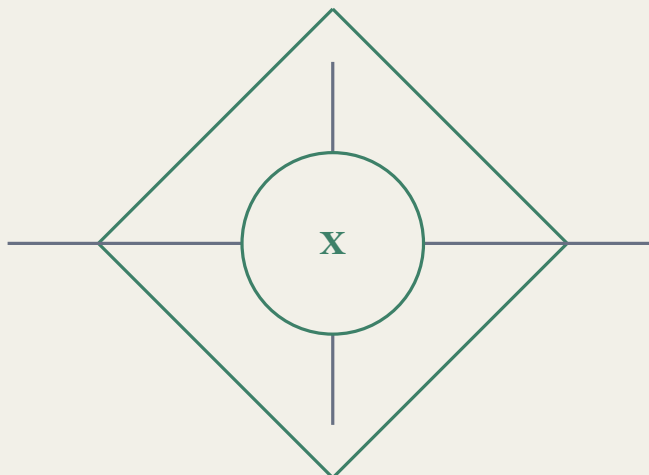


Χονδρική & B2B Πωλήσεις

Τιμοκατάλογοι, MOQ, πίστωση και ανάπτυξη κερδοφόρου
δικτύου



GNOSERA

KNOWLEDGE FOR THE NEXT ERA • BY INDIGO

Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος. Ο σχεδιασμός, η επιμέλεια, η διάρθρωση και η παρούσα ψηφιακή έκδοση αποτελούν αποκλειστική εκδοτική παραγωγή της INDIGO GROUP MON. ΙΚΕ. Απαγορεύεται η αντιγραφή, αναδημοσίευση, μεταπώληση, δημόσια ανάρτηση, τροποποίηση ή διανομή ολόκληρου ή μέρους του έργου χωρίς προηγούμενη έγγραφη άδεια του εκδότη. Η αγορά παρέχει μία προσωπική, μη μεταβιβάσιμη άδεια χρήσης στον αρχικό αγοραστή. Η άδεια δεν περιλαμβάνει δικαίωμα εμπορικής εκμετάλλευσης, αναπαραγωγής ή παραχώρησης σε τρίτους.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΣΗΜΕΙΩΣΗ

Εκπαιδευτικό επιχειρηματικό περιεχόμενο. Δεν αποτελεί εξατομικευμένη νομική, φορολογική ή επενδυτική συμβουλή.

Από τη γνώση στην απόφαση

Το βιβλίο είναι εφαρμοσμένο πρόγραμμα. Κάθε κεφάλαιο ολοκληρώνεται με απόφαση, εργαστήριο και checklist.

01 Κατανόηση

Ξεχώρισε το πρόβλημα, τα δεδομένα, τις παραδοχές και τα όρια.

02 Εφαρμογή

Δούλεψε πάνω σε πραγματική περίπτωση της δικής σου επιχείρησης.

03 Έλεγχος

Δοκίμασε κανονικά, οριακά και αποτυχημένα σενάρια.

04 Απόφαση

Κλιμάκωσε μόνο όταν αξία, ποιότητα και κίνδυνος είναι μετρήσιμα.

SNAPSHOT 2026

ASSORTMENT □ TERMS □ SELL-IN □ SELL-THROUGH □ COLLECTION

Η χονδρική δεν ολοκληρώνεται με το sell-in. Η κερδοφορία εξαρτάται από sell-through, επαναληπτικές παραγγελίες, κόστος εξυπηρέτησης, πιστωτικό κίνδυνο και πραγματική είσπραξη. Κάθε ειδικός όρος πρέπει να εμφανίζεται στο account P&L.

ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΕΡΜΗΝΕΙΑ

Η μεθοδολογία μετατρέπει κάθε θέμα σε ελεγχόμενη απόφαση: baseline, πλήρες οικονομικό αποτέλεσμα, customer outcome, guardrails, δυσμενές σενάριο, evidence και σαφές επόμενο gate. Έτσι η ανάπτυξη δεν συγχέεται με vanity metrics ή μη επαναλήψιμη αύξηση.

