

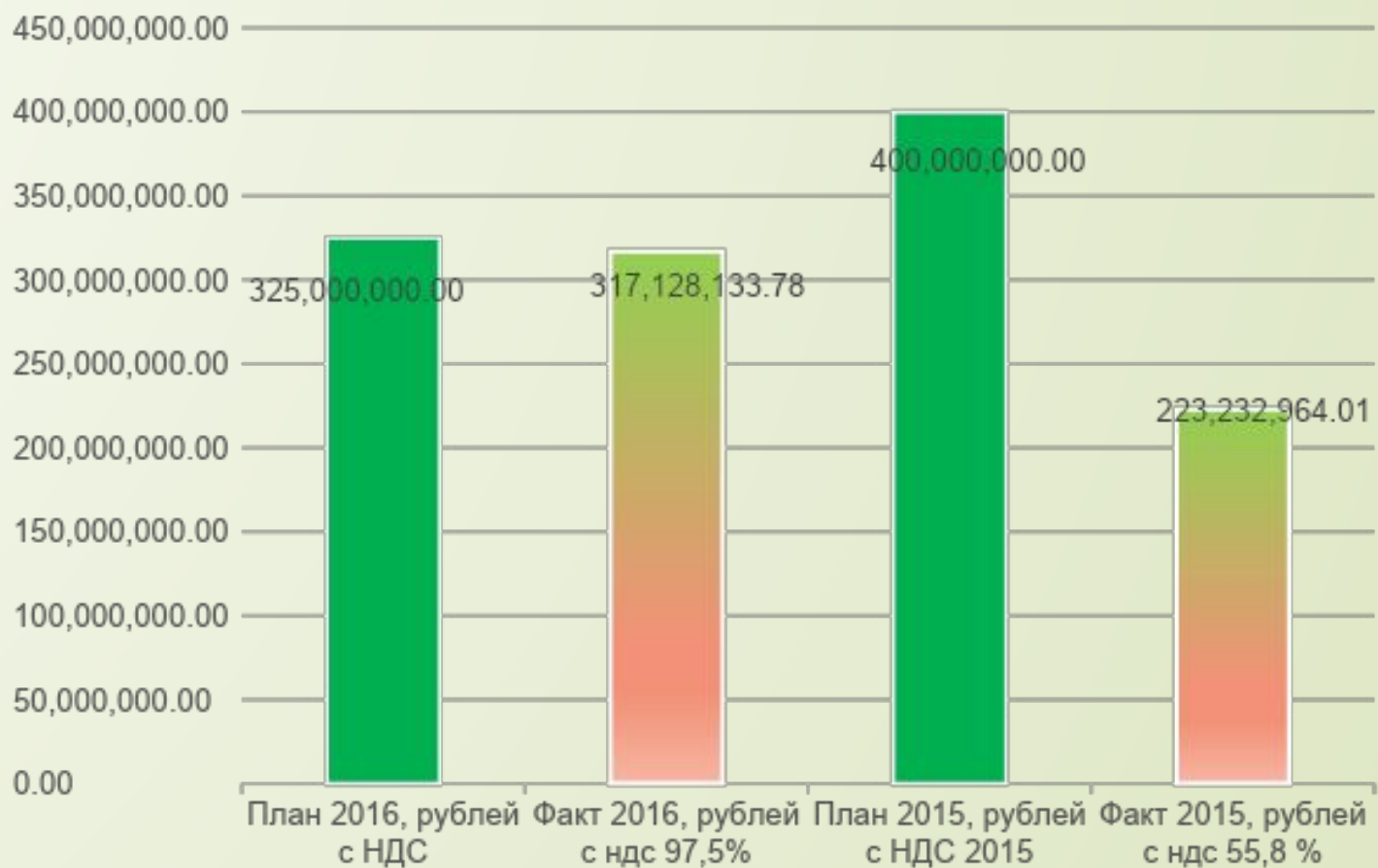
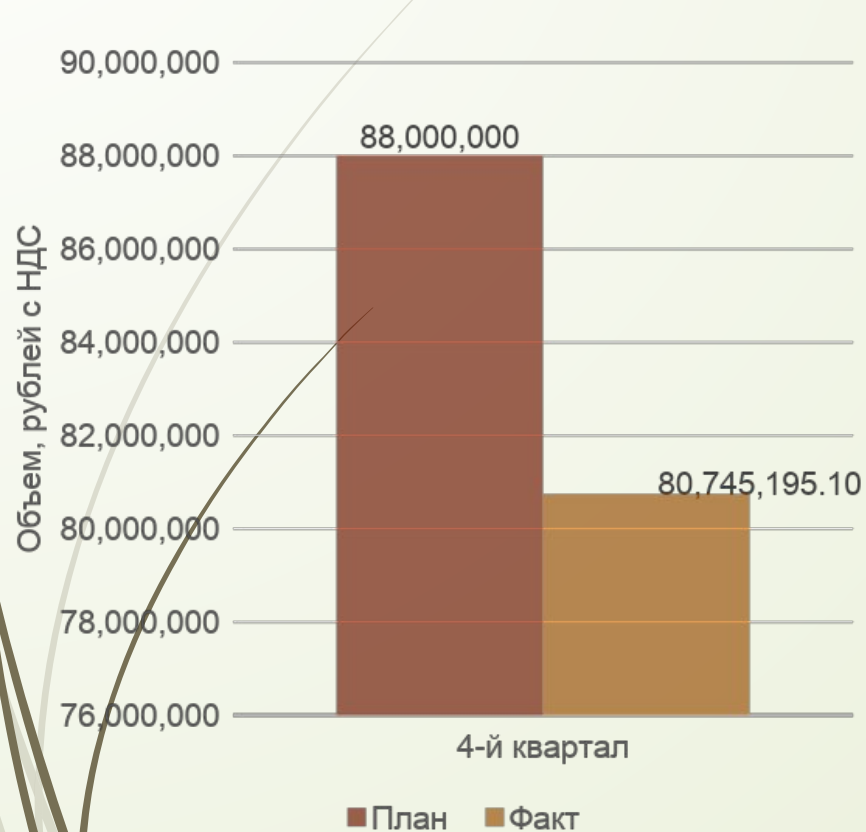
Итоги продаж  
2016 год  
Региональный отдел



