

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

"Эл Ти Хелскеа"

ДИСТРИБЬЮТОРСКАЯ КОМПАНИЯ

Цель презентации

*Дистрибьюторская компания
«Эл Ти Хелскеа»
демонстрирует свои
возможности и перспективы по
продвижению Ваших товаров на
российские рынки и приглашает к
взаимовыгодному сотрудничеству*

Этапы становления дистрибьюции в России

1 этап до 1993 г.

- Оптовые компании импортируют все - от масла до компьютеров

2 этап 1993-95г.

- Открытие представительств иностранных компаний
- Конкурсы на право эксклюзивной дистрибьюции

3 этап 1995-98г.

- Экспансия иностранных производителей в регионы
- Отказ от услуг эксклюзивного дистрибьютора
- Создание систем дистрибуторов

4 этап 1998 -2001г.

- Сокращение количества дистрибьюторов
- Создание собственных систем дистрибьюции

Тенденции дистрибьюции в России

- **Консолидация – выбор стратегических партнеров!**
Сегодня в России насчитывается более 6 000 компаний - дистрибьюторов.
- **Инвестиции – внимание к консолидированным системам!**
 - Возобновление интереса производителей к инвестированию в дистрибьюцию.
 - Высокая рентабельность - консолидация в одних руках:
 - производства продукции;
 - продвижения брендов и продукции;
 - дистрибьюции.
- **Эффективность для завтра начинается сегодня!**
 - Увеличение расходов на маркетинг для участников рынка.
 - Развитие систем сбора и обработки информации.
 - Отраслевая специализация дистрибьюторов.

Отраслевая дистрибьюция – требование времени

1990-е годы : дистрибьюция - легкая прибыль

- спрос превышал предложение, слабая конкуренция;
- основа дистрибьюции – недорогая реклама в СМИ;
- высокая маржа у дистрибьюторов.

Дистрибьюция сегодня:

- больше брендов – сильнее конкуренция;
- больше нет легкой прибыли;
- реклама в СМИ не гарантирует хорошего сбыта;
- дистрибьюторы не уделяют должного внимания товарам с небольшим оборотом;
- маржа дистрибьютора снижается;
- необходимость создания дистрибьюторской сети, ориентированной на ограниченную группу товаров.

Кто есть кто

- **ОАО «Эластомер»** - единственный в России и, один из крупнейших в мире, производитель презервативов;
- Наличие высокотехнологичной производственной базы, позволяет ОАО «Эластомер» производить до 20 млн. презервативов в месяц;
- **Дистрибьюторская компания «Эл Ти Хелскеа»** –компания, обладающая эксклюзивными правами на реализацию продукции ОАО «Эластомер».

ООО «Зеркало»

собственник бизнеса

ОАО «Эластомер»

производитель
продукции,
правообладатель
лицензий

**ЗАО «Эл Ти
Хелскеа»**

дистрибьюторская компания,
собственник торговой сети

Рынки сбыта

«Эл

Современное производство – залог эффективной дистрибьюции



Основная задача «Эл Ти Хелскеа»

*Увеличение доли рынка,
занимаемой продукцией*

ОАО «Эластомер»

