

Анализ конкурентного окружения в регионе.

Ассортимент напитков у конкурентов, аналогичен нашему ассортименту представленных в наших напольных и кофейных углах. Что касается ценовой политики то здесь цены у конкурентов отличаются. В напольных кофейных ТА у конкурента Бариста формата TO GO стакан 200 мл напитки не выше 50 рублей.

В кофейных углах конкурента Бариста стакан 250 мл цена 75 рублей, ИП Иванов стакан 250 мл в диапазоне цен от 50 до 60 рублей.

В кофейных углах Лайффакер, Хохоро, Добрый кофе в основном представлен стакан 330 мл по цене 100 и 99 рублей.

Сильные наши стороны: возможность выбора оборудования для размещения на точках модели G-23, G-335, G-250. Возможность оплаты наличным и безналичным способом, возможность выбора стакана 250 мл, 330 мл, своя техническая служба, наличие (хотя не всегда и не в полном объёме) ЗИПа.

Слабые наши стороны: ингредиенты а именно качество сливок, нет такой пенки и сливочного вкуса как у конкурентов, отсутствие размешивателей в индивидуальной упаковке для размещения в открытом доступе на кофейных углах.

Вектор развития в регионе видим в направлении проработки предприятий и производств (в том числе оборонного комплекса) Алмаз- Антей, Буревестник, Сокол, НИТЕЛ, ОКБМ, Сормовские судостроительные заводы, завод им. Фрунзе, корпорация РОСАТОМ т.к, они всех меньше пострадали от санкций в среднем потенциал каждого предприятия составляет по прогнозным расчётам от 190 000 рублей до 330000 рублей выручки в месяц.

Показатели по возврату рентабельных ТА

Всего потерянных рентабельных точек с 01.01.2015г.	Всего возвращено за весь период с 01.01.2015г.	Потерянных рентабельных точек в 2022г.	Возвращено рентабельных точек в 2022г. на конец периода	Потеряно рентабельных точек в за август 2022	Возвращено рентабельных точек за август 2022	Остаток НЕ возвращенных рентабельных точек	Планируемое кол-во ТА к возврату на следующий месяц	Доля возвращенных рентабельных точек за весь период к потерянным за весь период
108	42	7	7	0	0	66	2	38,89%

Остаток не возвращённых ТА составляет 66 ТА из них корпоративных в целом нерентабельных : Сбербанк – 10ТА, Автосалоны Нижегород – 10ТА.

Ежемесячно в задачи отделу развития с личным участием ИД, ставится план по проведению переговоров с контрагентами по потерянным рентабельным ТА и КУ по возврату на точки в среднем от 3 до 5 точек.

По итогам работы вносятся комментарии о результатах переговоров и встреч, для дальнейшего анализа причин отказа, для выработки тактики для повторных переговоров.

Сравнительный анализ ОПиУ 2022 к 2021 году

Показатели	2021	2022	отклонение	% отклонения
ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ	40 328 995	42 362 419	2 033 424	5%
МАРЖИНАЛЬНЫЙ ДОХОД	24 860 354	26 304 404	1 444 050	6%
Маржинальная рентабельность, %	61,6%	62,1%	1%	
ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ	15 468 641	16 058 015	589 374	4%
УСЛОВНО-ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ	16 523 351	19 037 542	2 514 191	15%
ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ/УБЫТОК ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ЕБИТДА)	8 560 023	7 518 296	-1 041 727	-12%
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (по ЕБИТДА),%	19,1%	17,6%	-1,50%	
ПРИБЫЛЬ/УБЫТОК ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ без налога на прибыль (ЕАТ)	3 643 594	4 453 106	809 512	22%
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (по ЕАТ), %	8,1%	10,4%	2,30%	

