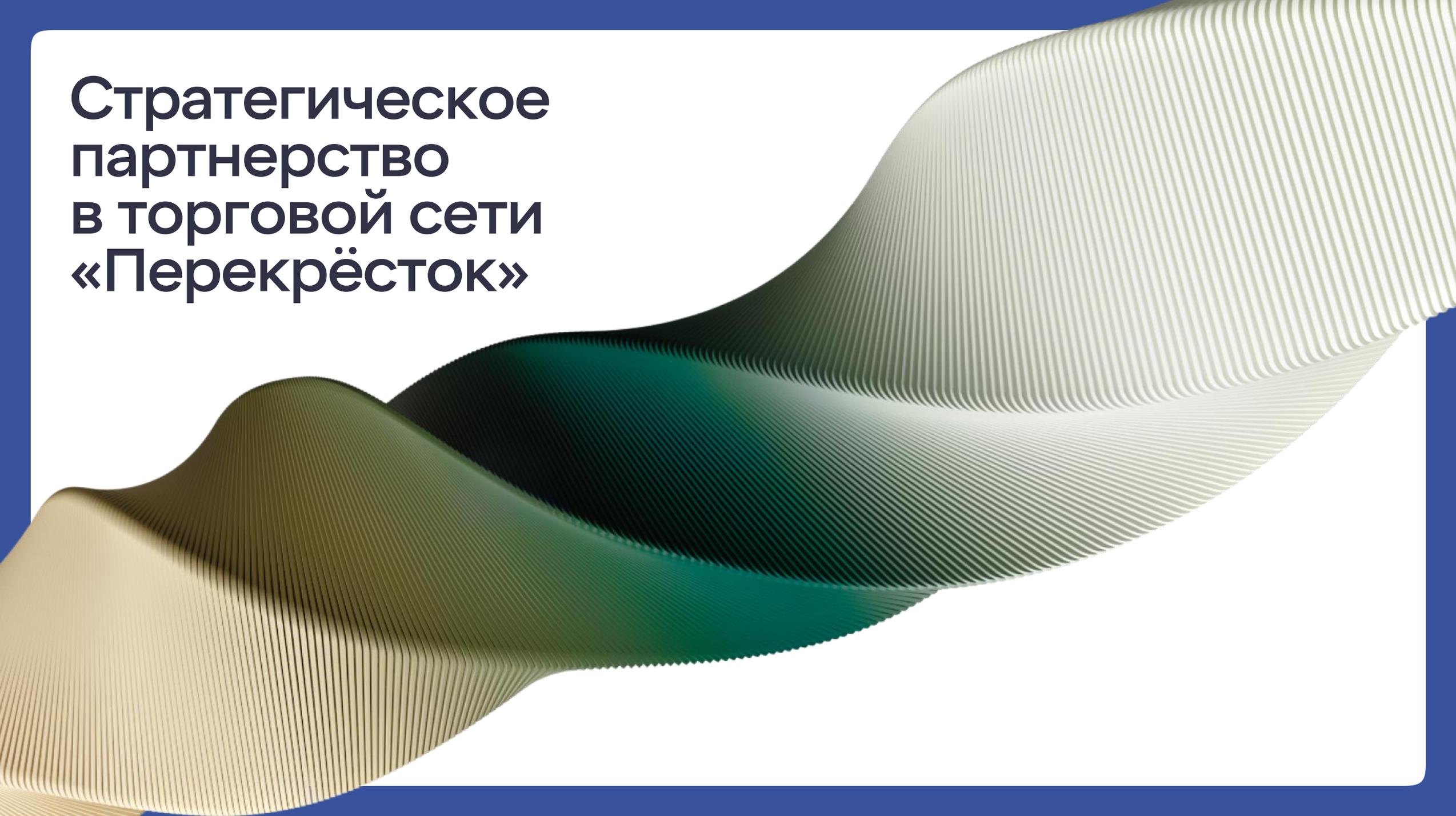


**Стратегическое
партнерство
в торговой сети
«Перекрёсток»**



Стратегическое партнерство в ТС «Перекрёсток»

