

# ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА ОТДЕЛА ПО РАБОТЕ С ИМ, Москва

Сыров Егор  
Руководитель направления  
по работе с интернет-магазинами  
МТК Алиса

# ОСНОВНЫЕ ПАРТНЕРЫ МТК АЛИСА В ОТДЕЛЕ ПО РАБОТЕ С ИМ:



Вайлдберриз [www.wildberries.ru](http://www.wildberries.ru)

Интернет Решения [www.ozon.ru](http://www.ozon.ru)

Мт Клик [www.mytoys.ru](http://www.mytoys.ru)

Энфант [www.akusherstvo.ru](http://www.akusherstvo.ru)

РИНГО [www.fedotka.ru](http://www.fedotka.ru)

Встройка-Соло [www.vstroyka-solo.ru](http://www.vstroyka-solo.ru)

НПЛВ [www.v3toys.ru](http://www.v3toys.ru)

Онлайн Трейд [www.onlinetrade.ru](http://www.onlinetrade.ru)

ТРЦ [www.my-shop.ru](http://www.my-shop.ru)

ИП Коротаев В.Б. [www.brio-sale.ru](http://www.brio-sale.ru)

123.РУ [www.123.ru](http://www.123.ru)

Сейл Электроникс [www.techport.ru](http://www.techport.ru)

Бабаду [www.babadu.ru](http://www.babadu.ru)

Рассвет [www.pleer.ru](http://www.pleer.ru)

Наш Вариант [www.moderntoys.ru](http://www.moderntoys.ru)



# В 2017 ОТДЕЛОМ ПО РАБОТЕ С ИМ БЫЛИ ДОСТИГНУТЫ СЛЕДУЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ:

- Создан отдел по работе с ИМ, Москва
- Товарооборот превысил > 250 000 000р
- Привлечение денежных средств превысило > 200 000 000р
- Выполнение плана по поступлению ДС составило 103%
- Привлечено новых клиентов - 40
- Установлен контроль регулировки розничных цен
- Размещены предзаказы по всем ключевым Партнерам

# Структура отдела по работе с ИМ:



В отделе по работе с ИМ трудятся 3 сотрудника.

## Селезнева Мария, менеджер отдела:

- АКБ – 74 юр лица
- Новых клиентов – 24
- ТО 2016 – 31,85 млн.р. / ТО 2017 - 37 млн. р.
- Рост ТО - 16%
- Привлечено средств – 35 млн. р.
- Выполнение фин. плана - 101%

## Рыбашкина Светлана, ведущий менеджер отдела:

- АКБ – 53 юр лица
- Новых клиентов - 9
- ТО 2016 – 127 млн.р. / ТО 2017 - 136 млн. р.
- Рост ТО - 7%
- Привлечено средств – 105 млн. р.
- Выполнение фин. плана - 107%

## Сыров Егор, руководитель направления:

- АКБ – 16 юр лиц
- Новых клиентов - 7
- ТО 2016 – 45,2 млн.р. / ТО 2017 - 78 млн. р.
- Рост ТО – 72,5%
- Привлечено средств – 70 млн. р.
- Выполнение фин. плана - 102%

# СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ДАННЫЕ 2016 К 2017

отгрузки	1 <sup>кв</sup>	2 <sup>кв</sup>	3 <sup>кв</sup>	4 <sup>кв</sup>	ИТОГО
2016	34,4 млн	56,2 млн	40,9 млн	72,6 млн	204 млн
2017	34,6 млн	61 млн	39,3 млн	115 млн	~250 млн

