



# *English terms*

**Ольга Петрова**  
2016

# GENERAL TERMS

## Общие термины



bottle

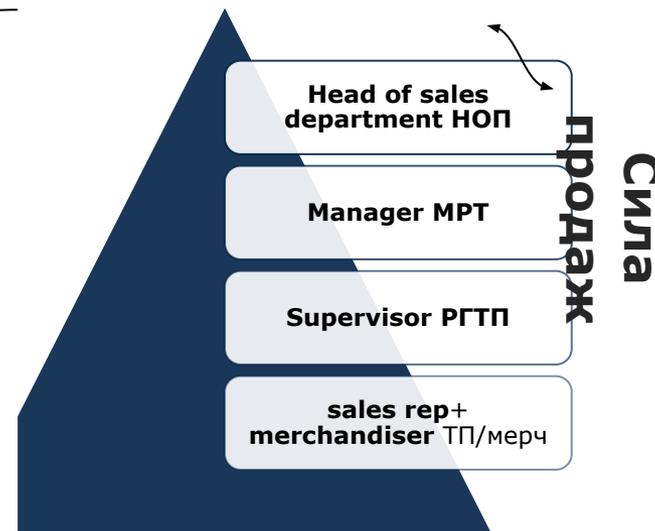
can

PET

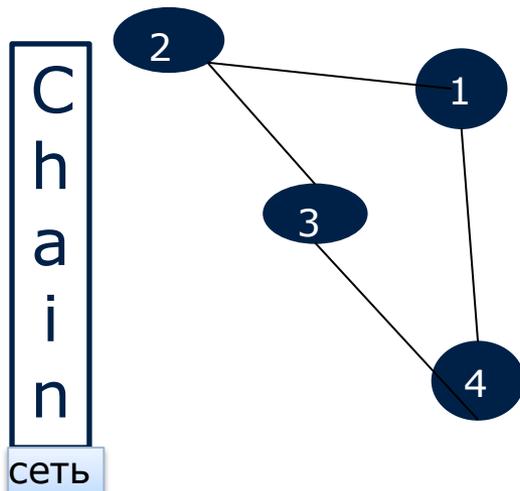
бутылка/банка/ПЭТ

+  
Sales department-  
Отдел продаж

# Sales force



cooler ХО



outlet Торговая точка

# EQUIPMENT



**Cooler: open/covered**



**pallet**



**Shelf (shelves) warm/cold**

NB! Оборудование  
ХО (открытое/закрытое)  
Паллет  
Полка (полки) теплая/холодная

# STEPS OF A VISIT



# ВИЗИТА



- Prepare (*подготовиться*)
- Evaluate the **outlet** (*оценить точку*)
- Check the back-up merchandise/**stock/goods** (*проверить товарные запасы*)
- Presentation (*презентация*)
- Conclusion (*заключение*)
- Merchandise (*мерчандайзинг*)
- Contact the **customer** (*контактировать с покупателем*)
- Administration (*администрирование*)
- Analyze the visit (*анализировать визит*)
- Influence the **automatic/self order** (*влиять на автозаказ*)

# Recourses

# ресурсы



- ✓ Palmtop (КПК)/ tablet computer (планшет)
- ✓ Permit for work in the **chain** (пропуск для работы в ТТ)
- ✓ POSm = **point of sales materials** (материалы на месте продаж)
- ✓ SKU **matrix** (матрица скую)
- ✓ **Planogram** (планограмма)
- ✓ Promo plan (промо план)



- ✓ Order form (бланк заказа)
- ✓ Merchandiser's booklet (буклет мерчандайзера)
- ✓ Plan of **activations** per month (план активаций на месяц)
- ✓ Certificates/price lists (сертификаты/прайс листы)

# Что за таинственная аббревиатура CSAPF ??? Ксапф ??? Скапф ???

# СИ ЭС ЭЙ ПИ ЭФ



Cooler Space



Assortment



Pricing



Floor

**Cooler Space** (ХО пространство) = **cooler** (охладитель) + **space** (место, площадь, космос)

**Assortment** = ассортимент

**Pricing** = ценообразование

**Floor** = пол, т.е. **Additional point of sales** (дополнительное место продаж)



**Cooler Space** –  
Холодильное  
оборудование

Стандарты работы с холодильным оборудованием в части хранения, размещения, обеспечения представленности продукции с оценкой экономической эффективности его использования



**Assortment** –  
Ассортимент,  
дистрибуция

Стандарты управления ассортиментом для обеспечения максимальной представленности фокусных брендов Компании



**Pricing** –  
Ценообразование,  
полочная цена

Стандарты работы с ценой в торговой точке в части сравнения с конкурентными ценовыми бенчмарками, управления наценкой и соблюдения уровня скидки



**Floor** –  
Представленность:  
мерчендайзинг и  
промоактивности

Стандарты использования ТМ инструментов для обеспечения максимальной представленности продукции и эффективной коммуникации с покупателем/потребителем

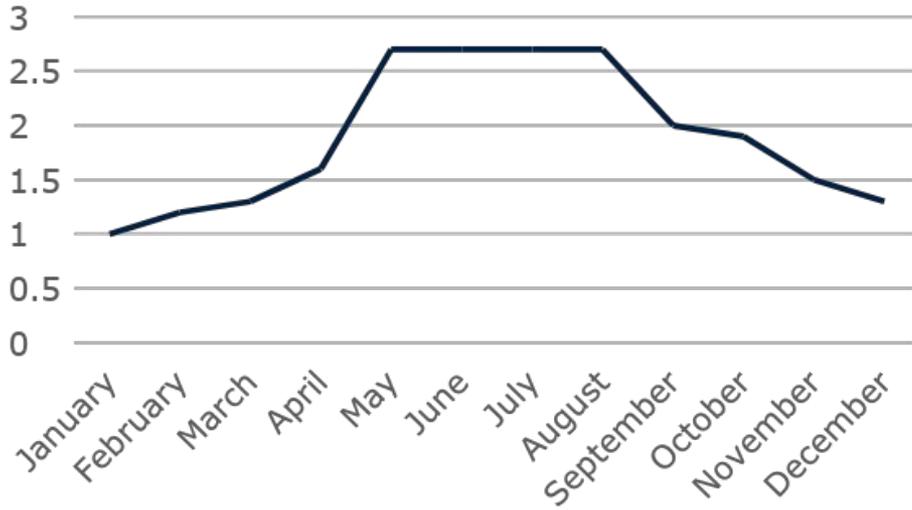
# Terms in presentations (термины в презентациях)



Share – доля  
Coverage – покрытие  
Frequency – частотность  
Door – дверь  
Secondary sales – вторичные продажи

Volume - объем  
Discount – скидка  
Distribution – дистрибуция  
Market – рынок  
Overdue – просроченный

# Diagrams: bar chart, pie chart, graph Диаграммы: столбовая, круговая, график



↑  
 increase  
 rise

↓  
 decrease  
 fall



- quarter 1
- quarter 2
- quarter 3
- quarter 4



- quarter 1
- quarter 2
- quarter 3
- quarter 4

—  
 stable  
 same

Sales – продажи  
 Quarter – квартал  
 Increase/rise – увеличиваться  
 Decrease/fall – уменьшаться  
 Stable – стабильный  
 Same – тот же самый/такой же

# Ingredients/ингредиенты



**90 % water/вода**

**Malt/солод:**

**barley/ячмень, wheat/пшеница  
rice/рис, rye/рожь, oat/овес**



**Нор/хмель**



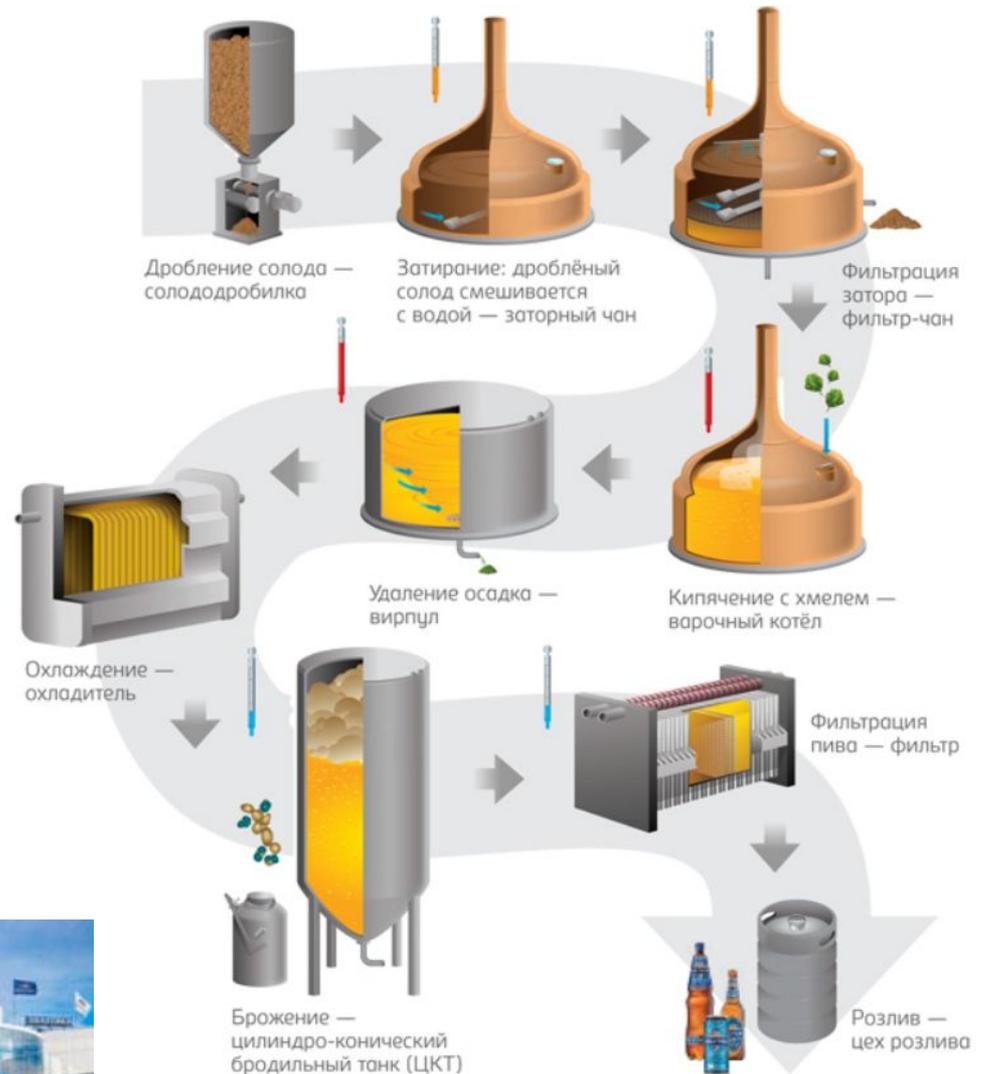
**Yeast/дрожжи**

**\*Wort/сусло**

# Production/производство



Русский	Английский
соложение	malting
прорастать	germinate
просушивать	dry
очищать	clean, refine
дробить	crush
затирание	mashing
смешивать	blend, mix
фильтровать	filter
кипятить	boil
котел	kettle, tank, tub
осадок	residue
охлаждать	chill, cool
бродить	ferment
розлив	filling



# Department, shopfloor ЦЕХ



Варочный цех  
Brewhouse



Цех розлива  
bottling department, packaging dept

цех бродильно-лагерный

fermentation-lager department

цех воздушно-компрессорный

air-compressor department

цех холодильный

refrigeration department

# Sale, selling – продажа №1



## Shelf life срок хранения

sell  
продать

write off  
списать

**expired product**  
просроченный  
продукт



High/low season =  
высокий/низкий  
сезон  
сезон  
высокий/низкий  
сезон



**OOS = out of stock**  
дефицит  
продукции на  
складе

# Sale, selling – продажа №2



## Visibility представленность



**RTM**  
(route to market)  
Маршрут от  
производителя  
к потребителю



**FACING** - фейсинг  
**SHelf SHARE** - доля полки  
**OFF-TAKE** – оффтейк –  
средние продажи на точку  
в день, выраженные в 0,5  
л.

**TURNOVER**  
оборот



**TARGET AUDIENCE** -  
целевая аудитория



Русский	Английский
Отгружать клиентам	Ship to customers
Себестоимость	Cost of goods sold (Cogs/Cos)
Отпускная цена	Transfer price
Ценовое позиционирование	Price positioning





# Financial indicators финансовые показатели

**Gross sales value** валовая выручка от продаж (после вычета НДС, акциза)  
**Net sales value** валовая выручка от продаж (после вычета НДС, акциза, скидок)  
**Return on investments** возврат на инвестиции

