**Система мотивации для дилерского отдела**

1. Вступает в силу индивидуальная система мотивации.

- Оборот: 0,001%

- Маржа: 0,03%

2) Дебиторка, общий показатель:

- Дебиторка ( дельта 0,002% + штраф за её увеличение 0,005%)

- Простроченная дебиторка ( дельта 0,002% + штраф за увеличение 0,005%)

3) Клиенты: «квартальная премия, фонд общий».

- Прирост клиентов + 50уе. (За каждого)

(Клиентом дилерского отдела являются – магазины, интернет-магазины, Оптовая фирма, занимающаяся торговлей техники)

Итоги

### Анализ годового оборота и маржинальности

По итогам финансового года 2024:

* Общий оборот по авторским продажам составил **2 514 230 у.е.**,
* Валовая маржа — **184 236 у.е.**.

В сравнении с предыдущим годом (2023):

* В 2023 году оборот составлял **2 812 910 у.е.**,
* Валовая маржа — **212 251 у.е.**.

**Ключевые изменения:**

* Годовой оборот снизился на **10,6%** по сравнению с 2023 годом.
* Валовая маржа сократилась на **13%**, что указывает как на общее снижение объёмов продаж, так и на некоторое ухудшение структуры маржинальности сделок.

Снижение показателей объясняется как внешними факторами (общей нестабильностью рынка и последствиями военных действий в регионе), так и изменением покупательской активности. Тем не менее, текущий уровень оборота и маржи остаётся достаточным для обеспечения эффективности и целесообразности дальнейшего функционирования оптового отдела.

### Анализ квартальных продаж и динамики по подразделениям (4 квартал 2024 года)

**Общий итог по авторским продажам:**

* За 4 квартал 2024 года общий оборот составил **590 630 у.е.**,
* Валовая маржа — **35 275 у.е.**,
* Средняя наценка по итогам квартала составила около **8%**.

**Сравнение с аналогичным периодом прошлого года:**

* В 4 квартале 2023 года продажи достигли **622 212 у.е.**,
* Валовая маржа составила **54 703 у.е.**.

Таким образом:

* Оборот снизился примерно на **5%** по сравнению с аналогичным периодом 2023 года,
* При этом **маржинальность** в 2023 году была **выше**, чем в 2024 году.

**Анализ розничных и корпоративных продаж:**

* В Херсоне розничные продажи по моим данным снизились на **16%**, что связано с продолжающимися военными действиями и нестабильной ситуацией в регионе.
* Корпоративный отдел показал небольшое снижение оборота — на **2%**.
* В Николаеве, напротив, розничные продажи продемонстрировали **рост**, что можно объяснить увеличением числа переселенцев из Херсона, а также присутствием большого количества военнослужащих в ближайших населённых пунктах (в радиусе около 10 км от города).

**Динамика продаж по подразделениям:**

| **Подразделение** | **4 кв. 2024 (у.е.)** | **4 кв. 2023 (у.е.)** | **Изменение** |
| --- | --- | --- | --- |
| Кулика | 77 631 | 92 945 | -16% |
| Центральный | 128 585 | 106 085 | +21% |
| Корпоративный отдел | 88 700 | 90 500 | -2% |

**Выводы:**

* Основное снижение зафиксировано в подразделении на Кулика (**-16%**).
* Центральный магазин показал уверенный рост продаж на **21%**.
* Корпоративный отдел удержал позиции, показав лишь незначительное снижение оборота.

**Общий итог:** Несмотря на внешние факторы и сложную ситуацию в отдельных регионах, компании удаётся удерживать стабильные показатели и адаптироваться за счёт увеличения продаж в более устойчивых локация

**Ситуация на рынке и работа с клиентами в Херсоне в четвертый квартале 2024 года**

В четвертом квартале 2024 года город Херсон продолжил сталкиваться с серьезными вызовами, что оказало негативное влияние на нашу клиентскую базу. Местные покупатели значительно сократили объемы закупок, что привело к заметному снижению объемов оптовых продаж в регионе.

