

BP «STORMAUTO» 2016, 2017, 2018 FAR EAST

11.01.2016

MOTUL

Содержание:

- 1) Карта Амурской Области (АО)
- 2) Статистика по АО
- 3) Структура коммерческой службы Штормавто
- 4) О компании Штормавто
- 5) Описание розничной сети Штормавто
- 6) План закупа на 2016 год
- 7) План продаж на 2016
- 8) План продаж на 2017 год
- 9) План продаж на 2018 год
- 8) Склад
- 9) Каналы сбыта
- 10) Совместные инвестиции
- 11) Дилер
- 12) Структура продаж
- 13) каналы продаж
- 14) Фото

MAP AMUR REGION

MOTUL

Карта Амурской области



7 крупных городов

Около 500 потенциальных клиентов

Статистика Амурской области

• Количество авто- и мототехники

В 2015 году на территории Амурской области зарегистрировано 331574 транспортных



- 296 853
автомобилей



- 29 031 ед.
МОТОТЕХНИКИ



- 5 690 судов

• Население

Население Амурской области в 2015 году составило около **810 тыс. человек**

В том числе, население г. Благовещенска – около **225 тыс. человек**

• Доходы

В ноябре 2015 года среднемесячный уровень дохода жителя Амурской области составил **31802,6 руб.**
(данные Амурстат)

• Крупные города области

Благовещенск (225 тыс.ч.), Белогорск (67 тыс.ч.), Зея (24 тыс.ч.), Райчихинск (18 тыс.ч), Свободный (55 тыс. ч.), Тында (33 тыс.ч.), Шимановск (19 тыс.ч.) - Итого: 7 городов

• Активная Клиентская База (АКБ)

На 01 января 2016 года клиентская база (реализация шин и автотоваров) Штормавто в Амурской области составляет **403 компании** (розничные автомагазины, СТО, строительные компании, добывающие компании и промышленные предприятия, сельскохозяйственные предприятия и др.)

Structure



Структура коммерческой службы Штормавто

- Генеральный директор: Буря Павел
- Маркетолог: Михайловская Юлия
- Начальник отдела продаж: функции возложены на генерального директора
- Торговый представитель по Амурской области: отбор кандидатов до 29.01.2016
- Торговый представитель по г. Благовещенску: отбор кандидатов до 29.01.2016
- Водитель-экспедитор по г. Благовещенску: Бугаев Максим
- Водитель-экспедитор по Амурской области: Федосеев Сергей
- Кладовщик: Матыцын Алексей



О компании Штормавто

- Компания «Штормавто» основана в 2006 году и в настоящее время является быстро развивающейся, динамичной фирмой. Каждый год компания открывает новые торговые точки, представительства, расширяет штат, увеличивает ассортимент, совершенствует сервис. **«Штормавто» является ведущим поставщиком шин, дисков и аккумуляторов на территории Амурской области, а также является одним из лидеров шинного рынка на территории Дальнего Востока и России.**

«Штормавто» является **официальным представителем завода Hangzhou Zhongce Rubber Company Ltd.** на территории России, ведущего производителя шин ТМ «GOODRIDE», «West Lake», «Chao Yang» и «Yartu». Также компания является **официальным дилером компаний Bridgestone, Continental, ТД Кама, Hankook, Maxxis, Panasonic,**

- «Штормавто» входит в ТОП15 ведущих импортеров легковых шин на территории России (по данным ХимКурьер (Шины), сентябрь 2013 год)
- **Розничная сеть «Штормавто» ежегодно увеличивается.** В настоящее время сеть Штормавто – это уже 10 магазинов: в Благовещенске, Владивостоке, Хабаровске, Якутске, Белогорске, Свободном, Находке, Биробиджане, Комсомольске-на Амуре. Совместно с Bridgestone открыто 8 магазинов нового формата **«Pole Position»**. В 2016 году запланировано открытие магазинов в Уссурийске, Чите, Петропавловске-Камчатском.

