

IKOSSEM / GIFi



CAS ACHETEUR

GIFI est une enseigne spécialisée dans l'équipement de maison et de la décoration à petit prix. L'enseigne est majoritairement présente sur l'ensemble du territoire français avec 568 magasins.

Contexte commercial et situation de négociation

Vous êtes le responsable des achats du rayon « petit électronique » de l'enseigne. Dans le cadre de la préparation des produits « pubs » pour le catalogue de novembre vous devez référencer de nouveaux produits électroniques tendances. Vous avez été séduit par un échantillon envoyé par l'un de vos fournisseurs « le bonnet bluetooth ikossem ».

Les éléments clés de votre négociation :

- le budget pour chaque référence ne doit pas dépasser 100 000€ pour limiter les risques commerciaux,
- votre marge sur prix de revient doit être de minimum 60%
- le prix de vente du produit en rayon serait idéalement de 14,50€TTC
- les produits doivent être livrés directement au 568 points de vente par le fournisseur et cela sans frais supplémentaires
- les délais de paiements souhaités : 60j fin de mois / date de facture
- une garantie de 24 mois pour les produits électroniques (gestion du S.A.V par le fournisseur).

Travail à réaliser : remplissez les cases de la matrice acheteur (vous êtes acheteurs) avec au moins 4 points clés de négociation (terrain de négociation).