Банковский кредит под гарантию производителя: уникальный способ повышения продаж розничным продавцам

Алексей Пурусов,
финансовый директор RALF RINGER

Трехстороннее взаимодействие для совместного результата

+: увеличение объема продаж, путем обеспечения клиентов кредитными средствами для покупки обуви

Промсвязьбанк

+: Привлечение дополнительных заемщиков

ДИЛЕРЫ КОМПАНИИ

+: Получение обуви без дополнительных залогов

Навстречу дилерам: поиск решения проблемы

ПРОБЛЕМА: Сезонный дефицит оборотных средств у розничных продавцов

РЕШЕНИЕ: Создание уникального банковского продукта для клиентов RALF RINGER: кредит под дополнительные обязательства Компании (выкуп залога) компании на приобретение обуви

От идеи к практике: разработка и внедрение программы

НАШИ ЦЕЛИ:

- **Увеличение количества дилеров** – кредит выдается дилерам после 2 успешно отработанных сезонов (т.е. 1 года), то мы рассчитываем привлечь новых дилеров для увеличения кол-ва регионов, где будет продаваться обувь RR

- **Увеличение заказа** – кредитные средства позволяют дилерам сделать больший заказ, а, следовательно, увеличить прибыль

Разработка программы → **Внедрение и выдача первого кредита**

6 месяцев

Первые результаты

Срок реализации проекта: август 2010 г.

Что сегодня?

- 5 дилеров получили кредиты и обувь коллекции «Осень-зима 2010»
- 18% дилеров уже обратились в компанию по возможности получения кредита
- наш прогноз – увеличение роста продаж на 30%

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

WWW.RALF.RU