

Экономические тренды и предпочтения потребителей

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ	ОПИСАНИЕ	ПОСЛЕДСТВИЯ	ОТВЕТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ X5
Изменение демографической ситуации	<ul style="list-style-type: none"> Рост доли лиц старше 60 лет на 2-3% в год на фоне уменьшения доли лиц в возрасте 20-29 лет на 6% в год 	<ul style="list-style-type: none"> Рост доли покупателей, чувствительных к изменениям цен Рост популярности магазинов «у дома» 	<ul style="list-style-type: none"> Дальнейшее развитие формата магазинов «у дома» (доля в выручке X5 — более 75%) Скидки на 5—10% для пенсионеров в первой половине дня Ориентация на покупательниц с детьми
Сокращение доходов	<ul style="list-style-type: none"> Более высокая чувствительность к изменениям цен и рациональный подход к расходам Рост доли покупателей, которые стремятся найти наилучшее предложение 	<ul style="list-style-type: none"> Рост привлекательности магазинов «у дома» и дискаунтеров Потенциальное снижение рентабельности и, как следствие, необходимость снижения операционных расходов 	<ul style="list-style-type: none"> Постоянное совершенствование ценностного предложения в соответствии с требованиями покупателей Лучший в сегменте агрегатор промоакций
Рост конкуренции	<ul style="list-style-type: none"> Насыщение рынка торговых площадей Развитие формата «эконом» (жесткие дискаунтеры, магазины «все по одной цене» и т. д.) 	<ul style="list-style-type: none"> Потенциальное снижение объема сопоставимых продаж Потенциальное снижение рентабельности и, как следствие, необходимость снижения операционных расходов 	<ul style="list-style-type: none"> Активное расширение присутствия в регионах с оптимальным ценностным предложением для жителей небольших населенных пунктов Разработка и внедрение новой концепции региональных супермаркетов Эффективная система ГИС для поиска оптимального местоположения точек продаж
Распространение новых технологий	<ul style="list-style-type: none"> Рост популярности покупок в интернете и прозрачное ценообразование Широкое применение методов анализа больших массивов данных 	<ul style="list-style-type: none"> Возможность повышения конкурентоспособности за счет улучшения качества услуг и индивидуального подхода 	<ul style="list-style-type: none"> Проект онлайн-магазина в рамках формата супермаркета Успешное развитие программы лояльности и внедрение персональных промоакций в сети «Перекресток» Дальнейшее внедрение передовых аналитических технологий
Ужесточение регулирования	<ul style="list-style-type: none"> Изменения законодательства в сфере розничной торговли (ограничения в отношении бэк-маржи) ЕГАИС и другие системы контроля Международные санкции 	<ul style="list-style-type: none"> Дополнительные расходы в связи с изменениями в законодательстве Потенциальное снижение рентабельности Сокращение ассортимента и рост цен 	<ul style="list-style-type: none"> Саморегулирование Переход на модель чистой закупочной цены Стратегическое партнерство с поставщиками