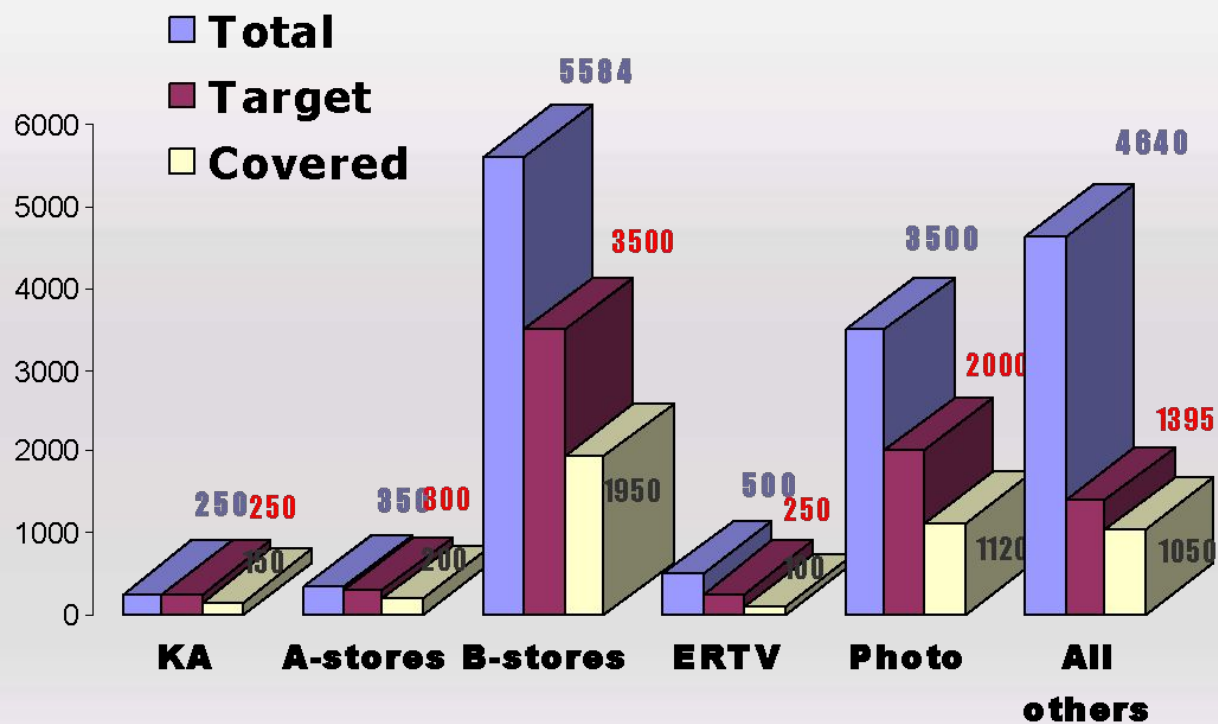




**Van project business review**  
**(ВЭН-селлинг бизнес – проект)**

***Energizer***

# POS (Точки продажи)



*Energizer*

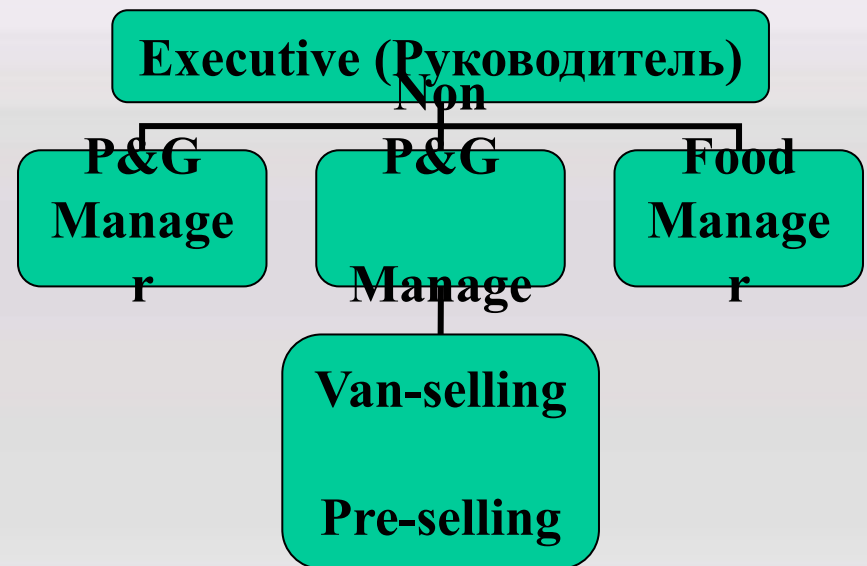
# Distribution company structure

## Структура компании дистрибьютера

- Non P&G Manager is responsible for non P&G assortment sales incl. Energizer. (Non P&G менеджер отвечает за весь товар не P&G-ассортимента. Включая, ассортимент компании Energizer.)
- Non P&G Manager tasks:
  - Daily control of VSRs
  - Control of mini-stock condition on board
  - Drawing and providing vans routes

(Задачи Non P&G Manager:

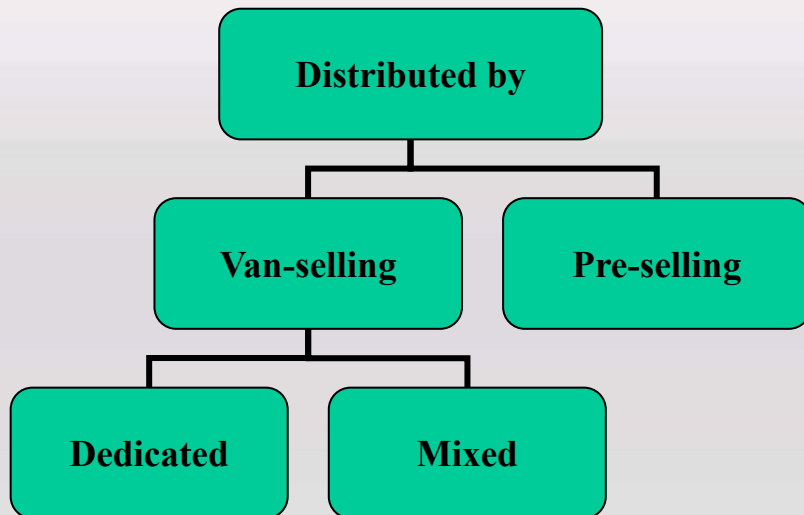
- Ежедневный контроль остатков товаров
- Контроль остатков на борту автомобиля.
- Проложение и нанесение на карту маршрутов )



*Energizer*

# Distribution description

## (Особенности системы распределения)



- According distributor experience and regional features we have 2 separate distribution systems (В соответствии с опытом дистрибьюции и региональными особенностями имеется две системы распределения):
  - Van-selling
  - Pre-selling
- Pre-selling is used in the areas with high density of population like South Russia or with extremely high distance between POS like Far East. (Пре-селлинг используется в областях с высокой плотностью населения т.к. Юж.Россия или в областях с огромными расстояниями между POS как Д.В.)

***Energizer***

# Break-even point of van (Точка безубыточности)

- **Van operation costs** 45,000 Rub (1,500 USD)\* per month

- VSR salary (Зарплата экспедитора)
- Van maintenance cost (Содержание и техническое обслуживание автомобиля)
- Warehouse keeping cost (Цена содержания на складе)
- Collection of payment (Сбор оплат)

**Margin (Прибыль)** 22%

- **Gross sales (Итого):** 205,000 Rub (6,800 Euro)\* per month

<b>4</b>	<b>Van operation cost</b>	<b>45 000,00</b>
	VSR salary incl VAT	16 991,20
	Van maintenance cost	13 505,96
	Warehouse keeping cost	14 502,84

