

# ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ИЗ ЧАТА В ЭФИРЕ ПЛЕНАРНОЙ СЕССИИ КОНФЕРЕНЦИИ X5 DIALOG 2024

## **Хотелось бы подробнее узнать про роботизацию процессов в логистике (РЦ).**

В компании принята стратегия роботизации действующих и строящихся РЦ. В рамках нее мы планируем автоматизировать 10-15 РЦ в год. В 2027 году планируем запустить полностью роботизированный РЦ.

## **Вопрос по торговой сети «Перекрёсток»: последнее время идет значительное сокращение ассортимента лидеров рынка в пользу расширения неизвестных брендов. Аргументируется это фокусом на СVP ассортимент. На каком уровне ожидается предел насыщения СVP? И не боится ли сеть потерять лояльных к бренду потребителей?**

«Перекрёсток» расширяет спектр потребностей, которые покупатель может удовлетворить в магазине. Мы стремимся к качественной дифференциации ассортимента, для решения этой задачи возможно сокращение так называемых «дублей» внутри одной потребности. Мы внимательно отслеживаем реакцию покупателей и стремимся представить на полках все те товары, которые востребованы нашей целевой аудиторией.

## **Есть дата запуска своего РЦ на Дальнем Востоке?**

В конце осени 2025 года запланировано открытие РЦ в Хабаровске.

## **Какие новые бренды и в каких категориях планируете к запуску в ближайшее время?**

Мы фокусируемся на развитии СТМ и собственных брендов X5. СТМ «Выручай» — это новый зонтичный бренд в среднем ценовом сегменте, его задача – стать флагманом, приносить выручку и влиять на лояльность наших покупателей, их приверженность торговой сети «Пятерочка». «Вкус и польза» — бренд, символизирующий честный ЗОЖ, простой и понятный для каждого, он дает возможность не тратить силы и время на здоровое питание. Скоро на полках появится собственный бренд от X5 в категории кормов для животных – Cattera. Также в сегменте кормов для кошек присутствует бренд Van Kot — это СТМ со стратегическим партнером.

## **Как стать вашим стратегическим партнером, есть несколько уникальных предложений.**

Чтобы стать стратегическим партнером X5/торговой сети, нужно:

- изъявить о своем желании руководителю или директору категории;
- быть готовым к взаимным обязательствам на более чем 3 года;
- быть готовым вместе работать со стаканом себестоимости;
- быть готовым идти в совместные проекты и процессы поиска эффективности.

## **Мы готовы производить СТМ по направлению «Бытовая химия» для «Чижика».**

С удовольствием рассмотрим ваше предложение, контакт руководителя направления: [Ale.Aleksandrina@x5.ru](mailto:Ale.Aleksandrina@x5.ru). Контакт КМ: [Aleksa.Bogdanchikova@x5.ru](mailto:Aleksa.Bogdanchikova@x5.ru)

## **Ответ всегда один – нет квот, напишем, когда будут. И так каждый год.**

К сожалению, у нас не всегда есть возможность представить на полках ассортимент всех поставщиков, которые хотят ввести свою продукцию. Пространство магазина ограничено. Принимая решение о вводе поставщика, мы руководствуемся двумя основными критериями: востребованностью товара и экономической эффективностью для компании.

**Рассматривали ли вы вариант реализации предложения покупателю налить кофе в свой многоразовый стакан, придать со своим. За это скидку, например, можно предложить или бонусы на карту. И сделать классный призыв к действию – не использовать одноразовую, перерабатываемую посуду. Одновременно можно**

**продавать классные стильные стаканы, термокружки, которые будут служить вам же и рекламой.**

Это отличная идея, и мы рассматриваем такую возможность. Скидка при использовании многоразового стакана может стать отличным стимулом для покупателя, а сокращение использования одноразовой тары защитит окружающую среду.

**Подскажите почту категорийных менеджеров по кондитерским изделиям в торговой сети «Чижик». Мы готовы производить под СТМ. На рынке с 2002 года и предложение дешевле конкурентов! На почту 112@chizik – нет ответа.**

С удовольствием рассмотрим ваше предложение, контакт руководителя направления: [Ale.Aleksandrina@x5.ru](mailto:Ale.Aleksandrina@x5.ru), контакт КМ: [Oksana.Arshan@x5.ru](mailto:Oksana.Arshan@x5.ru)

**Успешные кейсы в рамках реализации инициативы по стратегическому партнерству в 2023 году.**

Денис Вечканов в своем выступлении привел в пример кейс с компанией «Байсад», ознакомиться можно на записи конференции [по ссылке](#).

**Поделитесь, пожалуйста, контактами КМ по кондитерским изделиям территории СЗФО торговой сети «Пятерочка».**

Коммерческое предложение по любой категории и в любой регион вы можете направить через портал поставщиков: <https://www.x5.ru/ru/suppliers/submitting-commercial-offer/> Запрос сразу попадет ответственному за категорию менеджеру, который рассмотрит его и даст ответ в течение 14 дней.