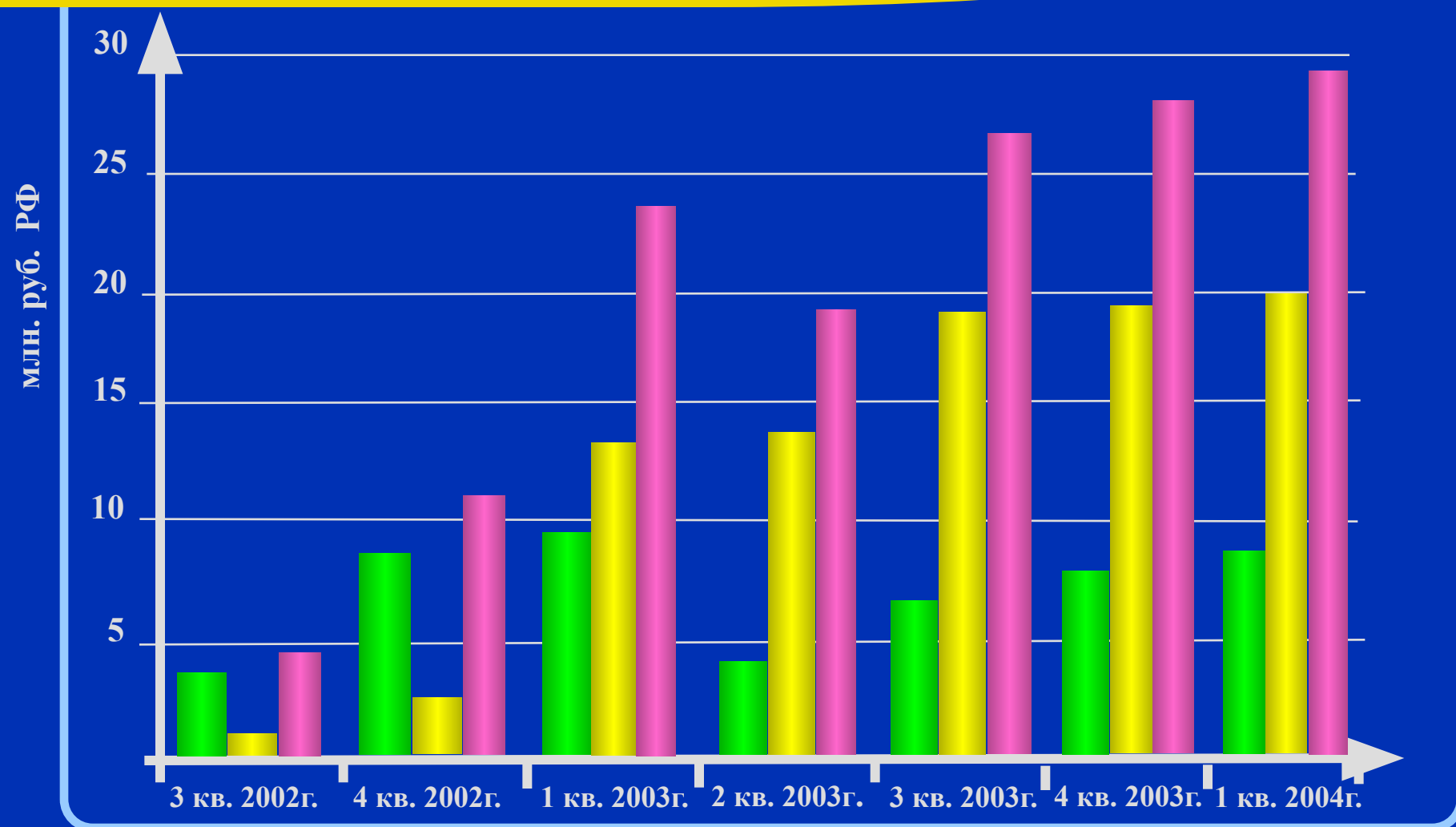
до 20-25%

*за счет создания новых брендов и
развития дистрибьюции*

Результат сотрудничества

- в 2002 году доля продукции ОАО «Эластомер» на рынке в России составляла менее 1 %;
- 2002 год - заключен эксклюзивный договор на реализацию продукции между ОАО «Эластомер» и «Эл Ти Хелскеа»;
- активная стратегия дистрибуции «Эл Ти Хелскеа» обеспечила продукции ОАО «Эластомер» 15 % долю рынка в РФ (на 01.10.2003 г.);
- объем продаж «Эл Ти Хелскеа» превысил 4 млн. долларов в год.

Динамика продаж ТД «ЛТХ» по всем видам дистрибьюции



■ Фармацевтика (торг. точки) ■ Продовольствие (компании)
■ Итого

Стратегия развития «Эл Ти Хелскеа»

- Дистрибуция через наиболее эффективные - сложившиеся рынки сбыта продовольственных и фармацевтических товаров;
- Параллельная реализация продукции с использованием систем:
 - *пассивной дистрибьюции*, через оптовые компании и крупные розничные сети;
 - *активной дистрибьюции*, через дистрибьюторов, имеющих системы прямой доставки в розницу.
- Создание собственных региональных филиалов, региональных представительств.
- Использование собственной системы дистрибьюции для продвижения на рынки новых брендов и продукции партнеров.

Генеральные направления дистрибьюции

ДК «Эл Ти Хелскеа»



Структура дистрибьюции «Эл Ти Хелскеа»

Коммерческий директор

Отделы
прямых продаж

Отделы продаж
продовольственным
дистрибьюторам

Отдел региональных
продаж
фармацевтическим
дистрибьюторам

Отдел продаж
розничным клиентам

Отдел продаж областным
розничным клиентам

Отдел по работе с
ключевыми клиентами

Отдел мерчендайзинга

Отдел прямых продаж в
розничные точки ближних
регионов (города - сателиты)

Дистрибьюторы

Дистрибьюторы

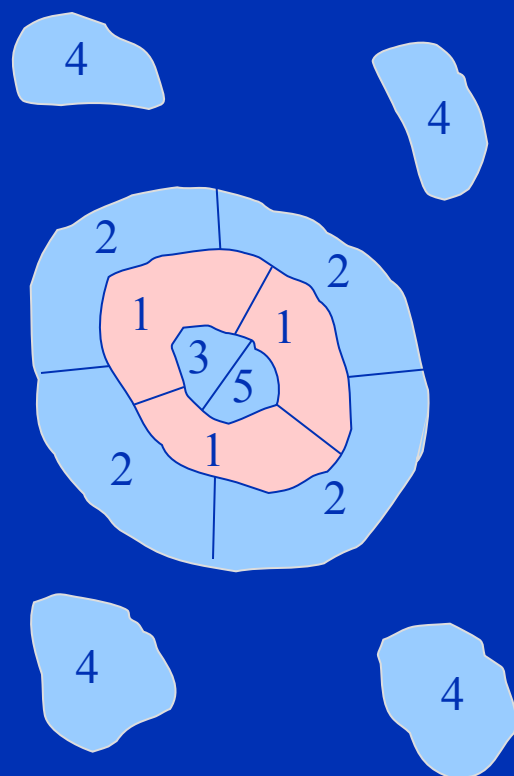
Дистрибьюторы

Дистрибьюторы

Розница
продовольственных
товаров

Розница
фармакологических
товаров

Принцип работы отдела прямых продаж



1. Отдел розничных продаж: каждый торговый агент охватывает не менее 100 торговых точек.
Принцип доставки – PRE Saling;

2. Отдел областных розничных продаж: каждый торговый агент (автомобилист) обслуживает не менее 130 торговых точек)
Принцип доставки – VAN Saling;

3. Отдел по работе с ключевыми клиентами: работа с крупными сетевыми структурами;

