

ПЛАН РАЗВИТИЯ И ПРОГНОЗ
ТД «МОЛЛ» - 2016 ГОД

| Этапы | Цели | | | | | | | |
|----------|---|-----------------------|-----------------|--|--------------------|-------------------------|---------------------|-------------------|
| | Штат | Прайс-лист | Каналы сбыта | Сети | Оборот (т.р./мес.) | Доходность (от оборота) | Собственная розница | Срок |
| I Этап | Ген.дир Исп.дир Ком.дир | 23 SKU 2 ТМ | Сети | - АЗС АТАН - ТС Ассорти - ТС NOVUS - ТС Лидер | 400-500 | 10% | 0 ТТ | 31.05.2016 |
| II Этап | Ген.дир Исп.дир Ком.дир М-р по сетям Бухгалтер | 60-70 SKU 4-6 ТМ | Сети | - АЗС АТАН - АЗС WOG - АЗС TES - ТС Ассорти - ТС NOVUS - ТС Лидер - ТС Фуршет - ТС Сильпо - ТС Соседи | 1 500-2 000 | 7,5% | 0 ТТ | 30.09.2016 |
| III Этап | Ген.дир Исп.дир Ком.дир М-р по сетям М-р по сетям Торг. Пред. Торг. Пред. Бухгалтер Кладовщик | 80-100 SKU 6-10 ТМ | Сети Розница | - АЗС АТАН - АЗС WOG - АЗС TES - АЗС ОККО - ТС Ассорти - ТС NOVUS - ТС Лидер - ТС Фуршет - ТС Дикий мед - ТС Соседи - ТС Сильпо - ТС ПУД Прочая мелкая сетевая розница | 3 500-5 000 | 5 % | 1 ТТ | 31.12.2016 |

ШАГИ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ НА II ЭТАП

| | | | Оборот | Доход | |
|---------------|--|--|---|-------------------|-----------------|
| ИЮНЬ 2016 | Расширение штата: Менеджер по сетям | Расширение ассортимента: на 20-30 SKU | Начать поставки: АЗС WOG | 565 т.р. | 42 т.р. |
| ИЮЛЬ 2016 | | | | 735 т.р. | 55 т.р. |
| АВГУСТ 2016 | Расширение штата: Бухгалтер | Расширение ассортимента: на 10-30 SKU | Начать поставки: АЗС TES ТС Фуршет | 955 т.р. | 72 т.р. |
| СЕНТЯБРЬ 2016 | | | Начать поставки: ТС Дикий мед ТС Соседи | 1 528 т.р. | 115 т.р. |
| | | | ИТОГО: | 3 783 т.р. | 284 т.р. |

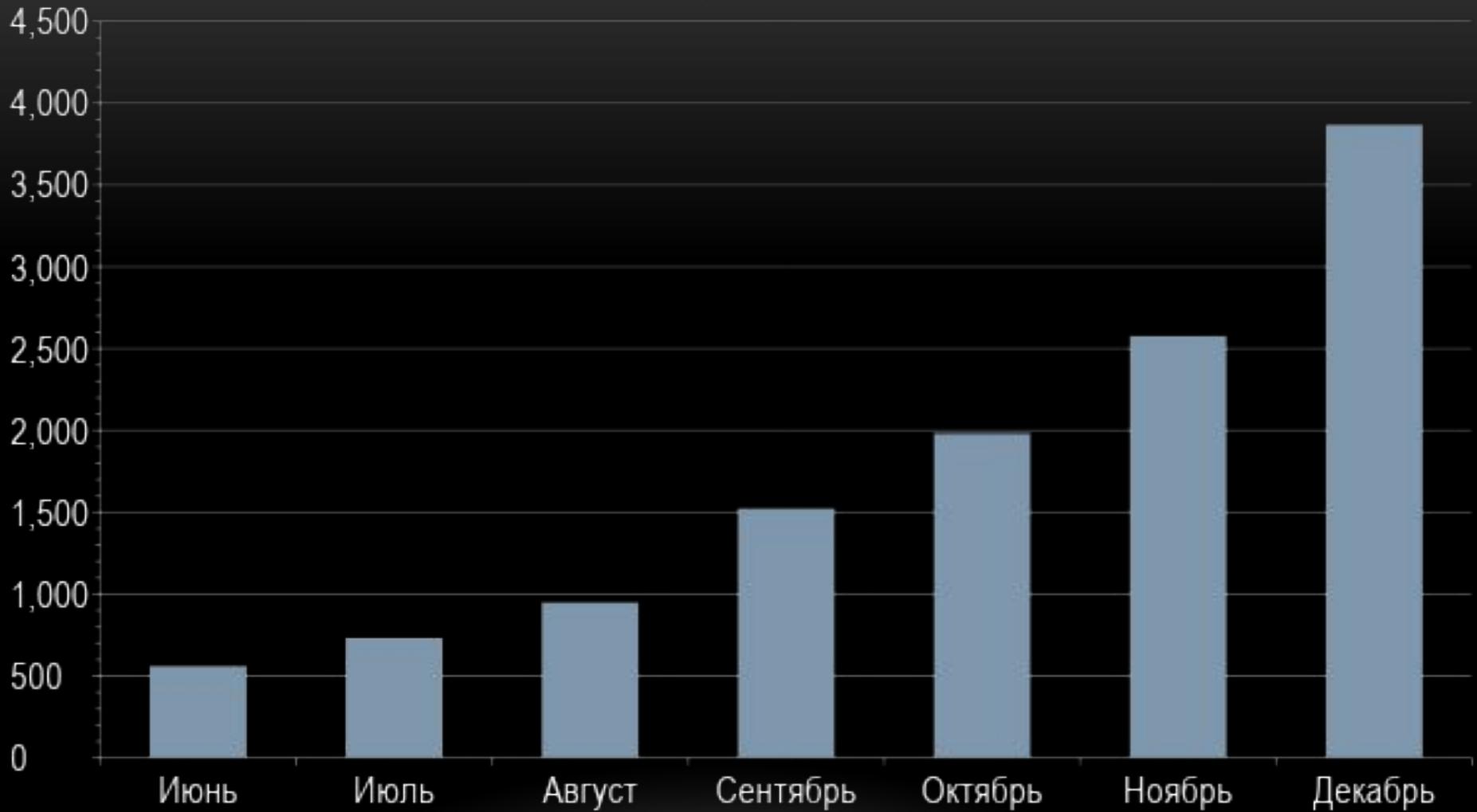
ШАГИ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ НА III ЭТАП