***Energizer***

# Margin Pool

<b>USD Margin Pool</b>							
	<b>Ultra+</b>		<b>Intelligent</b>		<b>Gold</b>		<b>Czn</b>
<b>Input Prices</b>	<b>LR6</b>	<b>LR03</b>	<b>LR6</b>	<b>LR03</b>	<b>LR6</b>	<b>LR03</b>	<b>R6</b>
<b>Consumers</b>	<b>0,717</b>	<b>0,771</b>	<b>0,661</b>	<b>0,718</b>	<b>0,433</b>	<b>0,450</b>	<b>0,179</b>
<b>Van</b>	<b>0,554</b>	<b>0,596</b>	<b>0,497</b>	<b>0,540</b>	<b>0,349</b>	<b>0,349</b>	<b>0,134</b>
margin (to consumers), %	22,73%	22,65%	24,81%	24,81%	19,55%	22,53%	24,81%
markup (to consumers), %	29,41%	29,28%	33,00%	33,00%	24,31%	29,09%	33,00%
margin (to consumers), usd	0,136	0,146	0,137	0,148	0,071	0,085	0,037
<b>P&amp;G Distributors</b>	<b>0,407</b>	<b>0,439</b>	<b>0,350</b>	<b>0,380</b>	<b>0,249</b>	<b>0,249</b>	<b>0,112</b>
margin (to stores), %	26,51%	26,39%	29,58%	29,58%	28,57%	28,57%	16,67%
markup (to stores), %	42,00%	42,00%	42,00%	42,00%	40,00%	40,00%	20,00%
margin (to stores), usd	0,122	0,131	0,123	0,133	0,083	0,083	0,019

**Energizer**

# Visit description (Процедура визита)

- Check counter (Оформление платежных документов)
- Order (Заказ товара)
- Shipment (Доставка)
- Merchandising

***Energizer***

# Dedicated Vans: advantages & disadvantages (Собственные ВЭНы)

## ● Advantages

- Guided and operated distribution (Управляемое распределение)
- High focus by VSR on Energizer products (Фокусировка на продукции Energizer)
- More opportunities for merchandising providing (Большие возможности для мерчендайзинга)
- Reduction of visit time & increasing amount of visited POS (Снижение времени визита и увеличение кол-ва посещенных торговых точек)

## ● Disadvantages

- For limited number of SKUs DDV vans are either not profitable or have low profitability (Для ограниченного числа товарных позиций не прибылен или имеет низкую прибыль).

***Energizer***



# Dedicated vans

- Assortment:
  - Energizer batteries:
    - Intelligent FSB 2
    - Ultra + FSB2
    - photo batteries
  - Eveready Gold
  - Eveready batteries
  - Eveready bulbs



**Energizer**

# DDV allocation



Moscow	6	
Bryansk		1 from 15. Nov.
Smolensk		1 from 15. Nov.
Kaluga	1	
Kolomna		1 from 15. Nov.
Istra		1 from 1. Dec.
Sergiev Posad		1 from 1. Dec.
Voronezh	1	
Tambov	1	
Stary Oskol	1	
<b>TOTAL</b>	<b>10 on road</b>	<b>5 project</b>



S.-Petersburg	2
Murmansk	1
Cherepovez	1
Archangelsk	1
Petrozavodsk	1
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>



# DDV allocation



Min. Vody 6

TOTAL 6



Novosibirsk 2

TOTAL 2

# DDV description (Особенность собственных визитов)

- Average visits amount                      min. 10 (S. Petersburg)  
(Среднее кол-во визитов)                      max. 13 (Voronezh)
- Successful calls                              min 5 (S. Petersburg)  
(Успешные посещения)                      max 7 (Voronezh)
- Average order per POS                      about 1300 Rub  
(Средний заказ)
- Customers (Кол-во покупателей) 120
- Average turnover per month 90 000 Rub (S. Petersburg)  
(Средний товарооборот за месяц) 184 000 Rub (Voronezh)

***Energizer***



# Mixed Vans

- Assortment:
  - Energizer & Eveready Gold & Eveready
    - batteries excl. Intelligent FSB4
    - bulbs
  - Schick
  - BIC
  - KIWI and local shoe polish
- Value share
  - Energizer 35%
  - Schick 40%
  - BIC 20%
  - Ruan 5%



