

Исх. № И/ТД/04**от 29.01.2026 г.****Общество с ограниченной ответственностью «ТОРГОВЫЙ ДОМ АБ»****ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА****к годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2025 год****1. Общие сведения об обществе**

Основной вид деятельности (ОКВЭД 46.69.5): оптовая торговля производственным электротехническим оборудованием, машинами, аппаратурой и материалами.

Год создания: 2025.

Численность персонала на 31.12.2025: 4 сотрудника (среднесписочная численность за год — 2 человека).

2. Финансовые результаты деятельности за 2025 год

По итогам первого года работы Общество достигло положительных финансовых результатов:

Выручка от основной деятельности: 70 432 тыс. рублей.

Чистая прибыль: 47 тыс. рублей.

Финансовая устойчивость: на отчетную дату у Общества отсутствуют обязательства по кредитам и займам.

3. Стратегические цели и планы развития на 2026 год

Основная стратегическая цель — увеличение объема выручки до 250 млн рублей за счет комплексного развития всех направлений бизнеса.

3.1. Расширение рыночного присутствия и сегментации

B2B-сегмент: Активная работа со строительными компаниями, предприятиями телекоммуникационного и производственного секторов, логистическими операторами, сельскохозяйственными предприятиями, а также субъектами малого и среднего бизнеса.

B2G-сегмент: Участие в государственных и муниципальных закупках для учреждений здравоохранения, образования, МЧС, администраций и военных частей.

3.2. Развитие продуктового портфеля и сервиса

Дифференциация ассортимента: Расширение линейки дизельных генераторных установок (ДГУ) с вариацией по мощности, ценовой категории (эконом, средний, премиум) и типу охлаждения.

Сервисная модель как конкурентное преимущество: Формирование пакетных предложений «оборудование + сервис»:

Гарантия сроком от 2-3 лет.

Постгарантийное обслуживание.

Полный комплекс инжиниринговых услуг: проектирование, монтаж, шеф-монтаж, пусконаладка.

Продажа сопутствующего оборудования: АВР, топливные баки, кожухи, системы шумоподавления и мониторинга.

3.3. Совершенствование маркетинга и привлечение клиентов

Запуск нового корпоративного сайта с профессиональным дизайном, функцией подбора оборудования, SEO-оптимизацией, портфолио объектов и полезным контентом.

Целевая реклама: Контекстная и таргетированная реклама (Яндекс.Директ, Google Ads, соцсети VK, Telegram), присутствие на B2B-площадках (Avito, Профи.ру) и тендерных площадках.

Прямые продажи и нетворкинг: Участие в отраслевых выставках, работа с партнерами, активные прямые коммуникации.

Позиционирование как эксперта: Проведение вебинаров, публикация кейсов и отзывов, активность в профессиональных сообществах.

3.4. Оптимизация процесса продаж

Повышение квалификации менеджеров до уровня инженеров-консультантов.

Внедрение и отладка сквозной воронки продаж от лида до постпродажного обслуживания.

Эффективное использование CRM-системы (Битрикс24) для управления клиентской базой и анализа сделок.

Разработка методик работы с возражениями и акцент на экономической эффективности (ТСО) решений для клиента.

3.5. Дополнительные направления роста

Изучение возможности развития региональной сети через дилеров или филиалы.

Системная подготовка к участию в государственных тендерах.

Внедрение программ лояльности и пакетных предложений.

Постоянный мониторинг эффективности каналов продаж и адаптация стратегии.

3.6. Внедрение системы ключевых показателей эффективности (KPI)

Для контроля достижения целей будут отслеживаться:

Количество и стоимость лида (CPL).

Конверсия на всех этапах воронки.

Средний чек и прибыльность сделки.

Пожизненная ценность клиента (LTV).

Генеральный директор
ООО «ТОРГОВЫЙ ДОМ АБ»

Карасев М.С.

«29» января 2026г.

