



Новости

Главная Инвесторам **Новости**



< Назад к списку

Апрель
10/2025

Операционные результаты за I квартал 2025 года

Отгрузки за I квартал

- Общие отгрузки Novabev Group приблизились к 3,2 млн декалитров.
- Отгрузки собственной продукции составили 2,4 млн декалитров. Наибольшая позитивная динамика отмечена среди брендов из премиальной части портфеля, включая водки и джин.
- Отгрузки импортных партнерских брендов превысили 760 тыс. декалитров.

Ключевые показатели и события

- Отгрузки общие и брендов собственного производства снизились на 4,65% и 4,9% соответственно. Снижение произошло в основном за счет низкодоходных марок эконом-сегмента и региональных брендов.
- Несмотря на это компания продолжает удерживать лидирующую долю в объемообразующих каналах федеральных и локальных ключевых клиентов.
- Водочные марки из премиального сегмента растут двузначными темпами: «Белая Сова» (+24%), Orthodox (+23%) и PARKA (+34%).
- Наращивает объемы абсолютный лидер российского рынка в сегменте low-премиум — водка «Архангельская» (+4%).
- Среди неводочных брендов наибольшая позитивная динамика у джина Green Baboon (+22%).
- Состоялся запуск собственного вермута — Vermouth Tête de Cheval Blanc.
- Отгрузки партнерских брендов снизились на 4%, при этом существенный рост демонстрируют линейки ромов Barceló (+67,5%) и коньяков «Ной» (+21%).
- Соглашение об эксклюзивной дистрибуции с производителем всемирно известных армянских коньяков «Ной» продлено на 10 лет.
- Компания отметила десятилетие партнерства с Torres Brandy, за время сотрудничества продажи бренди выросли в России в пять раз.
- Для популяризации винного портфолио Novabev Group собрала более 500 человек — представителей ключевых клиентов, HoReCa, B2B-сегмента, профессиональных сомелье и винных энтузиастов — на своем первом винном салоне, который посетили более десятка поставщиков из стран Старого и Нового Света.
- «ВинЛаб»: количество торговых точек превысило 2 100, объем продаж +19,4%.

Результаты «ВинЛаб»

- Объем продаж по сравнению с аналогичным периодом 2024-го увеличился на 19,4%.
- Этот показатель обеспечивается ростом трафика и среднего чека, составивших по +9%.
- Количество торговых точек за квартал возросло на 62 до 2 103 магазинов.
- Число клиентов, участвующих в системе лояльности WINCLUB, достигло 8,6 млн человек.

Несмотря на вызовы, бизнес продолжает стабильно развиваться, удерживаются позиции в дистрибуции и растет собственный ретейл. Лояльность потребителей остается высокой благодаря новинкам ассортимента, активностям по фокусным собственным брендам и популярным партнерским маркам. Компания адаптируется к изменениям на рынке и продолжит радовать ценителей крепкого алкоголя и вин продукцией неизменно высокого качества.



Предыдущая

Вернуться
к списку

Следующая

