

Słabe perspektywy dla sieci handlowych. Szansą na zyski są franczyza, małe formaty i nowe koncepty

data aktualizacji: 2020.02.04



Perspektywy kredytowe europejskich sprzedawców detalicznych na 2020 r. są negatywne - ocenia firma Scope Ratings. Na kiepskie postrzeżenie branży handlowej wpływ mają kurczące się marże i nakłady inwestycyjne. Według ekspertów europejscy detaliści będą musieli dużo zainwestować w swoją działalność, aby pozostać konkurencyjnym w 2020 r. Zadłużenie nie osiągnęło jeszcze poziomu od czasu światowego kryzysu finansowego, a marże pozostają pod presją w warunkach ostrej konkurencji i słabego wzrostu.

Z oceny Scope Ratings wynika, że perspektywy kredytowe sektora pozostają negatywne w nadchodzącym roku. Adrien Guérin, analityk w Scope uważa, że głównym wyzwaniem na ten rok jest zwiększenie rentowności.

Firmy z branży wdrożyły w ostatnich latach wiele programów oszczędnościowych - obejmujących zarówno zakup, jak i koszty operacyjne - ale oczekiwania konsumentów co do coraz niższych cen i usług wyższej jakości wciąż rosną, pogłębiając walkę o udział w rynku.

Generowanie wyższych obrotów będzie trudne, biorąc pod uwagę presję na ceny. Detaliści mają ograniczone pole manewru, aby czerpać zyski. Mogą uzyskać większy udział w rynku poprzez fuzje i przejęcia. Większość krajowych rynków detalicznych w Europie Zachodniej jest ściśle skonsolidowana.

Dyrektorzy generalni zajmujący się sprzedażą detaliczną coraz bardziej koncentrują się na

maksymalizacji sprzedaży i potencjału oszczędnościowego poszczególnych rynków, na których już działają ich firmy. W związku z tym nacisk wywierany jest na kierownictwo, aby wprowadzać innowacje - poprzez modernizację sklepu, nowe metody płatności, nowe produkty i usługi - w celu poprawy jakości zakupów, zapewnienia lojalności klientów i zwiększenia sprzedaży.

Adrien Guérin prognozuje, że sieci handlowe będą nadal skłaniać się do otwierania małych sklepów convenience. Jak zauważa analityk, firmy coraz częściej sięgają po franczyzę, aby zmniejszyć koszty rozwoju i operacyjne. Podpisują umowy, w których franczyzobiorca przejmuje odpowiedzialność za własność i obsługę sklepów.

Wzrosną również wydatki na nowe koncepcje sklepów, ponieważ firmy eksperymentują z większą różnorodnością formatów. Wzrośnie rozwój sklepów w sklepach, ze szczególnym naciskiem na innowacyjne usługi i trendy lub produkty z ciekawości.

Tematem roku 2020 będzie zdolność sprzedawców detalicznych do poprawy jakości zakupów dla klientów online i w sklepach stacjonarnych

- Proponowanie wyróżniających się, ale poszukiwanych produktów w przystępnych cenach, przy jednoczesnym zwiększeniu poziomu zadowolenia z zakupów w sklepie i zdobyciu lojalności klientów będzie wielkim sprawdzianem dla branży - mówi Adrien Guérin.

Źródło: <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/slabe-perspektywy-dla-sieci-handlowych-szansa-na-z,60622>