

ФАЙНО МАРКЕТ

Звіт компанії за 1 квартал 2024 року

+6

НОВИХ МАГАЗИНІВ
З ПОЧАТКУ РОКУ

+107 НОВИХ
СПІВРОБІТНИКІВ

**Мінімальний
обсяг —
максимальна
зручність:**

як дрібна фасовка кондитерських виробів
революціонує ринок споживання.

Тут ми протягом року ділимося нашими
досягненнями та новинами.



 [fayno.market](#)



 [fayno.market](#)



 [fayno.market](#)



 [fayno.market](#)

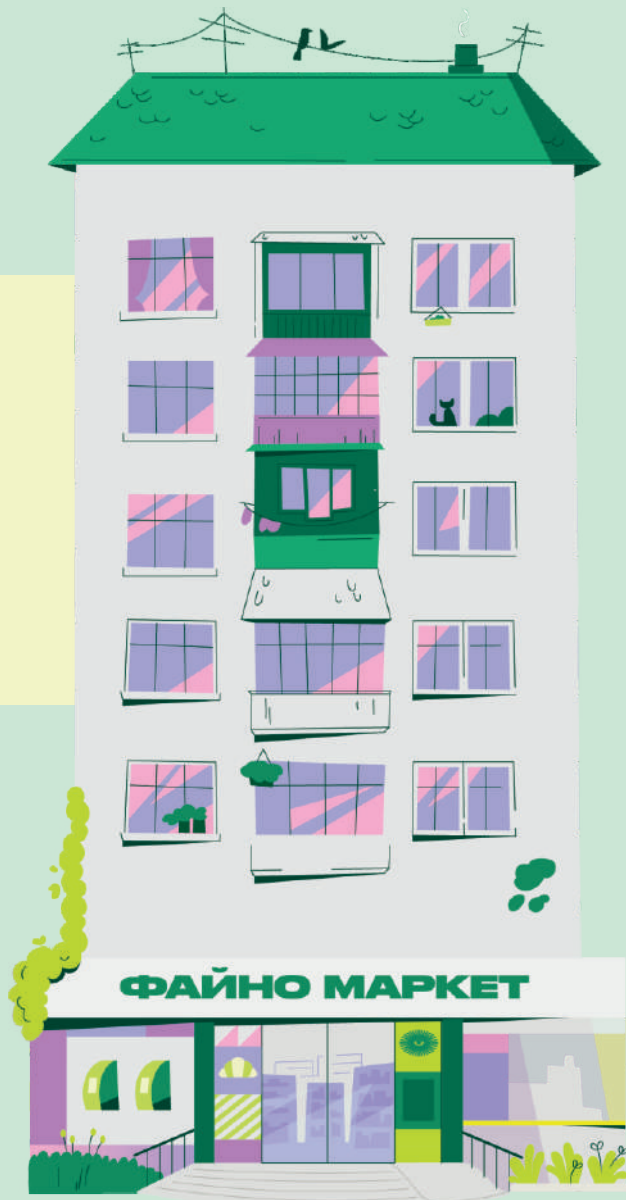


 [fayno.market](#)

Людські цінності є фундаментом нашого успіху і визначають наше спільне майбутнє.

У кожного з нас є внутрішня сила, яка робить нашу команду ще потужнішою.

Щоб підтримати вас та подарувати трішки натхнення, нагадуємо вам про наші спільні цінності:



Наша місія — стати ближчими до покупців — наших сусідів!

Налагоджувати добросусідські відносини та створювати простір добрих разом! Адже файно жити там, де тобі добре!

Файно Маркет підтримує гарні відносини не лише з сусідами, а й співпрацює з громадськими організаціями, слідує принципам Сталого розвитку та впроваджує безліч благодійних проектів.

Мережа магазинів «Файно маркет» – соціально-відповідальний бізнес, що активно реалізовує програми сталого розвитку в місцях та громадах, де присутні магазини компанії.



+6



магазинів

Загальною торговельною площею
2 тис.кв метрів.

