



Бекoвские сладоcти

Валерий Папшев
Коммерческий директор

bekovocandy.ru
vvp@bekovocandy.ru

КТО МЫ?



Бековский пищекомбинат -
производитель простых сладостей на
каждый день.

Основан в 1956 году.

Производство располагается в
р.п. Беково в Пензенской области,
экологически чистом регионе, где нет
тяжелых производств, зато есть чистая
река Хопёр и трудолюбивые люди.



📍 52.452083,
43.706173

ЧТО МЫ ПРЕДЛАГАЕМ?

ПРОСТЫЕ ВКУСНЫЕ НАТУРАЛЬНЫЕ СЛАДОСТИ

По-настоящему хорошие вещи — простые.

Если продукт и правда хороший, его не нужно чем-то приукрашивать. Достаточно сделать его просто вкусным.

Именно так готовят простые сладости в Беково — из натурального яблочного пюре и сгущённого молока, вручную, как дома.

Именно поэтому эти сладости покупают для себя и самых близких. Продукция Бековского пищекомбината — это простые сладости на каждый день, практически домашние, которые покупают и тут же съедают за чаем.

Ведь всё хорошее всегда просто.



ЧТО МЫ УМЕЕМ ДЕЛАТЬ?

Зефир

с большой долей
яблочного пюре
и ягодами



Конфеты

из цельного сгущённого
молока и сливочного
масла

Лукум

нежная сладость
с кусочками
фруктов и ягод



Ирис

из цельного сгущённого молока
и сливочного масла



Мармелад

из яблочного пюре и
настоящих садовых ягод



ПОЧЕМУ НАС ВЫБИРАЮТ ПОКУПАТЕЛИ?



Натуральный вкус

У наших сладостей вкус ягод, фруктов, молока и других простых натуральных продуктов.



Без химии

В составе совсем нет консервантов, искусственных красителей и ароматизаторов.



С любовью

Мы не экономим на качестве ингредиентов и при этом, заметьте, сохраняем цены доступными.



КТО УЖЕ НАШ ПАРТНЁР?

ВкусВилл

МАГНИТ

ЛЕНТА

X5 RETAIL GROUP

SPAR

Пятёрочка

Сладкая
ЖИЗНЬ

УНИВЕРСАМ
Караван



скидкино

smart

Улливёр

байрам

МАГАЗИН
СМОЛОДУЖИВАНИИ
Миндаль

МАЯК
ГИПЕРМАРКЕТ ТОВАРОВ ЦЕНЫ

ГРОЗДЬ

OZON

WILDBERRIES

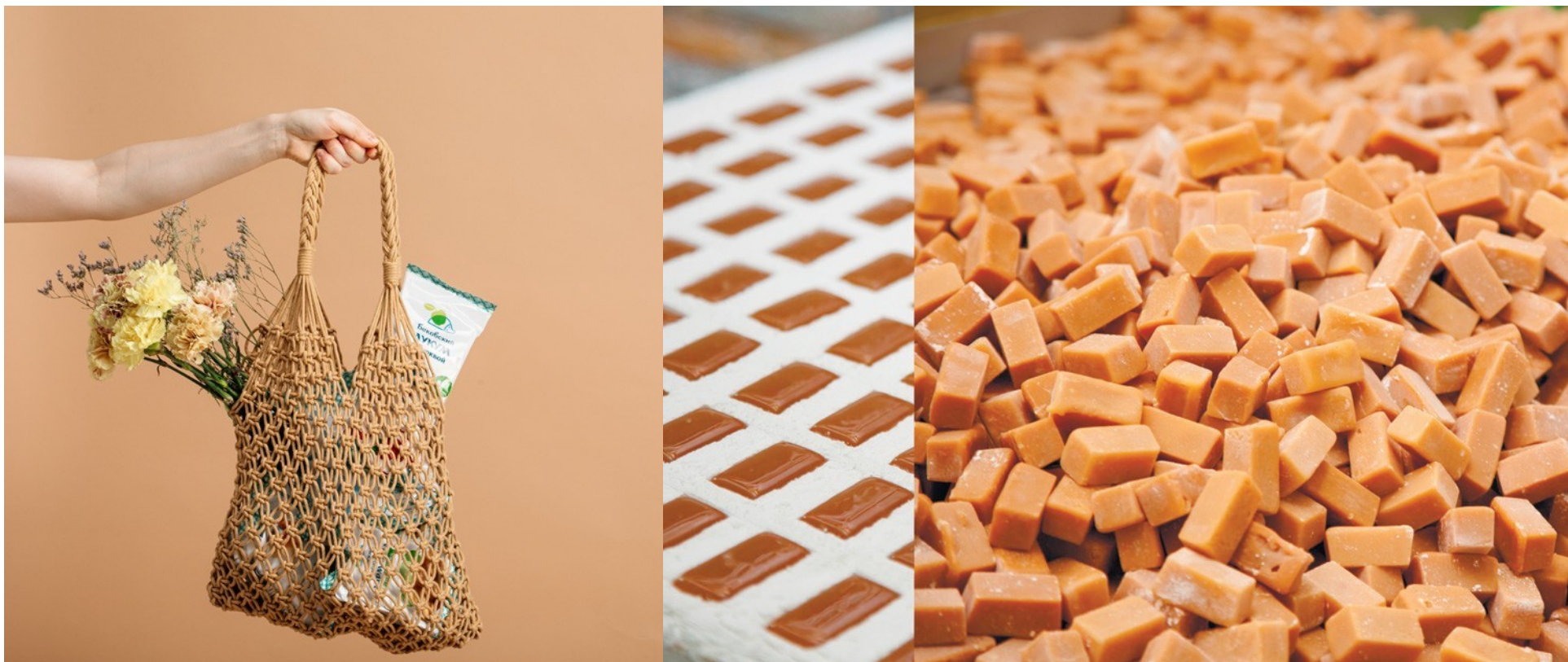
Яндекс Маркет

Нам доверяют более 200 партнеров в более чем 30 регионах России.

