

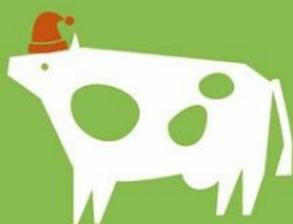
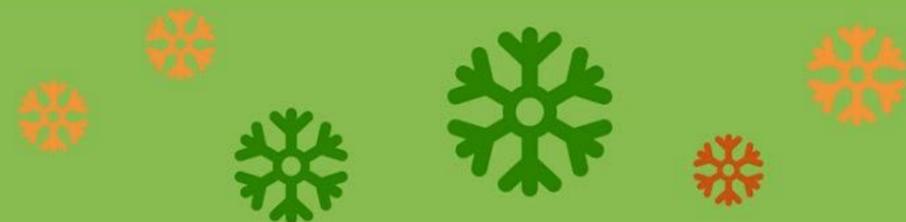


РАМЕНСКИЙ
ДЕЛИКАТЕС



2023

С НОВЫМ ГОДОМ!



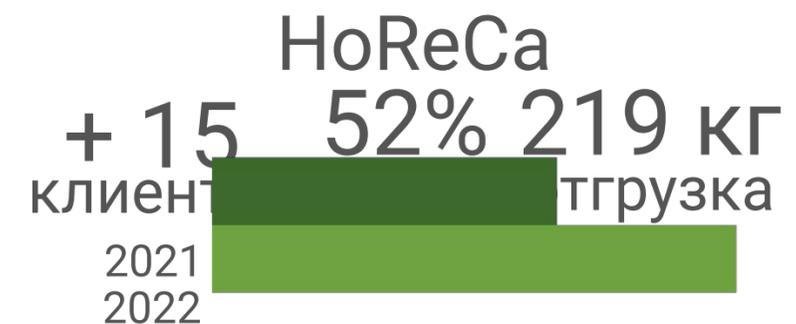


2022

ИТОГИ ГОДА

Тоннаж

Распределение объемов
на каналы продаж



Только колбасные изделия более 10 000 т

Развитие направлений

Увеличение АКБ в секторе Франшизного направления

- Увеличение связано с проведенной политикой компании в части информирования клиентов о привлекательности данного проекта.

2021

Стабильный рост продаж в сетевые ритейлеры

■ Качественная работа с сетевыми клиентами:

- ВкусВилл
- ГипперГлобус
- "ДА" - ФрешМаркет

■ Данные клиенты стабильно выбирают от 100 т в месяц.

Расширение ассортимента и новые проекты в HoReCa

- Увеличение реализации связано с открытием новых проектов. На увеличение продаж напрямую повлияло количество новых заключенных договоров.

2022



350

ТОНН

НОВИНОК
продано

Вареные колбасы

- Докторская ГОСТ из печи
- Русская ГОСТ из печи

49 503 кг

Варёно-копчёные

- Сервелат ГОСТ из печи РД
- Сервелат Таллинский в/к Рамфуд

86 051 кг

Полуфабрикаты

- Котлеты Куриные
- Зразы с грибами
- Тефтели «Домашние»

45 303 кг

Блины, Пельмени, Бургер

- Блины с творогом
- Пельмени Куриные
- Вареники с картофелем и беконом
- Бургер баранина,
говядина+баранина, телятина

117 288 кг

Производство



Куттер



Металлодетекторов



Коптильных камер

Фирменная
торговля

8

магазинов
к концу
2022 года

16%
Рост выручки

20%
Увеличение
среднего чека

5 000 000
Покупок

"Хочу выразить огромную благодарность за магазин!!!
Классный ассортимент!!! Отношение от души!!! Вежливость
на 5, аккуратность на 5, чистота, порядок...приятно
смотреть , аппетит рекой течет))) Таких вежливых,
аккуратных продавцов ооочень мало!!! Спасибо в первую
очередь за опрятность и вкуснятину.
Простите ставлю 10 баллов!"

