

«АССОРТИМЕНТ И КАЧЕСТВО ПАРФЮМЕРНЫХ ТОВАРОВ В ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ»



Выполнила студентка
группы: Т-31
Слесарева Анастасия

Объект исследования - магазина «Иль де Ботэ», принадлежащего ритейловой сети «Иль де Ботэ» ОАО «Единая Европа – Холдинг».

Предметом исследования - ассортимент парфюмерных товаров.

Задачи:

- 1) рассмотрение теоретических аспектов управления ассортиментом в ритейловой сети;
- 2) изучение методологических подходов оценки текущего ассортимента розничной торговой организации;
- 3) анализ организационно-хозяйственной деятельности исследуемой торговой организации;
- 4) оценка существующего ассортимента парфюмерных товаров и выработка рекомендаций по оптимизации ассортимента организации.



ОАО «Единая Европа-Холдинг» - один из лидеров российского парфюмерно-косметического рынка. Миссия ОАО «Единая Европа-Холдинг» - совершенствование человеческих отношений с помощью товаров и сервиса, приносящих здоровье и красоту путем предоставления полного комплекса бизнес-решений для амбициозных брендов с наименьшим риском и наименьшими затратами на быстро развивающихся рынках России и СНГ.



Название линии

Название товара

Carolina Herrera

Carolina Herrera 212 VIP Духи 7,5 мл
Carolina Herrera 212 VIP Парфюмерная вода 50 мл
Carolina Herrera 212 VIP Парфюмерная вода 100 мл
Carolina Herrera 212 VIP Лосьон для тела 150 мл
Carolina Herrera 212 VIP Дезодорант-спрей 150 мл
Carolina Herrera 212 VIP Гель для душа 150 мл

Nina Ricci

Nina Ricci Ricci Ricci Парфюмированная вода 30 мл
Nina Ricci Ricci Ricci Парфюмированная вода 50 мл
Nina Ricci Ricci Ricci Парфюмированная вода 100 мл
Nina Ricci Ricci Ricci Лосьон для тела 150 мл
Nina Ricci Ricci Ricci Дезодорант-спрей 150 мл
Nina Ricci Ricci Ricci Гель для душа 200 мл

Paco Rabanne

Paco Rabanne Lady Million Духи 7,5 мл
Paco Rabanne Lady Million Туалетная вода 30 мл
Paco Rabanne Lady Million Туалетная вода 50 мл
Paco Rabanne Lady Million Лосьон для тела 150 мл
Paco Rabanne Lady Million Дезодорант-спрей 150 мл
Paco Rabanne Lady Million Гель для душа 150 мл

Versace

Versace Crystal Noir Туалетная вода 30 мл
Versace Crystal Noir Туалетная вода 50 мл
Versace Crystal Noir Туалетная вода 100 мл
Versace Crystal Noir Дезодорант спрей 50 мл
Versace Crystal Noir Лосьон для тела 200 мл
Versace Crystal Noir Гель для душа 200 мл

Критерии выбора парфюмерии:



Дисконтные карты:

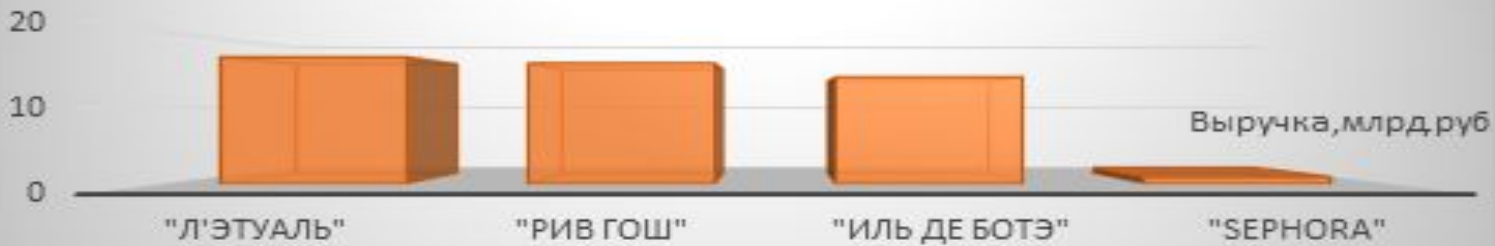
Торговая сеть	5%	10%	15%	20%	25%
	Минимальная сумма покупки, руб				
"Рив Гош" (ООО «Парфюм Стандарт»)	1	-	-	-	10 000
"Sephora" (ООО «Алькор и Ко»)	1 000	18 500	55 500	185 000	-
"Иль де Ботэ" (ОАО Единая Европа-Холдинг")	300	3 000	10 000	30 000	100 000
"Л'Этуаль" (ООО «Алькор и Ко»)	399	10 000	20 000	60 000	150 000

