

Мои предложения по привлечению локальных торговых сетей к проекту «Доставка»



*Селиверстова Евгения
специалист по работе клиентами
ТЦ 18*

Содержание



- 1 Анализ рынка
- 2 SWOT
- 3 Основная цель
- 4 Мои предложения
- 5 Затраты на персонал
- 6 Вопросы

1. Анализ рынка торговых сетей



В Москве активно развиваются федеральные розничные торговые сети, и укрепляются на рынке локальные торговые сети.

К районам столицы, наиболее обеспеченным продуктовыми магазинами, относятся Красносельский, Нижегородский, Северное Измайлово, Свиблово, Ярославский, Левобережный (на 1000 жителей приходится более 350 кв. м торговых площадей в сетевых продуктовых магазинах). Среди наименее обеспеченных (с показателем менее 100 кв. м на 1000 человек) районы Нагатинский Затон, Щукино, Измайлово Восточное, Восточный, Косино-Ухтомский, Беговой и Щукино.

Однако, несмотря на активный рост числа магазинов в Москве, их все еще не хватает жителям столицы, и рынку есть куда расти. «Анализ текущей ситуации показывает, что во многих районах столицы, особенно периферийных, которые массово застраивались и продолжают застраиваться в настоящее время жильем, все еще низка обеспеченность продуктовыми магазинами, что подчеркивает высокий потенциал для развития сегмента продуктового ритейла

Всего в Москве 2106 точек (на 1 апреля 2015 г.)



2. SWOT



Сильные стороны

- Более 40 000 наименований под одной крышей
- Доставка товара в каждую точку или РЦ торговой сети
- Оплата товара различными способами
- Индивидуальный подход к клиенту
- Качество предлагаемого товара
- Возможность фиксации цены на месяц и более

Слабые стороны

- Неконкурентные спецпредложения (цены)
- Поставка товара клиенту со стоков торгового зала
- Позднее реагирование на изменение цены на рынке
- Замедленная коммуникация (утверждение, согласование принятия решения)

Возможности

- Устойчивая позиция METRO на рынке, как надежного поставщика для профессиональных клиентов
- Наличие собственного РЦ для локальных сетей (город Лобня)

Угрозы

- Нестабильная экономическая ситуация в стране;
- Снижение платежеспособности населения;
- Растущие предложения от конкурентов

3. Основная цель



- Привлечение локальных торговых сетей к долгосрочным партнерским отношениям
- Предоставление более качественного сервиса профессиональным клиентам
- Экономия времени клиента на заказ и получения товара
- Все товарные группы в одной машине
- **ПОЛУЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ ДЛЯ НАШЕЙ КОМПАНИИ**



4. Мои Предложения



- Фиксация цены на ТОП-позиции (минимум 10) на один месяц, с расчетами итогового TI%.

