Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

„ …generujeme z prodejního PROSTORU optimální PROFIT“

CATEGORY MANAGEMENT a MERCHANDISING - JAK JE VYUŽIT V ŘETĚZCÍCH

- jak zvyšovat prodeje a snižovat náklady
- společný prostor pro retailera a dodavatele

Karel Čapoun, Jednatel Space & Profit, s. r. o., IIR konference, Nápoje 2008, 29.4.2008

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

Představení - Space & Profit

- vznik 2004 - trénink, konzultace, realizace
- obrat 2006 - 80 mil. Kč
- auditováno společností Ernst & Young
- řízení cat-man projektu pro největší řetězec v ČR

© 29.4. 2008

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT® Merchandising Services

Agenda

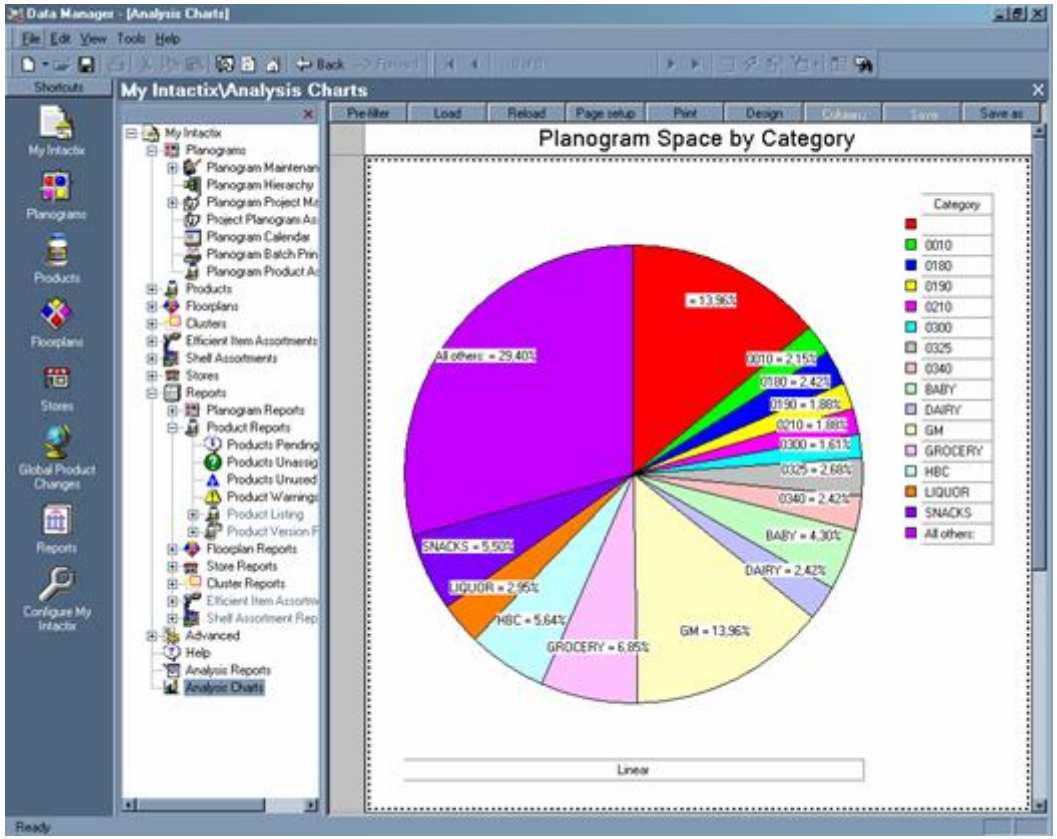
1. **Dnešní úroveň Cat-Man procesů v ČR**
   - Trh obecně - nápoje
   - Příležitosti pozorované a skryté
   - Odhadované ztráty
   - Příklady dnešní situace dodavatelů nápojů, specifika kategorie NÁPOJE
2. **Hlavní příčiny**
3. **Řešení používaná v zahraniční**
4. **Užitečné tipy – jak prodávat více s menšími náklady**
   - Buďme realisté již v procesu plánování kategorií
   - Zavádějme měřitelné zodpovědnosti za implementaci také na řetězcích
   - Kontrolujme denně
   - Přestaňme rozvíjet „SALES FORCE POWER," začněme budovat „RETAIL INTELIGENCE"

