ПРИЛОЖЕНИЕ 2

**КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОЗНИЦЫ В РАБОТЕ С ПОСТАВЩИКАМИ**

**Инфраструктурные проблемы**

Проблемы обеспечения сертификатами и иной «разрешительной документацией»

Проблемы транспорта и самовывоза

Проблемы работы со складами поставщика (очереди, оформление документации и т.д.)

Проблемы документооборота, связи, оперативного регулирования

**Ценовые проблемы**

Невмешательство в ценовую политику магазина

Гибкая система сидок и ценовых льгот

Возможность эффективной переоценки и уценки товаров

Проблема «учета факторов, влияющих на цену»

**Финансовые проблемы**

Жесткий товарный кредит и возможности отсрочки платежа

Финансовая помощь в различных вопросах, включая проблемы специализированных секций

Возможность использования эффективных финансовых схем (форфейтинг)

**Проблемы товара и ассортимента**

Качество и готовность серьезно отвечать за товар

Обеспечение ассортимента

Обеспечение полной информацией о товаре, рекламными материалами, акциями и т.д.

Готовность обучать персонал розницы работе с различными видами товаров

Готовность к обновлению товарного ассортимента

**Проблема отношения поставщика к розничному предприятию**

Искреннее желание сотрудничать

Готовность к совместному решению проблем и компромиссу

Готовность «учить и учиться»

Понимание основных проблем розничного предприятия

Проявление поставщиком человеческого уважения и знаков внимания к «розничному» персоналу

Личное обаяние и коммуникабельность поставщика