

Презентация команды NFC для Ритейла

Коляда Виктор

Миронова Полина

Муратова Регина

Пасенов Константин

Ясицкая Дарья

Наша команда



**Коляда
Виктор**

PwC experience
Finance leader
Financial
technology



Муратова Регина

Retail experience
Strategy leader
Project
development
mapping,
guidance



Ясицкая Дарья

PwC experience
Marketing leader
Market sizing,
valuation



**Пасенов
Константин**

KPMG experience
IT leader
Programming,
calculations



Миронова Полина

UniCredit
experience
Relations leader
Client relations,
communication

Проблема:

1. Согласно исследованию Bain&Company при закупках в больших супермаркетах людям необходимы эмоции, а не только продукты
2. Люди долго стоят в очередях во время пиковых загрузок

Решение:

Люди приходя в супермаркет подносят свой смартфон NFC меткам, у них создается виртуальная корзина. Идя в супермаркете, покупатели сканируют штрих коды продукции своей камерой смартфона и просто кладут их в корзину. Выходя, они опять прикладывают смартфон к считывателю на кассах, автоматически формируется чек, и люди оплачивают покупку.

Результ

- 1) Повышение удовлетворенности клиента (экономика впечатлений - игра)
- 2) Снижение времени ожидания в очередях при пиковых загрузках магазина

Концепт

Анализ клиента

Анализ рынка

Маркетинг

Стратегия

Финансы

Супермаркеты и гипермаркеты в городах-миллионниках

Мужчины и женщины - жители городов-миллионников в возрасте 16-55



Годовой объем продаж \approx 1 трлн руб. в год



Имеют и используют мобильный интернет на смартфоне



Не менее 10 тысяч филиалов по России



Не любят зря тратить время



Наличие бесконтактной оплаты, сканеров ценников, CRM и ERP систем, касс самообслуживания



Положительно относятся к новым технологиям, геймификации



Увеличение операционной эффективности



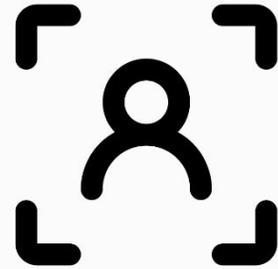
Совершают покупки в большом объеме в супермаркетах / гипермаркетах

Особая целевая аудитория - семьи с маленькими детьми поколения Y, Z

Потребности клиента

Наш клиент

- Среднестатистический житель крупного города
- Доход средний/выше среднего
- Ходит в магазин за продуктами 1-2 раза в неделю
- Использует мобильный интернет
- Считает, что новые технологии-необходимость



Что ему нужно?

На основе
глубинного
интервью мы
выяснили,
что...



Потенциальные пользователи NFC хотят:

- ✓ Проводить меньше времени в очередях на кассу
- ✓ Получать эмоции от совершения покупок
- ✓ Сократить вероятность обмана со стороны кассиров
- ✓ Сделать процесс покупки продуктов быстрее
- ✓ Посетители с детьми-заинтересовать и отвлечь детей

Текущая ситуация и перспективы рынка

	2017	2020
Общий объем рынка продуктовой розницы	14,4 трлн	17,2 трлн

	2017	2020
Доля современных розничных форматов	70%	80%



Для покупателей магазинов

- **РАМ**-потенциальная возможная аудитория (Все посетители продуктовых магазинов)
- **ТАМ**-Посетители крупных супермаркетов и гипермаркетов
- **SAM**- Активные пользователи смартфонов и интернета, делающие покупки в супермаркетах
- **SOM**-реально достижимый объем рынка

Оценка, млн. ч

91,4

54,8

35,6

17,8

Для супермаркетов

- **РАМ**-все продуктовые магазины (более 40 000 точек по России)
- **ТАМ**-Средние и крупные торговые сети
- **SAM**- Высококонкурентная сеть X5 Retail group
- **SOM**- Формат магазинов-супермаркеты. Средняя площадь 800-1000м²

Оценка, шт

40 000

28 000

13 000

712

Наш пилотный клиент

X5 RETAIL GROUP

Кто?

- Текущий лидер рынка продуктовой розницы России
- Выбранная для запуска Пилота - сеть «Перекресток»

Почему?

