



**AveniR®**  
Научно-Производственная  
Компания «АВЕНИР»  
Основано в 2012 году

## **ФОРМУЛА AveniR®**

Журнал о точках роста  
и модели работы компании



# Содержание

Вступительное слово ..... стр. 3

Модель работы ..... стр. 4

История точек роста ..... стр. 5

- Прошлое
- Настоящее
- Будущее

Безопасность ..... стр. 10

## Вступительное слово Председателя Правления AveniR®

Я горжусь тем, что мы сделали за 5 лет нашего развития!

Мы стали примером российской компании, которая за 5 лет своего развития показала рекордные темпы усовершенствования и трансформации. Мы улучшили качество наших продуктов и услуг. Мы стали лучше обслуживать наших клиентов, контролируя каждый этап взаимодействия с клиентом — от первоначального знакомства с нашей компанией до отзывов после использования наших продуктов. Мы провели модернизацию наших процессов и технологий: создали усовершенствованную систему разработки продукции, запустили полноценную маркетинговую систему компании, создали современный отдел продаж компании, отвечающий последним тенденциям рынка, повысили эффективность, управляемость и качество процессов компании. Мы сформировали принципиально новую управленческую команду, развили навыки и возможности нашего коллектива, реализовали ряд передовых управленческих технологий. Мы продемонстрировали, что не только зарубежные сырьевые холдинги могут быть заметными участниками рынка. Подтверждением всему этому служит расширение не только нашего присутствия на традиционных для нашей компании рынках, но и расширение рынков присутствия, но для нас более важны благодарность наших клиентов и уважение коллег. Я горжусь нашей командой, которая смогла достичь таких результатов! Все, что мы сделали, — это только начало пути. Далеко не все из того, что мы начали, завершено. У нас не все получилось и есть много недоработок, которые нам предстоит исправить. Впереди — огромная работа и новые вызовы. В прошлом мы ставили перед собой задачи, связанные в основном с модернизацией нашей компании, ее догоняющим развитием. Наши задачи на следующем этапе будут существенно сложнее. Нам необходимо заложить основы для будущего успеха AveniR® в новом мире. Это мир стремительно меняющихся технологий и предпочтений клиентов, мир растущей конкуренции и инновационных подходов к конкуренции, мир существенно большей волатильности и неопределенности в экономике, мир усиления конкуренции со стороны совершенно новых участников рынка, мир более требовательного регулирования и снижающейся рентабельности. Найти достойные ответы на эти вызовы будет нелегко. Это потребует очень серьезных изменений в нашей работе, но, что более важно, это потребует творческой энергии, креативности и вовлеченности всего нашего коллектива. Я уверен, что мы станем по-настоящему инновационной высокотехнологичной компанией мирового класса и масштаба. Каждому клиенту будет удобно, выгодно и приятно работать с нами, а каждый сотрудник будет гордиться своей сопричастностью к большому и важному делу.

Это наша цель, и я верю, что мы ее достигнем!



Зюзиков Евгений Владимирович

Генеральный директор и Председатель правления Научно-Производственной Компании «АВЕНИР». Создатель и владелец торговой марки AveniR®.

## Модель работы

Компания AveniR® берет старт своей деятельности в 2012 году, за это время компания из небольшого амбициозного стартапа выросла в состоявшуюся и успешную компанию, которая ставит перед собой новые, ещё более амбициозные цели.

### Усложнение состава продуктовой линейки

Период	Этап	Фокус внимания
2012 – 2017	Первый этап	Работа над материалами, которые сравнительно просты по составу и применению, небольшой ряд продуктов схожей направленности
2018 – 2022	Второй этап	Работа над материалами, которые более сложны по составу и разработке, расширение областей применений и количества продуктов
2023 - ... гг.	Третий этап	Работа с материалами высокой степени сложности – инновационными материалами, работа на инновационных рынках.

