

Программа на 2016 год по Самарской области
Дистрибьютор «Молочный Путь»

NT
NEFIS
160
лет

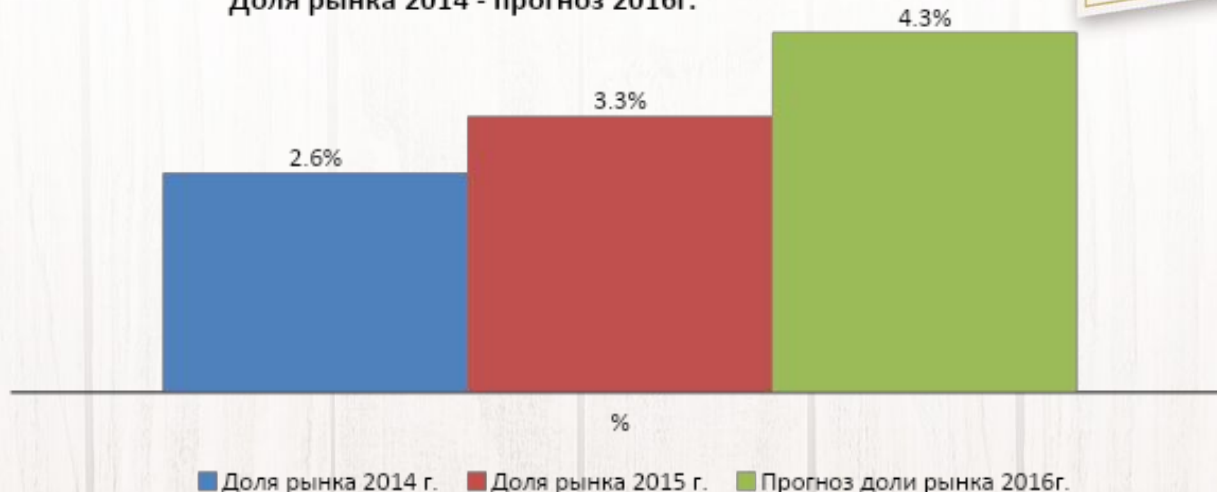


НЭФИС-БИОПРОДУКТ

Динамика доли рынка Самарской области 2014 – прогноз 2016г.

NT
NEFIS
160
лет

Доля рынка 2014 - прогноз 2016г.

