

**Марина  
Фомина**

Директор по закупкам  
категорий Фреш,  
ТС Пятерочка

**Екатерина  
Панкратова**

Начальник отдела  
продаж Диалог X5

**Важность данных для  
подготовки к переговорам с  
торговой сетью**

# Ваш категорийный менеджер инвестирует в годовые переговоры

**35%**  
переговорного  
времени



обеспечивает реализацию стратегии развития категории и согласовывает долгосрочные условия сотрудничества с поставщиками

Распределение рабочего времени категорийного менеджера на переговорный процесс



# Подготовка

↙ ключевой этап  
переговорной  
кампании

## Подготовка



Формулировка целей

Интересы

Планирование

## Переговоры



Прояснение интересов

Торг

Завершение

## Анализ



Правильность  
принятых решений

Последствия  
реализации решений

Корректность  
предположений

01

02

03



Провалил  
подготовку —  
подготовил провал.

Б. Франклин



**Мы поможем  
понять цели торговой  
сети, собрать  
и систематизировать  
информацию  
для подготовки плана  
развития**

## Подготовка



Формулировка  
целей

Сбор и  
систематизация  
информации

Цель  
поставщика

Цель торговой  
сети

Интересы

Определение и  
приоритезация  
своих  
интересов

Прогноз и  
приоритезация  
интересов  
партнеров

Планирование

Подготовка  
предложений

Подготовка  
стратегии  
выхода из  
переговоров

Выбор  
стратегии  
поведения

# Сбор информации идет по 4 ключевым блокам



## Компания

- Политика и процедуры
- Стратегия развития брендов
- Преимущества компании и продуктов
- Торговые условия
- Требования по условиям работы от других функций (юристы, финансы, логистика, трейд-маркетинг и т.д.)
- Целевые показатели



## Клиент

- Стратегия развития
- Ключевые показатели эффективности (сети, менеджера по закупкам и т.д.)
- Ассортиментная политика
- Порядок принятия решений
- Форматы магазинов
- Процесс планирования и проведения промо мероприятий



## Конкурент

- Ассортимент
- Сильные и слабые стороны компании и продукции
- Маркетинговое позиционирование брендов
- Применяемые промо-механики
- Глубина скидок
- Структура полевой команды



## Потребитель

- Тренды потребления
- Классификация потребителей по различным критериям (покупательская способность, возрастные группы и т.д.)
- Потребительские привычки и предпочтения
- Чувствительность к различным каналам донесения рекламной информации

# Потребительские тренды

## Стремление экономить



**13%**  
населения РФ

живет за чертой бедности

**73%**  
покупателей

считают низкие цены основным фактором выбора магазина

**41%**  
покупателей

активно ищут скидки в магазинах

Потребитель хочет сохранить уровень получаемого сервиса при снижении доходов

## Рост интереса к СТМ



**в 2 раза**  
2022/2023

рост темпа продаж собственных марок и брендов Food

**7 из 10**  
покупателей

готовы или уже переключились на СТМ в 2022 году

**48%**  
покупателей

считают СТМ товарами хорошего качества по выгодной цене

Уход иностранных брендов с рынка способствует переключению покупателей на СТМ, доля СТМ в кошельке растет

## Рост онлайн и формирование привычки<sup>1</sup>



**40%**  
покупателей

заказывают продукты несколько раз в месяц

**18%**  
покупателей

заказывают продукты несколько раз в неделю (21% в Москве)

**71%**  
от онлайн-покупателей

осуществляют плановую закупку продуктов

Кратный потенциал роста канала пример: рынки Китая и Великобритании с 30+% долей продаж онлайн в рознице

## Рост готовой еды и формирование привычки



**CAGR PTO готовой еды в 2022-2025 гг.**

**40%** в продовольственной рознице

**18%** в HoReCa

У поколения Z и Альфа формируется привычка покупать готовую еду из-за экономии времени

<sup>1</sup> Онлайн-опрос покупателей в рамках исследования «Кто, как и почему заказывает доставку продуктов 2023» База: Россия, города 1млн+, 18-54, N=4623  
Источники: внутренние данные X5, Nielsen, Sber, GlobalData, eMarketer