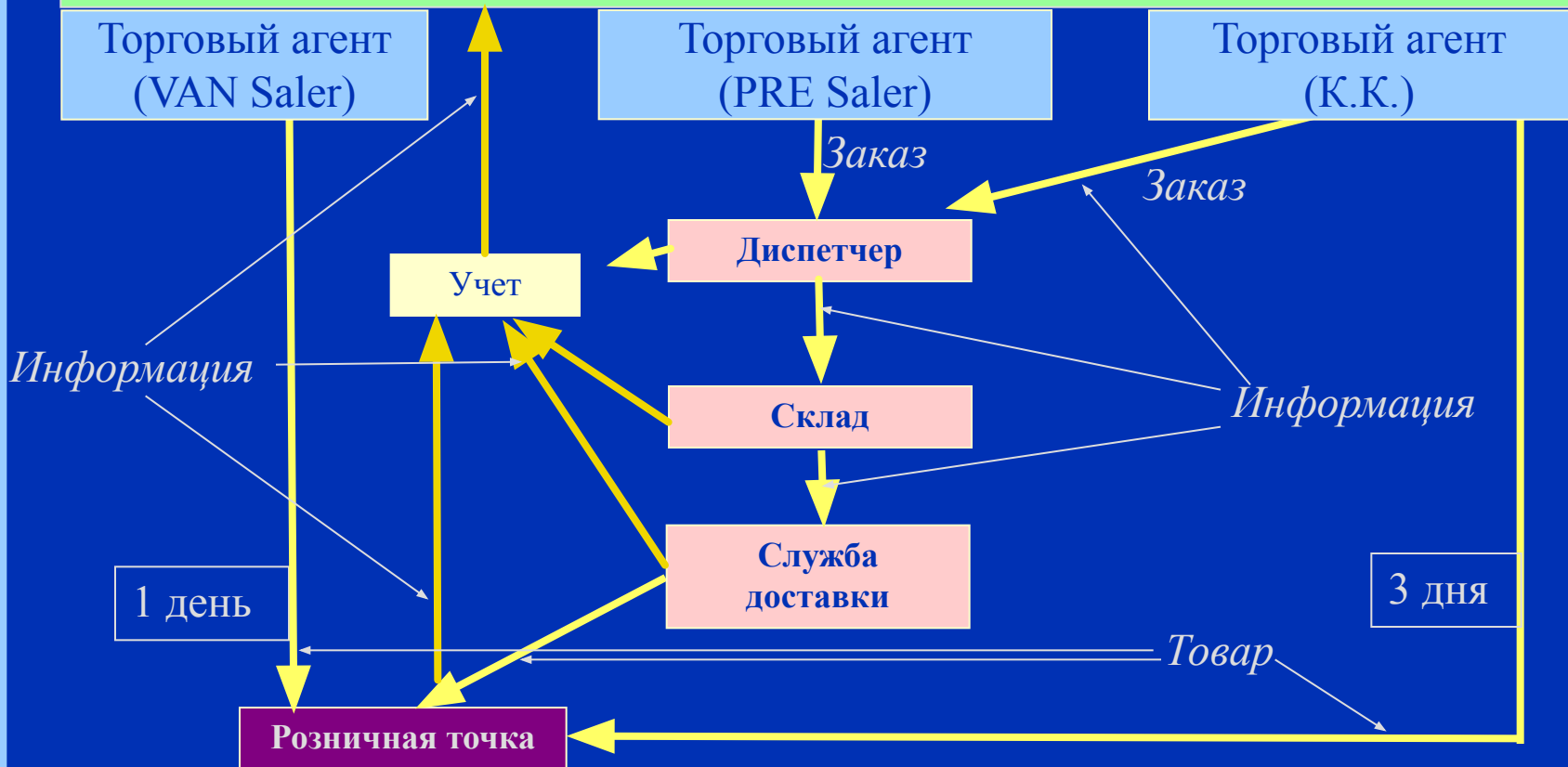
4. Каждый торговый агент (автомобилист) обслуживает не менее 150 точек.
Принцип доставки - VAN Saling;

5. Отдел мерчендайзинга: контролирование розничных точек входящих в крупные сети

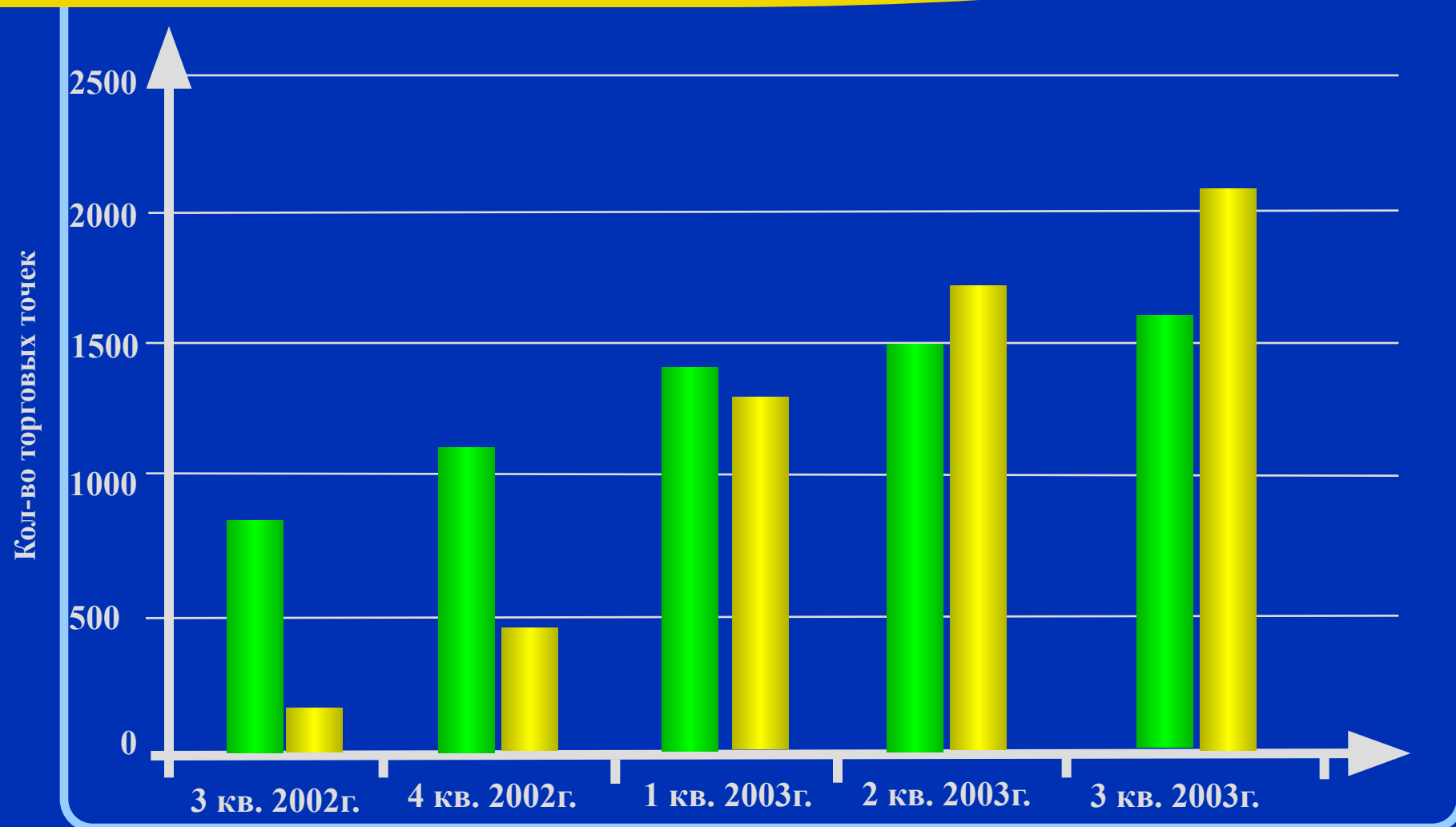
Деление условное и зависит от численности населения и количества торговых точек

