



# 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 Алексею (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