**Эффективны ли механизмы ценообразования в вашей компании**

1. Есть ли утвержденный и применяемый регламент ценообразования?

* Да (20)
* Лежит где-то у главного бухгалтера (0)
* Нет (-10)

1. Назначено ли лицо, ответственное за установку отпускных цен?

* Да (5)
* Нет (-5)
* Да, но этот человек уволился год назад (-10)

1. Как осуществляется пересмотр цен и утверждение новых?

* Вручную, цена на каждую позицию устанавливается отдельно (-5)
* При помощи групповой обработки в информационной системе (5)

1. Остается ли исторический след изменения цены?

* Да (5)
* Нет (-5)

1. С какой периодичностью пересматриваются отпускные цены?

* Раз в месяц (10)
* Раз в квартал (5)
* Раз в полгода (2)
* Раз в год (-5)
* У нас где-то есть «бумажка» от руководства с наценками, по которой мы все время работаем (-10)

1. С какой периодичностью пересматриваются цены, по которым работают клиенты?

* Раз в квартал (5)
* Раз в полугодие (2)
* Раз в год (1)
* Кто-то когда-то утвердил цены для покупателей — наверное, программисты (-10)
* За это отвечал программист, который уволился год назад (-20)

1. Сколько существует оснований для предоставления скидки?

* Менее 5 (5)
* Более 5, но менее 8 (2)
* Более 8 (-2)

1. Кто может предоставлять скидки?

* Не знаю (-10)
* Перечень ответственных за это лиц закреплен приказом (5)

1. Каков максимальный размер скидки?

* Не знаю (-5)
* Максимальный размер скидки дает итоговую цену на уровне безубытка (2)
* Мы знаем, где наш безубыток, и в исключительных случаях продаем в убыток с целью долгосрочного сотрудничества с клиентом (5)

1. Допустимо ли изменение цен вручную в документах на реализацию?

* Да (-5)
* Нет (5)
* Да, только высшим руководством (-2)
* Да, цены меняют программисты, если их попросить (-10)

1. Допускаются ли исправления документов задним числом?

* Да (-5)
* Нет (5)
* Да, только высшим руководством (-2)
* Да, документы задним числом меняют программисты, если их попросить (-10)

1. Позволяет ли информационная база формировать отчет по прибыльности по следующим аналитикам: номенклатура, клиент, сделка, договор?

* Да (10)
* Частично (5)
* Нет (-5)

1. Отслеживается ли эффект от маркетинговых акций по снижению цен?

* Да (10)
* Нет (-3)

1. Как происходит процесс обновления отпускных цен, в случае если ваш поставщик меняет свой прайс-лист?

* Пересматриваются все цены на закупаемую у данного поставщика номенклатуру (10)
* Пересматриваются цены только по текущим поставкам (отпускные цены на складские остатки не пересматриваются) (-10)

1. Варьируется ли уровень наценки в зависимости от регулярности спроса на товар?

* Да (5)
* Нет (0)

1. Есть ли на предприятии дифференцированное ценообразование для разных типов покупателей?

* Да (5)
* Нет (0)

1. Как информируют отдел продаж об изменении цен?

* На предприятии существуют каналы обмена информацией между отделами (10)
* Отдел продаж самостоятельно узнает об этом в момент формирования документов на реализацию (-5)

1. Есть ли практика передачи опыта ценообразования между сотрудниками?

* Да (5)
* Нет (-5)

1. Есть ли у отдела продаж мотивация продавать по более высоким ценам?

* Да (10)
* Нет (-5)
* Отдел продаж не замотивирован (-10)
* Я не знаю, какая мотивация у отдела продаж (-20)

1. Когда на основании счета делается реализация, какая цена будет предъявлена клиенту, если счет выставлялся месяц назад (предоплаты не было)?

* На дату реализации (5)
* На дату выставления счета (-5)
* Не знаю (-10)

1. Вы продаете свой товар по цене или по ценности для покупателя?

* По ценности (10)
* По цене (0)

1. Если на рынке возник дефицит вашего товара, каковы будут ваши действия?

* Никаких действий не последует, так как партнерские отношения с клиентами важнее (5)
* Поднимем цену в зависимости от уровня дефицита и своих складских остатков (10)
* Не отслеживаем ситуацию на рынке (-10)

Максимальное количество положительных баллов — 155, максимальное количество отрицательных баллов — 160. В зависимости от того, к какому полюсу ближе ваш результат, можно судить о системе ценообразования на предприятии. Даже если результат оказался положительным, оцените ситуацию в тех вопросах, где были получены отрицательные баллы. Каждый вопрос теста можно рассматривать как потенциальную точку роста системы.

**Источник:** Денис Мушинский