

## История первая



Ральф Рингер  
и Неретина Наталья,  
ник на сайте - Адгезия.

Автор: Неретина  
Наталья  
2018 г.

## Проблема:

- Категорическое нежелание работать с СП.

## Озвученные причины:

- Недовольство и претензии от розничных магазинов,
- Демпинг розничных цен.

## О поставщике:

RALF RINGER — обувь российского производства с немецким характером. На фабриках в Москве, Владимире и Зарайске установлено современное оборудование из Германии и Италии. Ежегодно в продажу поступает 1,8 млн. пар.

Первая пара ботинок сошла с конвейера в 1996 году. С тех пор, благодаря неизменному контролю качества, развитию и расширению компании, объемы продукции увеличились в 48 раз. RALF RINGER — самый титулованный бренд обувного рынка в России: лауреат Национальной премии «Золотое веретено» (2014 г.), трижды лауреат программы BEST RUSSIAN BRANDS (2006, 2007, 2008 гг.). Туфли прошли самую строгую проверку — участниками 100-часового танцевального супермарафона. Результат был зафиксирован в книге рекордов Гиннесса.

С появлением официального интернет-магазина выбрать и купить недорогую модную обувь можно за пару минут, не выходя из дома. К услугам любителей традиционного шопинга сеть<sup>2</sup> больших обувных магазинов в Москве и еще 70 городах, а также в Беларуси, Киргизии и Казахстане.

Количество розничных магазинов в Самаре: 2.

## История заключения соглашения о сотрудничестве.

Моя любовь с этой маркой начиналась мучительно больно.

Больно от того, что мои первые переговоры с Ральфом прошли неудачно, и была я послана в известные места). Больно от того, что на сайте конкурентов закупка шла полным ходом, а я металась в поисках поставщика - проводника для проникновения в штаб-квартиру Ральфа. Больно от того, что я каждую минуту теряла свой доход...и еще раз доход...и много раз доход. Я понимала, что если я не доберусь до Ральфа, то до него обязательно доберется другой организатор с нашего сайта. Я не могла этого допустить...

Для вторых переговоров мне нужны были более весомые аргументы. Какие объемы мы можем выкупать? Как часто будут у нас заказы? Пересмотрела горы сайтов, и, о чудо!, нашла мелкооптовый интернет-магазин «Гаврики». Позвонила руководителю и предложила сделку: они выступают нашим проводником, а за эту услугу берут комиссию +10% от суммы. Директор "выпал в осадок" от моего предложения и сказал, что ему нужно подумать, ибо раньше такие предложения не поступали. Думал он не долго и я наконец получила прайс Ральфа.

Я открыла закупку, не закладывая +10% (т.к. на сайте конкурентов цена была чисто оптовая). На самом деле, я думала так: мы соберем выкуп и я покажу Ральфу чего мы стоим, и они с радостью будут с нами сотрудничать (...оптимист блин))) Ну а если нет, у меня был второй вариант- это «Гаврики».

Мои ожидания оправдались и этот выкуп сразу собрался почти на 500 000 руб. Настал X-час и я опять звоню руководителю подразделения в Ральфе. Сообщаю, что мы готовы сейчас предоставить заказ на 500 000 руб. с полной предоплатой и далее стабильно делать хорошие заказы. Но меня опять послали туда, где я была в первый раз...)

Далее к переговорам подключилась команда руководителей нашего сайта, но компромисс не был найден, руководство компании поставщика категорически отказывалось сотрудничать с Совместными Покупками. В отгрузке нам отказали.

Тогда нам на помощь пришел мой план Б - это «Гаврики». 10% комиссии «Гаврикам» правда пришлось погасить за счет оргсбора. Отказы на пол миллиона проставлять ой как не хотелось. Пусть так, но зато, счет получен, клиенты счастливы. А нас беспокоило то, что на сайте конкурентов закупка идет по оптовым ценам и они работают напрямую, не теряя прибыль на комиссии! Было принято решение показать Ральфам реальную картину происходящего - что они на данный момент и уже на протяжении определенного времени, сами того не зная, плодотворно работают с СП, обратить их внимание на суммы отгрузок и бесперебойный поток заказов сайта конкурента.

Я опять звоню руководителю Ральфа с фразой: «Частенько я вам звоню в последнее время, как родному...» (на том конце провода усмехнулись) И я рассказала, что на таком-то сайте закупка идет успешно и мы тоже можем так, а то и лучше. Мне ответили «разберемся». Так у меня появился повод звонить раз в неделю и узнавать как идет расследование.....

В один из таких звонков мне ответили, что они пока думают, что делать с нашим конкурентом и с нами. Я была рада безумно, т.к. это сомнение шаг в нашу сторону. Я предложила им все-таки попробовать начать сотрудничество с нами, и если с нашей стороны будет хоть один прокол, то мы сразу прекращаем работу. Сопровождение по поводу нас длилось неделю, долгую предолгую неделю. И ура!!! Мне прислали прайс от менеджера Ральфа!!! Правда с условием +10% к опту на новую коллекцию, и +15% на распродажу (сайту конкуренту были выставлены такие-же условия и цены у нас сравнялись). Так мы и начали плодотворно работать. Со временем, посмотрев наши отгрузки, поставщиком было принято решение, на распродажу сделать наценку тоже +10% вместо 15. Итого мы плодотворно и взаимовыгодно сотрудничаем уже почти год с ноября 2017 г.

## Выводы:

Никогда не сдавайтесь встретив препятствие, ищите пути обхода. Будьте настойчивы и находчивы. Многие поставщики верят в свою принципиальную позицию по отношению к СП, пока не столкнутся с выбором, получать прибыль от продаж или нет. И в этом случае, зачастую, принципы остаются в прошлом. Всем производствам, дилерам, дистрибьютерам нужны продажи, а у нас прекрасная площадка для реализации товаров, а значит им нужны мы))

## Продажи декабрь 2017 – август 2018:

