

Красноярский Край



Автор: Гавриков Д.М

Зона покрытия территории

Красноярск

- Территория г. Красноярска включает в себя города спутники Железногорск, Дивногорск, Сосновоборск
- Общее АКБ 5476
- Общая численность населения более 1,4 миллионов человек

Регионы

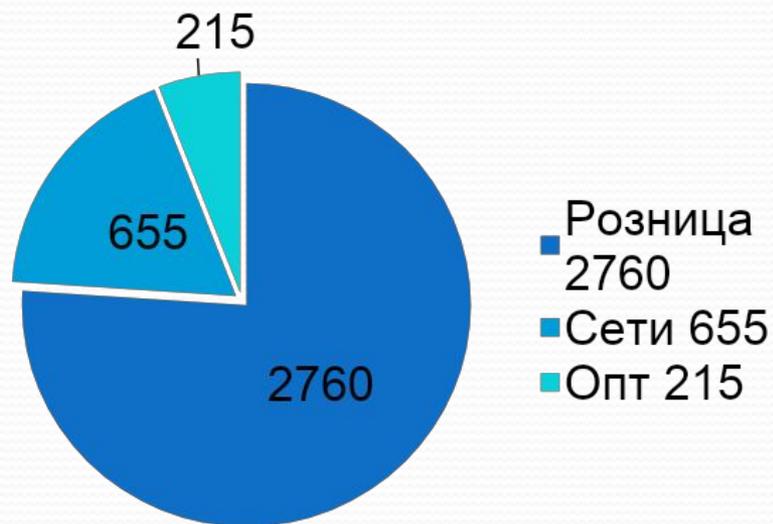
- В региональные города входят Канск АКБ-1943, Ачинск АКБ-1360, Лесосибирск АКБ-734, Зеленогорск АКБ-945
- 1.11.2018
- Республика Хакасия АКБ-1414
- Республика Тыва