ΚΑΝΟΝΑΣ ΠΗΓΩΝ

Μεταβαλλόμενοι ισχυρισμοί ελέγχθηκαν έως 1 Σεπτεμβρίου 2026. Επίσημες πηγές και πρωτογενή δεδομένα υπερισχύουν εμπορικών περιλήψεων. Πριν από νομική, φορολογική ή επενδυτική απόφαση απαιτείται επανέλεγχος από αρμόδιο επαγγελματία.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Διαδρομή 15 κεφαλαίων

01 Το μοντέλο χονδρικής

02 Ιδανικός B2B πελάτης

03 Συλλογή και assortment

04 Τιμοκατάλογος

05 MOQ και order economics

06 Εμπορικοί όροι

07 Πιστωτικός έλεγχος

08 Prospecting και περιοχές

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Διαδρομή 15 κεφαλαίων

09 Παρουσίαση και παραγγελιοληψία

10 Order-to-cash

11 Sell-through

12 Reorders

13 Returns, claims και markdowns

14 Key account management

15 Κλιμάκωση δικτύου

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 01

Το μοντέλο χονδρικής

Να συνδεθούν γκάμα, κανάλι, margin και κεφάλαιο κίνησης.

ΔΙΑΔΡΟΜΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

- 1.1 Channel role
- 1.2 Sell-in revenue
- 1.3 Gross contribution
- 1.4 Working capital
- 1.5 Channel conflict

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ

Wholesale economic model

1.1 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Channel role

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Channel role», να εφαρμόζει « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ » και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Wholesale economic model.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙΣ

Το «Channel role» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να συνδεθούν γκάμα, κανάλι, margin και κεφάλαιο κίνησης. με κοινό scope, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ » και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Channel role», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ », έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Channel role».
- Εφάρμοσε « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ » με σταθερό scope και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατέγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Wholesale economic model.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Channel role» σε 456 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 18.376,80 € και μικτό περιθώριο 31,6%. Το αποτέλεσμα 5.807,07 € ελέγχεται με baseline, holdout και « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ ».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρης κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Channel role», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.

1.2 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Sell-in revenue

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Sell-in revenue», να εφαρμόσει « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ » και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Wholesale economic model.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙΣ

Το «Sell-in revenue» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να συνδεθούν γκάμα, κανάλι, margin και κεφάλαιο κίνησης. με κοινό scope, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ » και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Sell-in revenue», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ », έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Sell-in revenue».
- Εφάρμοσε « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ » με σταθερό scope και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατάγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Wholesale economic model.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Sell-in revenue» σε 463 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 18.658,90 € και μικτό περιθώριο 31,6%. Το αποτέλεσμα 5.896,21 € ελέγχεται με baseline, holdout και « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ ».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρες κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Sell-in revenue», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.

1.3 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Gross contribution

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Gross contribution», να εφαρμόζει «account contribution = net sales - product - logistics - rebates - service - credit loss» και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Wholesale economic model.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙΣ

Το «Gross contribution» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να συνδεθούν γκάμα, κανάλι, margin και κεφάλαιο κίνησης, με κοινό scope, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε «account contribution = net sales - product - logistics - rebates - service - credit loss» και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Gross contribution», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε «account contribution = net sales - product - logistics - rebates - service - credit loss», έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Gross contribution».
- Εφάρμοσε «account contribution = net sales - product - logistics - rebates - service - credit loss» με σταθερό scope και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατάγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Wholesale economic model.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Gross contribution» σε 470 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 18.941,00 € και μικτό περιθώριο 31,6%. Το αποτέλεσμα 5.985,36 € ελέγχεται με baseline, holdout και «account contribution = net sales - product - logistics - rebates - service - credit loss».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρης κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Gross contribution», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.

1.4 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Working capital

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Working capital», να εφαρμόσει « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ » και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Wholesale economic model.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙΣ

Το «Working capital» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να συνδεθούν γκάμα, κανάλι, margin και κεφάλαιο κίνησης. με κοινό score, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ » και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Working capital», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ », έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Working capital».
- Εφάρμοσε « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ » με σταθερό scope και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατάγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Wholesale economic model.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Working capital» σε 477 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 19.223,10 € και μικτό περιθώριο 31,6%. Το αποτέλεσμα 6.074,50 € ελέγχεται με baseline, holdout και « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ ».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρες κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Working capital», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.

