

Презентация дистрибьюторской компании

АКВгрупп

О компании

Стратегия бизнеса.

Компания «АКВ-Групп» начала свою историю с оптовых продаж непродовольственной группы товаров в г. Одесса. Сегодня же наше направление деятельности - прямая дистрибуция и логистика как непродовольственных товаров так и продуктов питания в розницу через собственный торговый отдел. Переход от оптовой торговли к дистрибуции продукции (официальному представительству производителей) позволяет заниматься качественным распространением продукции в регионе. В свою очередь партнерские отношения на основе предоставления эксклюзивного права на распространение продукции позволяют дистрибьютору снижать ценовые колебания рынка, а производителю представлять интересы собственных торговых марок и брендов.

Компания была создана профессиональными менеджерами запуская самые успешные дистрибьюторские компании как в Одессе так и в других регионах Украины.

География деятельности компании:

Компания «АКВ-Групп» ведет свою оперативную деятельность на территории Одессы и Одесская область. В ближайшее время планируется выход на другие регионы Украины (сначала 100-километровая зона вокруг Одесса; затем 300-километровая зона покрытия). Выполнение данных планов возможно при соблюдении главного принципа – качественное покрытие розницы в регионе.



Ассортиментный портфель.

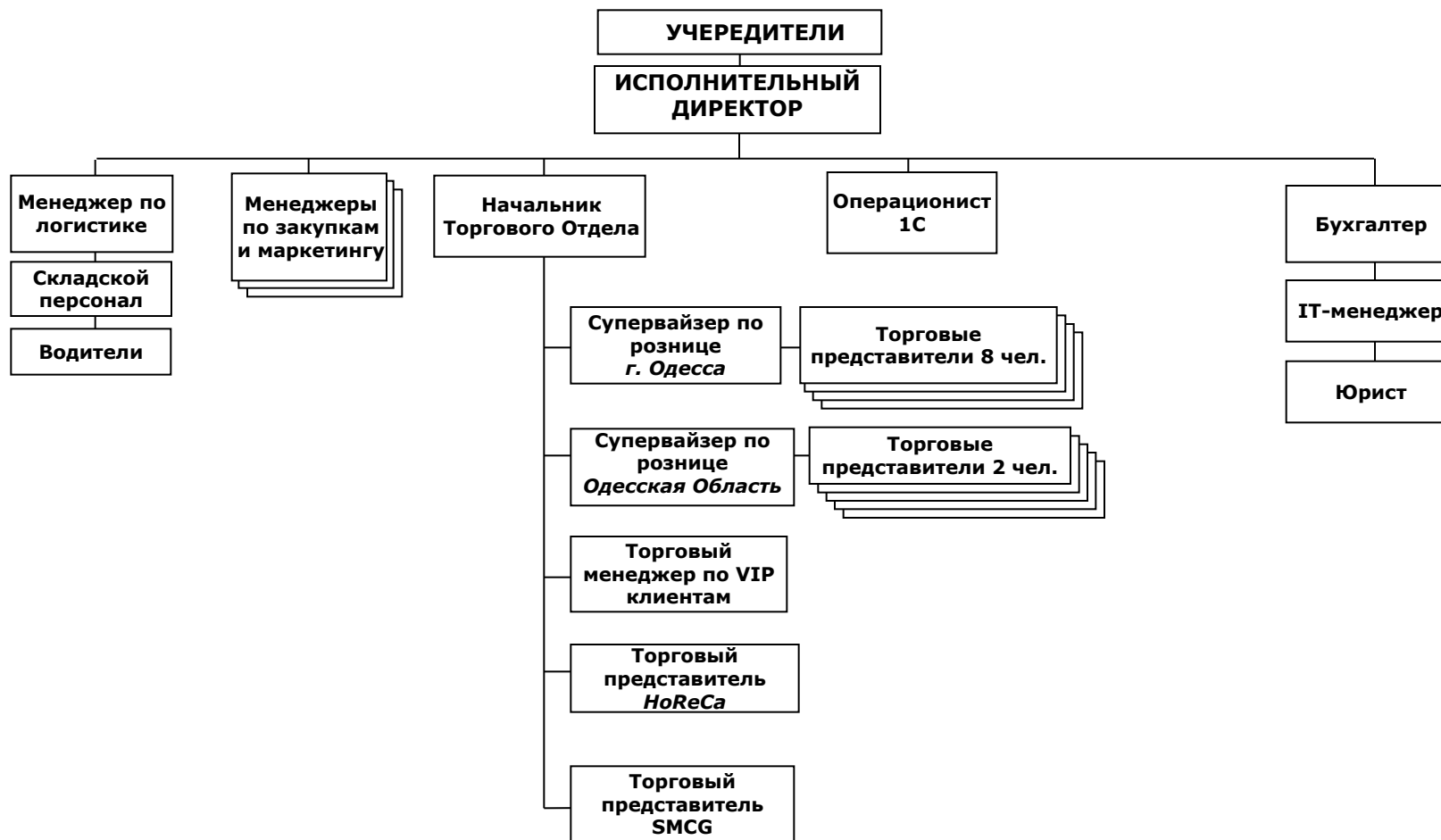
Основной упор на данный момент компания сделала именно на поставку и продвижение товаров FMCG, требующих качественного построения дистрибуции. В связи с тем, что накоплен большой опыт продаж такой продукции, на ближайшее время - это приоритетные товарные группы. Кроме того компания «АКВ-Групп» ведет активную разработку ассортиментного портфеля в данных группах, так как он сформирован на данный момент не полностью.

