



Аналитика продаж: цифровой диалог
ритейлера и поставщика

Все в плюсе: как использование
Big Data X5 помогает работе
категорийного менеджмента



Пипко Яна
Senior
Category
Manager



**Связова
Анастасия**
Junior
Category
Manager

**CM LAB Industries Октябрь 2024
Яна Пипко, Анастасия Связова**

Henkel → 2023 LAB Industries в России



30
лет
успеха



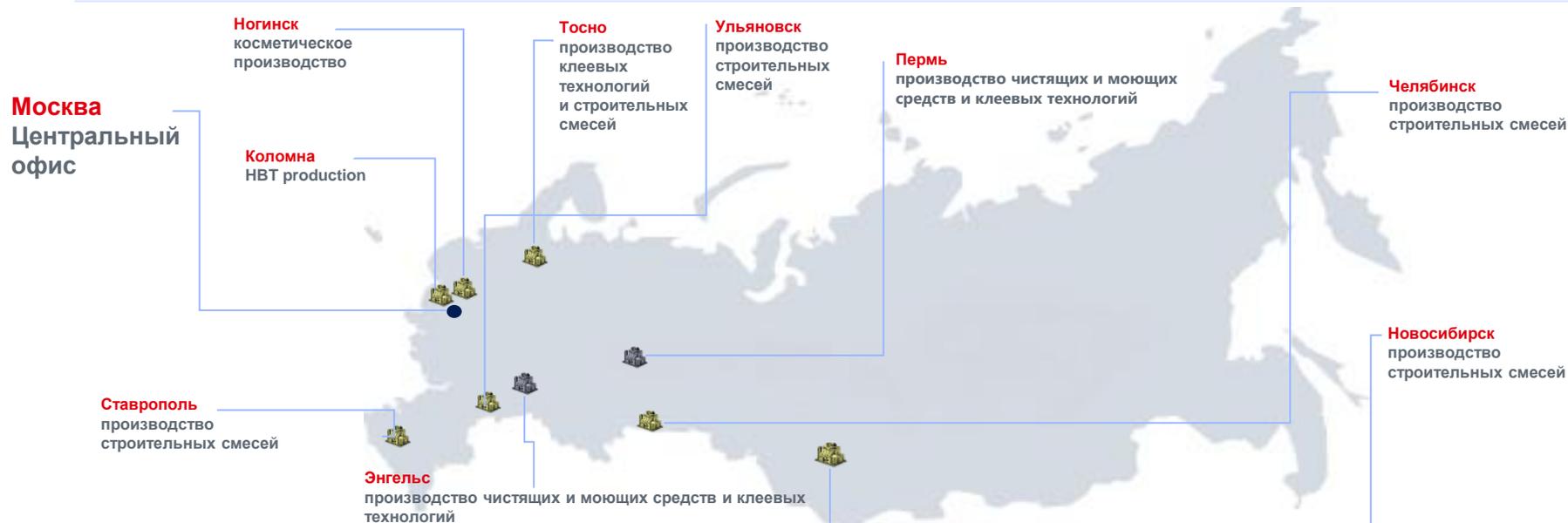
>2 500
сотрудников



10 заводов
12 офисов



>90% продуктов
производятся в
России



Более **25 миллиардов**
руб инвестировано в
заводы в России



В **Перми** самый
технологичный
склад Henkel в
мире



Энгельс первый завод
Henkel в России
Самый эффективный
завод Henkel в мире

Трансформация компании → НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

LAUNDRY & HOME CARE



Персил Брелф ЛОСК
E Сомат ПЕМО ЛЮКС
Вер нель КЛИН Ласка

BEAUTY CARE



шаума Палетт Фа
ГЛИСС КУР сьёсс
шаума kids Тафт

LAB
CONSUMER
BRANDS

Инструменты X5 Диалог



Типовые отчеты:

- анализ трендов
- диагностика категории

Еженедельный отчет

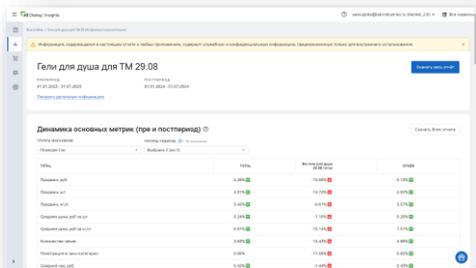
Оценка промо с минимальным лагом -> оперативная корректировка промо тактики

BlackDune

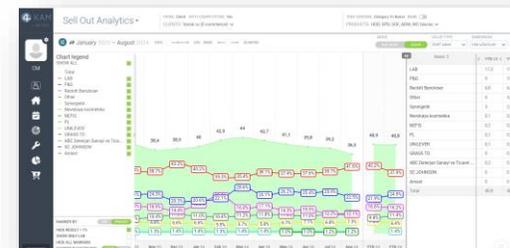
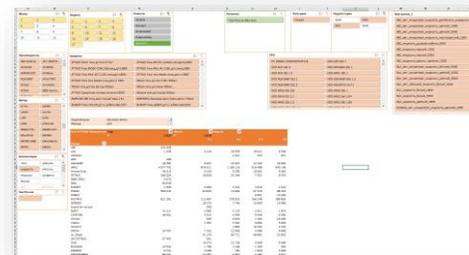
Инструмент для ежедневного использования

4KAM

Данные клиентов + мэппинг данных



Скриншот дашборда X5 Dialog | Insights, показывающий подробную таблицу с данными. Таблица имеет несколько столбцов с заголовками, включая даты и значения. В таблице выделены некоторые строки и столбцы.



Как использовали данные X5



Задача:

Растить категорию гелей для стирки в Пятерочке через территориальный подход

Анализ трендов и группы магазинов по территориям

Собственные группы магазинов

Название группы	Кол-во магазинов
Восток	2 062
Северо-Запад	3 044
Юг	6 482
Волга	5 626
Центр	5 613

Анализ трендов

Для сравнения показателей выберите несколько групп товаров (до 10) и одну метрику, или одну группу товаров и несколько метрик (до 5)

ГРУППА МАГАЗИНОВ: ТОВАРЫ: МЕТРИКИ:

TOTAL ЛАСКА Средства для стирки Цветного индустрии Продажи, руб.

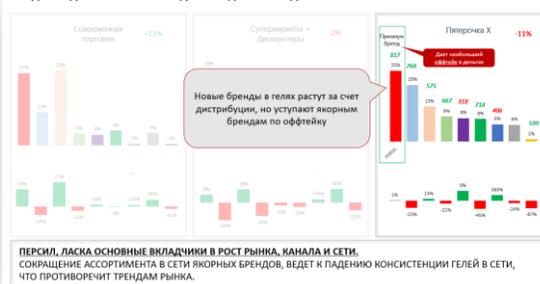
ЛАСКА Средства для стирки Цветного индустрии X

TOTAL Продажи, руб.

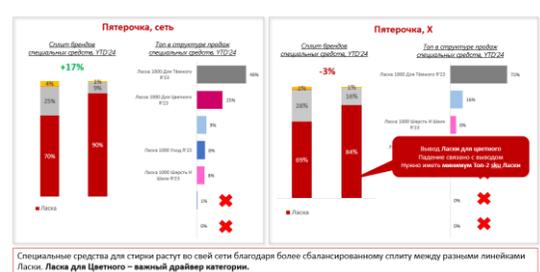


Анализ гелей для стирки

СРЕДСТВА ДЛЯ СТИРКИ: ПРИВЕДЕННЫЕ ДОЛИ БРЕНДОВ В ГЕЛЯХ



СПЛИТ БРЕНДОВ И СКИО В СТРУКТУРЕ ПРОДАЖ СПЕЦИАЛЬНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ СТИРКИ



Выводы:

