

Презентация  
дистрибьюторской компании

АКВгрупп

# О компании

## **Стратегия бизнеса.**

Компания «АКВ-Групп» начала свою историю с оптовых продаж непродовольственной группы товаров в г. Одесса. Сегодня же наше направление деятельности - прямая дистрибуция и логистика как непродовольственных товаров так и продуктов питания в розницу через собственный торговый отдел. Переход от оптовой торговли к дистрибуции продукции (официальному представительству производителей) позволяет заниматься качественным распространением продукции в регионе. В свою очередь партнерские отношения на основе предоставления эксклюзивного права на распространение продукции позволяют дистрибьютору снижать ценовые колебания рынка, а производителю представлять интересы собственных торговых марок и брендов.

Компания была создана профессиональными менеджерами запускавшими самые успешные дистрибьюторские компании как в Одессе так и в других регионах Украины.

**География деятельности компании:**

Компания «АКВ-Групп» ведет свою оперативную деятельность на территории Одессы и Одесская область. В ближайшее время планируется выход на другие регионы Украины (сначала 100-километровое зона вокруг Одесса; затем 300-километровая зона покрытия). Выполнение данных планов возможно при соблюдении главного принципа – качественное покрытие розницы в регионе.



### **Ассортиментный портфель.**

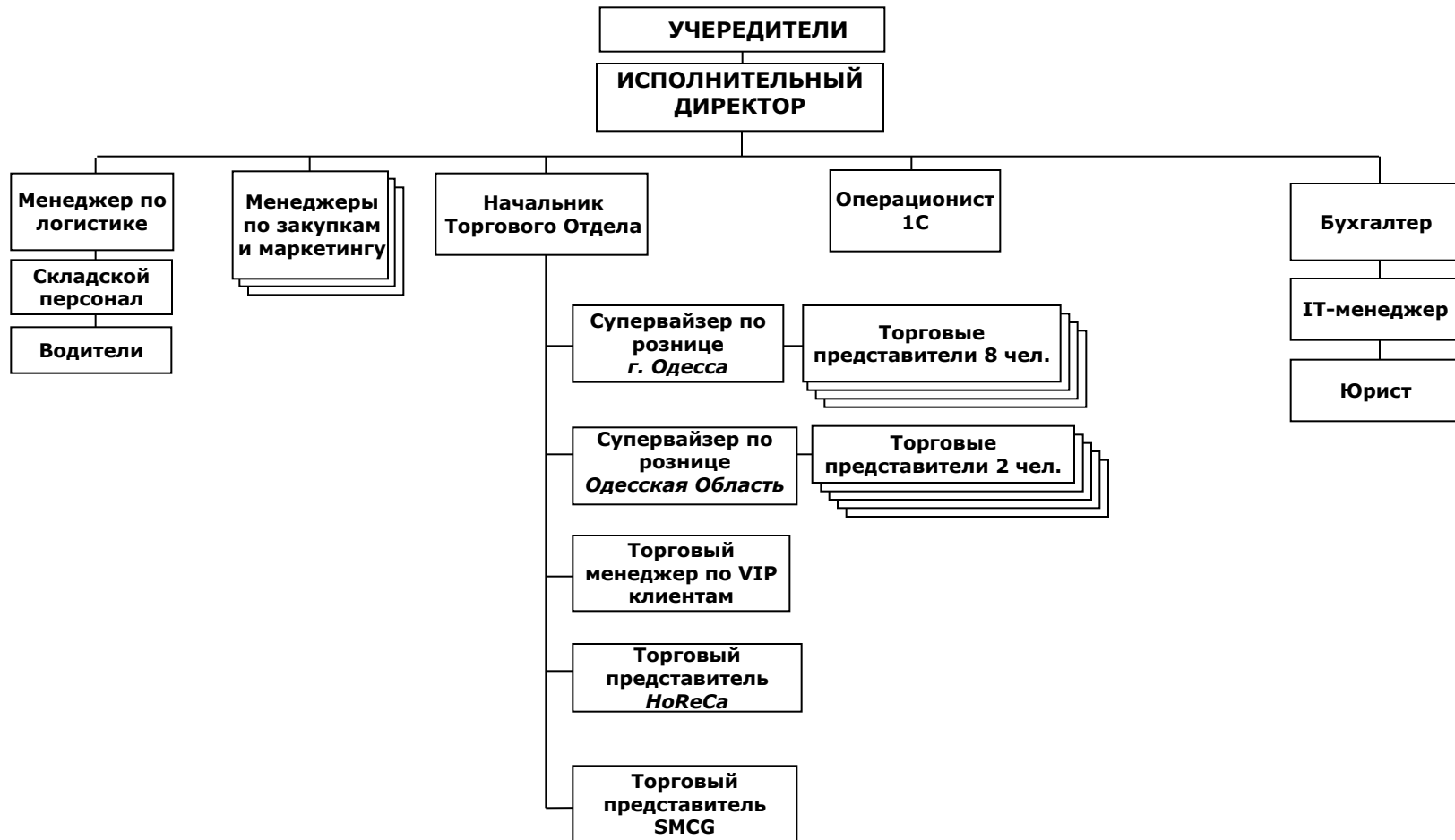
Основной упор на данный момент компания сделала именно на поставку и продвижение товаров FMCG, требующих качественного построения дистрибуции. В связи с тем, что накоплен большой опыт продаж такой продукции, на ближайшее время - это приоритетные товарные группы. Кроме того компания «АКВ-Групп» ведет активную разработку ассортиментного портфеля в данных группах, так как он сформирован на данный момент не полностью.

