

Добро пожаловать
в компанию
«СИГМА»



Наша ИСТОРИЯ



СИГМА



Основной вид деятельности – прямая дистрибуция пива, бакалеи, напитков и продуктов питания.

Потребителями нашей продукции являются национальные и региональные сети, розничные торговые точки, предприятия общественного питания, рынки находящиеся на территории двух областей.

Мы активно развиваемся, совершенствуем систему управления, учета, логистики, продаж – как следствие имеем ежегодный рост на уровне 30-40%.

Наша ИСТОРИЯ



1998г.

состоялось основание компании ООО ЗТПЦ «Сигма»

- в сентябре заключен договор с ПЗ «Рогань»
- 3 декабря в Запорожье прибыла первая фура с продукцией ПЗ «Рогань»

1999г.

начало активного освоения оптового рынка региона, ТМ «Рогань» повсеместно появляется в рознице города и теснит местных производителей ПЗ «Славутич», «ЗПЗ №1»

- в феврале открывается филиал компании в г.Мелитополе
- с мая начинается активное развитие кегового направления
- по итогам года компания занимает 2-е место в Украине по объемам продаж в Украине (после Харькова).



Наша ИСТОРИЯ

2000 г.

- 1 мая – произошла покупка базы на Выборгской
- в июне открывается филиал компании в г.Кировограде
- в октябре в компании организован отдел продаж в г.Запорожье
начало перехода к прямым продажам в розницу –эпоха борьбы
«оптовиками-динозаврами» (Пивная Компания, Альтаир, Гайдар,
Акватория, Лайт, Сараби, Повстяная, Белов)
- в декабре к ТМ «Рогань» добавляются бренды Сан Интербрю
Украина (ТМ «Черниговское», «Taller», «Янтарь»)

Наша ИСТОРИЯ



2001Г.

переход к формату крупной мультибрендовой компании (расширяется товарный пакет, меняется стереотип розницы о том что Сигма – это только Рогань
- проводится активная работа по увеличению розничной клиенторской базы

- в октябре начинается формирование отдела логистики

2002Г.

- в июне открывается филиал компании в г.Бердянске
- компания первой начинает полное освоение всей территории области (Вольнянск, Н-Николаевка, Орехов, Пологи, Покровское, Никополь)



Наша ИСТОРИЯ

2002г.

- в октябре открывается активный склад – «Пивной Двор» (используя «партизанскую» тактику работы мелких оптовиков на территории Космического, Жовтневого, Шевченковского р-нов была значительно увеличена клиентская база и фатально подорваны позиции Лайта, Пивной Компании и пр.оптовиков)

2003г.

в апреле открывается склад-терминал «Промузел»

Наша ИСТОРИЯ



2004г

- в сентябре происходит формирование нового транспортного отдела
- в октябре – декабре компания первой на пивном рынке региона осуществляет оптимизацию логистических процессов и переходит на систему плановых отгрузок

2005г.

- организован отдел кадров
- сформирован финансовый отдел
- начало процесса централизации управления компании – внедрение единых стандартов дистрибуции во всех подразделениях (филиалах) компании
- в этом году компания прочно закрепляет за собой статус регионального лидера на пивном рынке региона

Наша ИСТОРИЯ



2006г.

- В апреле заключен контракт с компанией Аквапласт, в этом месяце происходит расторжение контракта с компанией «Сеса», основной причиной было это политика нашей компании – «работа только с эксклюзивными брендами»
- Официальное открытие филиала в г. Днепрорудном, с первой отгрузкой произошло 21 мая 2006г. С 1 июня 2006г. произошел перевод эксклюзивной команды ТП Сан Интербрю с бывшего дистрибьютора на Днепрорудненский ф-л.
- В августе 2006г был закуплен первый собственный транспорт. Три грузовых автомобиля Газ 3309. Так на филиале появился транспортный отдел.
- С 1 сентября 2006г отделилось и начало самостоятельно развиваться кеговое направление.

Наша ИСТОРИЯ



2007г.

- 2007г. прошел в формировании костяка филиала во всех подразделениях. Появились сотрудники которые отработали на филиале год и более, что позволило провести конкурс на «Лучшего специалиста сезона 2007г.». Также в этом году площадь складских помещений увеличилась в двое.
- Начало работы компании в новом для себя бакалейном направлении

2009г.

