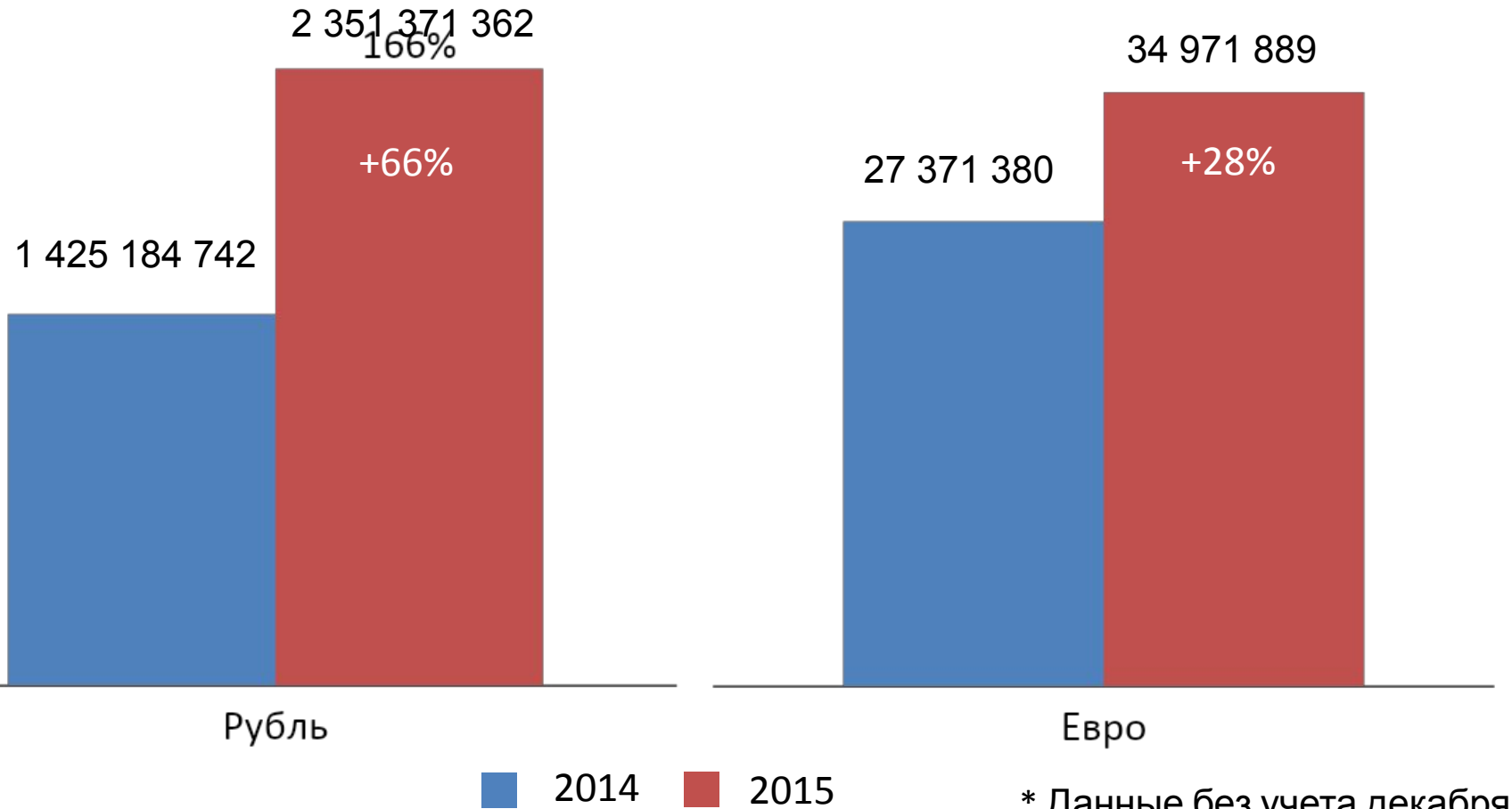


# Региональный отдел продаж

Итоги 2015 года, планы на 2016.

