



МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ОТДАЧИ С КВАДРАТНОГО МЕТРА РОЗНИЧНОГО МАГАЗИНА

Любовь Горбунова
Старший партнер, ШАГ Консалтинг



ШАГ консалтинг

русская компания,
специалист в области бизнес-
консалтинга и управления
изменениями

НАШ ОПЫТ 

25
лет

ПРОЕКТЫ 

>870

КЛИЕНТЫ 

>320

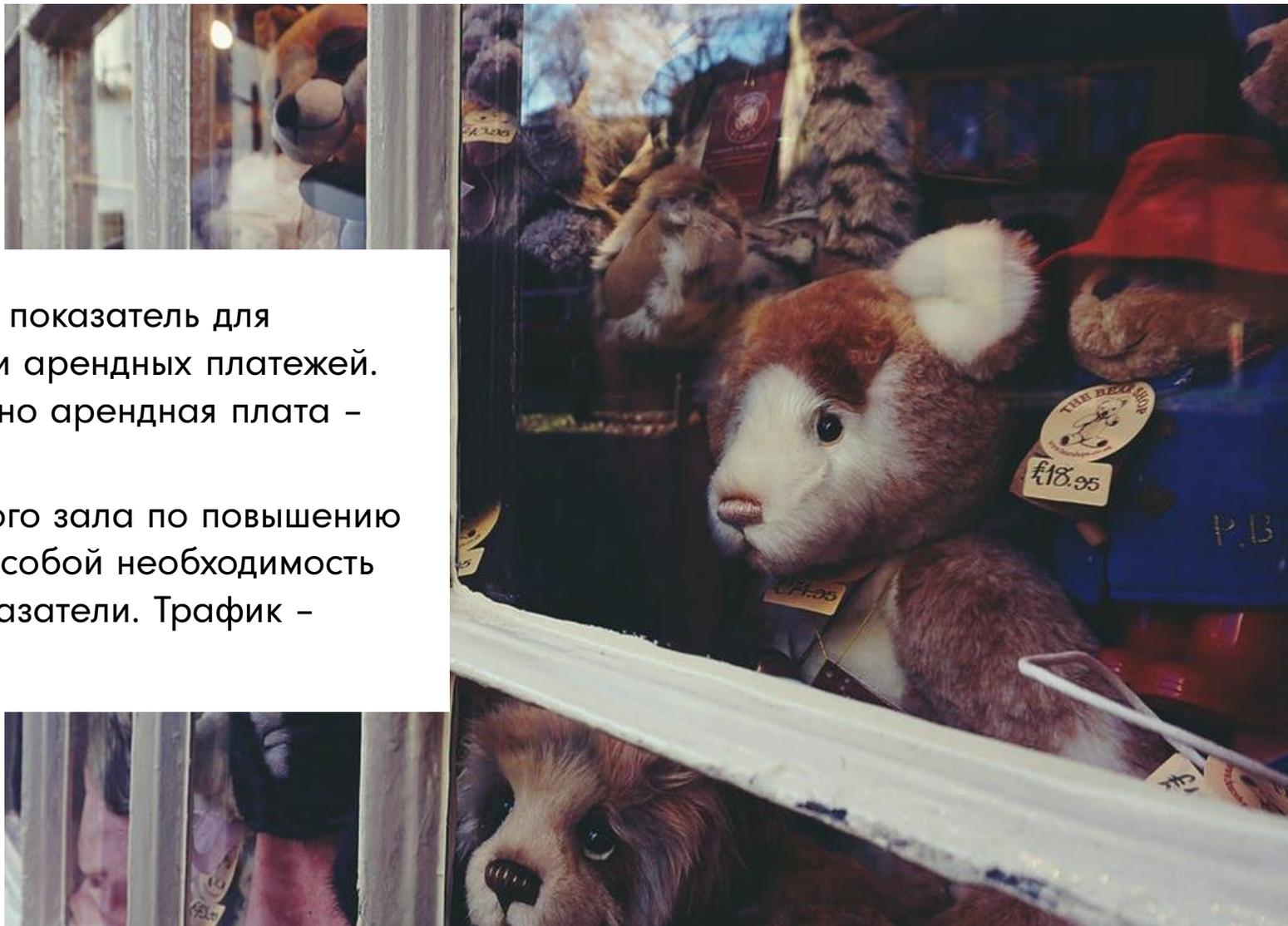
ПОВТОРНЫЕ ЗАКАЗЫ 

60%

НАШИ КЛИЕНТЫ



