



Кризис –  
время для  
роста

9 Островов

Крупнейший

производитель тортов

на Урале

# Торты

## 72 вида



# Торты

72 вида



# Торты

по индивидуальному дизайну





# Пирожные

## 32 вида



# Кексы

12 видов



# Структура сбыта



# Street retail

Собственная розничная сеть

120 магазинов

70% сбыта



# Оптовая торговля

25% сбыта



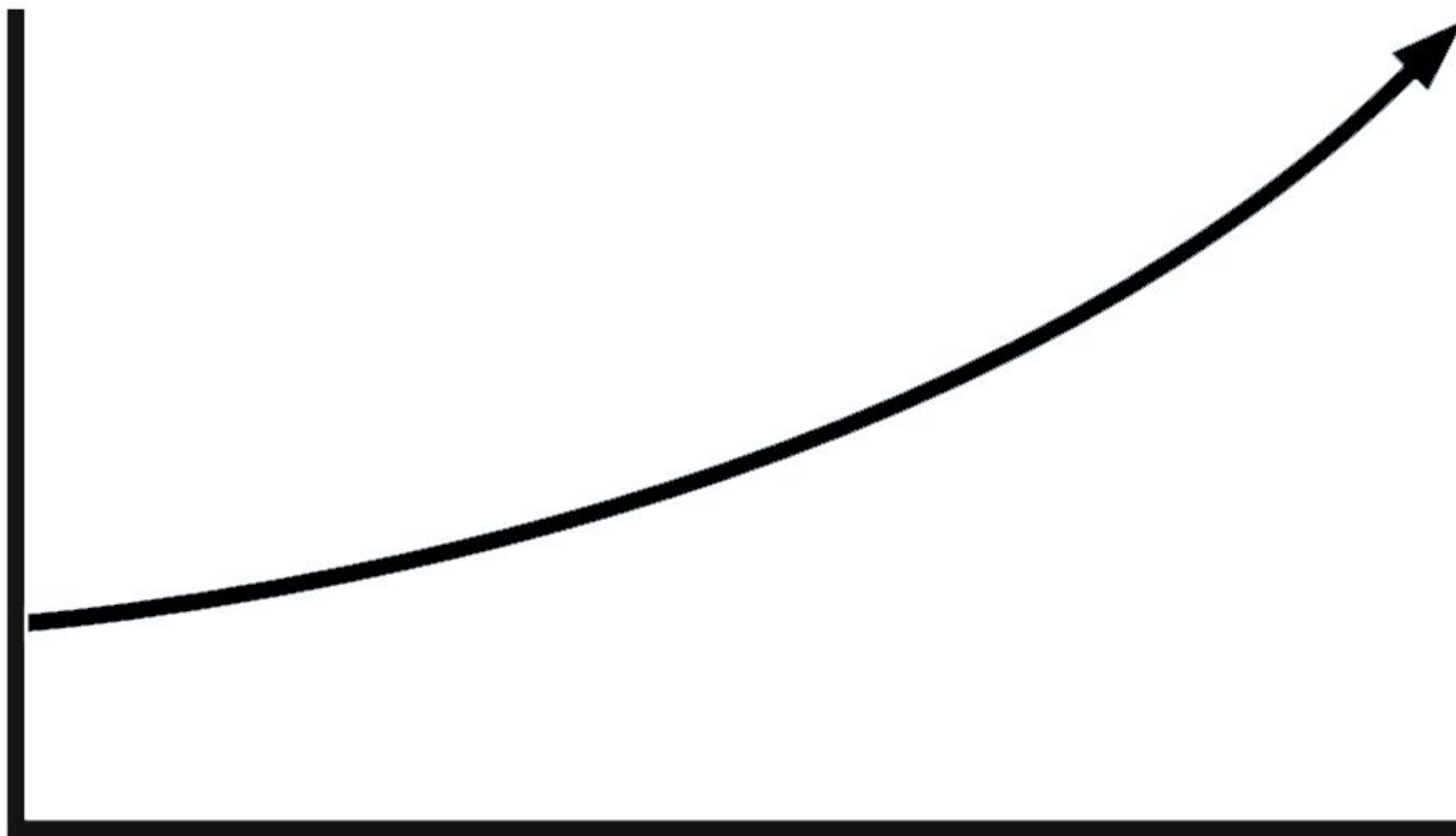
# Продажи через интернет

5% сбыта



