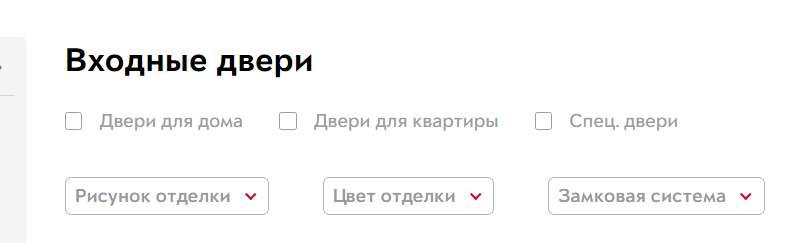
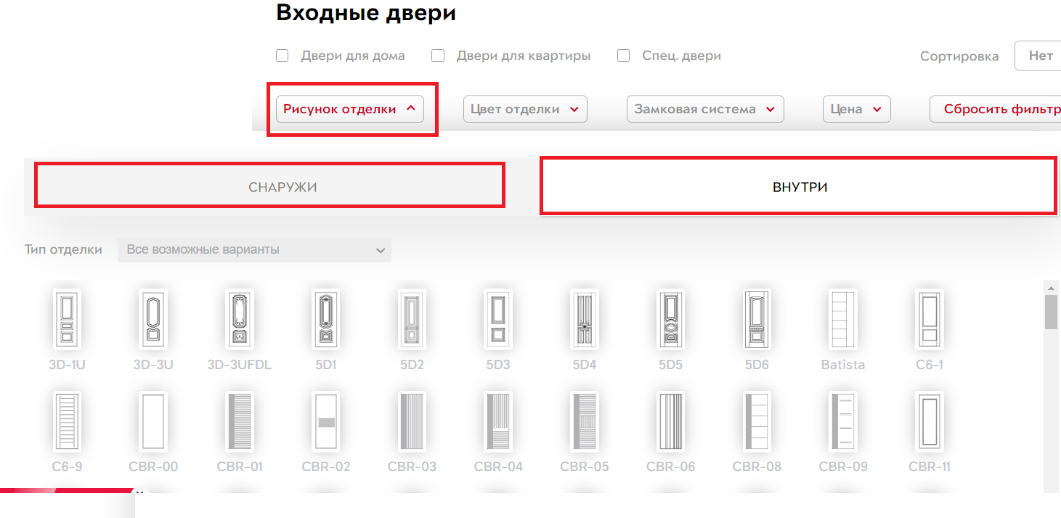
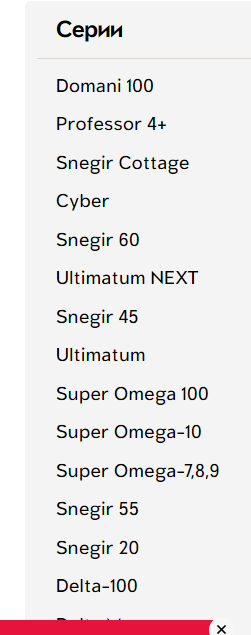
Пример разработки классификатора в компании производителе входных металлических дверей.

