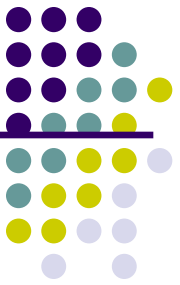




# Презентация дистрибьюторской компании ООО «Фаворит-Юг»

# Содержание

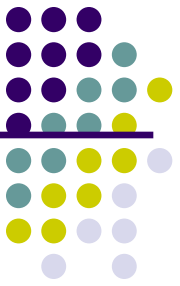
---



1. Введение
2. Цели компании
3. Описание структуры
4. Заключение

# Введение

---



ООО «Фаворит-Юг» создана в 2015г. в г. Симферополь , как официальный дистрибьютор по оптовой и мелкооптовой реализации продукции ведущих торговых марок России в Крыму. На сегодняшний момент ООО «Фаворит-Юг» представляет собой амбициозную компанию состоящую из менеджеров, построивших крупные компании дистрибьюторского бизнеса России и решивших создать ново-форматную компанию.

# Введение

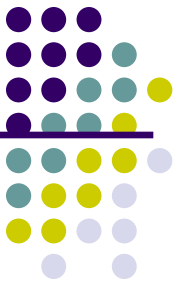
---



ООО «Фаворит-Юг» уделяет особое внимание построению финансово прозрачной структуры, развитию разветвленной сети собственных розничных магазинов в Крыму с помощью которых сможет обеспечить высококачественный сервис обслуживания и логистики в каждом регионе.

# Цели

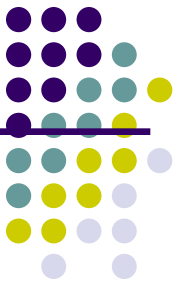
---



1. Стать лидерами среди дистрибьюторских фирм в своем сегменте, относительно качественной (SKU) и количественной (кол-во клиентов) дистрибьюции.
2. Создание корпоративного стиля, культуры фирмы, соблюдение их всеми сотрудниками.

# Цели

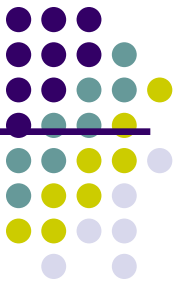
---



3. Качественная работа логистической системы с минимальными издержками, как особенность фирмы («визитная карточка»).
4. Достижение высокопрофессионального уровня работы ТОП-менеджеров фирмы, всех отделов.

