

Бизнес- отчет дилера GEA

Результаты 2021.
Планы 2022.

ООО «УралТехЦентр

Структура организации

Основные направления бизнеса организации

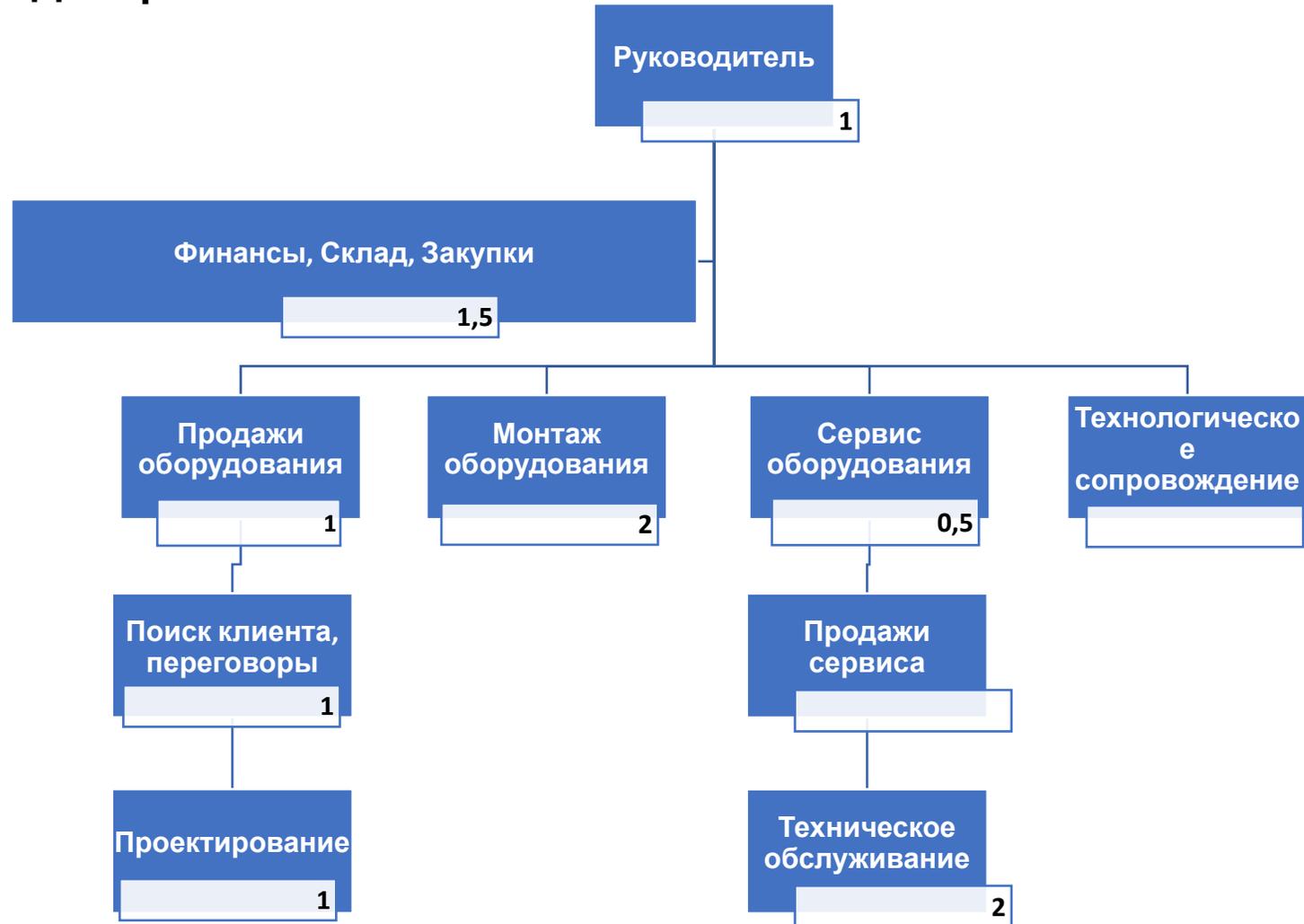
Продукты GEA

• 100%

Направление №2
Прицепное оборудование
с/х техники

Направление №3

Структура организации по направлению Дилер GEA



Общее кол-во сотрудников: 7

Кол-во сотрудников привлекаемых: 7

Структура организации по направлению Дилер GEA

Из файла «Приложение к дилерскому договору» Лист
ДИЛЕР_ДАННЫЕ

Область ответственности					
Руководство					
Руководство					
Финансы					
Финансы					
Финансы					
Логистика, склад					
Логистика, склад					
Продажи					
оборудование					
оборудование					
оборудование					
моющие, гигиена, сопутствующие товары					
моющие, гигиена, сопутствующие товары					
Тех.служба					
проектирование					
монтаж					
монтаж					
монтаж					
сервис					
Другие службы					
Маркетинг					