Сравнительный анализ ОПиУ 2022 к 2021 году

Показатели	январь 22/21		февраль 22/21		март 22/21		апрель 22/21		май 22/21		июнь 22/21		июль 22/21	
	отклонение	% отклонения	отклонение	% отклонения	отклонение	% отклонения	отклонение	% отклонения	отклонение	% отклонения	отклонение	% отклонения	отклонение	% отклонения
ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ	1 173 394	22%	183 825	3%	430 453	6%	-174 261	-3%	689 090	13%	-130 568	-2%	-138 509	-3%
ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ	671 600	36%	254 659	12%	319 327	13%	-148 048	-6%	31 030	1%	-309 981	-15%	-229 214	-11%
УСЛОВНО-ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ	100 796	4%	-8 178	0%	269 138	11%	353 565	15%	514 294	22%	631 882	30%	652 695	27%
МАРЖИНАЛЬНЫЙ ДОХОД	501 794	15%	-70 834	-2%	111 126	3%	-26 213	-1%	658 060	20%	179 413	6%	90 705	3%
Маржинальная рентабельность, %	-4%		-3%		-2,2%		1,3%		3,8%		5,1%		3,5%	
ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ/УБЫТОК ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ЕБИТДА)	376 678	38%	-66 648	-6%	-96 552	-5%	-359 000	-24%	204 531	18%	-502 669	-45%	-598 066	-81%
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (по ЕБИТДА),%	3%		1,4%		2,6%		-2,9%		1,4%		-7,5%		-11,3%	
ПРИБЫЛЬ/УБЫТОК ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ без налога на прибыль (ЕАТ)	750 969	448%	308 371	82%	216 260	19%	-157 348	-18%	384 315	83%	-245 370	-50%	-447 685	-358%
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (по ЕАТ), %	11%		5,9%		5,5%		-0,9%		5,3%		-3,8%		-8,8%	

Структура парка на 01 сентября 2022 в сравнении к 01

Сравнение показателей Августа 2022 и 2021

Показатели Август 21/22	Колич. ТА по состоянию на 31 августа 2021/2022				Выручка ДДС по итогам августа 2021/2022				Средняя выручка на 1 ТА/месяц			
	2022	2021	Откл. (шт)	Откл. (%)	2022	2021	Откл. (руб)	Откл. (%)	2022	2021	Откл. (руб)	Откл. (%)
Кофейные напольные ТА и ТА TO GO	310	355	-45	-13%	3 415 782	4 283 255	-867 473	-20%	11 019	12 066	-1 047	-9%
Снэковые ТА	34	37	-3	-8%	728 937	977 080	-248 143	-25%	21 439	26 408	-4 968	-19%
Кофе-Поинты Стандарт	20	16	4	25%	275 770	320 685	-44 915	-14%	13 789	20 043	-6 254	-31%
Кофе-Поинты Лайт	82	12	70	583%	996 008	226 640	769 368	339%	12 146	18 887	-6 740	-36%
Настольные и капсульные КМ	10	8	2	25%	165 870	48771	117099	240%	16 587	6 096	10 491	172%
Все ТА	456	428	28	7%	5 582 367	5 856 431	-274 064	-5%	12 242	13 683	-1 441	-11%

Структура кофеуглов

Показатели Август 21/22	Колич. ТА по состоянию на 31 августа 2021/2022							
	2022					2021	Откл. (шт)	Откл. (%)
		замена ТА	% замены	подстанов ка к ТА	% подстано вки			
Кофе-Поинты Стандарт	20	1	5%	1	5%	16	4	25%
Кофе-Поинты Лайт	82	6	7,3%	4	4,9%	12	70	583%
Всего	102	7	6,8%	5	4,9%	28	74	264%

Сравнение выручки ДДС за 8 месяцев 2022 к 2021 ГОДУ

Структура выручек нарастающим итогом по направлениям за 8 месяцев 2022 и 2021 годов

