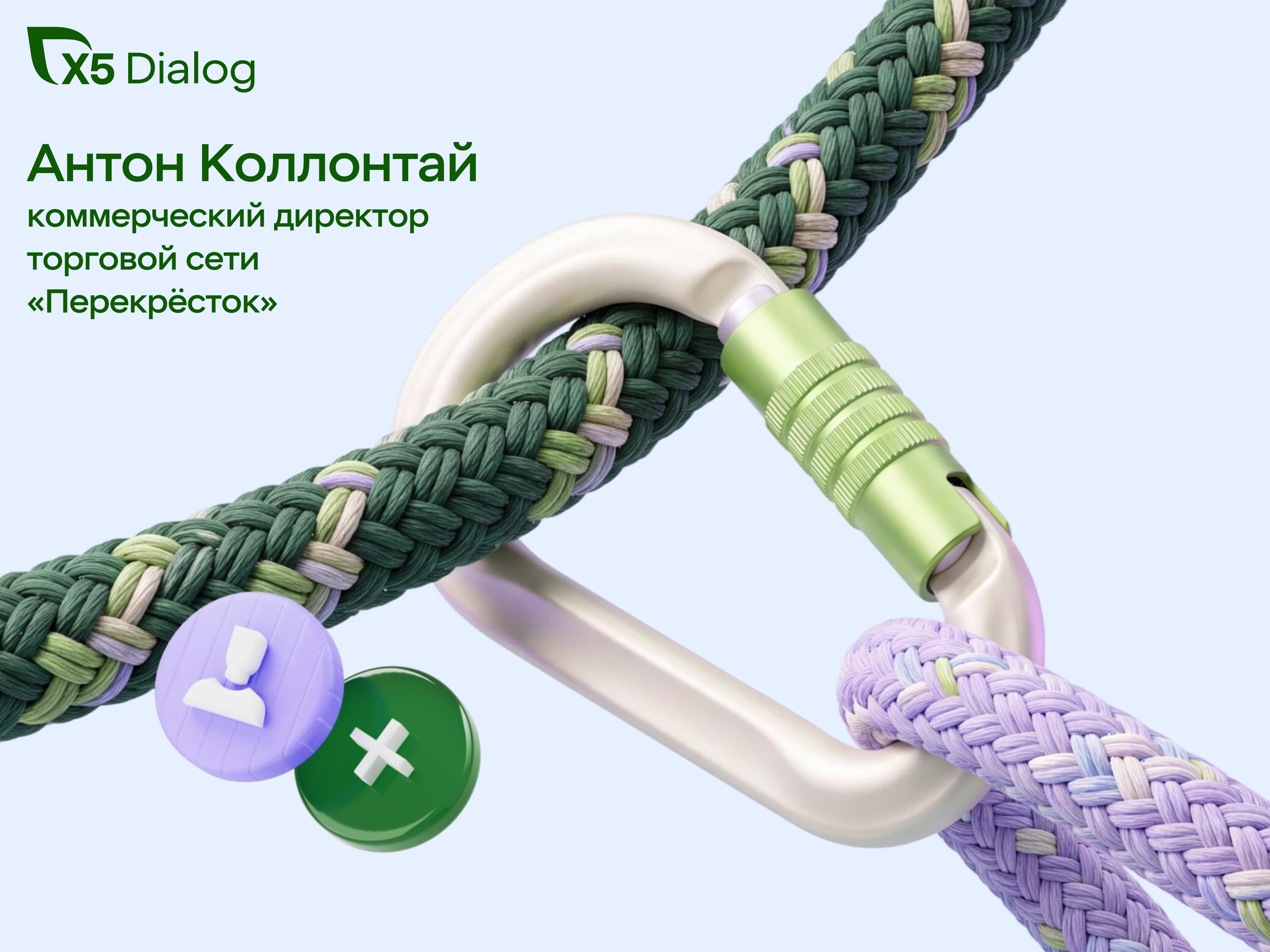


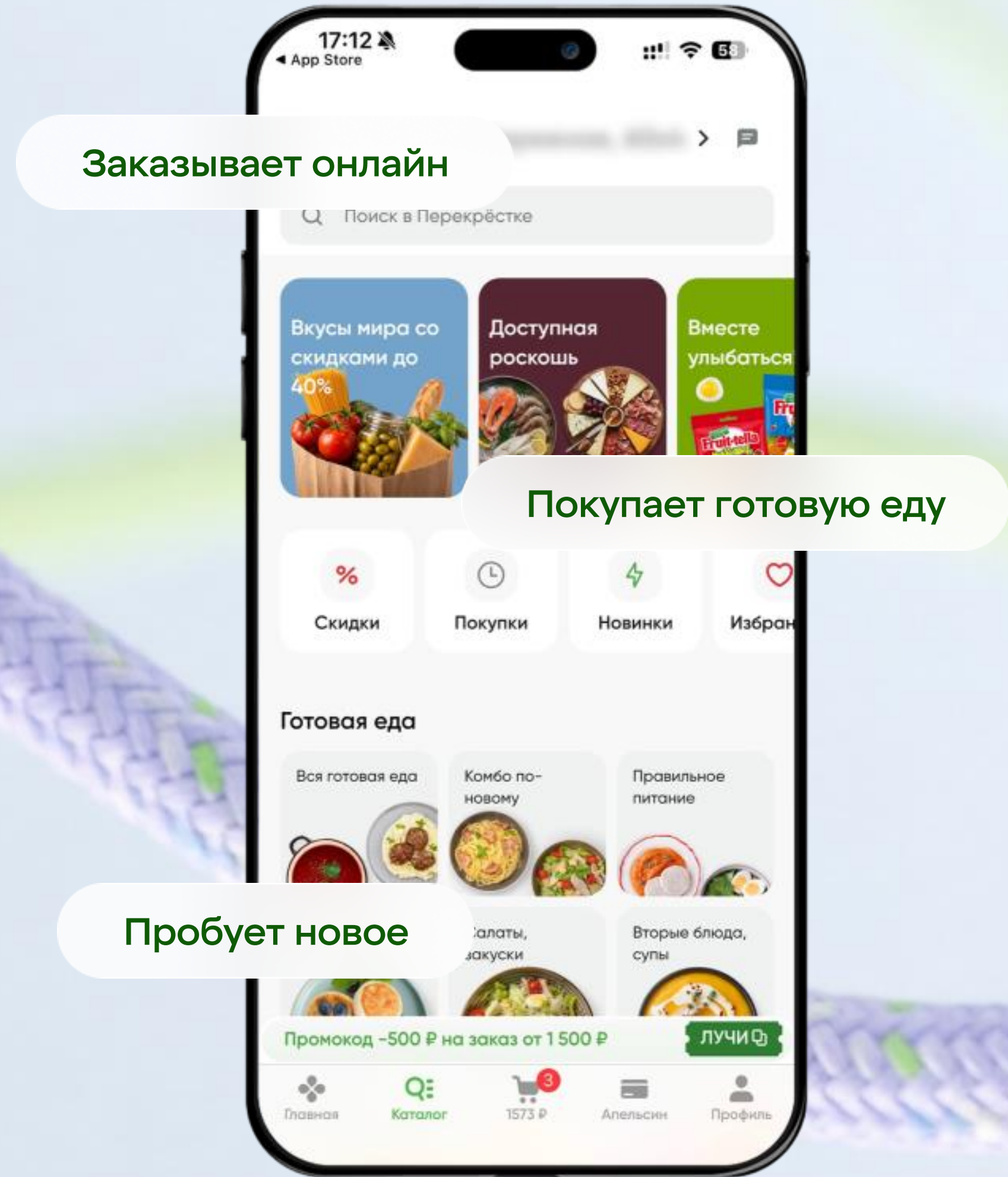
Антон Коллонтай

коммерческий директор
торговой сети
«Перекрёсток»



