

Формирование системы сбыта готовой продукции

Задача: Создание системы сбыта (поиск покупателей)

Заказчик: ПФ “Джаса”, Ленинградская область

ПФ “Джаса” в создании которой как сельскохозяйственного комплекса @shtyzart принимал участие на нескольких этапах развития в конце 2017 года запустила собственные производственные мощности. Администрация птицефабрики столкнулась с тем, что очередь из покупателей перед фабрикой не выстроилась и возникла необходимость создания системы сбыта готовой продукции.

Ключевая сложность для новой ПФ заключается в том, что регион СЗФО в РФ является крайне конкурентным касательно мясной куриной продукции, поскольку здесь сосредоточено большое количество крупных птицефабрик. Хотя, наш клиент позиционирует себя не совсем как птицефабрика, а скорее как экологическая птицеферма это не гарантирует возникновение покупателей само по себе, поскольку рынок сбыта “фермерской” продукции является крайне специфическим.

1. Первоначально был проведен мониторинг рынка и названы ключевые направления, на которых команда сконцентрируется в области организации системы продаж.

Стратегически мы приняли решение предпринять попытку формирования спроса на фермерскую продукцию у покупателей ориентированных на этот тип продукции, а дополнительно развить эту товарную группу у классических покупателей-оптовиков по мясной продукции: переработчиков, сетей и прочих ритейлеров.

2. Первая проблема, которую пришлось решать, это фирменная упаковка самой продукции. Несмотря на то, что ПФ “Джаса” имеет прекрасный на наш взгляд фирменный стиль упаковка продукции выглядела удручающе.

- Цыпленок фермерский в индивидуальной упаковке:



- Анатомическая разделка в индивидуальной упаковке:



- Фирменный стиль ПФ «Джаса» (для примера):



**Натуральное мясо
цыплят-бройлеров**

www.ecofarm-viborg.com

Мной были проанализированы примеры упаковки, которые используются на рынках Европы и США. С учётом требований администрации Заказчика было разработано комплексное решение по упаковке, которое соответствует выбранной товарной нише и является крайне вариативным и дешевым способом упаковки продукции:

- Индивидуальные пакеты под клипсу с фирменной наклейкой и техническим стикером. Срок годности продукции до 9 суток.



- Индивидуальные лотки разной глубины с размещением поверх имиджевого картонного холдера и технического стикера сзади. При необходимости роль холдеров выполняют фирменные наклейки. Срок годности 5-7 суток.



Благодаря оперативной работе подрядчика ПФ “Джаса” Videостудии “БИН” задачу по разработке дизайн макетов упаковки удалось реализовать в течение одного месяца кропотливой работы. После этого Я рассчитал необходимые размеры и изготовил партию упаковочных материалов (у подрядчика).

