

Москва
2012 год

iINFO *Line*

**Ген план развития
СТМ 2012-2013 DIY**

Докладчик: Федяков Иван,
генеральный директор
ИА “INFOLine”

«INFOLine» партнер по исследованиям крупнейших ритейлеров и поставщиков



Мы гордимся клиентами
Они рекомендуют нас

«INFOLine» - 8 лет успешных проектов в сфере исследований розничной торговли FMCG и DIY, строительной отрасли и др.



Современные тенденции развития**Розничная
торговля РФ**

- **Динамика оборота розничной торговли**
- **Финансовое состояние домохозяйств**

**Строительство
и DIY рынок**

- **Строительство жилья и ипотека**
- **Динамика оборота сегмента DIY**

**DIY Retailer
Russia TOP**

- **Рейтинг DIY Retailer Russia TOP**
- **Рекомендации участникам рынка DIY**



Ассортимент

- Широта выбора, закрытие ассортиментных ниш
- Предложение для потребителей, чувствительных к цене

Маржа

- Уход от ценовой конкуренции
- Большая маржа СТМ по сравнению с брендами
- Улучшение закупочных условий

Имидж

- Отстройка от конкурентов
- Формирование лояльности покупателей

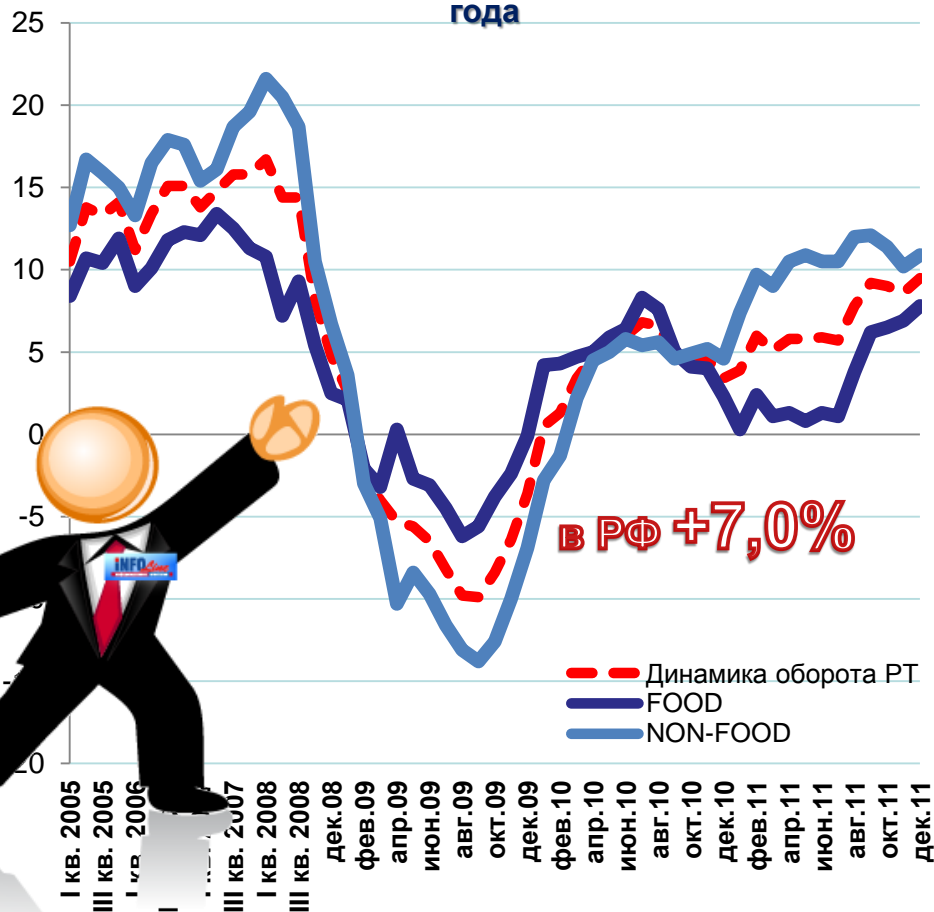
Специфика России

- Стратегии развития СТМ противоречивы и фрагментарны
- Низкая эффективность управления портфелем СТМ
- Низкое качество продукции под СТМ



Динамика РТО РФ 2005-11

в % к соответствующему периоду предыдущего года



Вклады и кредиты физических лиц 2009-2011 гг., млрд. руб.