Маємо 180 магазинів сумарно із
торговельною площею майже 39 тис.кв.м

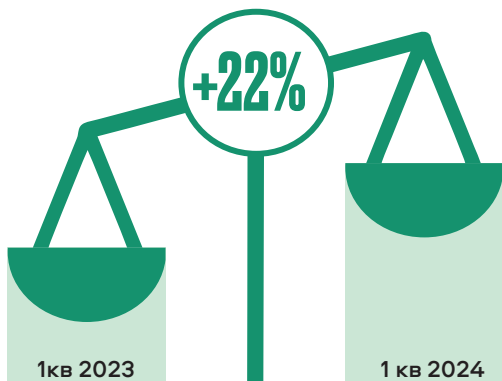


154 049 100 грн

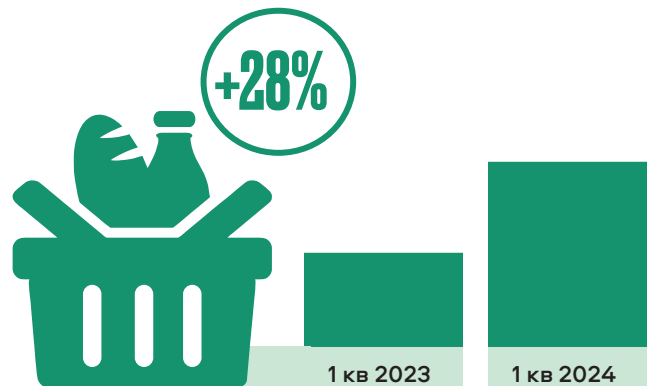
Сплачено податків за I квартал 2024 року
компанією ТОВ «Вересень плюс»

31 352 400 грн

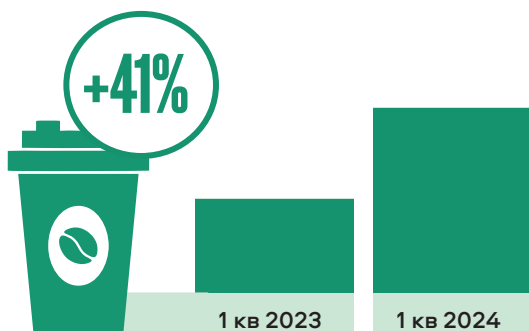
Сплачено податків за I квартал 2024 року
працівниками компанії з заробітної
плати ТОВ «Вересень плюс»



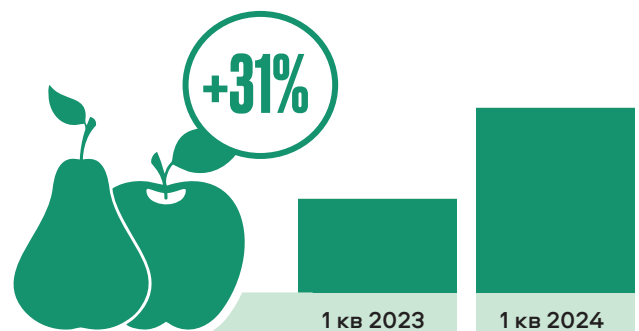
Динаміка продажу продукції в кг



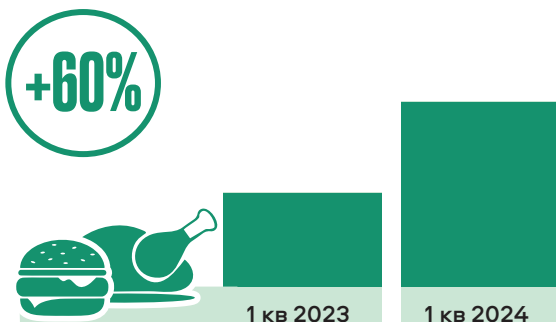
Динаміка кількості чеків



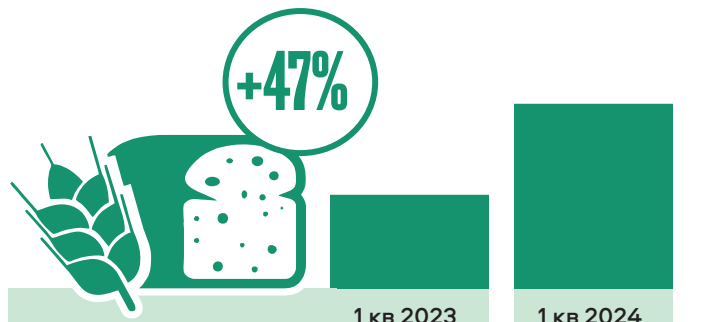
Динаміка продажу
кавових напоїв, стаканів



