

## **ЧЕК-ЛИСТ: Что делать с неликвидами в магазине**

**Цель:** быстро найти, посчитать и распродать то, что «мертвым грузом» лежит на складе и тормозит оборот.

### **ШАГ 1. Выявить неликвиды**

1. Сформируйте выгрузку остатков
  - из учётной системы или хотя бы вручную в Excel.
  - укажите: наименование, количество, дата последней продажи.
2. Отфильтруйте товары, не продающиеся более 60–90 дней
  - особенно важно для сезонки, трендовых категорий и хрупких остатков.
  - отметьте их жёлтым фоном — это «группа риска».
3. Сравните закупочную цену и текущую рыночную
  - возможно, придётся зафиксировать убыток, чтобы высвободить деньги.
  - лучше — оборот сегодня, чем убыток завтра.

### **ШАГ 2. Провести инвентаризацию по ним**

1. Проверьте фактическое наличие на складе и в зале
  - уберите списания, ошибки, потери.
  - зафиксируйте, где и в каком виде хранится каждый товар.
2. Зафиксируйте состояние товара
  - упаковка целая? не повреждён?
  - важно для дальнейших акций/реализации.

### **ШАГ 3. Запустить распродажу**

1. Вывеска или уголок с акцией «Очистим склад!»
  - создайте отдельную зону в торговом зале.
  - визуально выделите: яркие ценники, красные стикеры, таблички.
2. Промо-акции на кассе и в соцсетях
  - акции: 2 по цене 1, комплекты, скидки на вторую вещь, «товар дня».
  - прогоните базу клиентов через рассылку: «Закрытая распродажа».
3. Мотивация персонала
  - % с продажи неликвида — быстрый способ оживить интерес продавцов.
  - мини-челленджи: кто больше распродаст — получает бонус.

### **ШАГ 4. Не повторять**

1. Добавьте колонку «срок хранения» в учёт товара
  - чтобы следить за оборачиваемостью автоматически.
  - сигнал при превышении срока → план по снижению.
2. Ограничьте закупки в проблемных категориях
  - особенно без подтверждённого спроса.
3. Раз в месяц — пересмотр «висяков»
  - можно собирать короткую планёрку: что двигаем, как оформляем, кто отвечает.

 **Помните:** мёртвый товар — это замороженные деньги. А деньги должны работать.