Показатели январь - август 21/22 нарастающим итогом	Выручка ДДС за 8 месяцев 21/22 (руб)		Отклонение		Доля выручек напр. в % от общей выручки	
	2022	2021	(руб)	(%)	2022	2021
Кофейные напольные ТА и ТА TO GO	32 137 035	37 016 869	-4 879 834	-13%	66%	78%
Снэковые ТА	6 825 792	6 633 617	192 175	3%	14%	14%
Кофе-Поинты Стандарт	2 046 219	2 235 593	-189 374	-8%	4%	5%
Кофе-Поинты Лайт	6 011 304	1 036 672	4 974 632	480%	12%	2%
Настольные и капсульные КМ и прочее	1 710 895	282 903	1 427 992	505%	4%	1%
Все ТА	48 731 245	47 205 654	1 525 591	3%	100%	100%

Эффективность парка по

ТА								
Выручка на 1ТА	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август
2022г	11 688	11 185	12 500	10 143	9 092	8 529	8 444	9 326
2021г	8 693	9 701	11 329	11 225	9 417	8 784	8 965	9 289
отклонения руб.	2 995	1 484	1 171	-1 082	-325	-255	-520	37
отклонения %	34,45%	15,29%	10,34%	-9,64%	-3,46%	-2,90%	-5,80%	0,40%
Маржинальная рентабельность %	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август
2022г	77,28%	77,04%	78,05%	78,40%	77,94%	79,55%	79,03%	78,68%
2021г	79,08%	78,58%	78,32%	78,18%	77,97%	77,74%	77,14%	76,74%
отклонения	-1,80%	-1,54%	-0,27%	0,22%	-0,03%	1,82%	1,89%	1,94%
To Go 250-330 мл								
Выручка на 1 ТА	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август
2022г	17 613	14 548	19 732	18 094	15 256	13 990	12 858	13 565
2021г	15 911	16 596	19 699	19 929	15 866	15 310	14 557	16 887
отклонения руб.	1 703	-2 048	33	-1 835	-610	-1 320	-1 699	-3 321
отклонения %	10,70%	-12,34%	0,17%	-9,21%	-3,85%	-8,62%	-11,67%	-19,67%
Маржинальная рентабельность %	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август
2022г	71,46%	70,32%	70,00%	69,76%	74,11%	75,94%	75,11%	74,60%
2021г	71,77%	70,52%	69,83%	69,41%	68,74%	68,15%	68,46%	67,68%
отклонения	-0,31%	-0,20%	0,17%	0,34%	5,37%	7,78%	6,64%	6,93%
СНЕКИ								
Выручка на 1 ТА (руб)	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август
2022г	27 389	26 324	27 328	23 942	20 125	19 731	18 553	18 338
2021г	13 803	18 088	24 650	22 538	19 848	22 097	21 992	24 349
отклонения руб.	13 586	8 236	2 678	1 404	277	-2 366	-3 439	-6 011
отклонения %	98,43%	45,53%	10,86%	6,23%	1,40%	-10,71%	-15,64%	-24,69%
Маржинальная рентабельность %	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август
2022г	45,00%	45,65%	48,32%	52,35%	52,36%	50,67%	49,66%	49,52%
2021г	44,86%	44,22%	44,28%	44,39%	44,23%	43,88%	43,93%	43,62%
отклонения	0,15%	1,44%	4,04%	7,96%	8,13%	6,80%	5,72%	5,90%



BeaNetto Нижний Новгород

Ежемесячно на основании аналитических данных проводится анализ выручки всего парка аппаратов в том числе неэффективных и убыточных. На проводимых ежедневных планёрках с отделами развития, обслуживания, тех.отделом, а также посредством программы вендоскоп, в случае выявления снижения выручки, вследствие подстановки конкурента к нашему ТА, изменения цен у конкурента, снижении трафика на объекте, принимаются решения для удержания выручки на аппаратах а именно : установка индивидуального прайса, изменение рецептуры, перемещение внутри контрагента, подстановка или замена на кофейный угол.

В случаях снижение трафика в местах выставления аппаратов и попадания их категорию убыточных : ставится задача отделу развития и в дальнейшем планируется их перемещение на новые локации.

Снижение показателей связано с приостановлением деятельности 2-х крупных заводов (Язаки Волга ,Леони) по производству автокомпонентов на заводы Рено начиная с марта месяца , где размещены высокорентабельные кофейные и снековые аппараты. Среднемесячная выручка по ним составляла 760000 рублей. Начиная с августа завод Язаки Волга частично начал свою работу, по информации от представителей завода Леони, запуск производства запланирован на середину октября.

В целях замещения потери в выручке и доходе, прорабатываются крупные и средние предприятия в регионе на предмет размещения вендинговых аппаратов, предприятия федерального значения необходима помощь УК ФС.

Итоги работы отдела развития за 8 месяцев в направлении КУ

Период	Январь (перевы ставлен ия)	Февра ль	Март	Апрель	Май (перевы ставлен ие)	Июнь	Июль	Август	ИТОГО
План	2	6	12	14	6	7	15	15	77
Факт	3	9	11	14	6	7	8	9	67
Выполнен ие	150%	150%	92%	100%	100%	100%	53%	60%	87%

Отставание от плана по выставлению новых Кофеуглов на 01 сентября составляет 13 ед, связано с проработкой в период июль-август локаций в категориях (учебные заведения, спорт учебный, культурные учреждения) по которым проходило долгое согласование со стороны контрагента по причинам отпусков, затягиваний согласований в гос.структурах.

В августе на выполнение плана повлияло увольнение 1 менеджера по развитию.

Мероприятия по развитию

1. **Заккрытие 2-х вакансий менеджеров отдела развития в срок конца октября, их обучение ,ввод в должность и адаптация внутри компании и коллективе.**
2. **Ежемесячное личное участие ИД совместно с ВМОР в составление адресной программы каждому менеджеру, приоритеты в категориях, ежедневные маршруты объездов точек их проработка, ежедневные утренние планёрки с результатами за прошлый день и планами на текущий.**
3. **Выезды с менеджерами развития по оценке локаций непосредственно ИД , совместные переговоры с сложными контрагентами.**
4. **По итогам результативных проработок составление и прохождение процедуры согласования СЗ на выставления**
5. **Максимальное сокращение отставания по кол-ву прироста парка Кофеуглов до конца года .**

Мероприятия по развитию

6. До конца 2022 года в ОП для развития необходимо получить со склада ДХ -10 ед аппаратов модели G-250 в ноябре месяце, для выставления их в декабре.

На период октябрь-ноябрь на складе достаточно количества аппаратов для новых выставлений а именно:

25 шт модели G-546, 2 шт Opera Necta для их замены на точках G-250 для дальнейшего выставления их в составе кофеуглов лайт,

7 шт моделей G-23 и 3 шт G-250.

Итоги и организация работы по сервисному обслуживанию ТА

1. Процесс работы по мониторингу неисправностей и простоев ТА ведётся на ежедневной основе: 1.1. по неисправностям ТА - поступающие звонки на ГЛ ответственный НООТА (устранение силами операторов или заявка на ремонт поступает НТО), на основе данных в вендоскопе, поступающие заявки от операторов 1.2. простои аппаратов, давно не на связи – каждое утро НТО мониторит парк ТА далее составляется маршрут техникам по местам установки ТА, утром и вечером на планёрках производится доклад об устранении.
2. Оценка выполнения должностных обязанностей НООТА -4 балла, ПНОТА – 4 балла.
3. Все операторы прошли обучение и проводят смену цен и матриц в снековых и кофейных аппаратах в случае возникновения трудностей, помощь и консультация по телефону специалистами тех.отдела.
4. Среднее количество в день аппаратов по обслуживанию на 1 оператора составляет 9-10 шт.
5. В выходные и праздничные дни работа по ГЛ ведётся силами дежурного техника с дальнейшим предоставлением отчёта начальнику тех.отдела.
6. В ОП на данный момент 3 служебных автомобиля 2- марки VW Gaddy и 1 Лада Ларгус, ежемесячно по автомобилям проводится плановый ремонт (как правило элементы подвески), на машинах VW Gaddy требуется на отдельных элементах кузова восстановление лакокрасочного покрытия. Предложение запланировать покраску обоих автомобилей.
7. На списание неликвидных ТМЦ по результатам проведённой ревизии, подготовлены и прошли процедуру согласования СЗ списание будет проходить в 4

