



**ООО «Волжский Мясокомбинат»
План развития территории на 2022 год
Отдел продаж Волгоградская область**

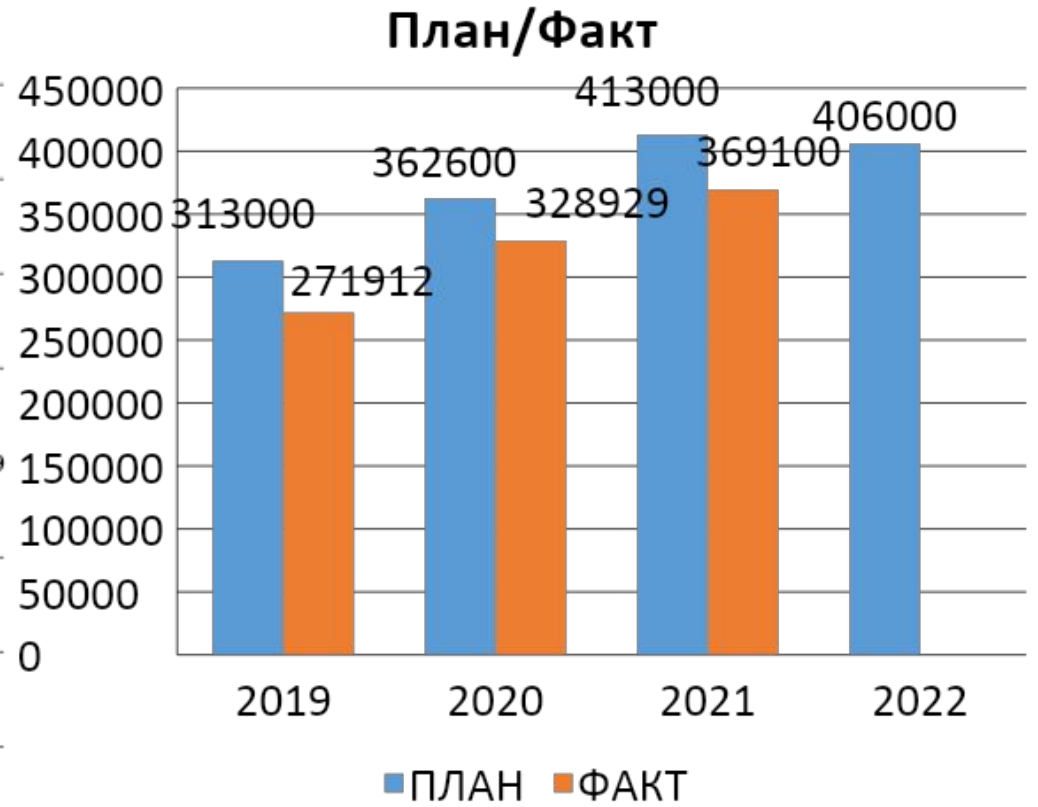
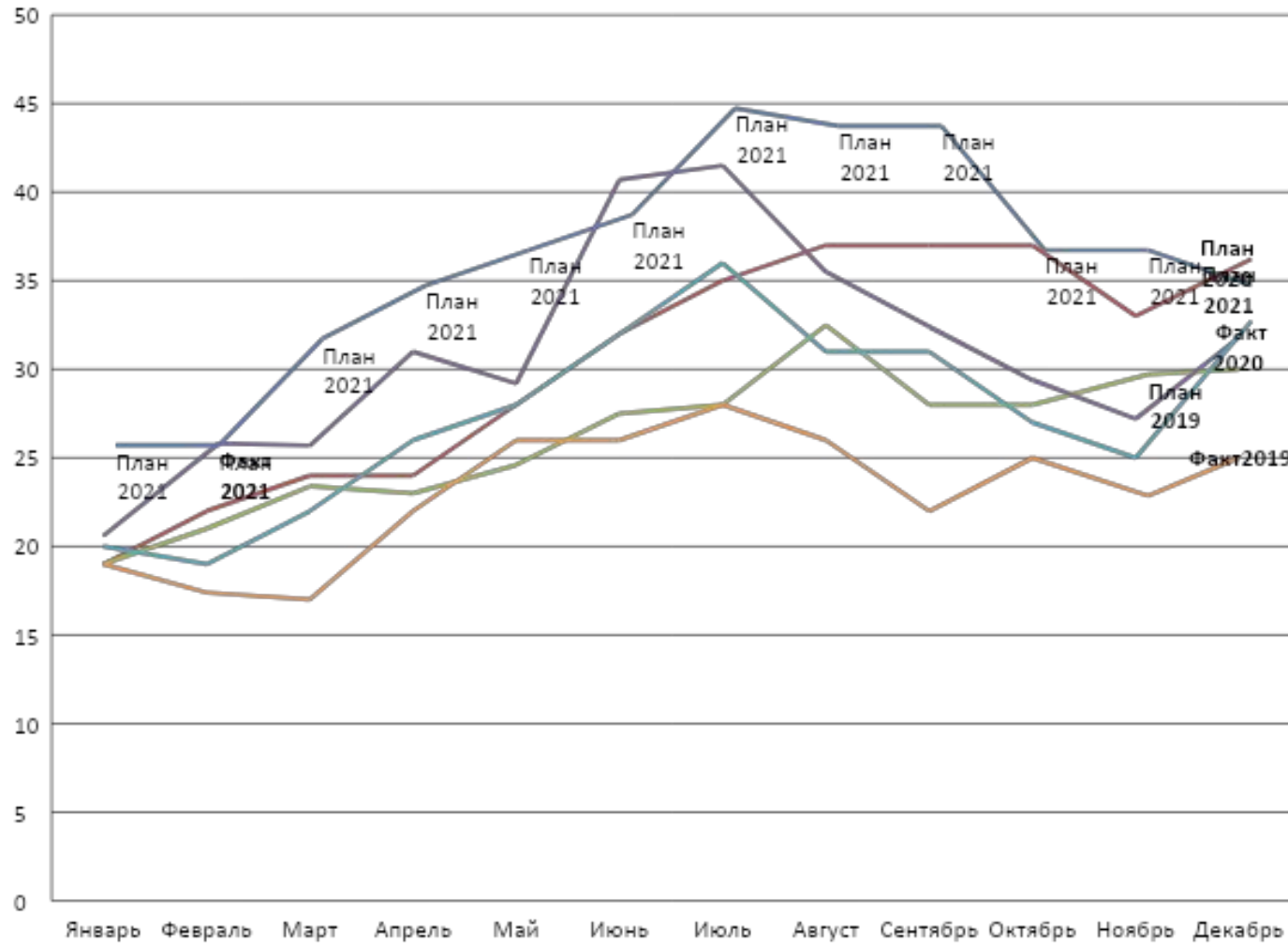
Руководитель Отдела продаж ООО «Волжский Мясокомбинат» Поляков В.В.

г. Волжский 2022г.

Содержание

1. Итоги 2021 г.
2. Итоги 2021 г. по территориям
3. Основные показатели «Хочу миллион» 2021 г.
4. Основные KPI по 2021 г.
5. Уровень дистрибуции и объем продаж по товарным категориям
6. График соотношения по товарным категориям в 2021 г.
7. Рейтинг продаж по ассортименту 2020-2021 г.
8. Исследования рынка: ХИТы продаж конкурентов
9. Основные достижения 2021 г.
10. Цели и задачи на 2022 г.
11. Емкость рынка колбасных изделий территории
12. План продаж на 2022 г.
13. Структура отдела продаж 2021 г.
14. Структура отдела продаж 2022 г.
15. Расчет промо – мероприятий 2022 г.
16. Календарный план маркетинговой активности на 2022г.
17. Окупаемость отдела продаж 2022 г.
18. Личный план на 2022 г.

1. ИТОГИ 2021 г.



1. ИТОГИ 2021 г.

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Итого ГОД	Прирост %
План 2022	20,1	21,6	26	30	35	45	43	42	38	34	31,3	40	406	10%
План 2021	24	24	30	33	35	37	43	42	42	35	35	33	413	
План 2020	19,0	22,0	24,0	24,0	28,0	32,0	35,0	37,0	37,0	37,0	33,0	34,5	362	
План 2019	19	21	23,4	23	24,6	27,5	28	32,5	28	28	28	30	313	
Факт 2022	20,1	21,6	26										0,00	
Факт 2021	20,6	24,1	25,7	31	29,2	40,7	41,5	35,5	32,4	29,4	27,2	31,8	369	13%
Факт 2020	20	19	22	26	28	32	36	31	31	27	25	31	328	19%
Факт 2019	19,00	17,40	17,00	22	26,00	26,00	28,00	26,00	22,00	25,00	22,00	25,00	275	

Выводы:

В данной таблице приведены показатели работы отдела за период с 2020 года по декабрь 2021 год и план продаж на 2022 год. Тренд отдела продаж Волгоградская область положительный. С 2020-2021 прирост составил 13 % или 41 тонна. Выполнение плана продаж 2021 г. составило 88,86% и 369000,100 кг.

2. ИТОГИ 2021 г. по территориям

ТП/Терри-тория				Абс. откл.	Отн.откл,	Абс. откл.	Отн.откл, план- факт2021, %	АКБ		
	План 2021	Факт 2021	План 2022	2020/2021, кг	2020/2021, %	2021/2022, кг		Факт 2020	План 2021	Факт 2021
Антонов С.В	32000	32570	35000	570	11%	4000	0%	65	70	61
Выхрестюк Д.М	30000	29074	32000	-926	14%	3000	0%	88	90	88
Денисова Н.И	15000	7570	15000	-7430	98%	0	0%			
Калмыков С.А	25000	13700	20000	-11300	31%	-7000	0%	56	70	43
Костина С.А	33000	31500	33000	-1500	8%	1000	0%	89	90	83
Лукьянов А.В.	35000	30100	32000	-4900	13%	-1000	0%	81	85	73
Манский С.Д	15000	4900	10000	-10100	104%	-5000	0%	58	70	21
Попов Н.И	30000	24270	28000	-5730	19%	-1000	0%			
Саяпин Ю.Н.	30000	29500	32000	-500	12%	3000	0%	60	70	50
Трегубов С.А.	50000	50500	51000	500	5%	3000	0%	83	75	75
Уварова Ю.Н.	25000	17050	21000	-7950	23%	-4000	0%	66	70	70
Ушаков С.Г.	23000	18250	22000	-4750	21%	-1000	0%	68	70	70
Чулков Р.В.	30000	27950	30000	-2050	7%	0	0%	57	70	70
Шмелева Е.В.	40000	43900	45000	3900	7%	7000	0%	95	90	90
Итого	413000	360834	406000	-52166	15%	2000	0%	866	920	794

Выводы:

В данной таблице приведены показатели работы отдела за период с 2020 – 2021 г. Все территории в 2021 г. выросли в объеме продаж, кроме ТП Денисова Н.И (Фролово) и Манский С.Д (Иловля) эти территории на развитии. План продаж на 2021год составит 415 000 кг, с приростом в 46000 кг (12%) к факту 2021 года.

Основные точки роста – территории: ТП Денисова Н.И г. Фролово запланированный прирост 7500 кг (50%) и ТП Манский С.Д р.п Иловля запланированный прирост 5000 кг (50%).

3. Основные показатели «Хочу миллион» за 2021 г.

ТП/Территория	Среднее кол-во посещения на 1 ТТ			Средний заказ на 1 ТТ, кг			Доставки на 1 ТТ			Эффективность посещений, %		
	План 2021	Факт 2021	План 2022	План 2021	Факт 2021	План 2022	План 2021	Факт 2020	План 2022	План 2021	Факт 2021	План 2022
Антонов С.В	12,00	4,59	8	17	14	17	4,0	1,9	4	60%	42%	60%
Выхрестюк Д.М	8,00	4,33	8	13	10	13	4,0	2,8	4	70%	59%	70%
Денисова Н.И			8	0	0	15	0,0	1,8	4	70%	0%	60%
Калмыков С.А	6,00	5,28	8	13	13	15	4,0	1,9	4	70%	39%	60%
Костина С.А	10,00	4,73	8	13	12	15	4,0	2,3	4	60%	52%	70%
Лукьянов А.В.	10,00	5,04	8	15	13	15	4,0	2,1	4	60%	43%	60%
Манский С.Д			8	0	0	15	0,0	1,8	4	60%	0%	60%
Саяпин Ю.Н.	12,00	7,24	8	15	14	16	4,0	2,5	4	60%	39%	60%
Трегубов С.А.	10,00	4,55	8	18	18	20	4,0	2,2	4	60%	56%	70%
Уварова Ю.Н.	8,00	5,77	8	13	10	13	4,0	2,2	4	70%	41%	60%
Ушаков С.Г.	12,00	6,06	8	13	10	13	4,0	2,0	4	60%	38%	60%
Чулков Р.В.	12,00	7,32	8	15	13	15	4,0	2,6	4	60%	40%	60%
Шмелева Е.В.	8,00	4,55	8	15	12	15	4,0	2,3	4	70%	57%	70%
Попов Н.И	10,00	3,13	8	15	13	15	4,0	1,8	4	60%	45%	60%
Вакансия	0,00	0,00	0	0	0	0	0,0	0,0	0	0%	0%	0%
Итого	5,8	7,3	8	11,7	10,1	14	4,0	2,4	4,0	59%	42%	59%

Выводы:
По итогам 2020 г прослеживается увеличение среднего заказа по всему отделу с 11 кг до 12 кг на одну ТТ. Количество посещений в 2020 г. так же увеличилось по сравнению с 2019 и составило 7,3 посещения в месяц. Точкой роста является увеличение посещений клиента до 2 раз в неделю и как следствие увеличение общего количества заявок, т.е. показатель доставок в месяц на 1-го клиента должен вырасти до 4. Так же нужно работать с показателем эффективности, планируемый показатель по отделу на 2021 г составляет 63%.

4. Основные КРІ 2021 год

Месяц	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
АКБ 2021	867	898	898	915	939	943	948	923	899	887	865	878
Динамика АКБ	0	31	0	17	24	4	5	-25	-24	-12	-22	13
Кол-во Клиентов категории А	74	72	72	73	75	75	76	74	72	71	69	70
Кол-во Клиентов категории В	362	359	359	366	376	377	379	369	360	355	346	351
Кол-во Клиентов категории С	478	467	467	476	488	490	493	480	467	461	450	457
Объём продаж, руб.	4893838	5760531	6340250	7694836	7331585	9906754	10474678	9118708	8682916	8178066	8176907	9575563
Объём продаж, кг.	20622	25664	25664	30980	28000	40750	41236	35500	32363	29372	27213	31625
Динамика продаж, %	-18%	24%	0%	21%	-10%	46%	1%	-14%	-9%	-9%	-7%	16%
Средняя цена, руб./кг.	237	250	250	248	262	243	254	257	268	278	300	303

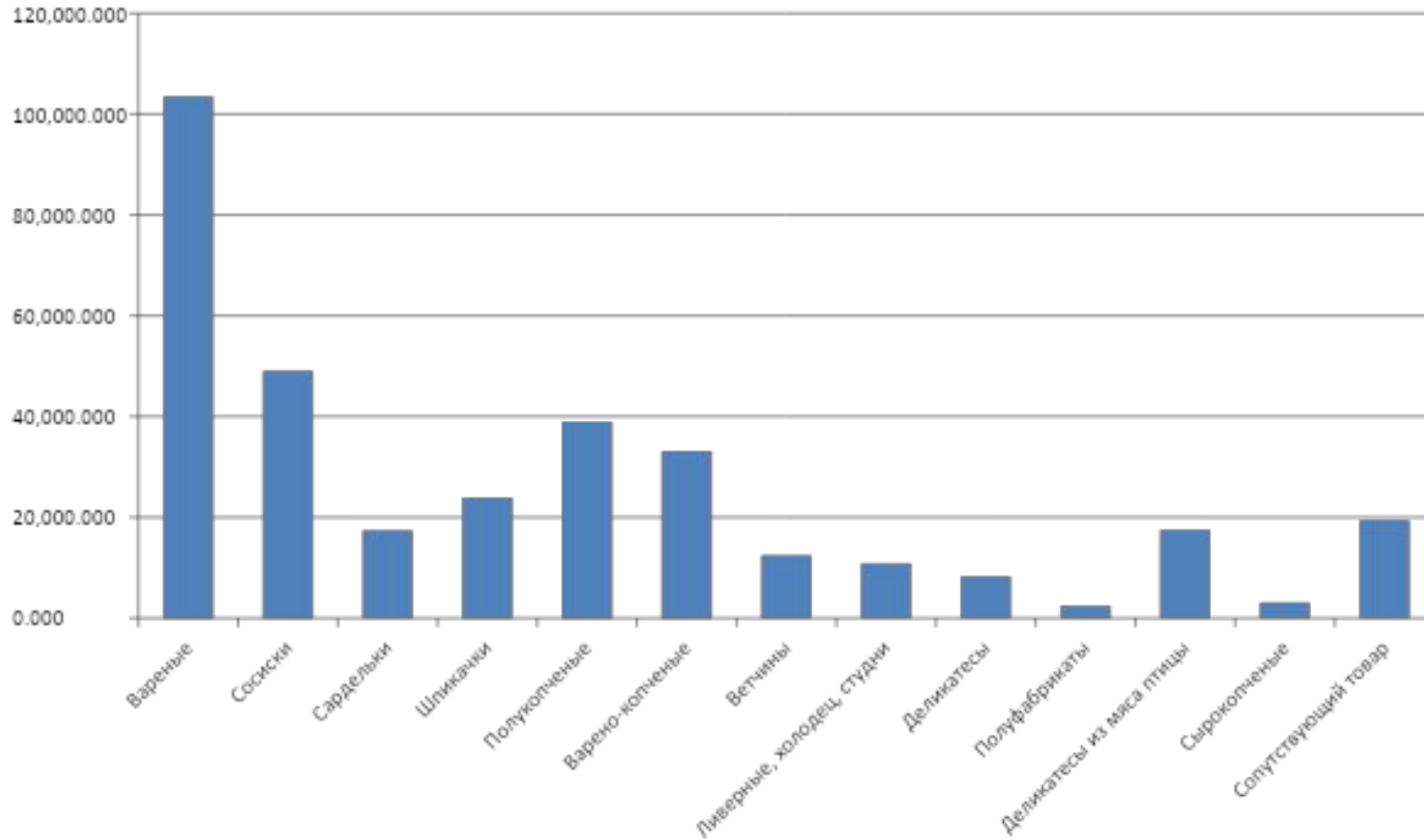
Выводы:

По итогам 2021 года прослеживается стагнация клиентской базы. Часть клиентов закрывается, на их месте открываются другие и как следствие АКБ остается на том же уровне. Точки роста: 1. Путем привлечения доп Штатных единиц (ТП Фролово с 16.12.) подтянуть оставшуюся и потерянную КБ, что увеличит АКБ примерно на 10%. 2. Улучшая качество работы в ТТ, увеличивать количество клиентов по категориям, т.е. переводя клиентов с низшей категории в более высокую. Тренд по среднему рублю идет на увеличение (с 2020 по декабрь 2021 средний рубль вырос с 255 до 303) и соответственно дальше будет только расти.

5. Уровень дистрибуции и объем продаж по товарным категориям

Месяц	Варёные	Сосиски	Сардельки	Шпикачки	Полукопчёные	Варёно-копчёные	Ветчины	Ливер. холодец. студни	Делика-тесы	Полуфабрикаты	Деликатесы из мяса птицы	Сырокопченые	Сопутств.
													товар
План Объем 2022, кг	138000	93000	30000	31000	85000	63000	25000	15000	10000	15000	23000	5000	25000
Факт Объем 2021, кг	113074	55055	22224	24697	50209	36777	14352	11776	7894	11643	19289	3446	22226
План Объем 2021, кг	138000	93000	30000	31000	85000	63000	25000	10000	8000	8000	15000	5000	20000
Объем 2020, кг	102300	46100	18450	22200	51500	32300	13400	9500	6200	8350	14200	3500	11000
Объем 2019, кг	86400	40800	16200	17100	46200	23300	12300	8800	5500	5000	11800	2000	
План Ур. дистр. 2021, %	95%	95%	90%	80%	95%	95%	90%	80%	85%	70%	85%	80%	70%
Ур. дистр. 2020, %	94%	93%	87%	88%	94%	92%	85%	80%	81%	65%	82%	76%	69%
Ур. дистр. 2019, %	66%	65%	60%	56%	59%	59%	55%	50%	47%	14%	44%	35%	

6. График соотношения по товарным категориям в 2021 г. (кг)



7. Рейтинг продаж по ассортименту

№п/п	Наименование	2019 г. Объем, кг	2019 г. Доля, %
1	Особая	16000	5,81%
2	Нежная	12000	4,36%
3	Фирменная от фермера	6000	2,18%
4	Для Оливье	5200	1,89%
5	Бутербродная	5000	1,82%
6	Для Окрошки	4700	1,71%
7	Сардельки Домашние	3400	1,23%
8	Сосиски венские	3100	1,13%
9	Чесночная	3000	1,09%
10	Крылышки на охоту	3000	1,09%

№п/п	Наименование	2020 г. Объем, кг	2020 г. Доля, %
1	Особая	19000	5,79%
2	Нежная	12500	3,81%
3	Сельская	11000	3,35%
4	Крылья на охоту	8500	2,59%
5	Фирменная от фермера	8000	2,44%
6	Шипикачки от ВМ	7200	2,20%
7	Для Окрошки	6500	1,98%
8	Для Оливье	6400	1,95%
9	Домашние Сардельки	6000	1,83%
10	Ветчина Юбилярочка	5300	1,62%

№п/п	Наименование	Плановый объем 2021 в кг.	2021 г. Доля, %
1	Особая	25000	5,91%
2	Нежная	17000	4,02%
3	Сервелат Русский 350 гр	14000	3,31%
4	Классические шпикачки.	12000	2,84%
5	Сельская п/к	16000	3,78%
6	Сос Венские	12000	2,84%
7	Домашние сардельки	10000	2,36%
8	Фирменная от фермера	10000	2,36%
9	Ветчина Юбилярочка	9000	2,13%
10	Сос Премиум	9000	2,13%

8. Исследования рынка: ХИТы продаж конкурентов

ХИТы продаж продуктов - конкурентов						
№ п/п	Наименование/ описание продукта(оболочка, упаковка, срез и т.д.)	Ед.изм.	Вес. ед.изм.	Закупочная цена, руб./ед.изм.	Цена полки, руб./ед.изм.	Потенциальный объем, кг/мес
1	Сосиски Молочные Вишневый дым 1+1 (МК Дубки)	шт	300г*2	115р/шт	145р/шт	600
2	Сервелат Русские колбасы 1+1(МК Дубки)	шт	300г*2	119р/шт	150р/шт	500
3	Колбаса Докторская (Хуторок)	кг	1	176р/кг	220р/кг	900
4	Вареная Докторская Дубки (МК Дубки)	кг	1,5	215р/кг	270р/кг	800
5	Вареная Молочная Дубки (МК Дубки)	кг	1,5	215р/кг	270р/кг	750
6	Колбаса ДОМАШНЯЯ (МК Волгоградский)	кг	1,5	314р/кг	376р/кг	600
7	Колбаса Докторская от ВМК (Царь продукт)	кг	2,7	162р/кг	203р/кг	2000
8	Говяжья Люкс в/к (МК Новониколаевский)	кг	1	310р/кг	370р/кг	400
9	Колбаса молочная (Хуторок)	кг	1	154р/кг	220р/кг	1000
10	Славяночка (Приосколье)	кг	1	254р/кг	318р/кг	2000

9. Основные достижения 2021 г.

- Увеличение объема продаж с 328 тонн до 369 тонн за год. (среднемесячно с 24 тонн до 27,5 тонн) общий прирост 41 тонна, что составляет 13%.
- Увеличение средней цены с 255 рублей до 303 рублей.
- Увеличение средней отгрузки в кг на одну ТТ с 11 до 13 кг.
- Снижение затратной части по возвратам с 2,5% в 2021 г. до 2,2% в 2022 г.
- Снижение уровня дебиторской задолженности до уровня ниже 5%
- Снижение уровня затрат на логистику с 22 руб на кг. до 18 руб на кг.

10. Цели и задачи на 2022 г.

1. Выполнение годового плана продаж (увеличение доли рынка с 3% до 4% при годовом объеме 415000 кг.)

- Увеличение средней отгрузки в ТТ до 15 кг. до 30.06.2022 г.
- Увеличение качественных посещений на 1 ТТ до 8 раз в месяц.
- Увеличение количества отгрузок на клиента до 4 в месяц до 30.06.2022 г.
- Расширение объема продаж по товарным категориям в разрезе одной ТТ с 5,6 ТК до 8 ТК.
- Увеличение АКБ в разрезе одного ТП до 70 ТТ.
- Нарастить существующую КБ путем возобновления работы с ПКБ, ОКБ, планирую до конца Июня 2022.
- Повысить эффективность посещений до плановых показателей 60% до 01.06.2022 г.

2. Вывести отдел продаж на самоокупаемость до Декабря 2022 г.

- Увеличение коммерческой наценки по отделу на 13%.
- Уменьшение затрат на доставку по территории до 18 руб/кг.
- Увеличить средний рубль в продажах до 330 р. путем продажи более дорогих позиций к Декабрю 2021 г.

3. Удержание ПДЗ на уровне ниже 5%.

4. Снижение возврата продукции с торговых точек до 2%

- Работа с ассортиментом в торговых точках, мониторинг наличия продукции, чек-лист Эффективных посещений.
- Проведение адресных акций, дегустаций для конечного потребителя, ротация товара.

11. Ёмкость рынка колбасных изделий территории

Населённый пункт	Численность населения	Норматив потребления, кг./чел./мес.	Ёмкость рынка, кг./мес.	Ёмкость рынка, кг./год.	Продажи, кг./год.	Доля продаж %
р.п.Алексеевский	19000,00	0,80	15200,00	182400,00		
р.п. Даниловский	19000,00	0,80	15200,00	182400,00		
р.п Еланский	36000,00	0,80	28800,00	345600,00		
г.Жирновск	47000,00	1,00	47000	564000,00		
р.п. Иловля	34000,00	0,80	27200,00	326400,00		
г. Калач на Дону	62000,00	1,00	62000,00	744000,00		
г.Камышин	127000,00	1,00	127000,00	1524000,00		
р.п. Киквидзенский	18000,00	0,80	14400,00	172800,00		
х.Клетский	19000,00	0,80	15200,00	182400,00		
г.Котельниковский	36000,00	1,00	36000,00	432000,00		
р.п. Котовский	38000,00	0,80	30400,00	364800,00		
р.п. Кумылженский	23000,00	0,80	18400,00	220800,00		
г. Михайловка	66000,00	1,00	66000,00	792000,00		
р.п.Нехаевский	17000,00	0,80	13600,00	163200,00		
г. Новоанненский	41000,00	1,00	41000,00	492000,00		
р.п. Новониколаевский	25000,00	0,80	20000,00	240000,00		
р.п. Октябрьский	24000,00	0,80	19200,00	230400,00		
р.п. Ольховский	20000,00	0,80	16000,00	192000,00		
р.п Руднянский	19000,00	0,80	15200,00	182400,00		
г. Серафимович	27000,00	1,00	27000,00	324000,00		
г. Суровикино	36000,00	1,00	36000,00	432000,00		
р.п. Фролово	41000,00	0,80	32800,00	393600,00		
р.п. Чернышковский	18000,00	0,80	14400,00	172800,00		
г.Борисоглебск	60000,00	1,00	60000,00	720000,00		
г.Балашов	107000,00	1,00	107000,00	1284000,00		
г.Урюпинск	42000,00	1,00	42000,00	504000,00		
ИТОГО ПО ОП Поляков В.В.	1 021 000		947 000	11 364 000	423 000	4%
Справочно					511 000	4,5%

12. План продаж на 2022 г.

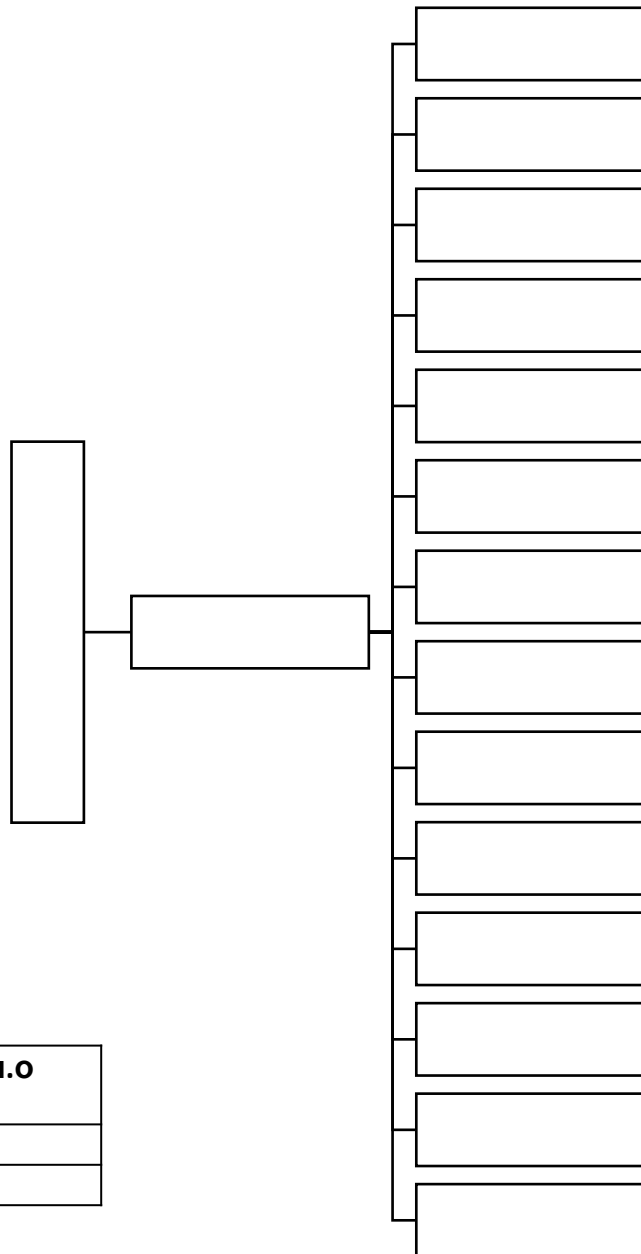


12. План продаж на 2022 г.

Показатель / период	Январь	Февраль	Март	ИТОГО I кв.	Апрель	Май	Июнь	ИТОГО II кв.
Сезонный тренд, %	-26%	0%	9%		24%	10%	9%	
Прирост по отделу %		7%	20%		15%	17%	29%	
План продаж	20 100	21 600	26 000	67 700	30 000	35 000	45 000	110 000
Средняя цена	282	282	285	283	285	287	288	287
Оборот, руб.	5 600 100	6 091 200	7 410 000	19 159 100	8 550 000	10 045 000	12 960 000	31 533 333

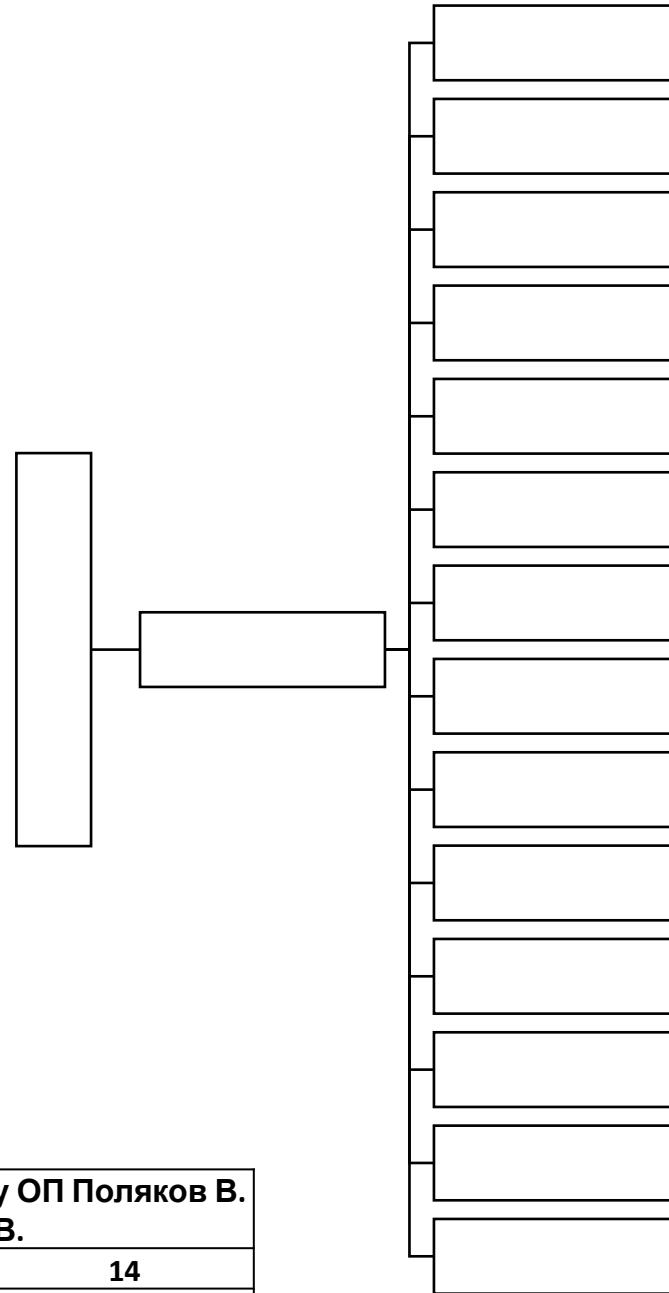
Показатель / период	Июль	Август	Сентябрь	ИТОГО кв. III	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	ИТОГО IV кв.
Сезонный тренд, %	13%	-12%	-7%		1%	-9%	19%	
Прирост по отделу %	-4%	-2%	-10%		-11%	-8%	28%	
План продаж	43 000	42 000	38 000	123 000	34 000	31 300	40 000	105 300
Средняя цена	288	289	289	289	290	290	295	292
Оборот, руб.	12 384 000	12 138 000	10 982 000	35 506 000	9 860 000	9 077 000	11 800 000	30 712 500

13. Структура отдела продаж 2021 г.



Итого по штату ОП и.о Садовников А.А	
ТП	14
СВ	1

14. Структура отдела продаж 2022 г.



Итого по штату ОП Поляков В.	
	В.
ТП	14
СВ	1

15. Расчет промо – мероприятий 2022 г.

Мероприятия	Бюджет, руб./год.	Целевая аудитория	Комментарии
1	2	3	4
Дегустации в ТТ	85 000,00 Р	Конечный потребитель	14 ТТ в месяц (1 ТТ на 1 ТП) * 504 руб 1 ТТ = 168ТТ *504 руб = 84672р. (за год)
Пробники для ТТ	36 000,00 Р	Руководство ТТ	3 000 руб на месяц. 3000*12 = 60 000 руб (год)
Ценники изготовление	1 000,00 Р	Оформление витрин в РТТ	Расчёт 5000 шт * 0,20 руб. = 1000 руб
Презенторы для ТП	14 000,00 Р	Сотрудники в РТТ	Расчет 14ТП * 500 руб/шт = 7 000 руб * 2 раза (плановая замена) = 14 000 р.
Промо-акции n+1	324 000,00 Р	Руководство ТТ, ЛПР	Расчет 900АКБ*50%(конверсия)*60 (ср.цена бонуса)=27000 руб/мес=324000руб/год
Ретро-бонусы	180 000,00 Р	Руководство ТТ	Расчет 5АКБ*100000*3%*12=180000
ИТОГО	640 000,00 Р		

Норма на 1 дегустацию для РТТ

	промоакции	вес	ср цена	стоимость
1	Варенная ГОСТ	0.4	280	112 р.
2	П/к	0,5	280	140 р.
3	В/к	0.35	280	98 р.
4	Сосиски	0.4	190	76 р.
5	Сардельки	0.4	195	78 р.
	Итого			504 р.

16. Календарный план маркетинговой активности на 2022г.

Вид активности	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	ИТОГО
Распределение по месяцам	0%	0%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	0%	20%	100%
Дегустации в торговых точках	0	0	10000	3000	10000	10000	10000	10000	3000	10000	0	13000	93000
Пробники для ТТ	0	0	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	0		28000
Ценники изготовление	0	0	100	100	100	100	100	100	100	100	0	200	1000
Презенторы для ТП	0	0	0	7000	0	0	0	0	7000	0	0	0	14000
Промо-акции n+1	0	0	32400	32400	32400	32400	32400	32400	32400	32400	0	64800	324000
Ретро-бонусы	0	0	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	0	36000	180000
ИТОГО	0	0	64000	64000	64000	64000	64000	64000	64000	64000	0	114000	640000

Комментарии:

1. Дегустации в ТТ - привлечение конечного потребителя внутри торговой точки.

2. Пробники в ТТ - ознакомление сотрудников ТТ с новыми продуктами компании, расширение ассортимента в ТТ, привлечение новых клиентов к сотрудничеству работающих и новых территориях)

3. Ценники - привлечение конечного покупателя в ТТ, повышение узнаваемости ТМ, повышение лояльности розничных и конечных покупателей

5. Презенторы для ТП - инструмент для продажи внутри торговой точки

6. Промо-акции n+1 – бонусная акция, увеличение ср. заказа, увеличение уходимости продукции с полки, лояльность в ТТ

7. Ретро-бонусы – лояльность в ТТ

18. Личный план на 2022г.

1. Стать Лучшим РОП в 2022 г.
2. Улучшить навыки работы с презентационными программами.
3. Закончить работы по благоустройству дачи.