Рост продаж в 2017г к 2016г составил 23%

Основной прирост произошел в 4кв за счет отгрузок Вайлдберриз

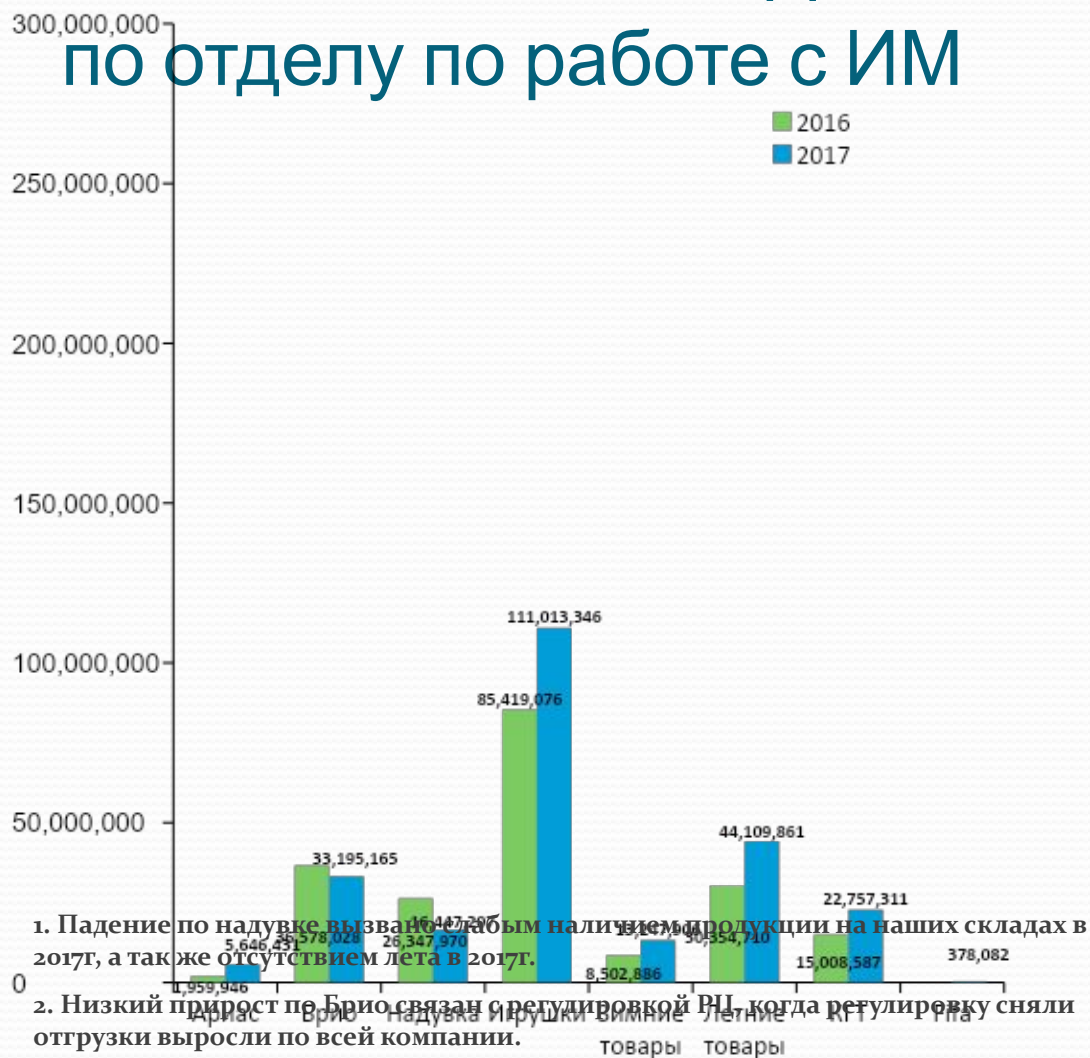
Падение в 3м квартале по отгрузкам связано с отсутствием летнего сезона 2017г

На рост продаж сильно повлияло в негативную сторону проблемы с контролем РРЦ

оплаты	1 <sup>кв</sup>	2 <sup>кв</sup>	3 <sup>кв</sup>	4 <sup>кв</sup>	ИТОГО
2016	52 млн	52,2 млн	36,3 млн	40,4 млн	180,9 млн
2017	57,5 млн	69,2 млн	42,8 млн	48 млн	217,5 млн

Рост оплат в 2017г к 2016г составил более 20%

# СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ДАННЫЕ ТО 2016 К 2017 по отделу по работе с ИМ



товарная группа	2016	2017	%
Ариас	1 959 946	5 646 431	188,09%
Брио	36 578 028	33 195 165	-9,25%
Надувка	26 347 970	16 447 207	-37,58%
Игрушки	85 419 076	111 013 346	29,96%
Зимние товары	8 502 886	13 247 906	55,80%
Летние товары	30 354 710	44 109 861	45,31%
КГТ	15 008 587	22 757 311	51,63%
Fifa	0	378 082	100,00%
	204 171 203	246 795 310	20,88%

## Разберем некоторых ключевых Партнеров по направлению e-commerce

### Вайлберриз

Вайлдберриз – один из крупнейших интернет-магазинов модной одежды, обуви, аксессуаров, косметических средств, существующий уже 12 лет. Каждый год компания продолжает развиваться, расширять географию присутствия и улучшая качество обслуживания.

В 2016г. оборот компании составил 32 000 млн руб.

По результатам исследования [E-Commerce Index TOP-100 2016](#), проведенного агентствами Data Insight и Ruward, магазин Вайлдберриз вошел в 20-ку лучших интернет-продавцов Рунета и занял 2-ю строчку рейтинга после Ulmart.

Средний чек магазина составляет 1 900р.

