



ایدونا چیست:

شرکت دانکیم تولید کننده محصولات پاک کننده حرفه ای در جهان و با مرکزیت دانمارک در بیش از ۷۰ کشور جهان فعال است و کارخانه های متعددی در کشورها دارد. برند اصلی این شرکت به نام "ایدونا" عرضه میشود و نمایندگی رسمی و انحصاری آن در ایران شرکت "سان شاین اینداستری.." می باشد و این برند در ایران به ثبت رسیده است.

دفتر نمایندگی انحصاری شرکت ایدونا دانمارک در ایران یکی از سه شرکت برتر جهان با بیش از ۲۰ سال سابقه فعالیت با هدف کاهش آلاینده های آب در زمینه تولید پاک کننده ها و شوینده های صنعتی فعال می باشد ، محصولات زیست تخریب پذیر بوده و در کاهش آلاینده های آب بسیار موثر است. از لحاظ اقتصادی بسیار مقرون به صرفه می باشد. محصولات مستقیماً به همراه آموزش و نحوه استفاده در اختیار مصرف کننده قرار می گیرد.

بازار های هدف: مجتمع های تجاری، هتل ها، رستوران ها، مراکز اقامتی، کارخانجات، مدارس، بیمارستانها، سالن های ورزشی، ترمینال ها ، ایستگاه های قطار و مترو، فرودگاهها ، مراکز شستشوی خودرو و کلیه مراکز عمومی. ویژگی منحصر به فرد این محصولات کاهش مصرف مواد پاک کننده و شوینده و حفظ محیط زیست است همچنین اقتصادی بودن و قیمت مناسب آنهاست .

ایدونا با داشتن بیش از ۷۰ نوع محصول متنوع در بازارهای جهانی جایگاه ویژه ای را دارد، چربی بر ها ، زنگ بر ها، رسوب زدا ها ، لکه گیرها و گند زداها ، سایر محصولات با خواص ویژه در نگهداری انواع سطوح سنگ و سرامیک، استیل و فلزات نرم، پارچه و منسوجات ، چوب و مصنوعات چوبی

ویژگی محصولات: محصولات ایدونا به جهت کنسانتره بودن غالباً زیست تخریب پذیر بوده و در کاهش آلاینده های آب نقش موثری دارند. از نظر اقتصادی به جهت کنسانتره بودن و استفاده بصورت ترکیب با آب در مقایسه با سایر مواد مشابه بسیار مقرون به صرفه بوده و حمل و انبار کردن آن به جهت حجم کم بسیار آسان است. همچنین در نگهداری سطوح، اماکن، تجهیزات و محیط زیست بسیار تاثیر گذار هستند و نتایج خوبی را در استفاده بلند مدت از این محصول منجمه حفاظت و نگهداری از خود نشان می دهد.

مسئولیت های نمایندگی فروش و عاملین توزیع

مبانی

نماینده فروش، استراتژی های فروش - بازاریابی منطقه ای را با اخذ تایید از دفتر ایدونا ایران به اجرا خواهد گذاشت. متناسب با اصول فروش ایدونا در جهان، در مورد هر موضوع ناسازگار با فروش در بازار و استراتژی های آن، موظف می باشد بطور حتم از دفتر ایدونا ایران به صورت کتبی تاییدیه دریافت نماید.

معرفی

نماینده فروش، بدون تغییر در ساختار و آرم ایدونا، در محل کار می بایست تابلو ایدونا را نصب نماید. نماینده فروش موظف است استانداردهای ساختاری که از طرف دفتر ایدونا ایران ابلاغ میگردد را بدون تغییر به اطلاع نمایندگان حوزه خود برساند و در مورد معرفی ایدونا میتواند هرگونه تبلیغات لازم را انجام دهد. ایجاد محلی برای ویتترین محصولات ایدونا با شرح آنها الزامی است . کاتالوگ و بروشور متناسب با حوزه فعالیت از طرف نماینده قابل انتشار می باشد. نماینده فروش، محصولات ایدونا را خریداری و محاسبه میزان ذخیره شده را بطور دقیق انجام خواهد داد تا نمایندگی های تابعه و مشتریان در زمان درخواست، بدون کالا نمانند.