Динаміка продажу
свіжих овочів та фруктів



Динаміка продажу категорії
Піца, бургери та гриль в шт



Динаміка продажу в штуках хлібобулочних
виробів власного виробництва

Проект «Наставництво»

продовжив роботу, 82% співробітників лояльні до компанії, а 20% керівників підвищили свою категорію — дайджест від HR.



«eNPS 2024»

В лютому 2024 року було проведено щорічне опитування з метою визначення рівня лояльності співробітників до компанії (eNPS). Під лояльністю ми розуміємо прихильність до компанії, задоволеність роботою настільки, щоб рекомендувати її, як місце роботи своїм друзям та знайомим. «Почули» важливі думки співробітників.



В результаті отримали високий показник 82% лояльності наших працівників, багато приємних відгуків та даних на основі яких менеджери та керівники компанії розуміють основні напрямки вдосконалення, щоб забезпечити людям найкращі можливості та умови праці.

В 2024 році продовжив свою роботу проект з адаптації для нових співробітників — «Наставництво».

Навчання клубу наставників проводиться регулярно на актуальні та корисні теми: «Наставництво», «Сервіс. Психологія продажу», «Ефективні комунікації».

Список бажаючих поповнити клуб наставників постійно збільшується. Для того, щоб виявити найвмотивованіших та перспективних співробітників проводяться асесменти — метод оцінки персоналу у формі ділової гри.

Навчання інших дає можливість продемонструвати і розвинути управлінські та лідерські якості. Тому клуб «Наставників» це ще і золотий кадровий фонд компанії. Маємо успішні кейси підвищення наставників до керівних посад.

У планах реалізація ще одного проекту адаптації новачків — клуб «Менторство».

Якщо, наставництво це більше про обмін досвідом і якісне навчання операційних навичок в процесі стажування, то менторство це більше про підтримку, допомогу в розвитку, влиття в колектив та в корпоративну культуру компанії. Адже підтримка співробітника і своєчасний зворотній зв'язок на початковому етапі має ключову роль в адаптації. І в цьому процесі менеджер грає дуже важливу роль, приділяючи належну увагу співробітнику.

Саме тому, в найближчих планах долучити до менторства адміністраторів та керуючих магазинів.



Атестація керівників магазинів

Компанія вже другий рік працює в парадигмі Performance Management, яка передбачає керування через усвідомлення сенсів.

Цей вид управління передбачає складання реальних та амбітних планів, встановлення цілей та відслідковування результатів досягнень, неформальні зібрання, мотиваційні заходи та оцінку керівного складу роздрібної мережі.



Саме тому департамент з управління персоналом разом з департаментом з продажу другий рік поспіль проводять атестацію керівників магазинів.

Участь в атестації — це можливість очолити більший магазин, а ще — підвищити рівень матеріальної винагороди за свою працю.

1910
співбесід

За перший квартал 2024 року

107
нових співробітників

За перший квартал 2024 року

При оцінці враховувались показники магазину за рік та рівень управлінських компетенцій (лідерство, аналітика та планування, організаторські здібності, результативність, вміння мотивувати підлеглих).

За підсумками атестації 2024 року 20% керівників підвищили свою категорію. 12% керуючих мають 1 та 2 категорії, що дає їм право бути наставниками для керуючих-новачків.

Маємо амбітну мету –
20% керівників з найвищою 1 категорією

Відгуки задоволених стажерів



Компанія турбується про своїх працівників.

Дякую велике за можливість зростати, проявляти себе, ми одна команда!



Найкраща моя робота! Відчуваю турботу, можливість розвиватися та навчатися!

