



Результаты сотрудничества Эра-Онтэкс за 2016

СПб. март 2017





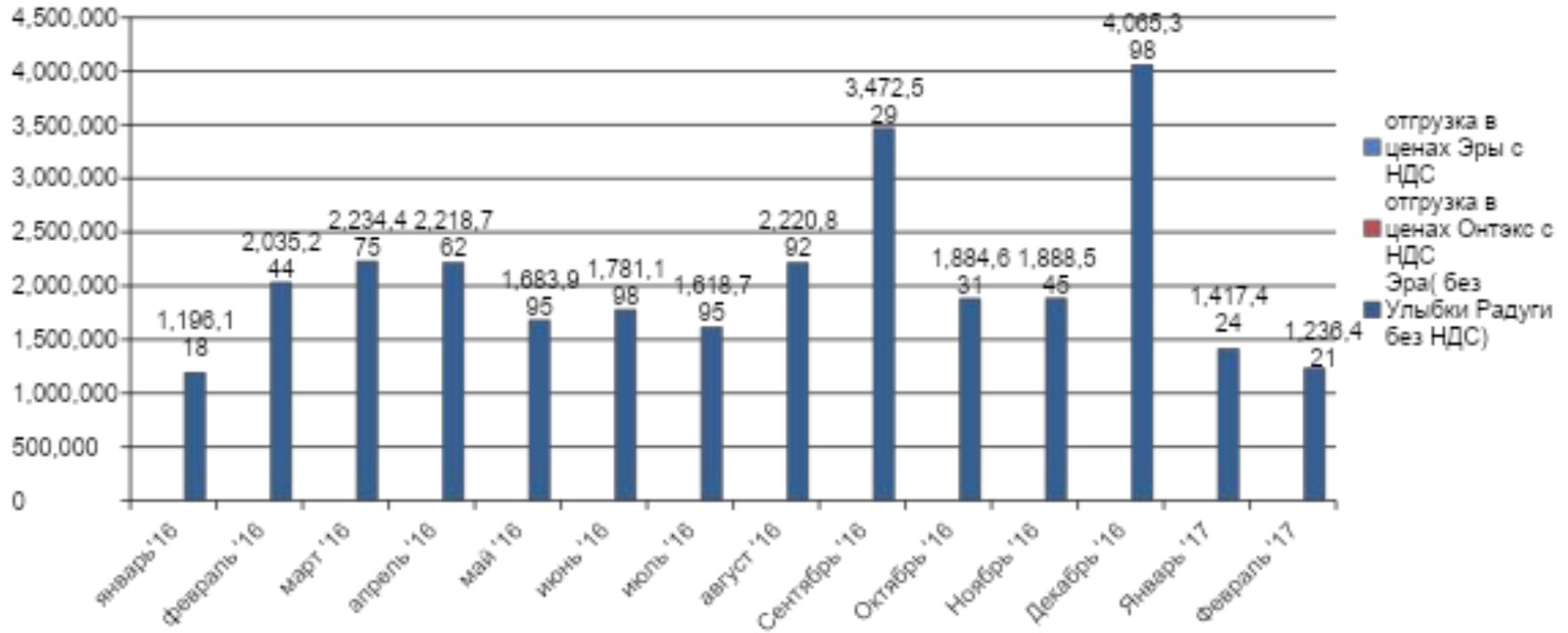
1. Финансовые результаты
2. Заказчик Вотоня
3. Заказчик Ulmart.ru
4. Новинка Онтэкс iD