اصول اصلی در فروش ((اولویت رضایت مشتری)) می باشد. در فعالیتهای و معرفی محصولات از طرف کارکنان نمایندگی فروش، در زمینه محصولات ایدونا اطلاعات نادرست و یا اشتباهی نخواهند داد و جهت آموزش پرسنل دفتر مرکزی و نمایندگی فروش در این ارتباط اقدامات لازم را به عمل خواهند آورد.

انبار و نگهداری محصول

نمایندگی فروش، بغیر از محصولات با مارک ایدونا ، نمیتواند محصول دیگری از شوینده های صنعتی را بفروش برساند. محصولات بطور دائم در بسته بندی های محصول ایدونا که مشخص گردیده است ذخیره و محافظت خواهد گردید. در صورت آسیب در انبار کردن و حمل و نقل می بایست هرگونه اقدام مقتضی از طرف نمایندگی فروش انجام گیرد. در صورت انبار کردن نامناسب ، دفتر ایدونا ایران در خصوص صدمات وارده مسئول نخواهد بود.

محصولات آسیب دیده

محصولات آسیب دیده، به بازار عرضه نمیشوند. وجود محصولات آسیب دیده با شماره سریال تولید و برجسب ایدونا می بایست اطلاع داده شود و ضرر و زیانهای که از طریق ارائه این نوع محصولات به بازار واقع شود، مسئولیت برعهده ی نماینده ی فروش خواهد بود. (آسیبهای ایجاد شده از حمل و نقل بین شهری معمولاً بیمه می باشد).

کارگر - وسایل نقلیه

نمایندگی فروش، جهت ارائه صحیح محصولات، فروش و مهیا کردن تجارت آن و کسب رضایت مشتری و مصرف کننده متناسب با منطقه خود می بایست دارای پرسنل مجرب و حرفه ای باشد. در فروش محصولات ایدونا نباید پرسنل بدون آموزش و یا شناخت نداشتن از محصول در فروش انجام وظیفه کند. عدم رعایت این موضوع هم از نظر جایگاه محصول و هم از نظر کیفیت کار نمایندگی فروش باعث کاهش ارزش آن خواهد بود.

جهت حمل و نقل و پخش محصولات وسایل نقلیه و تجهیزات مطلوب میبایست تامین و آماده شود. خودرو مناسب حمل بار مسقف و سفید رنگ با مارک ایدونا بر روی بدنه الزامی است.

ارتقاء فروش

تلفن : +۹۸۴۱۳۳۲۴۹۷۳۶

فاکس : +۹۸۴۱۳۳۲۴۹۷۳۷

www.iduna.ir

ifo@iduna.ir

دفتر مرکزی : تبریز- ولیعصر- نگین پارک- مرکز تجاری اطلس- طبقه ۱۱ - واحد ۵



نماینده‌گی فروش هر زمان که بخواهد می‌تواند با استفاده از روشهای گوناگون تبلیغی متناسب با فرهنگ و اقلیم حوزه ی نمایندگی اقدامات لازم را جهت ارتقاء سطح فروش انجام دهد.

گزارش کار و بازار

نماینده‌گی فروش ملزم است گزارش بصورت ماهانه از وضعیت بازار و نحوه ارتباط با مشتریان را بطور کامل به دفتر ایدونا در ایران ارسال نماید.

حوزه ی فعالیت

نماینده‌گی فروش، در خارج از محدوده فعالیت منطقه ی مشخص شده در قرارداد خود، بدون مجوز دفتر ایدونا ایران نمی‌تواند محصولات ایدونا را به استان و کشور دیگری بفروشد. در صورت دریافت هرگونه تقاضای مورد بحث از منطقه، استان و کشوری که ایدونا قرارداد و تعهدی در آنجا نداشته باشد مطابق با شرایط دفتر ایدونا ایران و از طریق نماینده‌گی فروش، اجازه فروش داده میشود. موقعیت جغرافیایی مصرف کنندگان نهایی با کدهای ویژه از طرف نماینده‌گی مربوطه مشخص می‌شود و سایر نمایندگان اجازه فروش به صاحب کد را ندارند.

در صورت اقدام فروش به صاحب کد ابتدا باید با نماینده صادر کننده کد توافق به عمل آید در غیر اینصورت این عمل تخلف محسوب شده و منجر به پرداخت خسارت از طرف خاطی خواهد شد.