**Торговая сеть «Перекрёсток» активно применяет инновации-роботы, электронные ценники. Что еще тестируете? Хотелось бы узнать больше про роботизацию процессов в логистике (РЦ).**

В компании разработана стратегия роботизации действующих и строящихся РЦ, мы планируем тиражировать автоматизированные решения на 10-15 РЦ в год. Так, в 2027 году будет запущен полностью роботизированный РЦ. Ключевые внедряемые технологии направлены на роботизацию следующих процессов: хранение, перемещение паллет, комплектация, инвентаризация, клининг.

**Сегодня говорят про развитие СТМ. Какую долю СТМ планируете вы к 2028 году?**

В «Пятёрочке» доля ЭТМ и СТМ планируется на уровне 45%. В «Перекрёстке» в 2028 году доля достигнет 35%. В «Чижике» цель по доле СТМ в ассортименте составляет 65%.

**Какие ценовые сегменты товаров вы стратегически планируете развивать? Если есть возможность детализировать по категориям и вашим каналам продаж.**

Мы хотим, чтобы наш ассортимент развивался как в низком, так и в высоком ценовом сегменте. Наша задача – закрыть потребности покупателя, с учетом различных клиентских миссий.

**Какие новые товарные категории появятся в «Пятёрочке»?**

В ближайшее время заметно расширится линейка "Вкусно и Польза", которая включает продукты для здорового питания.

**Когда в приложении X5 промокод от подписки «Пакет» будет применяться автоматически и его не придётся вносить руками?**

В мобильном приложении «Перекрёстка» этот функционал уже доступен пользователям. В мобильном приложении «Пятёрочки» запустится в первом квартале 2025 года.

**Подскажите контакты категорийных менеджеров в формате онлайн: Бакалея, Яйцо, Бытовая химия. Хотелось бы сделать более широкое предложение.**

Вы можете направить свой запрос на адрес электронной почты: [KD\\_Digital\\_Leaders@x5.ru](mailto:KD_Digital_Leaders@x5.ru)

**Какую роль в вашей стратегии развития d-com занимают агрегаторы (Яндекс еда, Купер, раздел супермаркеты в Т-банке)?**

Агрегаторы и партнерские витрины — это один из каналов развития наших сервисов в онлайн. Мы уже присутствуем на большинстве крупных платформ и планируем дальше развивать сотрудничество в этом направлении. При этом, приоритетом для нас остается рост собственной доставки и улучшение сервиса в собственных каналах взаимодействия с покупателем.

**Будет ли увеличение поставок на ХАБ Богородск АО «Арвияй» группы Фрукты и Овощи?**

X5 Import управляет несколькими хабами для приемки товара категории «фрукты и овощи» в Московской области, Краснодарском крае и Санкт-Петербурге. В ближайшее время компания планирует развивать хабы в восточной части России для перенаправления потоков Средней Азии и Юго-Восточной Азии, что позволит сократить плечо доставки импортных товаров из этих регионов в РФ, а также высвободит мощности хаба в Московской области для приемки большего количества товара от поставщиков.

**Подскажите, пожалуйста, контакты менеджера «Перекрёсток» «Зелёная Линия» по направлению: Бытовая химия.**

Категорийный менеджер non-food «Зелёная линия» Сергей Сытин: [Sergey.Sytin@x5.ru](mailto:Sergey.Sytin@x5.ru)

**Подскажите, пожалуйста, контакты сотрудника, принимающего решение по принятию цен в категории ЗОЖ Х5 в СПб.**

Решение о ценообразовании принимает категорийный менеджер внутри Х5, закрепленный за категорией ЗОЖ.

**Вопрос к Раисе Поляковой. Расскажите, пожалуйста, о проекте полка для товаров «Сделано в Москве». Какие условия и требования для товаров с логотипом «Сделано в Москве», кроме имеющегося логотипа, чтобы у нас появилась возможность поставить свои товары на эту полку?**

Данный проект был инициирован департаментом маркетинга торговой сети «Перекрёсток» совместно с Правительством Москвы для поддержки производителей. Данные товары выделялись в магазине на специальной красной полке, проект реализовывался в 20 супермаркетах и продлился до 31 августа. В настоящий момент нет информации по продлению или запуску аналогичного проекта.

**Вопрос по требованиям к ингредиентам, применяемым при производстве СТМ «Зелёная Линия». Кто определяет какие ингредиенты можно применять, а какие нельзя?**

Концептом «Зелёная линия» является чистый состав - это фундаментальное условие. Сейчас мы форматируем ассортимент «Зелёной линии» как амбассадора правильного питания на основе рекомендаций Университета образовательной медицины и других внешних экспертов. Список ингредиентов определяется чистотой (без Е) и объективной нутрициологической методологией.

