



Отчет по продажам за 3 квартала 2012

Отчет о продажах за 9 мес. 2012

Рыночное позиционирование Абрау-Дюрсо

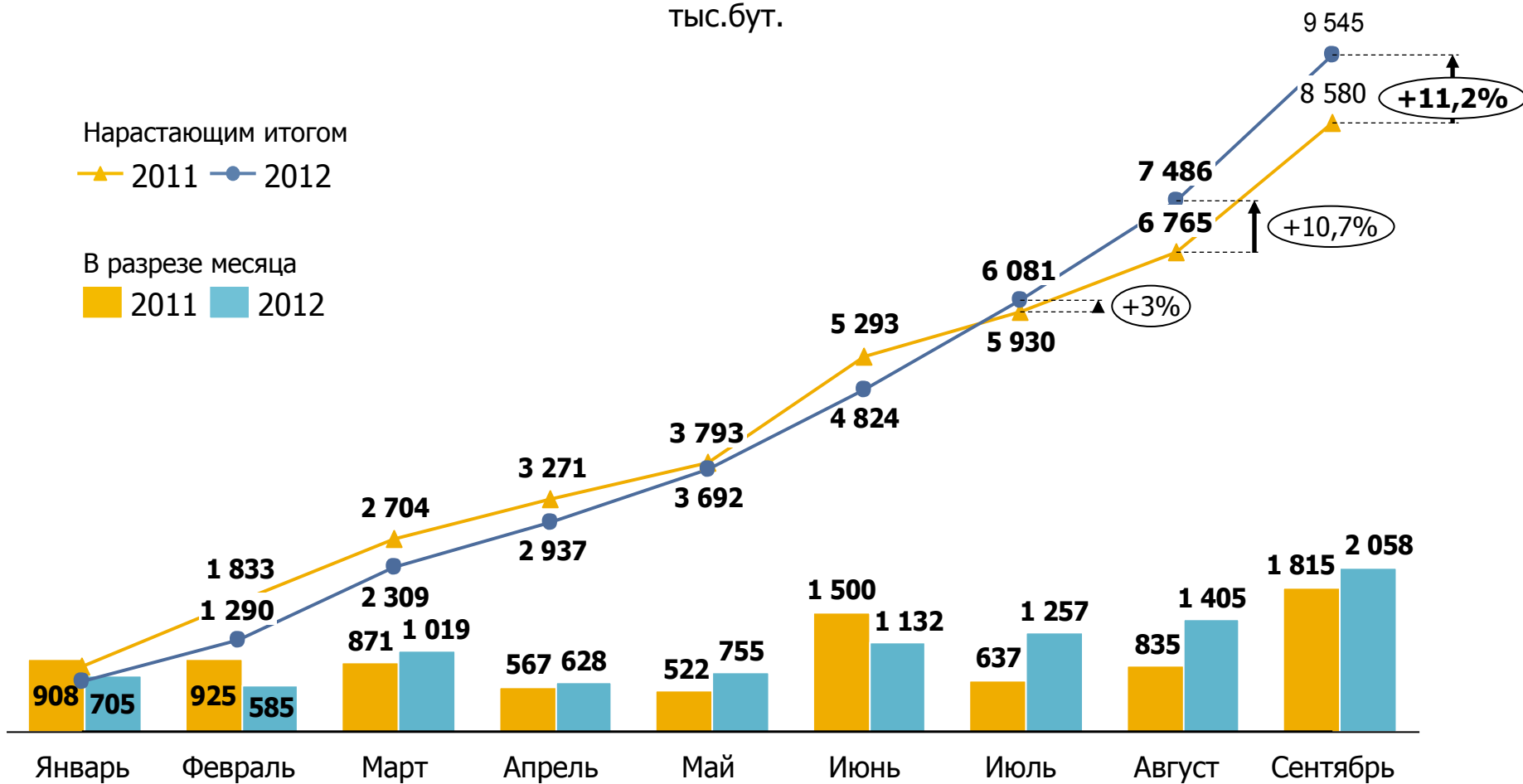
Основные заключения

- Продажи Абрау-Дюрсо за 9 месяцев 2012 года составили 9,545 тыс. бутылок
- 11.2% прирост к тому же периоду прошлого года
- Выручка (за вычетом акцизов и без НДС) составила 1,746,646 тыс. руб., что составляет 11% прироста к прошлому году
- Не смотря на некоторое отставание от плановых продаж в первой половине 2012-го года, и негативную динамику рынка игристых вин в целом, в третьем квартале АД вышло на плановые показатели
- Прирост продаж классического шампанского линейки Victor Dravigny составил 67%, что совпадает с выбранной менеджментом стратегией

Опережающий тренд продолжился с увеличением темпов прироста продаж. Превышение прошлогоднего объема составило более 11%



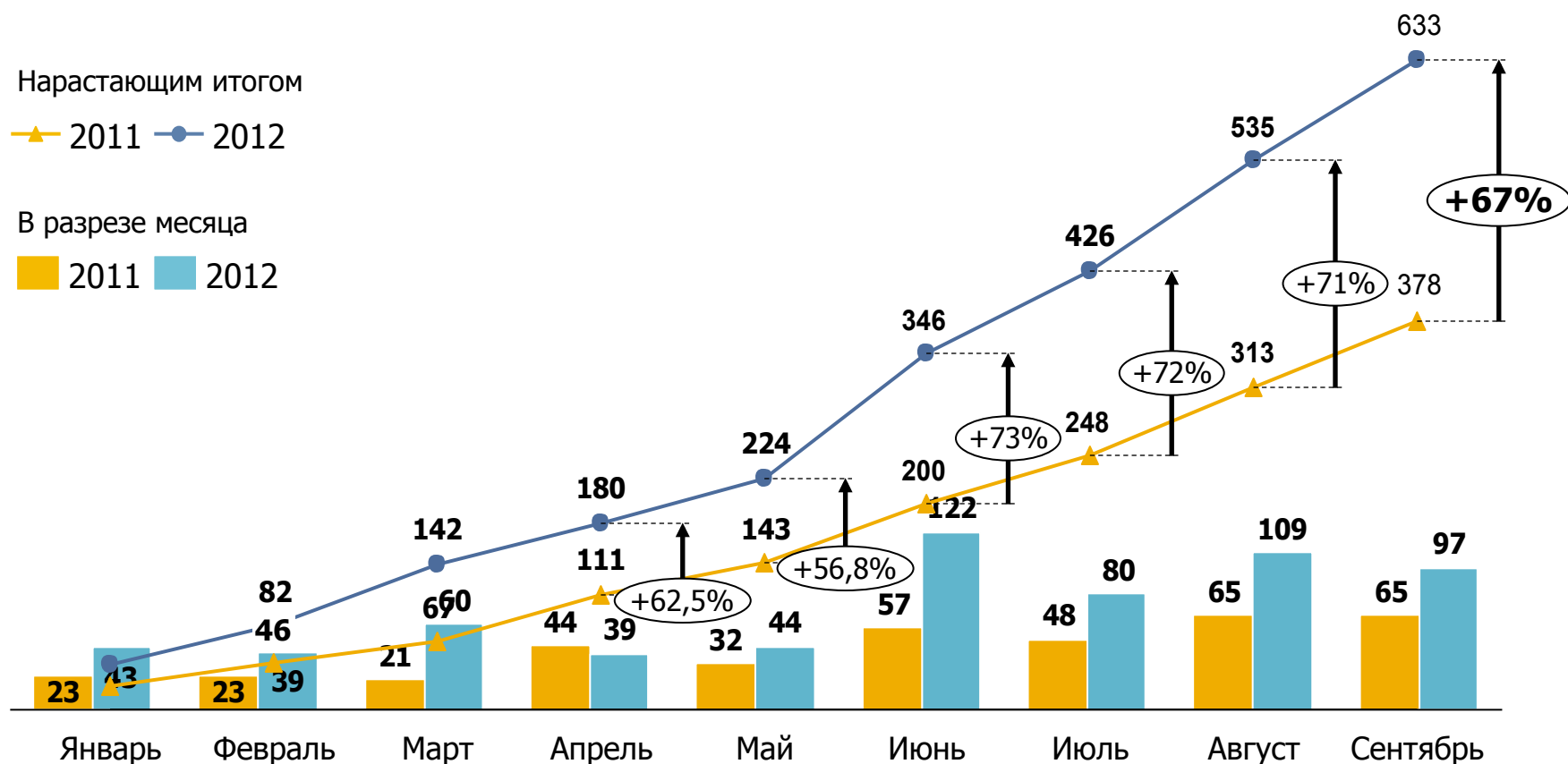
Сравнение динамики продаж продукции Абрау-Дурсо в натуральных показателях январь – сентябрь 2011 vs январь – сентябрь 2012, тыс.бут.



