

КУПУЙМОРАЗОМ!

Як створити закупівельну групу. Покроковий план для досягнення успіху.

Проект фінансується
програмою



польська допомога

Лідер проекту

ifr[®]
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 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

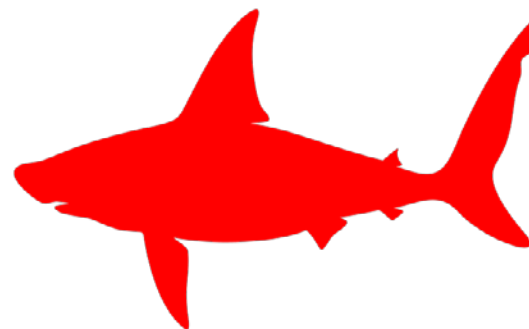
SALES PRICE STRATEGY
SEGMENT RESEARCH BRAND

IDEA SEGMENT PROMOTION BUSINESS
ADVERTISING SEGMENT PRICE INNOVATE

IDEA VIRAL REFRESH
ANALYSIS SOCIAL
INNOVATE MASS

1

Аналіз ринку та пошук
партнерів



КУПУЙМОРАЗОМ!

Аналіз конкурентів




Вибір засновників закупівельної групи



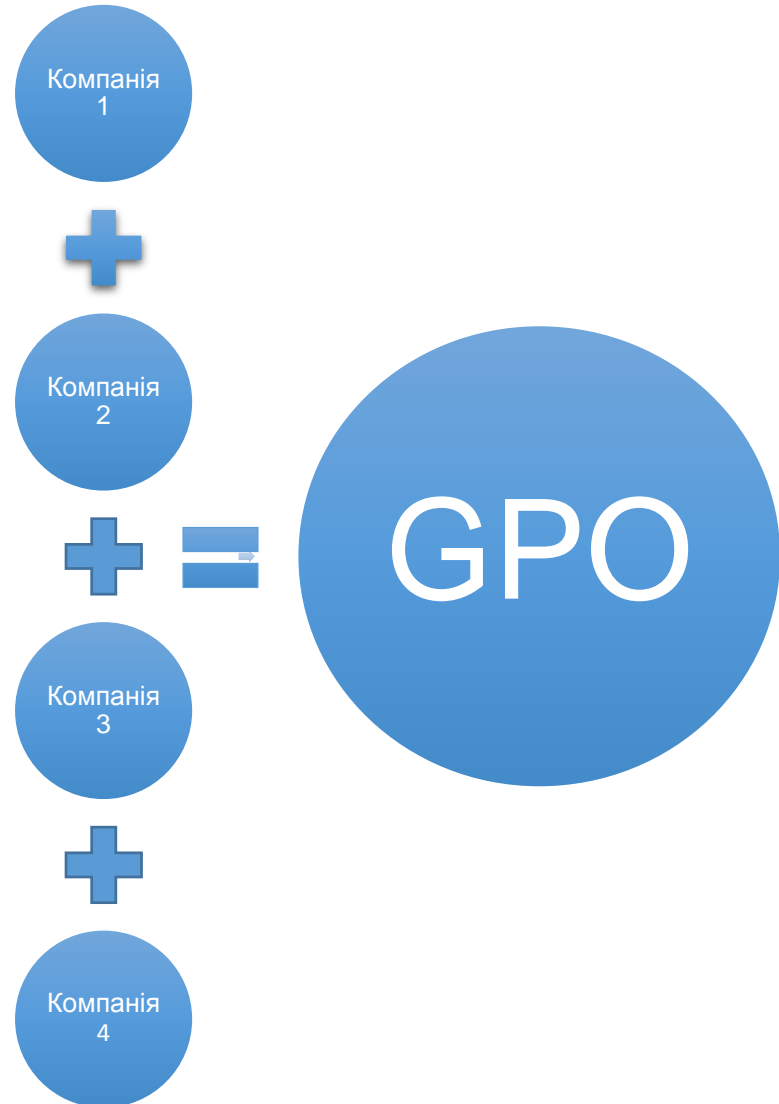
КУПУЙМОРАЗОМ!

Поганий вибір партнера



Прямі
кокуренти

GPO вертикального типу



GPO горизонтального типу



КУПУЙМОРАЗОМ!

