

دستورالعمل همکاری تجاری

# گروه صنعتی پارادایس

ویژه متقاضیان عاملیت | نمایندگی | نمایندگی انحصاری

در زمینه فروش | خدمات پس از فروش

تهیه و تنظیم:

سازمان بازاریابی و فروش پارادایس

## متقاضی محترم همکاری

با سلام و تحیت ، خوشبختیم بعنوان کارخانه پارادایس افتخار بررسی شراکت تجاری با شما را داشته باشیم. به منظور تسریع در شروع این همکاری این دستورالعمل تهیه و ارائه شده است. امید است با دقت مطالعه شود.

## نکات مهم :

- ۱- بدون تردید هر نوع همکاری بعنوان سرمایه و ثروت حرفه ای دو طرف بوده و اصل بر تعامل سازنده ، موثر و حرفه ای برای توسعه همکاری به روش برد-برد می باشد.
- ۲- مهم ترین خط قرمز گروه پارادایس ، حفظ اعتبار و حیثیت حرفه ای بوده و هر نوع رفتار یا اقدام که بر خلاف مشتری مداری و اعتبار این کارخانه باشد ممنوع خواهد بود.
- ۳- گروه صنعتی پارادایس به منظور پشتیبانی از نمایندگان خود اقدام به برگزاری انواع آموزش ها و پشتیبانی در زمینه فروش و خدمات پس از فروش خواهد کرد.
- ۴- برای ایجاد عدالت در پاداش به تلاش های همکاران ، سه نوع از همکاری در قالب عاملیت ، نمایندگی و نمایندگی انحصاری طراحی شده است و شرط استفاده از بالاترین درجه از امتیازات ، خلق متقابل منافع و اعتبار می باشد.
- ۵- نماینده موظف به معرفی یک نفر تکنسین فنی بعنوان مسئول خدمات پس از فروش می باشد. گروه صنعتی پارادایس نسبت به آموزش شخص معرفی شده اقدام خواهد کرد.

## انواع همکاری :

- عاملیت فروش | خدمات پس از فروش :
- این مدل پایین ترین سطح از همکاری بوده و مقدمه ای برای تبدیل شدن به یک نماینده می باشد.
- نماینده فروش | خدمات پس از فروش:
- در این مدل ، کارخانه امتیازات ویژه ای برای همکار در نظر گرفته و او را بعنوان همکار رسمی خود به مشتریان معرفی می کند.
- نماینده انحصاری فروش | خدمات پس از فروش
- در این مدل ، کارخانه به هیچ عنوان بصورت مستقیم با مشتریان تعامل نکرده و تمامی مشتریان را به نماینده انحصاری معرفی می کند تا منافع او حفظ شود. همچنین تمامی عاملیت های فروش و نمایندگان عادی زیرمجموعه او خواهند بود.

### شرایط دریافت نمایندگی عاملیت فروش | | خدمات پس از فروش :

- ۱- شایستگی حرفه ای و حسن شهرت
- ۲- در اختیار داشتن امکانات حداقلی تجاری مرتبط

### شرایط دریافت نمایندگی عاملیت فروش | | خدمات پس از فروش :

- ۳- شایستگی حرفه ای و حسن شهرت
- ۴- حداقل یک سال فعالیت حرفه ای مرتبط و موثر
- ۵- دارا بودن پروانه کسب با تاریخ معتبر
- ۶- در اختیار داشتن دفتر فروش و یا فروشگاه (ارائه اجاره نامه معتبر یا سند مالکیت)
- ۷- توانایی ارائه وثیقه ملکی یا تضامین دیگر بانکی به میزان اعلام شده از طرف شرکت (در صورت خرید اعتباری)