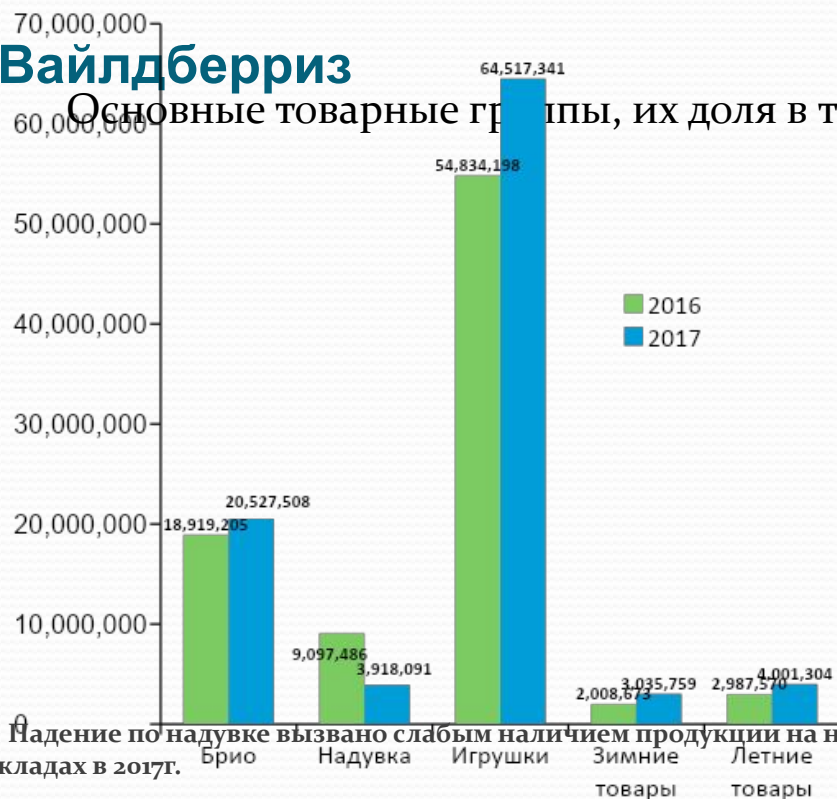
Товарооборот с Вайлдберриз по продукции МТК Алиса:

2016	2017	спад/прирост
87 850 000р	96 000 000р	+ ~10%



## Вайлдберриз

Основные товарные группы, их доля в товарной матрице и оборот по Вайлдберриз.



товарная группа	2016	2017	прирост / падение
Брио	18 919 205	20 527 508	8,50%
Надувка	9 097 486	3 918 091	-56,93%
Игрушки	54 834 198	64 517 341	17,66%
Зимние товары	2 008 673	3 035 759	51,13%
Летние товары	2 987 570	4 001 304	33,93%
	87 847 132	96 000 003	9,28%

1. Падение по надувке вызвано слабым наличием продукции на наших складах в 2017г.
2. Низкий прирост по Брио связан с регулировкой РЦ, когда регулировку сняли отгрузки выросли.



## Вайлберриз

### Планы на 2018г

1. Заведение Ариас в матрицу – прогноз продаж 5млн. Возможно больше, при наличии товара.
2. Общий рост продаж +25%
3. Работа без возвратов брака (подписание ДС)
4. Самостоятельная аналитика предзаказов
5. Реализация зависших позиций
6. Увеличение ТО по надувке и Брио
7. Продажа Fifa на 15млн

## Интернет Решения

Интернет Решения - это универсальный интернет-магазин, который был открыт в 1998 году и является одним из первых отечественных масштабных проектов в электронной коммерции, в сегменте B2C. Магазин поддерживает 18 способов оплаты и 14 способов доставки заказов, которые позволяют покупателям, вне зависимости от места проживания, подобрать их оптимальное сочетание.

В 2016г. оборот компании составил 18 000 млн руб. По результатам исследования [E-Commerce Index](#) в 2016 году компания показывает рост продаж на 20% к 2015 году и занимает 7 место в рейтинге интернет-ритейлеров России.

Средний чек составляет 3 160р.

Товарооборот с Интернет Решения по продукции МТК Алиса:

2016	2017	спад/прирост
7 463 000р	23 000 000р	+~200%

## Интернет Решения

Основные товарные группы, их доля в товарной матрице и оборот по Ozon.



товарная группа	2016	2017	прирост / падение
Ариас	636 483	3 135 124	392,57%
Брио	1 837 599	3 694 738	101,06%
Надувка	19 886	874 364	4296,88%
Игрушки	2 410 391	11 297 293	368,69%
Зимние товары	538 885	2 205 787	309,32%
Летние товары	1 674 365	1 371 156	-18,11%
КГТ	565 501	438 929	-22,38%
	7 683 110	23 017 391	199,58%

1. Падение по летним товарам связано с неудачным сезоном и скромным предзаказом Интернет Решений по летним товарам.

2. Падение по КГТ вызвано тем, что мы закрываем данную товарную группу.

## Интернет Решения

### Планы на 2018г

1. Общий рост продаж +25%
2. Рост продаж по летней продукции
3. Больше маркетинговой активности
4. Минимизация зависших арт.
5. Выкладка на сайте ozon с видео для всех арт. с рекламной поддержкой
6. Клиент Сити Тойс по Fifa

## МТ Клик

МТ Клик или «myToys.de GmbH» была создана в августе 1999 года. В декабре 2000г. стратегическим партнером становится «Группа Отто» (otto group), которой принадлежит 74,8% уставного капитала myToys.de. Компания является международной. МТ Клик предлагает универсальный ассортимент товаров для молодых семей – начиная с комплектов для новорожденных и заканчивая учебными материалами для школьников выпускных классов.