В файле «Приложение к дилерскому договору» в 2022 году не заполнять

Материальное обеспечение					
	Аренда/Собств	Площадь, м. кв	Адрес	Подтверждение	
Офис					При наличии нескольких офисов, так же как и складов, соответствующую информацию указывать в одной ячейке в рамках строки через функцию Alt+Enter
Склад теплый					
Склад холодный					
Технические центры	Технический специалист (фамилия)	Автомобиль, марка	Адрес	Подтверждение	
№1				фото	При наличии нескольких технических специалистов и автомобилей, находящихся в одном техническом центре, соответствующую информацию указывать в одной ячейке в рамках строки через функцию Alt+Enter
№2				фото	
№3				фото	
№4				фото	
Спец. инструмент и приборы	Полнота	применяемость/назначение	применяемость/назначение	ссылка для подтверждения	ссылка для подтверждения
кол-во					
Подтверждение	фото	фото	фото	фото	фото

Оценка рынка

Область	%% присутствия дилера	Общ. Кол-во дойных коров	Холдинги		Крупные хоз-ва (от 1000 коров)		Мелкие хоз-ва		Фермеры	
			Кол-во холдингов	Кол. коров	Кол. хозяйств	Кол. коров	Кол. хозяйств	Кол. коров	Кол. хозяйств	Кол. коров
	50	75000								

Оборудование, результат 2021

Проекты

№	Наименование проекта	Кол-во коров	Доильное об-е, тыс.Евро	Охлаждение, тыс. Евро	Навозоудаление, тыс.Евро	Стойловое, тыс. Евро	Прочее, тыс.Евро	Общая суммы, тыс. Евро	Конкурент

Оборудование, результат 2021

Проекты потерянные (степень влияния фактора от 0 до 5)

Наименование потерянного проекта	Причины потери проекта (степень влияния фактора от 0 до 5)									
	Сумма проекта, Евро	Цена / коммерческие условия	Не своевременное реагирование дилера на запрос	Низкий уровень технологического сопровождения дилера	Адм. Ресурс конкурента	Клиент давно работает с конкурентом	Неуд. сроки поставки	Низкий уровень сервиса дилера в регионе	Слабое присутствие дилера в регионе	Кто конкурент

Оборудование, план 2022

Из файла «Приложение к дилерскому договору» Лист

ДИЛЕР_ПЛАН

Проект

Ы

	Название проекта	кол-во коров	вид оборудования					дата подписания	% проекта	% ГЕА_ФТ	конкурент	стоимость заказа, Евро, без НДС
			доение	охлаждение	навозоуд.	стойловое	прочее					
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												
9												
10												

