

Торговая сеть «Пятёрочка» —→

Владислав Курбатов, управляющий директор
Денис Вечканов, коммерческий директор

Октябрь 2024



«Пятёрочка» — лидер рынка

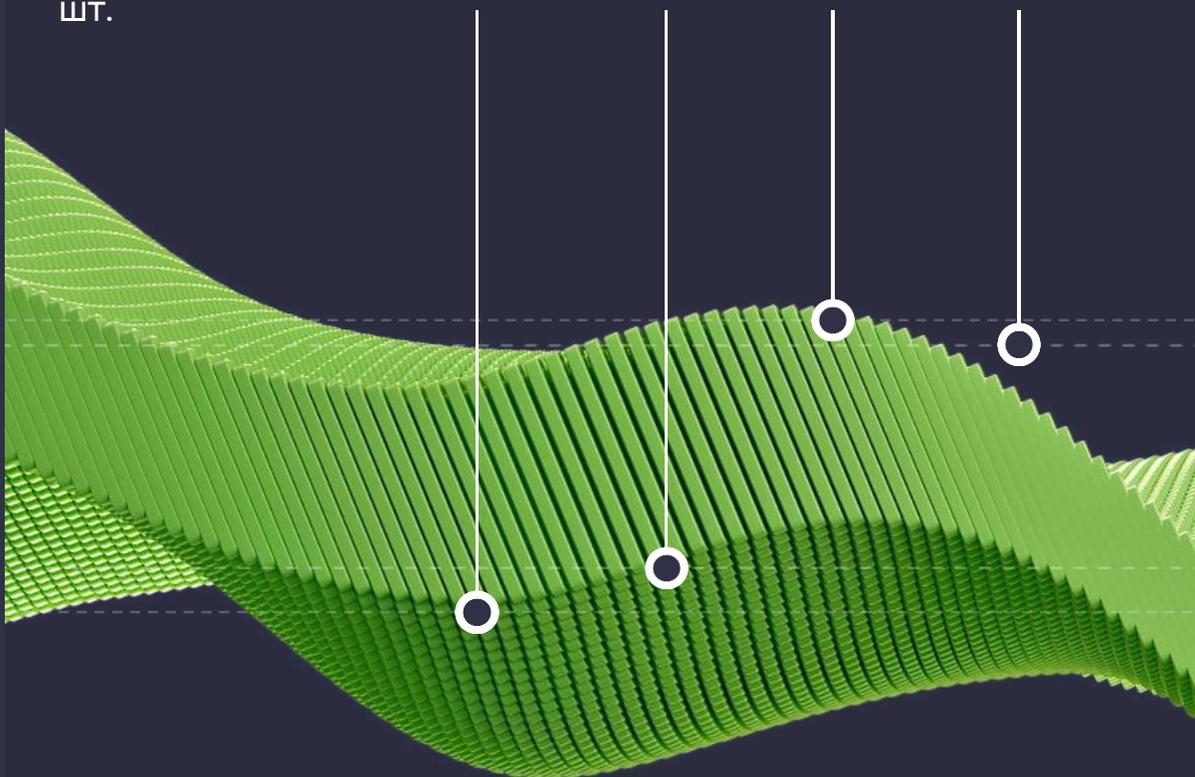


Источник: INFOline (фуд-рынок)

