



Перекрёсток — для малого бизнеса



Рынок и Перекрёсток

Роль супермаркета в новой реальности

Супермаркет наилучшим образом закрывает потребность в развлечении и еде

✓ Эмоциональные покупки

Высокий уровень сервиса

✓ Вдохновение попробовать новое

Широкий и уникальный ассортимент

✓ Возможность сохранить количество потребления на докризисном уровне

Атмосфера и сервис лучше, чем в магазинах у дома и гипермаркетах

Ценностное предложение Перекрёстка



Фокусный список позиций (с учетом специфики по регионам) базового ассортимента брендов по ценам мягких дискаунтеров



Закрывает весь спектр потребностей и миссий целевой аудитории СТМ и брендовым ассортиментом, доступной готовой едой с собой и в кафе



Фокус на качестве и свежести в дифференцирующих категориях (ultra fresh, fresh, ФРОВ)



Востребованные типы доставки, в том числе доставка готовой еды

Перекрёсток — для кого?

Ожидания целевых покупателей — основа клиентского предложения Перекрёстка

- ✓ Более высокое качество товара
- ✓ Более натуральный состав
- ✓ Шире выбор товаров
- ✓ Больше новинок
- ✓ Необычные вкусы
- ⊕ Свежесть и сервис



+21%

Частота

+40%

Высокий средний чек

+32%

Штук в чеке

~40%

Доля ВЦС и «премиум» в корзине

Признаки CVP

01



Потребление не массовое,
скорее гурманское

02



Потребление осознанное
(ЗОЖ, удовольствие от вкуса,
польза, эстетика и т. д.), а не
«набить желудок»

03



Из репертуара «кухни
мира», а не из «меню
столовой»

04



Товар, удивляющий
в позитивном ключе, дающий
новые впечатления, эмоции

05



Новые решения, потребности
(крафтовый продукт, ручное
производство и т. д.)

