

# КУПУЙМОРАЗОМ!

## Як це було ? Історія створення закупівельних груп.

Проект фінансується  
програмою



польська допомога

Лідер проекту

**ifr**<sup>®</sup>  
INICJATYWA  
FIRM RODZINNYCH  
Łączymy by budować

Український партнер

**практика**  
Рішення,  
перевірені  
досвідом управління

# КУПУЙМОРАЗОМ!

PRICE CUSTOMERS SOCIAL  
SUCCESS TEAM BUDGET  
PRODUCT MARKETING MEDIA  
SALES ORGANIZATION SERVICE  
DESIGN ORGANIZATION BRANDING  
ORGANIZATION STRATEGY  
CUSTOMERS SUCCESS MASS  
BRAND IDEA BUDGET  
MASS INNOVATE INNOVATE ANALYSIS  
DEVELOP REFRESH ADVERTISING  
SEGMENT VIRAL PRODUCT  
TARGET SALES PRICE STRATEGY  
SOCIAL PLANNING MANAGER  
MARKETING IDEA BRANDING  
BUSINESS SERVICE INTERNET  
SALES PLACE RESEARCH  
BRANDING TEAM  
SOCIAL ORGANIZATION  
MASS BUSINESS PLACE TEAM  
DESIGN ORGANIZATION DEVELOP  
TEAM REFRESH PROMOTION CUSTOMERS REFRESH

TEAM MASS ORGANIZATION  
RESEARCH BUDGET PRICE  
MANAGER

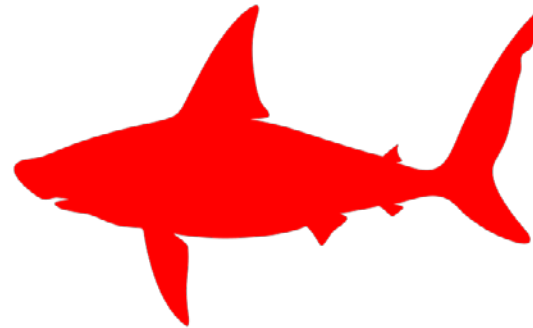
SALES PRICE STRATEGY  
SEGMENT RESEARCH BRAND

