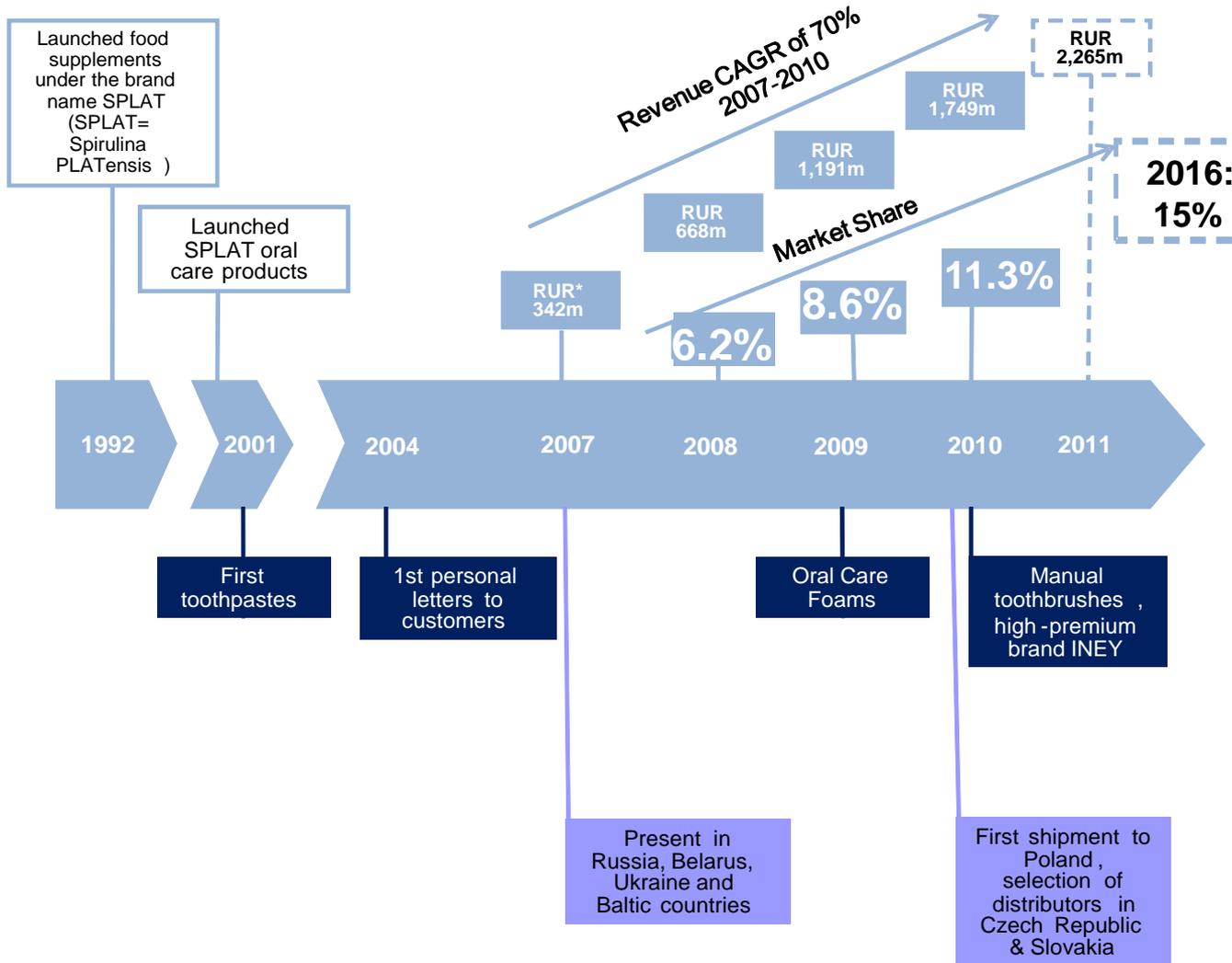


Эволюция бизнес-модели



IX ежегодный конгресс динамично растущих компаний среднего бизнеса.
Екатеринбург. 16.06.2017

О КОМПАНИИ SPLAT



- Introduction of new brands/products
- Expansion of distribution into new markets