Штормавто является поставщиком автомобильных дисков, аккумуляторов, автотоваров и мототехники под **собственной торговой маркой Shtorm**

- Штормавто является спонсором трех команд по дрифту: Tuning Factory (чемпион RDS Запад), Макар Черныш (один из лидеров RDS Восток), ЧжанШоухуа (Китай, чемпион). А также спонсором команды по аквабайку

Клиенты компании – оптовые организации, автопредприятия и просто автолюбители. Поставки осуществляются во все регионы России. Наши клиенты находятся в городах Благовещенск, Владивосток, Петропавловск-Камчатский, Тюмень, Екатеринбург, Челябинск, Новосибирск, Махачкала, Москва и многих других.

Головной офис и склад расположены в городе Благовещенске.

Retail network

MOTUL

Описание розничной сети
Штормавто

- Розничная сеть Штормавто – это 10 магазинов с сервисными центрами. Формат магазинов: «Автомаркет», где любой покупатель может найти все для своего автомобиля: шины, масла и автохимию, аккумуляторы, автоаксессуары, автозапчасти. При каждом магазине есть сервисный центр, на которых работают высококвалифицированные специалисты. Все сервисные центры оснащены современным оборудованием
- Общая площадь складских помещений более 10 тыс. кв.м

Адрес магазина	Количество легковых постов СТО	Количество грузовых постов СТО	Телефон	
Владивосток, ул. Выселковая, 50Д	4		(423) 2000-750	
Благовещенск, ул. Студенческая, 6/5	4		(4162) 58-55-56	Амурская область
Благовещенск, ул. Нагорная, 1А	3	1	(4162) 502-680	
Белогорск, ул. Набережная, 179	6	1	(41641) 2-53-53	
Свободный, ул. Почтамтская, 70	2	1	(41643) 5-03-54	
Хабаровск, ул. Горького, 59	5	1	(4212) 77-68-02	
Хабаровск, Промышленная, 23	2		(4212) 72-84-72	
Находка, ул. Партизанская, 23	3	1	(4236) 74-22-60	
Якутск, ул. 3-я Набережная, 11	2	1	(4112) 20-49-83	
Усурийск, ул. Первомайская, 62	3		(423) 2000-750	

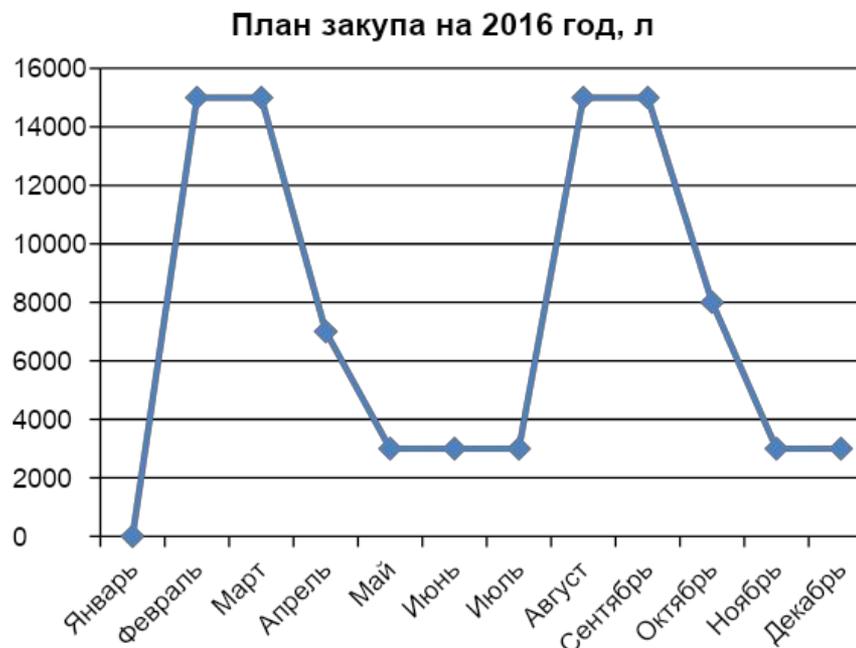
Описание розничной сети
Штормавто
Motul
7

Plan SI by Month

MOTUL

План закупа на 2016 год

Месяц	Объем, л	Стоимость, €
Январь	0	0
Февраль	15000	67500
Март	15000	67500
Апрель	7000	31500
Май	3000	13500
Июнь	3000	13500
Июль	3000	13500
Август	15000	67500
Сентябрь	15000	67500
Октябрь	8000	36000
Ноябрь	3000	13500
Декабрь	3000	13500
Итого за год	90000	405000



В 2015 году для розничной сети Штормавто было закуплено продукции Motul на общую сумму 2 149 269,84 рублей. В 2016 году за счет развития новых каналов сбыта значительно увеличить продажи, а соответственно и закуп.

