

Бизнес Кейсы

Клиент: Группа Компаний Юмакс
Реализуемый бренд: шины Nokian
География: Уральский Федеральный Округ

- Задача: получение беззалогового финансирования с гарантией даты поступления денег.
- Решение: регрессный факторинг
- Реализация: организация тендера среди факторинговых компаний. SWOT анализ полученных предложений.

Результат: регулярное получение бонусов от поставщика Nokian за оплату в срок, с учетом несвоевременного погашения задолженности покупателями. Оптимизация затрат на факторинг.

Клиент: ТД «Сыробогатов»

Реализуемый бренд: сыры «Сыробогатов»

География: Уральский Федеральный Округ

- Задача: сократить кассовый разрыв при работе с торговыми сетями, максимально снизить стоимость услуг.
- Решение: регрессный факторинг
- Реализация: поиск возможности оптимизации стоимости. Анализ эффективности полученных предложений.

Результат: Смена факторинговой компании. Оптимизация затрат на факторинг.

Клиент: Корпорация ПЭМБИ

Реализуемый бренд: «ПЭМБИ», «Добрая Традиция», «СТОП!Цена»

География: РФ

- Задача: сократить срок оборачиваемости товарного кредита, застраховать риск по оплате продукции удаленными и крупными покупателями.
- Решение: безрегрессный факторинг
- Реализация: внедрение факторинга в бизнес-процессы предприятия, интеграция в «1С». Проработка торговой политики с учетом факторинга. Ведение переговоров с покупателями о переходе на схему факторинга.

Результат: Сокращение объема и ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности. Отсутствие потерь связанных с неоплатой продукции. Оптимизация административных затрат на факторинг



Клиент: ООО «Профит»

Реализуемый бренд: «iTERM», «НЕПТУН»

География: РФ, СНГ

- Задача: предоставить покупателям отсрочки 90-120 дней. Застраховать риск по оплате продукции удаленными и крупными покупателями. Ликвидировать кассовый разрыв.
- Решение: безрегрессный факторинг
- Реализация: внедрение факторинга в бизнес-процессы предприятия. Проработка торговой политики с учетом факторинга. Ведение переговоров с покупателями о переходе на схему факторинга.

Результат: скачкообразное увеличение объема реализации. Отсутствие потерь связанных с неоплатой продукции. Наличие необходимой денежной массы.



Клиент: ООО «ТПК ДОМ», ООО «Керама Н»

Бренд: Торговая Сеть «КЕРАМА». Строительные Материалы.

География: Тюменская обл., Ханты-Мансийский АО.

- Задача: увеличить отсрочки по значимым поставщикам до 120 дней. Оптимизировать затраты на факторинг.
- Решение: закупочный факторинг
- Реализация: внедрение факторинга в бизнес-процессы предприятия. Проработка торговой политики с учетом факторинга. Ведение переговоров с поставщиками.

Результат: увеличение складских запасов и выкладки товара в торговых залах. Сокращение кассовых разрывов. Скидки от поставщика за оплату по факту.