Тем не менее, наш сотрудник Сергей Горобец сообщает, что значительная часть новых клиентов в розничном сегменте — это представители Вооруженных сил и обычные клиенты, которые ранее сотрудничали с нашими оптовыми партнерами до начала военных действий, упоминая их названия. Эти клиенты теперь обращаются к нам напрямую, что свидефтельствует о высоком уровне доверия и лояльности к нашей компании.

Сергей также отмечает, что многие компании и государственные учреждения обращаются к нам, так как не могут наладить контакт с предыдущими менеджерами компании. В этих случаях он активно работает с ними, обеспечивая покупки через нашу розничную сеть. Это не только способствует удержанию прибыли внутри филиала, но и укрепляет позиции компании в условиях нестабильности на рынке.

В условиях продолжающихся вызовов в Херсоне, мы видим перспективы для роста только в розничном сегменте, что позволяет нам адаптировать стратегию под текущие реалии и обеспечивать стабильное функционирование.

Кроме того, важной частью работы остается освоение бюджетных средств. Мы продолжаем успешное сотрудничество с Главными Управлениями Национальной полиции Херсонской, Черновицкой и Николаевской областей, что позволяет нам эффективно развивать взаимодействие с государственными структурами и поддерживать высокий уровень стабильности в операционной деятельности.

По дебиторской задолженности работаем исключительно на условиях наличного расчета, а также возможен расчет по безналичному расчету в случае предварительного согласования условий с клиентом.

### Анализ динамики просроченной задолженности

В результате проведённой работы по управлению дебиторской задолженностью, наблюдаются следующие изменения в показателях между предыдущим и текущим периодами:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Параметры: |  | ﻿Период: 31.03.2024 23:59:59 | |  |
| Отбор: |  | Ответственный В группе из списка "Оптовый Отдел" | | |
|  |  |  |  |  |
| Проблемная задолженность | Сомнительная задолженность | Просроченная задолженность | Сумма резерва | Текущая ∆ резерва |
| 4 174,03 | 20 749,44 | 24 923,47 | 23 585,30 | -2 835,86 |

Стало

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Параметры: |  | ﻿Период: 31.03.2025 23:59:59 | |  |
| Отбор: |  | Ответственный В группе из списка "Оптовый Отдел" | | |
|  |  |  |  |  |
| Проблемная задолженность | Сомнительная задолженность | Просроченная задолженность | Сумма резерва | Текущая ∆ резерва |
| 2 665,76 | 22 525,64 | 25 191,40 | 23 585,30 | -1 059,66 |

**Основные выводы:**

* **Проблемная задолженность** сократилась на **36%** — с 4 174,03 до 2 665,76. Это положительный результат, свидетельствующий о частичном погашении задолженностей либо переводе части сумм в более благоприятную категорию.
* **Сомнительная задолженность** увеличилась с 20 749,44 до 22 525,64. Рост может быть связан как с ухудшением платёжной дисциплины ряда клиентов, так и с изменением оценки риска по ряду контрактов.
* **Просроченная задолженность** выросла незначительно — с 24 923,47 до 25 191,40. Данный показатель остаётся на контролируемом уровне, без резких скачков.
* **Сумма резерва** на покрытие потерь по сомнительным долгам осталась неизменной — 23 585,30.
* **Текущее изменение резерва (∆)** улучшилось: отрицательное значение уменьшилось с -2 835,86 до -1 059,66. Это указывает на снижение потенциальных убытков компании от проблемной дебиторки.

**Общий итог:** Работа по снижению проблемной задолженности приносит ощутимые результаты. Несмотря на незначительное увеличение общего уровня сомнительной задолженности, риски для компании остаются под контролем благодаря стабильному резервированию и активной работе с клиентами.

Работа с клиентами по погашению дебиторской задолженности продолжается. В связи с ограничениями на передвижение по городу, связанными с последними сбросами с дронов, Сергей Горобец сосредоточился на дистанционном взаимодействии с должниками. Он активно проводит переговоры по телефону, пытаясь добиться погашения задолженности.

