

ДАЙДЖЕСТ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

КАЗАХСТАНА
И СТРАН СНГ



TSPM.

КОМПАНИЯ ПО ОЦЕНКЕ, АНАЛИЗУ И УПРАВЛЕНИЮ
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

TSPM.

Вступительное слово генерального директора TSPM.

Уважаемые читатели!

Предлагаем вашему вниманию пилотный выпуск «Дайджеста рынка ритейла Казахстана и стран СНГ», подготовленный для вас специалистами департамента аренды и развития TSPM. – компании по оценке, анализу и управлению объектами коммерческой недвижимости республики.

Идея создания дайджеста продиктована потребностями рынка Казахстана в систематизации обновлений от игроков ритейл-индустрии (главным образом, торгово-развлекательных центров и ключевых арендаторов).

Мы надеемся, что информация о брендах, новых открытиях, советы экспертов индустрии о последних трендах дизайна и оформления ТРЦ окажутся полезными и для широкой аудитории заинтересованных лиц.

*Алексей Хеггай
генеральный директор TSPM.*

**Обращение руководителя
подразделения аренды и развития TSPM.**

Дорогие коллеги!

В процессе управления ТРЦ мы сталкиваемся с ежедневной необходимостью сбора актуальной информации о брендах и их владельцах, планами развития известных марок как в республике Казахстан, так и за ее пределами.

Долгое время этот процесс был достаточно трудоемким ввиду отсутствия единого источника достоверной информации. Эту роль специалисты нашей компании решили взять на себя, чтобы облегчить поиск нашим коллегам.

Мы всегда рады обратной связи и открыты новым предложениям! Ваши замечания, вопросы и предложения о сотрудничестве вы можете отправлять на retaildigest@tspm.kz

*Марина Шишкина,
руководитель департамента аренды и развития TSPM.*





Источник фото: пресс-центр TSPM.

«Золотое Яблоко»

В августе 2021 года компания TSPM. заключила договор об открытии в Казахстане магазинов популярной российской сети парфюмерных супермаркетов «Золотое Яблоко». В 2022 году сразу в двух знаковых ТРЦ Казахстана откроются магазины нового формата. Один, площадью 970 кв. м., будет расположен на первом этаже ТРЦ Dostyk Plaza в Алматы, вторая точка сети площадью 805 кв. м. откроет свои двери в ТРЦ Shymkent Plaza в городе Шымкент.

Вид коммерческой деятельности: магазин косметики и парфюмерии.

Место открытия 1: ТРЦ Dostyk Plaza, г. Алматы

Место открытия 2: ТРЦ Shymkent Plaza, г. Шымкент

Примерная дата открытия: 2022 г.

Владелец: ТОО «Яблоко Бьюти Маркет KZ»

Источник: пресс-служба TSPM.



Источник фото: пресс-центр TSPM.

galmart

Супермаркет класса Premium с богатым ассортиментом продуктов казахстанского и иностранного производства открыл свой десятый магазин. В день открытия гостей ждали акции с подарками и онлайн-розыгрыш. Бренд выпускает и собственные продукты, – хлебобулочные изделия, блюда и закуски национальных кухонь мира, напитки, а также авторские кондитерские изделия.

Вид коммерческой деятельности: супермаркет

Место открытия: ТРЦ MEGA Alma-Ata, г. Алматы

Дата открытия: 25 сентября 2021 г.

Владелец: ТОО SURAYA

Источник: представительство ТРЦ



Adidas Originals

Adidas Group CIS — самая крупная сеть розничных спортивных в России и СНГ. По Казахстану в 8 городах открыто 26 магазинов разных форматов. 15-го июня 2021 года состоялось открытие 16-го магазина в формате Kids в ТРЦ Dostyk Plaza. В СНГ на текущий год расположено 549 магазинов (речь идет о розничных магазинах собственной сети, без учета партнеров).

Вид коммерческой деятельности: магазин спортивных товаров

Место открытия: ТРЦ Dostyk Plaza, г. Алматы

Дата открытия: октябрь 2021 г.