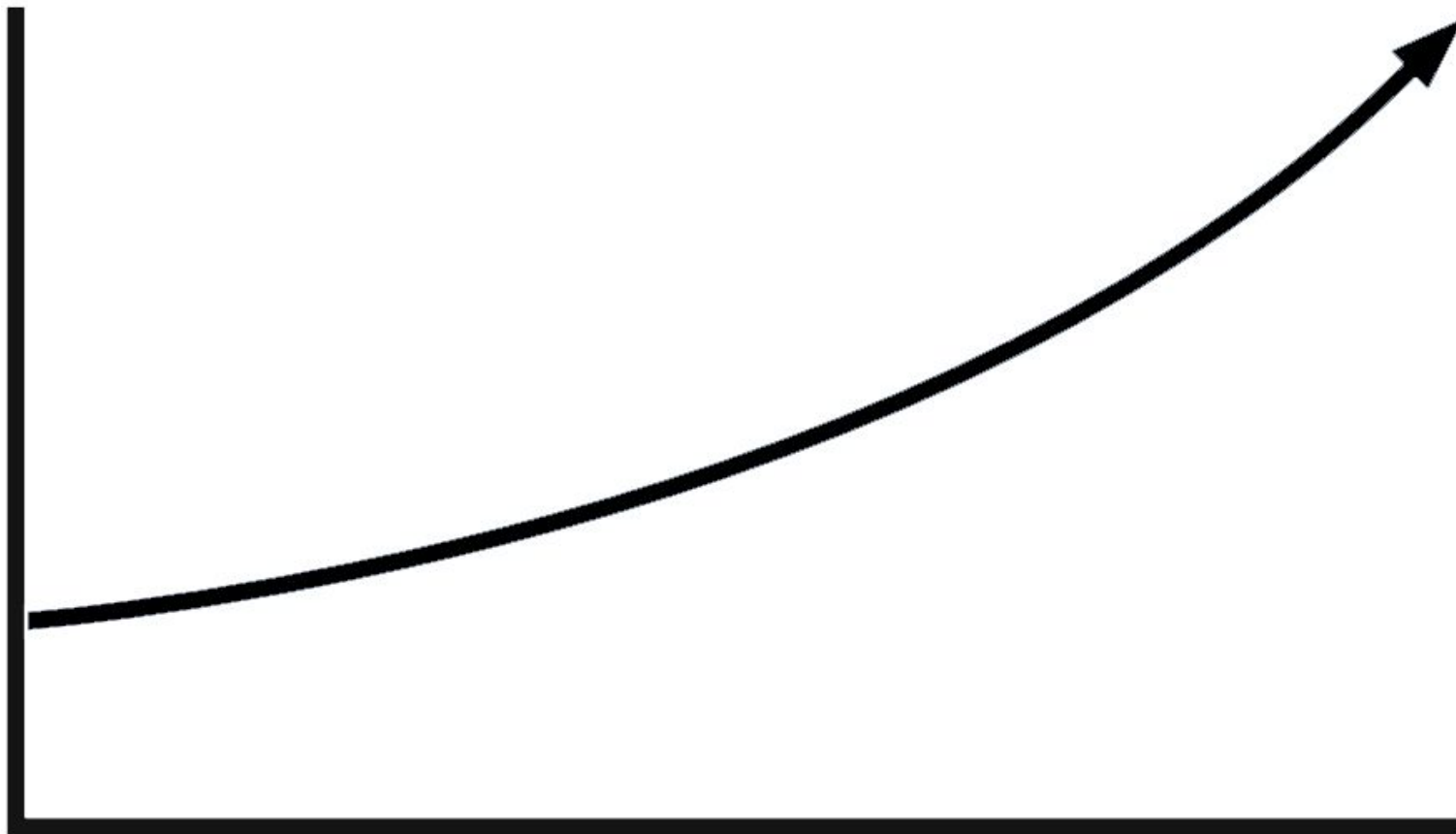
# Динамика

Курс руб. / \$

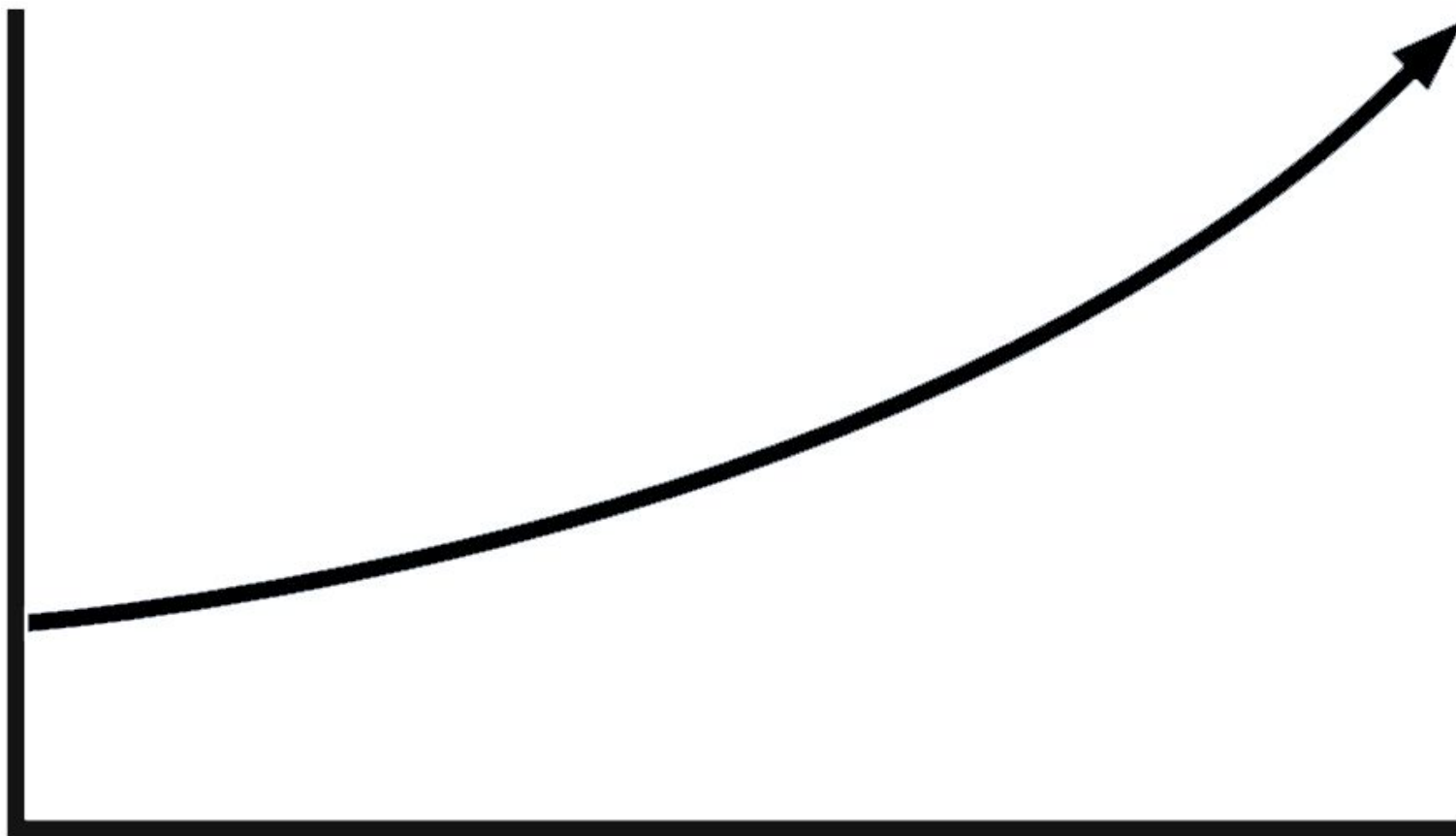




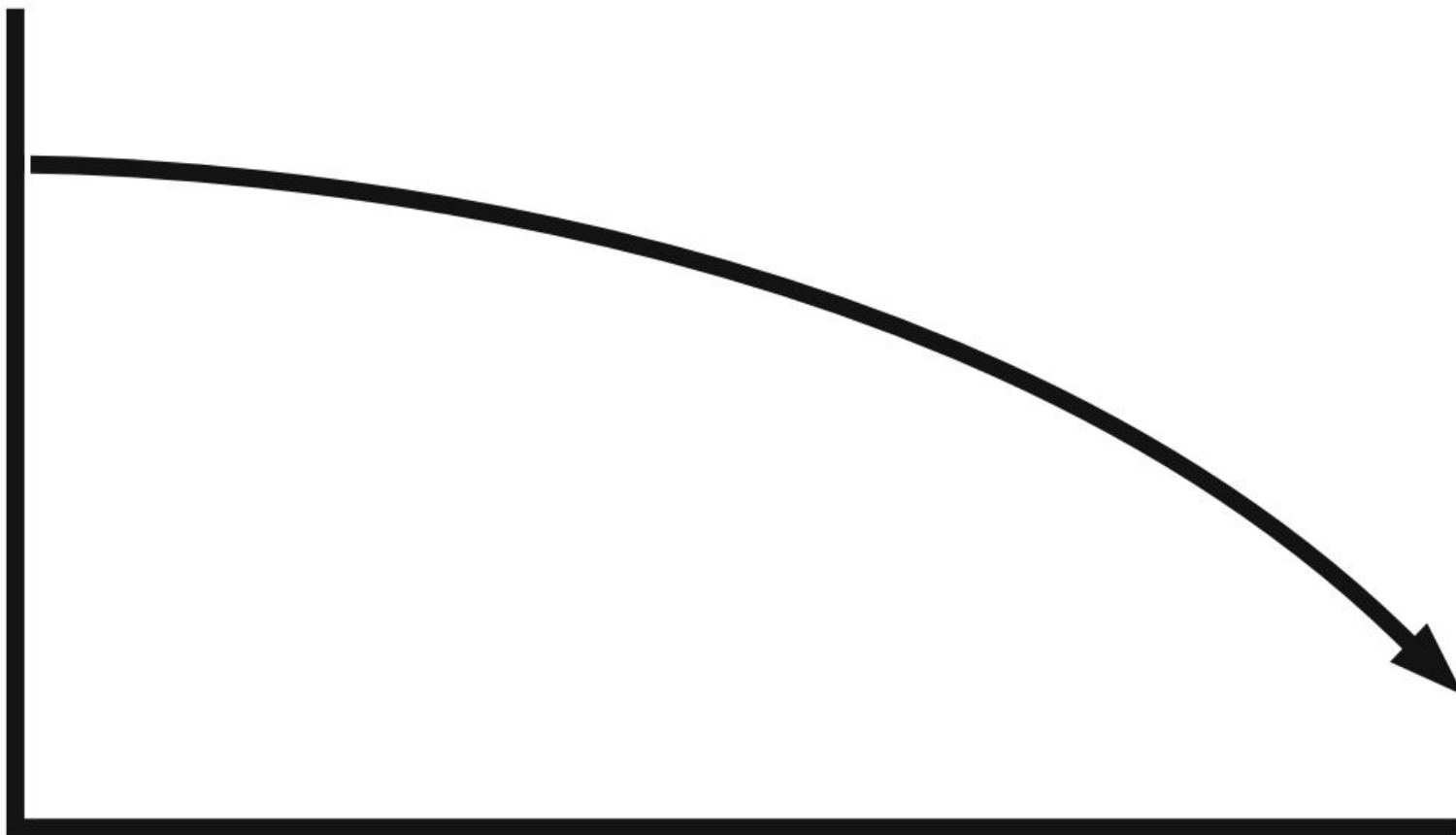
