

Księgarnia przyszłości. Internetowy kurs szkoleniowy dla księgarzy.

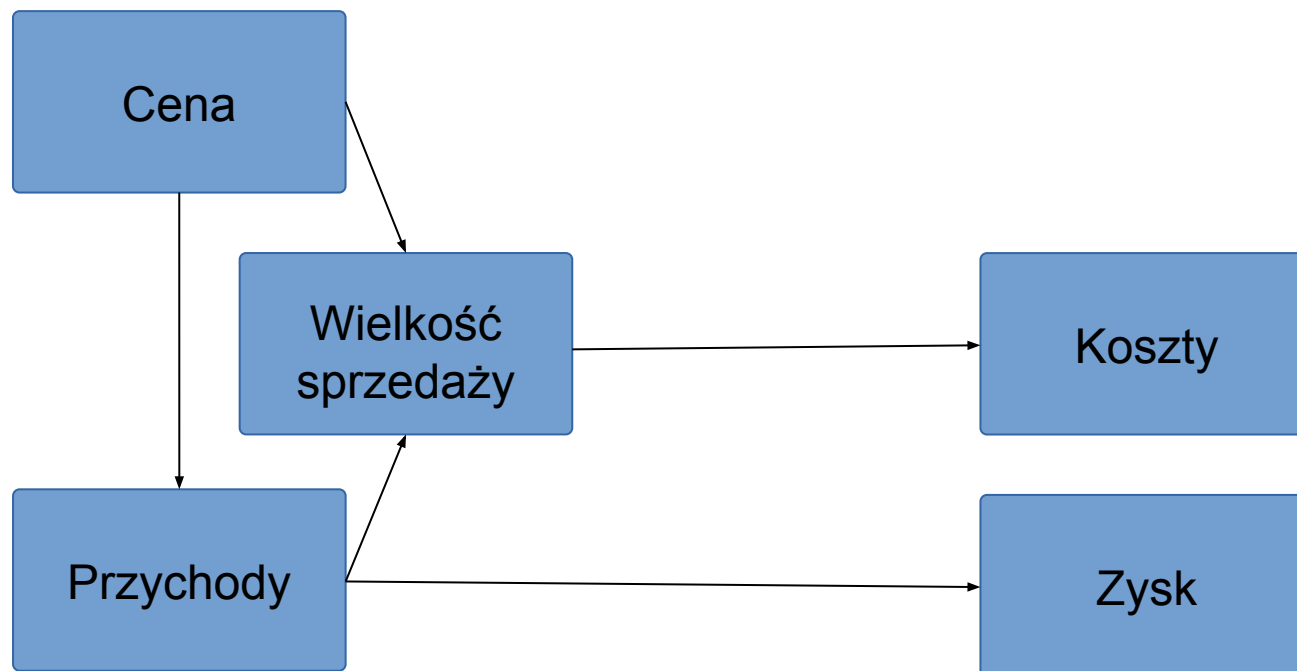
Webinar 2

prowadzenie: Jerzy Okuniewski

**Polityka cenowa, marżowa i rabatowa. Obudowanie
księgarni łańcuchami aktywności, korzyści, serwisów,
usług
i wartości. Podstawowe wskaźniki oceny efektywności.**

Warszawa, 24 kwietnia 2017 r.

Wieloaspektowe skutki zarządzania cenami



Księgarnia przyszłości. Internetowy kurs szkoleniowy dla księgarzy.

Droga do ceny od zysku nie jest pojedyncza ani prosta.

Linie kierunkowe ilustrują relacje definicyjne:

- przychód z definicji jest rezultatem ceny i wielkości/wartości sprzedaży,
- zysk stanowi różnicę między zrealizowanymi przychodami, a poniesionymi kosztami.

Powyższy rysunek pokazuje 3 elementy/drogi prowadzące od ceny do zysku

- relacja: cena - przychody – zysk
- relacja: cena – wielkość/wartość sprzedaży – przychody - zysk
- relacja: cena – wielkość/wartość sprzedaży – koszty – zysk

To oczywiście scenariusz mocno uproszczony (nie uwzględnia konkurencji, czasu i dystrybucji).

Księgarnia przyszłości. Internetowy kurs szkoleniowy dla księgarzy.

PODSTAWOWE WSKAŹNIKI OCENY EFEKTYWNOŚCI SIECI KSIĘGARŃ

1. Wzrost sprzedaży w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego.
2. Wzrost dochodów ze sprzedaży w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego.