1.5 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Channel conflict

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Channel conflict», να εφαρμόσει « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ » και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Wholesale economic model.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙΣ

Το «Channel conflict» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να συνδεθούν γκάμα, κανάλι, margin και κεφάλαιο κίνησης. με κοινό scope, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ » και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Channel conflict», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ », έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Channel conflict».
- Εφάρμοσε « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ » με σταθερό scope και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατάγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Wholesale economic model.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Channel conflict» σε 484 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 19.505,20 € και μικτό περιθώριο 31,6%. Το αποτέλεσμα 6.163,64 € ελέγχεται με baseline, holdout και « $\text{account contribution} = \text{net sales} - \text{product} - \text{logistics} - \text{rebates} - \text{service} - \text{credit loss}$ ».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρης κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Channel conflict», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ 01

Εργαστήριο εφαρμογής: Το μοντέλο χονδρικής

Εφάρμοσε το κεφάλαιο σε πραγματική περίπτωση και ολοκλήρωσε το Wholesale economic model.

ΒΗΜΑΤΑ

1. Κλείδωσε scope, segment, owner, περίοδο και baseline.
2. Συμφώνησε πηγές, κόστη, eligibility, exclusions και rights.
3. Εφάρμοσε «account contribution = net sales - product - logistics - rebates - service - credit loss» σε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο.
4. Κατέγραψε controls, fallback, evidence και decision rule.
5. Επαλήθευσε αποτέλεσμα και όρισε επόμενο review.

ΠΑΡΑΔΟΤΕΟ

Ολοκληρωμένο Wholesale economic model με reproducible calculations και audit trail.

CHECKLIST 01

Έλεγχος πριν από την επόμενη απόφαση

Wholesale economic model

- ☐ Scope, segment, περίοδος και owner είναι σαφή.
- ☐ Baseline και comparison group χρησιμοποιούν κοινή βάση.
- ☐ Κάθε αριθμός έχει source, timestamp και data version.
- ☐ Η σχέση «account contribution = net sales - product - logistics - rebates - service - credit loss» αναπαράγεται από τρίτο πρόσωπο.
- ☐ Πλήρες κόστος, margin, cash timing και operational capacity εμφανίζονται.
- ☐ Eligibility, exclusions, rights και suppression έχουν ελεγχθεί.
- ☐ Υπάρχει δυσμενές και οριακό σενάριο.
- ☐ Fallback, exception και escalation έχουν owner.
- ☐ Η απόφαση συνδέεται με measurable customer outcome.
- ☐ Το Wholesale economic model έχει εγκρίνοντα και review date.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 02

Ιδανικός B2B πελάτης

Να επιλεγούν λογαριασμοί με εμπορικό fit και ικανότητα συνεργασίας.

ΔΙΑΔΡΟΜΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

2.1 Store or buyer profile

2.2 Assortment fit

2.3 Volume potential

2.4 Payment behaviour

2.5 Exclusion criteria

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ

Account qualification scorecard

2.1 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Store or buyer profile

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Store or buyer profile», να εφαρμόζει «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling» και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Account qualification scorecard.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙΣ

Το «Store or buyer profile» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να επιλεγούν λογαριασμοί με εμπορικό fit και ικανότητα συνεργασίας, με κοινό score, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling» και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Store or buyer profile», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling», έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Store or buyer profile».
- Εφάρμοσε «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling» με σταθερό score και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατέγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Account qualification scorecard.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Store or buyer profile» σε 485 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 20.661,00 € και μικτό περιθώριο 32,2%. Το αποτέλεσμα 6.652,84 € ελέγχεται με baseline, holdout και «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρης κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Store or buyer profile», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.

2.2 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Assortment fit

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Assortment fit», να εφαρμόσει «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling» και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Account qualification scorecard.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙΣ

Το «Assortment fit» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να επιλεγούν λογαριασμοί με εμπορικό fit και ικανότητα συνεργασίας, με κοινό score, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling» και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Assortment fit», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling», έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Assortment fit».
- Εφάρμοσε «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling» με σταθερό score και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατέγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Account qualification scorecard.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Assortment fit» σε 492 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 20.959,20 € και μικτό περιθώριο 32,2%. Το αποτέλεσμα 6.748,86 € ελέγχεται με baseline, holdout και «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρης κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Assortment fit», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.

