

Утверждено  
Егурнова Е.А.



# ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА ПО БРЕНДАМ УАЗ И ЗМЗ

## АСС ИП ЕГУРНОВА Е.А.

### Содержание :

1. Термины и сокращения (Глоссарий)
2. Область применения и срок действия коммерческой политики.
3. Стратегия компании, цели и задачи коммерческой политики.
4. Категории клиентов и их критерии.
5. Политика продаж разным категориям клиентов.
6. Политика в области качества.
7. Механизм планирования продаж.
8. Кредитная политика
9. Система ценообразования

### 1. Термины и сокращения

- \* АСС - АСС ИП Егурнова Е.А.
- \* **Клиент** - юридическое лицо / индивидуальный предприниматель, занимающиеся торгово-закупочной деятельностью автозапчастей марок УАЗ и ЗМЗ, и приобретающее продукцию у ДЦ (АСС)
- \* **УАЗ** - продукция торговой марки «УАЗ»
- \* **Дистрибьютор** - фирма, осуществляющая оптовую закупку, или индивидуальный предприниматель, осуществляющий мелкооптовую или крупнооптовую закупку автозапчастей марок УАЗ и ЗМЗ
- \* ДС - Дистрибьюторское Соглашение

### 2. Область применения и срок действия .

#### Область применения:

Настоящая Торговая Политика подлежит соблюдению всеми сотрудниками АСС ИП Егурнова Е.А. и распространяется на все категории оптовых клиентов АСС.

#### Срок действия:

Настоящая Торговая политика вступает в силу с 01.01.2023г. и действует до 31.12.2023г.

### 3. Стратегия компании , цели и задачи торговой политки политики.

#### Средства достижения целей.

#### Стратегия компании:

Удержать позиции одного из ведущих поставщиков запчастей УАЗ/ЗМЗ в регионе:

- \* сформировать устойчивую систему сбыта продукции, позволяющую использовать имеющийся потенциал продаж в регионе сбыта (Орловская область)
- \* создать конкурентоспособное предложение в области ассортимента и коммерческих условий

#### Цели, задачи Коммерческой Политики:

##### Цель:

- \* Сформировать устойчивую систему сбыта для текущего и перспективного ассортимента АСС.
- \* Максимальная результативность каналов сбыта, завоевание доли рынка в регионе.
- \* Поддержка ритейлера в стремлении повысить выручку за счет увеличения объема продаж продукции.

##### Средства достижения целей:

- \* Привлечение партнеров, стимулирование партнеров, сотрудничество с партнерами

**Задачи:**

- \* определить основные принципы, условия и ограничения сбыта продукции УАЗ/ЗМЗ на рынке
- \* создать условия для взаимовыгодного и долгосрочного партнерства АСС с Клиентами

**4. Категории клиентов и их критерии.****Продукция УАЗ/ЗМЗ может быть отгружена следующим категориям клиентов:****1. Торговые партнеры:**

Корпоративные клиенты, ИП расположенные в регионе и обладающие потенциалом продаж запчастей УАЗ/ЗМЗ, соответствующие следующим требованиям:

- \* соблюдают ценовую политику;
- \* компания со среднемесячным оборотом закупки по продукции компании не менее 200 тыс. руб.;

**2. Розничные магазины** продажи запчастей торговой марки УАЗ/ЗМЗ, отвечающие следующим требованиям:

- \* финансовая устойчивость;
- \* среднемесячный оборот закупки по продукции компании не менее 150 тыс. руб

**5. Политика продаж разным категориям клиентов АСС предоставляет клиентам следующие условия:**

Вид клиента	Торговый партнёр	Розничный магазин
Скидка от базовой цены	8%	5%
Предоставление отсрочки платежа	По желанию клиента с отсрочкой	По желанию клиента с отсрочкой
Осуществление доставки	самовывоз или доставка Клиенту в рамках административных границ города Орла. Стоимость доставки включена в стоимость запасных частей	
Предоставление всей сопроводительной информации по брендам УАЗ/ЗМЗ	За счёт АСС	
Трейд-маркетинговая поддержка	общая программа в соответствии с товарными стратегиями, плюс локальные программы- по договоренности сторон	
Менеджмент	закрепление индивидуального менеджера за каждым клиентом	

**Клиенты соблюдают следующие условия :**

Вид клиента	Торговый партнёр	Розничный магазин
Эксклюзив	закупки продукции УАЗ/ЗМЗ только у АСС	
Условия оплаты	оплачивает согласно выставленным счетам и условиям договора;	
Минимальный объем среднемесячной закупки	150 000 руб	
Регулярность работы	отгрузки согласно договорам поставок и оплат; соблюдение нормативных запасов	
Работа с ассортиментом	Закупка максимального ассортимента запчастей	

**Критерии депремирования:**

В случае нарушения определенных условий Соглашения, АСС имеет право лишить Клиента полученного статуса со всеми его привилегиями. А именно:

- \* Нарушение сроков оплаты;
- \* Несоблюдение объемов закупки товара
- \* Нарушение условий договора.

## **6. Политика в области качества:**

АСС проводит системную политику в области качества:

### **1. Осуществляет регулярную работу с рекламациями:**

Все категории Клиентов АСС имеют возможность подать рекламацию на некачественный товар, и, в случае подтверждения наличия брака, АСС оперативно организывает прием бракованной продукции.

### **2. Защищает торговую марку УАЗ/ЗМЗ от подделок и недобропорядочной конкуренции:**

Весь товар подтвержден соответствующими Патентами и Свидетельствами.

## **7. Механизм планирования продаж**

АСС осуществляет следующий механизм планирования, итогом которого становится согласованный ассортиментный план продаж:

### **1. Ассортиментный прогноз компании:**

- \* статистика и динамика предыдущего периода;
- \* конкурентная ситуация на рынке в регионе;
- \* емкость и темпы роста рынка в регионе;
- \* оценка ресурсов компанией.

### **2. Задачи по развитию ассортимента:**

- расширение ассортимента, в соответствии с потребностью рынка

### **3. Ассортиментный прогноз партнера:**

- \* статистика и динамика предыдущего периода;
- \* конкурентная ситуация на рынке в регионе;
- \* емкость и темпы роста рынка в регионе;
- \* оценка ресурсов партнера.

## **8. Кредитная политика**

АСС проводит следующую кредитную политику:

### **1. Отсрочка платежа:**

- \* отсрочка платежа это ресурс, выделенный компанией партнеру для формирования склада в ассортименте и предоставления отсрочек конечным клиентам;
- \* максимальная отсрочка платежа для партнеров 30 дней;
- \* при предоставлении отсрочки платежа принимается во внимание дисциплина погашения задолженности.

## **9. Система ценообразования**

Повышение точности расчетов цен в контрактах способствует эффективности заключаемых сделок. Система ценообразования АСС ИП Егурнова Е.А. для оптовых клиентов сформирована в виде торговых условий, доступных для скачивания на сайте АСС, с прейскурантом оптовых цен.