



Бартер & Сток

БАРТЕР : ЧТО ЭТО ТАКОЕ ?

Бартер (от среднеангл. bartren, среднефр. barater - обменивать) –это натуральный товарообмен, при котором одна вещь меняется на другую без денежной оплаты, торговая сделка, осуществляемая по схеме «товар - товар». Эта система товарообмена все больше и больше используется при инвестициях в рекламу .

Бартерные сделки могут предоставить для компаний огромные возможности и могут стать альтернативным источником дохода, заблаговременно спланировав рекламную деятельность ,во избежание денежных потерь.

Бизнес-модель является очень простой: кто инвестирует в рекламу, имеет возможность оплатить собственным товаром, а не деньгами. Товары будут проданы на рынке для создания потока денежных средств,соблюдая установленные нормы и правила продажи.



В 80-тые и в начале 90-х гг. медиацентры часто принимали платежи также товаром, когда не было возможности получить оплату услуг деньгами; проблемы происходили при продаже продукции для получения обратно денежных средств. Продажа этих товаров оказалась сложнее,чем предполагалось,при этом ожидаемый денежный доход не покрывал даже инвестиционных вложений в рекламу.

Этот момент сильно повлиял на потери в балансовых отчетах и на управление. Логистика, перевозка товаров, срок годности товара, правильная оценка бартерных товаров, соблюдение установленных ограничений и так далее- со всеми этими проблемами не сталкивались в рекламной сфере.

Вот почему появились бартерные агентства,целевые структуры,организованные покупать и продавать от имени медиацентра все продукты из всех коммерческих отраслей.

В этих контекстах и в направлении продажи стокового товара родилась и развивается **Stockist.it**, компания, которая рассматривает себя как идеального партнера для любого инвестирования в рекламу, купли-продажи стоковых лотов или продажи избытка товара .

БАРТЕР : КАК ЭТО РАБОТАЕТ ?

Логически механизм очень прост:

Клиент / Инвестор в рекламу продает собственный товар бартерному агентству и получает взамен необходимую рекламную услугу.

Счета-фактуры между Инвестором в рекламу и Бартерным агентством сами себя компенсируют, при этом удаляется денежный поток и упрощаются все административные процессы. Бартерному агентству будет понятно позже, что делать с товаром, как и где его продать, хранение товара, соблюдение установленных ограничений и норм и в последствие согласовать с медиацентром дополнительную скидку, которая представляет непосредственную прибыль.

Вкратце, ниже приведена оперативная схема:

- 1) Инвестор в рекламу / клиент выставляет счет-фактуру бартерному агентству.
- 2) Медиацентр выставляет счет-фактуру с дополнительной скидкой за рекламу бартерному агентству. Бартерное агентство в свою очередь выставляет счет-фактуру за рекламу клиенту, где сумма счета-фактуры соответствует стоимости товара, который продает клиент (достигая баланса счетом-фактурой).
- 3) Бартерное агентство продает товар другим клиентам, с меньшей скидкой от той, которую получило от медиацентра.

Подсчитано, что в последние годы более чем 400.000.000 евро от счетов-фактур за рекламу были инвестированы, используя формулу бартерных сделок.

Бартер не является автоматическим и окончательным решением всех проблем бюджета по рекламе, но он представляет собой уникальную возможность, оценивая в каждом конкретном случае.

**ПРИМЕР БАРТЕРА С 80% ДОХОДА ДЛЯ МЕДИАЦЕНТРА
И 10% ДОХОДА ОТ БАРТЕРА**

**ИНВЕСТОР В
РЕКЛАМУ
КЛИЕНТ**

МЕДИАЦЕНТР



ПРЕИМУЩЕСТВА

КОММЕРЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Новые коммерческие пути: Каждая бартерная сделка предварительно оговаривается точными соглашениями по назначению товаров и / или учитывая соблюдение установленных ограничений и норм продажи. Эти правила введены во избежание турбулентности на рынке и для защиты брендов.

Stockist Italy коммерциализирует продукты через альтернативные каналы продаж и структуры.

В основном создаются условия и возможности продажи торговым центрам (например Auchan, Carrefour, Tesco), Дискаунтерам, или же Торговым клубам (с входящими в состав магазинами).

Естественно, все иностранные клиенты, которые представляют главную гордость для Stockist Italy, также являются движущей основной бизнеса уже более 10 лет между Северной Европой, странами Балтии, Украиной, Россией и странами СНГ, Северной Африкой и зоной Персидского залива.

Склад : Одним из критических аспектов для большинства всех компаний - это запас товаров.

Главными проблемами являются потеря стоимости товара, большие логистические затраты и управление товаром.

Stockist Italy способна коммерциализировать быстрее эти товары, учитывая каждый раз установленные ограничения и нормы продажи.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Реклама: Stockist Italy способна предложить весь набор услуг рекламы для любого решения.

Каждая PR-кампания выпускается на лучших рыночных условиях и при поддержке самых опытных специалистов и медиацентров.



STOCKIST ITALY : УСЛУГИ

РЕКЛАМА

- Анализ целевой аудитории и медиаплан
- Рекламный план на:
 - * Телевидение
 - * Периодические новости
 - * Недельные новости
 - * Радио
 - * Аэропорты
 - * Железнодорожные станции
 - * Наружная реклама
 - * Веб-онлайн
- Сертификация рекламы
- Оценка эффективности PR-кампаний



ТОВАРЫ

- Идентификация и правильная оценка предлагаемых товаров для бартера.
- Идентификация правильных каналов для продажи, соблюдая установленные нормы и ограничения.
- Управление и реализация товаров с приближающимся сроком годности.
- Управление и продажа по внешним рыночным каналам сбыта (ЕС и за пределами ЕС).



STOCKIST ITALY : КТО МЫ

КАСТОЛЬДИ ИЛИ

Старший Менеджер

CASTOLDI ILIE

Реализация и продажа товаров, деловые отношения с итальянскими и зарубежными клиентами. Руководство структурой с главными направлениями в таких основных отраслях как Компьютер и Электроника, Бытовые аксессуары, Продукты питания и Напитки.

АНДРЕА МЕРЕНДА

Старший Менеджер

ANDREA MERENDA

Реализация и продажа товаров, поддержка деловых отношений с итальянскими и зарубежными клиентами. Деловые отношения в основных отраслях как Готовая одежда, Одежда и Аксессуары.

**ЭВЕЛИНА
ХРИСТОФОРОВА**

Ответственная за развитие бизнеса в России

Поиск, налаживание и развитие отношений с новыми и потенциальными клиентами, поддержка деловых отношений с клиентами из Российской Федерации и стран СНГ. Подготовка к иностранным выставкам и ярмаркам.

АДНАН АЛЬ РУСАН

Ответственный за развитие бизнеса по странам ОАЭ

ADNAN AL RUSAN

Поиск, налаживание и развитие отношений с новыми и потенциальными клиентами, поддержка деловых отношений с клиентами из ОАЭ и клиентами из стран Персидского залива.

ЛОКАТЕЛЛИ ТОММАЗО

Перевозки

LOCATELLI TOMMASO

Подготовка и отгрузка товаров, включая оформление всего пакета экспортной таможенной документации.

ГАБРИЭЛА ГАНДИНИ

Ответственная за управление аккаунтом

GABRIELLA GANDINI

Администратор по управлению бэк-офиса и аккаунта.



Stockist.it

Via Buoncompagni, 11
20131 - Milano (Italy)

www.stockist.it
info@stockist.it