

Softline Digital. Взгляд на ритейл

Почему мы можем смотреть

ГК Softline — ведущий глобальный поставщик решений и сервисов в области цифровой трансформации и информационной безопасности.

- 25 лет на Российском рынке
- 6 000 вендоров
- > 150 000 клиентов
- 8 200 сотрудников
- оборот за 2021 – более 60 млрд. руб. (по группе компаний в РФ)



Что мы знаем о ритейле?

Количество клиентов ритейл:

589	2021
330	2022

Количество сделок ритейл:

4783	2021
1594	2022



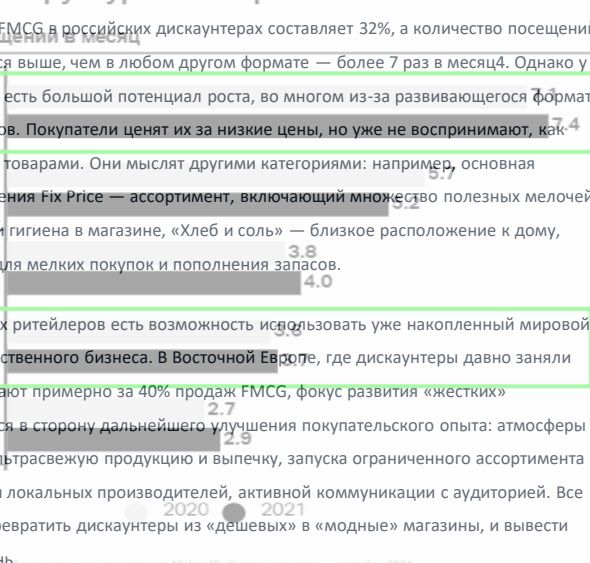
Основной тренд покупательского поведения

Экономия. Дискаунтеры

Дискаунтеры продолжают наращивать свою
Большой потенциал у дискаунтеров
значимость в структуре FMCG-ритейла

Сегодня доля продаж FMCG в российских дискаунтерах составляет 32%, а количество посещений канала в месяц остается выше, чем в любом другом формате — более 7 раз в месяц⁴. Однако у этих значений все еще есть большой потенциал роста, во многом из-за развивающегося формата «жестких» дискаунтеров. Покупатели ценят их за низкие цены, но уже не воспринимают, как магазины с дешевыми товарами. Они мыслят другими категориями: например, основная характеристика посещения Fix Price — ассортимент, включающий множество полезных мелочей, сети «Да!» — чистота и гигиена в магазине, «Хлеб и соль» — близкое расположение к дому, «Чижик» — удобство для мелких покупок и пополнения запасов.

К счастью, у российских ритейлеров есть возможность использовать уже накопленный мировой опыт для развития собственного бизнеса. В Восточной Европе, где дискаунтеры давно заняли прочную нишу и отвечают примерно за 40% продаж FMCG, фокус развития «жестких» дискаунтеров сместился в сторону дальнейшего улучшения покупательского опыта: атмосферы в магазине, фокуса на ультрасвежую продукцию и выпечку, запуска ограниченного ассортимента товаров других стран и локальных производителей, активной коммуникации с аудиторией. Все эти шаги позволили превратить дискаунтеры из «дешевых» в «модные» магазины, и вывести канал на новый уровень.



А что другие тренды?

- Маркетплейсы
- Цифровизация федералов
- Эко



А что другие тренды?

- Маркетплейсы
- Цифровизация федералов
- **Эко**



А что другие тренды?

- **Персонализация**
- Миграция активности на юг
- Магазины без продавцов



А что другие тренды?

- Персонализация
- **Миграция активности на юг**
- Магазины без продавцов



А что другие тренды?

- Персонализация
- Миграция активности на юг
- **Магазины без продавцов**



А что другие тренды?

- **Переформатирование ТЦ**
- Рост зарплат
- Увеличение доли СТМ



А что другие тренды?

- Переформатирование ТЦ
- **Рост зарплат**
- Увеличение доли СТМ



А что другие тренды?