Финансовый результат



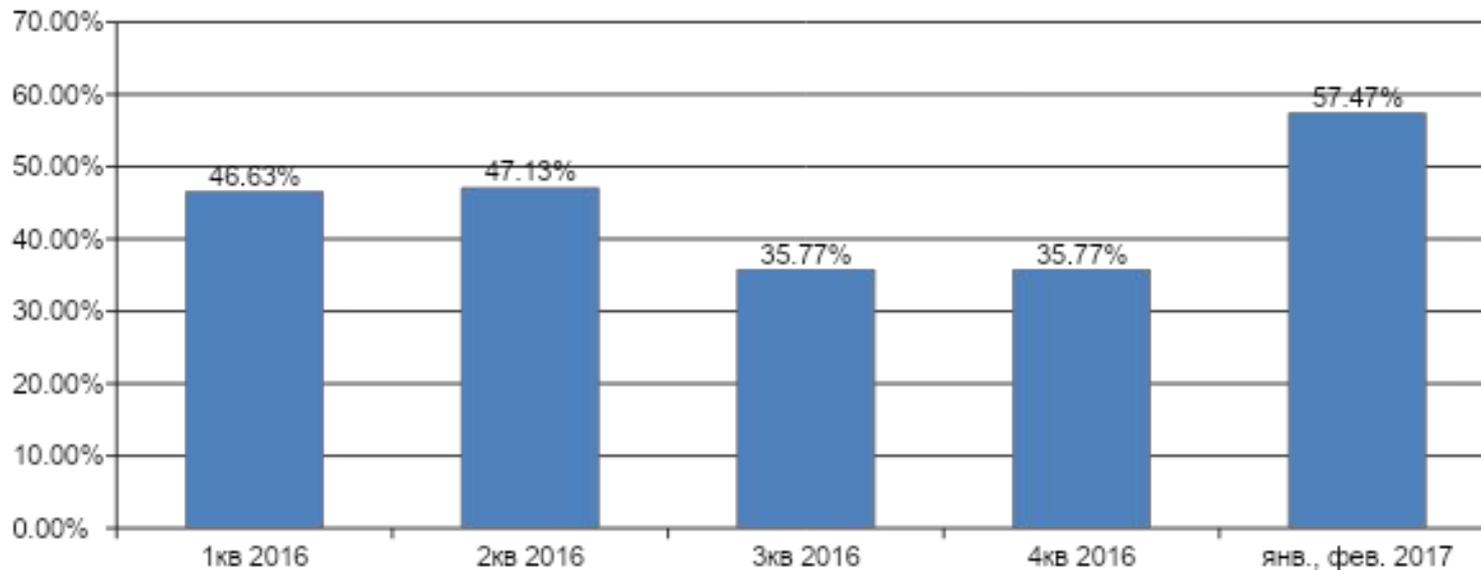
Эра (без Улыбки Радуги без НДС), по месяцам





Динамика по кварталам 16-17г.

	1кв 2016	2кв 2016	3кв 2016	4кв 2016	январ., фев. 2017	Итого
Эра(без Улыбки Радуги без НДС)	5 465 837	5 683 955	7 312 216	7 838 574	2 653 845	28 954 427
в ценах Онтэкс б/ндс	4 028 415	4 138 025	5 694 963	6 244 369	2 068 627	22 174 399
компенсация скидок б/НДС	440 901	404 136	419 904	639 578	603 687	2 508 206
маржа б/НДС	1 437 422	1 545 930	1 617 252	1 594 205	585 219	6 780 028
Наценка, в %	46,63%	47,13%	35,77%	35,77%	57,47%	41,89%
доходность в руб.	1 878 323	1 950 066	2 037 157	2 233 784	1 188 906	9 288 235