Отдельно стоит отметить – для нас не принципиально, какова структура ассортиментного портфеля компании (сегодня это бытовая химия и средства личной гигиены; завтра это может быть бакалея, напитки или что-то другое).

У нас есть:

Налаженные взаимоотношения с клиентами, огромный эффективный опыт в продажах, и мы знаем как его применить при работе с любым ассортиментом.

Мы эластичны к изменениям в структуре нашей организации, принимая во внимание быстро меняющийся рынок и требования наших партнеров.



Покрытие розницы



Покрытие розничных торговых точек в городе и области производится за счет эффективной работы с каждой ТТ в зависимости от ее принадлежности к той или иной категории.

- A** • Гипермаркеты, супермаркеты (от 3000 кв.м)
- B** • Магазины самообслуживания (500-3000 кв.м)
- C** • Магазины самообслуживания (150-500 кв.м)
- D** • Магазины смешанного типа (50-150 кв.м)
- E** • Павильоны, минимаркеты (до 50 кв.м.)
- F** • Рынки, тонары

Технологии предложения

Минимальный ассортимент при работе с РТТ

- Для каждой категории магазинов разрабатывается минимальная ассортиментная матрица, которая обязательна для выполнения торговым отделом дистрибьюторско-логистического центра «АКВ-Групп».
- В данную матрицу попадают наиболее продаваемые товарные позиции, что обеспечивает высокий интерес к продукции со стороны розничных торговых точек.
 - Кроме того в данную матрицу попадают продвигаемые на данный момент брендовые позиции.

Другие стандарты отдела продаж

- Торговая команда формирует заказ клиента, активно предлагает продукт, извещает о новинках, промо-акциях по продуктам.
- Торговые представители посещают каждую торговую точку 2-3 раза в неделю, отслеживая остатки на складе покупателя.
- Торговые представители используют в своей работе маркетинговые и торговые технологии.

Стандарты работы с розницей



Срок доставки заказов - в течение 24 часов с момента приема Заказа



Постоянное наличие товара на складе (не менее 30% от закупки)



Отсрочка платежа для всех клиентов



Эффективная ценовая политика:

1. Исключение нездоровой ценовой конкуренции внутри одной категории ТТ
2. Цена за объем покупок, а не формат торговли



Сочетание единых стандартов работы внутри одной категории ТТ с индивидуальным подходом

Предложения о сотрудничестве

Компания «АКВ Групп» - молодая и быстро развивающаяся компания. За короткий период времени в городе Одесса и Одесской области нами была полностью выстроена система продаж и покрыта практически вся розница города и области. Были подписаны договора поставки на некоторые виды продукции с национальными сетями Украины представленными в регионе.

На сегодняшний момент нам необходимы новые интересные, торговые марки и бренды как отечественного производства так и импортного. Наши ресурсы позволяют разработать и выстроить эффективные методы сбыта вашей продукции и продавать ее именно туда где она будет иметь спрос.

На сегодняшний момент компания «АКВ-Групп» предлагает своим партнерам следующие услуги:

- Дистрибьюцию товаров FMCG
- Аутсорсинг продаж и мерчандайзинг товаров FMCG и SMCG
- Маркетинг и продвижение брендов в южном регионе

Всегда есть возможность сделать свою компанию преуспевающей. Но это возможно лишь при одном условии: компания станет успешной только тогда, когда сумеет сделать успешными своих партнеров.

В связке "Производитель-Дистрибьютор-Магазин-Покупатель" задача дистрибьютора – сделать так, чтобы товар был востребован потребителем.



Больш

чем

ДИСТРИБУЦИЯ!

