



Коммерческая политика с 1 декабря 2021 г.

АО «Полимербыт»
13 сентября 2021 г.

Типы (статусы) клиентов и их коммерческие условия (1/2)

Требования	Дистри- бутор	Дилер	Ключевые локальные сети	Прочие локальные сети	Оптовые покупатели				
					Крупные	Средние	Мелкие	Прочие	
Наличие торговой команды	√								ЗАКАЗЫ НЕ ПРИНИМА ЮТСЯ (ПРОДАЖ А ЧЕРЕЗ РОЗНИЧН ЫЙ МАГАЗИН)
Прямая доставка оптовым и розничным клиентам	√								
Соблюдение рекомендаций по ценообразованию	√	√	√	√					
Фокус усилий на согласованной с ПБ территории продаж	√								
Поддержание плановых складских остатков	√								
Отчетность SFIS в установленном формате и с оговоренной периодичностью	√								
Объем продаж (тыс. руб. / мес. без НДС)	н/п	> 2 000	> 500	100-500	500- 2 000	300-500	100-300	50-100	< 50
Условия подтверждения / получения статуса	Каждый сектал на основании дополнительных соглашений								
Максимальная скидка в накладной (on-invoice)	25%	25%	22%	17%	20%	15%	12%	5%	
За объем закупок	5%	5%	4%	4%	5%	5%			
Ретро- бонус				5%					
За объем вторичных продаж / долю полки	5%								
За соблюдение РРЦ			2%	2%					

Разделение на 2 категории

1% = 20% полки. Механизм аналогично базовой скидке:

1. On-invoice
2. На 1 сектал на основании данных (объема закупки SKU) за предыдущий сектал

Типы (статусы) клиентов и их коммерческие условия (2/2)

Условия	Дистри- бутор	Дилер	Ключевые локальные сети	Прочие локальные сети	Оптовые покупатели			
					Крупные	Средние	Мелкие	Прочие
Отсрочка платежа	Предоставляется							
Скидка за предоплату	1%							
Целевой товарный запас (дней)	60	30	60	30	Отсрочка платежа не предоставляется			
Формула расчета	[Отсрочка] = [Перевалка] + [Логистическое плечо] + [Товарный запас] * 50% + [Особенности]							
Кредитный лимит	Без ограничений, только для проблемных клиентов							
Промо-бюджет	2% от выручки							
Условия для проведения промо	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Проверяемость (SFIS или сайт-визит) ✓ Максимальная скидка от 10% до 15% (в зависимости от объема промо) ✓ Участие покупателя не менее 50% ✓ Для промо «на ввод ассортимента» – контроль листинга по итогам акции 				???		Не предоставляется	
Доставка	Предоставляется по Московской обл.							
Условия доставки	<p>Свыше 400 тыс. руб. (без НДС) – в любой день</p> <p>Менее 400 тыс. руб. (без НДС) – только по утвержденному со стороны ПБ расписанию + при наличии других клиентов, отгружающихся в тот же день в том же районе Московской обл.</p>				Не предоставляется			

- ❑ Кредитный лимит не отменяет возможность остановки отгрузок при наличии ПДЗ
- ❑ Если вторичный клиент имеет лучшие условия в части скидок, чем возможно по КП, объемы этого клиента не включаются в базу для расчета ретро-бонусов
- ❑ Минимальный заказ – 50 тыс. руб. с НДС (для клиентов любых статусов)
- ❑ Статус «сеть» должен подтверждаться ссылкой на сайт сети и дополняться описанием полки (для «прочих локальных сетей»), т.е. общее количество SKU по категории на полке, текущая структура полки по конкурентам / подкатегориям, и др.
- ✓ Оптовая компания с собственной сетью магазинов или С&С – **это не сеть!**

Статусы: работа до 1 декабря 2021

Г.

- ❑ Отклонения от коммерческой политики должны согласовываться отдельно при согласовании реестра на сектал

- ❑ Обязательные условия для согласования отклонений:
 - ✓ Отсутствие «плохой» истории по ПДЗ
 - ✓ Если статус клиента не соответствует объемам продаж – обязательно наличие четко прописанного плана роста объемов до необходимого уровня
 - ✓ План должен предполагать рост объемов каждый сектал, а начиная с сектала декабрь-январь – соответствовать объемам продаж, установленным для соответствующего статуса
 - ✓ При невыполнении плана статус может быть понижен досрочно

- ❑ Оптовые клиенты не могут иметь статус, не соответствующий объемам продаж. Для сохранения / увеличения скидки возможен исключительно переход в дистрибьюторы

- ❑ Необходимо начать и завершить процесс измерения доли полки для «прочих локальных сетей» к моменту согласования реестра на декабрь-январь