### Увеличение количества доведенных отделов продаж (оп)

Год	Доведенные ОП	Опер прибыль	Выручка
2017	1	10	100
2018	2	20	200
2019	4	40	400
2020	6	60	600
2021	8	80	800
2022	10	100	1000

### Увеличение общего оборота торгового дома

Год	Опер прибыль	Выручка	Качество актива (%)
2017	20	200	75
2018	40	400	70
2019	80	800	65
2020	120	1200	60
2021	160	1600	55
2022	200	2000	50

## История точек роста

### Прошлое

Компания AveniR® берет старт своей деятельности в 2012 году, именно тогда создателями компании была определена основная область деятельности компании – полимерные материалы.

#### 2012 г.

Основание компании. В этот период основное внимание уделялось выстраиванию отдела продаж в традиционном его виде, основным конкурентным преимуществом компании стала ставка на активную рекламную кампанию в инновационном, на тот момент, подходе, что и определило успешность проекта Авенир на этом этапе. Это позволило AveniR® не только успешно выйти на полимерный рынок, но и занять в нем определенную нишу и обеспечить узнаваемость бренда и его надежность.

**За 2012 год в компании появились два основных направления:**

- Отдел продаж,
- Реклама.

#### 2014 г.

К 2014 году стали ясны направления развития деятельности компании – расширение географического охвата рынка и развитие инструментов маркетинга.

Поэтому следующим ключевым этапом стал выход компании на региональные рынки, что обеспечивалось формированием всероссийской дилерской системы сбыта, формированием собственной агентской сети сбыта, укреплением и расширением отдела продаж. В это же время для увеличения лидогенерации рекламный отдел был выделен в отдельную службу и как ноу-хау начали тестироваться первые инструменты маркетинга, направленные на привлечение и удержание клиента.

Как результат новых преобразований качественно возрос сбыт продукции, поэтому для его обеспечения и поддержания компания перешла на новую производственную площадку.

**Основные точки роста компании:**

- Дилерская сеть,
- Отдел продаж,
- Маркетинг и реклама,
- Новая производственная площадка.

## 2016 г.

Следующим ключевым этапом стало переосмысление направления деятельности компании, основная качественная характеристика нашей работы на сегодняшний день – это клиентоориентированность. Поэтому вслед за требованиями рынка и тенденциями развития технологий основными двигателями развития компании стали:

- Увеличение количества продуктов-флагманов – как расширение существующих рынков, так и освоение новых рынков и продуктов,
- Укрепление позиций в регионах через складскую и агентскую сети,
- Выделение научно-технического центра как самостоятельной службы со своим ключевым функционалом,
- Выделение сервисов для бизнеса в отдельный департамент.

### Основные точки роста компании:

- Годовой оборот компании в размере 0,2 млрд.руб.,
- Годовая операционная прибыль в размере 20 млн.руб.,
- Штатный состав в количестве 20 человек,
- Центральный распределительный склад в г.Москва,
- Торговый Дом состоящий из 2 отделов продаж,
- Сервисы для бизнеса как выделенные службы организации, работающие на благо компании: Маркетинг, Колл-центр, Финансы, Логистика, HR.

## Настоящее

Компания не стоит на месте, на 2017 год запланирован целый ряд амбициозных проектов, некоторые уже получили свой запуск, для других ведется активная подготовка. Именно это обеспечит следующие точки роста компании:

### 2017 гг. – точки роста:

- Годовая выручка компании в размере - 200 млн.руб.
- Годовая операционная прибыль в размере - 20 млн.руб.
- Качество актива - 75%
  
- Количество «зрелых» отделов продаж – 1 ед.
- Операционная прибыль «зрелых» отделов продаж - 10 млн.руб.
- Выручка «зрелых» отделов продаж – 100 млн.руб.
  
- Штатный кадровый состав - 25 чел.

- Собственная сеть дистрибуции на территории AveniR® Россия, в городах: Москва, Санкт-Петербург, Краснодар, Казань.
- Независимая сеть дистрибуции на территории:
  - AveniR® Россия:  
Центральный ФО, Северо-Западный ФО, Южный ФО, Северо-Кавказский ФО, Приволжский ФО, Уральский ФО, Сибирский ФО, Дальневосточный ФО
  - AveniR® Восточная Европа:  
Украина, Белоруссия
  - AveniR® Центральная Азия  
Казахстан
- НТЦ покрывающий потребности компании в разработке, поддержке и двух ступенчатой модели производства.