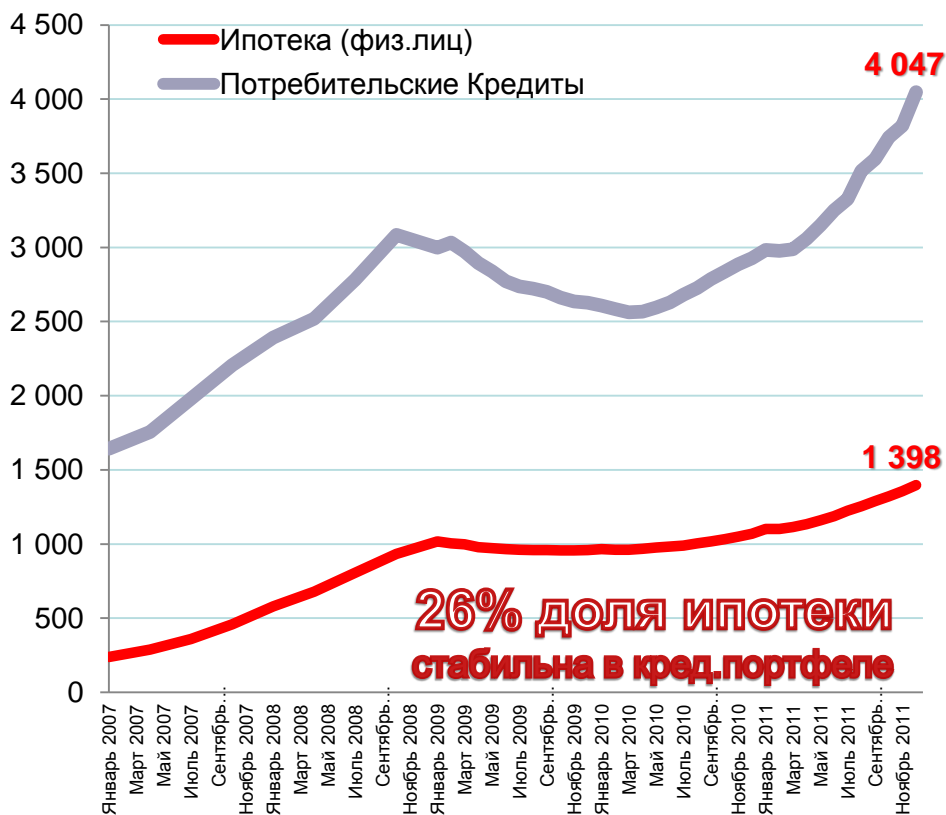


Динамика зарплаты и доходов населения в 2000-2011 гг., % к анал. периоду



Кредиты и ипотека для физических лиц 2009-2011 гг., млрд. руб.