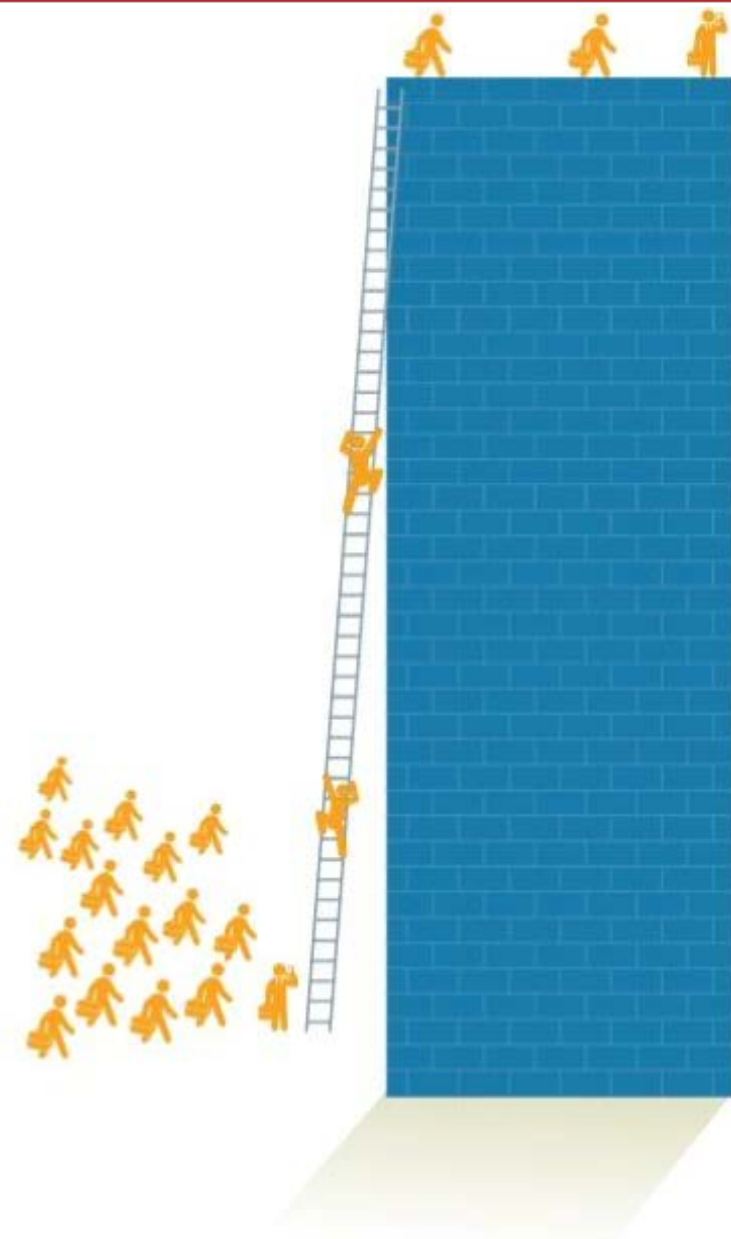
Ідеальні партнери для створення GPO



Як подолати бар'єр "Він мій конкурент" ?

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

Тому закупівельна група - це спосіб конкурувати з великими гравцями



Як обрати партнерів для закупівельної групи ?

Дві категорії Засновиків:

1. Ті , які дивляться на це як на новий бізнес.
2. Ті, які бачать нові можливості для власного бізнесу.
3. Ті, які бачать тільки знижку.

Важливі аспекти партнерства

Однакова візія та цінності серед засновників;

