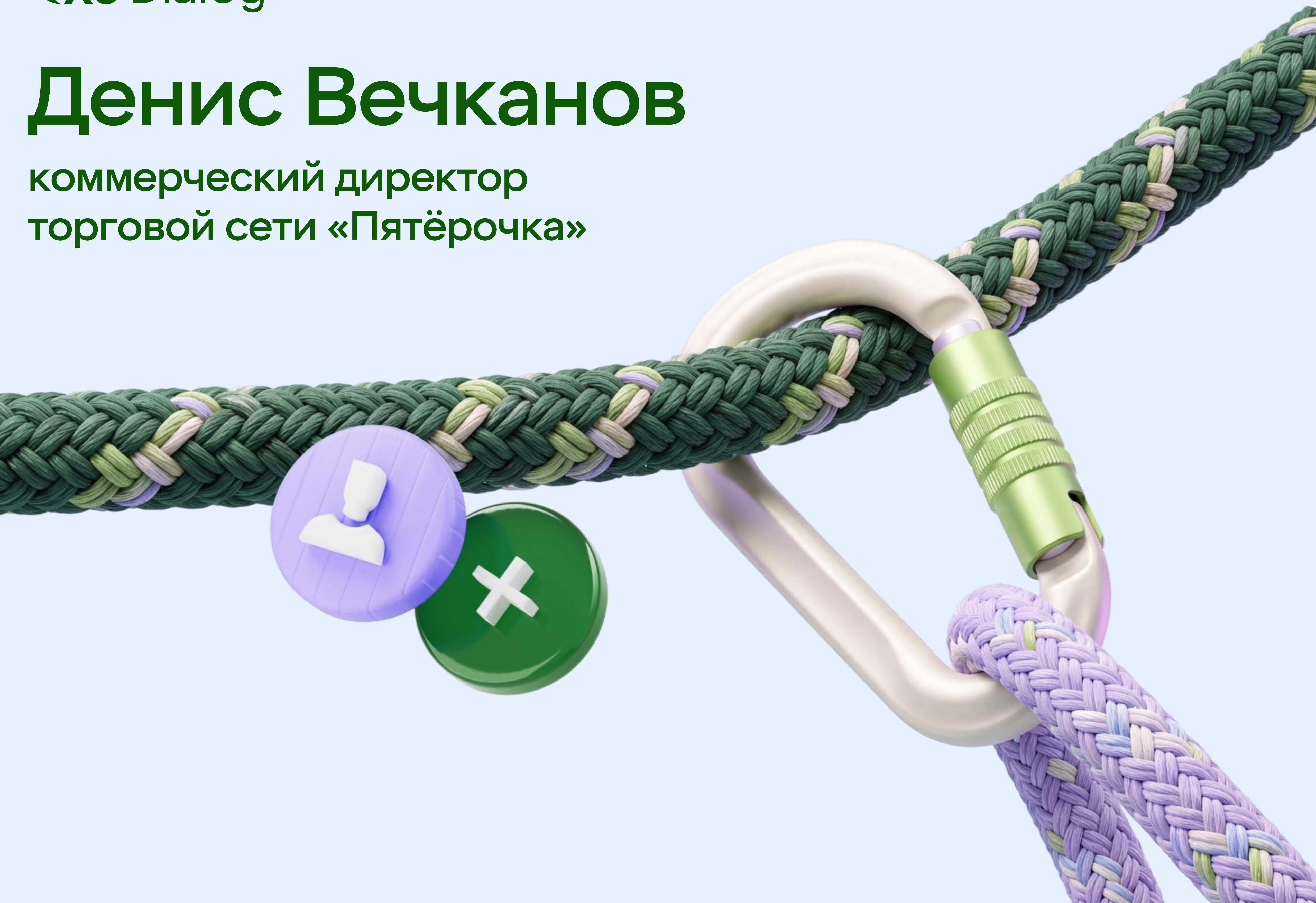


Денис Вечканов

коммерческий директор
торговой сети «Пятёрочка»



«Пятёрочка» сегодня



LFL²

+6,2% ₹

+2,3% шт.

РТО 2026²

4,0 трлн ₹

Доля рынка¹

13,8%

+ 0,8 п.п.

NPS²

39,1%

+ 2,3 п.п.