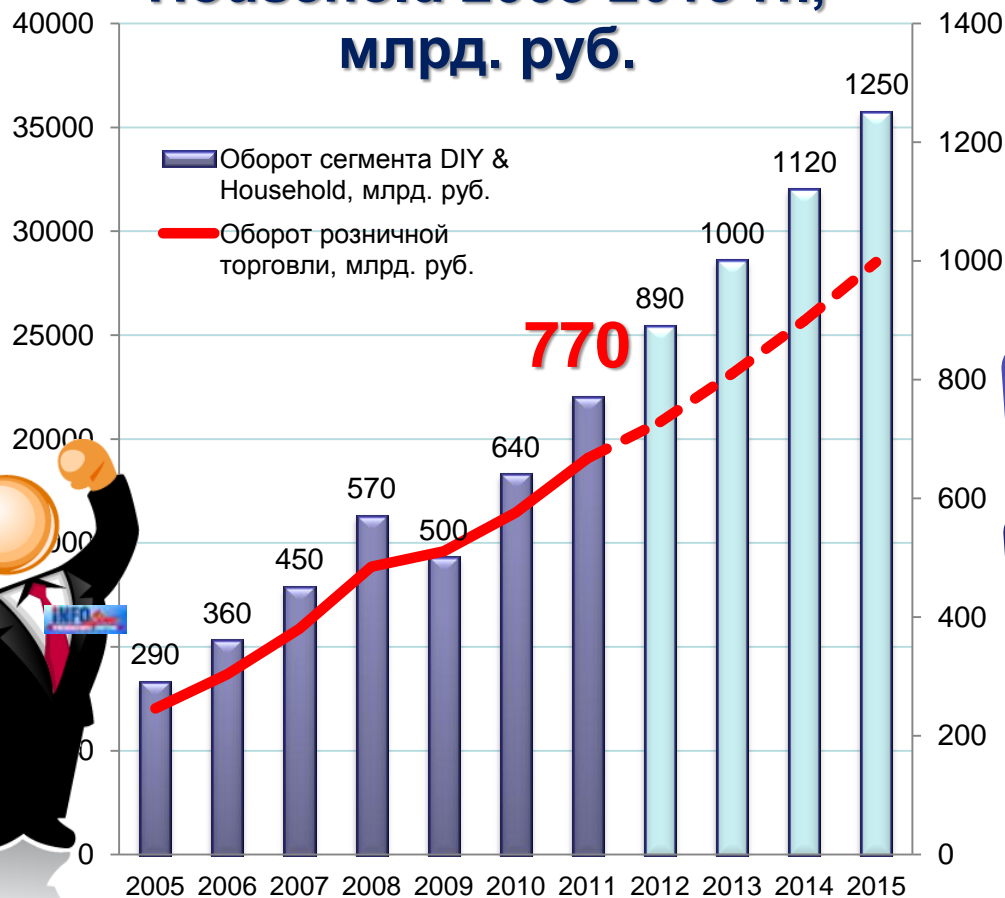
Общем объеме построенного жилья в России, тыс. шт.



В 2011 г. – 178 тыс. кв. по ипотеке



Оборот РТО и рынка DIY & Household 2005-2015 гг., млрд. руб.



Хорошее **Плохое**

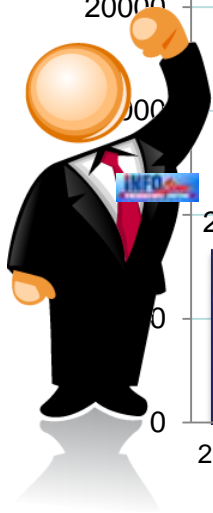
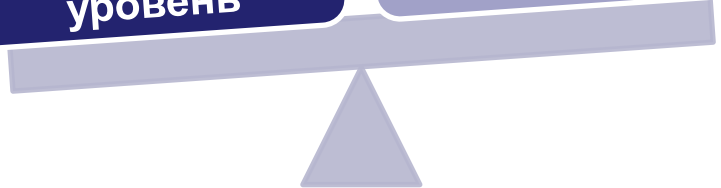
Ветхий фонд – рост DIY

