

ОП Санкт-Петербург

Результаты работы в 2023г

Стратегия развития на 2024г

1. Конкурентное окружение в регионе
2. Результаты работы ОП по ОПиУ за 10мес 2023г и 2022г
3. Структура парка в эксплуатации
4. Результаты работы Отдела Развития ОП за 10мес 2023г
5. Градация парка по эффективности, план к перевыставлению
6. Стратегические цели ОП на 2024г
7. Зоны роста, мероприятия по проблемным зонам ОП для достижения стратегических целей

Конкурентное окружение в регионе

Анализ структуры рынка вендинга в регионе в 2023г

1. Расчет потенциала емкости рынка региона

Регион	Население (численность населения на обслуживаемой терр.)	Оценка потенциала рынка (ед ТА)	Оценка: кол-во чел на 1 ТА
Санкт-Петербург	8 000 000	14545	550

2. Конкуренты в регионе

№	Наименование конкурента	Используемые марки и модели оборудования			Ингредиенты	Оценка количества оборудования					Доля рынка общая
		в КУ	кофе ТА	снеки		КУ	Кофе ТА	Снеки	ТТ	итого	
1	ВендингПро	Jofemar G 23, G 250	Jofemar G 23, G 250, Opera, Kikko Max, Kikko ES6	Fast 1050	Италия, Россия	203	864	464		1531	12%
1	Петро,сервис	Реавендорс	Реавендорс, PEPSI, КУ, Opera, Fast 1050, Kikko Max	Fast 1050	Италия	100	1000	600		1700	13%
2	Ювенко	Rosso Touch	Кикко Макс, Rosso Touch	Rosso	Италия, Россия	50	700	250		1000	8%
3	Vendex (VendNext)	Necta	Opera, Fast 1050, Kikko Max, Kikko ES6, кофе корнеры Necta	Fast 1050	Италия	100	1000	700		1800	14%
4	Мегас	Necta	Кикко Макс, ес6, КУ, FAST, Opera, Fast 1050, Kikko Max, Kikko ES6, кофе корнеры Necta	Fast 1050	Италия	40	650	300		990	7%
5	Вендинг С	Necta	КУ, Кока-Кола, Opera, Fast 1050, Kikko Max, Kikko ES6, Vendo G,Drink, Unicum	Fast 1050, Vendo G,Drink, Unicum	Италия, Россия	40	700	260		1000	8%
6	Вендтим	Joffemar 250	Opera, Joffemar 250, Joffemar 546 Bluetec, Fast 1050, Kikko Max, Kikko ES6, Vendo G,Drink, Unicum	Fast 1050, Vendo G,Drink, Unicum	нет информации	15	300	100		415	3%
7	Кофе Сити, ИП Ковалевский		Kikko Max, Fast 1050	Fast 1050	нет информации		250	50		300	2%
8	Сибя,Вендинг	Necta	Opera, Necta Canto, Fast 1050, Kikko Max, Kikko ES6, кофе корнеры Necta	Fast 1050	Италия	40	450	310		800	6%
9	Лайфхакер (франшиза)	Jofemar G 23	КУ на Г23, Unicum		нет информации	500				500	4%
10	ВендингПартнер		Кикко Макс		Италия		200			200	2%
11	ИП Рузанов, Хачатурян, Семенов и др	Necta	Кикко Макс, Оперы		нет информации		1700	1300		3000	23%
ИТОГО:						885	6950	3870	0	13236	100%



BEANETTO
NATIONAL VENDING OPERATOR

Конкурентное окружение в регионе

№	Конкурент (рейтинг)	Используемые марки оборудования (производитель)	Производитель ингредиентов	Приоритетные категории	Сильные стороны	Слабые стороны	Изменения в работе конкурентов 2023г
1	Петро,сервис	AZKOEN, PEPSI, КУ, Opera, Fast 1050, Kikko Max	Италия	В основном объекты с самой высокой арендой, Торговые комплексы, Гипермаркеты Окей, Лента, брендовые автоцентры Дилеры, строительные производства, БЦ	Большой свой парк корпоративных авто, широкая линейка нового и современного оборудования, Автоматы напольные с 2,мя объемами стаканов/напитков, КУ с живыми сливками, новое современное оборудование, все ТА оснащены БН, очень сильно развито техническое оснащение ТА: установлены системы бесперебойного питания, оборудование располагается на поддоне, ТА узнаваемы на рынке, имеют характерный дизайн и качественное оформление, высокое техническое оснащение, идут в ногу со временем	качество напитков, высокие цены на кофе и снеки, практически не работают с маленькими стаканами, текучка кадров, много ТА установлено с высокой арендой, малое присутствие на закрытых объектах	больше нового оборудования, замена старого, резкий скачек цен на продукцию в ТА, активно меняют старое оборудование на новое
2	Ювенко	Кикко Макс, свои ТА от завода Юникум	Италия, Россия	не знаю, стал редко встречать	Хорошие связи, готовность предлагать высокую аренду	качество напитков, слабое обслуживание, неповоротливы, все происходит очень долго, высокий однообразный прайс, медленно и долго принимают решения, нет акций, нет инструментов лояльности	Уменьшилось присутствие в Спб (ТА стало мало), "сдулись", никакой реакции на действия конкурентов
3	Vendex (VendNext)	Opera, Fast 1050, Kikko Max, Kikko ES6, кофе корнеры Necta	Италия	Производства, заводы, ВУЗы, ГМ, размещены равномерно во всех категориях, гос учреждения	Свой парк корпоративных авто, широкая линейка вендингового оборудования, КУ с 3-мя видами объемов напитков, новое и современное оборудование, цены на производствах и заводах низкие/под клиента/сегмент, самая крупная вендинговая компания в Спб и Ленинградской области, установлено более 1800 ТА,	качество напитков, мало ТА с маленькими стаканами, много ТА установлено с высокой арендой, много политических ТА	появление КУ (активно развивают установки КУ), в течение года цены в ТА выросли не более чем на 10% (+5 руб).
4	Мегас	Кикко Макс, ес6, КУ, FAST, Opera, Fast 1050, Kikko Max, Kikko ES6, кофе корнеры Necta	Италия	Автоцентры Дилеры, ВУЗы, СДЮСШОРы, гос учреждения в основном объекты с самой высокой арендой	Быстро ставят ТА, активно ходят по развитию, внешний вид даже бу ТА приличный, быстрая реакция на поломки и на замену ТА при поломке, могут установить оборудование на новые объекты до 3 дней,	высокие цены, практически не работают с маленькими стаканами, много ТА установлено с высокой арендой, низкое присутствие на закрытых объектах	перешли с малого на 1,5 стакан и Ту гоу, стали активнее развиваться, резкий скачек цен на продукцию в ТА, активно развивают установки КУ
5	Вендинг С	КУ, Кока-Кола, Opera, Fast 1050, Kikko Max, Kikko ES6, Vendo G,Drink, Unicum	Италия, Россия	складские ТП, заводы, производства, супермаркеты запчастей, закрытые производства, БЦ, логистические парки	Могут предложить высокую аренду , менеджеры "пронырливые", правильные цены под сегмент/клиента, все ТА оборудованы БН, низкие цены 35-45 руб. на кофе, придерживаются низкого порога цен, не высокие цены на снековую продукцию, фигурирует наличка во взаимодействиях с клиентами	качество напитков, на некоторых объектах установлено старое оборудование Kikko ES6, не активно соглашаются на совместное повышение цены	появление КУ, в течение года цены в ТА выросли не более чем на 10% (+5 руб)
6	Вендим	Opera, Joffemar 250, Joffemar 546 Bluetec, Fast 1050, Kikko Max, Kikko ES6, Vendo G,Drink, Unicum		ГМ Леруа, ТРК, брендовые мебельные ТК, размещены равномерно во всех категориях	Хорошие связи и готовность предлагать высокую аренду, качество напитков, правильные цены под сегмент/клинта, на топовых объектах установлено самое современное оборудование Opera Touch, придерживаются низкого порога цен, в Леруа Мерлен при высокой аренде - цены на кофе 35-40руб., цены на снеки как в крупных сетевых магазинах.	внешний вид ТА, на некоторых объектах установлено старое оборудование Joffemar G250	В течение года цены в ТА практически не выросли
7	Кофе Сити, ИП Ковалевский	Kikko Max, Fast 1050		Коммерческие объекты: ТРК и ГМ, Пятерочка, ТЦ, Петрович и	качество напитков, внешний вид ТА, лезет на ТП активно, все ТА оборудованы БН, низкие цены 35-45 руб	Мало снековых ТА, не могут оперативно установить большое количество оборудования на новых	В течение года цены в ТА выросли не более чем на

Конкурентное окружение в регионе

№	Конкурент (рейтинг)	Используемые марки оборудования (производитель)	Производитель ингредиентов	Приоритетные категории	Сильные стороны	Слабые стороны	Изменения в работе конкурентов 2023г
8	Сибя, Вендинг	Opera, Necta Canto, Fast 1050, Kikko Max, Kikko ES6, кофе корнеры Necta		ТК и ГМ, размещены равномерно во всех категориях, гос учреждения и закрытые производства	новые ТА (есть в парке самое современное оборудование Necta Canto, Opera Touch), качество напитков, есть свое приложение на телефон с системой лояльности, скидками и взаимодействием между партнером и клиентом, высокое техническое оснащение, идут в ногу со временем, на всех аппаратах установлен БН, активно предлагают КУ к установкам и заменам	высокие цены на кофе, на некоторых локациях установлено старое оборудование Kikko ES,6	активно развивают установки КУ, заменяют старое оборудование на новое, в течение года цены в ТА выросли не более чем на 10% (+5 руб)
9	Лайфхакер (франшиза)	КУ на Г23, Unicum		Коммерческие объекты: ГМ, Пятерочка, ТЦ и др. ТК	внешний вид, качество напитков, самая быстрая реакция на поломку и обслуживание, узнаваемость бренда, красивая мебель, готовность предложить высокую аренду	обслуживание страдает, высокие цены на кофе, низкие технические знания по вопросу работы КУ, высокая стоимость закупки ингредиентов	Активно развивают установки КУ (ставят только КУ)
10	ВендингПартнер	Кикко Макс	Италия	БЦ, ТК мелкие	внешний вид, правильные цены под сегмент/ТП		активнее стали развиваться
11	ИП Рузанов, Хачатурян, Семенов и др	Кикко Макс, Оперы	нет информации	нет информации	лояльная ценовая политика, готовы демпинговать, подвижны.	старые автоматы	оперативно реагируют на прайсы, часто контролируют что бы было ниже нас на 3-7 рублей как бы мы не ставили.

3. Потенциал прироста вендингового парка

Регион	Общий потенциал региона	Конкуренты	Beanetto	Насыщенность рынка Итого	Доля рынка ФС Beanetto	Потенциал рынка
Санкт-Петербург	14545	11536	1520	13236	11,48%	1309

Выводы и решения:

1. Наши преимущества: **высокое качество напитка, своевременное качественное обслуживание, узнаваемость и доверие к бренду.**
2. Какие направления работы в конкурентной среде будут реализованы в 2024г: **проведение переговоров с конкурентами по совместному повышению цен на локациях. Более детальное изучение конкурентной среды. Составление базы конкурентов и цен (мониторинг).**

Конкурентное окружение в регионе



Результаты работы ОП по ОПиУ за 10мес 2023г и 2022г

Показатели	10мес 2022г	10мес 2023г	отклонение	% отклонения
ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ (Вся)	423 091 637	431 955 709	8 864 072	2%
ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ (Сеть)	349 478 203	389 680 223	40 202 020	12%
МАРЖИНАЛЬНЫЙ ДОХОД (Весь)	216 877 835	245 338 736	28 460 901	13%
МАРЖИНАЛЬНЫЙ ДОХОД (Сеть)	202 729 436	237 349 987	34 620 551	17%
Маржинальная рентабельность, % (Вся)	51%	57%	5,54%	
Маржинальная рентабельность, % (Сеть)	58%	61%	2,90%	
ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ (Все)	206 213 802	186 616 973	-19 596 829	-10%
ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ (Сеть)	146 748 767	152 330 236	5 581 469	4%
УСЛОВНО-ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ	157 596 680	181 958 326	24 361 646	15%
доля УПР от выручки	37,2%	42,1%	4,88%	
ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ/УБЫТОК ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ЕБИТДА)	59 281 155	63 380 410	4 099 255	7%
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (по ЕБИТДА),%	14,01%	14,67%	0,66%	
ПРИБЫЛЬ/УБЫТОК ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ без налога на прибыль (ЕАТ)	43 706 913	48 576 042	4 869 129	11%
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (по ЕАТ), %	10,33%	11,25%	0,92%	

Структура парка в эксплуатации

Направление	Колич. ТА по состоянию 30 ноя. 2023/2022				Выручка ДДС по итогам ноября 2023/2022				Средняя выручка ДДС на 1 ТА ноябрь 2023/2022			
	2022	2023	Откл. (шт)	Откл. (%)	2022	2023	Откл. (руб)	Откл. (%)	2022	2023	Откл. (руб)	Откл. (%)
Кофейные наполные ТА + ТА ToGo	885	864	-21	-2%	20 256 217	22 798 756	2 542 539	13%	22 888	26 387	3 499	15%
Снэковые ТА	468	464	-4	-1%	16 125 237	18 260 903	2 135 666	13%	34 456	39 355	4 900	14%
КУ Лайт	157	203	46	29%	3 340 428	4 697 787	1 357 358	41%	21 277	23 142	1 865	9%
ИТОГО:	1510	1531	21	1%	39 721 882	45 757 446	6 035 564	15%	21 277	23 142	1 865	9%

Результаты работы Отдела Развития ОП за 10мес 2023г

Период	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	ИТОГО
ПЛАН прирост	6	14	6	22	25	29	13	27	28	22	24	216

Итого ФАКТ прирост	8	21	13	8	10	13	7	9	9	10	12	120
Выполнение плана по установкам	133%	150%	217%	36%	40%	45%	54%	33%	32%	45%	50%	56%
Итого выполнение плана по приросту парка КУ												56%

ФАКТ кол-во эффективных выставлений	2	9	5	2	2	2	3	2	Решение по итогам декабря	Решение по итогам января	Решение по итогам февраля	27
Доля эффективных выставлений	25%	43%	38%	25%	20%	15%	43%	22%	#ЗНАЧ!	#ЗНАЧ!	#ЗНАЧ!	30%

ВЫВОДЫ, РЕШЕНИЯ:

НЕВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА ПО ВЫСТАВЛЕНИЯМ СВЯЗАНО С ПОСТОЯННОЙ НЕУКОМПЛЕКТОВАННОСТЬЮ ОП (2 ВАКАНСИИ МОР). НИЗКОЕ КАЧЕСТВО ПРИНИМАЕМЫХ КАНДИДАТОВ.

НЕОБХОДИМО МЕНЯТЬ ПОДХОД К ПОИСКУ МЕНЕДЖЕРОВ (РАСШИРЕНИЕ ОГРАНИЧЕНИЙ ПО КРИТЕРИЯМ КАНДИДАТОВ, УВЕЛИЧЕНИЕ КОЛ-ВА ПРОЗВОНОВ И ПРИГЛАШЕНИЙ НА СОБЕСЕДОВАНИЯ).

ТАКЖЕ НЕОБХОДИМО БОЛЕЕ КРИТИЧНО ПОДХОДИТЬ К ОЦЕНКЕ ЛОКАЦИЙ ДЛЯ ВЫСТАВЛЕНИЯ И СВОЕВРЕМЕННО СНИМАТЬ НЕЭФФЕКТИВНЫЕ ТА.

КРИТЕРИЙ ДЛЯ СНЯТИЯ В 1-2 КОНТРОЛЬНОМ МЕСЯЦЕ: ЕСЛИ В-А МЕНЕЕ 50% ОТ МИНИМАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВЫРУЧКИ ДЛЯ ПЕРЕХОДА В ОСНОВНОЙ ПАРК. ПО ИТОГАМ 3-Х КОНТРОЛЬНЫХ МЕСЯЦЕВ, СЛЕДУЮЩИХ ЗА МЕСЯЦЕМ ВЫСТАВЛЕНИЯ, ВСЕ ТА И КУ С ПОКАЗАТЕЛЕМ В-А МЕНЕЕ УСТАНОВЛЕННЫХ КРИТЕРИЕВ ДЛЯ ПЕРЕХОДА В ОСНОВНОЙ ПАРК ДОЛЖНЫ БЫТЬ СНЯТЫ В ТЕЧЕНИЕ СЛЕДУЮЩЕГО МЕСЯЦА.

Градация парка по эффективности, план к перевыставлению

Категория по выручке ТА	Количество ТА	Доля парка	Из них корпоративных	ЕВИТДА на 1 ТА
А (Сопровождение - эффективные)	693	49%	-	Выше 30000
В (Сопровождение - неэффективные)	149	11%	-	от 0 до 3000
С (Снятие/ Нерентабельные)	433	31%	305	< 0
Д (Снятие/ критические)	139	10%	115	< 6000
Итого:	1414	100%		

ABCD градация парка по эффективности



План выставлений ОП на 2024г

	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	2024г итого
Выставления ОП (с ТТ)	60	62	61	65	248
Выставления ОС	26	27	27	29	109
Выставления Колл центр	25	25	25	28	103
Выставления ТТ	12	12	12	12	48
ИТОГО:	111	114	113	122	460

Эффективность выставлений, не ниже	45%
Планируемое количество эффективных выставлений за год (460x45%)	207
Будет перевыставлено критических, нерентабельных.	152
Прирост парка составит, ед	53

Стратегические цели по развитию ОП на 2024г

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	
Выставления ОР (с ТТ)	18	20	22	22	22	18	18	21	22	22	22	21	248
Выставления МС	7	9	10	10	9	8	8	9	10	10	10	9	109
Колл центр	7	8	10	10	8	7	7	8	10	10	10	8	103
Выставления ТТ	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
Итого без ТТ	28	33	38	38	35	29	29	34	38	38	38	34	412
ИТОГО	32	37	42	42	39	33	33	38	42	42	42	38	460
Остается выставлений до прироста	310	277	239	201	166	137	108	74	36	-2	-40	-74	

Сотрудник	План на 1 человека в месяц. ТА	План ТТ	КЦ	Итого
Руководитель Отдела развития)	2			2
Менеджер по развитию	4	1	2,5	7,5
Менеджер по развитию	4	1	2,5	7,5
Менеджер по развитию	4	1	2,5	7,5
Менеджер по развитию	4	1	2,5	7,5
Менеджер по сопровождению	2			2
Менеджер по сопровождению	2			2
Менеджер по сопровождению	2			2
Менеджер по сопровождению	2			2
Менеджер по сопровождению	2			2

Критерии перехода из КП в ОП СПб										
	Выручка	В-А	Себестоимость %		Мотивация%		Аренда %		УПР-Аренда/1ТА	ЕБИТДА/1ТА
Коф. ТА	16700	15 030 ₽	23%	3 841 ₽	4,30%	718 ₽	10%	1 670 ₽	7195	3 276 ₽
Снэковые ТА	30000	27 000 ₽	52%	15 600 ₽	4,30%	1 290 ₽	10%	3 000 ₽	7195	2 915 ₽
КУ Лайт	17800	16 020 ₽	26%	4 628 ₽	4,30%	765 ₽	10%	1 780 ₽	7195	3 432 ₽
КУ Стандарт	40000	36 000 ₽	48%	19 200 ₽	4,30%	1 720 ₽	10%	4 000 ₽	7195	3 943 ₽

Показатели на 2024 год	
Выручка - Аренда КУ	16 000 ₽
Выручка - Аренда ТА	15 000 ₽
Выручка - Аренда СНЕК	27 000 ₽
Выручка - Аренда КУ Стандарт	36 000 ₽

Зоны роста, мероприятия по проблемным зонам ОП для достижения стратегических целей

Зоны роста ОП для выполнения стратегии и бюджета на 2024г

1. Выполнение плана ОП.
2. Переоценка.
3. Выполнение плана по перевыставлениям (с заданной эффективностью).
4. Обновление парка ТА и Снеков.
5. Повышение качества работы сервисной службы (на 7%).
6. Проработка критических ТА корпоративных контрагентов.
7. Вывод неэффективных ТА в зону эффективности (оптимизация).
8. Контроль изменений арендной платы (в т.ч. наличной арендной платы).
9. Возврат снятых рентабельных ТА.
10. Развитие проекта по ТТ.
11. Подключение ТА к ЦВС.