В 2016г. оборот компании составил 1 700 млн руб. По результатам исследования [E-Commerce Index](#) в 2016 году компания показывает рост продаж на 55% к 2015 году и занимает 67 место в рейтинге интернет ритейлеров России.

Средний чек составляет 2 100р.

Товарооборот с МТ Клик по продукции МТК Алиса:

2016	2017	спад/прирост
9 711 000р	13 000 000р	+ 34%

## MT Клик

Основные товарные группы, их доля в товарной матрице и оборот по MT Клик.



1. Игрушки по сравнению с 2016 годом показали падение оборота. Из-за постоянной ротации кадров у MT Клик некоторое время не вводились новинки, что повлияло на показатели, так же компания не работает с ассортиментными арт., что сужает общий Ю.

2. Падение по Брио связано с тем, что клиент отказался от части предзаказов по данной продукции, мотивируя это тем, что продукт стал плохо продаваться. Мы могли бы решать данную проблему ретробонусами по Брио.

3. Летние товары без показывают «0» динамику. Это вызвано тем, что MT Клик не принимал участия в предзаказе.

товарная группа	2016	2017	прирост / падение
Ариас	0	457 122	100%
Брио	207 495	89 627	-57%
Надувка	133 897	157 631	18%
Игрушки	5 426 078	4 233 473	-22%
Зимние товары	976 667	1 054 729	8%
Летние товары	2 059 542	2 069 794	0%
КГТ	907 920	3 504 954	286%
<b>Итого</b>	<b>9 711 599</b>	<b>11 567 330</b>	<b>19%</b>

## MT Клик

Планы на 2018г

1. Общий рост продаж +25%
2. Увеличение объема продаж по летней продукции, Брио и игрушкам
3. Больше маркетинговой активности
4. Увеличение оборота по сезонным товарам
5. Продажа Fifa на 1 млн

## Энфант

Akusherstvo.ru – один из лидеров на российском рынке интернет торговли товарами для детей. В ассортименте компании есть все, что требуется малышу до 3 лет. Бесплатная доставка заказов по Москве собственной службой доставки и организованная доставку по всей России транспортными компаниями-партнерами. В Москве функционирует собственный колл-центр компании.

В 2016г. оборот компании составил 1 340 млн руб. По результатам исследования [E-Commerce Index](#) в 2016 году компания занимает 65 место в рейтинге интернет ритейлеров России.

Средний чек составляет 5 600 р.

Товарооборот с Энфант по продукции МТК Алиса:

2016	2017	спад/прирост
6 326 000	10 000 000р	+ 54%



## Энфант

Основные товарные группы, их доля в товарной матрице и оборот по МТ Клик.



товарная группа	2016	2017	прирост / падение
Ариас	83 384	367 888	341,20%
Брио	403 324	493 751	22,42%
Надувка	217 377	843 209	287,90%
Игрушки	2 118 559	2 436 177	14,99%
Зимние товары	483 438	500 004	3,43%
Летние товары	664 584	3 027 635	355,57%
КГТ	2 337 340	2 031 127	-13,10%
	6 308 005	9 699 792	53,77%

1. Падение продаж по зимнему ассортименту охарактеризовано тем, что в компании сменился менеджер по сезонному продукту и закупки на склад резко сократились. Мы ведем диалог по увеличению закупок на склад по сложившимся метеоусловиям в 2017г и боязнь «перетариться» тормозят закупки. Клиент не забрал половину предзаказа по зимнему ассортименту.

2. Падение по КГТ носит естественный характер.

## Энфант

### Планы на 2018г

1. Общий рост продаж +25%
2. Увеличение объема продаж по зимней продукции
3. Общение с конечными покупателями через сайт партнера
4. Проведение совместных рекламных акций

## Ринго

Fedotka.ru- интернет-магазин детских товаров. Работают на рынке детских товаров в течение нескольких лет. Отдают предпочтение высококачественным товарам по доступным ценам. Всё, что представлено на сайте, имеется в наличии на складе. Продают детские товары известных брендов. Постоянное наличие товаров обеспечивает быструю доставку.

Т.к. компания на рынке новая в [E-Commerce Index](#) в 2016 году компания не чувствует в рейтинге интернет ритейлеров России.