Продажи

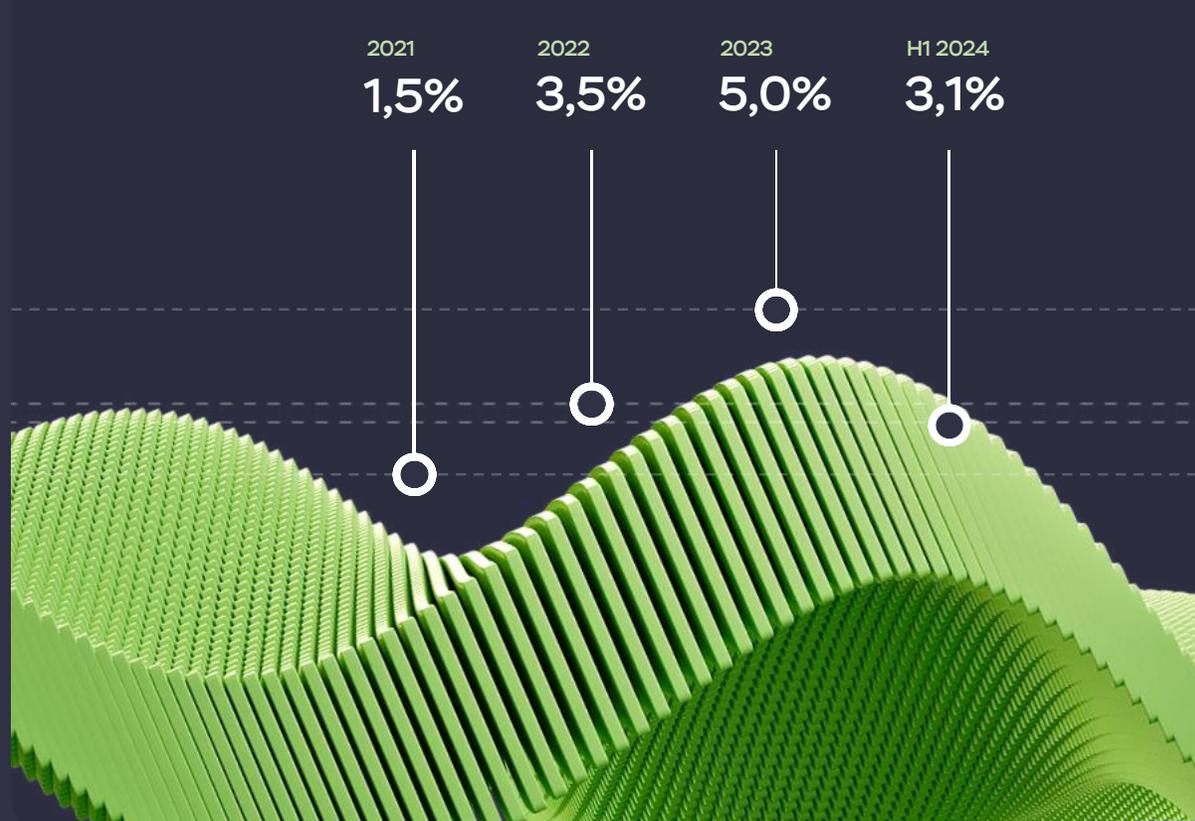
ШТ.