Модель взаимодействия с поставщиком, которая предполагает достижение совместных стратегических целей через зафиксированные взаимные обязательства на долгосрочной перспективе

Для поставщика



- Предсказуемость, гарантия объемов поставки на долгосрочный период
- Стимул для расширения производственных мощностей
- Совместная работа над эффективностью
- Совместные инновации
- Сохранение/рост доли на рынке



Для сети



- Трансляция CVP за счет дифференцирующего ассортимента
- Лидерство в регионах через адаптацию под локальные особенности ЦА
- Стабильное качество продукции
- Рост доступности и прозрачный SLA
- Снижение себестоимости и лучшее соотношение цена-качество





Количество поставщиков в 2024 году

Всего поставщиков

4 004

Программные поставщики и
страт. партнеры

181

Прирост в 2025

+244

Стратегические
партнеры

20

Прирост в 2025

+108

Результат
2024



9%

Доля программных поставщиков и страт. партнеров

1,5%

Доля страт. партнеров

87%

SL программных поставщиков и страт. партнеров

Цели
2025



26%

Доля программных поставщиков и страт. партнеров

10%

Доля страт. партнеров

>95%

SL программных поставщиков и страт. партнеров

Обязательные инструменты и приоритетные категории стратегических партнерств

Обязательные инструменты

Совместное целеполагание

Фиксация сроков

Формула цены

Фиксация взаимных обязательств

Юридическое оформление

Фиксация объема

Сопровождение по качеству

Опциональные инструменты

Авансирование

Стратегия роста поставщика

Импланты

RGM

Развитие стандартов качества

Долгосрочный промо-план

СТМ/ЭТМ/Эксклюзив

Стакан себестоимости

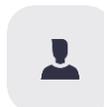
Зеленый коридор

Совместное прогнозирование

Совместный RnD

Сорсинг сырья

Приоритетные категории для заключения партнерств



Социально-значимые товары



Категории с высоким риском дефицита (PESTLE)



Дифференцирующий ассортимент



СТМ/ЭТМ



ТОП-5 поставщиков категории

Кейс компании «Гранола-опт»

Региональный поставщик



Описание партнера и кейса

Гранола-опт

СЛОЙ

Поставщик хлеба и мелкоштучных изделий (в том числе – авторских пасхальных куличей) из Санкт-Петербурга с федеральным покрытием

Объем продаж:
600 тыс. единиц продукции в ТС Перекрёсток
в 1Q 2025 г.



Инструменты стратегического партнерства

СТМ/ЭТМ/
Эксклюзив

Совместный
RnD

+ Обязательные
инструменты

Результаты партнерства



Для
поставщика

Увеличение отгрузки
в 2025 г.

Ключевой поставщик Пекарни
в рамках Багетной кампании 2025 года



Для
Перекрёстка

99,7%
SL в 1Q 2025

5 уникальных позиций,
производящиеся только под потребность X5

1 позиция производится **по рецептуре**
и ТЗ Перекрёстка

Кейс компании «Мысхако»

Федеральный поставщик



Краснодарский край

Описание партнера и кейса

Мысхако



Одно из старейших винодельческих предприятий страны

Производит посадку под сеть, предоставляет емкости для производства эксклюзивных торговых марок сети

Объем продаж:
75 тыс. единиц продукции в ТС Перекрёсток в 1Q 2025 г. (+83% к 1Q 2024 г.)



Инструменты стратегического партнерства

Долгосрочный промо-план

СТМ/ЭТМ/Эксклюзив

Стратегия роста поставщика

Совместное прогнозирование

+ Обязательные инструменты

Результаты партнерства



Для поставщика

32%

Рост продаж в ТС «Перекрёсток» в 2024 г. (на 17% выше роста категории)



Для Перекрёстка

Эксклюзивная линейка

игристых вин:

- Flute

Эксклюзивные продукты

внутри торговых марок:

- Rootstock
- Quintessence

Спасибо за внимание!

Портал для сотрудничества
с фермерами