1. Анализ игроков рынка

**ТОРЕКС**



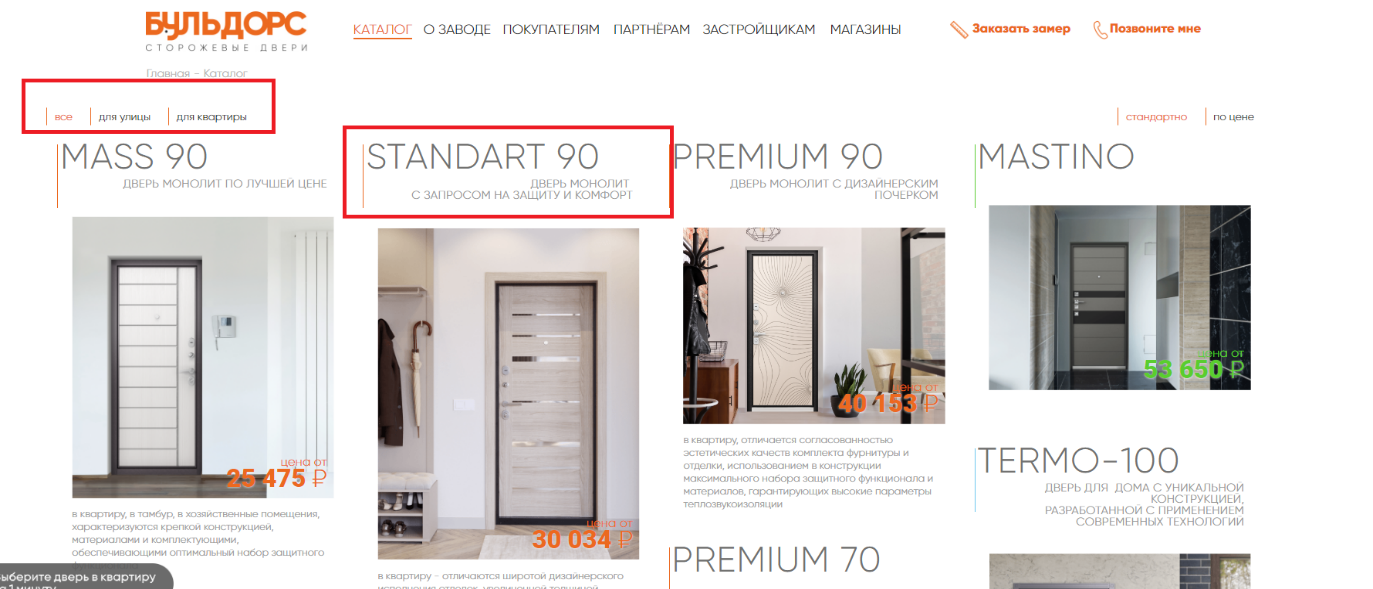


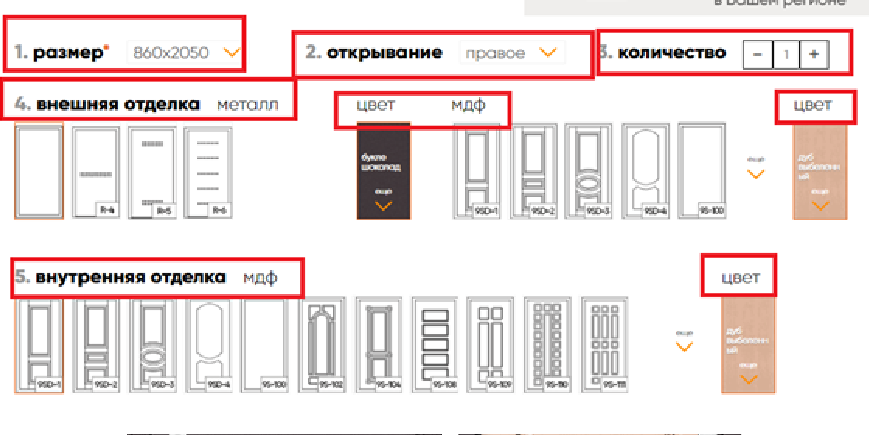
**ВЫВОД:** Главное разделение – по месту применения Для дома, для квартиры, Спец. Двери.

Далее категории: Хиты продаж, темные двери, шумоизоляционные и т.д. Набор свойств, несоответствующих друг другу, более походе на фильтры (темные двери не могу быть с зеркалом?)

Акцент при выборе на варианты отделки (геометрия), замковые системы и т.д. Классификатор строится по принципу фильтров.

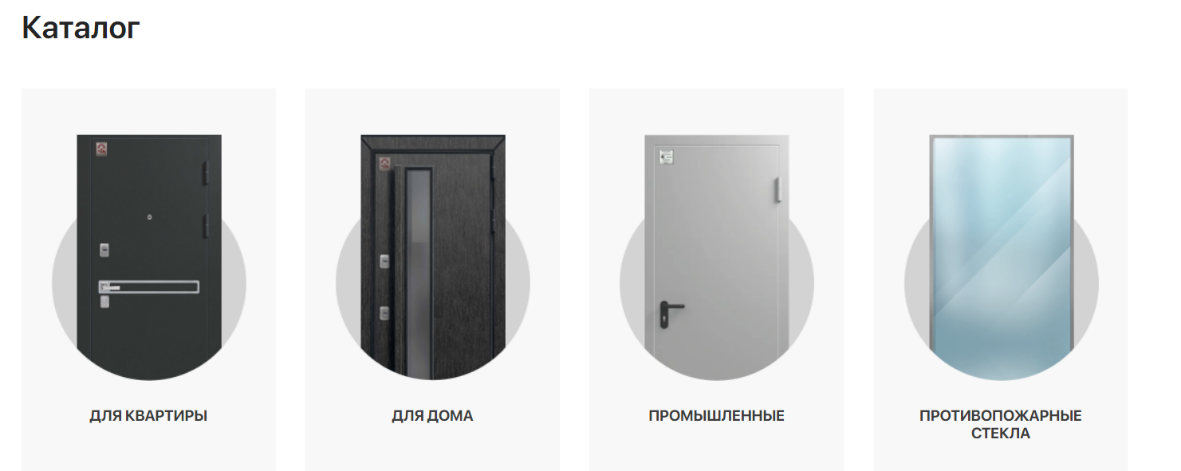
**БУЛЬДОРС**





ВЫВОД: пошли от средней стоимости дверей, достаточно затрудняет выбор покупателя, не знакомого с линейкой производителя. Отделка по аналогии с «Торекс».

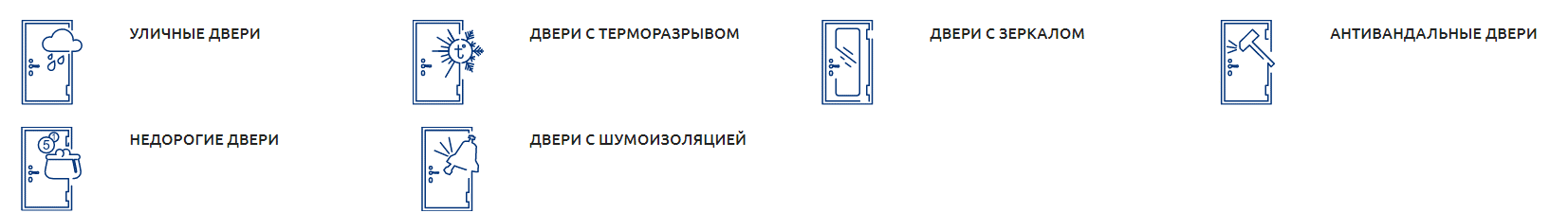
**ЦЕНТУРИОН**



Далее идет модельный ряд.

