



Стратегии будущего для книжной розницы

Александр Брычкин
генеральный директор ОРС
«Читай-город — Буквоед»

 **ЧИТАЙ
ГОРОД**

буквоед / сентябрь 2024

Текущая ситуация. Первое полугодие 2024

Позитивные тенденции:

- Рост продаж в рознице **+2%**;
- LFL рост в сети **+1,2%**;
- Рост в категории Книги **+0,6%** по товарообороту;
- Рост среднего чека в сети **+8%**;
- Рост конверсии в розничных магазинах **+1%**.

Негативные тенденции:

- Сокращение трафика в розничных магазинах на **-8%**;
- Сокращение валового дохода **-0,6%**.

Наблюдаем рост показателей в условиях осознанного сокращения количества магазинов:

746 магазинов 2023/724 магазина в 2024

Рост трафика в онлайн-канале Читай-город +10%.

За счет роста среднего чека удается стабилизировать показатели, несмотря на сокращение трафика.

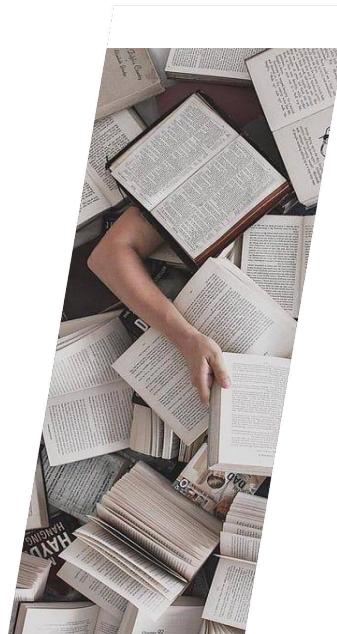
Темпы роста 2024 июль/январь

+58%

кол-во магазинов с приростом
ТО от 10% и выше выросло (в
сравнении с январем 2024 г.)
на 58%

-21%

количество магазинов с
падением от 10% в июле 2024
снизилось на 21%



Приоритеты

- ❖ Омниканальность
- ❖ Поиск и навигация
- ❖ Персонализация
- ❖ Работа с поставщиками
- ❖ Трансформация магазинов



Омниканальность

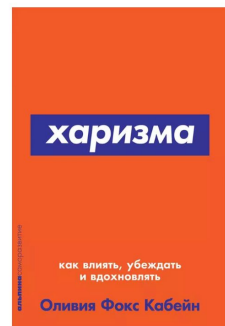
Харизма: Как влиять, убеждать и вдохновлять 0+

Кабейн Оливия

-25% Лучшие продажи

★★★★★ 3.9 (383 оценки) Оценить 22 отзыва

Поделиться с друзьями



В переводе с греческого харизма означает «дар богов». Многие считают, что это врожденное качество, и воспринимают харизматичную личность чуть ли не как сверхчеловека. Автор этой книги, коуч-консультант, приглашенный лектор Станфордского, Йельского и Гарвардского университетов, спо

Перейти к описанию

Читать отрывок

ID товара	2679021
Издательство	Альпина Паблишер
Серия	Альпина. Саморазвитие
Год издания	2019
ISBN	978-5-9614-7140-3
Переводчик	Владимиров В.

Перейти к характеристикам

429 ₴
319 ₴ + 48 бонусов ⓘ

224 ₴ с вашими бонусами ⓘ

Купить ⓘ

✓ В наличии

В магазины сети, бесплатно
Завтра · Адреса магазинов

Другие способы доставки ▾

За 369 ₴ сегодня

Москва

В наличии в 78 магазинах ⓘ

Забрать за 1 час →

Экспресс-доставка, 700 ₴ ⓘ

Получить за 3 часа →

ОТЗЫВЫ 22

Бонусы за отзывы ⓘ

Оставить отзыв

- ❖ Забрать за один час - click and collect
- ❖ Доставим за 3 часа домой - экспресс доставка
- ❖ Сентябрь - запуск сборки части заказов непосредственно в магазинах

152% рост объема click and collect
П1 2024 к П1-2023 году.

Чаще всего бронировали:

- Мосян Тунсю, Магистр дьявольского культа. Том 2, 3, 4
- Эрин Дум, Творец слез
- Фрэнк Герберт, Дюна

Поиск и навигация

Удобство поиска и выбора книг офлайн+онлайн:
сервис «Я в магазине»:

Возможность найти книгу с точностью до полки в магазине, ближайшем к местоположению клиента.

И еще в сервисе «Я в магазине» :

- Умные рекомендации от Chit-AI, основанные на предпочтениях клиента и его предыдущих выборах;
- Тематические и персональные подборки;
- Возможность посмотреть отзывы и оценки книги, прочитать фрагмент, когда книга на полке запечатана.

6 000 клиентов в день



Персонализация - программа лояльности

13 000 000 участников программы сейчас

на 60% средний чек выше у лояльных покупателей

51% чеков с применением карты лояльности в августе 2024 года

+168% прирост новых участников программы лояльности

+20 млн. клиентов

ЛитРес

присоединятся к общенациональной книжной программе лояльности в ноябре 2024 года

Программа лояльности. ОРС + Литрес

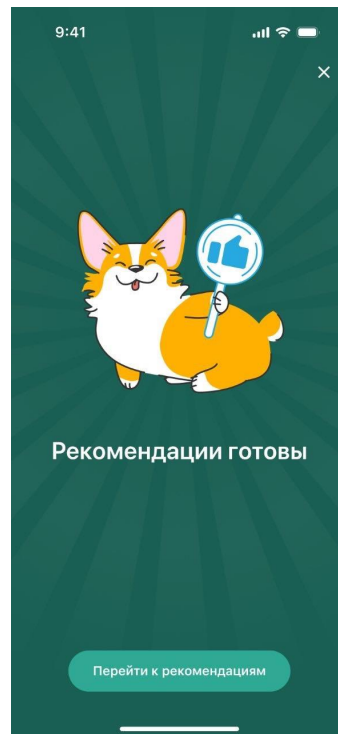
К 2027 году:

16 000 000
уникальных
покупателей в год

27%
от объема общего
книжного рынка в руб.

