

Социальная корзина: «Слата» создала искусственный дефицит?

Как и многие другие российские компании, ООО «Маяк» решило ввести ограничения для своих супермаркетов и дискаунтеров. Этим решением компания борется с возможным дефицитом продуктов в «Слате» и «ХлебСоли». Или же она специально побуждает покупателей скупать гречку и сахар без особой необходимости?

В свете последних событий, владельцы супермаркетов вводят новые меры и ограничения. ООО «Маяк» и их главная сеть супермаркетов «Слата» тоже не остались в стороне.

ООО «Маяк» решило перестраховаться и ввести меры, которые, по их словам, могут снизить риски приобретения продуктов питания и прочих товаров «перекупщиками». Поэтому теперь в «Слате» и «ХлебСоли» присутствует лимит на объем продаж в одни руки. Подобные ограничения имеют смысл, так как люди в панике и ажиотаже готовы купить годовой запас продуктов. Поэтому такие меры необходимы, чтобы обеспечить постоянное наличие товара на полках по доступным ценам. Но если на складах никакого дефицита продуктов нет, то компания ради прибыли сама побуждает покупателя приобрести лимитированные товары. Тем более, что мера превентивная, и не факт, что покупатели бы начали «сметать полки».



Теперь, с 5 марта, в супермаркетах «Слата» и дискаунтерах «ХлебСоль» можно купить не более пяти штук товара одного наименования. В этот список вошли сахар, масло, мука и крупы. В каждом магазине висит соответствующее объявление.

Также, со стороны компании появились комментарии по поводу приостановки поставок продукции. На 11 марта поступило только одно оповещение от PepsiCo, продукция Pepsi, Mirinda и 7Up. Все остальные компании подтвердили дальнейшую совместную работу, однако ожидается рост цен на товары, но пока что в продаже они будут.

B



компании подчеркнули, что проводятся работы по вводу различных товаров-аналогов от российских компаний.

Кроме того, согласно новостям «Слаты», в период с 1 по 8 марта продажи подарочных конфет упали на 5%. По-прежнему лидируют конфеты известных импортных брендов, такие как «Рафаэлло», «Мерси», «Коркунов». Интерес к российским брендам на последние годы растет, но пока они уступает в вопросах брендинга и маркетинга.

Также сообщили о росте продаж импортного игристого вина. Это связано с тем, что «Слата» в период с 1 по 8 марта, в отличии от других компаний, проводила активную рекламу к женскому праднику.

«Напитки газированные уже который год падают, это связано с тем, что цены на подобного рода продукты постоянно растут и уже достигли такого уровня, что в этот бюджет можно приобрести настоящее игристое, сделанное из винограда, поэтому выбор покупателей очевиден», - пояснила руководитель отдела по связям с общественностью ТС «Слата» Яна Абалымова.



Помимо уже существующих ограничений, «Слата», рассматривает переход на электронные чеки с использованием приложения «Моя Слата». Ведь, согласно источникам, ожидается нехватка кассовых лент.

«Наша сеть минимум еще на два квартала кассовыми лентами обеспечена. У нас дефицита в этом отношении нет. Безусловно, с появлением этой новости дальше вопрос отрабатывается» - также прокомментировала Яна Абалымова.

По итогу, ООО «Маяк» призывает людей не поддаваться панике, но своими ограничениями добивается обратного эффекта.

Бабр продолжит следить за ситуацией.



Ранее Бабр писал:

[Баброконтроль: почти идеальная «Слата»](#)

[В «Слате» закупают продукты длительного хранения и предсказывают дефицит фруктов](#)

Автор: Денис Миронов © Babr24.com ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС, ИРКУТСК 👁 25416 17.03.2022, 21:11 📌 666
URL: <https://babr24.com/?IDE=226319> Bytes: 3893 / 3398 Версия для печати

[👍 Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:
irkbabr24@gmail.com

Автор текста: **Денис
Миронов.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)