2021	2022	2023	H1 2024
-2,8%	-1,6%	4,9%	4,6%



Трафик

2021	2022	2023	H1 2024
1,5%	3,5%	5,0%	3,1%

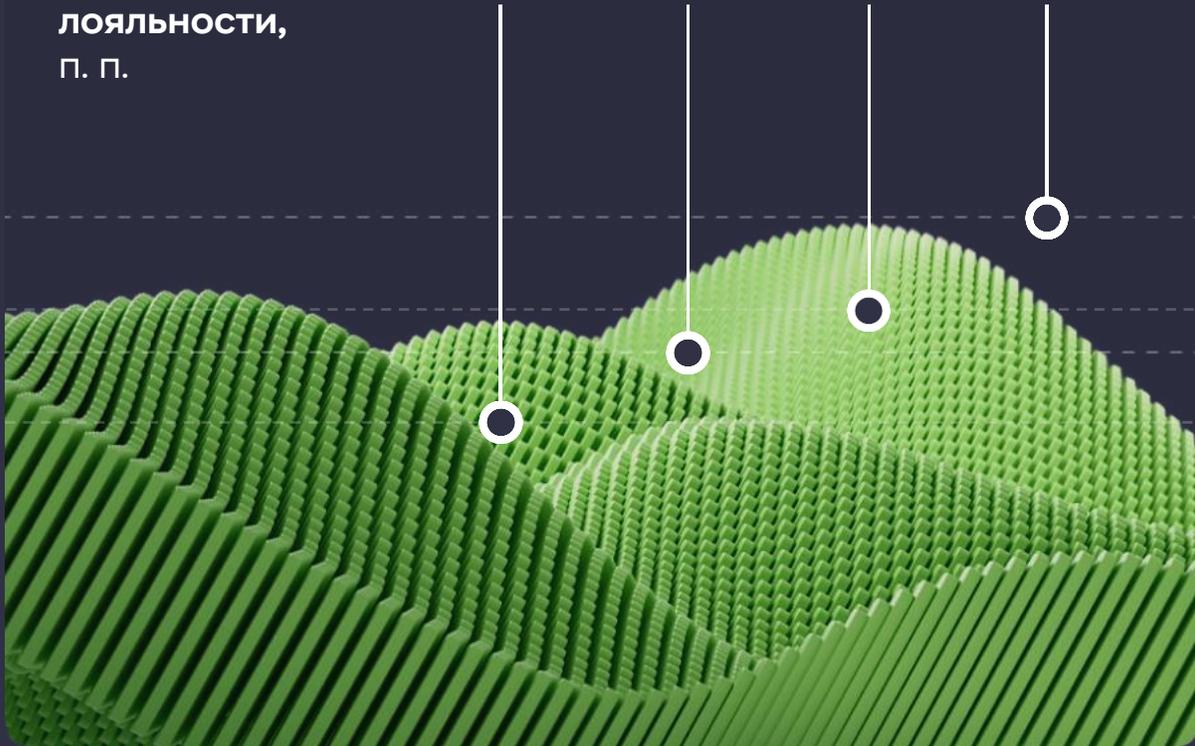


Источник: внутренние данные «Пятерочки»

NPS

индекс
покупательской
лояльности,
п. п.

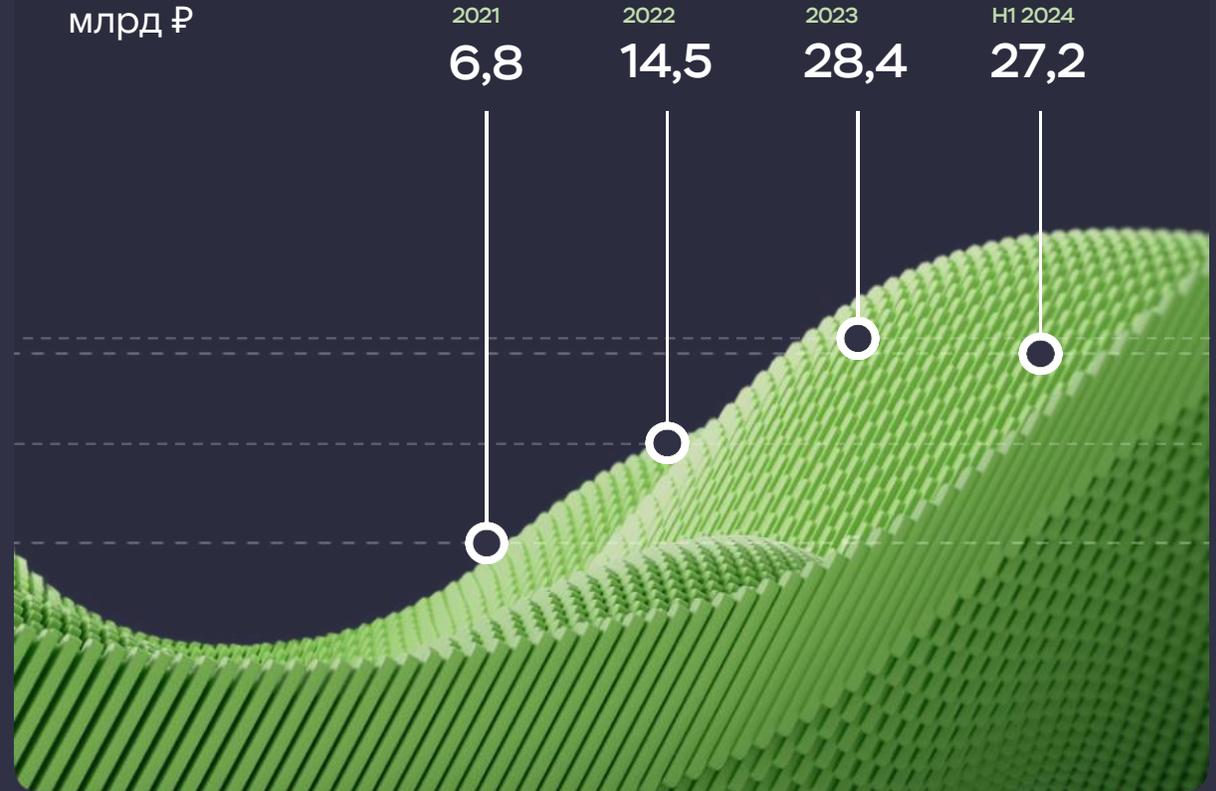
2021	2022	2023	H1 2024
14,2	17,9	27,3	33,6