Цель BUDGET
70 000 л

При условии значительного влияния кризисных явлений

Цель TARGET
80 000 л

При незначительном ухудшении текущей рыночной ситуации

Цель MAGIC
90 000 л

При сохранении текущей рыночной ситуации

- **Plan АКБ к концу 1 полугодия – 80 клиентов**

Из них:

- СТО – 20 клиентов.

Минимальные продажи составят 4160 л/ месяц к июлю 2016 г.

Итого: 25 000 л за 2 полугодие 2016 года

- Магазины - 30 клиентов

Минимальные продажи – 2400 л/месяц к июнь 2016 г.

Итого: 14400 л за 2 полугодие 2016 года

- Организации – 30 клиентов

Минимальные продажи составят 624 л/месяц к июлю 2016 года

(организации для своего автопарка не закупают масло ежемесячно. Среднее количество сделок по каждой организации – 2 раза в год)

Итого: 3700 л за 6 месяцев 2016 года

- **ИТОГО по АКБ: 7784 л в месяц**

- **АКБ категории С3: 20 клиентов по 10 л/мес. – Минимальные продажи 2000 л/мес к июлю 2016 года**

Итого: 12000 л за 6 месяцев 2016 года

- **Собственная розничная сеть и сервисы – 17 000 литров к концу 2016 года**

- **Склад - 21 000 литров**

- **Расширение SKU – План: 55 SKU у 35% клиентов АКБ. Минимум 10 магазинов обеспечат максимальную выкладку продукции Motul**

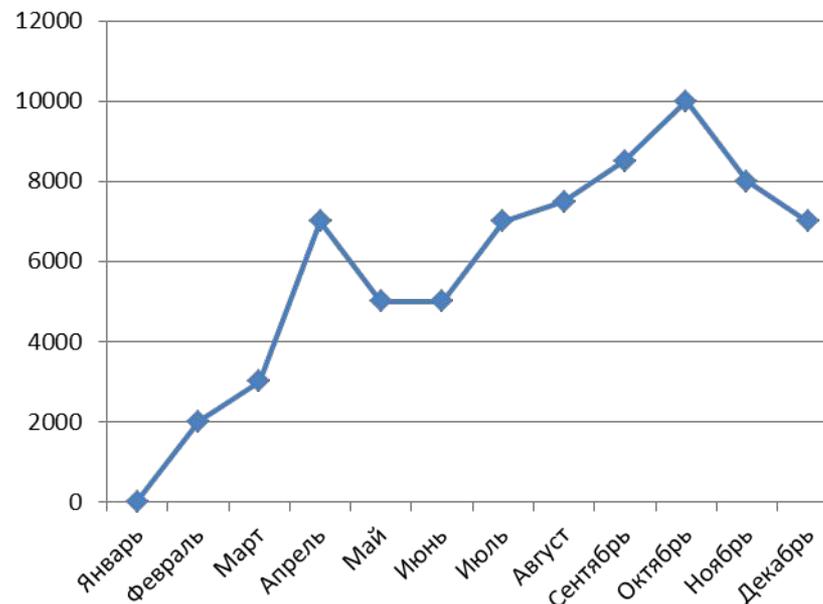
Plan SO by Month

MOTUL

План продаж на 2016 год

Месяц	Объем, л	Стоимость, €
Январь	0	0
Февраль	2000	16000
Март	3000	24000
Апрель	7000	56000
Май	5000	40000
Июнь	5000	40000
Июль	7000	56000
Август	7500	60000
Сентябрь	8500	68000
Октябрь	10000	80000
Ноябрь	8000	64000
Декабрь	7000	56000
Итого за год	70000	560000

