



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
ИТ

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