

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ИЗ ЧАТА В ЭФИРЕ ПЛЕНАРНОЙ СЕССИИ КОНФЕРЕНЦИИ X5 DIALOG 2023

Многие крупные компании успешно развивают систему электронного документооборота (ЭДО) ориентируясь на эффективное использование ресурсов. X5 Group уже перевел достаточно большое количество партнеров на ЭДО. Для Филип Моррис Сэйлз энд Маркетинг, как одного из крупных партнеров X5 Group, переход на ЭДО также является приоритетом в настоящее время. Однако, на текущий момент между нашими компаниями электронный документооборот не реализован из-за технических сложностей в настройках роуминга между разными операторами. Подскажите, пожалуйста, когда можно ожидать реализацию электронного документооборота между X5 Group и Филип Моррис Сэйлз энд Маркетинг? С уважением, Константин Журавлев, Управляющий по работе с ключевыми клиентами Филип Моррис Сэйлз энд Маркетинг в России.

Информация для поставщиков по подключению к ЭДО:

- размещена на портале X5: <https://www.x5.ru/ru/supplier-services/edi/>
- автоматически направляется в момент подтверждения КП на портале со стороны X5
- содержится в презентации для переговорной Кампании
- направляется при заключении договора

Перечень провайдеров, с которыми работает X5 по ЭДО, размещен на портале и указан в договоре поставки. X5 работает напрямую с провайдерами. Работа через роуминг в Компании технически не реализуется.

В целях оптимизации транспортных затрат при доставке на РЦ хотим уточнить, планируете ли вы в дальнейшем принимать машины поставщика с загрузкой паллет друг на друга в 2 яруса?

Сендвич-палеты (загрузка паллет друг на друга) – нецелевая схема на РЦ, поскольку это увеличивает время приемки. Но мы можем рассмотреть отдельные случаи в зависимости от РЦ, на которых осуществляются поставки.

Возврат паллет: с июня 2023 года на портале поставщика нет возможности разместить заявку на полный возврат всех ранее поставленных паллет. Как правило мы можем заказать возврат в три раза меньше, чем фактически поставили в предыдущем месяце. Когда нормализуется ситуация с возвратом паллет и какие есть механизмы возврата текущий задолженности по паллетам, количество которых зафиксировано в акте сверки?

В связи с высоким спросом на возврат паллет, а также низкой дисциплиной вывоза забронированных объемов паллет некоторыми поставщиками - их не всегда достаточно для удовлетворения спроса. Решения проблемы:

- повышение точности прогноза наличия паллет на РЦ для заведения на портал;
- разработка мер по блокировке недобросовестных пользователей портала, использующих скрипты и сторонние ПО для бронирования сверх объемов (из-за чего не хватает остальным пользователям);
- увеличение мощности ИТ-инфраструктуры портала (минимизация зависаний портала из-за использования стороннего ПО);
- адресные решения проблем путем коммуникаций и доп. выдачи паллет из оверстока (тот объем, который не вывозят другие поставщики).

Поставщики могут направлять все вопросы по возврату тары по торговой сети «Перекрёсток» на адрес tara_tcx@x5.ru.

Общий почтовый ящик для контактов: swp@x5.ru

Прошу вас рассмотреть возможность внесения изменений в договор поставки в части остаточного срока годности на мясную гастрономию отечественного производства: общий срок годности товара от 15 до 30 суток – 80%; общий срок годности товара от 31 до 180 суток – 75% (по аналогии с импортной гастрономией); снижение остаточного срока годности позволит отечественным

производителям улучшить SL и снизить риски недопоставок в промо или при не прогнозируем всплеске продаж.

Остаточный срок годности обусловлен нашей широкой географией присутствия и процессами доставки товаров из РЦ в магазины. Мы гарантируем свежесть нашим гостям. Вы можете в индивидуальном порядке обсудить с федеральным менеджером ваше предложение, если оборачиваемость продукта позволяет изменить требования по остаточному сроку годности, мы сможем найти решение.

Будут ли применяться какие-либо санкции к производителям некачественной продукции (последние новости)?

За поставки некачественного товара нашим договором предусмотрены штрафные санкции.

Если компания хочет стремиться к устойчивому развитию в рамках ESG, подумайте о том, чтобы сделать бонусные игрушки для детей из биоразлагаемых и натуральных материалов, а не из пластика и синтетической резины.

Игрушки, которые периодически предлагаются за покупки в рамках акций, являются коллекционными, предполагается, что дети и взрослые будут их собирать, обмениваться, а не выкидывать. Но мы информируем о возможности передать их на переработку, а также улучшили упаковку (бумага), которую также можно передать на переработку. Планируем совершенствовать материалы, из которых они изготавливаются, чтобы минимизировать возможный вред экологии.

Неоднократно декларируется «важность каждого СКЮ». При этом в сезон значительный провал по уровню сервиса при доставке от РЦ до точек. Даже сейчас есть значительные проблемы в Москве и Самаре. Какие действия предпримите в дальнейшем, чтобы гарантировать наличие товара на полках?

Мы пересмотрели подход по накоплениям к сезону. 2023-2024 год мы запустили накопления и соответственно смещения пиков на более ранний период, до так называемых «горящих логистических недель» (ранее запускали в ноябре). Понимая изменение условий на рынке, персонала и транспорта, предусмотрели изменения и в этих направлениях. Уже к сентябрю год к году доступности товара на полке в торговой сети «Перекрёсток» выросла на 1,9%. Со стороны партнёров мы ожидаем минимальные перерывы в поставках, увеличение частоты доставки в декабре и высокий сервис.

Вы говорите про увеличение доли EDLP и снижение доли промо (жц). Какой период необходим для закупа и какой минимальный период на полке? Живой пример, дали цену с 22.09, а по сегодня на полке изменения нет.

