

REGIONAL REVIEW

Днепропетровск

January-September

BUM – Кузьменко Татьяна



ВУ Днепропетровск



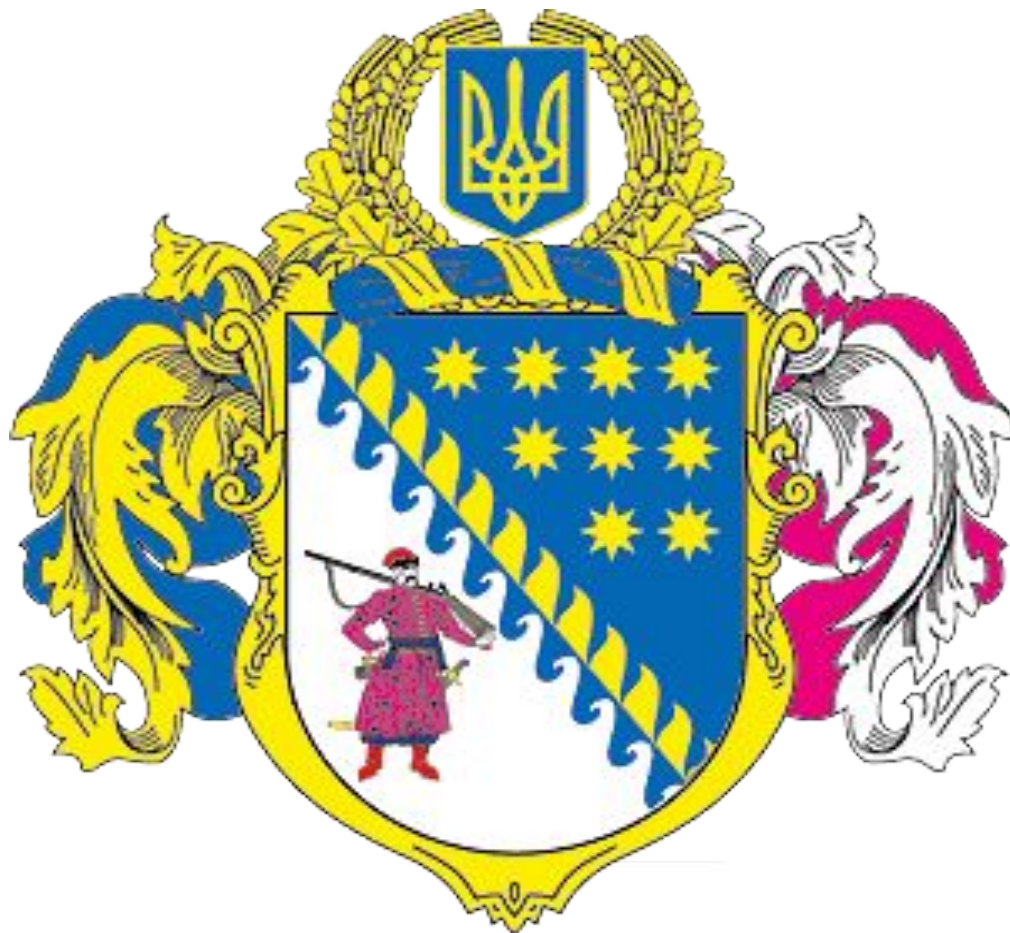
Площадь 31,914 тыс. км².

Область включает 22 района, 20 городов, 46 пгт, 1438 сел.

Другие крупные города: Кривой Рог(688 000 чел.), Днепродзержинск(254 869 чел.),
Никополь(127 336 чел.), Павлоград(110 700 чел.), Новомосковск(70 000 чел.).

Населенные пункты с количеством жителей выше **15** тыс.

- Днепропетровск-993
- Кривой Рог -652,1
- Днепродзержинск-241,5
- Никополь-117,8
- Павлоград-109,7
- Новомосковск-71,3
- Марганец-48,3
- Желтые Воды-47,2
- Ордженикидзе-41,1
- Синельниково-31,5
- Першотравенск-28,9
- Терновка-28,8
- Вольногорск-23,7
- Подгородное-19,5
- Пятихатки-18,8
- Вернеднепровск-16,7



УА ООО «Евромикс» ИИ

- Предприятие на данный момент является дистрибьютором ТМ Henkel, ТМ L'Oreal, Байерсдорф, Эй си эй, Бенкизер, Щварцкопфф, Юнилевер, Макфа, Ферреро, СКА Джонсон и официальным дистрибьютором ТМ Colgate-Palmolive.
- Структура по ВU 52:
- КАС Костюченко Екатерина - Омега и АТБ;
КАС Дакова Ирина - Стиль Д и Руш.