**Energizer**

# Mixed Vans: advantages & disadvantages

## ● Advantages

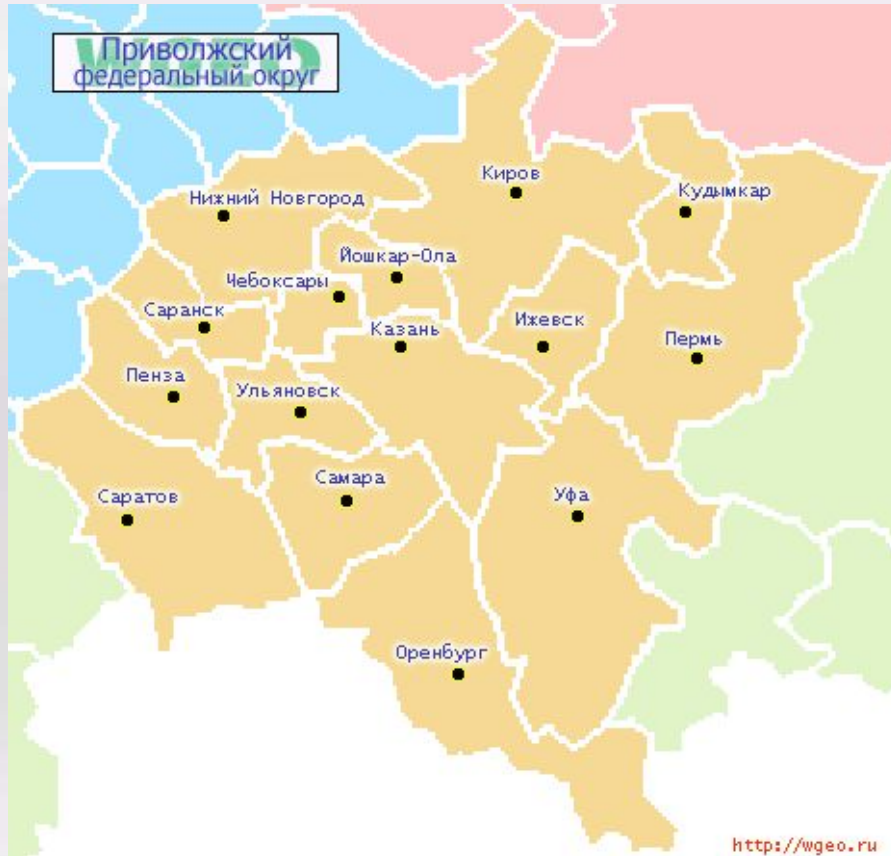
- Coverage (покрытие)
- Profitability point is easy to reach (Легкое достижение прибыльности)
- More attractive for non-special POS (Большая привлекательность для не специализированных POS)

## ● Disadvantages

- Low level of focus on our products (Низкий уровень фокусировки на нашей продукции)
- Increase of visit time (Увеличение времени визита)
- Less opportunities for full control from our side (Потеря полного контроля с нашей стороны)

***Energizer***

# Mixed Vans allocation



N. Novgorod	5	
Penza	2	
Ulianovsk	2	
Vladimir	4	
Ryazan	2	
Saransk	1	
Ivanovo	2	
Samara		4 fr.15.Nov.
Volgograd		3 fr.15.Nov.
Saratov		3 fr.15.Nov.
Astrakhan		1 fr.15.Nov
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>11</b>

***Energizer***

# Mixed Vans allocation



Yekaterinburg	5	
N. Tagil	1	1fr.15.Nov
Perm	5	fr.15.Nov
Izhevsk	2	fr.15.Nov
Serov	1	fr.15.Nov