Новые активные сегменты

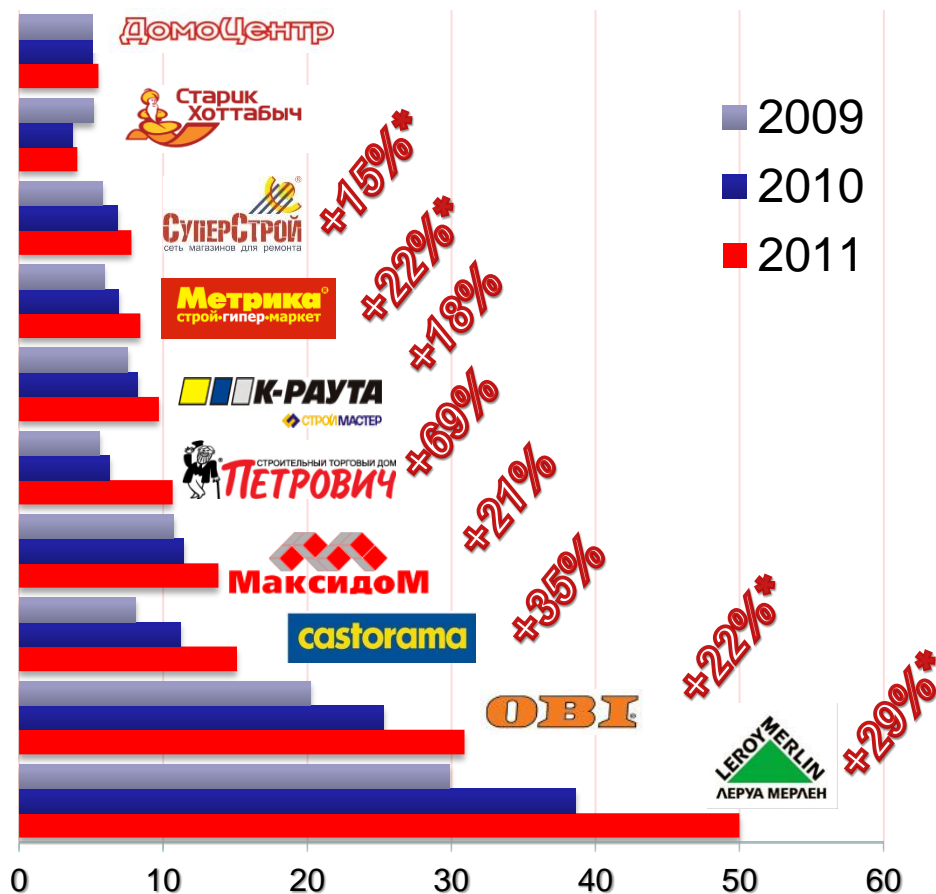
DIY уже докризисный уровень

Проблемы с поставщиками

