



**ВКЛЮЧАЕМ** БУДУЩЕЕ

Мустафин Айдар  
Сайдашев Камиль  
Прудентова Полина  
Адель Аликберова  
Адам Адамов

# Цели

## Финансы

- Сохранение устойчивого показателя рентабельности по EBITDA на уровне выше 6%
- Достижение доли рынка более 30%
- сохранению баланса между инвестициями в дальнейший рост и обеспечением высокой доходности для акционеров

## Клиенты

- Реализация концепции ONE RETAIL
- Выстраивание доверительных и открытых отношений с покупателями

## Внутренние процессы

- Развитие долгосрочных отношений с поставщиками и другими контрагентами с целью обеспечения высокого качества продуктов и долгосрочной
- Масштабирование розничной сети, повышение гибкости и адаптивности логистической платформы

## Развитие

- Долгосрочная стратегия роста
- Лидерство в области устойчивого развития
- Формирование корпоративной культуры

# Задачи

- Увеличить трафика; увеличить средний чек;
- Интеграция и синергия с другими компаниями;

- Добиться централизации всех необходимых данных о покупателе, чтобы предложить ему индивидуально подобранные товары и услуги на всех этапах контакта с компанией

- Развитие процессов сопровождения сделок путём внедрения продвинутых инструментов автоматизации и роботизации
- Развитие присутствия в регионах
- Логистические решения принимаются на основе искусственного интеллекта

- Открытие новых источников выручки; улучшение бизнес-модели и внедрение инноваций; оптимизация бизнес-процессов
- Улучшение стандартов отчетности о факторах корпоративного управления, социальной и экологической ответственности

# Критический фактор успеха (CSF)



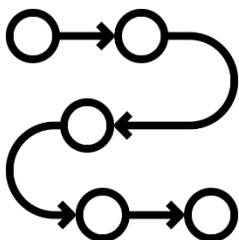
## Финансы

- Увеличение торговых площадей; расширение линейки, предлагаемых товаров; выгодные условия по франчайзингу



## Клиенты

- Обучение консультантов персонализированному подходу к покупателям; внедрение сервисов, которые в онлайн режиме собирают информацию о предпочтениях покупателя
- Внедрение новых и современных способов выбора, оплаты и получения товара; предложение выгодных и надежных гарантийных условий для клиентов



## Внутренние процессы

- Внедрения современных решений и сервисов, основанных на технологиях мобильного интернета, машинного обучения и Data Science; применение облачных сервисов;
- Развитие собственной выстроенной системы поставщиков
- Партнерства с региональными магазинами/ компаниями; открытие магазинов



## Развитие

- Развитие/улучшение отдела, отвечающего за инновации; постоянное изучение рынка и поиск возможностей для роста и развития; тестирование бизнес модели; развитие креативности и неординарности среди сотрудников; поддержка новых инновационных идей;
- Эффективная системы мотивации персонала

# Ключевой показатель эффективности (KPI)



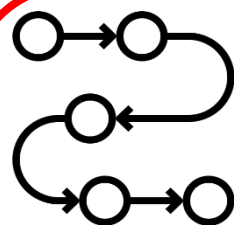
## Финансы

- EBITDA
- Площадь торговых площадей; доля продаж от всех продаж в ритейле электроники; количество франчайзинговых контрактов
- Уровень капитальных затрат



## Клиенты

- Доля ONE RETAIL клиентов/транзакций, объем продаж через мобильную платформу
- Индекс потребительской лояльности, степень удовлетворенности клиентов



## Внутренние процессы

- Процент онлайн продаж, эффективность и удобство веб-сайтов
- Процент бракованных/поврежденных товаров
- Процент населения, которому доступна доставка товара в течение дня
- число партнерских ПВЗ; количество магазинов по регионам;



## Развитие

- EBITDA
- Объем переработки бытовой техники, батареек, объем средств, направленных на благотворительные проекты
- Показатель добровольной текучести персонала, вовлеченность персонала