- 712 супермаркетов
- Многоформатность магазинов (от 800 м кв и больше)
- 480 руб. - средний чек в 2018 году

А что еще?

- 13 685 магазинов во всей сети
- Площадь магазинов 6155 тыс кв. м
- 1,3 трлн рублей общая чистая выручка

Будущие клиенты



- 35 суперсторов «Ашан-Сити» в России
- Один из крупнейших игроков на рынке



- 125 супермаркетов в России. Средняя площадь-900 кв. м.
- Успешная программа лояльности, позволяющая отслеживать потребительские предпочтения и поведение покупателей.



АЗБУКА ВКУСА

- 170 магазинов в Москве.
- Первое место среди продуктовых ритейлеров по товарообороту на квадратный метр.

Долгосрочные перспективы

Прогнозируемый период: 10 лет

- Наша компания—**лидер в сфере разработки и производства новых технологий** для ритейла. Наши клиенты-более 600 супер- и гипермаркетов в России



- Продолжаем сотрудничество с лидерами Retail-индустрии в России:
 - X5 retail group
 - Ашан-сити
 - Лента
 - Азбука вкуса
 - Магнит



- Чистая прибыль на уровне 160-180 млн. руб. через 10 лет после старта



Ашан
СИТИ

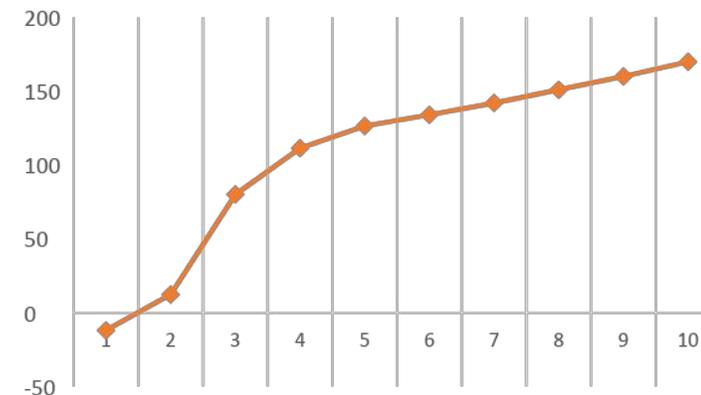
ЛЕНТА

АВ

**АЗБУКА
ВКУСА**

X5RETAILGROUP

Чистая прибыль



Участие вВыставках

VendExpo (март 2019) – выставка по технологиям и системам самообслуживания

BUYBRAND Franchise Market (март, сентябрь 2019) – концепции франчайзингового бизнеса

ChipEXPO (октябрь 2019) – выставка по электронике, компонентам, оборудованию и технологиям

Integrated Systems Russia (октябрь 2019) – выставка системной интеграции для корпоративного и домашнего сектора

Баннеры в магазинах

Что? – Готовим баннер с картинкой и текстом и устанавливаем их в магазинах

Зачем? – Совершая покупки, люди (70% целевой аудитории) узнают про нашу технологию, интересуются, заходят на сайт

Партнерство с сетью магазинов(X5)

Что? – У покупателей данной сети будет возможность в течение недели бесплатно опробовать нашу технологию - предоставляем промокод на бесплатную неделю пользования приложением.

Зачем? – люди реально смогут попробовать нашу технологию. От них о технологии узнают другие покупатели и другие магазины, которые станут сотрудничать с нами