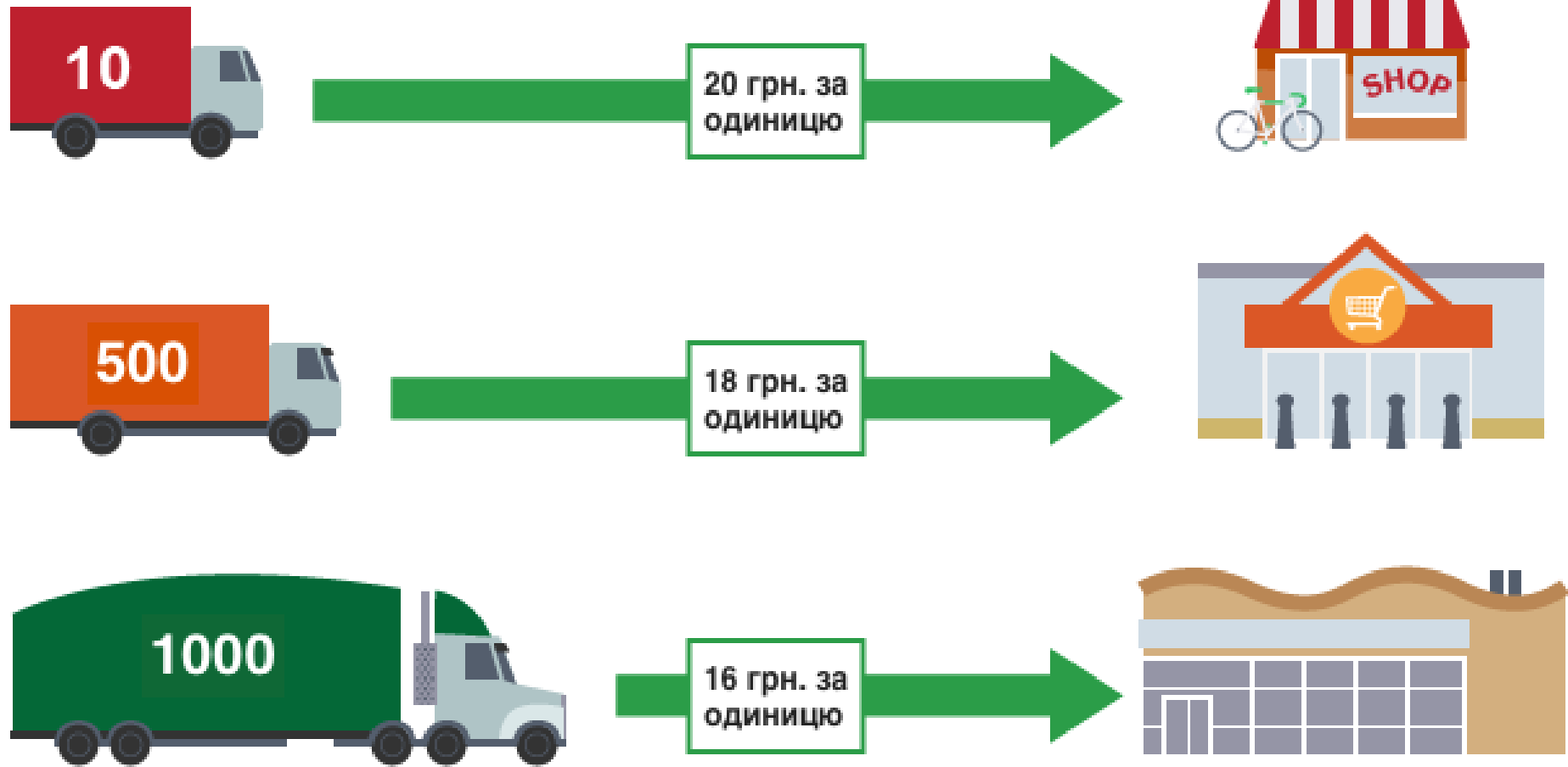
Конфлікт інтересів між засновниками;

