Андрей Заусаев: будущее у регионального детского ретейла есть

11 / 05 / 2022



В рамках деловой программы выставки «Мир детства» состоится семинар для региональных торговых компаний «Эффективные стратегии: как без войны и крови захватить региональный рынок». Соорганизатором семинара выступит агентство из Хабаровска **Consult-DV.com**.

Тема развития и ближайших перспектив регионального ретейла сегодня достаточно актуальна. Ситуация в чем-то напоминает пандемийный 2020 год, когда предпринимателю надо было выбрать ключевые направления, – так считают эксперты Consult-DV.com Андрей Заусаев и Надежда Обедзинская. Они убеждены, что в регионах есть идеи, кадры и перспективы для бизнеса. Именно поэтому главной темой семинара станет «Региональный ретейл – перспективы развития». Мы попросили модератора семинара, **эксперта в области ретейла и региональных стратегий развития Андрея Заусаева**, рассказать подробнее о том, что будет обсуждаться на семинаре, и насколько перспективны детские товары для регионального ретейла.

- Прежде всего на семинаре мы поговорим о том, как не конкурировать «в лоб» с федеральными игроками. Рассмотрим региональный ретейл в цифрах, а также определим пошаговый алгоритм для поиска ниши в каждом конкретном регионе. Довольно значительная часть посетителей выставок «Мир детства» и «CJF – Детская мода» – это как раз жители регионов, у кого бизнес за Уралом, в Сибири и на Дальнем Востоке. Региональный бизнес всегда имеет свою специфику, и поэтому посетители хотят услышать не общие фразы, подтверждающие теорию, а конкретный пошаговый план и совет, что делать в своем регионе. Мы сможем дать инструментарий для самостоятельной работы и поиска этих региональных решений.

Сейчас главное умение предпринимателя – проявлять гибкость. Порой стремление работать со всеми группами покупателей, отсутствие фокуса на целевой аудитории и нежелание вовремя перестраиваться приводят к значительному снижению объемов продаж. В результате бизнес оказывается на грани закрытия.

Необходимо сфокусироваться на основных ресурсах, оптимизировать штат, сформировать кризис-команду, с которой ты готов идти в огонь и воду. Важно понимать, какие покупательские сценарии более актуальны. Нужно видеть, что будет пользоваться спросом в первую очередь, что – во вторую, а от чего люди и вовсе откажутся. Сейчас экономика страны будет в большей степени направлена в сторону востока, в частности, Китая. Это значит, что логистика развернется на Дальний Восток. Хабаровский край может стать неким распределительным хабом. Я верю, что геополитическое расположение этого региона может быть стратегическим преимуществом. У Дальнего Востока есть своя специфика: близость Тихоокеанского региона, Китая, Японии, Кореи.

Будущее регионального ретейла, в частности, детских товаров, довольно сложно, поскольку интернет-магазины и маркетплейсы сейчас активно присутствуют в регионах и уравнивают позиции между производителем и оптовиком. Но однозначно считаю, место региональному детскому ретейлу есть и будет. Причем, чем удаленнее регион, тем активнее там будут развиваться офлайн-продажи. Для каждого родителя по-прежнему важно лично, а не на картинке убедиться в качестве товара, которым будет пользоваться их ребенок.

На семинаре мы разберем все аспекты развития бизнеса в регионах, причем сделаем это на примере конкретных детских кейсов. Покажем, как выиграл бизнес от использования наших инструментов. Участники семинара смогут воспользоваться нашими реальными советами и составить конкретный план действий.

***Спикеры:****Заусаев Андрей, эксперт в области ретейла и региональных стратегий развития, основатель партнерства Consult-DV.com, автор книг.*

*Обедзинская Надежда, эксперт в области стратегического маркетинга, директор по маркетингу в региональных розничных сетях (2008–2019), аккредитованный консультант по маркетингу в ЦОУ «Мой бизнес» с 2019.*