

Цифровая трансформация

Удовлетворение меняющихся потребностей покупателей лежит в основе всей нашей деятельности.

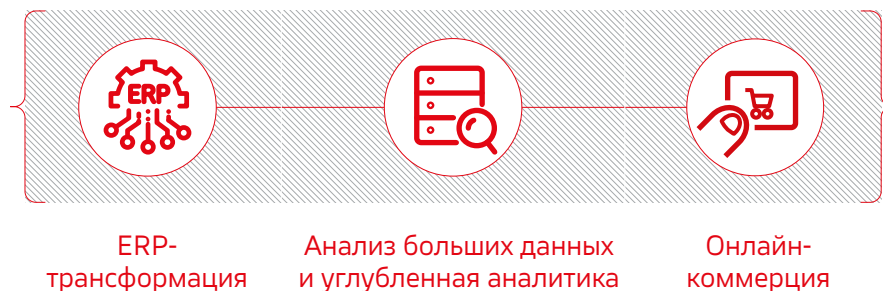
Аналитика больших данных и инновационные решения, которые мы используем, позволяют непрерывно улучшать качество покупательского опыта. Мы стремимся создать экосистему услуг торговой марки «Магнит» и сильное омниканальное ядро.

Мы уже сделали первые шаги в масштабной цифровой трансформации, развернув уникальную кросс-форматную программу лояльности, которая оказалась чрезвычайно успешной. В 2020 г. «Магнит» начал реализацию пятилетней программы ERP-трансформации на базе SAP, которая станет крупнейшим в своем роде проектом в российском секторе розничной торговли. Мы не только будем опираться на опыт наших партнеров, но и планируем развивать соответствующие внутренние навыки.

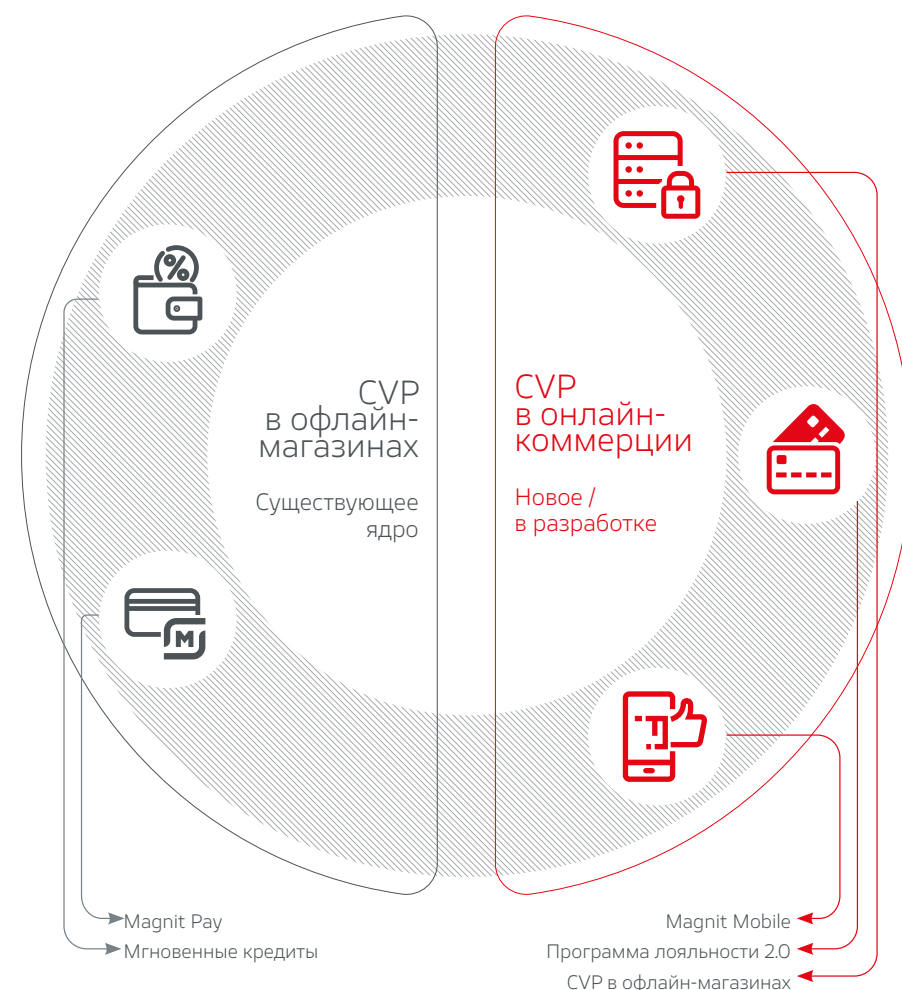
В отчетном году «Магнит» начал разработку суперприложения, которое будет задействовать существующую программу лояльности для объединения онлайн-заказов, платежных и кредитных решений, лайфстайл- и других нефинансовых услуг для покупателей, а также привилегий партнеров. Первым этапом реализации этих решений стал запуск платежного сервиса Magnit Pay, с помощью которого покупатели могут оплачивать свои покупки в любом магазине, в том числе онлайн

