



Презентация фирмы

# Содержание презентации

---

- Миссия компании
- Краткая характеристика компании
- SWOT – анализ



# Миссия компании ООО "Спринг"

**Мы поставляем для населения Кузбасса широкий ассортимент качественных напитков и продуктов питания**

- обеспечивая их быструю и своевременную доставку до каждой торговой точки*
- удовлетворяя изысканные потребности наших клиентов в сочетании с внимательным отношением к партнерам*
- заботясь о благополучии сотрудников компании и благосостоянии акционеров.*

# Краткая характеристика компании

**ООО «СПРИНГ»** является официальным эксклюзивным дистрибьютором компании **ООО «ПепсиКо Холдингс»**.

**Оборот компании** - за 2011г. составил 439 млн. руб.

**Объем продаж** - за 2011г. составил более 953 тыс. кейсов.

**Дата основания** - 20 ноября 2000г. в связи с реорганизацией деятельности ООО «Пепси Интернэшнл Боттлерс».

**Генеральный директор** – Козлова Наталья Адамовна

**Основной профиль деятельности** - продажа продукции компаний ООО «ПепсиКо Холдингс» на правах официального эксклюзивного дистрибьютора.

**Территория распространения деятельности** - Кемеровская область.  
Население указанной территории - более 2,8 млн.чел. Протяженность этой территории - 600 км, общая площадь 95 732 км<sup>2</sup>

**Продукция** - газированные напитки Пепси, Севен Ап, Маунтин Дью, Миринда, Аква Минерале и т.д., чипсы Лейс, Лейс Макс, Читос, Хрустим. Сок Я, Фруктовый сад, Тонус, Туса джуса.

**Дополнительная продукция** – соки Привет, пюре и лапша быстрого приготовления «Экспресс Ланч», а так же каши, бульоны, попкорн и др.

Система продаж - основана на еженедельном посещении каждого клиента торговым представителем и следующей за этим 24-часовой доставке заказа, т.е. прямая дистрибуция.

Клиентская база - в настоящий момент насчитывает более 3500 активных лист 2 клиентов (розничные торговые точки).

Наиболее крупными клиентами являются - торговые системы

«ЧИБИС», «ПЕНСИОНЕР», «ТОМЬ», «АКВАМАРКЕТ», «СДС-МАРКЕТ»,

«АЛКОМИР», «ГАЗПРОМНЕФТЬ-КУЗБАСС», «КОМПНИЯ БАРРЕЛЬ» и др.

Техническая база - офис, полностью оснащенный всеми необходимыми техническими системами. Складской комплекс: отапливаемые помещения, ж.д. подъездной путь, автомобильная рампа, автопогрузчики, параллельный процесс погрузо-разгрузочных работ; пропускная способность до 45 вагонов в месяц. Транспорт доставки: 12 грузовых фургонов грузоподъемностью до 5 тонн, а также налажена сеть поддержки наемного транспорта.

Технологии - технологии продаж, логистики, управления и информационных процессов основаны на стандартах компании «Пепси», где большая часть персонала нашей Компании прошла обучение и практику.

Из вышеизложенного следует, что ООО «Спринг» в настоящий момент располагает серьезным потенциалом, способным обеспечить устойчивое развитие бизнеса. В этом плане стратегический интерес для нас представляет продукция, способная выровнять сезонность продаж имеющихся товаров.

# SWOT - анализ

## Сильные стороны

- дистрибьютор “Pepsi”
- низкие цены
- высокая квалификация сотрудников
- хорошая репутация фирмы
- прямые доставки до торговых точек

## Слабые стороны

- недостаток оборотных средств
- прямая дистрибуция не по всему ассортименту

## Возможности

- получение кредитов
- увеличение дистрибуции
- увеличение объемов закупок
- расширение ассортимента
- увеличение объемов продаж

## Угрозы

- переход клиентов к основному конкуренту
- потеря прямой дистрибуции