



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

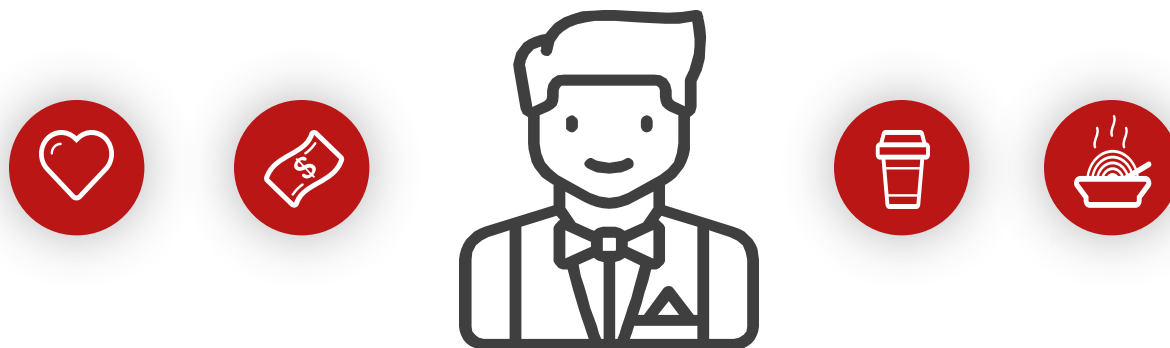
В ценообразовании



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**

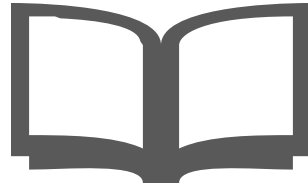
Понимаем, что отстаем в IT, но в фокусе компании догнать коллег на рынке.



КОНСОЛИДАЦИЯ ЗАКУПОК В ЗАКУПОЧНЫХ СОЮЗАХ



ПОСТОЯННОЕ **ОБУЧЕНИЕ**



Все можно скопировать, кроме
модели управления.

**Строим обучающую
организацию.**



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Анжела Рябова