

Správný čas pro expanzi

Jakub Kašpar
ředitel marketingu
13.května 2009





Žabka

- Maloobchodní síť Žabka byla založena před deseti lety v Polsku, kde dnes provozuje okolo 2000 prodejen
- Řetězec koupila v létě 2007 skupina Penta, která ihned oznámila záměr expandovat s Žabkou nejprve do České republiky a poté i na Slovensko
- Od dubna 2008 otevřela Žabka v Praze a okolí celkem 45 prodejen
- Na konci letošního roku jich bude otevřeno více než 100



Více o Žabce

- Jednotlivé obchody fungují na principu blízkém franšíze – řídí je nezávislí provozovatelé.
- Žabky jsou menší (70–200m²) prodejny typu „convenience“
- Sortiment: potraviny a doplňkové zboží
(1600 garantovaných položek)
- Služby (platby složenek, dobíjení telefonů, terminály Sazka)
především v centrech měst a také v rušných komerčních oblastech



Náš zákazník / nákupní chování

- Sekundární nákup na 1- 3 dny
- Vysoký poměr impulsního nakupování
- Průměrný nákup 85-90 Kč
- 5-7 položek
- Nižší loajalita zákazníků/ převažuje ad hoc nakupování
- Typologie zákazníků se velice rozmanitá /záleží na lokalitě (centrum měst, satelity, vesnice)



Základní předpoklady pro rozvoj sítě Žabka

Změna životního stylu

Lidé v ČR

- Více pracují
- Bohatnou
- Mají méně volného času

Žabka je tu, abyste mohli nakupovat

- Blízko
- Rychle
- Pohodlně

Cíl: vytvořit pro zákazníky podmínky pro denní rychlé a pohodlné nákupy v příjemném prostředí



Expanze = priorita číslo 1

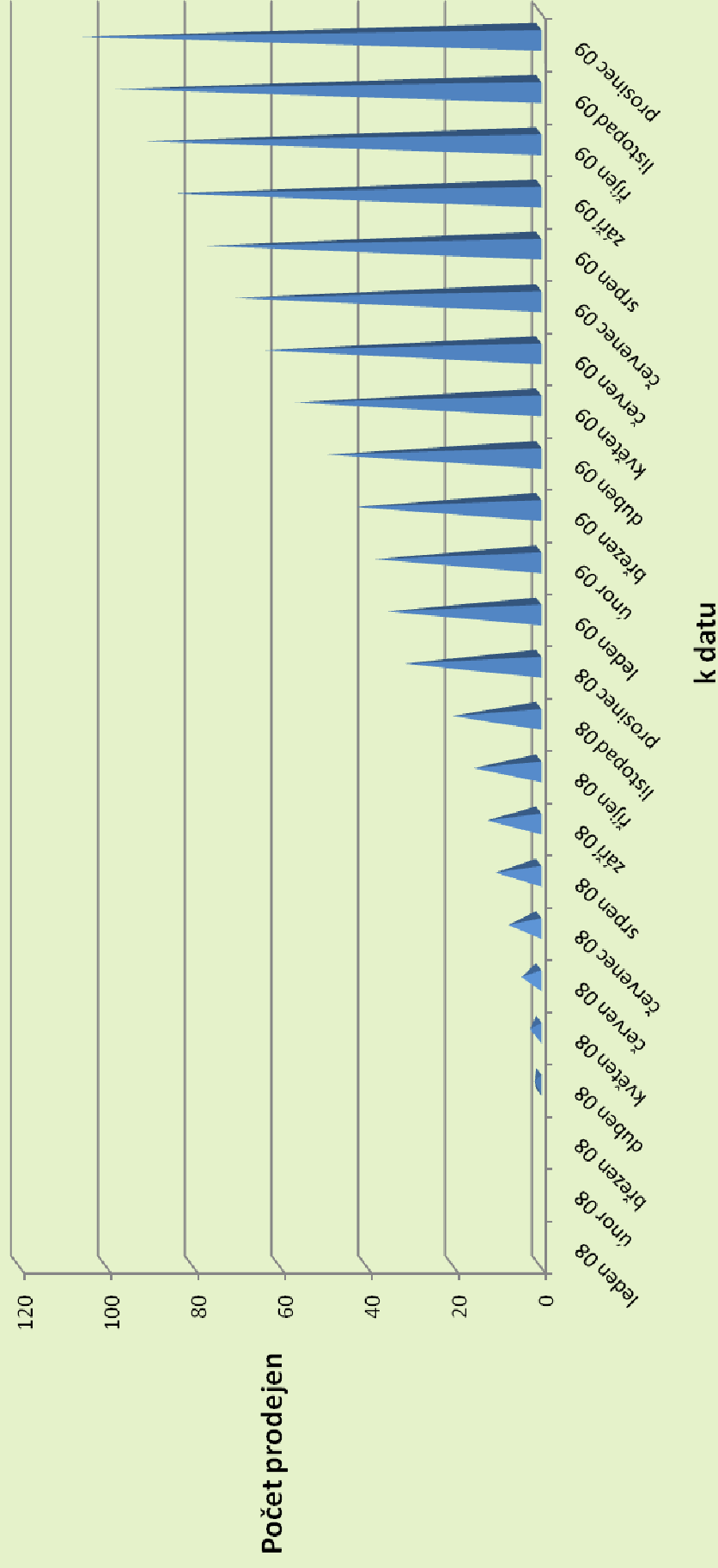
- **Získávání nových obchodních prostorů k pronájmu patří k nejvyšším prioritám řetězce**