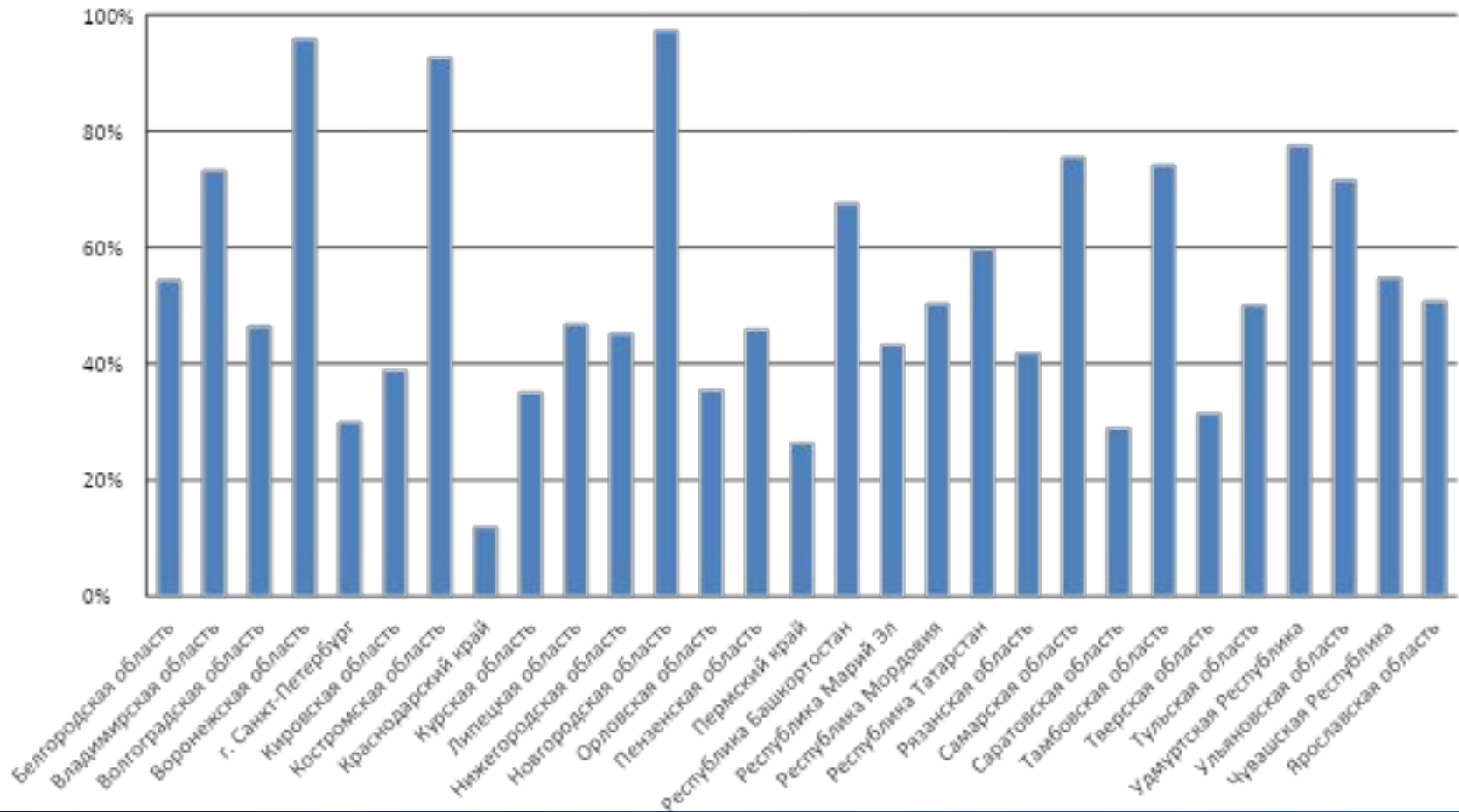
Васильева Евгения

## Процент роста продаж региона за 2015г.

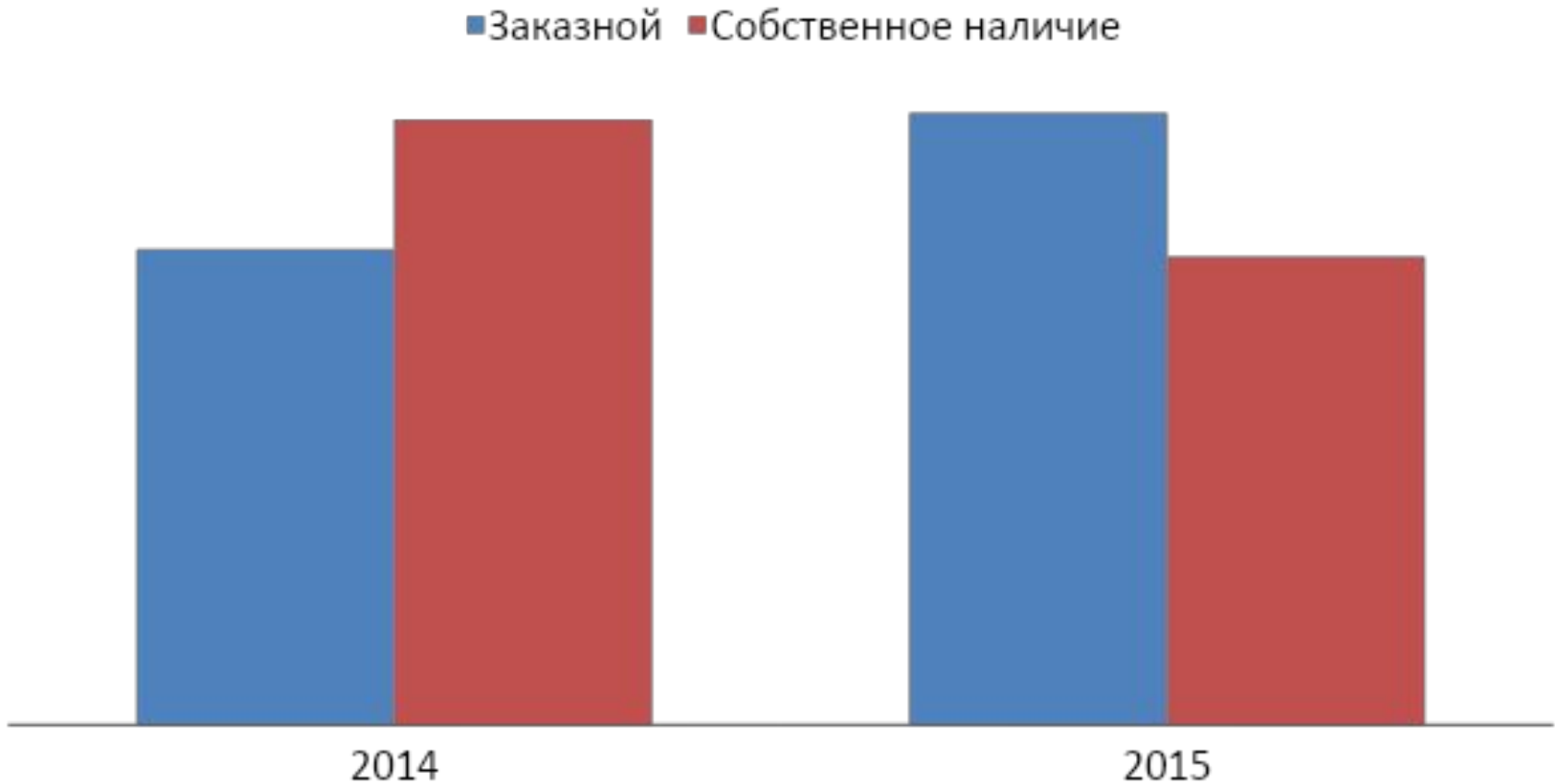


\* Данные без учета декабря 2015

# Процент покрытия рынка и плотность внутри региона



## Соотношение заказного и товара из наличия



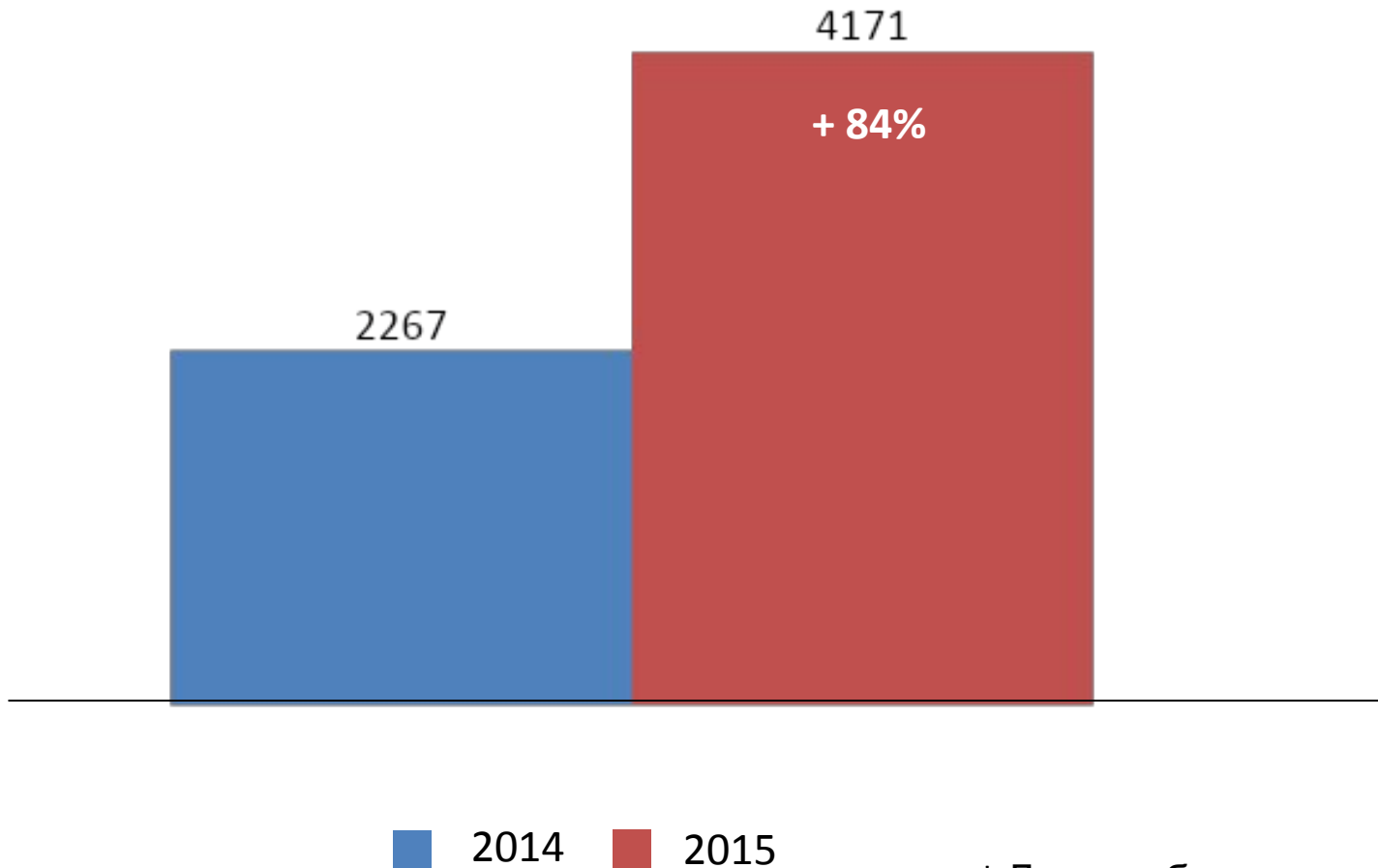
\* Данные без учета декабря 2015

## Количество торговых представителей в 2014 и 2015 гг.

- На текущий момент в нашей компании работает 36 квалифицированных торговых представителей в 56 городах России.
- В 2014 году количество торговых представителей составляло 26 сотрудников.



## Сравнение количества клиентов в 2014 и 2015 гг.



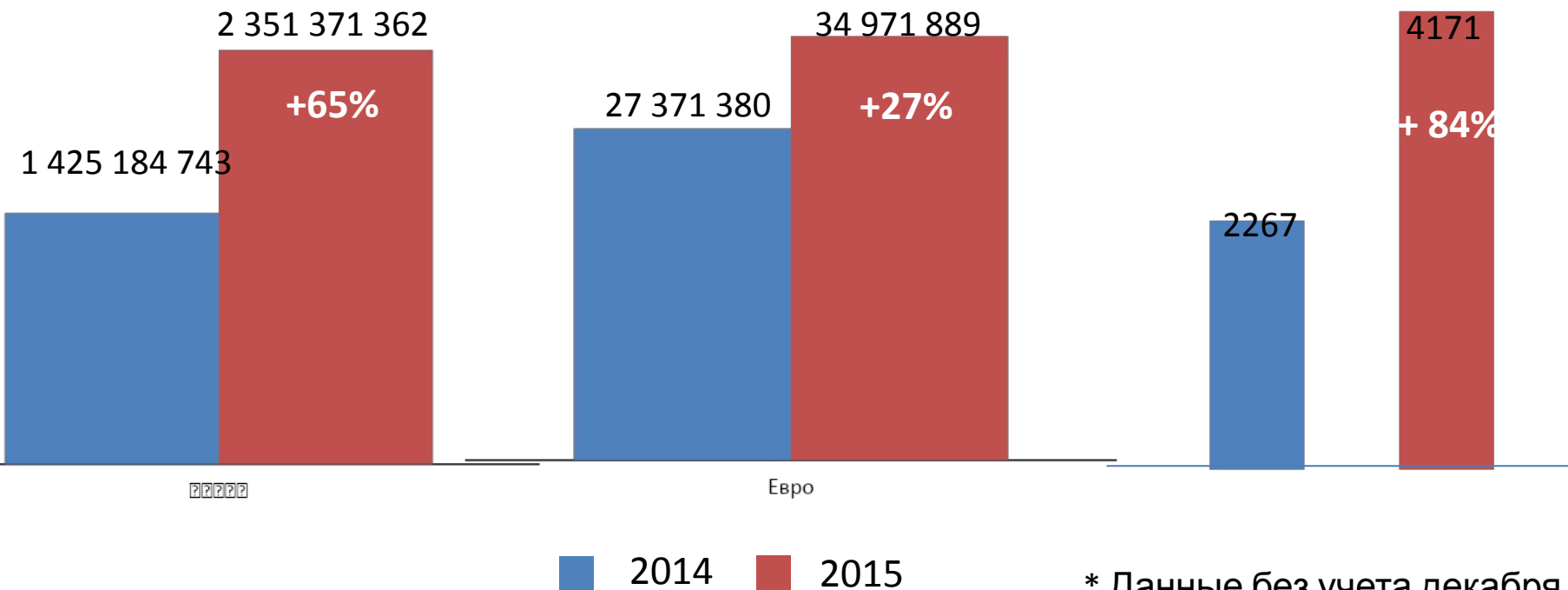
\* Данные без учета декабря 2015

## Сравнительный анализ оборота и количества клиентов в регионах за 2014 и 2015 гг.

Оборот, ₴

Оборот, €

Клиенты



\* Данные без учета декабря 2015

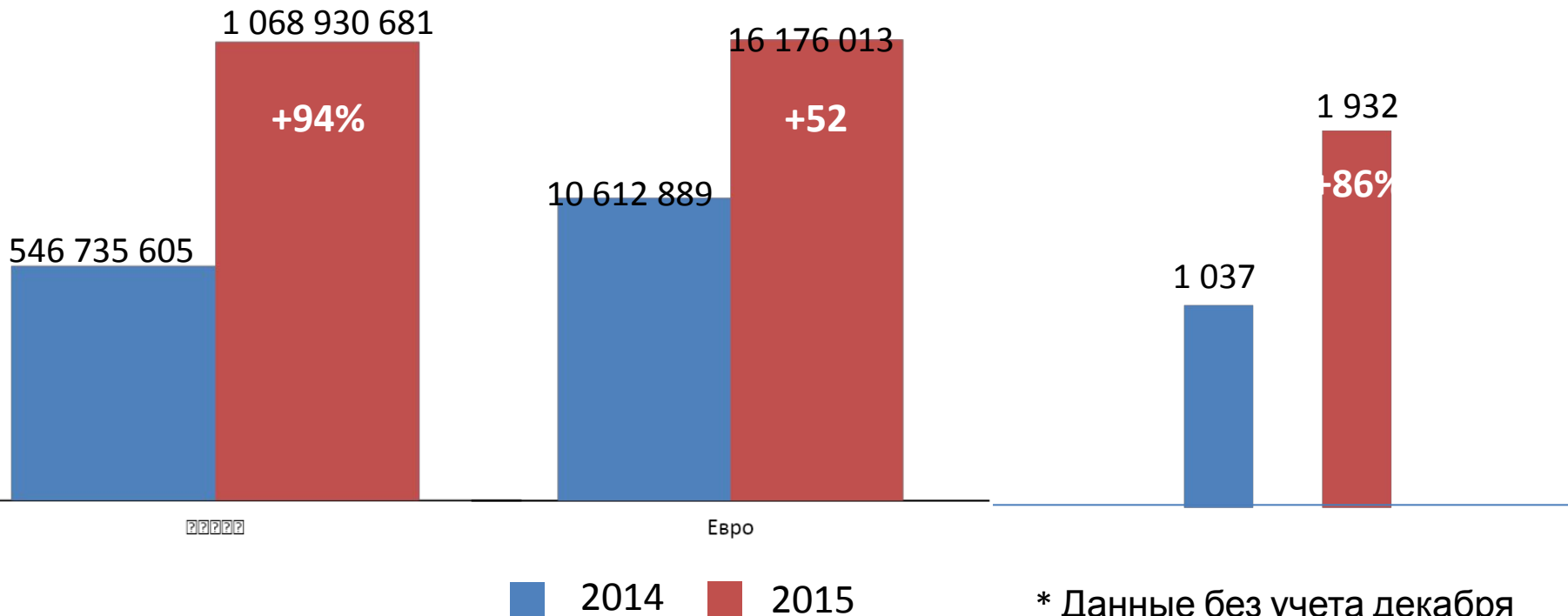


## Сравнительный анализ в регионе Приволжский Федеральный Округ за 2014 и 2015 гг.

Оборот, ₪

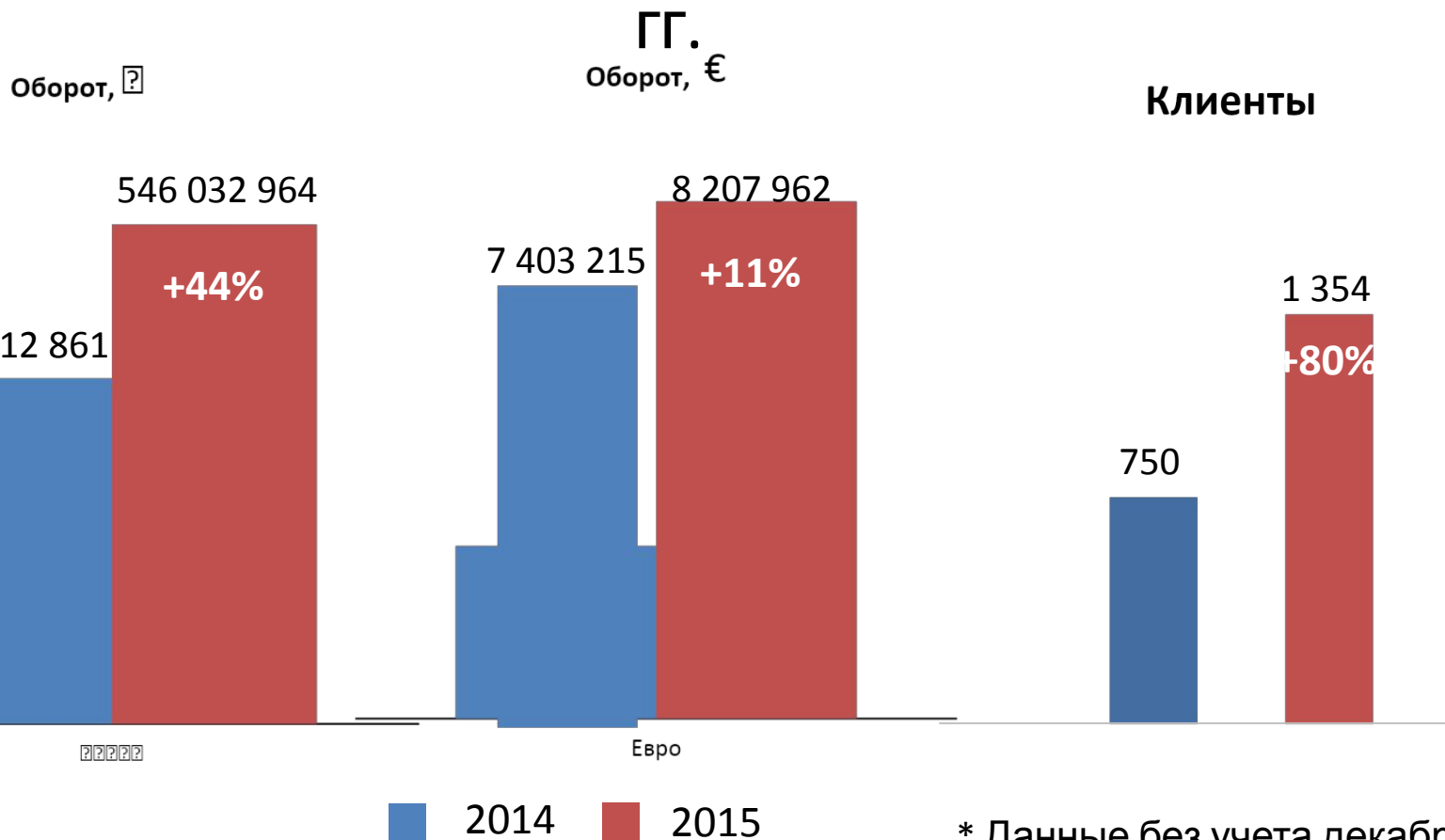
Оборот, €

Клиенты



\* Данные без учета декабря 2015

# Сравнительный анализ в регионе Центральный Федеральный Округ за 2014 и 2015



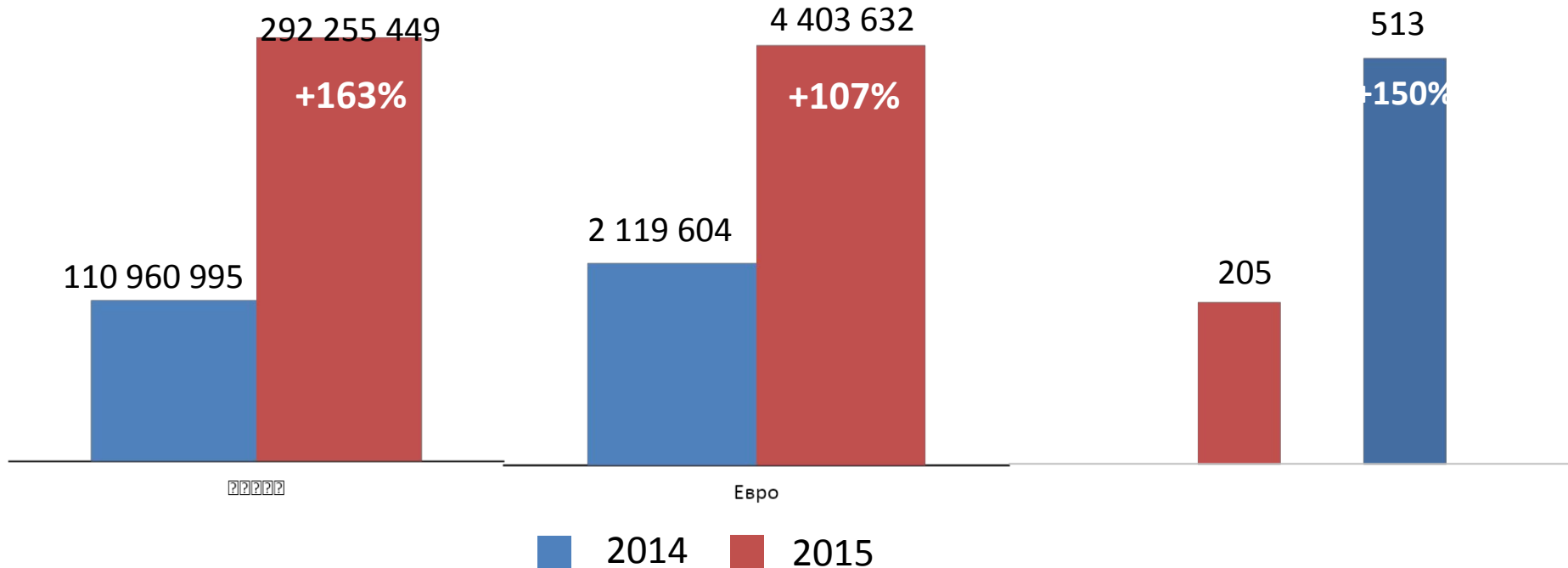
\* Данные без учета декабря 2015

## Сравнительный анализ в регионе Северо-Западный Федеральный Округ за 2014 и 2015г.

Оборот, руб