Общее АКБ территории 11 855 клиентов

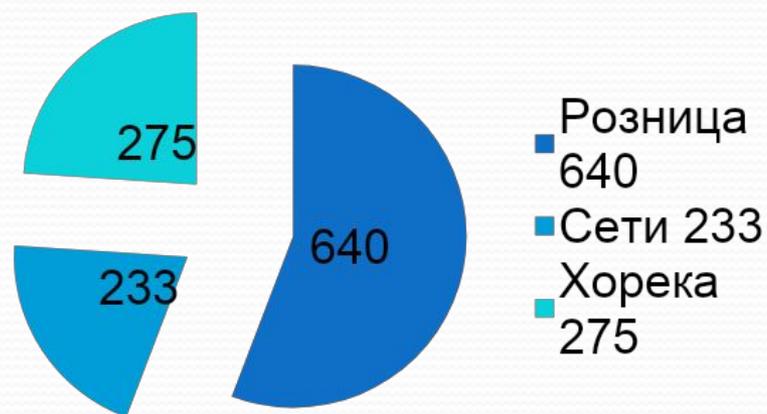


Общие АКБ территории Красноярска

Сервико



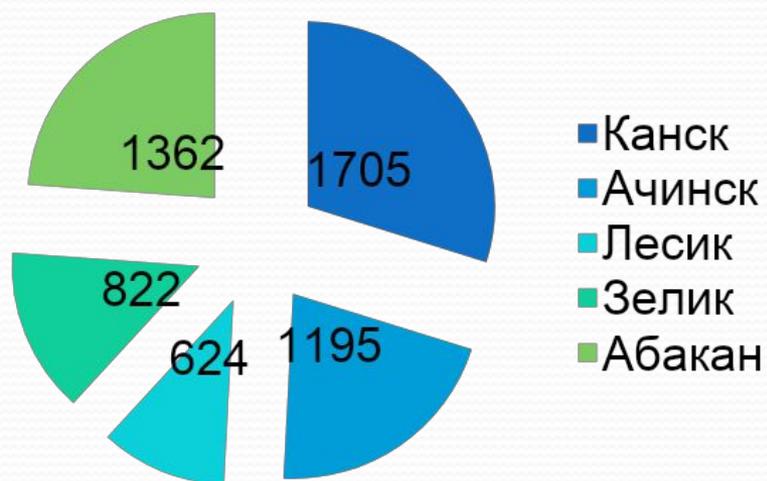
Алкоголь



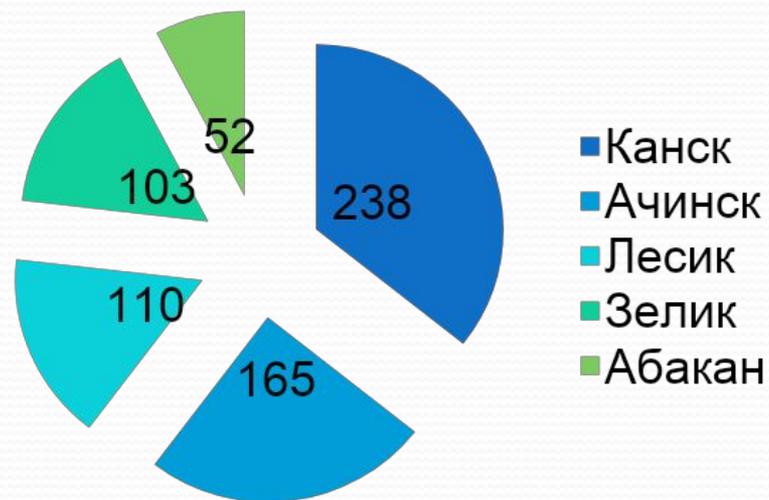
Общие АКБ территории

Регионы

Сервико



Алкоголь



Ключевые контракты территории

МПК – 8,1 SKU, Доля в объеме 11%