Владелец: ТОО «АДИДАС»

Источник: Представительство бренда в РК



Etro

Etro — итальянская компания, основанная в 1968 году модельером Джероламо Этро, производитель модной одежды, тканей, парфюмерии, товаров для дома, аксессуаров и других предметов роскоши. Стала известной благодаря своему фирменному узору «пейсли».

Вид коммерческой деятельности: магазин одежды

Место открытия: ТРЦ Esentai Mall, г. Алматы

Дата открытия: декабрь 2021 г.

Владелец: ТОО Sinteks

Источник: Представительство бренда в РК



Борис Климов
Декоратор ТЦ, HoReCa, ивентов

Профессиональный скульптор-декоратор с классическим архитектурным образованием и опытом art-direction в рекламных агентствах с 2007 года. Создавал оформление витрин и пространств для таких брендов, как: Hermes, Saks Fifth Avenue, Google, Lexus, Samsung, Kinder, ComicCon Astana, Kaspersky Lab, DostykPlaza, RedBull, HalykBank, VK Fest, Ферма Бенуа, ТЦ «У красного моста» (Санкт-Петербург).

Работы Бориса Климова превращают пространство в уникальный арт-объект и вдохновляют посетителей задержаться подольше.

Тренды оформления торговых центров в постковидную эпоху.

2020-й год внёс серьёзные изменения в планы всего мира. Нынешний год продолжает начатое, и уже становится очевидным, что мы не будем жить как прежде.

“Локдаун позволил переосмыслить ценности, заново взглянуть на образ жизни и обратить внимание на то, что действительно формирует быт человека и влияет на его субъективный мир.”

Изменения произошли и в привычках потребителей. Например, по данным сервиса Think with Google, более 70 % покупателей сегодня совершают покупку определённого бренда после просмотра информации о нем на YouTube.

На фоне общей усталости от 4-х стен появляется желание побаловать себя, сделать для себя и своих близких что-то необычное - так, выход на прогулку на улицу, в ТРЦ становится настоящим событием, особенным мероприятием, можно сказать, праздником.

Учитывая эти факты, можно выделить несколько ключевых трендов, которые стоит учитывать при составлении визуальной коммуникации с клиентом от лица торговых центров.



Источник: www.townandcountrymag.com

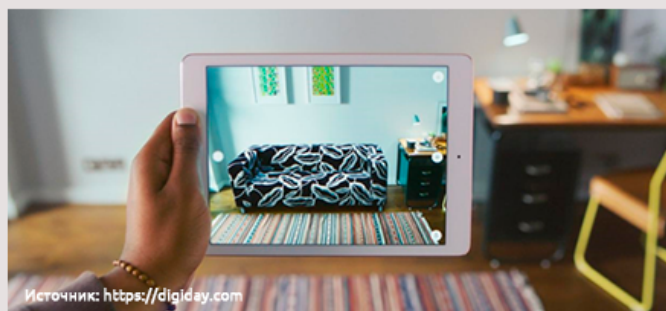
1. Возвращение к гламуру

Речь идет об аккуратных, уместных, ярких акцентах, которые подчеркнут особый статус момента взаимодействия с брендом. Это поможет создать ощущение праздника у гостей, вдохновит их побаловать себя.

Золотые блестящие элементы создают легкую отсылку к трендам беззаботных 2000-х, стоит только посмотреть на витрины магазина Bloomingdale's или Saks Fifth Avenue в Нью-Йорке.

2. Экологичность

В то время как в домашнем интерьере наблюдается тренд на натуральные материалы (дерево, камень, спокойные, крафтовые цвета) и выход к природе (озеленение, большие окна, вода), в ТРЦ можно отметить соседний с этим тренд - курс на экологичность: отдельный сбор мусора, «зелёные» активности в т. ч. для детей. Природные мотивы в оформлении только приветствуются.



Источник: <https://digiday.com>

3. Цифровизация и AR

Цифровая революция, в которую мы живём, не может не отобразиться на способах взаимодействия бизнеса с клиентом. Люди активно переводят свои покупки в интернет. С начала пандемии сектор e-commerce вырос на 93 % (Vlast.kz). Начиная от развлечений, заканчивая способами оплаты - всё претерпевает изменения.