IDEA SEGMENT PROMOTION BUSINESS  
ADVERTISING SEGMENT PRICE INNOVATE

IDEA VIRAL REFRESH  
ANALYSIS SOCIAL  
INNOVATE MASS

1

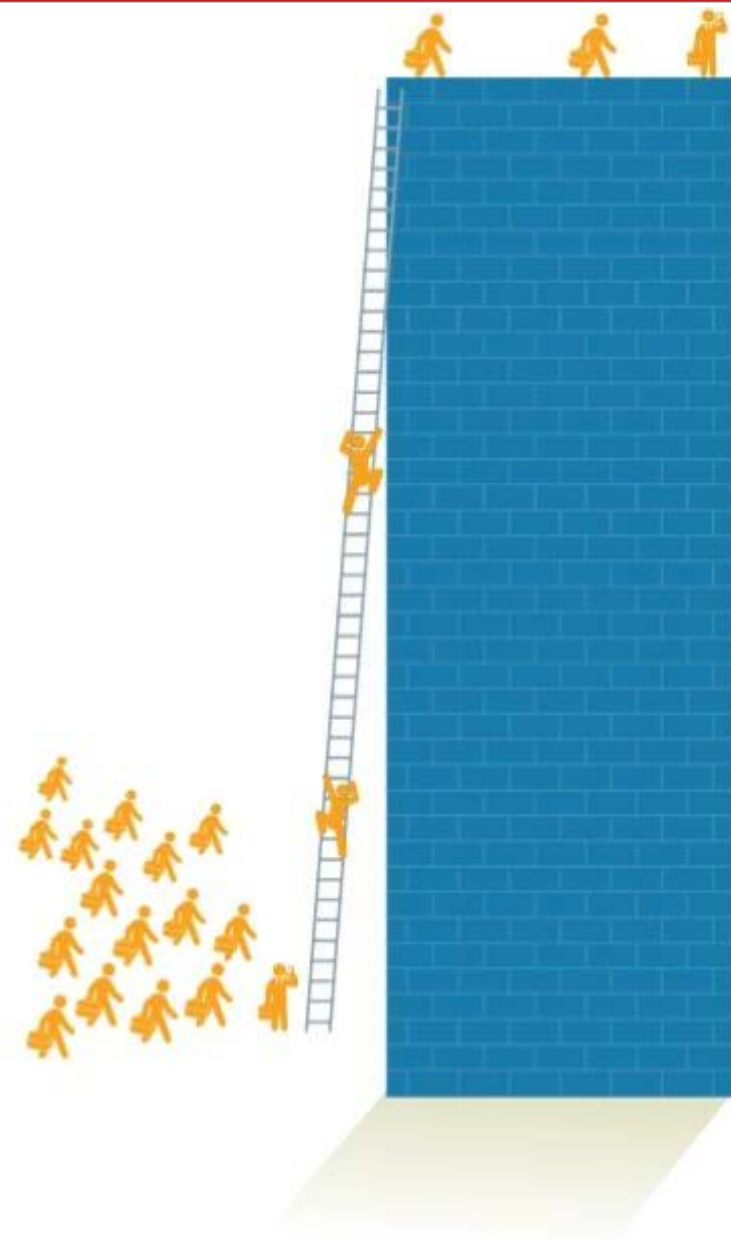
Аналіз ринку та пошук  
партнерів



Як подолати бар'єр "Він мій конкурент" ?

В більшості випадків малий бізнес конкурує не з подібним до себе малим бізнесом - а з великим бізнесом.

Тому закупівельна група - це спосіб конкурувати з великими гравцями

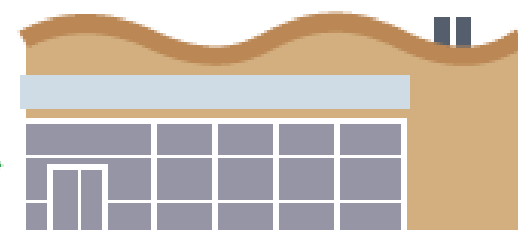
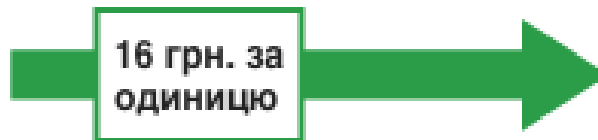
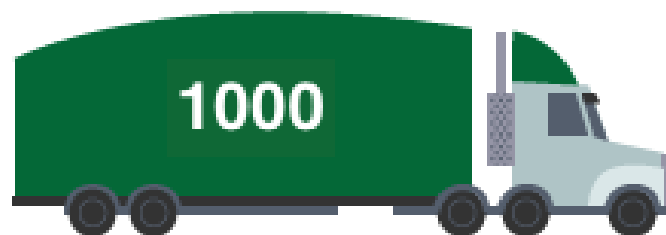
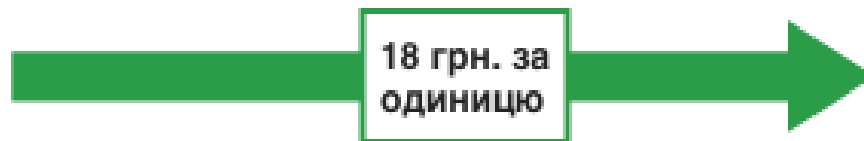
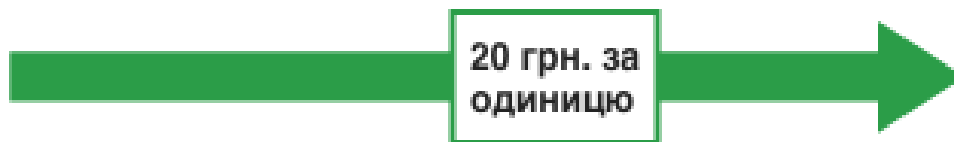


