Историческая справка

Сделать анализ «сальдо в режиме онлайн» с сентября по н.в.

Посмотреть заказано получено июль август сен-рь

Перенос дат готовности счетов

если по общему сальдо идет перенос, то сюда добавим тоже те даты по переносу

Счет, дата	планируемая дата готовности :	Перенос готовности	просрочили на :
3292 от 19.10.2020	05.12.2020	перенос на 22.01	на 48 дней
3356 от 23.10.2020	12.12.2020	перенос на 19.12, на 22.01	на 41 дн
3360 от 23.10.2020	10.12.2020	перенос на 22.12, на 21.01	на 39 дн
3293 от 19.10.2020	12.12.2020	перенос на 21.12, перенос на 26.01	на 41 дн
3289 от 19.10.2020	10.12.2020	перенос на 20.12, перенос на 29.01	на 39 дн
3359 от 23.10.2020	11.12.2020	перенос на 22.12, перенос на 21.01	на 40 дн
3362 от 23.10.2020	11.12.2020	перенос на 21.01	на 40 дн
3364 от 23.10.2020	12.12.2020	перенос на 22.01	на 41 дн
3380 от 23.10.2020	12.12.2020	перенос на 22.01	на 41 дн

Перенос дат готовности счетов

Как сдвиг дат готовности товара сказался на компании «БЕСТВИНД» как на дилере групп компаний «АСТЭК-МТ»:

- Ударил по имиджу компании «БЕСТВИНД»
- Снизил лояльность Клиента к БРЕНДУ KRAUSS
- Потеря Клиентов (фактически некоторые Клиенты отказались от KRAUSS и перешли на другие профильные заводы)
- Потеря заказов: предоплаты по заказам на декабрь возвращены, заказанный профиль стал складским запасом. («Бествинд» не отказался от своих обязательств перед Партнёром, все размещенные счета сохранены. Клиенту для поддержания лояльности вернули предоплаты)

Как ситуация повлияла на бренд KRAUSS в целом?

- нестабильно работает завод: поломки, увеличивающийся срок производства товара, большие сроки покраски профиля
- нежелание работать с брендом, переход на другие алюминиевые заводы

Анализ перелимита:

Основные момент повлиявшие на его образование:

- Перенос дат готовности запущенных счетов
- Увеличение сроков производства по новым заказам, что сказалось на получении новых заказов
- Недогруз товара в оговоренную дату
- Избыток товара ввиду фактической готовности просроченного товара и необходимости отгрузки со склада Продавца
- Некомплектность отгруженного товара
- Особенности сезонности
- Форс-мажорные погодные условия

Анализ недогруженного профиля в РУБ попросить Сашу проверить данные

ДАТА	ОТГРУЖЕНО В :**ЭТО отгружено из заказов на месяц? Или по прошлым месяцам?**	ЗАКАЗАНО НА	Не догрузили в РУБ:
окт.20	12 817 889,30 ₽	14 752 754,25 ₽	-1 934 864,95 ₽
ноя.20	29 668 537,10 ₽	32 526 936,86 ₽	-2 858 399,76 ₽
дек.20	**6 517 667,89 ₽**	**22 989 792,08 ₽**	**-16 472 124,19 ₽**
янв.21	25 568 096,77 ₽	11 534 954,79 ₽	14 033 141,98 ₽
фев.21	5 135 026,59 ₽	11 161 185,69 ₽	-6 026 159,10 ₽
мар.21	Ира считает	6 182 737,20 ₽	-6 182 737,20 ₽
апр.21	Ира считает	1 750 000,00 ₽	

Перегруз товара ввиду фактической готовности

Счет, дата	планируемая дата готовности :	Перенос готовности	просрочили на :	Фактическое получение, дата	Фактическое получение в руб.
3292 от 19.10.2020	05.12.2020	перенос на 22.01	на 48 дней	16.01.2021/01.02.2021	1 207 509,83 ₽
3356 от 23.10.2020	12.12.2020	перенос на 19.12, на 22.01	на 41 дн	16.янв	1 973 027,10 ₽
3360 от 23.10.2020	10.12.2020	перенос на 22.12, на 21.01	на 39 дн	01.фев	1 016 726,51 ₽
3293 от 19.10.2020	12.12.2020	перенос на 21.12, перенос на 26.01	на 41 дн	01.фев	2 456 598,39 ₽
3289 от 19.10.2020	10.12.2020	перенос на 20.12, перенос на 29.01	на 39 дн	03.фев	4 610 663,28 ₽
3359 от 23.10.2020	11.12.2020	перенос на 22.12, перенос на 21.01	на 40 дн	01.фев	669 617,76 ₽
3362 от 23.10.2020	11.12.2020	перенос на 21.01	на 40 дн	03.фев	648 212,04 ₽
3364 от 23.10.2020	12.12.2020	перенос на 22.01	на 41 дн	03.фев	754 090,29 ₽
3380 от 23.10.2020	12.12.2020	перенос на 22.01	на 41 дн	02.фев	187 288,32 ₽
					13 523 733,52 ₽

Выводы: что Бествинд себя показал максимально лояльным и поддержал партнера

Отгрузка просроченного профиля

- Задолженность перед Заводом
- Загруженность склада (отгружено фактически 5 фур товара, договоренность была о 4-х)декабрьские заказы полученные в начале февраля
- Добавление 6 фуры от 25 /02/2021(новый январский заказ) в основной перелимит. Фактически было договорено не учитывать. Здесь была нужна одна позиция. Нам отгрузили всю фуру.Мы этот заказ планировали на март.(увеличенное производство+ доставка 1 нед)Сроки были согласованы с заводом. Вынуждены взять из-за необходимости 1 позиции. Пока согласовывали долго, уже не стало ничего нужно. **Проверить заходила ли в Вертикаль и стояла ли там?**
- Отсутствие возможности оперативно отгружать и принимать товар
- Образование складского запаса- фактически повлиявшее на денежный оборот (в запасе не тот товар, который фактически необходим/ некомплектный)Невозможность добираться нужными позициями. Конвертация 1 к 5 , быстрее погашение задолженности.
- Не отгрузили оплаченную на 100% фурнитуру на 300 тр и из-за это не получили заказа на более 2 млн.

Обсуждение

Что хотим обсудить с астэком помимо просрочки?

- Высокая цена системы балконного остекления KRB 35 дороже KBO и другие системы тоже?
- Веса, необходим вес для анализа закупок, продаж. Фактически продаем товар в кг.
- Длинные сроки по предоставлению коммерческих предложений на большие проекты. Как следствие потеря крупных заказов.
- Большие сроки на производство товара в нестандартном цвете. Как следствие выбор Клиента в пользу др производителя
- Отгрузка фур, комплектных машин на конец недели. Что фактически увеличивает доставку на 1 неделю. Клиент ждет товар не 4 недели , а от 5 недель