**СЕВЕРО-ЗАПАД**

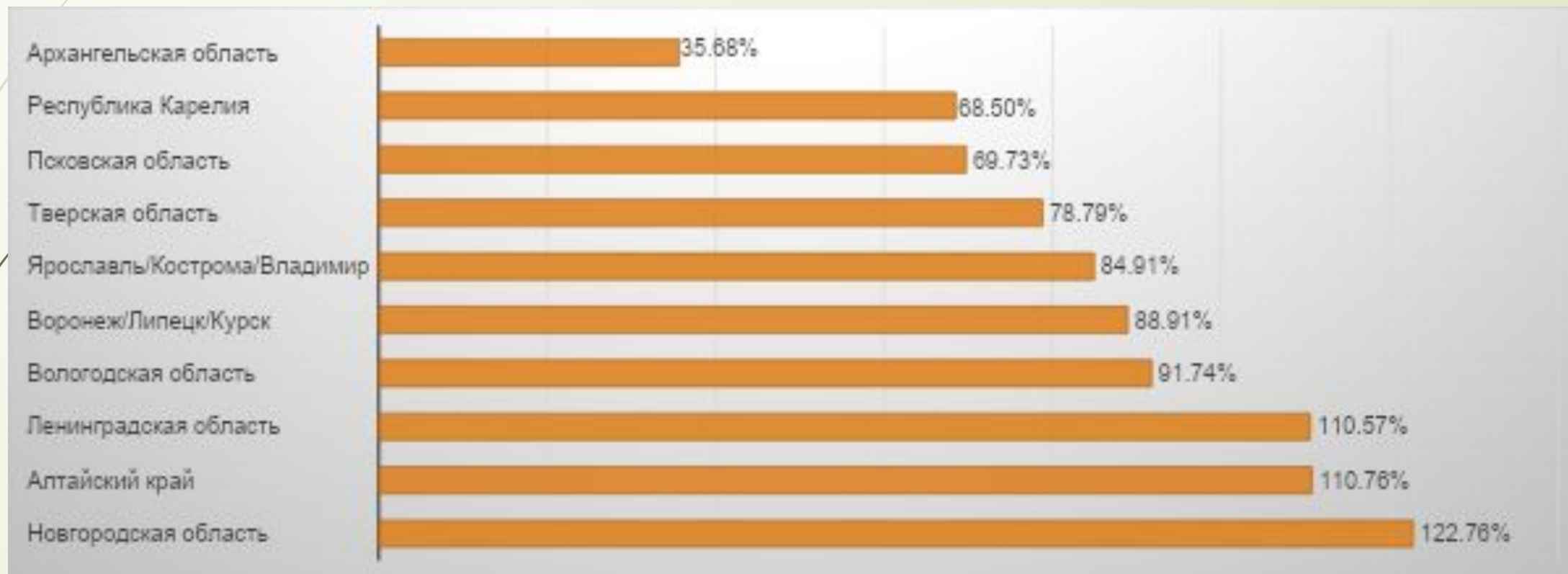
МЕДИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