Перетоки

январь — август,
млрд ₹

2021	2022	2023	H1 2024
6,8	14,5	28,4	27,2



Источник: внутренние данные «Пятерочки» и РОМИР

Результаты CVP 2021–2024 → Клиентское восприятие CVP 2021–2024

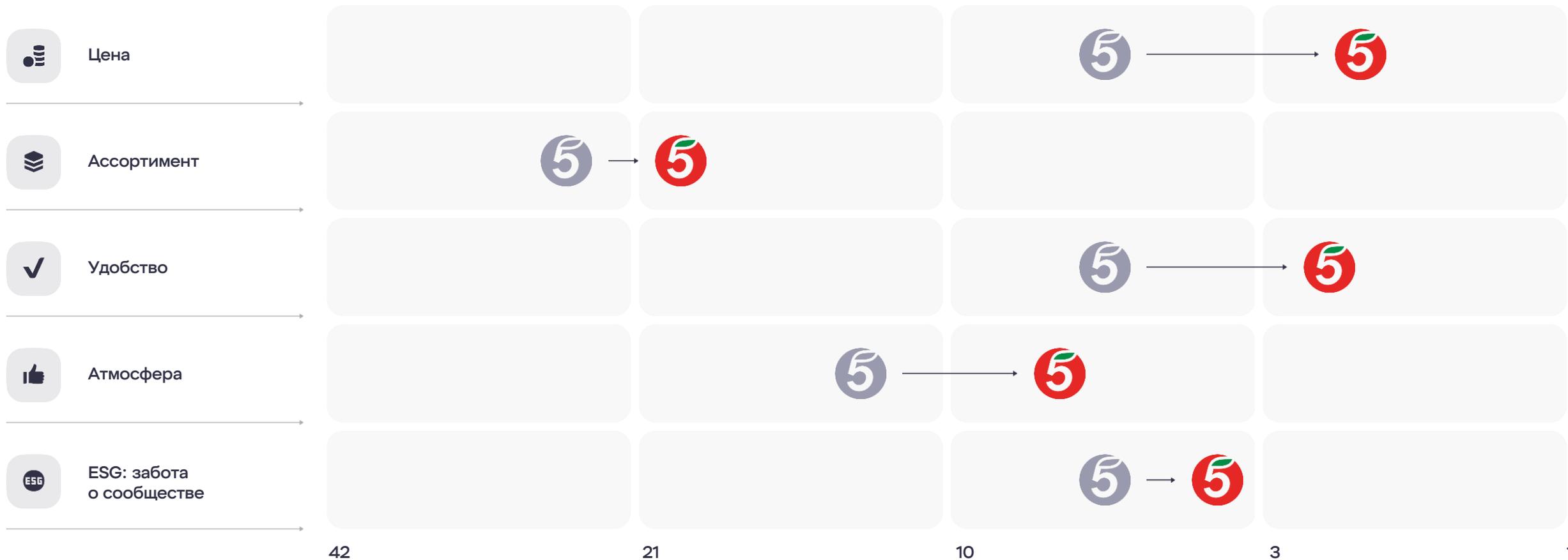
СТАТУС ЭЛЕМЕНТЫ

МНОГИЕ ЛУЧШЕ НАС

МЫ ТАКИЕ, КАК ВСЕ

МЫ ЛУЧШЕ МНОГИХ

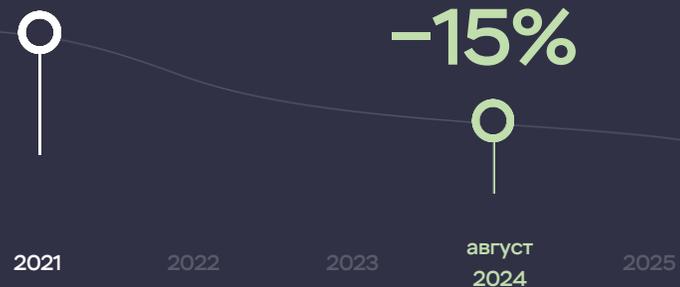
МЫ – ЛИДЕРЫ



Состояние AS-IS 2022
 Текущее состояние 1 полугодие 2024

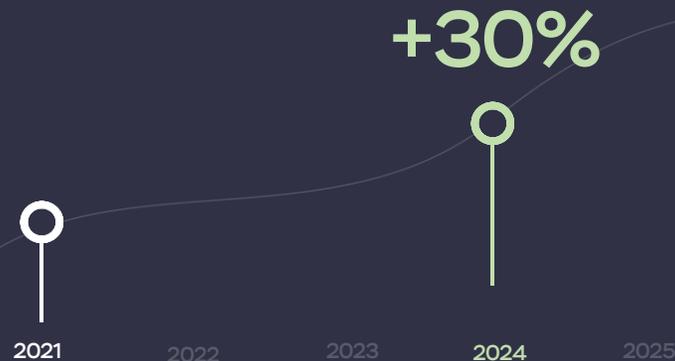
Ассортимент PLU

Количество PLU с положительным товарным запасом



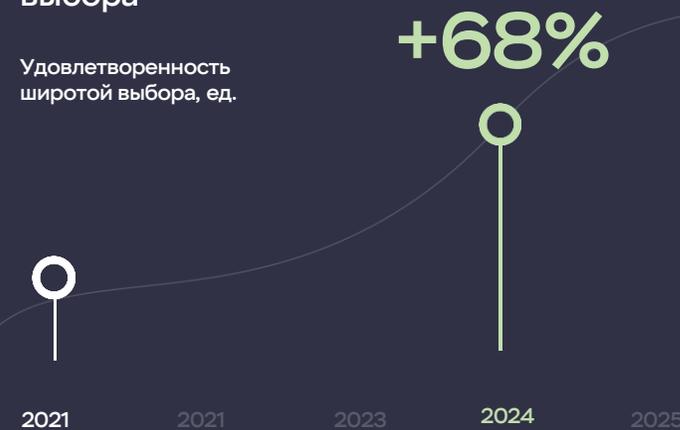
Продажи в штуках на 1 PLU

