

### نمایندگی در ماداکتو

شرکت سامانه هوشمند ماداکتو ، به منظور رسیدن به یکی از اهداف والای خود در زمینه توسعه بازار و همکاری با شرکت های معتبر و با انگیزه در سطح کشور جهت ایجاد سهولت خرید برای مشتریان ، ارائه مشاوره مستقیم فروش ، خدمات پس از فروش همچنین ایجاد بستری برای عرضه بهتر محصولات خود، شبکه نمایندگی در سراسر کشور تعریف نموده است که در زیر به شرح منافع مشترک و مراحل آن پرداخته ایم . امید است مزیت های ویژه ، کیفیت فوق العاده و خدمات شایسته این شرکت برگ برنده ای در بازار رقابتی برای شما به ارمغان آورد . این هدف میسر نمی شود مگر با همکاری ، انگیزه کافی و تلاش پویای شما در مسیر همکاری .



### روال بررسی متقاضیان همکاری

تکمیل و ارسال فرم تقاضا

ارسال مستندات درخواستی به شرکت

بررسی کلیه مستندات دریافتی بصورت

الکترونیک

در صورت پذیرفته شدن در مرحله اولیه ، ارسال پیش نویس قرارداد اعطای نمایندگی

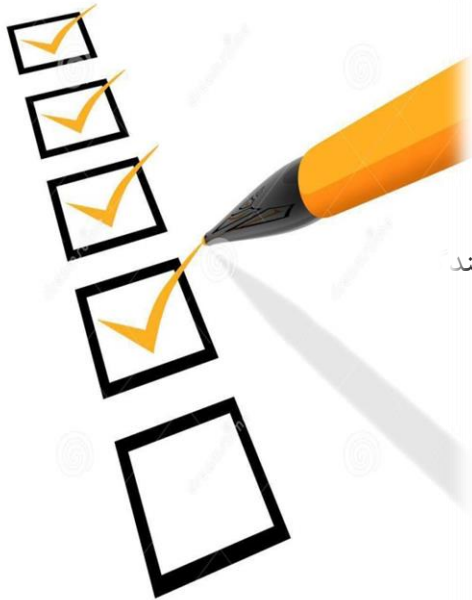
بازدید از محل کسب و کار دفتر متقاضی ( در صورت صلاح دید )

