

# АУДИТ ТОРГОВЫХ ТОЧЕК ПРИ РЕДИЗАЙНЕ УПАКОВКИ ПРОДУКЦИИ



Клиент

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬ  
FMCG-ПРОДУКЦИИ  
(КАТЕГОРИЯ – NDA)**



География

**РОССИЯ, СНГ**

## ПРЕДПОСЫЛКИ ПРОЕКТА

Клиент провел редизайн упаковки ключевых SKU.

### Основные риски:

- снижение узнаваемости продукта на полке
- потеря «визуального пятна» бренда
- некорректная выкладка обновленной продукции
- отсутствие синхронизации между Клиентом, Дистрибьютором и мерчендайзинговой командой

Возникла необходимость комплексного аудита ТТ с последующей корректировкой выкладки и цифровым контролем.

## ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

- 01.** Познакомить покупателя с новой упаковкой.
- 02.** Обеспечить увеличение полочного пространства до +20%.
- 03.** Сохранить и усилить визуальное присутствие бренда.
- 04.** Выстроить систему контроля и поддержки планogramм в сетях.

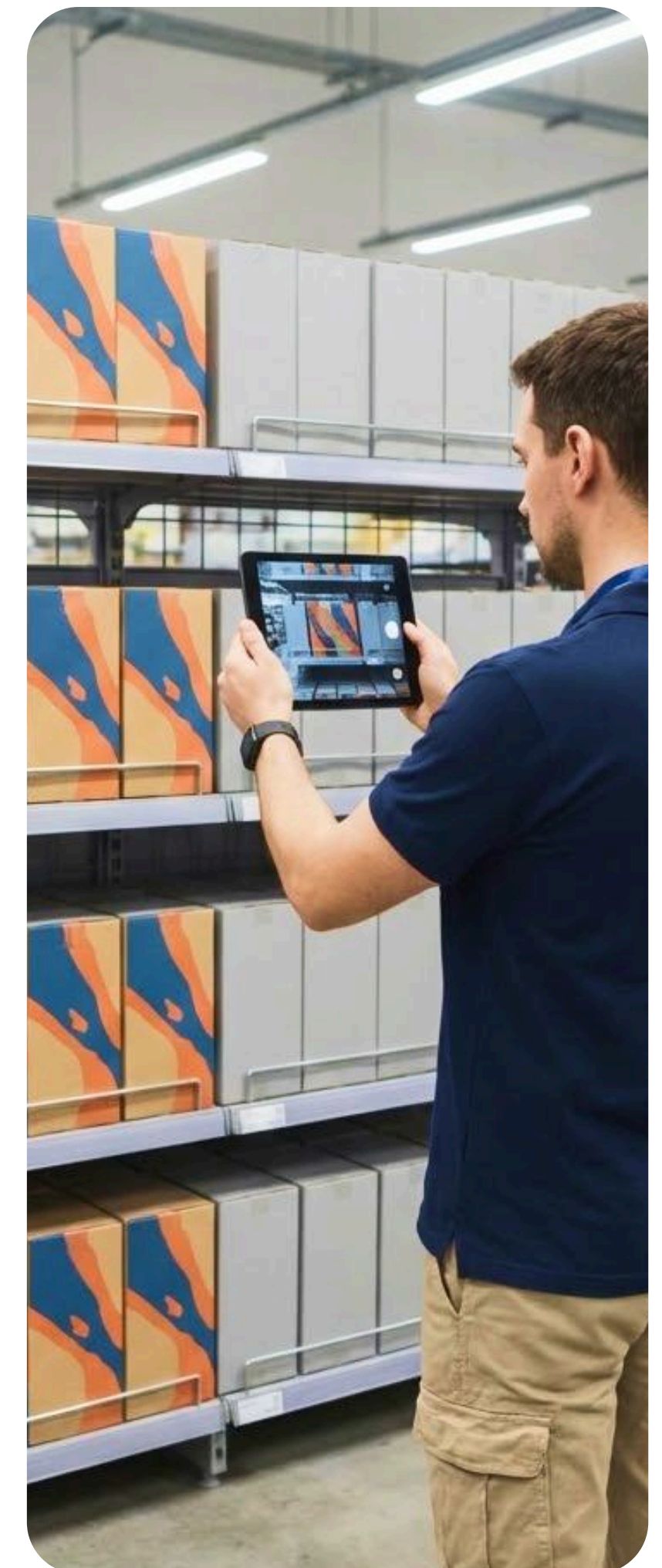


## РЕАЛИЗОВАННЫЕ МЕХАНИКИ

### 3.1 Физический аудит ТТ

**Задача:** оперативно выявлять ошибки и корректировать работу в полях.

- Проверка торговых точек на следующий день после работы мерчендайзера (МЧ).
- Заполнение онлайн-анкеты по чек-листу.
- Фотоотчет из каждой ТТ.
- Фиксация отклонений от планограмм.

