

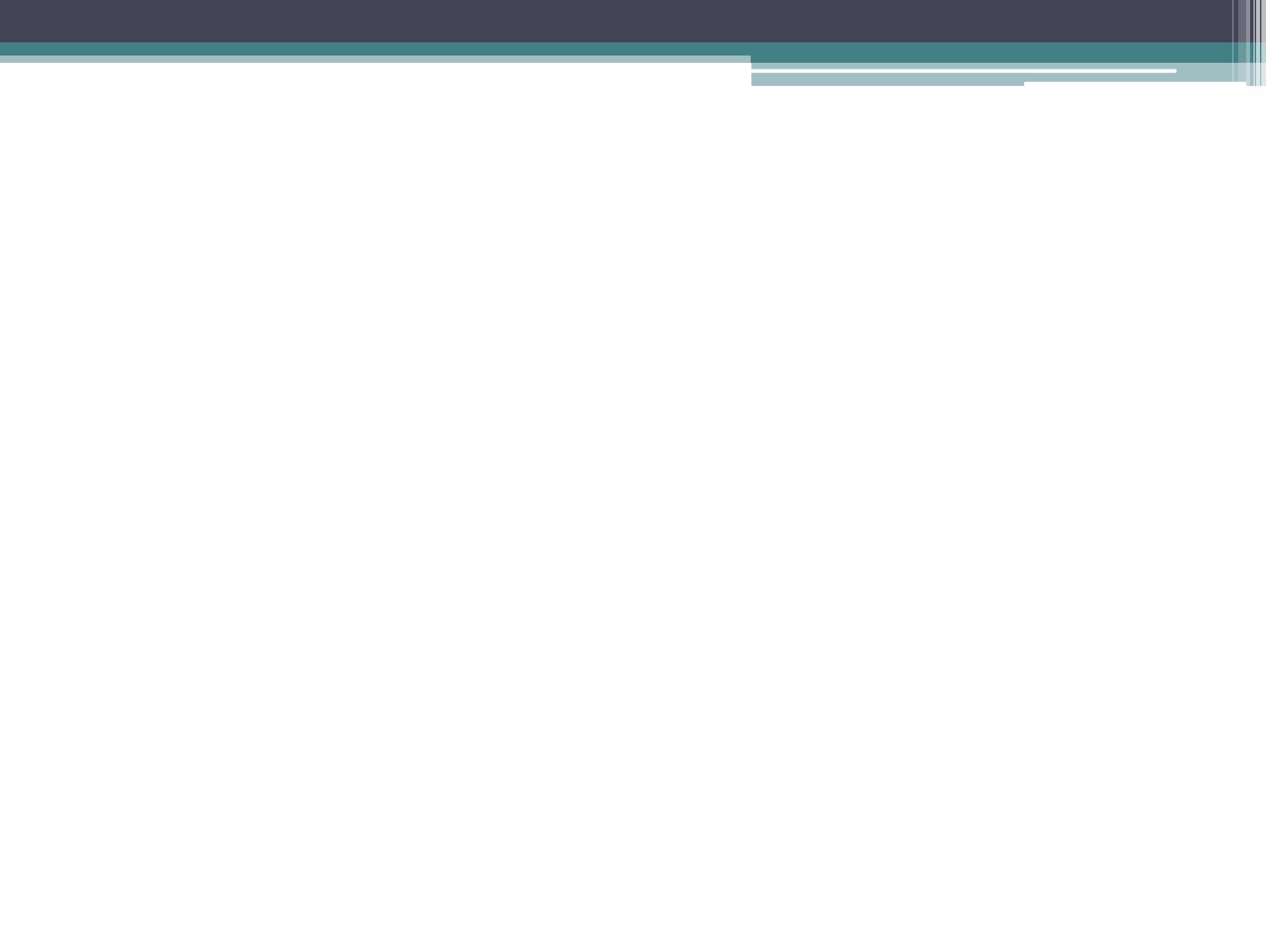
# Современные форматы предприятий торговли



