

Итоги 2021 Планы 2022 года



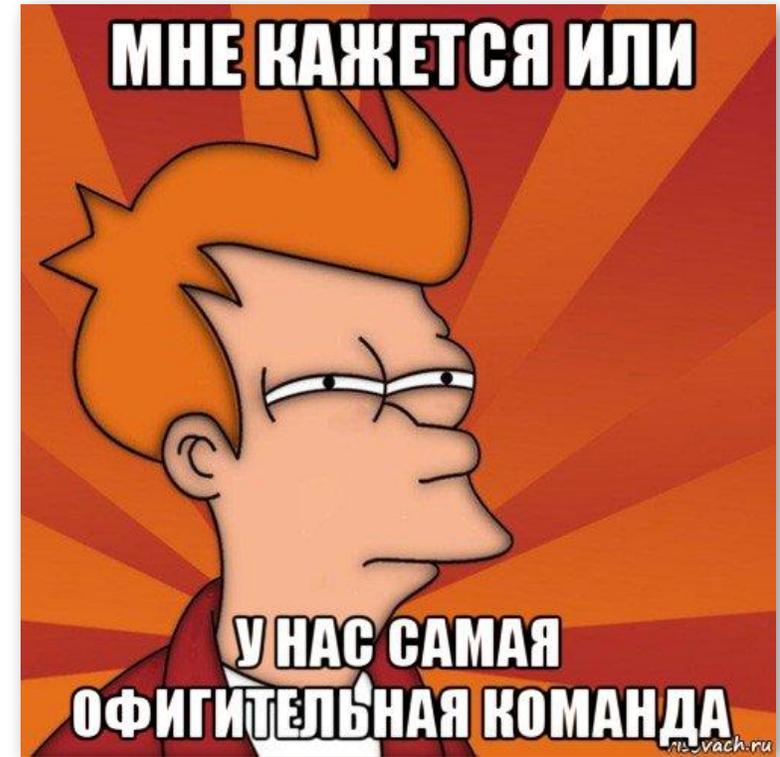
Команда

Sound
Dealer



Итоги 2021. Команда

- Мы выросли на 36%
- Передали функцию маркетинга – профессионалу
- Новые менеджеры по продажам прошли обучение и теперь самостоятельные единицы
- Наш ассистент делает лучше и больше
- У нас сформирована полноценная команда для новых побед