с ув. Татьяна, постоянный покупатель

Качество обслуживания

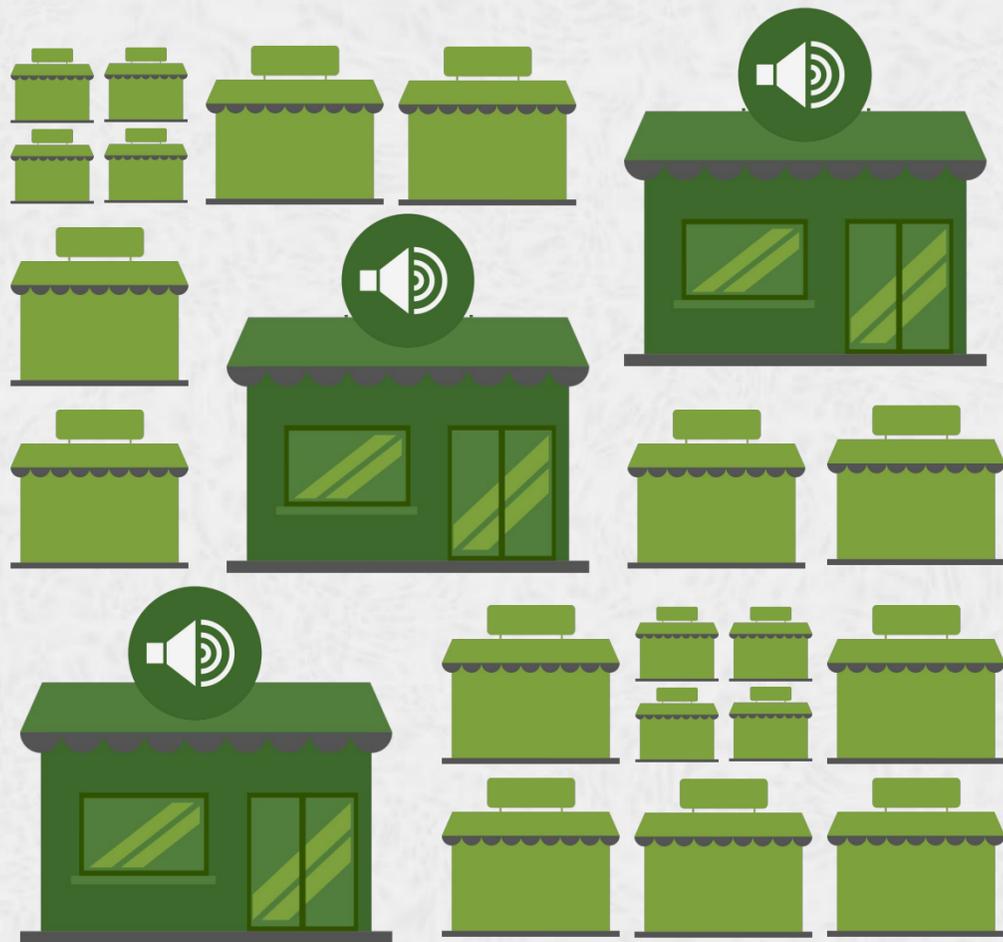
В начале 2022 г. в 30 крупнейших фирменных магазинах установили музыкальное оборудование для создания комфортной атмосферы наших покупателей.

На протяжении всего года Аудиосопровождение увеличивает лояльность клиентов и продуктивность сотрудников.