Единичные
продажи

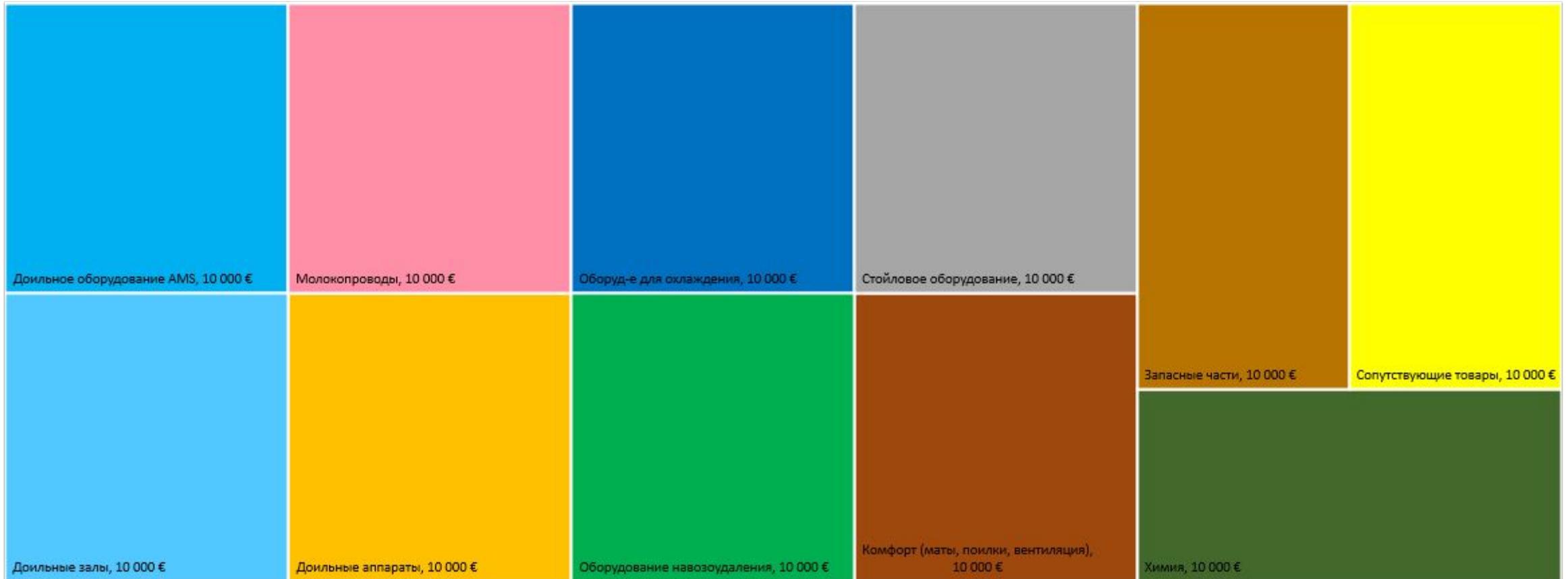
	Тип оборудования	кол-во единиц	стоимость Евро, без НДС
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			