* According to RAS

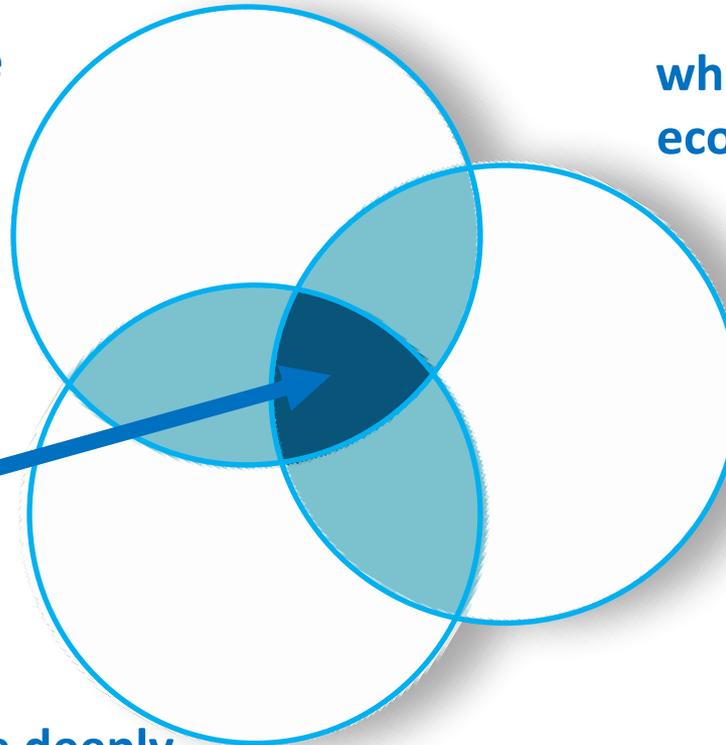
FACTORS OF THE SUCCESSFUL BUSINESS MODEL (*)

