



СНЕЖНЫЙ БАРС

**Забайкальский край
ЧИТА**

2019 / 2020



ОБОРОТ

165 МЛН.

490 МЛН.

ВАЛОВАЯ

28 МЛН.

135 МЛН.

рентабельность

17 %

28 %

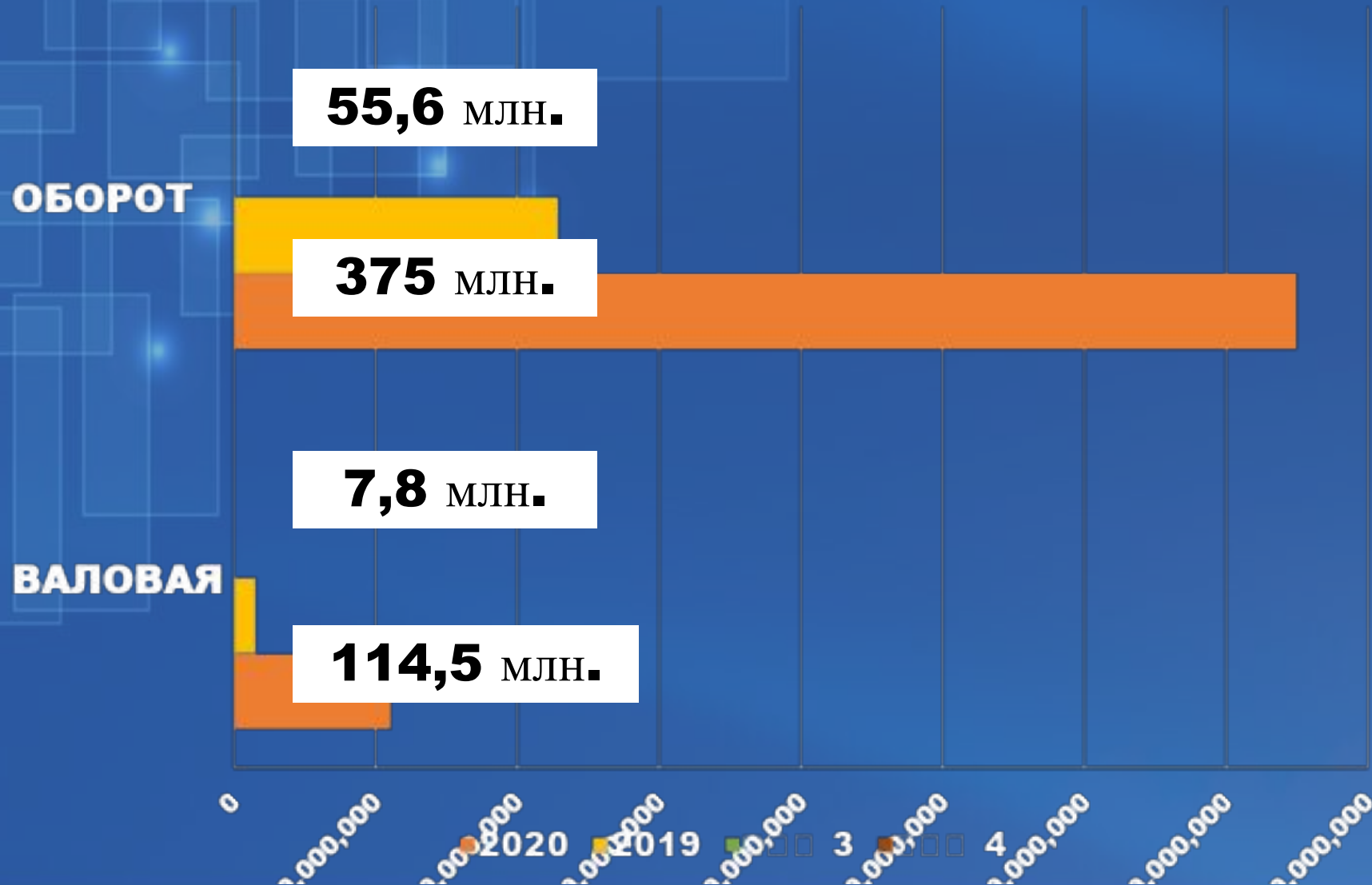
0 100,000,000 200,000,000 300,000,000 400,000,000 500,000,000 600,000,000

