

۱- شرایط همکاری نماینده اصلی و عاملیت فروش:

- ۱-۱- دارا بودن تجربه کاری مرتبط در حوزه سیستم‌های گرمایشی یا صنایع وابسته
- ۱-۲- داشتن شرکت ثبت شده ویا فروشگاه دایر با پروانه کسب معتبر مرتبط با زمینه مورد درخواست فعالیت
- ۱-۳- ارائه تضامین (چک یا سفته) و مدارک معتبر مطابق با سیاست‌های شرکت
- ۱-۴- دارا بودن فضای کاری مناسب در موقعیت تجاری یا اداری مطلوب شهر (مورد تایید شرکت) برای نمایش و فروش محصولات
- ۱-۵- اختصاص فضای کافی و رعایت اصول برندسازی برای تجهیز شوروم با استانداردهای موردتایید شرکت
- ۱-۶- توانایی اجرای تعهدات مالی و رعایت اصول فروش حرفه‌ای و انجام خرید اولیه؛ خریدهای مشخص شده طبق برنامه فروش
- ۱-۷- توانایی حضور در نمایشگاه‌های محلی مرتبط با ساختمان، تاسیسات، انرژی و دکوراسیون داخلی
- ۱-۸- امکان خرید نمونه محصولات (بصورت امانی ویا قطعی)
- (نمونه امانی صرفا با تکمیل فرم امانی امکان پذیر می‌باشد، حفظ و نگهداری کالاهای امانی در شرایط مطلوب بر عهده همکار است)
- ۱-۹- امکان جذب پرسنل بازاریاب، فروش و ... مطابق نظر شرکت (در صورت نیاز)
- ۱-۱۰- داشتن گواهی پایان خدمت وظیفه عمومی یا معافیت دائم برای مدیریت شرکت یا فروشگاه
- ۱-۱۱- ارائه گواهی عدم سوپیشینه برای مدیرعامل شرکت ویا مدیر فروشگاه

۲- مزایای نمایندگی:

- ۲-۱- امکان گزینش عاملین فروش توسط نماینده در منطقه و زمینه فعالیت
- ۲-۲- ارجاع درخواست کنندگان عاملیت فروش به نماینده جهت عقد قرارداد مستقل
- ۲-۳- پاداش ویژه سالانه برای نمایندگان فعال
- ۲-۴- فقط نماینده امکان ارائه خدمات نصب، تحویل و پشتیبانی فنی را دارند.
- (خدمات نصب و تحویل منوط به گذراندن دوره‌های آموزشی شرکت و دریافت تاییدیه‌های مربوطه می‌باشد).

۳- پلن‌های فروش و درصدهای همکاری و تخفیفات:

پلن‌های فروش به صورت پلکانی و متناسب با حجم خرید ماهیانه تعریف می‌شوند.

۳-۱- عاملیت فروش در ۱ سطح:

- حداقل مبلغ ۷۵,۰۰۰,۰۰۰ تومان - درصد تخفیف ۲۰٪ همکاری

- تخفیف ۳۰٪ هزینه حمل

- ارائه بسته‌های تبلیغاتی پشتیبان در صورت افزایش حجم خرید اولیه

۳-۲- نمایندگی اصلی در ۳ سطح:

سطح ۱:

- حداقل مبلغ ۷۵,۰۰۰,۰۰۰ تومان تا ۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان - درصد تخفیف ۲۵٪ همکاری تخفیف ۵۰٪ هزینه حمل

- اختصاص ۱۵٪ از هزینه نصب ثبت شده در فاکتورهای گرمایش کف

سطح ۲:

- حداقل مبلغ ۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان تا ۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان - درصد تخفیف ۳۰٪ همکاری تخفیف ۱۰۰٪ هزینه حمل

- اختصاص ۵۰٪ از هزینه نصب ثبت شده در فاکتورهای گرمایش کف

سطح ۳:

- بالاتر از مبلغ ۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان - درصد تخفیف ۳۵٪ همکاری تخفیف ۱۰۰٪ هزینه حمل
- اختصاص ۸۰٪ از هزینه نصب ثبت شده در فاکتورهای گرمایش کف

* ارائه بسته‌های تبلیغاتی پشتیبان در صورت افزایش حجم فروش از سقف اعلامی
* مشارکت در هزینه تبلیغات محلی

تبصره: طبق برنامه مدون فروش مصوب شرکت برای بازه‌های ۶ ماهه الی یکساله هدفگذاری شده و براساس آن تارگت‌ها، درصد‌های همکاری و نصب و شرایط تبلیغاتی بصورت اختصاصی برای عاملیت فروش و نمایندگی مشخص می‌گردند.
- نمایندگان و عاملین فروش بر اساس تحقق تارگت‌های تعیین شده از تخفیف‌های ویژه، جوایز عملکردی و امتیازات اضافی بهره‌مند خواهند شد.

۴- شرایط خرید اولیه و مالکیت محصول:

- ۴-۱- خرید اولیه دپو برای آغاز همکاری به صورت نقدی می‌باشد و شرایط خرید اعتباری از خرید دپوی مرحله دوم امکان پذیر است.
- ۴-۲- در خرید قطعی، مالکیت کالا به محض پرداخت منتقل می‌شود.
- ۴-۳- در خرید اعتباری، کالا براساس ضوابط شرکت و مبلغ خرید اولیه تعیین شده بصورت چک صیادی در بازه مشخص شده توسط شرکت دریافت و تحویل نماینده یا عامل فروش می‌گردد. وصول چک در موعد تعیین شده صورت خواهد پذیرفت و پس از وصول مالکیت کالا به عامل یا نماینده منتقل می‌گردد.
- ۴-۴- در بازه زمانی تا وصول چک خرید اعتباری، کالاها بصورت امانی جهت فروش در اختیار نماینده یا عامل فروش قرار می‌گیرد و تعهد بازگرداندن کالا در صورت عدم وصول چک بر عهده نماینده یا عامل فروش خواهد بود. تا زمانی که اسناد دریافتی فاکتور خرید اعتباری، وصول نقدی نگردد؛ کالا یا وجه آن عندالمطالبه فروشنده می‌باشد.

