



ПЛАН ПРОДАЖ 2016

Таблица 1. Объем продаж ООО «АЛТЕХ» за 2013-2015* гг. и план на 2016 г. (в разбивке по месяцам), руб.

Месяц	2013	2014	2015 план	2015 факт*	% выполнения плана 2015*	План 2016
январь	975 428	1 559 762	2 500 000	1 682 705	67,3%	2 106 280
февраль	5 765 962	5 407 860	7 000 000	1 455 504	20,79%	4 076 600
март	5 267 286	3 334 011	7 700 000	4 582 364	59,51%	6 222 080
апрель	7 257 620	8 018 117	10 000 000	9 008 461	90,08%	11 008 180
май	3 412 187	1 586 476	5 000 000	4 873 726	97,47%	6 595 600
июнь	2 923 438	3 056 596	6 500 000	2 126 720	32,72%	5 066 140
июль	6 184 322	1 966 530	5 500 000	5 352 943	97,33%	6 976 870
август	1 835 953	3 077 395	6 000 000	4 347 675	72,46%	6 330 670
сентябрь	3 458 116	2 826 133	8 300 000	6 093 468	73,42%	9 099 790
октябрь	нет данных	683 040	4 000 000	2 126 188	53,15%	5 168 190
ноябрь	572 300	1 129 684	3 500 000	1 600 000	45,71%	4 055 190
декабрь	752 000	2 501 115	4 000 000	4 000 000	100%	3 959 640
ИТОГО	38 405 162	35 146 719	70 000 000	47 249 754	67,5%	70 665 230

Рост продаж в 2015 г. по сравнению с 2014 г. составит 30,17%*. Рост плана 2016 г. по сравнению с 2015 г. годом составит

* прогнозный показатель

Таблица 2. Региональная структура продаж ООО «АЛТЕХ» в 2014-2015* гг., руб.

Регион	Объем продаж в 2014 г., руб.	Удельный вес, %	Объем продаж в 2015 г., руб.	Удельный вес, %
Алтайский край	24 105 761	68,59%	38 274 476	81,00%
Новосибирская область	4 844 715	13,78%	1 878 194	3,98%
Омская область	797 481	2,27%	1 801 174	3,81%
Тюменская область	1 422 028	4,05%	1 646 221	3,48%
Красноярский край	2 874 860	8,18%	1 448 254	3,07%
Кемеровская область	1 021 278	2,91%	1 089 100	2,30%
Прочие регионы России	80 596	0,23%	757 853	1,60%
Республика Казахстан			354 483	0,75%
ИТОГО	35 146 719	100,00%	47 249 754	100,00%

Наибольший удельный вес в структуре продаж занимают продажи в Алтайском крае. Их доля в 2015 г. по сравнению с 2014 г увеличилась на 12,41% (68,59% до 81%).

Стартовали продажи в Свердловской и Томской областях, Республике Казахстан.

** прогнозный показатель ** - размер компенсации по постановлению 1432 включен в выручку в 2015 г. в соответствии с регионом продажи техники*

Структура продаж техники и запасных частей ООО «АЛТЕХ» в 2014-2015* гг. , %

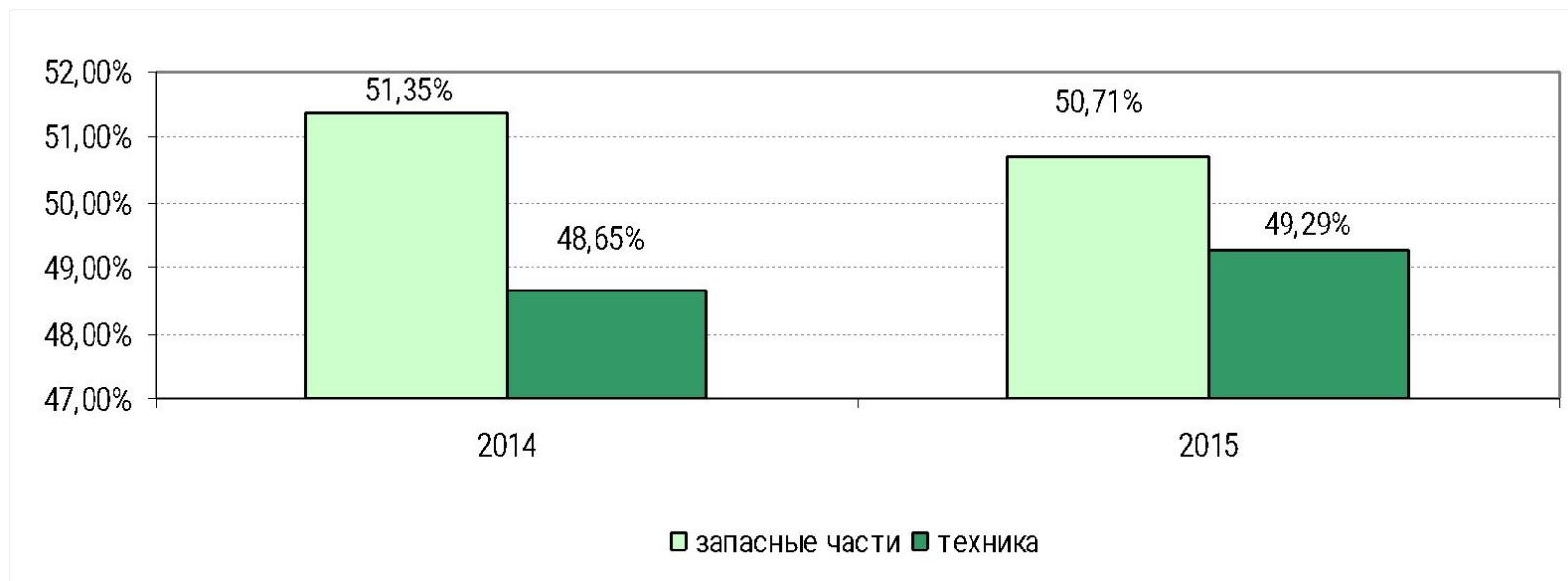


Рисунок 2. Удельный вес продаж техники и запасных частей в общем объеме продаж ООО «АЛТЕХ» в 2014-2015*

Доля продаж техники в 2015* г. увеличится на 0,64%, при этом прогнозируется рост количества проданной техники на 21 единицу (с 30 до 51 единицы техники, на 70%) по сравнению с 2014 г.

В 2015 г. объем продаж техники был на 45% обеспечен продажами техники с госсубсидиями в рамках постановления 1432.

* прогнозный показатель

Дебиторская задолженность в период с 19.11.2014 по 19.11.2015 гг.

На 19.11.2014 общая сумма дебиторской задолженности ООО «АЛТЕХ» составила 13 574 236 рублей, из них просроченной дебиторской задолженности 6 361 866 рублей, что составляет 46,87% от общей суммы дебиторской задолженности.

На 19.11.2015 общая сумма дебиторской задолженности составила 5 818 772, из них 3 723 932 рубля просроченной дебиторской задолженности, что составляет 64% от общей дебиторской задолженности.

Таким образом, в период с 19.11.14 по 19.11.2015 гг. размер дебиторской задолженности снизился на 57%, размер просроченной дебиторской задолженности снизился на 41%.

КПДЗ увеличился с 0,47 до 0,64, что обусловлено меньшими темпами снижение просроченной дебиторской задолженности по сравнению с темпами снижения ее общей суммы.

Таблица 3. План продаж ООО «АЛТЕХ» на 2016 г. по менеджерам (в разбивке по месяцам), руб.

Месяц	План продаж по менеджерам				План на месяц, руб.	Доля месяца в плане на год, %	Доля Нарастающим итогом, %
	Аксёнова Е.В.	Нузурова Л.В.	Нузуров Р. М.	Санина Ю.И.			
январь	526 570	526 570	526 570	526 570	2 106 280	2,98%	2,98%
февраль	1 019 150	1 019 150	1 019 150	1 019 150	4 076 600	5,77%	8,75%
март	1 555 520	1 555 520	1 555 520	1 555 520	6 222 080	8,81%	<u>17,55%</u>
апрель	2 752 045	2 752 045	2 752 045	2 752 045	11 008 180	15,58%	33,13%
май	1 648 900	1 648 900	1 648 900	1 648 900	6 595 600	9,33%	42,47%
июнь	1 266 535	1 266 535	1 266 535	1 266 535	5 066 140	7,17%	<u>49,64%</u>
июль	1 744 217,5	1 744 217,5	1 744 217,5	1 744 217,5	6 976 870	9,87%	59,51%
август	1 582 667,5	1 582 667,5	1 582 667,5	1 582 667,5	6 330 670	8,96%	68,47%
сентябрь	2 274 947,5	2 274 947,5	2 274 947,5	2 274 947,5	9 099 790	12,88%	<u>81,34%</u>
октябрь	1 292 047,5	1 292 047,5	1 292 047,5	1 292 047,5	5 168 190	7,31%	88,66%
ноябрь	1 013 797,5	1 013 797,5	1 013 797,5	1 013 797,5	4 055 190	5,74%	94,40%
декабрь	989 910	989 910	989 910	989 910	3 959 640	5,60%	<u>100,00%</u>
Итого:	17 666 307,5	17 666 307,5	17 666 307,5	17 666 307,5	70 665 230	100,00%	

Таблица 4. Динамика объема продаж 2014-2015* гг. и план продаж на 2016 г. по менеджерам ООО «АЛТЕХ»

Менеджер	Объем продаж за 2014 г., руб.	Объем продаж за 2015 г., руб.	План продаж на 2016 г., руб.	Прирост плана 2016 г. к факту 2015 г., в %
<i>Аксёнова Е.В.</i>	58 507,00	1 519 210,11	17 666 307,50	1162,86%
<i>Нузурова Л.В.</i>	12 346 565,00	17 377 080,23	17 666 307,50	101,66%
<i>Нузуров Р.М.</i>	7 089 567,60	10 496 743,83	17 666 307,50	168,30%
<i>Санина Ю.И.</i>	14 327 078,80	14 043 830,55	17 666 307,50	125,79%
<i>Гусев А.Н</i>	1 495 068,00			
ИТОГО	35 146 719,40	43 503 138,72**	70 665 230	162,44%

В 2016 г. планируется увеличение продаж на 62,44% по сравнению с объемом продаж 2015* г.

* прогнозный показатель ** - без учета сумма компенсации по постановлению 1432.

Таблица 1. План продаж техники ООО «АЛТЕХ» на 2016 г.

План продаж на 2016 год 70 665 230

<i>Наименование техники</i>	<i>Объем продаж</i>	
	<i>в штуках</i>	<i>в рублях</i>
Борона дисковая прицепная БДП-6х4М Р33.19.00.000	11	11 838 640
Борона дисковая прицепная БДП-4х4М Р33.18.00.000, шт	2	1 418 000
Борона дисковая полуприцепная БДП-6х2 Р33.59.00.000, шт	1	920 000
Борона дисковая прицепная БДП-4х2 Р33.52.00.000, шт	2	1 163 600
Плоскорез-глубокорыхлитель ПГ-5 Р33.61.00.000	8	2 518 520
Плуг восьмикорпусный ПЛН-8-35 Р33.137.00.000	5	1 439 900
Плуг полунавесной ПП-9-35 Р33.37.00.000	2	1 043 020
Плуг чизельный глубокорыхлитель ПЧП-4,5 Р33.49.00.000	3	2 060 190
Каток ПЧ-4,5 Р33.09.03.000	9	1 616 340
Плуг чизельный ПЧ-4,5 Р33.09.00.000-02 (со срезным болтом)	12	4 015 440
Плуг чизельный ПЧ-6 Р33.24.00.000 с Рабочим органом Р33.09.02.500	2	2 539 460
Сеялка зерновая прессовая СЗП.00.000-01	10	5 926 000
ИТОГО	67	36 499 110

В 2016 г. планируется реализовать 67 единиц техники (прирост к 2015 г. 31,37%) на сумму 36 499 110 руб., что составит 51,65% от общего объема продаж планируемого на 2016 г.

SWOT-анализ

Сильные стороны (Strengths)

1. Присутствие ООО «Алтех» в структуре ГК «АЛМАЗ», как следствие возможность максимального быстрого взаимодействия с другими подразделениями, возможность решения вопросов клиентов в минимальные сроки.
2. Наличие информации о потенциале производства, новинках и сроках их выхода на рынок.
3. Знание рынка региона.
4. Реализация известного потребителю продукта.

Слабые стороны (Weaknesses)

1. Внутренняя конкуренция с ТД «Алмаз», негативно отражающаяся на восприятии ГК «АЛМАЗ» клиентами и ухудшающая отношения между указанными подразделениями.
2. Конфликт с дилерами ТД «Алмаз» по поводу продаж ООО «Алтех» на закрепленных за ними территориях в РФ.
3. Низкий приоритет отгрузок по заявкам ООО «Алтех».

SWOT-анализ

Возможности (Opportunities)

1. Рост потенциального спроса на продукцию, вызванный:
 - снижением доли продукции иностранного производства из-за роста цен и санкций;
 - отсутствие четкой структуры дилерства в Алтайском крае.
2. Возможность продажи новинок, планируемых к выпуску ЗАО «РЗЗ» в 2016 г.
3. Продажа техники по постановлению 1432 и через РАЛ

Угрозы (Threats)

1. Снижение платежеспособности клиентов в следствие экономического кризиса.
2. Рост конкуренции на рынке.
3. Сокращение программ господдержки предприятий сельского хозяйства.

Основные направления деятельности для обеспечения выполнения планового показателя продаж в 2016 г.

1. Качественная проработка существующей базы клиентов, активные продажи с использованием CRM, а также системные командировки.
2. Расширение клиентской базы по Алтайскому краю, посредством сплошного обзвона потенциальных клиентов.
3. Маркетинговое обеспечение продаж:
 - POS-материалы, реклама в районных СМИ, продвижение запасных частей в сети Интернет;
 - разработка комплекса акций, направленных на стимулирование спроса и повышение активности клиентов (карта «АЛТЕХ-БОНУС», ежеквартальное стимулирование «закупщиков» клиентов за объем купленных запчастей).
4. Реализация техники в рамках программы субсидирования производителей сельхозтехники (постановление 1432).
5. Продажа товаров-новинок ассортиментного ряда.



**Спасибо за
внимание**