1 ВU manager

1 Promo SV - Анна Ларина

11 Merch- Петрова Наталья, Омельян Елена, Галютина Елена, Калюжная Елена, Тумакова Наталья, Иванчишина Елена, Бражник Екатерина, Бельмак Валерия, Шакула Инна, Карнаушенко Ярослав, Светлов Андрей.

2 Эксклюзивных ТП- ТП Губа Татьяна (Омега, Стиль Д, Украинский ритейл).

7 Не эксклюзивных ТП-

ТП Глебов Роман

ТП Журавель Владимир

ТП Тихонов Михаил

ТП Прудников Александр

ТП Голованчук Саша

ТП Маловик Кристина

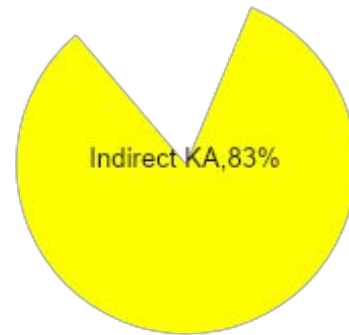
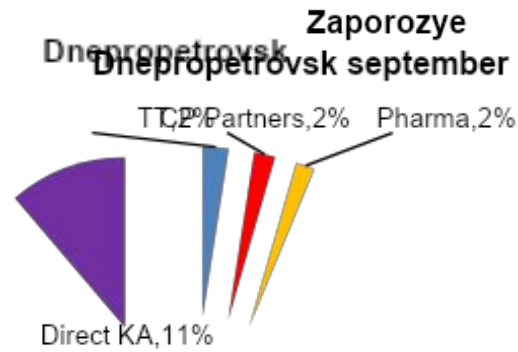
ТП Пастухов Руслан