# Стоимость сырья



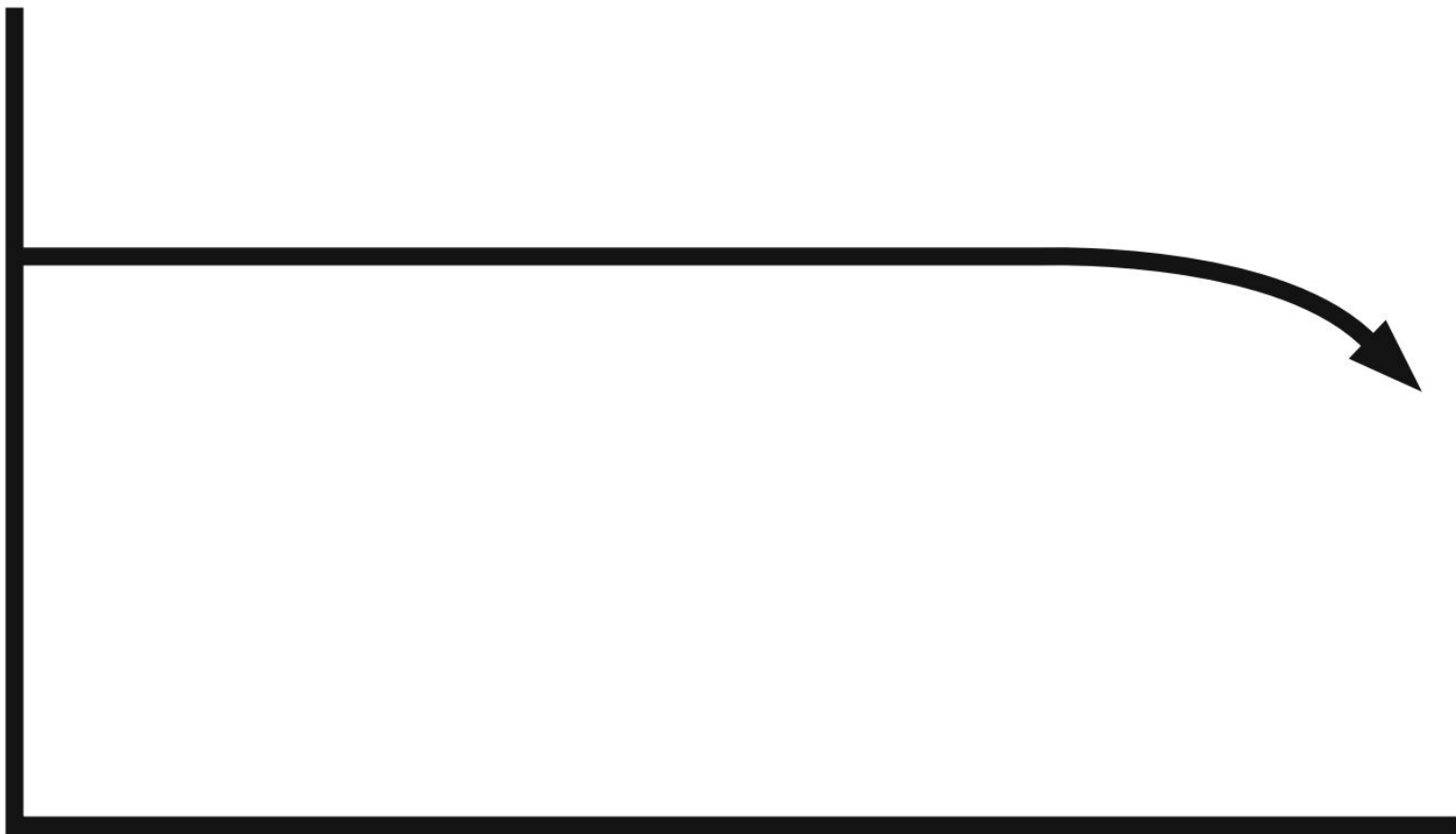
# Стоимость продукции на полках



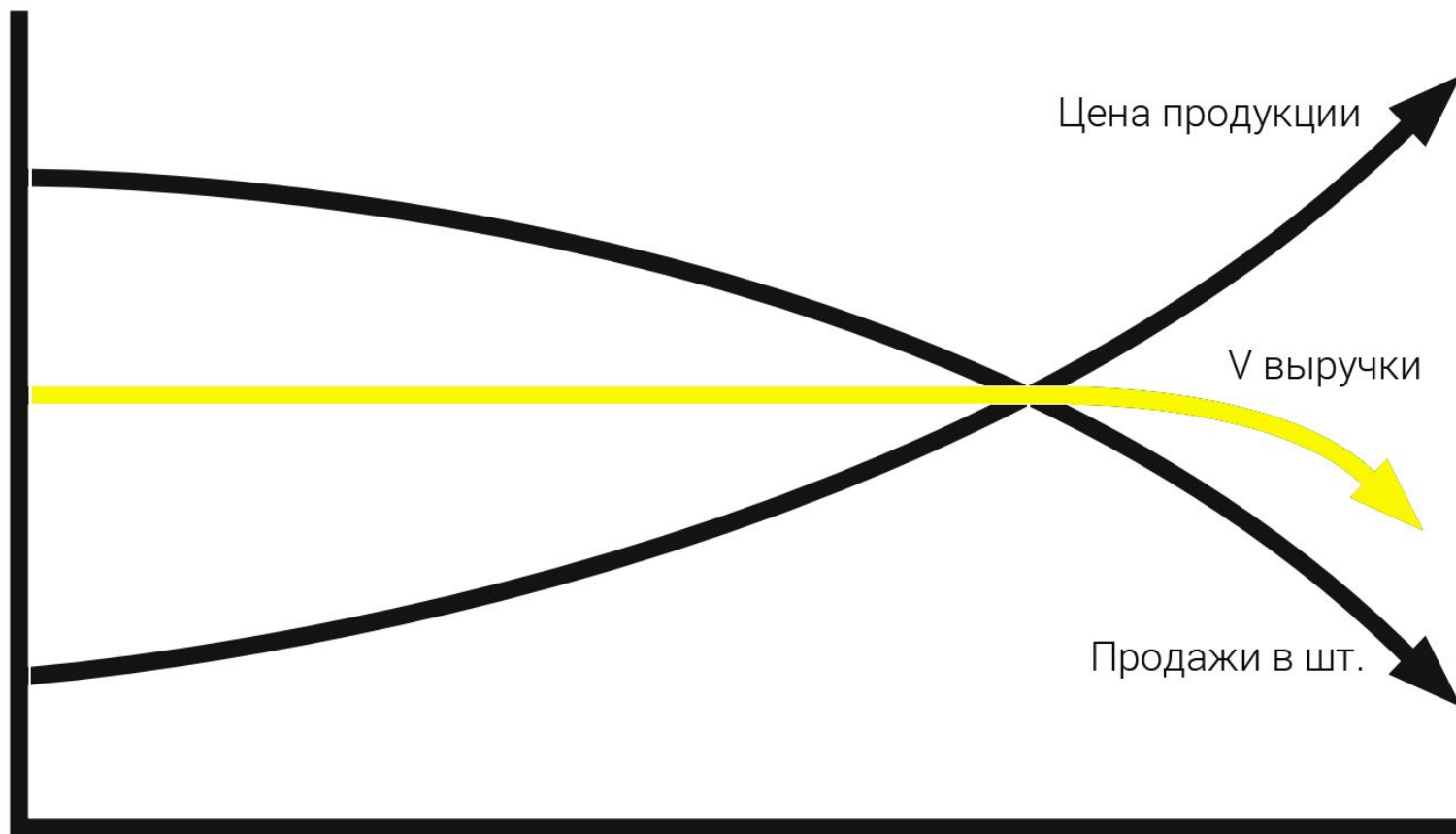
Продажи в шт.



# Выручка



# Результат





# Цель

За 2 года увеличить  
оборот в 2 раза  
(вернуться к объёмам  
производства и сбыта в  
шт. к 2013 году)