■ 2020 ■ 2019 ■ □ □ □ 3 ■ □ □ □ 4

2019 / 2020



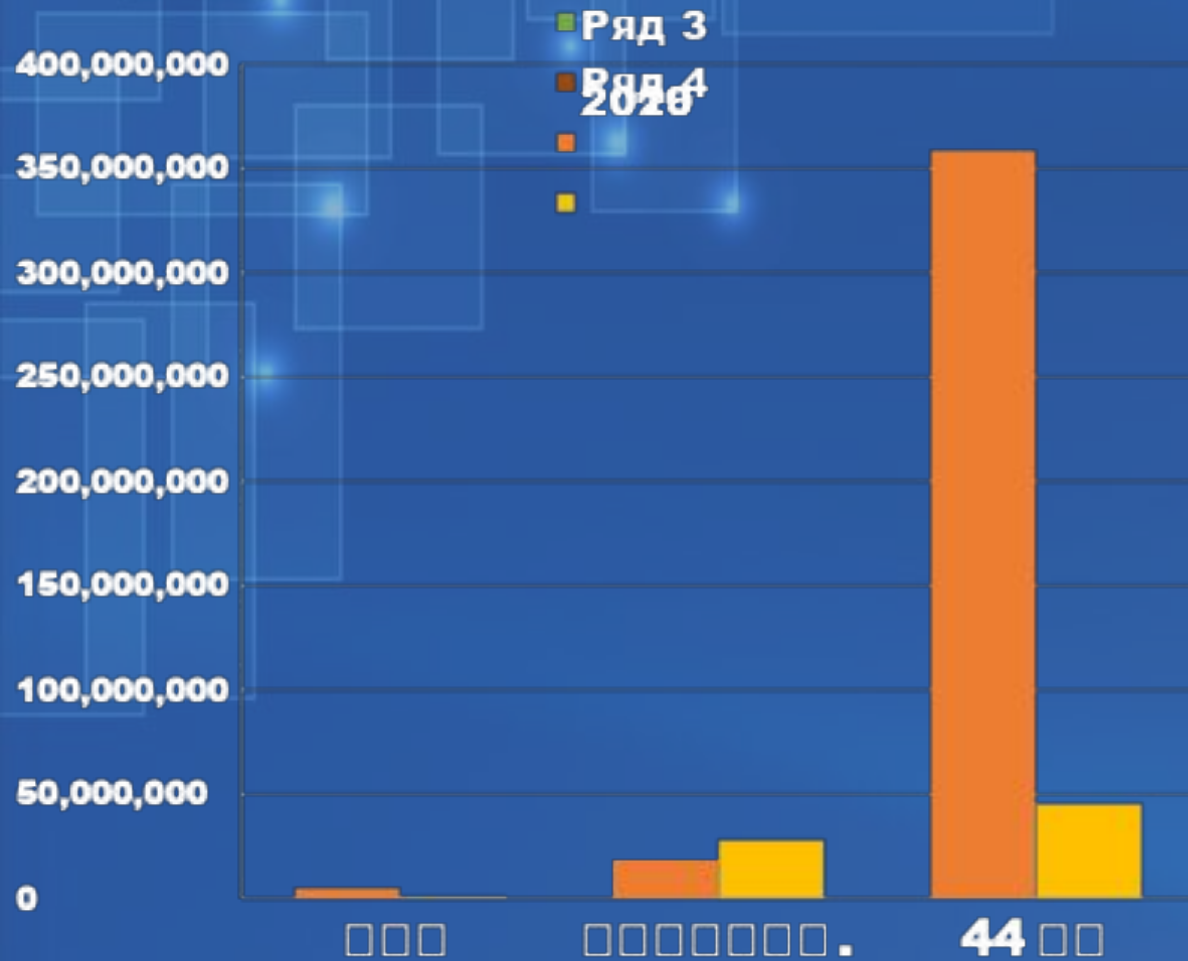
Сделки > 3 млн.



