**Стратегия 2022/23 с Романом Юдиным - директором ТД Аванти, г. Барнаул**

***Подготовка к Форуму Главный Канцелярский Вопрос.***

Программа **СТРАТЕГИЯ 2022/23 - это:**

 - интервью первых лиц - производителей и поставщиков канцтоваров, товаров для творчества, игрушек, сувениров о развитии и трансформациях нашей отрасли

 - прогноз от первых лиц, который мы вместе проверим на осенней Канцференции и позже - на Форуме ГКВ 2023.

**Сегодня в программе СТРАТЕГИЯ 2022/23 - интервью Романа Юдина - директора ТД Аванти, г. Барнаул:**

1. Краткая общая оценка сезона по сравнению с сезоном 2021 (рост/падение в процентах) на сегодняшний день

- В целом если считать с начала года, то пока идем плюсом на 10-12%, но последние месяцы явный провал по сравнению с прошлыми периодами, и очень значительный. Совершенно очевидно, что свои коррективы внесла ситуация с военной операцией. При этом мы потеряли продажи в штуках, но из-за роста цен получаем больше в рублях. Как долго такая ситуация продержится, пока непонятно.

1. Случилось ли изменение покупательского спроса: ушел ли покупатель в эконом сегмент или все осталось без изменений?

Да, есть изменение. Мы теряем средний ценовой сегмент – он уходит в нижний, будучи самым чувствительным к изменениям. Растет спрос на эконом-сегмент. Совершенно без изменений верхний – очевидно, обеспеченный покупатель не будет экономить.

1. Топ 5 товаров по результатам продаж на сегодня или явный лидер продаж в вашем магазине

Довольно сложно выделить конкретного лидера. Из нескольких направлений деятельности можно лишь отдельные категории выделить. У нас наиболее популярными категориями июня стали копировальные услуги, элементы питания, холсты на подрамнике, раскраски детские, а также маркеры.

1. Поделитесь одним «лайфхаком», который позволил Вам увеличить продажи

Как такового лайфхака нет, мы для увеличения продаж постоянно делаем ротацию товара по магазину, перекладываем с полки на полку, «щупаем», в какой части магазина какой товар лучше продается… Проводим конкурсы, акции, розыгрыши подарков. То есть, по сути, комплекс мероприятий, направленных на улучшение продаж, стимулированию покупателей.

1. Рекомендации для поставщиков и производителей: на что им стоит обратить внимание при новых реалиях

Это сугубо индивидуальное. Я не могу дать универсальной рекомендации или совета, все зависит от конкретных обстоятельств, ситуаций. Но в целом можно, обобщая – прислушивайтесь к клиентам, их нуждам, словам. Обратная связь всегда важна, а сейчас в особенности.

1. Прогноз на остаток 2022 года – к чему готовиться.

В принципе, прошло полгода. Можно и некоторые итоги подводить. Но что-то мне подсказывает, нас может ждать еще много сюрпризов. Последние годы вообще даже планирование осложняется ситуациями в экономике, в политике, здравоохранении. Но думаю, что школьный сезон мы все отработаем как обычно, в ударном аврале. А вот октябрь-декабрь, возможно, придется и «драться» за клиента. Не уверен, что потребитель, ушедший в эконом-сегмент, быстро восстановит свои возможности. Придется быть ещё уникальнее, ещё привлекательнее для потребителя. То есть, снова и снова меняться.

[Cайт ТД Аванти](https://22avanti.ru/)

Форум [**Главный Канцелярский Вопрос**](http://gkv.skrepkaexpo.ru/) - актуальная площадка для обмена актуальной информацией и практическим опытом профессионалов отрасли.

Приглашаем все компании рынка:

- к участию в 30-й Юбилейной международной мультитематической выставке Скрепка Экспо [ЗАЯВКА НА УЧАСТИЕ](https://skrepkaexpo.ru/zayavka-na-uchastie/)

Оставайтесь в курсе наших новостей:

Самая подробная информация на нашем [Telegram](https://t.me/skrepkaexpo) канале.

[ВКонтакте](https://vk.com/skrepkaexpo)

[Instagram](https://www.instagram.com/skrepkaexpo/)

[Facebook](https://www.facebook.com/skrepkaexpo)