У каждого есть смартфон и экран гаджета - это мощнейший инструмент, который позволяет взаимодействовать с аудиторией. Статичные предметы оживают в AR (дополненная реальность) на телефоне, в ближайшем будущем они начнут двигаться без гаджетов. Предметы из цифрового мира перемешиваются с нашим физическим миром. Пользователь может выбрать то, что ему ближе всего и продолжить взаимодействие с брендом по индивидуальному сценарию, а ненавязчивая навигация поможет ему найти желаемый товар.



Источник: <https://www.blastation.com>

4. Люди более не привязаны к офису

Пандемия подсказала множество новых решений того, как можно работать, и показала, что необходимость находиться все время в офисе сильно преувеличена. По официальным данным, за 2020 год до 70 % сотрудников в Казахстане перешли на удалённый формат работы. Люди поняли, как здорово не тратить время на дорогу, если можно выбрать для себя рабочее место удобнее - главное, чтобы была розетка, WiFi и кофе. ТРЦ могут выйти с предложением, чтобы подстроиться под современный запрос посетителя, создав пространство не только для

развлечения, но и для непродолжительных рабочих сессий. Например, на время шоппинга одного из членов семьи.

5. Бренд-активизм

Это яркий тренд в маркетинге и мощнейший инструмент для усиления бренда ТРЦ. За что выступает бизнес, как он хочет улучшить этот мир? Только за 2020 год количество поисковых запросов «этичные бренды» и «этичный онлайн шоппинг» выросли на 300 % и 600 %, соответственно. Этот тренд может стать главным мотивом для создания оформления, выделяя уникальность ТРЦ и подчёркивая его характер!

Декор – это самый простой и очевидный способ рассказать потребителю о своих ценностях и создать атмосферу, в которой хочется находиться. Все начинается с вопросов, которые появляются у управляющей команды, ответы на которые покажут уникальность проекта и возможные способы донести ее до аудитории. Ведь именно продуманность в декоре определяет выбор клиентов прийти именно к вам.



Farsh

Сеть бургерных. Совместный проект Novikov Group (Аркадия Новикова) и агрохолдинга «Мираторг», который запустился в апреле 2015 года.

Вид коммерческой деятельности: ресторан
 Место открытия: ТРЦ Mega Silk Way, г. Нур-Султан
 Дата открытия: 10 июля 2021 г.
 Владелец: ТОО Farsh Mega Astana
 Источник: Представительство ТРЦ



Детский мир

«Детский мир» – крупнейшая российская компания в сфере розничных продаж товаров детского ассортимента. Сеть магазинов «Детский мир» — это более 50 тысяч товаров для детей всех возрастов и на любой случай жизни.

Вид коммерческой деятельности: магазин товаров для детей

Место открытия 1: ТЦ Aqtobe Mall, г. Актобе
 Дата открытия: 30 сентября 2021 г.

Место открытия 2: ТЦ SHUM, г. Актау
 Дата открытия: 26 июля 2021 г.

Владелец: ТОО "ДЕТСКИЙ МИР - КАЗАХСТАН"
 Источник: Представительство бренда в РК



Sinsay

Бренд польской семейной компании LPP SA с 30-летней историей в Польше и по всему миру.

3 июня магазин открыл свои двери в г. Актобе в ТРЦ Aqtobe Mall и 25 июня 2021 года в г. Актау в ТЦ PORT Aktau.

Вид коммерческой деятельности: магазин одежды
 Место открытия: ТРЦ «Аружан», г. Нур-Султан
 Дата открытия: 30 июня 2021 г.
 Владелец: LPP SA
 Источник: Представительство бренда в РК

**EA7**

Магазин INTERTOP планирует отрывать монобренды EA7.

Вид коммерческой деятельности: магазин одежды EA7

Место открытия 1: г. Нур-Султан

Место открытия 2: г. Алматы

Примерная дата открытия: весна 2022 г.

Владелец: ТОО «ИНТЕРТОП ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ»

Источник: Представительство бренда в РК

**The Papa**

Ресторан быстрого питания

Вид коммерческой деятельности: ресторан быстрого питания

Место открытия 1: ТРЦ Khanshaim Plaza, г. Туркестан

Дата открытия: 9 июня 2021 г.