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

Co v agendě není

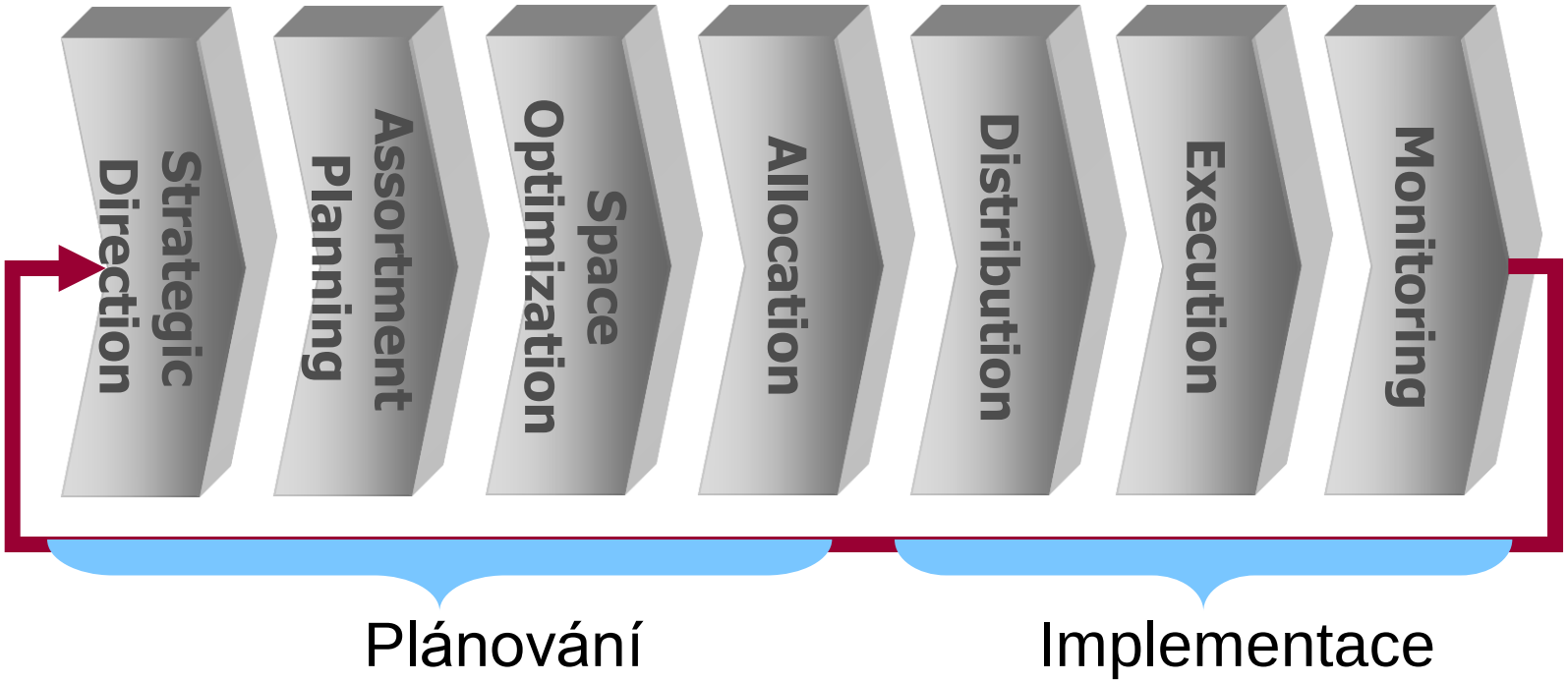
- **Cross category analysis**
- **Definition of target consumer and distribution channel**
- **Definition of categories roles and targets**
- Analysis of floor layout and space utilization
- Allocation of space to individual categories
- Visualization



Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

Category management - procesy



Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT® Merchandising Services

Skryté ukazatele úrovně CAT-MAN procesů

	Before			After	
	ESS (m)	OOS (Skus)	Shelf-plan compliance	ESS (m)	OOS (Skus)
2 HYPERMARKETS 6 SUPERMARKETS	398,24	1880	44%	392,91	1859

REASONS (According to store management)	
Not found	4
Nod deliverde	88
Not ordered	7
Missdelivery	1

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

… pokud nezabezpečíme plánovaný
sortiment,
vystavení,
správné ceny
a včasné promoce,
nabízí se otázka, zda kategorie skutečně řídíme?

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT® Merchandising Services

Jak vyčíslit dnešní ztráty retailu v ČR?

1. LISTING	→ OOS 4 – 17%
2. PLANOGRAMY	→ MC x OBRAT x SQI
3. CENY	→ PROFIT
4. AKCE	→ POPLATKY
5. LOGISTIKA	→ OVER/LOW STOCK

ZÁKAZNÍK CHCE

- KVALITU NÁKUPNÍHO PROSTŘEDÍ
- PŘEHLED
- POHODLÍ

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT® Merchandising Services

Další ztráty

NA PRODEJNÁCH

6. Expirace
7. Shelf-planning accuracy
8. Merchandising costs - při chybném zadání

NA CENTRÁLÁCH

9. Analýzy, průzkumy, tržní podíly, U&A studie…
10. Software u dodavatele a řetězců
11. Head costs – shelf planners, category managers…
12. Reklama

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

Kategorie nápojů nebývá výjimkou, navíc má vlastní specifika

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT® Merchandising Services

Kategorie nápojů nebývá výjimkou, navíc má vlastní specifika

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT® Merchandising Services

Příklad situace dodavatele nápojů

Wine and Spirits

LISTING - plán versus realita

Prodejna	Listing (dle KAM)	Přítomno	%
A	39	23	**59.0**
B	39	25	**64.1**
C	39	27	**69.2**
D	39	22	**56.4**
E	30	25	**83.3**
F	30	19	**63.3**
Celkem	216	141	**65.3**

Listing (dle MO)	Přítomno	%
36	23	**63.9**
28	25	**89.3**
32	27	**84.4**
33	22	**66.7**
26	25	**96.2**
28	19	**67.9**
183	141	**77.0**

Zalistováno vinotéka	Přítomno	%
7	1	**14.3**
4	2	**50.0**
4	1	**25.0**
4	3	**75.0**
19	7	**36.8**

LISTING COMPLIANCE 54%

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT® Merchandising Services

Příklad situace dodavatele nápojů

Wine and Spirits

Forward stock - u 40% položek hrozí OOS

Prodejna	Listing (dle KAM)	3 kusy a méně	%
A	39	21	**53.8**
B	39	8	**20.5**
C	39	12	**30.8**
D	39	10	**25.6**
E	30	10	**33.3**
F	30	13	**43.3**
Celkem	216	74	**34.3**

* plus 34.7% OOS

Hrozící OOS – u 34,3% výrobků (vs centr. Listing)