Логистика

Отдел прямых продаж



Динамика охвата розничных торговых точек в г. Москва и МО



Отдел региональных продаж фармакологическим дистрибьюторам

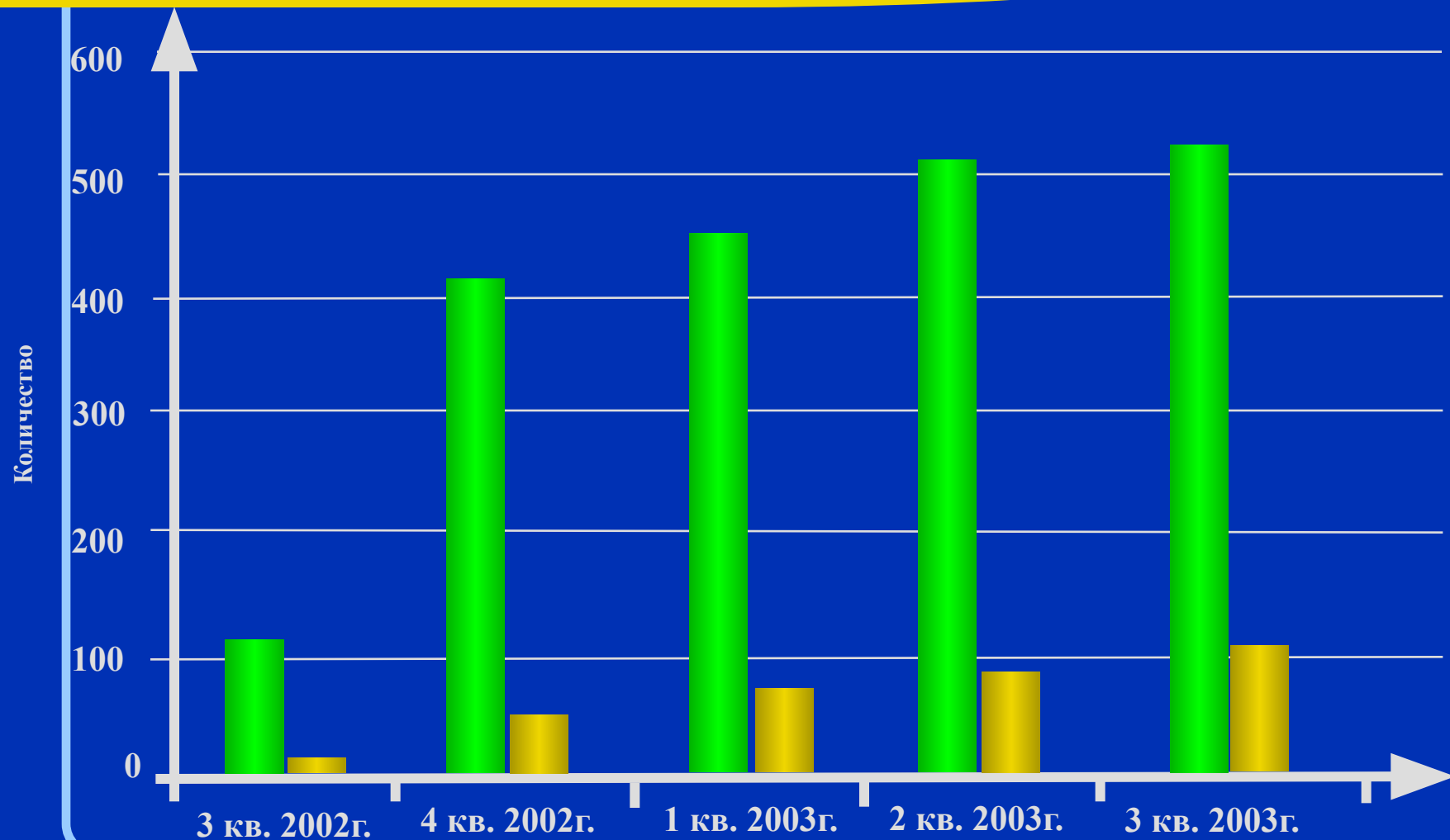
- Реализация продукции через 140 компаний (из 200 крупнейших дистрибьюторов), обеспечивает возможность, на этапе становления бренда, продвижения товара в более чем 70-ти городах России, через 1-4 дистрибьюторов в каждом из них;
- Взаимодействие с крупнейшими национальными компаниями:
 - «ЦВ Протек»
 - «СИА Интернэшнл»
 - «Россибфармация»
 - «Шрея Корпорейшен»
 - «Катрен»обеспечит продукции «Эл Ти Хелскеа», уже в 2004 году, более 40% всех продаж фармакологического рынка в регионах России;
- Отработана система эффективных акций по продвижению нового бренда через дистрибьюторов.