Стратегия перехода на  
srp выкладку

Сокращение ассортимента,  
отсутствие ин аут

Закрытие основных  
потребностей с 4, 5 ya

Увеличение дифференциации  
через стм и этм

## Меняется роль

от роста доли Собственных  
брендов в РТО



к инструменту решения  
задач каждой категории  
и дифференциации торговой  
сети на рынке

Удовлетворение  
потребностей основных  
персон Пятерочки

Изменение стратегии  
ценообразования:  
категория или edlp,  
или hi low

Закрытие ценовых  
лестниц



# Миссия Пятёрочки

Мы работаем для того, чтобы помогать семьям чувствовать себя счастливее.

Мы создаем возможность заботиться о себе и близких, предлагая низкие цены на нужные продукты, вкусные идеи и приятные мелочи

Рядом с Вами



Поддерживаем миссию X5

«Стать лучшим местом для покупок на Земле, превосходя ожидания»





Ключевая цель  
коммерческого департамента

**Увеличение продаж  
с квадратного метра  
за счет развития  
качественных  
показателей**



Высокая оборачиваемость товара  
при ожидаемой доходности сети



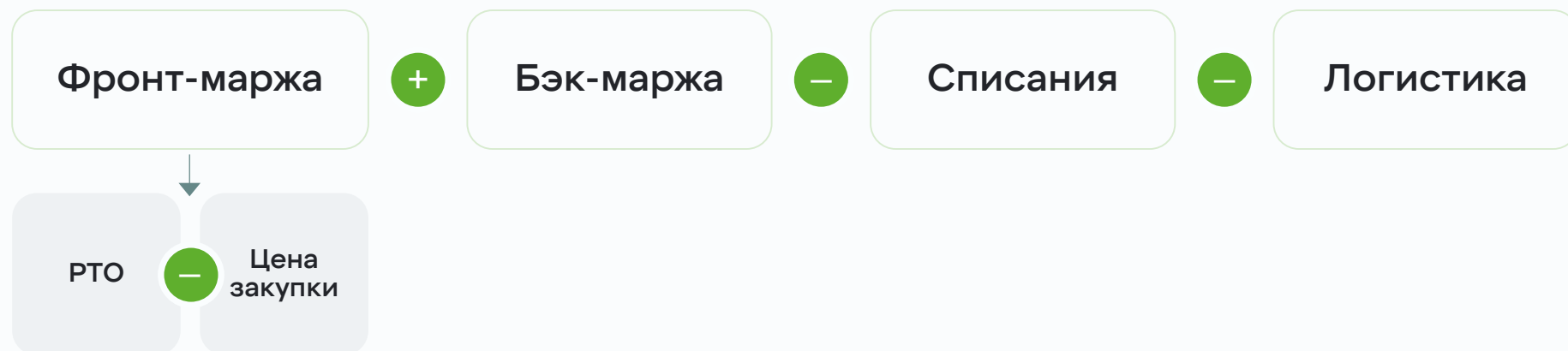
Закрытие максимального количества  
важных для наших персон потребностей



