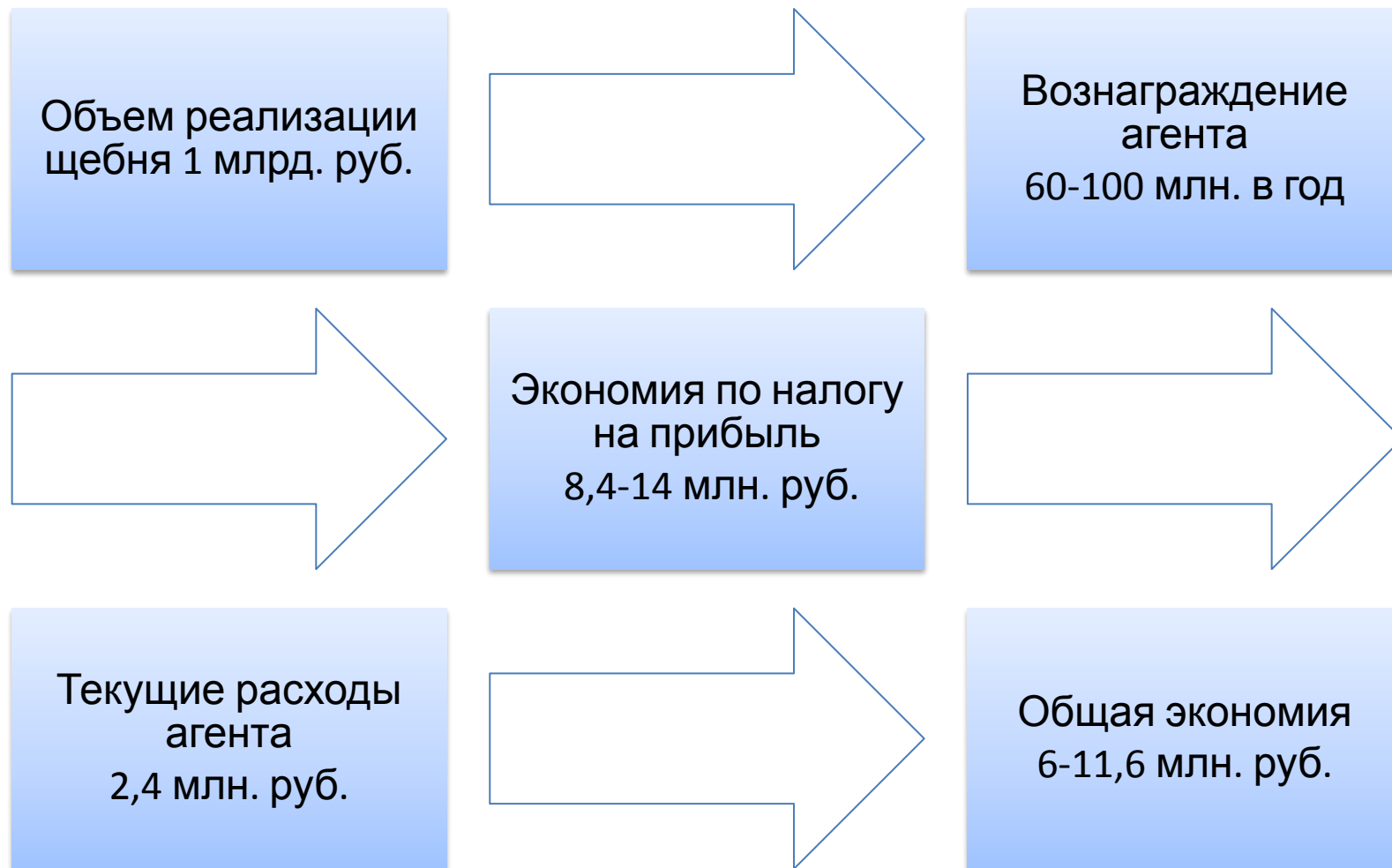


Будет ли выгода от реализации  
нерудной продукции через  
компанию-агента?

# 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. безнадежная ДЗ
  - 50 млн. руб.
  - скидки