- 4.09. открывается новый логистический комплекс «Степное» состоящий из просторных складских помещений и большого офисного здания, оборудованного по евростандартам.
- В августе начал функционировать корпоративный сайт sigma.zp.ua где размещается информация: о новостях компании, продукции, внутренних приказах и инструкциях, событиях праздниках и т.д.

Наша ИСТОРИЯ



2009г.

- В июле компания начала сотрудничество с российским производителем ОАО «Прогресс» лидером продаж детского питания. Тем самым открыв новое направление продаж- отдел «Детское питание»
- Наша компания стала лучшим дистрибьютором в Украине по программе дистрибьюторского мастерства «Сан ИнБев Украина»

2011г.

- 3 марта 2011 на конференции ABInBev в Испании «Сигма» получила награды:
 1. За лучший результат Украины в категории Доставка
 2. За активное участие в развитии партнерских отношений



Наша ИСТОРИЯ

2012г.

- С февраля 2012г наша компания возобновляет сотрудничество с компанией «Кернел Трейд» в статусе официального дистрибьютора растительных масел «Щедрый дар», «Стожар», «Чумак», оливкового «Равика» и консерваций «Маринадо»
- 3 марта стартовала программа «Сигма завтра. Трансформация» призванная усовершенствовать рабочие процессы в компании

2013г.

- В апреле стартовала программа Лучший из лучших. На протяжении года сотрудники всех направлений соревновались в качестве своей работы.
- Июнь- открывается новый отдел Алко, стартующий как партнер компании «УДК» (Медовуха, Первак, ОКЗ)

Наша ИСТОРИЯ



2013г.

- С июня образовывается отдел Напитки +, который занимается продажей слабоалкогольной продукции и энергетиков (Shake, Revo, Non Stop, Monster)

2014г.

- Летом подводятся итоги программы Лучший из лучших. 5 сотрудников компании (ОСОП, торговый отдел, логистика, ТЭО, склад) награждены путевками в путешествие по Европе(Польша, Чехия, Австрия, Венгрия)
- Июнь- стартует две новых программы по мотивации лучших сотрудников: 101% успеха и Лучший из лучших
- Осенью открывается филиал в городе Александрия

Наше будущее



2014 г.

Намечен курс компании, на увеличение рыночной доли, за счет формирования оптимального пакета брендов, расширение территории и открытие новых площадок, внедрении обучающих и мотивационных программ персонала, передовых технологий логистики - которые позволят максимально влиять на рынок создавая уникальное преимущество компании.



Продукция

- ПИВО

ООО «Сан Инбев Украина» - ТМ «Черниговское», «Рогань», «Янтарь», «Stella Artois», «Staropramen», «Beck's», кеговое пиво

- СОКИ

ТМ «Сандора», ТМ «Садочек», ТМ «Бонус», ТМ «Сандорик»

- МИН.ВОДЫ

ООО «Укр.мин.воды» - ТМ «Поляна Квасова», «Свалява», «Лужанская», «Куяльник», «Есентуки»

- НАПИТКИ

ООО «Аквапласт» - ТМ «Фрутс», «Арабелла», «Пепси», «Lipton», «7 up», «Adrenaline rush», «Mojo»

Продукция



- **ВОДА**

ООО «Аквапласт» - ТМ «Утренняя роса».

ТМ «Каховка»

ТМ «Природне джерело»

ООО «Экония»- ТМ «Малютко», «Чистый ключ», «Аквуля»

- **КОНДИТЕРСКАЯ ПРОДУКЦИЯ**

ЗАО «АВК», ЗАО «Лукас»

- **АЛКОГОЛЬ**

ТМ «Болград»(вермут, вино, коньяк, шапанское)

ООО «Винфорт»- ТМ «Столичная», ТМ «Jean Beam» ТМ «Teachers», ТМ «Sauza»

ООО «Истерн Биверидж Трейдинг»- ТМ « Мерная», ТМ «Medoff», ТМ «Наша марка», ТМ «Ридна роса»

Портфель отдела постоянно обновляется добавлением новых ТМ

ООО «Укр.мин.воды» - ТМ «Поляна Квасова», «Свалява», «Куяльник», «Есентуки»

- **ДЕТСКОЕ ПИТАНИЕ**

ТМ «Агуша», ТМ «Bebivita», ТМ «Нипп»