Listing (dle MO)	3 kusy a méně	%
36	21	**58.3**
28	8	**28.6**
32	12	**37.5**
33	10	**30.3**
26	10	**38.5**
28	13	**46.4**
183	74	**40.4**

Hrozící OOS – u 40,4% výrobků (vs Store Listing)

Zalistováno vinotéka	3 kusy a méně	%
7	6	**85.7**
4	2	**50.0**
4	4	**100.0**
4	2	**50.0**
19	14	**73.7**

Hrozící OOS výrobků ve vinotékách – 73,7%

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT® Merchandising Services

Příklad situace dodavatele – Kvantitativní ukazatele

Soft Drinks

OSA	- on stock availability = SKUs vystavené / Listing)	77.60%
DU	- druhotné umístění = (dodavatel 1 : Ostatní) / store	2:21
IMPULSY	- počet impulsů / store / brand	0.17
TRASA	- průměrná délka nákupní trasy	85%
STOJANY	- brandované - (Dodavatel 1 : Ostatní) / store	0,4 : 3
PROMO	- cena nebo cena + leták (Dodavatel 1 : Ostatní) / store	1,2 : 17,6
PLANOGR	- shoda planogramu se skutečností	68%
Cash Zone	- počet umístění v cash zonach / store	0.4

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

Kvalitativní plánované ukazatele kategorie

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT® Merchandising Services

Příklad situace dodavatele – Kvalitativní ukazatele

Soft Drinks

Návštevnost prodejny a kategorie - průměr

	Kategorie	Prodejna - vstup	Současné umístěníní	Asociovaná kategorie	Na hlavní trase
1	ČAJE	120	9,0%	9,6%	66
2	JUICE		12,1%	23,8%	
3	DĚTSKÉ PITÍ		9,7%	23,3%	
4	IMPULSNÍ		6,8%	17,5%	

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

2. Hlavní příčiny dnešní situace

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

Rozdělení zodpovědností

ŘETĚZEC

NOSITEL ROZHODOVÁNÍ

- data o PLÁNECH kategorie

DODDAVATEL

NOSITEL REALIZACE

- data o IMPLEMENTACI

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT® Merchandising Services

Rozdělení zodpovědností

ŘETĚZEC

NOSITEL ROZHODOVÁNÍ

- data o PLÁNECH kategorie

DODAVATEL

NOSITEL REALIZACE

- data o IMPLEMENTACI

Cat-Man→Buyer→Store m.→Section m.→Doplňovači

MD← OZ ← TMKT←KAM←Cat-Man

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT® Merchandising Services

FÁZE IMPLEMENTACE Cat-Man plánů je podceněna. Pravidelný tok dat při zadání a vyhodnocení implementace je nefunkční. Jednotná zpětná vazba pro retailera a dodavatele v ČR neexistuje

Analýzy a plány

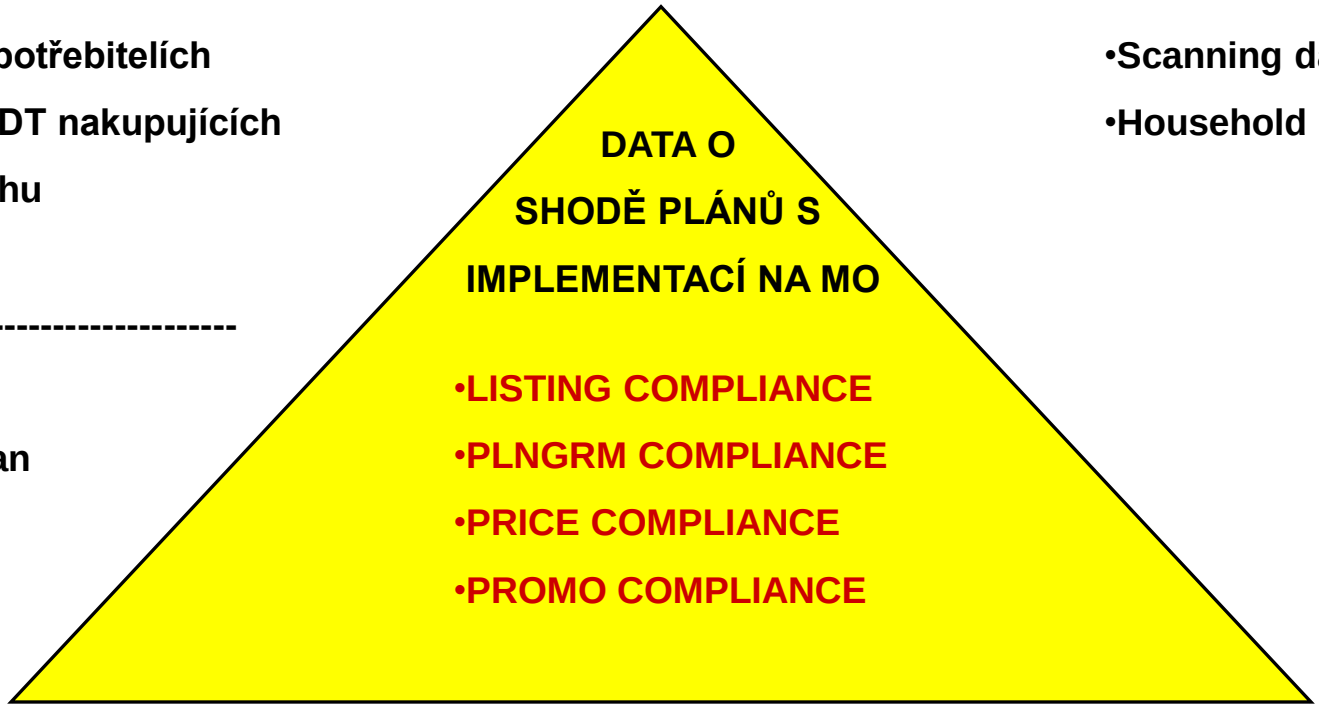
- Data o spotřebitelích
- Data o CDT nakupujících
- Data o trhu
- …atd