دریافت برنامه کاری پیشنهادی از متقاضی ، بررسی و ارزیابی آن

تعیین صلاحیت و ارائه پاسخ نهایی به متقاضی

دریافت کلیه مدارک درخواست و تطابق با اصل آن

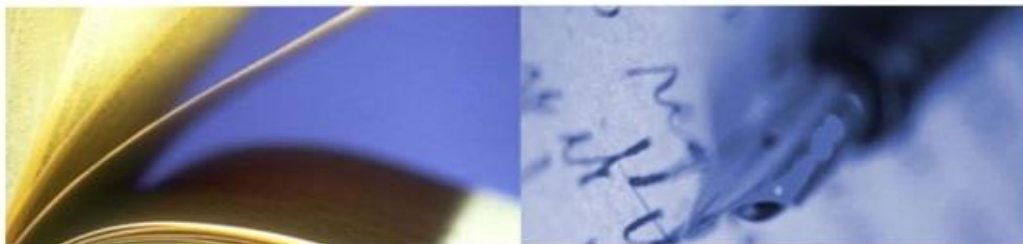
تنظیم و عقد قرار داد با متقاضی



### شرایط عمومی:



- تابعیت دولت جمهوری اسلامی ایران و اعتقاد به اسلام یا ادیان رسمی کشور.
- فعالیت در قالب شخصیت حقوقی.
- اشتغال به حسن سابقه و رفتار در حوزه فعالیت و مورد تقاضای نمایندگی.
- فعالیت اصلی شرکت در زمینه فروش و ارائه خدمات مهندسی باشد (فروش تجهیزات و سخت افزار، پیاده سازی).
- شبکه و تجهیزات مربوطه ، پیمانکاری نگهداری شبکه، مشاوره جهت تجهیز سیستم ها و مدیریت کیفیت و (...)
- دارای تیم فروش آشنا به فرایند های فروش و بازاریابی تجهیزات و سخت افزار.
- ترجیحاً دارای تیم فنی مناسب جهت ارائه خدمات پشتیبانی مناسب پس از آموزش فنی تجهیزات.
- در اختیار داشتن حداقل فضای مورد نیاز .
- در اختیار داشتن حداقل فضای مورد نیاز جهت برگزاری جلسات فروش .
- داشتن سابقه کار در زمینه محصولات شرکت.



### مدارک لازم جهت نمایندگی ماداکتو :

✓ مدارک کامل شرکت اعم از اساسنامه ، کپی برابر با اصل روزنامه رسمی تاسیس ، روزنامه رسمی تغییرات (در صورت وجود تغییرات ) کپی برابر با اصل اجاره نامه یا سند به نام شرکت یا یکی از اعضای هیئت مدیره دارای حق امضا



✓ کپی شناسنامه مدیر عامل دارای حق امضا.

✓ کپی کارت ملی مدیر عامل .

✓ تکمیل فرم درخواست نمایندگی.

✓ کپی کارت اقتصادی.

✓ کپی جواز کسب.

✓ کپی کارت بازرگانی.

✓ ارائه تضمین مالی (سفته /ضمانت نامه بانکی / وثیقه ملکی)

انواع نمایندگی قابل اعطاء، به شرح ذیل است که متناسب با تقاضای بازار و توانمندی متقاضی، قابل اعطاء می باشد:

### تأمین کننده مشتری ( همکاران )

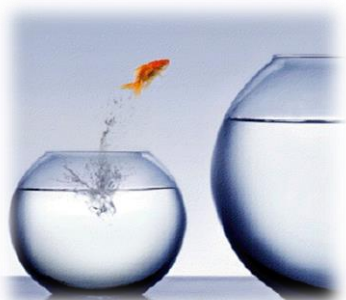
منظور شخص حقیقی یا حقوقی است که با فعالیت بازاریابی، مشتری خاصی را برای خرید محصولات سامانه هوشمند ماداکتو با وی را برقرار می نماید. تأمین کنندگان مشتری، در شبکه نمایندگی حوزه مرتبط قرار میگیرند و یا مستقیماً با سامانه هوشمند ماداکتو تعامل خواهند داشت. البته اعمال شدن تخفیف برای همکار پس از احراز هویت کامل فرده متقاضی همکاری میباشد .

### مزایا :

- ✓ دریافت درصدی از مبلغ قرارداد به ازای معرفی هر مشتری و عقد قرارداد با وی .
- ✓ آموزش تأمین کننده مشتری به منظور آشنایی با محصولات ماداکتو .
- ✓ قابلیت ارتقاء به عاملیت فروش و نمایندگی رسمی در صورت تداوم همکاریها و رسیدن به سقف فروش جهت ارتقا با حمایت شرکت سامانه های هوشمند ماداکتو .

### شرایط:

- برخورداری از حسن شهرت در منطقه مورد نظر.
- ارائه جواز و مدارک اهراز هویت
- برخورداری از تجربه و دانش کافی برای فروش محصولات .
- تکمیل قرارداد همکاری





### عاملیت فروش



منظور شخص حقوقی است که فرآیند فروش را به صورت کامل شامل اطلاع رسانی، دموی سیستم، جذب مشتری، صدور صورت حساب فروش و وصول مطالبات را انجام می دهد..



### مزایا :

- ✓ آموزش های لازم را برای عامل فروش.
- ✓ راهنمایی های لازم جهت فروش و پشتیبانی .
- ✓ کمک در جهت بالا بردن فروش و رسیدن به حداقل فروش تعیین شده
- ✓ معرفی مراکز جهت بازاریابی.
- ✓ قرار دادن بانک اطلاعاتی قوی به عامل جهت بازاریابی .
- ✓ حمایت جهت ارتقاء و تبدیل به نماینده فروش.