what you can be the best in the world at

what best drives your economic or resource engine

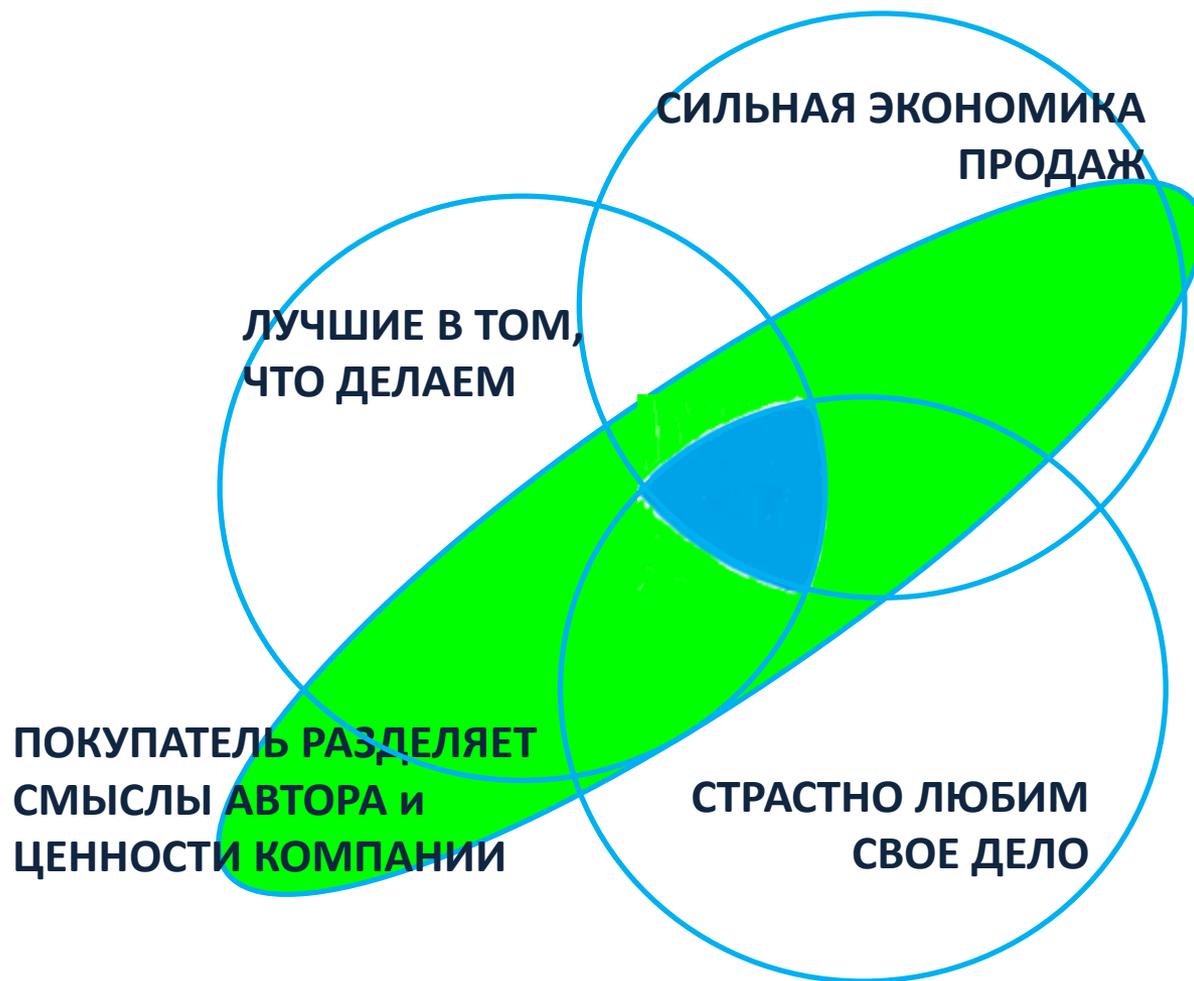
SUCCESS

what you are deeply passionate about



(*) JIM COLLINS "GOOD TO GREAT", the Hedgehog Concept

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ БИЗНЕС-МОДЕЛИ SPLAT



ПЕРВОЕ ПИСЬМО ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА SPLAT ПОКУПАТЕЛЯМ в 2004 году

Дорогой друг!

Я очень рад, что ты держишь в руках это письмо. Это значит, что мы с тобой похожи. Нам обоим небезразлично наше будущее, наше здоровье. Мы хотим узнать больше нового о себе и о мире, который нас окружает. Найти свое счастье в любимом деле и любимых людях.



Мы можем познакомиться. Меня зовут Евгений и я - директор компании, которая создает продукты под маркой «СПЛАТ». Именно «создает», потому что мы относимся к каждому продукту, как к подарку для близкого человека, которому хотим дать только самое лучшее. Я бы очень хотел, чтобы ты знал о том, что люди, работающие в моей компании, счастливы от того, что каждый день кому-то становится немного лучше, потому что мы есть.

Это необычное письмо. Оно очень личное, поэтому мне было очень страшно и сложно его писать. Но мне хочется, чтобы ты узнал, что за каждым изделием, на котором написано «СПЛАТ» стоят живые люди, которые стараются придумать что-то новое, становиться лучше день ото дня.

С нетерпением ждут утра, чтобы прийти в свой офис и продолжить свои дела. Иногда даже раньше выходят из отпуска, потому что скучают по любимому делу и коллективу. Я очень счастлив от того, что меня окружают такие люди, и я хочу, чтобы их было больше. Может быть я просто хотел сказать, что горжусь ими.

А какие люди окружают тебя? Нравится ли тебе то, что ты делаешь? Есть ли у тебя мечта? Каким ты видишь свое будущее?