Долгосрочные отношения с поставщиком  
за счет обоюдной эффективности

## Ключевые метрики, с которыми работает категорийный менеджер

Рост  
валовой  
доходности



Рост  
валовой  
доходности

Фронт-маржа



Бэк-маржа



Списания



Логистика

РТО

Цена  
закупки

Покупатели



Частота  
покупок



Средний чек,  
руб

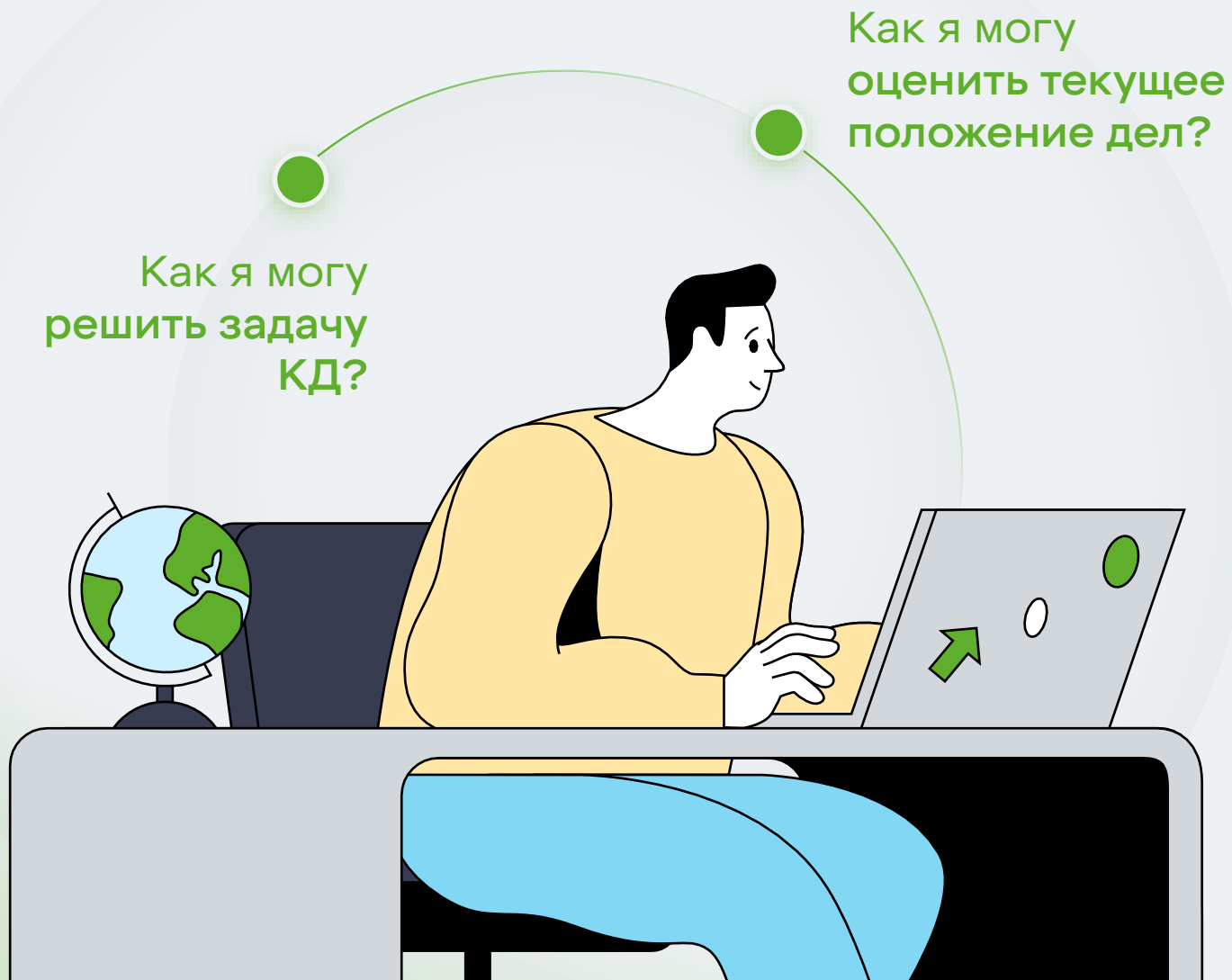
Средний чек в разрезе  
сети/территории/ценового  
кластера/ассортиментного кластера