Дистрибуция товаров FMCG

Включает:

- Приоритетное продвижение товаров производителя
- Команда профессиональных торговых представителей
- Эффективное покрывают города, области и наиважнейшие каналов сбыта
- Прямая дистрибуция через целесообразные каналы сбыта
- Особое внимание торговым сетям

Преимущества:

- Значительная экономия на создании собственного представительства в регионе
- Логистические услуги, которые включают хранение и доставка товаров
- Доставка товара клиентам в течении 24 часов после заказа
- Максимально качественный подход к каждой товарной позиции Бренда
- Планирование продаж
- Постановка целей на объемы продаж и их выполнение
- Анализ конъюнктуры рынка
- 100% покрытие конкретного сегмента для конкретной товарной позиции
- Эффективная информационная система по управлению процессом доставки
- Дистрибьюторский центр, расположенный в Одессе

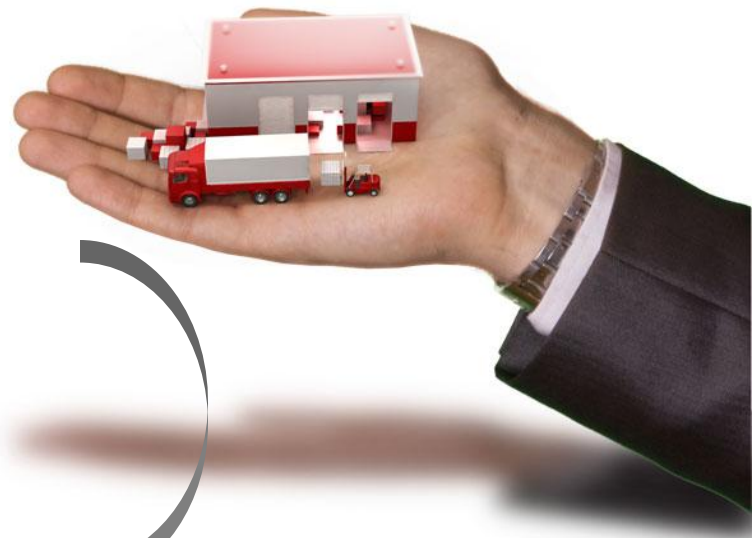
Условия:

- Права быть эксклюзивным дистрибьютором в регионе

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ



ДИСТРИБЬЮТОР



ПОКУПАТЕЛЬ



**РОЗНИЧНЫЕ
МАГАЗИНЫ**



Больше чем дистрибуция!

Достоинство партнерских программ — их взаимовыгодность. Мы хотели бы поставить акцент на основных преимуществах при работе с нашей компанией, как с дистрибьютором в Одессе и Южном регионе Украины.

- Мы прекрасно ориентируемся в ситуации на Украинском рынке. А это значит, что можем держать постоянно в курсе производителя: о конкурентах, о состоянии рынка, о покупателях и т.д.
- Исключение оптовых посредников в канале распределения позволяет нам получать максимально качественную информацию о сбыте по розничным торговым точкам и предоставлять данную информацию производителю.
- Наша логистика построена таким образом, что мы можем эффективно представить любую продукцию в сельской местности.
- Большая часть наших клиентов предпочитает работать с нами из-за широкого ассортимента, который мы поддерживаем (на данный момент кроме дистрибьюторских позиций в наличии есть оптовые).
- Мы отлично знаем рекламный рынок региона и знаем наиболее эффективные пути воздействия рекламы на потребителя.
- Эффективная система мотивирования торговой команды дает возможность осуществлять наиболее напористое предложение по каждой дистрибьюторской позиции.
- Мы постоянно обучаем свой персонал и можем быстро его обучить специфике продвижения новых ТМ на рынок
- Эксклюзивные условия торговли в регионе дают нам возможность организовать профессиональный и активный сбыт продукции. А поставщику – быть в курсе работы нашего торгового отдела.

Кроме того при работе через внешнего дистрибьютора поставщик получает большое финансово-экономическое преимущество:

- Освобождение финансовых средств, которые могли бы быть затрачены для построения собственного представительства.
- Возможность получать большую долю прибыли, норматив которой в производстве, как правило, в 2 раза выше, чем в дистрибуции.
- Затраты на заключение одной сделки в любом канале прямых продаж существенно более дорогие с т.з. экономики. А это еще один плюс в пользу внешней дистрибуции.
- Обеспечение большего объема продаж, чем при прямом маркетинге производителя.

Наша стратегия – это работа на эксклюзивных условиях в регионе. Для нашей компании это возможность стабильной работы и стабильной экономики продаж. Для производителя работа с эксклюзивным дистрибьютором позволяет выйти на стратегическую долгосрочность эффективности продаж. Ведь, как известно, агрессивная конкуренция между игроками приводит лишь к краткосрочному положительному результату. Но в случае такой конкуренции снижается прибыльность у дистрибьюторов, в следствии чего - падает интерес к реализации товара. А это уже не нужно не дистрибьютору, не, тем более, поставщику.