2015 год



<b>Формат</b>	<b>Предприятие</b>
Бентам	-
Гипермаркет	«Ашан», «Лента», «Континент»
Дискаунтер	«Холди», «Парфюм-лидер»
Магазин «у дома»	«Продукты 24»
Оптовый клуб	
Супермаркет	«Наш магазин», «Магнит», «Сибириада», «Еда»
DIY (Do It Yourself)	«Бауцентр», «OBI», «Castorama», «Leroy Merlin»
Баумаркет	-
Бутик	«Красное и белое», «Шенонсо», «Манго», «Вестфалика»
Дрогери	-
Интернет-магазин	«Сюрприз», «Удобный»
Каскет	«Эконика»
Специализированный магазин (мастер категорий)	«Посуда Центр»
Убийца товарных категорий	«IKEA»
Универмаг	«Дружный мир»
Cash & Carry	«Metro Cash & Carry», «Геомарт»
Outlet centers (outlet malls)	-
Transit Facilitated Retail	-
Вендинг	«Омсквендинг», «Кофе-вендинг», «ВендМаркет»
Молл (галерея, торговый центр)	Метромолл
Торговый квартал	-
Экспресс-магазин	-



# Бентам

- Продуктовый магазин самообслуживания, работающий более 16 часов в день, чаще круглосуточно. Свежие продукты в ассортименте имеют долю не более 30%.
- Площадь: 90—300 кв. м.
- Ассортимент – до 4000 наименований (обычно намного меньше).
- Весь товар размещен в торговом зале, гастрономический отдел обслуживает покупателей через прилавок с расчетом на выходе.

# Бентам



# Гипермаркет

- Магазин самообслуживания со смешанным ассортиментом с торговой площадью обычно 4-10 тыс. кв. метров (порой десятки тысяч)
- Ассортимент обычно от 30 000 до 60 000 наименований
- Присутствуют как марочные дорогие товары, так и немарочные дешевые
- Широкий набор дополнительных услуг.

# Гипермаркет



# Дискаунтер

- Магазин, предлагающий товары с минимальной (на 10% ниже, чем в среднем по рынку) торговой наценкой.
- Намеренное сужение ассортимента.



# Дискаунтер жесткий

- Нацелен на обслуживание потребителей, которые живут в непосредственной близости от магазина.
- Площадь 400-1000 кв. м.
- Выбор продуктов в одной категории достаточно скромный (ассортимент 750-900 позиций).
- Минимальные торговые наценки.
- Оплата принимается только наличными.

# Дискаунтер мягкий

- Расширенный ассортимент – 1300-1800 товарных позиций.
- В торговом зале кроме самообслуживания в небольшом количестве применяется торговля через прилавок.
- Имеет менее аскетичный дизайн торгового зала.

# Магазин «у дома»

- Небольшой магазин с торговой площадью от 300 до 600 кв. м.
- Имеет ограниченный ассортимент 3,5–5 тыс. наиболее ходовых товаров, располагается поблизости от жилых массивов.
- Индивидуальное обслуживание.
- Круглосуточный режим работы, богатый ассортимент, акцент на свежие продукты повседневного спроса (овощи, фрукты, молоко).

# Магазин «у дома»



# Оптовый клуб (Wholesale club)

- разновидность дискаунтеров, но с более низкими ценами
- необходимо членство в данном клубе, чтобы получить доступ к покупкам
- обслуживают только покупателей, делающих не менее, чем определенный объем закупок
- скромный сервис и ограниченный ассортимент.