План продаж на 2016 год, л



Motul | План продаж на 2016 год

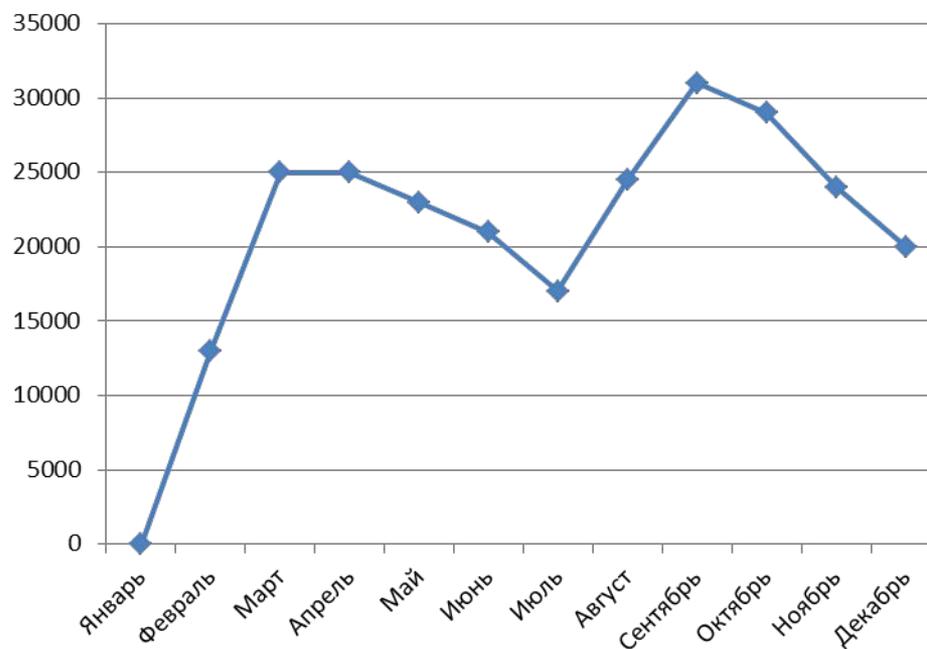
10

В 2015 год в розничной сети Штурмавто было продано 2963,4 л продукции Motul на общую сумму 2 243 098 рублей. Прогнозируя продажи в новых каналах сбыта, план продаж на 2016 год составляет 70 000 л продукции Motul. Дополнительно, порядка 20 000 л составят складские запасы.

Прогноз изменения склада

Месяц	Объем, л	Стоимость, €
Январь	0	0
Февраль	13000	58500
Март	25000	112500
Апрель	25000	112500
Май	23000	103500
Июнь	21000	94500
Июль	17000	76500
Август	24500	110250
Сентябрь	31000	139500
Октябрь	29000	130500
Ноябрь	24000	108000
Декабрь	20000	90000

Прогноз изменения склада на 2016 год, л

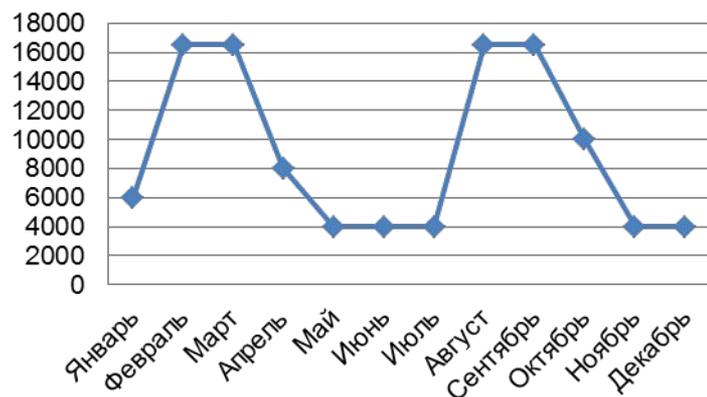


Plan SI by Month for 2017



План закупа и продаж на 2017 г

План закупа на 2017 год, л



Цель BUDGET
90 000 л

При условии значительного изменения рыночных условий в негативную для продаж сторону

