

Чек лист ТОП ошибок съедающих прибыль магазина

- 1) Не отслеживается Маржинальность товаров. Часто случается, что поставщики поднимают цену не уведомив об этом. Или в силу разных причин забыли поменять розничную цену в результате теряем прибыль. Бывает даже продаем товары в минус.
- 2) Не делается анализ остатков товаров.
- 3) Не отслеживается наличие ТОП товаров, которые приносят большую часть прибыли магазина.
- 4) Закупка товаров осуществляется по интуиции без анализа продаж, как результат на складе скапливается много неликвидного товара.
- 5) Не отслеживаются сроки годности товара, в результате выкидываем просроченный товар и получаем убытки.
- 6) Проведение Акции или установка скидок на товары, без проведения анализа и расчетов. В результате товара продали в штука больше, а прибыли от продажи данного товара со скидкой получили меньше.
- 7) Не делается регулярная ревизия остатков товаров. По бумагам может быть у Вас товара на миллионы, а по факту если он на складе и в торговом зале?
- 8) Скидки делаются обезличенным клиентам, а если еще персонал магазина может самостоятельно решать, когда и какую скидку сделать то это настоящий Клондайк для обогащения нечистых на руку сотрудников.
- 9) Не печатать фискальный или товарный чек при продаже, в таком случае появляется еще одна возможность для хищения денег из кассы.
- 10) Сотрудники магазина не предлагают клиентам более маржинальный товар.
- 11) Не проводится регулярная работа с ассортиментом и ценами.