

**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 привычки¹



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

¹ 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

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



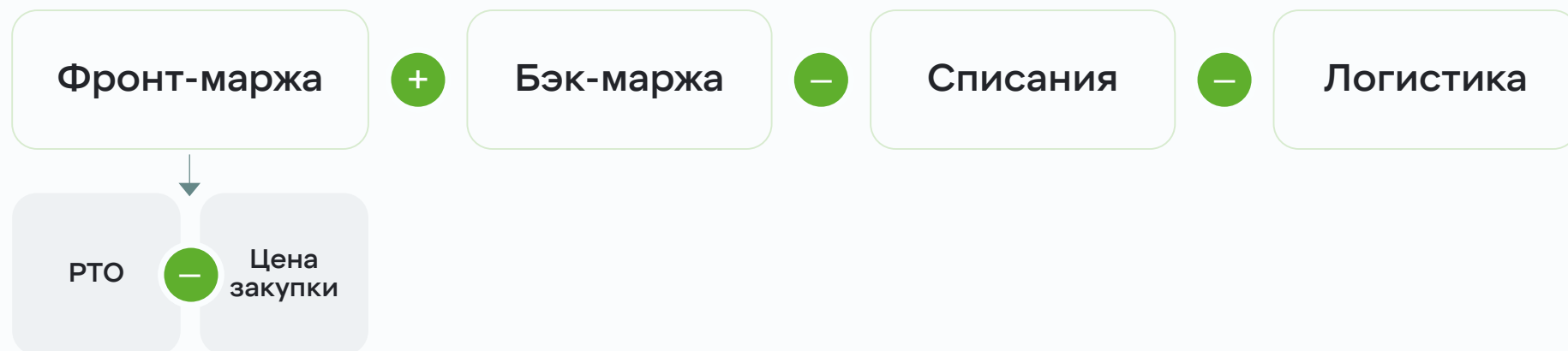
Закрытие максимального количества
важных для наших персон потребностей



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

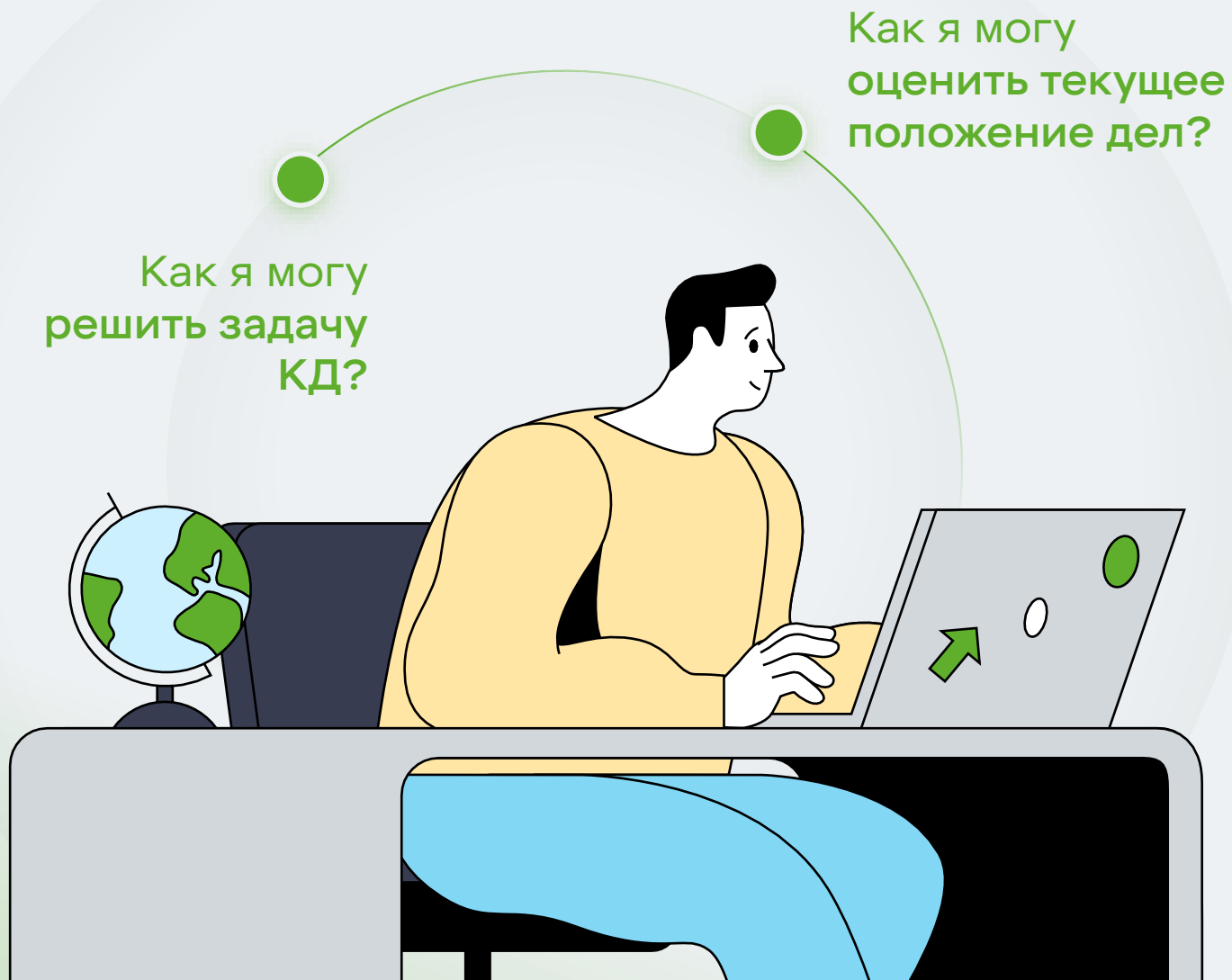
Средний чек в разрезе
сети/территории/ценового
кластера/ассортиментного кластера