Отдел региональных продаж дистрибьюторам рынка продовольствия

- Основной партнер - крупнейший национальный дистрибьютор продовольственного рынка – компания «ОПТИМА» - эксклюзивный дистрибьютор сигарет «Филипп Морис».
- Ее партнерская сеть, состоящая из более чем 300 малых и средних дистрибьюторов, осуществляет прямую доставку продукции в продовольственную розницу на территории 60 городов России.
- На территории 15 свободных городов работают около 30 крупных дистрибьюторов, осуществляющих доставку сигарет в более чем 20 000 розничных точек.

Мерчендайзинг основных розничных сетей и супермаркетов
осуществляется региональными представителями
«Эл Ти Хелскеа»

Динамика взаимодействия с оптовыми компаниями г. Москвы и МО



Партнерские дистрибьюторские сети в Москве и регионах

- **Фармакологические сети:**
 - «36,6»;
 - «Ригла»;
 - «ICN»;
 - «Фармакон»;
 - «Имплозия»,
 - еще более 30 крупных сетей имеющих более 1500 розничных точек по всей России
- **Продовольственные сети:**
 - «Пятерочка»
 - «Седьмой континент»
 - «Патэрсон»
 - процесс вхождения в продовольственные сети находится в самом начале.

Ти Хелскеа» в регионах

Действующие филиалы:

г. Москва	с 01.09.2002г.
г. С.-Петербург	с 01.03.2003г.
г. Краснодар	с 01.07.2003г.
г. Н.Новгород	с 01.08.2003г.

Сроки открытия новых филиалов:

2003 год

2004 год

г. Новосибирск – октябрь
г. Воронеж - ноябрь
г. Екатеринбург – декабрь
г. Самара – декабрь

г. Ростов -
г. Уфа -
г. Казань -
г. Красноярск -
г. Пермь -
г. Иркутск -

I квартал

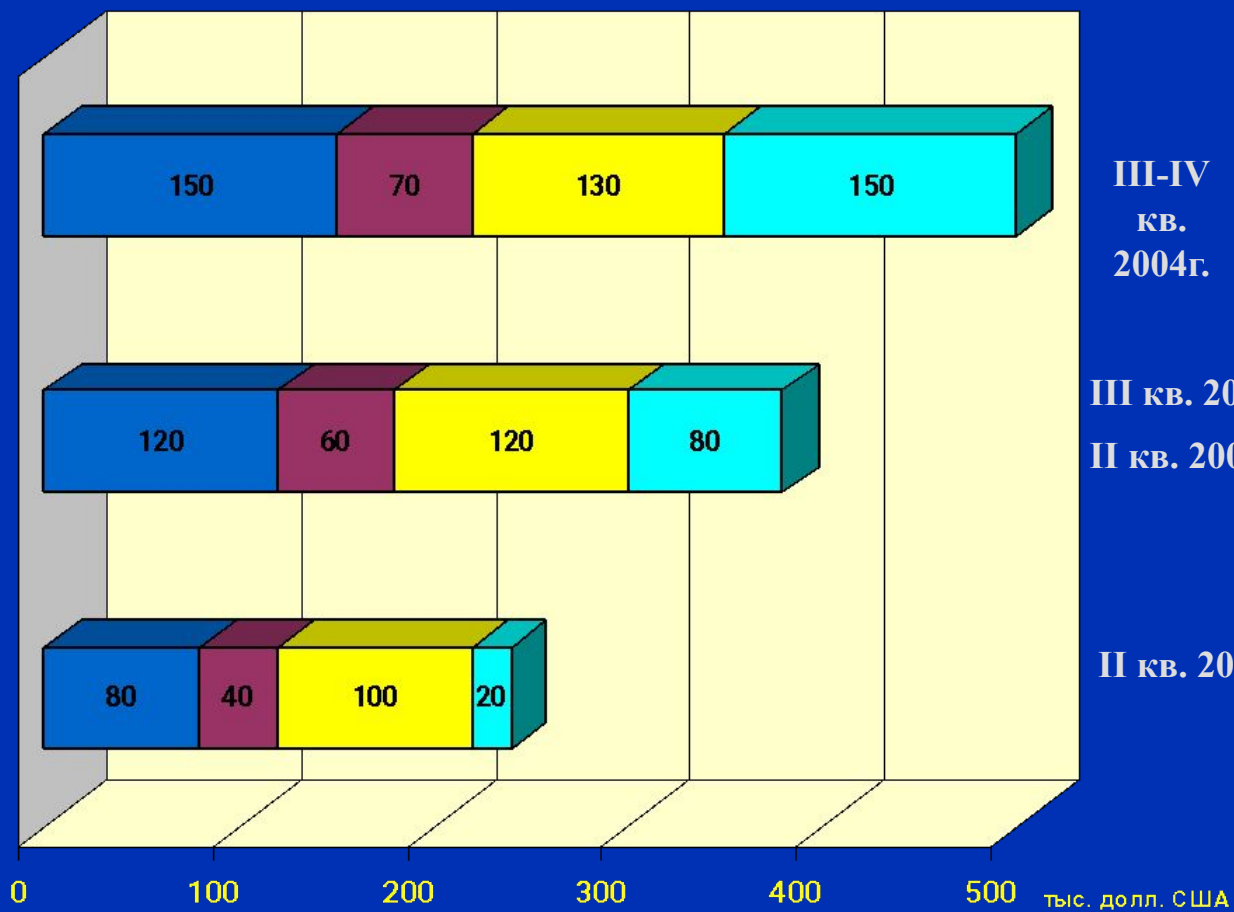
II квартал

Залог успешного развития – создание филиалов в регионах



- ★ Действующие филиалы
- ★ Открытие филиалов в 2003 г.
- ★ Открытие филиалов в 2004 - 2005 г.

Динамика и структура среднемесячной дистрибьюции «Эл Ти Хелскеа»



Доля рынка

III-IV
кв.
2004г.

20%

III кв. 2003г. –
II кв. 2004г.

15%

II кв. 2003г.