- ▶ Отдача с м² – важный показатель для соотнесения доходов и арендных платежей. Доход растет на 30%, но арендная плата – на 100%
- ▶ Работа внутри торгового зала по повышению отдачи с м² влечет за собой необходимость поднимать другие показатели. Трафик – наше всё



А ЧТО ЕСЛИ СЛЕДОВАТЬ ФОРМУЛЕ?

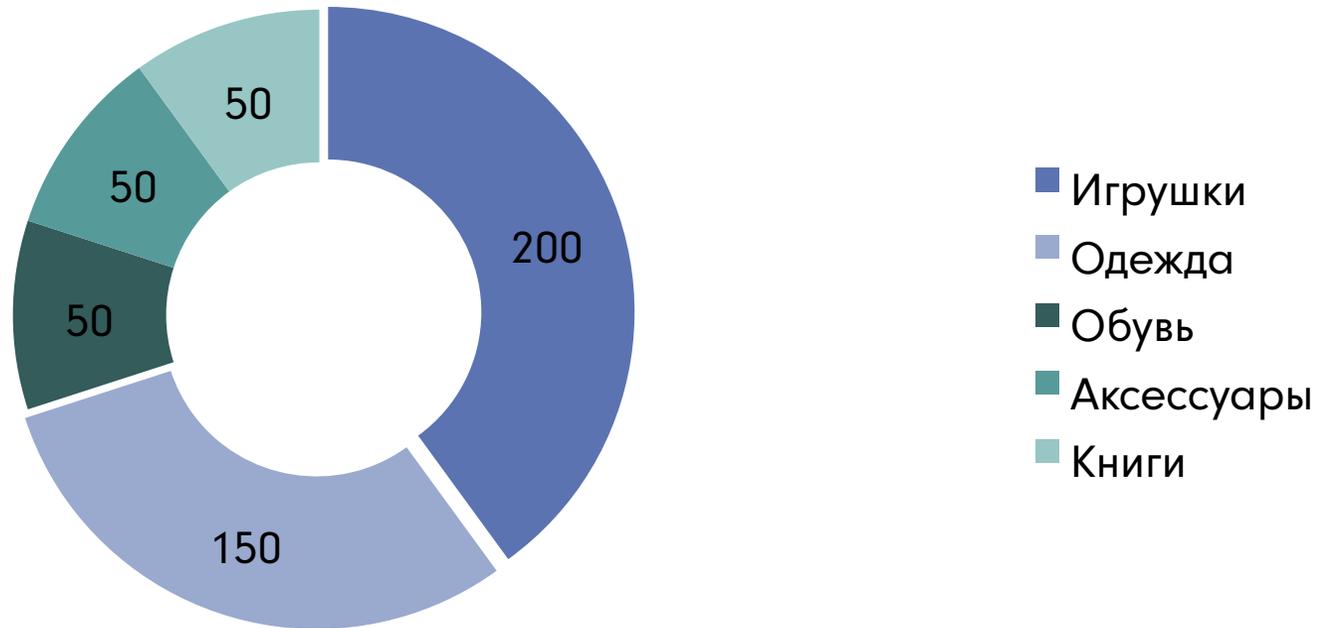


$$\text{ВЫРУЧКА с м}^2 = \frac{\text{цена} * \text{кол-во штук в чеке} * \text{трафик} * \text{конверсия}}{\text{площадь торгового зала}}$$

ВЫРУЧКА НА КВАДРАТНЫЙ МЕТР «ДЕТСКОГО МИРА» И РОССИЙСКИХ РЕТЕЙЛЕРОВ

Компания	3 кв. 2017	4 кв. 2017	1 кв. 2018	2 кв. 2018
«Детский мир»	38 986 ^{+1%}	44 186 ^{+4%}	35 015 ^{-1%}	34 227 ^{-2%}
«Лента»	64 796 ^{-17%}	80 468 ^{+2%}	79 597 ^{+19%}	71 108 ^{0%}
«Магнит»	51 409 ^{-8%}	52 534 ^{-6%}	49 498 ^{-5%}	51 590 ^{-5%}
«М-видео»	64 875 ^{+9%}	81 964 ^{+13%}	65 423 ^{+13%}	49 131 ^{+13%}
x5 Retail Group	61 644 ^{-2%}	65 585 ^{-3%}	61 110 ^{-5%}	64 050 ^{-3%}

Типовое распределение площади магазина по товарным группам



Годовой объем рынка детских товаров в России по категориям

(млрд руб.)



Источник: Russian Target Group Index, Ipsos Comcon
Инфографика: И.Алишев

- За 4 года **темп роста** объема рынка составил **0,4%**. К 2020 году ожидается, что рынок вырастет на **1%** и достигнет объема **532,2 млрд** рублей (Ipsos Comcon).
- Большую часть рынка детских товаров занимают категории **одежды и обуви**. 2018 год - **38,5%** (29,6% и 9,0% соответственно).
- Наибольший темп роста был зафиксирован в категории товаров для **новорожденных**. В 2018 году эта категория достигла **162 млрд** рублей по сравнению с **158 млрд** в 2017 году.
- По оценкам Nielsen, с июля 2018 года по июнь 2019 года продажи **детского питания и средств по уходу за ребенком** в целом в **офлайн-магазинах сократились** в деньгах на 2% и остались на том же уровне в натуральном выражении, а в **онлайн выросли** на 81% и 75% соответственно. Офлайн-продажи подгузников за этот же период упали на 15%, а в он-лане выросли на 83%.
- NPD: Потребители предпочитают заказывать онлайн большие и крупногабаритные игрушки, нежели покупать их в обычном магазине.

3. ПРОДАТЬ БОЛЬШЕ. ПРИНЦИП «ХОРОША ЛОЖКА К ОБЕДУ»



- ▶ Товар спонтанной покупки на кассе. Специальные дисплеи с товаром в прикассовой зоне
- ▶ Речёвка на кассе, типа макдональдсовского «возьмите пирожок»
- ▶ Выкладка аттрактивного товара на уровне глаз ребенка 4-7 лет
- ▶ В закупках учесть окружение магазина (автовокзал – shut up toys)
- ▶ Предложить товар в соответствии с клиентской ситуацией

4. ПРОДАТЬ ПО МАКСИМАЛЬНО ВОЗМОЖНОЙ ДЛЯ РЫНКА ЦЕНЕ



- Поставщики вводят РРЦ и «держат» цены на товар, где это возможно (бренды)
- График скидок на основе жизненного цикла товара (коллекционный товар). Целевая модель: 70% товара - без скидок, 20% товара - скидка 30%, 10% - со скидкой 50%

5. ПРИВЛЕЧЬ ПРОХОДЯЩИЙ ТРАФИК

- ▶ Правильная локация магазина – напротив игровой комнаты в ТЦ, отдельно стоящий магазина на маршруте прогулок мам
- ▶ Экспозиция в витрине в расчете на мам детей до 3-х лет и на детей 4-7 лет
- ▶ Привлекательный зал (светло, ярко, душевно и т.д.)