# Как раскладывает сеть РТО



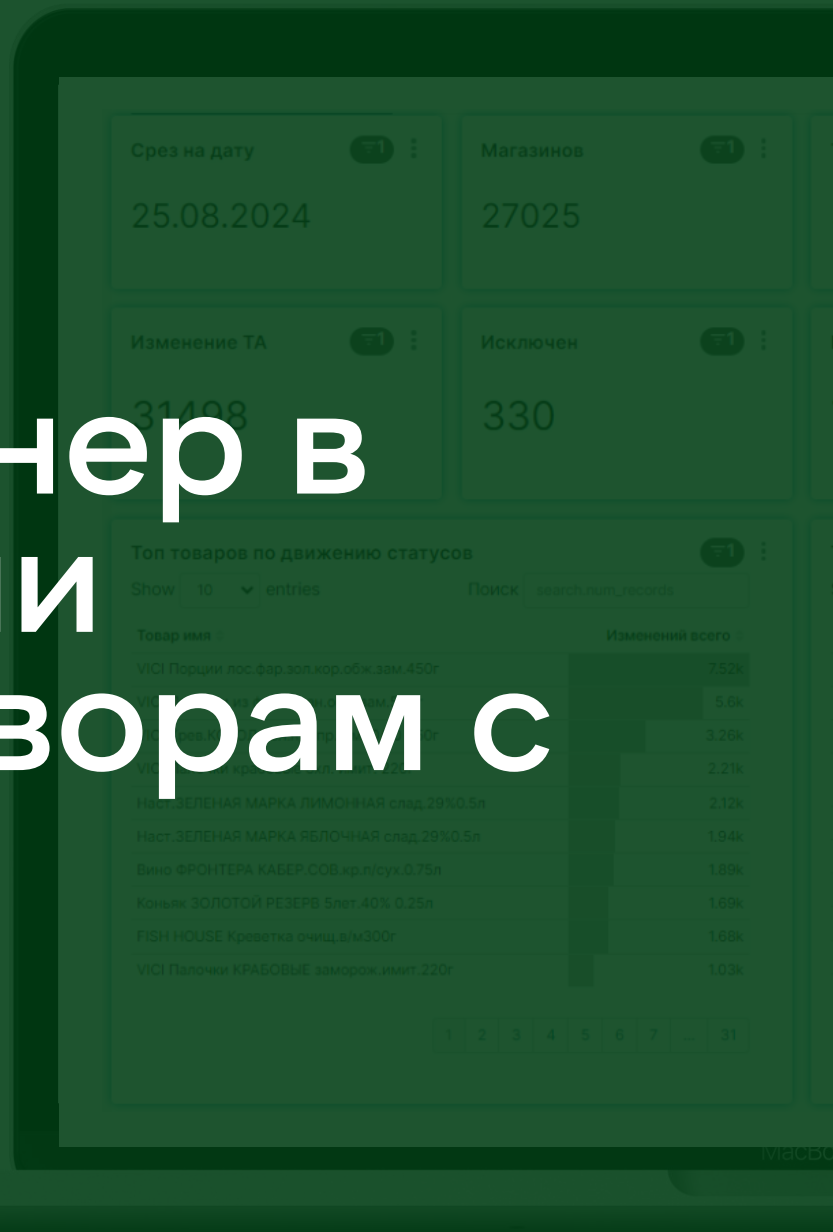
Поставщик может  
влиять на каждый  
из показателей





Если поставщик  
решает эту задачу  
– КД интересно  
расширение его  
присутствия  
в торговых точках  
сети  
(ПОСТОЯННЫХ И НОВЫХ)

# Dialog X5 – ваш партнер в подготовке стратегии развития и к переговорах с сетью



# Dialog X5

Наша задача – предоставлять нашим партнёрам и поставщикам аналитику и сервисы для развития категорий, роста продаж, оптимизации бизнес-процессов и эффективного взаимодействия с X5 Group

**7** продуктов

семейство аналитических сервисов

**>400** поставщиков

количество подключенных поставщиков (бесплатно / платно)

**>95%**

удовлетворенность поставщиков сервисами Диалог X5 (H1'2024)





# X5 – ведущая продуктовая розничная компания в России

Основные показатели за 1П 2024 года

**14.6** % доля рынка\*

против 9,5% в 2017 г.

**25 466** магазинов

в 74 регионах РФ, +12,3% г-к-г

**81** млн

Лояльных покупателей

**>23** млн

среднее количество покупок в день



\*Данные за 12 мес. 2023 г.

