

Стимулирование сбыта

- Для стимулирования ритмичной подачи и регулирования периодичности заявок, необходимой для оптимальной организации работы склада, а также для поощрения укрупнения заявок, общепринятым является предоставление скидок в зависимости от предварительности заявок. Этот фактор заставляет заказчика рассчитывать свои потребности вперед и одновременно укрупнять заявки, чтобы больше выиграть. Для регионального же склада это - твердые заявки, позволяющие заранее и укрупнить, и разместить свои заказы, и получить тоже большую скидку, не увеличивая объема средств, в запасах на складе.

Шкала скидков

Типы заказчиков	Скидка с розничных цен	Экономия клиента в % от нетто-цен	Скидка с розничных цен	Экономия клиента в % от нетто-цен
	Группа скидок 1		Группа скидок 2	
Ремонтным фирмам по срочным заявкам	10%	11,1	5%	5,2
Дилерам по срочным заявкам	15%	17,6	10%	11,1
Ремонтным фирмам по обычным заявкам	20%	25,0	15%	17,6
Дилерам по обычным заявкам	25%	33,3	20%	25,0
Ремонтным фирмам по месячным заявкам	25%	33,3	20%	25,0
Дилерам по месячным заявкам	30%	42,9	25%	33,3

- Важным организующим рынок моментом является *выделение при помощи скидок заказчиков из числа ремонтных фирм в отдельную категорию.*
- За рубежом это общепринято и не вызывает сомнений.
- Ремонтников это устраивает, т. к. запасов они держать не хотят, а с клиентов все равно получают достаточно за счет стоимости работы и некоторого увеличения цен на запчасти.
- Главной же целью такой субординации является защита интересов дилеров.
- Ремонтные фирмы могут купить запчасти либо у дилеров, либо у регионального склада.
- Региональный склад не предоставляет им скидку выше, чем своим дилерам, а на единичные количества вообще не дает скидок. Дилер может продать ремонтникам запчасти либо с той же шкалой скидок, что и региональный склад, если заказ крупный, либо по розничным ценам, без скидок.

- Такой политикой цен региональный склад не дает повода мелким ремонтным фирмам, минуя местного дилера, обращаться на склад с мелкими заказами, тем самым способствуя заработку и укрупнению заказов дилеров.
- Крупные ремонтные фирмы иногда покупают у регионального склада партии запчастей, если набирается достаточный объем, чтобы получить максимальную скидку и добиться рассрочки, которую дилеры обычно не представляют.
- Региональный склад или крупный дилер никогда не продаст отдельному частному покупателю детали по ценам ниже розничных, чтобы не подводить субдилера, который работает в данном районе.

- В целях стимулирования сбыта применяют, кроме шкалы скидок, рассрочку платежа, тщательно просчитав влияние рассрочки на выручку, сравнив потери за каждый день просрочки с банковскими ставками за кредит.
- Например, в преЙскуранте и коммерческих предложениях делается оговорка: цены установлены для расчетов предоплатой через банк. Затем приводится перечень льгот, при помощи которых обычно стимулируют предварительное поступление заказов и ускорение платежей.

- При несрочном заказе за неделю -- дополнительная скидка 1%.
- При заказе за 2 недели - дополнительная скидка 2%.
- При заказе за 4 недели на сумму более «Х»- дополнительная скидка 3%.

- Предварительные заявки, пусть даже за неделю, помогут увеличить сбыт за счет того, что можно за период поставки от регионального склада получить то, чего у вас нет, и объем продаж будет больше.
- Если фора будет в месяц, детали можно успеть получить с завода.

Для ускорения поступления платежей применяют следующие меры

- При оплате наличными в кассу - скидка 1%. Это скидка за расчет не по кредитной карточке или перечислением, а наличными, т. к. поступление платежа ускоряется на 2-3 дня - не нужно ждать его поступления через банк.
- При рассрочке - надбавка 1% за каждый день. Максимальный период рассрочки - 7 дней. При задержке платежа - пени 1.5% в день.
- При ускорении платежа по сравнению с предоставленной рассрочкой - премия 1% за каждый день опережения.

Для стимулирования сбыта, помимо гибкой системы цен, применяют платежи по открытому счету и бонусы

- Платежи по открытому счету применяют региональные склады и дилеры почти всегда. Этот способ означает, что дилер может получать запчасти и счета за них хоть каждый день, а оплачивает их раз в месяц. За рубежом это способ сократить банковские расходы. Там многие банки взимают свои сборы за отдельные услуги, а не ежеквартально. За каждый платежный документ (т. е. за количество проводок, а не за сумму платежа) взимается определенная небольшая сумма (не процент!). Тем самым банки побуждают клиентов сокращать количество платежей, чтобы было удобнее распределять загрузку персонала, компьютеров и т. д. Клиентам это тоже удобно - меньше расходов. У нас этот способ пока может рассматриваться только как рассрочка и применяться, возможно, только для постоянных клиентов с мелкими многочисленными заказами.

Бонусы

- это премия клиенту за большой объем закупок в течение квартала, полугодия или года.
- Она выражена в дополнительной небольшой скидке на все прошедшие платежи и учитывается в очередных платежах. Например:
 - При увеличении закупок на 10% по сравнению с предыдущим кварталом или годом - бонус 3%.
 - При закупке в квартал на сумму более «Х» - бонус 2%.
- Региональные дистрибьюторы устраивают соревнование между дилерами и выплачивают бонусы тем, у кого процент прироста объема закупок запасных частей за год окажется выше.

Накопительная скидка

- значит, что после выкупа в течение части года запасных частей на установленную сумму с обычной скидкой на последующие заказы до конца года заказчик будет получать повышенную скидку.
Установленных сумм и повышенных скидок может быть несколько -месячная, квартальная, полугодовая.

Обратные закупки

- возврат дилерами нереализованных запасных частей
- Региональные склады принимают такой возврат, если детали морально не устарели и не утратили качества.
- Зачет ведется по тем ценам, по которым они были куплены с вычетом специальной скидки - около 10%. Транспорт - за счет дилеров.

- Бонусы, возврат и некоторые скидки стараются оплачивать не деньгами, а поставками запчастей. При возврате можно применять договоры купли-продажи и мены.