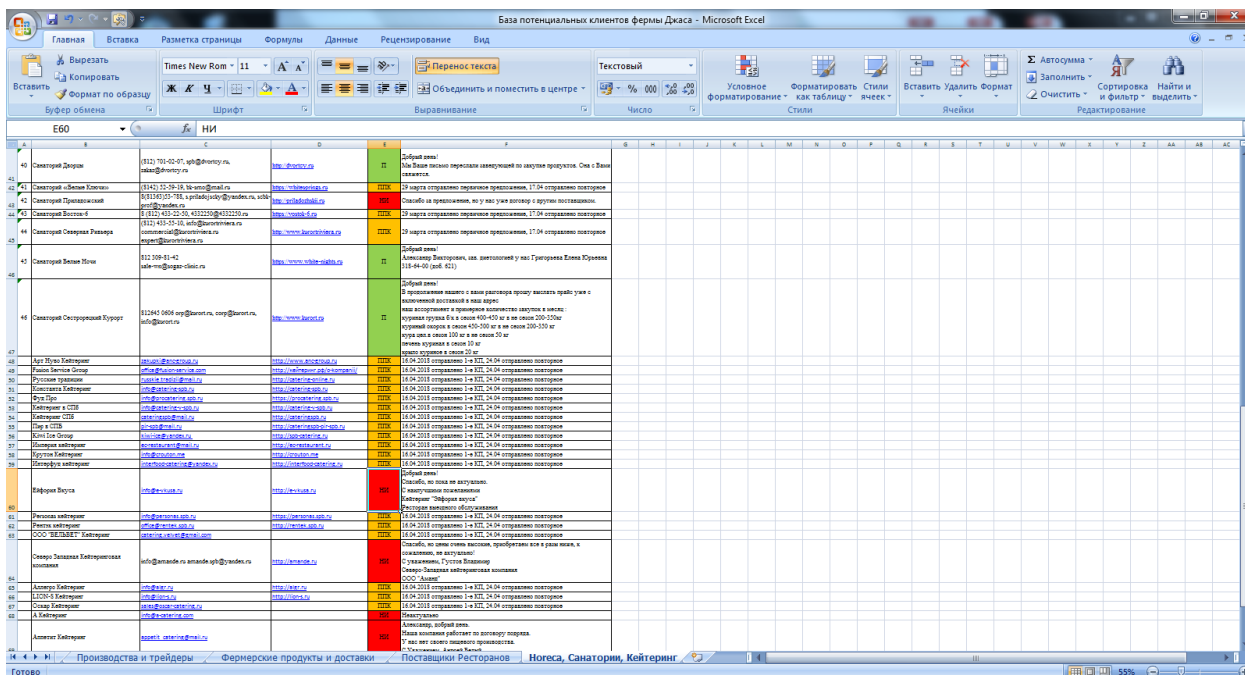
3. Параллельно с разработкой упаковки и тестированием её вариантов на готовой продукции Я занимался развитие продаж продукции через выстраивание прямых партнёрских отношений с потребителями различных сегментов”.

Рынок оптовых потребителей такой продукции был сегментирован по группам покупателей и, исходя из этого, были сформированы направления поиска:

- Торговые сети
- Производства и трейдеры
- Фермерские продукты и доставки
- Поставщики Ресторанов
- Ногеса, Санатории, Кейтеринг

В течении 3-х месяцев работы (с учётом мартовских и майских праздников) была сформирована база потенциальных клиентов для ПФ “Джаса” по каждому из сегментов. Работа велась по нарастающей и база увеличивалась каждую неделю.