План 2022

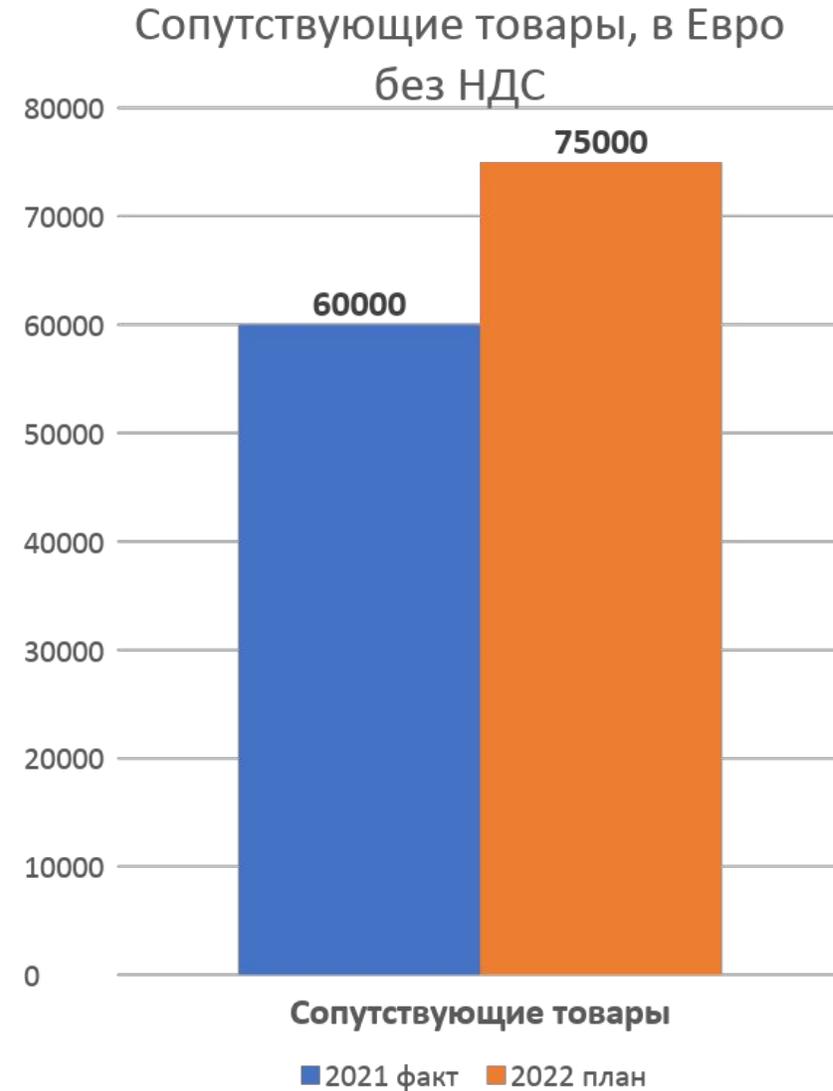
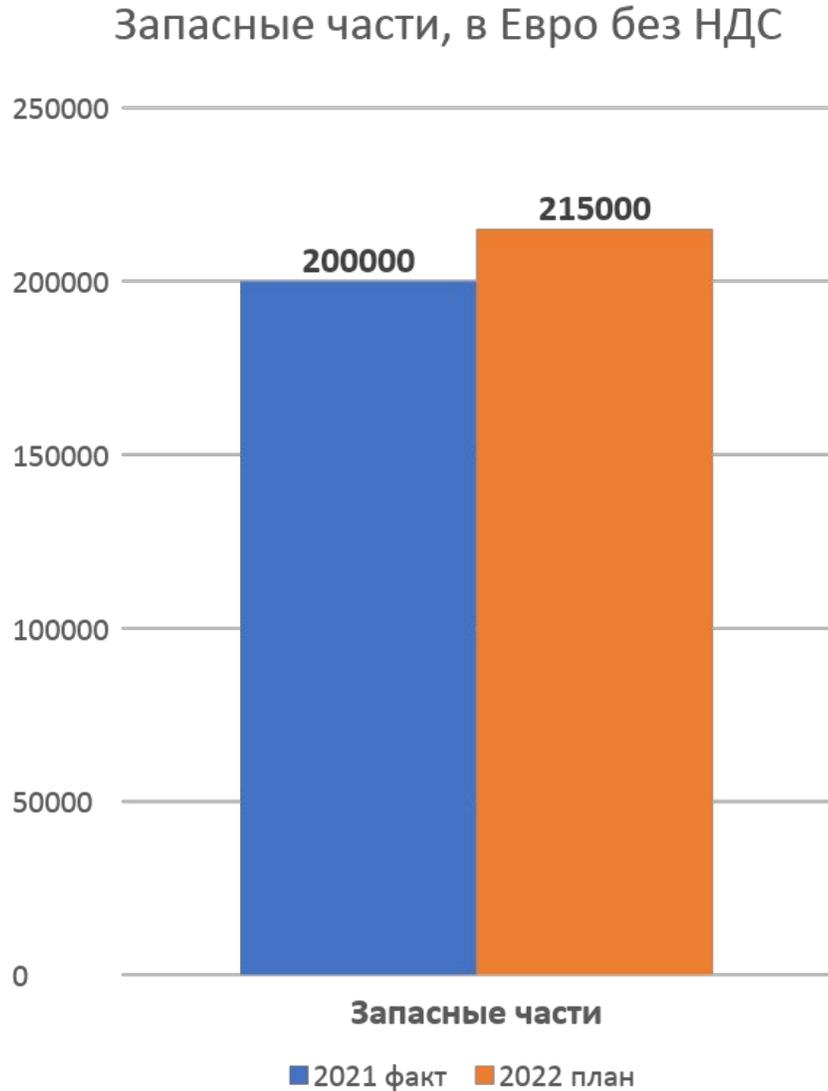
Продажи по продуктам GEA

Евро Без НДС

- Доильное оборудование AMS
- Доильные аппараты
- Стойловое оборудование
- Запасные части
- Доильные залы
- Оборуд-е для охлаждения
- Комфорт (маты, поилки, вентиляция)
- Сопутствующие товары
- Молокопроводы
- Оборудование навозоудаления
- Кормление
- Химия

