

Анализ клиентской базы (АВС-анализ)

по объему

Октябрь 2014 – Июнь 2015 (9 месяцев)

Общее количество клиентов = 253 шт.

Средний месячный объем продаж с октября 2014 г.
по июнь 2015 г. = 1 000 т.

Группа А – «Ключевые клиенты» - более 25 т. в
месяц – 11 шт.

Группа В – от 10 т. до 25 т. в месяц – 13 шт.

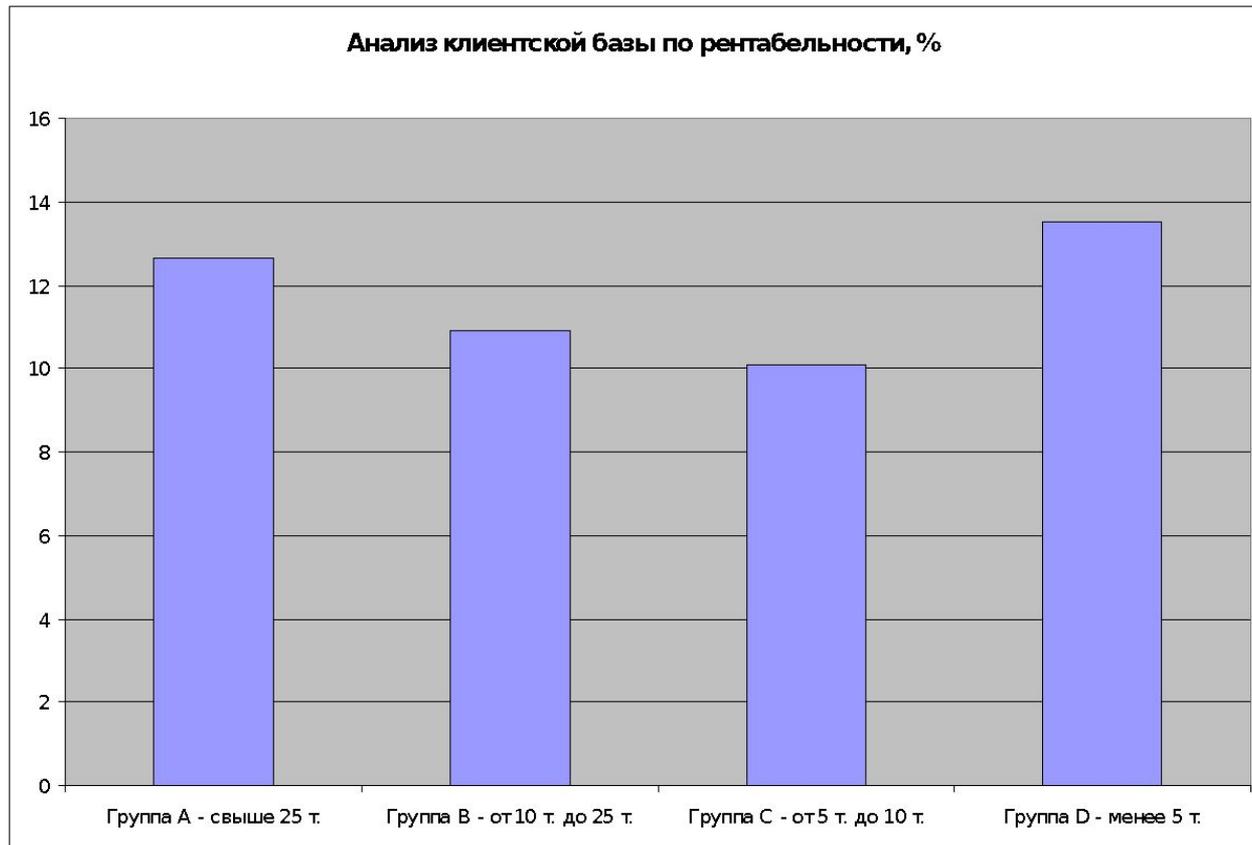
Группа С – от 5 т. до 10 т. в месяц – 33 шт.