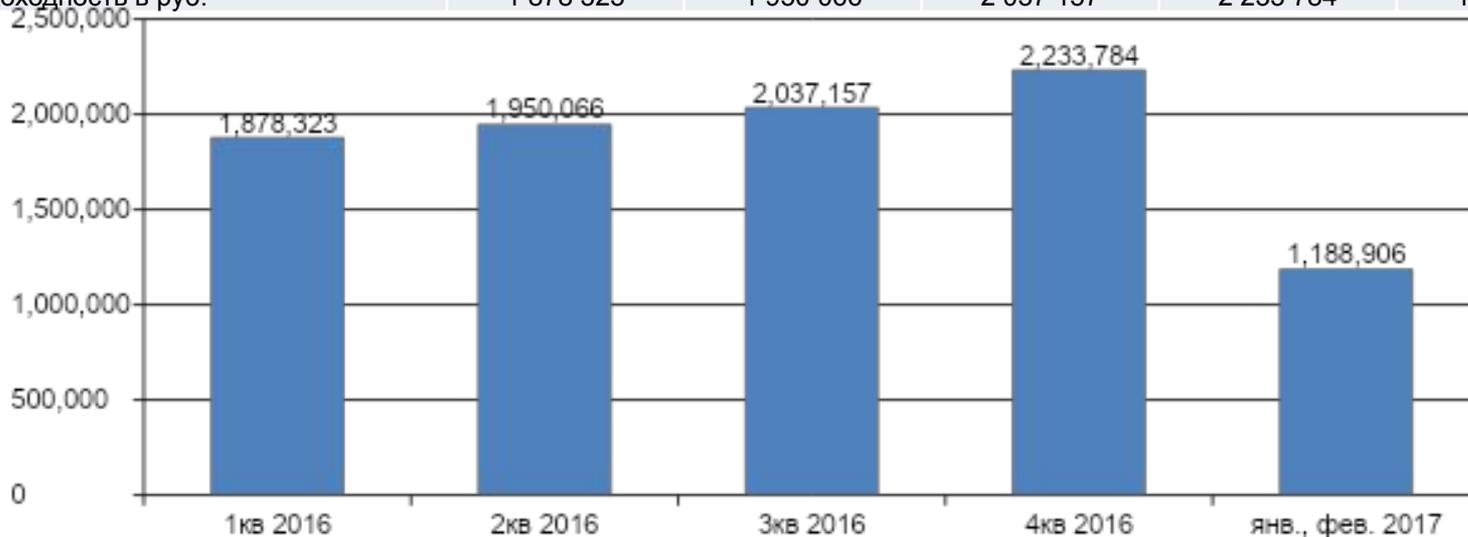
* Средний показатель наценки 41,89%





Динамика по кварталам 16-17г.

	1кв 2016	2кв 2016	3кв 2016	4кв 2016	январь, февраль 2017	Итого
Эра(без Улыбки Радуги без НДС)	5 465 837	5 683 955	7 312 216	7 838 574	2 653 845	28 954 427
в ценах Онтэкс б/ндс	4 028 415	4 138 025	5 694 963	6 244 369	2 068 627	22 174 399
компенсация скидок б/ндс	440 901	404 136	419 904	639 578	603 687	2 508 206
маржа б/ндс	1 437 422	1 545 930	1 617 252	1 594 205	585 219	6 780 028
Наценка, в %	46,63%	47,13%	35,77%	35,77%	57,47%	41,89%
доходность в руб.	1 878 323	1 950 066	2 037 157	2 233 784	1 188 906	9 288 235



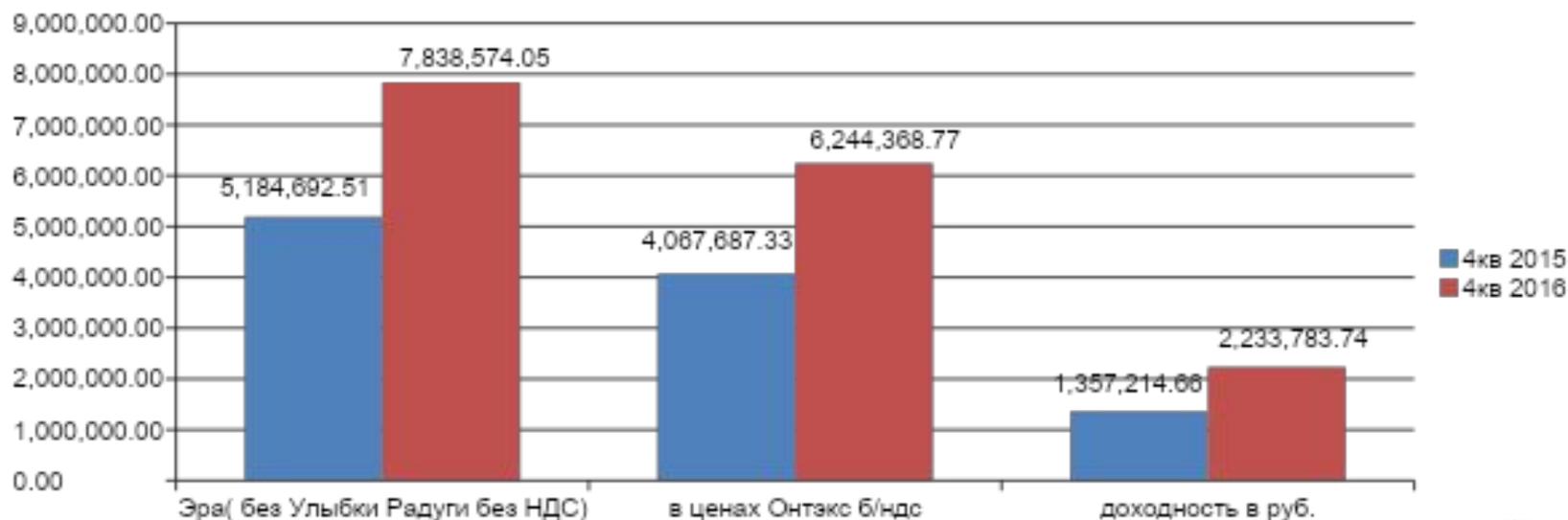
* Средний показатель дохода 1,857млн / квартал