Анализируем

# 108 магазинов

30% - 70%



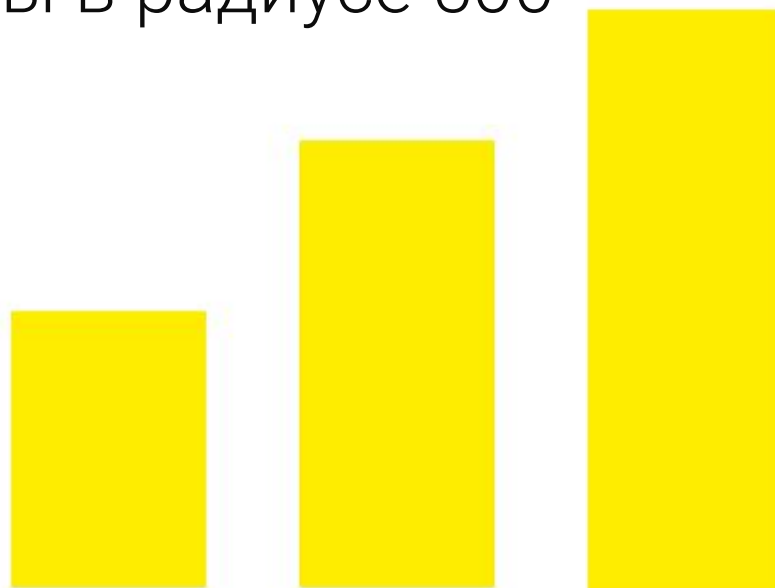
# Подробно анализируем

10 магазинов, самых успешных



# Получаем параметры успешности ТТ

- трафик от 80 человек в час
- равномерный в течении дня
- срок существования от 1 года
- школы и детские сады в радиусе 500 метров





# Замеры проводим в будний день

с 6<sup>00</sup> до 22<sup>00</sup>

запись на видеорегистратор



# Выбор места

Трафик – 80 человек / час

# Тестируем

Находим место с  
проходимостью 110 ч/ч



В течении первого месяца  
торговая точка выходит  
на 70% от оборота  
успешной точки и рост  
продолжался