2

Закупівельна сила

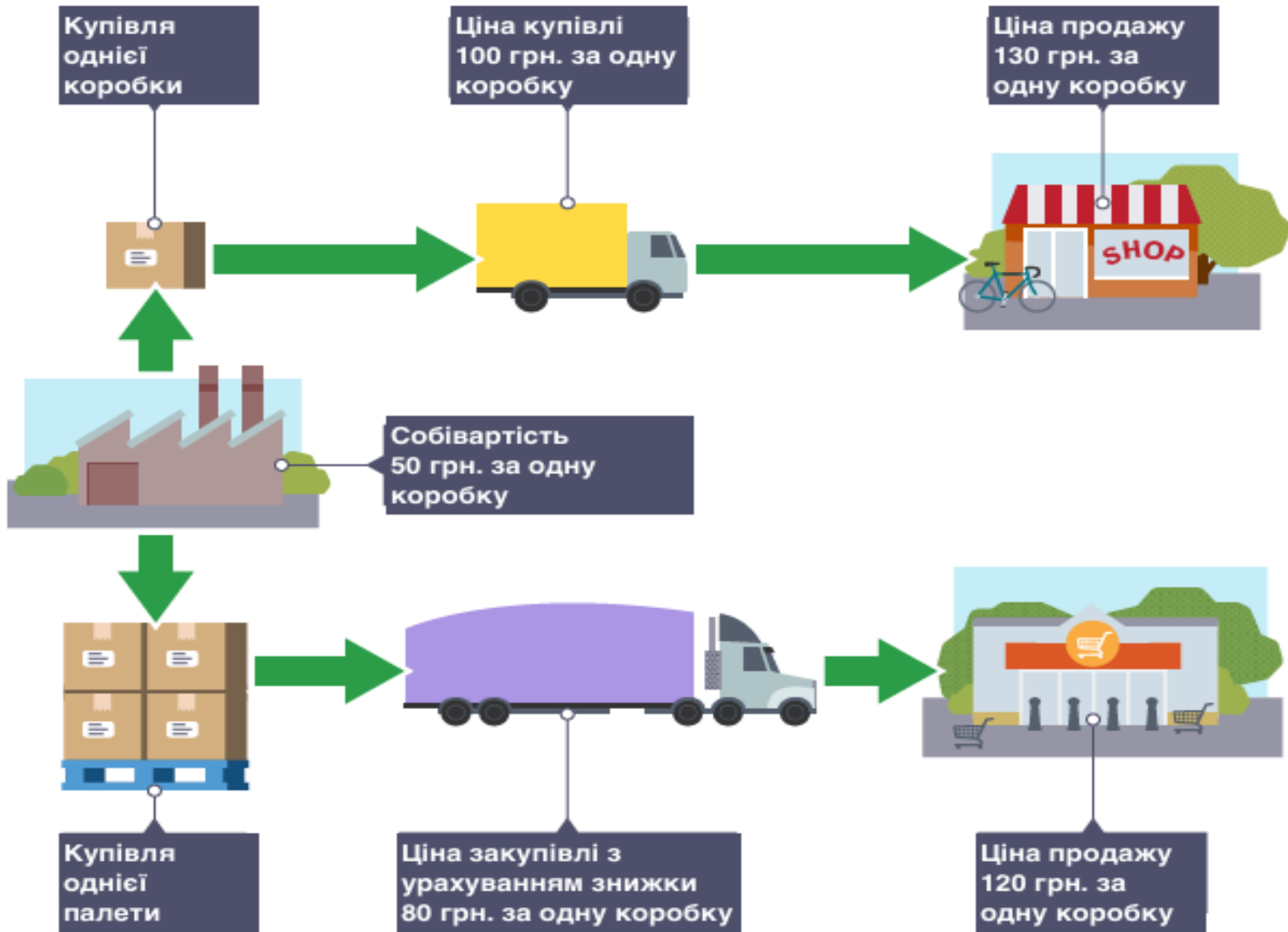
# КУПУЙМОРАЗОМ!