Intercept

Space-man

Apolo

Implementace



Realizovaný prodej

- Scanning data
- Household pannel

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT® Merchandising Services

3. Řešení používaná v zahraniční

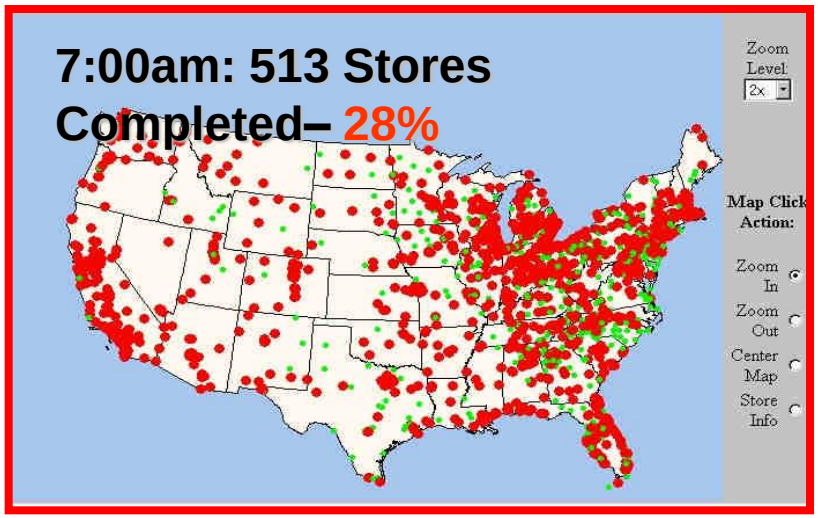
- ESL
- další RFID systémy sledují:

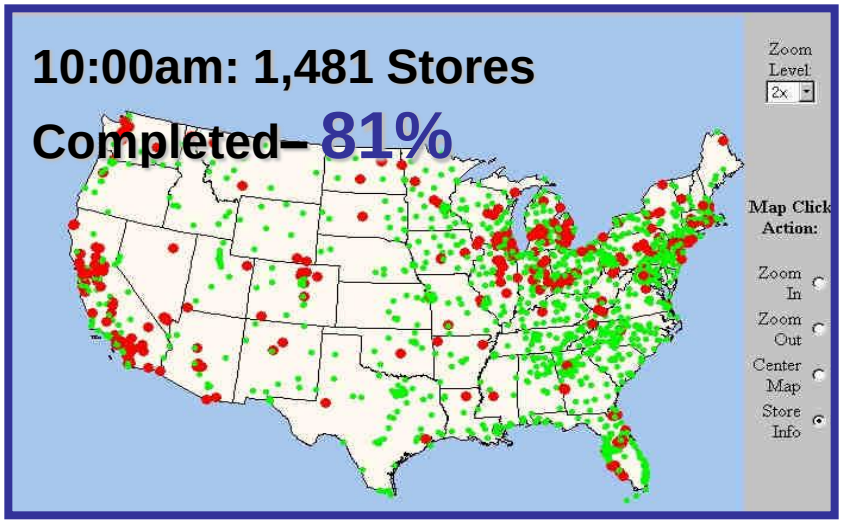
- **LISTING COMPLIANCE**
- **PLNGRM COMPLIANCE**
- **PRICE COMPLIANCE**
- **PROMO COMPLIANCE**

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

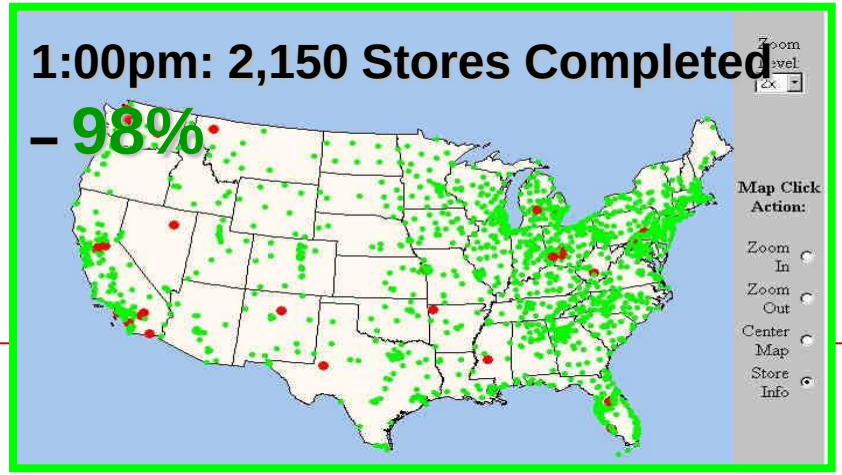
SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

