

 Società Bilanciai INTERNAZIONALE srl <i>Divisione Metrologica Na 357</i>	Istruzione Operativa Tariffario e Politica degli sconti	IO.06 Rev. 4 del 16.12.26
		Pagina 1 di 2

Scopi e principi generali

La Società Bilanciai Internazionale Srl all'interno della Divisione Metrologica per l'attività di Verificazione Periodica, adotta una politica dei prezzi, con l'obiettivo di:

- Mantenere la clientela in essere
- Incrementare la clientela alla quale erogare il servizio sopra descritto.
- Migliorare il suo posizionamento sul mercato nazionale

La politica dei prezzi è stata valutata e formulata applicando il principio di imparzialità, indipendenza, integrità, dalla divisione operativa della società stessa.

La gestione dello sconto ricade più nell'ambito delle necessità operative per il servizio che non delle strategie commerciali ed è guidata soprattutto dalla valutazione dell'importanza specifica del servizio per il cliente, insieme con il calcolo preciso del conto economico e del punto di pareggio atteso.

La determinazione del prezzo di vendita deriva da un processo decisionale che coinvolge diversi aspetti della:

- Strategia e dal posizionamento competitivo
- Natura del prodotto al quale è rivolto il servizio offerto
- Caratteristiche della clientela
- Politiche dei concorrenti diretti ed indiretti
- Natura del settore al quale è rivolto il servizio offerto

Si prendono in considerazione alcune determinanti principali quali:

1. Il posizionamento competitivo e obiettivi commerciali dell'azienda
2. Il comportamento dei clienti target
3. Il costo di produzione del servizio.
4. Il costo in sicurezza per l'evasione del servizio
5. Il costo per il mantenimento della qualifica a fornitore

Il prezzo deve essere in grado di coprire i costi dell'attività eseguita per poi garantire un margine di profitto tenendo anche in considerazione i prezzi dei concorrenti e quindi il livello competitivo del mercato.

Per la determinazione del prezzo è stato pertanto, individuato il potenziale della domanda, la congiuntura economica generale, l'effettiva capacità di spesa del mercato, l'adeguata copertura dei costi, il tutto nel rispetto delle prescrizioni che il quadro normativo impone alle aziende in termini di trasparenza informativa.

 Società Bilanciai INTERNAZIONALE srl <i>Divisione Metrologica</i>	Istruzione Operativa Tariffario e Politica degli sconti	IO.06 Rev. 4 del 16.12.26
		Pagina 2 di 2

Tariffe e Sconti

Alla determinazione del Prezzo per l'attività di verifica periodica secondo il D.M. 93 del 21/04/2017 per ciascuno strumento di misura, concorrono diverse voci, di Costo e di Sconto applicabili :

- a) Tipologia di strumento da verificare (portata bilancia e dimensione piatto)
 - b) Se sono presenti più strumenti da verificare nella stessa sede
 - c) Costo per il trasferimento del personale e dei mezzi (costi quali, trasporto masse, diaria, pernotto, distanza ecc.)
 - d) Costo di gestione della pratica di verifica periodica. (redazione certificato, verifica e controllo dei rapporti di ispezione, fatturazione e archivio documentale)
 - e) Costo di gestione sulla sicurezza richiesti dal Committente
 - f) Costi di gestione della documentazione all'accesso e al mantenimento della qualifica in quanto fornitori.
- E' comunque valutazione della Direzione Generale e del Direttore Tecnico stabilire caso per caso il prezzo da sottoporre al Cliente, applicando scontistiche alla tariffa massima, che comunque non saranno mai superiori al 50%, sulla base delle seguenti considerazioni di natura strategica, commerciale, finanziaria di cui sopra.
 - L'attività di Verifica Periodica può essere evasa anche attraverso l'intermediazione di Aziende scelte dal Laboratorio e con le quali sono stabilite le stesse tariffe e politiche di sconto, affinché sia rispettata l' indipendenza e l' imparzialità.

I principali tipi di sconti possono inserirsi alle categorie quali:

Sconti di cassa

Uno sconto di cassa è una riduzione di prezzo per la clientela che adottano modalità di pagamento del servizio in tempi brevi o addirittura a fine prestazione. (sconto di circa 5%)

Sconti quantità

Uno sconto quantità è una riduzione di prezzo per la clientela che richiede il servizio per più strumenti. (sconto di circa 20%)

Sconti funzionali

Gli sconti funzionali (detti anche sconti commerciali) vengono applicati in virtù di strategie aziendali nate da esigenze di tipo funzionale o operativo per l'erogazione dei servizi.

1. Nuovo Cliente / Prima richiesta del servizio (sconto di circa 30%)
2. Cliente Consolidato (sconto di circa 20%)
3. Cliente adotta politiche sulla sicurezza e ambiente (sconto di circa 5%)

Supplementi:

1. Cliente richiede l'adozione di particolari documenti e procedure qualifica e mantenimento della SBI srl (supplemento del 15%) (Durc, Pos, Dvr, Attestati, ecc....)