

Стратегия

Наша стратегическая амбиция – обеспечить лидерство, сфокусированное на сохранении конкурентоспособности в быстро меняющемся мире, требующем адаптации к структурным вызовам.

Мы нацелены на сохранение и сбалансированный рост доли на рынке, чтобы закрепить текущее положение как одного из ведущих игроков.

Компания ставит перед собой задачу активно наращивать эффективность в текущей рыночной конъюнктуре.

Для реализации этой цели «Магнит» выделил ряд приоритетных направлений – как непосредственно видимых клиентам (первая группа), так и нацеленных на повышение эффективности внутренних процессов (вторая группа).

Стратегия реализуется за счет планомерного совершенствования существующих ключевых каналов:



развиваем магазины у дома в качестве флагманского формата



разумно инвестируем в формат «Магнит Косметик»



взвешенно подходим к поддержанию и развитию гипермаркетов «Магнит Семейный» и «Магнит Экстра»

...а также новых точек роста, способствующих активному расширению продуктового предложения и большему удобству для клиентов:



магазинов формата «дискаунтер»



пилотирования формата «магазин шаговой доступности» (ultra-convenience)



E-com-сервисов: «Магнит Доставка», маркетплейса на базе приобретенного KazanExpress и Суперприложения¹

Среди основных направлений первой группы (front-end) мы выделяем:

- ориентированный на покупателя процесс принятия решений, позволяющий повысить лояльность и улучшить персонализацию за счет использования технологий на основе больших данных (и далее – ИИ);
- улучшенное позиционирование бренда, включая заботу, безопасность, устойчивое развитие и выгодное ценностное предложение;
- совершенствование программы лояльности;
- развитие технологической экосистемы для предложения полноценного мультимедийного опыта;
- расширение предложения СТМ;
- адаптацию ассортимента и магазинов к локальной специфике за счет кластеризации и работы с ассортиментом.

Ко второй группе проектов (back-end) относятся:

- все кросс-функциональные E2E-инициативы с фокусом на повышение эффективности ключевых бизнес-процессов;
- выстраивание гибкой организационной структуры с четким разделением ответственности в сочетании с культурой предпринимательства и эффективным кросс-функциональным сотрудничеством;
- инвестиции в автоматизацию и стандартизацию процессов;
- гибкая, надежная и масштабируемая облачная платформа на основе передовых ИТ-решений и аналитики данных;
- открытие новых РЦ;
- обновление парка транспортных средств;
- монетизация цифровой и офлайн-инфраструктуры.

Для адаптации к структурным вызовам особый фокус направлен:

- на удержание и развитие наших сотрудников как ключевого актива Компании;
- гибкий и проактивный подход к привлечению персонала;
- увеличение инвестиций в сотрудников для развития ключевых компетенций и обеспечения непрерывности деятельности Компании;
- формирование отлаженных функциональных стратегий;
- адаптацию импортного ассортиментного предложения.

¹ Создание суперприложения, объединяющего в себе программу лояльности, коммуникационную площадку, сервис доставки из магазинов и маркетплейс.