К концу 9 месяцев 2012 года продажи классического игристого вина превысили продажи прошлого года более чем на 67%



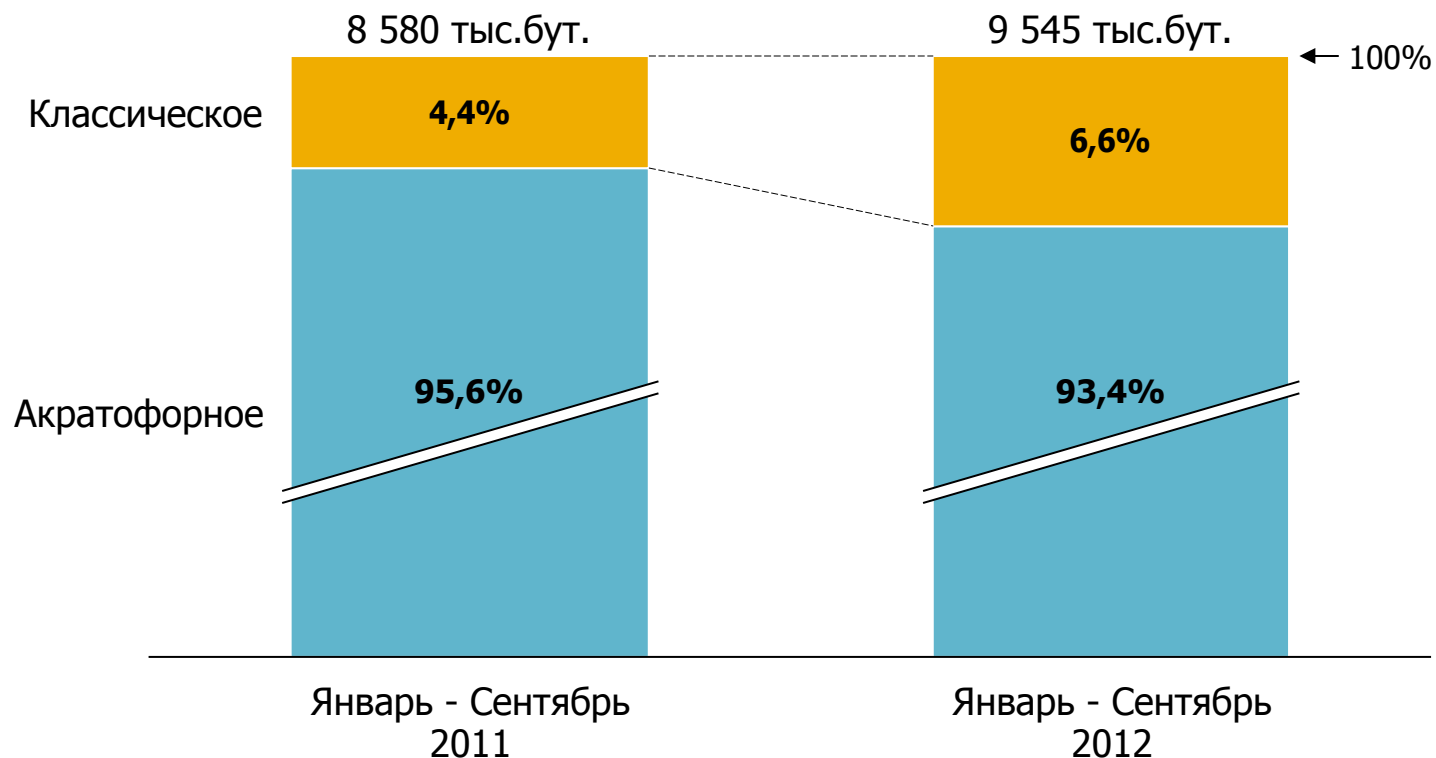
Сравнение динамики продаж классического игристого вина Абра-Дурсо в натуральных показателях январь – сентябрь 2011 vs январь – сентябрь 2012, тыс.бут.



С прошлого года доля классического игристого вина в структуре продаж увеличилась на 2,2% и всего составила 6,6%



Сравнение структуры продаж классического и акратофорного игристого вина Абрау-Дюрсо в натуральных показателях январь – сентябрь 2011 vs январь – сентябрь 2012, % тыс.бут.



Отчет о продажах за 9 мес. 2012

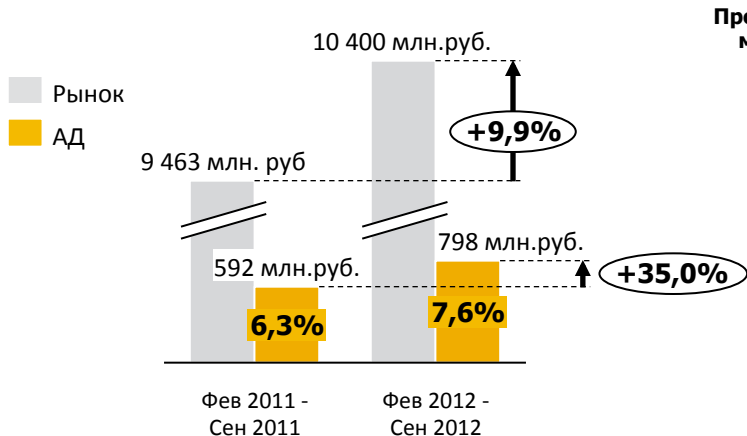
Рыночное позиционирование Абрау-Дюрсо

Тренд на повышение доли рынка АД продолжился. Доля рынка АД в августе 2012 года достигла рекордных 5,3% в натуральных показателях