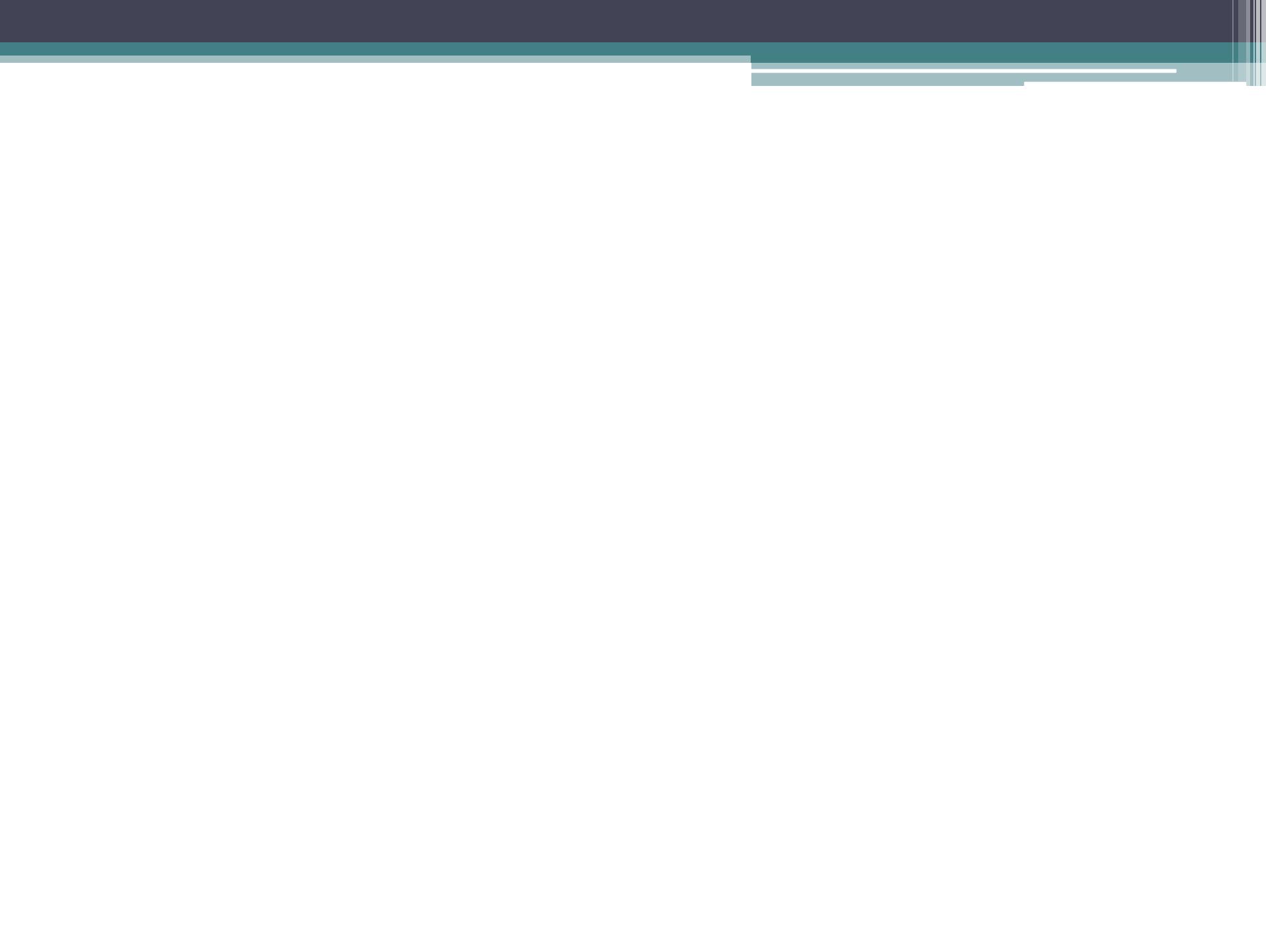


# Супермаркет

- Большой ассортимент продовольственных товаров и определенная номенклатура непродовольственных (как правило, это предметы повседневного спроса) (12–20 тыс. наименований)
- Работает по принципу самообслуживания и рассчитан на массового покупателя.
- Площадь – 3–10 тыс. кв.м. Месторасположение: в жилых районах, может находиться как в центре, так и на окраинах в спальных районах.
- Персонал таких магазинов может составлять 50-60 человек, и достигать 200 человек при наличии различных собственных производств – хлебопекарня, мясной цех, салатный цех и т.д.

# Супермаркет





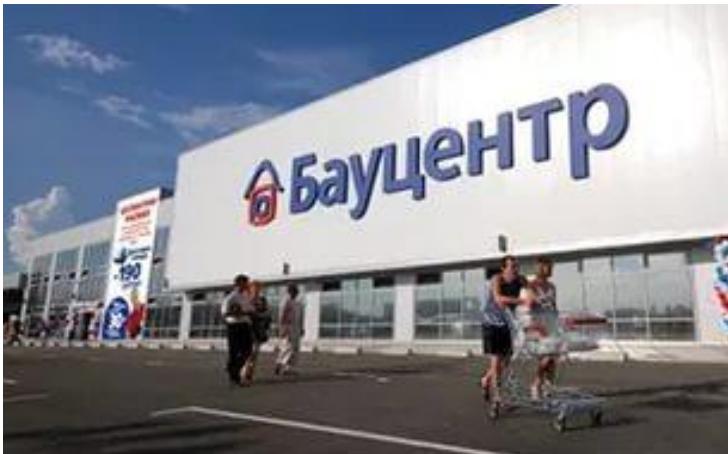
# DIY (Do It Yourself)

- Специальный гипермаркет строительных товаров.



