Основни претпоставки за 2011 година

Во 2011 година се очекува натамошна стагнација на винскиот пазар во регионот со релативно ниска винска култура како и натамошно зголемување на конкуренцијата од домашни и интернационални производувачи. Иако со релативно мал процент на учество во вкупната продажба пазарните истражувања наведуваат на пораст на продажбата на вино во алтернативни, неконвенционални пакувања.

Тиквеш на пазарот ќе се издвои од конкуренцијата натпреварувајќи се пред се со квалитет и додадена вредност а не исклучиво со цена како останатите компании.

Целта за 2011 година ќе биде враќање на нивото на продажба од 2008-ма година, преку засилени напори во регионот со фокусиран напор за подигање на сегментот на класик вината. Фокусот на продажно-промотивните активности ќе биде кон традиционалните пазари во регионот, но сепак активно ќе се бараат и можности за продажни екстензии на нови пазари. Реорганизацијата во комерцијалното работење во насока на остварување на таргетите и поголема ефикасност во продажбата и наплатата ќе биде од особено значење.

Во однос на финансиското работење, стабилизирањето на паричните текови ќе биде императивна и примарна цел. Дополнително, ќе се активираат финансиски инструменти и мерки за подобрување на наплатата и ликвидноста во 2011 година. Подобреното планирање и зголемената ефикасност на процесите во делот на производството исто така ќе влијае кон остварување на зацртаните финансиски цели.