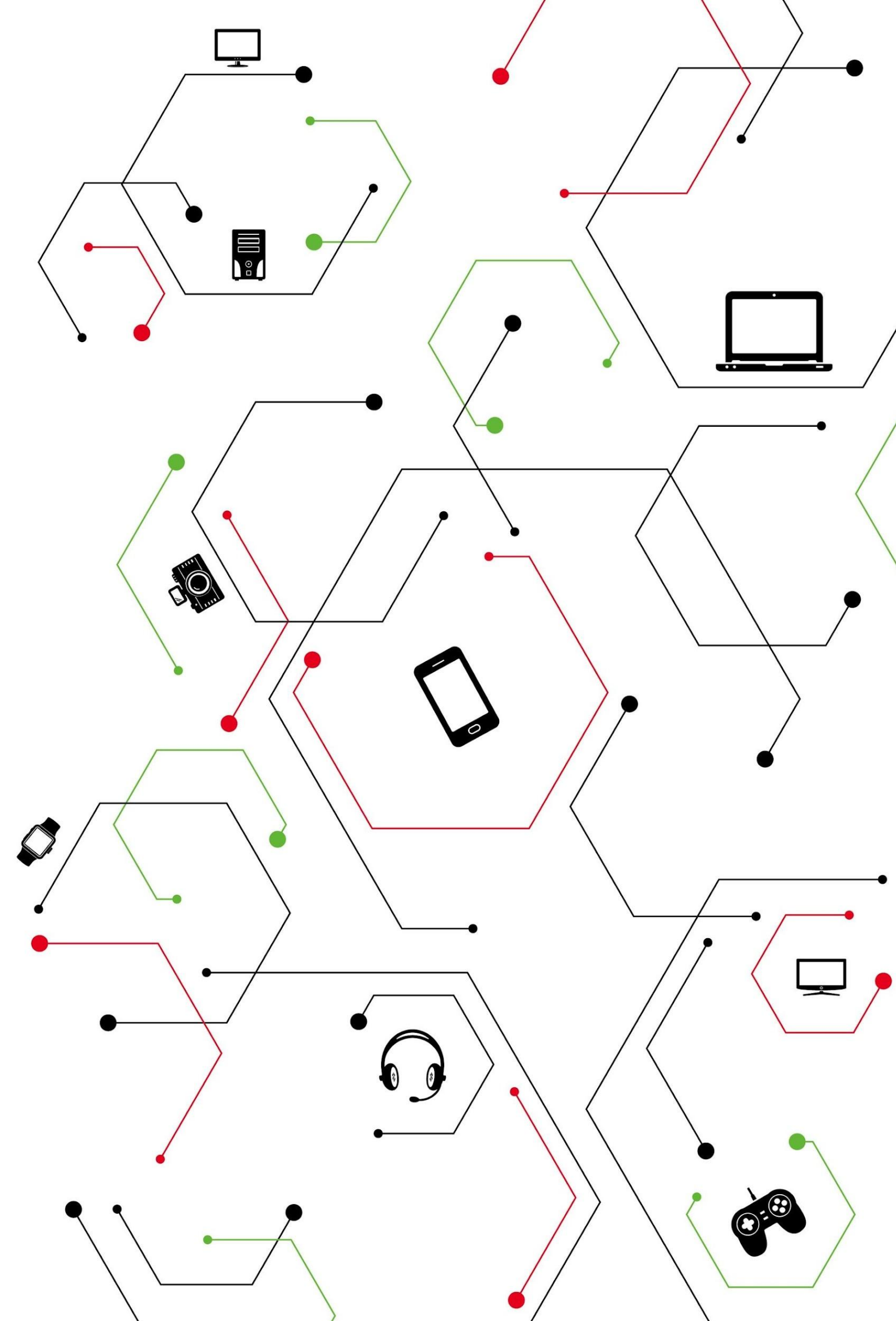


ЭЛЬДОРАДО.RU

Корпоративные продажи

Вэбинар



B2B



Коммерческие организации.
Юридические лица, которые
приобретают товар для нужд
бизнеса.

B2G



**Государственные компании, бюджетные
организации,**
которые приобретают товары для своего
собственного использования.

- До **100 000** руб. в рамках одного кассового дня*

НАЛИЧНЫЙ РАСЧЕТ



- Сумма не ограничена

ПЕРЕЧИСЛЕНИЕ СО СЧЕТА НА СЧЕТ



- Сумма не ограничена

ОПЛАТА ПЛАСТИКОВОЙ КАРТОЙ, ОФОРМЛЕННОЙ НА ОРГАНИЗАЦИЮ **



- При превышении суммы оплаты наличными на 1 руб. штрафные санкции от 40 000 до 50 000 руб. на обе стороны сделки. Для ответственного работника (должностного лица) — от 4000 до 5000 рублей.