| Артикул МСС | art_name | Sostav_ME | PersentNDS | ME_NET_Zakupka | LI_Percent | ME_Sebest_Net | ME_NET_Store | Margin | Объем | Fix price cust ME Net | Discount from store_price | HVS price NET | TI FIX Price ME NET | Total of sum w/o VAT | TI from Sales |
|-------------|--------------------------------|------------|------------|----------------|------------|---------------|--------------|--------|-------|-----------------------|---------------------------|---------------|---------------------|----------------------|---------------|
| дата прайса | | 02.10.2015 | | TOTAL | | | | | 34558 | | | | #ЗНАЧ! | #ЗНАЧ! | #ЗНАЧ! |
| 4457285 | 5КГ МАЙ-3 ХЕЛЛМАННС НАСТОЯЩИЙ | 1 | 0,18 | 844,49 | 0,2915 | 598,32 | 1055,61 | 0,43 | 100 | 992,27 | 6,0% | | 39,7% | 99 227 | 39395,34 |
| 462792 | 185Г КРЕКЕР ЯШКИНО ФРАНЦУЗСКИЙ | 1 | 0,18 | 24,75 | 0,16 | 20,79 | 27,97 | 0,26 | 5 | 26,29 | 6,0% | | 20,9% | 131 | 27,509 |
| 387470 | 250 МЛ СОУС КИТ. ОСТР.-СЛАДК К | 1 | 0,18 | 77,5602 | 0,302 | 54,14 | 91,53 | 0,41 | 100 | 86,04 | 6,0% | | 37,1% | 8 604 | 3189,82 |
| 399044 | 250МЛ СОУС-МАРИН.ТЕРИАКИ КИККО | 1 | 0,18 | 216,246 | 0,254 | 161,32 | 254,23 | 0,37 | 10 | 238,98 | 6,0% | | 32,5% | 2 390 | 776,562 |
| 415626 | 800Г РИСОВЫЕ ХЛОПЬЯ НОРДИК | 1 | 0,1 | 208,67 | 0,3345 | 138,87 | 235,45 | 0,41 | 5 | 221,32 | 6,0% | | 37,3% | 1 107 | 412,265 |
| 313578 | 3800Г СГУЩ./МОЛ НОРЕСА SELECT | 1 | 0,1 | 439,3 | 0,1 | 395,37 | 537,26 | 0,26 | 50 | 505,02 | 6,0% | | 21,7% | 25 251 | 5482,72 |
| 147902 | 0Х13Г Ж/Р РИГЛИ ДАБЛМИНТ | 1 | 0,18 | 238,2 | 0,3231 | 161,24 | 236,44 | 0,32 | 2 | 160,00 | 32,3% | | -0,8% | 320 | -2,48 |
| 485846 | 900Г РИС ПРОПАРЕННЫЙ FINE LIFE | 1 | 0,1 | 46,71 | 0 | 46,71 | 63,63 | 0,27 | 50 | 59,81 | 6,0% | | 21,9% | 2 991 | 655,11 |
| 333225 | 2500Г ПЛОМБИР ВАНИЛЬНЫЙ NS | 1 | 0,1 | 312,183 | 0,1 | 280,96 | 416,24 | 0,32 | 30 | 391,27 | 6,0% | | 28,2% | 11 738 | 3309,168 |
| 229047 | 470Г ХЛЕБ HARRY'S ПШЕНИЧНЫЙ | 1 | 0,1 | 47,92 | 0,3435 | 31,46 | 66,36 | 0,53 | 100 | 62,38 | 6,0% | | 49,6% | 6 238 | 3091,84 |

4. Мои Предложения



□ По итогам месяца возврат ретро-бонуса клиенту в размере 5% от выбранной суммы. Возврат в товарном выражении.

К примеру: 50% артикулов известных производителей, 50% СТМ.



4. Мои Предложения



□ Увеличить временной интервал приема заказа (до 21:00) для определенной группы клиента (в данном случае локальные торговые сети).

"+" для нас:

- удовлетворение клиента
- дополнительные продажи и прибыль
- развитие новой зоны для доставки

"-" для нас

- дополнительное время на сборку товара и обработку заказа
- дополнительное привлечение рабочей силы

**ДЛЯ ТЕХ, КОМУ
ЖАЛЬ, ЧТО В СУТКАХ
НЕ 48 ЧАСОВ**



YOU & METRO

YOU & METRO

5. Затраты на персонал



- **Затраты на персонал:**
- Picker (1час): $178 \text{ руб. /ч З/П} + 53,40 \text{ р налог} + 11,1 \text{ р еда} + 2,5 \text{ дмс} = 245 \text{ руб.}$
- Оператор Доставки (1час): $178 \text{ руб. /ч З/П} + 53,40 \text{ р налог} + 11,1 \text{ р еда} + 2,5 \text{ дмс} = 245 \text{ руб.}$
- Общие расходы на персонал – 490 руб.

5.Ваши вопросы

50
ЛЕТ



YOU & METRO

Спасибо за внимание!

50
ЛЕТ



YOU & METRO



YOU & METRO



YOU & METRO



YOU & METRO



YOU & METRO