Цель TARGET
100 000 л

При незначительном ухудшении текущей рыночной ситуации

Цель MAGIC
110 000 л

При сохранении текущей рыночной ситуации

Прогноз продаж на 2017 год:
90 000 л

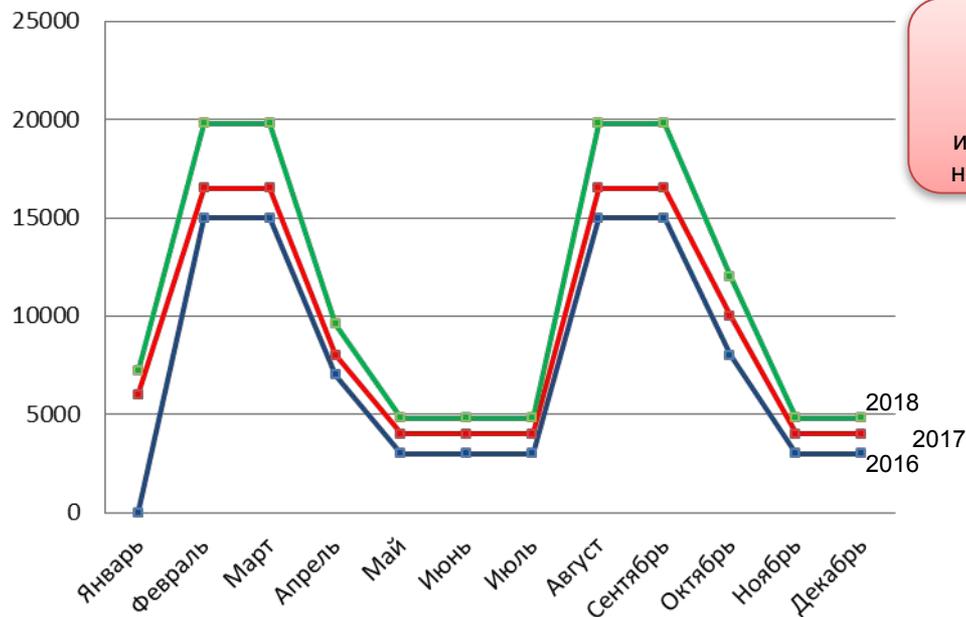
Прогноз складских остатков на
2017 год:
20 000 л

Plan SI by Month for 2018



План закупа и продаж на 2018 г

План закупа в 2016-2018 гг, л. Цель MAGIC



Цель BUDGET
120 000 л

При условии значительного изменения рыночных условий в негативную для продаж сторону