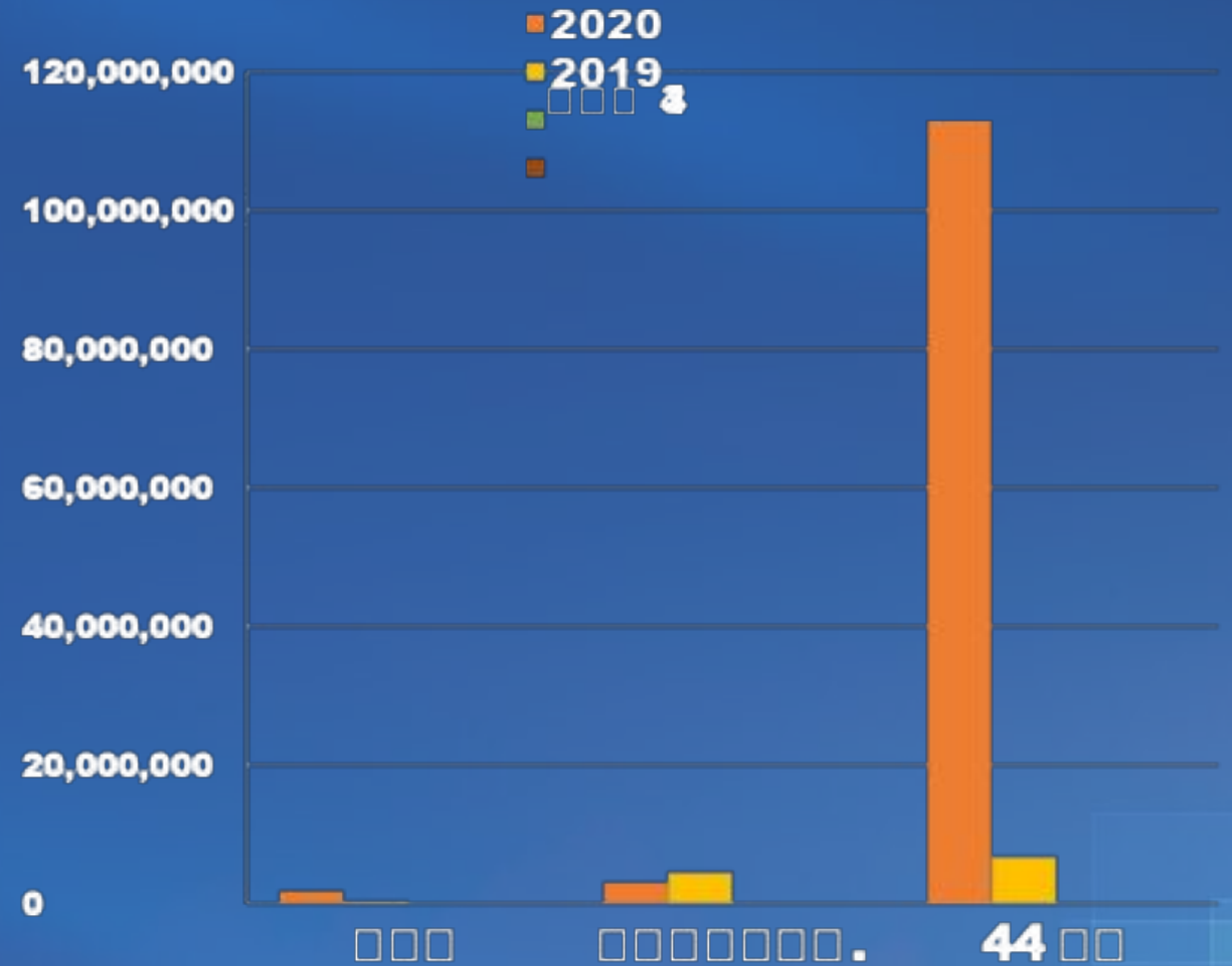
КРОСС - ПРОДАЖИ



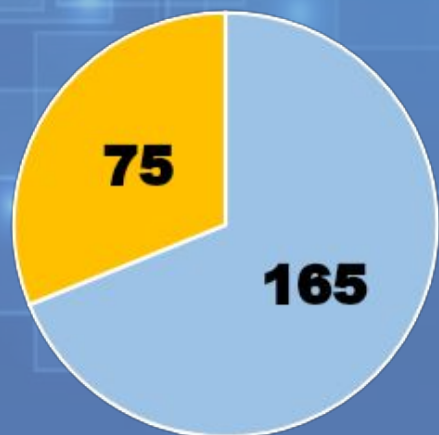
оборот



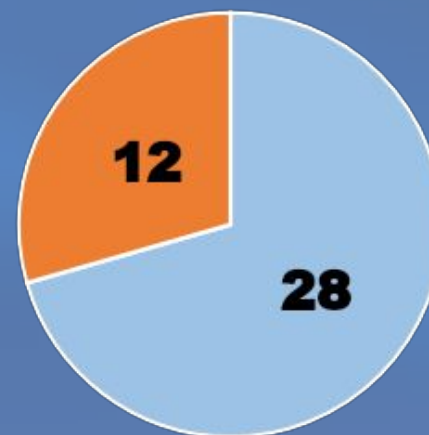