** Вместо Фамилии и Имени, на карте указано наименование Организации

Комплект документов для покупателя:

при оплате за наличный расчет:

- ✓ Кассовый чек (товарный чек по требованию);
- ✓ Квитанцию к приходному кассовому ордеру;
- ✓ Универсальный передаточный документ
- ✓ Акт выполненных работ (при продаже услуг)

при оплате по безналичному расчету:

- ✓ Универсальный передаточный документ
- ✓ Акт выполненных работ (при продаже услуг)

Комплект документов для продавца:

- ✓ 2-й экземпляр отгрузочных документов
- ✓ Ген. Директор: паспорт + печать/выписка из ЕГРЮЛ + Копия устава/копия приказа о назначении;
- ✓ Представитель: паспорт + доверенность;
- ✓ ИП : паспорт + копия Свидетельства о постановке на учет + печать (в случае отсутствия печати, справку о том, что ИП работает без нее);



*копия приказа о назначении на должность или копия выписки из устава

Договор купли-продажи (поставки) заключается в письменной форме

- по требованию клиента.
- при наличии специальных условий (отсрочка платежа и т.д.)

В целях экономии времени **договоры можно не оформлять.**

Согласно Политике Компании, мы работаем только по нашей форме договора.

Исключение – существенная сумма сделки (от 1 млн. рублей).

Любые изменения в шаблоне договора (условия оплаты, бесплатная доставка, специальные условия поставки и т.д.) согласовываются и вносятся **СТРОГО менеджерами Корпоративного отдела!!!**

Отсрочка платежа представляет собой действие, при котором оплата товара производится через оговоренный срок, после его отгрузки покупателю. Т.е. сначала клиент забирает товар, а потом оплачивает его.

Виды отсрочки:

- **Полная** (100% суммы вносится после отгрузки товара)
- **Частичная** (оговоренная часть, к примеру 30% вносится сразу, остальные 70%, через 10 дней после отгрузки товара).

Кому предоставляем?

- ✓ Бюджетным организациям до 10 дней, при сумме покупки до 500 000 руб., до 30 дней, при сумме покупок более 500 000 руб.
- ✓ Коммерческим компаниям из списка ТОП 300 до 30 дней

Договор подписывается в ЦО в течение 10 рабочих дней. **Для запуска процедуры согласования договора с отсрочкой, необходимо подобрать с клиентом товар и отправить заявку по форме на «Корпоративные продажи» kp@eldorado.ru или территориальному менеджеру. В Заявке должна быть следующая информация:**

- Заполненная клиентом и заверенная печатью и подписью карточка контрагента.
- Данные по товару в формате, принятом в Компании
- Условия отсрочки (100% отсрочка, 30/70 и т.д.)
- Количество дней отсрочки.
- Дату договора (по умолчанию ставим текущую) и дату окончания срока действия договора. Подписывать договоры «задним числом» нельзя.



Èàðòî÷-èà
êïòðàããáíòà

После подписания договора в ЦО, оригинал отправляется почтой на адрес клиента, либо магазина (по запросу). Только после возврата в ЦО подписанного, со стороны клиента, оригинала договора, разрешается отгрузка товара.



Цены для Юридических лиц : акции и гарантия лучшей цены



Широкий ассортимент бытовой техники и электроники



Подарочные карты и электронные подарочные сертификаты. (временно через ЦО)



Доставка.



Готовые решения для бизнеса



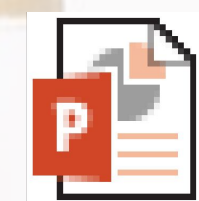
Участие в аукционах и тендерах

ЦЕНЫ ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

✓ **80%** федеральных акций доступны для Корпоративных клиентов:

- комплекты
- распродажи

✓ Акция **«Гарантия лучшей цены!»**



Ôĩđìàò çàÿâêè

✓ Если покупка не подходит под участие в ФА, специальные цены согласовывает менеджер КО

* Скидка предоставляется, только при условии получения прибыли Компанией в случае снижения цены!



ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ

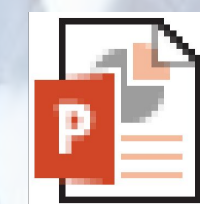
- ✓ Стандартный ассортимент компании, **включая БСТ**
- ✓ Специальный ассортимент для B2B
- ✓ Возможность **закупки товара** под клиента (из пункта 1, при наличии у поставщика)

ДОСТАВКА

✓ **Транспортировка силами клиентской доставки**

✓ **Экспресс-доставка**

- срочная от 1 дня
- не срочная 7-10 дней



Èíñòđóêöèÿ ïï
ıâëâíèρ ñ÷âòà ñ äï

Номенклатура доставки выписывается в счет.
Порядок оформления такой же, как для розничных покупателей.

ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА



✓ Товар, включая специальный ассортимент

✓ Аксессуары

✓ Услуги

- Настройка ТВ и ПК в магазине
- ТВ и ПК включая Электронное ПО – наличный расчет, банковская карта ЮЛ
- ХТ выезд через кросс-док (счет на товар-км, счет на услуги- СТС пк)

-ХП полис и Страховка- ЗАПРЕЩЕНО!

АУКЦИОНЫ И ТЕНДЕРЫ

- ✓ Аукцион на понижение на электронных площадках
- ✓ Запрос котировок (цен)
- ✓ Внутренний аукцион

ПОДАРОЧНЫЕ КАРТЫ

ЭЛЬДОРАДО

подарочный
сертификат

- ✓ Номинал до 5000 (временно)
- ✓ При обращении клиента в КМ, письмо на почту ЦО, Корпоративный отдел, ПК/ЭПС <co-DepCorpClients-EPK@eldorado.ru> с указанием данных клиента (ФИО, наименование организации, контакты), сумма покупки, кол-во и номинал ПК.

Преимущества Подарочных карт «Эльдорадо»

- ✓ Возможность изготовления карты с логотипом заказчика
- ✓ Гибкий номинал от 100 рублей
- ✓ Возможность приобрести товар в любом магазине Компании
- ✓ Возможность суммирования до 30 карт в одном чеке
- ✓ Срок действия карты -2года

(Сделка более 100 000 передается в ЦО, согласовывается проведение через магазин с Ксенией Трофимовой)

Действия для магазина при поступления заказов от клиента:

- ✓ Выставить счет
- ✓ Подготовить карты
- ✓ Заполнить шаблон договора и приложений
- ✓ Направить шаблон на проверку Ксении Трофимовой/Дарье Волковой
- ✓ Получить оплату
- ✓ **Запросить на «безналичных расчетах» АВАНСОВУЮ счет\фактуру**
- ✓ Отгрузить счет в трэйде
- ✓ Пригласить клиента для подписания документов (Печать и подпись обязательны с обеих сторон)
- ✓ Направить подписанный скан договора и приложений на АКТИВАЦИЮ Ксении Трофимовой/Дарье Волковой

Важно!!! Выручка от продажи ПК учитывается в выполнение плана ТОЛЬКО после Реализации номинала на покупку товара. Задача Директора, сделать так, Чтобы каждая ПК была реализована в магазине получения.

- ✓ Доставка выписывается в счет и оформляется также, как ФЛ
- ✓ Резерв товара на УДС- автоматический процесс, также, как для ФЛ
- ✓ Для отправки товара с УДС- необходимо отгрузить счет в системе
- ✓ Если счет просрочен, товар с УДС, оплату проставлять нельзя, только перевыставление счета.
- ✓ Возврат/обмен через Sap портал

ИНСТРУКЦИИ Pub/Obmen/Drp/Корпоративные продажи





Средний чек



Количество штук в чеке



KPI Оборот Магази́на



Зарплата сотрудников

ГИПОТЕЗА

Выручка = кол-во счетов * средний чек
Кол-во счетов = кол-во дебиторов * долю повторных покупок



Выполнение плана по выручке
Корпоративных продаж



Конверсия счетов



Внесение Контактных данных

- Кто такие корпоративные клиенты?
- Способы оплаты
- К кому обратиться в случае нестандартного запроса? (скидка, большое кол-во товара, договор и т.д.)
- Выставить счет с локального склада и НДС, оформить доставку, внести верные контакты клиента.
- Что сделать, чтобы товар приехал в КМ с НДС?
- Что сделать, чтобы получить отчисления? (выставить счет под своим логином, если счет просрочен- перевыставить!)

Проверяемый	Оценка
1. ДМ, ЗДМ, знают план/выполнение	
2. ДМ/ЗДМ знают плановый показатель Конверсии и факт своего КМ	
3. ДМ, ЗДМ, 1 ССЯ, 1 продавец знают, к кому необходимо обратиться, при возникновении вопросов при работе с ЮЛ	
4. Сотрудники КМ (2 продавца, 1 СЯ) знают какие отчисления он получает за КП и при каких условиях это происходит	
5. Сотрудники КМ (2 продавца, 1 СЯ) знают правильный ответ на вопрос «Можешь ли ты выписать на себя продажу в 100 ТВ на 5 000 000 руб.?»	
6. В системе отсутствуют некорректные контактные данные клиентов за последний месяц	
7. ДМ, ЗДМ, 1 ССЯ, 1 продавец умеют выставлять счет на товар, при отсутствии его на основном складе	
8. ДМ, ЗДМ, знают алгоритм действий для получения товара с УДС	
9. Сотрудники КМ (ДМ/ЗДМ) знают выгоды, которые мы предлагаем для Корпоративных клиентов	
10. Сотрудники КМ (2 продавца, 1 СЯ) знают какими способами ЮЛ может оплатить товар	
Итого баллов	0
Итого оценка	0%

**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ**