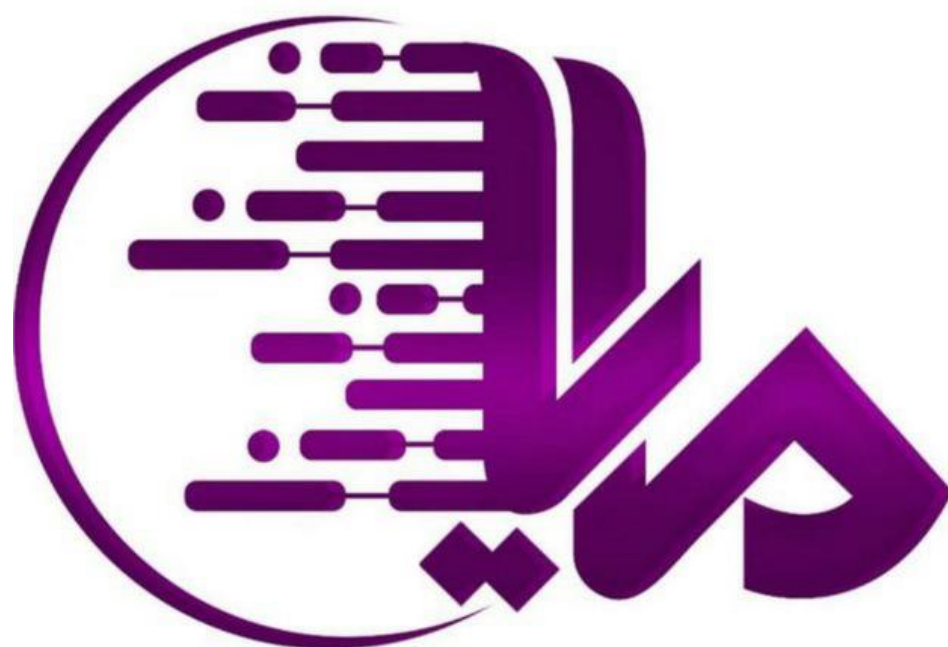


مستند اخذ مشخصات و اطلاعات از  
متقاضیان همکاری و نمایندگی فروش و  
خدمات پس از فروش انحصاری



---

شهریور ۱۳۹۹

## ۱\_ نحوه تکمیل فایل اخذ مشخصات و اطلاعات

نکات قابل توجه در تکمیل فایل مستند اخذ مشخصات و اطلاعات از متقاضیان همکاری در نمایندگی فروش و خدمات پس از فروش مطابق فرمت و با در نظر گرفتن موارد زیر تکمیل گردد :

۱. متقاضیان باید زیر کلیه برگ‌های این مستند را پس از تکمیل امضاء نمایند.

## ۲\_ موضوع مستند انتخاب نمایندگی مایا

به منظور توسعه فعالیت‌ها و ارائه خدمات بهینه به مشتریان گروه مایا در نظر دارد نسبت به ایجاد گسترده‌ترین شبکه همکاری به صورت نمایندگی و انحصاری در سراسر کشور اقدام نماید. به منظور امکان بررسی و ارزیابی پیشنهادهای متقاضیان، لازم است فرم‌ها و مطالب درخواست شده تکمیل و طبق فرمت درخواستی در این مستند ارائه نمایند. بدیهی است بررسی و ارزیابی پیشنهادهای واصله صرفاً بر اساس ارائه مستندات و تکمیل فرم‌ها و در موارد تصریح شده از طریق بازدید و بررسی میدانی از امکانات متقاضی می‌باشد.

برای آغاز فعالیت نماینده انحصاری اقدامات زیر به عنوان فعالیت‌های اصلی مورد نظر می‌باشد:

۱\_ تجهیز دفتر نمایندگی متناسب با استانداردهای شرکت و جذب نیروهای کارشناسی متناسب با سیاست‌های شرکت

۲\_ بازاریابی، عقد قرارداد و نصب دستگاه پایانه فروش مطابق استانداردهای شرکت

۳\_ ارائه خدمات پشتیبانی فنی به پذیرندگان طرف قرارداد

۴\_ ارائه گزارشات موردی و ادواری بر اساس استانداردهای شرکت

## ۳\_ وظایف و مسئولیت‌های شرکت

۳\_۱ ارائه پنل ثبت پذیرنده و ثبت پذیرش خدمات پس از فروش به نماینده استانی مورد نظر مطابق با قوانین PSP