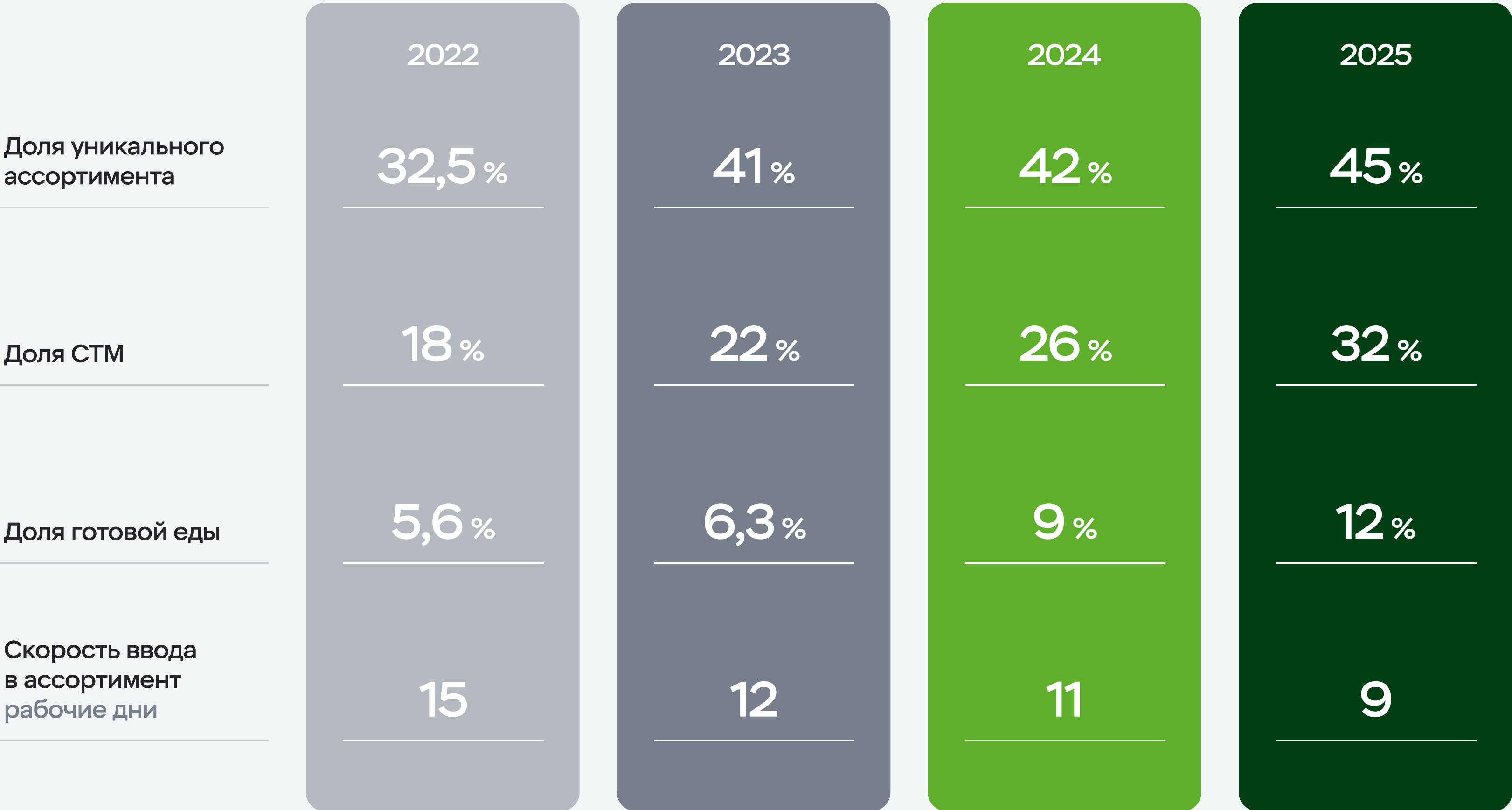
06



Упор на ЭТМ / СТМ

Миссия Перекрёстка: как и где она будет реализована

Миссия X5: быть лучшим местом для покупок на земле,
превосходя ожидания



Расширение присутствия — топ-25 географий

81,8 %

магазинов

87,7 %

доля РТО

Москва и Московская область,
Санкт-Петербург
и Ленинградская область,
все города-миллионники

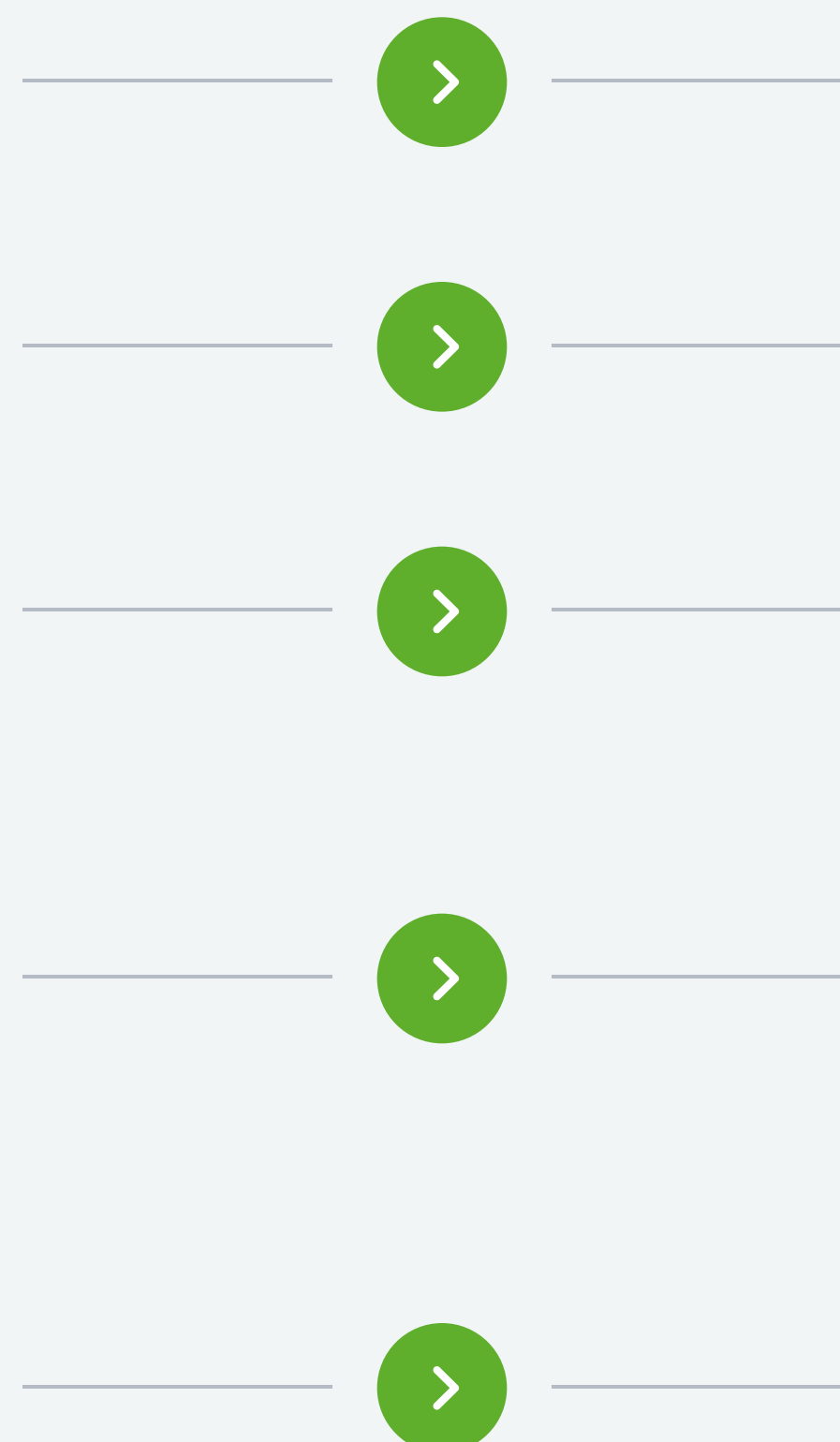
Города со средним уровнем
заработной платы
более 60 тыс. руб. в месяц