Кращі магазини по рейтингу за результатами лютого 2024 року



Вадим Дитиненко

Керуючий магазином
«Файно Маркет» № 209

3 місце в загальному рейтингу
та 1 місце у своєму регіоні
«Файно Маркет» №209,
керуючий магазином
Вадим Дитиненко

Влітку 2022 року я став керуючим Файно Маркет №209. Почали з формування сильної команди, яка зараз у нас є — у нас спільні інтереси та цілі. Прагнемо до виконання планових показників та бізнес-процесів.

Чітко розподіляємо наші обов'язки, кожен відчуває свою відповідальність. Ми згуртовані та підтримуємо один одного, багато спілкуємося, це допомагає нам долати труднощі та складні етапи.

Для сусідів хочемо бути кращими, тож маємо плани як це зробити й вперто йдемо до цілей!



Наталія Кравченко

Керуюча магазином
«Файно Маркет» № 133

1 місце в загальному
рейтингу та 1 місце у своєму
регіоні «Файно Маркет»
№ 133 керуюча магазином
Наталія Кравченко

У Файно Маркет я працюю 8 років, а на посаді керуючої з 2017 року. У нас дуже дружній колектив, ми знаємо наші цілі та сумлінно виконуємо свою роботу. За це отримуємо багато вдячності від наших покупців — за охайність, чистоту та сервіс.

Наш колектив націлений на результат, а відколи з'явився рейтинг ми поставили цілі та розробили стратегію.

Ми любимо Файно Маркет й це наша друга домівка, й тут ми завжди впевнені в завтрашньому дні!

Наставники «Файно Маркет»



Олена Боцман

Адміністраторка торгового
залу «Файно Маркет» № 179

Моя кар'єра у мережі розпочалася 13 серпня 2021 року, працювала я тоді продавцем касиром у Файно Маркет № 104. Моя робота приносила мені неабияке задоволення, адже я люблю спілкуватися з людьми, з колективом — я люблю свій фанний магазин.

Мені цікаво допомагати іншим, отримувати додаткові знання і навички, навчати нових співробітників.

Так і розпочався мій шлях наставника. У цьому мені підтримала керуюча та колеги. На мою думку, наставник повинен бути відповідальним до своєї роботи та обов'язків, чесним, відкритим, готовим ділитися своїми знаннями з іншими, вміти вислухати та підтримати колег.



Ірина Флора

Пекар піцайоло
«Файно Маркет» № 175

Працювати у мережі магазинів я почала у кінці 2018 року пекарем. Коли у Файно Маркет №175 відкривалася піцерія, керуюча запропонувала мені стати піцайоло. Я дуже люблю спілкуватися з людьми й готую для них з душею, щоб сусіди були задоволені й могли з'їсти смачну свіжу піцу.

Наставником я стала більш як рік тому. Високу якість моєї роботи помічали усі — хвалили й покупці, й керівники. За цей період я навчила чимало співробітників та стажерів готувати смачну фанну піцу. А ще допомогла відкрити 9 піцерій.

Файно Маркет це стабільна робота, де щодня ти можеш розвиватися та зростати, а колеги та керівники завжди підтримають.

Краса полиці — складова довіри покупця

Давайте на хвилинку заплющимо очі і уявимо, що ж значить для нас краса магазину? Мені на думку спадають три речі: тепле затишне освітлення, усміхнені фані продавці та охайні, наповнені товаром полиці.

Про красу полиці ми з вами і поговоримо, адже вона починається задовго до того як товар фактично виставлено у місці продажу.

Коли мережа налічує до 100 торгових точок, то управління товарними запасами може здійснюватися в ручному режимі. Але для подальшого розвитку мережі потрібно шукати системні рішення. Так як ручне керування призводить до накопичення помилок в системі автозамовлення, в залежності від досвіду людини, а ще критично впливає людський фактор.

По NonFresh-категоріях товарів виходом стало підключення параметрів товарних запасів до планогам і АВС-аналізу. Це дозволило забезпечувати торгові точки товаром в оптимальній кількості та оперативно реагувати на рівень товарного запасу залежно від змін планогам і оборотності товару.



