

# Потребительский спрос в ресторанах и кафе продолжает падать!

На днях сервис Сбер Аналитика опубликовал очередную статистику потребительских расходов по отраслям за последние полгода.

## Изменение расходов в реальном выражении относительно сопоставимого периода 2019 г., %, SA.

Категория	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	26.10-01.11
Все категории	-5,8%	-0,7%	0,4%	-0,8%	-2,7%	-10,8%
Продовольственные товары	7,5%	7,2%	5,7%	2,7%	6,6%	3,1%
Непродовольственные товары	0,8%	9,1%	8,0%	3,7%	5,0%	-5,0%
Услуги	-33,7%	-21,6%	-14,4%	-13,0%	-20,9%	-32,0%
Duty Free	-88,1%	-76,3%	-62,4%	-71,1%	-62,9%	-81,5%
Авиабилеты	-67,1%	-52,0%	-40,4%	-40,0%	-49,6%	-55,0%
Автодилеры	3,0%	4,3%	2,0%	-1,8%	-7,8%	0,4%
Автозапчасти и аксессуары	9,2%	10,9%	6,9%	7,5%	1,3%	-14,1%
Бытовая техника и электроника	20,7%	31,5%	27,9%	19,2%	10,7%	5,8%
Винные магазины	9,6%	1,3%	1,8%	-2,4%	3,8%	-2,0%
Домашние животные	2,9%	2,5%	2,1%	-3,0%	0,2%	2,2%
Дорожные пошлины	-32,8%	-19,3%	-7,0%	-15,8%	-19,9%	-31,2%
Канцтовары	-8,3%	-8,6%	-1,3%	-6,1%	-8,3%	-9,6%
Кафе, рестораны	-54,9%	-32,3%	-22,2%	-23,7%	-29,6%	-53,2%
Книги, музыка, фото и видео	-15,1%	-13,9%	-9,1%	-9,6%	-14,4%	-19,8%
Компьютеры и ПО	71,1%	72,0%	74,4%	61,2%	46,9%	43,7%

Как видно на фото, падение спроса в сегменте ресторанов и кафе продолжается.

За последнюю неделю оно составило 52% по сравнению с этим же периодом 2019 года.

Что делать и как выживать ресторанам в это трудное время?

По мнению аналитиков нашего агентства негативный спрос, вызванный новой волной, будет прогрессировать в ближайшие полгода и в среднем составит 30-60%. Что в свою очередь приведет к веерному закрытию большинства ресторанов и кафе, не имеющих устойчивой бизнес-модели. Пройти волну спада смогут только проекты, хорошо понимающие кто их потребитель и что он хочет в новой реальности.

Да, много придется изменить, и сама отрасль в ближайший год подвергнется серьезным изменениям, как в техническом, так и в психологическом плане.

Но, как и любой кризис, текущий спад принесет и новые открытия и достижения владельцам ресторанов, которые смогут перестроиться и изменить уже неэффективные методы взаимодействия с гостями.

Как показал мониторинг европейского и американского рынка food-индустрии, сейчас все больше прослеживается тренд дистанционного взаимодействия с гостями в виде подготовки блюд на вынос и локальной доставки.

По данным исследования американского рынка (источник Technomic Foodservice Impact Monitor) 70% гостей теперь предпочитают заказывать еду на вынос или оформлять доставку, и лишь 30% гостей продолжают также посещать рестораны и кафе.

В ответ на изменившийся формат получения блюд 51% действующих ресторанов перешли на использование так называемой «черной кухни» (ghost kitchen//dark kitchen) для расширения использования локального маркетинга.

Ближайшие 3-4 месяца покажет приживется ли идея «черной кухни» у нас и смогут ли российские рестораторы адаптироваться к новым реалиям рынка. Но уже становится совершенно ясно, что настало время внедрения новых инструментов маркетинга, позволяющих выжить в это непростое время.

И один такой инструмент работы с локальным трафиком подготовило наше агентство для помощи ресторанам и кафе Москвы и Санкт-Петербурга. Это комплексное решение позволяет активно привлекать локальный трафик через социальные сети и гео-таргетированную рекламу.

Использование нашего решения позволяет увеличить узнаваемость бренда среди людей, постоянно находящихся в радиусе 1-3 км от заведения, информировать их о блюдах, проводимых акциях и привлекать для оформления онлайн заказов на вынос и доставку.

Цены на использование данного решения наше агентство пока установило минимальные, поэтому воспользоваться им могут как крупные фуд-проекты, так и небольшие заведения.

Для получения полного описания решения «Локальный Маркетинг» и его стоимость отправьте запрос к нас на почту [rest@geekmarketing.ru](mailto:rest@geekmarketing.ru).