Ниже представлен список задолженностей, вероятность погашения которых составляет менее 10%. Также стоит отметить наличие негативных факторов, таких как отсутствие связи с некоторыми должниками или их пребывание за границей, с неизвестными сроками возвращения. Эти обстоятельства значительно снижают шансы на возврат задолженности.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Чп Иванов (Іванова Надія Григорівна) | 550,32 | Недозвон |
| Лиманець Ігор Анатолійович . | 406,04 | Не берет трубку |
| ЧП Ник-Сервис | 4 209,07 | (тут понятно ) |
| HiTec . | 444,32 | У ехал в Норвегий вернеться отдаст |
| Югспецснаб ПП "Вист" | 2 126,37 | Окупация |

Тут я вобше хз

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| IT АУТСОРСИНГ и Комп . | 7 807,82 | Тут солянка |

**Позитивные результаты**

Одним из положительных моментов отчетного периода стало погашение задолженности нашим дилером **Зебра**. В результате этого, сумма долга была снижена на **18 000 грн за квартал** и на **112 700 грн за год**, что значительно улучшило финансовое состояние компании и укрепило партнерские отношения.

#### В четвертом квартале 2024 года наш отдел активно сосредоточился на расширении клиентской базы в Южном регионе Украины, охватывая не только Николаев и Николаевскую область, но и Херсонскую область. В ходе целенаправленных усилий, включая стратегические мероприятия по привлечению, установлению партнерских отношений и повышению узнаваемости бренда, нам удалось существенно расширить географию нашего присутствия и привлечь значительное количество новых клиентов.Методы привлечения клиентов

Все новые клиенты были найдены благодаря:

* **Поиску в интернете и социальных сетях**: Мы активно использовали онлайн-ресурсы для поиска потенциальных клиентов.
* **Обзвон и переманивание от конкурентов**: Наша команда успешно привлекала клиентов от конкурентов, таких как Микротрон, Софт Ком, Техно Мир.
* **Уход конкурентов с рынка**: Некоторые клиенты обратились к нам после ухода конкурентов с рынка.
* **Интеграция новых клиентов**
* Большинство новых клиентов уже подключены к нашему порталу и активно используют его возможности, что приносит хорошие результаты и стабильные обороты. Для того чтобы поддерживать высокий уровень продаж и продолжать развивать отношения с клиентами, я решил передать часть этих клиентов Сергею Горобцу. Это позволит обеспечить более эффективное сопровождение и более персонализированный подход, что положительно скажется на их вовлеченности и активности.
* Передача клиентов Сергею Горобцу поможет оперативно решать вопросы и предоставлять дополнительные предложения, что стимулирует рост продаж и увеличивает лояльность клиентов к нашей платформе. Это также позволит более эффективно выявлять и реализовывать дополнительные возможности для продаж

А7053 Дмитренко Сергій Олександрович .

ФОП Бабай О В Бабай Олександр Вячеславович .

ФОП Крікунов Андрей .

Агро Капітал Юг ТОВ "Агро Капітал Юг."

ФОП Кісельов Д.Л. ФОП Кісельов Дмитро Леонідович

ARB Development (ФОП Баюнов) Баюнов Артем Олександрович +380 (63) 767-89-99.

ФІЗИЧНА ОСОБА - ПІДПРИЄМЕЦЬ НЕВИНСЬКА АЛІСА АНДРІЇВНА ФОП Невинська Аліса Андріївна

ТОВ "БАВОВНА МІЛТЕК" ТОВ "БАВОВНА МІЛТЕК"

