

Ритейл будущего

Фёдор Вирин,
партнёр Cross Insights



Подписаться на новости

Мы бесплатно делимся экспертизой по интернет-торговле и стратегии диджитализации в Центральной Азии. Новости, результаты исследований, интервью, лайф-хаки. Подписываться здесь:



Cross Insights

- **Консалтинг по стратегии бизнеса:**
 - цифровые каналы продаж
 - оцифровка (цифровая трансформация) бизнеса
 - цифровой маркетинг / использование цифровых каналов коммуникации с ЦА
- **Маркетинговые исследования для стратегии**
 - CustDev – поиск идеального продукта для потребителей
 - Поведение потребителей, анализ целевых групп
 - Анализ ниш, конкурентов, мирового опыта
- **B2B маркетинг для сервисов экосистемы интернет-рекламы, интернет-торговли, финтека, логистики**
 - Консалтинг по B2B-маркетингу
 - Разработка и реализация программ маркетинга
 - Работа с профессиональными сообществами



info@crossinsights.pro

Мобильный телефон изменил все

В 20 веке множество факторов изменили человеческое поведение: транспорт сделал людей мобильными, самолеты сделали возможным массовый туризм, механизация сельского хозяйства уничтожила дефицит еды ... смартфоны в каждом кармане перевернули поведение каждого человека

- **Умный – не тот, кто много знает, а тот, кто умеет быстро искать и подписан на блоггеров**
Информация из главной ценности превратилась в коммодити ... нет, просто не нужна
- **Каждый человек может быть модным журналом**
Инфлюенсеры являются источником новых идей для жизни и спектр идей на много порядков шире того, что предлагали модные журналы
- **Правило пяти рукопожатий отменяется!**
Я могу подписаться на Илона Маска, Дженифер Лопес и ... Пушкина
- **И они все время чатятся на свидании**
Люди постоянно находятся на связи, они обсуждают разговор на свидании с подругами не потом, а сейчас, но еще они спрашивают идет ли им пиджак в примерочной ...

Covid – важнейший фактор изменения нас всех

Если смартфон в каждом кармане изменил всю нашу жизнь, то ковид сделал это еще раз всего 10 лет спустя после смартфонов. Самое главное, что мы узнали: что наша жизнь не стабильна, и что наша жизнь может быть совсем другой. Последствия этого мы только начинаем понимать

- **Работа стала удаленной**

Миллионам людей не надо ездить в офисы и не надо жить там, где работа

- **Рост вложений во впечатления, а не в накопления**

Мир может измениться одномоментно, и завтра все, что накоплено – уже никому не нужно.
Живи сейчас, а не потом

- **Миллионы новых онлайн-покупателей**

Они попробовали интернет-торговлю впервые

- **Оффлайновые встречи по работе - анахронизм**

... Даже в Узбекистане

Ритейл в Узбекистане

- **Огромная доля даже не традиционного ритейла, но базара, мало крупных игроков**

Нет специализированных инвесторов в ритейл и еком, нет крупных компаний с огромным накопленным опытом. Эти инвесторы придут (уже пришли) из соседних стран

- **Отсутствие инфраструктуры ритейла**

Склады, логистика, обработка заказов, контрактное производство, упаковка, специализированные строители магазинов (коробок), мерчендайзинговые компании, поставщики данных, поставщики софта. Все это приводит к необходимости выстраивать всю работу инхаус