Продукция



- **СЛАБОАЛКОГОЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ И ЭНЕРГЕТИКИ**

Слабоалкогольная продукция: ТМ «Revo», «Creamel», «Kings Bridge», «Rogers», «Shake», «Apps»

Энергетические напитки: «Non stop», «Pit bull», «Revo», «Monster», «Drive», «4x4», «Synergy», «Coffeein», «Red bull»

- **БАКАЛЕЯ**

«Кернел» - растительное масло ТМ «Чумак», «Щедрый дар», «Стожар», оливковое «Равика», консервации «Маринадо»

ТМ «Золотое зерно» (хлопья, фигурные изделия, кофейная группа, супы, кисели, снеговая группа)

ООО «Экватор» ТМ «Балтийские», «Арктика», «Керченские», «Fishmarine»

- **СНЭКИ**

ТМ «Золотое зерно», «Барк», «Маретти»

- **КОРМА ДЛЯ СОБАК И КОШЕК**

ООО «Кормотех»-ТМ «Мяу», ТМ «Гав», ТМ «Optemeal» ТМ «Клуб 4 лапы»

МИССИЯ



Делая невозможное —
возможным мы создаем
уникальные преимущества
и формируем новые
стандарты.



Принципы компании

- Мы – профессиональная команда единомышленников.
- Мы – формируем и внедряем высокие стандарты качественной дистрибьюции. Мы совершенствуем систему управления, учета, логистики, продаж – как следствие имеем ежегодный рост на уровне 30-40%.
- Мы – постоянно растем, совершенствуемся, содействуем экономическому развитию региона, создаем новые рабочие места.

Принципы компании



- ▣ Мы строим долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество с партнерами, основанное на общих интересах и уважении.
- ▣ Мы делаем доступнее лучшие отечественные и мировые бренды.
- ▣ Мы создаем условия для обучения, обеспечиваем для всех справедливое отношение, надежную материальную основу и возможность раскрытия потенциала каждого из нас.
- ▣ Мы все сориентированы на результат компании, который необходимо достигать с минимальными затратами времени и средств.

Стратегия компании



**Выработка собственной
уникальной концепции
(стратегии), обеспечивающей
достижение выдающихся
результатов**

Стратегические цели компании.

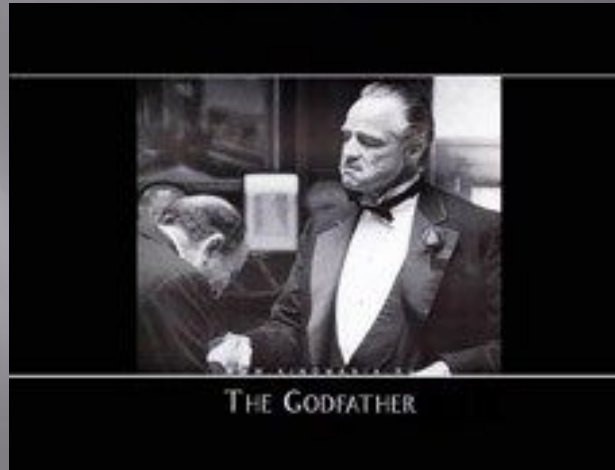
- **Создание уникального конкурентного преимущества**
 - а) бизнес процессы
 - б) умения и навыки
 - в) корпоративная культура
 - г) незаменимые для партнёров услуги
- **Получение максимальной рыночной доли**
 - а) сформировать максимально сбалансированный пакет, который сможет удовлетворить внутренние потребности компании и потребности наших партнёров.
 - б) развитие перспективных ниш, а также альтернативных каналов сбыта.
 - в) максимальное использование потенциала каждой торговой точки на обслуживаемой территории.
- **Создание условий для реализации потенциала наших сотрудников**
 - а) эффективная программа подготовки и обучения
 - б) прогрессивная система мотивации
 - в) атмосфера способствующая индивидуальным достижениям и получению командного результата (сбалансированная система показателей)

Лояльность – это:

- Общность принципов и ценностей **личных (моих) и компании**
- Для меня работа в компании – **единственный путь к успеху**
- Я не подвергаю сомнениям решения компании и все мои действия направлены на **конечный результат**



Лидерство



1. **Ответственность** — я готов принимать решения и нести за них ответственность, а также нести полную ответственность за решения моих подчиненных
2. **Амбициозность** — для меня невозможное — возможно
3. **Самодисциплина** — я управляю собой в любой ситуации

Профессионализм



Я эффективно использую свои знания и
опыт, непрерывно совершенствуюсь,
Я мастер своего дела.