Кіт Карина

Менеджерка з постачання ТОВ «Вересень плюс»

В свою чергу робота по планогамі у Fresh-категоріях не справляла того ефекту, адже наповненість полиці на 100% товарами з обмеженим терміном придатності, для деяких торгових точок, могла призвести до великих приростів втрат, а прогноз приросту втрат по мережі склав 2,5-3%.

Наша ж задача була забезпечити красу полиці: з мінімальним приростом втрат і візуальною наповненістю.

В розрахунку стандарту викладки враховуються логістичні параметри товару, кластерність, кількість фейсів в актуальній планогамі, продажі в розрізі підгрупи й складає не більше 50% від того, що може вмістити полиця.

Щоб втілити цей підхід у життя ми змінили алгоритми автозамовлення, що дало більшу точність розрахунку потреби на торгові точки.



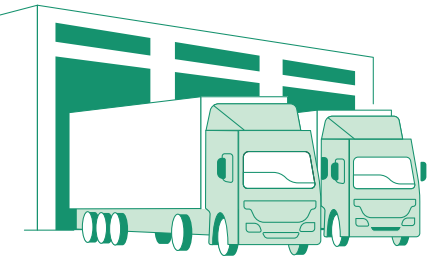
Алгоритм впровадили в категорію молочних продуктів. Після старту рівень втрачених продажів знизився на 2%. Доступність по залишкам в свою чергу виросла, при тому, що надійність поставок від постачальників залишалась на сталому рівні.

92-94%

Доступність поставок

94-94,7%

Надійність поставок



Надалі з підвищенням надійності поставок до 95%+, доступність по залишкам почала складати 95-96%.



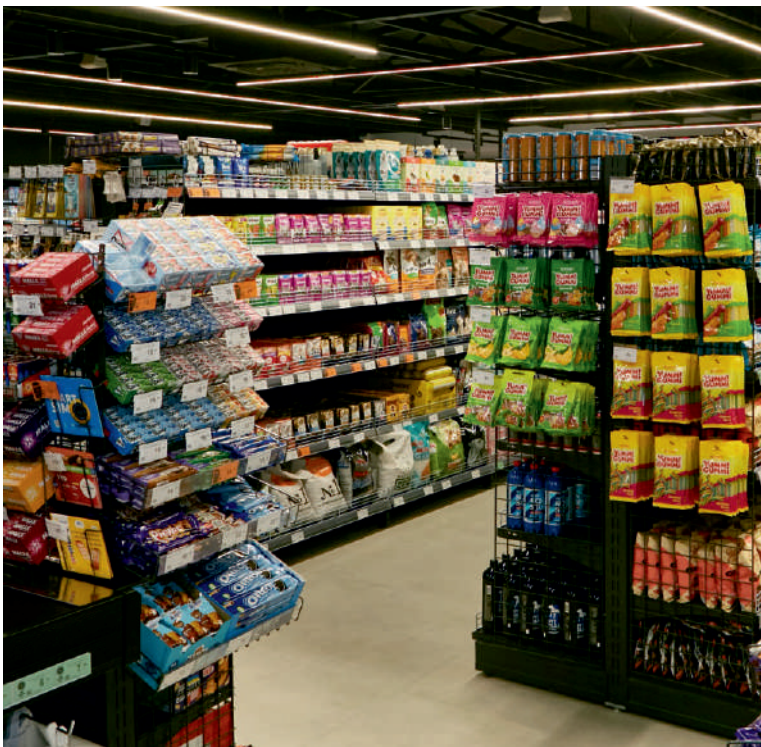
В свою чергу, за рахунок покращення доступності отримуємо або збільшення продажів, або зрозумілий аналіз для асортименту. Також досягнення балансу в планаграмах між представленістю – оборотністю і втратами.

Керованість товарним запасом стала ефективнішою, зрозумілою і базується на розрахунках, а не «експертній думці» менеджера. Ну і звісно той самий психологічний ефект від краси полиці, про який ми говорили на початку, для відвідувачів: це гарний магазин і тут завжди є потрібний мені товар.

