**Стратегия 2022/23 с Алексеем Кимом, владельцем сети магазинов «Графит», г. Санкт-Петербург — Москва**

До Форума Главный Канцелярский Вопрос осталось полтора месяца – подготовка идет полным ходом. В рамках рубрики «С**тратегия 2022/23»** мыпубликуем интервью первых лиц участников отрасли об итогах сезона 2022 и ожиданиях на 2023 год. Этот предварительный прогноз мы с вами обсудим на Форуме ГКВ 6 февраля 2023 г.

**Сегодня в программе – интервью с Алексеем Ким, владельцем сети магазинов «Графит», г. Санкт-Петербург — Москва:**

**1. Краткая общая оценка сезона по сравнению с сезоном 2021 года.**  
  
Мы выросли около 20%. И примерно 15 по выручке. За счёт повышенных цен выросла наценка. Но это кратковременный рост.

22й год для розницы прошёл вполне себе неплохо. Осталось чуть больше двух недель, думаю рост продаж сохранится до конца уходящего года.

**2. Случилось ли изменение покупательского спроса? Ушёл ли покупатель в эконом сегмент или все осталось по-прежнему?**  
  
Я не заметил, но у нас мало совсем эконом сегмента. В штуках количество сократилось в первую очередь по товарам, которые активно скупали весной. Потребление не изменилось и закупленное в панике весной образовало некий запас, которого по отдельным товарам хватило на несколько месяцев.

**3. Топ-5 продаж товаров на сегодня или явный лидер продаж в вашем магазине?**

* У нас это бумага «Светокопи».
* Наши дисконтные карты (сети магазинов **«**Графит**»**)
* Файлы

Ну и так как сейчас декабрь - товары с символом года и всякие забавные сладости, которые можно использовать в качестве подарков.

**4. Поделитесь одним лайфхаком , который позволил вам увеличить продажи.**

Лайфхак... Не знаю. Если глобально, то переход на самообслуживание лет 10 назад.

**5. Рекомендации для поставщиков и производителей, на что им стоит обратить внимание в новых реалиях?**  
Трудно что-то рекомендовать экспертам в своей области. Разве что здраво смотреть на продажи в рознице и маркетплейсах, а также в корпоративе и магазинах. Не только обращая внимание на оборот.

Розница становится неким шоурумом для производителей.  
 **6. Прогноз на остаток 2022 года.**

Осталось меньше двух недель. 2022-й для розницы был не такой плохой, но трудно прогнозировать.

Дальше ситуация будет зависеть от внешнеполитических реалий или движений нашей власти. Надеюсь на лучшее!

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

Зарегистрироваться для посещения Форума Главный Канцелярский Вопрос 2023

по [ССЫЛКЕ](https://skrepkaexpo.ru/registratsiya-online-gkv/)

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

Зарегистрироваться для БЕСПЛАТНОГО посещения 30-й выставки Скрепка Экспо по [ССЫЛКЕ](https://skrepkaexpo.ru/registratsiya-online/)

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)