# Logistics

Сервис, который позволяет осуществлять регулярный процесс по обмену качественными логистическими данными между торговыми сетями и поставщиком

## Модули:



### TRANSPORT

- Уровень сервиса с историческими данными
- Детализация по приемке на РЦ
- On-time по TC5



### PLANNING

- Планы заказов TCX
- План-факт заказов по TCX
- Прогноз продаж TC5 и TCX
- Прогноз промо продаж по TC5



### ISA

- Доступность на остатках TCX и TC5 (по методологии сетей)
- Доступность на остатках по всем сетям
- Вспомогательная витрина для доступности
- Изменение ассортиментов



### MERCH

- Планограммы
- Презентационные запасы магазинов
- Логистические матрицы
- Ассортиментные матрицы



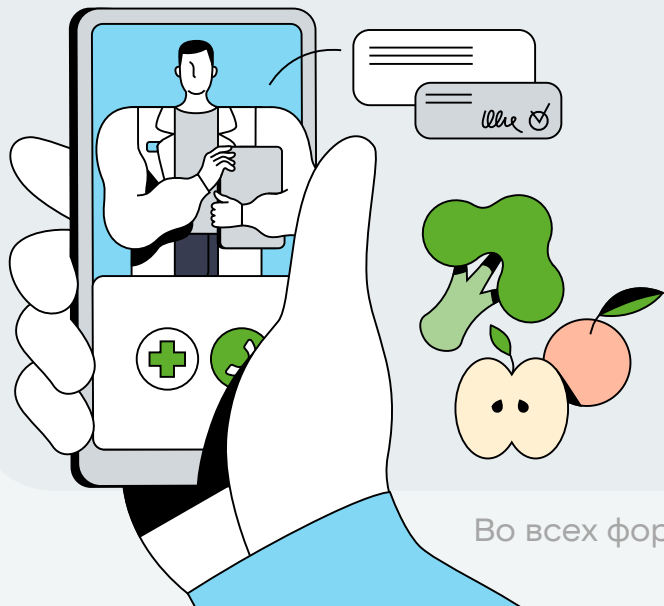
### ОСТАТКИ И ПРОДАЖИ

- Продажи
- Остатки
- Списания (по сроку годности)



### DATA BRIDGE

- Программное обеспечение для получения любых данных, доступных по API
- Разворачивается на инфраструктуре клиента в виде приложения, с преднастроенной интеграцией с Dialog X5



Во всех форматах модулей доступна справочная информация по магазинам, товарам и альтернативным штрих-кодам

# Инструменты Insights

для принятия решений на основе данных

Базовые модули

Модули Ad-hoc

Базовый анализ категории



**FREE** Дашборд и ABC-рейтинг **NEW**  
Бесплатный инструмент для анализа основных метрик по категории

**Digest**

Верхнеуровневый анализ вашей категории и трендов потребления с выводами

Детальный анализ категории



**Анализ трендов и Промо метрики**

Глубокий анализ на любом уровне granularity

**Диагностика категории**

Оперативный доступ к отслеживанию динамики основных метрик

**Источники продаж**

Анализ источников роста, переключения

Ассортимент



**Репертуарные покупки**

Анализ репертуара покупателей и лояльности к бренду

**Дерево принятия решений**

Кластерный анализ для выявления ключевых потребностей покупателей

**Анализ корзин**

Проанализирует кросс-покупки и покупательскую миссию

Покупатели



**Миграция покупателей**

Сравнение покупателей в разрезе новых, ушедших и постоянных

**Профиль покупателя**

Определит, кто ваш покупатель (онлайн и оффлайн)