Опрацювавши цей підхід до управління товарним запасом в категорії молочні продукти, 2024 — буде роком масштабування цього підходу на інші категорії.

На сьогоднішній день тестування відбуваються у категоріях: ковбасні вироби, риба та морепродукти.

Наразі працюємо над алгоритмом простої та керованої аналітики структури товарного запасу. Про результати й розповімо наступного разу.



Мінімальний обсяг – максимальна зручність

Як дрібна фасовка кондитерських виробів революціонує ринок споживання.

Мережа «Файно Маркет» тримає руку на пульсі трендів та тенденції ринку, щоб дати нашим сусідам саме те, що їм потрібно. Однією з ключових тенденцій, що впливає на цей ринок, є використання дрібної фасовки. Але як саме ця стратегія впливає на споживання та структуру ринку кондитерських виробів?

Так, порівнюючи продажі товарів групи «великих та вагових» — цукерки, цукерки в коробках, вагове печиво та печиво в міні екранах, з продажами групи товарів «дрібної фасовки» — батончики, фасоване печиво, шоколадна плитка.

У порівнянні з 2023 роком група «великих та вагових» ласощів в січні-лютому приросла лише на +17% в грн, а група «дрібної фасовки» — на +48% в грн рік до року.

Дрібна фасовка дає споживачам можливість купувати кондитерські вироби у відповідності з їхніми індивідуальними потребами та перевагами. Більше не потрібно купувати великі упаковки. Замість цього, люди можуть отримувати задоволення від маленьких порцій, відповідних їхнім потребам на даний момент.

Малий розмір упаковки дозволяє споживачам експериментувати з новими продуктами, вони можуть спробувати різні смаки, види та бренди, що сприяє більшій різноманітності на ринку та розвитку нових трендів.



Олександр Брагінський

Категорійний менеджер ТОВ «Вересень плюс»

Цікава заміна асортименту групи тортів та тістечок в мережі — торти, які ми звикли бачити на столі «для великої родини» все більше змінюються невеличкими тортиками та тістечками. Ними можна поласувати ввечері з кавою. Тому, в асортименті нашої мережі, ми змінили медіану ваги продукції даної групи з 500+г та вагового до розширення представленості тістечок та тортів 300-450г.

Завдяки цьому дана група приросла на 60% в продажах, скоротилися втрати від уцінок та списань з 10% до 5%. А приріст кількості чеків на 110% дуже голосно каже про те, що дана категорія стала набагато цікавішою для наших сусідів.

Як висновок, можна з цілковитою впевненістю сказати, що перехід на дрібну фасовку кондитерських виробів змінює підхід до вибору ласощів, сприяючи персоналізації, збільшенню споживчої активності та стимулюванню інновацій.

Ця стратегія виявляється вигідною для всіх сторін: споживачів, виробників та роздрібних торговців й відображає потреби сучасного ринку у харчових продуктах.



+74% в грн приріст 1кв 2024 до 1кв 2023: готова їжа набирає популярності

Активний розвиток групи готової їжі та фаст-фуду в мережі магазинів «Файно Маркет» розпочався у 2023 році. З того часу ми запустили в роботу 13 зон піци та 18 гриль зон.

Покупці дуже люблять замовляти гарячу піцу, ароматний гриль та купувати на перекус свіжий фаст-фуд. За перший квартал 2024 року наша мережа виросла в групі «готова їжа» на 128%. Висока якість продукції, найкращі рецептури, зручність та доступна ціна створили привабливу пропозицію для наших покупців.

За січень, лютий та березень
ми реалізували



80 000 кг

Грилю



160 000 шт

Піц



16 000 кг

Сиру



3 000 кг

Маринаду



43 000 кг

Тіста



260 000 шт

Фаст-фуду



73 000 шт

Гамбургерів



Діана Ліненко

Категорійна менеджерка ТОВ «Вересень плюс»



Цих результатів ми щодня досягаємо завдяки злагодженій роботі професіоналів. Щодня наші співробітники стикаються з викликами: розв'язують проблеми, координуються між собою та з покупцями, допомагають один одному важливими порадами та підтримкою. Вони знають, що важливо бути не просто колегами, а й частиною команди, що рухається вперед, та досягає спільних цілей.

