

## SUN IBB trade-in - Ciclo operativo di vendita

| <b>Fase 1 – Ricerca codici da usare - Sales tools</b> |   |
|---|---|
| 1.  | Utilizzare il trade-in calculator per determinare gli incentivi della proposta commerciale tramite ( <a href="http://www.sun.com/tradeins/calculator.jsp">http://www.sun.com/tradeins/calculator.jsp</a> ) oppure trovare nelle matrici di trade-in il codice e la scontistica appropriata ( <a href="http://partner.sun.com/IT/sales_mktg/ibb/">http://partner.sun.com/IT/sales_mktg/ibb/</a> ), il referente Sun IBB Sales puo' venire in aiuto le prime volte per capire i semplici meccanismi legati alle matrici   |
| 2.  | <p>Popolare la quotazione (cart) del <b>Partner Webdesk</b> con i corretti codici di 'allowance' (valore riconosciuto) seguendo questo schema:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <i>item</i> ALW-xxxxxx: valore negativo riconosciuto, calcolato come percentuale (ricavata con gli strumenti sopra indicati) del prezzo di listino del nuovo</li> <li>● <i>item</i> EMEA-UAP valore positivo paritario all'ALW, che faccia equivalere a zero la sommatoria (questo perché il valore di trade-in viene riconosciuto da Sun solo dopo che la restituzione dell'hardware obsoleto sia andata a buon fine. Per questo vedi Fase 4 – Punto 1)</li> <li>● <i>item</i> UG-RMA valore a zero (serve ad attivare la procedura di reso per il materiale da ritirare)</li> </ul> |
| 3.  | <p>Scenario di esempio: Ritiro 3xSistemi V210 offrendo 3x T5120<br/>                     Pricelist nuovo = 3 sistemi a <b>11.100 Eur cad.</b>, sconto <b>ALW 25%</b> come da matrice. Le quantità (qty) devono seguire il numero dei sistemi nuovi in offerta</p> <p>Qty 3 - ALW-25-S-H-T51-PRO <b>-2.775 Eur cad.</b><br/>                     Qty 3 - EMEA-UAP <b>+2.775 Eur cad.</b><br/>                     Qty 3 - UG-RMA <b>0 Eur cad.</b></p>   |
| <b>Fase 2 – Regole per scontistica e CAD</b>          |   |
| 1.  | La <b>scontistica di base</b> è calcolata indipendentemente dall'allowance: se al partner viene normalmente riconosciuto il 20%, questo sconto va calcolato sempre sul prezzo di listino del nuovo. Nel nostro esempio, <b>sconto 20% : -2.220 Eur cad.</b>   |
| 2.  | Lo sconto totale sarà quindi di 25% + 20% ovvero, nell'esempio: 11.100 di listino, -2.220 di sconto partner, -2.775 di allowance = 6.105, corrispondente ad uno <b>sconto totale del 45%</b> . Essendo l' allowance un codice pre-approvato Corporate <b>non necessita di CAD</b> , le attuali norme che regolamentano la richiesta CAD rimangono quindi invariate e <b>non vengono</b> influenzate dall' utilizzo di codici allowance.   |
| <b>Fase 3 – Gestione dell'ordine</b>                  |   |
| 1.  | L'ordine deve essere effettuato seguendo lo schema definito in offerta Webdesk.   |
| 2.  | All'ordine dovrà essere allegato il modulo di upgrade contenente le informazioni necessarie per il ritiro del materiale di trade-in (moduli di upgrade presto disponibili su <a href="http://partner.sun.com/IT/sales_mktg/ibb/">http://partner.sun.com/IT/sales_mktg/ibb/</a> )  |
| <b>Fase 4 – Ritiro merce - Fatturazione</b>           |   |
| 1.  | Il Cliente ha 90 gg. di tempo per rendere il materiale, il ritiro sarà organizzato ed effettuato a cura di Sun senza costi aggiuntivi. Una volta ritirato il materiale il partner potrà fatturare al fornitore la quota di sconto trade-in definita in offerta, nel nostro esempio Qty 3 – ALW-25-S-H-T51-PRO.  |