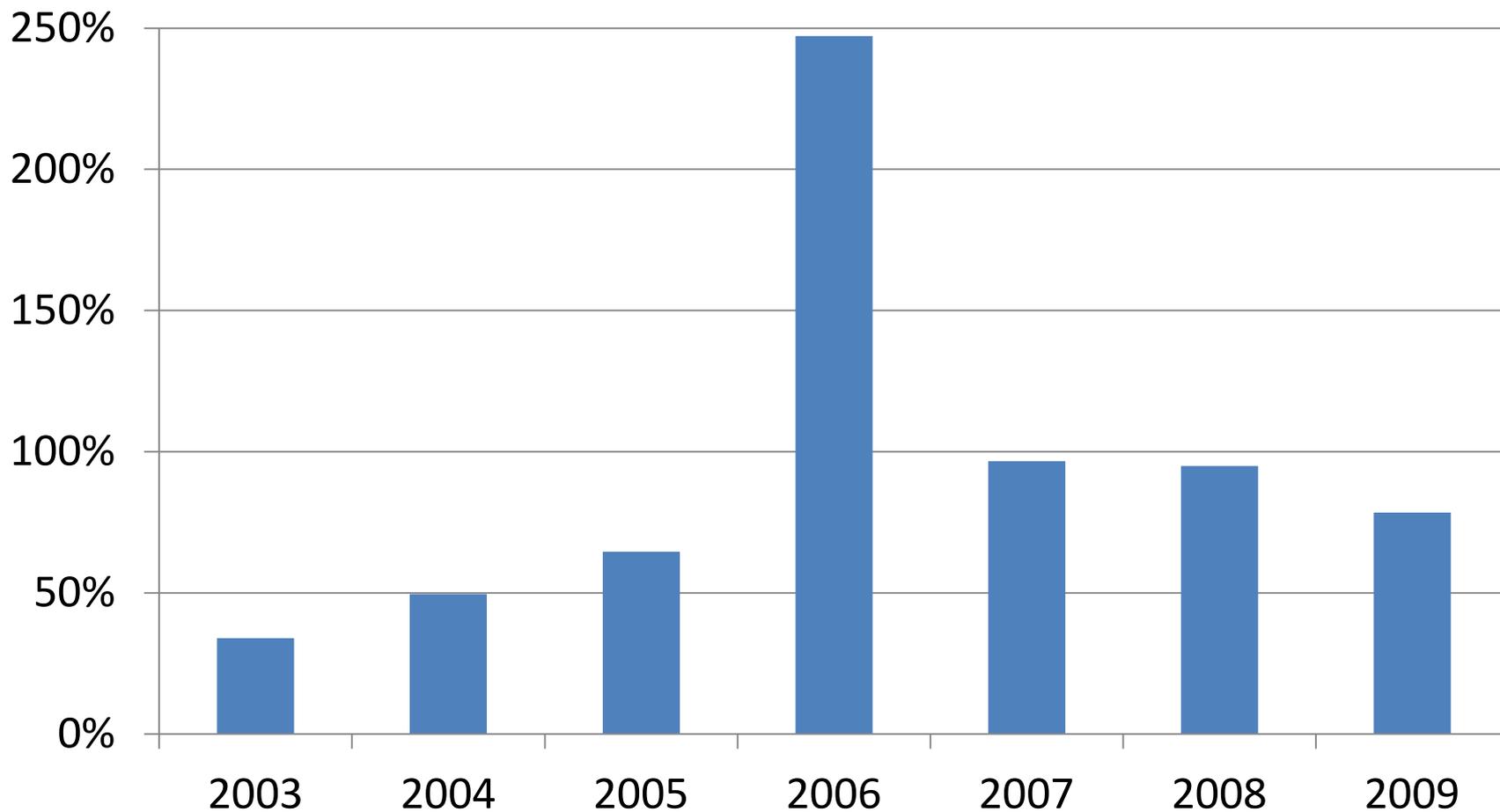
Если ты захочешь что-то рассказать мне или спросить, ты можешь мне написать на demin@splat.ru или на а/я «СПЛАТ»(127254 Москва а/я 18 «СПЛАТ») и совершенно неважно, о чем будет это письмо. Так уж получается, что очень часто поговорить о самых близких вещах легче всего с теми, кто находится далеко. Я бы очень хотел, чтобы в наше безумно быстрое время у нас всегда находилась минутку друг для друга.

Уверен, что это не последнее письмо, а о чем будут следующие во многом зависит от тебя. Удачи тебе, счастья и хорошего настроения. Пиши.

Демин Евгений

ВЛИЯНИЕ 4-го КЛЮЧЕВОГО ФАКТОРА?

Темп роста продаж SPLAT



КАК ИЗМЕРЯТЬ ДОСТИЖЕНИЕ УСПЕХА ПО КАЖДОМУ ФАКТОРУ (КАКИЕ КРИ)?

ПРОДУКТ НУЖЕН РЫНКУ

Валовая маржинальность
продуктов **ВЫШЕ**
среднеотраслевой

ЛУЧШИЕ В ТОМ,
ЧТО ДЕЛАЕМ

СИЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА ПРОДАЖ

СОЗДАЕМ ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

Операционная
прибыль от продаж
растет **БЫСТРЕЕ**
Выручки

УВЕЛИЧИВАЕМ СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ (ENTERPRISE VALUE) ↗

Создание
Предпринимательской прибыли

ЛУЧШИЕ МЕНЕДЖЕРЫ

Выручка растет
БЫСТРЕЕ роста
используемых Активов

СТРАСТНО ЛЮБИМ
СВОЕ ДЕЛО

ПОКУПАТЕЛЬ
РАЗДЕЛЯЕТ
НАШИ СМЫСЛЫ

УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ

Доверие Покупателей **СИЛЬНЕЕ**,
чем у конкурентов (наиболее сильный в
коэффициент конверсии **ЗНАНИЯ** бренда в
Лояльную покупку)

Thank you for your attention
Спасибо за внимание

Alexander Zlobin,
CFO,
Member of the Board,
SPLAT-Cosmetics LLC

Александр Злобин,
Финансовый директор,
Член Совета Директоров,
ООО «СПЛАТ-Косметика»

zlobin@splat.ru