Отдельно стоит отметить – для нас не принципиально, какова структура ассортиментного портфеля компании (сегодня это бытовая химия и средства личной гигиены; завтра это может быть бакалея, напитки или что-то другое).

### **У нас есть:**

Налаженные взаимоотношения с клиентами, огромный эффективный опыт в продажах, и мы знаем как его применить при работе с любым ассортиментом.

**Мы эластичны к изменениям в структуре нашей организации, принимая во внимание быстро меняющийся рынок и требования наших партнеров.**



# Покрытие розницы



Покрытие розничных торговых точек в городе и области производится за счет эффективной работы с каждой ТТ в зависимости от ее принадлежности к той или иной категории.

- A** • Гипермаркеты, супермаркеты (от 3000 кв.м)
- B** • Магазины самообслуживания (500-3000 кв.м)
- C** • Магазины самообслуживания (150-500 кв.м)
- D** • Магазины смешанного типа (50-150 кв.м)
- E** • Павильоны, минимаркеты (до 50 кв.м.)
- F** • Рынки, тонары

# Технологии предложения

## Минимальный ассортимент при работе с РТТ

- Для каждой категории магазинов разрабатывается минимальная ассортиментная матрица, которая обязательна для выполнения торговым отделом дистрибьюторско-логистического центра «АКВ-Групп».
- В данную матрицу попадают наиболее продаваемые товарные позиции, что обеспечивает высокий интерес к продукции со стороны розничных торговых точек.
  - Кроме того в данную матрицу попадают продвигаемые на данный момент брендовые позиции.

## Другие стандарты отдела продаж

- Торговая команда формирует заказ клиента, активно предлагает продукт, извещает о новинках, промо-акциях по продуктам.
- Торговые представители посещают каждую торговую точку 2-3 раза в неделю, отслеживая остатки на складе покупателя.
- Торговые представители используют в своей работе маркетинговые и торговые технологии.

# Стандарты работы с розницей



Срок доставки заказов - в течение 24 часов с момента приема Заказа



Постоянное наличие товара на складе (не менее 30% от закупки)



Отсрочка платежа для всех клиентов



Эффективная ценовая политика:

1. Исключение нездоровой ценовой конкуренции внутри одной категории ТТ
2. Цена за объем покупок, а не формат торговли



Сочетание единых стандартов работы внутри одной категории ТТ с индивидуальным подходом



## Предложения о сотрудничестве

**Компания «АКВ Групп»** - молодая и быстро развивающаяся компания. За короткий период времени в городе Одесса и Одесской области нами была полностью выстроена система продаж и покрыта практически вся розница города и области. Были подписаны договора поставки на некоторые виды продукции с национальными сетями Украины представленными в регионе.

На сегодняшний момент нам необходимы новые интересные, торговые марки и бренды как отечественного производства так и импортного. Наши ресурсы позволяют разработать и выстроить эффективные методы сбыта вашей продукции и продавать ее именно туда где она будет иметь спрос.

**На сегодняшний момент компания «АКВ-Групп» предлагает своим партнерам следующие услуги:**

- Дистрибьюцию товаров FMCG
- Аутсорсинг продаж и мерчандайзинг товаров FMCG и SMCG
- Маркетинг и продвижение брендов в южном регионе

Всегда есть возможность сделать свою компанию преуспевающей. Но это возможно лишь при одном условии: компания станет успешной только тогда, когда сумеет сделать успешными своих партнеров.

В связке "Производитель-Дистрибьютор-Магазин-Покупатель" задача дистрибьютора – сделать так, чтобы товар был востребован потребителем.