Города-курорты
(Сочи и побережье)

Возможные совместные цели Перекрёстка и малого бизнеса

Стратегические цели Перекрёстка

-  Лидерство
-  Уникальность
-  В рамках корпоративной стратегии – поддержка сообществ
-  Локализация
-  Импортозамещение
-  Фокус на топ-25 географиях России



Чем малый бизнес подходит:

Наличие малого бизнеса в списке национальных проектов в сочетании с лидерством X5 обеспечит опережающие темпы развития рынка для обеих сторон

Уникальность благодаря индивидуальным решениям и гибкости на стороне производителей

Развитие малого бизнеса напрямую способствует росту благосостояния, а также стабильности сотрудников и их семей (в основном не в городах)

Максимально фокусное решение по локализации и импортозамещению

Гибкая адаптация ассортимента для аудитории с наиболее широким диапазоном потребления и доходом выше среднего по стране

Статус, динамика, примеры и выводы по итогам 2023 года

Малый бизнес в Перекрёстке

4,3 %

Фактическая доля РТО в 2023

Рост к 2022 на 1,3 п. п.

Отклонение от плана в 2023 на 0,3 п. п.

Топ-3 категории малого бизнеса



Фреш



Бакалея



Фрукты и овощи

Ключевые моменты для старта работы

01

Соответствие предложения малого бизнеса трендам локального или федерального рынка

02

Соответствие предложенного товара стандартам качества

03

Согласование условий и контракта, при необходимости – работа через агрегатора



Что мы будем считать совместным успехом и как к этому прийти

Критерии совместного успеха 2024

5%

Плановая доля в РТО
на 2024 год

4,8 п.п.

Оценка товаров малого бизнеса
покупателями (на уровне товаров СТМ)

Необходимые шаги

Со стороны сети

- «Зелёный свет» для КП от малого бизнеса (ответ через 5 рабочих дней)
- Ускоренный процесс заведения ассортимента в матрицу

Со стороны малого бизнеса

- Максимально быстрое проведение аудита качества (в случае работы по СТМ)
- Стабильность поставок (после согласования сторонами условий и договора поставки)



Агроконтракция



Что такое агроконтракты?

