Средства для стирки UMI

Компания «УСПЕХ»

Предложение для сети «Х»

Тенденции рынка

Информация в СМИ:

- ▶ В докладе Минэкономразвития сообщается о росте цен на непродовольственные товары на **11,2%** в годовом исчислении.
- ▶ В течение текущего года в СМИ периодически появляется информация о **низком качестве** средств для стирки. Ниже пример одного из сообщений.

"Роспотребнадзор" проанализирует возможность **ограничить содержание фосфатов** в моющих средствах на территории России. "В нашей стране происходит медленная, ползучая, невидимая катастрофа, за счет того что в шампуне, мыле порошках применяются фосфаты. Из-за этого вода у нас становится мертвой. Эту проблему замалчивают те, за спинами которых находятся получающие колоссальную прибыль производители этих моющих средств", - отметил в рамках совещания с «Роспотребнадзор» губернатор Белгородской области Евгений Савченко.

- ▶ Так же в течение года звучали обращения от Общества Защиты Прав Потребителей о ненадлежащем качестве средств для стирки детских вещей, где индекс токсичности превышает допустимые нормы.

Исследования об отношении потребителей к обществу и окружающей среде

61% потребителей в России готовы платить больше за продукцию компаний, ответственно относящихся к обществу и окружающей среде, показало [глобальное исследование социальной ответственности международного аг-ва N](#). В прошлом году таких было **38%**

- ▶ При этом рынок эко средств растет на протяжении последних **3-х лет на 30% ежегодно**.

Информация о сети

Формат магазина	Средний чек, руб		
	1 кв. 2021	2 кв. 2021	3 кв. 2021
МД	247	244	242
Гипермаркеты	635	621	609
Супермаркеты	460	449	440
Дрогери	277	272	278

Формат магазина	Чистая выручка, млн руб.		
	9М 2021	9М 2020	Прирост, %
МД	512 346	414 373	23,64%
Гипермаркеты	118 268	98 350	20,25%
Супермаркеты	31 316	16 511	89,67%
Дрогери	26 718	16 055	66,42%
Валовая маржа, %	28,30%	28,65%	
ЕВІТDA маржа, %	10,88%	11,17%	
Чистая маржа, %	6,26%	6,25%	

Сеть X является абсолютным лидером розничного рынка в России по таким показателям, как объем продаж, количество магазинов, торговая площадь, географический охват, темпы роста, рентабельность, рыночная капитализация и другие. сеть X насчитывает **11649** магазинов: **9373** магазинов у дома, **215** гипермаркет, **135** супермаркетов и **1926** магазинов дрогери.

Информация о сети

Формат магазина	Общее кол-во магазинов				
	4 кв. 2020	1 кв. 2021	2 кв. 2021	3 кв. 2021	%
МД	8 344	8 581	8 890	9 246	11%
Гипермаркеты	190	196	201	208	9%
Супермаркеты	97	104	110	127	31%
Дрогери	1 080	1 239	1 527	1 807	67%

Формат магазина	Средний чек, %	Трафик	Выручка
		LFL 9М 2021 - 9М 2020	
МД	10,06%	-0,74%	9,24%
Гипермаркеты	8,04%	-2,46%	5,38%
Супермаркеты	7,18%	-2,24%	4,78%
Дрогери	13,35%	8,99%	23,54%

1. Количество магазинов выросло, средний чек не растет.
2. Мы можем помочь вырасти в среднем чеке и выручке за счет экологичных средств ухода за вещами.
3. Увеличить категорию на 25%.

Анализ полки. Текущая ситуация в ГМ сети X.

Стиральные порошки ECO				
Бренд	Frosch	Nord Land	Merries	Bio Mio
Фасовка, кг	0,135	1,00	0,40	0,40
Цена на полке, руб	385	519	408	248

Кондиционеры							
Бренд	Vernel	Lenor	E	Synergetic	Leda	Frosch	Bio Mio
Фасовка, л	1,000	3,000	1,250	1,250	1,000	1,000	1,000
Цена на полке, руб	133,40	149,90	75,00	94,00	46,00	115,00	184,00

Кондиционеры для детских вещей				
Бренд	Ушастый нянь	Synergetic	Vernel	Я родился
Фасовка, л	1,400	3,000	1,000	1,000
Цена на полке, руб	73,00	249,90	199,00	99,90

Детские стиральные порошки								
Бренд	DENI	Synergetic	Persil	Аистенок	Я родился	Я родился	Ушастый нянь	Ушастый нянь
Фасовка, кг	3,000	3,000	3,000	2,400	2,400	0,400	4,500	0,400
Цена на полке, руб	239,90	247,65	379,00	189,90	249,90	52,00	459,90	48,00

Предложение по листингу

Номенклатура	Цена поставки в сеть, руб вкл НДС	Цена на полке в сети, руб вкл НДС(+25%)	Вложение в короб, шт	Кол-во SKU для листинга
Экологичный кондиционер для белья, 1л.	125,12	156,40	6	1
Экологичный кондиционер для детского белья, 1 л.	116,41	145,51	6	2
Экологичный детский стиральный порошок, 400 гр.	84,85	106,06	24	1
Экологичный детский стиральный порошок, 1350 гр.	270,26	337,83	6	2
Экологичный стиральный порошок, 400 гр.	84,85	106,06	24	2
Экологичный стиральный порошок, 1350 гр.	270,26	337,83	6	2

- 18% - ретро премия
- 12% - бюджет на проведение маркетинговых мероприятий, согласован с сетью
- 7 SKU для стирки + 3 SKU кондиционеров ГМ, СМ, Дрогери.

Ожидаемый результат

- Рост удовлетворенности потребителя
- Рост среднего чека
- Рост категории средств для стирки белья

Вопросы для обсуждения с руководителем

Какова цель встречи?

Листинг 7 SKU для стирки + 3 SKU кондиционеров ГМ, СМ, Дрогери.

Какие могут быть «подводные камни» в данной встрече?

Непонятны КРІ Байера по условиям задачи, размер полки в дрогери формате, для выкладки всей линейки, предложения конкурентов.

По какому сценарию планируете проводить встречу?

Познакомиться с новым Байером, уточнить КРІ и поделится экспертизой по категории.

Рассказать о тенденциях рынка, провести анализ категории в клиенте, через КРІ Байера продать листинг 7 sku.

Какой бланк подготовки к переговорам используете?

Черновик(расчеты) + план проведения переговоров.

Какие инструменты будете использовать?

Аналитику, предложенную в условии задачи, через рост категории за счет нашей продукции, покажу как они положительно повлияют на КРІ байера.

Какие данные важно было проанализировать?

Рост количества магазинов, не соответствует росту ключевых финансовых показателей клиента. Так же категория не отвечает современным требованиям потребителя в плане экологичности продукта и «готовности» потребителя покупать его дороже. Если посмотреть на полку, мы видим несбалансированную матрицу, и возможность для увеличения среднего чека.