Место открытия 2: ТРЦ Mega Alma-ata, г. Алматы

Дата открытия: 1 сентября 2021 г.

Владелец: ТОО Меугам Group

Источник: Представительство бренда в РК

**Starbucks**

Американская компания по продаже кофе и одноимённая сеть кофеен. На сентябрь 2018 года сеть Starbucks объединяла свыше 29 тысяч торговых точек в 75 странах мира.

Вид коммерческой недвижимости: кофейня

Место открытия: ТЦ Абу-Даби Плаза, г. Нур-Султан

Дата открытия: 5 июля 2021 г.

Владелец: ТОО Alshaya Kazakhstan

Источник: Представительство ТРЦ

**Плов в коробочке**

Заведение быстрого питания, доставка еды на дом.

Планируют открытие точек в Республике Узбекистан.

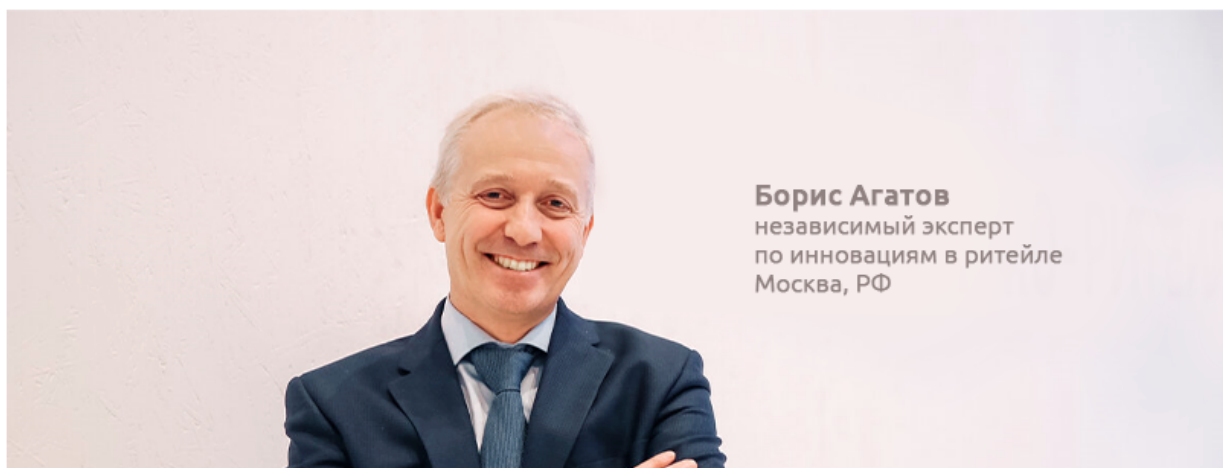
Вид коммерческой деятельности: фаст-фуд

Место открытия: ТРЦ «Апорт», г. Алматы

Дата открытия: 8 сентября 2021

Владелец: ТОО Меугам Group

Источник: Представительство бренда в РК



Борис Агатов
независимый эксперт
по инновациям в ритейле
Москва, РФ

Ритейл перемещается ближе к вашему дому

Современный ритейл не ограничивается помещениями в торговых центрах и стремится оказаться ближе к нашим с вами подъездам. Так, Wildberries открыл более 30 тысяч пунктов самовывоза товаров, разместив их рядом с нашими домами.

Сервисы экспресс-доставки «Самокат» и «Яндекс.Лавка» арендуют заброшенные подвалы в 100 кв. м., но они должны быть рядом с местом проживания предполагаемых клиентов, чтобы в считанные минуты доставить заказы до двери квартиры.

Банки уводят покупателей

Банки и высокотехнологичные компании активно забирают аудиторию у ритейла, предлагая новые форматы. Владельцам ритейла стоит обратить внимание на эту ситуацию в 2021 году. К примеру, «Сбер» и «Яндекс» становятся настоящими конкурентами ритейла, по крайней мере, в новых форматах, если ритейл упустит инициативу в новых технологиях, то можно будет говорить о формировании новой реальности на вершине пирамиды которой будут банки и технологичные компании.

