


RETAILER'S CHECKLIST

JAK POZNAĆ SWOJE POTRZEBY W ZAKRESIE NARZĘDZI DO ZARZĄDZANIA PLANOGRAMEM?

Nawet jeśli korzystasz już z rozwiązań cyfrowych do zarządzania asortymentem i planogramami w swojej firmie, nie gwarantuje to skuteczności działania wszystkiego. Przyjrzymy typowe problemy wskazujące na konieczność przeglądu i optymalizacji podejść oraz narzędzi do automatyzacji planogramów.

Poniższe punkty to typowe sygnały ostrzegawcze. Im więcej z nich zauważasz w swoim biznesie, tym pilniejsza jest potrzeba aktualizacji biznesu przy użyciu specjalistycznego oprogramowania do planogramów.



TEN PRZEWODNIK POZWOLI CI
ZIDENTYFIKOWAĆ ISTOTNE PROBLEMY, KTÓRE
WYMAGAJĄ NATYCHMIASTOWEJ UWAGI,
WYJAŚNIĆ ICH PRZYCZYNY I ODKRYĆ
SKUTECZNE STRATEGIE, KTÓRE POPRAWIĄ
WYDAJNOŚĆ I ZYSKOWNOŚĆ TWOJEJ FIRMY.

POWODY REORGANIZACJI SYSTEMU ZARZĄDZANIA MERCHANDISINGIEM

Zarządzanie merchandisingiem to jedna z podstaw udanej działalności detalicznej.

Oprogramowanie, które systematyzuje i analizuje dane, automatyzuje rutynowe procesy biznesowe oraz opracowuje strategie i modele, które pomagają nam podejmować świadome decyzje. W przeciwnym razie nie jest łatwo zdobyć i utrzymać przewagę nad konkurencją oraz lojalność klientów. Planogramy są jednym z najbardziej skutecznych narzędzi do osiągnięcia celów biznesowych w handlu detalicznym, ponieważ jest to zasadniczo koniec łańcucha dostaw i punkt kontaktu między produktem (a zatem jego producentem, dostawcą i sprzedawcą) a konsumentem, który podejmuje decyzję o zakupie.



Jest kluczowe, aby rejestrować i analizować te problemy tak szybko, jak się pojawią, określić ich przyczyny i znaleźć skuteczne rozwiązania, które pobudzą wzrost twojej firmy.

TREŚĆ

1. Niestabilne wyniki sprzedaży
2. Nieefektywne wykorzystanie przestrzeni sklepowej
3. Małe sklepy bez przestrzeni magazynowej
4. Trudności z nawigacją
5. Wolne i niewłaściwie czasowe aktualizacje asortymentu
6. Nieuporządkowany proces zmiany planogramów
7. Standardy wyświetlania
8. Szybko rosnąca sieć detaliczna
9. Niewydajna kontrola planogramów

Teraz przyjrzymy się **9 kluczowym czynnikom** wskazującym na potrzebę przekształcenia procesów zarządzania merchandisingiem w firmie. Dodatkowo zbadamy istotne zmiany w procesach biznesowych, które skutecznie adresują te problemy.

1. SŁABE LUB NIESTABILNE WYNIKI SPRZEDAŻY

Doświadczasz słabej lub niestabilnej sprzedaży?

Może to niekoniecznie wskazywać na nieatrakcyjne produkty, ale raczej podkreślać potrzebę dostosowania asortymentu i poprawy widoczności produktów. Ręczna analiza danych sprzedażowych, bez wglądu w dane, może prowadzić do nieefektywnych zmian ekspozycji opartych na założeniach lub naśladowaniu działań konkurencji.



Rozwiązanie:

Rozważ wdrożenie rozwiązania do optymalizacji planogramu w celu rozwiązania problemów z niską lub niestabilną sprzedażą w handlu detalicznym. Dzięki strategiom opartym na analizie danych sprzedażowych i dostosowaniu rozmieszczenia produktów na podstawie danych sprzedaży, sprzedawcy mogą poprawić widoczność produktów i skuteczniej zwiększyć sprzedaż niż w przypadku analizy manualnej lub naśladowania konkurencji.

PRO TIP

Nowoczesne oprogramowanie do optymalizacji planogramów, jak na przykład [LEAFIO Shelf Efficiency](#), korzysta z wbudowanych inteligentnych algorytmów, aby ustalić, które produkty należy umieścić na planogramie i w jaki sposób, zapewniając, że wyniki sprzedaży nie spadną z powodu niewłaściwego rozmieszczenia produktów. Program proponuje również rozsądne zmiany w istniejących planogramach na podstawie analizy sprzedaży, zarówno dla pojedynczych artykułów, jak i kategorii.