Покупатель ускорился

Он выбирает
быстрее, чем мы
согласовываем
спецификации



11,3 млн

уникальных клиентов в месяц

+2,2%

рост клиентской базы
год к году

>60%

регулярно заказывают онлайн

9 800

новинок в 1П 2026

Было

Поставщик

Склад

Полка

три этапа – три паузы

Стало

«Перекрёсток»

Партнёр



Покупатель

вместе смотрим на покупателя
и создаём продукт

Ассортиментный капитал «Перекрёстка»

Широта более

~17 000 SKU

База: это не «всё подряд»,
а широта, выстроенная под
покупателя

СТМ

Фильтр: собственные торговые
марки и проверенные бренды.
Качество — как фильтр, а не как
опция.

Зелёная Линия

Маркет

Маркет Коллекшн

Просто

Шеф Перекрёсток

Молочный знак

Home Story

ЭКСКЛЮЗИВНОСТЬ

~100

продуктов в год
на эксклюзиве

Верхушка: эксклюзивы, новинки
и партнёрские продукты. То, чего
нет у конкурентов

Где работали как одна команда, категория выросла

Кейсы с партнёрами → эффект в EBITDA

Категории:

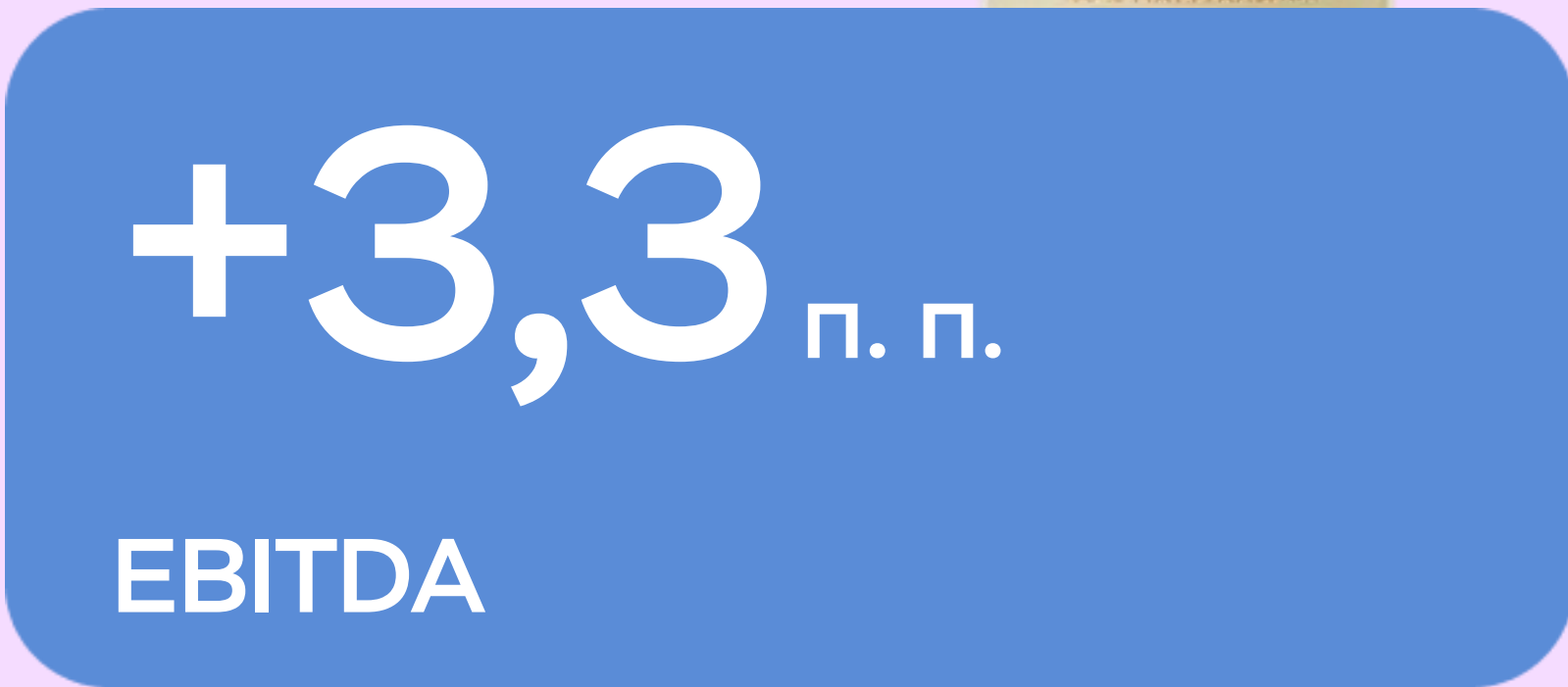
simple

Пересмотр ассортимента по доходности и оборачиваемости, наполнение полки

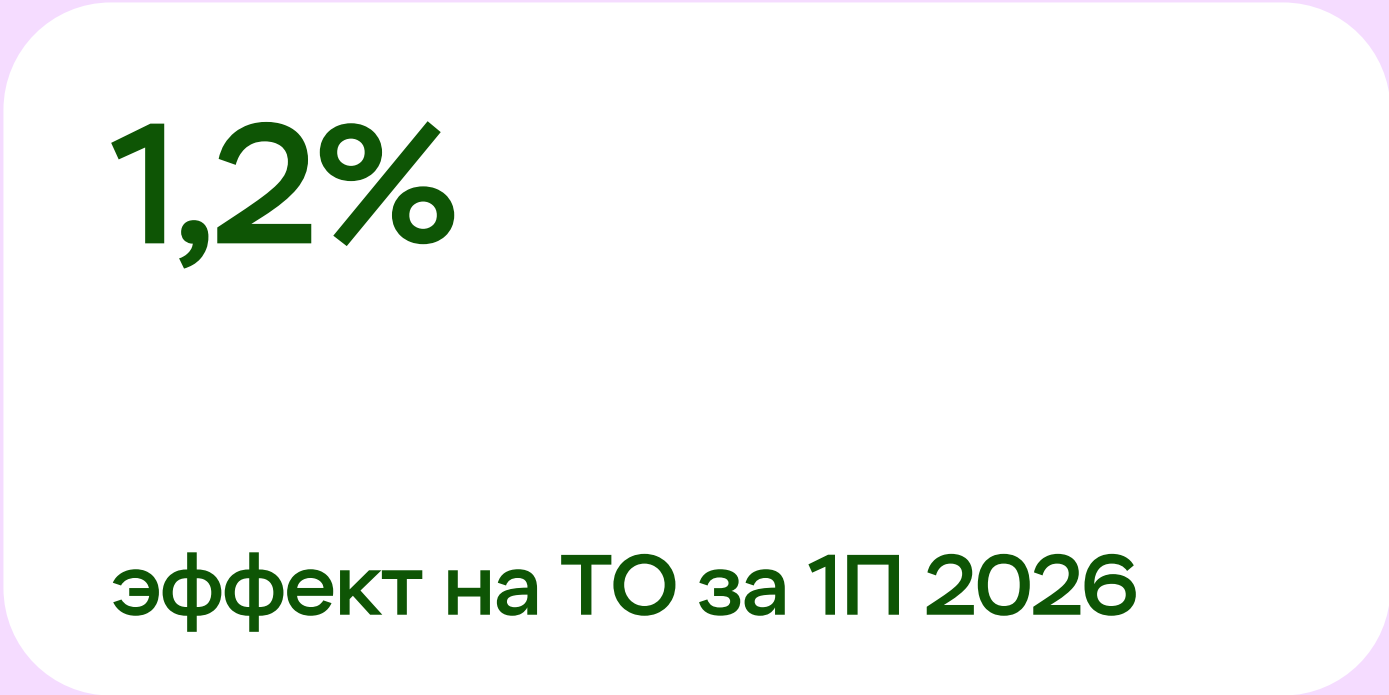
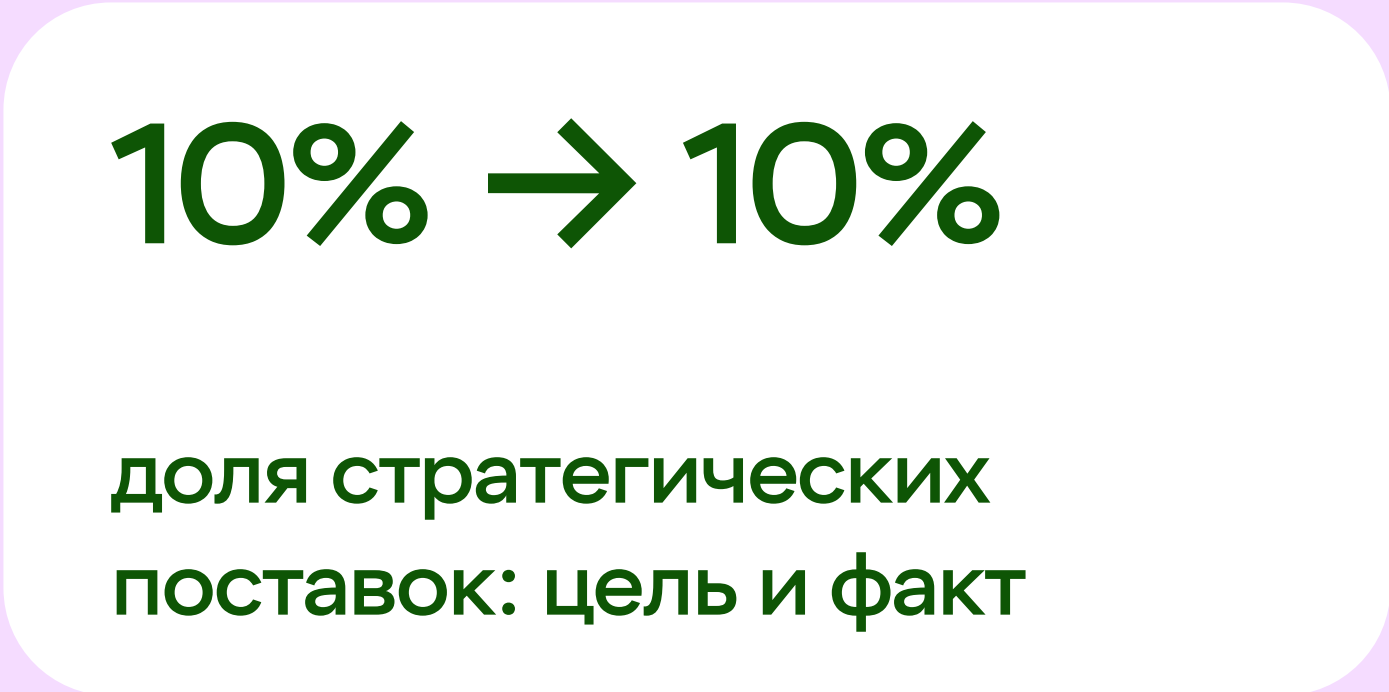


