Exemple Matrice Vente

***Important****: une partie des données de cet exemple est choisi par le vendeur et ne résulte pas d’un calcul à partir du cas.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Point clé de négociation | Seuil limite | Objectif | Demande initiale | Arguments |
| Quantité  Colisage  Prix HT  Packaging  Franco de port  Garantie  Conditions de paiement | 11360pcs  20pcs/ctn  7€  Boite couleur sécurisée  175€/par point de vente  2 ans, SAV géré par IKOSSEM  20% d’acompte, 80% 60j date de facturation | 13632pcs  24pcs/ctn  8,16€  Boite carton ouverte  195€/par point de vente  2 ans, SAV géré par IKOSSEM  20% d’acompte et 80% 30j date de facturation | 13632pcs  24pcs/ctn  8,95€HT  Polybag avec crochet  214,80€/par point de vente  2 ans SAV géré par GIFI  30% d’acompte et paiement à réception de la facture | Monsieur Hemmet, dans le cadre de votre future pub catalogue, une quantité de 24pcs par magasin me semble adéquate pour répondre à la demande sur vos points de vente sans être rapidement en rupture de stock.  Monsieur Hemmet, un tarif de 8,16€HT vous permettrait de promouvoir lors de votre future publicité les bonnet bluetooth à un prix public attrayant de 19,90€ tout en gardant une marge sur coût de revient légèrement supérieure à 100%.  Monsieur Hemmet, une boite carton ouverte permettra à vos consommateurs finaux de pouvoir mieux appréhender la qualité du bonnet tout en bénéficiant d’informations techniques essentielles sur le produit.  Monsieur Hemmet, le montant minium pour bénéficier du franco de port est de 175€ par point de vente. C’est le montant minimum pour nous permettre de rentabiliser le coût d’envoi du colis dans chacun de vos points de vente. Ce coût est déterminé par notre prestataire de transport et est donc incompressible.  Monsieur Hemmet, d’expérience, il est bien plus pragmatique que vous centralisiez les retours de vos clients au sein de votre centrale. Nous vous renverrons ensuite des bonnets en remplacement que vous pourrez dispatcher au sein de vos points de vente.  Monsieur Hemmet, vous comprenez bien que pour un importateur comme nous, la gestion de notre trésorerie reste un sujet majeur et compliqué pour nos équipes. Je ne peux donc me permettre d’accepter un délai de paiement qui mettrait par la suite mon entreprise en difficultés. |