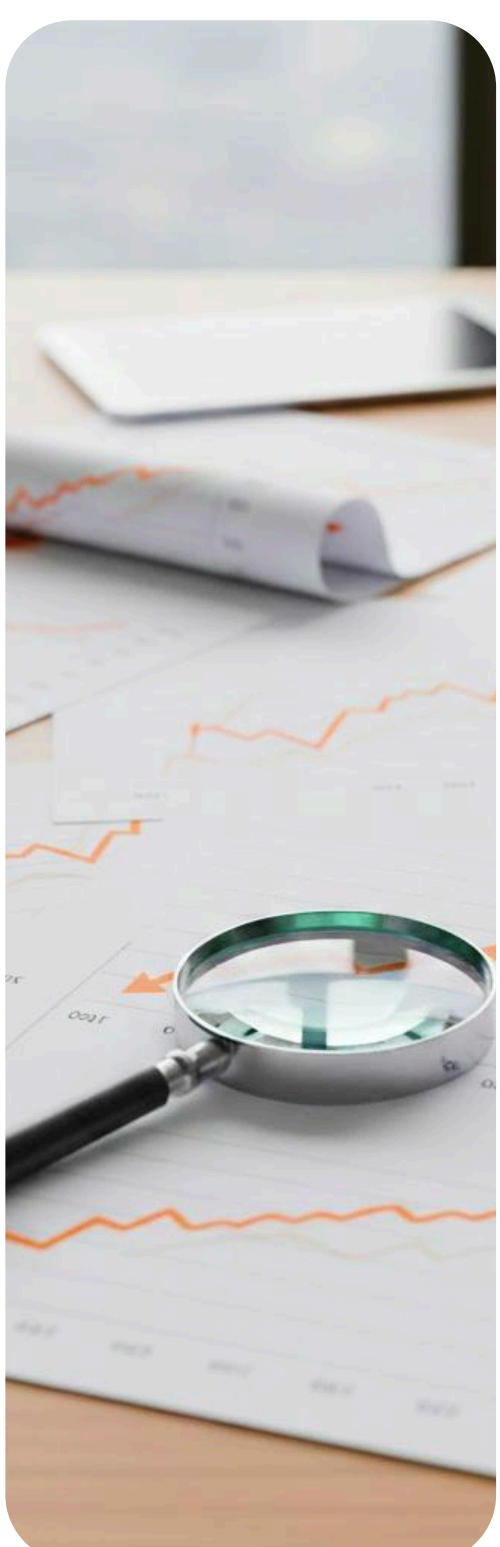


### 3.2 Разработка индивидуальных планограмм

На базе вводных от Клиента были разработаны индивидуальные планограммы:

- под 10 сетей
- с учетом 3 форматов магазинов (ММ, SM, НМ)
- с учетом SKU-матрицы и целевого «визуального пятна»

Всего разработано 27 планограмм с подробными комментариями для партнера Клиента.



### 3.3 Цифровой мониторинг (онлайн-супервайзинг)

01. Анализ соответствия выкладки утвержденным планограммам.
02. Проверка отчетности и классификация данных чекером.
03. Формирование рекомендаций «следующий шаг МЧ» для каждой ТТ.

### Рекомендации включали:

- корректировку выкладки
- перераспределение SKU
- усиление фейсинга приоритетных позиций
- корректировку запаса для поддержания «пятна»



### 3.4 Квартальная аналитика

#### По итогам квартала была проведена аналитика:

- частота соблюдения планограмм
- повторяющиеся ошибки
- влияние ассортимента на визуальное присутствие
- достаточность SKU по сетям

#### Подготовлены:

- пошаговые сценарии визита МЧ
- рекомендации отделу продаж по корректировке наличия SKU
- схема продаж для правильной презентации обновленной упаковки

## ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ

- Работа одновременно в 2 SFA-системах
- Интеграция данных для консолидации отчетности
- Оперативная передача информации полевым сотрудникам
- Автоматизация рекомендаций к следующему визиту

Это позволило сократить временной лаг между выявлением проблемы и ее устранением.

## РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

- **Выстроена трехсторонняя модель взаимодействия:**  
Клиент – Дистрибьютор – Мерчендайзинговый партнер
- Объединены 2 SFA-системы для прозрачности данных
- Разработано 27 индивидуальных планограмм
- Обеспечено увеличение доли полки до +20%
- Сформирована устойчивая система контроля выкладки
- Создана схема продаж для усиления внимания к ключевым SKU

## ОКАЗАННЫЕ УСЛУГИ В РАМКАХ ЗАПРОСА «АУДИТ ТТ В РБ»

- Консалтинг по связке  
Клиент – Дистрибьютор –  
Мерчендайзинг
- Физический аудит торговых  
точек
- Цифровой аудит  
(онлайн-супервайзинг)
- Разработка 27 планограмм  
под сети и форматы
- Работа в 2 SFA-системах
- Аналитика данных и  
разработка рекомендаций  
для отдела продаж