**Запуск Программы
в ноябре 2024 года**

Персонализация



➤ 15% клиентов покупали по персональным рекомендациям от Chit-AI

➤ 25% клиентов покупали товары из полки «Похожие товары»

На следующей неделе:
запуск инструмента по
рекомендациям для
продавцов

Работа с поставщиками

1. В приоритете – поставщики, реализующие сбалансированное ценообразование для всех каналов
2. Выделяем приоритетные места для качественных новинок в магазинах
3. Разворот качественных книг лицом при условии сбалансированных цен

900-1200

НОВИНОК В НЕДЕЛЮ

+112%

объем
предзаказов
в руб.

Трансформация магазинов

Обновления в магазинах сети в период апрель–август 2024

- Перезонирование и переход на новую рубрикацию в 20% сети;
- Освежаем витринную линию;
- Очищаем входные группы от отвлекающего от книг оборудования.

Изменения по всей сети:

- Удобство. Трансформируем выкладку внутри рубрик – упрощаем для клиента поиск книг любимых авторов, топовых новинок и просто красивых книг;
- Меняем кассовые зоны, акцентируем внимание на книгах и сервисах для клиентов.

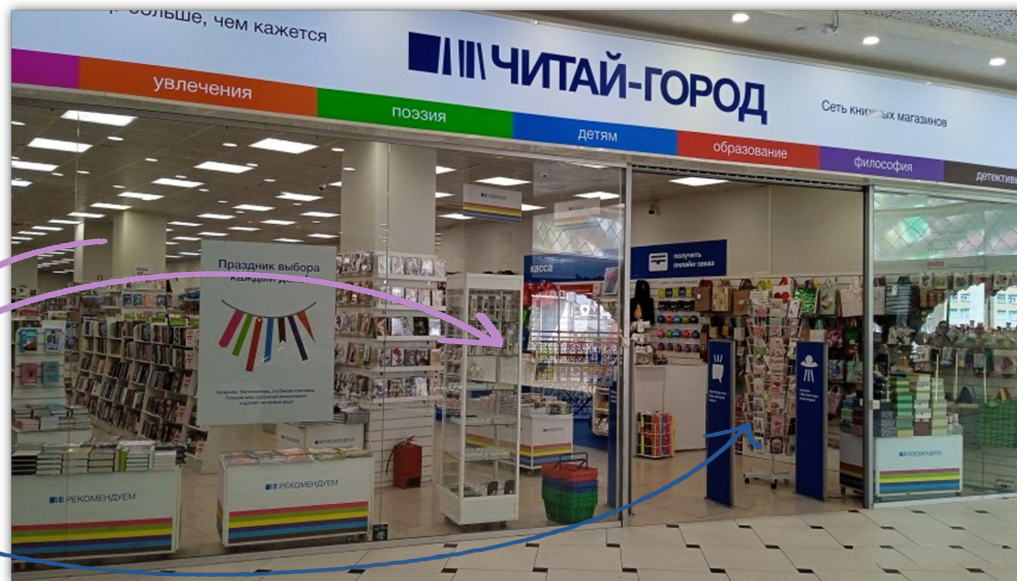


Привлекательные витрины

В рамках разработки новой ритейл-концепции с целью создания лучшего опыта и впечатления от **встречи клиента с книгой** мы уже сейчас освежаем, меняем текущие варианты оборудования, чтобы лучшие решения внедрить в новую концепцию

Для того чтобы посещение магазина стало комфортным, мы снизим визуальный шум на входе в магазин:

- убираем **стеклянные шкафы** с премиальными письменными принадлежностями
- переносим **стойки для открыток**
- снимаем **устаревшие** плакаты



Трансформация кассовой зоны

Реализуем новые рекламные возможности, размещаем товары импульсного спроса, промо книги и бестселлеры. Отдельный акцент на подарочные сертификаты



Перезонирование магазинов и замена рубрикаторов

- меняем рубрикатор на понятный покупателю и улучшенный с точки зрения восприятия (увеличенный шрифт, формат, уменьшаем цветовой шум)
- освобождаем магазины от неликвидного товара (реализовано в 143 магазинах, план до конца года – до 500 магазинов сети)



Трансформация ритейл концепции “Читай-город”



до **2023**



до **2024**

ждите совсем
другой “Читай-
город”
в “Авиапарке”

декабрь **2024**

2025

Уникальных лояльных
покупателей ОРС

6,6 млн

Доля ОРС в коммерческих
продажах книг

20%

Проникновение программы
лояльности в чеки

60%

Ребрендрованных магазинов

50-70

завершение
проекта
перезонирования

2026

Уникальных лояльных
покупателей OPC 9,2 млн

Доля OPC в коммерческих
продажах книг 20,7%

Проникновение программы
лояльности в чеки 70%

Ребрендрованных магазинов 150-200

50% покупателей книг в России
клиенты Единой программы лояльности
OPC+Литрес

2027

Уникальных лояльных
покупателей OPC 10,8 млн

Доля OPC в коммерческих
продажах книг 21,4%

Проникновение программы
лояльности в чеки 80%

Ребрендинговых магазинов 350-400

Живи, мечтай, читай!

Спасибо за
внимание!

