THE BUI STOT WAGNOH OTKONAMU??? EMY KE

# Оценка динамики спроса

Валерий Босс



Емкость рынка оценена в розничных ценах с НДС.



# Рынок падает

64%

36%

К аналогичному периоду прошлого года

69%

29%





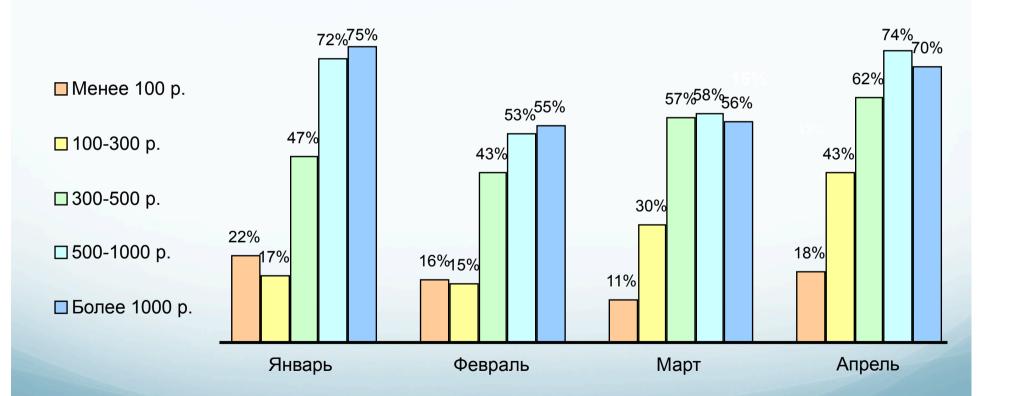
75%

# Во всех регионах абсолютное большинство клиентов отмечают снижение покупательской активности. Среднее снижение спроса в регионах составило около 20%



<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> В магазинах, отметивших снижение

# Снижение спроса прогнозируемо затронула дорогую продукцию Снижение потребительского спроса по ценовым сегментам ваш же графикл

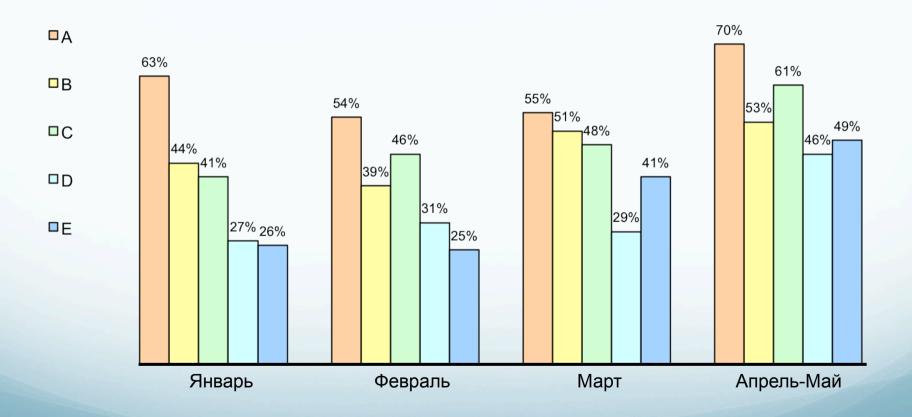


# Снижение спроса отмечается в первую очередь в сегменте А и С



## Снижение потребительского спроса по сегментам

00 к 99 г., доля представителей розницы, отметивших снижение



Приоритетные цели региональных представительства

Определяются на основе стадии жизненного цикла

Он здесь з мораты продаж в зависимости от жизненного

представительства

• Увеличить объем продаж

• Увеличить объем продаж

• Увеличить лояльность и

розничных клиентов

плана

через нестандартные каналы

приверженность оптовых и

• Прочие цели - ограничения

• Обеспечить выполнение фин.

- Обеспечить выполнение плана продаж
- Увеличить лояльность и приверженность оптовых и розничных клиентов
- Увеличить долю продукции в ассортименте розничных магазинов
- Обеспечить выполнение фин. плана

**ИССЛЕДОВАНИЕ** ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА

Обеспечить выполнение плана

• Повысить оборачиваемость товара на кв. м. розницы • Увеличить долю продукции в

ассортименте розничных

приверженность оптовых и

готовой продукции на складе

• Обеспечить плановый уровень

коммерческих издержек

• Повысить оборачиваемость

• Увеличить лояльность и

розничных клиентов

• Снизить дебиторскую

задолженность

продаж

магазинов