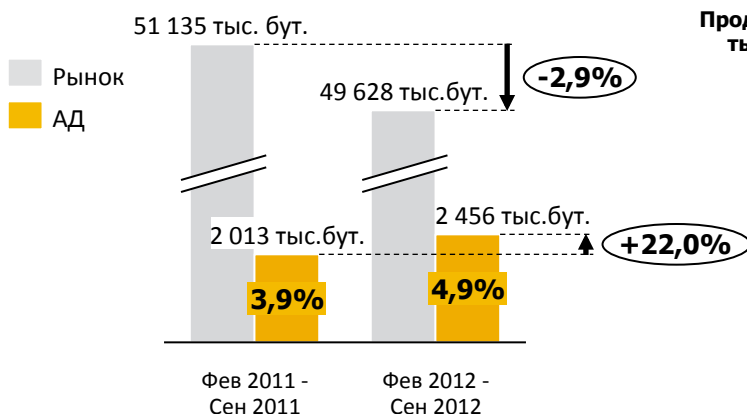
Динамика продаж и доля рынка Абрау-Дюрсо в 19 городах в стоимостном выражении

Россия

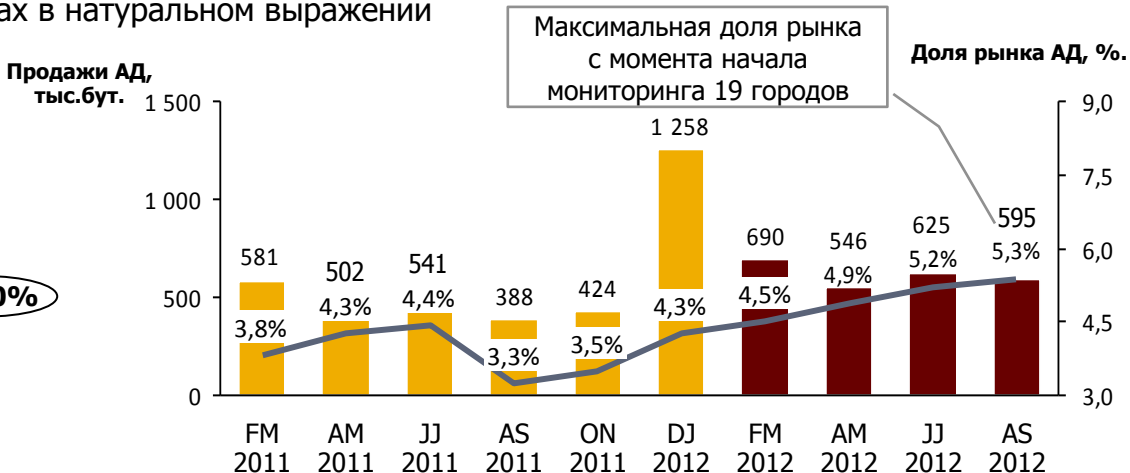
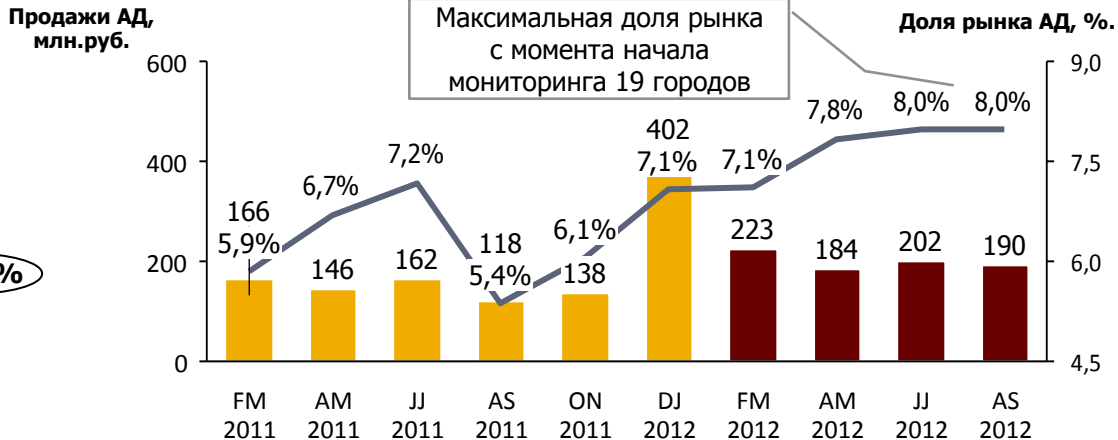


Доля рынка в руб. увеличилась на 1,3% до 7,6%

Динамика продаж и доля рынка Абрау-Дюрсо в 19 городах в натуральном выражении



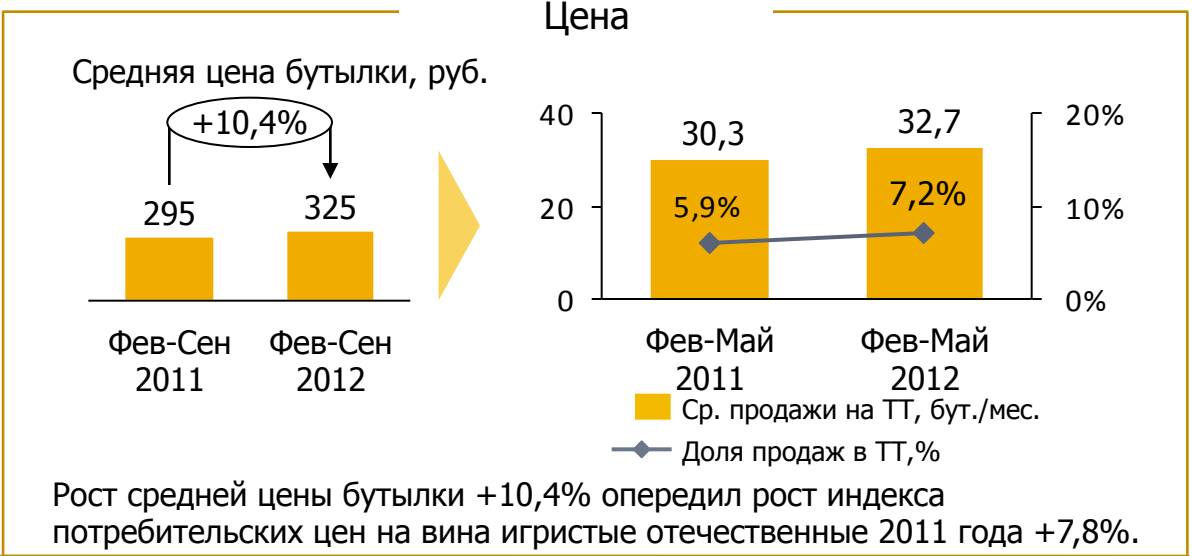
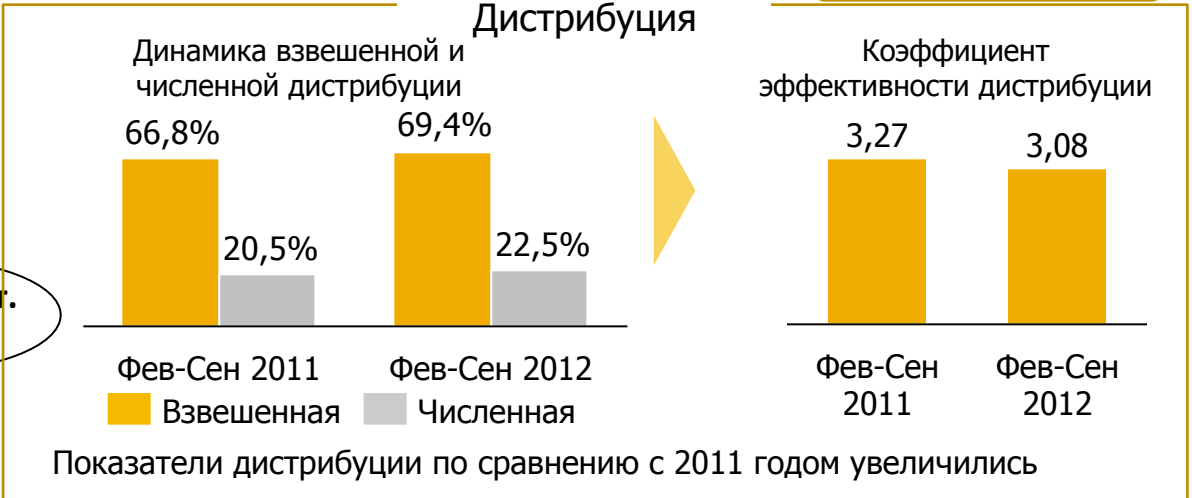
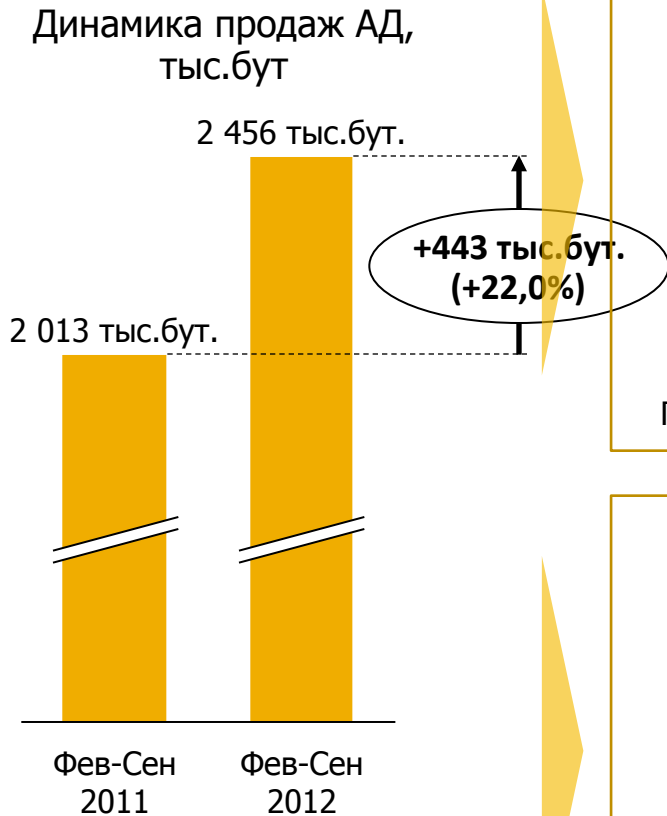
Доля рынка в бут. увеличилась на 1% до 4,9%