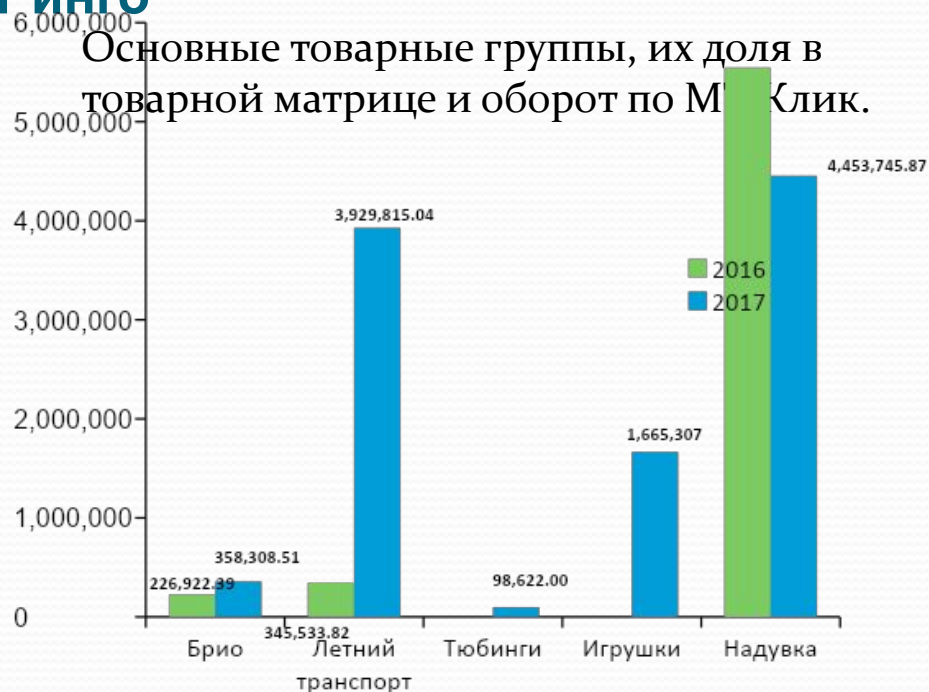
Средний чек составляет (данных нет) р.

Товарооборот с Федотка по продукции МТК Алиса:

2016	2017	спад/прирост
6 326 000	10 000 000р	+ 54%

## Ринго

Основные товарные группы, их доля в товарной матрице и оборот по М. Клик.



товарная группа	2016	2017	прирост / падение
Брио	226 922	358 309	57,90%
Летний транспорт	345 534	3 929 815	1037,32%
Тюбинги	0	98 622	100%
Игрушки	0	1 665 307	100%
Надувка	5 545 135	4 453 746	-19,68%
	6 117 591	10 505 798	71,73%

1. Падение по надувке вызвано меньшим предзаказом со стороны клиента, т. к. были большие остатки с 2016г на складе.

## Ринго

### Планы на 2018г

1. Общий рост продаж +25%
2. Глобальный рост продаж по игрушкам (новая категория для партнера)
3. Большой рост по вело категории
4. Отгрузка контейнера по Надувке в предзаказ
5. Продажа Fifa 5 млн

## Встройка-Соло

Интернет-магазин Встройка-Соло осуществляет продажу с доставкой холодильников, стиральных машин, телевизоров и другой бытовой, садовой и климатической техники. В 2016г. оборот компании составил 1 690 млн руб.

По результатам исследования [E-Commerce Index TOP-100 2016 \(лето\)](#), проведенного агентствами Data Insight и Ruward, магазин вошел в 100 лучших интернет-продавцов Рунета и занял 54-ю строчку рейтинга.

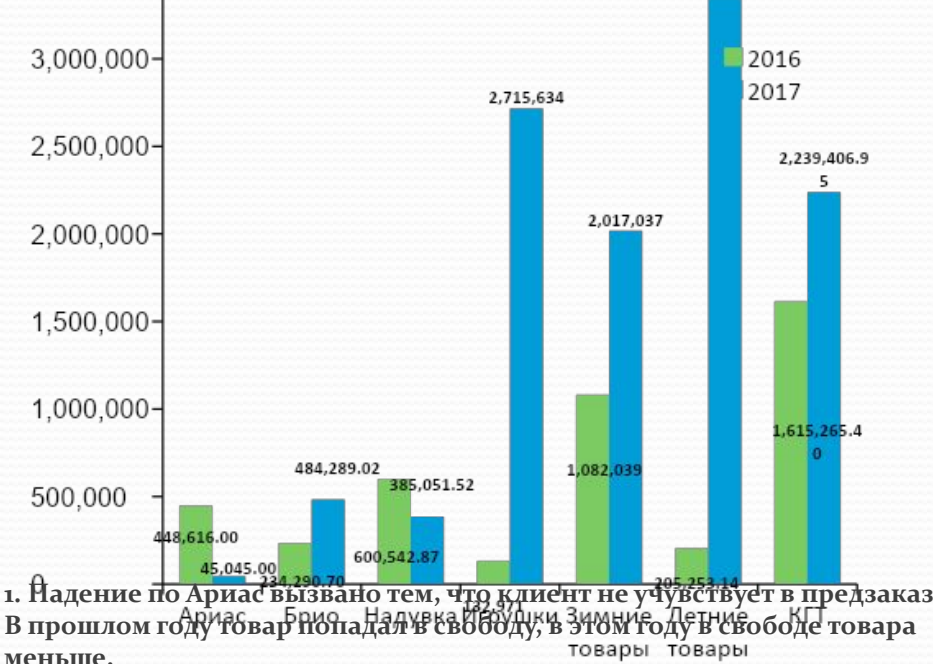
Средний чек магазина составляет 19 200р.