валовая



Доля кросс-продаж в ТО / ВП



2019

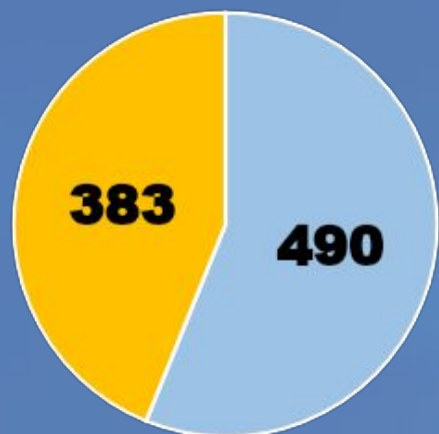


□ТО общий

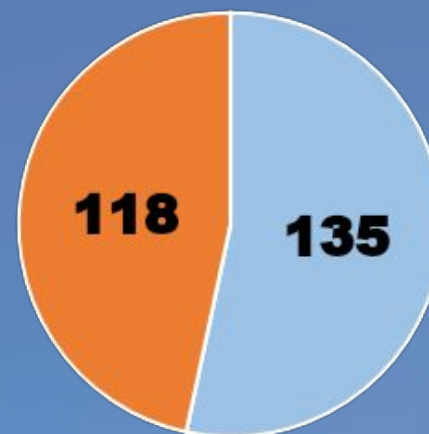