Группа D – до 50 000 кг. – 196 шт.

Анализ клиентской базы (АВС-анализ)

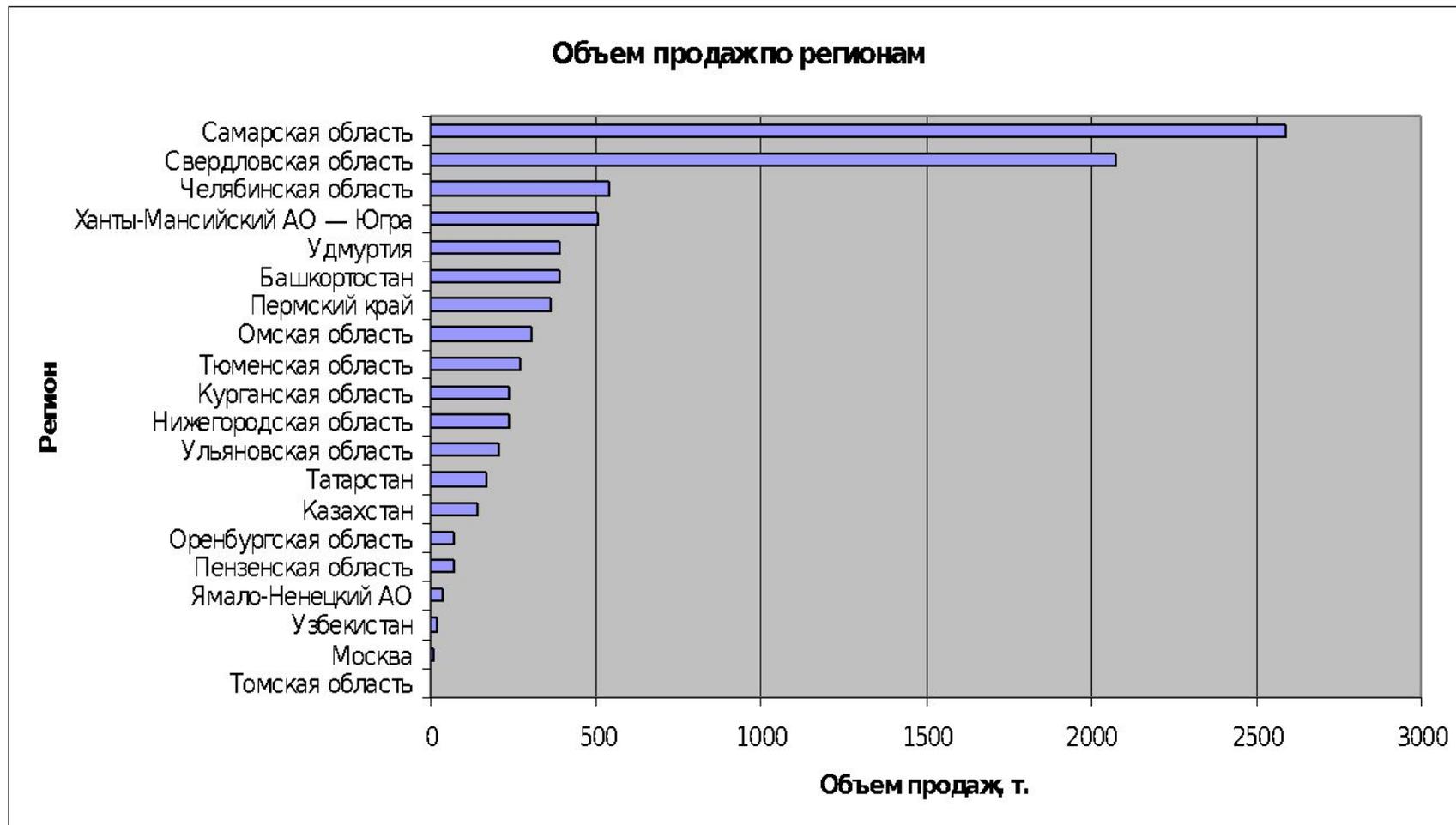
по рентабельности

Октябрь 2014 – Июнь 2015 (9 месяцев)