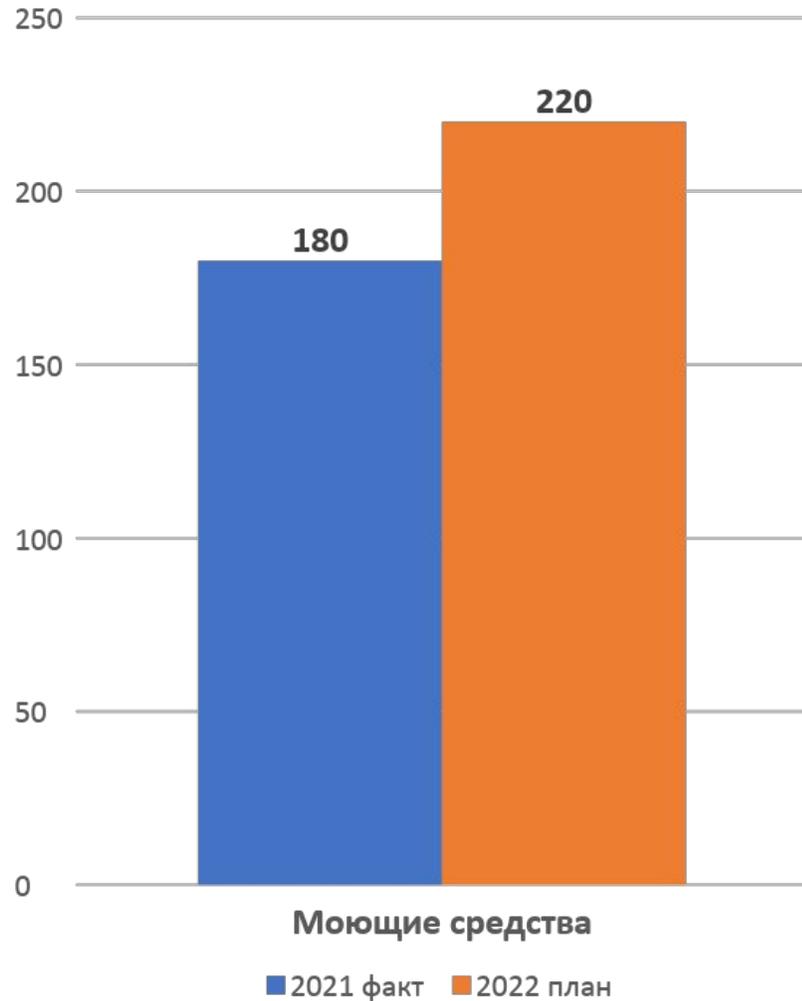


Факт 2021/ План 2022 по группам товаров в Евро по курсу XX руб = 1 Евро

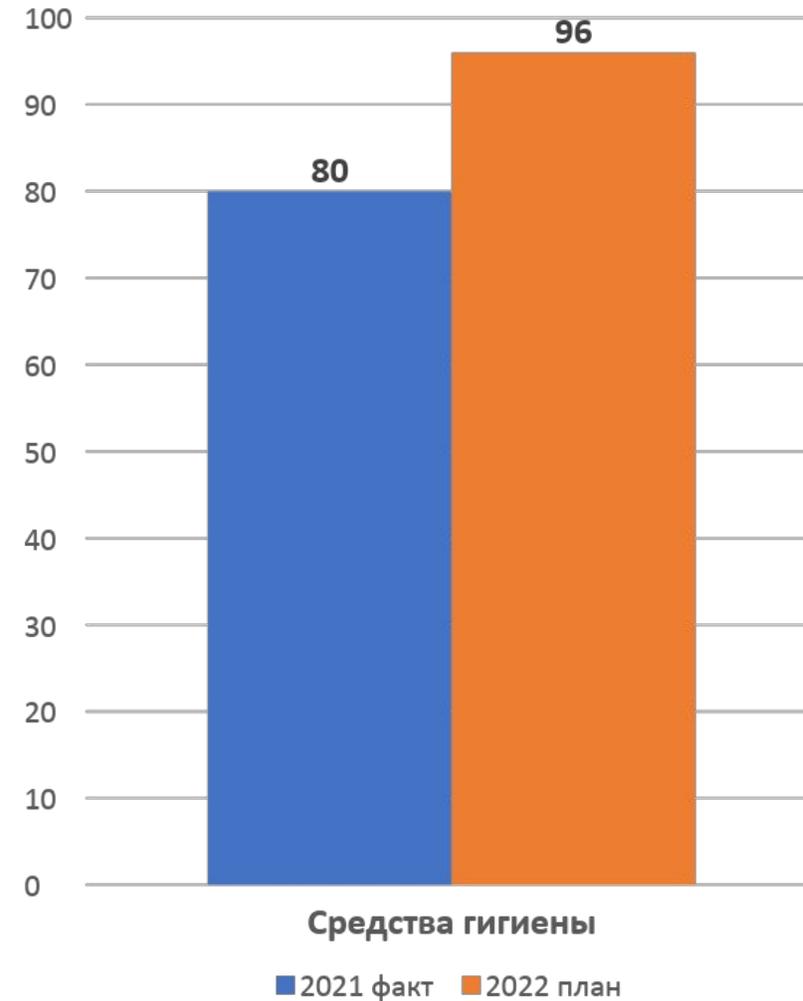


Факт 2021/ План 2022 по группам товаров в тоннах

Моющие, в тоннах



Средства гигиены, в тоннах



Емкость рынка Химия 2021

Область /
Край

Емкость рынка, тонны в год

■ Моющие ■ Обработка до доения ■ Обработка после доения

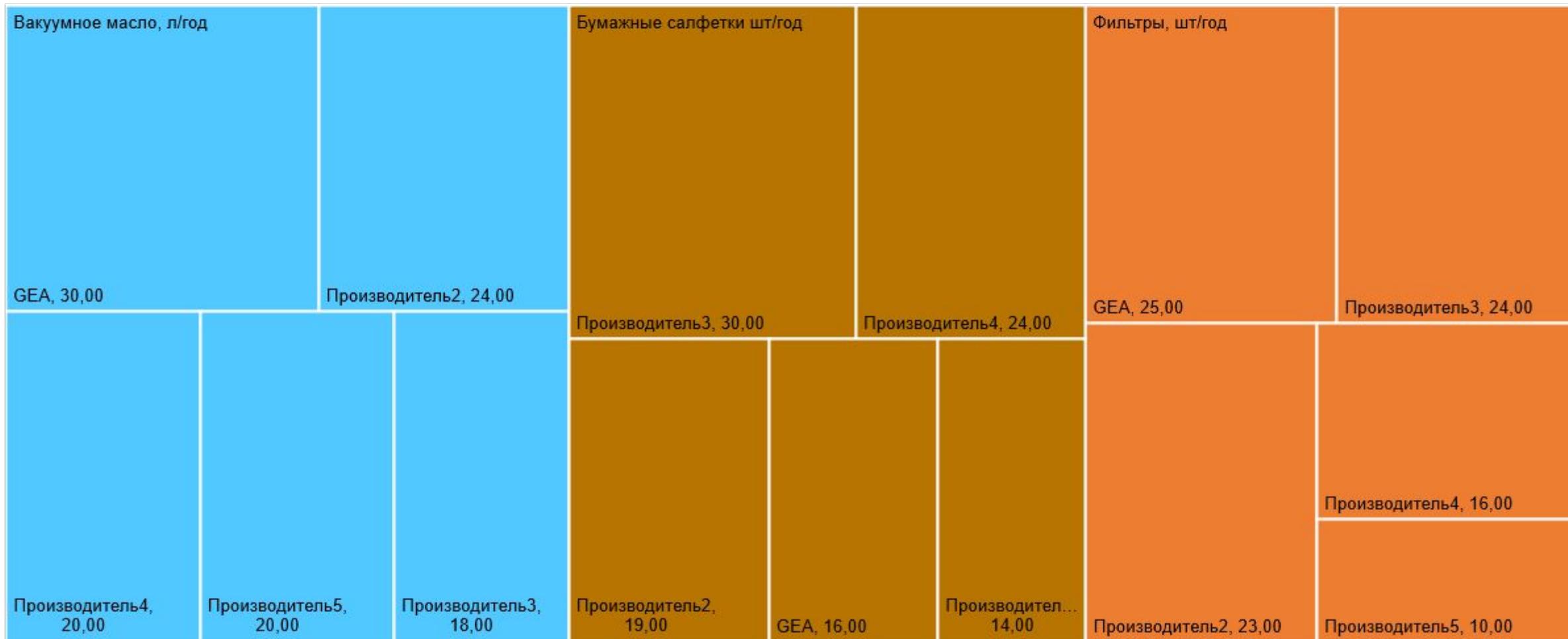


Емкость рынка Сопутствующих Товаров 2021

Область /
Край

Емкость рынка

■ Вакуумное масло, л/год ■ Фильтры, шт/год ■ Бумажные салфетки шт/год



Направление Сервис. Уровень специалистов

Специалист по технологическому сопровождению (Expert Care)	Оценка в баллах (от 1 до 5)
Консультирование клиента по технологии доения	
Подбор сосковой резины и оценка выбора по результатам использования	
Оценка качества промывки (протокол промывки, рекомендации клиенту)	
Оценка эффективности средств для обработки вымени	
Установка параметров доения в DP (пульсации, режимы доения)	
Оценка технологии доения по данным DP.	
Оценка работы доильного оборудования по основным параметрам (вакуум, пульсации)	

Специалист по развитию сервиса	Оценка в баллах (от 1 до 5)
Составление сервисного плана	
Расчет запасных частей и расходных материалов для регулярного сервиса	
Коммерческие предложения для клиентов по регулярному сервису	