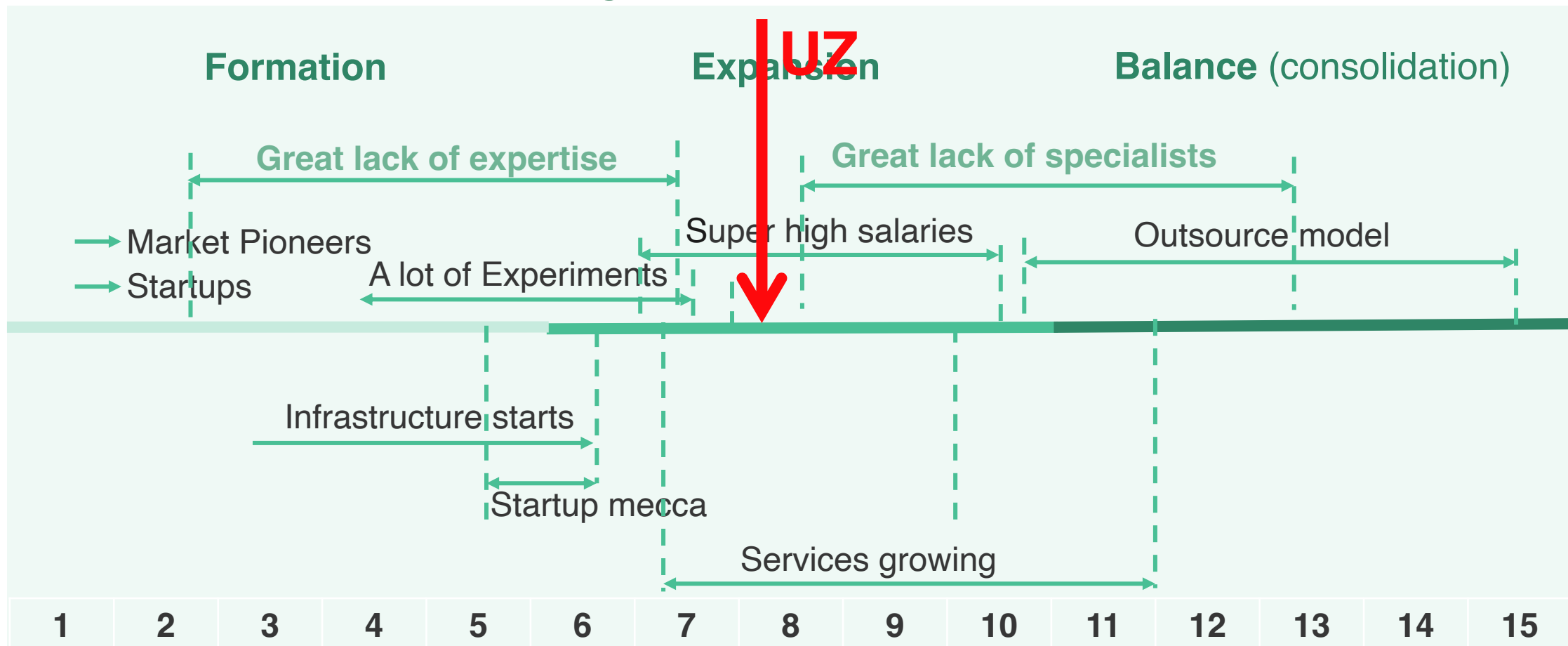
- **Опережающий рост онлайн-каналов**

В Узбекистане все происходит одновременно: онлайн, сетевой ритейл, приход иностранных игроков, OMNI, CTM, интерактивная реклама, работа с данными. Специалистов на рынке почти нет, и охватить это все сразу – нереальная задача