Покупці Файно Маркет на +47% в шт з'їли більше хліба, ніж минулого року

Перший квартал 2024 року став продуктивним для виробництва й ми вже активно стартували до втілення нових задумів та цілей.

За три місяці ми відкрили 4 пекарні повного циклу при торгових точках. Тож наразі мережа магазинів «Файно Маркет» налічує 49 пекарень, де кожного дня на світ з'являється свіжий хліб та булочки.

49

ПЕКАРЕНЬ



У першому кварталі наші покупці придбали на +47% в шт більше хлібобулочних виробів в порівнянні з I кварталом минулого року у кількісному вимірі.

При цьому найбільший приріст спостерігається саме в булочній групі, все ж любляють наші сусіди побалувати себе смачненьким, адже маленька булочка — велика радість!



Христина Каленіченко

Категорійна менеджерка ТОВ «Вересень плюс»



Загалом наші любі сусіди спожили майже 700 000 кг хлібобулочних виробів за період січень, лютий, березень.

Тож ми продовжуємо працювати над покращенням сервісу та продукцією, у цьому році втілимо декілька проектів, щоб свіжа випічка була завжди у доступі, а її асортимент задовольняв найвибагливіші смаки.



Корпоративна соціальна відповідальність

Окрім благодійних проєктів, де ми творимо добрі справи разом з покупцями, Файно Маркет впроваджує благодійні проєкти в межах корпоративної соціальної відповідальності.

Разом зі співробітниками зібрали «Коробку тепла для ЗСУ», що передали захисникам напередодні Різдвяних свят. Передали те, що грітиме захисників: хімічні грілки, чай та кава, теплі шкарпетки й інший одяг, листи з теплими вітаннями та побажаннями, цукерки й печиво, консерви, сухий душ, розпалювачі й медикаменти.



Для потреб ЗСУ купили та передали три автівки



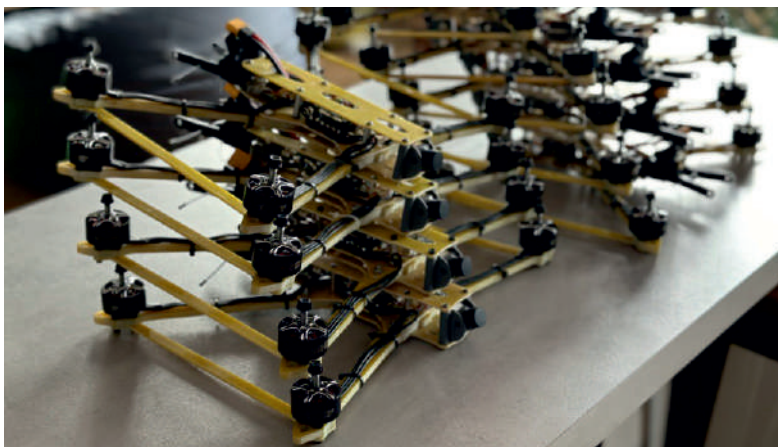
Відремонтували за рахунок компанії для ЗСУ дві автівки

Забезпечення хлібом

Тричі на тиждень компанія передає свіжий хліб власного виробництва для захисників, що отримали поранення та проходять лікування.

Творимо простір добрих разом!

За три місяці, від початку 2024 року, ми продовжували втілення традиційних благодійних проєктів разом з сусідами та започаткували нові добрі справи. Допомога ЗСУ залишається пріоритетним напрямком.



700 хлібин

Передали за I квартал 2024 року

Завершили масштабний проєкт — збір на мільйон, щоб виготовити 50 FPV дронів для одного з підрозділів центру Сил спеціальних операцій Збройних сил України.

Кошти збирали від продажу власного видання про волонтерів «Файні та Незалежні». На кінець березня ми передали оборонцям усі 50 безпілотників, й вони вже успішно виконують бойові завдання.

