

## MESSAGE

**Messrs:** Clienti ed Agenti atp

**Date:**

**Address:**

**Object:** Pricing

**To:**

**n° Fax:**

**From:** Uff.Commerciale

Gentili Signori e Signore,  
da agosto 2017 è attivo il nuovo metodo di calcolo dello sconto,  
non più fisso, ma calcolato di volta in volta sulla base del valore ordine  
e delle condizioni di vendita in vigore in quel momento.

In e.commerce, nello storico acquisti,  
è sempre disponibile/consultabile/scaricabile la Vs.attuale scala sconti  
e nel carrello viene sempre visualizzato lo sconto corrispondente  
agli articoli selezionati, oltre ad essere presente anche la proposta  
di miglioramento dello sconto, se possibile.  
Per tutti gli ordini trasmessi da e.commerce, è confermato lo sconto aggiuntivo del 3%.

I vantaggi di questo nuovo sistema sono molteplici:

- lo sconto aumenta con l'aumentare del valore ordine,  
consentendo al cliente di poter sempre godere delle migliori condizioni possibili
- vengono raggruppati tutti gli ordini aperti con spedizione prevista  
nello stesso mese, per i quali è possibile fare unica consegna,  
in modo da applicare sempre lo sconto più alto
- risparmio di costi operativi nel medio periodo,  
riducendo la quantità di ordini di piccolo importo,  
a favore di meno ordini cumulati di maggior valore
- recupero di costi fuori controllo per le piccole partite,  
in considerazione del basso valore degli articoli prodotti in plastica  
e la conseguente forte incidenza dei costi fissi
- personalizzazione del rapporto con il cliente, per venire incontro anche alle Sue esigenze
- rendere più moderna la politica di vendita, slegandola dal vecchio concetto dello sconto fisso,  
non più adatto a questo mondo globalizzato, che corre e si evolve sempre più velocemente,  
basandosi sui concetti di gratificazione ed incentivazione immediate, focalizzati sul momento specifico.

Il Pricing è il sistema che utilizziamo da sempre per le vendite all'estero,  
che si mostrano in costante aumento, a dimostrazione della validità dell' applicazione.

Siamo certi che condividerete le ns.motivazioni,  
perchè il Pricing è stato introdotto, oltre che per razionalizzare il lavoro di atp,  
soprattutto per garantire al cliente il migliore servizio alle migliori condizioni possibili.

Distinti Saluti

Ufficio commerciale  
[commerciale@atp.it](mailto:commerciale@atp.it)