



# **Розничная сеть «Магнит». возможности для поставщиков**

Ноябрь 2024

# Фокус на локальное предложение



Доля локальных поставщиков в ассортименте  
«Магнита» в Оренбургской области

**≈8,5%** **42**

доля продукции в общем  
ассортименте

местных партнера



## Доля продукции местных поставщиков в общем ассортименте



**57%**

Хлеб и  
хлебобулочные  
изделия



**15,2%**

Молочная  
продукция



**5%**

Чай черный



**4,7%**

Масло  
подсолнечное,  
сливочное

# Категорийная команда



В Уральском округе категорийный менеджмент организован  
в 4 группы

1

## Свежие продовольственные товары

- Яичные товары
- Детское питание
- Молочная продукция
- Сыры
- Майонез
- Рыба и рыбная гастрономия

2

## Ультрасвежие продовольственные товары

- Мясная гастрономия
- Замороженная продукция
- Хлеб и хлебобулочные изделия
- Кулинария
- Мясо
- Птица

3

## Фрукты и овощи

- Бананы, косточковые плоды
- Цитрусовые, семечковые плоды
- Корнеплоды, зелень
- Тепличные овощи
- Экзотические овощи и фрукты

4

## Бакалея и напитки

- |                            |                             |
|----------------------------|-----------------------------|
| • Безалкогольные напитки   | • Снэки                     |
| • Слабоалкогольные напитки | • Макароны изделия          |
| • Вино                     | • Растительные масла        |
| • Крепкий алкоголь         | • Консервированные продукты |
| • Табак                    | • Корма для животных        |
| • Крупы                    | • Специальное питание       |
| • Бобовые                  | • Кондитерские изделия      |
| • Какао                    | • Чай                       |
| • Соусы                    | • Кофе                      |
|                            | • Пряности                  |

## Головная компания

### Косметика и бытовая химия

- Бытовая химия
- Изделия медицинского назначения
- Парфюмерия и декоративная косметика
- Специальное питание
- Уход и гигиена

### Непродовольственные товары

- |                       |                            |
|-----------------------|----------------------------|
| • Товары для дома     | • Элементы питания         |
| • Посуда              | • Товары для пикника       |
| • Игрушки             | • Автотовары               |
| • Пакеты              | • Бытовая техника          |
| • Канцелярия          | • Книги                    |
| • Периодика           | • Электроника              |
| • Домашний текстиль   | • Товары для новорожденных |
| • Товары для животных |                            |

**Руководитель категории в округе ведет все вопросы по взаимодействию с локальными производителями, включая формирование ассортимента, проведение промо-акций, и т.д.**

## Управление ассортиментом



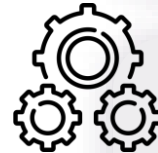
**Review ассортимента** – полный пересмотр ассортимента категории

**Разработка планов по категории (1 раз в год)**



**Плановое изменение ассортимента** – пересмотр ассортимента категории Ввод новинок, исключение неэффективного ассортимента

**(1 раз в 1-3 месяца)**



**Экстренное изменение ассортимента** – внеплановый ввод/вывод позиций, вызванный экстренными причинами

**(1 раз в месяц)**

# Формирование ассортиментной матрицы (АМ)



## СУАГ – Система управления ассортиментными группами

Ежегодно формируется график открытия плановых окон заливки ассортимента (в среднем – **2-3 раза в год** в зависимости от категории)

## При подаче в СУАГ проверяется

- Доступная география
- Место отборки на РЦ
- Параметры товара
- Проверка вместимости на полке

Скорость ввода товара в ассортимент зависит, в том числе, от **КАЧЕСТВА** поданной поставщиком информации



# Взаимодействие с партнерами

## Коммерческое предложение **ОБЯЗАТЕЛЬНО** должно включать

- Официальное письмо в адрес «Магнита»
- Документы, подтверждающие качество продукции
- Информацию о представленности продукции на рынке
- Рейтинги продаж продукции
- Возможную географию поставок
- Прайс-листы продукции
- Наглядные материалы, демонстрирующие внешний вид продукта, в том числе упаковку



Вся необходимая информация есть  
на портале для поставщиков  
<https://srm.magnit.ru/>



The screenshot displays the SRM 2.0 Magnit portal. On the left is a dark sidebar with a menu for 'Партнёрам' (Partners) including links for 'Принципы взаимодействия с поставщиками', 'Электронный обмен данными (EDI и ЮЗДО)', 'Foreign suppliers', 'Факторинг', 'Аналитический портал', and 'Обратная связь'. The main content area is titled 'Инструкции и регламенты' (Instructions and regulations) and contains a list of five items, each with a dropdown arrow. The first item, '1. Подавать коммерческие предложения, а также принимать участие в сборе коммерческих предложений возможно посредством Системы взаимодействия с внешними партнерами.', is highlighted with a red rectangular box. Below this, under the heading '4.6 Типовой договор на поставку товара с EDI. Фермеры', there is a link 'Типовой договор на поставку товара с EDI. Фермеры \*' which is also highlighted with a red rectangular box. Below this link, a list of six attachments is shown, each preceded by 'Приложение' (Attachment).