# Баумаркет

- Реализует товары для дома и для строительства: от фундаментных блоков до флюгера на коньке кровли.
- Ассортимент - не менее 35 тыс. наименований товара.



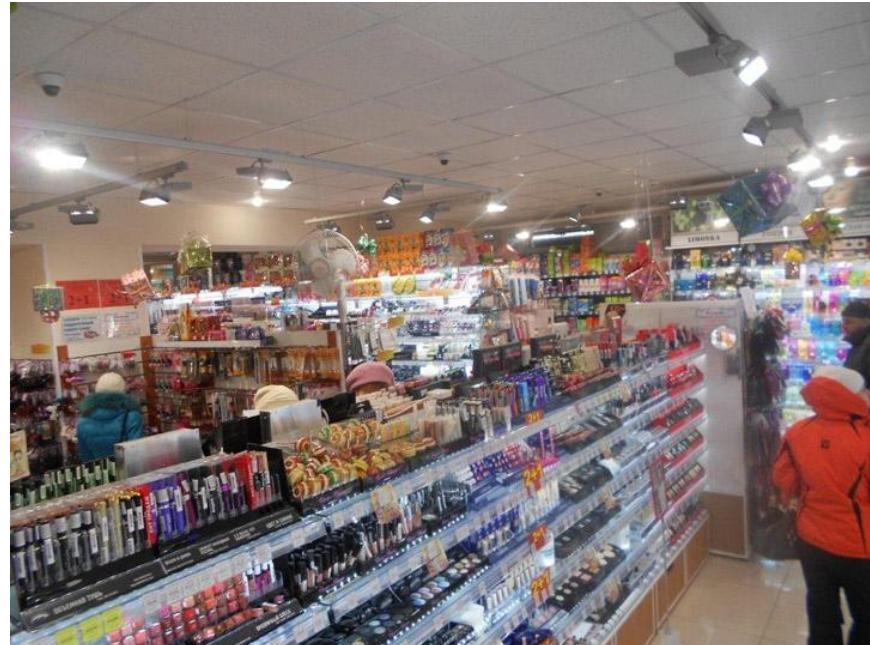
# БУТИК

- Предприятие розничной торговли с небольшим торговым залом (100-300 кв. метров), в котором представлено 500-5000 наименований одной или нескольких взаимосвязанных товарных групп.
- в торговом зале установлено не более двух касс.
- Продажи в бутике носят штучный характер.
- С каждым покупателем продавец-консультант работает индивидуально.
- Бутик, как правило, продает товар коллекциями.



# Дрогери

- Магазины, специализирующиеся на бытовой химии, парфюмерии и товаров для ухода за домом, как правило, в формате экономичного супермаркета.
- Площадь – 170-300 м<sup>2</sup>.
- 80% оборота обеспечивают постоянные покупатели, проживающие в радиусе 1-2 кварталов от магазина.



# Каскет

- бутик, где представлено несколько торговых марок
- собственный склад с полным размерным рядом
- стильный дизайн торгового зала
- высокий уровень сервиса
- по ценовой политике ближе к традиционным обувным салонам, нежели к элитным бутикам.



# «Убийца» товарных категорий

- Крупные сетевые специализированные магазины.
- По площади и типу обслуживания близки к гипер- и супермаркетам, предлагают глубокий ассортимент соответствующей специализации, а по ценам больше соответствуют дискаунтерам, являясь, по сути, категорией «убийц».
- Обеспечить такой широкий ассортимент при конкурентоспособных ценах помогают выгодные условия работы с поставщиками, особенности в организации процесса продаж и логистики.



# Cash & Carry

- Магазин, торгующий мелким и средним оптом для юридических и физических лиц.
- Площадь – 12–20 тыс. м<sup>2</sup>.
- Ассортимент – 20–40тыс. позиций.
- Месторасположение – вдали от центра, на пересечении транспортных путей.
- Мелкооптовость формата определяется не объемами приобретаемой покупателем партии товара, а контингентом покупателей.
- Фактически выполняет функции магазина-склада.



# Outlet centers

- Объединяют под одной крышей или «на одной территории» магазины нескольких производителей (иногда до 200 марок) одежды, обуви, аксессуаров.
- Также здесь продаются стоки (товарные остатки) крупных торговых сетей.



# Вендинг

- Продажа товаров и услуг с помощью автоматизированных систем (торговых автоматов).