9%

■ Москва

■ Региональный опт. рынок - Фармацевтика

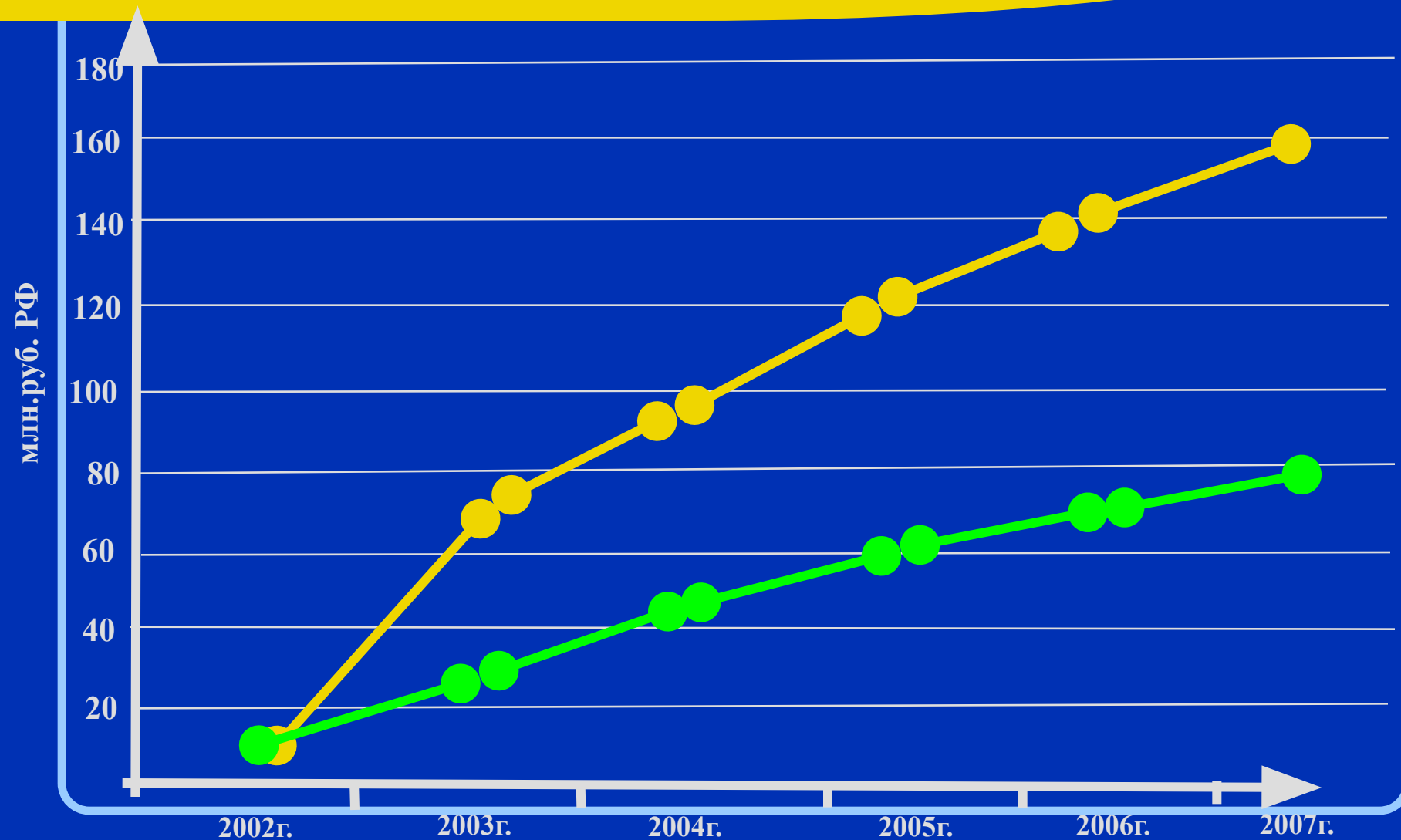
■ Региональный опт. рынок - Продовольствие

■ Филиалы

Стратегия развития дистрибьюции «Эл Ти Хелскеа»

- вывод на рынок новых (3-4) марок презервативов ОАО «Эластомер»;
- развитие логистики: перемещение и хранение, управление товарами в рознице;
- создание новых филиалов в России;
- эксклюзивная дистрибуция товаров иностранных производителей, желающих выйти на российский рынок;
- дистрибуция товаров, производимых на основе научных разработок в области здоровья;
- альянсы с национальными и региональными дистрибьюторами и оптовиками;
- альянсы с производителями, инвестиционными консультантами, венчурными капиталистами и научно-техническим сообществом.

План – прогноз динамики роста объемов продаж



Принципы сотрудничества «Эл Ти Хелскеа» с партнерами

ЦЕЛЬ

Максимальное использование возможностей и специфики рыночной ниши дистрибьюции «Эл Ти Хелскеа» на фармакологическом рынке, с возможностью поддержки товара на продовольственном рынке

ТОВАРНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

- Высококачественные лекарственные препараты;
- товары для здоровья (в первую очередь, БАДы);
- малогабаритные и дорогие товары;
- новые виды продукции не имеющие аналогов.

УСЛОВИЯ СОЗДАНИЯ АЛЬЯНСОВ

- высокий уровень рентабельности продукции;
- оценочная перспектива потребности в продукте не менее 10 млн. \$ в год
- рекламно-информационная поддержка.

Процедура организации сотрудничества с дистрибьюцией «Эл Ти Хелскеа»

- изучение специфики дистрибьюции «Эл Ти Хелскеа»;
- направление предложения о сотрудничестве руководству дистрибьюторской компании;
- в случае взаимной заинтересованности – проведение переговоров об условиях сотрудничества;
- согласование и подписание договора об услугах дистрибьюции «Эл Ти Хелскеа».

Вариант 1.