- ❑ Все отклонения (и план роста объемов) должны быть описаны изначально при согласовании реестра на следующий сектал

Статусы: нюансы

- Порядок расчета статуса для новых клиентов и клиентов с закупками реже 1 раза в сектал:
 - ✓ Скидка на первый заказ устанавливается на уровне статуса на 1 ниже, чем для регулярных клиентов: заказ более 2 млн руб. – 20% (вместо 25%), от 500 тыс. до 2 млн руб. – 15% (вместо 20%), от 300 до 500 тыс. руб. – 12% (вместо 15%)
 - ✓ Скидка на последующие заказы в течение **текущего и следующего** секталов устанавливается на нормальном уровне
 - Дополнительно по итогам **следующего** сектала клиенту выплачивается ретро-бонус, который доводит скидку по первому заказу до нормального уровня
 - ✓ Все следующие секталы работает стандартная коммерческая политика
 - ✓ Аналогичная схема работает для клиентов, которые не закупались предыдущие 2 сектала

- Регулярные исключения из стандартной коммерческой политики:
 - ✓ При установке скидки на сектал «февраль-март», для расчета объема исторических продаж используется максимальное из 2 значений: средние продажи за декабрь-январь / средние продажи за предыдущие 12 мес. (февраль-январь)
 - Цель: (а) поощрение клиентов с более регулярными закупками и (б) исключение сезонного фактора (традиционно слабые декабрь-январь)
 - Если оба значения ниже установленного порога – клиент теряет скидку (если не применяется следующий пункт)
 - ✓ Каждый клиент получает «право на ошибку»:
 - Если по итогам предыдущего сектала / предыдущих 12 мес. клиент должен потерять скидку – РД имеет право сохранить текущую скидку своим решением, **указав это в реестре на сектал**
 - Воспользоваться правом можно 1 раз в год (1 раз в 6 секталов, начиная с сектала декабрь 2021 г. – январь 2022 г.)

- **Просьба при заполнении реестра описывать все отклонения / нюансы заранее, не дожидаясь наводящих вопросов**

Отсрочки и лимиты: нюансы

- Порядок расчета отсрочки: $[Отсрочка] = [Перевалка] + [Логистическое плечо] + [Товарный запас] * 50\% + [Особенности]$

2 дня

По направленной
ранее таблице

Примеры: экспорт, географические
особенности региона, распределенная
сеть магазинов и пр.

- Действующие клиенты с существенными отклонениями от описанной схемы (свыше 10-15%):
 - ✓ Если отсрочка ниже целевой, отсрочка может быть увеличена только с серьезным дополнительным обоснованием (т.к. это наши инвестиции в партнера – должна быть просчитана отдача, причем на постоянной основе)
 - ✓ Если отсрочка выше целевой, она остается неизменной, за исключением случаев, описанных ниже
- Клиенты со слабой финансовой дисциплиной могут получить снижение отсрочки по следующей схеме:

	Клиенты с нормальной отсрочкой	Клиенты с завышенной отсрочкой
Первое нарушение	Снижение отсрочки до нижней границы (целевая -15%)	Снижение отсрочки до верхней границы (целевая +15%)
Второе нарушение	Кредитный лимит	Снижение отсрочки до нижней границы (целевая -15%) + Кредитный лимит
Третье нарушение	Предоплата	Предоплата

- Схема расчета кредитного лимита: $[Лимит] = [Средние продажи в мес. за предыдущие 12 мес.] / 30 * [Целевая отсрочка] + [Товарный запас] * 50\% + [Особенности]$
- **ФД / ФК (Николаева Вероника) будут предупреждать о вероятности наступления «нарушения» за неделю при еженедельной рассылке статуса по ПДЗ (т.е. в пятницу – о наступлении нарушения в следующую пятницу)**

Прочие административные вопросы

- Типовой договор:
 - ✓ Предпочтительно подписание типового договора ПБ и ДС к нему
 - ✓ ДС к типовому договору должно подписываться каждый сектал, даже если у клиента не было изменений по коммерческим условиям или клиент не подписывается на конкретные планы
 - ✓ Скидки и отсрочки (основные коммерческие условия) прописываются в ДС на сектал, желательно не менять в типовой форме договора

- Сторонние договоры:
 - ✓ Общее правило: договоры подписываются на случай ухудшения отношений
 - ✓ Содержание договора должно соответствовать реальным отношениям и процедурам
 - ✓ Штрафы в договоре (как для ПБ, так и для покупателя) не должны быть запретительно высокими, но должны мотивировать каждую сторону работать добросовестно
 - ✓ Пример: недавний договор с Победой

- **Вопросы?**