### تعهدات عاملیت فروش

- رعایت اصول اخلاقی و حسن برخورد با مشتریان.
- رسیدن به حداقل فروش تعیین شده در جدول فروش نمایندگان.
- تلاش جهت فروش و بازاریابی محصولات شرکت سامانه های هوشمند ماداکتو.
- ارائه گزارش های ماهیانه از فعالیت های فروش و بازاریابی به تفکیک هر فعالیت و نتیجه آن .
- رعایت بند های قرارداد.
- ارائه تضمین مالی (سفته /ضمانت نامه بانکی / وثیقه ملکی)

### عاملیت خدمات



منظور شخص حقوقی است که فرآیند نصب، راه اندازی، آموزش و پشتیبانی محصولات را به صورت کامل انجام می دهد.

### نمایندگی فروش و خدمات



منظور شخص حقوقی است که فرآیند فروش را به صورت کامل شامل اطلاع رسانی، دموی سیستم، جذب مشتری، عقد قرارداد، صدور صورت حساب فروش و وصول مطالبات و نیز فرآیند نصب، راه اندازی، آموزش و پشتیبانی محصولات را به صورت کامل انجام می دهد.

### مزایا:



- ✓ آموزش های دوره ای فروش برای تیم فروش نماینده
- ✓ آموزش های دوره ای پشتیبانی برای تیم پشتیبانی نماینده
- ✓ معرفی نماینده به مشتریان
- ✓ قرار دادن بانک اطلاعاتی قوی در اختیار نماینده
- ✓ شرکت در نمایشگاه ال کامپ در محل نماینده با همکاری شرکت

### تعهدات نماینده:



- 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 هوشمند ماداکتو
- ارائه گزارش های ماهیانه از فعالیت های فروش و بازاریابی به تفکیک هر فعالیت و نتیجه آن
- رعایت بند های قرارداد نمایندگی
- قرار دادن ضمانت نامه بانکی در اختیار شرکت ( چک ، سفته )

### نمایندگی انحصاری



منظور شخص حقوقی است که فرآیند فروش را به صورت کامل شامل اطلاع رسانی، دمو سیستم، جذب مشتری، عقد قرارداد، صدور صورت حساب فروش و وصول مطالبات و نیز فرآیند نصب، راه اندازی، آموزش و پشتیبانی محصولات را به صورت کامل انجام می دهد. که در یک حوزه جغرافیایی خاص به صورت انحصاری فعالیت میکند . و کلیه مشتریان آن ناحیه به وی تعلق دارند. رسیدن به سقف فروش تعیین شده از جمله ملزومات نمایندگی انحصاری در شرکت ماداکتو میباشد.

### مزایا:



- ✓ آموزش های دوره ای فروش برای تیم فروش نماینده
- ✓ آموزش های دوره ای پشتیبانی برای تیم پشتیبانی نماینده
- ✓ معرفی نماینده به مشتریان به صورت انتخابی
- ✓ قرار دادن بانک اطلاعاتی قوی در اختیار نماینده
- ✓ تبلیغات در روزنامه های محلی

- ✓ 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 هوشمند ماداکتو
- ارائه گزارش های ماهیانه از فعالیت های فروش و بازاریابی به تفکیک هر فعالیت و نتیجه آن
- رعایت بند های قرارداد
- قرار دادن ضمانت نامه بانکی در اختیار شرکت ( چک ، سفته )

میتقاضیانی که پروپوزال فروش محصولات شرکت را تهیه نمایند و به شرکت ارائه دهند شامل امتیاز ویژه دریافت پکیج محصولات ماداکتو بر روی استند نمایشگاهی 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

### پروپوزال باید شامل موارد زیر باشد:

- + شاخص های آماری منطقه مورد تقاضا
- + پیش بینی فروش
- + برنامه ریزی 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 ایده های 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.