

# 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.