Хейникен -11,8 SKU, Доля в объеме 40 %

Сады Придонья -19,9 SKU, Доля в объеме 19%

Фэс- 4,3 SKU, Доля в объеме 12 %

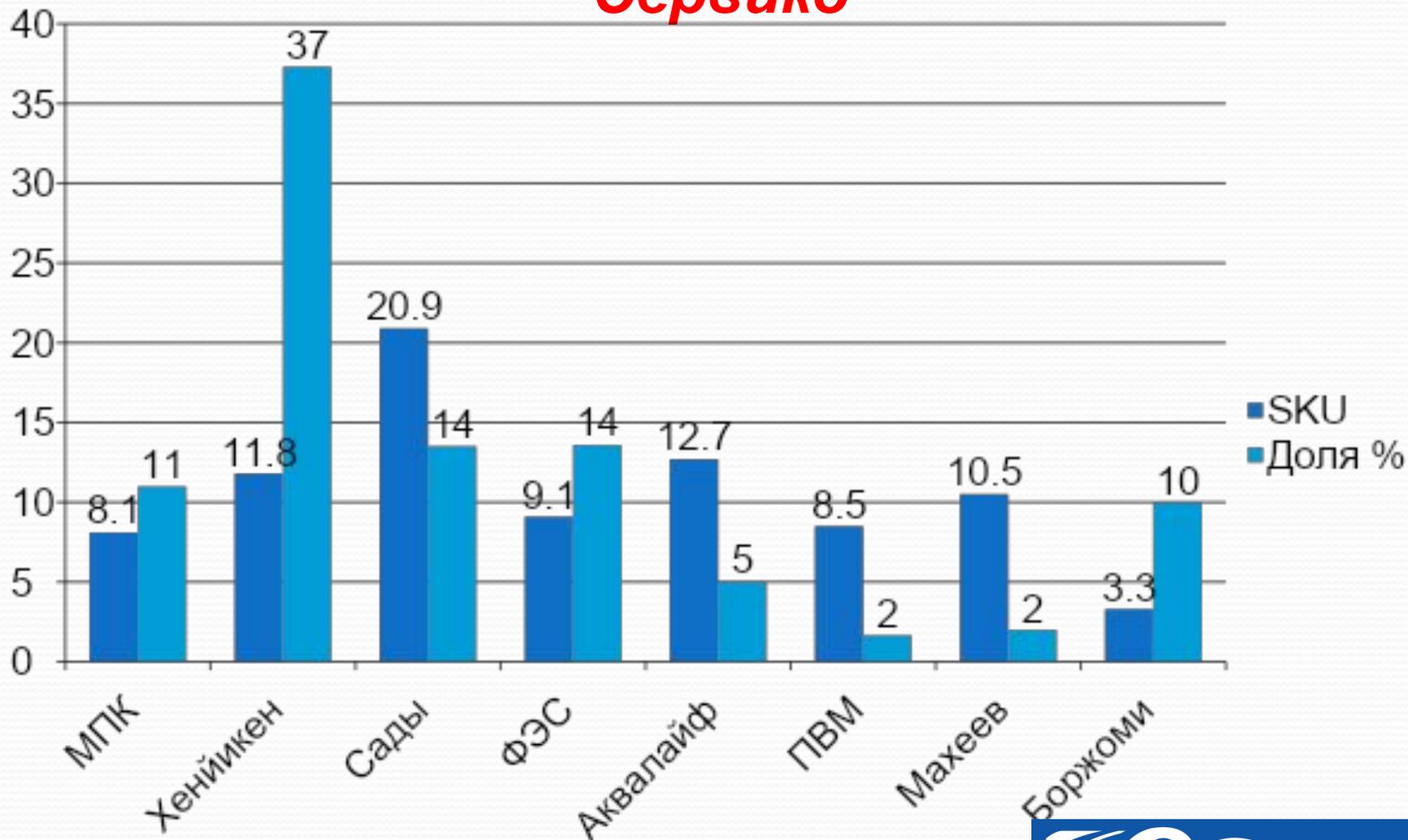
Аквалайф- 12,7 SKU, Доля в объеме 5%

Перффети Ван Мелле -8,1 SKU, Доля в объеме 3%

Махеев -10,5 SKU, Доля в объеме 2%

Боржоми -3,3 SKU, Доля в объеме 5%

Ключевые контракты территории розницы Сервико