**Больш**

чем

**ДИСТРИБУЦИЯ!**

## **Дистрибуция товаров FMCG**

### **Включает:**

- Приоритетное продвижение товаров производителя
- Команда профессиональных торговых представителей
- Эффективное покрывают города, области и наиважнейшие каналов сбыта
- Прямая дистрибуция через целесообразные каналы сбыта
- Особое внимание торговым сетям

### **Преимущества:**

- Значительная экономия на создании собственного представительства в регионе
- Логистические услуги, которые включают хранение и доставка товаров
- Доставка товара клиентам в течении 24 часов после заказа
- Максимально качественный подход к каждой товарной позиции Бренда
- Планирование продаж
- Постановка целей на объемы продаж и их выполнение
- Анализ конъюнктуры рынка
- 100% покрытие конкретного сегмента для конкретной товарной позиции
- Эффективная информационная система по управлению процессом доставки
- Дистрибьюторский центр, расположенный в Одессе

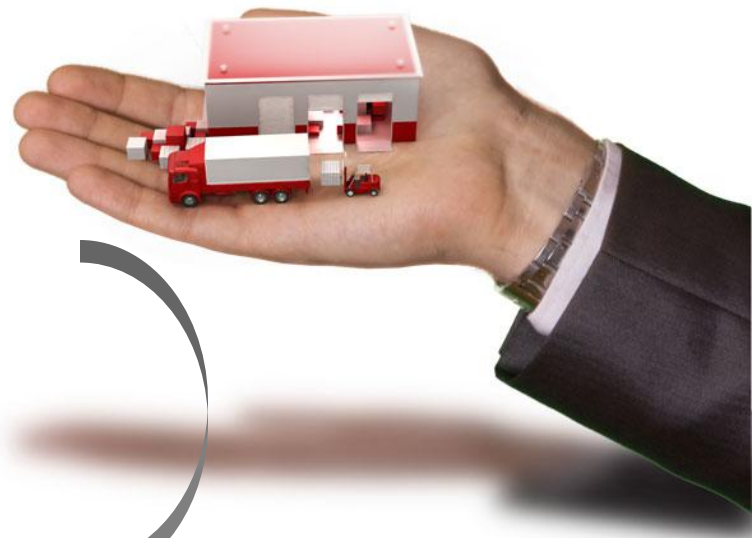
### **Условия:**

- Права быть эксклюзивным дистрибьютором в регионе

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬ**



**ДИСТРИБЬЮТОР**



**ПОКУПАТЕЛЬ**



**РОЗНИЧНЫЕ  
МАГАЗИНЫ**



# Больше чем дистрибуция!

Достоинство партнерских программ — их взаимовыгодность. Мы хотели бы поставить акцент на основных преимуществах при работе с нашей компанией, как с дистрибьютором в Одессе и Южном регионе Украины.

- Мы прекрасно ориентируемся в ситуации на Украинском рынке. А это значит, что можем держать постоянно в курсе производителя: о конкурентах, о состоянии рынка, о покупателях и т.д.
- Исключение оптовых посредников в канале распределения позволяет нам получать максимально качественную информацию о сбыте по розничным торговым точкам и предоставлять данную информацию производителю.
- Наша логистика построена таким образом, что мы можем эффективно представить любую продукцию в сельской местности.
- Большая часть наших клиентов предпочитает работать с нами из-за широкого ассортимента, который мы поддерживаем (на данный момент кроме дистрибьюторских позиций в наличии есть оптовые).
- Мы отлично знаем рекламный рынок региона и знаем наиболее эффективные пути воздействия рекламы на потребителя.
- Эффективная система мотивирования торговой команды дает возможность осуществлять наиболее напористое предложение по каждой дистрибьюторской позиции.
- Мы постоянно обучаем свой персонал и можем быстро его обучить специфике продвижения новых ТМ на рынок
- Эксклюзивные условия торговли в регионе дают нам возможность организовать профессиональный и активный сбыт продукции. А поставщику – быть в курсе работы нашего торгового отдела.

Кроме того при работе через внешнего дистрибьютора поставщик получает большое финансово-экономическое преимущество:

- Освобождение финансовых средств, которые могли бы быть затрачены для построения собственного представительства.
- Возможность получать большую долю прибыли, норматив которой в производстве, как правило, в 2 раза выше, чем в дистрибуции.
- Затраты на заключение одной сделки в любом канале прямых продаж существенно более дорогие с т.з. экономики. А это еще один плюс в пользу внешней дистрибуции.
- Обеспечение большего объема продаж, чем при прямом маркетинге производителя.

Наша стратегия – это работа на эксклюзивных условиях в регионе. Для нашей компании это возможность стабильной работы и стабильной экономики продаж. Для производителя работа с эксклюзивным дистрибьютором позволяет выйти на стратегическую долгосрочность эффективности продаж. Ведь, как известно, агрессивная конкуренция между игроками приводит лишь к краткосрочному положительному результату. Но в случае такой конкуренции снижается прибыльность у дистрибьюторов, в следствии чего - падает интерес к реализации товара. А это уже не нужно не дистрибьютору, не, тем более, поставщику.