Księgarnia przyszłości. Internetowy kurs szkoleniowy dla księgarzy.

PODSTAWOWE WSKAŹNIKI OCENY EFEKTYWNOŚCI SIECI KSIĘGARNI

3. Przeciętny wskaźnik zrealizowanej marży handlowej w danym okresie w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego.

4. Rentowność księgarni:

Dochody ze sprzedaży – koszty prowadzenia.

Księgarnia przyszłości. Internetowy kurs szkoleniowy dla księgarzy.

PODSTAWOWE WSKAŹNIKI OCENY EFEKTYWNOŚCI SIECI KSIĘGARNI

7. Wskaźnik rotacji towarowej w dniach

$$wrzd = \frac{WZ}{S} \times 360$$

Wz – wartość zapasów, S - sprzedaż

Księgarnia przyszłości. Internetowy kurs szkoleniowy dla księgarzy.

PODSTAWOWE WSKAŹNIKI OCENY EFEKTYWNOŚCI SIECI KSIĘGARNI

8. Wskaźnik rotacji należności

$$Wr_n = \frac{Ps}{N}$$

Ps – przychody ze sprzedaży (netto), N – przeciętne należności.

Im niższy wskaźnik tym wyższy poziom należności, co oznacza, że przedsiębiorstwo nadmiernie kredytuje swoich klientów, zamrażając środki pieniężne w należnościach.

PODSTAWOWE WSKAŹNIKI OCENY EFEKTYWNOŚCI SIECI KSIĘGARŃ

9. Wskaźnik rotacji należności w dniach

$$Wrnd = \frac{Pn}{S}$$

Pn – przeciętna należność, S – sprzedaż netto

Im wyższy poziom wskaźnika, tym firma ma większe problemy ze ściąganiem swoich zobowiązań, co może obniżyć jej płynność i powodować zatory płatnicze.

PODSTAWOWE WSKAŹNIKI OCENY EFEKTYWNOŚCI SIECI KSIĘGARNI

10. Płynność finansowa

Zdolność firmy do wywiązywania się, spłacania w terminie najbardziej wymagalnych (zazwyczaj krótkoterminowych) zobowiązań:

- płatność dostawcom,
- płatność pracownikom,
- czynsze, usługi, zobowiązania publiczne.

PODSTAWOWE WSKAŹNIKI OCENY EFEKTYWNOŚCI SIECI KSIĘGARŃ

11. Wskaźnik LFL (Like-for-Like)

Przyrost sprzedaży/dochodów/na porównywalnej powierzchni handlowej w określonym czasie.