| | | | Оборот | Доход |
|--------------|---|---|-------------------|-----------------|
| ОКТАБРЬ 2016 | Расширение штата: Торговый Представитель Кладовщик | | 1 986 т.р. | 99 т.р. |
| | | Начать поставки: АЗС ОККО | | |
| НОЯБРЬ 2016 | Расширение штата: Торговый Представитель Менеджер по продажам | Расширение ассортимента: на 10-30 SKU | 2 582 т.р. | 129 т.р. |
| | | Начать поставки: ТС Сильпо ТС ПУД | | |
| ДЕКАБРЬ 2016 | | Открытие 1 ТТ собственной розничной сети | 3 873 т.р. | 194 т.р. |
| | | ИТОГО: | 8 441 т.р. | 422 т.р. |

ПЛАНОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ НА 2016 ГОД

| | Июнь (т. р.) | Июль (т. р.) | Август (т.р.) | Сентябрь (т.р.) | Октябрь (т.р.) | Ноябрь (т.р.) | Декабрь (т.р.) | Итого (т. р.) |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| Оборот | 565,00 | 735,00 | 955,00 | 1 528,00 | 1 986,00 | 2 582,00 | 3 873,00 | 12 224,00 |
| Валовая прибыль | 130,00 | 170,00 | 220,00 | 353,00 | 458,00 | 596,00 | 894,00 | 2 821,00 |
| Расходы | 88,00 | 114,00 | 149,00 | 238,00 | 359,00 | 467,00 | 700,00 | 2 115,00 |
| Доходность | 42,00 | 55,00 | 72,00 | 115,00 | 99,00 | 129,00 | 194,00 | 706,00 |

Оборот (т.р.)



ИТОГО

Цели на Июнь-Декабрь 2016 года:

| | | | |
|-----------|--------------|--------------------|--------------------------------------|
| Штат: | Ассортимент: | Каналы сбыта: | Оборот – 12 224 000,00 руб. |
| 9 человек | - 80-100 SKU | - Сети | Доходность – 706 000,00 руб. = 5,78% |
| | - 8-10 ТМ | - Розница | |
| | | - Собственная 1 ТТ | |

Прогноз сделан исходя из максимально-реалистичных данных, опираясь на средние показатели валовой прибыли (маржи), расчетной стоимости логистики (учитывая ввод планируемого ассортимента), рыночной и расчетной стоимости оплаты труда, налоговых ставок и обобщенных показателей прочих операционных расходов.

Прошу согласовать данный план развития, следуя курсу которому Компания будет двигаться в понятном направлении и достигать планируемых показателей.

С Уважением,
Демин Денис
Коммерческий директор
ТД «Молл»

**Данный проект-план развития Компании на 2016 год подлежит корректировке и повторному согласованию, в зависимости от складывающихся обстоятельств.*