

Конкурс бизнес-кейсов

«Торговый прорыв: от идеи до реализации»

Задание бизнес-кейса

Название кейса

«Ревитализация локального магазина: стратегия развития в условиях конкуренции».

Описание ситуации

В небольшом городе работает продуктовый магазин «У дома», который последние 2 года теряет покупателей и прибыль. Основные причины: устаревший ассортимент, слабая маркетинговая активность, отсутствие программ лояльности, несовременное оформление торгового зала. Рядом открылся сетевой супермаркет с низкими ценами и широким выбором.

Владелец магазина обратился к вам как к команде молодых специалистов с просьбой разработать стратегию, которая позволит не только сохранить бизнес, но и увеличить выручку на 20% в течение года.

Задача для участников

Разработать комплексную стратегию развития магазина, включающую:

- анализ конкурентных преимуществ и недостатков магазина;
- предложения по обновлению ассортимента и внедрению новых товарных категорий;
- разработку маркетинговой и рекламной кампании (в том числе с учётом digital-инструментов);
- предложения по улучшению сервиса, внедрению программ лояльности;
- рекомендации по оформлению торгового пространства и использованию торгового оборудования;
- прогнозируемый бюджет и ожидаемые результаты (рост выручки, увеличение числа покупателей).

Исходные данные

- Площадь магазина: 120 м².
- Ассортимент: базовые продукты, ограниченный выбор бытовой химии, мало товаров для здорового питания.
- Целевая аудитория: жители ближайших домов (семьи, пенсионеры, молодые специалисты).

- Конкуренты: сетевой супермаркет (500 м), два небольших магазина.
- Бюджет на изменения: до 500 000 рублей.

Критерии оценки решений

- Актуальность и реалистичность предложенных мер.
- Глубина анализа ситуации и конкурентов.
- Креативность и инновационность идей.
- Практическая применимость и экономическая обоснованность.

Ожидаемый результат

Презентация стратегии (до 10 слайдов) и краткая пояснительная записка с обоснованием ключевых решений.