- **Иностранные сервисы либо недоступны ... либо недоступны**

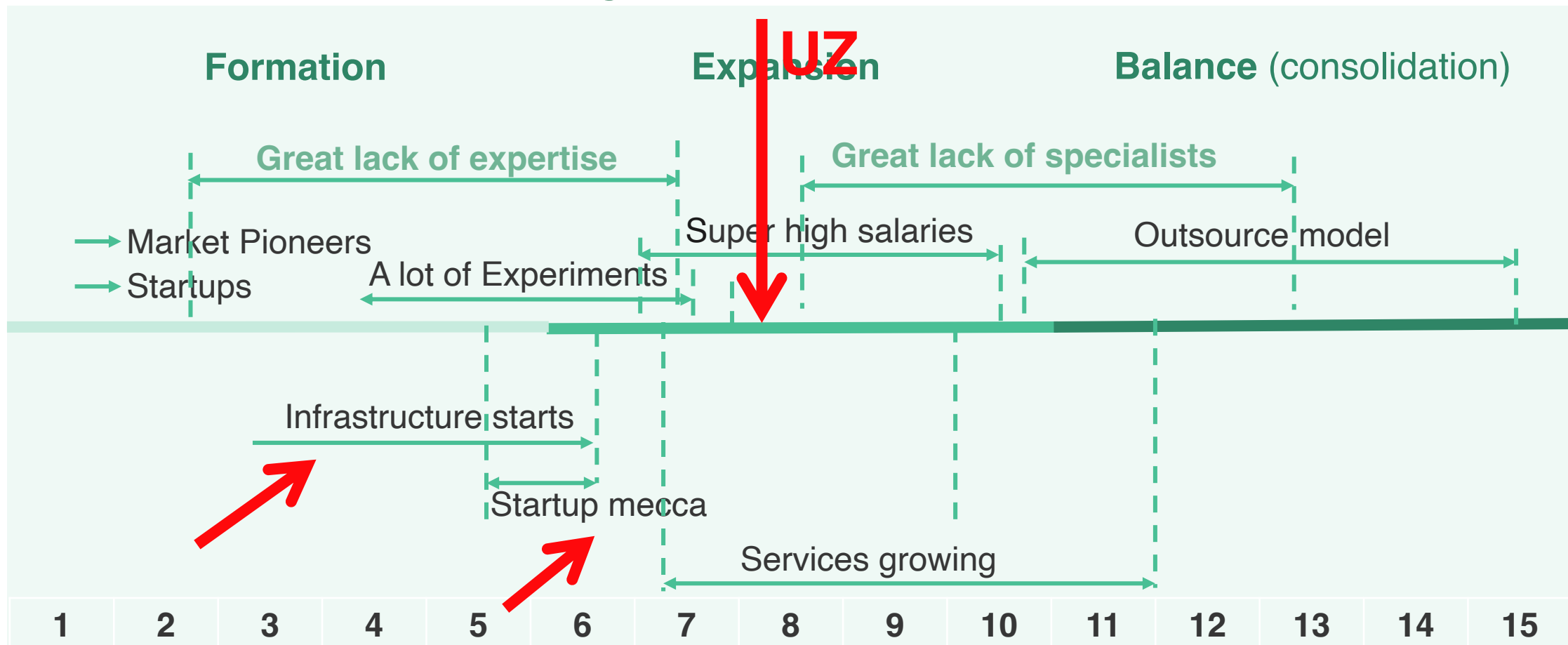
Они требуют локализации, которую не спешат делать, или они просто очень дорогие, так как уровень жизни и зарплаты в соседних странах в разы выше. ... И опять - инхаус

eCDS Matrix Data Insight. Узбекистан



Узбекистан находится на старте формирования рынка: его двигают и формируют пионеры, инфраструктуры нет или почти нет. Сегодняшний рынок – это множество экспериментов, для которых есть, и почта, и возможности, и компании, которые готовы экспериментировать.

eCDS Matrix Data Insight. Узбекистан



Узбекистан находится на старте формирования рынка: его двигают и формируют пионеры, инфраструктуры нет или почти нет. Сегодняшний рынок – это множество экспериментов, для которых есть, и почта, и возможности, и компании, которые готовы экспериментировать.

Угрозы рынка – они же надежды

Россияне, которые вынуждены сейчас смотреть на соседние страны, активно инвестируют. Объем этих инвестиций несопоставим с инвестициями внутри страны. Если добавить к этому наличие экспертизы, работающего софта и процессов – у россиян есть существенная фора перед локальным бизнесом. Что делать в этой ситуации:

- **Инфраструктурные сервисы**

В первую очередь логистика на всех уровнях, во вторую – недвижимость для ритейла, в третью – контрактные производства, в четвертую – локальные сервисы аналитики: мерчендайзинговые агентства, мониторинг, тайный покупатель

- **Маркетинговые каналы**

Узбекистан отличается от привычных для россиян (и казахстанцев) среды. Во-первых, другой язык, во-вторых, другой сценарий использования интернета. Отсюда другие маркетинговые каналы, которые можно и нужно создавать

- **Селлеры для маркетплейсов**

Иностранные игроки создают площадки, но селлеров они создавать не будут, а через 1P они не будут много продавать – невыгодно

Cross Insights

- **Консалтинг по стратегии бизнеса:**
 - цифровые каналы продаж
 - оцифровка (цифровая трансформация) бизнеса
 - цифровой маркетинг / использование цифровых каналов коммуникации с ЦА
- **Маркетинговые исследования для стратегии**
 - CustDev – поиск идеального продукта для потребителей
 - Поведение потребителей, анализ целевых групп
 - Анализ ниш, конкурентов, мирового опыта
- **B2B маркетинг для сервисов экосистемы интернет-рекламы, интернет-торговли, финтека, логистики**
 - Консалтинг по B2B-маркетингу
 - Разработка и реализация программ маркетинга
 - Работа с профессиональными сообществами



info@crossinsights.pro

Cross Insights

Cross Insights – новое исследовательское агентство с глобальным фокусом.

Новости Cross Insights

Исследования по почте от
Cross Insights



Telegram Cross Insights

Исследования Cross Insights
в Телеграме



Контакты

info@crossinsights.pro
kz.crossinsights.pro

