

**Indirect Channel**

**리소스 센터**

|  |
| --- |
| **설명**  상업적 가격 책정 정책은 가격 책정을 결정하고 문서화하기 위한 적절한 절차를 간단히 설명합니다. |



**지침**

1. 상업적 가격 책정 정책의 강조 표시된 섹션을 사용자 지정합니다.
2. 관련 직원, 특히 서브 딜러, 서브 에이전트 및/또는 고객 관계를 관리하고/관리하거나 판매 거래 승인을 담당하는 직원에게 상업적 가격 책정 정책을 전달합니다.
3. 이러한 직원들에게 상업적 가격 책정 정책이 앞으로 어떻게 구현되고 실행될 것인지에 대한 교육을 제공합니다.



**고려해야 할 기타 문서**

* 서브 딜러/에이전트 지정 절차
* 고위험 제3자 지정 절차
* 대여품, 샘플 및 시연용 제품 정책

**기대 가능한 편익**

국제 규제 기관은 의료 기술 산업의 당사자 간의 상업적 약정에 점점 더 집중하고 있습니다. 제조업체 및 유통업자/에이전트는 정기적으로 채널 파트너 및 최종 고객을 위한 가격 책정 전략의 정당성을 입증하도록 요청받습니다. 상업적 가격 책정 정책은 의사 결정 프레임워크와 증빙 문서 표준을 구현하여 가격 결정을 입증하는 데 도움이 됩니다.



+\*의료 전문가 또는 공무원과 상호작용할 때 모든 현지 산업 강령(예: AdvaMed) 및 현지 법률을 고려하십시오.

**상업적 가격 책정 정책**

*버전 1.0*

**상업적 가격 책정 정책**

비즈니스 목표와 수익 목표를 달성하기 위해 제품과 서비스의 가격을 적절하게 책정하는 것이 중요합니다. 가격 책정, 할인 및 리베이트 제공 또는 판매 인센티브 확대 절차는 항상 명확하게 문서화되고 아래에 간단히 설명된 절차에 따라 승인되어야 합니다. 부적절한 목적으로 다른 당사자에게 가치를 효과적으로 이전하기 위해 특별 가격 책정 또는 할인을 사용할 수 없습니다.

**일상적인 가격 책정**

당사 제품 및 서비스의 가격 책정은 정기적으로, 정해진 간격으로 또는 임시 판매별 기준으로 발생할 수 있습니다. 12개월 이상이 될 일상적인 가격 결정의 경우, 다음 절차를 수행해야 합니다.

1. 가격을 책정할 전체 제품 목록을 확인합니다.
2. 경영진이 승인한 기준을 활용하여 제품 또는 구성별 목표 가격을 결정합니다. 이러한 기준에는 다음이 포함될 수 있지만 이에 국한되지는 않습니다.

* 공정 시장 가치
* 목표 마진 비율
* 예상되는 애프터 서비스 또는 보증 의무
* 정부에서 설정한 가격 책정 목록
* 미래의 가격 변화 또는 기회

1. 가능하거나 필요한 경우, 제품 제조업체와 상의하여 가격 책정이 확인된 전략 및 기대치에 부합하는지 확인합니다.
2. 작성된 가격 책정 목록은 **[역할 삽입]**의 승인을 받아야 합니다.

**임시 가격 책정**

경우에 따라 임시로 단기적으로 제품과 서비스의 가격을 책정하는 것이 적절할 수 있습니다. 이러한 가격은 할인, 리베이트, 볼륨 인센티브 또는 기타 특정 가격 책정 메커니즘을 활용할 수 있습니다. 모든 임시 가격 책정 방식은 다음 절차를 거쳐야 합니다.

1. 임시 가격 책정 방식을 요청하는 직원은 요청한 가격 책정 조건과 적용할 제품 또는 서비스를 확대하기 위한 명확한 비즈니스 정당성을 서면으로 문서화해야 합니다. 모든 관련 증빙 문서(예: 고객 이메일, 공개 발표)를 참조 요청서에 첨부해야 합니다.
2. 임시 가격 책정 방식의 영향으로 이전에 승인된 가격에서 상당한 편차가 발생하는 경우 **([퍼센트 정의]**보다 큰 가격 변동으로 정의됨), 이 방식은 **[역할 삽입]**의 서면 승인을 받아야 합니다.
3. 가격 책정 조정을 서브 딜러/에이전트 또는 최종 고객에게 전달하고 가격 책정이 적용될 기간 또는 특정 판매를 명확하게 표시합니다.

**증빙 문서**

제품 및 서비스 가격을 결정하는 과정에서 수행되는 모든 분석, 커뮤니케이션 및 승인은 서면으로 문서화되고 유지되어야 합니다. 이러한 문서의 몇 가지 예는 다음을 포함하지만, 이에 국한하지는 않습니다.

* 제품 또는 서비스 비용 분석.
* 마진 계산.
* 정부에서 설정한 가격 책정 목록
* 특정 가격 책정 방식에 대한 요청이나 논의를 반영하는 회사와 서브 딜러/에이전트 또는 최종 고객 간의 커뮤니케이션
* 가격 책정 전략 또는 승인에 대한 논의를 반영하는 회사와 그 제조업체 간의 커뮤니케이션
* 경영진 승인.

이 문서는 확립된 문서 보존 기준에 따라 **[부서 이름 기재]이(가)** 유지해야 합니다.

**질문 및 우려 사항**

여기에 포함된 이 절차를 적용하는 방법에 대한 질문이나 상업적 방식에 대한 우려 사항이 있는 경우 이 문제를 즉시 상사나 **[역할 기재]에게** 제기해야 합니다.