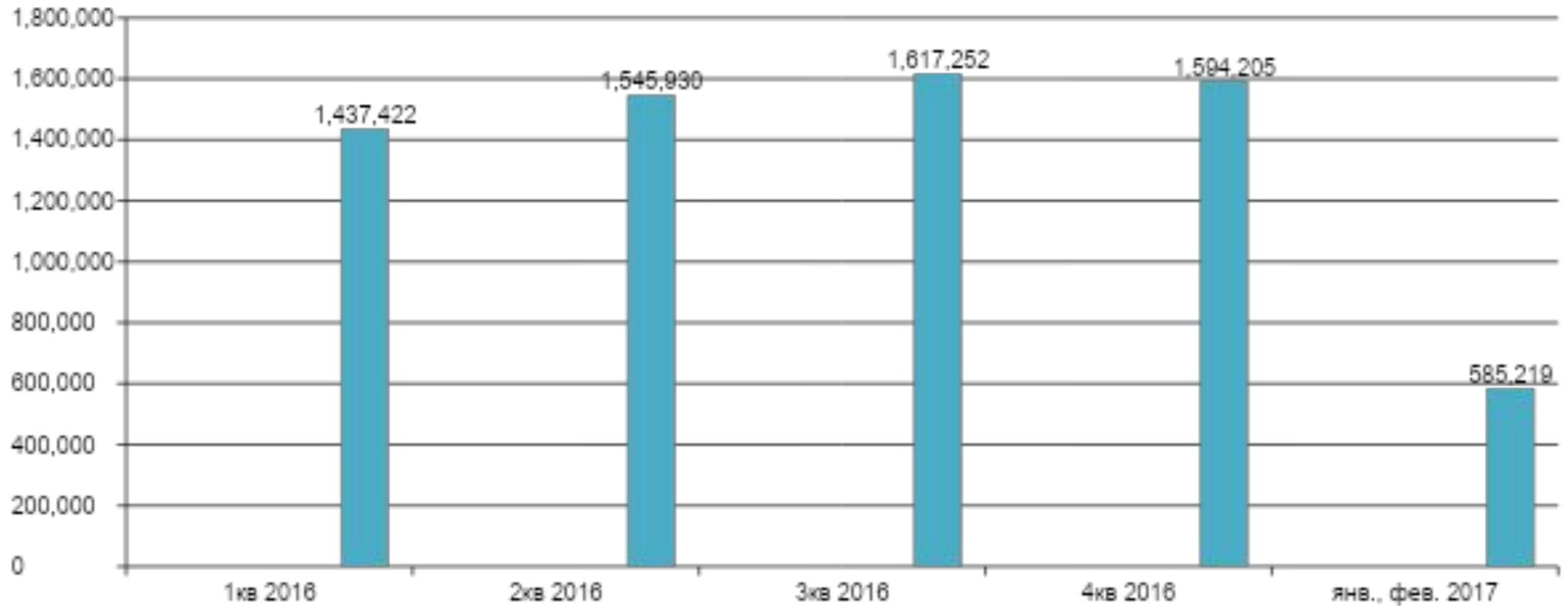


4 квартал `15 vs 4 квартал `16

	4кв 2015	4кв 2016
Эра(без Улыбки Радуги без НДС)	5 184 692,51	7 838 574,05
в ценах Онтэкс б/ндс	4 067 687,33	6 244 368,77
компенсация скидок б/НДС	240 209,48	639 578,46
маржа б/НДС	1 117 005,18	1 594 205,28
Наценка, в %	33,37%	35,77%
доходность в руб.	1 357 214,66	2 233 783,74