Итоги и организация работы по сервисному обслуживанию ТА

8. Согласно «Регламента по организации и ведению складского хозяйства в ОП ФС» запланированы следующие мероприятия :
- 8.1. Поиск и подготовка предложений (смет) по оборудованию офиса и склада пожарной сигнализацией срок подготовки на согласование до 07 октября 2022 года
 - 8.2. Доукомплектование ТА на складе по причине не поставки плат сенсоров ВТ-10 срок до 30 сентября 2022 года.
 - 8.3. Перемещение напольных ТА из коридора на склад хранения срок до 30 сентября 2022 года.
9. По состоянию на 12 сентября 2022 года сохраняется потребность в ЗИПе по ходовым позициям а именно: нижняя половина бойлера или бойлер целиком -2 шт, купюроприёмников ВТ -11 стекер D200, ВТ -10, платы сенсоров и фотосенсоров на ВТ-10, вставок большого клапана.

Состояние парка торговых аппаратов в ОП

12 сентября 2022 года		ВСЕГО ТА	кофейные					напольные			снеки		SAE CO LIRIC A
			G-23	G-25 0	G-54 6	BL-3 35	BL-5 46	Nect a Ope ra	VIZI ON	MV M	MER OL		
Ниж. Новгород	ВСЕГО	508	56	128	176	28	46	20	34	11	6	3	
	на точках	457	49	121	155	28	40	17	34	11	1	1	
	на складе (испр)	50	7	7	20		6	3			5	2	
	неисправные	1			1								

Полностью исправных на складе 45 ТА, неисправных 5 ТА из них: 3 ТА неисправные ВТ -10 и ВТ-11, 2ТА необходима замена ЦПУ (1 шт отправлена на ремонт в Вавилон Вендинг).

1 ТА модель G-546 после вандальных действий со стороны неустановленных лиц, решается вопрос по восстановлению или списанию ТА. Остаточная стоимость 89434,29 руб, стоимость ЗИПа для восстановления 999 евро.

Укомплектованность, текучесть кадров.

Показатели по персоналу за период с 01.01.2022 по 31.08.2022

ОП	Среднемесячная численность в периоде	% текучести кадров за период	Среднемесячная выручка в периоде	Выработка на 1 сотрудника	Среднемесячное количество ТА в экспл. в периоде	Средняя выручка на 1 ТА	Количество сотрудников на 100 ТА	Количество ТА на 1 сотрудника
Н.Новгород	26,4	22,7%	6 051 774	229 364	428	14 140	6,2	16,2

с 01.01.2022 по 31.08.2022

ОП	% текучести кадров	Средняя численность
Нижний Новгород	20,34	29,50



Работа с персоналом

Согласно штатного расписания в ОП должно быть по факту , вакансии : менеджер отдела развития -2 сотрудника, оператор –водитель – 1 сотрудник (с сентября)

Основная текучесть кадров – сотрудники отдела развития , сотрудники увольняются по истечении 3-х месяцев работы, когда заканчивается действие надбавки к окладу на 3 месяца.

Предложение : увеличить срок действия надбавки до 6 месяцев и снижением процента бонуса за рентабельные выставленные ТА и кофеуглы на этот период.