BORJOMI

Планограммы, логистика и промо глазами покупателя



Что обещали в 2025



Главный барьер — время

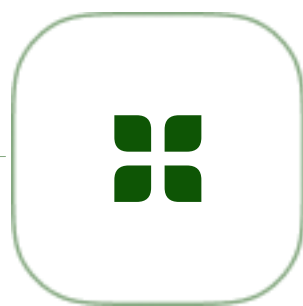
Путь от идеи до полки сокращаем вдвое



Задание на продукт



Выбор партнёра



Прототип



Тест в 50 магазинах



Вся сеть

Сегодня: 6 месяцев

Цель: вдвое быстрее

Теряем время на согласованиях, промо и спецификациях

Тест в 50 магазинах остаётся: это контроль качества и эффективности

Фокус поддержки

70

прорывных и сезонных новинок получают усиленную маркетинговую поддержку

8 600

остальных новинок: быстрый выход на полку и масштабирование удачных

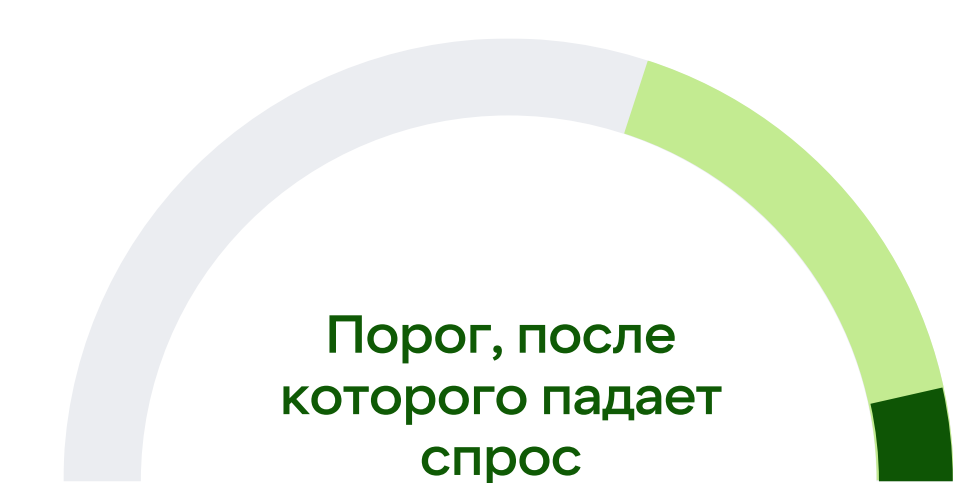
Мы открываем полку, партнёр приносит скорость и надёжность