ТП Петров Руслан

Colgate® MAIN SALES CHANNELS SHARES

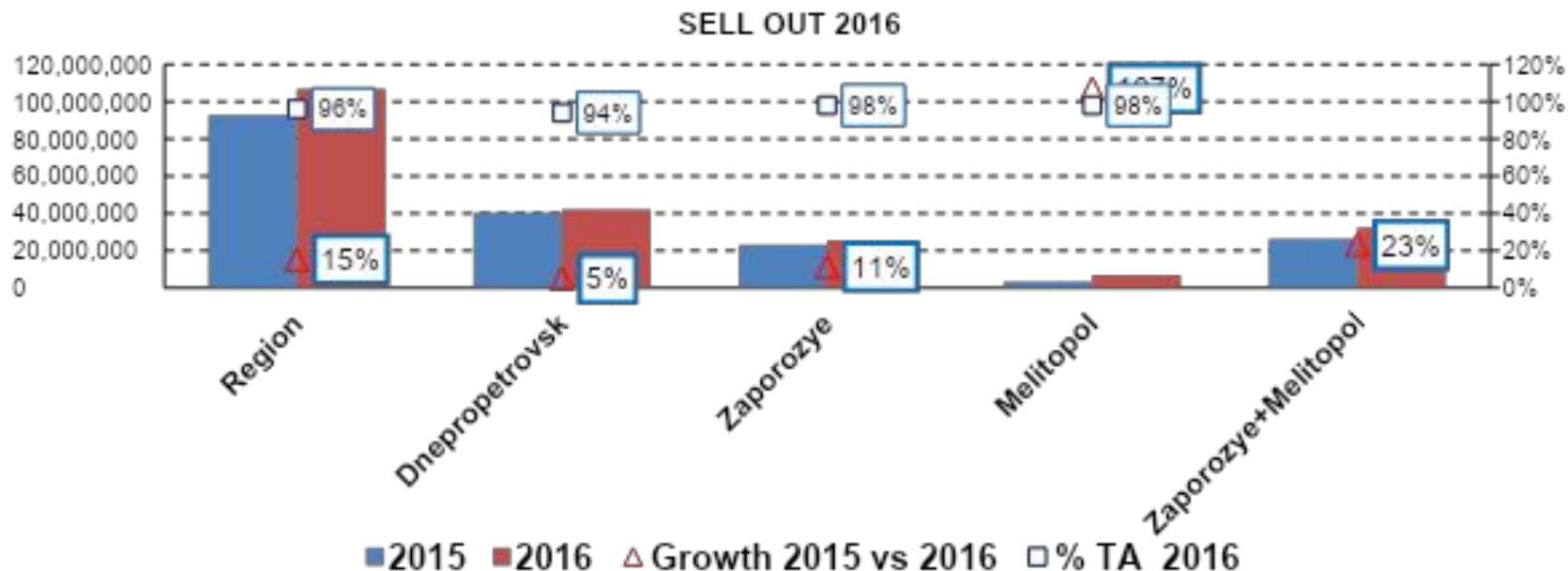
Dnepropetrovsk

Dnepropetrovsk



Kirovograd

- Территория имеет огромный удельный вес КА в продажах.
- На территории практически нет линейной розницы.



SELL OUT, k UAH	Region	Dnepropetrovsk	Zaporozhye	Melitopol	Zaporozhye+Melitopol
2015	92 589 803	40 188 559	22 979 335	3 221 287	26 200 622
2016	106 714 714	42 182 837	25 597 724	6 668 215	32 265 939
Growth 2015 vs 2016	↑ 15%	→ 5%	↑ 11%	↑ 107%	↑ 23%
% TA 2016	96%	94%	98%	98%	

- Стабильный рост продаж в Запорожье за счет категории Локал КА.
- В Днестре продажи стабилизировались, даже есть небольшой рост, в сравнении с аналогичным периодом.
- С 1 мая 2015 начинаются продажи по Мелитопольскому филиалу. На сегодняшний момент имеем стабильную динамику роста.