- Переформатирование ТЦ
- Рост зарплат
- **Увеличение доли СТМ**

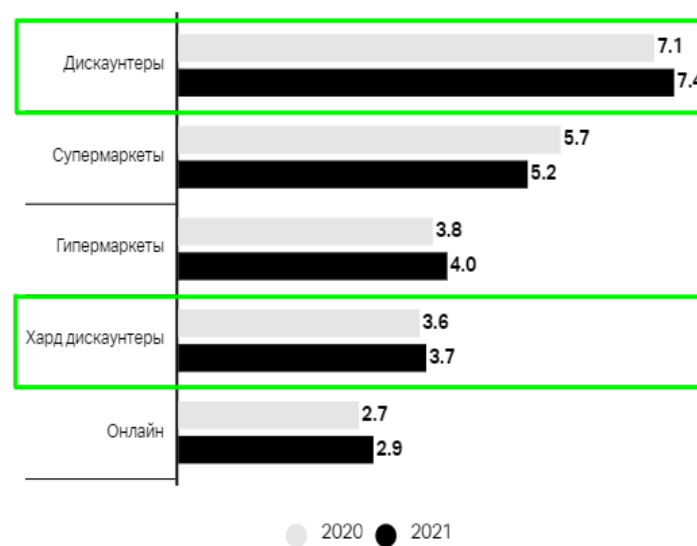


Проблемы федералов – возможности для СМБ

- **Внутренняя конкуренция магазинов у дома и «жестких» дискаунтеров**
- **Требуются СТМ или локальные поставщики**
- **Проблема выстраивания нового ассортимента**

Дискаунтеры продолжают наращивать свою значимость в структуре FMCG-ритейла

Количество посещений в месяц



Источник: ритейл-аудит NielsenIQ. Сендикативное исследование NielsenIQ «Хард дискаунтеры», сентябрь 2021

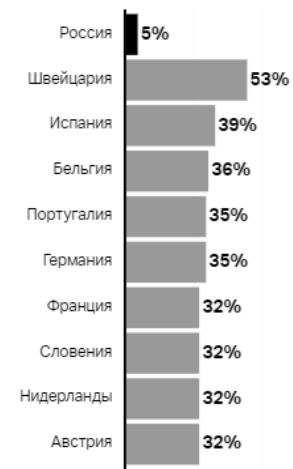
Проблемы федералов – возможности для СМБ

- Внутренняя конкуренция магазинов у дома и «жестких» дискаунтеров
- **Требуются СТМ или локальные поставщики**
- Проблема выстраивания нового ассортимента

В России СТМ растут быстрее FMCG-рынка в среднем

Однако их доля продаж остается более низкой в сравнении со странами Европы

Доля СТМ в денежном выражении



Рост продаж СТМ в денежном выражении



Источник: ритейл-аудит NielsenIQ, QBN Private Label Report, MAT Q2 2021

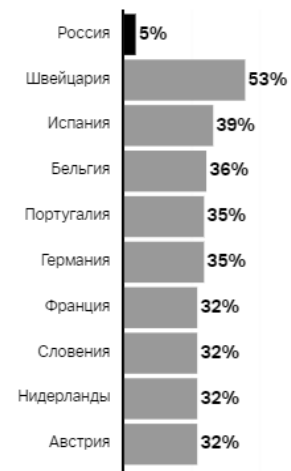
Проблемы федералов – возможности для СМБ

- Внутренняя конкуренция магазинов у дома и «жестких» дискаунтеров
- Требуются СТМ или локальные поставщики
- Проблема выстраивания нового ассортимента

В России СТМ растут быстрее FMCG-рынка в среднем

Однако их доля продаж остается более низкой в сравнении со странами Европы

Доля СТМ в денежном выражении



Рост продаж СТМ в денежном выражении



Источник: ритейл-аудит NielsenIQ, QBN Private Label Report, MAT Q2 2021

Вызовы, с которыми мы можем помочь справиться

Выстраивание ассортимента

- Аналитика продаж
- Рекомендации по заказу
- Обработка некорректных остатков
- Балансирование ассортимента

Контроль персонала и ТТ

- Задачник для персонала
- Автоматические задачи
- Чек-листы
- Контроль планов продаж

Конкуренция на уровне низких цен

- Мониторинг цен конкурентов
- Использование CV
- Сопоставление цен с вашим каталогом

Немного о Retailix. Как это работает

Данные клиентов

- Остатки на торговых точках
- Продажи
- Исторические данные
- Фото для распознавания
- ...