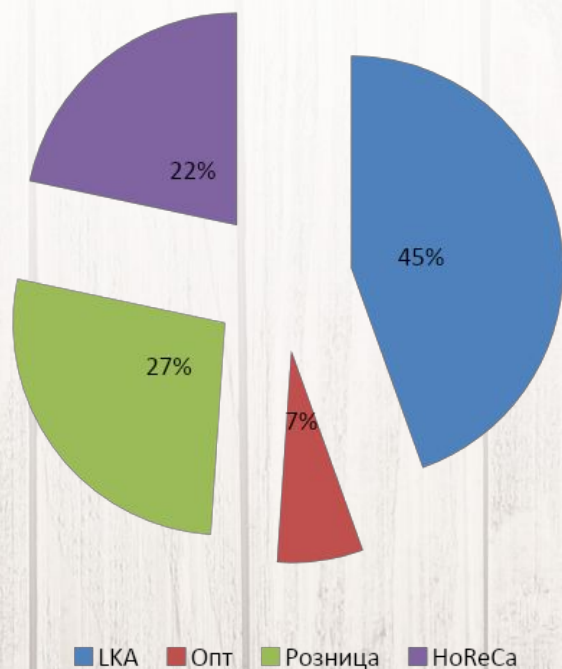


№	Город	Расстояние от столицы области, км	Численность населения, чел.	Емкость рынка, кг		Фактический объем продаж, кг				Прогноз объем продаж, кг		Отклонение			
						2014 г.		2015 г.		2016 г.		2015 к 2014 г.		Прогноз 2016 к 2015 г.	
						в год	в месяц	кол-во, кг	доля, %	кол-во, кг	доля, %	кол-во, кг	доля, %	кол-во, кг	%
1	Самара	0	1 169 200	8 885 920	740 493	163 723	1,8%	246 250	2,8%	359 228	4,0%	82 527	50%	112 978	46%
2	Тольятти	90	719 600	5 468 960	455 747	365 176	6,7%	432 909	7,9%	503 313	9,2%	67 733	19%	70 404	16%
3	Сызрань	170	178 700	1 358 120	113 177	53 407	3,9%	55 943	4,1%	58 618	4,3%	2 535	5%	2 675	5%
4	Новокуйбышевск	40	108 400	823 840	68 653	5 865	0,7%	9 070	1,1%	20 725	2,5%	3 205	55%	11 655	128%
5	Чапаевск	60	73 300	557 080	46 423	3 780	0,7%	1 835	0,3%	9 869	1,8%	-1 945	-51%	8 034	438%
6	Жигулёвск	110	57 500	437 000	36 417	5 285	1,2%	13 912	3,2%	24 672	5,6%	8 628	163%	10 760	77%
7	Остальная область		906 589	6 890 076	574 173	39 201	0,6%	41 137	0,6%	69 082	1,0%	1 936	5%	27 945	68%
Итого Самарская область			3 213 289	24 420 996	2 035 083	636 438	2,6%	801 056	3,3%	1 045 507	4,3%	164 618	26%	244 451	31%

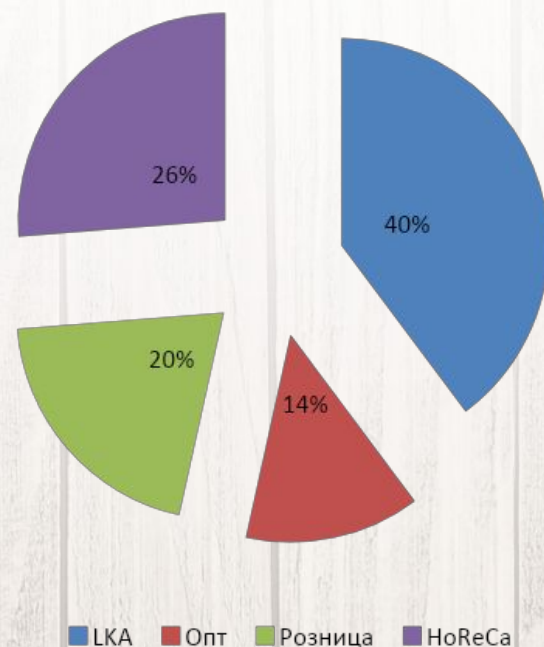
Отмечена положительная динамика развития территории Самарской области в 2015 году по отношению к 2014 году, рост объема продаж в натуральном выражении составил +164 тн., в процентном +26%.

Доли каналов сбыта в структуре продаж 2014 и 2015 года.

Доля каналов сбыта в структуре продаж 2014г.



Доля каналов сбыта в структуре продаж 2015г.



Канал сбыта	2014	2015
LKA	45%	40%
Опт	7%	14%
Розница	27%	20%
HoReCa	22%	26%

Значительно изменилась структура продаж по каналам сбыта:

Оптовый канал увеличил долю с 22% до 26% в объеме продаж за счет роста в натуральном выражении на 68 тн., в стоимостном 5,6 млн. Руб.

Канал HoReCa отмечен положительным ростом с 7% до 14% в объеме продаж за счет роста в натуральном выражении на 72 тн., в стоимостном 7,2 млн. Руб.