Драйвером роста продаж АД является рост показателей дистрибуции и усиление продаж в ТТ

Россия



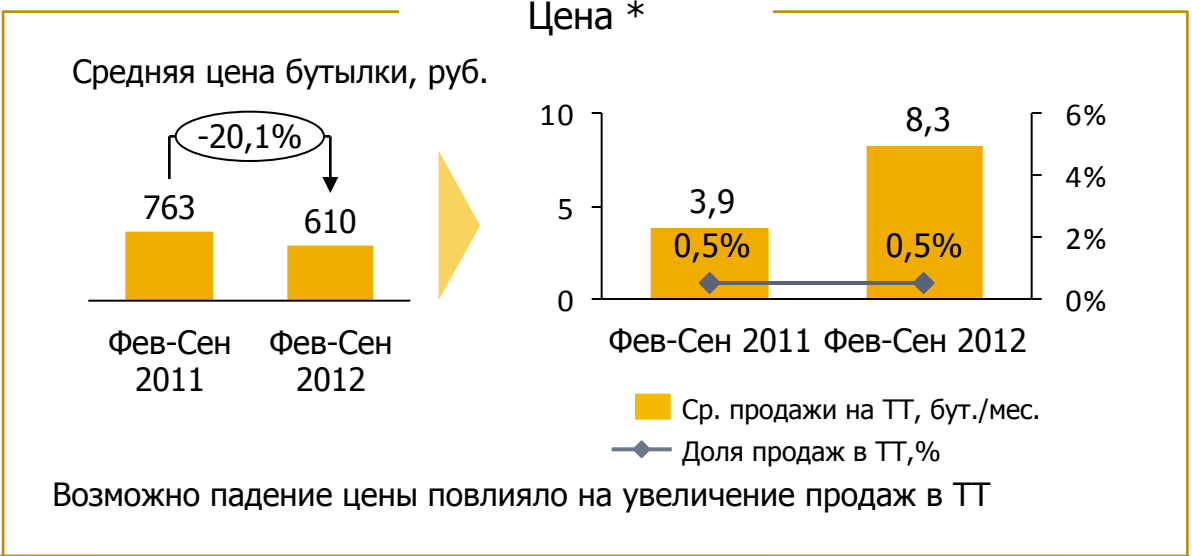
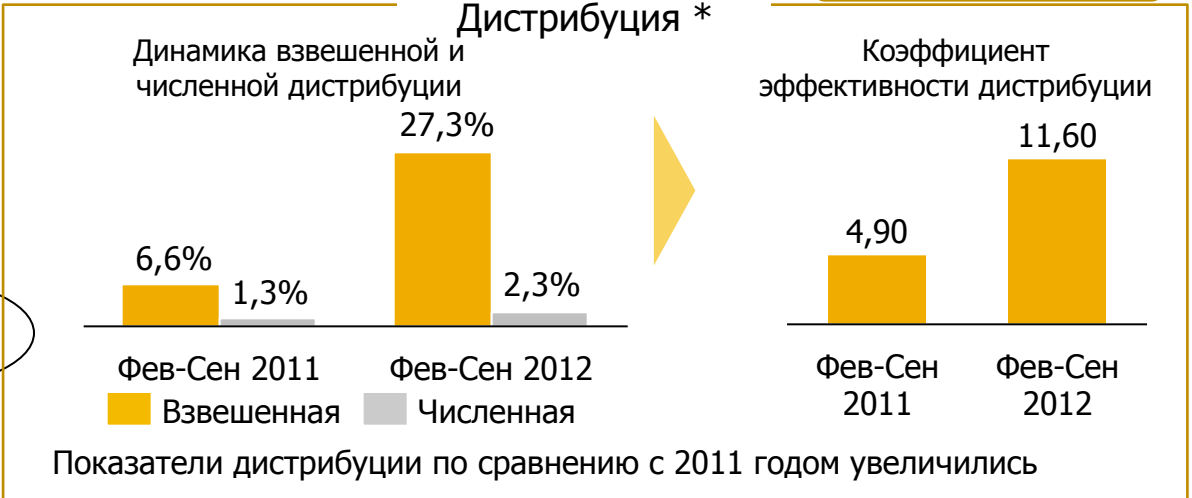
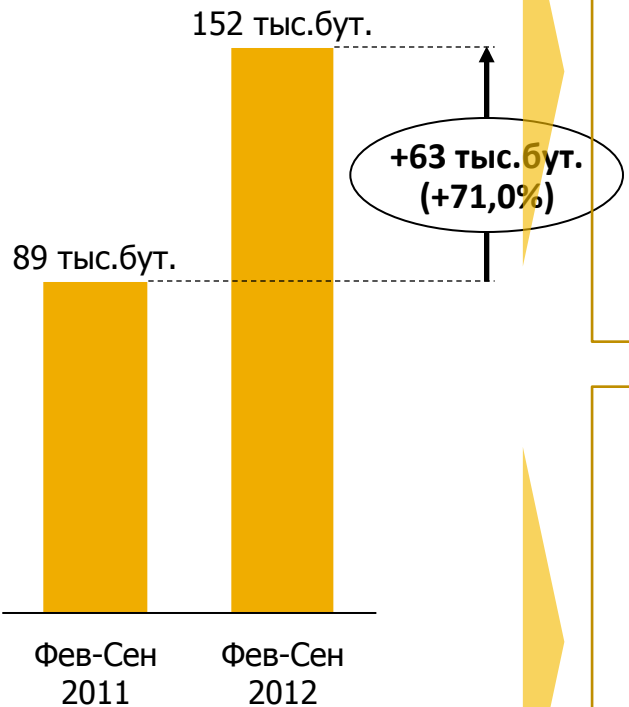
Взвешенная дистрибуция – это отношение общего оборота магазинов, торгующих продукцией АД, к общему обороту рынка игристых вин
 Численная дистрибуция – это отношение числа магазинов, торгующих продукцией АД, к числу магазинов, продающих игристые вина
 Необходимо иметь ввиду, что в статистике ACNielsen при 100% взвешенной дистрибуции, численная дистрибуция достигает 65%