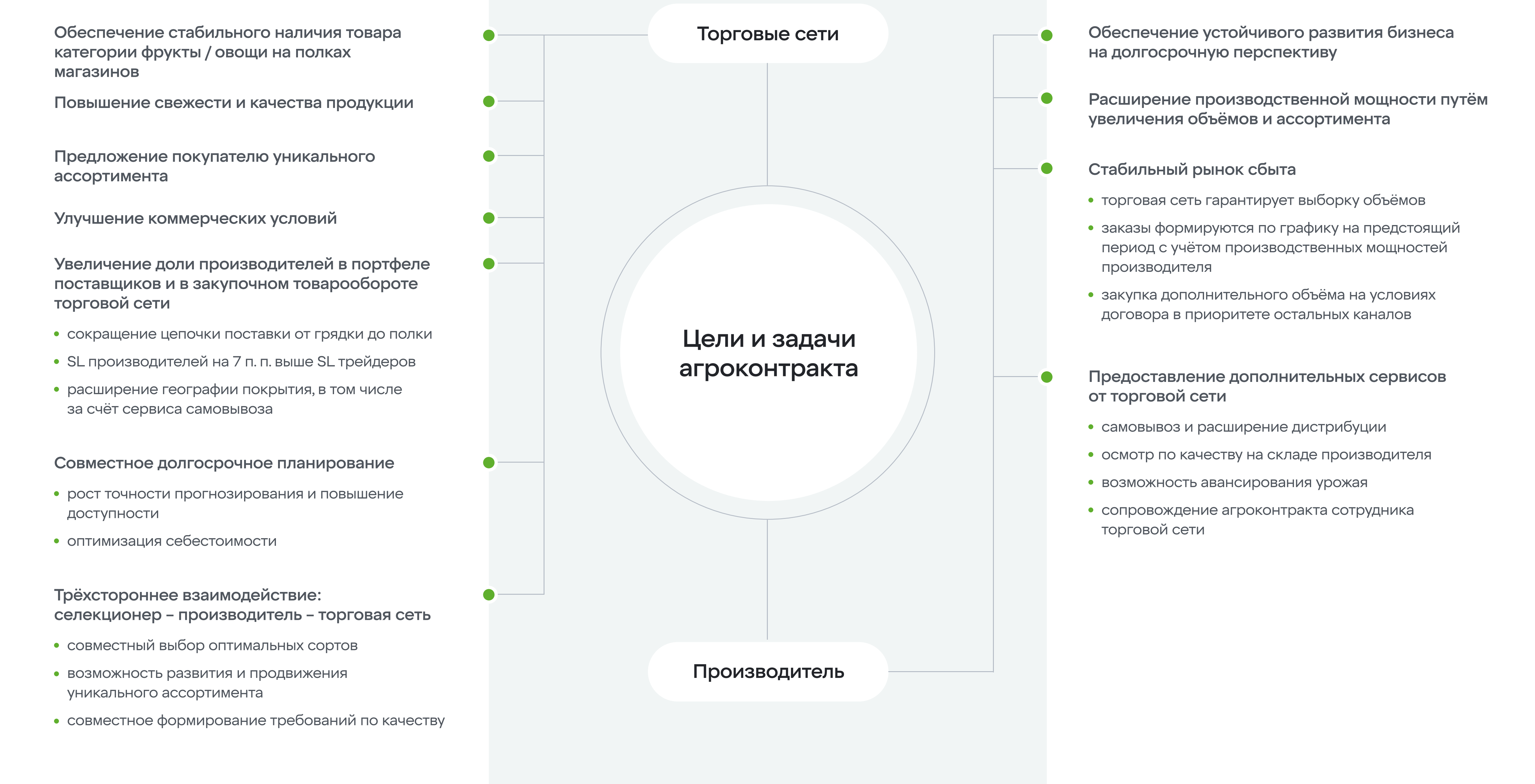


Агроконтракт – формат сотрудничества торговой сети с производителями сельхозпродукции, который предусматривает долгосрочное фиксирование объёмов будущего урожая по гарантированной и/или открытой цене, которая формируется на основе анализа рыночных цен



Формат сотрудничества достигается за счёт увеличения совместного планирования засадки культур и сортов, с возможностью авансирования и сопровождения договора со стороны торговой сети на всех его этапах





Сценарии работы с производителями



Агроконтракт

Долгосрочное фиксирование объёмов будущего урожая по гарантированной и/или открытой цене

- Длинный горизонт планирования
- Гарантия выборки 100% объёма
- Учёт производственных мощностей производителя с дальнейшим формированием графика поставок на предстоящий период
- Закупка дополнительного объёма в приоритете на условиях договора
- Оптимизация ресурсов по работе на площадке по сбору коммерческих предложений