Продвижение продукции производителя

Производитель продукции

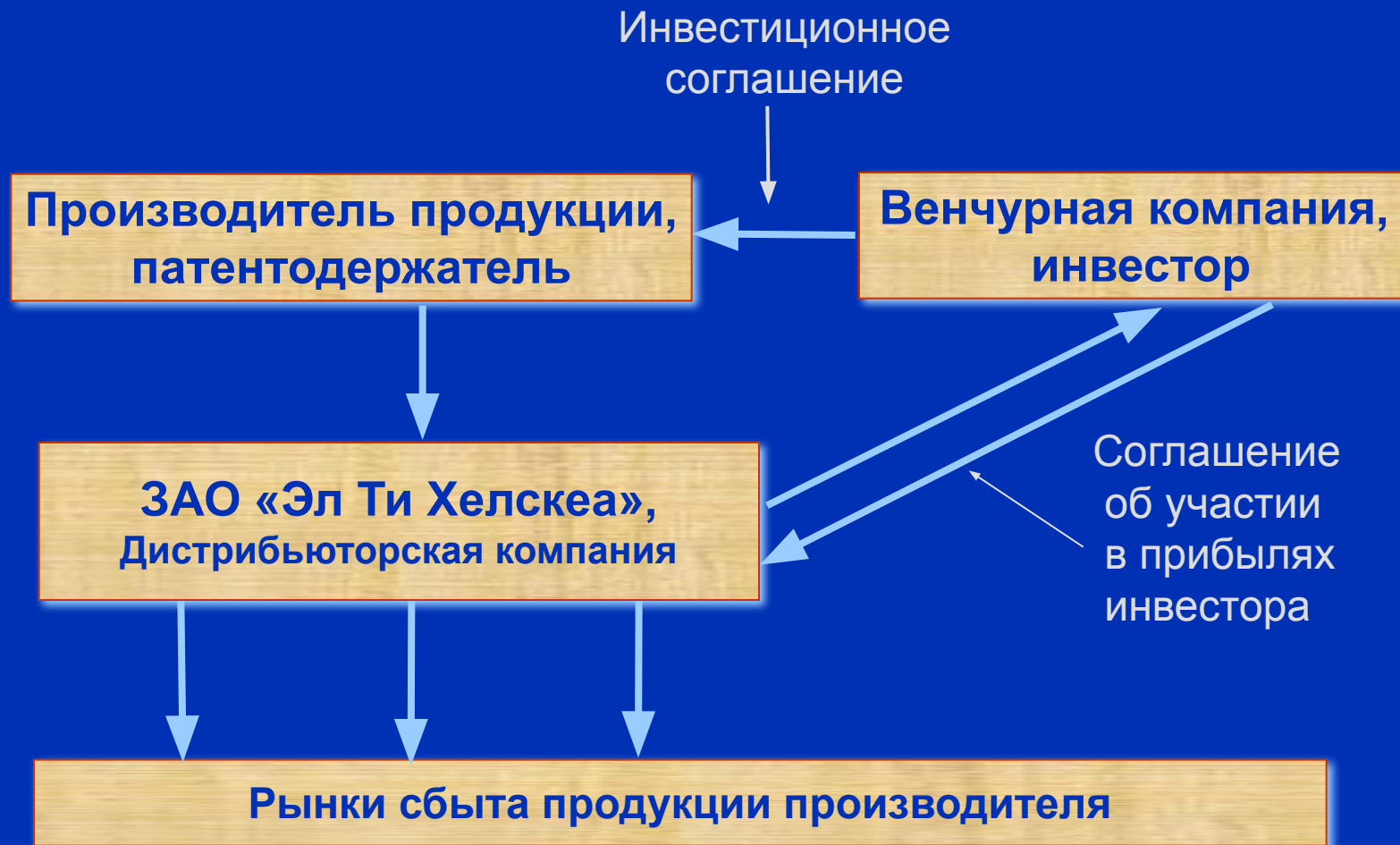
Производитель представляет:

- рекламный бюджет;
- товарный кредит;
- информационную и рекламную поддержку.

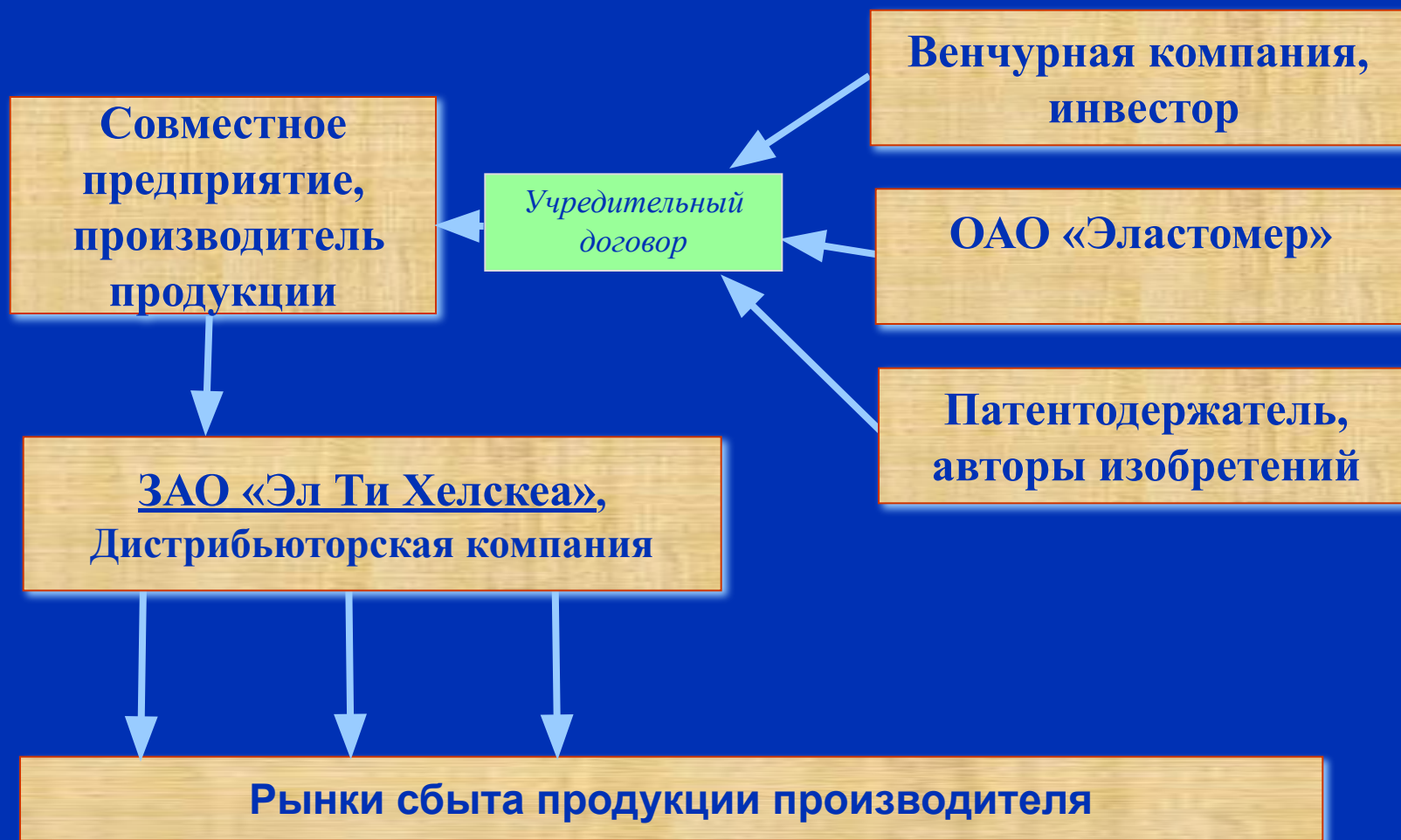
ЗАО «Эл Ти Хелскеа»,
Дистрибьюторская компания