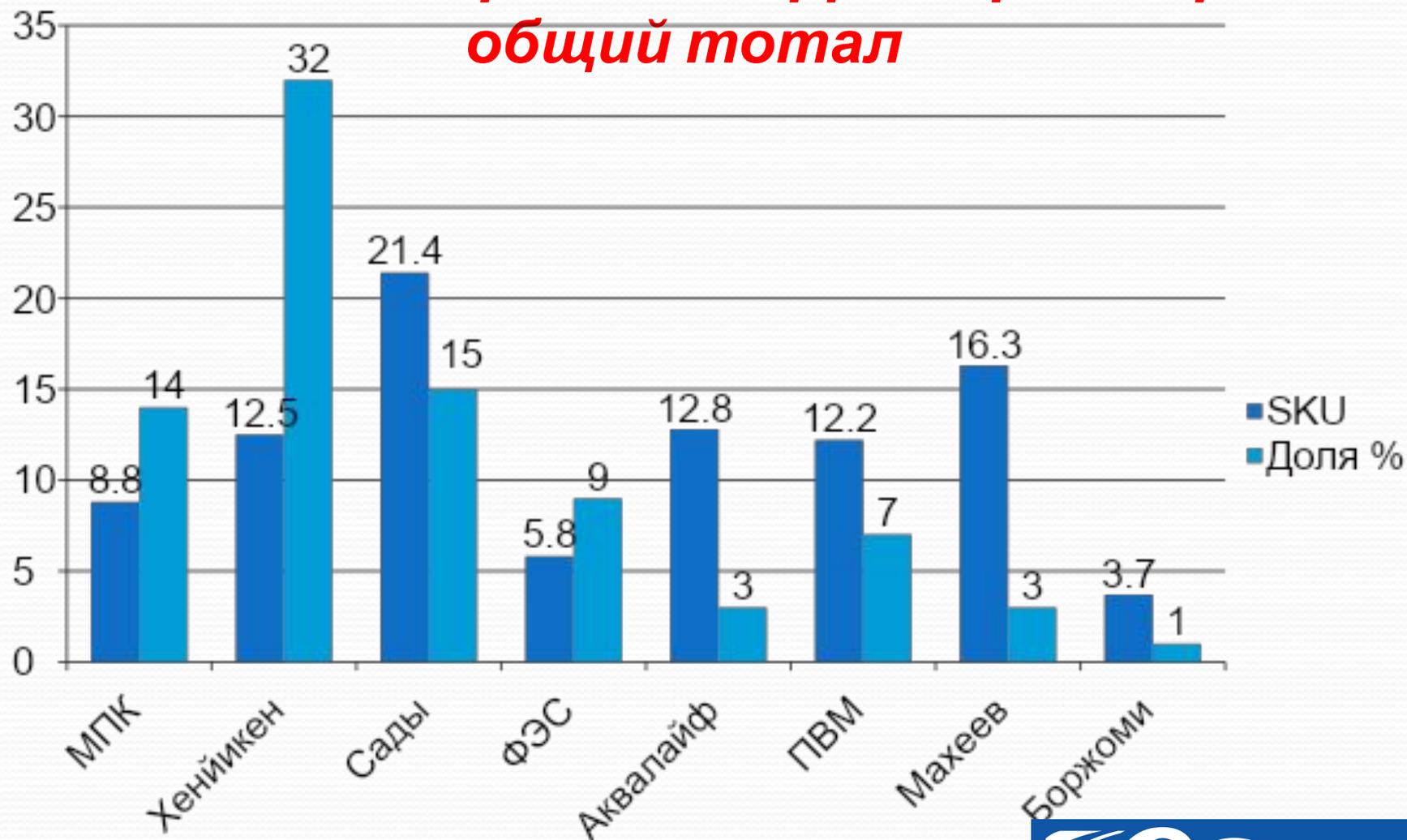


Ключевые контракты территории розницы

Крайсалко



Ключевые контракты территории Сервико общий тотал



Ключевые контракты территории Крайсалко общий тотал



Плюсы ключевых контрактов

- Лояльность клиентов к брендам
- Быстрый offtake
- Повышенный спрос на товар
- Быстрый возврат денежных средств