۳\_۲ ارائه ابزار لازم جهت نصب برنامه و راه اندازی پایانه فروشگاهی به صورت رایگان

۳\_۳ عرضه با کیفیت پایانه‌های فروشگاهی با قیمت متعارف بازار به جهت امکان ایجاد رقابت با رقبای استانی

۳\_۴ عدم جذب نماینده دیگر استانی به شرط انجام تعهدات نماینده انحصاری و معرفی نمایندگان به نماینده انحصاری

۳\_۵ برگزاری رایگان دوره‌های آموزش فنی، مشاوره در امر خرید تجهیزات و به روز رسانی آگاهی فنی نماینده به مدت ۵ سال

۳\_۶ پرداخت سهم سود تراکنش حاصل از معرفی پذیرندگان به نماینده انحصاری پس از عقد قرارداد مربوط

۳\_۷ امکان تعویض پایانه خریداری شده توسط نماینده به مدت ۷ روز در بسته بندی نقره ای و یک ماه در بسته بندی طلایی به شرط عدم تخصیص

به پذیرنده

۳\_۸ ارائه بسته بندی‌های شایسته نام گروه مایا و اعتبار نماینده محترم جهت کسب سهم بازار بیشتر

۳\_۹ تامین رول رایگان به پذیرنده توسط شرکت و ارسال ماهانه آن به نماینده

## وظایف و مسئولیت های نماینده

۱\_۴ ثبت و جذب پذیرنده و اخذ مدارک کامل مطابق با دستورالعمل PSP و شرکت

۲\_۴ ثبت کامل خدمات پس از فروش در سامانه خدمات پس از فروش گروه مایا از تعهدات نماینده استانی بوده و در صورت عدم ثبت پذیرش خدمات نماینده به ازای هر پایانه مبلغ ۵۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال جریمه خواهد شد که کسر آن از تضامین ارائه شده و مورد قبول نماینده بوده و حق هرگونه اعتراض در خصوص را از خود سلب می نماید.

۳\_۴ نماینده موظف است در سه ماه اول همکاری به سقف تعهدات خودمبنی بر فروش پایانه های فروشگاه های عمل نموده در غیر این صورت قرارداد به صورت یکطرفه فسخ و هزینه های آموزش مطابق با قرارداد فی مابین از نماینده کسری گردد.

۴\_۴ نمایندگی دارای شرایط حقوقی مستقل است. روابط کارکنان نمایندگی مشمول قوانین کشوری اعم از قانون کار و مقررات تامین اجتماعی و قرارداد فی مابین نمایندگی و کارکنان آن می باشد. لذا مدیران و کارکنان نمایندگی به هیچ عنوان دارای ارتباط استخدامی با شرکت نبوده و نخواهند بود و به لحاظ اجرای قرارداد نمی توانند هیچگونه ادعایی مبنی بر وجود ارتباط استخدامی بین خود و شرکت داشته باشند.

۵\_۴ استفاده از آرم و نشان تجاری شرکت توسط نمایندگی فقط با اجازه کتبی شرکت و قید عنوان نمایندگی گروه مایا مجاز است.

۶\_۴ نمایندگی نمی تواند بدون اخذ موافقت کتبی شرکت موضوع این قرارداد را بصورت جزئی و یا کلی به پیمانکار دست دوم واگذار نماید.

## مدارک و مستندات پیشنهاد

• مشخصات فردی (اشخاص حقیقی میتوانند فرم را با نام شخص حقیقی تکمیل و ارائه نمایند.)

عنوان	شرح
نام و نام خانوادگی مدیرعامل	
تحصیلات	
تلفن ثابت با پیش کد استان:	
دورنگار	
تلفن همراه	
کدپستی	
پست الکترونیک	
وب سایت	
نوع مالکیت ساختمان شرکت	مالکیت <input type="checkbox"/> استیجاری <input type="checkbox"/> سرقفلی <input type="checkbox"/>
آدرس پستی	

• تحصیلات مدیر عامل

ردیف	مقطع تحصیلی	رشته تحصیلی	گرایش	دانشگاه	استان	سال فراغت از تحصیل

• توان مالی شرکت و مدیر عامل

در این بخش فهرست اموال منقول و غیر منقول مدیر عامل درج می شود. (هدف سنجش توانمندی و تمکن مالی متقاضی است)

ردیف	عنوان دارایی (منقول و غیر منقول)	ارزش (ریال)	ملاحظات (نوع سند قابل ارایه)

• سوابق مدیریتی و اجرایی مدیر عامل

ردیف	شغل یا پست سازمانی	از سال	تا سال	محل خدمت

توضیح: در صورت وجود رزومه شخصی مستقل لطفا ضمیمه نمایید.

