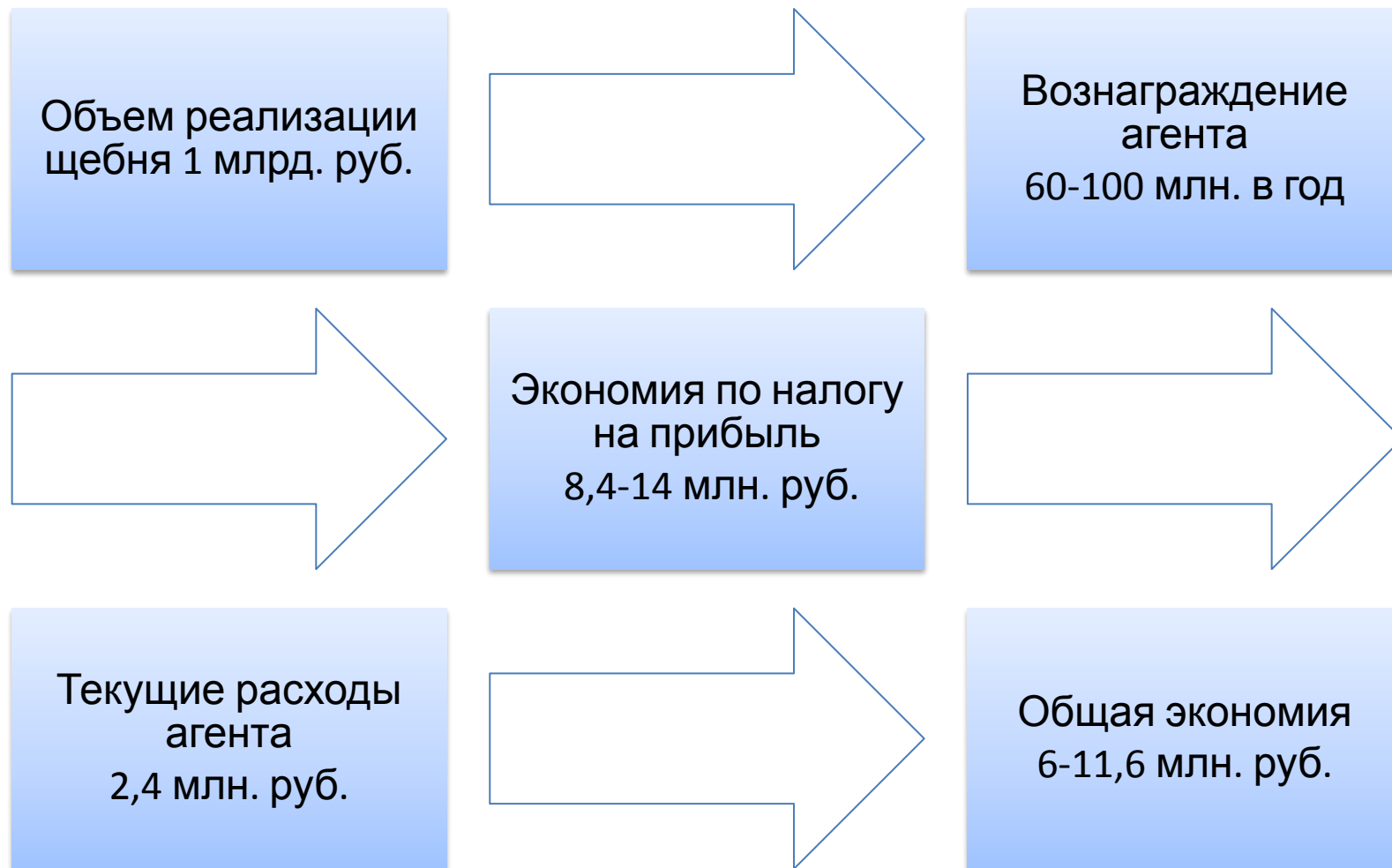


Будет ли выгода от реализации
нерудной продукции через
компанию-агента?

Выгода от внедрения агентской схемы



Риски

- Коммерческие
 - Потеря клиентов
 - Ослабление бренда «Возрождение-Неруд»
 - Невозможность участия в крупных тендерах
- Экономические
 - Снижение прибыли от реализации
 - Расходы на организацию Агента
 - Проблемы с кредитованием
- Налоговые
 - Доначисление налога на УК
 - Налоговые проверки
- Организационные
 - Усложнение структуры компании
 - Усложнение документооборота
 - Увеличение штата

Как удержать старых клиентов и привлечь новых?

1. Предоставление скидок

- В условиях жесткой конкуренции на рынке нерудных материалов клиента можно заинтересовать снижением цен. В результате при сохранении объемов реализации снизится рентабельность

2. Работа с отсрочкой платежа

- Клиенты откажутся от работы по 100% предоплате с недавно созданной торговой компанией. Для сохранения объемов реализации придется отгружать в долг

3. Повышение качества продукции

- Заинтересовать клиента можно создав конкурентное преимущество предлагаемой продукции. Например, низкая лещадность или мытый щебень. Данный вариант потребует инвестиций в модернизацию производства

К чему это приведет?

1.
Предоставление скидок



2. Работа с отсрочкой платежа



3. Ослабление бренда



Скидка 5% = снижение прибыли на 50 млн.

0 руб. безнадёжной ДЗ по 3 - 6 млн. = убыток от 15

∞

Результат

- Выгода
 - 6 – 12 млн. руб. экономия
- Потери
 - ??? млн. руб.
 - репутация
 - 15 млн. руб. безнадёжная ДЗ
 - 50 млн. руб.
 - скидки