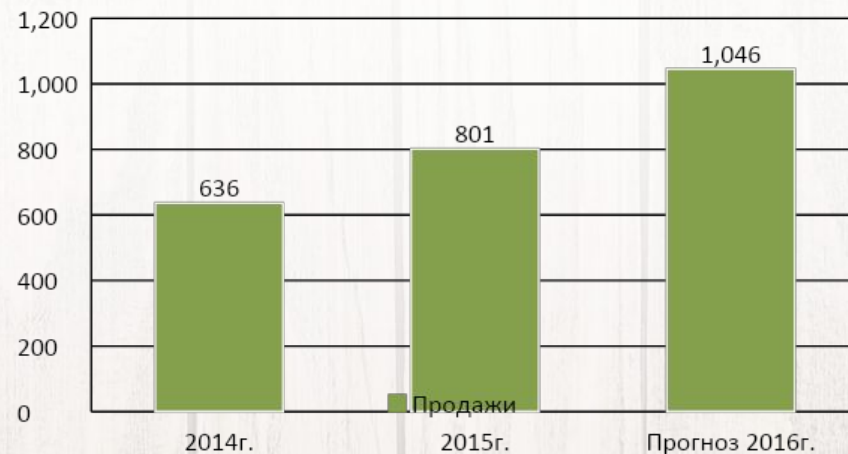
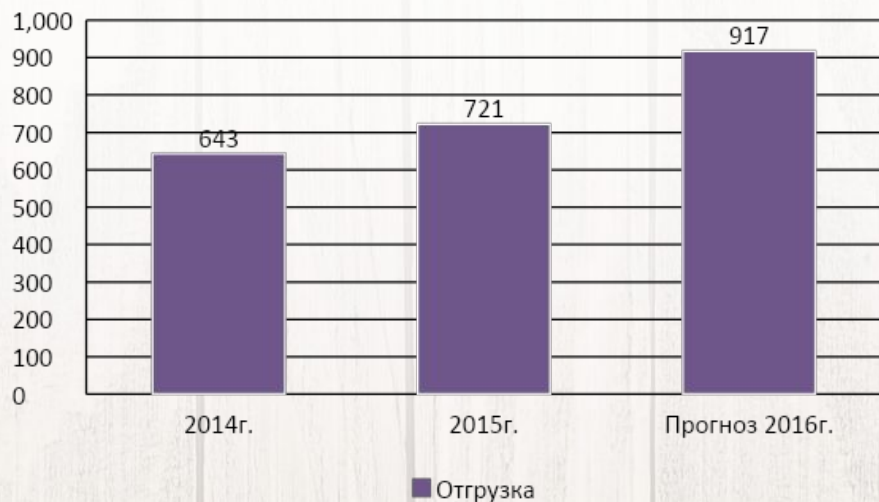
Доля канала **Розница** сократилась с 27% по 20% в объеме продаж не смотря на положительную динамику в натуральном выражении 1,6 млн. Руб., в натуральном выражении отклонение составило 1 11тн.

Динамика отгрузок и продаж 2014г., 2015г. и прогноз 2016г.

NT
NEFIS
160
лет

Динамика отгрузки
2014 - прогноз 2016 год

Динамика продаж
2014 - прогноз 2016 год



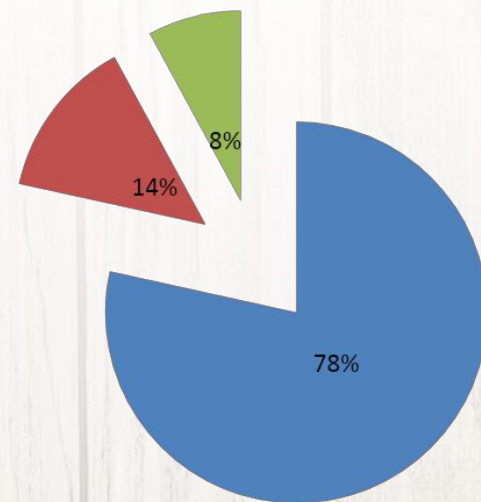
Канал сбыта	2014г.		2015г.		Прогноз 2016г.		2015 к 2014г.				Прогноз 2016 к 2015г.			
	тн	тыс.руб	тн	тыс.руб	тн	тыс.руб	тн	% тн	тыс.руб	% Руб	тн	% тн	тыс.руб	% Руб
Отгрузка	643	34 972	721	46 789	917	67 278	78	12%	11 817	34%	196	27%	20 489	44%
Продажи	636	41 632	801	64 390	1 046	94 038	165	26%	22 758	55%	244	31%	29 648	46%
ЛКА	283	20 159	319	28 398	376	36 566	35	12%	8 239	41%	57	18%	8 168	29%
Опт	42	2 571	110	8 211	172	12 918	68	163%	5 641	219%	63	57%	4 707	57%
Розница	174	11 559	163	13 193	239	22 990	-11	-6%	1 634	14%	76	47%	9 798	74%
HoReCa	138	7 344	210	14 589	259	21 564	72	53%	7 245	99%	49	23%	6 975	48%

