

КІКА в России

Первый гипермаркет открыт

в апреле 2009 года

5 гипермаркетов в России

Общая площадь – **56 тыс. кв.м.**

Более **1 000** сотрудников

Бренд КІКА представлен на территории, где проживает **30 млн. человек**



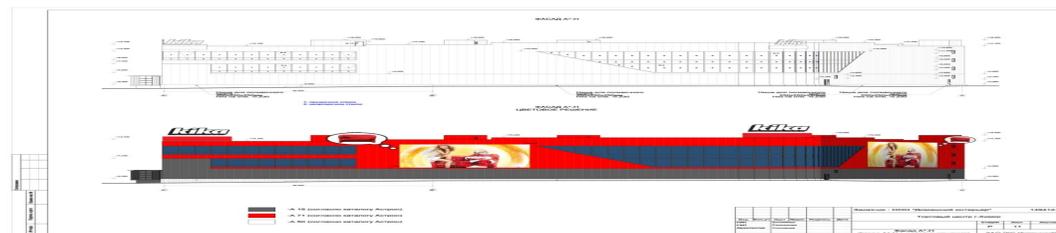
Стратегия развития федеральной сети в России

kika



Города с населением от **500** тыс. чел.
10-12 тыс. м² площади

6-ой магазин в России –
сентябрь, 2011, пересечение
МКАД – Ленинградское шоссе



Основные сложности:

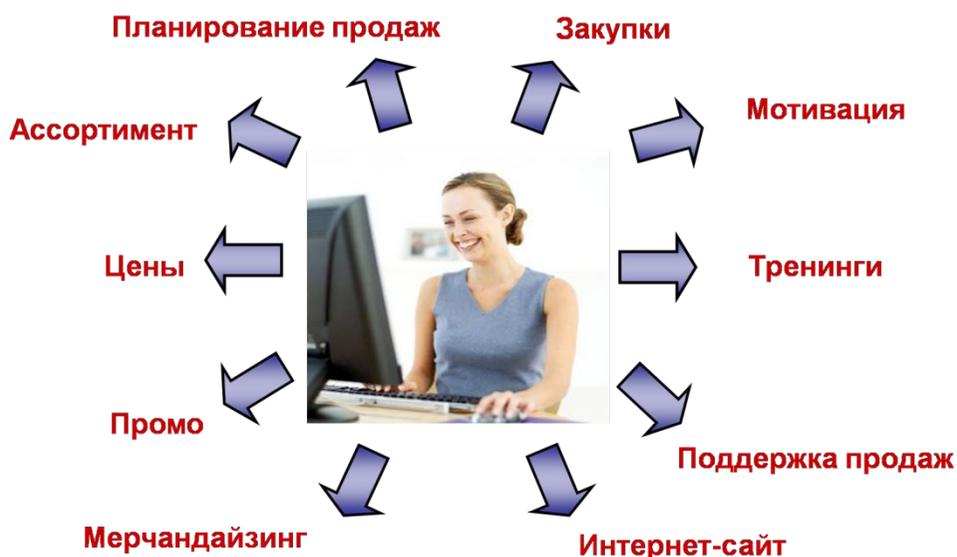
- наш формат не был предусмотрен девелоперами на этапе концепции ТЦ
- специфические технико-конструктивные требования

Формирование команды офиса/магазинов



ОФИС

МАГАЗИН



Основные сложности:

- Необходимость профессионального развития линейного персонала

Основные сложности:

- Отсутствие готовых менеджеров среднего звена

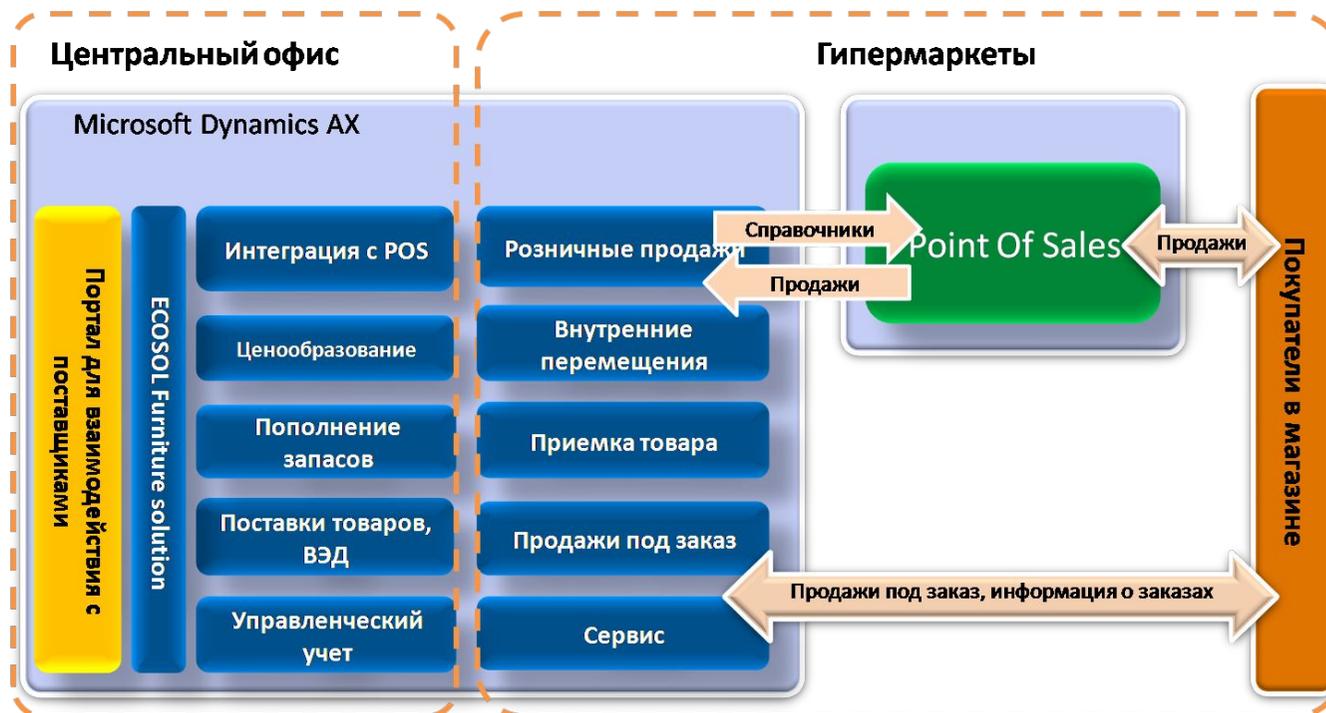
1	Семинар Добро пожаловать в <i>kika</i>	0,5 дня
2	Обучение по системе Аксапта	6 дней
3	Тренинг Техника продаж	2 дня
4	Тренинг Обивочные материалы	0,5 дня
5	Тренинг Цвет	0,5 дня
6	Тренинг Мерчандайзинг	1 день
7	Тренинг Текстиль для дома	0,5 дня
8	Тренинг Коммуникации и конфликты	1 день
9	Тренинг Телефонные переговоры	1 день
9	Семинар Политика обмена и возврата	0,5 дня
10	Тренинг Типы древесины	0,5 дня
11	Тренинг Менеджмент	2 дня
12	Тренинг Навыки проведения интервью	1 день
13	Товарные категории и ценовые сегменты	0,5 дня
14	Обучение по продукту от поставщиков	1-5 дней

Внедрение ERP-системы MS Dynamics AX совместно с Columbus IT



Основные сложности:

- не существует готовой системы для мебельного бизнеса
- высокая функциональность системы