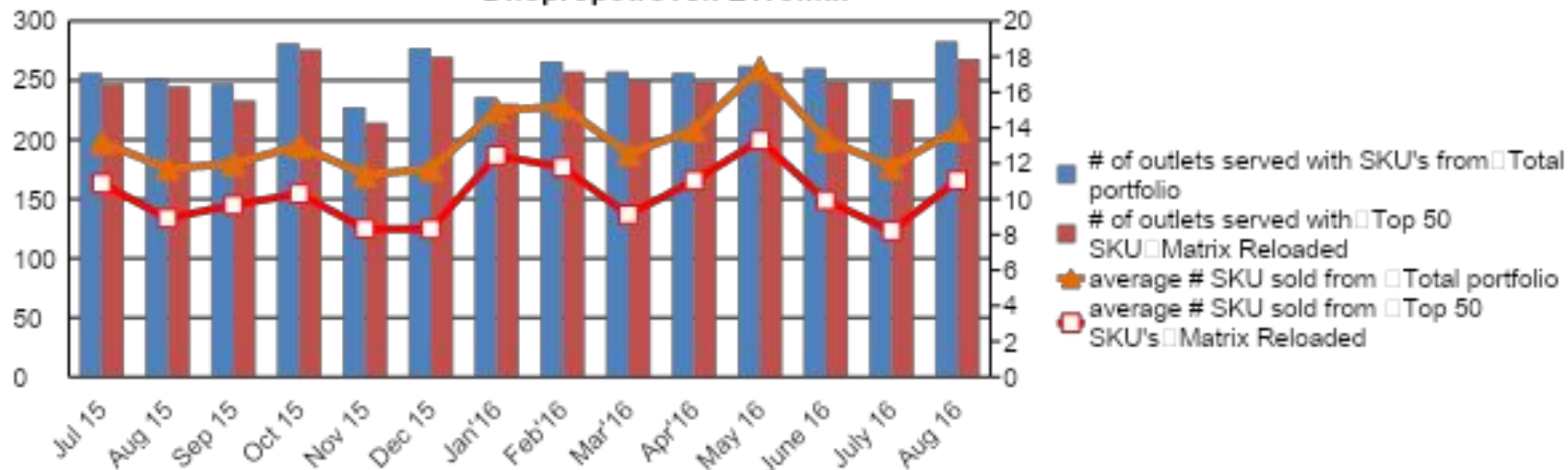
SELL OUT OVERVIEW 2015 BY SUB-CHANNELS

SELL OUT 2016, k UAH	Dnepropetrovsk		Zaporozhye		Melitopol		Zaporozhye+Melitopol	
Direct KA (incl.transfers)	5 418 851	↑ 93%	22 929 990	↑ 45%	5 331 996	↑ 142%	28 261 987	↑ 57%
Indirect National KA	39 881 881	↑ 62%	0	→ 0%	0	→ 0%	0	→ 0%
Small Local KA	0	→ 0%	3 005 689	↑ 41%	0	→ 0%	3 005 689	↑ 41%
Traditional Trade (incl.CP Partners)	3 020 967	↑ 39%	3 180 425	↓ -48%	2 231 664	↑ 185%	5 412 089	↓ -21%
Total indirect sales via distributor	42 902 848	↑ 60%	6 186 114	↓ -29%	2 231 664	↑ 185%	8 417 778	↓ -11%
Total BU	48 321 699	↑ 63%	29 116 104	↑ 19%	7 563 661	↑ 154%	36 679 765	↑ 34%

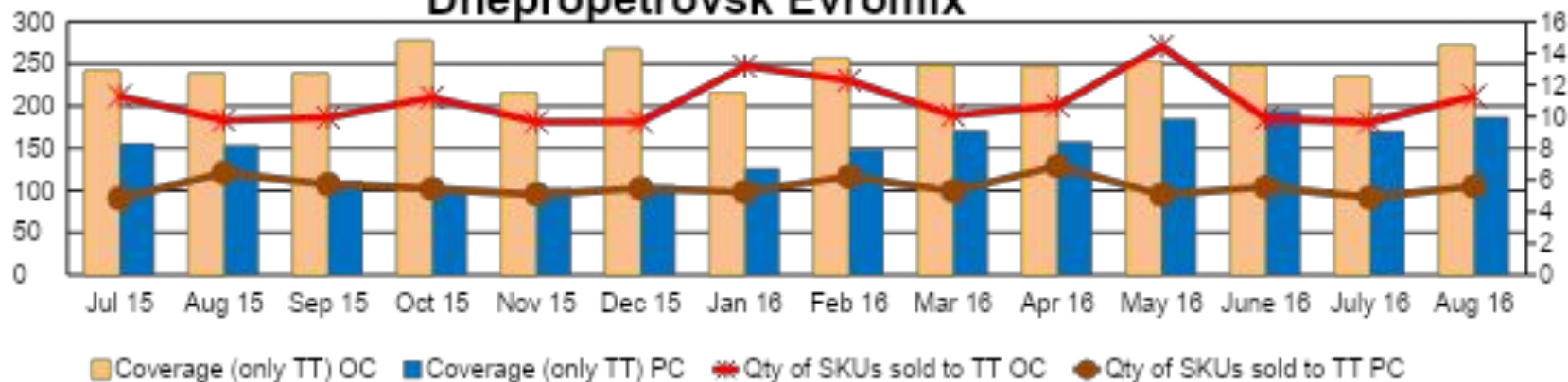
- В Канале Дайрект драйвер роста 69%, без учета данных по Мелитопольскому филиалу.
- Канал Индайрект, значительный рост с 42 % до 62%.
- Продолжается значительный рост в ТТ Днепра с 22% до 39%.
- В Запорожье продолжается значительное падение в ТТ из-за отсутствия отгрузок в зону АТО, в прошлом периоде продажи осуществляли через субдистрибьюторов.
- Рост Смол Локал КА за счет своевременной ротации ассортимента, проведения TPR.

DISTRIBUTION LEVEL ANALYSIS BY BU

Dnepropetrovsk Evromix



Dnepropetrovsk Evromix



- По покрытию и дистрибьюции, мы имеем рост (35 тт) по сравнению с предыдущем месяцем.
- И отгрузка ТОП 50 составила 95% от всего отгруженных тт за август месяц.

