

Sales & Merchandising Standards / Търговски и Мърчандайзинг стандарти

Glossary

Кратък терминологичен речник

RPS / Retail Performance Standards	- измервателни стандарти на изпълнение в търговските обекти
Sell In	- обема от стоки, който влиза в търговския обект след зареждане
Sell Out	- обема от стоки, които излиза от обекта след продажба
FIFO / First In First Out	- първо влязло първо излязло
FEFO / First Expired First Out	- първо остаряло, първо излязло
POS / Point Of Sales	- точка на продажба
2POS / Second Point Of Sales	- втора точка на продажба
POSM / Point Of Sales Materials	- рекламни материали в точката на продажба
Layout	- фиксиран план на подреждане на стоките по релалите
Display	- система/съоръжение за излагане на стоките при продажба
Shelving	- системата от правила за подреждане на стоките по релалите
Facing	- броят еднакви лица с които е подреден конкретен артикул
Merchandising	- действията стимулиращи продажбите в обекта
SFM concept	- концепцията микс между Шелфинг, Фейсинг и Мърчандайзинг
OOS / Out Of Stock	- дефицит на стокови наличности
OS / Over Stock	- свръх наличности
SOS/ Share Of Shelf	- дял от рафта
SOA / Share Of Assortment	- дял от асортимента
FM / Feature Monitoring	- мониторинг на участията в брошури
Traffic / Customer flow	- клиентопоток, трафик
Ta / Active Traffic	- активен трафик – всички които влизат в обекта
Tp / Passive Traffic	- пасивен трафик - всички които минават покрай обекта
Hot spot	- силна точка за продажба в магазина
Cold spot	- слаба точка за продажба в магазина
Cp / Passive Customers	- пасивни клиенти – всички които са влязли в магазина
Ca / Active Customers	- активни клиенти – всички които са купили
SKU / Stock Keep Unit	- артикул, асортиментна единица
CPF / Critical Performance Factors	- критични фактори на изпълнението
SVC / Shelf Volume Capacity	- вместимост на рафта
Down Up Vision	- визия „отдолу – нагоре”
Line Up Vision	- визия „продуктова линия”
Up-Sizing	- увеличаване на размера на опаковката
Down-Sizing	- намаляване на размера на опаковката
F2F / Face 2(to) Face	- визия „лице в лице”; определяне на нивото на продукта
F2F-V / Vertical	- визия „вертикално лице в лице”
F2F-H / Horizontal	- визия „хоризонтално лице в лице”
Aye Level Vision	- визия „ниво на очите”
Block Face	- визия „блоково лице” – продуктов или корпоративен блок
Front Face	- челна визия на продукта – неговото лице
Back Face	- гърба на продукта – противоположната страна на лицето
Bottom Face	- долната част на продукта – дъното на опаковката
Top Face	- горната част на продукта – капака на опаковката
Side Face	- страничната част на продукта – страницата на опаковката
Shelf dimensions	- рафтови размери на опаковката – широчина, височина, дълбочина

Shelf Share ⇔ Volume Share	- дяла на рафта в зависимост от дяла от продажбите/обема
High Share ⇔ High Price	- дял на рафта в зависимост от нивото на цената
EOC / Effectiveness Of Coverage	- ефективност на покритието
Productivity	- продуктивност на посещенията
NED / Nett Effective Distribution	- нетна ефективна дистрибуция
OHD / On Hand Distribution	- дистрибуция „в ръка“;
CSL / Customer Service Level	- ниво на клиентски сервиз %
OOS / Out Of Stock	- стоков дефицит %
DE / Distribution extension%	- разширяване на дистрибуцията %
MUP / Mark Up	- надценка; модел на ценообразуване
MRG / Margin	- отстъпка, маржин; модел на ценообразуване
СЧП	- средна честота на посещение
СКП	- средна кошница на покупка
RD% / Range Distribution	- асортиментна дистрибуция
CD% / Coverage Distribution	- дистрибуция на покритието
ND% / Numerical Distribution	- нумерична дистрибуция
GAP анализ	- анализ на „дупките“
DOH / Days On Hand	- налично количество за брой дни
CCA / Cross criteria analysis	- крос-критериен анализ
CTM / Contribution To Margin	- теглови дял към марж
CTD / Contribution To Discount	- теглови дял отстъпка
CTC / Contribution To Costs	- теглови дял към разход
ED / REL / Extended Distribution	- достигнато ниво на разширяване
ROI / Return Of Investment	- възвращаемост на инвестициите
BEP / Break Event Point	- критична точка на възвращаемост
STT / Sales To Trade	- продажби към търговците
MTD / Month To Date	- от началото на месеца до момента
PRG / Project Sales	- прогноза на продажбите
KPI / Key Performance Indicators	- ключови индикатори на изпълнението
wd – work days	- брой изминали работни дни
twd – total work days	- общо работни дни
SP – shelf price	- цена на дребно на рафта
BP – basic price	- базова цена на продукта по оферта на вносител/производител
NP – net price	- нето-цена (с извадено ДДС)
NNP – net-net price	- нето-нето цена (с извадено ДДС и извадени отстъпки)
LP – level price	- ценово ниво
CLP – critical level price	- критично ценово ниво
PC – price corridor	- ценови коридор
PC – index	- индекс на ценови коридор
CPI – critical price indicator	- индикатор на критичната цена (показател)
Price median	- ценова медиана
PDM – price diversion measurement	- измерване на отклонението на цената