Reporty implementací jsou nutností. Implementace se měří na hodiny





Cellular Reporting

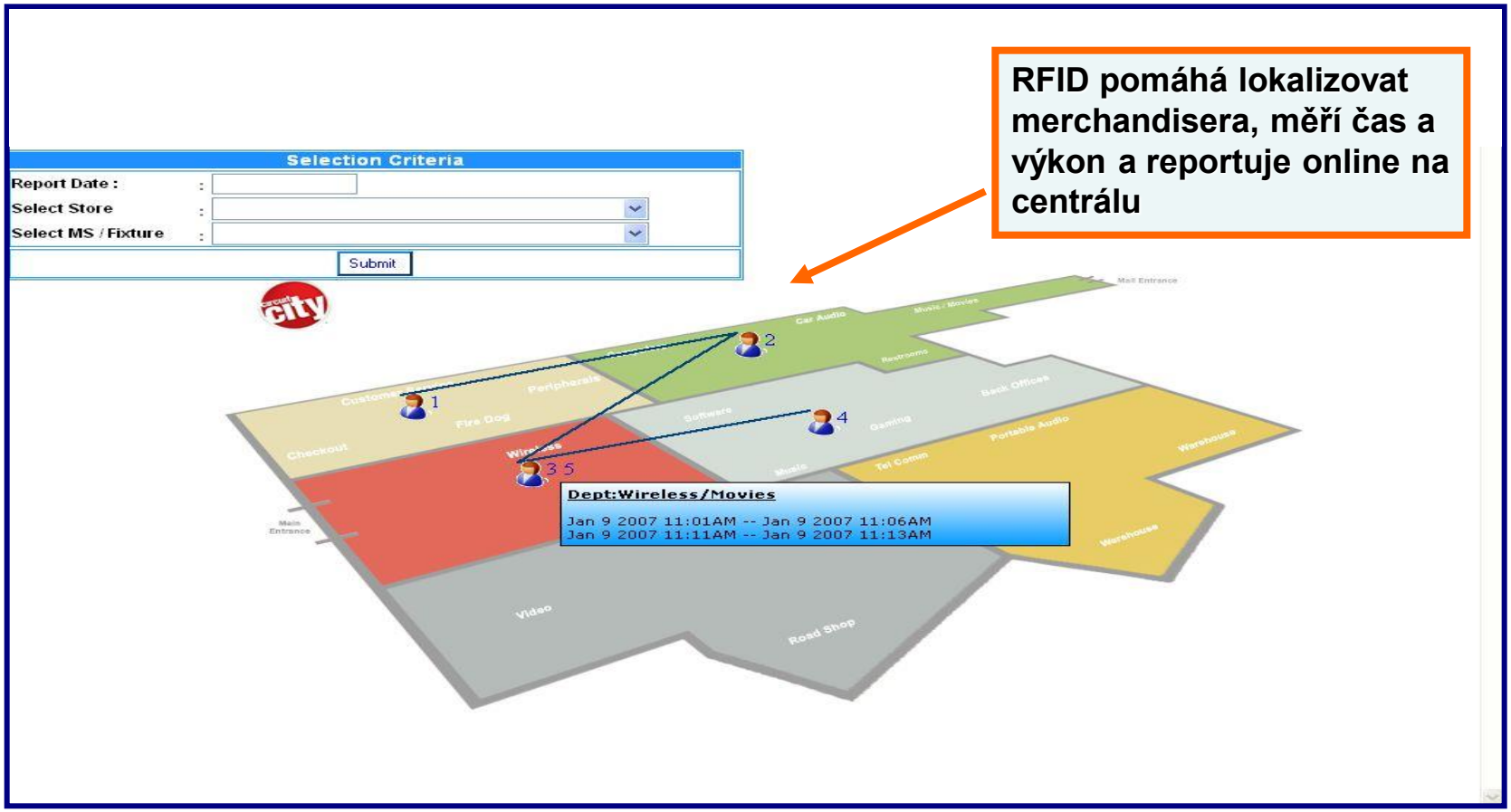


© 29.4. 2008

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

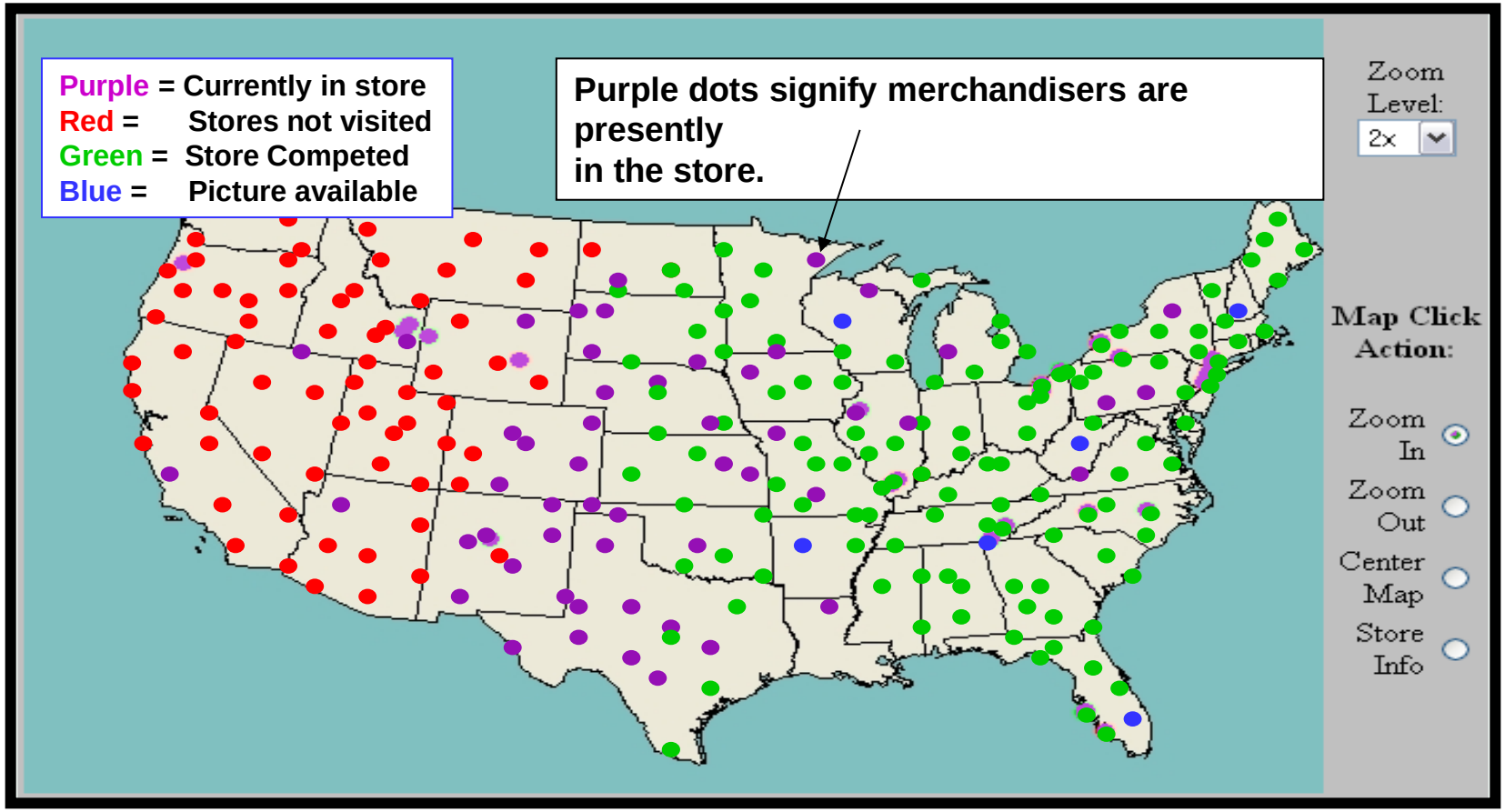
Reporty implementací jsou nutností. Implementace se měří na hodiny



Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT® RED TRAC Merchandising Services

Reporty implementací jsou nutností. Implementace se měří na hodiny



Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT® Merchandising Services

ESL - garantuje výrobkům přesné místo na regále a poskytuje 6 základních informací na centrály online

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

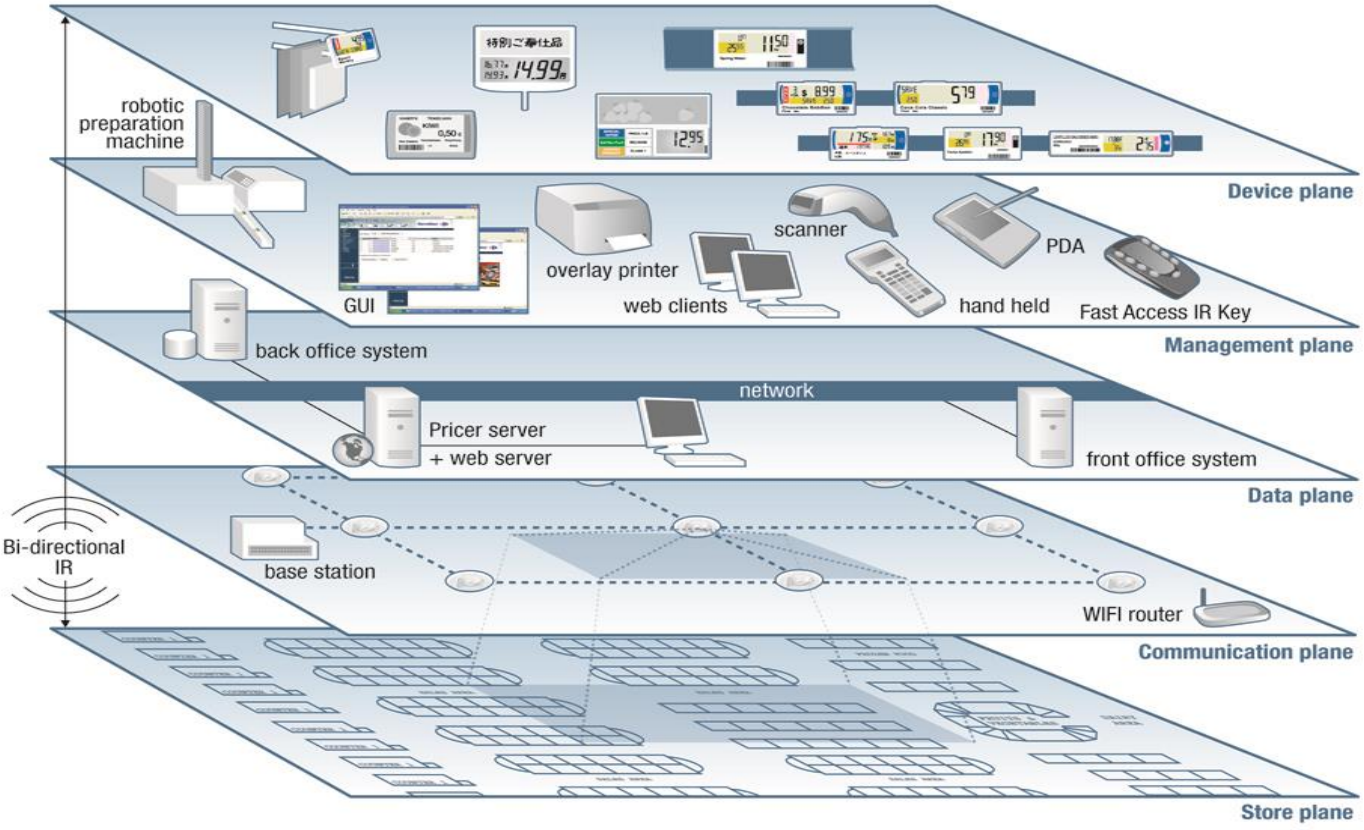
SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