### شرایط دریافت نمایندگی عاملیت فروش | | خدمات پس از فروش :

- ۱- شایستگی حرفه ای و حسن شهرت
- ۲- حداقل سه سال فعالیت حرفه ای مرتبط و موثر
- ۳- دارا بودن پروانه کسب با تاریخ معتبر
- ۴- در اختیار داشتن دفتر فروش و یا فروشگاه (ارائه اجاره نامه معتبر محضری یا سند مالکیت)
- ۵- توانایی ارائه وثیقه ملکی یا تضامین دیگر بانکی به میزان اعلام شده از طرف شرکت
- ۶- تعهد به عدم فعالیت مشابه و انحصار در همکاری با کارخانه
- ۷- خرید اولیه مطابق تارگت نماینده فروش یا رسیدن به تارگت در یک سال

### جدول تخصیص امتیازات و تخفیفات برای شبکه نمایندگی فروش

ردیف	نوع همکاری	درصد تخفیف از قیمت رسمی کارخانه	پاداش (اضافه بر درصد تخفیف)
۱	عامل فروش	۵ (قابل افزایش تا ۷)	در صورت دستیابی به تارگت های تعیین شده در هر
۲	نماینده	۸ (قابل افزایش تا ۱۰)	مقطع زمانی، به ارزش دو درصد از کل فروش انجام
۳	نماینده انحصاری	۱۰ (قابل افزایش تا ۱۲)	شده دستگاه به نماینده تحویل خواهد شد. (دو درصد به درصدهای تعیین شده اضافه می شود)

### تارگت تعیین شده برای انواع مختلف همکاری (تعداد دستگاه در یک سال)

ردیف	نوع همکاری	تارگت عامل فروش	تارگت نماینده	تارگت نماینده انحصاری
۱	شهرهای با جمعیت تا ۱۰۰۰۰۰ نفر	۵۰	۱۵۰	۴۵۰
۲	شهرهای با جمعیت بین صد هزار تا پانصد هزار نفر	۱۰۰	۳۰۰	۹۰۰
۳	شهرهای با جمعیت پانصد هزار تا یک میلیون نفر	۳۰۰	۹۰۰	۲۷۰۰
۴	شهرهای با جمعیت بالای یک میلیون نفر	۶۰۰	۱۸۰۰	۵۴۰۰
۵	کلانشهر تهران	۱۰۰۰	۳۰۰۰	۹۰۰۰

### ضوابط فروش:

- ۱- هزینه حمل بر عهده همکار می باشد مگر آنکه تعداد خریداری شده از ظرفیت یک کامیون بیشتر شود.
- ۲- برای ثبت و نهایی کردن فاکتور، می بایست واریزی یا اسناد مالی ارائه شود مگر آنکه برای همکار یک خط اعتباری در نظر گرفته شده باشد. خط اعتباری بر اساس نوع همکاری و اعتبار ارزیابی شده تعیین می شود.
- ۳- مسئولیت کوتاهی در پاسخگویی حرفه ای به مشتریان بر عهده همکار بوده و هرگونه کوتاهی که به نحوی به برند، اعتبار حرفه ای و منافع گروه صنعتی پارادایس آسیب بزند موجب ایجاد حق برای پیگرد قانونی برای جبران خسارات خواهد شد.
- ۴- سفارش می بایست در فرم مخصوص ثبت و نهایی شود. همچنین تصویر واریزی یا اسناد مالی می بایست پیوست فرم مربوطه شود.
- ۵- برای حفاظت از منافع همکاران، لازم است هر نوع بازاریابی و ارتباط با مشتری بلادرنگ به کارخانه اعلام شود تا بعنوان مشتری او ثبت گردد. چنانچه این مشتری با کارخانه ارتباط مستقیم بگیرد بعنوان مشتری ثبت شده همکار تلقی شده و منافع فروش (مطابق جدول فوق) به حساب همکار واریز خواهد شد.
- ۶- گروه صنعتی از خدمات مشاوره حرفه ای کسب و کار بهره می گیرد و این امکان را برای همکاران فراهم می کند تا برای توسعه فروش و ارتباطات خود از این خدمات بهره گیرند. هزینه مشاور توسط گروه صنعتی پرداخت می شود.