

Коммерческое предложение «Royal Fruit Garden»

О компании

- Компания «Роял Фрут Гарден» основана в 2000 году, основным видом деятельности является производство и реализация фруктовых концентрированных соков.
- Наше предприятие представляет собой целостный производственный комплекс. Компания выращивает собственные яблочные сады в Черкасской и Полтавской областях. Производственные мощности состоят из двух заводов: г.Золотоноша Черкасской обл. и г.Деражня, Хмельницкая обл., которые оснащены самым современным оборудованием для производства продукции высочайшего качества.
- Сырье для производства продукции мы используем только выращенное на территории Украины.
- Лаборатории нашей компании имеют современное оборудование, которое позволяет отследить качество продукта на всех этапах производства, начиная от получения сырья до отгрузки готового продукта.

Цели и задачи компании

- Выпуск на рынок Украины инновационных напитков, не имеющих аналогов;
- Производство продукции высочайшего качества только на натуральной сырьевой основе;
- Использование в производстве сырья выращенного на территории нашей страны;
- Развитие и увеличение сырьевой базы Украины;

Команда, работающая на нашем предприятии – это высококвалифицированные специалисты, получившие соответствующее образование и прошедшие стажировку в компаниях с мировым именем.

В 2008 году компания приняла решение развивать новое направление и вывести на рынок продукты, которые не имеет аналогов на рынке Украины.

Слабоалкогольный напиток «Сидр Royal Fruit»

Сидр приятно освежает в летнюю жару. Его можно предложить в качестве аперитива или приготовить на его основе оригинальные коктейли. Как выяснилось, умеренное потребление сидра препятствует развитию сердечно-сосудистых заболеваний. Поэтому тем, кто следит за своим здоровьем, стаканчик-другой сухого сидра в день совсем не помешает – так считают французские врачи. Сегодняшние научные исследования полностью подтверждают особенность напитка - способность выводить шлаки из организма. Это свойство стало основой "сидровых диет" для желающих похудеть. При осторожном подходе охлажденный яблочный напиток следует признать одним из лучших антипохмельных средств. А вот если есть желание набраться самим сидром, понадобится изрядное упорство.

Напиток представлен четырьмя позициями:

- «Сидр Роял Фрут»
- «Роял Абрикос»
- «Роял Груша»
- «Роял Слива»



В 2008 году компания приняла решение развивать новое направление и вывести на рынок продукты, которые не имеет аналогов на рынке Украины.



Королевский лимонад «Фруктовый всплеск»

Напитки, входящие в этот класс, содержат не менее 50% фруктового сока и газированной воды, они хорошо освежают и утоляют жажду и в основном ориентированы на тех покупателей, которые ценят натуральные продукты.

Шорле (Chaurlet) сегодня это так же, как и всегда изысканный, неповторимый вкус, это признак хорошего тона в любой ситуации, это мощный синергетик при занятиях спортом и на активном отдыхе, это просто неперенный атрибут «королевского» образа жизни.

Напиток соковый представлен тремя позициями:

- **«Яблочный»**
- **«Яблочно-вишневый»**
- **«С ароматом груши»**

Уважаемые партнеры!

Мы будем рады взаимовыгодному сотрудничеству с надежными партнерами на территории Украины.

Мы можем предложить Вам следующее:

1. Совместную работу по дистрибьюции и продаже напитков производимых под торговыми марками **«Сидр Роял Фрут»** и **«Фруктовый Всплеск»**.
2. Обеспечение единых условий для всех дистрибьюторов.
3. Мотивация для торгового персонала дистрибьютора за выполнение ежемесячных задач по нашей продукции.
4. Предоставление необходимых POS-материалы и проведение BTL-мероприятий.
5. Отсрочка платежа.
6. Территориальный менеджер по работе на данной территории будет систематически посещать Ваши филиалы с целью обучения торгового персонала работе с продукцией, проводить «полевое» обучение, помогать работе торговых представителей с продукцией компании «Роял Фрут Гарден» в рознице. А также следить за уровнем количественной и качественной дистрибьюции.

Требования к дистрибьютору.

1. Покрытие не менее 60% базы розничных торговых точек на территории.
2. Работа с такими каналами сбыта как магазины категории «А» и «В», а также «ХоРеКа».
3. Работа с локальными и национальными сетями.
4. Возможность выставления планов торговым представителям по покрытию и продажам.
5. Совместное бонусирование торгового персонала за выполнение поставленных задач.
6. Подписание договора.
7. Предоставление еженедельно информации о продажах и остатках продукции на складах производимой компанией «Роял Фрут Гарден».
8. Доступ представителя завода на территорию складских помещений, где хранится продукция нашей компании.

Будем рады взаимовыгодному сотрудничеству!

С уважением
Директор по продажам

**ООО «Роял Фрут Гарден»
Алексей Сай**

моб.тел. +38 (067) 656-23-53

факс. +38(044)289-88-09

e-mail: a.sai@royal.com.ua

royalfruit.sai@gmail.com