Как раскладывает сеть РТО



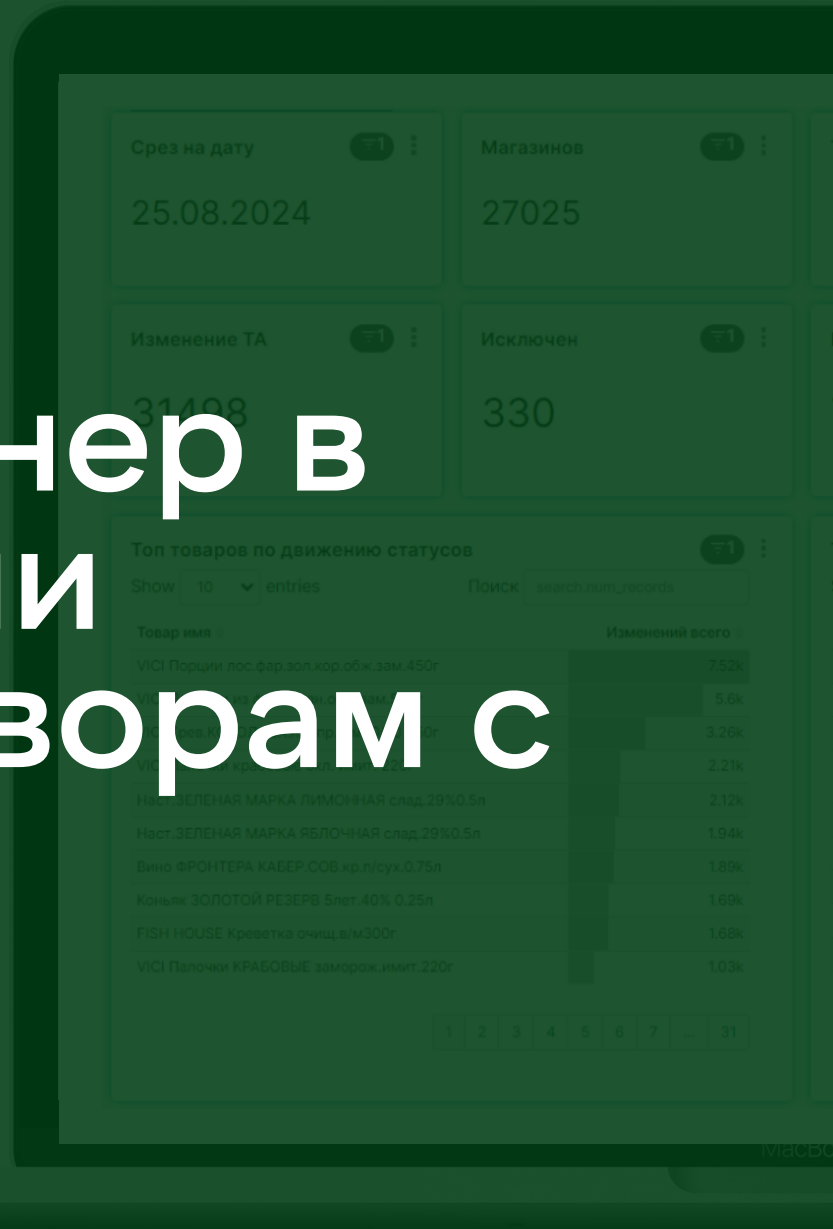
Поставщик может
влиять на каждый
из показателей





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



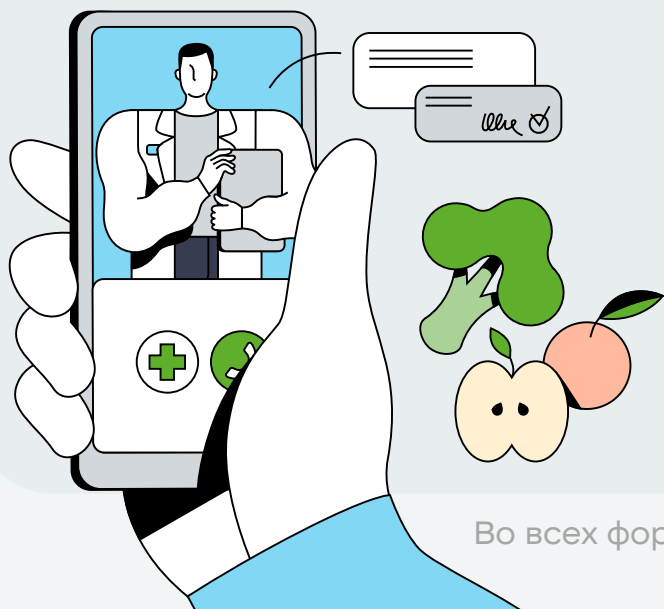
ОСТАТКИ И ПРОДАЖИ

- 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

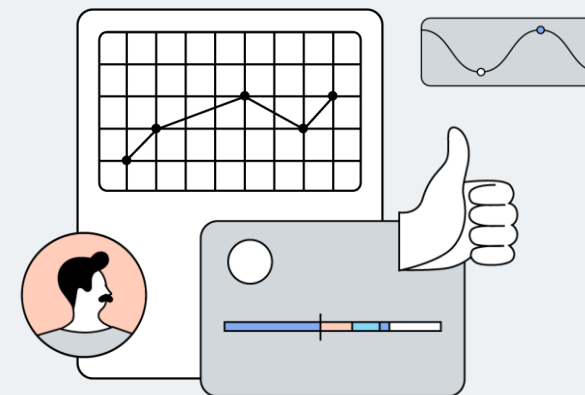
T&L

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