



**КОНКУРЕНЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ РИТЕЙЛЕРОВ**

**ДИФФЕРЕНЦИРУЙСЯ ИЛИ УМИРАЙ**

Красноярск 20.09.2019

# В ЧЕМ СИЛА ФЕДЕРАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ



## ЗАКУПОЧНАЯ СИЛА

**Наши условия хуже на 5-7%**  
по федеральным контрактам  
и это данность, в которой мы  
делаем бизнес

# РАБОТА В УБЫТОК



Федеральные компании могут долго работать **«В убыток»**, диверсифицируя свой портфель по регионам.



# СТАНДАРТИЗАЦИ Я МАГАЗИНОВ



# СТАНДАРТИЗАЦИ Я ПРОЦЕССОВ





# БОЛЬШИЕ ИНВЕСТИЦИИ В DIGITAL



A close-up photograph of a person's hand in a dark suit jacket and white shirt, dropping a silver coin into a stack of coins on a light-colored surface. The stack consists of five silver coins and three gold coins. The background is blurred, showing another hand and a white object.

**ДОСТУП К КАПИТАЛУ ПО  
БОЛЕЕ НИЗКОЙ СТАВКЕ**



## СИЛЬНОЕ ПРОМО ПО «ГЛУБИНЕ» СКИДКИ



# НАШ ФОКУС В БИЗНЕСЕ

# ФОКУС НА 2 ФОРМАТА



**67**

Супермаркет



**104**

Дискаунтера

В

**171** магазин в **22** населенных пунктах

Среднемесячное количество чеков **6 млн.**

# БЛИЖЕ К ПОКУПАТЕЛЮ

Мы ближе к покупателю в регионе, понимаем его потребности и делаем матрицу товаров, опираясь на дерево решений покупателей в нашем регионе.



# БЫТЬ БЫСТРЕЕ

В принятии решений



по ассортименту

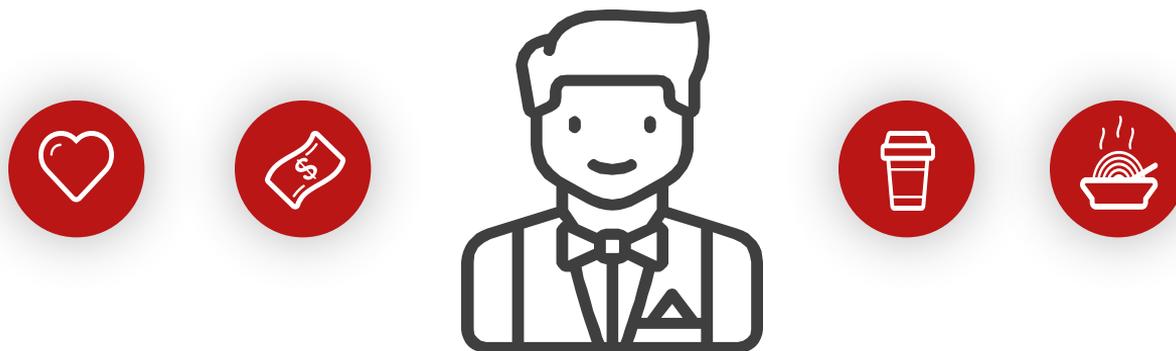
В ценообразовании



В операционном  
менеджменте



# ПОВЫШЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ



Переключение стратегии маркетинга с Промо на построение настоящей лояльности.

# НАША СТРАТЕГИЯ

В супермаркете наша стратегия – магазины «вкусной еды», мы делаем ставку на собственное производство, ФРЭШ. Доля продаж СП более 10% и фокус на местные марки – наша категорийная стратегия.



В дискаунтере делаем ставку на ценовое лидерство и лидерство по издержкам, работаем над более качественным СТМ.



## РАЗВИТИЕ **IT**

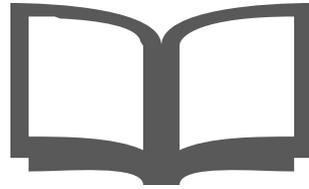
Понимаем, что отстаем в IT, но в фокусе компании догнать коллег на рынке.



# КОНСОЛИДАЦИЯ ЗАКУПОК В ЗАКУПОЧНЫХ СОЮЗАХ



# ПОСТОЯННОЕ **ОБУЧЕНИЕ**



Все можно скопировать, кроме  
модели управления.

**Строим обучающую  
организацию.**



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ**

Анжела Рябова