Цель на 2016 год компании ОАО «НЭФИС-БИОПРОДУКТ» и дистрибьютора ООО «Молочный Путь» достигнуть показателя в натуральном выражении 1 046 тн., что в стоимостном выражении составит 94 млн. Руб.

Динамика продаж в канале ЛКА 2014г., 2015г. и прогноз 2016г.

NT
NEFIS
160
лет

№	Наименование ТС	ОКБ	2014г.	2015г.	Цель 2016	2015 к 2014г.		Прогноз 2016 к 2015г.	
			тн	тн	тн	тн	%	тн	%
Итого по ЛКА		329	283	319	376	35	12%	57	18%
1	Пеликан	158	133	157	182	24	18%	25	16%
2	Миндаль	11	64	105	113	41	64%	8	7%
Топ категория А		169	197	262	295	65	33%	33	12%
3	Пчелка	48	18	17	22	-1	-8%	5	32%
4	Матрица	29	5	20	25	15	337%	5	27%
5	Меркурий продукт	4	1,6	2,5	1,7	1	57%	-1	-31%
6	Вкусные покупки	3	0	1	3	1	395%	1	89%
Категория В и С		84	24	40	51	16	65%	11	27%
8	Елисейский	32	0	0	16	0	0%	16	100%
7	Ближний	11	0	0	5	0	0%	5	100%
9	Остап	17	0	0	8	0	-100%	8	100%
Потенциал		60	0	0	30	0	-100%	30	100%
Закрылись		16	61	16	0	-45	-74%	-16	-100%



■ Топ категория А ■ Категория В и С ■ Потенциал

Мероприятия по достижению результатов:

Дистрибьютор ООО «Молочный Путь»

- 1) Поддержание на складе 100% ассортимента прописанного в торговых сетях.
- 2) Обеспечение 100% уровня удовлетворения заказов SL полученных с КПК торговых представителей. (Показатель по сетям категории А за 4 квартал 2015 года составил 90%).
- 3) Проведение совместных переговоров с не активными сетями Елисейский, Ближний, Остап. (Потенциальный ежемесячный объем отгрузки составляет 2,5 тн или 8% в объеме продаж ЛКА канала)

Компания ОАО «НЭФИС-БИОПРОДУКТ»

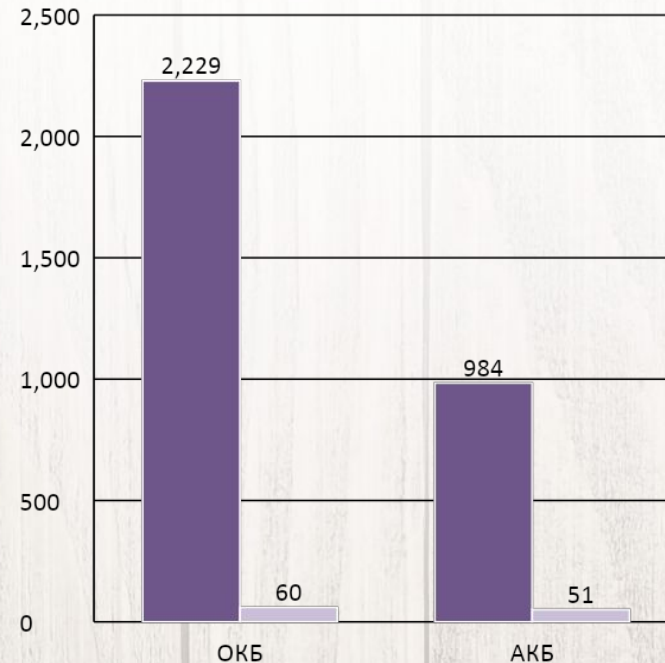
- 1) Разработка и предоставление маркетинговых активностей для ТОП локальных ключевых клиентов.
- 2) Предоставление дополнительной штатной единицы мерчандайзера (MLKA) для качественной работы с полочным пространством торговой сети Пеликан г. Тольятти.