Производители влияют на стратегии ритейла в борьбе за покупателя

Офлайн ритейл долго пренебрегал организацией обратной связи между потребителем и производителем. Такое пренебрежение может поставить ритейл в очень сложное положение, т.к. производитель видит каналы выхода напрямую на потребителя, и в этих каналах он получает обратную связь для улучшения своего продукта.

Наиболее прозрачные ритейлеры сделают своей стратегией не блокирование связи производителя и покупателя, а сосредоточатся на выстраивании удобного интерфейса общения.

Рост сервисов, предоставляющих скидки

Жесткие дискаунтеры во всех сегментах будут занимать всё большую долю. В ближайшие 3-5 лет она может перевалить за 20 %. Благоприятным условием для развития дискаунтеров является не столько падение доходов населения, сколько усталость большего числа покупателей от брендов. Покупатель перестает видеть разницу между предложенными брендами, и решающим фактором для него становится только цена.

Важно понимать, что жесткий дискаунтер – это, в первую очередь, удовлетворение спроса на справедливую цену, а потом уже всё остальное.

Пролиферация технологий

Ритейл ждёт активное внедрение инноваций на всех его уровнях, во всех сегментах, на конкурентном рынке ритейл вынужден быть в поиске эффективных IT-решений. Сложностью, с какой столкнётся ритейл в 2021 году, станет изобилие технологий и отсутствие критериев выбора решений.

В этой связи, возрастает роль консультантов, которые помогут подобрать решения и выстроить приоритеты.



Мобильные приложения

Ожидается лавина разработок мобильных приложений: для покупателя, для продавца, для офисных сотрудников ритейла. Мы все уходим в маленькие экраны, а доступность 24/7 становится новым стандартом.

Кассы самообслуживания

В ритейле продолжится тренд на внедрение касс самообслуживания. В ближайшие 3-5 лет доля чеков, пробиваемых через такие кассы, может дойти до 30-40%.

IT-аутсорсинг

Часть ритейла, которая активно вошла в собственные разработки IT-продуктов, начнёт сворачивать такие разработки в пользу аутсорсинговых решений. Многие компании увидят, что собственная разработка хорошо может отражать проблемы твоего бизнеса, но сильно отставать от общерыночных задач, а это уже непосильная задача для непрофильного подразделения в ритейле, которым является IT-разработка. Те же ритейл-компании, которые продолжают активные разработки, в следующие 5 лет станут поставщиками IT-решений для рынка и начнут активно менять свою бизнес-модель в сторону развития в качестве IT-компаний.

Статья подготовлена по материалам : <https://new-retail.ru>



LaDôme

La Dome

Магазин товаров для дома: постельное белье, домашняя одежда, приданое.

Вид коммерческой деятельности: магазин домашнего текстиля и подарков

Место открытия: ТРЦ Mega Alma-Ata, г. Алматы

Примерная дата открытия: июль 2022 г.

Владелец: ИП Ravi Home

Источник: Представительство ТРЦ



Men's wear

Магазин мужской одежды и аксессуаров.

Вид коммерческой деятельности: магазин мужской одежды и аксессуаров

Место открытия: ТРЦ Dostyk Plaza, г. Алматы

Дата открытия: 15 июля 2021 г.

Владелец: ИП «Смагулов»

Источник: Представительство бренда в РК

Magnum Cash&Carry

Торгово-розничная сеть Казахстана, основной деятельностью которой является реализация товаров широкого потребления. Входит в десятку крупнейших частных компаний страны. Основана в 2007 году.



magnum

Вид коммерческой деятельности: супермаркет

Место открытия 1: г. Алматы

Место открытия 2: Нур-Султан

Место открытия 3: Шымкент

Примерная дата открытия: 2021 г.

Владелец: ТОО Magnum Cash&Carry

Источник: Представительство бренда в РК



halal
slice
one dollar pizza

Halal Slice

Пиццерия.

Вид коммерческой деятельности: пиццерия

Место открытия: ТРЦ Mega Park, г. Алматы

Дата открытия: 27 августа 2021 года

Владелец: ТОО Meesab

Источник: Представительство бренда в РК



Fancy Jewelry & Diamonds

Ювелирные изделия собственного производства.

Вид коммерческой деятельности: магазин ювелирных изделий

Место открытия: ТРЦ Mega Alma-Ata, г. Алматы

Примерная дата открытия: июль 2021 г.