Продажи в штуках в день на одно наименование товара



CSI – широта выбора

Удовлетворенность широтой выбора, ед.



- Оптимизация ассортимента продолжится на базе данных проекта «Пересборка»
- Роль уровня сервиса и доступности товара возрастаеткратно

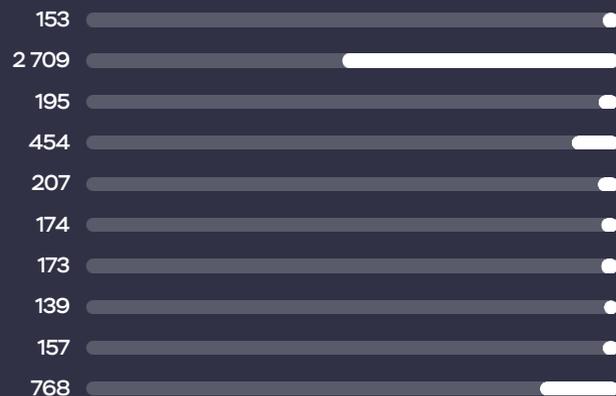
Уровень сервиса



ISA



Недопоставки, млн руб.

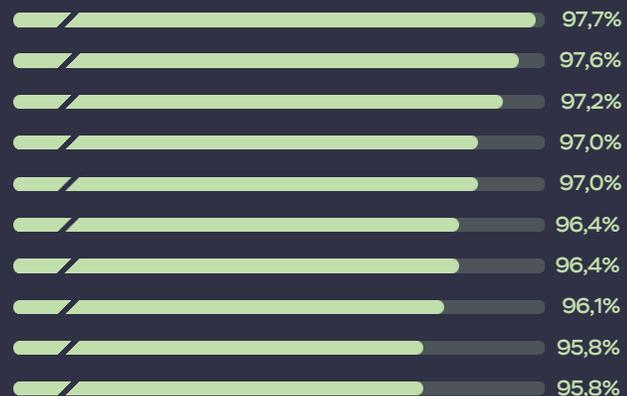


Топ поставщиков

- ООО «ИСТРА»
- АО «ТЭ-ИНВЕСТОРС»
- ООО «СМТ-ВЕНЧУРС»
- ООО «ПОРТОВЫЙ ДОК-ПАРК»
- ООО «ИСТРА ДИСТРИБУТИВ»
- ООО «ИСТРА-ИНВЕСТОРС»
- ЗАО «ИСТРА-КОММЕРСИАЛ»
- АО «ИСТРА-СЕРВИС»
- ОАО «ИСТРА-ЭНЕРДЖИ»
- ООО «ИСТРА-ДИСТРИБУТИВ»