Рост продаж классики обеспечивается входом в крупные сети и как следствие ростом продаж на ТТ и снижением цены

Россия

Динамика продаж АД, тыс.бут

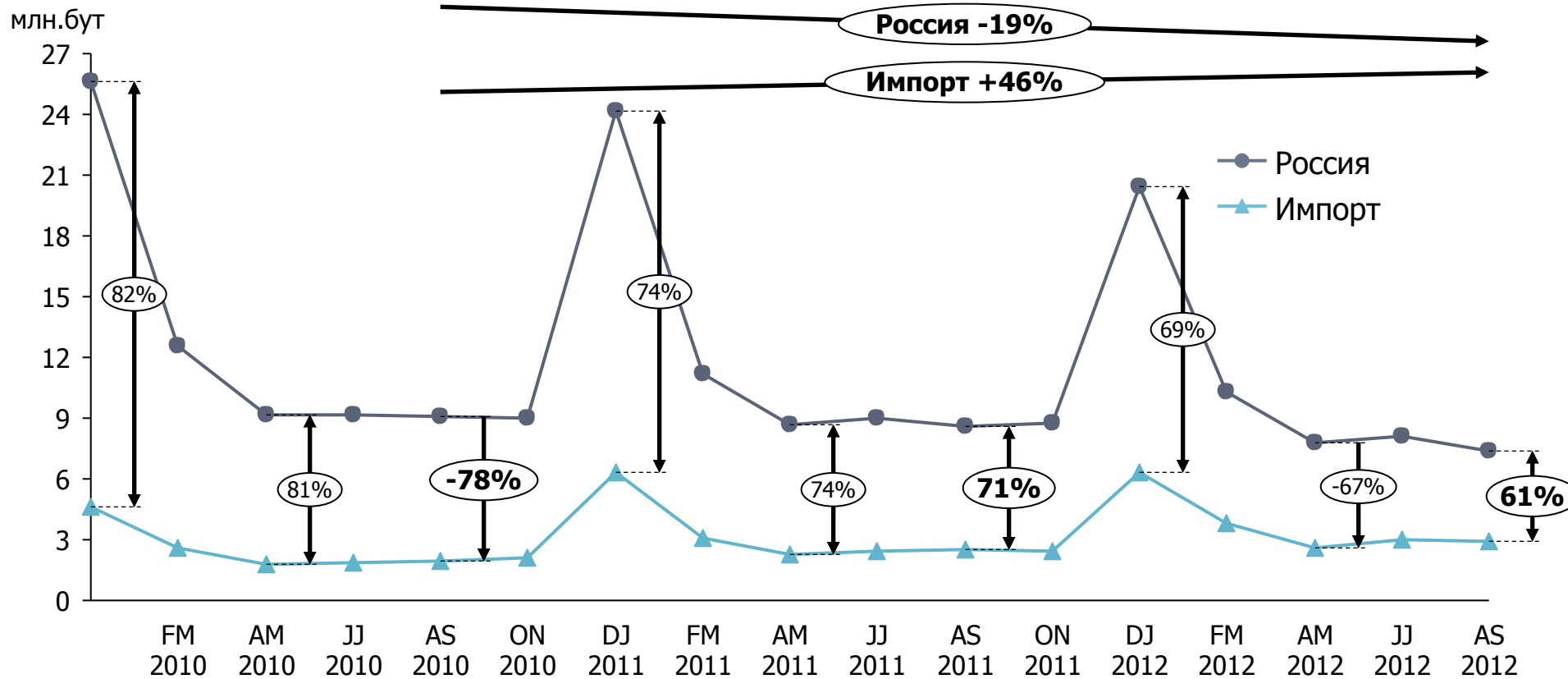


Взвешенная дистрибуция – это отношение общего оборота магазинов, торгующих продукцией АД, к общему обороту рынка игристых вин. Расчеты сделаны для России. Численная дистрибуция – это отношение числа магазинов, торгующих продукцией АД, к числу магазинов, продающих игристые вина Абрау-Дюрсо Премиум. Необходимо иметь в виду, что в статистике ACNielsen при 100% взвешенной дистрибуции, численная дистрибуция достигает 65% бут.



Тренд последних двух лет – сокращение потребления отечественного игристого вина в низком сегменте и увеличение импорта