Владелец: TOO FANCY JEWELRY & DIAMONDS

Источник: Представительство ТРЦ



Zheka's Doner

Zheka`s Doner House — это ресторан быстрого питания который первый открыл известный вайнер из Казахстана Жека Фетбели. В настоящее время Zheka`s Doner House пользуется популярностью всех возрастов и в данный момент находятся в 3 городах Республики Казахстан.

Вид коммерческой деятельности: ресторан быстрого питания

Место открытия: ТРЦ Mega Park, г. Алматы

Примерная дата открытия: 24 июля 2021 г.

Владелец: ТОО «Бомонд групп»

Источник: Представительство бренда в РК



Black Star Burger

Российская сеть бургерных ресторанов Black Star Burger насчитывает более 100 точек быстрого питания в 9 странах Мира. В Казахстане первый ресторан был открыт 9 ноября 2019 года в ТРЦ Dostyk Plaza. На данный момент, компания TOO Black Star Burger Almaty, представляющая бренд Black Star Burger управляет более, чем 30 точками форматов фуд-трак, ресторан, фуд-корт, закусочные при заправке. Руководители проекта отмечают, что они стали эксклюзивными партнерами заправочных Helios и планируют открытие закусочной при заправке, а также внедрить новый проект Black Star Car Wash.

Вид коммерческой деятельности: ресторан

Место открытия 1: ТРЦ Fogum, г. Алматы

Дата открытия: 18 июня 2021 г.

Место открытия 2: уг. ул. Муканова и Шевченко, г. Алматы

Дата открытия: неизвестна

Место открытия 3: ТРЦ Хан Шатыр, г. Нур-Султан

Примерная дата открытия: октябрь 2021 г.

Источник: представитель бренда в РК

Владелец: TOO Black Star Burger Almaty

Google открыл первый розничный магазин

В Нью-Йорке открылся первый магазин Google, пишет Retail Detail.

В первом флагманском магазине (Челси, Нью-Йорк) компании Google, в основном, представлены электронные устройства, а также доступна покупка подписки таких сервисов, как Google Translate и YouTube и прочих цифровых услуг компании.

Работа над открытием магазина велась в течение четырех лет. Еще до того, как помещение было построено, в «торговом ангаре» компании сотрудники создали полномасштабный макет. В рамках этого макета персонал смог заранее протестировать каждый элемент будущего магазина.

В результате компания смогла открыть флагманский магазин с высоким рейтингом экологической устойчивости LEED Platinum (американский стандарт экологической безопасности).

В магазине расстелен ковер, сделанный из переработанных материалов, а также установлена мебель из пробки и дерева. Также установлен Google Imagination Space — круглая стеклянная конструкция высотой более двух метров для демонстрации цифровых продуктов.

Источник: www.retail.ru

Продажи Inditex Group превысили допандемийный уровень

Квартальная прибыль Inditex составила 423 млн. евро по сравнению с убытком годом ранее. Испанская группа Inditex, управляющая брендами Zara и Zara Home, Pull & Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho и Uterque, сообщила о росте продаж на 50% в первом квартале 2021 года (с 1 февраля по 30 апреля) до 4,942 млрд. евро с 3,303 млрд. евро годом ранее. Майские продажи превысили уровни 2019 года.

Выручка в период с 1 мая по 6 июня выросла на 102 % по сравнению с аналогичным периодом 2020 года и на 5 % по сравнению с тем же периодом 2019 года, чему способствовала популярность весенних коллекций. Отмечается, что в указанный период количество рабочих часов было на 10% меньше из-за пандемийных ограничений.

Источник: PROfashion.ru / журнал и портал о моде для профессионалов



Источник: www.townandcountrymag.com



Yves Rocher

Французская косметическая компания, специализирующаяся на производстве косметики и парфюмерии. Предлагает продукцию среднего ценового диапазона, позиционируя естественность и натуральность сырья и процесса производства.

Вид коммерческой деятельности: магазин косметики и парфюмерии

Место открытия: ТРЦ Хан Шатыр, г. Нур-Султан

Дата открытия: 13 июля 2021 г.

