

РОЗНИЧНАЯ СЕТЬ «МАГНИТ»: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ

ctrl+save
ctrl+new

М ✕ + ММ ft 🍏 🍌 В1



ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ

НА 30.06.2025

>4,7

ТЫС
НАСЕЛЕННЫХ
ПУНКТОВ

72

РЕГИОНА

>32,5

ТЫС
ТОРГОВЫХ
ТОЧЕК

20

СОБСТВЕННЫХ
ПРОИЗВОДСТВ

55

РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ
ЦЕНТРОВ

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ПАРТНЁРАМИ

<https://srm2.magnit.ru/>



ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ

на портал партнёров ТС «Магнит»,
для продолжения работы
необходимо войти в личный
кабинет или зарегистрироваться

3 ШАГА ЧТОБЫ СТАТЬ ПАРТНЁРОМ ТС «МАГНИТ»

1

Зарегистрироваться
на портале

2

Подать коммерческое
предложение

3

Подписать договор
поставки

ВОЗМОЖНОСТИ НА ПОРТАЛЕ



Отправка коммерческих предложений для любого формата на всю географию сети



Участие в торговых процедурах и online отслеживание результатов



Участие в конкурентных процедурах отбора предложений, проводимых ТС «Магнит»



Просмотр и работа с ценовыми уведомлениями в удобном интерфейсе



Претензионная работа в электронном виде по одному клику



Просмотр прошедших и будущих промо активностей по вашему ассортименту

РАЗДЕЛ «ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ»

- КАКОЙ СРОК РАССМОТРЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ?
- КАК ПОДАТЬ КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ?
- КАК СКОРРЕКТИРОВАТЬ ИЛИ ОТОЗВАТЬ ОТПРАВЛЕННОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ?
- КАК ПОСМОТРЕТЬ СТАТУС ПО КОММЕРЧЕСКОМУ ПРЕДЛОЖЕНИЮ?
- СРОК РАССМОТРЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ВЫШЕЛ, НО НЕТ ОТВЕТА?
- КАК УЗНАТЬ ИТОГИ ПО ПРОЦЕДУРЕ ТОРГОВ?
- КАКОЙ СРОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИТОГОВ ПО ТОРГОВОЙ ПРОЦЕДУРЕ?
- ЛОГИСТИЧЕСКИЕ НАСТРОЙКИ;
- ПРОМОАКЦИИ;
- ЦЕНОВЫЕ УВЕДОМЛЕНИЯ;
- ДЛЯ ЧЕГО НУЖЕН РАЗДЕЛ "ПРЕТЕНЗИИ"?
- МОЖНО ЛИ ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬ ОДИН EMAIL НА НЕСКОЛЬКИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ?
- КАК ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ НА ПОРТАЛЕ?

ЭТАПЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА

1 Размещение коммерческого предложения на портале SRM
<https://srm2.magnit.ru>



- официальное письмо
- представленность по регионам
- доля поставщика на рынке
- рейтинги продаж продукции

- география поставок
- прайс-листы
- наглядные материалы

2 Изучение КП сотрудниками Магнит до 45 рабочих дней



Преимущества:

- собственное производство и склад
- постоянный товарный запас
- EDI
- транспортно-логистическая инфраструктура

Возможные причины отказа:

- несоответствие КП условиям отбора
- недостоверная информация

3 Предоставление образцов (по запросу)

4 Анализ образцов и КП в целом по соотношению «цена-качество»



КП отвечает требованиям «Магнит»

КП отклонено



Требуется доработка КП

5 Заключение договора



ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПАРТНЁРА

- **ЕДИНЫЕ ПРАВИЛА РАБОТЫ ДЛЯ ВСЕХ ПОСТАВЩИКОВ**
- **ОФИЦИАЛЬНЫЙ КОРПОРАТИВНЫЙ ПОРТАЛ**
- **ПРАВИЛА ЗАПОЛНЕНИЯ ФОРМ**



**ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДОЛЖНО
СОДЕРЖАТЬ:**

- официальное письмо;
- информацию о представленности продукции по регионам;
- долю поставщика на рынке;
- рейтинги продаж продукции;
- возможную географию поставок;
- прайс-листы продукции;
- наглядные материалы, демонстрирующие внешний вид продукта.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ



МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

- Indoor / Outdoor
- Акции лояльности
- Медиа
- Социальные сети
- Digital — возможности



Блок «Промоакции» на портале позволит:

- Просматривать в личном кабинете все согласованные промоакции: текущие, планируемые и завершенные;
- Оперативно получать информацию о согласованных промоакциях и прогнозируемом объеме заказа;
- Получать уведомления о новых и измененных промоакциях.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПОРТАЛ

[HTTPS://RETAILSERVICES24.RU/SOLUTIONS/RS-MAGNIT](https://retailservices24.ru/solutions/rs-magnit)

1

УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ
И ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТРАТЕГИИ
ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА

2

КОНТРОЛИРОВАТЬ СВОЕВРЕМЕННОСТЬ,
ПОЛНОТУ ЗАПУСКА ПРОМО И НОВИНОК.
ОЦЕНИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОМО

3

ПОВЫСИТЬ ТОЧНОСТЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ
И ПЛАНИРОВАНИЯ С ПОМОЩЬЮ АНАЛИТИКИ
КОММЕРЧЕСКИХ И ЛОГИСТИЧЕСКИХ КРІ, А ТАКЖЕ
УЛУЧШИТЬ ЛОГИСТИКУ ПОСТАВОК
И УПРАВЛЕНИЕ ОСТАТКАМИ

4

ИЗУЧИТЬ ПОВЕДЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ:
ПОРТРЕТ, ЛОЯЛЬНОСТЬ, МИССИИ ПОКУПКИ,
СТРУКТУРА ЧЕКА И Т.Д.

ФОКУС НА КАЧЕСТВЕ

ФАКТОРЫ, НА КОТОРЫЕ ВЛИЯЕТ ПОСТАВЩИК



M X + MM ft 🍏 🍷 B1



Результаты:

- увеличение продаж;
- лояльность покупателей;
- снижение потерь.

СОБСТВЕННАЯ ТОРГОВАЯ МАРКА*

Этапы

1. Поставщик обращается с запросом об участии в СТМ к ДКМ Округа.
2. Выявление потребности поставщика, передача контакта в Департамент СТМ.
3. Менеджер Департамента СТМ определяет возможности партнера, готовность к работе на условиях сети и сообщает дальнейшие шаги.



Коммерческие требования:

- Закупка и хранение упаковочных материалов и уникальных ингредиентов для обеспечение 3-х месячного запаса продаж;
- Возможность увеличить отгрузки в 2 и более раз (должны быть свободные производственные мощности под увеличение спроса);
- Готовность поставщика к работе с отсрочкой платежа;
- Готовность осуществлять доставку готовой продукции до РЦ сети;
- Отсутствие минимальной партии при доставке.



* СТМ – это торговая марка, владельцем которой является розничная сеть