2. NIEEFEKTYWNE WYKORZYSTANIE PRZESTRZENI SKLEPOWEJ

Czy Twoje półki są wypełnione "po brzegi" towarami, podczas gdy inne są nierównomiernie puste?

Oznacza to, że przestrzeń na półkach jest wykorzystywana nieracjonalnie. Może to sugerować, że niektóre produkty są nadmiernie zaopatrzone, co prowadzi do potencjalnego marnotrawstwa lub przeterminowania, podczas gdy inne mogą być niedostatecznie reprezentowane, co skutkuje utratą możliwości sprzedaży. Rozwiązanie tych niezrównoważeń jest kluczowe dla optymalizacji obrotu towarowego i maksymalizacji zysków.

Każdy centymetr powierzchni handlowej powinien pracować na sprzedaż i zysk

Rozwiązanie:

Wykorzystaj algorytmy w ramach specjalistycznego programu do analizy parametrów sprzętowych.

Upewnij się, że każda półka jest optymalnie wypełniona wymaganą liczbą okładczyń produktowych.

Rozważ rentowność dla sklepu/sieci i umowy z dostawcami podczas tworzenia ekspozycji.

Popraw postrzeganie sklepu poprzez strategiczne rozmieszczenie wyświetlaczy.

Pomóż menedżerom w zbalansowaniu celów biznesowych, relacji partnerskich i satysfakcji klientów.

Zminimalizuj potencjalny wpływ błędów ludzkich na skuteczność wyświetlania.



3. OPTYMALIZACJA EKSPOZYCJI DLA MAŁYCH SKLEPÓW BEZ PRZESTRZENI MAGAZYNOWEJ

Kiedy półki pełnią nie tylko funkcję wystawową, ale także służą jako miejsce do przechowywania zapasów, sklepy muszą nieustannie optymalizować asortyment i liczbę towarów na półkach w oparciu o ich sprzedaż. W rezultacie ilość i różnorodność asortymentu muszą odpowiadać potrzebom grupy docelowej i przynosić maksymalny możliwy zysk. W takich warunkach każdy centymetr półki jest cenny.

Optymalizacja procesu generowania układu zapasów i bezproblemowa integracja z systemami zarządzania zapasami.

Rozwiązanie:

LEAFIO Shelf Efficiency może generować układy zapasów, a po zintegrowaniu z systemem zarządzania zapasami będzie przekazywać informacje o zapasach buforowych, co pozwoli na skuteczne zamawianie i dostarczanie niezbędnych towarów do sklepu na czas. Dodatkowo, liczba okładzin i asortyment będą dostosowane do specyfiki poszczególnych punktów sprzedaży oraz ich rentowności i obrotów.

4. NEGATYWNE OPINIE KLIENTÓW NA TEMAT TRUDNOŚCI W ZNALEZIENIU PRODUKTÓW I PORUSZANIEM SIĘ PO SKLEPIE/SIECI.

Czy klienci łatwo znajdują to, czego potrzebują, czy też błądzą bez celu?

Maksymalizacja satysfakcji i lojalności klientów zależy od skutecznej strategii dotyczącej planogramu i układu sklepu. Zapewnienie łatwej nawigacji i dostępności produktów ma kluczowe znaczenie zarówno dla pojedynczych sklepów, jak i sieci detalicznych. Poprzez priorytetowe tworzenie ujednoliconych, standaryzowanych planogramów opartych na analizie danych, handlowcy mogą usprawnić proces zakupowy, zminimalizować frustrację klientów i zwiększyć ogólną satysfakcję bez konieczności angażowania zasobów w manualne interwencje.



Rozwiązanie:

Oprogramowanie do zarządzania merchandisingiem pozwala rozwiązać ten problem poprzez analizę wskaźników biznesowych i tworzenie map ciepłych sklepu (wskazujących na obszary o dużej i niskiej sprzedaży, zyskach i marżach) w celu poprawy doświadczenia klienta. Na podstawie tych analiz sprzedawca może dostosować planogramy tak, aby klienci kupowali jak najwięcej produktów, przechodząc od wejścia do kasy, i szybko znajdowali to, czego potrzebują.



5. WOLNE I NIEAKTUALNE AKTUALIZACJE ASORTYMENTU W SKLEPACH

Ten problem dotyczy nie tylko zarządzania asortymentem przez ciebie jako sprzedawcę, ale także zadowolenia klientów. Można naturalnie przyspieszyć aktualizację asortymentu, po prostu zwiększając liczbę pracowników na hali sprzedaży i dostarczając im uproszczone wersje planogramów (takie jak schematy blokowe lub instrukcje). Ale czy to rozwiązanie jest skuteczne i aktualne? Kontrolowanie układu może nie być łatwe.