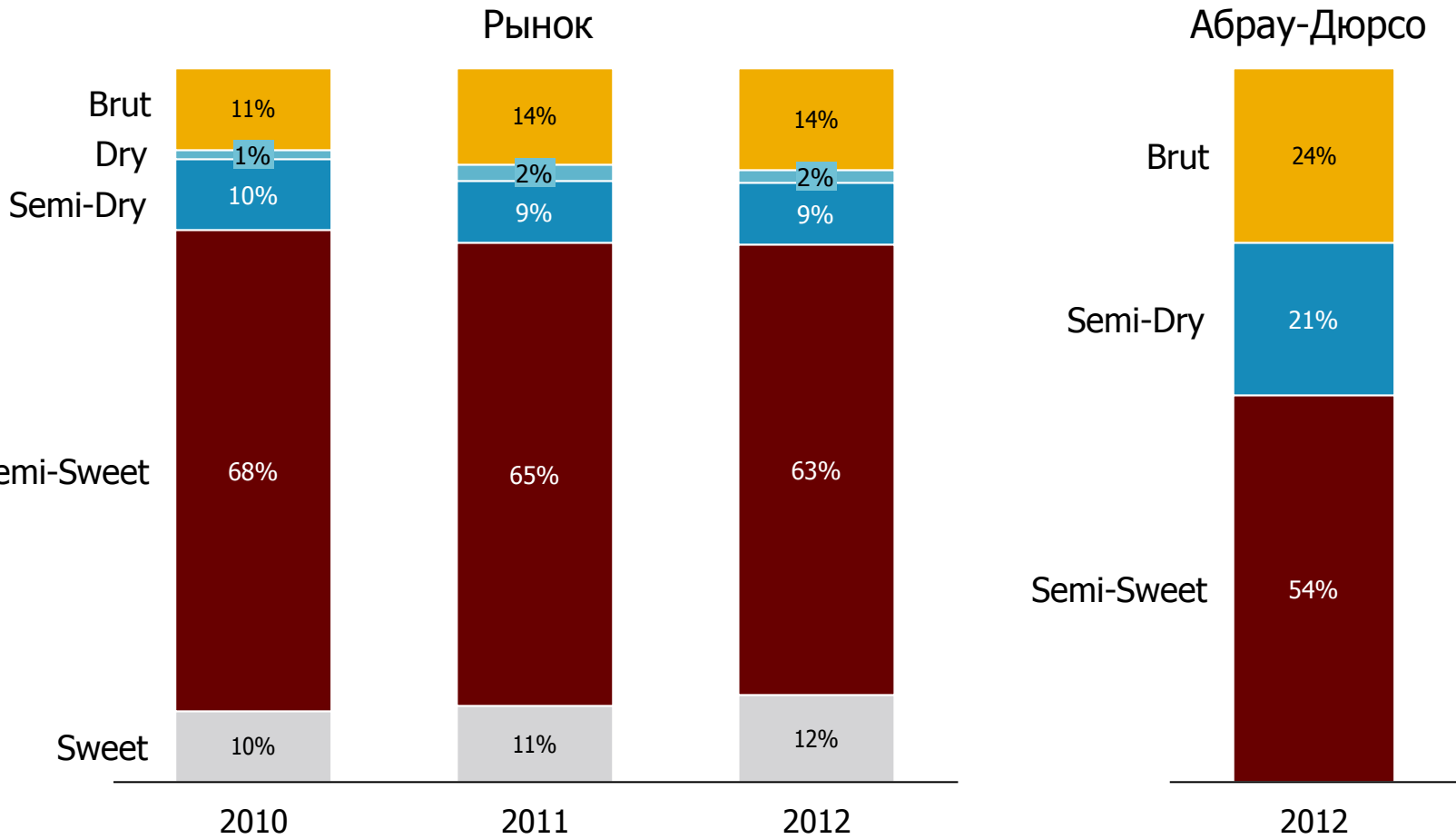
Динамика продаж отечественного* и импортного игристого вина по цветам, млн.бут



* Отечественное вино включает в себя российское, белорусское и весь private label вне зависимости от страны производства



Структура продаж АД смещена в сторону брюта и полусухих сортов игристого вина



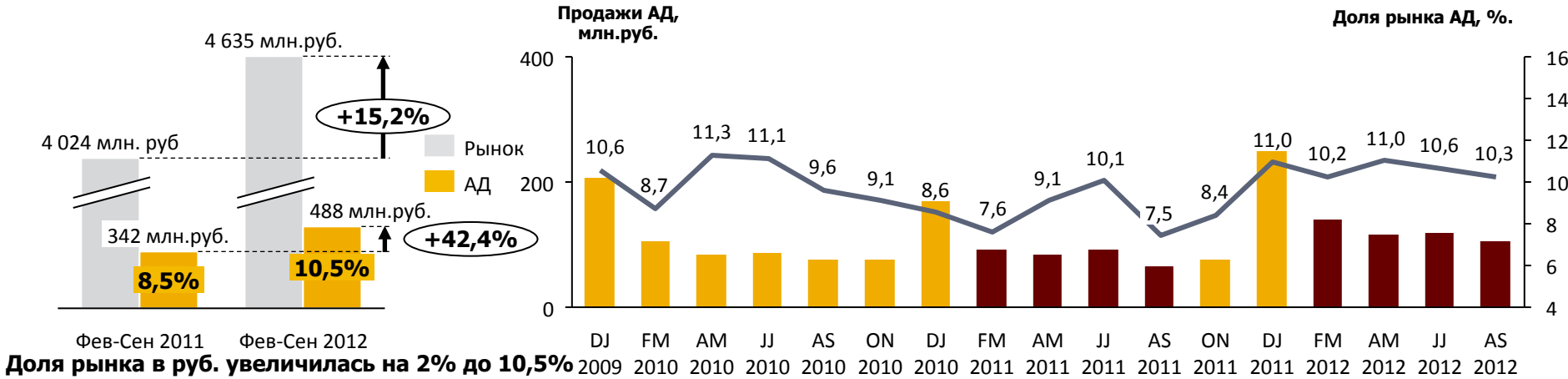
Рынок постепенно смещается в сторону брюта за счет сладких и полусладких сортов

Доля рынка Абрау-Дюрсо в Москве за февраль-сен 2012 г. по сравнению с 2011 г. в натуральных показателях увеличилась на 2% до 8,3%