Товарооборот с ИМ Встройка-Соло по продукции МТК Алиса:

2016	2017	спад/прирост
6 394 400р	7 650 000р	+ 20%

# Встройка-Соло

Основные товарные группы, их доля в товарной матрице и оборот по ОнЛайн Трейд.



товарная группа	2016	2017	прирост / падение
Ариас	448 616	45 045	-89,96%
Брио	234 291	484 289	106,70%
Надувка	600 543	385 052	-35,88%
Игрушки	132 971	2 715 634	1942,27%
Зимние товары	1 082 039	2 017 037	86,41%
Летние товары	205 253	3 363 691	1538,80%
КГТ	1 615 265	2 239 407	38,64%
	4 318 978	11 250 155	160,48%

1. Падение по Ариас вызвано тем, что клиент не чувствует в предзаказах. В прошлом году товар попадал в свободу, в этом году в свободе товара меньше.
2. Ситуация схожа с Ариас, клиент не чувствует в предзаказе. Товара в свободе было мало.

## Встройка-Соло

Планы на 2018г

1. Общий рост продаж +20%
2. Самостоятельное планирование предзаказов
3. Контроль РРЦ на сайте партнера
4. Увеличение ТО (позиций на склад)
5. Продажа Fifa на 2млн



## Онлайн Трейд

Онлайн Трейд – это универсальный интернет-магазин, который работает с 1998 года, 19 лет на рынке, имеет обширные складские площади, а так же сеть собственных сервисных центров по всей России.

В 2016г. оборот компании составил 11 200 млн руб.

По результатам исследования [E-Commerce Index TOP-100 2016 \(лето\)](#), проведенного агентствами Data Insight и Ruward, магазин ОНЛАЙН ТРЕЙД.РУ вошел в 20-ку лучших интернет-продавцов Рунета и занял 17-ю строчку рейтинга. По итогам 2016 года компания показывает рост продаж на 14% к 2015 году.

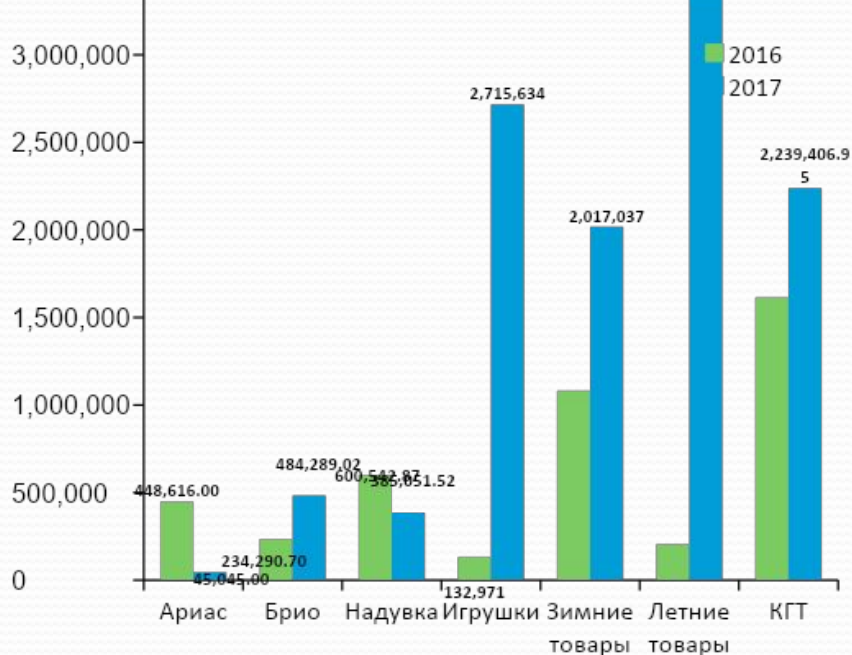
Средний чек магазина составляет 6 710р.

Товарооборот с Онлайн Трейд по продукции МТК Алиса:

2016	2017	спад/прирост
4 324 000р	11 250 000р	+ 160%

# Онлайн Трейд

Основные товарные группы, их доля в товарной матрице и оборот по ОнЛайн Трейд.