ПОЧЕМУ НАС ВЫБИРАЮТ ТОРГОВЫЕ СЕТИ?

Мы делаем то, что не делают другие.

Собираем в своем портфеле эксклюзивные трудоемкие позиции, которые не производят крупные фабрики.



Покупатели ищут «вкусы из детства» и готовы возвращаться за ними в магазин вновь и вновь.

ПОЧЕМУ НАС ВЫБИРАЮТ ТОРГОВЫЕ СЕТИ?



Бековские
сладости

Стабильный
понятный
поставщик
с большим
опытом и
качественной
вкусной
продукцией.



*Директор Бековского пищекомбината Мартынова Л.И.
Непрерывный стаж работы на предприятии - более 40 лет.*

ПОЧЕМУ НАС ВЫБИРАЮТ ТОРГОВЫЕ СЕТИ?

Полная готовность к работе с сетями

упаковка
ЛОГИСТИКА
оперативное исполнение
ГОТОВНОСТЬ К СТМ
EDI



ПОЧЕМУ НАС ВЫБИРАЮТ ТОРГОВЫЕ СЕТИ?



На предприятии действует Система Менеджмента Безопасности Пищевой Продукции, основанная на принципах ХАССП.

Мы серьезно относимся к этому вопросу.
Знаем все риски и контролируем их.
И не на бумаге, а на деле.

Это подтверждают успешные аудиты торговых сетей.

Здоровье и удовлетворенность покупателей - наш приоритет!



НУЖНЫ ЛИ ПРОДАЖИ В СЕТИ?

Возможности:

- Большие объемы продаж
- Прогнозируемые продажи
- Повышение представленности и узнаваемости
- Быстрый выход на рынок
- Возможности совместного маркетинга
- Оптимизация логистики
- Финансово прозрачный контрагент
- Понятная ДЗ
- Факторинг

Трудности:

- Повышенные требования к продукту и сервису (EDI, ЭДО, НАССР, ISO)
- Снижение доходности
- Необходимость использовать маркетинговые инструменты
- Увеличение логистических издержек
- Возможные штрафы
- Дополнительные требования к прозрачности бизнеса
- Необходимость увеличения оборотного капитала

КАК ПРОДАВАТЬ В СЕТЬ?

Продажи в сеть напрямую или через дистрибьютора?

Прямые продажи

Федеральные поставки

- Федеральный производитель и бренд
- Высокие требования к продукту и сервису
- Серьезные затраты на маркетинг
- Федеральная логистика от минимального кванта
- Длительный и сложный переговорный процесс

Региональные поставки в ФС или РС

- Региональный производитель, локальный бренд
- Возможность расширения поставок
- Локальная логистика, доступная производителю
- Упрощенный переговорный процесс, региональные дирекции и категорийные менеджеры

Продажи через дистрибьютора (логиста)

- Возможность работы в удаленных регионах
- Логистика дистрибьютора то точки
- Переговорный процесс и риски на дистрибьюторе
- В случае трехстороннего договора – прозрачная стоимость логистики до точки
- Проблемы «испорченного телефона»
- Проблемы доходности

КАК ПРОДАВАТЬ В СЕТЬ?

Продажи под собственным брендом или маркой сети?

Свой бренд



VS.

ВкусВилл

Собственная торговая марка сети

- Долгосрочные инвестиции в свои марки
- Понятное ценовое позиционирование и плановая доходность
- Программа маркетинга
- Построение диалога с потребителем, получение обратной связи
- Расширение географии продаж

- Дозагрузка производственных мощностей
- Низкая доходность по СТМ, чистая цена
- Необходимость производственного аудита
- Риски, связанные с договорными обязательствами, штрафы, этикетка
- Краткосрочные договоры, с длительным периодом перезаключения
- Возможность вывода на рынок совершенного нового или нетипичного продукта

В КАКИЕ СЕТИ ПРОДАВАТЬ?

Какие сети целевые?

Формат магазины у дома

 **МАГНИТ**

 **Пятёрочка**

 **SPAR**

УНИВЕРСАМ
 **Караван**



Премиальный
сегмент

ВкусВилл



Дискаунтеры

 **СКИДКИНО**



 **СВЕТОФОР**
МАГАЗИН НИЗКИХ ЦЕН

Маркет-плейсы и онлайн торговля

OZON

WILDBERRIES

Яндекс  **Маркет**

Нетипичная розница

Красное & Белое



Бекoвские
сладоcти

**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**

bekovocandy.ru
Валерий Папшев
Коммерческий директор
vvp@bekovocandy.ru

(8412) 90-13-13

@bekovocandy