# Отгрузки отдела планируемые и фактические



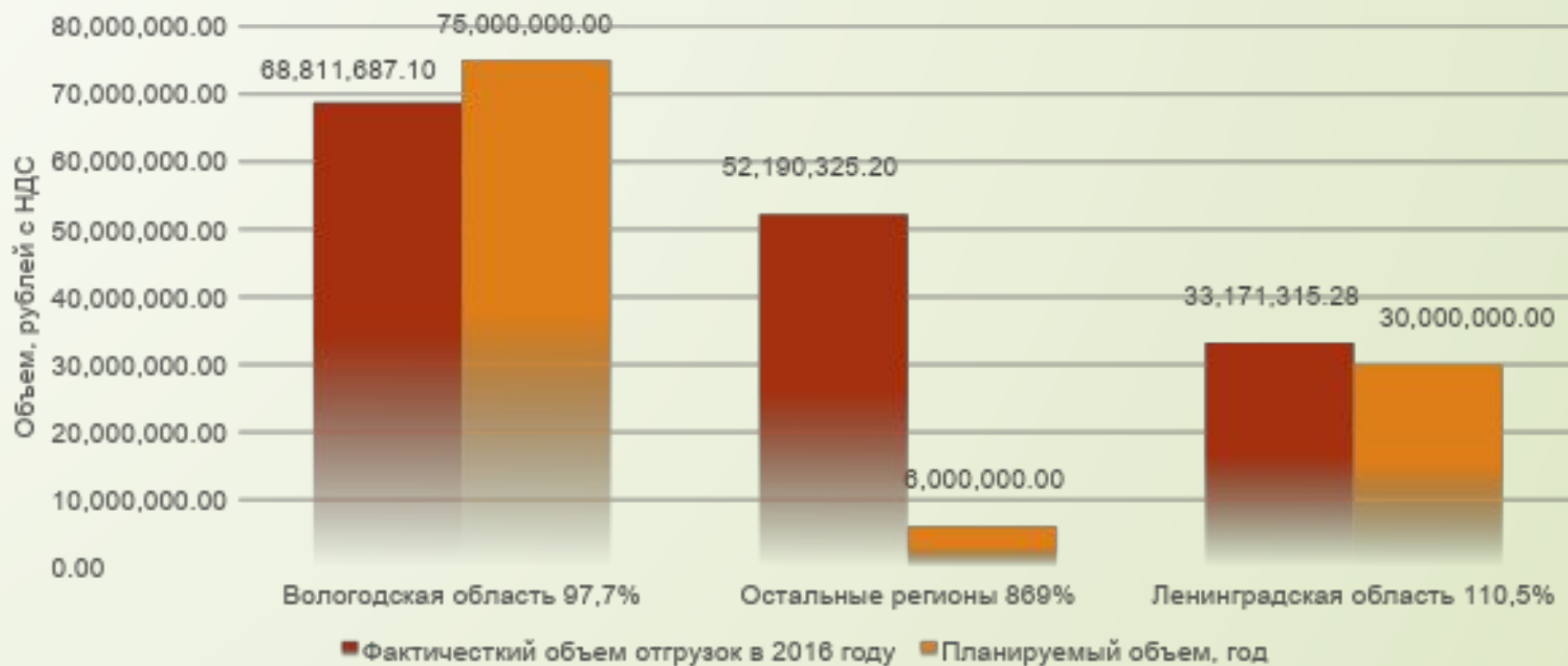
“

# Процент выполнения