

~~Цель: Увеличение объёма продаж и повышение маржинальности при работе с проектами через~~

ОБ

Порядок действий сотрудников ОБ;

1. Обратиться к региональному представителю (РП) поставщика;
2. Занести проект в ORACLE Project;
3. Разместить заказ;
4. Произвести отгрузку;
5. Преимущества, которые предоставляет статус проекта.

~~Цель: Увеличение объёма продаж и повышение маржинальности при работе с проектами через~~

ОБ

1. Обратиться к региональному представителю (РП) поставщика

Бренд		От какой суммы регистрируется проект	Порядок действий сотрудника РС	Выгода
IEK	TM IEK	Одна товарная группа - от 750 000 руб. с НДС в прайсовых ценах. Две и более товарные группы - от 1 500 000 руб. с НДС в прайсовых ценах	см. Технологию работы по проектам IEK	1) получение эксклюзивных условий по доп. скидке на вход и отмена РОЦ по проекту; 2) поддержка поставщика (встречи, образцы, техническая и информационная поддержка, проектирование и перепроектирование); 3) повышающий коэф. 1,5 для учета отгрузки по планам директоров филиалов по ТОП-6; 4) % с оборота в программе «IEK-бонус».
	TM ITK	от 500 000 руб. с НДС в прайсовых ценах		
	TM ONI	от 300 000 руб. с НДС в прайсовых ценах		
СТ		от 1 млн. руб. в закупочных ценах	см. листовку	защита проекта - скидка на вход 20%, блокировка отгрузки другим партнерам, отмена РОЦ, регистрация проекта - скидка на вход до 15%, отмена РОЦ
SE		от 750 000 руб. с НДС в прайсовых ценах	см. Технологию работы по проектам SE и APS	1) закрепление проекта за определённым партнёром; 2) направление заказчику рекомендательного письма в отношении закреплённого партнёра; 3) предоставление специальных цен, исходя из индивидуальных условий проекта; 4) направление новых проектов дистрибьютору, продемонстрировавшему опыт конструктивного и успешного взаимодействия с

Цель: Увеличение объёма продаж и повышение маржинальности при работе с проектами через ОБ

2. Занести проект в ORACLE Project:

2.1. Заполнить карточку КСП для ОБ (Приложение к регламенту);

2.2. Разместить запрос в JIRA с темой: «Создание проектов УПП и ОБ»;

□ После размещения запрос попадает на согласование к ЗДРЦП ПП;

□ После согласования заведения проекта запрос попадает в отдел НСИ;

2.3. Номер проекта в ORACLE Project присваивает сотрудник НСИ и размещает его в запросе JIRA

2.4. Сотрудник ОБ закрывает запрос в JIRA.

Цель: Увеличение объёма продаж и

повышение маржинальности при работе с

3. Разместить заказы проектами через ОБ

3.1. ЗнП ПП (прямая поставка);

3.2. ЗнП_филиал_проект

4. Произвести отгрузку;

5. Преимущества, которые предоставляет статус проекта:

5.1. Получение эксклюзивных условий: скидка на вход и отмена РОЦ;

5.2. Автоматический учет дополнительного дохода (без рассмотрения по ЭДО);

5.3. Повышающий коэф. 1,5 по выполнению планов по ТОП-6 (СТ+ ИЕК)

5.4. Дополнительная мотивация за проектные продажи по СТ

5.6. Лояльность сотрудников поставщика