



Специфика закупок потребительских товаров non – food ведущими неспециализированными розничными сетями

**V Всероссийский Форум Поставщиков и Ритейлеров
товаров для дома, посуды, подарков и сувениров**

**Генеральный Директор Retail Business Growth
*Бесчастнов Игорь Евгеньевич***

Москва, Экспоцентр
21 -22 сентября 2011 года

ООО «Ритейл Бизнес Групп» все права защищены

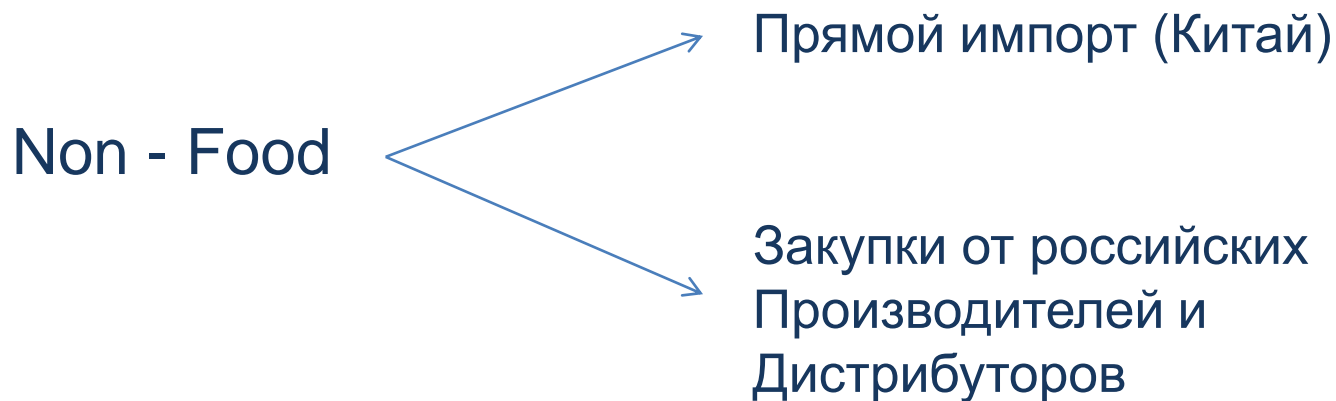


Основные моменты:

- *Основы сегментации товаров Non – Food*
- *Принципы формирования постоянного и сезонного ассортимента*
- *Работа с коллекциями*



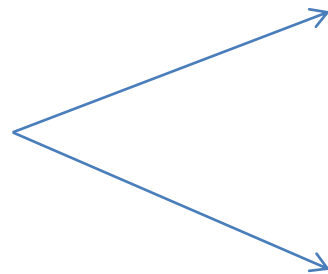
Каналы поставок:





Ассортимент:

Non - Food



Несбалансированный (принцип только привлекательности и дополнения...)

Сбалансированный
(экономически обоснованный, выверенный, привлекательный и также основной...)