**LTV**

Данные до каждого покупателя

Новинки и тесты в магазинах



**Эффективность запуска новинки**

Анализ эффективности запуска и его инкрементальность

**Test&Learn**

Подбор контрольной группы магазинов и оценка успешности пилота

**Кластеризация магазинов и покупателей**

Выделение кластеров магазинов и покупателей под тактические бизнес-задачи

# Инструменты Insights

для принятия решений на основе данных

Базовые модули

Модули Ad-hoc

Базовый анализ категории



**FREE** **NEW**  
**Дашборд и ABC-рейтинг**  
 Бесплатный инструмент для анализа основных метрик по категории

**Digest**

Верхнеуровневый анализ вашей категории и трендов потребления с выводами

Детальный анализ категории



**Анализ трендов и Промо метрики**

Глубокий анализ на любом уровне гранулярности

**Диагностика категории**

Оперативный доступ к отслеживанию динамики основных метрик

**Источники продаж**

Анализ источников роста, переключения

Ассортимент



**Репертуарные покупки**

Анализ репертуара покупателей и лояльности к бренду

**Дерево принятия решений**

Кластерный анализ для выявления ключевых потребностей покупателей

**Анализ корзин**

Проанализирует кросс-покупки и покупательскую миссию

Покупатели



**Миграция покупателей**

Сравнение покупателей в разрезе новых, ушедших и постоянных

**Профиль покупателя**

Определит, кто ваш покупатель (онлайн и оффлайн)

**LTV**

Данные до каждого покупателя

Новинки и тесты в магазинах



**Эффективность запуска новинки**

Анализ эффективности запуска и его инкрементальность

**Test&Learn**

Подбор контрольной группы магазинов и оценка успешности пилота

**Кластеризация магазинов и покупателей**

Выделение кластеров магазинов и покупателей под тактические бизнес-задачи

Пакет «Старт»

Пакет «Эксперт»

Пакет «Лидер»



## Аналитические инструменты Диалог X5 помогают на каждом этапе развития клиента

### Пакет СТАРТ

Набор модулей Logistics

Дайджест

### Старт

- Как устроена категория
- Кто ключевые игроки
- Ключевые факторы изменений внутри категорий
- Как обеспечить полноту и своевременность до склада и до полок магазинов

### Пакет ЭКСПЕРТ

Профиль покупателя

Targeting

Дерево принятия решений

### Экспертиза

- Как нарастить свою долю рынка
- Как привлечь новых покупателей бренда
- Какие есть точки роста моего бренда

### Пакет ЛИДЕР

LTV

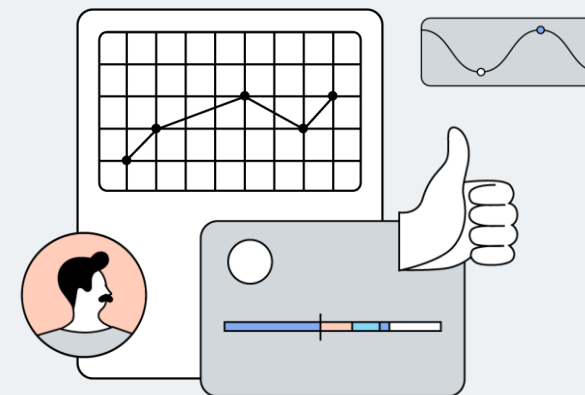
T&L

CP

Анализ корзин

### Лидерство

- Как растить категорию совместно с X5
- Как удерживать лидерство





## В чем уникальность данных Диалог X5

Все, что нужно,  
чтобы говорить  
с категорийным  
менеджером  
на одном языке!



### Это официальные данные сети

с которыми работает ваш  
категорийный менеджер



### Исчерпывающая аналитика

для подготовки стратегии  
развития продукта



### Удобный вид представления данных

через отчеты, фильтрацию  
по запросу, возможность  
кастомизации, отправка по API



### Данные по логистике актуализируются на ежедневной основе

по клиентской аналитике –  
с задержкой 3 дня



Отчеты Диалог Insights  
построены на данных  
по транзакциям  
и по картам лояльности  
которые доступны только у нас

У нас  
**>81 млн  
покупателей**  
зарегистрированных в  
программе лояльности  
X5 Клуб



Для всех участников  
конференции

**Черная Пятница  
Стартует сегодня!**

Скидка 30% на пакеты  
«Эксперт» и «Лидер» с  
подпиской на 12 месяцев

Действует до конца ноября



Отсканируйте QR-код для  
автоматической генерации запроса

## Контакты



Екатерина  
Панкратова

@ EkaterPankratova@x5.ru



Марина  
Фомина

@ Marina.Fomina@x5.ru