- АО «ИСТРА»
- ООО «ИСТРА-КОММЕРСИАЛ»
- ООО «ИСТРА-ЭНЕРДЖИ»
- ООО «ИСТРА-ДИСТРИБУТИВ»
- АО «ИСТРА-СЕРВИС»
- ООО «ИСТРА-ЭНЕРДЖИ»
- АО «ИСТРА-ИНВЕСТОРС»
- ООО «ИСТРА-КОММЕРСИАЛ»
- ЗАО «ИСТРА-КОММЕРСИАЛ»
- ООО «ИСТРА»

Уровень сервиса*



Если SL 95%,
то +17 млрд



от 95%

до 95%



Планирование взаимовыгодной цепочки — от производства поставщика до полки в магазине



Стратегическое партнёрство
и E2E-планирование
цепочек поставок



Цикл стратегического
планирования логистики



Автоматизация
и прогнозирование
пополнения товаров



Реализация закупочных
стратегий

Приоритеты клиентского предложения 2028



Низкая цена



Дифференциация
ассортимента



Доступность
на полке

-15%

Сократили ассортимент за 2,5 года



+30%

Повысили продажи в штуках на 1 PLU



Ассортимент PLU

Количество PLU с положительным товарным запасом

Напитки

↓ -11%



декабрь 2021 август 2024

Бакалея

↓ -14%



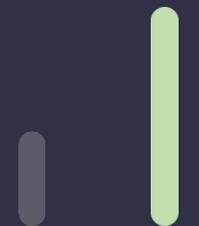
декабрь 2021 август 2024

Продажи в штуках на 1 PLU

Продажи в штуках в день на одно наименование товара

Напитки

↑ +57%



декабрь 2021 август 2024

Бакалея

↑ +22%



декабрь 2021 август 2024

CSI – широта выбора

Удовлетворенность широтой выбора, ед.

Напитки

↑ +69%



декабрь 2021 август 2024

Бакалея

↑ +103%



декабрь 2021 август 2024

МОЛОКО

ДЕТИ

×2

Увеличили долю SRP
за два года





2,5 п. п.

Потенциал
возможностей
роста совместной
E2E-эффективности

Рычаги

Управление сквозной себестоимостью

«от поля до полки»

Совместная закупка сырья,
упаковки и материалов

Повышение эффективности цепи поставок
полные фуры и самовывоз, монопаллеты

Совместное планирование



Потенциальные эффекты
при полной реализации
2025–2026

0,3 п. п.

Совокупное снижение себестоимости в год

0,6 п. п.

Эффект на ВД в год при масштабировании

1,5 п. п.

Эффект на ВД в год при масштабировании

до 2 п. п.

Рост доступности

Модель сотрудничества с поставщиком, основанная на долгосрочной взаимной выгоде и обязательствах

Структура взаимодействия

Данная модель даёт поставщику гарантию выборки объёмов, предсказуемость, стимул для инвестиций и расширения

Критерии

- Гарантия долгосрочного сотрудничества
- Взаимные обязательства
- Инвестирование в совместные проекты
- Создание/развитие продуктов СТМ и ЭТМ

Архитектура взаимодействия

- Регулярность обзора и контроль исполнения намеченного
- Согласованные роли и ответственности
- Совместное долгосрочное планирование

Инструменты взаимодействия

- Длинный выход из модели стратегического партнёрства
- Формула цены / open book
- Предоставление долгосрочных прогнозов



Рост партнёрств

>40

новых партнёров в 2024 году

>100

новых партнёров в 2025 году



“В Пятёрочке нет четкого понимания, за что отвечает федеральный менеджер, а за что отвечает региональный”

“Уж если мы прошли отдел качества в X5, то, поверьте, во всех остальных сетях мы его просто пролетаем”



“У каждого менеджера каждого макрорегиона Пятёрочки свои нормативы, свои понятия о работе, соответственно, свои регламенты, нет централизованного подхода к работе с поставщиком”



6

территорий



10 тыс.

коммерческих предложений
(зарегистрированных)



>5 тыс.

поставщиков



>100 тыс.

