IKEA

Доступность как стратегия

FY24

Независимый разбор



Розничные продажи

45,1

млрд евро

---

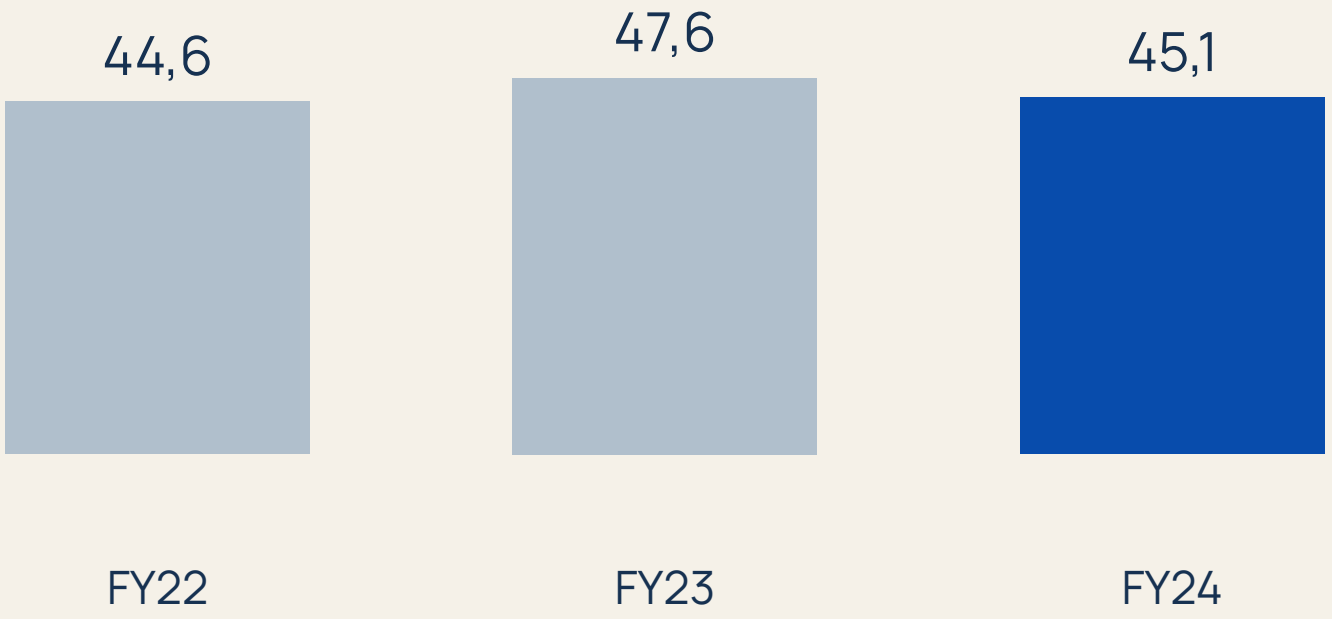
899 млн

Посещений магазинов

63

Рынка

Цена доступности



−5,3%

Продажи FY24
к предыдущему году

Снижение цен влияет
на денежные продажи.

Млрд евро. Годы заканчиваются 31 августа. Глобальные розничные продажи IKEA.

Посещений стало больше

4,6 млрд

Посещений сайтов за FY24

+21% за год



Магазины остаются основой

71%

Продаж приходится на магазины

Канал	Доля продаж
Товары в магазинах	71%
Товары онлайн	26%
Услуги клиентам	3%
Всего	100%

Распределение продаж IKEA в FY24

Инвестиция в доступность

2,1

млрд евро

Ingka Group направила на снижение цен в FY24.



Продать.
Выкупить.
Использовать снова.

>495

тыс. предметов

Выкуплено в программе Buyback за FY24

260,4 тыс.

Клиентов

28 стран

Климатический след

21,3

млн тонн CO_2-экв.

−5% за год

Снижение связано в том числе
с меньшим объёмом производства.

Выводы кейса

Цена

Доступность может расширять аудиторию. Трафик, объём продаж и маржа показывают разные стороны результата.

Срок службы

Повторная продажа добавляет ещё один цикл использования для уже произведённой мебели.

Авторские выводы по опубликованным данным, а не официальная стратегия IKEA.

IKEA

Большой бизнес.
Понятный выбор.

IKEA Sustainability Report
Inter IKEA Group
Ingka Group Annual Summary

FY24. Независимый разбор Slaydera. Предметные изображения созданы ИИ и не показывают товары IKEA.