Покрытие территории Самарской области дистрибьютором ООО «Молочный Путь» и клиентом Фабрика Качества за 4 квартал 2015г



ОКБ и АКБ по дистрибьютору ООО "Молочный Путь"

ГО/МР	№	Г.О. и Муниципальные районы	Численность населения	ОКБ	Ср. объем продаж НБП за 4 квартал 2015 г. (тн)					Потенциал ежемесячного объема продаж (тн)	Потенциал АКБ	
					НБП	АКБ НБП	(МП)	АКБ НБП (МП)	(ФК)			АКБ НБП (ФК)
Городской округ	1	г. Самара	1 169 200	1 316	29,22	716	26,71	459	2,51	257	53,7	600
	2	г. Тольятти	719 600	717	34,72	438	34,72	438	0,00	0	56,8	279
	5	г. Сызрань	178 700	89	6,97	51	6,97	51	0,00	0	12,2	38
	4	г. Новокуйбышевск	108 400	78	0,94	47	0,59	14	0,35	33	1,6	31
	6	г. Чапаевск	73 300	40	0,12	36	0,10	17	0,03	19	0,1	4
	3	г. Жигулевск	57 500	78	1,71	56	1,71	56	0,00	0	2,4	22
	Итого Города			2 306 700	2 318	73,7	1 344	70,8	1 035	2,9	309	126,8
Муниципальный район	1	Волжский район	101 049	92	1,00	19	0,93	11	0,07	8	4,8	73
	2	Красноярский район	66 048	60	0,27	38	0,04	7	0,24	31	0,4	22
	3	Ставропольский район	65 665	60	1,08	51	1,08	51	0,00	0	1,3	9
	4	Сергиевский район	57 626	52	0,08	27	0,00	2	0,07	25	0,2	25
	5	Кинель-Черкасский район	57 400	52	0,12	17	0,06	7	0,06	10	0,4	35
	6	Безенчукский район	51 017	46	0,06	21	0,02	7	0,03	14	0,1	25
	7	Нефтегорский район	41 786	38	0,00	1	0,00	0	0,00	1	0,02	37
	8	Кинельский район	40 307	37	0,17	23	0,08	3	0,10	20	0,3	14
	9	Похвистневский район	35 179	40	0,18	34	0,05	12	0,13	22	0,2	6
	10	Сызранский район	31 447	29	0,00	0	0,00	0	0,00	0	10,0	29
	11	Борский район	29 612	27	0,01	8	0,00	0	0,01	8	0,03	19
	12	Кошкинский район	29 322	27	0,11	4	0,10	2	0,01	2	0,7	23
	13	Приволжский район	29 093	26	0,05	15	0,00	0	0,05	15	0,1	11
	14	Шигонский район	25 453	23	0,00	0	0,00	0	0,00	0	3,0	23
	15	Большеглушицкий район	24 817	23	0,02	9	0,00	0	0,02	9	0,1	14
	16	Большечерниговский район	23 213	21	0,03	11	0,00	0	0,03	11	0,1	10
	17	Красноармейский район	21 876	20	0,04	9	0,00	0	0,04	9	0,1	11
	18	Гестравский район	21 547	20	0,04	14	0,00	0	0,04	14	0,1	6
	19	Нелновершинский район	20 547	19	0,11	15	0,05	9	0,06	6	0,1	4
	20	Шенталинский район	20 186	18	0,06	6	0,00	2	0,06	4	0,2	12
	21	Хворостянский район	19 757	18	0,05	8	0,00	0	0,05	8	0,1	10
	22	Клявлинский район	19 377	21	0,08	18	0,04	7	0,04	11	0,1	3
	23	Богатовский район	17 139	16	0,01	4	0,00	1	0,00	3	0,03	12
	24	Исаклинский район	16 234	15	0,03	12	0,00	5	0,02	7	0,03	3
	25	Алексеевский район	14 876	14	0,00	1	0,00	0	0,00	1	0,03	13
	26	Камышлинский район	13 840	13	0,02	10	0,01	5	0,00	5	0,02	3
	27	Елховский район	12 175	11	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,2	11
Итого Районы			906 588	836	3,6	375	2,5	131	1,2	244	22,6	461
Итого			3 213 288	3 154	77,3	1 719	73,3	1 166	4,0	553	149,4	1 435