■ТО кросс

□ВП общая

■ВП кросс



2020



□ТО общий

■ТО кросс

□ВП общая

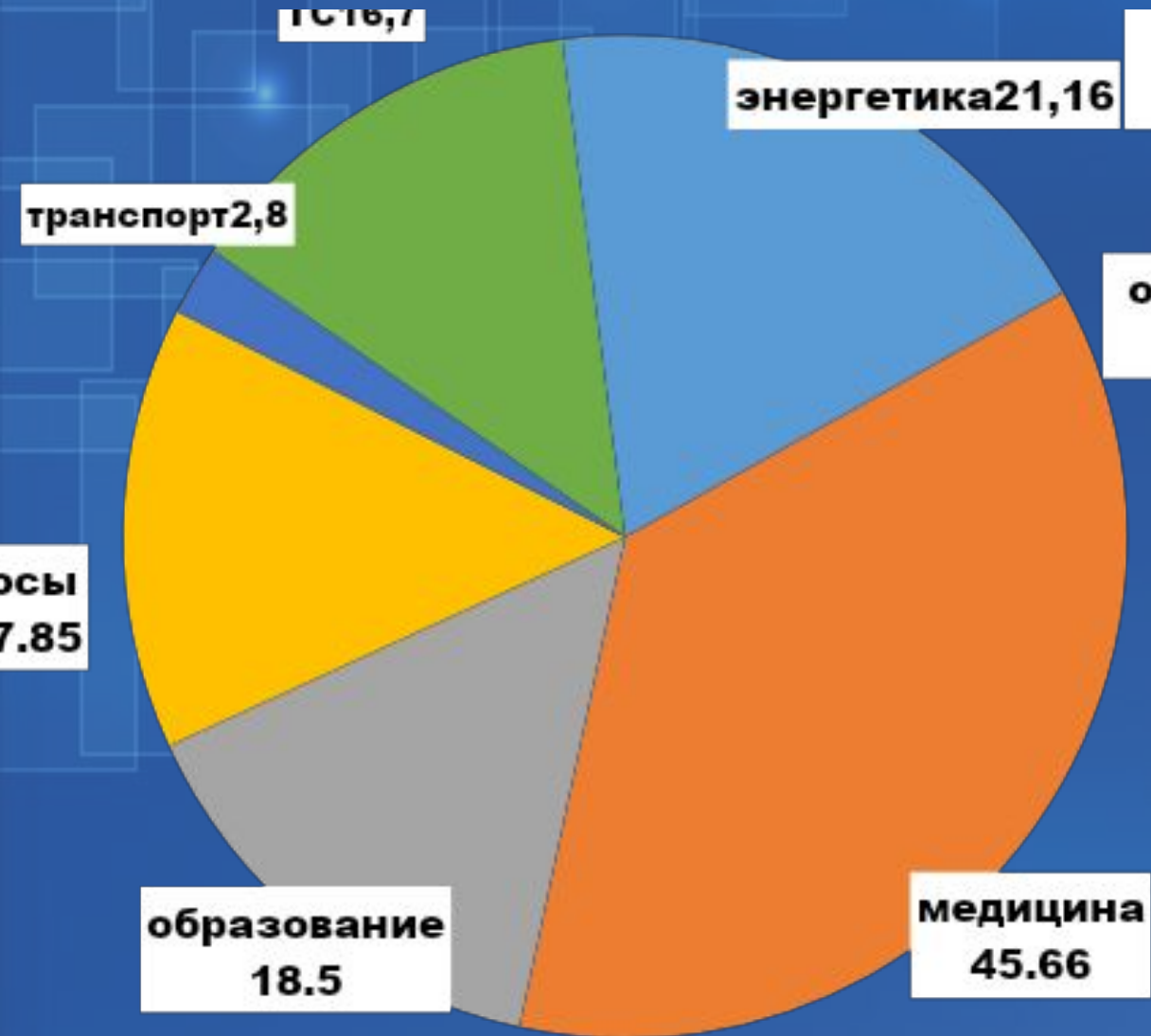
■ВП кросс

ТОП клиенты (ТО)