2

Закупівельна сила

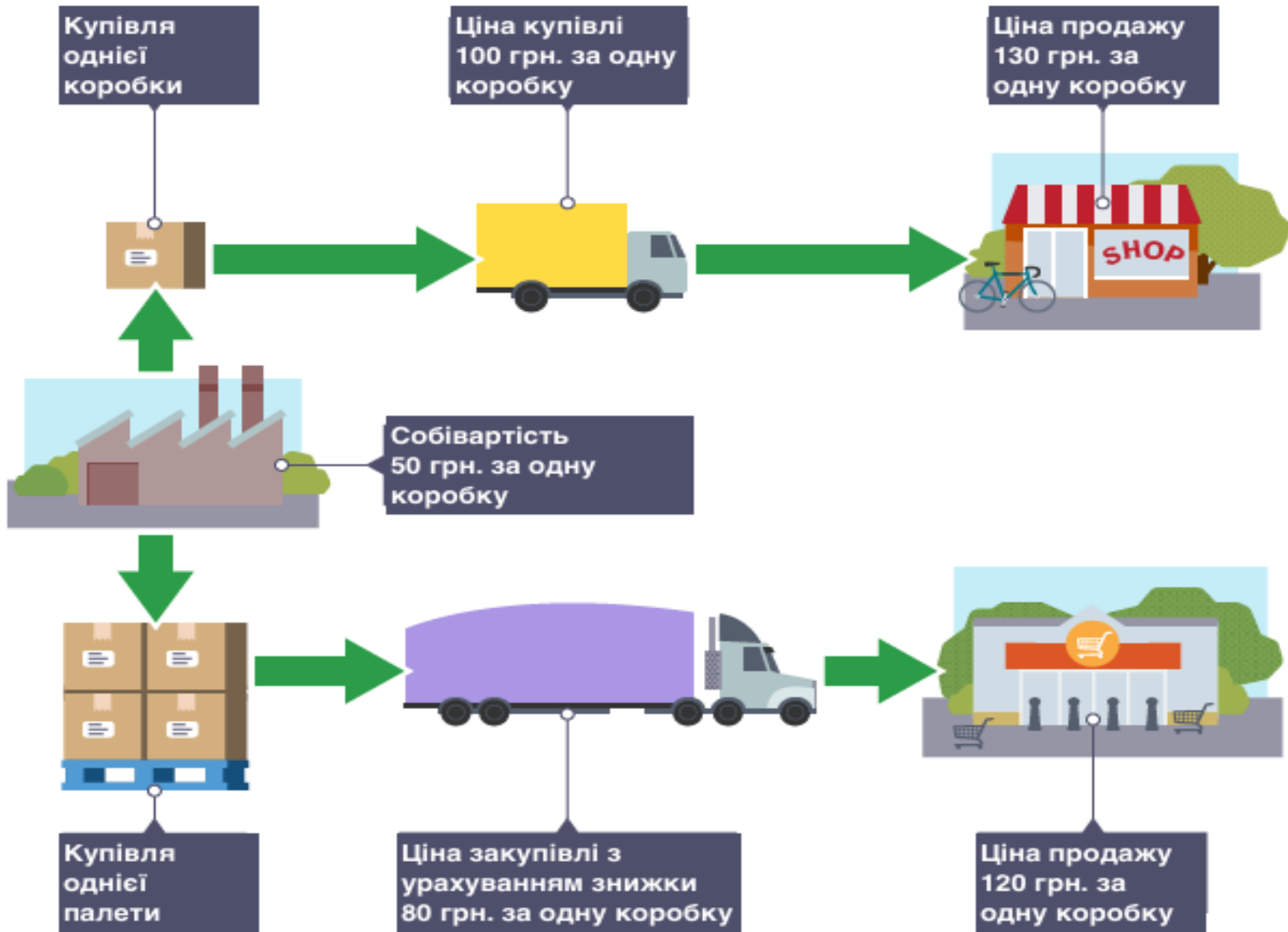
КУПУЙМОРАЗОМ!

Переваги великого бізнесу



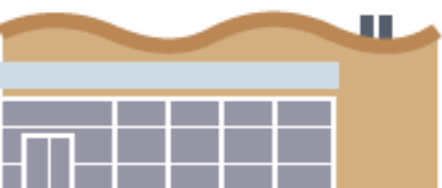
КУПУЙМОРАЗОМ!

Вплив ціни закупівлі на конкуренцію



КУПУЙМОРАЗОМ!