• بومی بودن و محل سکونت

بومی استان هستم.  ساکن استان هستم.  بومی استان نیستم.  ساکن استان نیستم.

چنانچه متقاضی محلی منتخب برای نمایندگی مدنظر دارد، لازم است موقعیت جغرافیایی، مشخصات محل از جمله متراژ را به پیوست ارسال نماید. بدیهی است در صورت مجهز بودن محل مذکور به تجهیزات اداری، توضیحات لازم در خصوص تعداد و ویژگی های تجهیزات ارایه شود.

- نوع دستگاههایی که با آنها آشنایی دارید؟
- بانک های طرف قرارداد که با آنها سابقه همکاری داشته اید؟
- سرویس های خاص و پروژه های راه اندازی شده در حوزه پایانه فروش ؟

• اطلاعات مورد نیاز جهت ارائه به کمیته ارزیابی

به منظور یکسان سازی مستندات مربوط به طرح کسب و کار، فرمت خام حداقل اطلاعات مورد نیاز در این مستند آورده شده است.

بدیهی است تکمیل اطلاعات درخواستی این مستند صرفاً مد نظر نمی باشد و متقاضی می بایست براساس این فرمت طرح کسب و کار پیشنهادی خود را به طور کامل تهیه و ارایه نماید.

▪ بررسی بازار استان

۱- وضعیت واحدهای صنفی برخوردار از دستگاه های پایانه فروش در استان مورد نظر چگونه است؟

نوع	تعداد کل واحدهای صنفی متقاضی خرید در ماه	تعداد کل پیش بینی سهم بازار در فروش	تعداد کل پیش بینی سهم بازار در خدمات پس از فروش
پایانه فروش			

۲- تعیین بازارهای هدف

▪ در حوضه پایان فروش

۱- تعداد دستگاه پایانه فروش که ظرفیت بازاریابی و نصب ماهانه را دارید؟

Urovo I۹۰۰۰	S۸۰	D۲۱۰ C	D۲۱۰ G	D۲۱۰ B	S۹۱۰	S۹۰C	S۹۰B

▪ رقابت، نقاط قوت و ضعف رقبا

۱- در حال حاضر رقبا در استان مورد نظر چه شرکت هایی می باشند؟

۲- نقاط قوت و ضعف رقبا چیست؟

۳- نقاط ضعف و قوت شرکت در مقایسه با رقبا در استان را چه مواردی می دانید؟

۴- اگر فکر می کنید رقبایی وجود دارند که شما می توانید بخشی از بازار آنها را تصاحب کنید، در مورد نحوه انجام این کار توضیح دهید؟

## ▪ تبلیغات

کانال‌هایی را که به منظور جذب پذیرندگان در سطح استان در نظر دارید، کدامند؟

## ▪ ریسک‌ها، مشکلات و مفروضات اساسی

\_ در این بخش مشخص کنید، از وارد شدن در چه زمینه‌هایی باید پرهیز نمایید؟

\_ با مشکلاتی مانند تغییرات قیمت، تغییر سلیقه و عادات مشتریان چگونه برخورد می‌کنید؟

\_ با طولانی شدن توسعه خدمات چگونه برخورد می‌کنید؟

## ▪ جدول پیش بینی میزان فروش شش ماهه اول همکاری

(شایان ذکر است با عنایت به تعهد اجرای جدول ذیل در خصوص تکمیل آن دقت لازم را بعمل آورید)

ماه	میزان خرید در ماه (ریال)
اول	
دوم	
سوم	
چهارم	
پنجم	
ششم	

## ▪ تعداد جذب نماینده در کشور

ردیف	استان	تعداد پذیرش نماینده دوره آزمایشی	تعداد پذیرش نماینده نهایی انحصاری
۱	تهران	۸	۴
۲	آذربایجان شرقی - اصفهان - خراسان رضوی - فارس - البرز	۴	۲
۳	باقی استان‌ها	۳	۱

▪ مدت زمان دوره آزمایشی سه ماه می‌باشد و پس از آن نمایندگان محترم در صورت تمایل به ادامه همکاری با نظارت مستقیم شرکت به نماینده انحصاری معرفی می‌گردد.