Мы открыты к тесному взаимодействию и сотрудничеству с нашими партнерами. Работа с нами на основе дистрибуции – это партнерство надолго.

Аутсорсинг продаж и мерчандайзинга

Каждый товар требует своей специфики продаж и продвижения на рынке, наше конкурентное преимущество в том, что мы не являемся узкоспециализированным дистрибьютором. Наш профессиональный опыт и высококлассные специалисты в области продаж могут разработать и внедрить для вас оптимальную стратегию выхода на рынок для достижения наилучших результатов.

Также мы первые кто в южном регионе предлагаем совершенно новый продукт «Аутсорсинг продаж и мерчандайзинга». В случае если ваш товар не требует активных продаж в розницу мы можем предоставить вам услугу продаж по телефону по средствам нашей базы оптовиков.

Аутсорсинг продаж подразумевает под собой вывод вашего торгового отдела за рамки вашей компании и перекладывание функции продаж и продвижения на стороннюю фирму.

Преимущество Аутсорсинга для производственной или импортирующей компании очевидны. Вместо создания дорогостоящего торгового отдела фирмы, вы перекладываете эти обязанности на профессионалов другой фирмы специализирующихся исключительно на максимально качественных продажах и эффективной логистике. Существенно экономя на издержках за счет элементарного предоставления аутсорсинговой компании процент от продаж.

Аутсорсинг Мерчандайзинга

«АКВ Групп» обеспечивает работы по аутсорсингу мерчандайзинга в одесском регионе на высоком профессиональном уровне, формируя оптимальный график работы мерчандайзеров, их постоянное обучение и контроль

- используя накопленный опыт в данной области мы систематизировали работу по проведению эффективного мерчандайзинга в торговых точках разных категории

- обеспечиваем сбор, обработку и предоставление Партнеру-Заказчику оперативной информации в режиме реального времени

Для любого производителя важно создать лояльное отношение к продукту не только со стороны покупателя, но и со стороны персонала торговой точки.

Поэтому одной из приоритетных задач для мерчандайзеров нашей компании является обеспечение и поддержка конструктивных деловых отношений с торговым персоналом и администрацией торговых точек.

Наши преимущества

- практический опыт подготовки адаптированных отчетных форм дает возможность получать нашим клиентам профессионально подготовленные отчеты, пригодные для глубокого анализа; повышение лояльности персонала и руководства торговых точек к продукции наших Партнеров

- эффективная многоуровневая система контроля работы мерчандайзеров позволяет нам обеспечивать высококачественную работу

Маркетинг

- **Ассортиментный менеджмент.** Одним из важнейших составляющих новой стратегии бизнеса является плановая ассортиментная политика. Для дистрибуции в компании подбирается портфель сильных брендов, который формируется таким образом, чтобы одна марка не мешала, а помогала другой развиваться, заполняя «полку» в торговой точке.
 - **Брендинг торговых марок,** входящих в дистрибьюторский портфель. В том числе обеспечение размещения в торговых точках рекламных материалов, предоставляемых партнерами компании. А также помощь в медиа-размещениях на территории региона.
 - **Участие в программах продвижения** для потребителей, организуемых партнерами компании.
 - **Обучение сотрудников** компании стандартам работы в формате «личные продажи»
 - **Возможность предоставления отчетов** о проведении маркетинговых мероприятий
 - **Трейд-маркетинг.** Одним из важнейших факторов, которые влияют на успешное продвижение на рынке продуктов питания, являются активные программы маркетинговых и рекламных коммуникаций. Для любого производителя важно, чтобы маркетинговые мероприятия разрабатывались исходя из реальной ситуации в регионе. Именно это мы готовы обеспечивать для каждого из наших партнеров. Кроме того компания «АКВ - Групп» уделяет пристальное внимание тому, чтобы мероприятия в области маркетинга всегда отличались комплексностью, масштабностью и эффективностью.
- Специалисты службы маркетинга имеют большой опыт проведения разнообразных акций по продвижению продукции. Хорошо отлаженный механизм реализации акций, постоянная обратная связь с партнерами, учет их пожеланий и рекомендаций способствуют тому, что все акции отличаются оригинальностью и проводятся с максимальной эффективностью.

Наши Координаты:

Украина, г.Одесса
пер. Покровский 14
т/ф. 8-048-722-69-80
akvgroup@gmail.com

Благодарим
за внимание!