Высокая конкуренция сетей



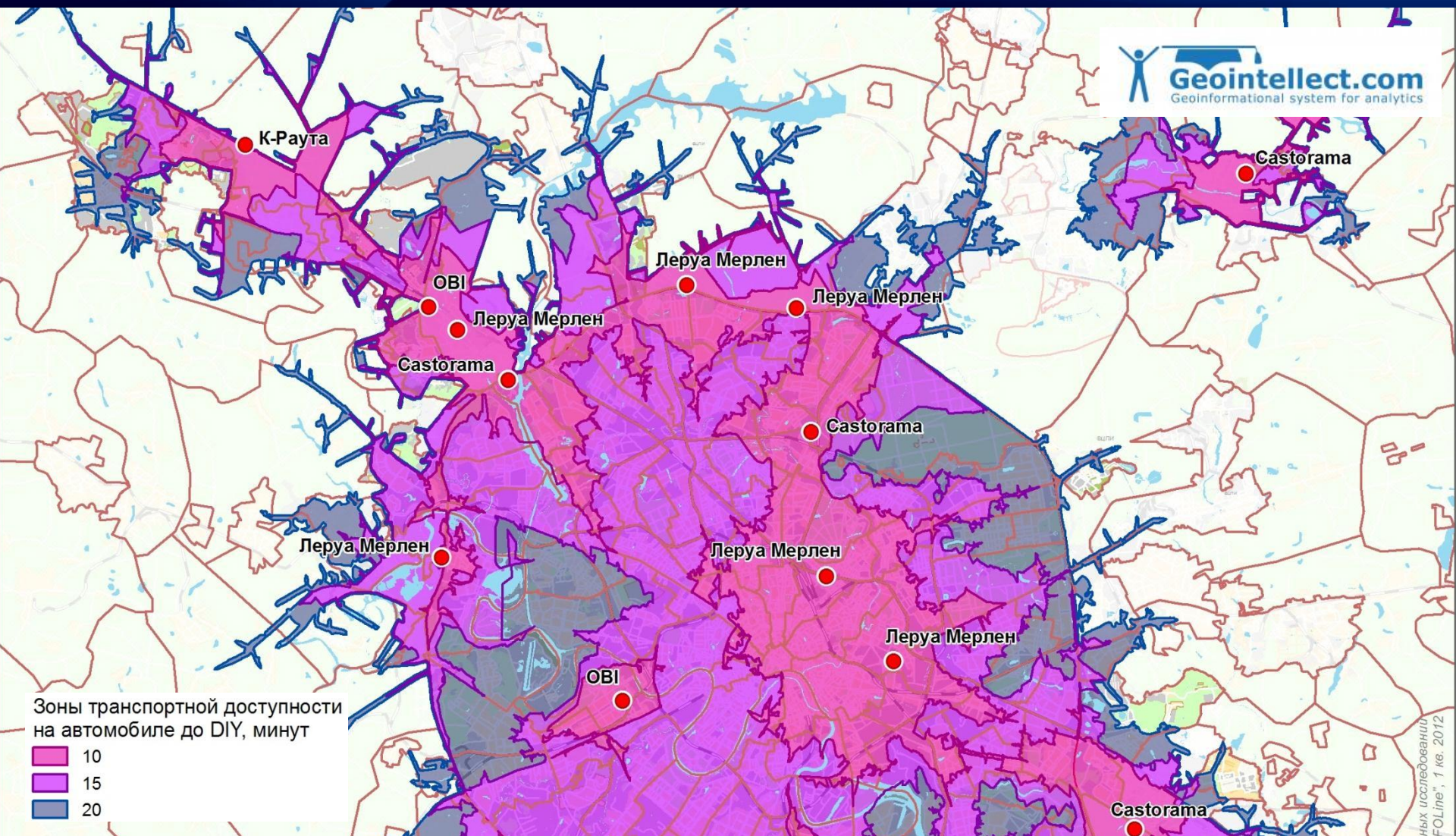
Выручка в 2009-2011 г. ТОП-10 ритейлеров DIY, млрд. руб.