2019

2020

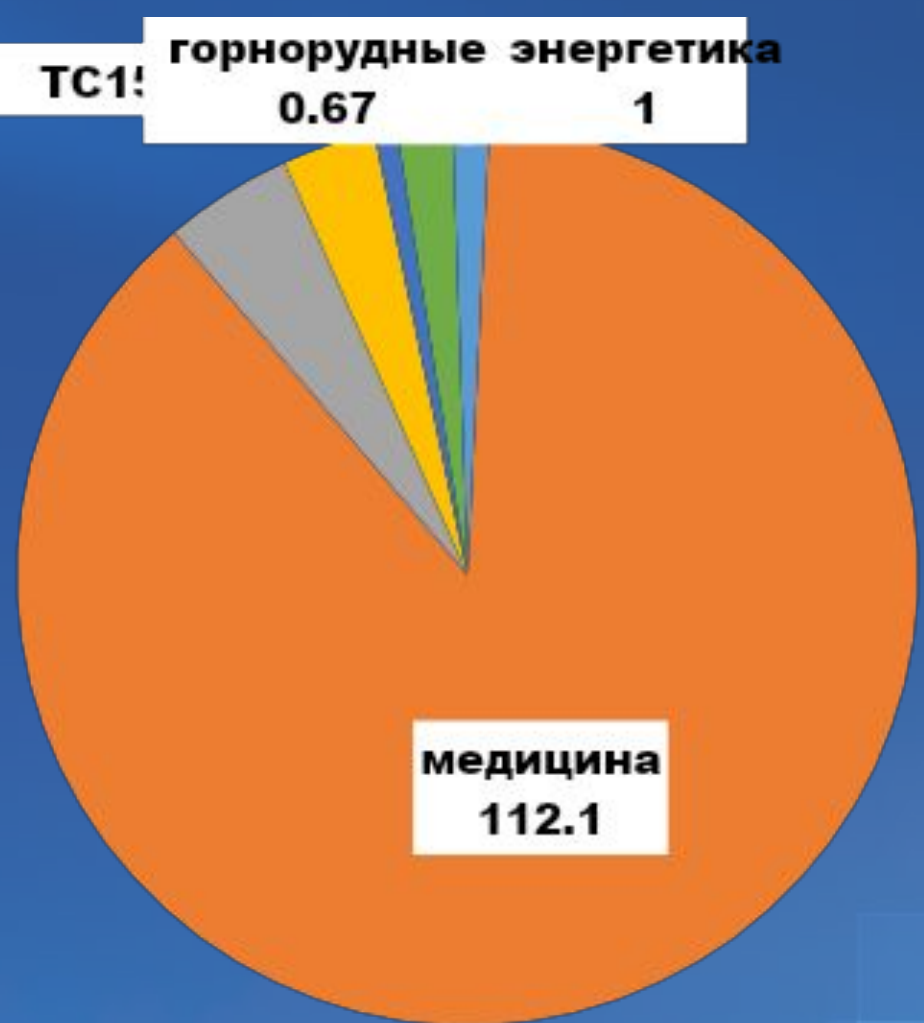


ТОП клиенты (ВП)



2019

2020



2019 / 2020

Клиенты +/-



- Потерянные клиенты в **2020—183** шт
- ТО / ВП по потерянным : **13**млн. / **2,5** млн.
- Приобретенные клиенты в **2020—180** шт
- ТО / ВП по приобретенным : **48** млн. / **8** млн.

средние продажи



2019

2020

СРЕДНИЕ ПРОДАЖИ	
средние продажи на ОКП (только сотрудники участники продаж) (5чел)	33 млн
средние продажи на ОКП (на всех сотрудников, включая водителей/склад и др.) (7 чел)	24 млн

СРЕДНИЕ ПРОДАЖИ	
средние продажи на ОКП (только сотрудники участники продаж) (5чел)	98 млн
средние продажи на ОКП (на всех сотрудников, включая водителей/склад и др.) (7 чел)	70 млн

	Бубнев	Ли-са	Трифонов	Шарыпов
кол-во компаний за сотрудником продаж	100	155	160	80
средний чек ТО (тыс.)	338	444	203	202
средняя ВП (тыс.)	62	72	34	41