Командное взаимодействие



Я мыслю в интересах компании, если процесс можно улучшить то я обязан его улучшить, **Я умею работать в команде,** все мои действия направлены на совместное **достижение результата** компании.

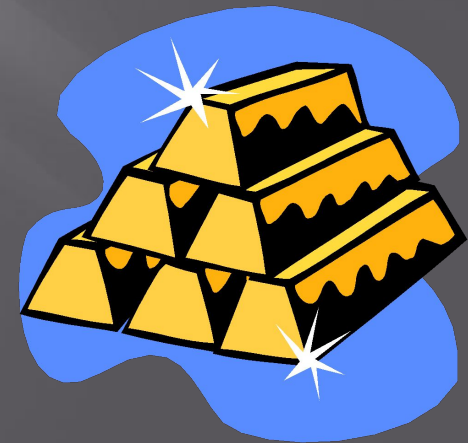
Системность

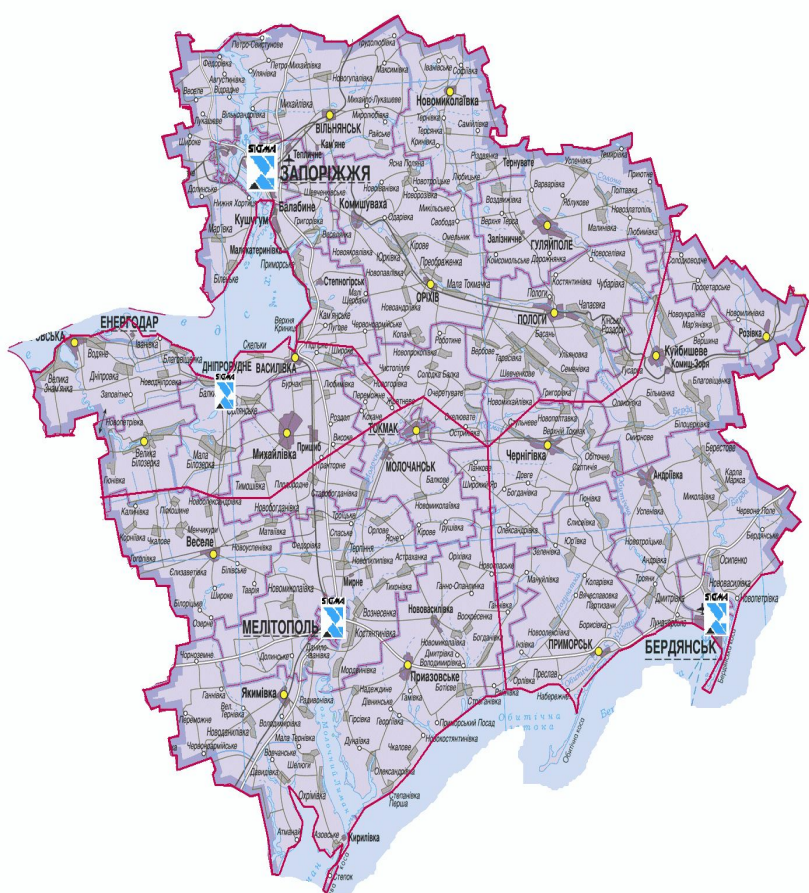


все **мои действия спланированы** и направлены на достижение результата, я последовательно иду к поставленной цели, я тщательно **отслеживаю и анализирую** промежуточные результаты, я всегда **выполняю поставленные перед собой планы.**