## Будущее

В рамках стратегического планирования компании были поставлены следующие цели на будущее, которые будут реализованы путем планомерного развития компании. Мы не надеемся на чудо, мы получаем результаты соразмерно нашим вложениям – сил, затрат, планирования и т.д.

### 2020 гг. – точки роста:

- Годовая выручка компании в размере – 1 200 млн.руб.
- Годовая операционная прибыль в размере – 120 млн.руб.
- Качество актива - 60%
  
- Количество «зрелых» отделов продаж – 6 ед.
- Операционная прибыль «зрелых» отделов продаж - 60 млн.руб.
- Выручка «зрелых» отделов продаж – 600 млн.руб.
  
- Штатный кадровый состав - 60 чел.
  
- Собственная сеть дистрибуции на территории: AveniR® Россия, AveniR® Восточная Европа, AveniR® Закавказье, AveniR® Центральная Азия.  
Независимая сеть дистрибуции на территории: AveniR® Россия, AveniR® Прибалтика, AveniR® Восточная Европа, AveniR® Закавказье, AveniR® Центральная Азия.
- НТЦ покрывающий потребности компании в разработке, поддержке и двух ступенчатой модели производства.

## 2022 гг. – точки роста:

- Годовая выручка компании в размере – 2 000 млн.руб.
- Годовая операционная прибыль в размере – 200 млн.руб.
- Качество актива - 50%
  
- Количество «зрелых» отделов продаж – 10 ед.
- Операционная прибыль «зрелых» отделов продаж - 100 млн.руб.
- Выручка «зрелых» отделов продаж – 1 000 млн.руб.
  
- Штатный кадровый состав - 100 чел.
  
- Собственная сеть дистрибуции на территории: AveniR® Россия, AveniR® Восточная Европа, AveniR® Закавказье, AveniR® Центральная Азия.  
Независимая сеть дистрибуции на территории: AveniR® Россия, AveniR® Прибалтика, AveniR® Восточная Европа, AveniR® Закавказье, AveniR® Центральная Азия.
  
- Сервисы для бизнеса выделенные в самостоятельные организации работающие на благо компании и выполняющие задачи внешних компаний: Маркетинг, Колл-центр, Финансы, Логистика, HR
  
- Полноценный НТЦ, самостоятельно покрывающий потребности компании в разработке, поддержке и трех ступенчатой модели производства.  
Школа при НТЦ проводящая курсы обучения, тренинги и семинары, связанные с теоретическим и практическим применением материалов компании
  
- Информационно-новостная служба при НТЦ как специализированное образование химической отрасли всех стран постсоветского пространства.
  
- Самостоятельное комьюнити при службе HR компании на уровнях: сотрудники, агенты, ключевые клиенты, контрактные клиенты, оптовые клиенты, партнеры.



# **БЕЗОПАСНОСТЬ AveniR®**

**© AveniR® 2017**

## **Ограничения**

Сведения, содержащиеся в настоящей брошюре, а также наши технические консультации в устной или письменной форме осуществляются самым добросовестным образом, однако считаются лишь не имеющими обязательной силы рекомендациями. Наши рекомендации не освобождают Вас от ответственности за собственную проверку актуальности предоставляемой информации, особенно той, которая относится к безопасности или содержится в технической документации, а также за установление пригодности наших продуктов и материалов для использования в Ваших целях и Ваших условиях эксплуатации. Применение наших продуктов, а также продуктов, изготовленных Вами на основе наших рекомендаций находится за пределами наших возможностей контроля и поэтому находится исключительно в сфере Вашей ответственности.

## **Авторские права**

Настоящая информация является собственностью AveniR®. Полная или частичная перепечатка данного текста в других изданиях без разрешения компании запрещена. © AveniR, 2017

Прошлое впечатляет будущее захватывает  
AveniR® Всё только начинается.



AveniR

Научно-Производственная

Компания «АВЕНИР»

8 800 100 80 47

[welcome@avenir-pro.ru](mailto:welcome@avenir-pro.ru)

© AveniR® 2017. Все права защищены