## Переваги великого бізнесу



# КУПУЙМОРАЗОМ!

## Вплив ціни закупівлі на конкуренцію



# КУПУЙМОРАЗОМ!

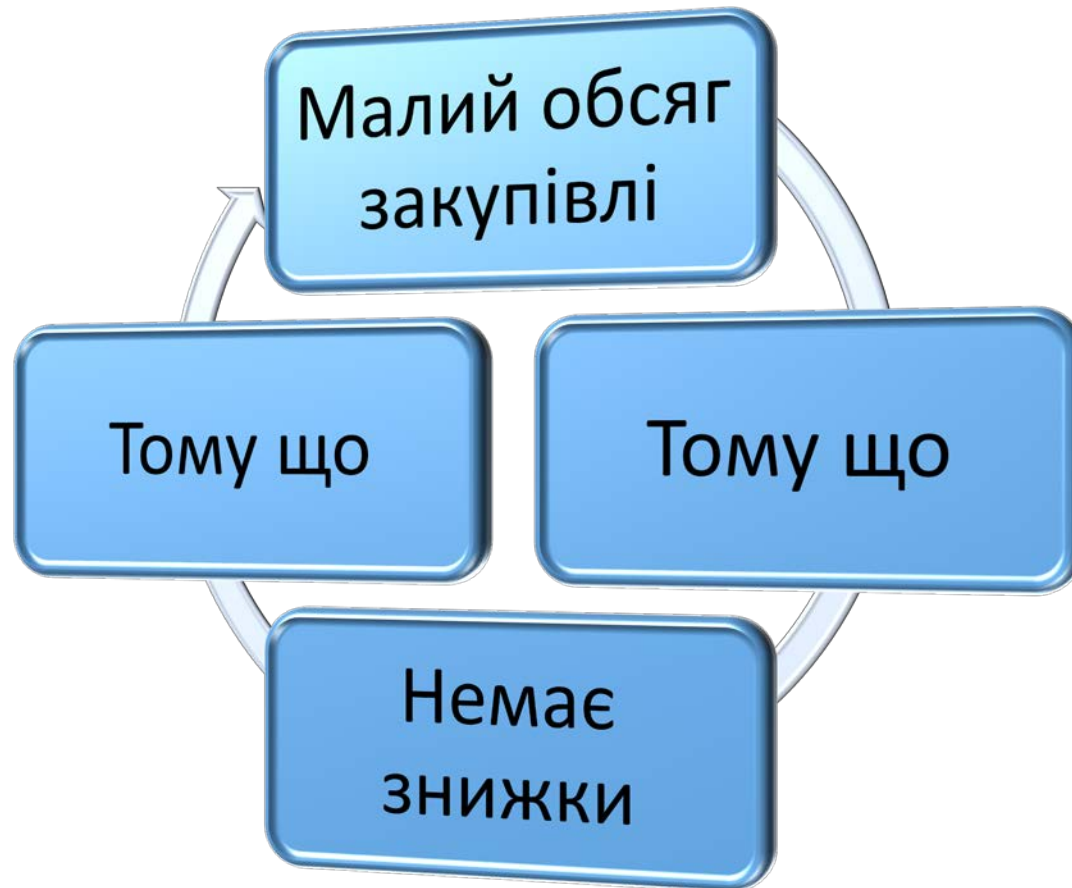
## Структура формування цін для роздрібного продажу

Структура	Локальна торгова мережа	Національна торгова мережа	Премія
Ціна виробника	\$ 28.00	\$ 24.00	17%
Дистриб'ютор	\$ 5.60	\$ 2.40	133%
Закупівельна ціна	\$ 33.60	\$ 26.40	27%

Джерело: The Hale Groups Estimates



## Замкнуте коло “Ефекту масштабу”



# КУПУЙМОРАЗОМ!

В двох випадках, потенційні закупівельні групи не змогли подолати закупівельного бар'єру (рітейл та офісні матеріали).

Закупівельний бар'єр без достатньої консолідації було подолано у двох випадках:

1. Особисті зв'язки та гарантії.
2. Зацікавленість постачальника у бажанні спробувати нову схему роботи.

Потрібні вміння: знання галузі та дар переконання.

# З

Формування бізнес-  
моделі та фінансового  
плану

# КУПУЙМОРАЗОМ!

ДОСВІД, ДОСВІД, ДОСВІД В ГАЛУЗІ ...

ПОТІМ ВМІННЯ ПЕРЕКОНУВАТИ

Потрібні вміння: знання галузі та дар переконання.

## **Бізнес-модель**

На початку діяльності ЗГ мінімальні витрати GPO на які слід орієнтуватися становлять 5%, тому що обороти не досягають планових показників...

# 4

Вибір організаційно-  
правової форми

# КУПУЙМОРАЗОМ!

МАСИМАЛЬНО СПРОСТИТИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ

НЕОСНОВНІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ – ВІДДАТИ НА АУТСОРСИНГ