© 29.4. 2008

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

Systém operačních úrovní při využití ESL



Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

REPORTY NA ZABEZPEČENÝCH SERVRECH PAK UMOŽŇUJÍ MANAGEMENTU PŘEHLED, RYCHLOU KONTROLU A PŘESNÁ ROZHODNUTÍ:

1. **LISTING COMPLIANCE**
2. **PLNGRM COMPLIANCE**
3. **PRICE COMPLIANCE**
4. **PROMO COMPLIANCE**

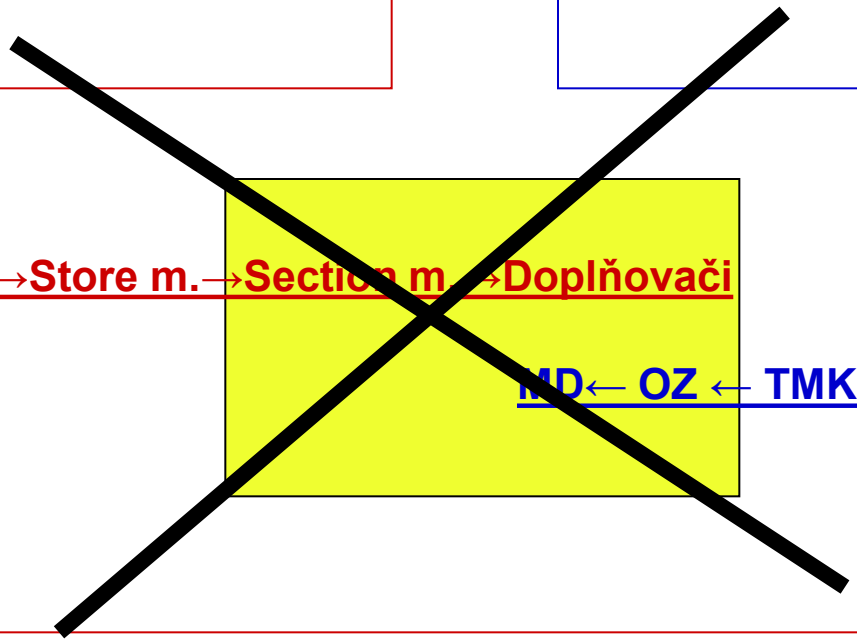
Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

Rozdělení zodpovědností

ŘETĚZEC
NOSITEL ROZHODOVÁNÍ
- data o PLÁNECH kategorie

DODAVATEL
NOSITEL REALIZACE
- data o IMPLEMENTACI



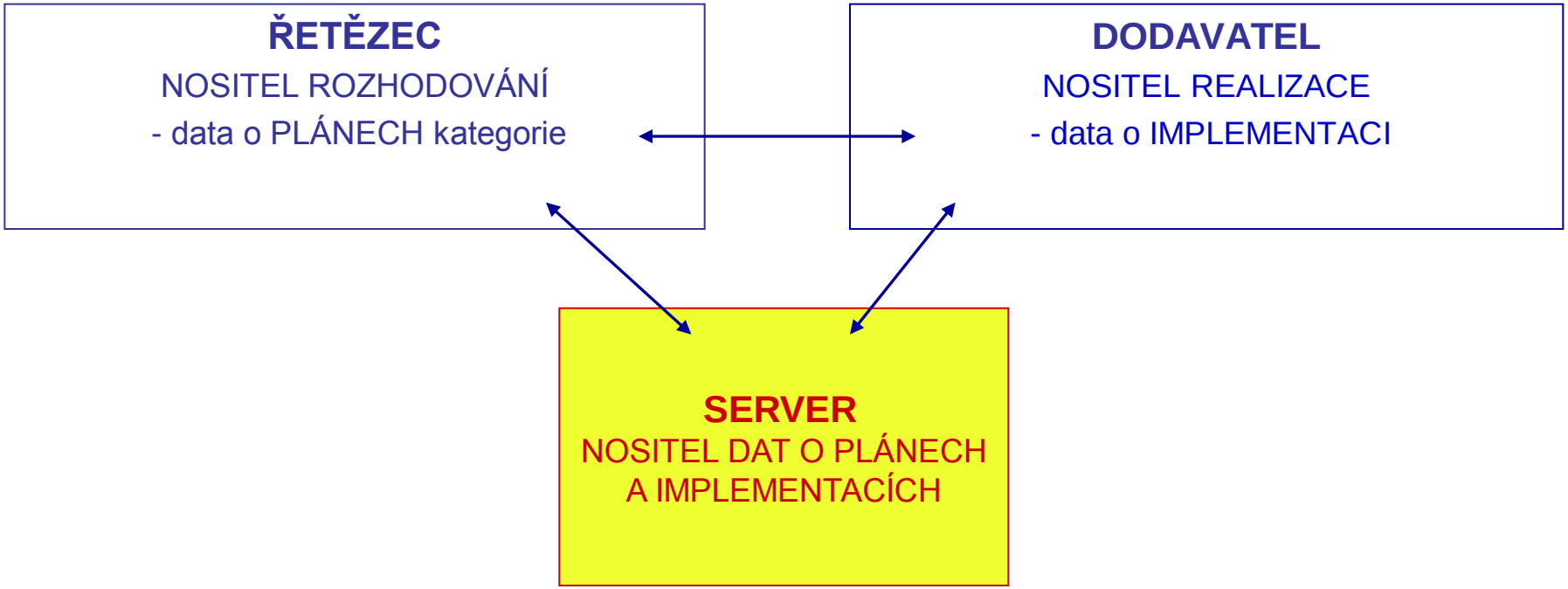
Cat-Man→Buyer→Store m.→Section m.→Doplňovači