■ Самара, Тольятти, Новокуйбышевск, Чапаевск, Жигулевск.
 ■ Ставропольский район (Тольятти)

Несмотря на положительную динамику объема продаж в 2015 году.

Покрытие Общей Клиентской Базы Самарской области дистрибьютором ООО «Молочный Путь» и Клиентом Фабрика Качества.

Города – ОКБ 2 318 АКБ 1344, что составляет 58%.

Районы - ОКБ 2 318 АКБ 1344, что составляет 45%.

Задача обеспечить покрытие территории не менее, чем на 70% по итогам 1 квартала 2015 года, что составит 1 622Т Т и в 6 областном 585Т Т.

Затраты на проведение трейд маркетинговых активностей за 2015 год по дистрибьютору ООО



NT
NEFIS
160
лет

№	Вид маркетинговых активностей	январь.15	февр.15	мар.15	апр.15	май.15	июнь.15	июль.15	авг.15	сентябрь.15	октябрь.15	ноябрь.15	декабрь.15	Итого 2015 г.
1	Отгрузочные акции, в том числе:	21,76	1 174,80	1 681,71	509,47	147,06	655,46	1 278,29	952,57	1 787,40	781,80	1 093,62	1 087,37	11 171,30
1.1.	Федеральные отгруз. Акции	21,76	1 174,80	1 681,71	509,47	147,06	655,46	245,73	44,77	444,23	341,37	530,72	987,47	6 784,54
1.2.	Индивидуальный бюджет дистриб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 032,56	907,80	1 343,22	440,51	562,90	99,90	4 386,89
2	ФА ЛКА	48,30	180,85	252,49	181,03	327,54	284,70	190,56	206,06	0,58	528,65	333,52	744,94	3 279,22
2.1.	в т.ч. ТС Миндаль	27,89	32,63	83,18	77,56	137,60	89,88	31,57	55,18	0,00	223,17	157,52	292,66	1 208,81
2.2.	в т.ч. ТС Пеликан	11,15	112,12	125,10	72,29	126,65	156,45	118,61	59,73	0,00	232,08	118,72	271,20	1 404,11
3	Акции в канале ТТ	20,37	121,65	75,11	103,84	175,39	34,33	4,48	125,78	375,30	57,85	352,97	279,72	1 726,79
4	Денежные выплаты (Мотивация ТПД)	10,90	49,06	62,17	62,99	50,80	0,00	32,03	84,78	43,88	42,98	39,08	110,80	589,46
5	Итого	101,34	1 526,36	2 071,49	857,33	700,79	974,49	1 505,36	1 369,19	2 207,16	1 411,27	1 819,18	2 222,82	16 766,78
6	Масло (справочно)	0,00	0,00	3,60	167,62	12,67	0,00	0,00	34,62	0,00	0,00	0,00	0,00	218,51

Справочно:

По итогам 2015 года сумма затрат на проведение маркетинговых активностей в формате отгрузочных акций составила 11,1 млн. руб., что составляет 20% .

Сумма затрат на проведение на проведение маркетинговых активностей с остатков дистрибьютора составила 5,4 млн. руб., что составляет 9%.

Итого общий процент затрат составил 29%.

Финансовая дисциплина дистрибьютора ООО «Молочный путь».



