

# Проект открытия филиала на территории Южно-Сахалинска!

разработка математической модели для определения  
формы ведения бизнеса на удаленной территории.



ЯПОНСКОЕ КАЧЕСТВО MITASU

**МОТОРНЫЕ МАСЛА  
И СПЕЦЖИДКОСТИ**

Распутная Е.В.



## Запас качества

Отвечает многим OEM допускам и превосходит их



## Совместимость

Идеально для использования в японских, американских, европейских и российских авто



## Сертификаты

API, ACEA, ILSAC, JASO, PCF



## Экономичность

Минимальный расход масла и отсутствие сверхдоплат за OEM-продукт  
Современные разработки



## Защита от износа

Уменьшение износа двигателя



## Спортивность

Производство продукции для специальных режимов эксплуатации



## Экологичность

Сертифицированное производство, новейшие стандарты



## > 100 000 км

Гарантия увеличенного интервала замены смазочных материалов

Улучшение эксплуатационных характеристик



## Плавность хода

Плавность переключения благодаря технологии Anti-Shudder Durability

# До -45°C

Низкая точка потери текучести



- Выход продукта из среднего в премиальный ценовой сегмент
- Сокращение объема продаж
- Падение покупательской способности
- Высвобождение ниш на рынке смазочных материалов

Отсутствие оснований для корректного выбора модели ведения бизнеса на удаленной территории, максимизирующей прибыль компании. Необходимость принятия решения о целесообразности открытия нового филиала на территории Южно-Сахалинска.

Создание инструмента для обеспечения принятия правильного решения, на основании расчётных данных при выборе формы ведения бизнеса на удаленной территории, с учетом всех стратегических важных показателей для организации.



- Разработать методику для определения возможных вариантов ведения бизнеса на удаленной территории
- Провести сравнительный анализ эффективности работы компании по всем трем вариантам бизнес-моделей
- Дать экономическое сравнение и обоснование решения
- Получить одобрение на старт исполнения проекта
- Внедрить разработанную методику в организацию

# Определение стратегически важных показателей для организации:



- Объём продаж
- Прибыль
- Торговая Наценка
- Активная клиентская база
- Дебиторская задолженность



## Плюсы

- АКБ - 96 ТТ
- Объём продаж - 32 640 000,00 ₽

## Минусы

- Убыток - 3 556 664,52 ₽
- Затраты - 4 857 000,00 ₽
- ДЗ - 9 792 000,00 ₽

## Плюсы

- Прибыль -3 742 000,00 ₽
- АКБ– 84 ТТ
- Затраты - 80 000,00 ₽
- Объем продаж - 21 840 000,00 ₽
- ДЗ - 1 092 000,00 ₽

## Минусы

- Торговая наценка – 30%

## Плюсы

- Торговая наценка – 55%
- Объем продаж - 16 320 000,00 ₽
- Прибыль - 1 141 367,74 ₽

## Минусы

- АКБ – 48 ТТ
- ДЗ - 3 264 000,00 ₽

- Согласование показателей, применяемых в модели
- Проверка дееспособности на практике
- Внедрение модели в регламент компании по выбору стратегии ведения бизнеса на удаленной территории.

## Предлагаемое решение

Рекомендовано продлить дилерский контракт с действующим партнером на территории Южно-Сахалинска.

## Ожидаемые экономические эффекты

- развитие рынка смазочных материалов,
- содействие развитию конкурентной среды,
- создание новых рабочих мест.



Проект открытия филиала на территории Южно-Сахалинска:

разработка математической модели для определения формы ведения бизнеса на удаленной территории.

В  
о  
п  
р  
о  
с  
ы