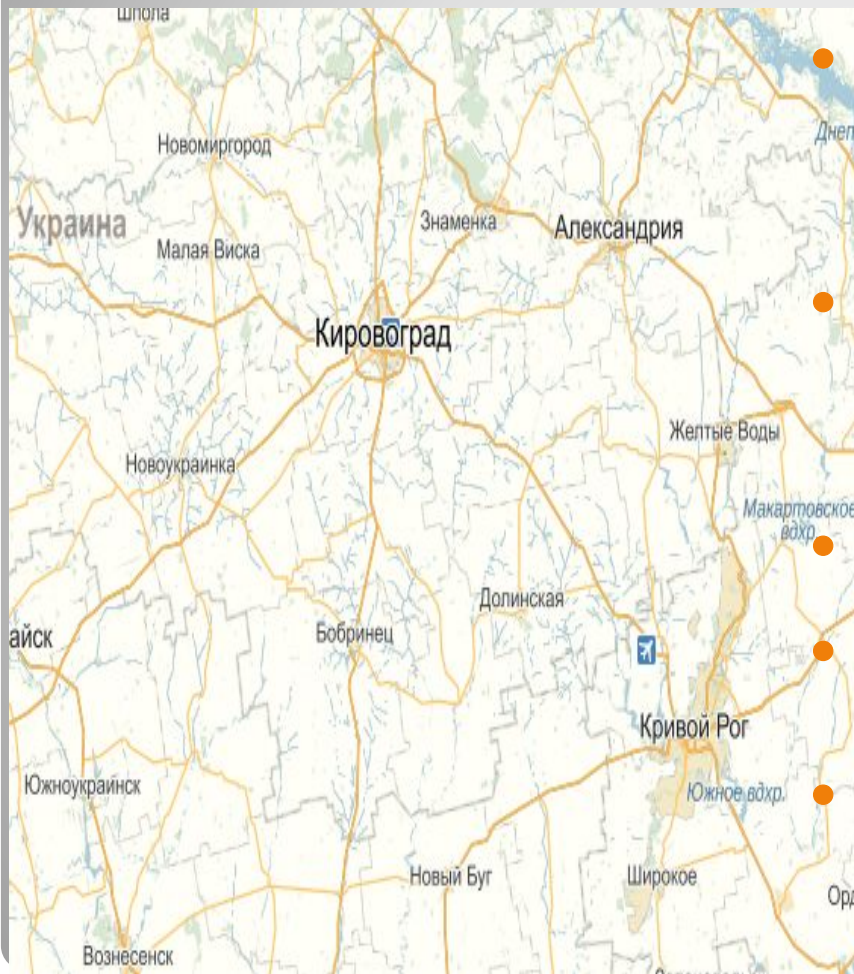
Основные задачи Нашей КОМПАНИИ

- увеличение своей рыночной доли
- получение плановой (максимальной) прибыли
- поддержание позитивного имиджа:
 - а) надежного и системного поставщика,
 - б) лояльного партнера, который может реализовать планы производителя на территории (эффективнее, чем остальные)
- расширение и оптимизация пакета брендов
- оптимизация процессов





- Нашей дистрибуционной территорией является вся территория Запорожской области
- В крупных городах области – **Мелитополе, Запорожье, Бердянске, Днепропрудном (Энергодаре)** – расположены филиалы (склады, транспорт, фокусные и эксклюзивные команды торговых представителей)
- Всего на данной территории мы обслуживаем **более 3000 торговых точек** разных категорий (супермаркеты, магазины, киоски, общепит, крупные промышленные предприятия, рынки, автозаправки и аптеки и пр.) во всех населенных пунктах области
- Нашими клиентами являются все торговые сети открывшие свои магазины на территории г.Запорожья и области (**АТБ, Амстор, Сильпо, Метро, Фуршет, Велика Кишеня, Большая Ложка и другие**)
- У всех подразделений работает четкая система:
 - ✓ Логистики- доставка 24 часа
 - ✓ Учета- прозрачность взаиморасчетов
 - ✓ Систематические посещения ТТ агентами



● **В наш пакет входят бренды лидеры** в своих товарных группах, востребованные потребителями, такие как Поляна квасова, Лукас, Сандора, Пепси, Нірр, Черниговское пиво, АВК, Малятко и другие.

● **Мы крупная системная компания, но несмотря на это сохраняем гибкость в индивидуальном подходе к каждому клиенту**(например маршрутизация, Сбор денежных средств, формирование ассортимента заказа и т.д.

● **Наша компания обладает достаточными ресурсами, которые направлены на обеспечение стабильности процессов** (строительство складов, покупка авто, обеспечение региона предсезонными запасами, кредитование покупателей)

● **У нас имеется успешный опыт развития брендов «с нуля» или их реанимирования на территории области** (Развитие: Фрутс, Утренняя роса, Поляна квасова, Ярило. Реанимирование: Италияно классик)

●

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ