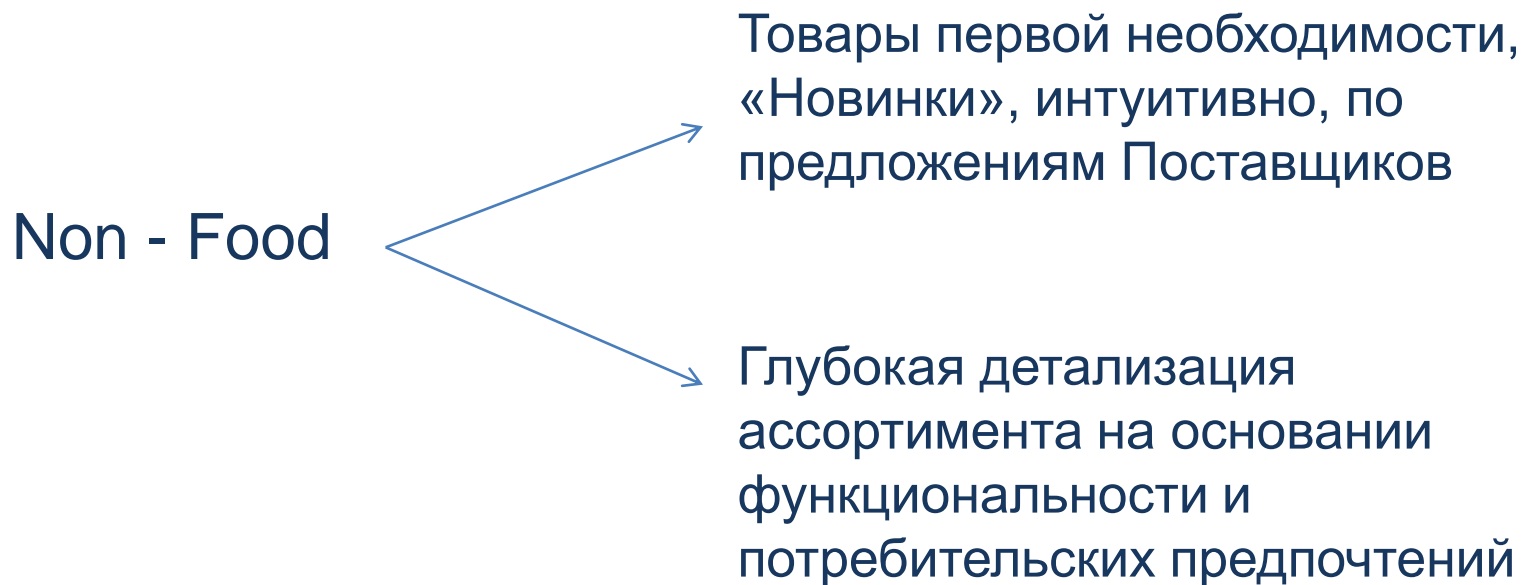


Подбор ассортимента:





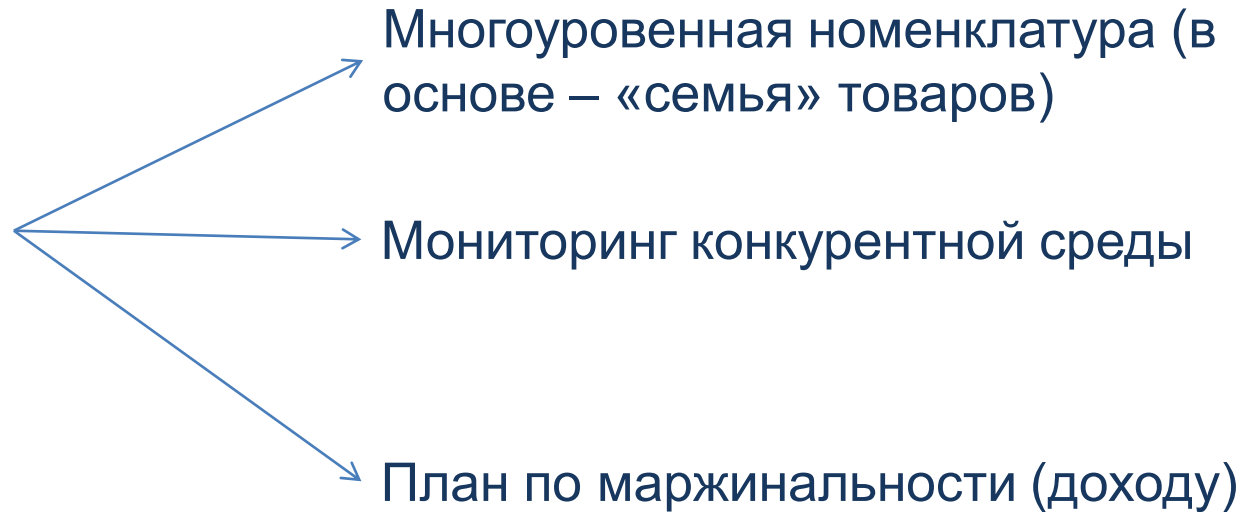
Принцип подбора ассортимента:





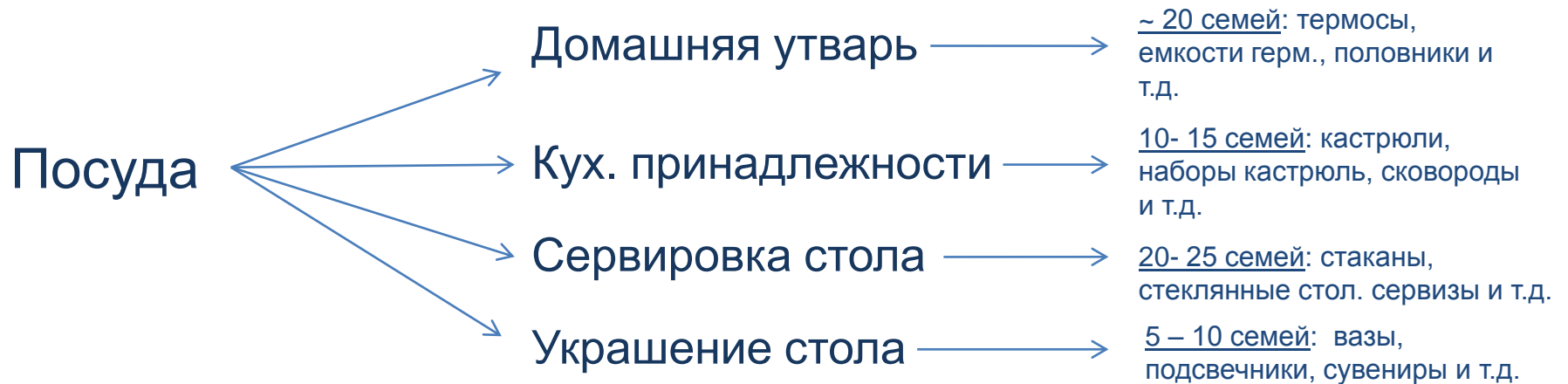
Принцип подбора ассортимента:

ОСНОВЫ



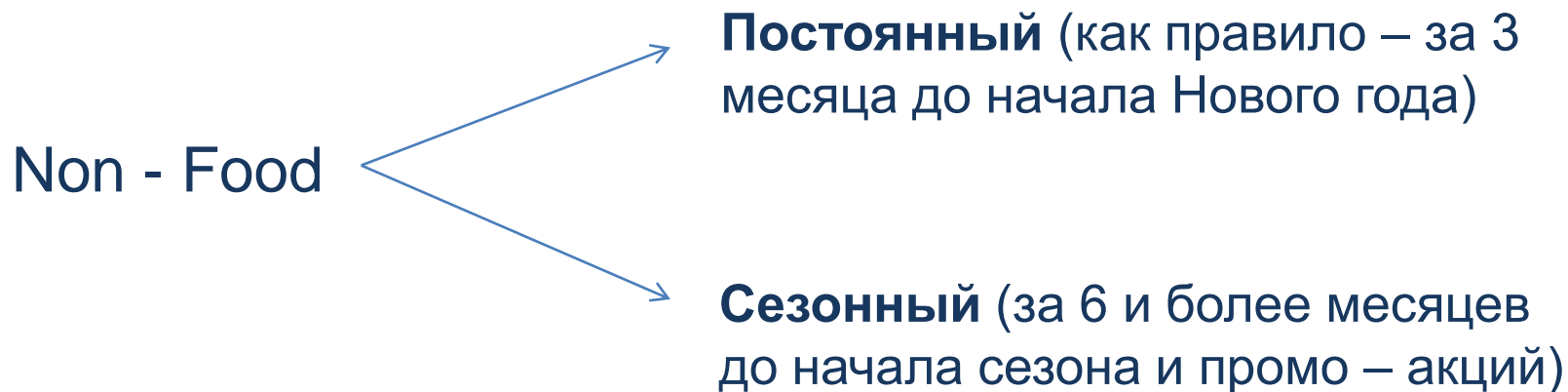


Пример (сегмент Посуда):