حق امتیاز و تضامین

امتیاز فروش محصولات ایدونا بر اساس نوع عاملیت و نمایندگی تعیین میگردد و برای تضمین عملکرد و راهبرد صحیح نمایندگی میبایست تضمین های لازم را مطابق با درجه بندی نوع نمایندگی و یا عاملیت فروش، در آیین نامه اجرایی در اختیار دفتر ایدونا ایران قرار دهد. آیین نامه اجرایی و کلیه توافقات متمم و مکمل جزو لاینفک و لازم الاجرا قرارداد ها می باشند.

سفارش

نماینده‌گی فروش، در صورت داشتن سفارش بیش از ۱۰ تن باید سفارشات خود را حداقل ۲۰ روز قبل می‌بایست بصورت کتبی به دفتر ایدونا در ایران بطور کتبی اطلاع دهد.

فروش

فروش به قیمت های مصوب ابلاغی از طرف دفتر ایدونا ایران خواهد بود و حق فروش پایین تر از قیمت مصوب ابلاغی از نمایندگی ساقط است و در صورت مشاهده هرگونه تخلف قرارداد به صورت خودکار فسخ خواهد شد.

نحوه تحویل

سفارشات بصورت تحویل در انبار ایدونا ایران خواهد بود، در غیر اینصورت هرگونه تحویل بصورت قرارداد جداگانه انجام خواهد یافت.

پرداخت

کلیه پرداخت ها بر اساس پول رایج کشور جمهوری اسلامی ایران، ریال و معادل نرخ ارز آزاد یورو در تاریخ تحویل کالا محاسبه خواهد شد. ۱۰۰٪ ارزش سفارش بصورت پیش پرداخت دریافت خواهد شد.

مسئولیت های دفتر ایدونا ایران

مدیریت و نظارت

یکی از مسئولیتهای اصلی دفتر ایدونا ایران، انجام صحیح مفاد موجود در قرارداد و نظارت بر عملکرد نمایندگان و فروش میباشد. بدین ترتیب هر ساله طبق شرایط و مقررات قرارداد، در صورت لزوم توصیه ها و تغییرات لازم در قرارداد و اجرای آن داده خواهد شد. در صورت نیاز به آموزش، اقدامات لازم برای آموزش پرسنل نمایندگی فروش و هزینه های آموزشی از طرف دفتر ایدونا ایران تامین خواهد شد.

روش جاری و اصول کار

هر ساله در دی ماه دفترایدونا ایران، برای سال بعد اصول کار خود را اعلام خواهد نمود. این اصول به نمایندگی فروش بصورت کتبی اعلام نموده و در صورت لزوم نمایندگی فروش تجدید قرارداد خواهد شد. آیین نامه اجرایی قراردادها به پیوست خواهد بود که در هر شرایطی لازم الاجرا می باشد.

آموزش و معرفی

دفترایدونا ایران، برای پرسنل نمایندگی فروش و در صورت نیاز پرسنل مصرف کننده، اصول مصرف با بهره گیری از تکنیک های آموزشی متناسب، به صورت تئوری و عملی برنامه های آموزشی تنظیم خواهد نمود.

دفترایدونا ایران، با همکاری نمایندگی فروش و بنا به تقاضای آن نمایندگی با حضور گروههای هدف، مشتریان و مصرف کنندگان، سمینارهای آموزشی کاری و پانل های کارگاه آموزشی ارائه خواهد نمود. برای تعیین نحوه ی این فعالیت ها و زمان و محل مناسب با نظر مشتریان و نمایندگی فروش و دفترایدونا ایران انجام خواهد شد.

هرگونه سمینار تشکیل شده از طرف نمایندگی فروش در حوزه ی مربوط به آن نمایندگی از طرف نمایندگی فروش انجام خواهد پذیرفت. هزینه های هتل، و خوراک و هزینه سفر پرسنل مربیان ایدونا، از طرف نمایندگی فروش تامین خواهد شد. به نمایندگی فروش، برای آموزش و یاددهی از طرف دفتر ایدونا ایران هزینه ای پرداخت نخواهد شد.

دفترایدونا ایران، اطلاع رسانی در مورد توسعه محصولات بطور مداوم بوده و اولویت اطلاع رسانی با نمایندگان فروش خواهد بود.