TOTAL 6 9



Volgodonsk	2	
Kamensk	2	
Min. Vody	10	

TOTAL 14

**Energizer**

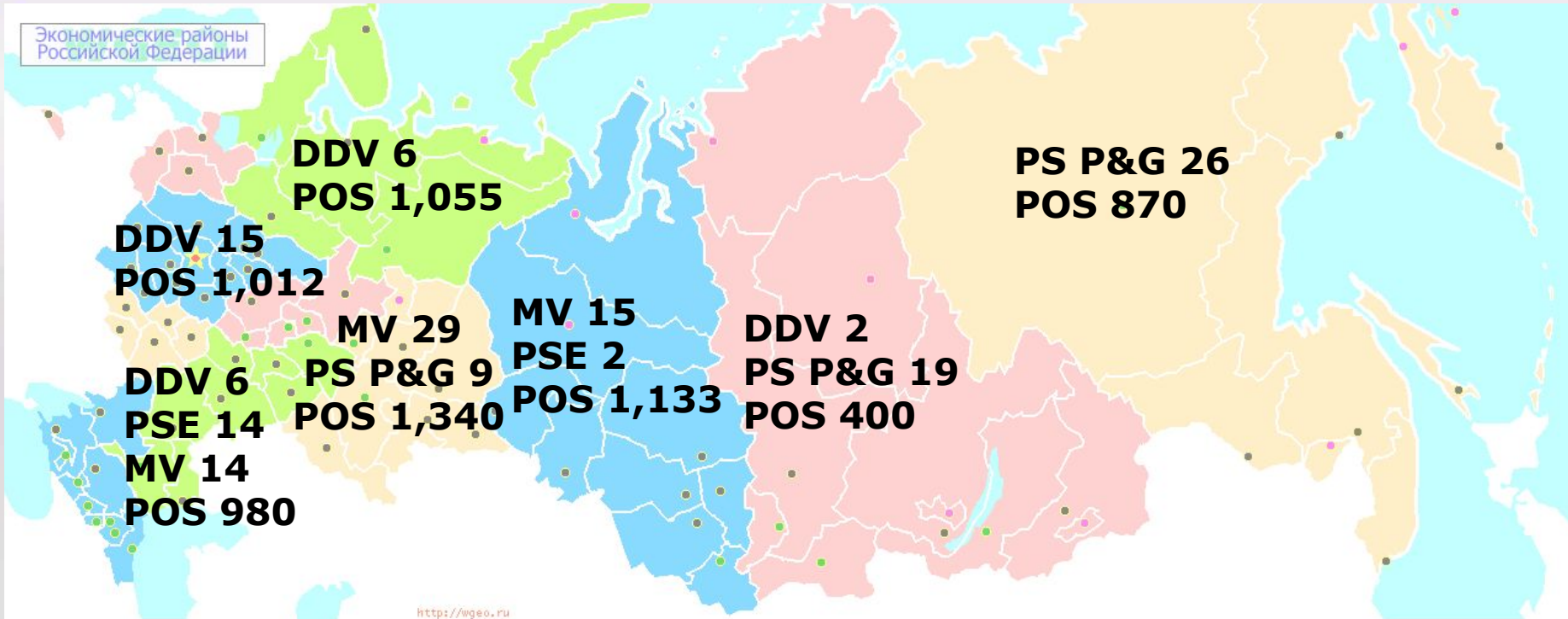


# Mixed vans description

- Average visits amount 15
- Successful calls 12
- Average order per POS about 2500 Rub
- Customers 140
- Average turnover per month 300 000 Rub

***Energizer***

# Van-selling



## TOTAL AMOUNT OF

<b>DDV</b>	<b>29</b>	
<b>MV</b>	<b>58</b>	
<b>PS Energizer</b>	<b>16</b>	
<b>PS P&amp;G</b>	<b>54</b>	