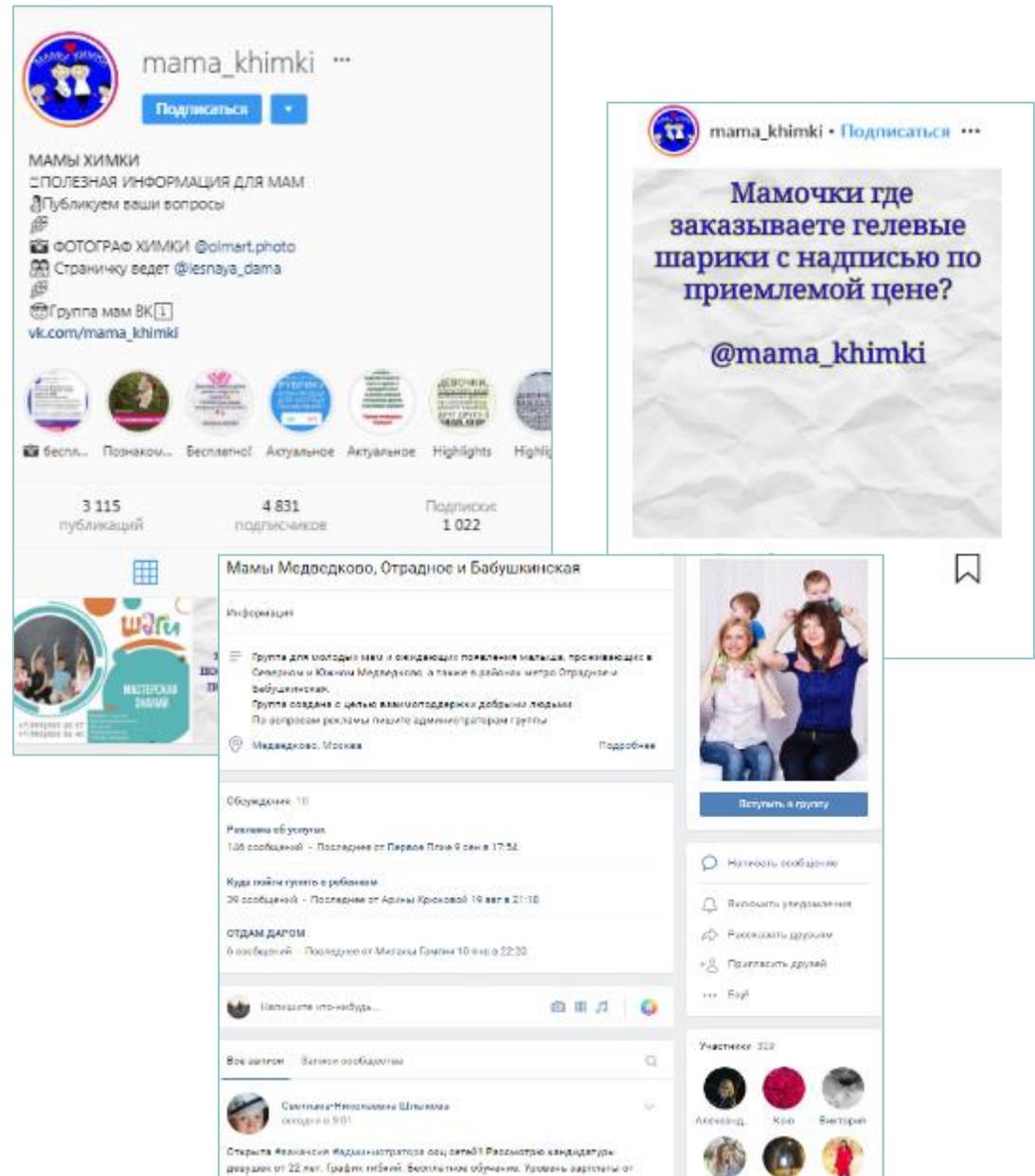




- ▶ Необычное оборудование – полки-скворечники
- ▶ Магазин напротив эскалатора и игровой зоны
- ▶ Реклама кроссовок с дополненной реальностью

6. ВЫЙТИ ЗА ПРЕДЕЛЫ МАГАЗИНА

- Работа с соцсетями: поиск локальных родительских сообществ
- CRM рассылка под события (новинки – повод для приглашения покупателей в магазин)
- Каталоги с QR-кодами с переходом на товар в Интернете и возможностью покупки
- Больше товара – создание портала-агрегатора, через который можно закупать не только товар магазина. Магазин – точка выдачи покупок





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

ШАГ

Контактное лицо: Любовь Горбунова

Эл. почта: img@stepconsulting.ru

Тел.: 8 (495) 258-25-02

Адрес: 121069, Москва, Столовый
переулок, д. 6

Сайт: www.stepconsulting.ru