Закупівельна сила



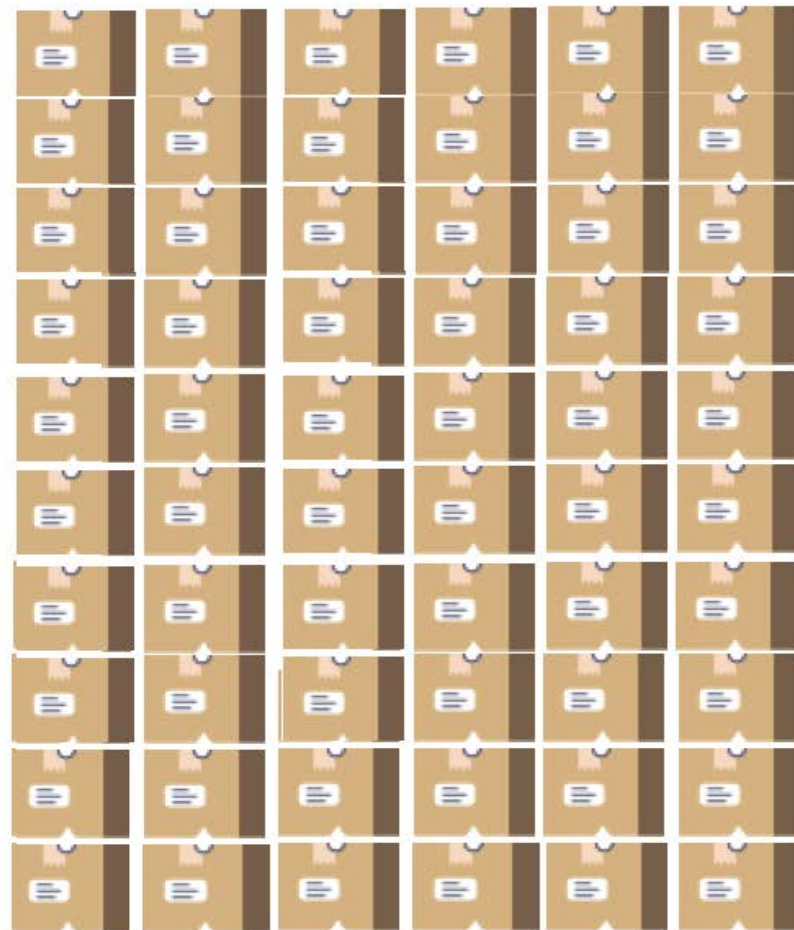
× 1



=



× 100



КУПУЙМОРАЗОМ!

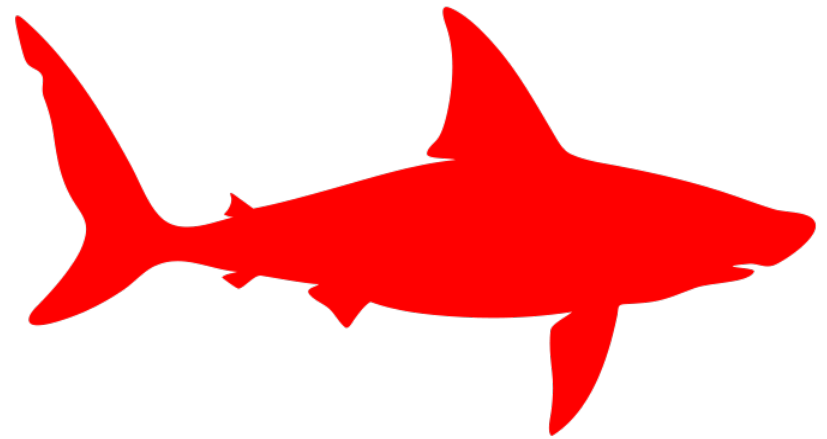
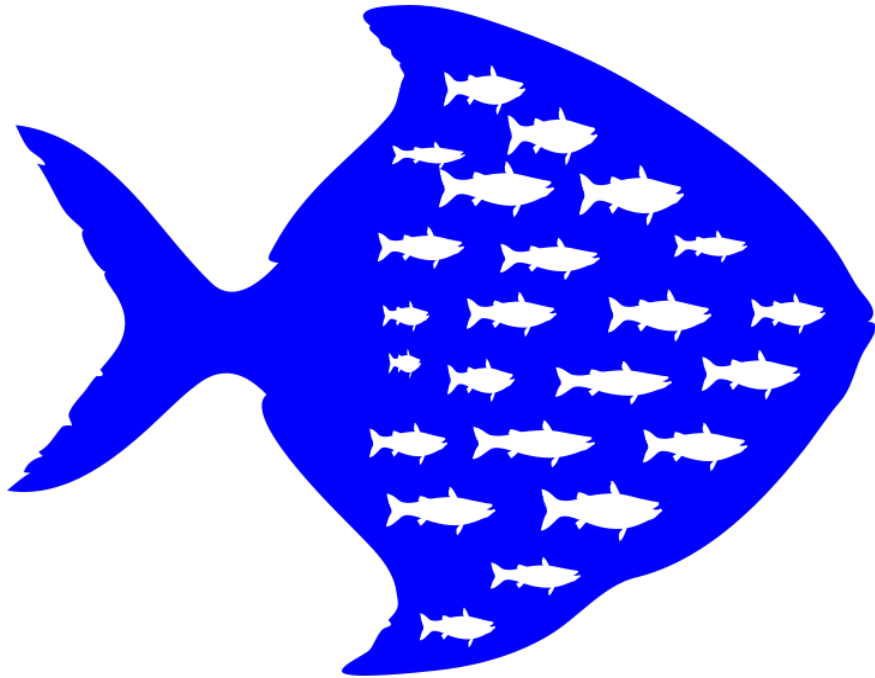
Структура формування цін для роздрібного продажу