Анализ продаж по регионам

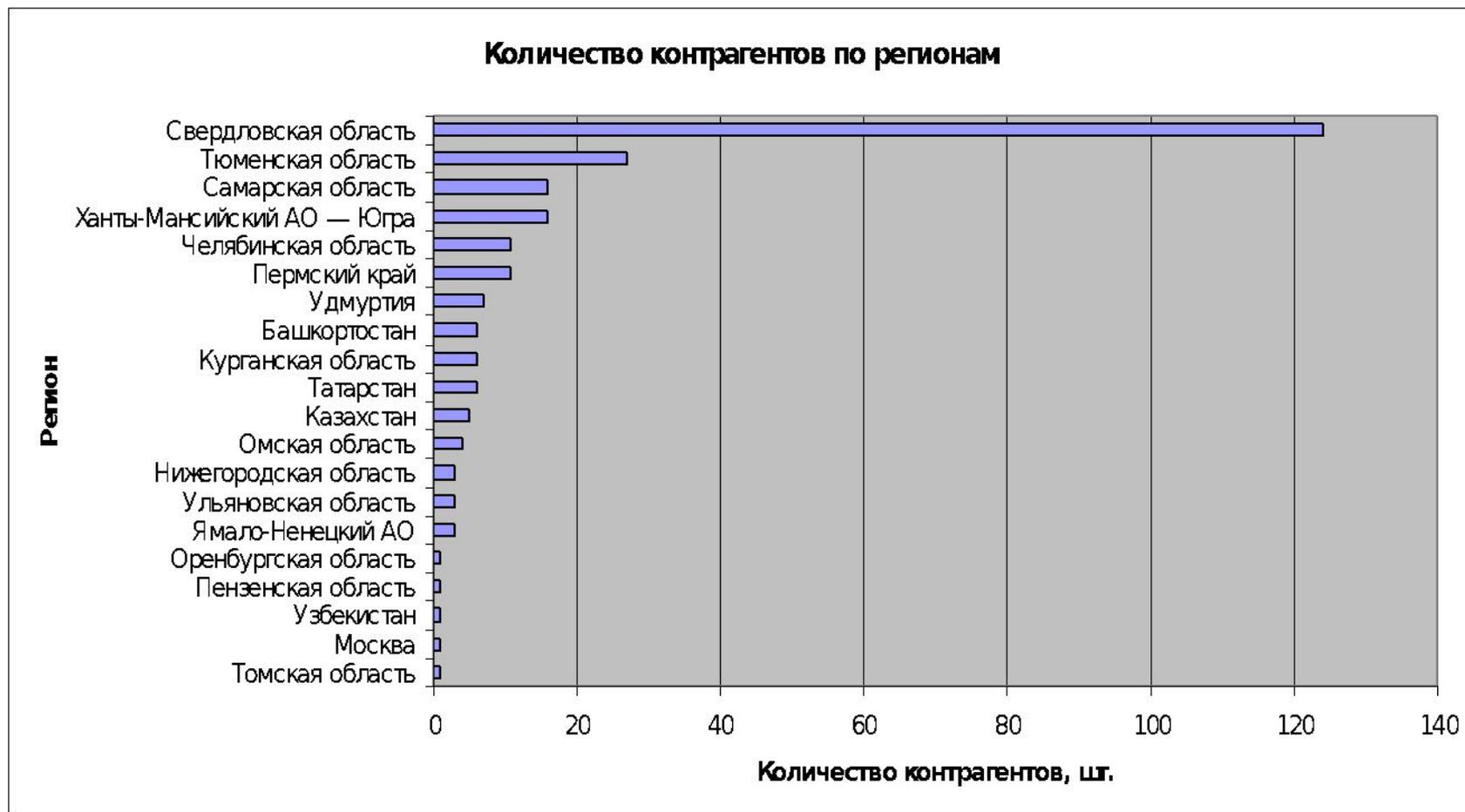
Октябрь 2014 – Июнь 2015 (9 месяцев)