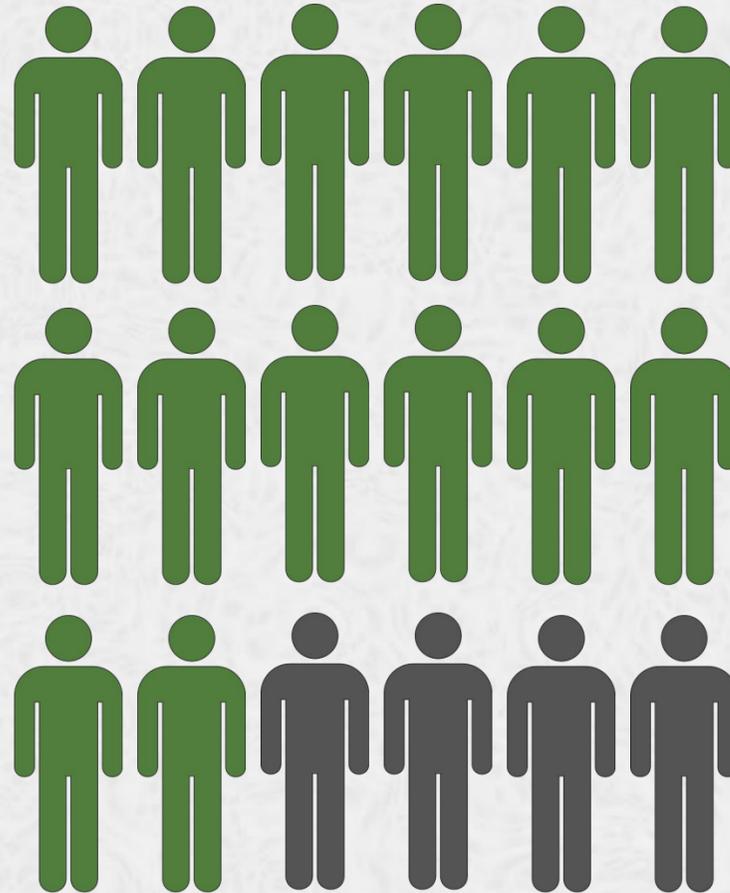
35%

Магазинов оснащены аудиосопровождением



75%

Покупателей удовлетворены нововведением



Первый коммерческий рекламный канал для партнеров



Франшиза

Увеличение объемов продаж на 47%

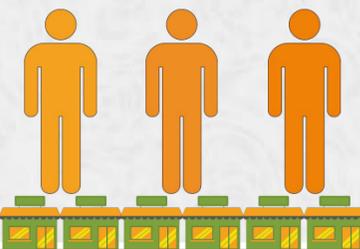
Увеличение среднего чека на 13%

Улучшение конверсии успешности торговых точек до 80%

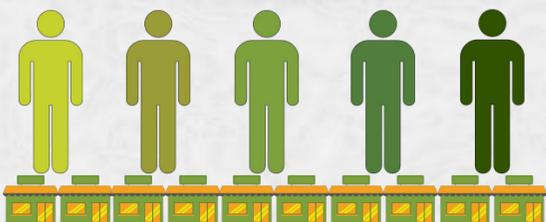
Уровень качества сервиса 75% по всем магазинам данного сегмента

51

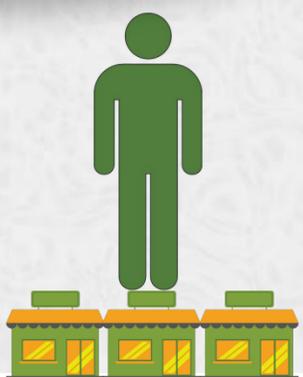
Действующий магазин

3 

В 2022 году 3 партнера открыли повторную точку

5 

5 предпринимателей на стадии открытия второго магазина

1 

1 франчайзи открывает 3 магазина

Технология увеличения продаж

РЕКОРД



retailrocket

Рекомендательный киоск

как?

Рекомендательный киоск:

- Интегрирован с кассой, интернет магазином, программой лояльности
- Анализирует покупки клиента за последние 730 дней
- Анализирует покупки всех клиентов для составления популярных

зачем?