1 000 000 грн

Зібрали та передали 50 FPV дронів

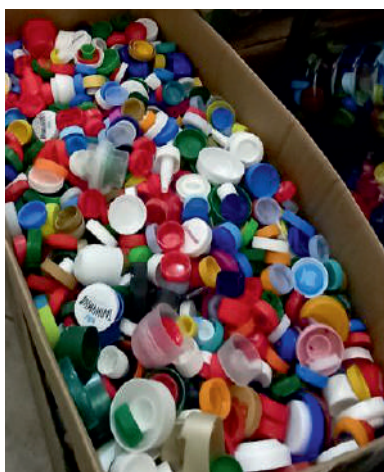
Закупили обладнання на 87 000 грн для дітей Михайлівської спеціальної школи

Для дітей КЗ «Михайлівська спеціальна школа Черкаської обласної ради» за підтримки сусідів Файно Маркет втілив благодійну ініціативу. Зібрали 50 000 грн від продажу «Новорічних листівок» акумулювали кошти й закупили необхідне: 12 парт та 12 стільців комплектом на 37 000 грн, посуд: гастроємності, кастрюлі та кришки, миски на загальну суму 50 000 грн.

Компанія додала частину коштів й загалом надали допомоги на суму 87 000 грн.



Закупили обладнання на суму **87 000 грн**



Кришечки здавайтеся!

Зібрали 10 000 пластикових кришечок загальною вагою 200 кг. За підтримки директорки «Гончаренко центр» у Кропивницькому Вікторії Талашкевич передали сировину на переробку, а отримані кошти направили на виготовлення сухих супів, що готують волонтери ГО «Добромир» «Годуємо патріотів» для захисників.

Оберіг життя

За I квартал 2024 року мережа магазинів «Файно Маркет» спільно з покупцями зібрали та передали майже 10 000 грн на допомогу дітям, яким опікується благодійний фонд «Оберіг життя».

Допомогу отримали:

Анастасія Бараннік 15.01.2014 р.н.;

Сашко Смітюх 20.12.2009 р.н.;

Мілана Рабін 18.06.2014 р.н.

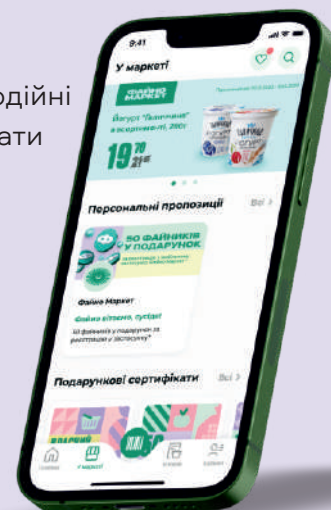


Оновлений мобільний додаток «Файно Маркет»

Щоб наші сусіди отримували більше вигідних персональних пропозицій та могли зручно й швидко долучатися до благодійних проєктів, ми зробили масштабне оновлення мобільного додатку. У ньому з'явився новий розділ «Файний двір».

У «Файному дворі» розміщені благодійні ініціативи, які сусіди можуть підтримати просто перераховувати накопичені файники з покупок.

Все швидко та в одному додатку — допомога захисникам, дітям, що борються з важкими хворобами та волонтерським організаціям, які опікуються безпритульними тваринами.



Наші нагороди

Щороку ми беремо участь в благодійних ініціативах, допомагаємо волонтерам та самі запускаємо проекти, мета яких зробити вагомий внесок у підвищення рівня життя українців.

Разом з цим продовжуємо масштабуватися, відкривати нові магазини, покращувати якість та швидкість надання послуг — бути кращими для покупців. Ми з впевненістю можемо сказати, що Файно Маркет — це не просто магазин біля дому, а місце де ми разом створюємо простір добрих!

Ми щиро радіємо, коли нашу роботу, наш спільний вклад помічають. За втіленням цих добрих справ стоять активні люди, що щиро вірять у свій внесок, та своєю працею роблять цей світ кращим.

Ці нагороди — наш маяк, нагадування про важливість щоденних маленьких кроків до великої мети.