Минусы ключевых контрактов

- Минимальная наценка
- Не гибкость партнеров по отношению к дистрибуторам

Проблемы территории

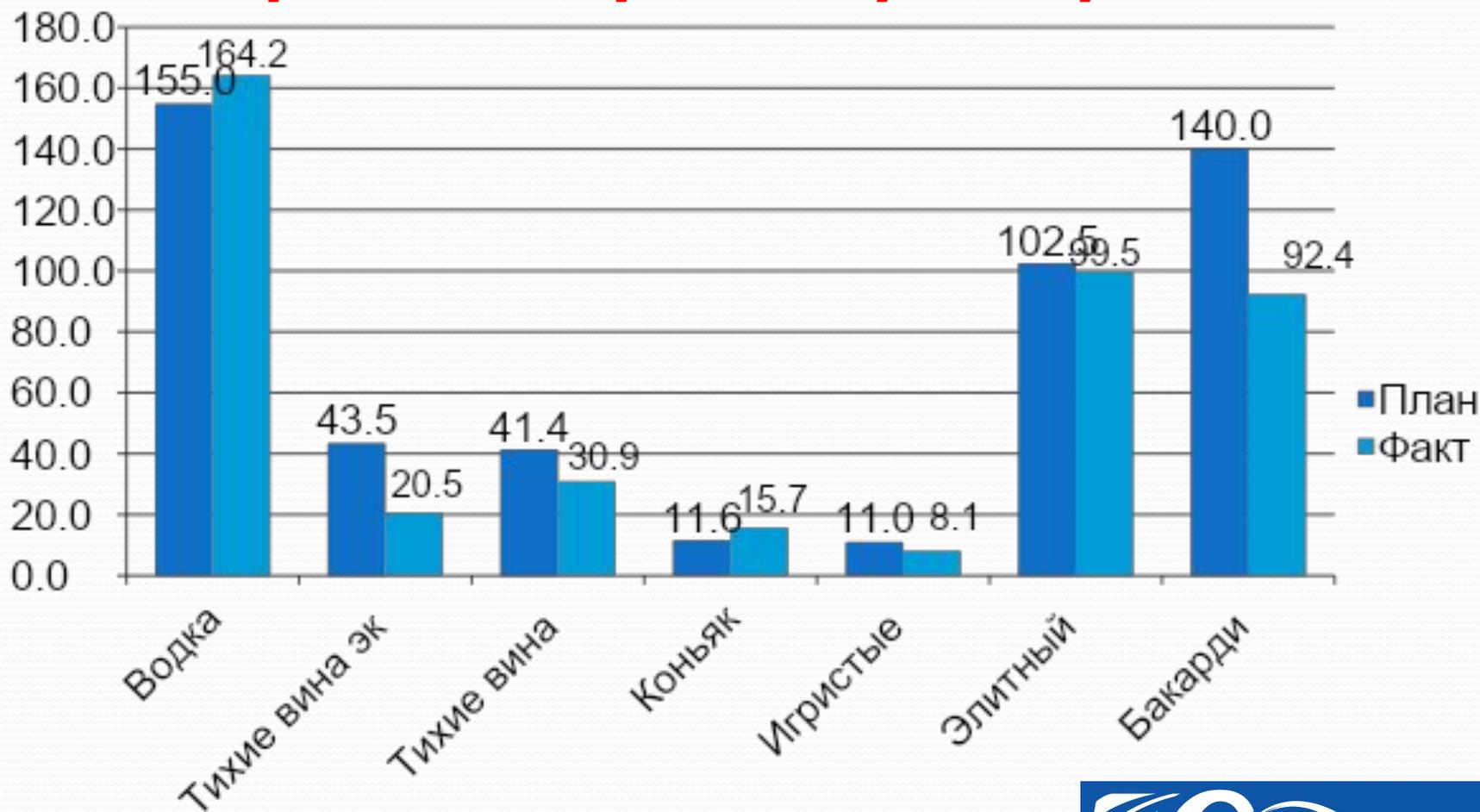
Сервико

- Отсутствие насыщенности портфеля, что несет уменьшение товарного давления на ТТ .
- «Сливы» от производителя товара по заниженной цене в оптовый канал сбыта

Красалко

- СТОП лист всех федеральных контрактов для розницы
- Наличие разработанных программ списание с Д/З в круг со всего товара оборота от 10%-20%