**Инструкции и регламенты**

1. Подавать коммерческие предложения, а также принимать участие в сборе коммерческих предложений возможно посредством Системы взаимодействия с внешними партнерами.
2. Добавление адресов партнеров в «белый список»
3. Требования к документации, подтверждающей качество и безопасность товарных позиций
4. Типовые формы договора поставки и договора на производство продукции под товарным знаком заказчика
5. Уведомление о переходе на применение Универсального передаточного документа (УПД)

**4.6 Типовой договор на поставку товара с EDI. Фермеры**

Типовой договор на поставку товара с EDI. Фермеры \*

Приложение 1. К Типовому договору на поставку товара с EDI. Фермеры. Протокол согласования ассортимента и цены товара

Приложение 2. К Типовому договору на поставку товара с EDI. Фермеры. Организация электронного обмена документами

Приложение 3. К Типовому договору на поставку товара с EDI. Фермеры. Уведомление об изменении цены

Приложение 4. К Типовому договору на поставку товара с EDI. Фермеры. Особые требования покупателя

Приложение 5. К Типовому договору на поставку товара с EDI. Фермеры. Санкции

Приложение 6. К Типовому договору на поставку товара с EDI. Фермеры. Карточка поставщика (Excel)

# Этапы заключения договора



1

**Размещение коммерческого предложения на портале SRM**  
<https://srm.magnit.ru/>



- официальное письмо
- представленность по регионам
- доля поставщика на рынке
- рейтинги продаж продукции

2

**Изучение КП сотрудниками Магнит до 45 рабочих дней**



**Преимущества:**

- собственное производство и склад
- постоянный товарный запас
- **EDI (электронный документооборот)**
- транспортно-логистическая инфраструктура
- практики устойчивого развития

**КП отвечает требованиям «Магнит»**



- география поставок
- прайс-листы
- наглядные материалы

**Возможные причины отказа:**

- наполненность ассортиментной матрицы Магнит
- несоответствие КП условиям отбора
- недостоверная информация

**КП отклонено**



**Требуется доработка КП**

3

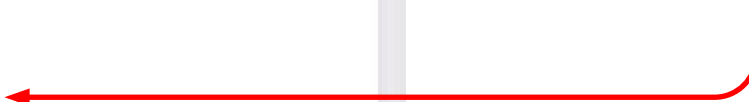
**Предоставление образцов (по запросу)**

4

**Анализ образцов и КП в целом по соотношению «цена-качество» до 3 месяцев**

5

**Заключение договора**



# Требования к качеству и свежести продукции



## На этапе переговоров

- Продукция проверяется на соответствие качеству требованиям сети и нормативно-правовым актам РФ
- Осуществляется проверка качества упаковки и наличие на ней всей необходимой информации
- Проводится проверка наличия документов, разрешающих производство и/или продажу, дистрибуцию товара

## При заключении договора и поставках в сеть

- Аудит производственных площадок
- Регулярно проверяется качество товара (срок годности, характеристики, товарный вид) непосредственно в магазинах

## Доп. инструменты контроля качества

- Дегустационная экспертиза
- Лабораторные исследования товаров
- Анализ обратной связи покупателей, поступающей на горячую линию
- Оценка качественных характеристик товара на этапе входа продукции на РЦ





# Сотрудничество с фермерами



По итогам 2022 г. товарооборот фермерской продукции в розничной сети **увеличился на 35%**

## ФЕРМЕРСКИЙ ДВОРИК

- Размещение – торец либо вертикальный блок в горке (колбасные изделия и деликатесы в витрине)
- Ввод продукции в регулярный ассортимент сети
- Ассортимент молочной продукции 32-64 SKU, колбасных изделий и деликатесов 10-18 SKU в зависимости от магазина



## ФЕРМЕРСКАЯ ЛАВКА

- Размещение торгового места на условиях аренды в прикассовой зоне (12-30 кв.м.)
- Арендатор отвечает за: кассу, оборудование, персонал, систему логистики, выкладку продукции, контроль качества товара
- Ассортимент должен быть согласован с сетью



## УПРОЩЕННАЯ ФОРМА ДОГОВОРА («ФЕРМЕРСКИЙ»)

- Максимально короткие сроки оплаты товара— **до 5 дней**
- **Сниженные требования** по уровню исполнения обязательств по договору и другие послабления
- Подача заявки через портал для поставщиков:  
<https://srm.magnit.ru/>



ПОКУПАЙ МЕСТНОЕ



Выделение продукции локальных производителей на полке специальными знаками и надписями