товарная группа	2016	2017	прирост / падение
Ариас	448 616	45 045	-89,96%
Брио	234 291	484 289	106,70%
Надувка	600 543	385 052	-35,88%
Игрушки	132 971	2 715 634	1942,27%
Зимние товары	1 082 039	2 017 037	86,41%
Летние товары	205 253	3 363 691	1538,80%
КГТ	1 615 265	2 239 407	38,64%
	4 318 978	11 250 155	160,48%

1. Падение по Ариас объясняется заменой этого бренда на аналоги дешевле (Asi и ZAPF CREATION). Наш продукт со скидкой 30% получается на витрине дороже. В настоящий момент ведутся переговоры на тему совместных акций для стимуляции сбыта Ариас.
2. Падение по надувке связано с плохими метеоусловиями в 2017 году.

## Онлайн Трейд

### Планы на 2018г

1. Общий рост продаж +25%
2. Внутренний рост ТО по вело группе, ледянкам, надувке
3. Расширение позиций по игрушкам
4. Расширение позиций по игрушкам
5. Fifa продать не сможем из-за демпинга Сити Тойс

## Сейл Электроникс

Сейл Электроникс - это крупнейший гипермаркет бытовой техники и товаров для дома. Матрица насчитывает в основном технику (более 500 000 товаров бытовой техники, электроники, мебели, сантехники, товаров для детей, дома, автомобиля, спорта и отдыха).

В 2016г. оборот компании составил 2 610 млн руб. По результатам исследования [E-Commerce Index](#) в 2016 году компания занимает 48 место в рейтинге интернет-ритейлеров России.

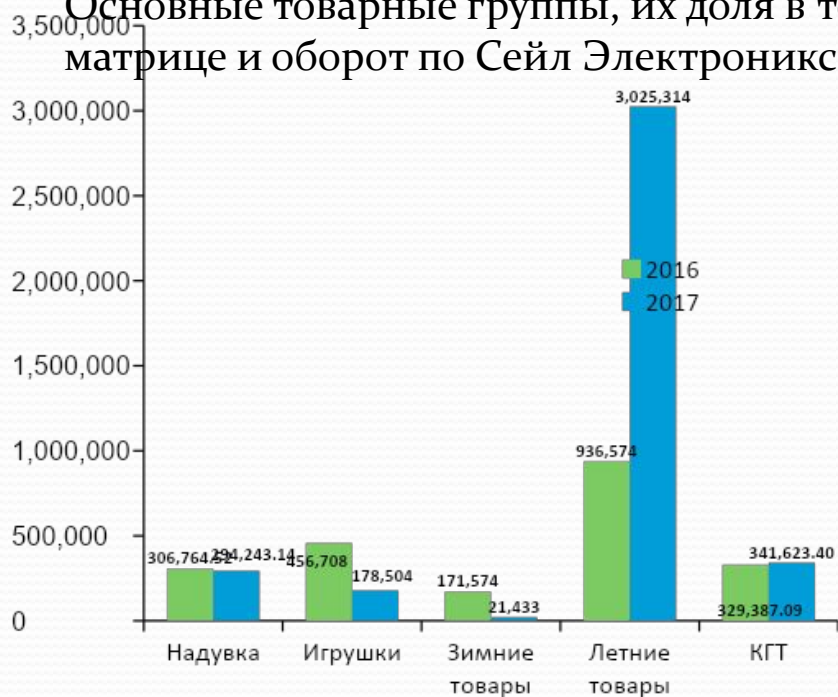
Средний чек составляет 14 480р.

Товарооборот с Сейл Электроникс по продукции МТК Алиса:

2016	2017	спад/прирост
2 200 000р	4 000 000р	+ 82%

## Сейл Электроникс

Основные товарные группы, их доля в товарной матрице и оборот по Сейл Электроникс.



товарная группа	2016	2017	прирост / падение
Надувка	306 764,52	294 243,14	-4,08%
Игрушки	456 708	178 504	-60,92%
Зимние товары	171 574	21 433	-87,51%
Летние товары	936 574	3 025 314	223,02%
КГТ	329 387,09	341 623,40	3,71%
	2 201 008	3 861 116	75,42%

1. Падение по надувке связано с низким сезоном 2017 и носит естественный характер.
2. Падение по игрушкам вызвано тем, что менеджер по данной категории ушел из компании. В данный момент группу эту товарную группу никто не ведет.
3. Падение по зиме обусловлено тем, что мы работаем только под заказ, клиент ежедневно получает остатки по xml, в свободе мало товара – клиент транслирует маленький ассортимент продукции на сайте.
4. Падение по КГТ носите естественный характер.