Январь 2015			Февраль 2015			Март 2015			Итого 1 квартал 2015		
Начислено	Аннулировано	Оплачено дистрибьютором	Начислено	Аннулировано	Оплачено дистрибьютором	Начислено	Аннулировано	Оплачено дистрибьютором	Начислено	Аннулировано	Оплачено дистрибьютором
11 411,28	0,00	0,00	6 888,68	0,00	21 083,65	28 230,72	28 230,72	0,00	46 530,68	28 230,72	21 083,65
Апрель 2015			Май 2015			Июнь 2015			Итого 2 квартал 2015		
Начислено	Аннулировано	Оплачено дистрибьютором	Начислено	Аннулировано	Оплачено дистрибьютором	Начислено	Аннулировано	Оплачено дистрибьютором	Начислено	Аннулировано	Оплачено дистрибьютором
21 955,35	0,00	21 955,35	116 910,07	116 910,07	0,00	63 720,09	0,00	0,00	202 585,51	116 910,07	21 955,35
Июль 2015			Август 2015			Сентябрь 2015			Итого 3 квартал 2015		
Начислено	Аннулировано	Оплачено дистрибьютором	Начислено	Аннулировано	Оплачено дистрибьютором	Начислено	Аннулировано	Оплачено дистрибьютором	Начислено	Аннулировано	Оплачено дистрибьютором
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	23 311,95	0,00	0,00	23 311,95	0,00	0,00
Октябрь 2015			Ноябрь 2015			Декабрь 2015			Итого 4 квартал 2015		
Начислено	Аннулировано	Оплачено дистрибьютором	Начислено	Аннулировано	Оплачено дистрибьютором	Начислено	Аннулировано	Оплачено дистрибьютором	Начислено	Аннулировано	Оплачено дистрибьютором
76 718,71	76 718,71	0,00	45 569,97	0,00	45 569,97	22 052,39	0,00	0,00	144 341,07	76 718,71	45 569,97
Итого за 2015			1) Переходящий остаток на начало года 2 783,69 рублей 2) Переходящий конечный остаток 109 084,43рублей								
Начислено	Аннулировано	Оплачено дистрибьютором									
416 769,21	221 859,50	88 608,97									

Справочно: Сумма аннулированных пеней по итогам 2015 года составляет **0,5%** от объема отгрузки в 46 млн. Руб. за 2015 год.

Дистрибьютор ООО «Молочный Путь»

1) Объем отгрузки в 1 квартале 2016 года

Январь – 24 тн.

Февраль – 56 тн.

Март – 56 тн.

2) Поддержание на складе 100% ассортимента не менее, чем на 35 дней продаж прописанного в торговых сетях.

3) Обеспечение 100% уровня удовлетворения заказов SL полученных с КПК торговых представителей. (Показатель по сетям категории А за 4 квартал 2015 года составил 90%)

4) Покрытие Общей Клиентской Базы по зоне ответственности дистрибьютора ООО «Молочный Путь» в размере ТТ.

Январь – 1 048ТТ.

Февраль – 1 195ТТ.

Март – 1 255ТТ.

5) Совместные переговоры с торговыми сетями Ближний, Елисейский и Остап. Не позднее 29.02.2016 года.

6) Соблюдение финансовой дисциплины в 2016 году.

Компания ОАО «НЭФИС-БИОПРОДУКТ»

- 1) Предоставление дистрибьютору трейд маркетинговые активности во все каналы сбыта.
- 2) Мотивация Торговых Представителей Дистрибьютора до 7%,
4% за выполнение индивидуального плана
Самара план 310 000 руб. – расчетный бонус 12 400 руб.
Тольятти план 605 000 руб. – расчетный бонус 24 200 руб.
3% за прирос в АКБ.
Самара план 63 ТТ - расчетный бонус 9 300 руб.
Тольятти план 68 ТТ - расчетный бонус 18 150 руб.
- 3) Запуск дополнительной штатной единицы мерчандайзера (МЛКА) для качественной работы с полочным пространством в торговой сети Пеликан г. Тольятти.
- 4) Сотрудничество с дистрибьютором ООО «Молочный Путь» без договора поручительства на 2016 год. (при соблюдении финансовой дисциплины)