

STRATEGIA COMERCIALA 2014- SINTEZA

OBIECTIV: cresterea (valoric) cu minim 3% a vanzarilor de produse finite comparativ cu anul 2013.

POLITICA DE CONTRACTARE :

Tipuri contracte:

interne:

contracte tip Dealer
contracte tip dealer –etapa monitorizare-
~~contracte generale~~
contracte strategice
contracte de comision
contracte de consignatie

externe:

vanzare/ cumparare
comision

POLITICA DE PRET:

TIPURI DE REDUCERI:

- **reduceri comerciale – (remiza)** –se acorda- contractual-
 - pentru cifre de afaceri anuale de min 10.000 - 2.200.000 EUR.
- **reduceri financiare- (scont)** –se acorda pentru plata in avans.

In functie de cantitate/sortiment/comanda se acorda remize cantitate/reper.

POLITICA DE PROMOVARE:

- ❖ expozitii interne - participarea directa / sau indirecta (prin intermediul Dealerilor)

	Tematica targ	Localitate	perioada
1	CONSTRUCT EXPO	BUCURESTI	Aprilie 2014
2	BIFE	BUCURESTI	Septembrie 2014
3	TIB	BUCURESTI	Octombrie 2014

- ❖ expozitii externe -participarea directa

	Tematica targ	Localitate	perioada
1	GRINDTEC	AUGSBURG	Martie 2014

noiembrie 2013

DIRECTOR VANZARI MARKETING
Vasile FARCAS