## Сейл Электроникс

### Планы на 2018г

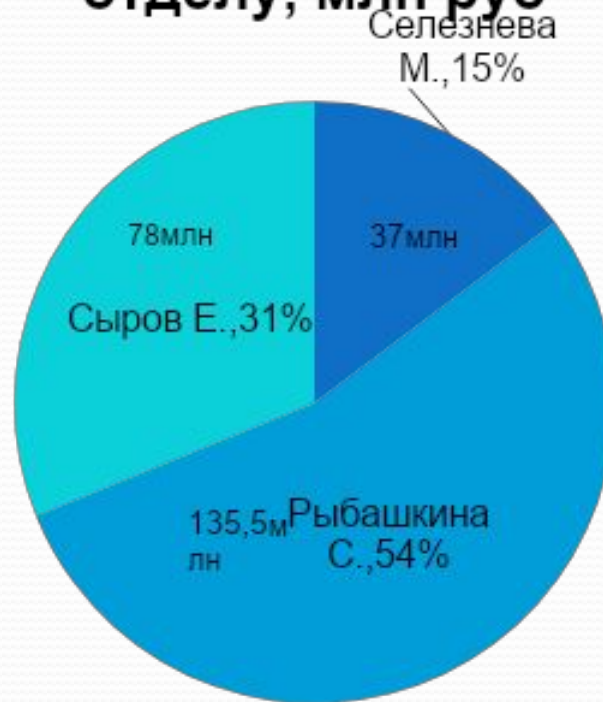
1. Общий рост продаж +25%
2. Внушительный рост ТО по вело группе, ледянкам, надувке
3. Расширение позиций по игрушкам
4. Остатки по xml
5. Расширение матрицы по игрушкам
6. Продажа Fifa на 1 млн

## Доли ТО по менеджерам отдела по работе с ИМ, Москва

Общий план по ТО по отделу выполнен на 103%

Всего товара отгружено на 250,5 млн. руб.

### Факт. доли по менеджерам в ТО по отделу, млн руб

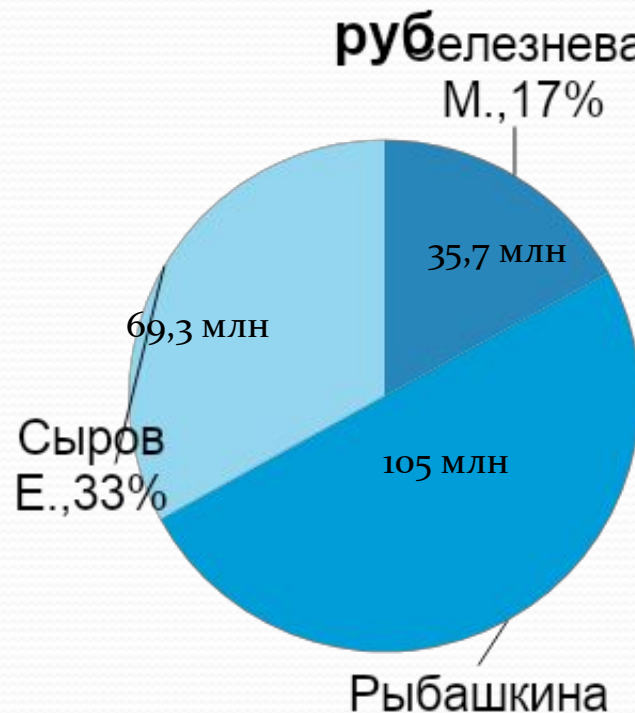


## Доли ТО по менеджерам отдела по работе с ИМ, Москва

Общий план по ДС по отделу выполнен на 104%

Всего средств привлечено 210 млн. руб.

### Факт. доли по менеджерам по привлечению ДС по отделу, млн руб





## ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ НА 2018:

- Увеличение ТО  $\geq 20\%$
- Увеличение показателя по привлечению ДС  $\geq 20\%$
- Привлечено новых клиентов
- Внедрение новой колонки цен для ИМ в 1С «МО для ИМ» (автоматизация наценки в 1С)
- Создание Help Desk Support для Партнеров (автоматизация ответов на запросы по браку, сверкам бух. учета, запросов по продукции)

## ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ НА 2018:

- Увеличение ТО  $\geq 20\%$
- Увеличение показателя по привлечению ДС  $\geq 20\%$
- Привлечено новых клиентов
- Внедрение новой колонки цен для ИМ в 1С «МО для ИМ» (автоматизация наценки в 1С)
- Создание Help Desk Support для Партнеров (автоматизация ответов на запросы по браку, сверкам бух. учета, запросов по продукции)
- Продажи Fifa  $\geq 20$  млн. руб.
- Сборы предзаказов со всех ключевых клиентов
- Ежемесячное участие в декомпозиции по отделу по работе с ИМ

## Предложения

1. Создать для клиентов Help Desk Support для решения вопросов связанных с:

- акты бух. сверки
- акты о браке
- вопросы по товару (габариты, тип батареек, цвет и т.д.)

Все вышеуказанные вопросы не имеют никакого отношения к продажам, однако занимается ими отдел продаж. Выполнение задач, не связанных с продажами напрямую тормозит основные показатели отдела.

2. Необходимо больше POS продукции (каталоги, буклеты

Спасибо за внимание.

Сыров Егор  
Руководитель направления  
по работе с интернет-магазинами  
МТК Алиса