Цель TARGET
130 000 л

При незначительном ухудшении текущей рыночной ситуации

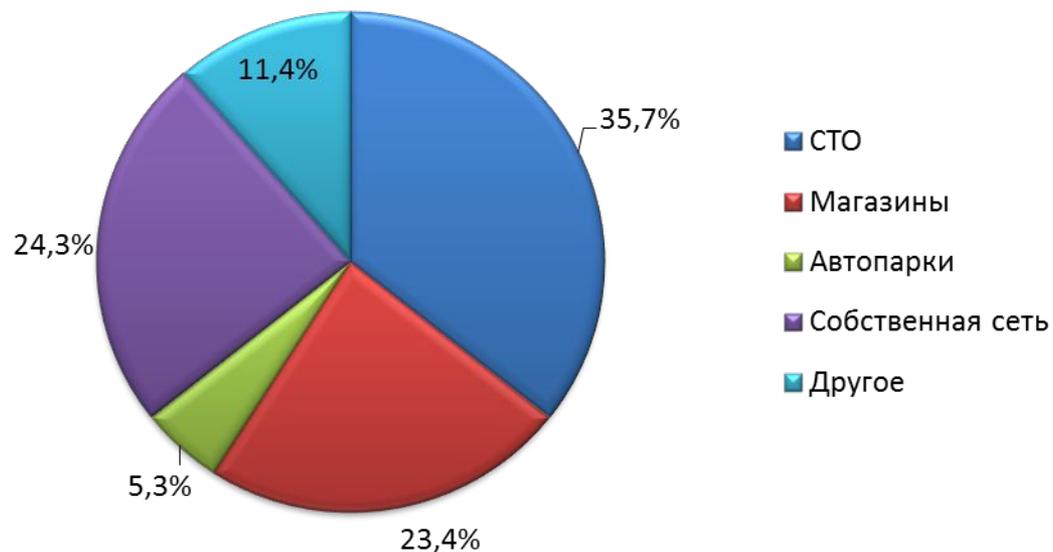
Цель MAGIC
140 000 л

При сохранении текущей рыночной ситуации

Прогноз продаж на 2018 год:
110 000 л

Прогноз складских остатков на
2018 год:
30 000 л

Доля продаж в разных каналах сбыта в 2016 г

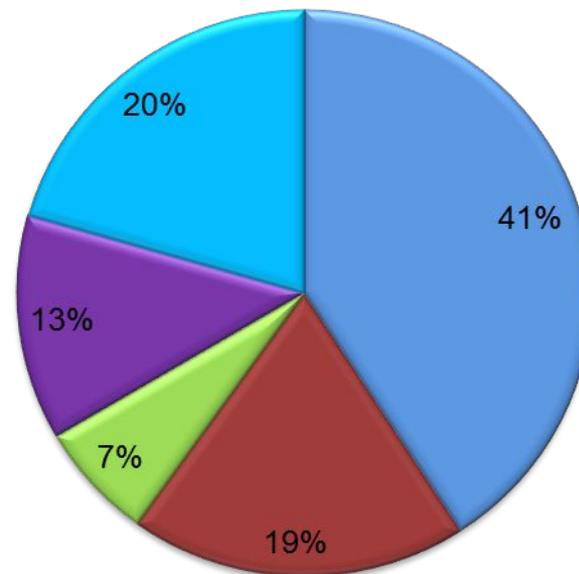


- Автопарки предполагаю автопарки организаций и предприятий
- Категория другое включает:
 - Дилер
 - Федерации и клубы авто- и мотоспорта (байкеры, спидвей, тайматтак, ледовые гонки, RDS, яхт-клуб, аквабайк и пр.)
 - Предприятия такси

Совместные инвестиции

- Поддержка и развитие СТО, закупка торгового/сервисного оборудования (9925€)
Программы инвестирования в СТО, сумма инвестиций зависит от покупаемого объема
- Приобретение POSM (4625 €)
Покупка и производство рекламной и печатной продукции
- Интернет (1625 €)
Директ-реклама, реклама на местных форумах и в соц.сетях
- Проведение акций (3125 €)
- Поддержка спортивных мероприятий (5000 €)
Участие в спортивных мероприятиях в качестве тех.партнера или спонсора

CO-investment:



Прямых инвестиций от Motul в 2015 году для Штормавто не было

Dealer

MOTUL

Дилер

Дилер	Бонус 1 %	Бонус 2 %	Бонус 3%
г. Белогорск Компания SUBARIST	15 000 л	18 000 л	21 000 л

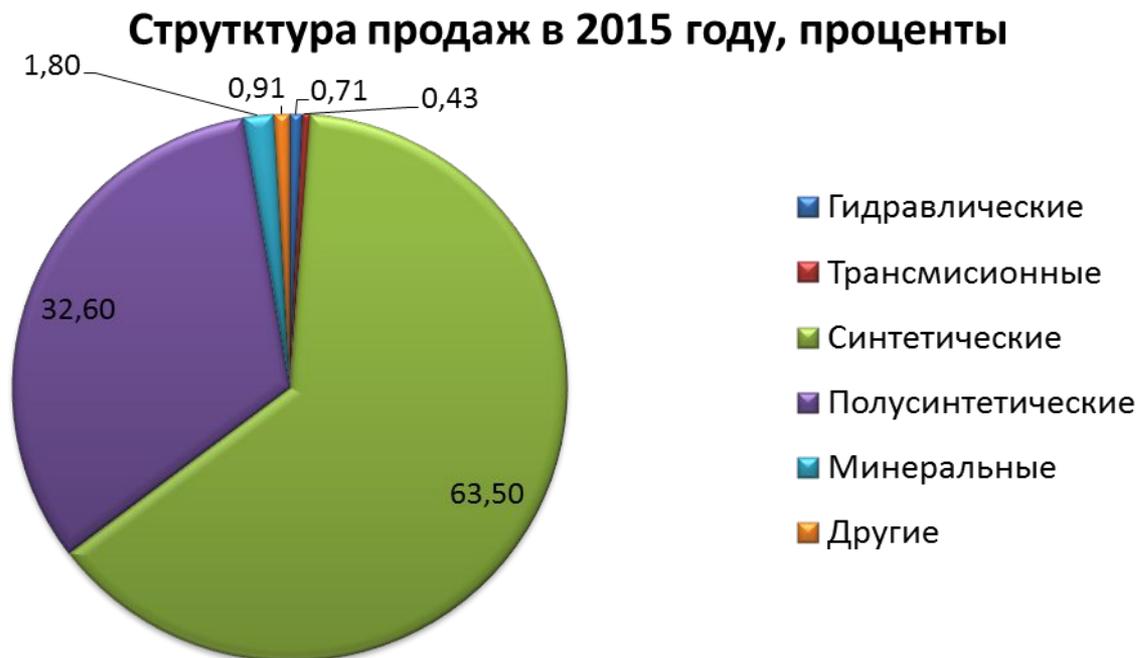
Компания Suburist - г. Белогорск, ул. Пионерская, 67, т. (41641) 2-23-09
Компания специализируется на поставке запасных частей для азиатских автомобилей