ВЫПОЛНЕНИЕ ПРОГРАММЫ «МАТРИЦА»

Матрица BU 52

	Target 1	Target 2	Target 3	Actual	% выполнения	% Bonus	Sales UAH	Bonus UAH
январь	2540	2642	2724	2876	24,63%	24,63%	230135	56676
февраль	2540	2642	2999	3030	100%	100%	4331363	14085
март	2540	2642	2999	3037	100%	100%	3470974	8457
апрель	2540	2642	2999	3240	100%	100%	4483670	10331
май	2540	2642	2999	3620	100%	100%	3551876	11098
июнь	2540	2642	2999	3112	100%	100%	3064432	8674
июль	2540	2642	2999	3135	100%	100%	4 142 316	6 428
август	2540	2642	2999	3071	100%	100%	3696092	9876
сентябрь	2540	2642	2999	3058	100%	100%	4401442	14128

1. Бонус по уходу за полостью рта за месяц в традиционную розницу

(без Transfer Orders в канале ТТ)						
	План	Факт	% Выполнения	Бонус, %	Бонус, грн	
01.01.2016	301 774	295 909	98,06%	1,5%	4 439	
01.02.2016	350 000	361 514	103,29%	2,5%	9 038	
01.03.2016	410 000	271 812	66,30%	0,0%	0	
	1 061 774	929 235	87,52%	0%		
01.04.2016	339 374	249 781	73,60%	0,0%	0	
01.05.2016	348 989	268 168	76,84%	0,0%	0	
01.06.2016	360 206	256 305	71,16%	0,0%	0	
	1 048 569	774 254	73,84%	0%		
01.07.2016	310 200	227 258	73,26%	0,0%	0	
01.08.2016	200 000	248 312	124,16%	3,0%	7 449	
01.09.2016	250 000	312 588	125,04%	3,0%	9 378	
	760 201	788 158	103,68%	0%		
01.10.2016	1	1	100,00%	2,5%	0	
01.11.2016	0	0	0,00%	0,0%	0	
01.12.2016	0	0	0,00%	0,0%	0	
	1	1	100,00%	0%		
Всего						

2. Бонус за продажи товаров личной гигиены за месяц в традиционную розницу

(без Transfer Orders в канале ТТ)					
	План	Факт	% Выполнения	Бонус,%	Бонус, грн
01.01.2016	100 000	41 289	41,29%	0,0%	0
01.02.2016	119 037	73 385	61,65%	0,0%	0
01.03.2016	130 237	48 280	37,07%	0,0%	0
	349 274	162 954	46,66%	0%	
01.04.2016	110 000	59 396	54,00%	0,0%	0
01.05.2016	110 000	63 006	57,28%	0,0%	0
01.06.2016	120 000	62 094	51,75%	0,0%	0
	340 000	184 497	54,26%	0%	
01.07.2016	90 000	52 877	58,75%	0,0%	0
01.08.2016	73 918	63 191	85,49%	0,0%	0
01.09.2016	99 043	65 800	66,44%	0,0%	0
	262 961	181 869	69,16%	0%	
01.10.2016	1	1	100,00%	5,0%	0
01.11.2016	0	0	0,00%	0,0%	0
01.12.2016	0	0	0,00%	0,0%	0
	1	1	100,00%	2%	
Всего					

РЕЗУЛЬТАТЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ АКЦИЙ

September 2016

BU	дистрибьютор		TP, uah	TB, uah	BS LHS, uah
58м	Евромикс Днепропетровск	бюджет	9 000	3 000	1 500
		фактические затраты	3367	4936	5981
		комментарии	Хорошая механика акции. Акция не сработала, так как в Днестре практически нет линейной розницы	Хорошая механика акции. Несмотря на подорожание нашей продукции в августе месяце, акция сработала. Просили увеличение бюджета.	Отличная механика акции. Несмотря на подорожание нашей продукции в августе месяце, акция сработала. Просили увеличение бюджета.

Distr	January'16			February'16			March'16		
	# CP Partners	# CP Partners purchased >40 sku	% active CP Partners (>40 sku)	# CP Partners	# CP Partners purchased >40 sku	% active CP Partners (>40 sku)	# CP Partners	# CP Partners purchased >40 sku	% active CP Partners (>40 sku)
Евромикс Днепропетровск	21	8	38,1%	22	14	63,6%	22	15	68,2%
	April'16			May'16			June'16		
	# CP Partners	# CP Partners purchased >40 sku	% active CP Partners (>40 sku)	# CP Partners	# CP Partners purchased >40 sku	% active CP Partners (>40 sku)	# CP Partners	# CP Partners purchased >40 sku	% active CP Partners (>40 sku)
	22	22	100,0%	21	20	95,2%	24	16	66,7%
	July'16			Aug'16			Sep'16		
	# CP Partners	# CP Partners purchased >40 sku	% active CP Partners (>40 sku)	# CP Partners	# CP Partners purchased >40 sku	% active CP Partners (>40 sku)	# CP Partners	# CP Partners purchased >40 sku	% active CP Partners (>40 sku)
	24	13	68,4%	24	20	83,3%	20	20	100,0%

Программа по СР партнерам выполнена на 100%.

