



Межрегиональное
Сбытовое Бюро
решение сбытовых проблем

Перспективы развития продаж в 2016 г.

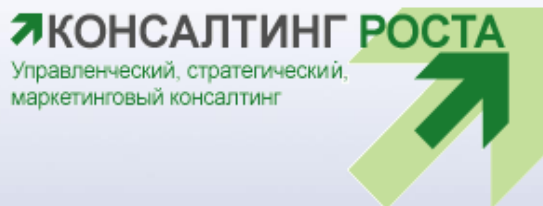




Межрегиональное Сбытовое Бюро

решение сбытовых проблем

- **«Консалтинг роста»** - группа консалтинговых компаний и агентств, ориентированных на развитие бизнеса наших клиентов, повышение эффективности маркетинга, увеличение продаж, рост выручки.
- В нашей команде консультанты и специалисты с более чем 15 летним опытом работы на рынке профессионального консалтинга.
- **«Консалтинг роста»** успешно сотрудничает с компаниями в различных сферах: розничная торговля (одежда, обувь, аксессуары), производство и дистрибуция продуктов питания, бытовые услуги, финансы и банковский бизнес, ресторанный бизнес, строительство, производство стройматериалов и т.д.



➤ Стратегический
консалтинг



Межрегиональное
Сбытовое Бюро

решение сбытовых проблем

➤ Управление
продажами



➤ Маркетинговый консалтинг
и исследования





1. К концу 2015 года предложение на нефть в мире существенно превысило спрос и уже составило около 1300 миллионов баррелей, что почти в 3.7 раза выше прошлогоднего уровня.
2. Покупательская способность снизится ещё на 26% только за первые полгода. Рост заработных плат не происходит так быстро, как обесценивается рубль.
3. Бюджет страны будет урезаться, так как в него была заложена более высокая цена на нефть.

Итого.

2016 год будет достаточно жестким для бизнеса.





Факторы, которые влияют на ухудшение положение компании в течении 2015/2016 г.

1. Геополитика

- А) санкции,
- Б) рост курса валюты,
- В) фактор не предсказуемости

2. Внутренние.

- А) снижение потребительской активности,
- Б) проблемы в разных каналах продаж (1,2 кв. 2015)
- В) **положение внутри компании**

финансовая не сбалансированность,
скорость реагирования на внешние факторы,
политика руководства (оптимизация продолжается),
финансовые накопления,





Что было характерно было для успешных компаний в 2014 и 2015 гг.

- А) упреждающие действия (многие внутренние проекты были подготовлены до 2015 г),
- Б) быстрые решения направленные на активизацию продаж,
- В) ежеквартальный мониторинг ситуации с корректировкой действий,
- Г) инфраструктурные проекты направленные на развитие или расширение бизнеса,
- Д) 2015 – адаптация к ситуации, на 2016 г. годовой план развития продаж с квартальным анализом и корректировкой, (план развития продаж – это план мероприятий, а не план продаж)





Основные тренды развития производственных и торговых компаний в 2015, 2016 гг.

- А) общее снижение рентабельности бизнеса,
 - Б) сокращение оборота в штуках при сохранении объема продаж (на всех рынках) ,
 - В) выбор приоритета в сторону не увеличения объёма продаж, а в сторону увеличения рентабельности продаж,
 - Г) ужесточение политики региональных сетей,
 - Д) создание розничными сетями своих РЦ и выбивание эксклюзивных условий,
- +++
- Е) зависимость от региональной политики Производителя,
 - Ж) сложность формирования ассортиментного портфеля,
 - З) уход с рынка мелких и средних игроков.





Базовый алгоритм стратегии развития торговой компании в условиях стагнации рынка.

- А) оценка рентабельности с учетом сегментов РТ – определение минимального порога рентабельности для обслуживания РТ,
- Б) определение наиболее перспективных сегментов на основе внутренней кластеризации клиентов,
- В) анализ рентабельности товарного портфеля с учетом внутренней сегментации клиентов,
- Г) оценка эффективности использования времени торгового персонала (мониторинг),
- Г) оптимизация маршрутов с учетом изменения клиентской базы,
- Д) более жесткая привязка клиент/ассортимент





Базовый алгоритм стратегии развития
производственно компании в условиях стагнации
рынка.

- А) определение приоритетных территорий для развития продаж,
- Б) определение приоритетных каналов продаж и целевых групп клиентов,
- В) определение приоритетных стратегий сбыта для разных каналов продаж
- Г) определение процедур и алгоритмов в коммерческом подразделении для реализации сбытовых стратегий,
- Г) разработка стандартов текущей работы персонала для реализации сбытовых стратегий





Спасибо за внимание

Николай Сибирев

Директор проектов Группы компаний «Консалтинг роста»

Директор «Межрегионального Сбытового Бюро»

М.т. +7 904 633 55 22

skype: sale-buro

- Группа компаний «Консалтинг роста»**
- Адрес в Интернет www.growthstrategy.ru**
- E-mail: mail@growthstrategy.ru**

www.sale-buro.ru

