



Выдача цен на продукцию SMB

Строганова Ирина

08-08-17



+ Процесс выдачи и контроля цен по продукции SMB

При запросе спец цен в заказчика, **сейл предлагает модели со склада или транзита**, запрашиваемый PN или близкий по характеристикам

Склад/транзит

На заказа

Сейл запрашивает **BFS** :
по ноутам **Андрей + Сергей**
по десктопам **Андрей + Антон**

Если модель **со склада нельзя** подобрать, то сейл инициирует расчет модели под заказ
Олег Селезнев

+ Процесс выдачи и контроля цен по продукции SMB

Запрос «под заказ» от сейла **Олегу** (в копию **Андрея**) должен содержать следующую информацию:

- Срок поставки
- Кол-во и конфиг
- Требуемая цена в дистрибутора
- Заказчик

Олег делает просчет

модели

Если $(GP + GTN) > 8\%$

Олег выдает ценник и отправляет **сейлу и Андрею**

Если $(GP + GTN) < 8\%$

Олег отправляет бизнес –кейс **Ирине К, Ирине С** и **Алексее** (ДТ)или **Светлане** (Ноуты)

Алексей или **Светлана** согласовывают ценник с **Ириной К**, принимают решение о компенсации маржи за счет фондов или собственной маржинальности и выдают ценник **Олегу**, **сейлу и Ирине С** с пометкой как может быть компенсирована маржа. Ценовое предложение действует до 10 числа последнего месяца

квартала.
Сейл получает подтверждение о размещении заказа и информирует **Светлану** (ноуты) или