Владелец: ТОО «Плезир Астана»

Источник: Представительство ТРЦ



Decathlon

Французский бренд спортивных товаров. Широкий ассортимент спортивной одежды и аксессуаров для всех видов спорта.

Вид коммерческой деятельности: магазин спортивных товаров

Место открытия: ТЦ «ЦУМ», г. Алматы

Примерная дата открытия: февраль – март 2022 г.

Владелец: ТОО Fashion Retail Kazakhstan

Источник: Представительство бренда в РК



Napapijri

Итальянский бренд повседневной одежды премиум-класса, принадлежащий VF Corporation.

Вид коммерческой деятельности: магазин одежды для всей семьи

Место открытия: ТРЦ Mega Alma-Ata, г. Алматы

Дата открытия: 5 октября 2021 г.

Владелец: ТОО True Trade

Источник: Представительство ТРЦ



RUMI

RUMI — сеть ресторанов восточной кухни. Главное блюдо - плов.

Вид коммерческой деятельности: ресторан восточной кухни

Место открытия: ТРЦ Mega Park, г. Алматы

Примерная дата открытия: июль 2021 г.

Владелец: ТОО RUMI R4

Источник: Представительство ТРЦ



B Jeans

Магазин модной джинсовой одежды. Бренд локально представлен в Узбекистане. Работают на экспорт в такие страны, как: Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан.

Вид коммерческой деятельности: магазин одежды для всей семьи
 Место открытия: ТРЦ Aport Mall, г. Алматы
 Примерная дата открытия: весна 2022 г.
 Владелец: ТОО Buhara Cotton Textile (BCT Denim Division)
 Источник: Представитель бренда в РК

Actual Optic Family

История компании Actual Optic в Казахстане начинается с 1998 года, когда они открыли свой первый филиал в г. Алматы. Сейчас в Казахстане насчитывается более 20 магазинов оптики под эти брендом. Оптика представлена форматах: Showroom, розничный магазин, Luxe, Doscount, Family, Optic & Watches.

Вид коммерческой деятельности: салон и магазин очков, оптики, контактных линз
 Место открытия: ТРЦ Dostyk Plaza, г. Алматы
 Дата открытия: 3 сентября 2021 г.
 Владелец: ТОО "Актуаль клуб оптика ЛТД" (Actual club optika LTD)
 Источник: Представительство бренда в РК



Double Coffee

Double Coffee - сеть городских ресторанов-кофеен.

Вид коммерческой деятельности: ресторан-кофейня
 Место открытия: Dostyk Plaza, г. Алматы
 Дата открытия: 15 июля 2021 г.
 Владелец: ТОО "АЛЕМДЕ"
 Источник: Представительство ТРЦ



ADIKA
perfume & cosmetics

Adika

Adika perfume & cosmetics представляют на рынке Казахстана парфюм, созданный на основе натуральных масел. Бренды импортируют из ОАЭ.

Вид коммерческой деятельности: магазин парфюмерии
 Место открытия: ТРЦ Mega Silk Way, г. Нур-Султан
 Дата открытия: 10 августа 2021 г.
 Владелец: ИП Adika
 Источник: Представительство бренда в РК

Инновационные проекты в ритейле

Крупные торговые сети - традиционные лидеры цифровизации. Внедрение новых сервисов позволяет ритейлерам привлекать большее число покупателей. Не смотря на кризис, вызванный пандемией COVID-19, 2020 и 2021 годы не стали исключением.

К примеру, в 52-х магазинах «Перекресток» на кассах самообслуживания теперь можно оплатить покупки при помощи взгляда.



«Пятерочка» стала первым магазином с полностью автоматизированной системой покупок «Пятерочка #налету» и внедрила роботизированную систему снабжения оборудованием для новых и реконструкции существующих магазинов, совместно с компанией SWIP тестирует технологию оплаты с использованием биометрии лица SELFIE2PAY.

Также был запущен новый интерфейс касс самообслуживания, благодаря которому среднее время самостоятельной оплаты товаров сократилось на 21 %.

«Магнит» использует искусственный интеллект для прогнозирования спроса и пополнения запасов, сетью было предложено цифровое решение для оценки и контроля наличия продукции в магазинах. Также сеть приступила к созданию суперприложения, которое на базе программы лояльности объединит возможности заказа товаров онлайн, платежные и кредитные сервисы и прочие нефинансовые услуги для покупателей.