Анализ продаж по регионам

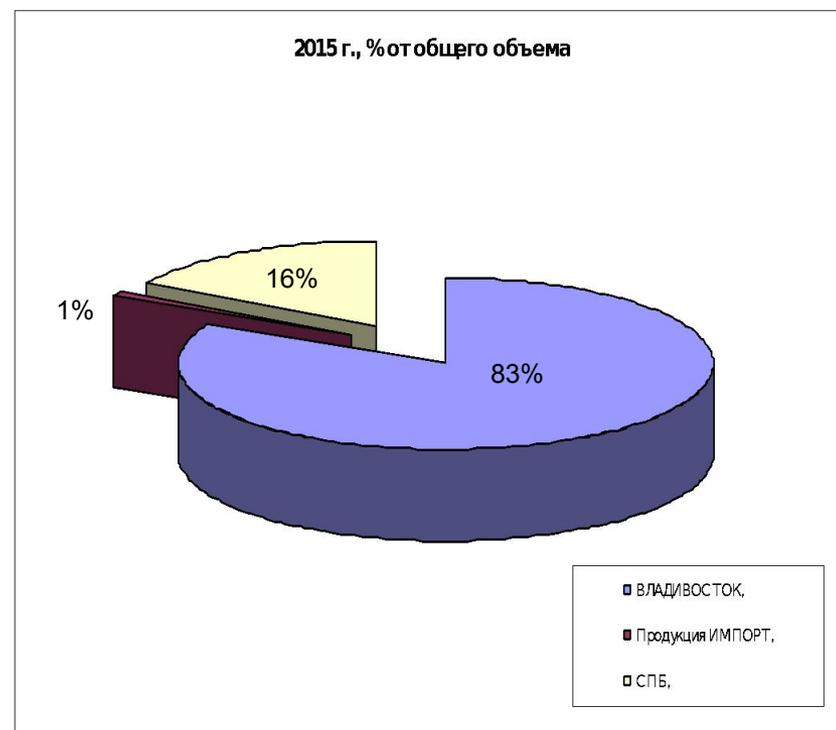
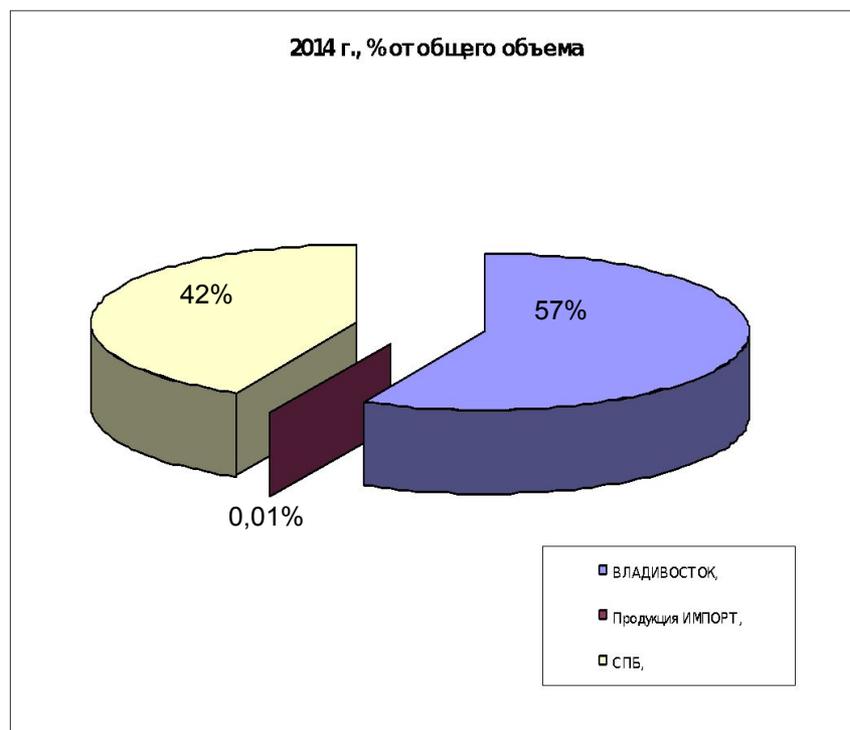
Октябрь 2014 – Июнь 2015 (9 месяцев)

