Оглавление

Пре	едисловие6
Глава	1. Философия торговли
1.1	Введение, или Для кого эта книга. И зачем
1.2	Сверим часы. Базовые понятия и определения
1.3	Что нужно покупателю и сколько он за это платит
1.4	Стратегия (омниканальной) торговой компании 48
1.5	«Три кита» торговли— ассортимент, интерфейс, логистика55
1.6	Краткая история эволюции торговли70
1.7.	Три «цифровых кита». Омниканальность как следствие новой цифровой реальности
1.8	Любить людей91
Глава	2. Как устроен этот бизнес93
2.1	Среда функционирования торгового оператора 93
2.2	Торговые каналы
2.3	Формат как продукт торгового оператора116
2.4	Какие бывают форматы
2.5	Создание и совершенствование формата

4 Оглавление

2.6.	Формула прибыли как составляющая часть бизнес-модели формата
2.7.	Позиционирование формата. Дифференциация. Бренд 207
Глава 3	3. Ассортимент. С него все начинается219
3.1.	Что продаем? Стратегия торговой компании по управлению ассортиментом
3.2.	Категорийный менеджмент, что это такое и как измерить его эффективность
3.3.	Ассортиментный классификатор260
3.4.	Стратегические роли категорий
3.5.	Дерево покупательских решений и его эволюция278
3.6.	Ценовые сегменты
3.7.	Тактические роли (SKU, а не категории)
3.8.	Карта категории
3.9.	Ассортиментный блок. Ассортиментная матрица. Связь стратегической роли категории с тактическими ролями SKU
3.10.	Рассчитываем рентабельность продаж каждой единицы товара, или Практическое применение метода DPP
3.11.	Применение ABC-методов анализа для управления ассортиментом
3.12.	Циклы управления категорией
Глава 4	. Интерфейс. Как продавец взаимодействует
с покуп	ателем
4.1.	Кому продаем? Человек рациональный vs человек эмоциональный
4.2.	Как покупатель выбирает товар, канал, формат и конкретного продавца
4.3.	Отличия профессиональных закупщиков от розничных покупателей

4.4. Рисуем портрет покупателя	452
4.5. Карта пути покупателя	467
Послесловие к первой части	470
Благодарности	471
Список литературы	473