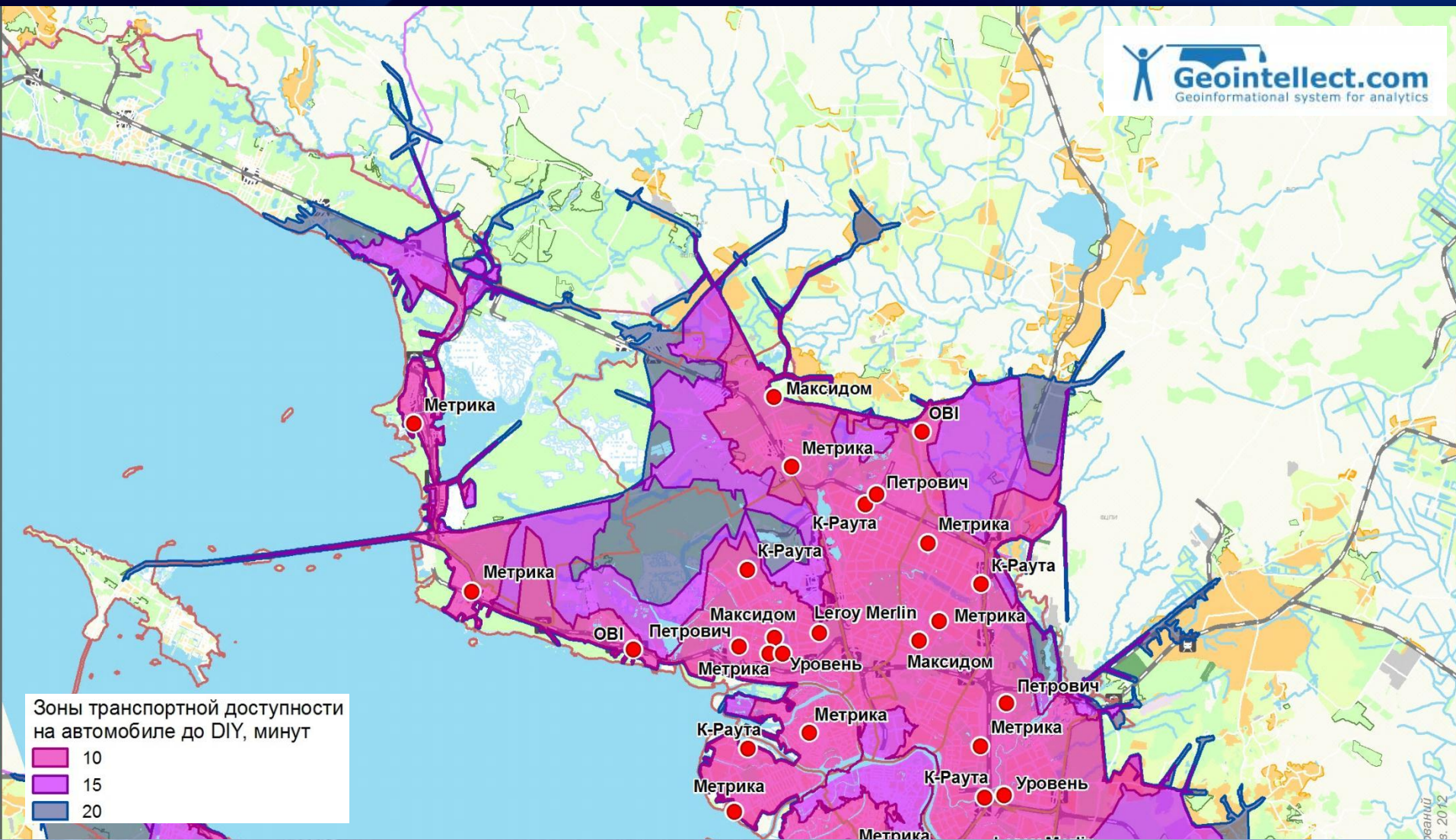


Доля 10 крупнейших сетей DIY более 21%.

