

Пример упаковки складских остатков / неликвидных ТМЦ

Как может выглядеть готовый пакет
после первичного разбора партии.

демонстрационный пример

конфиденциально

Не кейс продажи.
Показывает формат упаковки.



Что получает собственник

Не теория и не методичка. Визуальный комплект для разговора с покупателем.

01 Карточка партии

состав, состояние, документы, логистика

02 Карта рисков

что может остановить покупателя

03 Пакет проверки

реестр позиций, фото, документы

04 Правила продажи

целиком, лотами, минимальная партия

05 Следующий шаг

что делать после разбора

Итог: собственник видит, что именно можно показывать покупателю и какие пробелы закрыть.



Готовый пакет материалов

Карточка партии, риски, документы, условия продажи и следующий шаг.

Как выглядит упакованная партия

Одна страница вместо разрозненных списков, фото и устных пояснений.

Складские остатки / ТМЦ

пример

Тип актива	товарные остатки / ТМЦ
Состав	позиции разных категорий
Состояние	новое / с хранения / смешанное
Документы	УПД, сертификаты, паспорта
Логистика	самовывоз, погрузка, сроки

Сильные стороны

крупный объём, понятная партия,
продажа лотами

Ограничения

разное состояние, не все документы
готовы

Что уточнить

точный реестр позиций, правила отбора, упаковку и условия вывоза

Что заранее показываем покупателю

Короткая карта того, что может остановить сделку.

01 Неясный состав

Риск: непонятно, что именно входит в партию
Подготовить: реестр позиций

важно

02 Выборочный интерес

Риск: покупатель хочет забрать только лучшее
Подготовить: лоты и минимальная партия

важно

03 Документы

Риск: проверка может зависнуть на подтверждениях
Подготовить: список документов и статусы

важно

04 Состояние

Риск: часть позиций может быть неготова к продаже
Подготовить: фото и отметки состояния

готово

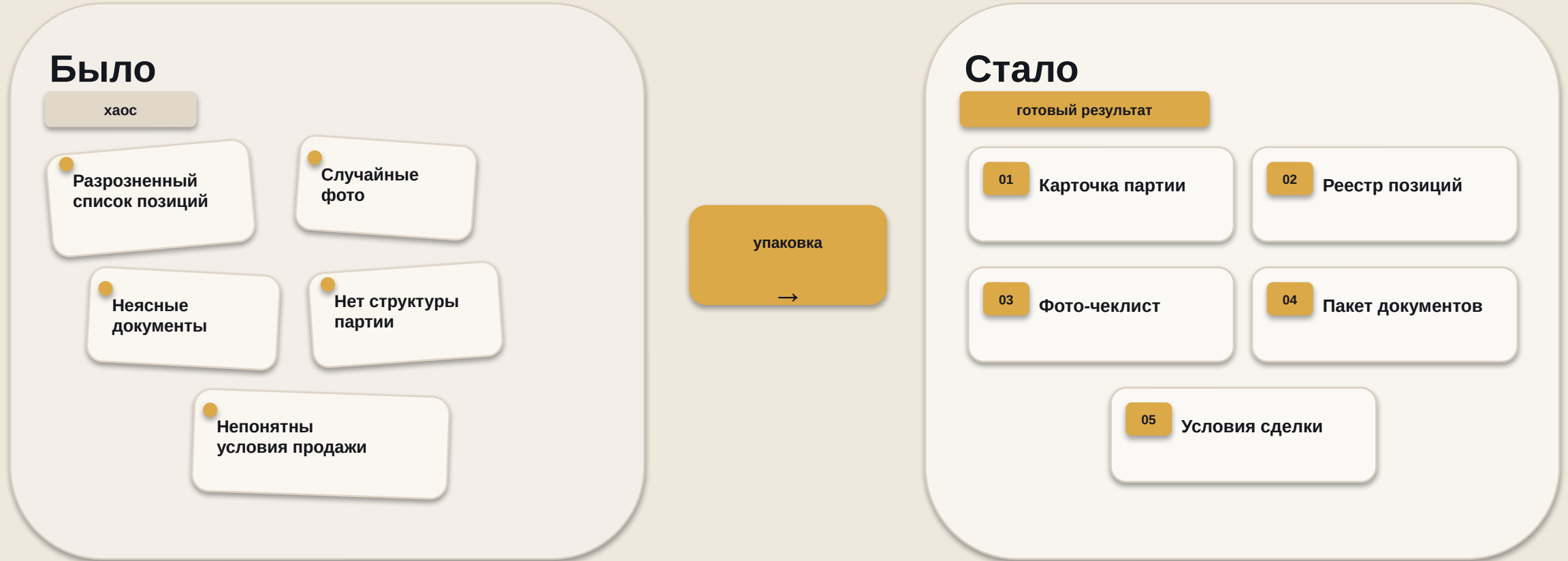
05 Логистика

Риск: непонятны сроки, погрузка и вывоз
Подготовить: схема отгрузки

готово

До / после упаковки партии

Как разрозненные остатки превращаются в понятный материал для покупателя.



Собственник получает не просто список остатков, а понятный комплект материалов для вывода партии в рынок.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Передайте складские остатки / ТМЦ на первичный разбор

Что отправляет собственник

реестр, фото, документы, цену, сроки и ограничения.

Что получает обратно

карточку партии, риски, условия продажи и следующий шаг.

Получить первичный разбор