

# Стратегия

Наша стратегическая амбиция – обеспечить лидерство через уникальное мультиформатное предложение с широкой экосистемой технологичных сервисов, объединенных интегрированной программой лояльности.

Компания фокусируется на постоянном развитии ценностного предложения для наших клиентов и повышении эффективности внутренних процессов.

## Основные направления

### Развитие ценностного предложения для клиентов



- Адаптация ассортимента под локальные предпочтения клиентов
- Постоянное развитие механик лояльности
- Усиление вовлеченности покупателей за счет предложения дополнительных сервисов в магазине (например, выпечка, кофе с собой), развития механик персонализации на базе анализа больших данных (ИИ) в дополнение к привлекательным механикам лояльности
- Расширение и дифференциация предложения СТМ
- Улучшение позиционирования бренда, включая заботу, безопасность, устойчивое развитие и выгодное ценностное предложение
- Добавление технологичных экосистемных сервисов для дальнейшего развития мультимедийного клиентского опыта

### Повышение эффективности



- Гибкая, надежная и масштабируемая облачная платформа на основе передовых ИТ-решений и аналитики данных
- Открытие новых РЦ
- Обновление парка транспортных средств
- Кросс-функциональные E2E-инициативы с фокусом на повышение эффективности ключевых бизнес-процессов
- Монетизация цифровой и офлайн-инфраструктуры
- Инвестиции в автоматизацию и стандартизацию процессов
- Выстраивание гибкой организационной структуры с четким разделением ответственности в сочетании с культурой предпринимательства и эффективным кросс-функциональным сотрудничеством

### Для адаптации к структурным вызовам особый фокус направлен на развитие ключевого актива Компании – наших сотрудников

- Гибкий и проактивный подход к привлечению персонала
- Увеличение инвестиций в сотрудников для развития ключевых компетенций и обеспечения непрерывности деятельности Компании
- Формирование долгосрочных планов развития и преемственности
- Постоянное улучшение условий труда линейного персонала

### Стратегия реализуется за счет существующих ключевых каналов взаимодействия с клиентом



- ▶ Развиваем магазины у дома в качестве флагманского формата

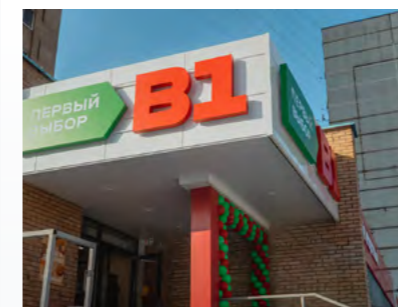


- ▶ Разумно инвестируем в формат «Магнит Косметик»



- ▶ Взвешенно подходим к поддержанию и развитию магазинов больших форматов «Магнит Семейный» и «Магнит Экстра»

### Компания развивает новые точки роста, способствующие активному расширению продуктового предложения и большему удобству для клиентов



- ▶ Магазины формата «дискаунтер»



- ▶ Магазины шаговой доступности (ultra-convenience)



- ▶ E-com-сервисы доставки и «МагнитМаркет», интегрированные в единое суперприложение