Мы открыты к тесному взаимодействию и сотрудничеству с нашими партнерами. Работа с нами на основе дистрибуции – это партнерство надолго.

## **Аутсорсинг продаж и мерчандайзинга**

Каждый товар требует своей специфики продаж и продвижения на рынке, наше конкурентное преимущество в том, что мы не являемся узкоспециализированным дистрибьютором. Наш профессиональный опыт и высококлассные специалисты в области продаж могут разработать и внедрить для вас оптимальную стратегию выхода на рынок для достижения наилучших результатов.

Также мы первые кто в южном регионе предлагаем совершенно новый продукт «Аутсорсинг продаж и мерчандайзинга». В случае если ваш товар не требует активных продаж в розницу мы можем предоставить вам услугу продаж по телефону по средствам нашей базы оптовиков.

**Аутсорсинг продаж** подразумевает под собой вывод вашего торгового отдела за рамки вашей компании и перекладывание функции продаж и продвижения на стороннюю фирму.

**Преимущество Аутсорсинга** для производственной или импортирующей компании очевидны. Вместо создания дорогостоящего торгового отдела фирмы, вы перекладываете эти обязанности на профессионалов другой фирмы специализирующихся исключительно на максимально качественных продажах и эффективной логистике. Существенно экономя на издержках за счет элементарного предоставления аутсорсинговой компании процент от продаж.



## **Аутсорсинг Мерчандайзинга**

«АКВ Групп» обеспечивает работы по аутсорсингу мерчандайзинга в одесском регионе на высоком профессиональном уровне, формируя оптимальный график работы мерчандайзеров, их постоянное обучение и контроль

- используя накопленный опыт в данной области мы систематизировали работу по проведению эффективного мерчандайзинга в торговых точках разных категории

- обеспечиваем сбор, обработку и предоставление Партнеру-Заказчику оперативной информации в режиме реального времени

Для любого производителя важно создать лояльное отношение к продукту не только со стороны покупателя, но и со стороны персонала торговой точки.

Поэтому одной из приоритетных задач для мерчандайзеров нашей компании является обеспечение и поддержка конструктивных деловых отношений с торговым персоналом и администрацией торговых точек.

## **Наши преимущества**

- практический опыт подготовки адаптированных отчетных форм дает возможность получать нашим клиентам профессионально подготовленные отчеты, пригодные для глубокого анализа; повышение лояльности персонала и руководства торговых точек к продукции наших Партнеров

- эффективная многоуровневая система контроля работы мерчандайзеров позволяет нам обеспечивать высококачественную работу

## Маркетинг

- **Ассортиментный менеджмент.** Одним из важнейших составляющих новой стратегии бизнеса является плановая ассортиментная политика. Для дистрибуции в компании подбирается портфель сильных брендов, который формируется таким образом, чтобы одна марка не мешала, а помогала другой развиваться, заполняя «полку» в торговой точке.
  - **Брендинг торговых марок,** входящих в дистрибьюторский портфель. В том числе обеспечение размещения в торговых точках рекламных материалов, предоставляемых партнерами компании. А также помощь в медиа-размещениях на территории региона.
  - **Участие в программах продвижения** для потребителей, организуемых партнерами компании.
  - **Обучение сотрудников** компании стандартам работы в формате «личные продажи»
  - **Возможность предоставления отчетов** о проведении маркетинговых мероприятий
  - **Трейд-маркетинг.** Одним из важнейших факторов, которые влияют на успешное продвижение на рынке продуктов питания, являются активные программы маркетинговых и рекламных коммуникаций. Для любого производителя важно, чтобы маркетинговые мероприятия разрабатывались исходя из реальной ситуации в регионе. Именно это мы готовы обеспечивать для каждого из наших партнеров. Кроме того компания «АКВ - Групп» уделяет пристальное внимание тому, чтобы мероприятия в области маркетинга всегда отличались комплексностью, масштабностью и эффективностью.
- Специалисты службы маркетинга имеют большой опыт проведения разнообразных акций по продвижению продукции. Хорошо отлаженный механизм реализации акций, постоянная обратная связь с партнерами, учет их пожеланий и рекомендаций способствуют тому, что все акции отличаются оригинальностью и проводятся с максимальной эффективностью.

# Наши Координаты:

Украина, г.Одесса  
пер. Покровский 14  
т/ф. 8-048-722-69-80  
[akvgroup@gmail.com](mailto:akvgroup@gmail.com)

Благодарим  
за внимание!