Еженедельный спот

Сбор коммерческих предложений на портале ФРОВ

Закупка объёма в рамках недельной потребности

- Волатильность ассортимента и потребности при сборе коммерческих предложений
- Выборка по потребности (не менее 70% согласованного объёма)
- Отсутствие графиков, формирование ежедневных заказов по потребности
- Выборка не превышает согласованного объёма
- Участие поставщика в более чем 20 сборах коммерческих предложений на площадке покупателя на еженедельной основе



Ежедневный спот

Сбор коммерческих предложений на портале ФРОВ

Дозакупка объёма в рамках дополнительной потребности

- Доля объёма, которую теряет производитель
- Отсутствие процесса планирования как по ассортименту, так и по объёмам
- Заказы к поставке на завтра / послезавтра
- Участие поставщика в более чем 20 сборах коммерческих предложений на площадке покупателя на ежедневной основе

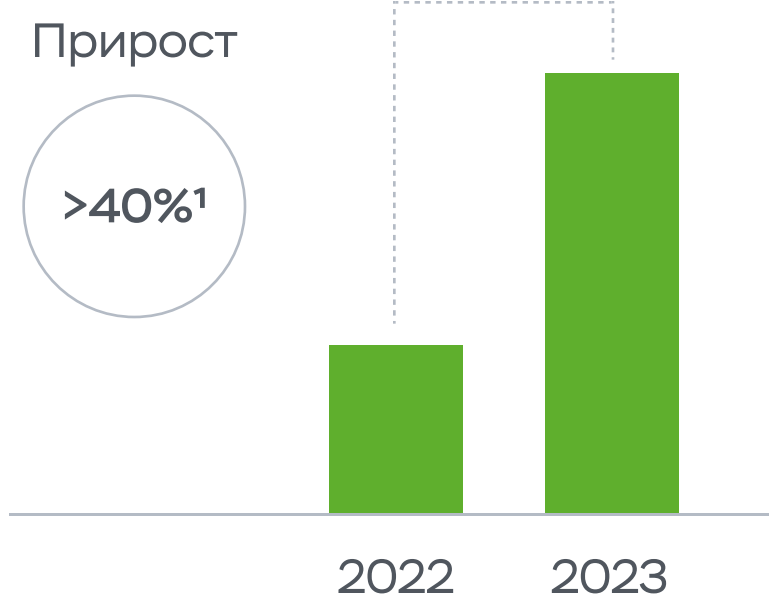
Бизнес-кейсы 2023

Формат сотрудничества

Динамика отгрузок в объёме



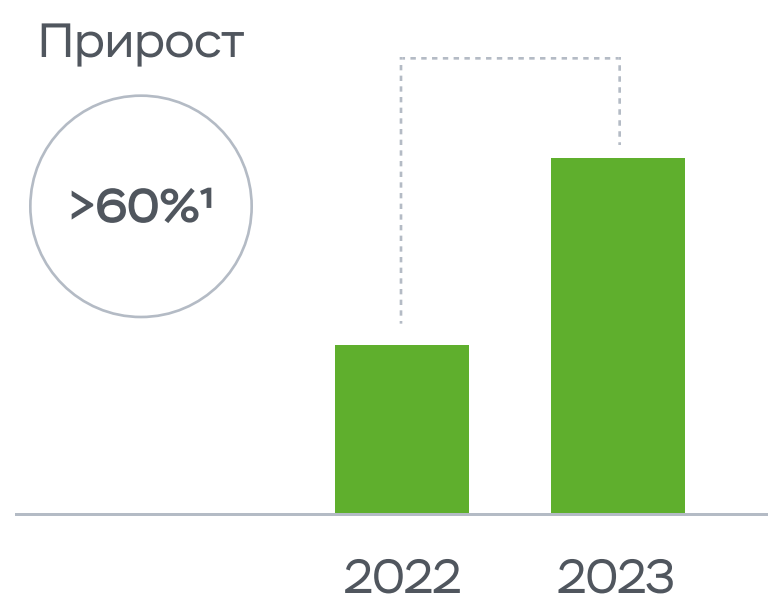
Агроконтракт на поставку эксклюзивных позиций



Удалось проработать дополнительное строительство на Дальнем Востоке и приобретение теплиц, что позволит максимально закрыть потребность торговой сети в наращивании объёмов по всей географии поставок тепличных культур