Как продукт живёт на полке

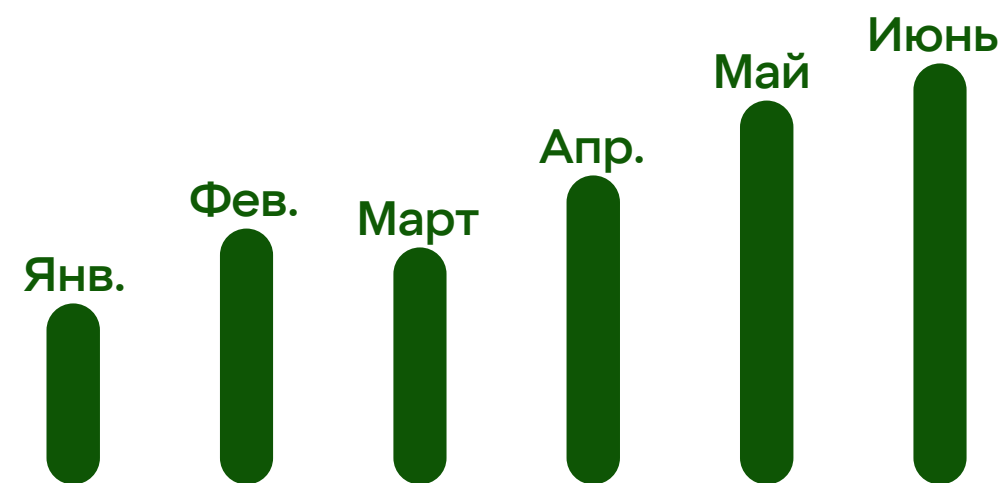
Кто берёт продукт



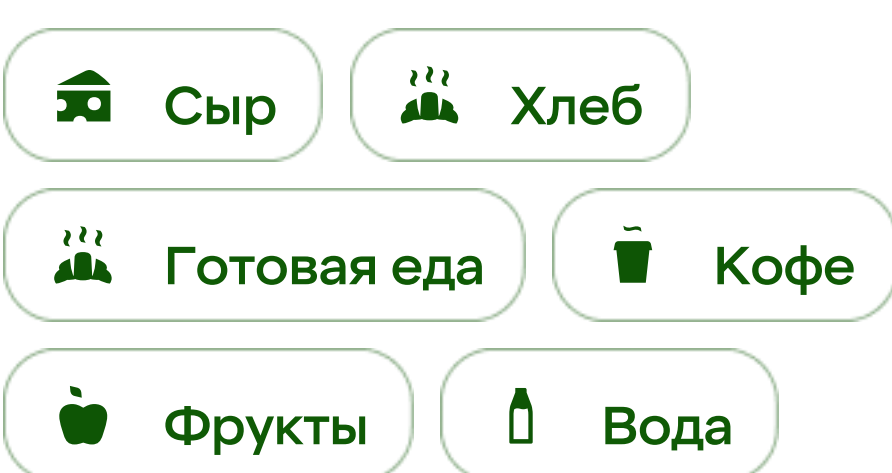
Чувствительность к цене



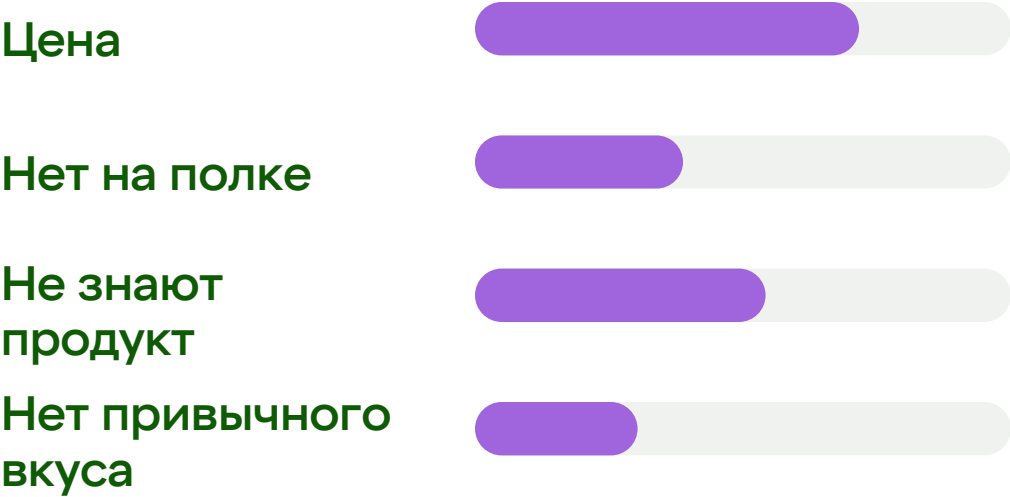
Как меняется корзина



С чем покупают



Почему отказываются



Региональные предпочтения



Партнёр приносит

1. Разработку и инвестиции в продукт
2. Скорость запуска
3. Уровень сервиса и стабильное качество
4. 100% закрытие объёмов
5. Предупреждение о рисках заранее

«Перекрёсток» даёт

Задание на продукт и критерии новинок

Маркетинговая поддержка

Тест в 50 магазинах, затем — вся сеть

Объёмы и география в договоре

Клиентская аналитика и трендотчинг

Фиксируем в договоре сроки, разработка, инвестиции, объёмы, количество запусков

Давайте синхронизироваться.
Три шага, которые предпринимаем
уже сейчас

Не поставщик и ритейлер. А команда, которая создаёт продукт для людей

1

Направляем партнёрам
предложения
по прорывным
продуктам

2

Открываем оценку
стратегического
партнёрства для всех
поставщиков

3

Делимся с партнерами
данными о работе
продукта на полке
Доступны в бесплатных
и продвинутых продуктах
Dialog X5 / Аналитика