PODSTAWOWE WSKAŹNIKI OCENY EFEKTYWNOŚCI SIECI KSIĘGARŃ

12. Wskaźnik sprzedaży w określonym czasie na 1m^2 powierzchni użytkowej lub powierzchni sali sprzedażowej

PODSTAWOWE WSKAŹNIKI OCENY EFEKTYWNOŚCI SIECI KSIĘGARNI

13. Wskaźnik konwersji

$$\text{Konwersja} = \frac{N}{P} \times 100\%$$

N – ilość osób które dokonały zakupu

P – ilość osób które weszły do księgarni

PODSTAWOWE WSKAŹNIKI OCENY EFEKTYWNOŚCI SIECI KSIĘGARNI

14. Wskaźnik ilości pozycji na paragonach w jednostce czasu

15. Wskaźnik przeciętnej wartości paragonu w jednostce czasu

PODSTAWOWE WSKAŹNIKI OCENY EFEKTYWNOŚCI SIECI KSIĘGARNI

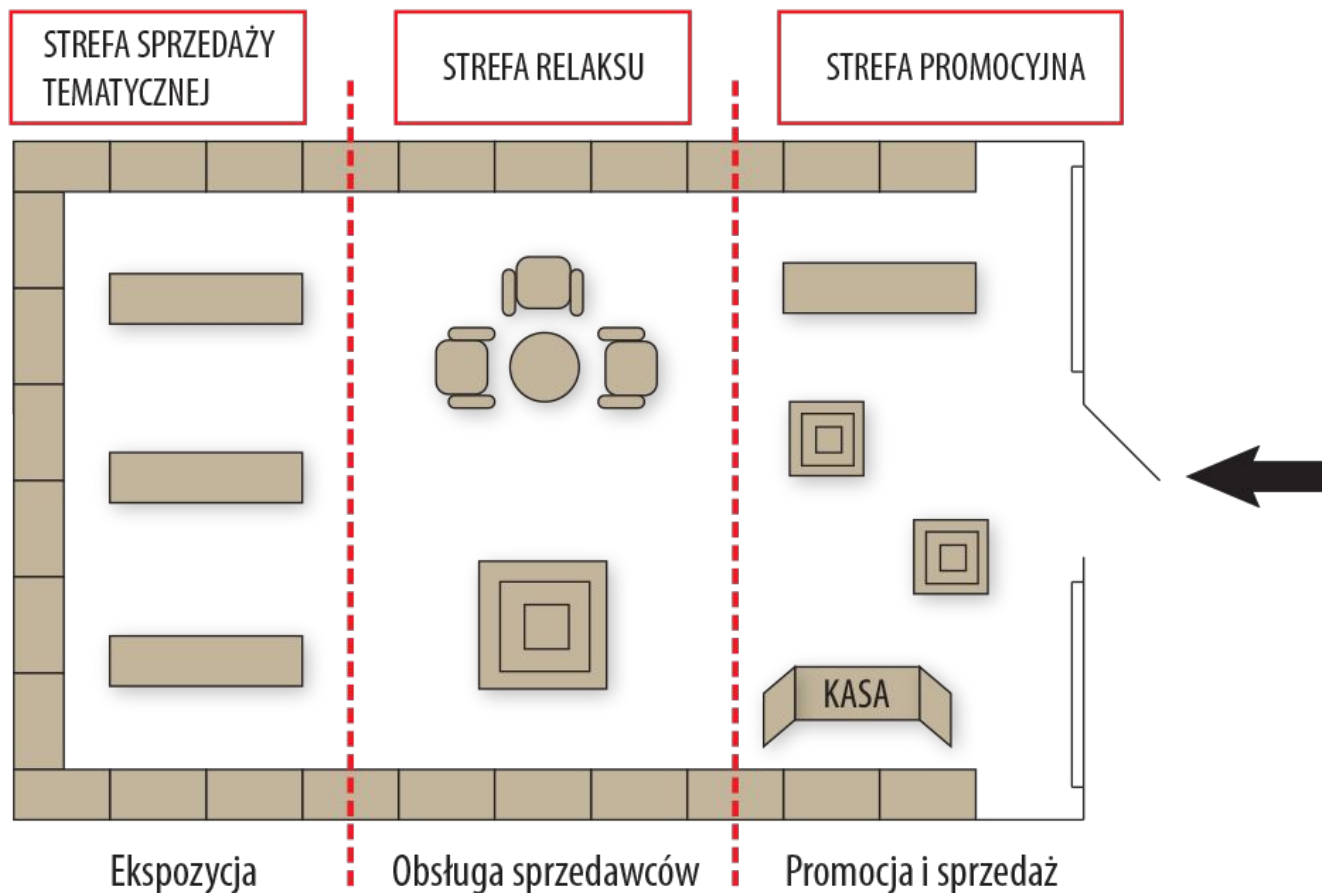
16. Catchment – wskaźnik pomiaru siły przyciągania klientów do księgarni:

$$C = \frac{K}{P} \times 100\%$$

K – ilość osób wchodzących do księgarni

P – ilość osób przechodzących wzdłuż frontonu

Droga klienta w księgarni



Stanowisko pracy	Wymagane wykształcenie	Minimalny staż pracy	Podstawowe wynagrodzenie miesięczne
Kierownik	Wyższe średnie	1 rok	Od kwoty równej 125% wynagrodzenia minimalnego do kwoty 7 000 zł
Z-ca Kierownika Kierownik Działu	Wyższe średnie	1 rok	Od kwoty równej 125% wynagrodzenia minimalnego do kwoty 6 000 zł
Księgarz – Specjalista Handlowiec – Specjalista	Wyższe średnie	1 rok	Od kwoty równej 120% wynagrodzenia minimalnego do kwoty 5 000 zł
Starszy księgarz Starszy Doradca Klienta	Wyższe średnie	1 rok	Od kwoty równej 115% wynagrodzenia minimalnego do kwoty 4 500 zł
Księgarz Doradca klienta	Wyższe średnie	1 rok	Od kwoty równej 105% wynagrodzenia minimalnego do kwoty 4 000 zł
Młodszy księgarz Młodszy Doradca Klienta	Średnie	0	Od kwoty równej 105% wynagrodzenia minimalnego do kwoty 3 500 zł
Operator komputera Logistyk	Średnie	0	Od kwoty równej wynagrodzeniu minimalnemu do kwoty 3 000 zł