плана в 2016 году

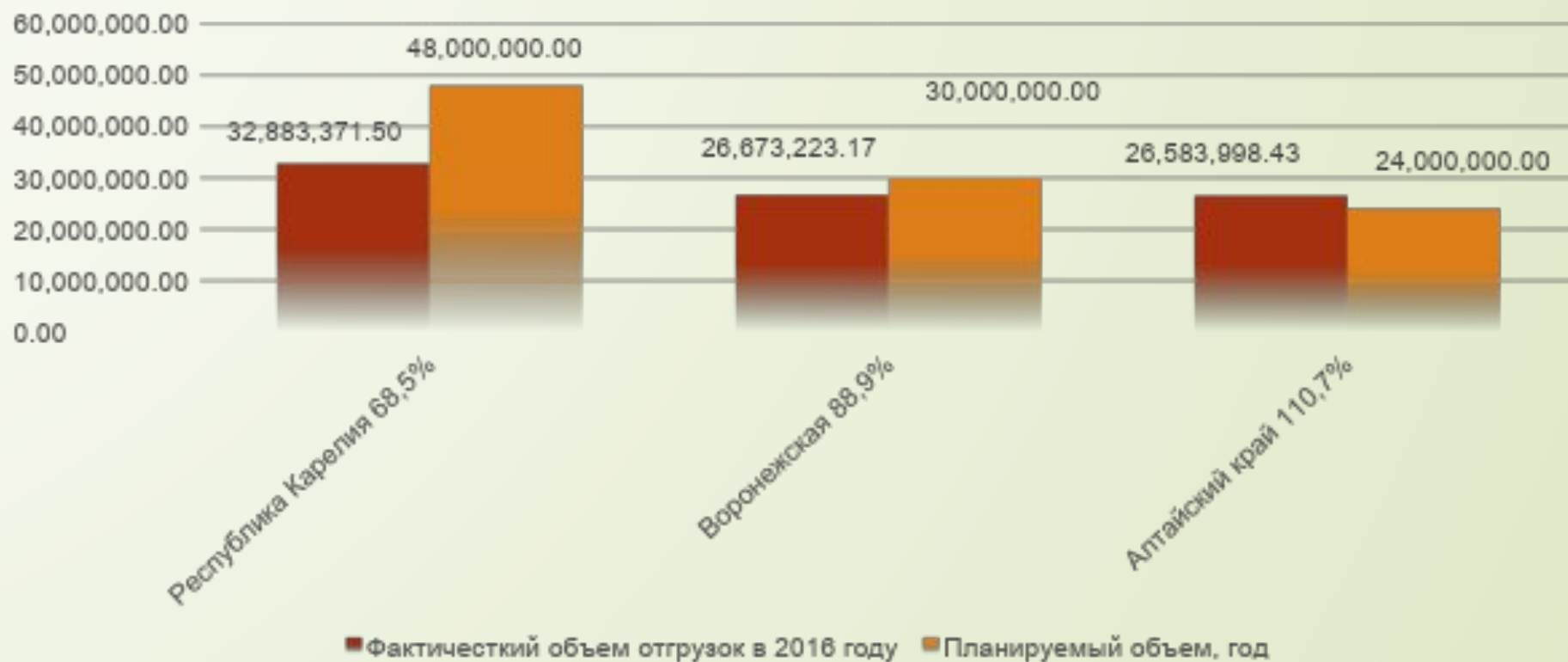


Остальные регионы(Амур, Москва) – 869%