Оценка работы доильного оборудования по всем техническим параметрам (вакуум- регулировка, вакуум-производительность, пульсации, работа автоматической промывки, оценка технического состояния)	
Рекомендации клиенту по проведению ТО	
Оценка работы оборудования по данным DP	

Сервис оборудования, потенциал 2022

Оборудование	Общее количество в работе кол-во обор-я / доильных мест	Высокий потенциал сервисного договора	Средний потенциал сервисного договора	Низкий потенциал сервисного договора
Карусель*	2 / 100	1 / 40	1 / 60	
Параллель*	2 / 96		1 / 48	1 / 48
Ёлочка*	5 / 160		1 / 32	4 / 128
Молокопровод				
Робот				
DPQ				
*Apollo (указать отдельно, в составе 3х видов обор-я)	1 / 40	1 / 40		

Технические центры, Оснащенность по каждому центру

№	Расположение. Область, нас.пункт	Кол-во серв. инженеров	Кол-во автотранспо рта	Склад запасных частей да/нет	Пульсотест, кол-во	Прибор для проверки производит ельности вакуумных установок	HyCheck	Прибор для измерения эластичност и сосковой резины

Список запасных частей для экстренного ремонта на складе дилера

Фото/скан копии подтверждающих документов или фотографии деталей.

Структура организации

Фотографии объектов , Краткое описание

- Офис, собственность/аренда
- Автотранспорт/ кол-во/ Брендирование
- Инструменты (фото 5ти специализированных инструментов)
