

HOW MUCH IS THE FISH?

Колынин И.В.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ ДОМ
ПЕТРОВИЧ

Пару слов о Петровиче

- 14 строительных центров в СПб, СЗФО
- Пока 1 центр в Москве
- Крупнейший российский DIY-ритейлер (Инфолайн, 2015)
- Оборот 22 млрд. руб. за 2014
- «Стройбаза ресторанного обслуживания» (отзыв на ЯндексМаркет)

ПЕТРОВИЧ



ПЕТРОВИЧ



радиаторы для радиаторов

фитинги
подводка
сантехнический
инструмент

теплый пол
кабель провод

штук

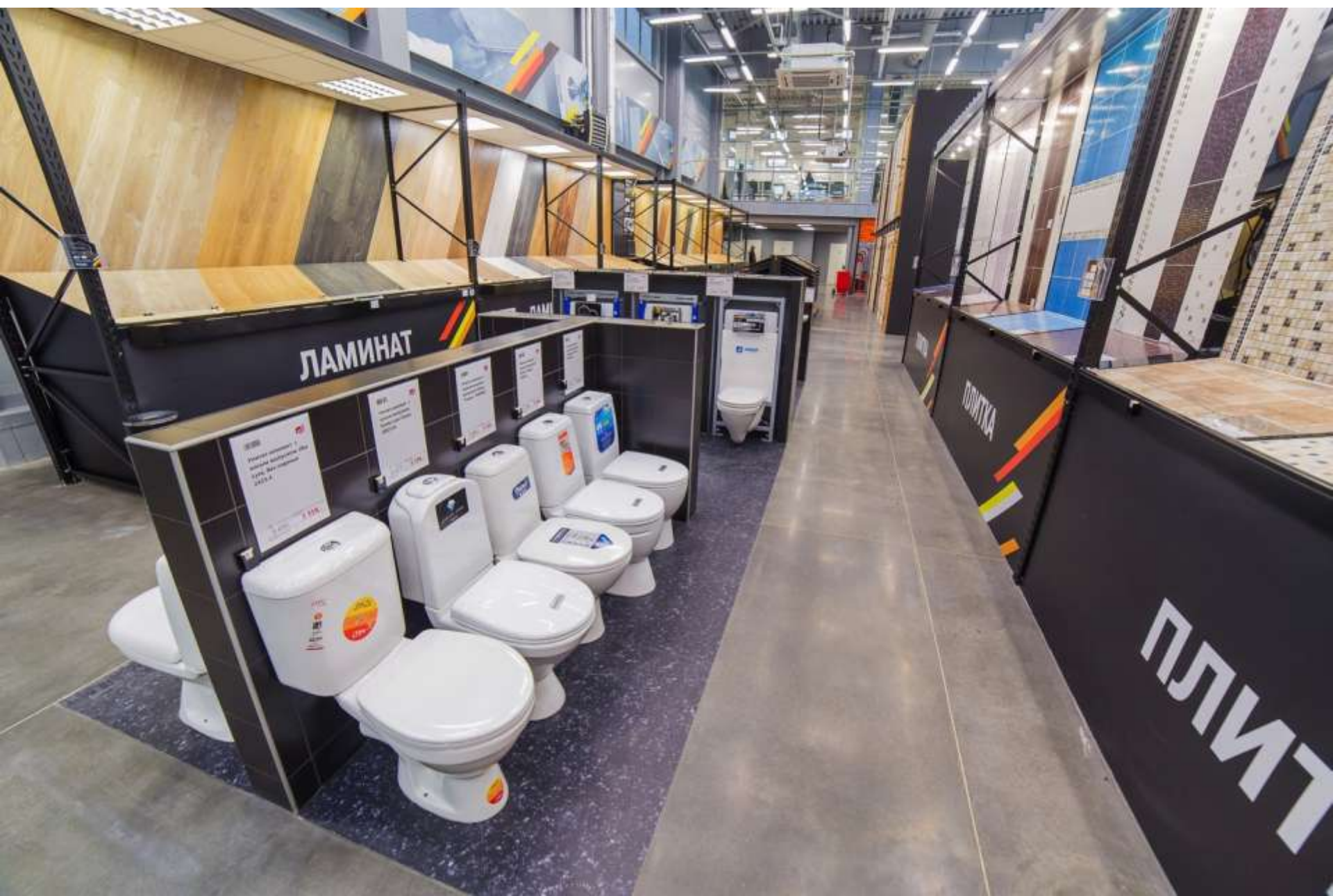
14

12

10

8

6



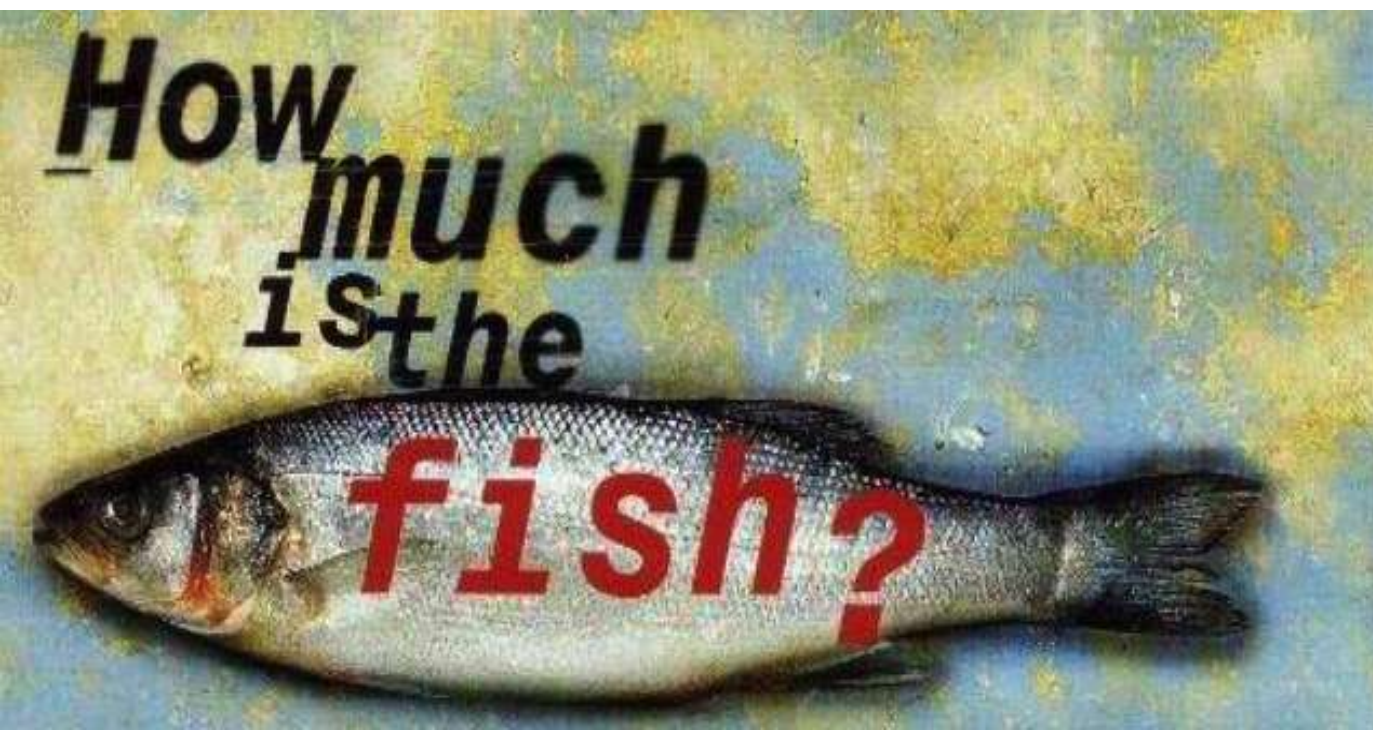
ЛАМИНАТ

ПЛИТКА

ПЛИТ

Что такое цена для покупателя?

- Цена на полке?
- Средний чек?
- Траты за год?
- Суммарные затраты на использование?



ПЕТРОВИЧ

Цена или восприятие цены ?

«Конкурент с конкурентом борется, а поле битвы – головы людей»

Почти Федор Михайлович



ПЕТРОВИЧ

Цена или восприятие цены ?

