

Πρόταση Βέλτιστης Χρήσης για τα ακόλουθα ακίνητα:

A) λεωφ Ηρακλειου 402

B) λεωφ Ηρακλειου 130

Γ) Χίου Καμινια

Project 2: Ευκαιρίες - Εκποιήσεις – Ανταλλαγές. Χωρος Διαμεσολάβησης πωλητών αγοραστών.

Πολύ καλό site και e-shop.

-Θα έχει μεγάλο ενδιαφέρον καθημερινά στα Social Media, λόγω των συχνών παραλαβών.

-Επίσης θα επικοινωνείται στους πελάτες.

### **Οργανωτική δομή**

1. General manager

θα έχει την ευθύνη της επιχειρησης και της υλοποίησης του project Θα συνεργαστεί με τον designer

2. Εκτιμητής

Μπορεί να κατέχει τη θέση και ο general manager με βοήθεια. Είναι πολύ σημαντική θέση από αυτήν την θέση και εξαρτάται το όλο εγχειρημα . Για κάθε προϊόν κάνει έρευνα αγοράς

3. Υπεύθυνος διαχειρησης χώρου μπορεί να την κατέχει και ο general manager με βοήθεια.

Αυτος αποφασίζει τις ενότητες και την διάταξη του χώρου

Τρόποι διαμεσολάβησης:

1. Τα εμπορεύματα παραλαμβάνονται με παρακαταθήκη.

Από την πώληση εισπράττει ο πωλητής το 70% αυθημερόν.

2. Τα εμπορεύματα παραλαμβάνονται με ανταλλαγή . Παίρνει κουπόνια αξίας 70% της τιμης πωλησης τους και αγοραζει εις το εξης εμπορεύματα που έχουν την ένδειξη προϊόν ανταλλαγής.

3. Αφορά μόνο προϊόντα Α κατηγορίας. Από την τιμή πώλησης, ο πωλητής θα εισπράττει από την τιμή πώλησης το 50% ταυτόχρονα με την παράδοση.

### **Κατηγορίες πωλητών- τιμολογιακή πολιτική:**

-Μια κατηγορία πωλητών είναι

A) Εισαγωγείς-παραγωγοί που έχουν stock και διατίθενται να το εκποιήσουν σε χαμηλότερες τιμές. Τα επίκαιρα και υψηλής εμπορευσιμότητας προϊόντα θα πωλούνται στο 50% της αξίας τους.

Β) Τα λιγότερο επίκαιρα, μέσης και χαμηλής εμπορικότητας θα πωλούνται με μεγαλύτερη έκπτωση του 50% από την τιμή της αγοράς.

Γ) Πωλητές που έχουν ελαφρώς μεταχειρισμένα προϊόντα υψηλής, μεσαίας και χαμηλής εμπορευσιμότητας σε ανάλογες τιμές.

ΣΗΜΕΙΩΣΗ εαν ο πωλητής έχει π.χ 100 ίδια προϊόντα ο εκτιμητής αποφασίζει πόσα ίδια προϊόντα πρέπει να έχει ο χώρος σαν stock ανάλογα με την εμπορευσιμότητα του προϊόντος και την διαθεσιμότητα του χώρου ιδιαιτερα όταν πρόκειται για ανταλλαγή