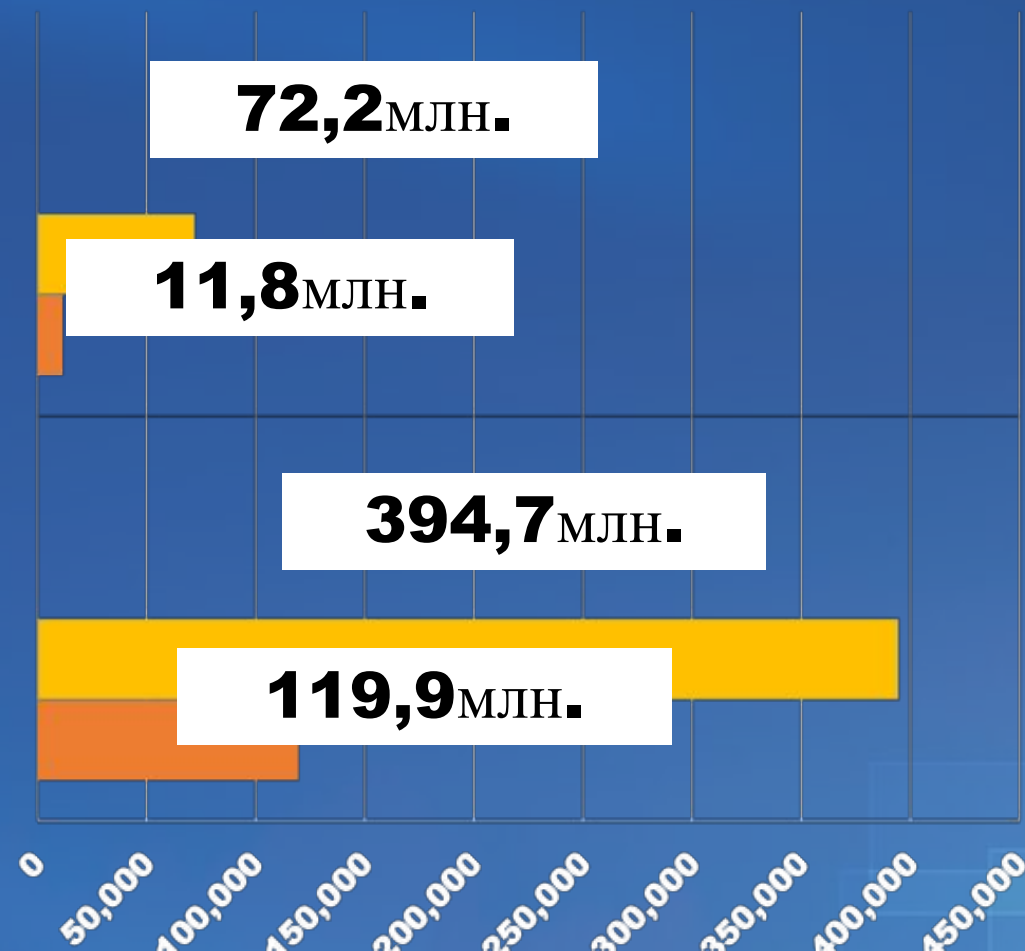
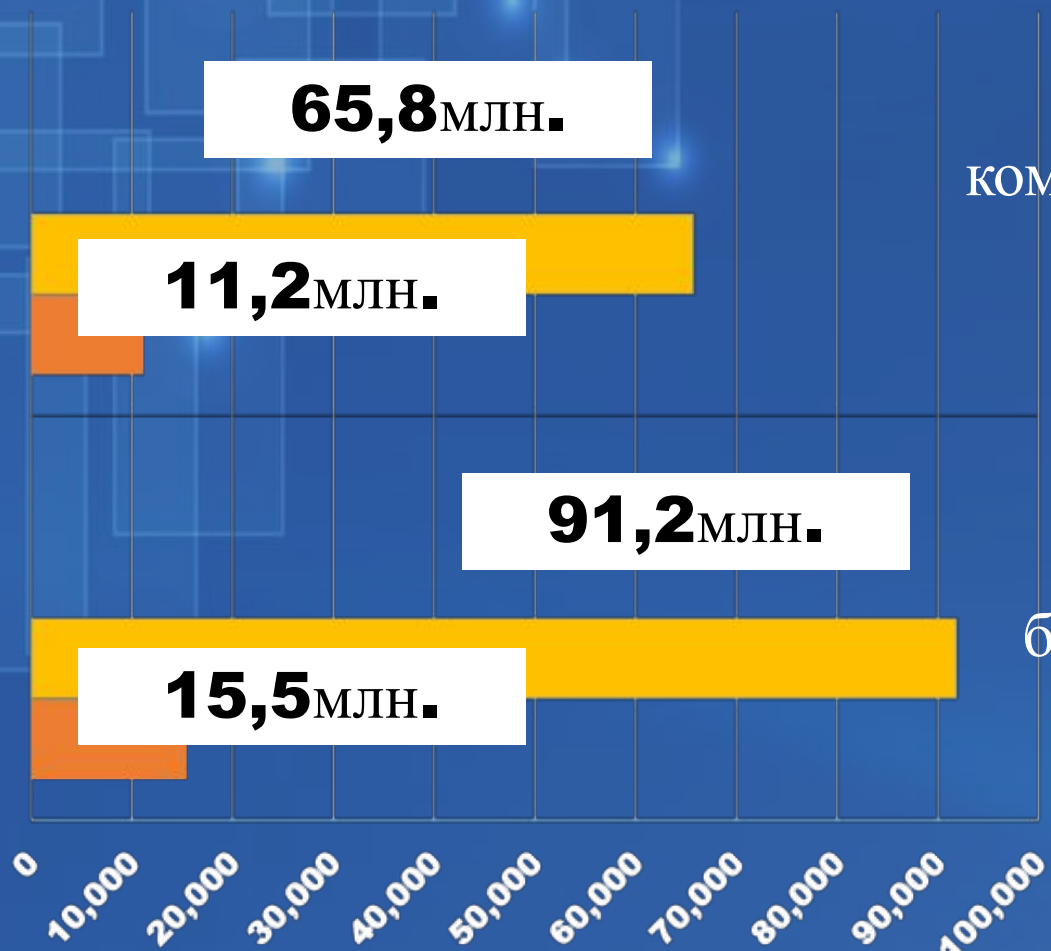
	Бубнев	Ли-са	Трифонов	Шарыпов
кол-во компаний за сотрудником продаж	85	120	120	100
средний чек ТО (тыс.)	295	3270	359	266
средняя ВП (тыс.)	51	989	55	49