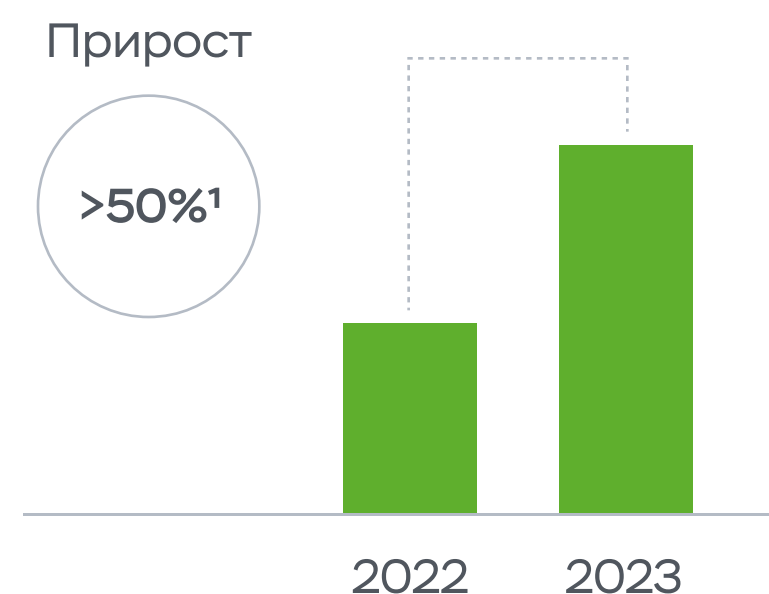
Агроконтракт на условиях авансирования в счёт поставок будущего урожая



Осуществили покупку дополнительного фасовочного оборудования для фасовки картофеля, а также закупку СЗР



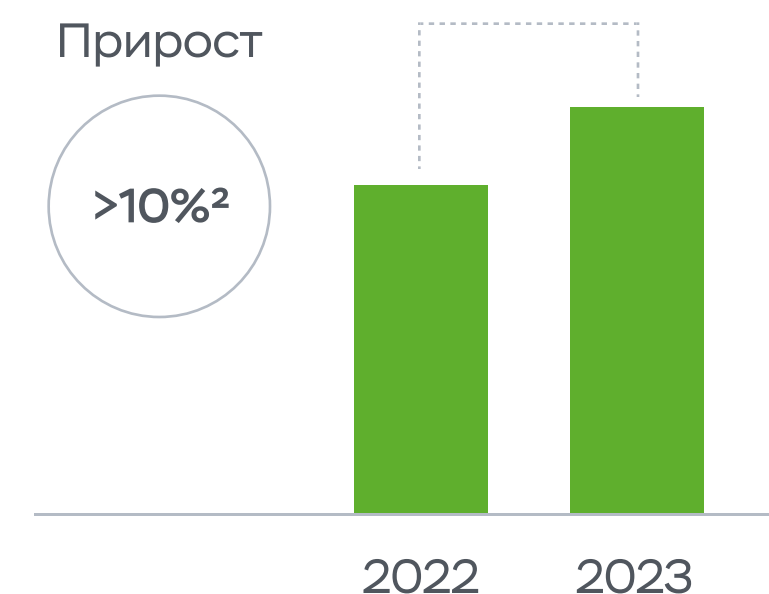
Агроконтракт на условиях авансирования в счёт поставок будущего урожая



Своевременно обеспечили всем необходимым своё производство для нового сезона: закупка сырья, СЗР, расходные материалы и т. д.



Соглашение о намерениях на 3 года на ягоду, производимую Гринфилдс-Агро



Заранее спрогнозировали потребности в закупке саженцев, которые закупаются за 6 месяцев до высадки. Благодаря подписанию долгосрочного соглашения производитель смог оценить свои текущие мощности и принял решение о расширении площадей посадки ягод

¹ Данные за январь-ноябрь

² Данные за июнь-сентябрь

Виды агроконтрактов

Ранее Сейчас Завтра

Спот +
сезонные
и годовые
программы

Контракты
на период
менее года



Агроконтракт без авансирования

Сезонный / годовой контракт
с фиксацией объёма без
дополнительного инвестирования

Ценовые условия

- С плавающей ценой – цена устанавливается перед периодом отгрузок на основании индикативных торгов
- С фиксированной ценой – цена фиксируется на периоды поставок
- Проводится агрономическое сопровождение сотрудником X5 Group