№	Имя	Контактная информация	Примечания
14	Иванов	ivanov@ferma.ru	Письмо предложение было отправлено 11 февраля, последний заказ отправлен 1 марта, третий заказ отправлен 21 марта 2018
15	Клима	dir@ferma.ru	После третьего заказа вышел на коммерческого директора. Объем около 300 в месяц. Договорились об оплате вперед.
16	РЕЗИНА	rezina@ferma.ru	Письмо предложение было отправлено 17 февраля, последний заказ отправлен 1 марта, третий заказ отправлен впервую очередь контактного лицу в отделе маркетинга.
17	Диапа	diapa@ferma.ru	Набавил 50 000 заказов. Испытует различные варианты упаковки.
18	Маслова	maslova@ferma.ru	Письмо предложение было отправлено 19 февраля, последний заказ отправлен 1 марта, третий заказ отправлен 29 марта 2018
19	Маслова Елена	maslova@ferma.ru	Взял опыт, Александр. Получил ваше предложение. У нас небольшая фирма и работаем с крупной партией. Хотели бы попробовать и посмотреть как будет 10 тонн в месяц, с доставкой товара через день. Работаем с поставщиком продукции. Сопоставим ваши и поставщика предложимое качество. По вашей идее принимаем в работе нового поставщика на кластеризацию. Спасибо за предложение.
20	ИПРКА	iprka@ferma.ru	Нет связи с клиентом, только фото фотографии для тестирования.
21	Супермаркет	supermarket@ferma.ru	Нет связи с клиентом.
22	Славина	slavina@ferma.ru	Добрый день! Хотелось бы получить пробу с доставкой, поставка на РД. В количестве 10-15 тонн.
23	Дегуров	degurov@ferma.ru	Александр, спасибо вам за пробу! Испытует различные варианты упаковки. Объем пробки по заказанной продукции могут составить 100 тонн в месяц в зависимости от сезона, доставки. Испытует на сезонной линии товара упаковку, потребность 1000-1500 кг в неделю, цена не выше рынка на шаг 30 руб.
24	МЕТТО-СМАРТ	metto-smart@ferma.ru	Клиентский менеджер Рупинский Александр Николаевич. Компания МЕТТО-СМАРТ ООО "Рупинский". Контакт: Мария Александровна. Email: alexandra@metto-smart.ru
25	ТД Рельс	tdrelis@ferma.ru	Письмо предложение было отправлено на номере по запросу. Все отклики интересны, предлагаем свою продукцию. Жду пробки с доставкой. Александр. Высылаю, добрый день. Если интересуют, есть с доставкой по заказным и минимальный заказ в упаковке. Предлагаю пробное предложение 10 марта 2018, последнее предложение отправлено 29 марта.
26	Света Мир	sveta-mir@ferma.ru	Письмо предложение отправлено 10 марта 2018, последнее предложение отправлено 29 марта.
27	Плуткина	plutkina@ferma.ru	Письмо предложение отправлено 10 марта 2018, последнее предложение отправлено 29 марта.
28	ГОЛОСОВ	golosov@ferma.ru	Письмо предложение отправлено 10 марта 2018, последнее предложение отправлено 29 марта.
29	Сави	savi@ferma.ru	Письмо предложение отправлено 10 марта 2018, последнее предложение отправлено 29 марта.
30	ПРОМАТ	proamat@ferma.ru	Рупинский Александр Николаевич. Компания ПРОМАТ. Контакт: Мария Александровна. Email: alexandra@proamat.ru. Тел: +7 (495) 912-10-88. Тел. моб: +7 (912) 242-08-91.
31	МЕТРО	metro@ferma.ru	Добрый день! Вышло на контакт 09.04.2018. Испытует различные варианты упаковки. Пробуем.



В итоге была сформирована база потенциальных интересантов:

Категория	Количество
Торговые сети	36 торговых сетей
Производства и трейдеры	85 оптовых компаний
Фермерские продукты и доставки	31 оптово-розничная фирма
Поставщики Ресторанов	24 оптовых компании
Ногеса, Санатории, Кейтеринг	71 оптовая компания
Итого:	247 компаний

Итого за время работы была сформирована активная релевантная база со всеми контактами и контактными лицами почти на 250 компаний (без учёта тех, кто не ответил), для каждой из которых была проведена следующая работа:

- Первичный поиск и оценка покупателя
- Выход на контакт и поиск ответственного лица
- Первичная презентация продукции и предприятия
- Ответы на вопросы покупателя
- Встреча при необходимости
- Организация отгрузки образцов
- Формирование пакета документов, необходимого для начала работы

После проведения всех этапов переговоров Я ориентировал потенциальных покупателей на получение образцов продукции для оценки качества. Для этой цели была выращена регулярная партия птицы, которая была упакована в новую фирменную упаковку и отправлена компаниям, заинтересованным в сотрудничестве с ПФ “Джаса”. Таких компаний для доставки образцов оказалось около 40 (~20% от всей базы), а остальные компании либо удовлетворились переговорами без образцов либо по соотношению цены к своим возможностям были отложены на новый этап работы.

Развозка образцов подтвердила живой интерес потенциальных покупателей, среди которых есть торговые сети, крупные оптовики и сетевые предприятия общественного питания. На этом этапе ПФ приняла решение, что далее сможет довести процессы с “горячими” клиентами самостоятельно.

В результате, на момент завершения работы моей работы, были подписаны соглашения с несколькими компаниями на поставку пробных партий продукции.

Будущие объемы данных компаний потенциально обеспечивают 100% сбыт продукции для ПФ “Джаса”. Заказчику была передана вся оперативная информация по вопросам продвижения и продаж, база клиентов, контакты подрядчиков для производства упаковки и рекомендации по дальнейшему развитию сбыта продукции.



shtyzart & co

business consulting & troubleshooting



shtyzart@shtyzart.ru