Основные конкуренты:

ООО «Алькор и Ко» (розничные сети «Л'Этуаль», «Sephora»)

ООО «Парфюм Стандарт» (розничная сеть «Рив Гош»)





Название товара	"Иль де Ботз" (ОАО Единая Европа- Холдинг")	"Рив Гош" (ООО «Парфюм Стандарт»)	"Sephora" (ООО «Алькор и Ко»)	"Л'Этуаль" (ООО «Алькор и Ко»)
Nina Ricci Premier Jour Парфюмированная вода 30мл.	1 560	1 515	1 640	1 550
Nina Ricci Premier Jour Парфюмированная вода 50мл.	2 286	2 230	2 405	2 299
Nina Ricci Premier Jour Парфюмированная вода 100мл.	3 014	2 945	3 160	3 000
Nina Ricci Premier Jour Духи 7,5 мл.	5230	5 140	5450	5215
Paco Rabanne 1Million Туалетная вода 50 мл	1 871	1 819	1 965	1 860
Paco Rabanne 1Million Туалетная вода 100 мл	2 494	2 422	2 625	2 500
Paco Rabanne Lady Million Туалетная вода 30 мл	1 595	1 560	1 680	1 590
Paco Rabanne Lady Million Туалетная вода 50 мл	2 306	2 279	2 430	2 300
Paco Rabanne Lady Million Туалетная вода 30 мл	3 053	2 999	3 225	3 045
Paco Rabanne Lady Million Туалетная вода 100 мл	1 515	1 470	1 585	1 500
Versace Bright Crystal Туалетная вода 30 мл	1 521	1 481	1 600	1 525
Versace Bright Crystal Туалетная вода 50 мл	2 460	2 403	2 590	2 455
Versace Bright Crystal Туалетная вода 100 мл	3 256	3 200	3 400	3 250

Результаты исследования “Тайный покупатель”

Параметры качества обслуживания	"Рив Гош" (ООО «Парфюм Стандарт»)	"Л'Этуаль" (ООО «Алькори Ко»)	"Иль де Ботэ" (ОАО Единая Европа-Холдинг")
Внешний вид магазина	98	98	96
Внешний вид продавца	100	95	100
Удобство получения информации	97	90	100
Установление контакта	15	50	75
Выявление потребностей клиентов	30	60	80
Презентация товара	56	94	94
Ответы на вопросы и возражения	75	100	95
Завершение контакта	40	70	80
Затраты времени	60	90	95
Отношение к клиенту	82	88	96

Предложения по управлению ассортиментом парфюмерных товаров

Используя бенчмаркинг конкурирующих розничных сетей («Рив Гош», «Л'Этуаль»), можно предложить увеличить в магазинах сети «Иль де Ботэ» долю ассортимента более дешевой продукции класса «масс – маркет» в среднем на 12%. Увеличение доли парфюмерных товаров класса «масс – маркет» позволит не только охватить новый сегмент покупателей со средним доходом, но и удержать тех постоянных клиентов, уровень доходов которых снизился под влиянием экономического кризиса.

Спасибо за внимание!