Оборот, €

Клиенты



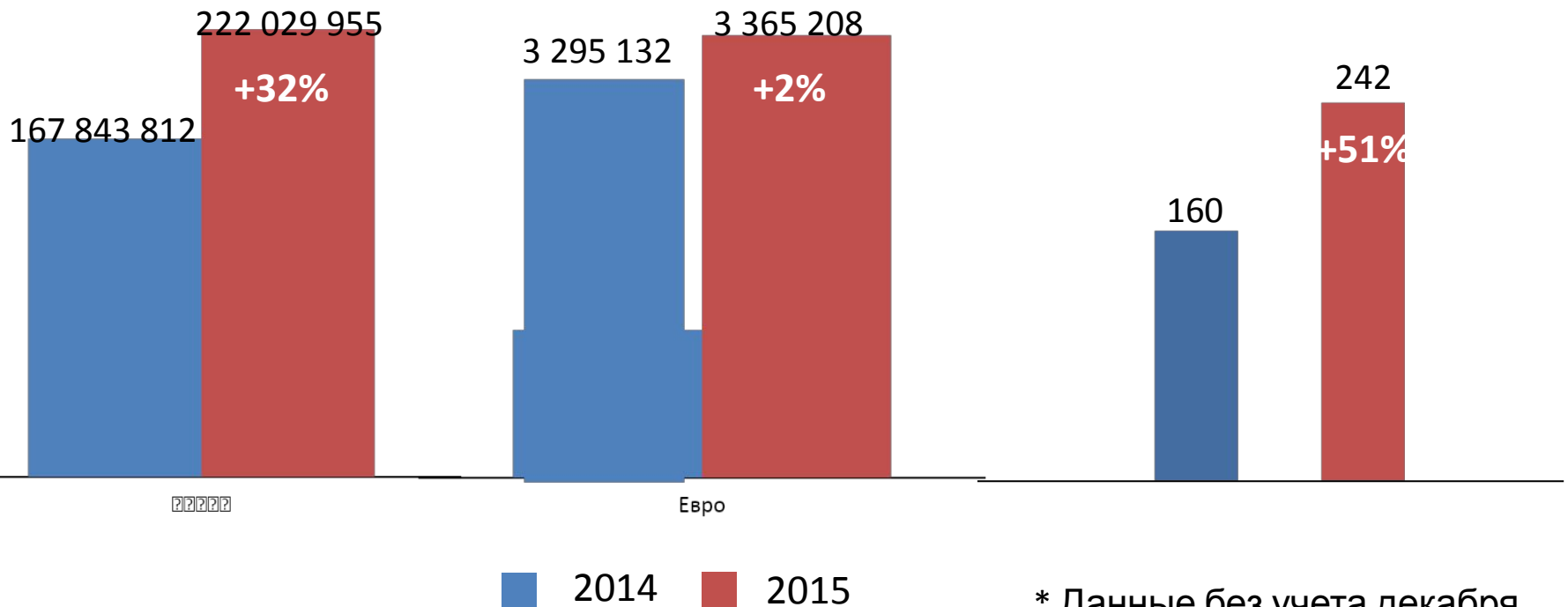
\* Данные без учета декабря  
2015

## Сравнительный анализ в регионе Южный Федеральный Округ за 2014 и 2015 гг.

Оборот, ₪

Оборот, €

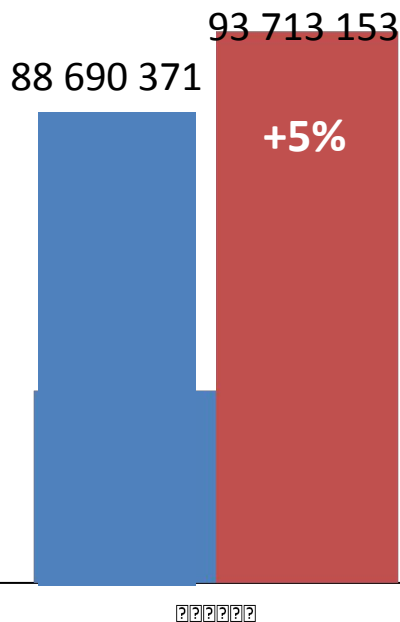
Клиенты



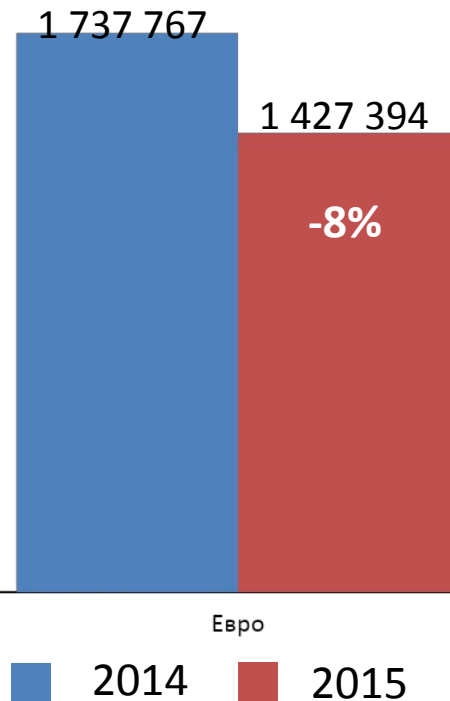
\* Данные без учета декабря 2015

# Сравнительный анализ в регионе Северо-Кавказский Федеральный Округ за 2014 и 2015 гг.

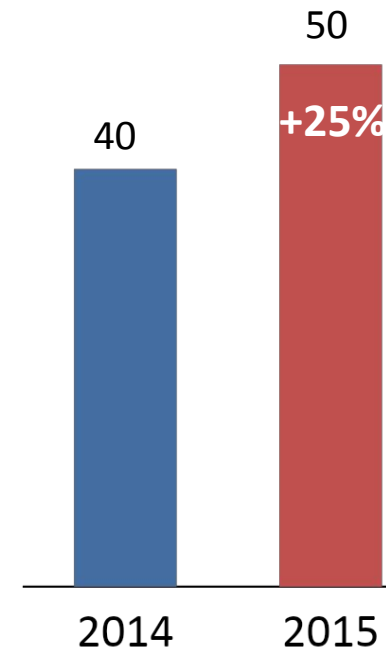
Оборот, ₹



Оборот, €



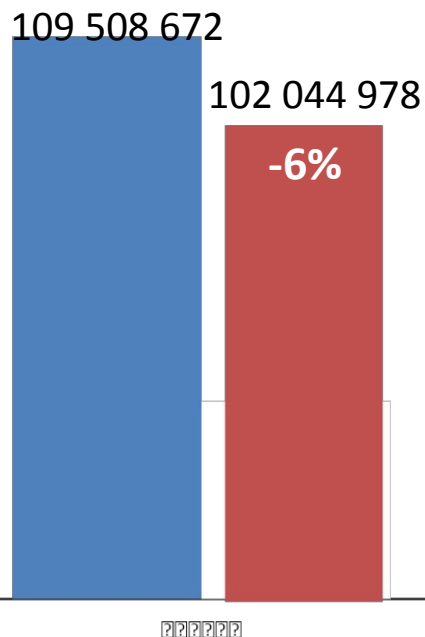
Клиенты



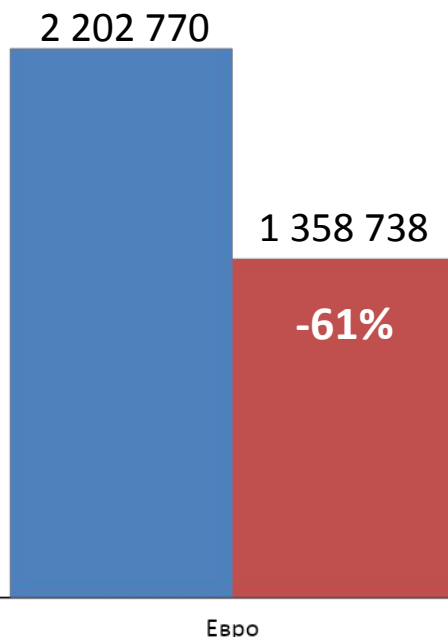
\* Данные без учета декабря 2015

# Сравнительный анализ в Северные регионах\* за 2014 и 2015 гг.

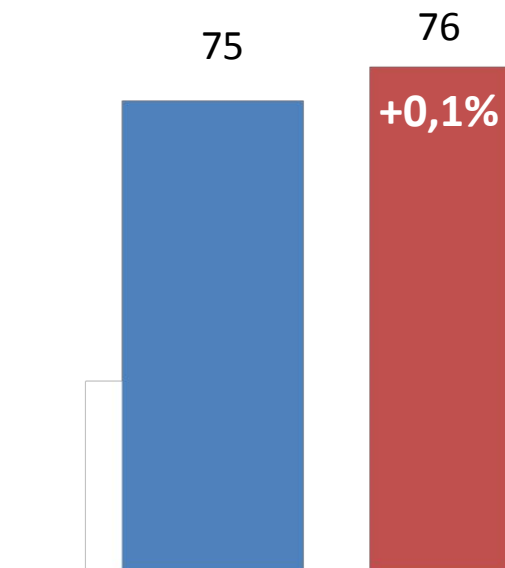
Оборот, ₪



Оборот, €



Клиенты