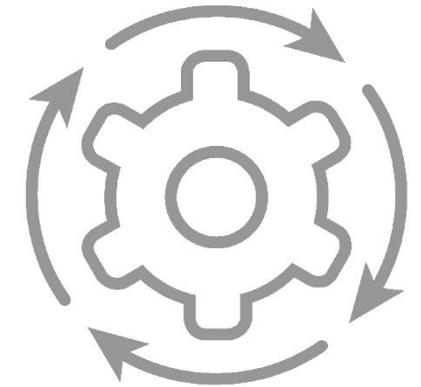
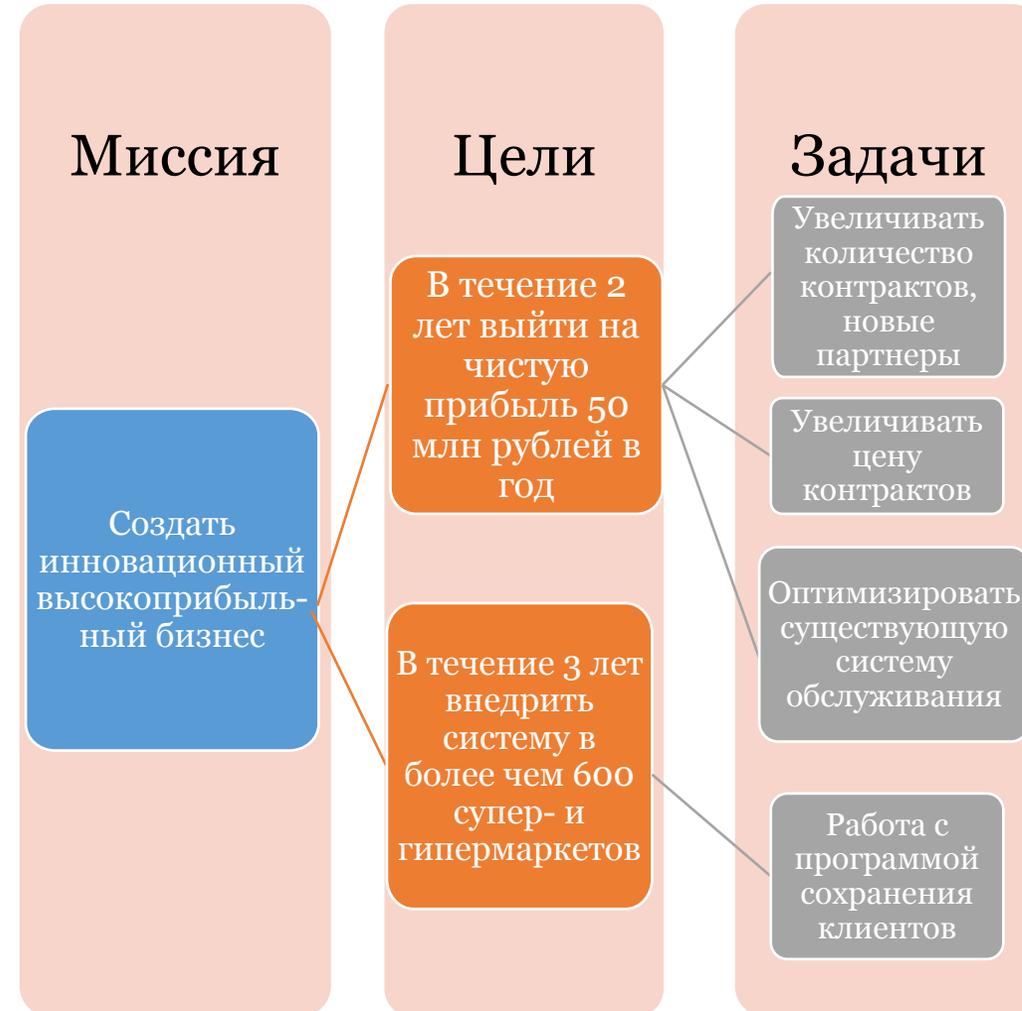
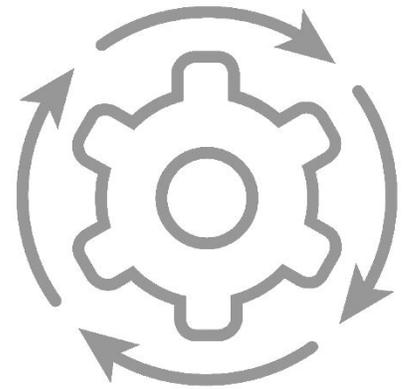
Реклама в соцсетях

Что? – Готовим рекламный пост, договариваемся с данными сервисами о размещении рекламы

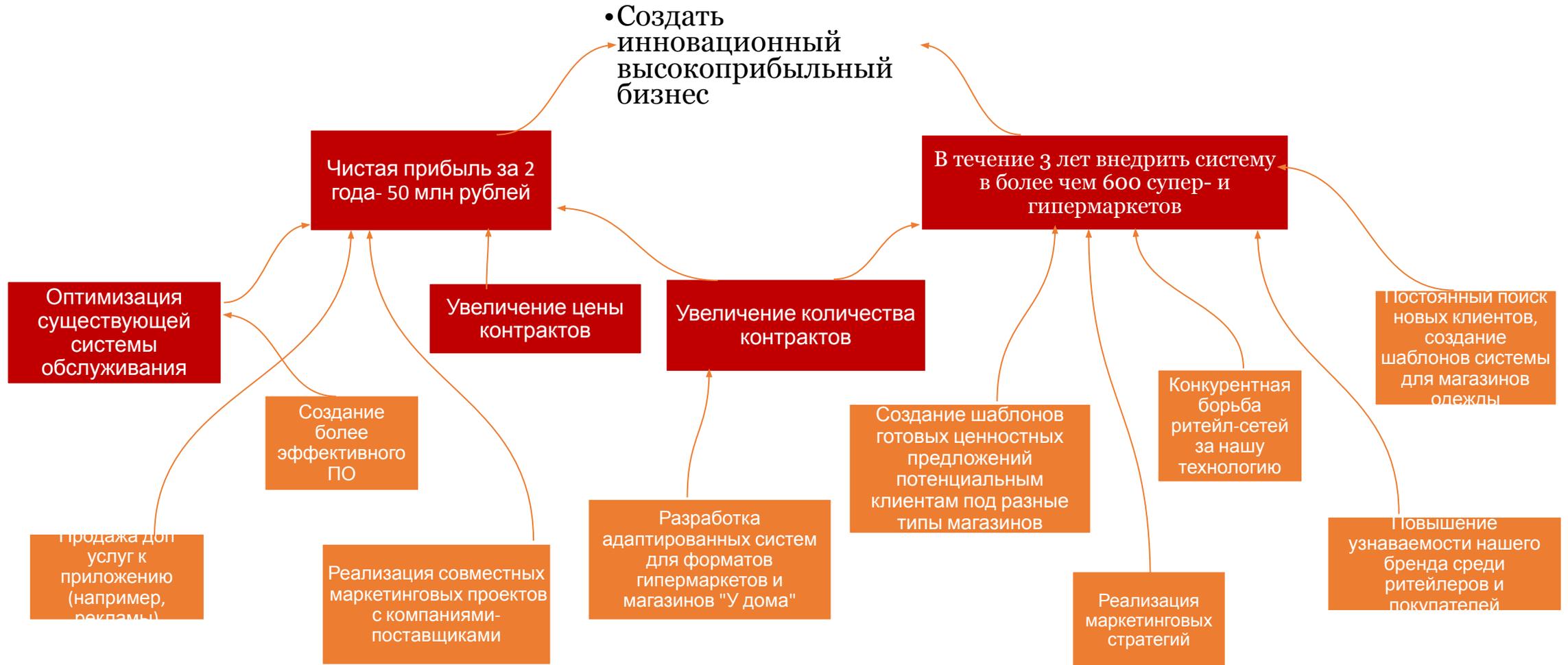
Зачем? – Основная цель - рассказать людям, что теперь есть такая технология и покупки станут быстрее; создать искусственный спрос и пробудить интерес людей к нашей технологии



Операционная стратегия



Операционная стратегия





О долях и доходности инвестора

При требуемой доходности инвестора в
Доля инвестора, которую он имеет через 5
лет

80%

42%

Наша доля

58%

- Требуемое долговое финансирование в 12 млн руб.
- Вложение собственных средств 2,1 млн руб.

Комментарий

Для запуска проекта необходимо привлечь дополнительно 12 млн. руб. При этом через 5 лет стоимость компании составит 540 млн. рублей. Точка безубыточности достигается во втором квартале второго года после запуска проекта.

Спасибо за Ваше
внимание!

Ссылки на выставки и их стоимость

- <http://www.vendingexpo.ru/index.php#visit>
- <http://www.chipexpo.ru/ChipEXPO-2018>