MD← OZ ← TMKT←KAM←Cat-Man

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

DATA OBĚMA SMĚRY DO 24 HODIN – plán + IMPLEMENTACE



REPORTY NA ZABEZPEČENÝCH SERVRECH PAK UMOŽŇUJÍ MANAGEMENTU PŘEHLED, RYCHLOU KONTROLU A PŘESNÁ ROZHODNUTÍ

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

4. Užitečné tipy – jak prodávat více s menšími náklady

– Buďme realisté již při plánování kategorií

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT® Merchandising Services

FÁZE IMPLEMENTACE Cat-Man plánů je podceněna. (85 KATEGORIÍ x 3,5 ZMĚNY ROČNĚ = 297 CAT. RESETŮ / ROK = 5,7 RESETŮ / TÝDEN

Analýzy a plány

- Data o spotřebitelích
- Data o CDT nakupujících
- Data o trhu
- …atd

Intercept

Space-man

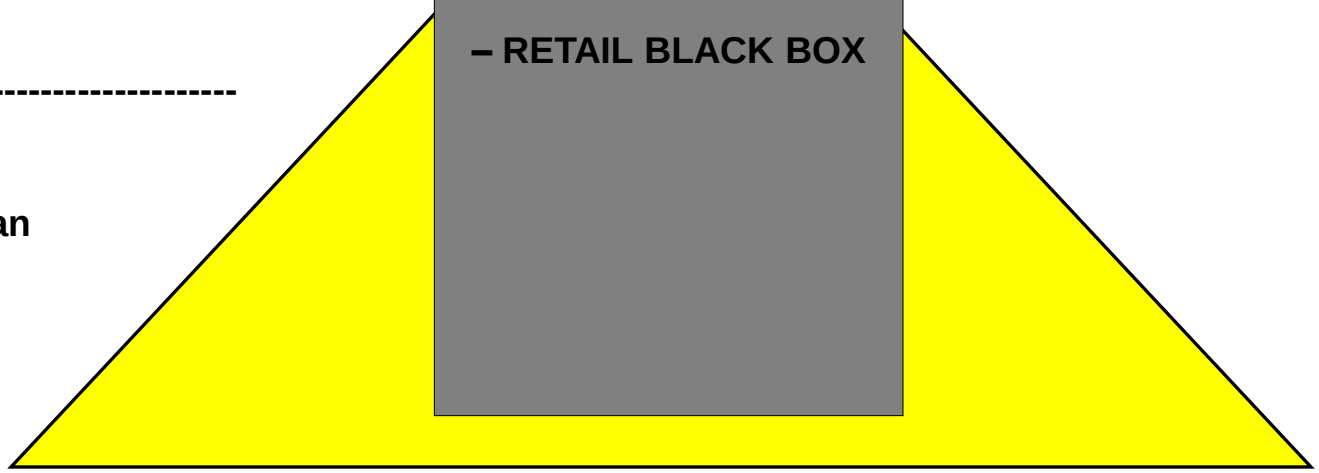
Apolo

Implementace

– RETAIL BLACK BOX

Realizovaný prodej

- Scanning data
- Household pannel



Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

4. Užitečné tipy – jak prodávat více s menšími náklady

- Zavádějme na řetězcích měřitelné zodpovědnosti za implementaci
- Kontrolujme denně, plaťme za výsledek

„….CO NEKONTROLUJI, TO NEŘÍDÍM…!“

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

4. Užitečné tipy – jak prodávat více s menšími náklady

– Přestaňme zvyšovat „SALES FORCE POWER," začněme budovat „RETAIL INTELIGENCE"

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT® Merchandising Services

Pošlete OZ prodávat. Dejte do rukou KA manažerům DATA A CÍLE

1. Jaká je funkce OZ na moderních řetězcích dnes?
2. Retail inteligence
   - INFO - aktuální a objektivní
   - SERVER - webové rozhraní jako nosič informací
   - LIDÉ - kteří umí informace sbírat, reportovat
   - MANAGEMENT – který umí informací využít
3. Podmínkou je důvěryhodnost dat
4. Sdílená retail inteligence s obchodními řetězci začíná reportováním vašich dat tak, aby funkčně doplnila systém řetězce
   - Kompatibilita technická
   - Kompatibilita věcná

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

Proč řídit efektivitu a kulturu nákupního prostředí

- Protože nákupní schopnost obyvatelstva ČR a SR roste. V ČR dosáhla v roce 2006 již 67% nákupní schopnosti obyvatel Rakouska. To, jak se o solventního Čechoevropana stará maloobchod je již silně podstandardní.
- Protože růst MO řetězců se zpomaluje
- Protože možnosti kvantitativního růstu jsou téměř vyčerpány
- Protože začíná období těch, kdo uřídí svoje náklady

- **Protože existuje spousta příležitostí a je snadné je využít!**

Z důvodu ochrany osobních údajů zablokovala aplikace PowerPoint automatické stažení tohoto obrázku.

SPACE & PROFIT®
Merchandising Services

Přejeme Vám „100% COMPLIANCE“ při řízení Vaší kategorie na každé prodejně!

Karel Čapoun
Jednatel, Space & Profit s.r.o.
Praha 4, Jaurisova 6, 140 00
kcapoun@spaceandprofit.com
00420 602 603 000