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВА ФОРМА**

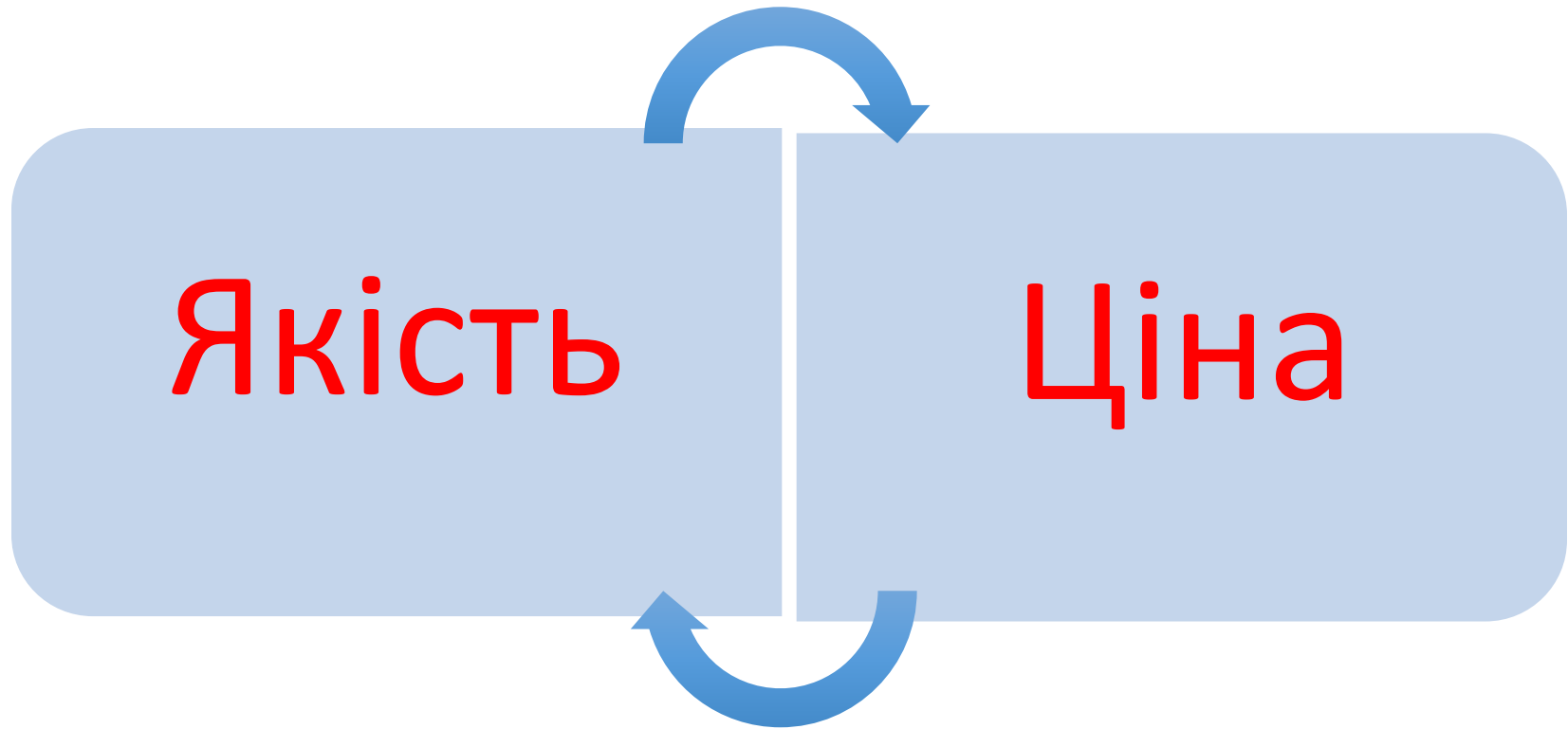
КОМЕРЦІЙНА ФОРМА або існуючі винятки

КУПУЙМОРАЗОМ!

5

Маркетинг

КУПУЙМОРАЗОМ!





# КУПУЙМОРАЗОМ!

Як залучати нових учасників до закупівельної групи ?

Дві категорії учасників

1. Ті, які бачать нові можливості.
2. Ті, які бачать тільки знижку.



Для перших – не тільки закупівлі, а сервіси:

1. Подолання бар'єру (отримання чогось, для бізнесу, що було недоступне через розміри);
2. Спільний поділ затрат між учасниками.

Для других – прайс.

## Переваги участі у закупівельній групі

- Економія на закупівлях
- Економія часу
- Конкурентна перевага

## Але не тільки ...

- використанням кращих практик (поділ затрат);
- використанням спільної торгової марки (поділ затрат);
- використанням спільного маркетингу - зростання продаж;
- покращенням менеджменту (HR, Finance, IT, Consulting)

# КУПУЙМО РАЗОМ!



Степан Ревич  
партнер з консалтингу та ІТ

**Nexia DK**  
AUDITORS & CONSULTANTS

PMP, IPMA

Ця презентація є створена в рамках проекту “Купуймо разом” та доступна за ліцензією Creative Commons Визнання авторства 3.0 Польща. Концепція презентації розроблена за участі Tomasz Budziak.

Визначені права застережено на користь авторів презентації. Матеріали підготовлено в межах програми польської співпраці для розвитку, реалізованої за участі Міністерства закордонних справ Республіки Польща у 2015 році. Дозволяється будь-яке використання матеріалів за умови збереження вищевказаної інформації, у тому числі інформації про застосовану ліцензію, про власників прав, а також програму польської співпраці для розвитку.