



A kereskedő szemével a sör és a pálinka piac



mit vár el egy komoly kiskereskedő a sör- illetve pálinkabeszállítóitól



Ár-Érték arány állandó minőséggel párosulva

Szállítói elvárások

- minimum 3-5 év lezárt üzleti év

- feddhetetlenség

- piaci ismertség

- stabil állandó minőség

- jó ár/érték arány

- a termékeinek a rentabilitásának kezelését



A papírok

0-s NAV igazolás

Aláírási címpéldány

Cégbírószági bejegyzés

Ekáer nyilatkozat.

Felír nyilatkozat:

Jövedéki raktár igazolás:

Adóraktár igazolás

Bankszámla szám igazolása (IBAN kód, SWIT kód)



A termék – termék kör

Auditálható gyártási telephely – minőségügyi szempontok

Ismert termékkör- piaci jelenlét, több értékesítési pont

Állandó, folyamatosan ellenőrizhető minőségű termékek

Jó ár/érték arányú termékkör

Rentabilitása a termékkörnek megfelelően a normáinknak

mire kell figyelniük a főzdeknek, ha ilyen terveik vannak (tipikus hibák, jó példák);



Tipikus hibák

Nem jól tölti ki a listázási adatlapot (rossz ean, rossz PCB stb.

A tárgyaláson egyeztetett mennyiséget nem tudja garantálni egész évben a

Nincs marketing terve az értékesítésre

Nem csinál kóstoltatásokat

Hatósági vizsgálatok esetén nem segítőkész- elérhetetlen

Más volt a lekóstolásra beküldött minta , mint a lekóstolt áruházi kontroll minta (ég és föld volt a minőség és íz)

Rentabilitással nem foglalkozik



Jó példák

Minden papírt jól tölt ki , egyeztet a listázással kapcsolatban
Komplett egész évre felépített értékesítési terve van,
mennyiségi előrejelzéssel

Építi a termékeinek a marketingjét más csatornákon is (online csatornák,médiák (digitális és írott) , gasztronómiai csatornák)

Ismétlődő egész évre felépített áruházi kóstoltatási terve van

Érdekli a rentabilitási mutatója , és tesz is érte

- milyen elveket alkalmaz az Auchan a kondíciós tárgyalásoknál (mennyiségi elvárások, kötelező árkedvezmények, listán-tartás feltételei, merchandising)



A kereskedelem alapja

Egész éves mennyiség legyen a kategória szerint ez
pálinkáknál ár és ízek szerint változik , kézműves söröknél is
változó

Fő szempont a termék rentabilitása

Polcképről a kategória csapat dönt a fogyás alapján

- hogyan zajlik a folyamat, ahogyan egy főzde termékei eljutnak a kiskereskedő kínálatába.



A telephelytől a polcig

Kategória felülvizsgálat

Vásárlói kérdőívek

Gasztronómiai értékesítési csatornában való erősödő jelenlét

Nielsen piaci elemzés szerinti erősödő forgalmi potenciál esetén

Konkurencia elemzés során mely termékkör hiányzik az Auchan forgalmából

- milyen kategóriamenedzsment elveket alkalmaznak az alkoholos italok esetében;



Szortiment

Évenként kategória felülvizsgálat

Piaci részesedés vizsgálat a kategória esetében

Tendencia vizsgálat a kategóriák esetében

IWSR számok hatása a kategóriák esetén

Optimális polckép kialakítása

Szükségletfa meghatározása

Választék szükségleti tábla meghatározása



Nagy választék kalandból

A legnagyobb fizikai választék kialakítása

A nagy sör készítő nemzetek söreinek választékának állandó megújítása

A kézműves sörök piacának erősítése

A minőségi sörfogyasztás elősegítése



100 % gyümölcsből

- A minőségi pálinka fogyasztás erősítése
- A gyümölcsök szerinti választék erősítése
- A kis kiszerelés erősítése
- A brandingelt pálinka mellett a saját márka erősítése



Köszönöm szépen a figyelmet!