- В мире, когда человек, будучи в магазине, может мгновенно проверить цену на товар у конкурентов, а стоимость переключения = 0
- Важно заставить его поверить, что цена здесь – это наилучшее предложение

- **Акции**
- **Ценовые категории**
- **Программа лояльности**
- **Восприятие стоимости владения**



ПЕТРОВИЧ

АКЦИИ

Цели акций:

- Price perception
- Рост продажи категории
- Новые клиенты и проснувшиеся
- Контроль маржи
- Сделать новых клиентов лояльными



ПЕТРОВИЧ
ЖЖОТ!

Стремянка
алюминиевая
KROFT 699,-
3 ступени

Предложение
ограничено!

The advertisement features a yellow background with the brand name 'ПЕТРОВИЧ' in red and 'ЖЖОТ!' in large white letters with a red outline. Below this, a silver aluminum step ladder is shown. A yellow price tag is attached to the ladder, displaying 'Стремянка алюминиевая KROFT 699,- 3 ступени'. At the bottom, there is a red ribbon with the text 'Предложение ограничено!'.



ПЕТРОВИЧ **АКЦИЯ**

The advertisement shows a person's hands in white gloves applying adhesive to a wall. The wall is partially covered with square tiles in shades of brown and beige. The top of the image has a yellow banner with 'ПЕТРОВИЧ' and a red banner with 'АКЦИЯ'.

С 18 МАЯ ПО 21 ИЮНЯ ПРИ ПОКУПКЕ 5 МЕШКОВ
КЛЕЯ ДЛЯ ПЛИТКИ И КЕРАМОГРАНИТА
WEBER.VETONIT EASY FIX 25 КГ



**6-ой
МЕШОК
В ПОДАРОК**

Спроси любого или смотри на сайте

АКЦИИ

Метрики эффективности

- Рост продаж товара
- Рост продаж категории
- Изменение маржи категории
- Количество новых и ставших лояльными



ПЕТРОВИЧ

Ценовые категории

- ЦПС – базовый строительный товар



ПЕТРОВИЧ

Ценовые категории

- ЦПС – базовый строительный товар

| | ЦПС-экон | ЦПС-150 | ЦПС-300 | Итого |
|---------------|-----------|------------|------------|------------|
| Цена | X | 76 | X | |
| Маржа | X | 7% | X | 7% |
| Продажи шт. | X | 300.000 | X | 300.000 |
| Продажи, руб. | X | 22.800.000 | X | 22.800.000 |
| Прибыль | | 1.596.000 | | 1.596.000 |
| | | | | |
| Цена | 57 | 76 | 97 | |
| Маржа | 2% | 7% | 12% | |
| Продажи шт | 40.000 | 150.000 | 130.000 | 320.000 |
| Продажи, руб. | 2.280.000 | 11.400.000 | 12.610.000 | 26.290.000 |
| Прибыль | 45.600 | 798.000 | 1.513.200 | 2.356.800 |

ПЕТРОВИЧ

Программа лояльности

- Бонусы – почти как мили
- Обязательные баллы
- Дополнительные баллы от поставщиков
- Увеличенные баллы
- Акции с накоплением
- Метрики эффективности

Восприятие стоимости владения

- Сколько стоит мешок ротбанда?
- Стоимость за мешок. 412 руб.
- Стоимость доставки
- Стоимость подъема на этаж
- Стоимость рабочих за работой
- Стоимость простоя рабочих
- Стоимость простоя объекта
- Стоимость времени создания заказа
- Стоимость времени дозаказа
- Стоимость вывоза мусора
- Стоимость времени на ценовой мониторинг
- Стоимость сопутствующих материалов
- Стоимость инструментов



ПЕТРОВИЧ

Операционное совершенство

- Доставка за 2 часа после звонка – экономия з/п рабочим
- Все всегда в наличии – экономия времени бригадира
- Подъем на этаж – экономия времени реализации проекта



ПЕТРОВИЧ

Восприятие стоимости владения

- Покупатели всегда умеют считать
- Клиенты любят акции, но не всегда становятся лояльными
- Потребителям можно объяснить, что сервисы экономят их деньги
- Последовательное продвижение дополнительных ценностей



ПЕТРОВИЧ

Так, все-таки, почему рыбка?

- Комбинация управления восприятием цены на полке и осознанием дополнительной выгоды ведет к ответу на вопрос...

«How much is the fish»