۵- تعهدات نماینده و عامل فروش:

- ۵-۱- نمایندگان و عاملین فروش در صورت نیاز به بازاریابی و عدم نیروی متمرکز، شرکت، نیروی اختصاصی برای بازاریابی تلفنی محصولات در استان مورد نظر در اختیار همکار می‌گذارد و بازخوردها به صورت ماهانه اعلام می‌شود لذا ارائه دیتا مشتریان از جانب همکار می‌باشد.
- ۵-۲- نمایندگان موظف هستند در بازه ۲ - ۳ ماه از تاریخ شروع همکاری نمایندگی حداقل ۳ - ۵ عامل فروش در محدوده جغرافیایی و زمینه فعالیت قرارداد نمایندگی به شرکت معرفی نمایند.
- ۵-۳- نمایندگان ماهانه ملزم به ارائه اطلاعات فروش (اعم از گزارش عملکرد، میزان فروش، موجودی انبار، بازخورد مشتریان، گارانتی‌های ثبت شده، تبلیغات انجام شده و ...) خود و عاملیت‌های زیر مجموعه‌ها را بصورت مکتوب اعلام کنند.
- ۵-۴- در صورت نیاز به اعزام کارشناسان شرکت برای راه‌اندازی، آموزش یا نظارت، کلیه هزینه‌های مربوط به سفر، اقامت و پذیرایی بر عهده نماینده یا عامل فروش خواهد بود و هماهنگی‌های لازم برای اقامت و سفر کارشناسان باید حداقل ۷ روز کاری قبل از تاریخ موردنظر انجام شود.
- ۵-۵- نماینده یا عامل فروش، موظف به تجهیز و ایجاد شوروم مطابق استانداردهای شرکت بوده و تمامی طرح‌های تبلیغاتی باید با تایید شرکت انجام گردند.
- ۵-۶- در صورت تغییر آدرس محل فعالیت، نماینده یا عامل فروش موظف است مراتب را به صورت مکتوب و در اسرع وقت به شرکت اعلام نماید.
- ۵-۷- نمایندگان و عاملین فروش، موظف به رعایت دقیق سیاست‌های فروش، قیمت‌گذاری و تبلیغات شرکت می‌باشند.

۵-۸- بنا به سیاست‌های شرکت مبنی بر قیمت یکسان محصولات در سراسر کشور، قیمت‌های اعلامی برای فروش محصولات، صرفاً توسط مجتمع صنعت آلتان آزمون تعیین شده و صرفاً همکار مجاز به فروش فقط طبق لیست قیمت‌های شرکت خواهد بود.

۵-۹- نمایندگان بابت خدمات نصب و تحویل؛ مبلغ نصب مشخص شده در فاکتور و یا مصوب شرکت را دریافت می‌کنند.

۶- تعهدات شرکت

- ۶-۱- درج نام و آدرس نماینده و عامل فروش در وب سایت رسمی شرکت و سایر درگاه‌های شرکت
- ۶-۲- برگزاری رایگان کلاس‌های آموزش بازاریابی و فروش، در محل دفتر مرکزی شرکت (یا بصورت آنلاین)
- ۶-۳- تامین کاتالوگ محصولات با فرمت عمومی
- ۶-۴- اعلام قیمت رسمی و یکسان در سراسر کشور
- ۶-۵- ارجاع مشتریان محلی به نمایندگی و عاملیت فروش
- ۶-۶- افزایش درصد همکاری و طرح‌های تشویقی در صورت عبور از مرز فروش (تارگت) موردنظر شرکت
- ۶-۷- عدم اعطای همزمان نمایندگی فروش و خدمات پس از فروش (در محدوده جغرافیایی، زمینه فعالیت و زمان یکسان)

۷- شرایط ارتقا و نزول:

- ۷-۱- شرکت بر اساس عملکرد مالی، تحقق تارگت‌های فروش، و رضایت مشتریان، امکان ارتقا از عاملیت فروش به نمایندگی فروش و خدمات پس از فروش را فراهم می‌کند.
- ۷-۲- در صورت عدم رعایت تعهدات، نمایندگی می‌تواند به عاملیت فروش تنزل پیدا کند یا قرارداد لغو شود.
- ۷-۳- عدم معرفی عاملین فروش در بازه مشخص شده (مندرج در بند ۲-۵) منجر به نزول نماینده خواهد شد.

۸- شرایط لغو همکاری:

- ۸-۱- عدم تحقق خرید ماهیانه حداقل برای ۳ ماه متوالی
- ۸-۲- عدم رعایت سیاست‌های شرکت یا ارائه خدمات با کیفیت پایین
- ۸-۳- تخلفی از تعهدات مالی و عدم معرفی عاملیت فروش در بازه تعیین شده (در صورت تکرار و عدم ترتیب اثر)
- ۸-۴- عدم ارائه اطلاعات فروش ماهیانه (مندرج در بند ۳-۵)