Еще одна инновация в «Магните» — новый способ сбора данных о товарах от поставщиков по API. Во всех логистических комплексах компании голосовой ассистент помогает сотрудникам комплектовать заказы для магазинов.

«М. Видео-Эльдорадо» стоит на пороге технологической трансформации. Группа компаний уже тестирует в магазинах управление персоналом и клиентским сервисом на основе данных видеоаналитики, которые обрабатываются нейронной сетью в реальном времени.

Не отстают и другие торговые сети. Например, российская «Лента» внедрила технологию автоматического создания детализированных промо-планов для своих магазинов, в «Азбуке вкуса» появилась система электронных чаевых, а торговая сеть «Ашан» развернула аналитическую платформу для больших данных в публичном облаке и планирует использовать ее как для обучения искусственного интеллекта и ML-моделей, так и для ad-hoc аналитики для продуктовых и функциональных команд.

Источник: www.retail.ru



LC waikiki

LC Waikiki

Французско-турецкая марка готовой одежды и модных аксессуаров. Торговая сеть компании состоит из 1 118 магазинов в 51-ой стране мира.

Вид коммерческой деятельности: магазин одежды для всей семьи
 Место открытия: ТЦ Karavan Saray, г. Туркестан
 Дата открытия: 27 июля 2021 г.
 Владелец: ТОО ТЕМА RETAIL KZ
 Источник: Представительство бренда в РК



DeFacto

DeFacto

DeFacto – мировой бренд модной и доступной одежды турецкого производителя, снованный в 2005 году. В 30-ти странах мира более 500 магазинов, около 14 000 сотрудников, темпы роста - 34 %.

Вид коммерческой деятельности: магазин одежды для всей семьи
 Место открытия: Узбекистан
 Примерная дата открытия: 2021 г.
 Владелец: ТОО DeFacto retail store kz
 Источник: Представительство бренда в РК



EVRiKA

EVRiKA

Компания Evrika - казахстанская торговая сеть по продаже электроники, мобильной и бытовой техники. Компания осуществляет свою деятельность с 2000 года и в настоящее время является лидером продаж на рынке южного региона Республики Казахстан.

Вид коммерческой деятельности: гипермаркет электроники и бытовой техники
 Место открытия: ТРЦ Green Mall, г. Нур-Султан
 Дата открытия: 6 сентября 2021 г.
 Владелец: ТОО «Компания Эврика»
 Источник: Представительство бренда



TAC

TAC

Домашний текстиль турецкого бренда TAC.

Вид коммерческой деятельности: магазин домашнего текстиля
 Место открытия: ТРЦ Green Mall, г. Нур-Султан
 Дата открытия: 1 августа 2021 г.
 Владелец: ТОО «ТАС ТЕКСТИЛЬ КАЗАХСТАН»
 Источник: Представительство ТРЦ

Выпуск подготовили:**Мила Ткаченко***руководитель подразделения по коммуникациям TSPM.***Еркежан Канаткызы***менеджер по digital-коммуникациям TSPM.**За содержание материалов редакционная коллегия ответственности не несет***Колонка эксперта:****Борис Климов - дизайнер, декоратор***Выпуск подготовлен по данным
департамента аренды и развития компании TSPM.***Авторы материалов:****Марина Шишкина***руководитель департамента аренды и развития TSPM.***Галым Махатов***руководитель подразделения по привлечению арендаторов***Улпан Каримбайкызы***старший менеджер по аренде***Ольга Коробкина***менеджер по аренде***Лейла Ашимова***менеджер по аренде***Малика Абдукаримова***менеджер по аренде***Айжамал Мархабаева***менеджер по аренде***Автор идеи:****Алексей Хегай,***генеральный директор TSPM.***Полная информация о TSPM. и группе компаний
TS Development представлена на сайтах:**

<http://www.tsd.kz>
<https://www.sts.one>
<http://www.tspm.kz>
<https://www.cdm.kz>
<https://www.smartplaza.kz>
<http://www.dostykplaza.kz>
<http://www.shymkentplaza.kz>