**Energizer**

# Van-selling

Region	City	Distributor	DDV	MxV	PS	Target net sales DDV	Target net sales MV	Target net sales PS	Total target net sales	Budgeted DDV	Budgeted net sales	Incremental net sales
North-West	S.Petersburg	Alfa Plus	2	0	0	\$111 000	\$0		\$111 000			
	Murmansk	Alfa Plus	1	0	0	\$55 500	\$0		\$55 500			
	Cherepovec	Alfa Plus	1	0	0	\$55 500	\$0		\$55 500			
	Arkhangelsk	Alfa Plus	1	0	0	\$55 500	\$0		\$55 500			
	Petrozavodsk	Alfa Plus	1	0	0	\$55 500	\$0		\$55 500			
Central South	Voronezh	Frakht	1	0	0	\$55 500	\$0		\$55 500			
	Tambov	Frakht	1	0	0	\$55 500	\$0		\$55 500			
	S.Oskol	Frakht	1	0	0	\$55 500	\$0		\$55 500			
Central	Moscow	Join Road	6	0	0	\$333 000	\$0		\$333 000			
	Bryansk	Join Road	1	0	0	\$55 500	\$0		\$55 500			
	Smolensk	Join Road	1	0	0	\$55 500	\$0		\$55 500			
	Kaluga	Join Road	1	0	0	\$55 500	\$0		\$55 500			
	Kolomna	Join Road	1	0	0	\$55 500	\$0		\$55 500			
	Istra	Join Road	1	0	0	\$55 500	\$0		\$55 500			
	S.Posad	Join Road	1	0	0	\$55 500	\$0		\$55 500			
South	Krasnodar	TransAsia	0	0	4	\$0	\$0	\$154 000	\$154 000			
	Rostov	TransAsia	0	0	4	\$0	\$0	\$154 000	\$154 000			
	Sochi	TransAsia	0	0	2	\$0	\$0	\$77 000	\$77 000			
	Novorossiysk	TransAsia	0	0	2	\$0	\$0	\$77 000	\$77 000			
	Volgodonsk	TransAsia	0	2	0	\$0	\$77 000	\$0	\$77 000			
	Kamensk	TransAsia	0	2	0	\$0	\$77 000	\$0	\$77 000			
	Armavir	TransAsia	0	0	2	\$0	\$0	\$77 000	\$77 000			
	Min.Vodyu	Igor 333	6	10	0	\$333 000	\$190 000		\$523 000			
Upper Volga	N.Novgorod	Alidi	0	5	0	\$0	\$192 500		\$192 500			
	Penza	Alidi	0	2	0	\$0	\$77 000		\$77 000			
	Ulianovsk	Alidi	0	2	0	\$0	\$77 000		\$77 000			
	Vladimir	Alidi	0	4	0	\$0	\$154 000		\$154 000			
	Ryazan	Alidi	0	2	0	\$0	\$77 000		\$77 000			
	Saransk	Alidi	0	1	0	\$0	\$38 500		\$38 500			
	Ivanovo	Alidi	0	2	0	\$0	\$77 000		\$77 000			
Tatarstan	Kazan	Smile	0	0	0	\$0	\$0		\$0			
	Ufa	Forest	0	0	0	\$0	\$0		\$0			
Low Volga	Samara	Magnat	0	4	0	\$0	\$154 000		\$154 000			
	Volgograd	Magnat	0	3	0	\$0	\$115 500		\$115 500			
	Saratov	Magnat	0	3	0	\$0	\$115 500		\$115 500			
	As-trakhan	Magnat	0	1	0	\$0	\$38 500		\$38 500			
Urals	E.katerinburg	Twin Trust	0	5	0	\$0	\$192 500		\$192 500			
	Perm	Twin Trust	0	5	0	\$0	\$192 500		\$192 500			
	N.Tagil	Twin Trust	0	2	0	\$0	\$77 000		\$77 000			
	Izhevsk	Twin Trust	0	2	0	\$0	\$77 000		\$77 000			
	Serov	Twin Trust	0	1	0	\$0	\$38 500		\$38 500			
	Turnen											
Western Siberia	Novosibirsk	DMS	2	0	0	\$111 000	\$0		\$111 000			
			<b>24 (5)</b>	<b>38 (20)</b>	<b>14,00</b>	\$1 609 500	\$2 038 000	539000	\$4 186 500	42	\$3 528 000	\$658 500

**Energizer**

# Van-selling

Exrate	30,63			30,63		
		ABP04, 000nd		Forecast	FY04, 000nd	
		10 050			5 500	
Sales Price	\$0,122	\$1 230		\$0,149	\$817	
Production cost + package	\$0,085	\$854		\$0,108	\$596	
W/h	\$0,003	\$30		\$0,003	\$17	
Freight in	\$0,004	\$40		\$0,004	\$22	
Freight out	\$0,011	\$111		\$0,011	\$61	
	\$0,103	\$1 035		\$0,126	\$695	
Profit margin	\$0,019	\$195		\$0,022	\$122	
	16%	16%		15%	15%	

***Energizer***

# Van-selling aims (Цели ВЭН-соллинга)

- To make all vans profitable (Сделать все ВЭНЫ прибыльными)
- To get guided and high focused on our products distribution  
(Получить управление и высокую сфокусированность на распределении нашей продукции)
- To increase vans amount to cover all retail  
(Повысить выручку для покрытия всех издержек обращения)

***Energizer***