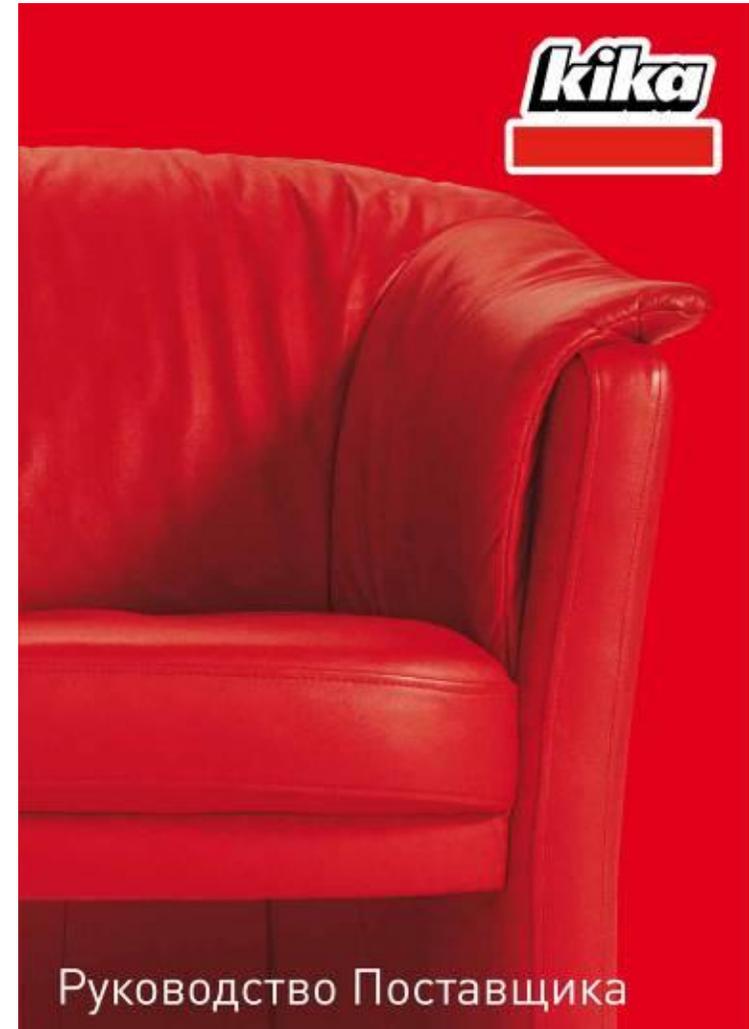
Основные сложности:

- культура потребления ориентирована больше на функциональность, а не на комфорт и уют
- долгий жизненный цикл товара



Основные сложности:

- дефицит профессиональных поставщиков на рынке
- отсутствие стратегического видения у поставщиков
- невыполнение согласованных заказов
- несоблюдение стандартов поставок
- отсутствие управления каналами продаж



Основные сложности:

- импортные операции
- организация распределительного центра и прямых поставок в магазины



- Продажи по каталогам
- Компьютерное планирование
- Дизайн-студия
- Доставка
- Сборка мебели
- Пошив штор



Дизайн-студия



Персональный консультант



Компьютерное планирование



Замеры



Пошив штор



Доставка



Сборка и установка



Кредит



Служба информации

Основные сложности:

- дефицит профессиональных сервисных подрядчиков

Маркетинговая стратегия



Кредит



Лифлеты



ТВ реклама

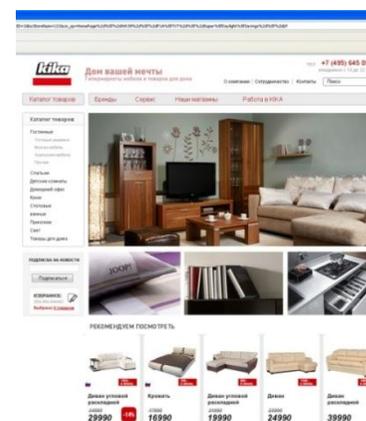


Домашний



Каталоги

www.kika.ru



Основные сложности:

- адаптация каналов коммуникации к целевой аудитории



Спасибо за внимание!

Контакты:

Михаил Кучмент

mk@kika.ru

+7 903 764 49 73