### Анализ роста продаж и динамики клиентской базы

**Анализ:**

1. **Диапазон 1 тыс – 3 тыс:**
   * В 2023 году было 42 клиента в этом диапазоне.
   * В 2024 году количество клиентов снизилось до 34.
   * **Изменение**: уменьшение на 8 клиентов. Это может свидетельствовать о сокращении более мелких сделок или потере клиентов в этом сегменте.
2. **Диапазон 3 тыс – 5 тыс:**
   * В 2023 году было 14 клиентов.
   * В 2024 году это количество снизилось до 12.
   * **Изменение**: уменьшение на 2 клиента. Снижение также наблюдается, но в меньшем объеме по сравнению с диапазоном 1 тыс – 3 тыс.
3. **Диапазон 5 тыс – 10 тыс:**
   * В 2023 году было 19 клиентов.
   * В 2024 году их количество увеличилось до 20.
   * **Изменение**: увеличение на 1 клиента. Это может указывать на увеличение среднего чека или на рост числа крупных сделок.
4. **Диапазон 10 тыс и выше:**
   * В 2023 году было 18 клиентов.
   * В 2024 году количество клиентов снизилось до 14.
   * **Изменение**: уменьшение на 4 клиента. Несмотря на снижение в этой категории, она остается стабильной, возможно, за счет удержания крупных клиентов.
5. **Общие выводы:**
6. • Общее количество клиентов в диапазонах до 5 тыс снизилось в 2024 году, что может свидетельствовать о сокращении числа мелких сделок.
7. • В категории 5 тыс – 10 тыс наблюдается небольшой рост, что может говорить о тенденции к увеличению более крупных сделок.
8. • Снижение числа крупных клиентов в сегменте 10 тыс и выше может быть связано с экономической нестабильностью и логистическими проблемами, вызванными военными действиями в Херсоне. Это приводит к снижению платежеспособности клиентов и их уходу в более безопасные регионы.
9. Эти показатели демонстрируют положительную динамику в среднем сегменте оборота и подтверждают устойчивость компании в работе с крупными клиентами.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **4 квартал 2023** | | **4 квартал 2024** | |
| **Сумма за квартал** | **Кол клиентов** | **Сумма за квартал** | **Кол клиентов** |
| **1тыс -3 тыс** | **42** | **1тыс -3 тыс** | **34** |
| **3 тыс – 5 тыс** | **14** | **3 тыс – 5 тыс** | **12** |
| **5 тыс – 10 тыс** | **19** | **5 тыс – 10 тыс** | **20** |
| **10 тыс и выше** | **18** | **10 тыс и выше** | **14** |

**Бонусы**

По результатам квартала большинство партнёров показали стабильные и положительные результаты. Некоторые из них продемонстрировали особенно высокие обороты, особенно в "мёртвые" месяцы.

Таблица с детальным расчётом бонусов прилагается.

Сроки начисления уже наступили, и дилеры начали обращаться с вопросами о начислениях.

Бонусы были начислены .

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Клиенты | Оборот в уе | Начисление |
| ХМУУМВС Украіни в Херсонській області +380 (552) 33-44-71. | 9 778,04 | 100(?) чисто символически |
| КТК-Вознесенськ +380 (99) 725-64-60. | 43600 | 175 |
| Бокша Віктор Олександрович +380 (67) 512-30-79. | 24 115,89 | 130 |
| ТОВ "КОМП'ЮТЕР ДЕПО" . | 8 636,18 | 53 |
| Техносвiт" Барна +380 (5167) 215-24. | 10 526,25 | 65 |
| ТОВ "Сантарекс" | 8900 | 85 |
| ФОП АНТОНЕНКО МАРИНА МИКОЛАЇВНА +380 (66) 472-24-16. | 14 723,79 | 102 |

В связи с завершением успешного финансового года, прошу рассмотреть возможность выделения бонусов для сотрудников, внесших значительный вклад в работу компании в 2024 фин году.

Предлагаемые суммы премирования:

* **Горобец** — 300 USD
* **Тавакалов** — 300 USD
* **Стуга** — 200 USD
* **Себе на твое усмотрение**

Предлагаемые бонусы являются признанием их эффективности, ответственности и вклада в развитие компании.

Заранее благодарю за рассмотрение данного предложения.