



www.pro-him.com

**РАЗВИТИЕ СОБСТВЕННОГО БРЕНДА AVS.
ПРОИЗВОДСТВО СТМ.
КАК ОЦЕНИТЬ ПОТЕНЦИАЛ СОБСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ
ДЛЯ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ЗАПРОСОВ ЗАКАЗЧИКА.**

Факты и цифры об ООО «НПО ПРОХИМ»



Объемы производства

Технопарк ООО «НПО ПРОХИМ» оборудован современными автоматическими линиями розлива жидкостей, исключая ручной труд.

Производственная мощность завода составляет

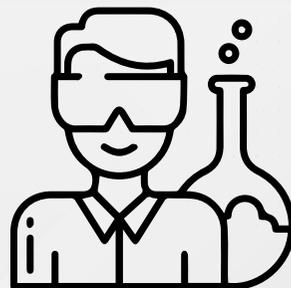
- 8 100 000 литров в год

Производственная мощность увеличена после ввода в эксплуатацию новых производственных площадей

Производственная мощность аэрозольных продуктов составляет

- 6 000 000 баллонов в год

4700 л/час	1875 л/час	2625 шт/час
Розлив автомобильной и бытовой химии в тару от 0,1 до 5 л.	Розлив автомобильной и бытовой химии в канистры 20 л.	Розлив автомобильной химии в аэрозоль- ные баллоны от 75 мл до 1000 мл.
Производительность 50000 штук/день	Производительность 500 штук/день	Производительность 14000 штук/день



Центр исследований
и разработок



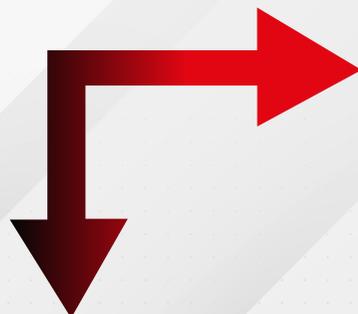
Производство



Отдел продаж



Логистический центр





**рост
продаж
2022г
к 2023г**

Автомобильная химия AVS Crystal

39%

Бытовая химия Clean&Green

81%

Ароматизаторы Fire Fresh

175%

СТМ

37%



**доля
продаж
2022
год**

**доля
продаж
2023
год**

Автомобильная химия AVS Crystal

76%

73%

Бытовая химия Clean&Green

9,5%

12%

Ароматизаторы Fire Fresh

1%

1,5%

СТМ

13,5%

13%

СОБСТВЕННЫЙ БРЕНД

ПЛЮСЫ

Стабильные продажи
в долгосрочной перспективе

Равномерная загрузка производства

Лояльность конечного потребителя

Высокая маржинальность

Возможность оперативно
развивать ассортимент

Возможность влиять на продажи путем
проведения маркетинговых активностей

МИНУСЫ

Существенные затраты на рекламу
и узнаваемость бренда

Финансовые вложения
в остатки сырья и комплектующих

Финансовые вложения
в остатки готовой продукции

Отсрочки платежа для клиентов

СТМ

ПЛЮСЫ

Отсутствие затрат на развитие бренда

Закупка сырья и комплектующих под конкретных клиентов и заказы

Отсутствует необходимость в создании запасов готовой продукции

Выгодная схема расчета.
Предоплата перед запуском заказа.
Оплата товара по готовности (небольшие отсрочки).
Если брать СТМ сетей, то их условия по предоставлению отсрочек можно отнести к минусам

МИНУСЫ

Не стабильные продажи

Не равномерная загрузка производства

Отсутствует лояльность конечного потребителя

Риск потери основных клиентов ведет к резкому падению загрузки производства

Низкая маржинальность

Выбор поставщика только по ценовому предложению, без сравнения и тестирования образцов от разных производителей

Сроки запуска и согласования со стороны заказчика

Минимальная партия производства выше минимальной партии которая нужна заказчику

Отсутствие возможности влиять на продажи

СОБСТВЕННЫЙ БРЕНД + СТМ

ПЛЮСЫ

Использование общей сырьевой базы

Выгодная закупка сырья и комплектующих под общий объём

Понятный уровень качества для клиента СТМ при изучении ассортимента «собственного» бренда производства

Возможность гибкой загрузки производства

Использование «общих» рецептур как базовых

«АВС анализ» собственного бренда как ориентир для клиентов СТМ

ПЛЮСЫ

Стабильные продажи в долгосрочной перспективе

Равномерная загрузка производства

Лояльность конечного потребителя

Высокая маржинальность

Отсутствие затрат на развитие бренда

Закупка сырья и комплектующих под конкретных клиентов и заказы

Отсутствует необходимость в создании запасов готовой продукции

Выгодная схема расчета. Предоплата перед запуском заказа. Оплата товара по готовности (небольшие отсрочки)



ПРОБЛЕМА «РЕСУРСОВ» ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ЗАПРОСА ЗАКАЗЧИКОВ СТМ

УНИКАЛЬНЫЕ РЕЦЕПТУРЫ, ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ПРОДУКТЫ

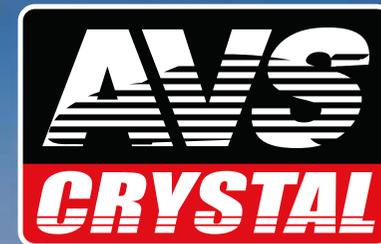
ПРОБЛЕМЫ: эксклюзивное сырье, редкое. Малый объём закупки сырья при малых партиях заказов от клиента. Резкое удорожания сырья. Риск «пропажи» сырья, что приведет к необходимости пересмотра рецептур.

УНИКАЛЬНЫЕ ФОРМЫ(КОМПЛЕКТУЮЩИЕ, БУТЫЛКИ)

ПРОБЛЕМЫ: новые пресс-формы, значительные расходы для запуска уникальных форм. Необходимость поддерживать остатки таких комплектующих. Значительная перенастройка оборудования для запуска сложных «форм» .

ТОВАРЫ «ПЕРВОЙ» ЦЕНЫ

ПРОБЛЕМЫ: максимально низкие цены только при большом объёме закупок комплектующих. При значительном объёме заказа – нехватка производственных мощностей.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

PROHIM[®]

www.pro-him.com