



ДОКЛАД

ЖЕЗКАЗГАНСКОГО ФИЛИАЛА 2016



Показатели продаж 2016г к 2015г

Год	Продажи в млн.тг.	АКБ (дня) шт.	СКЮ	Прирост в млн.тг.	Прирост в %
2014	354	13	54	31	8
2015	360	13	53	6	1,6
2016	322	12	38		

Мероприятия для достижения цели

Проведение двух программ (PUSH – программ):

- 1) март – май: участвовало 30 ТРТ (план 5,2млн. - факт 7,05млн. 134%);**
- 2) сентябрь – ноябрь: участвовало 44 ТРТ (план 9,7млн. - факт 10,7млн. 108%);**
- 3) открытие ТС “Конфетка” с августа 2016, что составило увеличение продаж к общему плану в конце года 3,64 млн.тг;**
- 4) продажа НГ ПОД (2015г. - 9,2млн.тг, 2016г. - 12млн.тг)**





г. Жезказган
ИП Шалкарбекова
маг. Мульдур
ТП Дягилева



Г. Жез Маг Выбор
Ип Ахметбеков Г. К
ТП Кубецкис А.



Инструменты достижения цели

- 1 – установка ТО в ТРТ;**
- 2 – увеличение СКЮ, за счет PUSH-программ и размещение продукции на приоритетных местах и полках клиентов;**
- 3 – проведение переговоров с ВЖР (профсоюз), о закупе НГ, по спецпроекту для предприятий “Корпорации “Казахмыс”, в количестве 3000шт на сумму 3,67 млн.тг**
 - а) составлена калькуляция и состав подарка (90% состава нашей продукции);**
 - б) утвержден логотип данного предприятия и выбран крой упаковки**





Планы мероприятий на 2017г.

- 1 – запуск PUSH-программ на период (весна, лето, осень).
Довести АКБ участвующих до 30%;**
- 2 – установка ТО в ТРТ;**
- 3 – перезаключение договора с “ВСК – Food”,
для дальнейшего обеспечения работников шахт и
предприятий “Корпорации “Казахмыс”**



**Желаем нашей компании процветания,
надежных партнеров, непрерывного
денежного потока, финансовой
стабильности, перспективных кадров и
результативных проектов!**