

مذكرة داخلية

**السياسات البيعية الجديدة للعام 2020 ( معدلة )**

**الهدف :**

- تغطية جميع شرائح العملاء و تلبية احتياجاتهم بما يضمن مصلحتهم ومصلحة الشركة
- زيادة عدد العملاء وتحسين مستوى الخدمة
- أخذ حصة كبيرة من المنافسين من خلال تغطية شريحة العملاء ج
- تأسيس قاعدة بيانات للعملاء النقديين الجدد بأسمائهم وليس تحت اسم المندوب

**أولاً : عملاء الأجل :**

1. يعتمد خصم سداد الفواتير خلال 150 يوم من إصدارها بنسبة 17.64% من المبلغ المسدد بشكل شهري
2. يشترط أن لايزيد عمر الدين عن 150 يوم للحصول على الخصم المحدد 17.64% عند التحصيل
3. تحتسب قيمة الخصم نهاية العام بناءً على الشريحة المحققة بناءً على الجدول أدناه :

عملاء الدائن					
إجمالي الخصم الكلي	خصم الحافز السنوي ( نهاية العام )	مكافأة خصم سداد	شرائح المشتريات		#
			من ( الريال )	إلى ( الريال )	
16%	1%	15%	100.000	1	1
17%	2%	15%	200.000	100.001	2
18%	3%	15%	400.000	200.001	3
19%	4%	15%	600.000	400.001	4
20%	5%	15%	800.000	600,001	5
21%	6%	15%	1000.000	800.001	6
22%	7%	15%	1500.000	1000.001	7
23%	8%	15%	2000.000	1500.001	8
24%	9%	15%	3000.000	2000.001	9
25%	10%	15%	فأكثر	3000.001	10

4. يحتسب خصم إجمالي للمشتريات الصافية نهاية العام بشرط تحقيق الهدف المتفق عليه وعدم تجاوز عمر المديونية 150 يوم
5. تخصم قيمة الخصم الإجمالي السنوي للمشتريات من رصيد العميل
6. عند تجاوز عمر الدين من 150 يوم إلى 180 يوم يعتمد حسب الحالة من قبل مدير المبيعات وما فوق 180 يوم بحاجة لإعتماد المدير التنفيذي
7. يحتسب خصم إضافي على المبيعات النقدية 2% على الفاتورة مباشرة بشرط عدم وجود مديونية قديمة

إعتماد

المدير التنفيذي



إعتماد

مدير مبيعات المملكة



مذكرة داخلية

السياسات البيعية الجديدة للعام 2020 ( معدلة )

الهدف :

- تغطية جميع شرائح العملاء النقديين و تلبية إحتياجاتهم بما يضمن مصلحتهم ومصلحة الشركة
- زيادة عدد العملاء وتحسين مستوى الخدمة
- أخذ حصة كبيرة من المنافسين من خلال تغطية شريحة العملاء ج
- تأسيس قاعدة بيانات للعملاء النقديين الجدد بأسمائهم وليس تحت إسم المندوب
- تعزيز ودعم السيولة المالية للشركة

ثانياً : عملاء النقد (الكاش) :

1. يجب فتح ملف باسم العميل وفيه جميع الوثائق المطلوبة بدون سند الأمر
2. يتم السداد قبل شحن الفاتورة حصراً
3. يحصل عميل خصم مباشر على الفاتورة 17% وخصم نهاية العام ( الحافز السنوي ) بناء على الشريحة المحققة في الجدول أدناه :

عملاء النقد ( الكاش )					
إجمالي الخصم الكلي	خصم الحافز السنوي ( نهاية العام )	خصم فوري على الفاتورة	شرائح المشتريات		#
			إلى ( الريال )	من ( الريال )	
18%	1%	17%	50.000	1	1
19%	2%	17%	150.000	50.001	2
20%	3%	17%	300.000	150.001	3
21%	4%	17%	فأكثر	300.001	4

إعتماد  
المدير التنفيذي



إعتماد  
مدير مبيعات المملكة