Рынки сбыта продукции производителя

Вариант 2. Создание и продвижение на рынок новых брендов, новой продукции



Варианты 3. Создание совместных производств новой продукции



«Эл Ти Хелскеа» – преимущества для поставщика

- **лучшая дистрибуция товаров для здоровья;**
- **стабильная и растущая клиентская база;**
- **высокий и увеличивающийся объем продаж;**
- **исключение случаев отсутствия товара на складе;**
- **автоматическое пополнение запасов в торговых точках;**
- **лучшее продвижение товаров на региональных рынках;**
- **снижение объема оборотного капитала за счет использования современных финансовых инструментов;**
- **долгосрочные доверительные отношения с клиентами;**
- **минимизация финансовых рисков;**
- **создание и представление на рынке новых брендов, новых товаров.**

Завтра начинается сегодня

*Дистрибьюторская компания
«Эл Ти Хелскеа»
готова к взаимовыгодному
сотрудничеству
с Вами!*

Реквизиты «Эл Ти Хелскеа»:

Адрес:

г.Москва,
ул. Тимирязевская,
д.1, корп.4

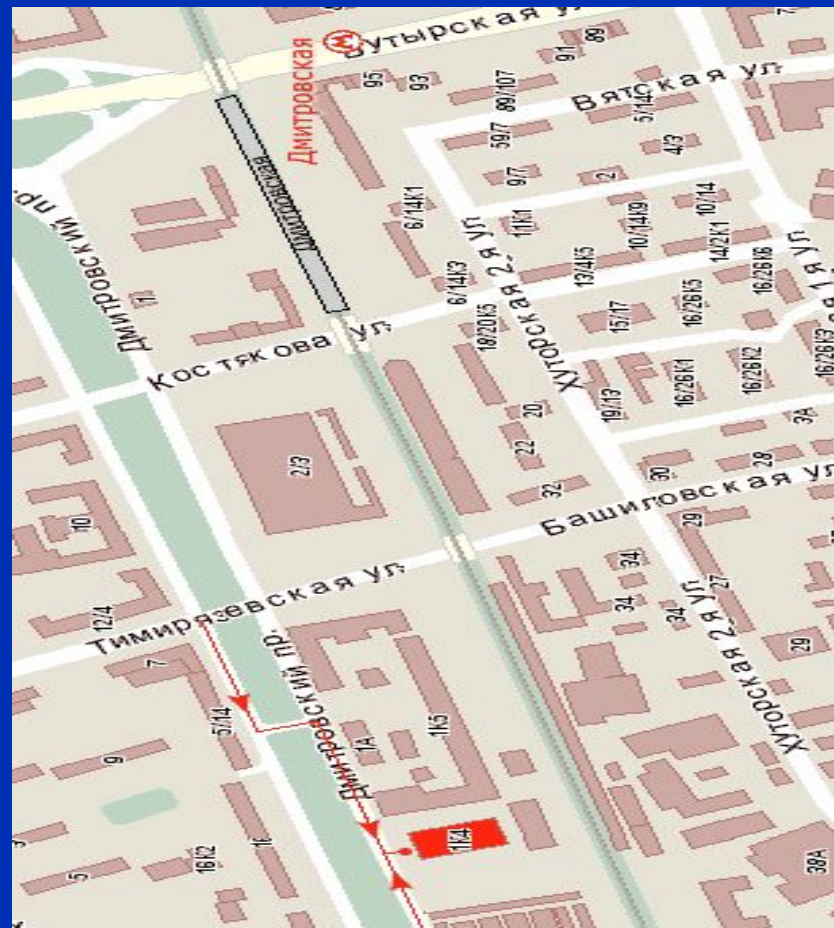
телефоны: (095)

211-36-66, 211-38-47, 211-38-92

211-42-33, 211-42-55, 211-46-29

факс (авт.): (095) 211-44-83

URL: www.rfx.ru



Реквизиты консультанта:



- 129110, г. Москва,
Проспект мира, 74, офис 123
- тел.: 8-501-439-22-81
- факс: 189-32-17
- URL: www.webplan.ru
- E-mail: ofis@webplan.ru

- Презентация разработана компанией
- *Web-Plan Design*
- Дизайнер *Трофимова Марина*