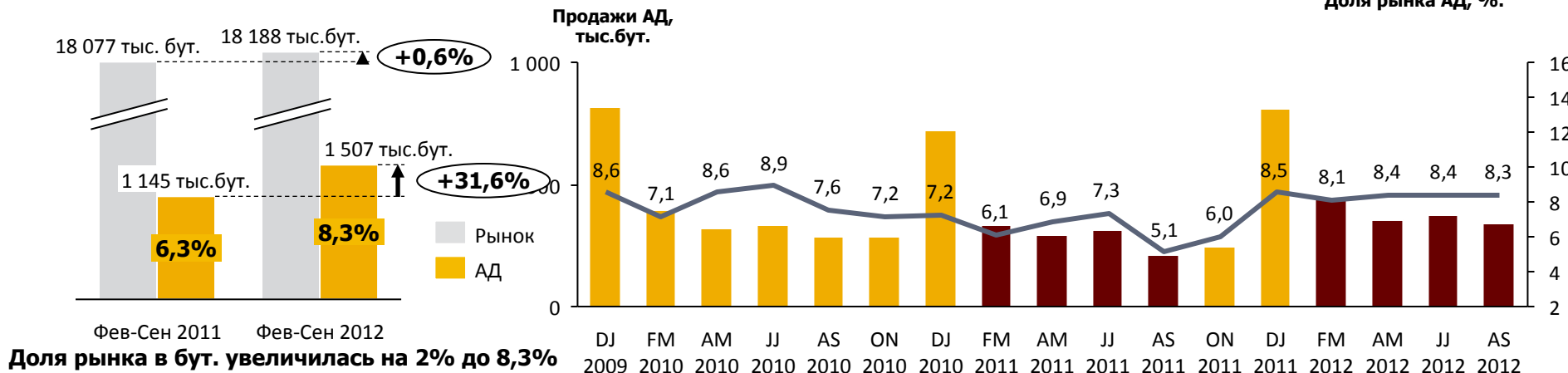


Москва

Динамика продаж и доля рынка Абрау-Дюрсо в Москве в стоимостном выражении



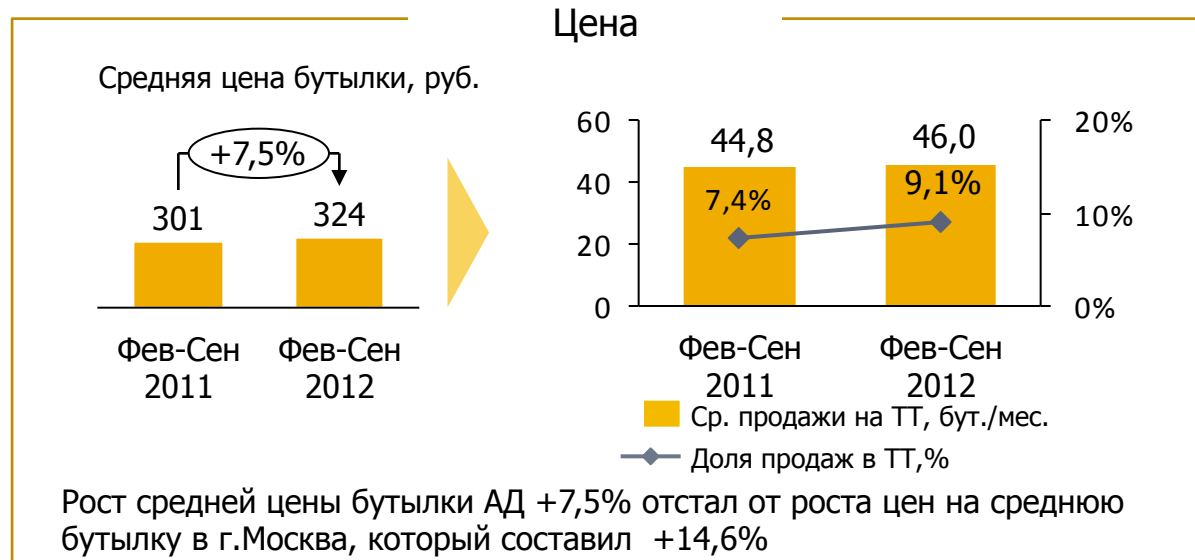
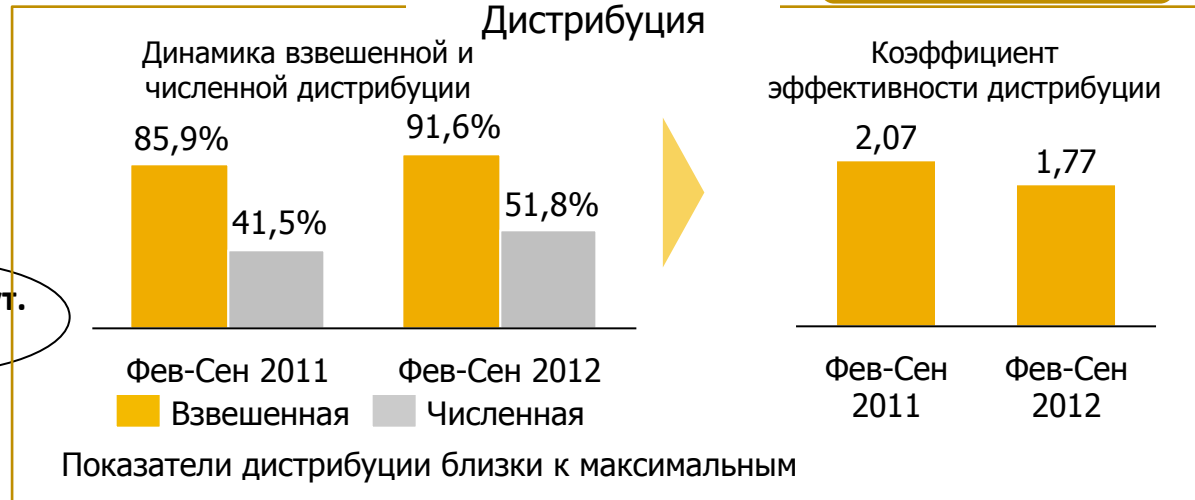
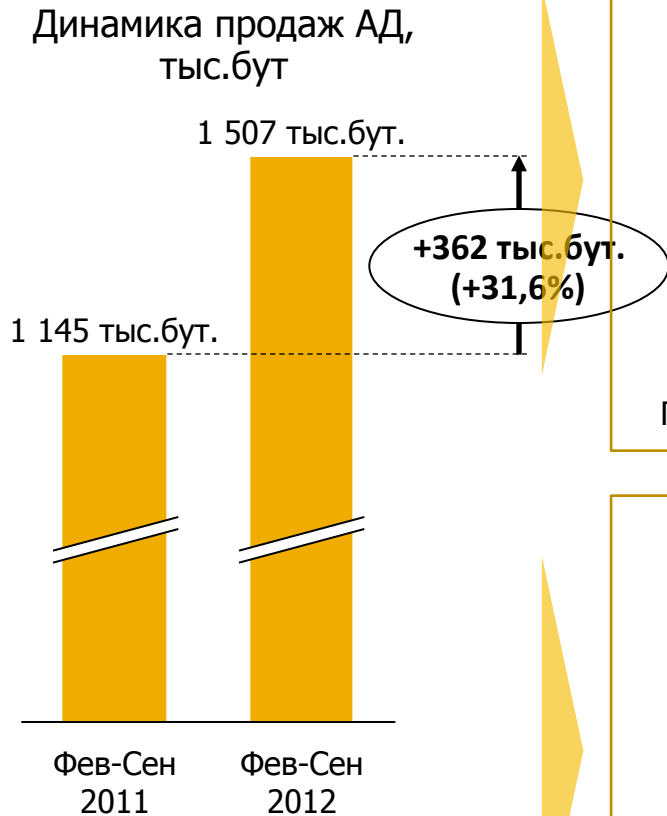
Динамика продаж и доля рынка Абрау-Дюрсо в Москве в натуральном выражении





Прирост продаж произошел с большей степени в результате роста доли продаж в ТТ

Москва



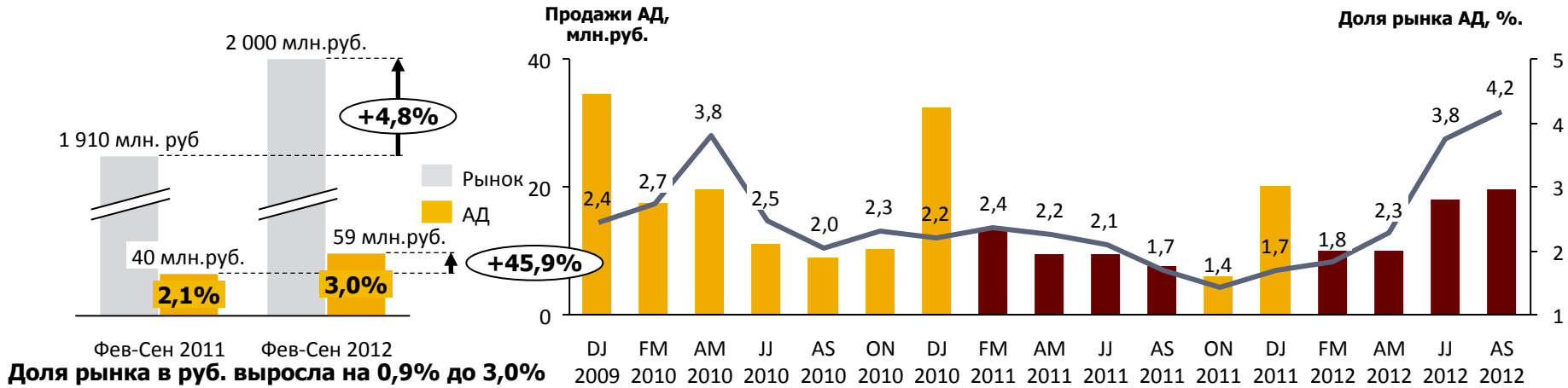
Взвешенная дистрибуция – это отношение общего оборота магазинов, торгующих продукцией АД, к общему обороту рынка игристых вин
 Численная дистрибуция – это отношение числа магазинов, торгующих продукцией АД, к числу магазинов, продающих игристые вина
 Необходимо иметь ввиду, что в статистике ACNielsen при 100% взвешенной дистрибуции, численная дистрибуция достигает 65%