ВЫПОЛНЕНИЕ ПРОГРАММЫ МОН 2 КВ

№	Дистрибуторы	Total Point					Ranking
		Q1	Q2	Q3	Q4	2015	
4	Евромикс Запорожье	16	16	110%			1
23	Аванта-Трейд Харьков	16	11	107%			2
16	Тема Волинь	16	8	106%			3
11	Аванта-Трейд Сумы	16	8	105%			4
2	Тема Львов	16	12	104%			5
1	Дагаз - 777	9	20	103%			6
6	ТДК	11	3	103%			7
20	Гала Блейд	13	3	102%			8
8	Гала Блейд Николаев	10	11	102%			9
10	Евромикс Полтава	16	12	101%			10
22	Гранд	16	7	101%			11
18	Гала Блейд Херсон	4	8	101%			12
27	Евромикс Мелитополь	1	12	100%			13
19	Аскания-Прод	16	4	100%			14
14	Стар Групп	2	9	100%			15
12	Капри-Альфа	16	13	96%			16
17	Евромикс Кривой Рог	3	8	90%			17
13	Евромикс Кировоград	16	4	89%			18
21	Евромикс Днепропетровск	4	12	86%			19
9	Тема Ровно	14	10	84%			20
3	Форвард Ужгород	12	12	82%			21
24	Империя СВ	13	6	80%			22
15	Капри-Трейд Чернигов	1	13	80%			23
7	Евромикс Мариуполь	4	8	79%			24
5	Капри-Трейд Черкассы	0	11	76%			25
25	Евромикс Краматорск	0	8	72%			26
26	Стандарт Краматорск	0	4	28%			27

Запорожский филиал 2 квартал занимает 1 Место в Украине в мотивационной программе «Дело Чести».

TOP-10 клиентов по ВU Днепропетровск 52

Днепропетровск	Продажи 2016 (тыс.грн)					Кол-во точек
	2015	2016	% роста	% доля в БЮ	% доля накопительным итогом	
Мед-Сервис ООО	313 992	372 082	19%	1%	1%	293
Вента ЛТД ООО	406 770	287 081	-29%	1%	1%	1
Корховая С.В.	279 598	305 092	9%	1%	2%	2
Чеберяк Ю.Н.	358 836	240 967	-33%	0%	2%	3
Васильева А.Н.	247 408	223 045	-10%	0%	3%	9
Талаш Т.Н. ЧП	104 775	91 304	-13%	0%	3%	1
Солонец А.В.	75 029	59 323	-21%	0%	3%	2
Кудрявцева К.И.	73 579	52 168	-29%	0%	3%	2
Чулюк-Заграй	26 735	27 437	3%	0%	3%	1
Клименко Р.С.	24 848	22 336	-10%	0%	3%	1
Total TOP-10 Regional clients	1 911 569	1 680 836	-12%			310



Возможности

- Рост дистрибьюции в категориях ОС и РС в канале Локал КА при подключении сети Велес и Сфера.
- Подписание ТУ с Top 5 клиентов на фарм рынке

- Изменение целевой аудитории на территории, переход к дешевому.
- Закрывтие малых ТРТ, невозврат дебиторки.
- Перемещение импорта с Западной Украины.
- Обострение ситуации на границе АТО.

- Наличие собственной команда Супервайзеров и отдела мерчандайзеров с хорошей мотивацией.
- Огромный вес дистрибьютора на рынке, финансовые возможности.
- Сбалансированные ТУ.

- Падение дохода населения.
- Работа с Фарм рынком.
- Отсутствие ТУ по Локал Ка

Преимущества

Недостатки

KEY PRIORITIES AND STEPS ON THE H2 2016

1. Подписание ТУ с сетями «Велес», с сетью в стадии переговоров.
2. Коучинг торговой команды дистрибьюторов. Проведение продукт тренинга для команды.
3. «Аптека низких цен», переговоры по подписанию ТУ в ноябре. Подписание торговых условий с сетями аптек Фармснаб и Факультет.
4. Увеличение дистрибьюции в категории РС и ОС на рынках региона.