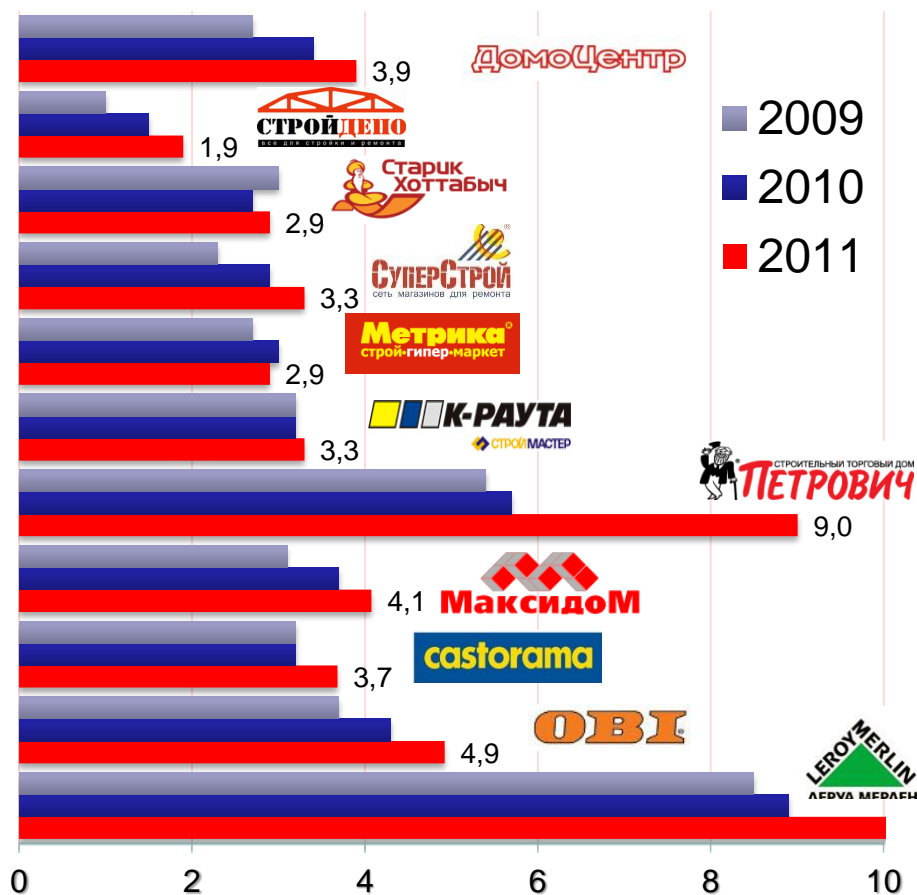
- Рост ТОП 10 за год +25%
- Российские сети растут медленней международных
- ТОП 10 = больше 160 млрд рублей







Выручка с кв. м. в 2009-2011г. ТОП-10 ритейлеров DIY, млрд. долл.



Конкуренция

- Рост за счет регионов
- Процесс каннибализма сетей в крупных городах

Повышение эффективности

- Открытие новых магазинов снизит показатели по выручки с кв. м.
- Стратегическая работа с поставщиками

СТМ и Логистика – выходят «на первый план»

- Сохранения операционной эффективности и формирование лояльности потребителя



■ Структурирование предложения



качество



- Эффективный мерчендайзинг и отсутствие OOS



- Качественный дизайн и упаковка



- Замещение всех брендов 3 и частично 2 эшелона



Gibellini,
собственная
торговая марка
Lidl



Выгоды для поставщиков



- Укрепление позиций в сетях-партнерах



- Сокращение удельных производственных издержек



- Ослабление позиций конкурентов



- Оптимизация логистических издержек

Рекомендации для поставщиков



- Учет стратегий партнеров и развития канала продаж



- SMART цели и правильные KPI



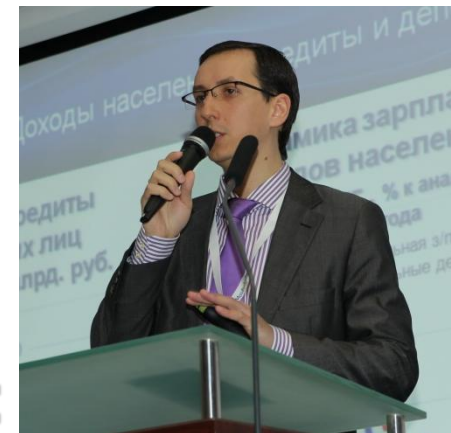
- Продуманная ценовая политика



- Сокращение издержек по цепочке поставок



Спасибо за внимание!!!



Тема доклада:

Проблемы и перспективы развития рынка
строительно-отделочных материалов и торговли
DIY

Докладчик: Федяков Иван,
генеральный директор ИА “INFOLine”

Дополнительную информацию Вы можете получить на сайте
www.infoline.spb.ru и www.advis.ru
или по телефонам (495) 772-7640, (812) 322-6848
или по почте: mail@infoline.spb.ru.