دفتر ایدونا ایران، در مورد پرسنل نمایندگی فروش، مسئولیت آموزش تکنیک ها، خصوصیات محصول، استراتژی فروش و سایر موضوعات مربوط به آموزش را بر عهده دارد.

سفارش

حمل محصولات فروخته شده به نمایندگی بر عهده ی خود نماینده ی فروش می باشد.
محصولات مطابق با نوع بسته بندی استاندارد ایدونا انجام خواهد پذیرفت و نمایندگی حق هیچگونه تغییر در آن را ندارد.
سفارشات بیش از ۵ تن در صورت عدم وجود هرگونه دلیل قانع کننده و پرداخت ارزش سفارش، ظرف ۳۵ روز بارگیری خواهد شد.
کلیه امورات مربوط به ترخیص کالا از گمرکات و آماده سازی و بسته بندی و مجوز های لازم از طرف دفتر ایدونای ایران انجام می شود

نمونه و نسخه های پشتیبانی

جهت پشتیبانی از فروش و کار نمایندگی فروش، با هدف معرفی به مشتری مقدار لازم به عنوان نمونه از طرف دفتر ایدونا ایران به نمایندگی فروش داده خواهد شد. نمونه به تناسب سفارش هر دوره ارسال خواهد شد.
مقدار محصولی که به عنوان نمونه به نمایندگی فروش داده خواهد شد به ازای ۲ در هزار سفارش خواهد بود و مقدار آن در محاسبات سالیانه در فاکتور خرید برابر با قیمت و تاریخ سفارش کسر خواهد شد.

فاکتور

دفتر ایدونا ایران، محصولات فروخته شده به نمایندگی را بر اساس معادل ریالی نرخ ارز آزاد یورو در زمان تحویل کالا محاسبه خواهد نمود و تمامی فاکتورها بر اساس سفارشات کتبی نمایندگی تنظیم خواهد شد.

لیست قیمت

تاریخ اعتبار لیست قیمت، که بر پایه معادل نرخ ارز آزاد یورو است و در طول قرارداد به مدت یکسال و در صورت عدم وجود شرایط فورث ماژور معتبر خواهد بود.

ابلاغیه ها

کلیه ابلاغیه ها به آدرس اعلام شده از طرف نمایندگی ارسال خواهد شد
در صورت تغییر آدرس ظرف مدت ۱۵ روز به صورت کتبی به دفتر ایدونای ایران اطلاع داده خواهد شد. در غیر اینصورت، ابلاغ به آدرس اولیه مذکور معتبر است.

شرایط اعطای نمایندگی شهر ها و استانها:

- ۱- داشتن فضای انبار و دفتر
- ۲- تضمین مبلغ ۵۰ میلیون وجه نقد و یا ارائه ضمانت بانکی
- ۳-نماینده باید دارای توان مالی مناسب و کادر فنی مجرب باشد.
- ۴- ترجیها ۵ سال سابقه کار فروش یا پخش مواد شوینده و پاک کننده داشته باشد.
- ۵- حداقل خرید نماینده از شرکت مبلغ ۱۵ میلیون تومان می باشد.
- ۶- افرادی که علاقمند به کار بصورت خانوادگی دارند در اولویت می باشند.
- ۷- حاشیه سود نسبت به خرید نقدی یا چکی متفاوت است اما در خرید نقدی ۳ درصد به سود نماینده خواهد بود.
- ۸- میزان خرید سالانه بصورت اهداف ۴ ماهه مشخص می شود.
- ۹- از آنجا که محصولات به همراه آموزش و خدمات و پشتیبانی عرضه میشود؛ سود با میزان ارائه خدمات افزایش می یابد.
- ۱۰- شروع همکاری با ارسال فرم های امکان سنجی و مطالعاتی از طرف متقاضیان به دفتر ایدونا صورت می گیرد.
- ۱۱- بیشتر در مراکز استانها و در شهر هایی با جمعیت بالای ۳۰۰ هزار نفر بنا به دلیل ضرورت کنترل آلاینده های آنها.
- ۱۲- قیمت محصولات برای مشتریان در مقایسه با محصولات عمومی بسیار کمتر و اقتصادی تر می باشد.