Принцип подбора ассортимента:





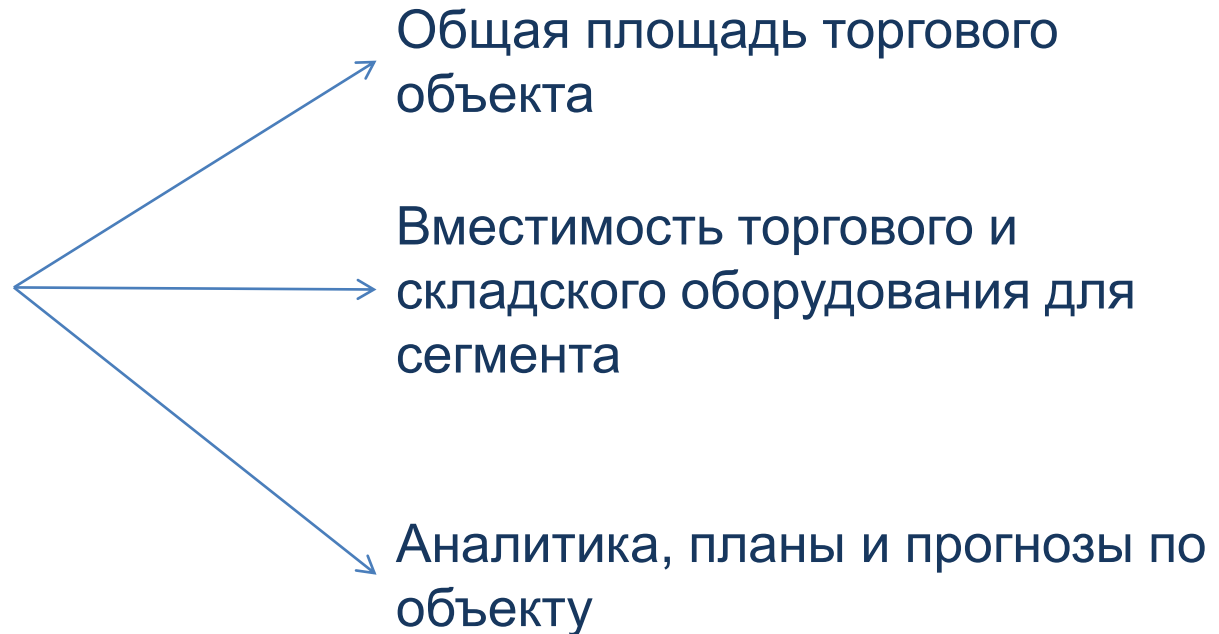
Принцип подбора ассортимента:





Принцип подбора ассортимента:

Индивидуальная матрица



Подбор из общего Каталога сети



Работа с Коллекциями:

Коллекция для Поставщика

Все, что произведено под
одной «линейкой»

Коллекция для Ритейлера

Только отобранное из этой
«линейки»



Формирование Коллекции:

- Заблаговременно (за 6 и более мес.)
- Взвешенно (в т. ч. и с предварительной визуализацией расположения на торговом оборудовании)
- Коллегиально*

**Ашан*



ООО «Ритейл Бизнес Групп»

- *Эффективные решения по развитию розничной торговли*
- *Развитие предприятий*
- *Продвижение товаров и услуг*
- *Внешнее управление*
- *Исследования и анализ рынка*
- *Развитие персонала*
- *Частные консультации*

*603005 Россия, г. Нижний Новгород,
Ул. Пискунова, д.59, офис 214. Бизнес –центр «А-Реал»*

Тел./факс: +7 (831) 4195676

Тел.: +7 (831) 4136738

info@rbg-rus.com

www.rbg-rus.com

ООО «Ритейл Бизнес Групп» все права защищены



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!