Product Line 2015 vs. 2016



Структура продаж

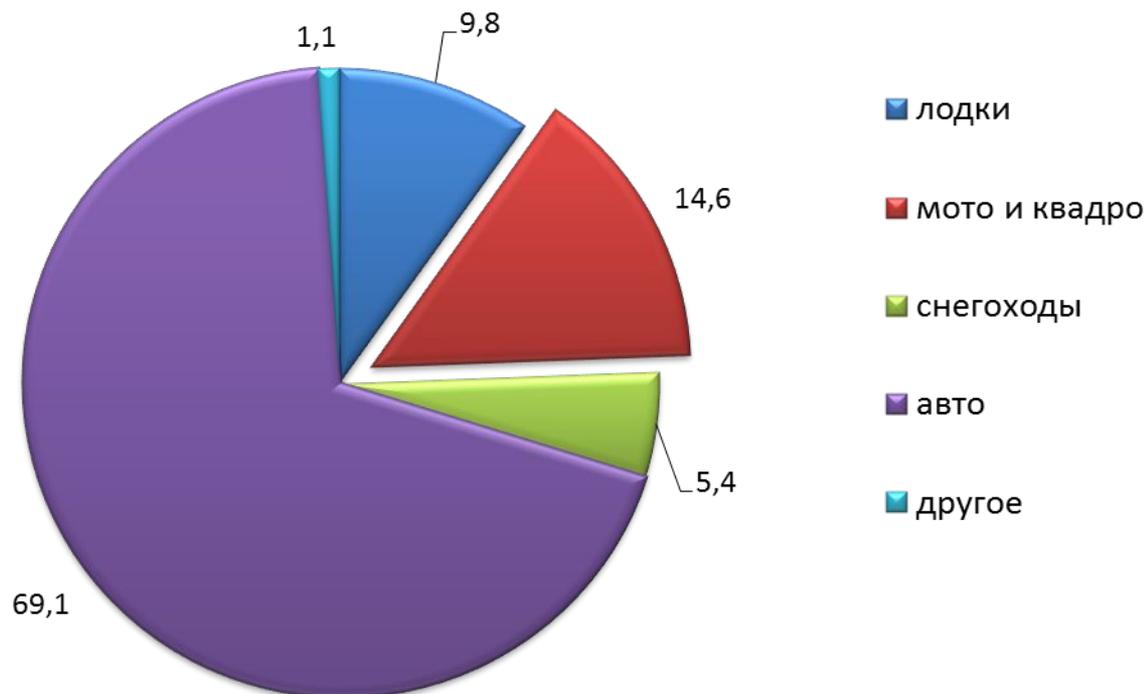
- В 2015 году 63,5 % продаж продукции Motul составило синтетическое моторное масло. На втором месте масло категории Technosynthese – 32,6 %. Минеральное масло занимает всего 1,8 %.
- В 2016 году структура продаж значительно не изменится.



Структура продаж по назначению

- В 2015 году в структуре продаж лидируют автомобильные моторные масла с долей 69,1%, на втором месте – мотоциклетные с долей 14,6 %.
- В 2016 году планируется увеличение доли продаж в секторе моторных лодок и катеров до 1,5 %. В целом структура продаж сильно не изменится.