■ 2014    ■ 2015    \* Данные без учета декабря 2015  
 Сибирский, Уральский, Дальневосточный Федеральные округа

## Нововведения

1. Изменение алгоритма ценообразования
2. Скидки и политика предоставления скидок
3. План по привлечению новых клиентов
4. Программы мотивации торговых представителей
5. Пени, штрафы



## Расширение сбытовой сети за 2015 год

### Новые города:

- Великий Новгород;
- Тула, Новомосковск;
- Орел;
- Курск;
- Бузулук;
- Октябрьский, Кумертау, Мелеуз;
- Череповец, Шарья, Галич
- Арзамас, Саров, Муром
- Зеленодольск
- Волжск
- Березники

### Новый маршрут доставки:

- Москва – Тула – Орел – Курск.
- Октябрьский – Туймазы – Белебей – Раевский





## Планы расширения сбытовой сети на 2016 год

### Новые города:

- Смоленск;
- Оренбург;
- Екатеринбург;
- Нефтекамск;
- Бирск;
- Дюртюли;
- Янаул;
- Верхнеяркеево;
- Татышлы;
- Калуга;
- Брянск;
- Псков
- Республика Крым

### Новый маршрут доставки:

- Нефтекамск – Бирск – Дюртюли – Янаул – Верхнеяркеево – Татышлы.



## Итоги 2015г. и планы на 2016 г.

За 2015г. наша компания стала более узнаваемой, войдя в число основных поставщиков автозапчастей в регионах. Это достигнуто благодаря постоянному территориальному присутствию, а так же благодаря положительным отзывам наших партнеров. Во многих городах осуществляется постоянная работа в офисе с обратной связью для клиентов, своевременной доставкой товара по городу, и приближенным областям.

В 2015 году были проработаны новые направления не только в крупных городах региона, но и в областных центрах каждого города.