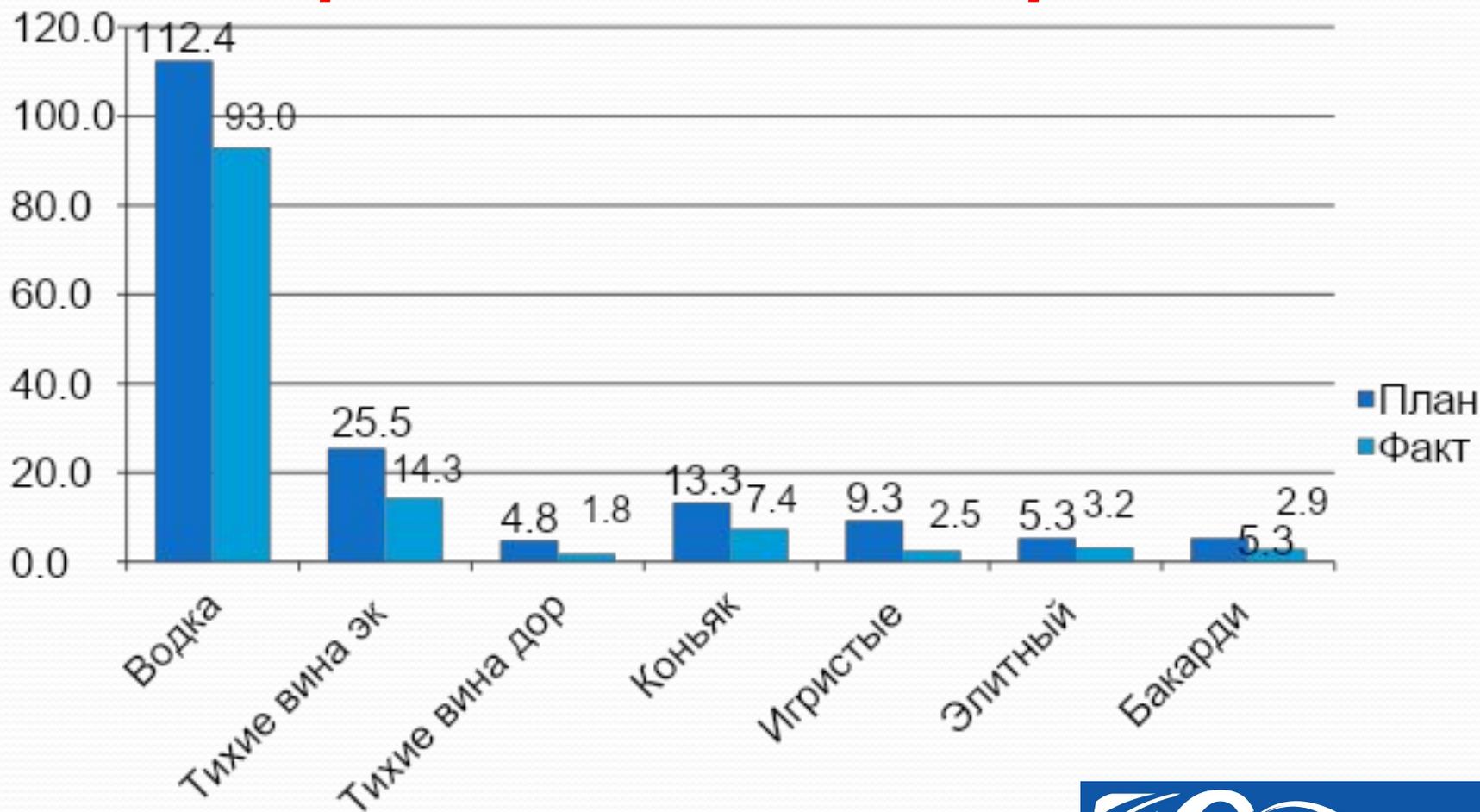
Выполнение планов по ключевым контрактам Красноярск Крайсалко



Выполнение планов по ключевым контрактам Красноярск Сервико



Выполнение планов по ключевым контрактам Регионы Крайсалко



Выполнение планов по ключевым контрактам Регионы Сервико



Зонты

- На территории Красноярского края более 700 тт под нашей лицензией
- Основным конкурентом являются фирмы так называемые «Прокладка»(Позитив, Алко опт) имеющие общие АКБ 300 тт
- 300 тт зонтов других дистрибуторов
- Действие

Разработана стратегия переключения тт категории супер А за счет инвестиций от головного предприятия Сервико

На еженедельной основе проводятся переговоры с клиентами категории супер А силами отдела лицензирования и отдела продаж в лице Гарькуши А . Сильченко В.



Вопросы к обсуждению

1. Изменение цен от головного предприятия, узнаем по факту(МРЦ)
2. Регулярная не прогрузка цен в промо по сетям(Командор,ЯР)
3. Оперативность любого действия (Скидки, Цены,Прайсы, Сети)
4. Нет ответственного человека за Красноярск
5. Время работы аудитора (базовы скидки прайсы) не совпадает с Красноярским
6. Регулярные сбои в программе (слетают скидки)
7. Работа в связки провайдер- наши программисты(регулярные задержки в выгрузке заказов или переносе доставки на следующий день)
8. Коммуникация с СБ(Иркутск)