Základní parametry lokality:

- v blízkosti zastávek prostředků veřejné hromadné dopravy
- na nádražích, u frekventovaných komunikací
- na sídlištích či v jiných hustě obydlených lokalitách, satelitní lokality větších měst
- v místech s velkým pohybem lidí (např. náměstí, administrativní centra, turistické lokality)



Počet prodejen v roce 2009



Plán Expanze

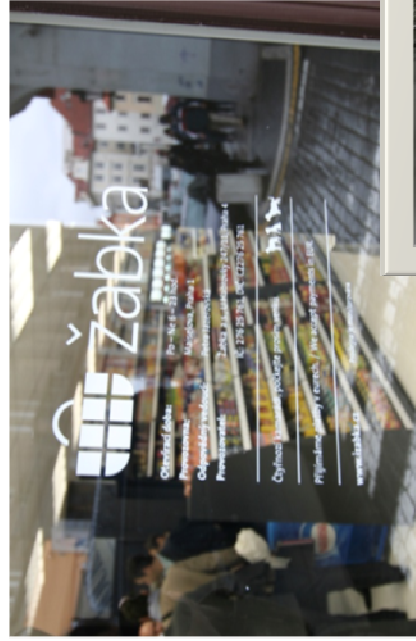
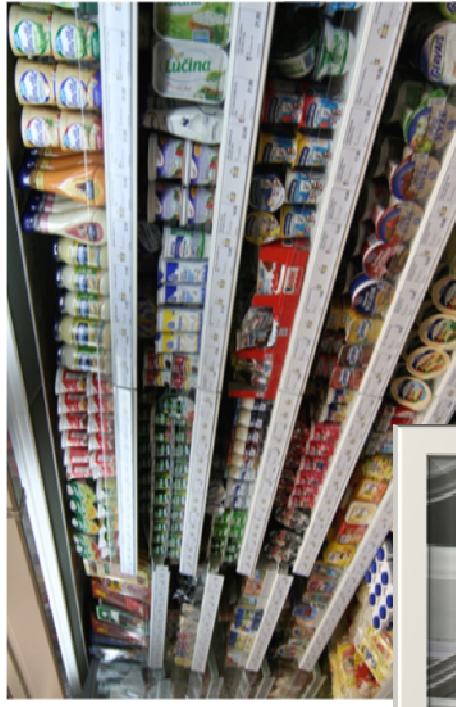
- **Rok 2008**
 - 2008 otevřeno 31 prodejen (start 5/2008)
 - 4Q/2008 celkem 15 prodejen
- **Rok 2009**
 - Plán otevření 72 prodejen (7/měsíčně)
 - Pro rok 2009 předpoklad optimalizace nákladů na jednu prodejnu – 35% oproti 2008



Správný čas pro expanzi

- **Uvolnění tlaku realitním trhu**
 - Více kvalitních a dostupných prostor
 - Snížení cen pronájmu
- **Snížení cen stavebních prací**
- **Lepší dostupnost dodavatelů stavebních prací**
- **Zvýšení kvality /snaha o vybudování dlouhodobého vztahu**
- **Zvýšený počet zájemců o práci v Žabce/ kvalitnější zdroje**





Nashledanou v Žabce...