## ПРЯМЫЕ КОНТРАКТЫ

### Поставка по упрощенным условиям при:

- Готовности упаковать и доставить продукт до РЦ/магазинов
- Наличии профессионального менеджмента/отдела реализации
- Готовности к электронному документообороту
- Готовности к обязательной маркировке и прослеживаемости в государственных информационных системах



## АГРОКОНТРАКТАЦИЯ\*



- Подходит для овощей открытого грунта — картофеля, лука, моркови, свеклы и капусты, а также плодовых культур, например, яблок
- В рамках агроконтракта КФХ получает целевое авансирование — до 30% от объема будущего контракта
- Цены поставки рассчитываются на период с возможностью корректировки в рамках обозначенного в контракте алгоритма

*\*Направление ведется менеджерами в Головному офисе «Магнита» в Краснодаре*

*Информацию о заинтересованности в сотрудничестве следует направлять на электронный адрес: [Raz\\_SH@magnit.ru](mailto:Raz_SH@magnit.ru)*

# Дополнительные возможности для поставщиков



## МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

- Indoor / Outdoor
- Акции лояльности
- Медиа
- Социальные сети
- Digital — возможности



## АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПОРТАЛ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ

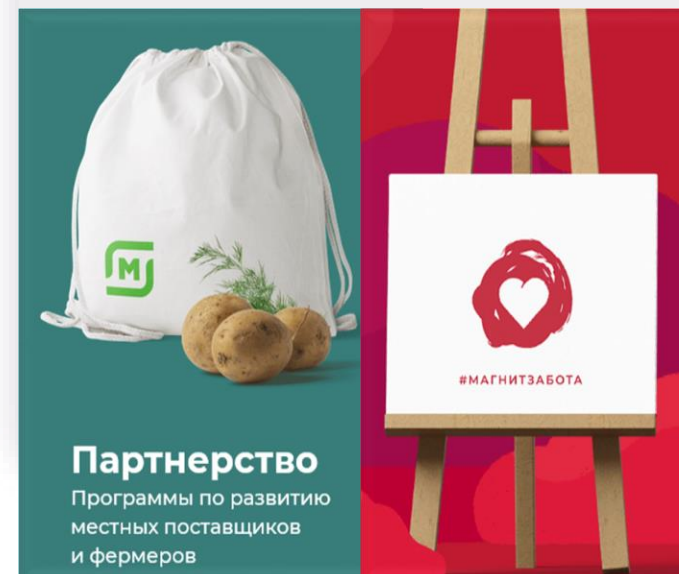
### RetailService.Magnit

Единое информационно-аналитическое пространство для совместного и прозрачного взаимодействия Поставщика и сети



## УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

- Совместные проекты по производству эко-товаров и использования эко-упаковки (в том числе по товарам СТМ)
- Реализация совместных социальных и благотворительных проектов



# Собственная торговая марка\*



## Этапы

1. Поставщик обращается с запросом об участии в СТМ к ДКМ Округа
2. Выявление потребности поставщика, передача контакта в Департамент СТМ
3. Менеджер Департамента СТМ определяет возможности партнера, готовность к работе на условиях сети и сообщает дальнейшие шаги



## Коммерческие требования

- Закупка и хранение упаковочных материалов и уникальных ингредиентов для обеспечение 3-х месячного запаса продаж
- Возможность увеличить отгрузки в 2 и более раз (должны быть свободные производственные мощности под увеличение спроса)
- Готовность поставщика к работе с отсрочкой платежа
- Готовность осуществлять доставку готовой продукции до РЦ сети
- Отсутствие минимальной партии при доставке

\* СТМ – это торговая марка, владельцем которой является розничная сеть

## **Директор департамента по категорийному менеджменту Уральского округа**

Аветян Кристина

mobile: +7 926 138 13 23

e-mail: [avetyan\\_ka@magnit.ru](mailto:avetyan_ka@magnit.ru)

## **Руководитель категории «Ультрасвежие товары»**

Кадырова Алла

mobile: +7 922 212 58 73

e-mail: [kadyrova\\_a\\_a@magnit.ru](mailto:kadyrova_a_a@magnit.ru)

## **Руководитель категории «Свежие товары»**

Макатерская Елена

mobile: +7 918 430 71 98

e-mail: [makaterskaya\\_ea@magnit.ru](mailto:makaterskaya_ea@magnit.ru)

## **Руководитель Категории «Товары собственного производства»**

Каликина Екатерина

mobile: +7 912 220 22 99

e-mail: [kalikina\\_ea@magnit.ru](mailto:kalikina_ea@magnit.ru)

## **Руководитель Категории «Фрукты и овощи»**

Бородина Екатерина

mobile: +7 913 065 46 42

e-mail: [borodina\\_e\\_a@magnit.ru](mailto:borodina_e_a@magnit.ru)

## **Руководитель категории «Бакалея» и «Напитки»**

Коротенко Наталья

mobile: +7 903 072 57 71

e-mail: [korotenko\\_ns@magnit.ru](mailto:korotenko_ns@magnit.ru)