**Стратегическое партнерство на основе Open book. Есть ли гарантии от Х5, что данные не «утекнут» в сеть или конкурентам. Как они будут использоваться? Ведь не секрет, что и менеджеры кочуют из сети в сеть и не только, с накопленным багажом знаний...**

Основой для обеспечения конфиденциальности выступает соглашение о нераспространении коммерческой информации. В компании действует ряд строгих мер по сохранению интеллектуальной собственности, кроме того, уже в ближайшее время начнет действовать раздел в личном кабинете поставщика, посвященный OpenBook. т.е. весь обмен информацией будет осуществляться только через контролируемые каналы, оставляющие цифровые следы, при этом, любой экспорт информации останется запрещен.

**Можно ли получить список магазинов, управляемых директорами-партнерами?**

Программа «Директора-партнеры» – это изменение модели управления, она постоянно расширяется, и в среднесрочной перспективе все директора зайдут в эту программу.

## **Поставщики каких товарных категорий наиболее востребованы?**

Поставщики категории «готовая еда».

## **Когда на Дальнем Востоке можно ждать «Много лосося»?**

В текущее время торговая сеть «Пятёрочка» тестирует новый расширенный подформат магазинов с участием «Много лосося» в нескольких городах дальневосточного региона. В случае успешного пилота и принятия решения о целесообразности его расширения, «Много лосося» непременно появится на Дальнем Востоке. Следите за новостями.

## **Все спикеры говорят, что сеть открыта для общения с поставщиками, на практике получить обратную связь даже отрицательную невозможно. И это действующему поставщику, который инвестирует в готовую еду. Как в таком случае быть поставщику?**

По категории «Готовая еда» можно написать следующим коллегам:

Направление ЗХБИ: Наталия Фролова, NataliyaFrolova@x5.ru

Кулинария территории Центр, Восток и Дальний Восток: Денис Брем, Denis.Brem@x5.ru

Кулинария территории Северо-Запад, Юг и Волга: Мария Федорова, MariyaFedorova@x5.ru

По желанию можно поставить в копию Бориса Мешкова: Boris.Meshkov@x5.ru

## **Будет ли в «Чижике» программа лояльности?**

Мы рассматриваем такой вариант для нашей сети в будущем.

## **Есть ли планы по развитию «Чижика» в Северо-Западном регионе?**

Пока торговая сеть «Чижик» не планирует открывать свои филиалы в Северо-Западном регионе.

## **В «Чижике» персонала меньше, чем в других магазинах X5. Планируете ли вы устанавливать КСО для сокращения очередей?**

Мы рассматриваем такой вариант для нашей сети в будущем.

## **Подскажите, пожалуйста, контакты категории Бакалея в сети «Чижик» — по консервации. Хотели бы производить вам СТМ.**

Поставщик, заинтересованный в поставках СТМ в торговую сеть «Чижик», может оставить свое коммерческое предложение на портале поставщиков <https://partner.x5.ru>. Категорийный менеджер торговой сети «Чижик» пригласит потенциального поставщика на ближайший конкурс СТМ.

## **Когда же «Чижик» откроется в г. Богородск Нижегородская область?**

Мы пока не нашли подходящей локации в Богородске, но планируем и дальше открывать магазины в Нижегородской области.

## **Планы и стратегия по M&A. Статус и планы по интеграции с уже приобретёнными сетями. Есть ли амбиция присоединить все эти сети к торговой сети «Пятёрочка» в обозримом будущем?**

Альянс с региональными торговыми сетями с приобретением у них контрольной доли – это уникальный для X5 опыт управления, он предусматривает минимальную интеграцию в процессы компании. Сети продолжают работать под привычными для покупателей брендами и будут и дальше самостоятельно вести операционную деятельность, используя сформировавшееся конкурентное преимущество.

## **Как помогает персонализация данных?**

С развитием технологий и цифровизацией происходит увеличение количества устройств, которые могут генерировать данные автоматически. Данные с этих устройств передаются по сети на сервера в хранилища данных, где обрабатываются и сохраняются в удобном для предиктивной аналитики виде.

Сегодня хранилище данных X5 превышает 10 пб – оно одно из крупнейших в мире. Более того, мы научились строить прогнозные модели, которые на протяжении многих лет помогают работать с ассортиментом. Вряд ли вам придет пуш от нас, если вдруг у вас закончилась курица в холодильнике, но наша модель будет точно знать сколько курицы стоит закупить в конкретный магазин, исходя из десятка факторов – погоды, времени года, многолетнего анализа покупок по этой категории и т.д. Качественные прогнозные модели сегодня становятся конкурентным преимуществом.

**Вы много говорите о стратегических партнерствах, чем докажете, что это не просто лозунг? Какой объем таких контрактов?**

Стратегическое партнерство – это самая плотная степень сотрудничества торговых сетей с партнерами, включающая в себя не только гарантии объемов и стабильность поставок, но и множество других критериев и параметров, закрепляющих обязательства между контрагентами на длительный период. В настоящий момент в Перекрёстке заключено 94 таких контракта, в Пятёрочке – более 40 только за 2024 год. Мы будем наращивать число партнерств в этом формате.