Количество контрагентов по регионам



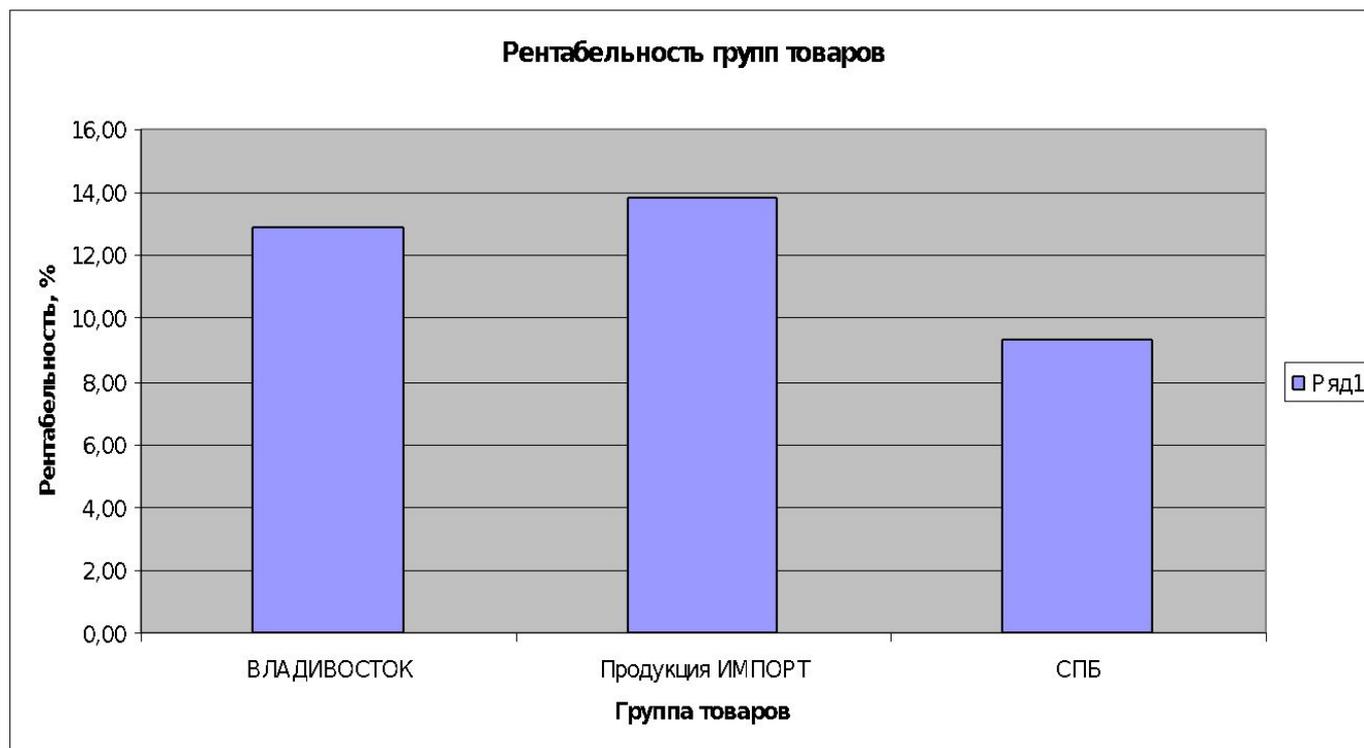
Анализ продаж в разрезе ассортимента за 2014 – 2015 гг.