 Больше информации о суперприложении Магнита, на следующей странице.

Компоненты цифровой трансформации



Экосистема бесплатных услуг и инструментов¹

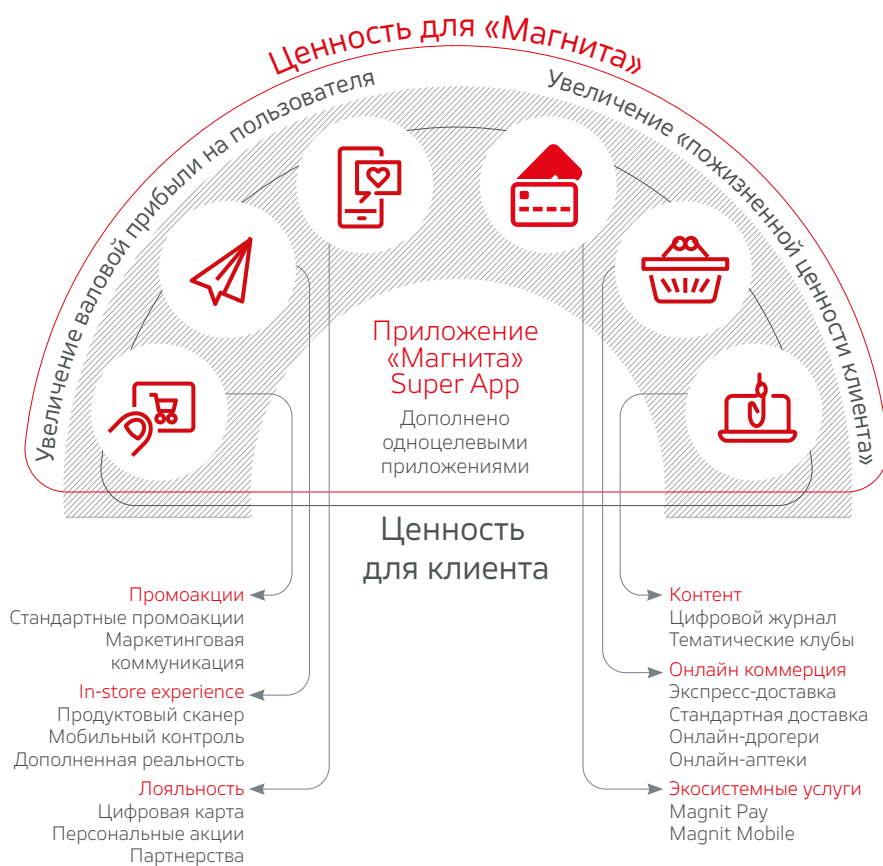


¹ Платформа управления данными — это программная платформа по сбору и управлению данными. Она позволяет компаниям выделять сегменты аудитории для работы с определенными целевыми пользователями и контекстами в рамках рекламных онлайн-кампаний.

Цифровая трансформация (продолжение)

Во второй половине 2020 г. мы также начали тестирование услуг онлайн-коммерции. В настоящее время в Компании функционируют шесть проектов онлайн-доставки, как самостоятельных, так и при помощи партнеров. В течение первых трех месяцев динамика роста пилотных проектов превзошла первоначальные ожидания и продемонстрировала высокий потенциал данного рынка.

Будущая экосистема «Магнита» в рамках одного суперприложения



~6 000
заказов в сутки

>40 000
наименований
по всем видам услуг

43 млн
активных участников
программы лояльности

>1 000
магазинов
в 47 регионах
и 72 городах

2,0 млрд руб.
экстраполированные
годовые продажи¹

70 %
доля покупок
с использованием карты
лояльности в продажах

¹ Темпы роста онлайн-сегмента «Магнит» на основе показателей товарооборота за декабрь.