Assets  
активы

Liabilities  
пассивы



НДС - **Value added tax**  
 Налог на прибыль - **tax on profit**

Profit  
прибыль

Revenue  
выручка



Trade receivables  
Дебиторская  
Задолженность



Overdue Просроченная  
Дебиторская  
Задолженность

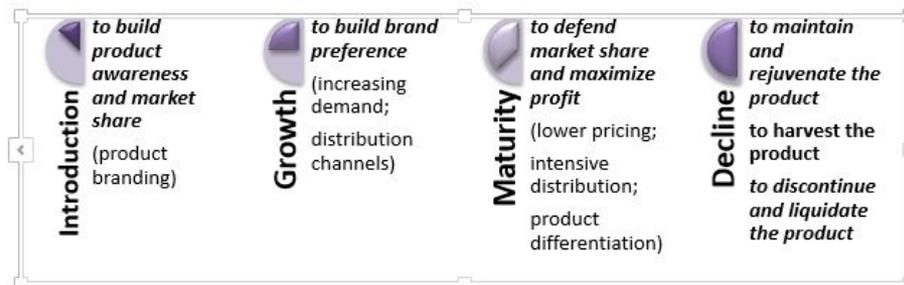
# Product – продукт и market environment - рыночная среда



Жизненный цикл продукта  
Product life cycle



Introduction Введение	Growth Рост	Maturity Зрелость	Decline Упадок
<b>Awareness</b> <i>осведомленность</i>	<b>Preference</b> <i>предпочтение</i>	<b>Defend market share</b> <i>защита доли рынка</i>	<b>Maintain</b> <i>сохранить</i>
<b>Branding</b> <i>брендинг</i>	<b>Distribution</b> <i>дистрибуция</i>	<b>Differentiation</b> <i>дифференциация продукта</i>	<b>Harvest</b> <i>получить максимум возможной прибыли</i>
			<b>Liquidate</b> <i>ликвидировать</i>





### Indicators

- **Economic performance** – экономические показатели
- **Business Output** – выпуск продукции
- **Income** – доход
- **Profitability** - прибыльность
- **Consumption** - потребление
- **Corporate Profits** - прибыль
- **Labor market** – рынок труда
- **Unemployment** – безработица
- **Staff turnover** – текучесть рабочей силы
- **Average Weekly Hours** – среднее количество часов в неделю
- **Hourly Earnings** – заработок в час
- **Labor Productivity** – продуктивность рабочей силы
- **Production** - производство
- **Capacity** – производство и мощность
- **Inventories** – реестр, инвентарь
- **Machinery, equipment** - оборудование



# О чем эти ругательства? ЕБЕ... что?



GDP - gross domestic product *валовый внутренний продукт*

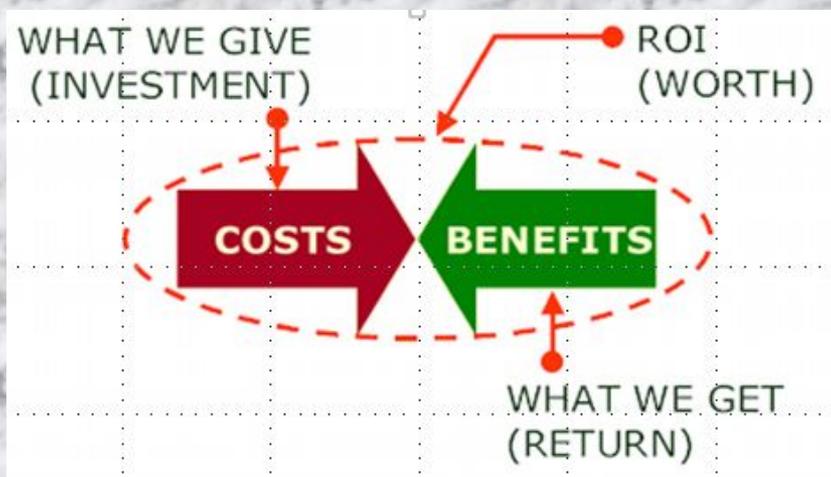
Profit = earnings/*заработок* (profit after tax/*прибыль после вычета налогов*) = net income/*чистый доход* (money minus expenditure/*деньги минус затраты*)

EBITDA - earnings before interest, tax, depreciation and amortization *прибыль до вычета расходов по выплате процентов, налогов, амортизации*

ROA - return on assets *рентабельность активов*

ROE - return on equity *рентабельность собственного капитала*

ROI - return on investments *окупаемость инвестиций*





# ANALYSIS



Define



Measure



Analyze



Improve



Control

Определить Измерить Проанализировать Улучшить Контролировать

# BRAND брэнд

Image	Образ
Loyalty	Лояльность
Awareness	Осведомленность
Recognition	Узнавание
Differentiation	Дифференциация
Extension/stretching	Растягивание

