

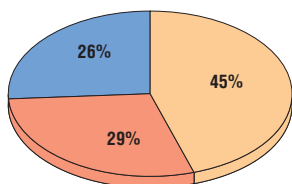
Компания «Марвел-Дистрибуция»

ИТОГИ РАБОТЫ В 2007 ГОДУ

Суммарный объем продаж вырос: на всех территориях работы компании — на 51,9%; в России — на 52,1%. При этом численность сотрудников коммерческих подразделений компании увеличилась на 27% — со 150 до 195 человек.

Структура доходов компании

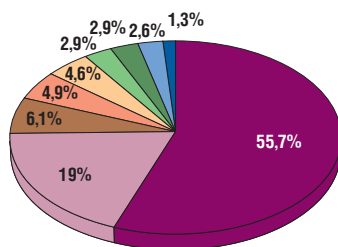
Структура распределения объемов продаж по департаментам существенно не изменилась. По-прежнему наибольший объем приходится на департамент «Комплекующие, периферийное и цифровое оборудование». Доля сетевого департамента выросла на 4%. Этот департамент стал самым быстрорастущим, его оборот по сравнению с 2006 г. вырос на 77,4%. Объемы департаментов «Комплекующие, периферий-



- Комплекующие, периферийное и цифровое оборудование
- Ноутбуки, ПК и серверы
- Сети и телекоммуникации

Доли департаментов в 2007 г.

ное и цифровое оборудование» и «Ноутбуки, ПК и серверы» возросли соответственно на 41,8 и 49,3%.



- Москва
- Санкт-Петербург
- Поволжье
- Урал
- Сибирь
- Юг России
- Северо-Запад
- Дальний Восток
- Центр России

Структура продаж по регионам в 2007 г.

Наиболее емкими технологическими направлениями являются ноутбуки, периферия (включая цифровые фотокамеры) и сетевые решения масштаба предприятия. Наивысшую

динамику продаж показали ноутбуки, цифровые камеры, ИБП, мобильные средства связи, серверы и СХД и сетевые решения масштаба предприятия.

В 2007 г. объем проектных поставок увеличился на 57% и составил 40% от оборота компании, а реселлерские («боксовые») продажи выросли на 48% и привнесли 60%.

Структура региональных продаж изменилась незначительно. Немного возросла доля Москвы, Санкт-Петербурга, Поволжья и Дальнего Востока. В десятку лучших городов по объемам продаж (не считая Москвы и Санкт-Петербурга) вошли Екатеринбург, Новосибирск, Нижний Новгород, Ростов-на-Дону, Владивосток, Пермь, Хабаровск, Самара, Краснодар, Казань.

Темпы роста

Безусловным лидером роста продаж среди вендоров является продукция компании НТС — 381%. Удачным стал год для «нишевых» сетевых вендоров: более чем в три раза (на 230,9%) возросли продажи KVM-оборудования Avocent, на 215,2% — пассивного оборудования Panduit. Очень высокую динамику роста продаж показали цифровые фотокамеры Canon — 143%, продажи оборудования Dell увеличились на 131%. Далее следуют процессоры AMD — на 114% и сетевое оборудование D-Link — на 113%. Более чем в два раза вырос объем продаж продукции IBM (109%) и почти вдвое больше (на 98%) было продано ноутбуков Sony. Продажи продукции компании APC выросли на 94% (в значительной степени — за счет почти 4-кратного увеличения продаж «тяжелых» решений APC ISX).

В группу лидеров по динамике продаж входит также компания Cisco (рост 66,1%), тем более что ее продукция имеет наибольшую долю в общем обороте «Марвел-Дистрибуции» — 17,6%. Продажи решений Avaya выросли на 53,3%. В 2007 г. компания «Марвел-Дистрибуция» получила по этому вендору самый высокий дистрибьюторский статус — Avaya Diamond.

Новые продуктовые линейки

В 2007 г. линейка комплекующих, поставляемых «Марвел», пополнилась новой продукцией: видеокарты Leadtek, Sapphire, Zotac, материнскими платами Abit и блоками питания Raptoxx. Спектр ЦФК расширился за счет компактных и зеркальных фотокамер Nikon.

Среди новых приобретений департамента «Ноутбуки, ПК и серверы» — дистрибьюторский контракт на поставку ноутбуков MicroStar (MSI).

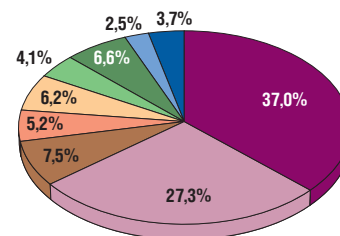
К сетевым SMB-решениям добавилось оборудование Linksys, а к оборудованию масштаба предприятия — продукция Extreme Networks и RAD Data Communications. Портфель голосовых решений пополнился продукцией AudioCodes.

Инкорпорация внешних бизнесов

В 2007 г. в состав «Марвел-Дистрибуции» вошел департамент дистрибуции средств связи Группы компаний «Марвел». В конце года за счет слияния дистрибьюторского подразделения московской компании «Аудиомания» с департаментом «Аудио/Видео» «Марвел-Дистрибуции» расширился бизнес по hi-fi- и hi-end-оборудованию.

Партнерская сеть

Партнерская сеть компании «Марвел» в 2007 г. увеличилась до 2160 компаний (в 2006 г. — 2062) из 130 городов России (в 2006-м — 122 города).



- Москва
- Санкт-Петербург
- Поволжье
- Урал
- Сибирь
- Юг России
- Северо-Запад
- Дальний Восток
- Центр России

Региональная структура дилерской сети в 2007 г.

К стабильным партнерам «Марвел», чей оборот составил 89% от общего объема продаж, добавились 145 новых компаний (из них 51 — региональная), на которые пришлось 11%.

Маркетинговая активность

В 2007 г. компания «Марвел-Дистрибуция» провела 77 маркетинговых программ по продукции 26 вендоров. Для победителей программ было организовано 5 зарубежных поездок: в Египет (февраль), Сингапур (февраль), Лондон (сентябрь), Бали (октябрь), Вьетнам (ноябрь).

В апреле 2007 г. прошла 10-я юбилейная дилерская академия «Марвел» в Японии. Очередная, 4-я футбольная академия «Марвел» была проведена в Турции.