**ВЫВОД:** в классификаторе обозначен только один уровень иерархии.

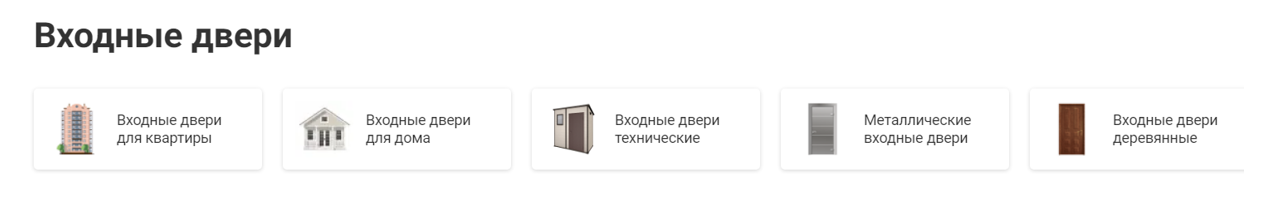
**ДВЕРНОЙ КОНТИНЕНТ**



Уличные двери не могут быть с шумоизоляцией, или двери с зеркалом не могут быть недорогими?

**ВЫВОД:** классификатор отсутствует

**ЛЕРУА ( Французский сайт)**



**ВЫВОД:** Только один уровень классификатора. Вполне допустимо, если это твоя одна из многочисленных товарных категорий.

Если же ты производитель или поставщик у которого ассортимент представлен только входными дверями – то классификатор должен строится на нескольких уровнях.

1. Примеры из других (схожих) рынков

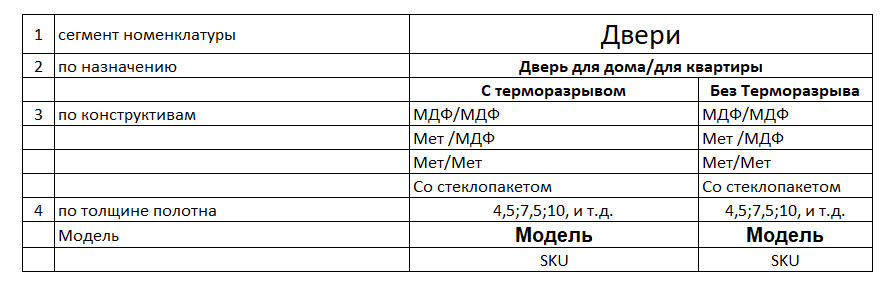


1. Анализ дерева принятия решения (выделение основных показателей при принятии решения покупателем)

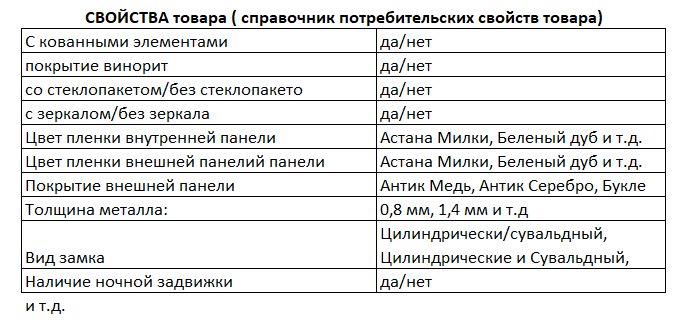
|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Потребности клиента ( дерево принятия решения) | Возможности ассортимента/свойство товара |
| 1 | закрыть проем | Конструкция двери |
| 2 | Место назначения ( улица, помещение) | Наличие терморазрыва |
| 3 | теплоизоляция/шумоизоляция | Толщина двери |
| 4 | Безопасно ( прочность конструкции) ТЯЖЕЛАЯ | Толщина двери/ толщина полотна двери |
| 5 | красиво/удобно | Эстетический вид |

Результатом анализ служит разработанный классификатор:

Классификатор (уровень иерархии)



Определен справочник потребительских свойств товаров, которые важны для покупателя.



Не стали разделять двери для дома и для квартиры, поскольку, например, дверь Метал/метал – универсальная, может использоваться в квартире и в доме.

Толщина полотна отражает – толщину двери – свойство безопасная, тяжелая, массивная и т.д., по этому выделили ее в отдельный уровень иерархии.

Уровень маркетинговой активности, ценообразования, управление жизненным циклом продукции – уровень управления - Модель.

В Модели - sku – ширина проема, и сторонность открывания. Планирование остатков, производства на уровне SKU.

Например, 860 левая, 860 правая, 960 левая, 960 правая.