2.3 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Volume potential

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Volume potential», να εφαρμόσει «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling» και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Account qualification scorecard.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙΣ

Το «Volume potential» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να επιλεγούν λογαριασμοί με εμπορικό fit και ικανότητα συνεργασίας, με κοινό scope, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling» και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Volume potential», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling», έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Volume potential».
- Εφάρμοσε «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling» με σταθερό scope και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατάγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Account qualification scorecard.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Volume potential» σε 499 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 21.257,40 € και μικτό περιθώριο 32,2%. Το αποτέλεσμα 6.844,88 € ελέγχεται με baseline, holdout και «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρης κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Volume potential», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.

2.4 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Payment behaviour

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Payment behaviour», να εφαρμόσει «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling» και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Account qualification scorecard.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙΣ

Το «Payment behaviour» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να επιλεγούν λογαριασμοί με εμπορικό fit και ικανότητα συνεργασίας, με κοινό scope, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling» και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Payment behaviour», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling», έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Payment behaviour».
- Εφάρμοσε «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling» με σταθερό scope και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατάγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Account qualification scorecard.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Payment behaviour» σε 506 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 21.555,60 € και μικτό περιθώριο 32,2%. Το αποτέλεσμα 6.940,90 € ελέγχεται με baseline, holdout και «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρης κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Payment behaviour», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.

2.5 - ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

Exclusion criteria

Μετά την ενότητα, ο αναγνώστης μπορεί να εξηγήσει το «Exclusion criteria», να εφαρμόζει «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling» και να τεκμηριώνει το αποτέλεσμα στο Account qualification scorecard.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙΣ

Το «Exclusion criteria» μετατρέπεται σε ελέγξιμη επιχειρηματική απόφαση. Το κεφάλαιο συνδέει να επιλεγούν λογαριασμοί με εμπορικό fit και ικανότητα συνεργασίας, με κοινό score, οικονομικό αποτέλεσμα, εμπειρία πελάτη και όρια κινδύνου. Η απόφαση δεν βασίζεται σε vanity metric αλλά σε «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling» και επαληθεύσιμα δεδομένα.

ΜΕΘΟΔΟΣ

Όρισε οντότητα, segment, περίοδο, source, owner, κόστος και αποδεκτή έξοδο. Για το «Exclusion criteria», συμφώνησε ιστορικό baseline, eligibility και exclusions, εφάρμοσε «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling», έλεγξε βασικό, δυσμενές και οριακό σενάριο και σύγκρινε με holdout ή προηγούμενη σταθερή περίοδο. Κατέγραψε evidence, decision rule, fallback και ημερομηνία επανελέγχου.

ΠΡΑΚΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

- Όρισε την απόφαση και τον owner για το «Exclusion criteria».
- Εφάρμοσε «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling» με σταθερό score και έκδοση δεδομένων.
- Σύνδεσε κάθε κρίσιμο ποσό ή event με source, timestamp, owner και evidence.
- Έλεγξε baseline, holdout, δυσμενές σενάριο, rights και operational guardrails.
- Κατάγραψε απόφαση, exception, action και επόμενο review στο Account qualification scorecard.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

Ελληνική ΜμΕ αξιολογεί το «Exclusion criteria» σε 513 επιλέξιμες περιπτώσεις, καθαρά έσοδα 21.853,80 € και μικτό περιθώριο 32,2%. Το αποτέλεσμα 7.036,92 € ελέγχεται με baseline, holdout και «landed unit cost = purchase + freight + duty + handling».

RED FLAG

Σταμάτησε όταν αλλάζει το cohort, λείπει πλήρης κόστος ή νόμιμη βάση, η απόδοση αποδίδεται σε λάθος αιτία ή δεν υπάρχει fallback. Ειδικά για το «Exclusion criteria», αποτέλεσμα χωρίς source, timestamp και owner δεν δικαιολογεί κλιμάκωση.