Кризис заставил  
посмотреть навес бизнес  
с другой стороны

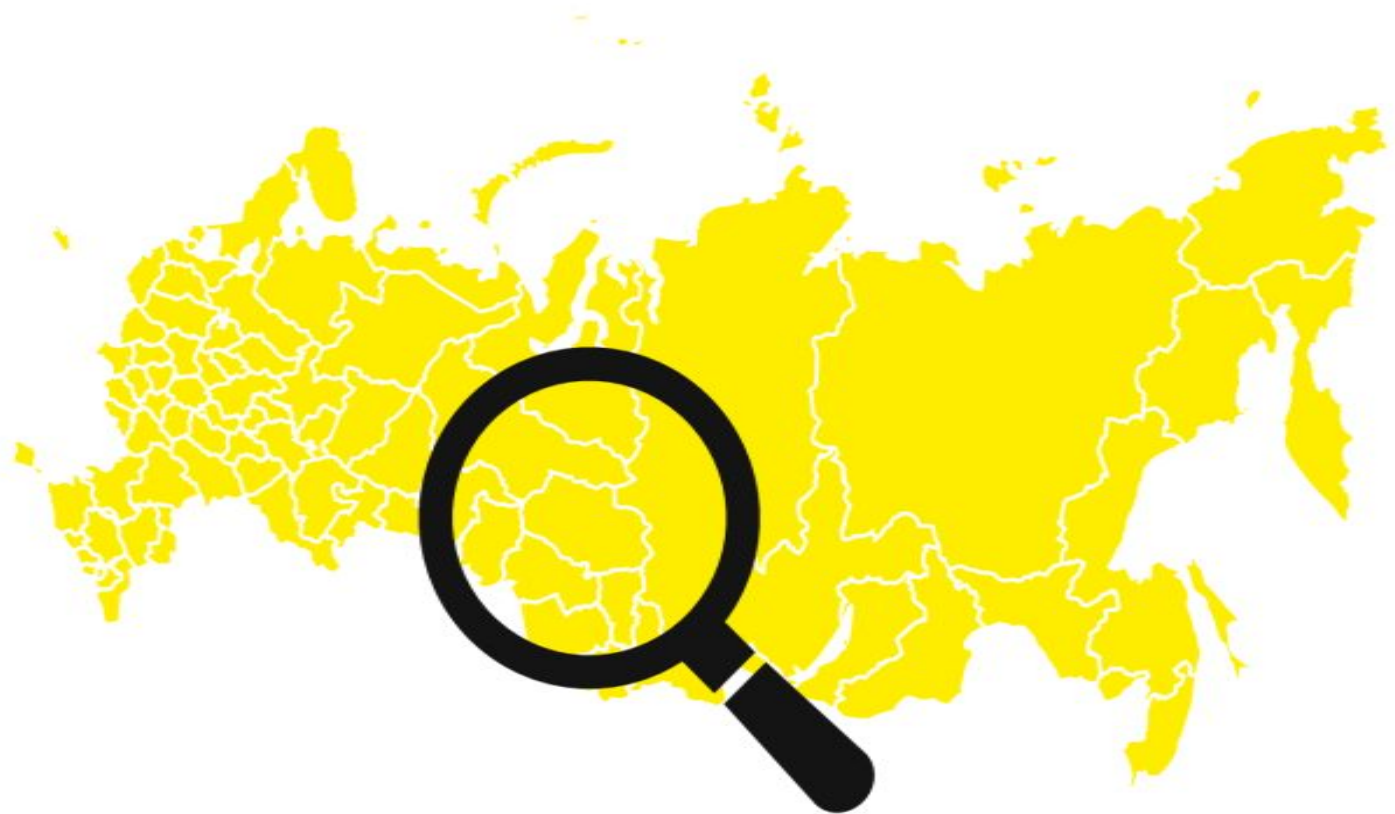




Освободились новые  
площадки под магазины



# Посмотреть на соседние регионы



# Ассортимент

## 2 категории

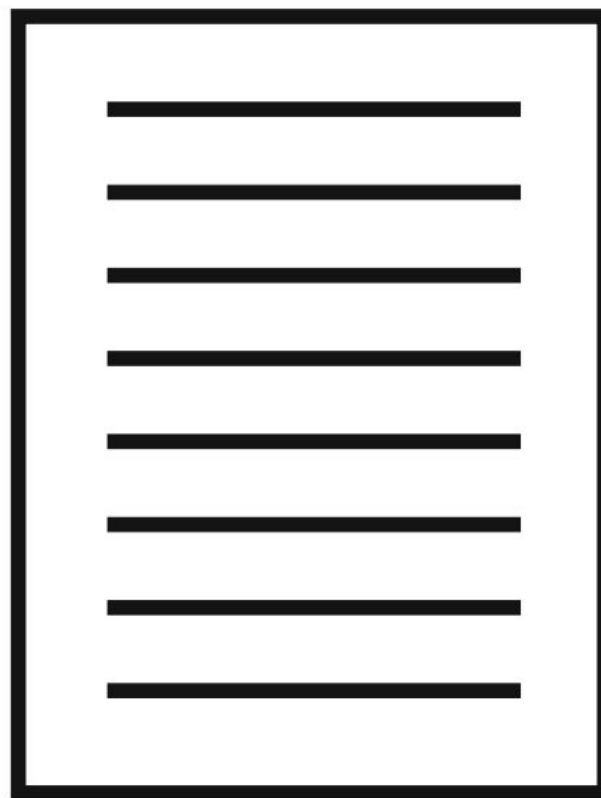
500 – 1000 руб./торт

350 – 500 руб. / торт

Средний вес – 800 гр.

Провели опрос

# Анкета



A rectangular box representing a survey form. Inside the box, there are eight horizontal lines, indicating a space for writing answers or responses.

150 - 250 руб. – 70%

# Расширили ассортимент

150 - 200 – 105 кл.

200 - 350 – 105 кл.



Упаковка была  
с белым дном

# Провели тест трёх цветов

Белый

Золотой

Коричневый

# Коричневое дно

Обеспечивало рост продаж на 3 - 5%

# Было

АКБ < 100

- разница
- оптовый
- 1 ТС

# Стало

АКБ > 300

- разница
- ОПТОВЫЙ
- 1 ТС

# Оптовые продажи

## Было

- 1 отдел
- 1 руководитель
- 2 менеджера на телефоне
- АКБ - 100

# Оптовые продажи

## Стало:

- 4 отдела
- 4 руководителя
- 12 представителей
- 4 торговых мерчендайзера

Набираем по 4 человека



# Интернет канал

**Было**

Сайт

+

# Стало

Сайт

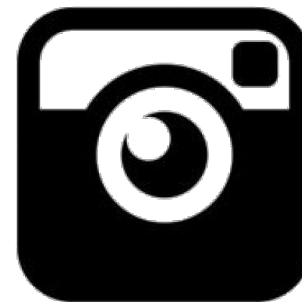
+

Landing Page

Google Adwords

Яндекс Директ

# Социальные группы



# Итого

20 – 30 в день