Удельный вес групп товаров в общем объеме продаж

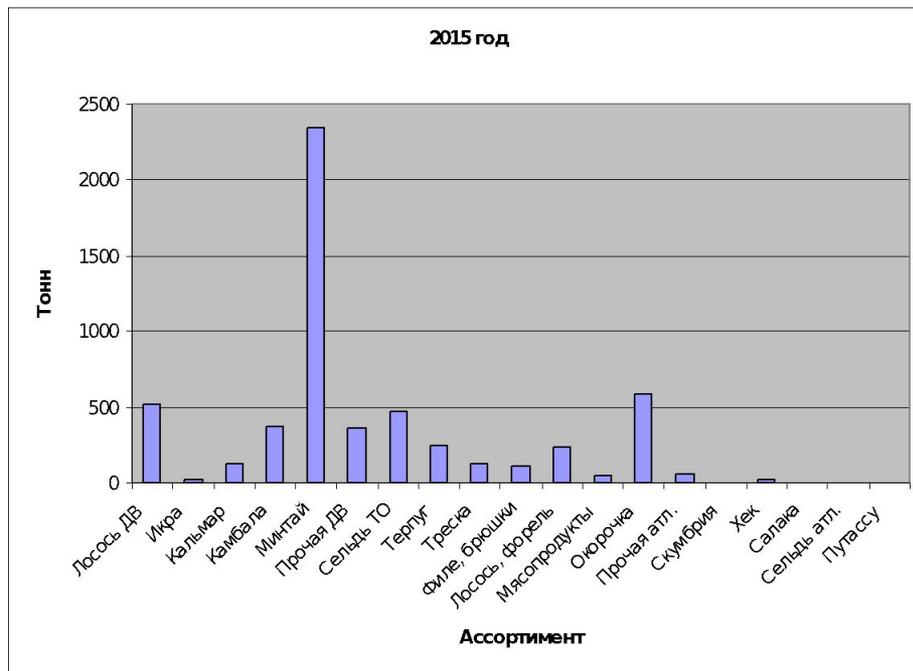
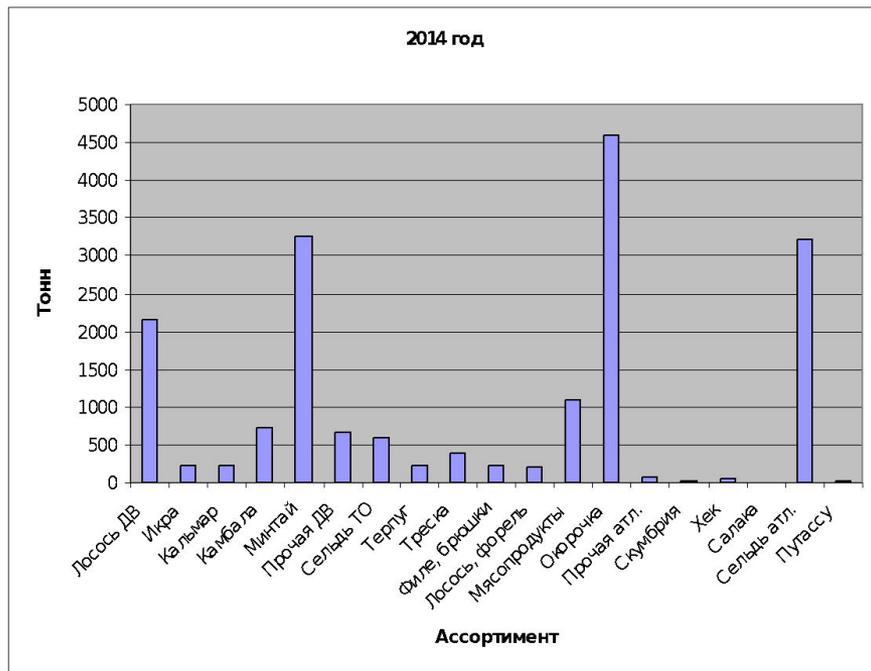


Анализ продаж в разрезе ассортимента за 2014 – 2015 гг.

Рентабельность продаж в разрезе групп товара (за
октябрь 2014 г.- июнь 2015 г.)