Период зависит от торговой сети и ее внутренних процессов, просим обратиться к вашему капитану за уточнением сроков трансляции на полку.

Вопрос по торговой сети «Перекресток»: последнее время увеличилась децентрализация по регионам. В некоторых городах по части категорий может отсутствовать трансляция ценовых предложений из каталога Выгодно. Как это соотносится со стратегией привлекательных цен для потребителя и ожиданиями покупателя в магазине?

Мы адаптируем свое промо под покупательский спрос и конкурентное окружение в конкретных локациях. Поэтому в разных городах ценовое предложение и ассортимент могут отличаться. Такой подход повышает эффективность промо, поскольку позволяет лучше откликаться на потребности клиентов в каждом конкретном городе.

Какую ценовую стратегию Х5 видит как самую успешную?

Зависит от множества факторов таких как эластичность к цене, регулярной и промо, CVP сети и ее возможности коммуникации, частотность покупки и размер разовой по товару, категории удовольствия или нет, импульсная или нет, расширяемая или нет и т.д.

Тема — сокращение SKU. Планируете ли вы в этом процессе выводить прежде всего бренды третьего и четвертого порядка?

Планируем убирать либо невостребованные товары, либо товары-дубли (спрос на которые после исчезновения полностью перераспределится на другие товары).

Когда планируете открытие формата «Чижик» на территории черноморского побережья, в частности, интересуется открытие на территории Сочи?

Обязательно об этом сообщим, когда будем выходить в город.

Могут ли закрыть карточку местного производителя без предупреждения при хороших продажах, находились в категории В? Как нам действовать далее, разъяснения не получили.

Могут, мы готовы разъяснить, предоставить комментарии и аргументы по нашим действиям. Просьба направить конкретику и контакты для связи по электронной почте: dialog@x5.ru

Молодой и амбициозный производитель экструдированного мармелада ТМ CHI-WA-WA г. Ростов-на-Дону. Партнёры, имеем действующий контракт, представлены на узкой территории ТС «Пятёрочка» СЗФО с 2мя PLU. Срочно нужен федеральный контакт. Готовы к СТМ. Свяжитесь с нами.

Мы открыты к предложениям. Просьба связаться с Анной Шамсутдиновой, руководителем управления «Бакалея» Территории Юг торговой сети «Пятёрочка»: A.Shamsutdinova@x5.ru

Поделитесь, пожалуйста, вашим видением продажи БАДов на полках сети? В европейских странах БАДы широко представлены в супермаркетах, покупатель привык их там покупать. Как обстоят дела у нас? Планируете ли вы развивать эту категорию? Как?

Мы уже активно развиваем полку БАДов и парафармацевтической продукции в сети «Перекрёсток», закрываем не только базовые потребности, но и предлагаем новинки в соответствии с трендами рынка. Будем рады новым конкурентоспособным предложениям.

Будут ли оффлайн форматы развивать категорию +18?

В наших торговых сетях нет планов развивать категорию товаров 18+.

Качественная кондитерка рассматривается в заморозке или в охлаждёнке с коротким сроком?

Готовим базу для реализации таких продуктов в «Пятёрочке». С предложениями обращайтесь, пожалуйста, к федеральным менеджерам.

Интересно ли вам на сегодня локального производителя переводить на федеральный уровень и что требуется для этого в условиях готовых мощностей предприятия?

Мы заинтересованы в продвижении локальных брендов, но важно оценить с точки зрения экономики продаж.

Как изменится стратегия по размещению брендированного оборудования поставщиков в 2024 году в форматах Перекресток и Пятёрочка?

Обо всех изменениях стратегии мы будем своевременно информировать партнеров. В то же время в «Перекрёстке» планируем провести пилоты по переходу на собственные конструкции сети.

Рассматривает ли «Перекрёсток» ввод наиболее продаваемых позиций по готовой кулинарии во Vprok.ru и «Пятёрочки» на полки «Перекрёстка»?

Нет, «Перекрёсток» пока не планирует продавать продукцию готовой кулинарии Vprok.ru или «Пятёрочки».

Май-Брендс запустил интересный портфель натурального кофе (молотый, зерно, Долче Густо, капсулы). В связи с уходом западных игроков, есть ли повышенный интерес у X5 к этой категории?

По кофе готовы рассматривать все коммерческие предложения в рабочем режиме. Зерно и молотый кофе – в приоритетном порядке. Интерес к капсулам Долче Густо ограничен, потому что количество кофемашин данного формата в домохозяйствах уменьшается.

Какая стратегия «Пятёрочки» по сезонным подарочным наборам?

Уникальное предложение для сети по доступной цене, которое добавит покупателей и продажи в категории.

Интересна возможность самовывоза X5 заказов. Где можно получить подробную информацию?

По «Перекрёстку» просим направить запрос на exw.perek@x5.ru. По «Пятёрчке»: endoend@x5.ru.

Что нужно со стороны производителя для согласования самовывозов с предприятия? Какая цена вопроса?

По «Перекрёстку» просьба направить запрос на e-mail: exw.perek@x5.ru, по «Пятёрчке»: endoend@x5.ru. Стоимость рассчитывается в индивидуальном порядке.

Какого количества точек сети Пятёрочка коснется реформатирование в 2024 с учетом результатов пилота в 20 точках Москвы (выкладка квантами)?

До окончания пилота не можем поделиться планами.

Когда возобновят промо IN OUT в торговой сети «Пятёрочка»?

Сейчас в торговой сети «Пятёрочка» ин-ауты присутствуют ультра сезонным ассортиментом - подарочные наборы на праздники, куличи и специализированный ассортимент на Пасху и т.п. В глобальном смысле расширение проекта не планируем, фокусируемся на эффективности ассортимента в регулярной матрице.