

## МЕРЧАНДАЙЗЕР

Бузукова Е.А., специально для компании HeadHunter,  
электронная версия журнала,  
рубрика «классификатор профессий»

### Справка о профессии

«Топтун» - таково сленговое название профессии мерчандайзера в компаниях, занимающихся поставками товаров на предприятия розничной торговли. Поскольку именно он обеспечивает наличие и продвижение «своего» товара в точках продаж, число которых у него может достигать до нескольких десятков, справедливо сказать, что мерчандайзера ноги кормят.

### **Мерчандайзер: в производственных и дистрибьюторских компаниях**

#### **Общее описание, краткая история**

«**Merchandising**» (от англ. «merchandise», что означает «торговать») буквально переводится, как «искусство торговать», то есть делать все возможное, чтобы облегчить покупателю процесс выбора и покупки товара. Существует много официальных определений понятия «мерчандайзинг». Вот три наиболее распространенных:

1. Мерчандайзинг - система организации продаж товара и управления ими.
2. Мерчандайзинг – это маркетинг в точке розничных продаж, или «маркетинг в стенах магазина».
3. Мерчандайзинг - искусство (технология) выкладки товара.

Все три определения верны; первое из них является комплексным и включает в себя два последующих. Таким образом, мерчандайзинг представляет собой систему мероприятий, проводимых в микромире магазина и направленных на то, чтобы покупателю было удобно, приятно и выгодно совершать покупки.

(Источник: «Книга директора магазина» под ред. Сысоевой С.В., 2-е изд., Питер, 2007)

Существует два варианта написания этого слова: «мерчЕндайзинг» и «мерчАндайзинг». Носитель русского языка слышит нечто среднее между «а» и «е» при переводе этого слова. Поэтому пока существует двойная норма при написании.

**Мерчандайзер** – сотрудник производственной или дистрибьюторской компании, который занимается обеспечением наличия товара в торговой сети, его размещением на полках и прилавках, мониторингом продаж. Именно он отвечает за то, чтобы нужный товар оказался в нужном месте, в нужное время и по нужной цене.

Однако стоит различать мерчандайзера компании-производителя, компании-дистрибьютора и мерчандайзера розничного магазина. В первом случае это специалист, обеспечивающий продвижение «своего» товара в различных магазинах. Во втором – это сотрудник, поддерживающий запас любого товара, выкладку его на полках и в торговом зале согласно утвержденной планогамме.

Впервые профессия мерчандайзера появилась в 30-е годы XX века в США, в компаниях, занимающихся розничной торговлей. В нашей стране это относительно новая специальность, появившаяся на рынке всего 4-5 лет назад. В некоторых оптовых и производственных компаниях такая должность вообще отсутствует, и функции мерчандайзера выполняет менеджер по продукту или торговый представитель. Однако в сфере розничной торговли эта профессия уже получила широкое распространение, и в условиях постоянно растущей конкуренции торговых марок становится все более востребованной.

## **Образование**

В связи с молодостью профессии отдельных вузов или факультетов, специализирующихся на мерчандайзинге, в нашей стране нет. Правда, некоторые преподаватели включают отдельные элементы «искусства торговать» в свои курсы по маркетингу. Но в большинстве случаев наличие экономического или любого другого высшего образования от кандидатов в мерчандайзеры не требуется. По статистике **Headhunter'a** соотношение соискателей с в/о и «без» составляет 60% против 40% соответственно.

Исключение составляют крупные компании-работодатели, ищущие кандидатов на должность старшего мерчандайзера. Помимо высшего образования приветствуется наличие сертификатов о прохождении специальных тренингов, семинаров и курсов. Пройти их можно в **Moscow Business School**, учебном центре **SRC**, компании **BusinessIntell** и т.д. А многие крупные российские и западные компании (например, **Philip Morris**, **Mead Johnson Nutritional**) сами готовят для себя таких специалистов.

## **Смежные карьеры**

В идеале мерчандайзер – это человек, который уже имеет опыт работы, знает товар, специфику розничных продаж, торгового оборудования, обладает навыками дизайна помещения и знанием психологии потребителей. В своем профессиональном прошлом новоиспеченный мерчандайзер может быть, к примеру, продавцом. С другой стороны, поскольку должность мерчандайзера является низшей ступенью в иерархии специалистов по продажам, занять ее может и человек без опыта работы. Также на эту позицию компании охотно берут студентов последних курсов.

