

## **Dış Kaynak Kullanımlı Satışlar?**

Susan bir bardak birasına bakakaldı. Bu tüm denetleme projesinden sorumlu olduğu ilk zamandı. Onu başarıya götürmek zorunluydu.

Müşterisi orta büyüklükte bir televizyon istasyonuydu. Maliyetleri kısma isteğiyle dış kaynak kullanmak satış yapmayı düşündüler. Susan anahtar yarışçının teklifini/taslağını sunduğu kurul toplantısına daha yeni katılmıştı. Kurulun pozitif izlenimi vardı fakat Susan'ın reaksiyonunu duymak istiyorlardı..

Satış firmasının teklifine göre, değişken üzerinden ücretlendirileceklerdi. Özellikle, aşağıdaki planı teklif ettiler:

- İlk \$400 milyon satış üzerinden %10
- Sonraki \$200 milyon satış üzerinden %5 (yani \$400 ve \$600 milyon arası)
- \$600 milyon üstü satış üzerinden 52

Satış firması satış gücünün (elemanlarının) şu durumda daha etkili olduğunu öne sürüyorlardı: benzer müşteriler için şu an başardıkları müşterilerden satış için harcanan her dolar başına elde edilen gelir yaklaşık %30 daha fazlaydı.

Müşteri reklamcılık satışından yaklaşık \$500 milyon elde ettiler ve başka hiçbir gelir kaynakları yoktu. Sabit maliyet \$450 milyondur, ki bun esasen televizyon programları almaya ve genel imalat maliyetlerine gitti. Son olarak, satış masraflarından \$50 milyonları vardı, ki hepsi değişkendi (satılan reklam sayısının fonksiyonuna bağlı olarak).

Susan olsaydınız, müşterinize teklifi kabul etmeyi nasihat eder miydiniz?