Финансовый результат





Заказчик Вотоня

Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
412 034	1 046 599	543 936	707 490	664 115	467 922	571 626	857 199	892 939	748 331	812 255	727 162

*Отгрузка за 2016г б/НДС

Проблема:

- Риск потерять заказчика, на фоне активного развития конкурентов (Дочки Сыночки)
- Федеральный заказчик продает продукцию Онтэкс с нулевой и отрицательной наценкой
- Покупатель переключается в сторону Федерального заказчика

Наше предложение для поддержания заказчика:

- Увеличение премии с 7% до 12% (от Онтэкс в Эру)
- Сохранение премии для Вотоня на уровне 7% (от Эры в Вотоня)
- Снижение отпускных цен от Эры для Вотони на 5%

Выгода:

- Сохраним лояльных покупателей у Вотоня
- Привлечем новых покупателей за счет конкурентной цены с федеральными заказчиками





Заказчик Вотоня

Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
412 034	1 046 599	543 936	707 490	664 115	467 922	571 626	857 199	892 939	748 331	812 255	727 162

*Отгрузка за 2016г б/НДС

Проблема:

- Риск потерять заказчика, на фоне активного развития конкурентов (Дочки Сыночки)
- Федеральный заказчик продает продукцию Онтэкс с нулевой и отрицательной наценкой
- Покупатель переключается в сторону Федерального заказчика

Наше предложение для поддержания заказчика:

- Увеличение премии с 7% до 12% (от Онтэкс в Эру)
- Сохранение премии для Вотоня на уровне 7% (от Эры в Вотоня)
- Снижение отпускных цен от Эры для Вотони на 5%

Выгода:

- Сохраним лояльных покупателей у Вотоня
- Привлечем новых покупателей за счет конкурентной цены с федеральными заказчиками





Заказчик Ulmart

Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
			312 164	266 750	382 987	107 126	278 070	1 239 296			2 391 688

*Отгрузка за 2016г б/НДС

Наше предложение для поддержания заказчика:

- Регулярное проведение промо со скидкой 20-25%%
- Оплата Рекламного шума в размере 85 000 (42т.р. Эра / 43т.р. Онтэкс)
- План закупки на каждое промо 850 000руб. б/НДС

Выгода:

- Увеличение объема продаж заказчику
- Стабильный показатель продаж

Оборот не менее 2,3тыс.руб. / квартал





Объем продаж 2017

- Планируемый Ежеквартальный в 2017г. объем продаж 8.1 млн. руб.
- При Средней наценке в 41,89% (слайд 4) - 3 393 090руб. маржинальность
- Премия: 2% - 2,5% за выполнения плана - 142 тыс. (при средней наценке 41,89%)
- Премия: 3% на развитие торгового отдела - 171тыс. (при средней наценке 41,89%)



Развитие в 2017г



iD

урологические изделия

- Ассортиментная линейка iD представлена различными изделиями для всех степеней недержания (от легкой до тяжелой) в соответствии с запросами потребителей



light

SLIP



PANTS



PROTECT



Ontex



Развитие в 2017г



Более 40% продаж урологических средств приходится на аптечный канал. Рост ритейла обусловлен развитием категории в национальных сетях, потребитель готов приобретать продукт не только в аптеках



Ритейл продажи по форматам торговых точек



Продажи открытого рынка за последний год составили более 8 млрд рублей. Оборот тендеров – более 6,3 млрд рублей.



Ontex

• Источник: DSM Group



Причины успеха:

- Ценовой индекс 90 против брендов Seni или Тена в зависимости от категории

Потенциальные заказчики:

- Тендер (Презентация для Теличан Юлии проведена)
- ГМ / СМ (розничный отдел)
- Призма
- ОптоКлубРяды
- Юлмарт
- Максидом

Поддержка Онтэкс (15%):

- Бонус за представленность
- Премия за объем
- Продвижение