## **Функциональные обязанности**

Мерчандайзер должен отслеживать, сколько наименований товара представлено в розничной точке, обеспечивать знание ассортимента работниками розничной торговли, обучать продавцов специфике работы в зале, проверять правильность выкладки товара, грамотность оформления витрин. Мерчандайзер постоянно переоформляет витрины так, чтобы клиент увидел и оценил новые модели, но при этом не забывал о тех позициях, которые ему уже известны.

Мерчандайзер обеспечивает наличие ярких и понятных ценников, что при кажущейся небольшой значимости на самом деле играет большую роль в стимулировании покупателей. Специалист высокого уровня пользуется целым комплексом рекламных приемов внутри торговой точки - в нужных местах поставит рекламные щиты, повесит плакаты, приклеит стикеры, организует дегустации и другие рекламные акции по товару. Реклама на месте продаж позволяет «подвести» покупателя к нужному товару и убедить его сделать правильный выбор. Однако далеко не все представители торгового бизнеса понимают значение рекламной поддержки товара. Поэтому еще одна из задач мерчандайзера - убедить руководителей торгующей организации в выгоде размещения рекламы товаров непосредственно в торговой точке.

Также ему приходится заниматься такой работой, как снятие складских остатков. В каждом магазине есть запасы товаров минимум на три дня и максимум на один месяц. Особенно это касается продовольственных магазинов. Мерчандайзеру надо следить за тем, чтобы продажа и запас товаров на каждый день, неделю, месяц были равномерными. По этому поводу даже есть профессиональный термин «first in, first out», так называемый принцип «фифо». Это значит, что товар, поступивший в торговую точку первым, должен первым выкладываться на прилавок и первым продаваться. Контроль срока годности товара также входит в обязанности мерчандайзера.

Можно сказать, что мерчандайзера ноги кормят. В течение дня ему приходится объезжать 5-10 магазинов. Положение дел в каждом из них он фиксирует в специальном паспорте. По результатам поездок мерчандайзер еженедельно представляет в отдел маркетинга

фирмы отчет, в котором отражается изменение ситуации на рынке продаж данного вида продукции: наличие или отсутствие спроса; цены, устанавливаемые конкурентами на подобные товары.

### ***Навыки***

Существуют общие требования, которые предъявляются ко всем будущим мерчандайзерам: энергичность, коммуникабельность, высокая работоспособность, грамотная речь, располагающая внешность, дисциплинированность, умение организовать свою работу и стрессоустойчивость.

Часто работодатели предъявляют обязательное требование - наличие водительских прав категории «В» и собственного автомобиля, поскольку мерчандайзеру каждый день приходится посещать множество удаленных друг от друга торговых точек, возить каталоги, стенды. В иностранных компаниях необходимо знание английского языка.

### ***Плюсы и минусы***

Успех работы в продажах определяют прежде всего личные качества человека, а также навыки и умения, которые он приобретает с профессиональным опытом. Но, например, для того, чтобы выполнять функции мерчандайзера, не нужен и опыт - достаточно динамичности и ответственности. Поэтому мерчандайзер - позиция для начинающих. Зато, поработав на ней, можно многое узнать о бизнесе и его механизмах, получить практический опыт общения с представителями торгующих организаций и со временем продвинуться по служебной лестнице. Спрос на мерчандайзеров постоянно растет.

### ***Оплата труда***

Рассчитывать на высокую зарплату, занимая первую ступень карьерной лестницы в области продаж, не приходится. Размер материальной компенсации зависит от опыта работы, позиции сотрудника в компании и размеров самой компании.

Заработная плата ассистента мерчандайзера без опыта работы, либо с опытом до года колеблется от \$300 до \$800.

Кандидату с опытом от 1 года до 3 лет предлагают \$600-1500. Старший мерчандайзер с опытом работы 3-6 лет может претендовать на \$1500-2500.

Помимо зарплаты мерчандайзеру, как правило, выдается компенсация за использование мобильной связи и личного автомобиля в рабочих целях. В некоторых компаниях также предусматривается выплата процентов от продаж.

### ***Перспективы***

В будущем мерчандайзер может сделать карьеру, заняв должность в отделе маркетинга, стать старшим мерчандайзером или торговым представителем. Целью руководителя группы является координация своевременного выполнения заказов, внедрение мерчандайзинговых программ и стандартов, а также мотивация и ведение команды подчиненных.

Хочется отметить, что мерчандайзер – это тот специалист, которому лучше делать карьеру в одной отрасли. Разный ассортимент подразумевает разные правила выкладки. Поэтому менять поле деятельности, переходить из сектора в сектор – это значит заново учиться всему почти с «нуля». Лучше всего последовательно «расти» в одной компании.