



# Устойчивость бизнеса в период неопределённости

Бизнес-стратегия «Фермер-центр»

Сухарев Илья, владелец бренда «Фермер-центр»

ОРГАНИЗАТОРЫ



- Сухарев Илья, владелец бренда «Фермер-центр»
- 20 лет опыта в продуктовом ритейле
- Проекту «Фермер-центр» более 5 лет
- 3 года развиваем франчайзинг



- 10 лет работаем вместе
- У ключевых сотрудников опыт в продуктовом ритейле в среднем 15 лет
- 3 кита компании: IT, маркетинг, закупки



Фермер-центр.рф

**2016** – появилась идея создать конкурентную масштабируемую модель ритейла Фермер-центр

**2017** – переговоры с производителями, открытие тестового магазина

**2018** – открыты первые 4 магазина

**2019** – развитие сети, открыто 8 магазинов

**2020** – начали развивать франчайзинг по сарафанному радио

**2021** (лето) – вышли на массовый рынок франшиз. Открыто 13 собственных и 40 франшизных точек.



[/vk.com/ilyasukharev](https://vk.com/ilyasukharev)



[/t.me/retailfuture](https://t.me/retailfuture)

- Крупные сети формируют ассортимент одинаково
- Мышление закупщика крупных сетей не подходит для технолога «Фермер-центра»
- Быстрое поглощение мелких сетей более крупными



- Задача крупных товарных брендов — занять большую долю полки
- Задача сети — повысить свою маржинальность, продавая известный товар



- Ассортимент большинства сетей слился в один
- Всего в стране 4 формата продуктовых магазинов
- Мультиформатность сетей - проблема, нежели преимущество



- Сложно ввести локальный ассортимент в крупных сетях
- Большинство решений принимает центральный офис, а не региональный





- Целью ввода СТМ было создание индивидуальности
- По факту - СТМ испорчен в нашей стране, он ассоциируется с дешевой продукцией низкого качества



- Кризис усиливает розничные продуктовые магазины. Куда двигаться предпринимателю?
- Чтобы создать **уникальный** магазин нужны огромные затраты
- Как только становишься уникальным - **тебя копируют**
- Когда поставщик понимает, что он стал узнаваем - ты перестаешь быть эксклюзивным покупателем



- Чтобы сделать товар под своей маркой, нужны объемы
- Нужно решать сразу 2 задачи:
  1. договариваться с поставщиками.
  2. стремительно расширять Сеть.

Это тяжело.





**Сеть Aldi** – родоначальник дискаунтеров в мире, философия – делать товар аналогичный по качеству крупным известным брендам и экономить на издержках





Сеть Trader Joe's – пример сети из США со схожей философией, но товар делается под мономаркой, с качеством выше брендов





Одна и та же компания

- Первый, кто повторил идеологию – **Вкусвилл** в Москве
- **Фермер-центр** начинал примерно тогда же
- Мы смогли получить **объем**, договорившись с крупными региональными сетями
- **Разработка товара** идет совместно с **технологами** наших партнеров - производителей



- Согласно опросам ВЦИОМ, **здоровый образ жизни**, занятия спортом и правильное питание становятся неотъемлемой частью жизни россиян.
- **50%** опрошенных стараются соблюдать определенный режим питания, отдавая предпочтение более **здоровой и натуральной** пище.

**8-10%**

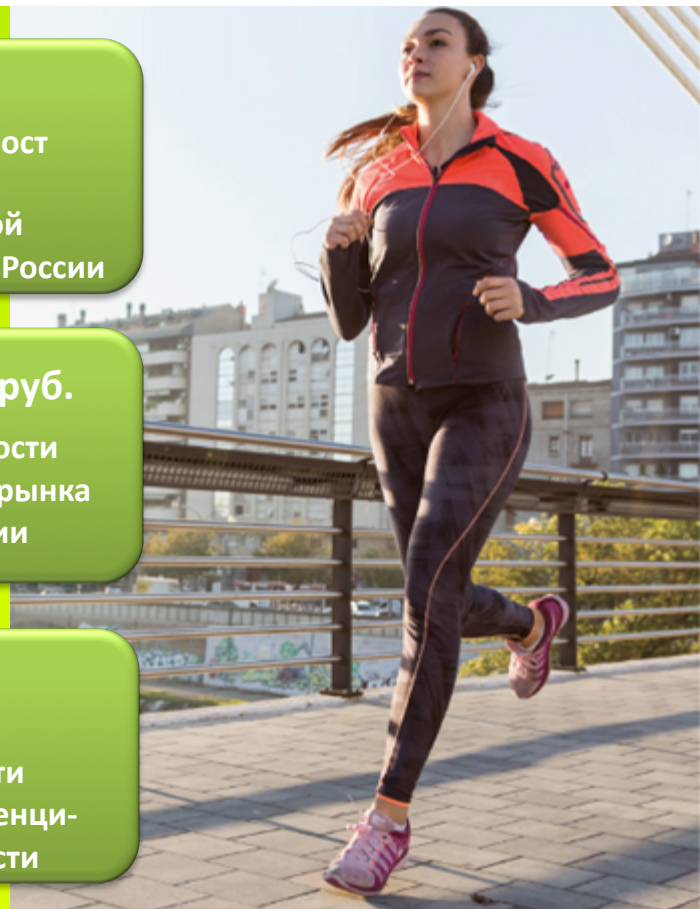
Ежегодный рост рынка экологической продукции в России

**300 млрд. руб.**

Прогноз емкости российского рынка эко-продукции

**4,7%**

Процент заполненности рынка от потенциальной емкости





## МЫ ПОПАЛИ В ТРЕНД!

Так попали, как сами этого не  
ожидали.

Мы стали магазином у дома, с отличным от других сетей ассортиментом без брендов, а также с постоянными изменениями и улучшениями в ассортименте.



Фермер-центр.рф

**Фермер-центр сейчас** — это максимально соответствующая сегодняшней экономической ситуации модель развития розницы в партнерстве с локальными производителями:

- **Возможность вложения денег с быстрым возвратом инвестиций**
- **Соответствие общей внутриполитической повестке на несколько лет вперед**
- **Развитие предпринимательства в каждом субъекте страны**

Значимый для региона бизнес, так как большое количество **производителей местные**.





Стенд Фермер-центр

Мы готовы  
делиться  
опытом



## Условия партнерства:

- Инвестиции – от 1,8 млн.руб.
- Прибыль – 180 000 руб. в мес.  
(в среднем с 1 точки)





**Спасибо за внимание!**

Подписывайтесь на мой  
канал в Telegram.

Там еще больше  
полезной информации!

**Илья Сухарев**



[/t.me/retailfuture](https://t.me/retailfuture)



**@RETAILFUTURE**