Дорогие ритейлеры,

В рамках ритейл-съезда «Закупочный центр Мир торговли» пройдет авторский семинар

CATMAN ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ: КАК УВЕЛИЧИТЬ ВАЛОВЫЙ ДОХОД?

для генеральных и коммерческих директоров, руководителей отдела категорийных менеджеров и тех, кто хочет стать руководителем коммерческой службы розничной сети.

Семинар пройдет в преддверии съезда **15 октября.** Ритейл-съезд «Закупочный центр Мир торговли» пройдет 16 - 18 октября в Алматы.

Приглашаем вас принять участие и совместить поездку на наш съезд **с эксклюзивным авторским семинаром** с одним из ведущих экспертов в современном ритейле!

На семинаре с вами будет делиться опытом и отвечать на вопросы **Гульфира КРОК -** эксперт по категорийному управлению ассортиментом и ценообразованием. Консультант, бизнес-тренер. Фирма «Krok Consulting», Израиль

Профессиональный опыт: С 2001 года около 100 ритейлеров-клиентов из стран, в числе которых из Узбекистана: Корзинка, IDEA; из России: Твоя Аптека, Ремикс; из Грузии: «Goodwill»; из Казахстана: Small, Вкусмарт и многие другие.

Подробную информацию о спикере можно посмотреть [по ссылке]

***

Для всех участников семинара предоставляется свободный доступ на **ритейл-съезд Закупочный центр Мир торговли**, бизнес-ланчи, посещение конгресса Торговая полка Центральной Азии, участие в B2B переговорах с около 100 поставщиками FMCG из разных стран мира, участие в экскурсии в торговые сети Алматы и отраслевых награждениях. Сайт Закупочного центра Мир торговли [по ссылке]

О чём программа семинара?

От автора:

На этом семинаре я не буду пересказывать историю и основы категорийного менеджмента, 7/8 шагов КАТМАНа и АВС-анализ - вы уже это и так знаете (и внедрили).

Мы поговорим, как выстроить работу отдела категорийных менеджеров так, чтобы отдача от ассортимента выросла - то есть вырос валовый доход через рост товарооборота.

Это будет насыщенный контент «без воды». Покажу пример (почти) идеальной ассортиментной матрицы, чтобы вы знали, что требовать от подчинённых.

Три распространённых стереотипа, которые могут стать точками роста вашей сети:

- «**Мы уже давно внедрили КАТМАН**, у нас есть категорийные менеджеры и планы по категориям. Ну может не всё внедрили, но АВС делаем, оборачиваемость и сервис-левел считаем. А точно нужно ещё что-то из КАТМАНа внедрять? Это увеличит продажи, если роли категорий определим и ещё какие-то отчёты будем смотреть?»

Расскажу, что означает «КАТМАН внедрён» для финансовых результатов сети. И когда внедрение КАТМАНа не так важно))

- **«Негде брать опытных, профессиональных категорийных менеджеров»**

Это правда, увы.
Можно после констатации этого факта продолжать работать как работается, а можно искать другие способы получить категорийных менеджеров с нужными компетенциями.
Расскажу, как.

- **«У нас есть аналитика, уже внедрили BI».**

Давайте посмотрим, что именно анализируется? Какими в реальности отчётами пользуется категорийный менеджер, кроме АВС/ оборотной ведомости/ продажи и маржа за период?

Категорийных менеджеров обучили на практике пользованию каждым отчётом с последующей аттестацией?

А как вы анализируете, тот ли ассортимент завели категорийные менеджеры, насколько он эффективен? Выполнение плана это не показывает. А цены поставили какие нужно? Ценовой индекс по First Price и KVI это тоже не показывает.

Расскажу, как это сделать.

Программа семинара

CATMAN ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ: КАК УВЕЛИЧИТЬ ВАЛОВЫЙ ДОХОД?

15 октября 2025, г. Алматы, площадка Закупочного центра Мир торговли

Продолжительность: 1 день, с 10 до 18 часов

10-00/11-40	**«У НАС CATMAN УЖЕ ВНЕДРЕН»** ▪ Уровень внедрения CATMAN в зависимости от стадии развития и специфики ритейл-ландшафта в стране ▪ Оценка уровня внедрения категорийного менеджмента в сети ▪ Какие финансовые результаты даёт полное внедрение КАТМАНа?
11-40/12-00	**Кофе-брейк**
12-00/13-30	**ГДЕ БРАТЬ ТОЛКОВЫХ КАТЕГОРИЙНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ?** ▪ Сколько теряет сеть из-за низкого профессионального уровня категорийных менеджеров? ▪ Покупать готовых профессионалов или «растить» своих? ▪ Где и Как обучать категорийных менеджеров? ▪ Чем НА САМОМ ДЕЛЕ должен заниматься категорийный менеджер и за что он отвечает?
13-30/14-30	**Перерыв на обед**
14-30/16-10	**АНАЛИЗИРУЕМ ЭФФЕКТИВНОСТЬ АССОРТИМЕНТА (НЕ ПРОДАЖ И МАРЖИ) НА ПРИМЕРАХ** ▪ Насколько ассортимент соответствует формату? ▪ Насколько ассортимент конкурентоспособен? ▪ Насколько ассортимент сбалансирован? ▪ Разрабатываем программу развития товарной категории ▪ Дифференцированное ценообразование – что это такое?
16/10-16-30	**Кофе-брейк**
16-30/17-45	**КАКИЕ ПОЛИТИКИ, РЕГЛАМЕНТЫ И ИНСТРУКЦИИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ В КОММЕРЧЕСКОЙ СЛУЖБЕ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ?** ▪ Перечень документов, регулирующих работу коммерческой службы ▪ Когда и кто разрабатывает? ▪ Как внедрять, чтобы работало и приносило результат? ▪ Что делать, если сеть маленькая, и документы разрабатывать/ внедрять некому?
17-45/18-00	**Подведение итогов. Ответы на вопросы.**

Стоимость участия в семинаре CATMAN ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ: КАК УВЕЛИЧИТЬ ВАЛОВЫЙ ДОХОД?

$350 за одного представителя от компании (1 день – 15 октября)

СКИДКИ:

- ✓ Действуют скидки ранней регистрации. При оплате до 15 сентября – скидка 10%
- ✓ За коллективное участие от одной компании скидка 10% за каждого дополнительного участника

Оформить участие на семинар можно у Елены Саргалдаковой в Оргкомитете Закупочного центра Мир торговли: elena@eximexpo.kz , +7 777 125 11 11 (вотсап/телеграм)

Также напоминаем, что открыта бесплатная регистрация ритейлеров на ритейл-съезд «Закупочный центр Мир торговли», который пройдет в Алматы 16-18 октября, на сайте https://eximexpo.kz/platforma-mir-torgovli-tm/