











- ✓ شراکت در شرکت در نمایشگاه های محلی
- ✓ شریک شدن در هزینه های تبلیغاتی
- ✓ ارسال اس ام اس تبلیغاتی برای مشتریان نماینده
- ✓ قرار دادن سخت افزار ها و نرم افزار های شرکت به صورت دمو در اختیار نماینده
- ✓ بازدید های دوره ای از محل نماینده
- ✓ دریافت پکیج استند نمایشگاهی

### تعهدات نماینده:


○ انجام کامل فرایند فروش و بازاریابی از پیدا کردن سر نخ تجاری تا پیگیری مالی و ارائه خدمات پس از فروش



- شرکت در نمایشگاه های محلی
- رعایت اصول اخلاقی و حسن برخورد با مشتریان
- عدم فعالیت و بازاریابی کالا های مشابه و محصولات شرکت رغیب
- رسیدن به حداقل فروش تعیین شده در جدول فروش نمایندگان
- تلاش جهت فروش و بازاریابی محصولات شرکت سامانه های هوشمندسایبر



- رعایت بند های قرارداد
- قرار دادن ضمانت نامه بانکی در اختیار شرکت ( چک ، سفته )

دهند شامل امتیاز ویژه دریافت پکیج محصولات ماداکتو بر روی استند نمایشگاهی  متقاضیانی که پروپوزال فروش محصولات شرکت را تهیه نمایند و به شرکت ارائه خواهند شد . این پکیج شامل محصولات : حضور و غیاب ، کنترل دسترسی ، دستگیره های هتلی ، قفل های الکترونیکی و مابقی محصولات شرکت میباشد

**EXQUISITE GIFTS**

**FOR YOU**



**GET IT**



### پروپزال باید شامل موارد زیر باشد:

- ✚ شاخص‌های آماری منطقه مورد تقاضا
- ✚ پیش‌بینی فروش
- ✚ برنامه‌ریزی بازاریاب
- ✚ شناخت بازارهای بالقوه محدوده مورد تقاضا ،
- ✚ نحوه انجام فرایند بازاریابی ، نحوه تبلیغات با هزینه تخمینی
- ✚ تخمین میزان فروش ۶ ماه و سالیانه ، شناخت فعالیت سایر رقبا
- در منطقه، پیشنهاد ایده‌های جدید و بکر در زمینه بازاریابی محصولات، توانائی جذب مشتریان و...

### جدول فروش نمایندگان :

توضیحات	درصد	نوع
بستگی به نوع پروژه و صلاح دید شرکت درصد تخفیف بین این اعداد متغیر خواهد بود	۵٪ الی ۸٪	همکار
پس از نصب در محل شرکت مشتری و آموزش کامل به پرسنل آن شرکت و کسب تاییده از مشتری، بین ۱۰٪ الی ۱۲٪ مبلغ قرارداد فروش به حساب نماینده واریز می گردد.	۱۰٪ الی ۱۲٪	عاملیت فروش
پس از بررسی عاملیت خدمات از پروژه و ماموریت محوله از سمت شرکت جهت خدمات ارائه شده به مشتری مبلغ تعیین و پس از انجام خدمات به حساب عاملیت ریخته خواهد شد .	توافقی	عاملیت خدمات
پس از فروش ماهیانه و رسیدن به سقف فروش تعیین شده در جدول فروش نمایندگان حسابداری مبلغ پورسانت رو به صورت ماهیانه با نماینده تسویه می نماید .	۲۰٪	نمایندگی فروش و خدمات
پس از فروش ماهیانه و رسیدن به سقف فروش تعیین شده در جدول فروش نمایندگان حسابداری مبلغ پورسانت رو به صورت ماهیانه با نماینده تسویه می نماید	۲۵٪	نمایندگی انحصاری

## اطلاع رسانی

- خرید نمایندگان به صورت نقدی می باشد و پس از واریز وجه دستگاه و سفارشات ارسال می گردد.  
تبصره :
- در پروژه های دولتی و همانند آن که خرید به صورت نقدی نمیشود ارسال دستگاه ها با هماهنگی شرکت امکان پذیر خواهد بود .
- در صورت عقد قرارداد رسمی با نماینده و دریافت تضمین بانکی ارسال دستگاه امکان پذیر خواهد بود .
- نحوه ارسال سفارشات نمایندگان از طریق پرشیا و چاپار خواهد بود لذا می بایست سفارشات خود را تا قبل از ساعت اداری به دفتر مرکزی اعلام نمایند .
- کلیه مکاتبات از جمله پیشنهادات و انتقادات نمایندگان می بایست بصورت مکتوب بوده تا توسط مدیریت بررسی و رسیدگی گردد.
- در کلیه نمایشگاه ها و استعلام های مرتبط نمایندگان می بایست با نام شرکت سامانه هوشمند ماداکتو شرکت نموده و با شخص مدیر عامل هماهنگ باشند تا اقدامات لازم صورت گرفته و بهترین شرایط برای حضور آنان اعلام گردد.