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

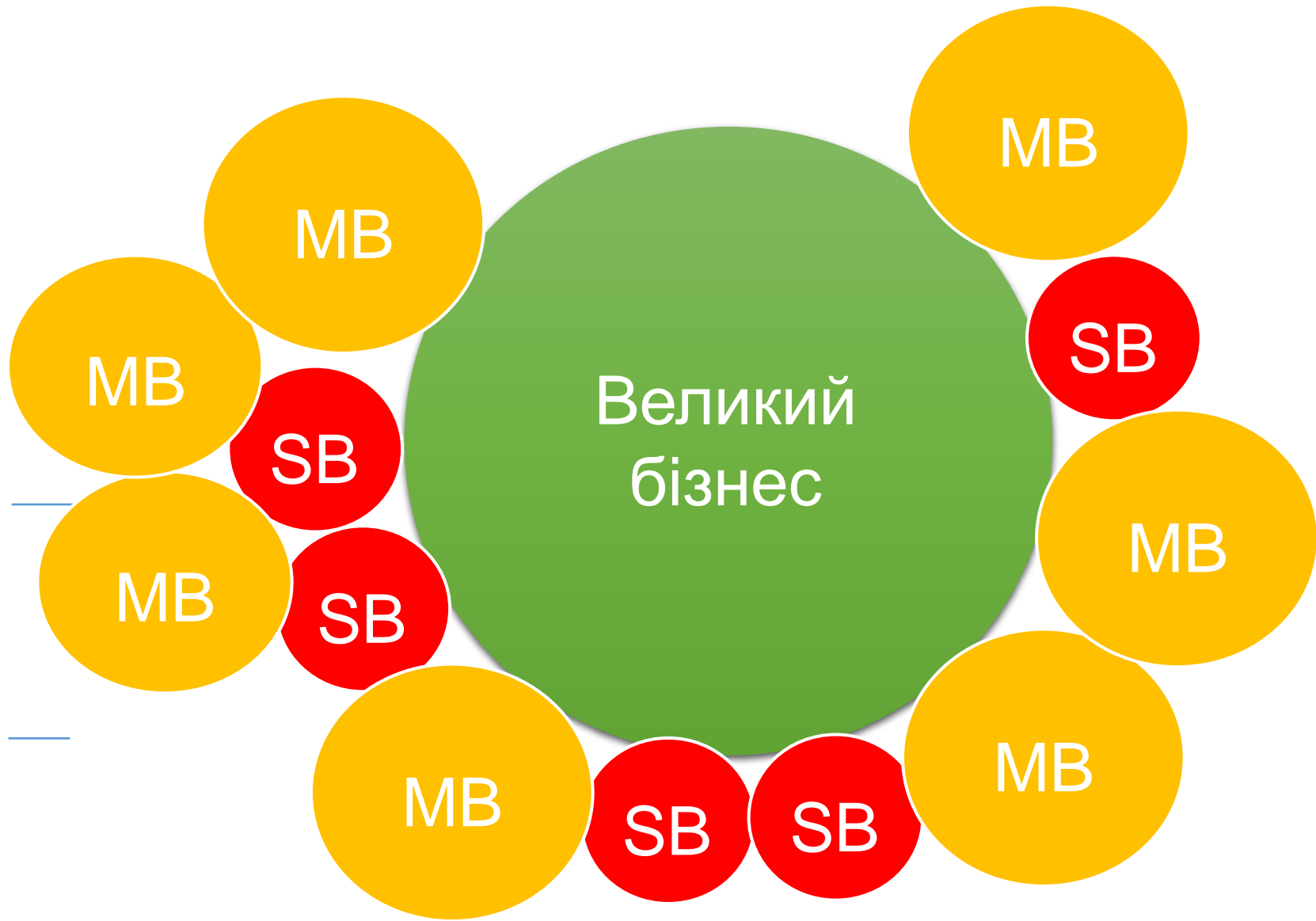
КУПУЙМОРАЗОМ!

Сценарій 1: Закупівельна група досягає закупівельної сили.



КУПУЙМОРАЗОМ!

Сценарій 2: приставати до GPO “майстер – покупець”



З

Формування бізнес-
моделі та фінансового
плану

4

Вибір організаційно-
правової форми

КУПУЙМОРАЗОМ!

5

Маркетинг

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.