Рекомендательная система увеличивает средний чек, а как результат - прибыль компании:

- Помогает клиентам определиться с выбором товара и не забыть купить любимые продукты
- Помогает повысить лояльность и средний чек

The screenshot shows a digital kiosk interface for 'РАМЕНСКИЙ ДЕЛИКАТЕС'. At the top left, there is a green header with the company logo and a user profile for 'Екатерина' with a 'Золотая карта' status and 2500 bonuses. Below this is a list of items with descriptions and prices, totaling 6900. A summary at the bottom shows a total of 6900 without bonuses and 6700 with bonuses. On the right side, there is a promotional banner for an October duck promotion with a 20% cashback offer. Below the banner, there are three product recommendations: 'Сосиски', 'Докторская', and 'Говядина', each with a price of 673,40 rubles for 1.3 kg. The interface is clean and modern, with a focus on user personalization and product recommendations.

РАМЕНСКИЙ ДЕЛИКАТЕС Екатерина
Статус: Золотая карта
Бонусы: 2500

Текст с описанием товара в две строчки	172x2 = 344
Текст с описанием товара в две строчки	172x2 = 344
Текст с описанием товара в две строчки	172x2 = 344
Текст с описанием товара в две строчки	172x2 = 344
Текст с описанием товара в две строчки	172x2 = 344
Текст с описанием товара в две строчки	172x2 = 344
Текст с описанием товара в две строчки	172x2 = 344
Текст с описанием товара в две строчки	172x2 = 344
Сумма покупки	6900
Ваша скидка	0
Ваши бонусы для списания	200

К оплате без бонусов: **6900** с бонусами: **6700**

Ваше персональное предложение

Акция весь октябрь
Покупай утку - получай 20% кешбэк!

В акции участвует – тушка утки, тушка утки в маринаде, окорочок утки и филе утки.

Рекомендуем

Сосиски	Докторская	Говядина
info 673,40 ₽ 1,3 кг	info 673,40 ₽ 1,3 кг	info 673,40 ₽ 1,3 кг

Рекомендательный КИОСК



цель

Покупатели совершают покупки с рекомендациями **50%**

1 111 ₺

x2

Средний чек выше в два раза

587 ₺

Средний чек

Программа ЛОЯЛЬНОСТИ

32%

Увеличено количество
лояльных покупателей к
концу года

2021

Клиентская База составляла 177 929 ч.

- Разработаны механики для возврата/удержания покупателей
- Разработаны механики для доведение клиентов до следующей покупки, специальные предложения на короткий срок
- Отменена трёхступенчатая система скидок

- Введены специальные цены для клиентов без карты и с картой. Выгода оформить карту стала очевидна.
- Введены 2 статуса карт «Серебряный» и «Золотой»
- Введена система бонусов со списанием через приложение
- Введен дополнительный 3% кешбэк, за покупки, для клиентов с «Золотым» статусом
- Разработаны триггерные рассылки (PUSH/SMS) для напоминания о накопленных бонусах

К концу года Клиентская база составляет 245 188 ч.

Рост на 38%

2022

2022

Показатель потерянных клиентов снизился с 60% до 51%

Программа лояльности

Очень важно понимать, что при росте клиентской базы намного сложнее удержать покупателей и сделать из них постоянных клиентов.

Согласно итогам 2022 мы не только сохранили процентные показатели, но и улучшили их.