Zarządzanie asortymentem ma wpływ zarówno na operacje sprzedawcy, jak i na zadowolenie klientów.

Rozwiązanie:

Nowoczesne oprogramowanie do optymalizacji planogramów pomoże szybciej i bez dodatkowych kosztów wymieniać, usuwać lub dodawać produkty w punktach sprzedaży, aktualizować asortyment w sklepach i dostarczać te informacje pracownikom sklepów na czas, poprawiając prezentację towarów i czyniąc je bardziej atrakcyjnymi dla klientów. Dzięki integracji z aplikacją mobilną LEAFIO natychmiast zobaczysz wyniki pracy swoich pracowników i w razie potrzeby będziesz mógł szybko wprowadzić zmiany (więcej na temat kontroli wyświetlania poniżej).

6. NIEUPORZĄDKOWANY I NIEJASNY PROCES ZMIANY PLANOGRAMÓW LUB BRAK ZROZUMIENIA POTRZEBY REGULARNEJ ZMIANY PLANOGRAMÓW.

Nowoczesny handlowiec musi przestrzegać określonych zasad przeglądu i zmiany planogramów. W przeciwnym razie proces ten może stać się chaotyczny, gdy pracownicy poszczególnych placówek decydują o tym, jak umieścić towary w sklepie i nieuchronnie tworzą różne umiejscowienia w każdym sklepie.

Dowiedz się, jak zwiększyć obroty, zminimalizować liczbę utraconych sprzedaży, uzyskać pełną kontrolę nad przepływem klientów, lepiej zarządzać wszystkimi punktami sprzedaży i szybko tworzyć planogramy.

[Przeczytaj tam](#)

Rozwiązanie:

Oprogramowanie optymalizacyjne skupia się na tworzeniu bardziej zarządzalnych i stabilnych planogramów dla każdego sklepu (oraz ich wariantów w zależności od taktycznych celów). W praktyce oznacza to, że dzięki oprogramowaniu twojemu personelowi będzie trzeba znacznie rzadziej uzupełniać półki bez utraty efektywności sprzedaży i procesu zakupowego klienta. Jeśli będziesz musiał wprowadzić zmiany, program znacznie uprości ten proces i stworzy efektywne modele opcji układu.




7. BRAK FORMATÓW I STANDARDÓW EKSPOZYCJI W SIECI

Nie jest tajemnicą, że sieci handlowe posiadają sklepy o podobnej charakterystyce. Jednak często zaniedbywane jest tworzenie dla nich planogramów formatów, a za każdym razem, gdy otwierany jest nowy punkt sprzedaży, konieczne jest ponowne rysowanie planów pięter i układu. Jest to dość pracochłonne i czasochłonne. Jednak sytuacja staje się jeszcze bardziej problematyczna, gdy każdy sklep w sieci prezentuje się inaczej, a brakuje jednolitego wizerunku sieci, gdy odwiedza się sklepy w różnych miastach.

Wielu sprzedawców detalicznych korzysta już z planogramów formatów - układów, które są takie same dla określonych typów sklepów. Zastosowanie tego do większej liczby sklepów może być trudne, ale dzięki oprogramowaniu można szybko uzyskać planogramy formatów, które można wdrożyć w całej grupie sklepów jednocześnie. Takie podejście pozwala również stworzyć ujednolicone standardy dla układu sieci i wyeliminować typowy chaos w terenie oraz wpływ czynnika ludzkiego.

Rozwiązanie:

- 
- 1. Wykorzystanie oprogramowania:** Użyj oprogramowania do szybkiego generowania planogramów formatów dla wielu sklepów jednocześnie, zapewniając jednolitość w całej sieci.
 - 2. Standaryzacja układów:** Ustanowienie jednolitych standardów dla układów sklepów, zmniejszenie niespójności i wyeliminowanie chaosu w terenie.
 - 3. Dostosuj się do różnic w sklepach:** Pomimo standaryzowanych układów, należy uwzględnić konkretne niuanse w każdym punkcie sprzedaży, takie jak plan hali i rozmiary sprzętu, aby zoptymalizować przestrzeń na półkach i rozmieszczenie produktów.
 - 4. Scentralizowana kontrola:** Zwiększ uprawnienia menedżerów centralnych do monitorowania i dostosowywania planogramów zgodnie z warunkami panującymi w poszczególnych sklepach, zapewniając jednocześnie klarowne instrukcje dla personelu odnośnie zmian w układzie.

8. SIEĆ DETALICZNA SZYBKO SIĘ ROZWIJA. JAK PRZYSPIESZYĆ OTWIERANIE NOWYCH SKLEPÓW?

Szybkie tworzenie efektywnych planogramów z możliwością ich grupowego wdrożenia jest szczególnie ważne przy otwieraniu nowych sklepów, ponieważ pozwala znacznie przyspieszyć proces, minimalizując zaangażowane zasoby i zapewniając odpowiednią kontrolę.