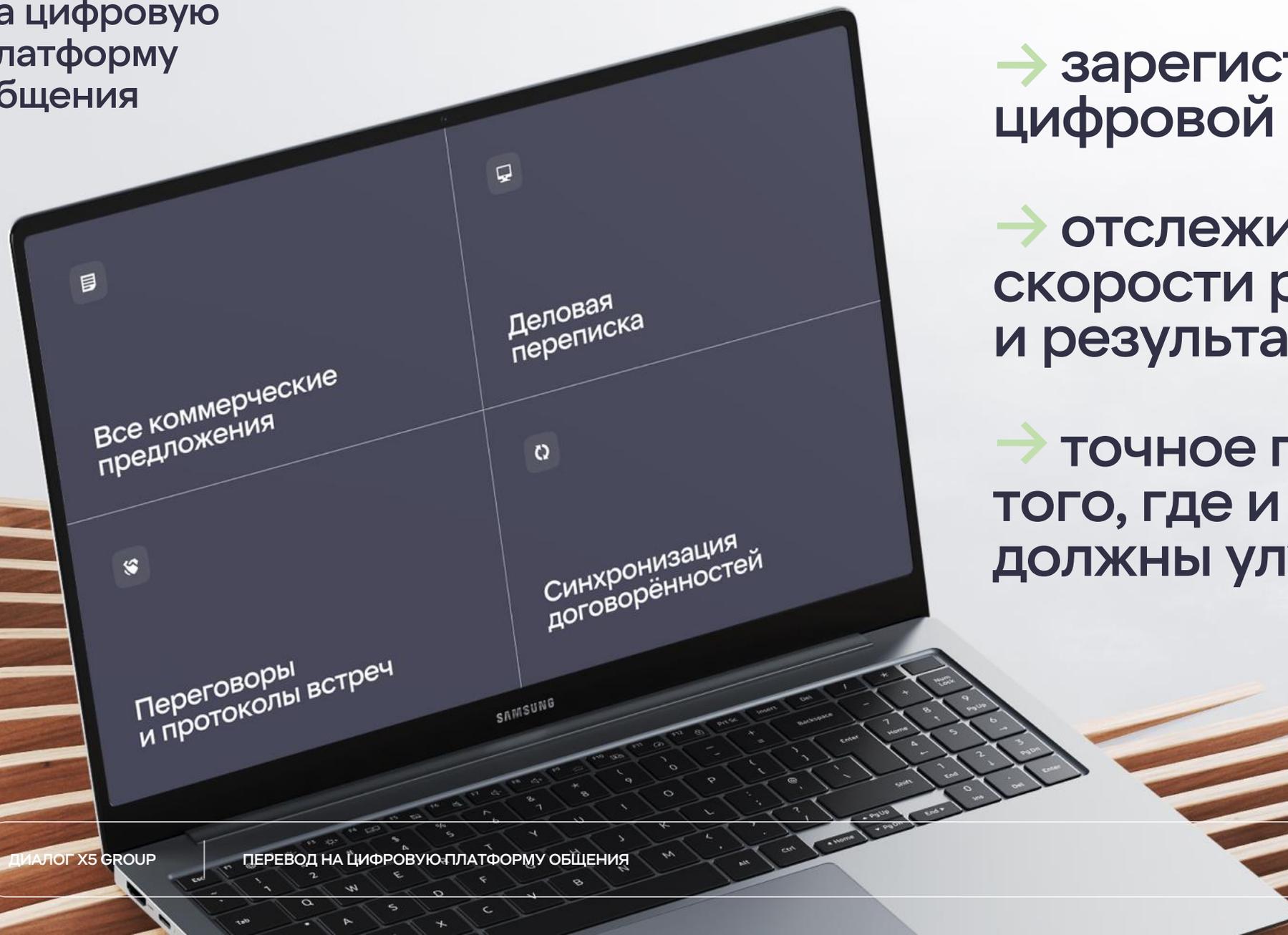
сообщений, писем,
протоколов встреч

”

Вы не можете управлять
тем, что нельзя измерить

Питер Друкер,
гуру менеджмента

Перевод
на цифровую
платформу
общения



→ зарегистрированный
цифровой след

→ отслеживание
скорости реакции
и результатов

→ точное понимание
того, где и как мы
должны улучшиться

Мы с Вами ставим амбициозные задачи

→ давайте
подготовим
наши команды