# Миссия

---

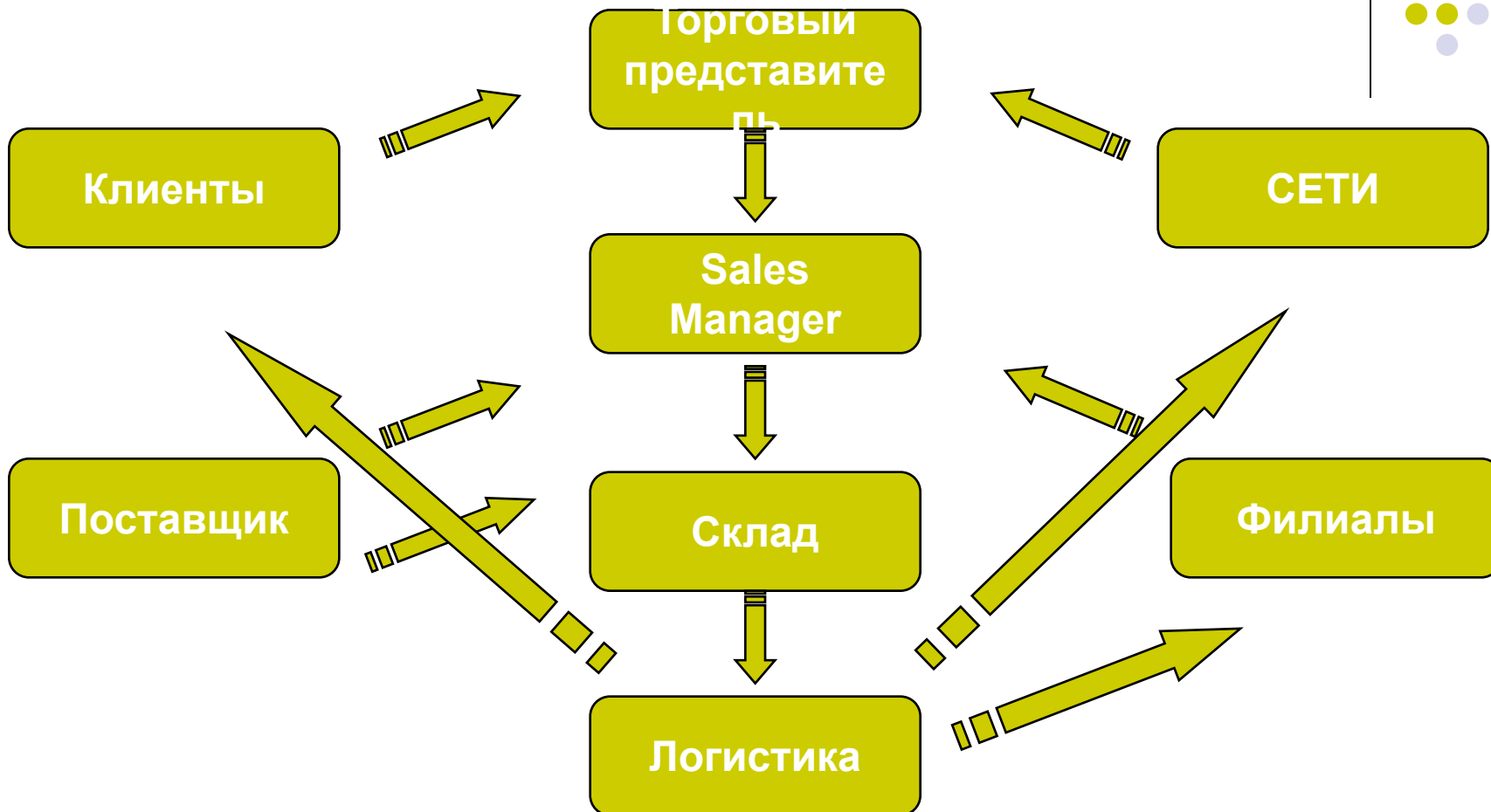


«Быть лидером на рынке Республики Крым в области дистрибьюции товаров.»

Наша философия менеджмента:

- Мы пионеры, новаторы, профессионалы
- Мы всегда стремимся к неизведанному
- Мы не боремся с конкуренцией, а создаем новые форматы
- Осуществляя прогресс, компания всегда стремится служить миру

# Структура работы команды





# Логистика

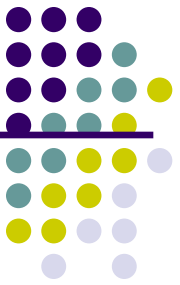
---



На данный момент логистическая служба компании обеспечивает доставку товара более 1500 клиентам с общим товарооборотом в 50 млн. руб. Так же при дальнейшем расширении товарного портфеля компания располагает увеличенным ресурсом складских площадей, а так же бюджетом расширения автопарка до необходимой численности.

# Заключение

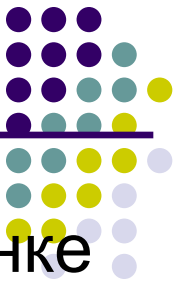
---



Мы предлагаем свои услуги по развитию рынка товаров для дома в классическом варианте дистрибьюции, включающую в себя обслуживание всей клиентской базы, максимальное присутствие дистрибутируемого товара на полках клиентов, качественную презентацию продукта и естественно активные продажи. На данный момент многие дистрибьюторы напоминают перегруженную лодку с низкой маневренностью среди постоянно меняющегося фарватера. Мы уверены, что пришло время применить индивидуальный подход к изменяющемуся тренду продаж и представленности продукта, изменившимся требованиям держателя бренда.

# Заключение

---



Топ менеджмент компании работает на этом рынке более 15 лет и имеет колоссальный опыт в выводе продукта на рынок, организации системы продаж и логистики. Естественно мы не смогли бы добиться всего этого без поддержки производителя, его заинтересованности и уверенности в системном подходе продаж.

Нас заинтересовал продукт представленный вашей компанией, а так же достигнутый уровень узнаваемости. И опираясь на опыт в этапах развития продукта, наша компания выступает с предложением эксклюзивного представителя торговых марок имеющихся в вашем портфеле.