Tradycyjnie, otwierając nowy sklep, menedżer wybiera konkretny analog sklepu jako model. Jednak, jak już wspomnieliśmy powyżej, każdykażda placówka może mieć swoje unikalne cechy, i w rezultacie wybrany analog sklepu może nie być odpowiednim modelem do naśladowania.

Szybkie generowanie i wdrażanie planogramów podczas otwierania nowych sklepów ma kluczowe znaczenie dla przyspieszenia procesu, oszczędzania zasobów i utrzymania kontroli.

Szybkie generowanie i wdrażanie planogramów podczas otwierania nowych sklepów ma kluczowe znaczenie dla przyspieszenia procesu, oszczędzania zasobów i utrzymania kontroli.

Rozwiązanie:

LEAFIO Shelf Efficiency może również wybrać analog sklepu, aby przyspieszyć i ułatwić otwarcie nowej lokalizacji. Jednak program robi to nie tylko na podstawie podobieństwa określonego parametru (na przykład powierzchni), ale w oparciu o kompleksową analizę danych w całej sieci, co sprawia, że analog sklepu jest bardziej dokładny.

9. NIEREGULARNA, OPÓŹNIONA I NIEWYDAJNA KONTROLA PLANOGRAMÓW

W poprzedniej dziale wspomnieliśmy o kontroli - prawdopodobnie nie zaskoczy cię to, że jest to istotne.

Regularny nadzór nad ekspozycją ma kluczowe znaczenie dla jakości wdrożenia planogramów, skuteczności kampanii i przestrzegania umów z dostawcami.



Rozwiązanie:

Funkcjonalność oprogramowania do optymalizacji planogramów umożliwia generowanie różnych raportów za pomocą kilku kliknięć, a tym samym szybkie monitorowanie wdrożenia lub potrzeby zmiany układu.

Oprócz wersji desktopowej, nowoczesne rozwiązania oferują aplikację mobilną dla sprzedawców. Korzystając z niej, zawsze można kontrolować wyświetlanie (również zdalnie w czasie rzeczywistym) dostępność towarów na półkach, automatycznie dołączać raporty fotograficzne do odpowiadających planogramów oraz zbierać informacje o stanach magazynowych, cenach i parametrach towarów w sklepach.



PODSUMOWUJĄC...

Rozpoczęliśmy nasz przegląd wyzwań i możliwości optymalizacji działalności w handlu detalicznym od stwierdzenia, że w dzisiejszym wysoko konkurencyjnym otoczeniu decyzje powinny być oparte na danych i analizach. Jeśli nie masz ustalonego procesu zbierania i analizowania informacji, programy mogą ci pomóc w zorganizowaniu i usprawnieniu tych procesów. Zbieranie i analizowanie danych o sprzedaży i wydajności układu produktów pozwoli ci tworzyć lepsze planogramy, dokonywać lepszych prognoz i podejmować świadome decyzje.

Wszystkie te problemy można rozwiązać za pomocą specjalistycznego oprogramowania do zarządzania merchandisingiem

INTERESUJE CIĘ, W JAKI SPOSÓB NOWOCZESNE ROZWIĄZANIA OPARTE NA SZTUCZNEJ INTELIGENCJI MOGĄ POPRAWIĆ MARŻĘ, SPRZEDAŻ I ZADOWOLENIE KLIENTÓW?



[Dowiedz się, jak zautomatyzować generowanie zamówień i zoptymalizować poziomy zapasów za pomocą kilku kliknięć.](#)

Wszystkie te kwestie można rozwiązać za pomocą specjalistycznego oprogramowania do zarządzania merchandisingiem

Wpływ oprogramowania do wizualnego merchandisingu LEAFIO

✓ 8%
większa sprzedaż

✓ 15%
optymalizacja asortymentu

✓ 50%
szybszy proces generowania planogramów

INFORMACJE O LEAFIO.AI

W LEAFIO tworzymy oprogramowanie do automatyzacji i optymalizacji procesów łańcucha dostaw w handlu detalicznym. Z dumą obsługujemy ponad 180 firm detalicznych w ponad 20 krajach, pomagając uzyskać przewagę konkurencyjną na rynku, zwiększyć odporność na zakłócenia i generować większe przychody z wyższą marżą. Nasze główne obszary specjalizacji to:

- Optymalizacja zapasów;
- budowanie procesu zarządzania merchandisingiem;
- zarządzanie lojalnością;
- zarządzanie promocjami;
- optymalizacja asortymentu.
- zarządzanie transportem