Анализ продаж в разрезе ассортимента за 2014 – 2015 гг.



Сегментация потенциальных клиентов по виду деятельности

Типы потенциальных клиентов:
<i>Крупный опт</i>
<i>Мелкий опт</i>
<i>Переработка</i>
<i>Поставщики в сети</i>
<i>Поставщики в HoReCa</i>
<i>Рыночники</i>
<i>Сети</i>
<i>Тендеры</i>
<i>HoReCa</i>

Анализ конкурентов

Свердловская область

Наименование компании	Существование на рынке	Специализация	Ассортимент	География работы	Доля рынка, %	Конкурентные преимущества	Слабые стороны	Маркетинговая и рекламная активность
ГК Атлант	3 года	Крупный и мелкий опт, сети, HoReCa	ДВ ассортимент, окорочка, импорт	УрФО, ХМАО, ЯНАО, ПФО, РК	15	Отдел закупа на ДВ, стабильно высокое качество продукции, Импортер. Собственная логистика.	Не производители	Сайт, продвижение по регионам, разработка СТМ
ООО "СЭВКО"	Более 15 лет	Крупный и мелкий опт, сети	ДВ ассортимент, окорочка	УрФО, ХМАО, ЯНАО, ПФО, РК	15	Отдел закупа на ДВ, стабильно высокое качество продукции, Собственная логистика.	Не производители	Сайт
ООО "Морские продукты"	более 20 лет	Крупный и мелкий опт, сети	ДВ ассортимент	УрФО, ХМАО, ЯНАО, ПФО	20	Собственный холодильник, фасовка, демпинговая ценовая политика, собственная логистика	Не производители	-
ЗАО "Русская Рыбная Компания"	более 20 лет	Крупный и мелкий опт, HoReCa, сети	атлантическая рыба, ДВ ассортимент	РФ	10	Компания №1 по рыбе в РФ		Сайт, СТМ "Русское море" развит на федеральном уровне, всероссийская известность
ООО "Акватория"	более 20 лет	Крупный и мелкий опт, сети, HoReCa	ДВ ассортимент, атлантический ассортимент	УрФО, ХМАО, ЯНАО, ПФО	15	Широкий ассортимент		-
ЗАО "Примрыбснаб"	более 20 лет	Крупный опт	ДВ ассортимент	РФ	5	Собственные суда на ДВ, производители консерв		Сайт, СТМ "Доброфлот"
ООО "ИнтерФиш"	3 года	Крупный и мелкий опт, сети, HoReCa	атлантический ассортимент, ДВ ассортимент	УрФО	5	Широкий ассортимент		-
ООО "Гермес"	более 5 лет	Мелкий опт, сети, HoReCa, розница	атлантический ассортимент, ДВ ассортимент	УрФО	5	Широкий ассортимент		-
ООО "КПС-Урал"	более 10 лет	Крупный и мелкий опт	окорочка, ДВ ассортимент	УрФО, РК	5	Демпинговая политика и широкий альтернативный ассортимент		-
Другие					5			

Основные конкуренты в регионах

Челябинская область:

«Айсберг Лайн», «Регион-Бизнес»
«ЮжУралСервис»

Нижегородская область:

«Прод-Оптимa», «Крига»,
«РРК», Ирна

Курганская область:

ИП Дороднов

Пермский край:

«РРК»,
«Созвездие»
«Дилер»

Тюменская область:

«РРК», ИП
Дороднов

Ульяновская область:

Симрыба

Конкурентные преимущества по отношению к конкурентам из других регионов:

- Расположение склада в регионе, следовательно, отсутствие дополнительных затрат на логистику;
- Развитая клиентская база в регионе;
- Возможность обслуживания клиентов любой группы

Самарская область:

«Иствил», Ирна,
РРК

Удмуртия:

«Комос-Групп»,
РРК

Кировская область:

Лиман

Казань:

Ирна, РРК

Башкирия:

РРК, Дельфин

Республика Коми:

???