1. Один из драйверов роста гелей для стирки на рынке и в клиенте – бренд Ласка
2. На других территориях сплит Ласки по потребностям ближе к рыночному, чем на территории X
3. На территории X нет Ласки для Цветного, которая есть в федеральной матрице

Недополучение продаж в гелях для стирки



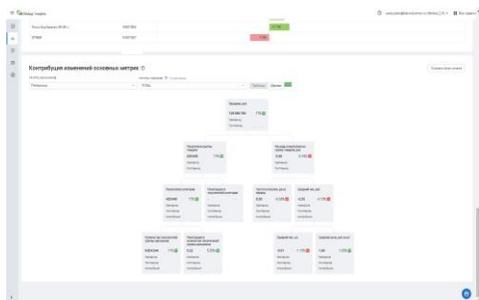
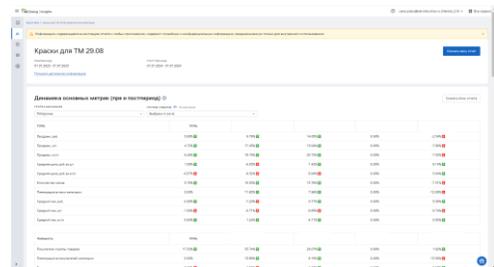
Как использовали данные X5



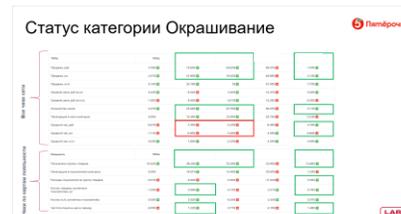
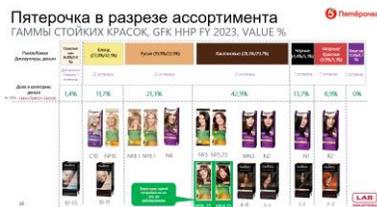
Задача:

Растить категорию Окрашивание в канале Дискаунтеры.

Диагностика категории на портале



Категория Окрашивание



Выводы:

1. Количество и пенетрация покупателей Окрашивания растут в Пятерочке
2. Падение среднего чека в штуках, рублях – незначительное, частота стабильна
3. Покупатели категории растут быстрее, чем покупатели тотал Пятерочки

Категория важна для Пятерочки!

Результат использования данных



Результаты:



1. Выявление неоптимального сплита по потребностям внутри категории специальных средств для стирки
2. Предложение решения для территории, которое поможет вырастить сегмент гелей

Результаты:



1. Разработана стратегия категории Окрашивание в Пятерочке. Согласована оптимальная представленность брендов и гамм.
2. Обучение нового закупщика особенностям работы с категорией Окрашивание на рынке и в канале Дискаунтеры.



- Налаживание отношений с территориями и с новыми закупщиками
- Развитие категорий Красоты и Стирки в канале Дискаунтеры

Для чего можно использовать данные X5?

Для чего можно применять в работе с X5:



1. Подготовка к пересмотрам категорий в клиентах
2. Аргументации листинга в матрицу и на дополнительные места продаж
3. Аргументации расширения географии
4. Развитие брендов в клиентах

Выгода для X5Group

1. Сокращение временных затрат на аналитику
2. Аргументированное экспертное мнение от лидеров категории для защиты категорий внутри компании
3. Возможность посмотреть на данные *под другим углом*

Выгода для производителя:

1. Глубокое понимание ситуации в X5 и на рынке
2. Возможность говорить с X5 на одном языке
3. Аргументация предложений для X5
4. Оперативность реагирования

Контакты



Пипко Яна

Senior Category Manager

E-mail: yana.pipko@lab-industries.ru



Связова Анастасия

Junior Category Manager

E-mail: anastasia.sviyazova@lab-industries.ru