60,4

59,5

65,6

72,0

+14%

Увеличен прирост
использования карт

72%

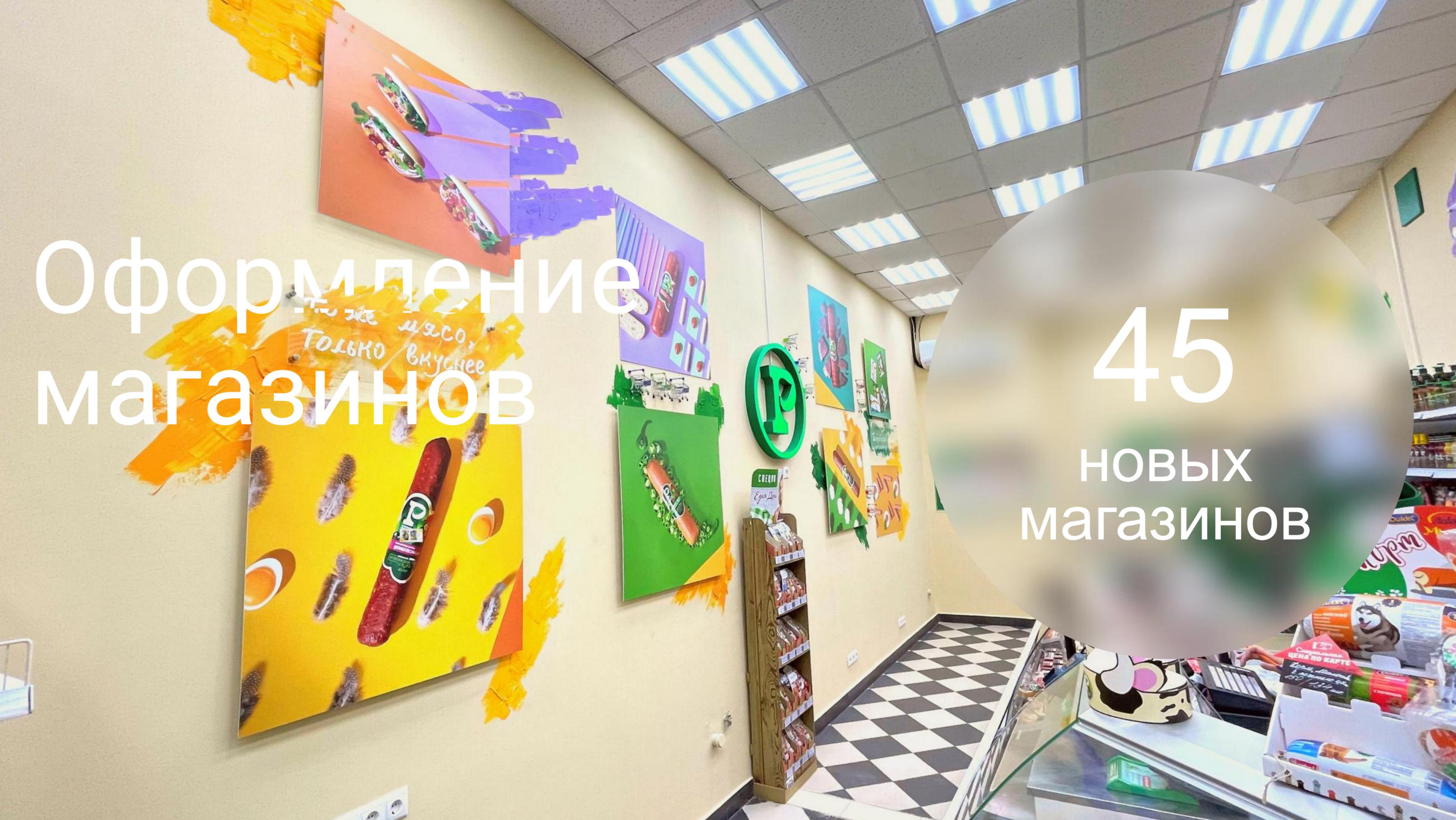
Использование карт
лояльности концу года

58,1

Использование карт лояльности на начало года составляло 58%

Оформление магазинов

45
НОВЫХ
МАГАЗИНОВ



ул. Менделеева, д. 5



ул. Курьжова, д. 15



Разработаны и воплощены тематические интерьерные решения в самых проходимых магазинах фирменной сети.

Главная концепция заключается в предании деталями интерьера географических и топонимических особенностей.



РАМЕНСКИЙ
ДЕЛИКАТЕС



2023

С НОВЫМ ГОДОМ!