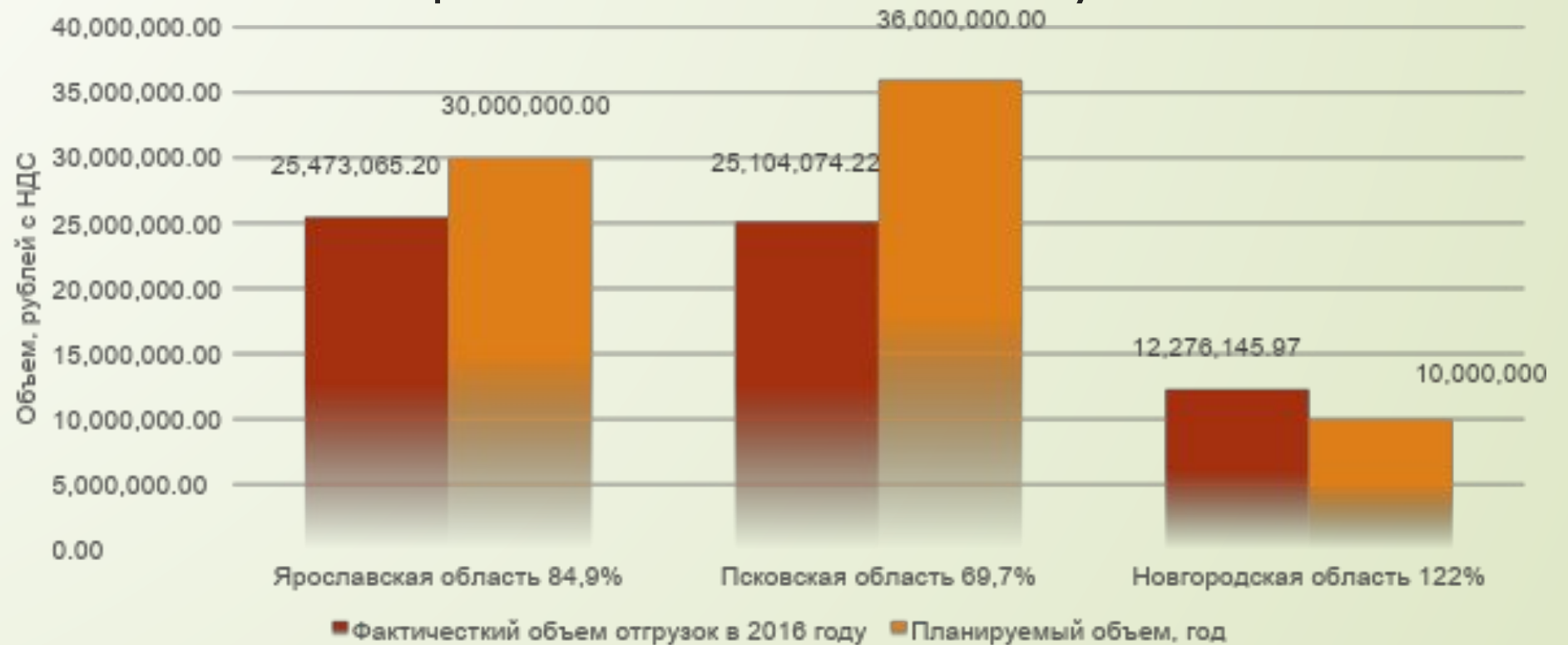
# Отгрузки в разрезе регионов планируемые и фактические по итогам работы в 2016 году