ОТРАСЛЕВАЯ ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ



2019

2020



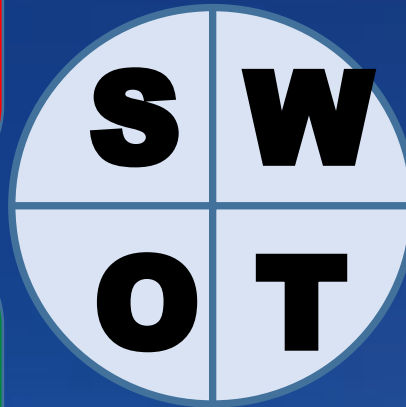


сильные стороны

- Устойчивое положение на рынке
- Отличная репутация компании
- Большая клиентская база
- Сильный кадровый состав
- Индивидуальный подход
- Оперативность
- Большое кол-во поставщиков
- Удобство расположения

слабые стороны

- Отсутствие конкурентного сайта
- Сложности с кадрами (ОСИ, БДМ)
- Возможные срывы сроков поставок
- Слабая товарная матрица
- Достаточно высокие цены на продукцию



ВОЗМОЖНОСТИ

- Выход из пандемии
- Рост платежеспособности предприятий
- Увеличение числа грантов и субсидий
- Расширение сделок с ГОСАми
- Расширение спектра услуг и торгово-офисных площадей соответственно

угрозы

- Рост пандемии
- Продвижение на рынок федералов
- Закрытие большого числа предприятий
- Ужесточение конкуренции между компаниями
- Экономический кризис
- Форс-мажорные ситуации