Точки роста

Совместный рост выручки

Эффективная модель сотрудничества

Инструменты

Поиск эффективности процессов

Совместное продвижение продаж

Целевая модель сотрудничества

Стратегические партнёрства

120+

партнёрств

96,3%

SL +2,3 п.п. к сети

Взаимные обязательства на 3-5 лет, открытость, сквозная эффективность

Продуктовые инновации

Совместная разработка продуктов и инновации

30+

продуктов за 5 месяцев

Гибкий путь «от идеи до запуска»

Совместное управление категориями

Долгосрочное сотрудничество

3+ лет

горизонт

Совместные стратегии развития, инновации, аналитика

Точки роста

Совместный R&D

ЭТМ

Эксклюзивный маркетинг (UGC, BTL, ATL)

Инструменты

Единый P&L

Совместный KPI

Разделение экономического эффекта

Эволюция структуры

Плоская модель управления

Минус 2 уровня управления: от «вертикали» к «бизнес-юнитам»

RUN — эффективность категорий и клиентский путь

CHANGE — развитие и цифровизация КД



Ваш голос меняет наш бизнес

Преимущества партнёрам

Короче цепочка согласований

Один фасилитатор категории = один контакт

Работа с продуктовой командой, а не «отделом закупок»

Цифровой контакт и управление контрактом

Точки роста

Управление скоростью принятия решений

Сервис одного окна

Инструменты

Со стороны «Пятёрочки» переговоры проводят только лица, принимающие решения

Основные фокусы



Лидерство по ценовому восприятию

Ценообразование / первые после «жёстких» дискаунтеров

94%+ алгоритмических цен без ручных правок

30%+ доля EDLP

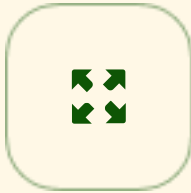


Базовый индикатор «здоровья» совместного бизнеса

Прозрачная формула: партнёр видит логику и влияет на результат

Рост через микс и промо, а не разовые выплаты

Фиксация в протоколах с 2026, трекинг в личном кабинете поставщика



Устойчивая модель совместного роста

Дифференциация ассортимента

Адаптация под персоны и территории

Гиперлокальный ассортимент

Новинки:

85 → 30 дней

~10 хайп-товаров / мес.

~3 трендовых / квартал



СТМ/ЭТМ

2026 2028
27% → 45% доля

2022 2026 2028
77 → 35 → 16 портфель брендов

«Вкус & Польза»

№1 по NPS и натуральности

~3% новых клиентов/мес. (~150 тыс.)

Точки роста →

Скорость ввода новинок

Системная коммуникация по отклонениям от целей

Прозрачность и предсказуемость цен

Дифференциация ассортимента

Наша цель - предоставлять лучшее клиентское предложение на рынке

CVP+

Дополняем CVP эмоциями и уникальным предложением, предугадывая потребности клиента

Делаем магазины X5 любимыми магазинами покупателя — в каждой сети по-своему



Самое нужное по доступным ценам с заботой о каждом. В одном шаге или клике. Даже горячий кофе и выпечка



Цена



Ассортимент



NEW

Персонализация



NEW

Готовая еда



Сервис



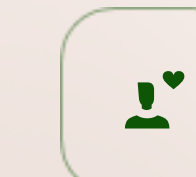
NEW

Phygital



NEW

Онлайн



Забота о сообществе



Эмоции клиентов – новое поле конкурентной борьбы

Удовольствие

Впечатляем клиента

Премиальная линейка
СТМ «Пятёрочки» -
PREMISSIMO



Азарт

Вовлекаем клиента

Эксклюзивный товар с
легендой



Открытия

Удивляем клиента
новинками

«Вкус & Польза»
малина в шоколаде –
sold out за первые 3
дня продаж



Эстетика

Повышаем привлека-
тельность образа сети

Запоминается не цена,
а атмосфера



Цифровые решения для совместного роста

Кабинет поставщика

- увеличение количества активных пользователей 41% год к году
- автоматизируем работу с промо компаниями
- здоровье контракта

Данные и аналитика

- доступ к продажам, прогнозам, конкурентной среде
- оценка товаров покупателями
- инсайты на данных
- YTD август 2025
- >1500 поставщиков среднемесячно в августе (+100% год к году)

Автоматизация

- 80% решений принимаются автоматически
- 90% цен устанавливаются автоматически
- автоматизация пути от поставщика к полке, уже доступна информация по приёвке T+1

Точки роста

Цифровое партнёрство

Инструменты

Единое окно партнёра

Открытая аналитика

Совместное планирование

Автоматизация решений

Умный помощник поставщика

Меняем рынок вместе

1

Дифференциация

5

Совместный запуск
продуктов

2

Совместное
управление категорией

4

Новый путь
потребления – эмоции

3

Скорость принятия
и внедрения решений