Зоны роста, мероприятия по проблемным зонам ОП для достижения стратегических целей

ОП	Невозвращенные ТА (за весь период 2019-окт2023)	Доля возвратов по требованию контрагента			План выставлений ОП ОР + КЦ + ОСна 2024г	План возврата потерянных рентабельных точек на 2024г	Доля выставлений- возвратов от кол-ва выставлений в 2024г
		Итого снято (2019-окт2023)	Итого возвращено (2019-окт2023)	Доля возвратов за весь период (2019-окт2023)			
Санкт-Петербург	129	152	23	15,13%	460	6	1,3%
Доля возвратов потерянных рентабельных по ОП %				15,13%			
Среднегодовое количество возвратов, ед				4,6			
План возвратов на 2024г, ед				6			
Конверсия возвратов от общего количества невозвращенных рентабельных, %				5%			

Зоны роста, мероприятия по проблемным зонам ОП для достижения стратегических целей

	Зона роста / Проблемная зона ОП / Наименование мероприятия	Цель (оцифровать)	Дата начала мероприятия	Дата завершения мероприятия	Ответственный в ОП, должность, ФИО	Обеспеченность ресурсами (достаточность, необходимость)
1	Повышение эффективности (ЕВITDA на 1ТА)		09.01.2024	31.12.2024	ИД, РОС	
	Повышение ср. цены на Кофе, Снек	Кофе с 48 до 54,9, Снек с 60 до 66, КУ с 81 до 100.	09.01.2024	31.12.2024	ИД, РОС	обеспечены
	Проведение переговоров с конкурентами по совместному повышению цен на локациях	Кофе с 48 до 54,9, Снек с 60 до 66, КУ с 81 до 100.	09.01.2024	31.12.2024	ИД, РОС	обеспечены
	Ротация критического и нерентабельного парка	Перевыставить 152 ТА	09.01.2024	31.12.2024	ИД, РОС	обеспечены
	Оптимизация неэффективных ТА	Оптимизировать 149 ТА	09.01.2024	31.12.2024	ИД, РОС	обеспечены
	Удержание показателя средняя аренда на 1 ТА (недопущение роста)	Аренда на 1 ТА не выше: Кофе - 4900, Снек - 4300, КУ - 3900	09.01.2024	31.12.2024	ИД, РОС	обеспечены
	Работа с корпоративным критическим парком	Критических - 115, нерентабельных - 305	09.01.2024	31.12.2024	ИД, РОС	обеспечены
	Замена оборудования на новые ТА, Снеки	48 ТА, 25 снеков	09.01.2024	31.12.2024	ИД, РОС, НИТО	Закуп оборудования
	Составление базы конкурентов, мониторинг цен		09.01.2024	31.12.2024	ИД, РОС, РОО	обеспечены
2	Выполнение плана по выставлениям ОР		09.01.2024	31.12.2024	ИД, НОР	
	Закрытие 2 вакансий МОР	2 МОРа	09.01.2024	30.01.2024	ИД, НОР, НР	обеспечены
	Обучение новых МОР стандартам работы, выход на плановые показатели	План по выставлениям	20.01.2024	28.02.2024	ИД, НОР	Закуп оборудования
3	Улучшение качества обслуживания	7%	09.01.2024	31.12.2024	ИД, НИТО, РОО	
	Закрытие вакансии выездного инженера	Принят 1 инженер	09.01.2024	30.01.2024	ИД, НИТО, НР	обеспечены
	Закрытие вакансии 1 оператора	Принят 1 оператор	09.01.2024	30.01.2024	ИД, РОО, НР	обеспечены
	Преведение переговоров с КА по подключению ТА к ЦВС	10 ТА в месяц	09.01.2024	31.12.2024	ИД, НИТО, РОС	обеспечены
4	Реализация проекта ТТ					
	Заключение договоров и выставление ТТ	48,00	09.01.2024	31.12.2024	ИД, НОР	Закуп оборудования
	Провести анализ рынка и найти вариант более дешевого оборудования с целью снижения минимальной суммы закупа ингредиентов		09.01.2024	31.01.2024	ИД, НОР	

Зоны роста, мероприятия по проблемным зонам ОП для достижения стратегических целей

Наименование неиспользуемого невостребованного имущества	Количество	Остаточная цена	Сумма	Что сделано	Решения, предложения
GSM модем Ультра А1	315	10 690	3 367 350	1. Продавали поставщику - больше не выкупает. 2. Выставлены на AVITO - откликов нет	Снизить цену, если не будет откликов списать
помпа 220	498	778	387 658	Выставили на AVITO по 600 руб	Если откликов не будет несколько раз снизить цену, потом списать
Терминал PAX D200 (рамка+конвектор)	17	20 147	342 493		Выставить на продажу через AVITO
QR-дисплей (232)	228	1 390	316 920	1. Предлагали выкупить поставщику - не востребованы. 2. Были выставлены на AVITO - откликов нет	Снизить цену, если не будет откликов списать
Кабель 3-057-EXE-TA	488	498	242 834	1. Продавали поставщику - больше не выкупает. 2. Выставлены на AVITO - откликов нет	Снизить цену, если не будет откликов списать
Кабель 3-058-EXEslave	486	498	241 868	1. Продавали поставщику - больше не выкупает. 2. Выставлены на AVITO - откликов нет	Снизить цену, если не будет откликов списать
Кабель 3-002-AudioJack	370	497	183 923	1. Продавали поставщику - больше не выкупает. 2. Выставлены на AVITO - откликов нет	Снизить цену, если не будет откликов списать
мотор одинарный малый чёрный	191	755	144 209		Выставить на продажу через AVITO
EmWi myvend	18	7 500	135 000		Выставить на продажу через AVITO
мотор одинарный голубой	139	755	104 948		Выставить на продажу через AVITO
Кабель U-089-QR-RS232-TTL	130	580	75 400	1. Предлагали выкупить поставщику - не востребованы. 2. Были выставлены на AVITO - откликов нет	Списать
Кабель 3-080-QR	145	390	56 550	1. Предлагали выкупить поставщику - не востребованы. 2. Были выставлены на AVITO - откликов нет	Списать
ИТОГО:			5 599 152		

Финансовые цели на 2024г

Показатели	Прогноз 2023г	План 2024г	отклонение	% отклонения
ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ (Вся)	526 062 780	609 170 646	83 107 866	16%
ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ (Сеть)	471 635 181	565 591 007	93 955 826	20%
МАРЖИНАЛЬНЫЙ ДОХОД (Весь)	300 651 266	359 399 724	58 748 458	20%
МАРЖИНАЛЬНЫЙ ДОХОД (Сеть)	287 226 371	346 471 785	59 245 414	21%
Маржинальная рентабельность, % (Вся)	57%	59%	1,85%	
Маржинальная рентабельность, % (Сеть)	60,9%	61,3%	0,36%	
ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ (Все)	225 751 944	249 746 921	23 994 976	11%
ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ (Сеть)	167 296 680	199 508 222	32 211 542	19%
УСЛОВНО-ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ	220 454 754	227 401 378	6 946 624	3%
доля УПР от выручки	41,9%	37,3%	-4,58%	
ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ/УБЫТОК ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ЕБИТДА)	80 504 284	132 406 346	51 902 062	64%
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (по ЕБИТДА),%	15,30%	21,74%	6,43%	
ПРИБЫЛЬ/УБЫТОК ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ без налога на прибыль (ЕАТ)	57 971 304	78 053 255	20 081 951	35%
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (по ЕАТ), %	11,02%	12,81%	1,79%	