Retailix

- Один интерфейс для всех решений
- Мобильное приложение для персонала (или Телеграм, если удобно)
- Единая поддержка для всех решений
- Помощь в настройке и подключении к платформе

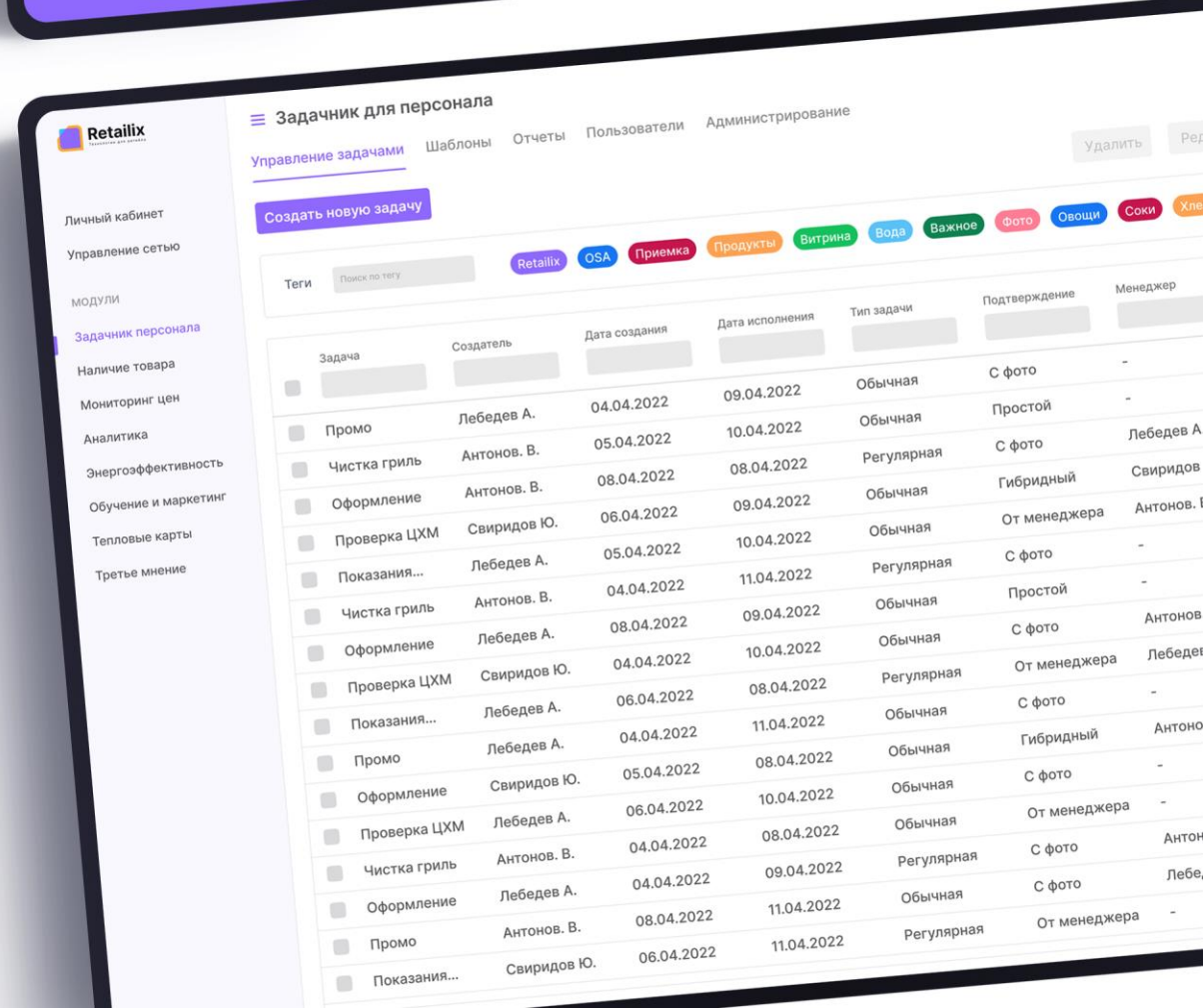
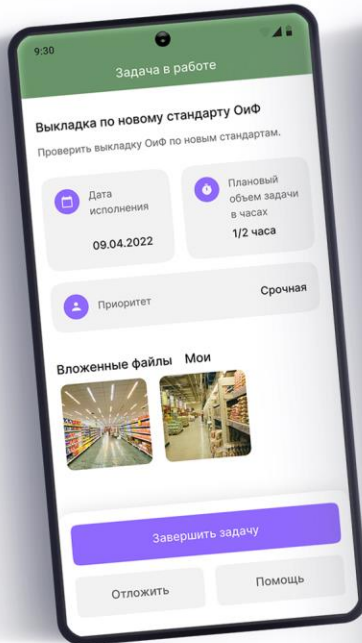
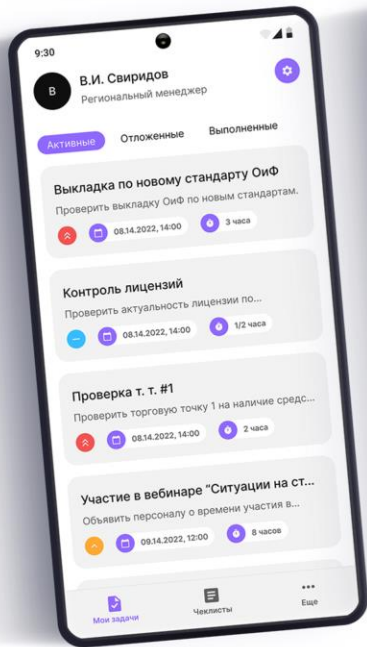
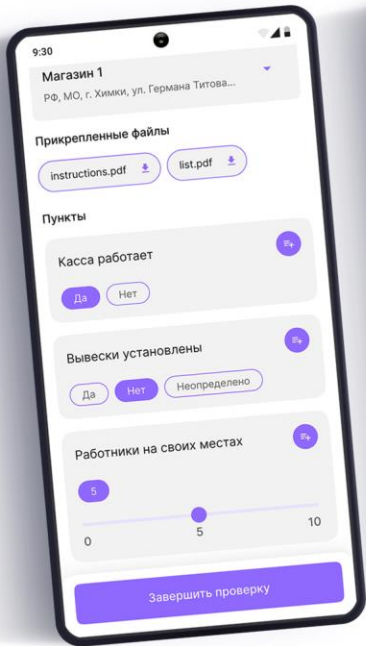
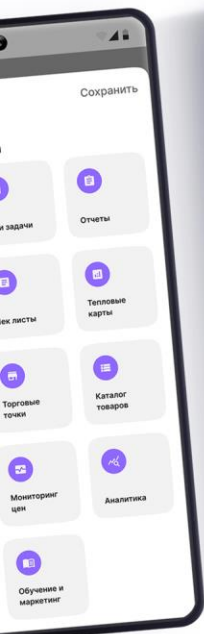
Цифровые решения

- Анализ выбития товаров и контроль товаров на полке
- Распознавание ценников
- Аналитика продаж
- ...

Мы их проверили на федеральных сетях

Немного о Retailix. Как это выглядит

Платформа для
цифровизации
вашего бизнеса



Предложение

4 решения в одном модуле

- Задачник для персонала
- Контроль товаров на полке
- Мониторинг цен конкурентов
- Аналитика продаж

Стоимость **5000 ₺** на одну ТТ в мес.

Первые 5 сетей

- Стоимость **2500 ₺** на ТТ
- Внедренные решения базового модуля бесплатно на год
- Высокий вес ваших пожеланий
- Приоритет подключения

Кто подключится к комьюнити.

Первые 10 сетей

- Стоимость **4000 ₺** на ТТ на год, после подключения всех модулей
- Участие в формировании продукта

Создаем комьюнити



Retailix



t.me/retailix