Итоги 2021. Деньги

Динамика роста SD 2.0 20/21 годы

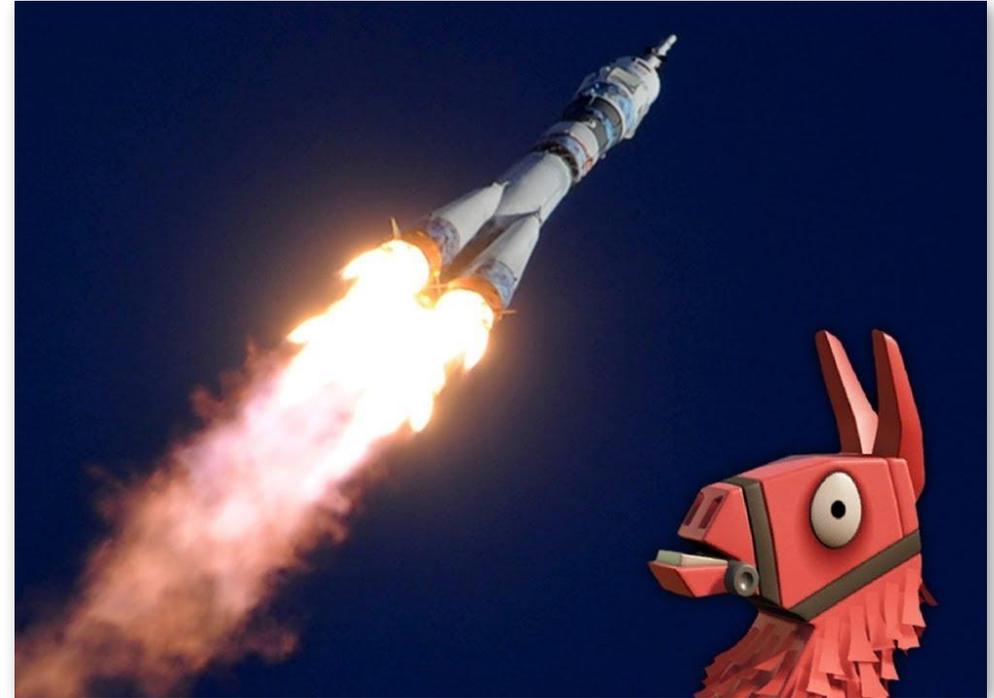


Значение	Оборот млн руб	Дельта млн руб	Средний чек тыс руб	Средняя дельта за штуку тыс руб	Доля МСК Дельта	Доля СПБ Дельта	Доля Регионы Дельта	Озон Оборот/ Дельта млн руб	Склад млн руб
2020 год	203,5	35,8	69,5	12,1	46,7%	15,43%	37,87	0	4
2021 год	203,6	36	65,5	14,2	39,03%	15,41%	45,56	12,5 / 2,1	10
Изменени е	0,1	0,2	- 4	2,1	-7,67	- 0,02	7,69	12,5 / 2,1	6



Итоги 2021. Что мы сделали

- Увеличили продажи
- Расширили склад
- Переехали в новый, комфортный офис и обустроили его
- Заключили соглашение с новыми дистрибьюторами
- Навели порядок на сайте и обогатились крутым контентом
- Начали вести новые соц.сети, в FB более 150 подписчиков и оживляем старые
 - в VK более 1700 подписчиков
- Добрали классную команду
- Выстроили более слаженные процессы работы (скоро будет еще больше изменений к лучшему!)





SWOT-анализ

S (strengths) - сильные стороны	W (weaknesses) - слабые стороны	O (opportunities) - возможности	T (threats) - угрозы
Профессиональная консультация специалистов, индивидуальный подход под любой запрос	Не современный дизайн сайта	Расширение категорий продаж. Увеличение количества товаров на сайте	Снижение доходов населения
Репутация магазина на высоком уровне с 2007 года	Нет конкретного позиционирования под целевую аудиторию.	Уникальные товары или бренды, которые больше в России нигде не достать. Введение своего бренда	Увеличение демпинга со стороны конкурентов
Наличие популярных позиций «здесь и сейчас»	Отсутствие уникального предложения.	Коллаборации с брендами, школами, сетевыми магазинами	полная, потеря Яндекс Маркета
Бесплатная доставка товара, в том числе до двери	Нет достаточно дешевых товаров для простых смертных	Больше каналов продаж и рекламы.	полный захват ранка сетевыми онлайн магазинами
Адаптивность к рынку	Отсутствие автоматизации в бизнесе	Расширять кол-во контента видео и статьями	Введение прослеживаемости каждого товара
Развитые отношения с поставщиками, хороший уровень скидки	Отсутствие терминалов оплаты у курьеров	Проводить собрания-брейнштурмы	Отсутствие товара у дистрибьютора / производителя.
Устоявшийся коллектив и понятная мотивация	Отсутствие постоянных курьеров, желающих работать лучше.	Увеличение городов, складов, и бюджета	Риски новое ЮЛ.
Обширный каталог, но без лишних товаров и категорий - широкий ассортимент	Нас до сих пор нет на Ekatalog(e)	Поиск новых поставщиков, увеличение диллерских скидок	Риск если звуковые проекты так и не начнут возвращаться на прежний уровень
Разные каналы продаж, помимо самого сайта есть Авито, ЯМ, ВК, Озон и обсуждается еще ряд площадок	Отсутствие первичного документооборота	Автоматизация и оптимизация процессов	
Отслеживание демпинга	Отсутствие возможности оплатить товар прямо с сайта	Открытие шоу рума	
Наженные бизнес-процессы	Отсутствие шоу-рума	Подумать над моделью продаж большого объема товаров с низкой дельтой	
Отлаженные бизнес-процессы	Отсутствует большой склад (наличие товара), отсутствует самовывоз.	Повышение квалификации сотрудников - постоянная работа (и общая, и каждого над самим собой)	
	Модель логистики не позволяет делать мелкие продажи, зарабатывать на них.	Лучшая работа с рекламой	
	Плохо развит B2B сектор	Переосмысление возможностей логистики и склада.	

Цели 2022

- Переезд на SD 3.0
- Оптимизация и развитие розницы
- Оптимизация логистики
- Автоматизация бизнеса
- Развитие направления маркетплейсов
- Развитие компетенций каждого сотрудника
- Развитие сайта или его новое рождение
- Увеличение количества и качества контента
- Развитие B2B и B2G направления





Чего хочется в 2022

План/ Значение	Оборот млн руб	Дельта млн руб	Склад млн руб
Мин	270	50	13
Оптимум	300	60	16
Амбиции	350	70	19

А вообще хочется чтобы все зарабатывали много денег!





Всем спасибо за труд!

Успехов нам
Новых побед
В новом году!