Тренд продаж Абрау-Дюрсо в Санкт-Петербурге развернулся и теперь доля рынка в бут по сравнению с 2011 годом подросла до почти 2%

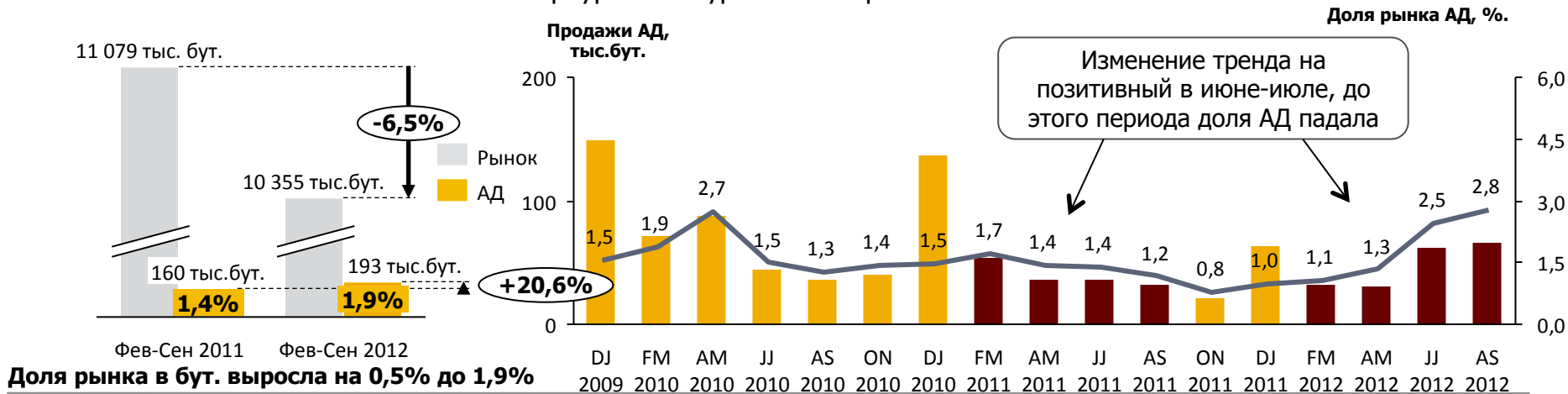


С-Петербург

Динамика продаж и доля рынка Абрау-Дюрсо в Санкт-Петербурге в стоимостном выражении



Динамика продаж и доля рынка Абрау-Дюрсо в Санкт-Петербурге в натуральном выражении

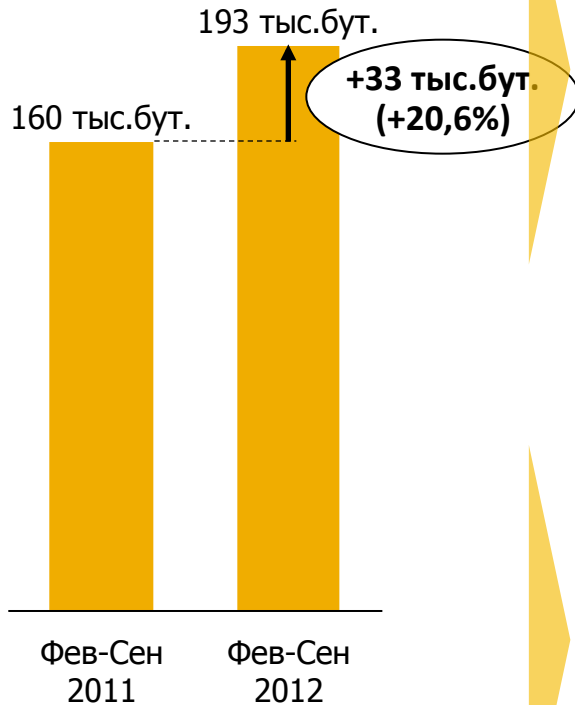




Увеличение продаж произошло в основном благодаря росту доли продаж в ТТ и вопреки опережающему росту средней цены на бут

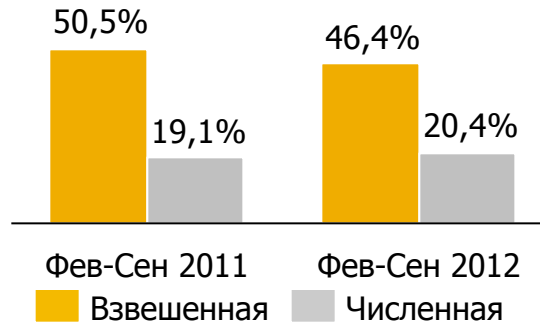
С-Петербург

Динамика продаж АД, тыс.бут

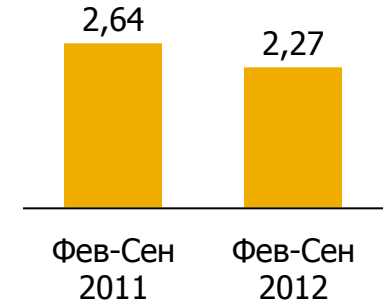


Дистрибуция

Динамика взвешенной и численной дистрибуции

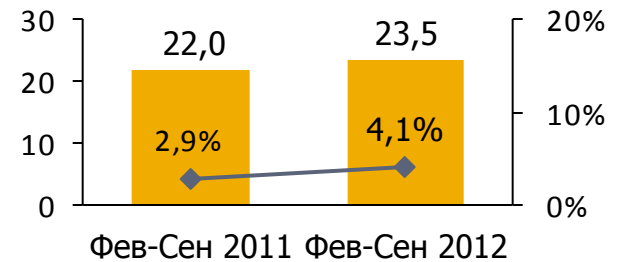
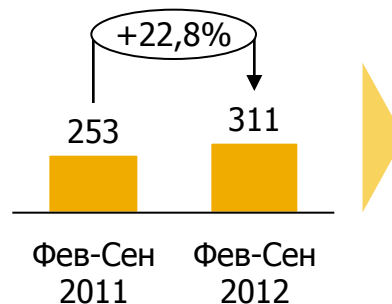


Коэффициент эффективности дистрибуции



Цена

Средняя цена бутылки, руб.



Рост средней цены бутылки АД +22,8% опередил рост средней бутылки игристого вина в СПб, который составил 12,3%

Взвешенная дистрибуция – это отношение общего оборота магазинов, торгующих продукцией АД, к общему обороту рынка игристых вин
 Численная дистрибуция – это отношение числа магазинов, торгующих продукцией АД, к числу магазинов, продающих игристые вина
 Необходимо иметь ввиду, что в статистике ACNielsen при 100% взвешенной дистрибуции, численная дистрибуция достигает 65%