Основные условия выбора поставщика

- Является верифицированным производителем

Агроконтракт с авансированием

Сезонный / годовой контракт
на авансирование выращивания
будущего урожая

- Аванс выдается для выполнения агротехнических работ
- Выплата аванса производится до начала агротехнических работ в размере до 30% от суммы контракта
- Зачёт аванса производится при старте отгрузок путём удержания сумм для оплаты за принятые партии

Основные условия выбора поставщика

- Сотрудничество с X5 Group более 1 года
- Поставщик осуществляет деятельность более 3 лет
- Поддерживается стабильно высокий уровень сервиса
- Отсутствует задолженность перед X5 Group



Стратегическое партнёрство

Агроконтрактация
на период 3–5 лет:

- Заключается со стратегическими партнёрами
- Контрактуется потребность на 3–5 лет
- Гарантия выборки объёмов

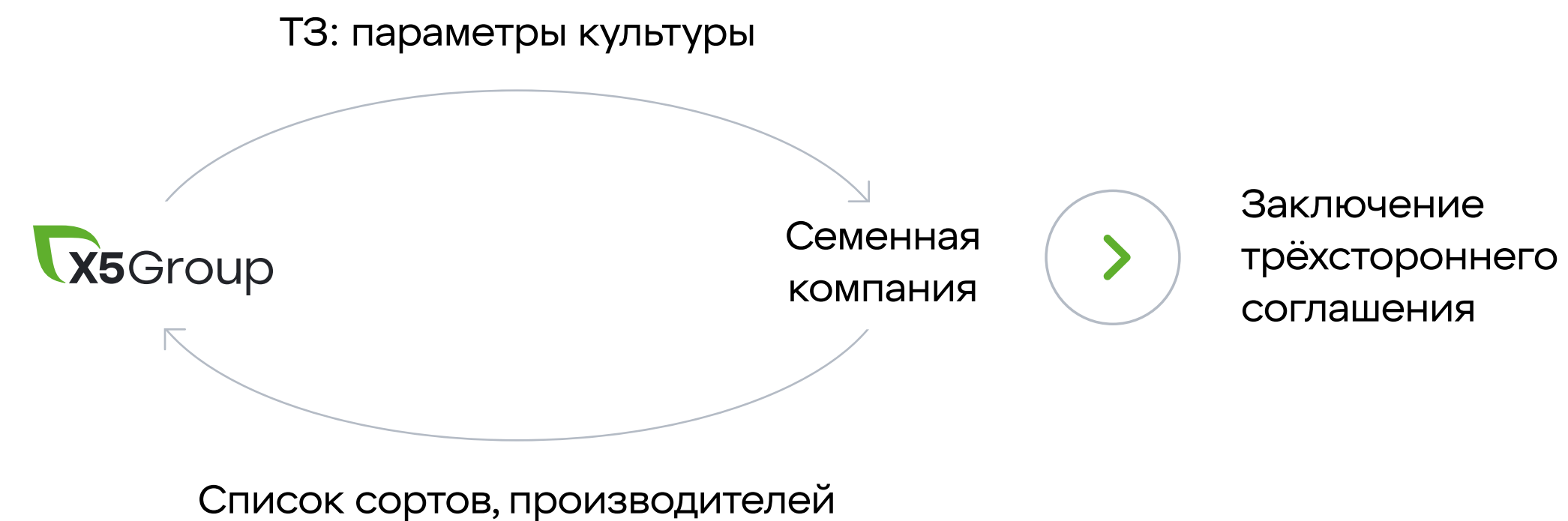
Основные условия выбора поставщика

- Является стратегическим партнёром

Трёхстороннее сотрудничество



Этапы



От производителя

- Эксклюзивные, уникальные сорта
- Поддержание SL на уровне 90%
- Гарантии поставок
- Совместное планирование севооборота
- Прозрачное ценообразование
- Возможность экстренных поставок
- Стабильно высокое качество

Потенциальные партнёры для трёхстороннего соглашения

Селекционные компании:

- Сингента
- Райк Цваан
- Гавриш
- Энза
- Саката
- Де Ройтер

Схема заключения агроконтракта

01



Поиск поставщика
для агроконтракта

02



Выезд к поставщику и подтверждение
статуса производителя (если статус
не подтверждён)

03



Заключение договора поставки
(если не заключён)

04



Ведение переговоров
и согласование условий
агроконтракта

05



Заключение агроконтракта
с поставщиком

06



Выплата аванса (при наличии)