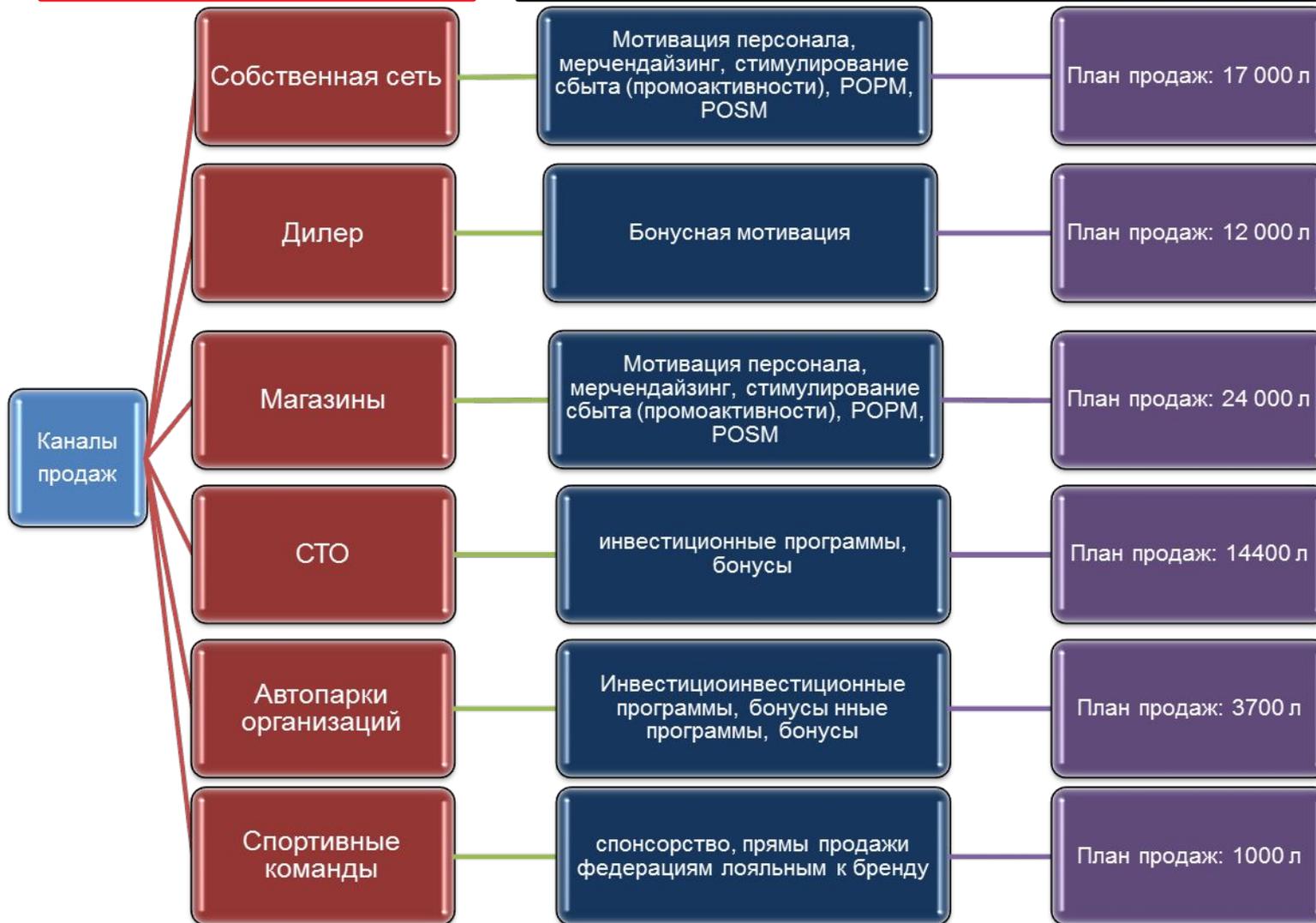
Структура продаж масла по назначению, проценты



Sales Channel 2016



Каналы сбыта в 2016 г



FOTO

MOTUL

Фотографии



Мотул | Фотографии

20