- Выставочный стенд

Структура организации Сервис

Фотографии объектов

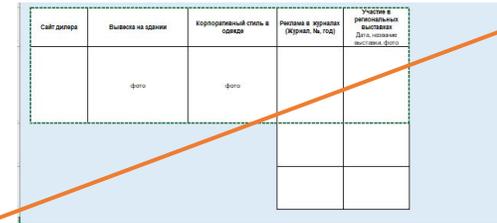
- Склад, XX кв. метров, тепл/холодн, собственность/аренда

Из файла «Приложение к дилерскому договору» Лист ДИЛЕР_ОБУЧЕНИЕ

План обучения и развития Дилера		
Необходимые тренинги для сотрудников (минимум 2 (два) по каждому направлению)		
Технические (для технического персонала, монтаж, пусконаладка, ремонт, сервис)		
Тема тренинга	Уровень (из списка)	ФИО участника, должность
По оборудованию (новинки, свойства, функциональность, планирование, калькуляция, конкуренты)		
Оборудование - Тема тренинга	Уровень (из списка)	ФИО участника, должность
Прочие тренинги (по направлениям, по отдельным продуктам, продажи, презентации и т.д.)		
Тема тренинга	Уровень (из списка)	ФИО участника, должность
Планируемые поездки:		
Тема / Цель поездки	Страна	Кол-во участников

Маркетинг

В файле
«Приложение к
дилерскому
договору» в 2022 году
не заполнять



Сайт дилера	Вывеска на здании	Корпоративный стиль в одежде	Реклама в журналах (Журнал, №, год)	Участие в региональных выставках (Дата, название выставки, фото)
	фото	фото		

Сайт дилера	Вывеска на здании	Корпоративный стиль в одежде	Реклама в журналах (Журнал, №, год)	Участие в региональных выставках (Дата, название выставки, фото)
	фото	фото		