07



Проведение поставщиком
агротехнических работ

08



Старт отгрузок по агроконтракту

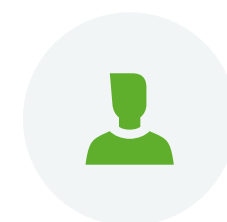
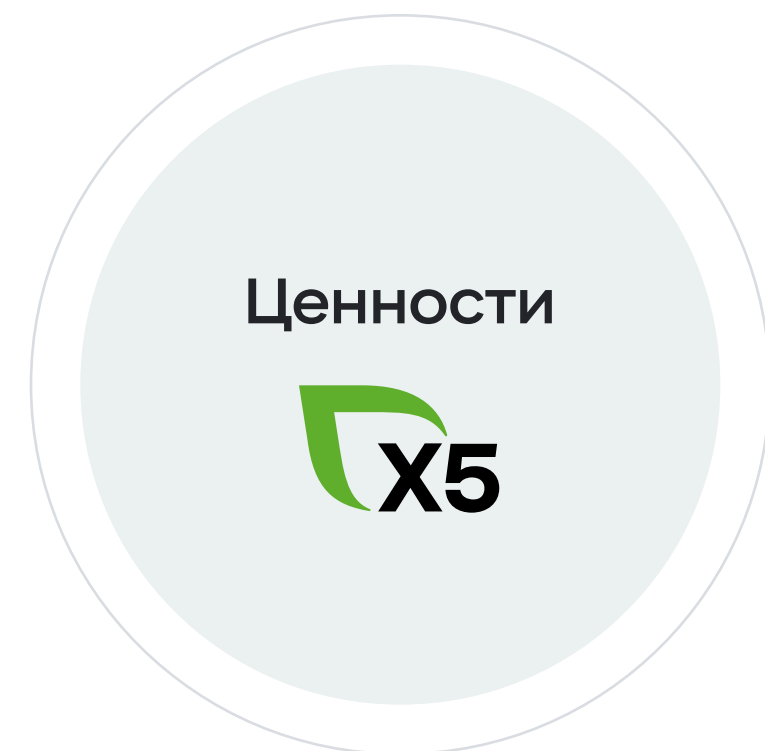
Наши контакты

Торговая сеть	Проект	Категория	Контактные лица	Должность	Почта
Пятёрочка	Агроагрегатор	Все категории ФРОВ	Сергей Ключко	Руководитель проекта «Агрегатор»	Sergey.Klyuyko@x5.ru
	Агроконтрактация	Огурцы, томаты	Юлия Мищан	Руководитель категории	Yuliya.Mischan@x5.ru
	Агроконтрактация	Перцы, кабачки, баклажаны, тыквы, полуфабрикаты овощные	Александр Тамбовцев	Руководитель категории	Aleksand.Tambovtsev@x5.ru
	Агроконтрактация	Корнеплоды, капуста	Дмитрий Сафронов	Руководитель категории	Dmitry.Safronov@x5.ru
	Агроконтрактация	Картофель, лук, чеснок	Илья Викторов	Руководитель категории	Ily.Viktorov@x5.ru
	Агроконтрактация	Зелень, салаты, грибы, бобовые, цветы	Сергей Чижиков	Руководитель категории	Sergey.Chizhikov@x5.ru
	Агроконтрактация	Орехи, сухофрукты	Мария Климанова	Руководитель категории	Maria.Klimanova@x5.ru
	Агроконтрактация	Арбузы, дыни	Алёна Мещеринова	Руководитель категории	Alena.Meshcherinova@x5.ru
	Агроконтрактация	Ягода, винограды	Анна Лозова	Руководитель категории	Anna.Loзова@x5.ru
	Агроконтрактация	Яблоки, груши	Игорь Маликов	Руководитель категории	Igor.Malikov@x5.ru
	Агроконтрактация	Косточковые	Наталья Савченко	Руководитель категории	Nataly.Savchenko@x5.ru
Перекрёсток	Агроагрегатор / агроконтрактация	Все категории ФРОВ	Николай Майоров	Менеджер по программным закупкам ФРОВ	N.Mayorov@x5.ru

Миссия X5

Наша миссия:
быть лучшим местом
для покупок на земле,
превосходя ожидания

Наша видение:
мы работаем для клиента
через партнёрство
на результат



Клиент



Партнёрство



Результат

Спасибо за внимание

