

П Р И К А З

05.08.2020

404

№

Об утверждении подхода к маркетинговой стратегии ООО «ГалоПолимер Кирово-Чепецк»

В целях обеспечения эффективности деятельности Общества и во исполнение приказа АО «ГалоПолимер» от 29.08.2019г. №50/1

ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Утвердить принципы маркетинговых подходов к реализации продукции.

1.1. Сбытовая политика Общества выстроена на основе упорядоченного анализа потребностей и запросов покупателей продукции.

1.2. Сбытовая политика Общества ориентирована на оптимизацию предложения, повышение качества и разнообразия предлагаемых покупателям продуктов и услуг (сервисное сопровождение сделок, консультации по внедрению продуктов в технологический цикл потребителя, обучение покупателей и т.д.).

1.3. Принципы реализации продукции:

1.3.1. Приоритетная отгрузка продукции по заключенным, в том числе долгосрочным (на год и более) договорам с зафиксированным объемом, в том числе по договорам, заключенным по итогам участия в конкурентных процедурах. Продукция отгружается по согласованным в договоре условиям;

1.3.2. Цена реализации определяется с учетом всех необходимых для производства и реализации такой продукции, прибыли и цены, которая сформировалась в условиях конкуренции на соответствующем товарном рынке. Непрерывный мониторинг рынка по изменению спроса со стороны покупателей продукции, в том числе из-за сезонных факторов, учет результатов тендерных процедур как индикатора конкурентных рыночных условий и цен обязателен.

1.3.3. Приоритетные каналы сбыта продукции:

- через АО «ГалоПолимер» или ООО ТД «ГалоПолимер» - специализированную внутригрупповую торговую компанию. Использование данного канала позволяет Обществу сконцентрировать временные, трудовые, экономические ресурсы на процессе производства;

- прямые продажи.

1.3.4. При формировании коммерческого предложения покупателям продукции учитываются следующие факторы, влияющие на конечную стоимость продукции:

1) Условия поставки, логистические расходы, аренда подвижного состава, экспедиционные услуги и сроки доставки продукции. Необходимость доставки до склада/станции получателя или отгрузка на самовывоз. Расстояние, время доставки до получателя, длительность погрузочно-разгрузочных операций, простой, иные факторы, влияющие на оборот парка специализированного подвижного состава. Готовность/не готовность контрагента нести ответственность за простой подвижного состава, нарушение сроков оборота подвижного состава, выдерживать сроки возврата оборотной тары, срока выгрузки продукции, за нахождение вагонов на путях общего пользования сверх допустимых сроков и пр., возникшие по его вине или обстоятельствам, связанным с его действиями/бездействием.

2) Условия оплаты за продукцию - полная или частичная предоплата, предоставление отсрочки платежа, риск просрочки платежа за поставленную продукцию.

3) Требования покупателя продукции по нестандартным качественным показателям продукции. Запрос дополнительной сертификации и исследований от сторонних организаций.

4) При продаже тарированной продукции необходимо учитывать стоимость тары, услуг по заполнению и погрузке/разгрузке.

5) Статус покупателя продукции – конечный потребитель или трейдер. При наличии свободных объемов к реализации предложение конечного потребителя рассматривается в приоритетном порядке при наличии производственной и экономической возможности поставки продукции на предложенных им условиях.

6) Данные о платежной и исполнительской дисциплине покупателя и/или грузополучателя продукции по ранее заключенным договорам, покупательское поведение, историю рекламаций и нестабильных закупок;

7) Объемы закупок, долгосрочность контрактов.

1.3.5. С целью установления долгосрочных взаимовыгодных деловых отношений, при освоении новых рынков сбыта, продвижения новых видов продукции, при отгрузке образцов продукции, продаже продукции, имеющей признаки утраты качественных или потребительских свойств, в иных случаях, предусмотренных локальными нормативными актами, отгрузка продукции может быть осуществлена по цене, учитывающей скидку, предоставленную конкретному покупателю продукции.

2. В целях эффективного бизнес планирования и реализации продукции утвердить порядок взаимодействия с АО «ГалоПолимер» или ООО ТД «ГалоПолимер»:

2.1. При формировании годового бюджета Общество, ООО ТД «ГалоПолимер» и АО «ГалоПолимер» обмениваются информационными данными о производственных возможностях и производственных мощностях Общества (баланс производства продукции на очередной финансовый год), ожидаемого спроса на продукцию, предполагаемого участия в конкурентных

(тендерных) процедурах, иной информации от потребителей, действующих договорных обязательств, сроках их исполнения, результатов конкурентных (тендерных) процедур прошлых периодов.

2.2. Результатом обмена данными является план распределения объёмов продукции Общества между конечными покупателями/грузополучателями.

2.3. Общество, ООО ТД «ГалоПолимер», АО «ГалоПолимер» обеспечивают выполнение плана распределения объёмов продукции через заключение договоров с конечными потребителями по итогам участия в тендерных процедурах или без таковых в результате проведения коммерческих переговоров. В течение года в случае необходимости корректировки плана по причинам производственного характера, по результатам фактически конкурентных (тендерных) процедур и/или в связи с объективными изменениями текущей рыночной ситуации Общество, ООО ТД «ГалоПолимер» и АО «ГалоПолимер» обмениваются соответствующими информационными данными для принятия решений.

2.4. В случае поступления от ООО ТД «ГалоПолимер», АО «ГалоПолимер» заявки, содержащей отклонения в плановых объёмах или ценах Общества, с учётом фактического исполнения бюджета продаж, бюджета доходов и расходов, иных значимых для Общества факторов принимает такую заявку к исполнению либо отклоняет ее.

3. Принять настоящий приказ к исполнению всем ответственным руководителям.

4. Управлению делами организовать ознакомление с текстом настоящего приказа лиц согласно списка на рассылку путем рассылки копии настоящего приказа.

5. Контроль за исполнением настоящего приказа оставить за директором Общества.

И.о. директора

Р.З. Мангутов