Одним из примеров может послужить Пермский край. Было открыто областное направление г. Березники, г. Соликамск. За первый месяц работы с данными городами оборот составил более 700т.р. В перспективе оборот с данного направления может достигнуть 1млн. и более ежемесячно.

Идут переговоры по подключению к работе компаний из соседней Свердловской области. Запуск данного направления может приносить более 3-4 млн. рублей ежемесячно. Так же одним из приоритетных направлений и маршрутов в регионе, является г. Чусовой и г. Лысьва. Прогнозируемый оборот данного направления оценивается до 1млн. рублей ежемесячно.

Развивается направление Юга Башкирии: к работающим городам Стерлитамак , Салават и Ишимбай добавились Кумертау и Мелеуз. Прирост по данным городам составил свыше 7млн.руб.

Добавилось новое направление Запад Башкирии: это города Октябрьский, Туймазы ,Белебей Раевский. Прирост по ним свыше 2 млн. руб. В первом квартале 2016 г. будет проработано направление Северо-Запада Башкирии, в городах Нефтекамск, Бирск, Дюртюли ,Янаул, Верхнеяркеево, Татышлы.

## Итоги 2015г. и планы на 2016 г.

В 2015 году было запущено направление Великий Новгород. За время работы оборот составил свыше 5 млн. рублей. В 2016 году будут запущены маршруты в г. Боровичи, Старая Русса. В ближайших планах развитие городов Луга, Псков. В перспективе эти направления принесут прирост оборота от 5 до 10 млн. рублей ежемесячно.

Торговым представителем в городе Иваново было открыто новое направление Череповец. На сегодняшний момент покрытие рынка составляет 50-60% . На будущий год в планах рост по всем критериям (клиентская база и продажи) как минимум на 30%.

В Чувашской Республике полным ходом идет развитие клиентской сети в крупных городах Чебоксары и Новочебоксарск, а так же областным центрам: Канаш, Цивильск, Батырево, Комсомольское, Ибреси, Вурнары. Запущен новый маршрут по республике - 24 действующих областных клиента.

В Самарской области были открыты 2 дополнительных маршрута: с сентября запущен маршрут Бузулук в сторону Оренбургской обл. (объем составляет 2 млн. руб. ), а с ноября запущена доставка в г. Сызрань (объем составил 500т.руб ) идет активная наработка клиентской базы. Также охвачены пригороды Самары, куда осуществляется доставка.

В планах на первый квартал 2016г развитие клиентов в Саратовской области это г. Балаково и его область. Средний объем по данному областному центру ожидается порядка 2, 5млн. руб. Будут охвачены города: г. Вольск г. Маркс г. Шиханы. В начале 2016 г. планируется маршрут в г. Оренбург , что повлечет за собой открытие нового региона, где будет представлена наша компания.

## Итоги 2015г. и планы на 2016 г.

В Республике Мордовии были подключены клиенты в Чамзинском и Зубово-Полянском районах. В планах подключение клиентов в Торбеевском и Краснослободском районах.

Новые направления в г. Тула и Новомосковск, с момента запуска показали оборот более 2,5 млн. руб. В 2016 году ожидается запуск маршрутов в города: Смоленск, Калуга, Брянск, Псков и т.д.

Хорошие результаты в Тамбовской области показал г. Рассказово и Мичуринск и началось развитие пос. Строитель. Оборот в этом году вырос на 13, 5 млн. рублей. Учитывая численность населения г. Тамбов (300 000 чел.) это очень хороший результат.

Владимирская область показывает уверенный рост: по сравнению с 2014 годом оборот составил почти 19 млн руб. Среднемесячный оборот вырос с 2,3 млн рублей на 60% и составил 3,9 млн. рублей. Открыты и продолжают осваиваться новые направления: Камешково, Ковров, Покров.

Представителем в Республике Удмуртия в этом году были охвачены ближайшие населенные пункты: М.Пурга, Вавож, Воткинск, Глазов, Сарапул, Можга. В 2016 году планируется охватить ближайшие города в радиусе 100-150км.

## Итоги 2015г. и планы на 2016 г.

Благодаря работе регионального отдела в 2015 году компания АВТО-ЕВРО укрепило свою репутацию надежного партнёра на региональном рынке. Компания АВТО-ЕВРО вышла в ТОП-3 поставщиков автозапчастей в регионы. С рядом крупных клиентов проведена работа по улучшению торговых взаимоотношений и поднятию имиджа компании в регионе в целом. Это положительно отразилось на товарообороте фирмы.

Крупные клиенты доверяют нам свои самые важные заказы и уверены, что мы не подведем их со сроками перед их не менее важными клиентами. Для ряда клиентов наша компания стала основным поставщиком. Рост их закупок позволяет говорить о том, что они перестали дробить свои заказы между поставщиками и отдали предпочтение нашей компании. Мы доказали, что в случае если товар у нас и дороже, то 99% заказов, вовремя отгрузятся, и вовремя будут доставлены.

На первый квартал 2016 года основной задачей является не допустить «просадки» товарооборота. Для этого будет активно вестись аналитика конкурентов в регионе и предоставление необходимой информации руководству для принятия необходимых управленческих решений по ценообразованию. Открытие потенциально выгодных для нас направлений, дальнейшее активное расширение клиентской базы по всем регионам, привлечение большего количества автосервисов и автомастерских. Привлечение будет основано на таких критериях как срок поставки, цена, ассортимент и в целом позиционирование нашей фирмы как надежного поставщика и партнера заинтересованного во взаимовыгодном сотрудничестве. Так же предстоит большая работа по реализации инструмента и оборудования. Также в планах развивать продажи по брендам производителей, которые входят в портфель базового складского наличия. В планах на 2016 год пересмотр клиентской базы, отказ от работы с неплатёжеспособными клиентами, которые несут лишь неустойки и убытки.

**Спасибо за внимание!**