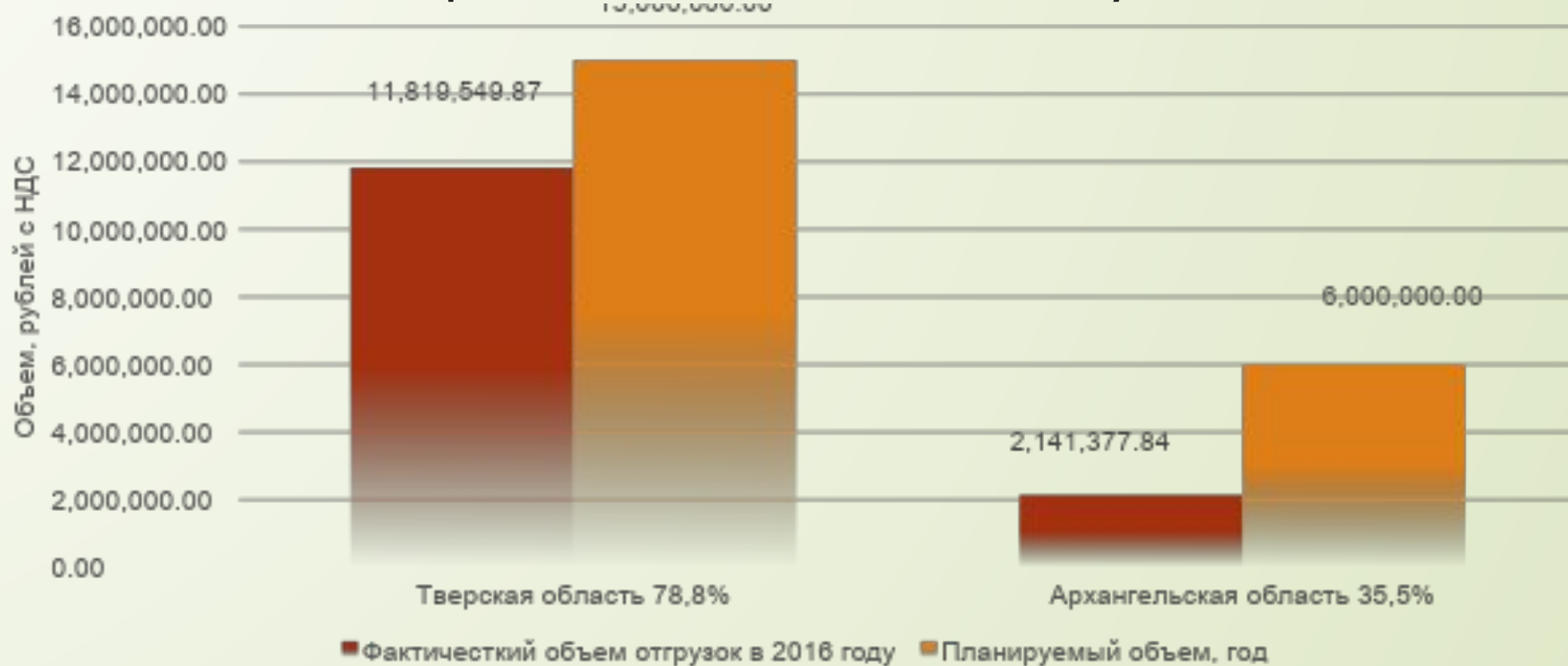
# Отгрузки в разрезе регионов планируемые и фактические по итогам работы в 2016 году




# Отгрузки в разрезе регионов планируемые и фактические по итогам работы в 2016 году



# Отгрузки в разрезе регионов планируемые и фактические по итогам работы в 2016 году





# Планы на 2017 года по лекарственным препаратам

- Ярославль – 30 000 000,00 (ЛПУ).
- Киров – в зависимости от ситуации в регионе. Ожидаем расширение перечня ЛПУ, а также льготные поставки.
- Алтай – 30 000 000,00
- Коми – 60 000 000,00
- Амур – 60 000 000,00
- Тверь – 15 000 000,00 (ЛПУ, коммерция)
- Вологда – 79 000 000,00
- Карелия – 55 000 000,00
- Псков – 30 000 000,00
- Ленинградская область – 30 000 000,00
- Архангельск
- Новгород – 13 000 000,00
- ЦФО (Воронеж, Липецк, Курск) – 30 000 000,00
- ИТОГО – 450 000 000,00



# План развития

- ❖ Увеличение объема продаж с имеющимися клиентами
- ❖ Увеличение клиентской базы
- ❖ Увеличение маржинальности продаж
- ❖ Командность в работе и удовлетворенность сотрудников

