

**Серия “Организация”**

**Инструктивное письмо**

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С АГЕНТАМИ В ЕВРОПЕ**

От 02.06.2023

В папку должности ИД биг-беги, РО2Б, РО3

Компания раньше не имела агентов по поиску клиентов в странах Европы, которые бы занимались продажами в Европейских странах, поэтому у нас нет прописанных правил и условий взаимодействия с такими агентами. Для того, чтобы и Компания и агент понимали суть договоренностей и выгодность взаимодействия, а также для описания всех условий сотрудничества и созданы данные правила взаимодействия с агентами в Европе.

**Цель работы агента**

**Продавать биг беги в странах Европы оптом и в розницу для получения валовой прибыли для компании и популяризации компании на рынке Европы через осуществление продаж для компаний-потребителей.**

**Условия сотрудничества с партнером - агентом**

**Кто такой наш потенциальный агент и его портрет:**

1. Активный молодой мужчина или женщина, имеющий свободное время и возможность продвигать продукт компании на рынке той Европейской страны, где он в данный момент проживает

2. Свободно владеющий языком Европейской страны проживания

3. Имеющий налаженные контакты среди аграриев, химических предприятий, предприятий занимающихся фасовкой своей продукции в биг-беги

4. Самостоятельный, имеющий активную позицию и хорошие навыки продаж, готовый работать на результат без необходимости приходить в офис

5. Для данного молодого мужчины или женщины это может быть не основным источником дохода

**УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С АГЕНТОМ:**

**ПРИНЦИП РАБОТЫ ОДИН ИЗ ВАРИАНТОВ:**

**1 ВАРИАНТ**

Цена продажи клиенту которого нашел агент формируется исходя из рекомендуемой цены, он может продавать дороже или дешевле по со согласованию с компанией. Агент получает вознаграждение в виде 3% от оборота завершенных и полностью оплаченных сделок. Вознаграждение выплачивается наличными любыми способами (карта, крипта, на руки), либо по согласованию с агентом на указанное юридическое лицо или ФОП в безналичной форме

**2 ВАРИАНТ**

Агент может получить только процент от разницы рекомендованной цены и цены по которой он договорился с клиентом. В таком случае вознаграждение клиента составит 60% от разницы в цене по которой он договорился с клиентом и рекомендованной ценой. Например: рекомендованная цена 5евро, а агент договорился продать клиенту за 6 евро, разница в цене составляет 1евро, а вознаграждение агента 60% от 1 евро = 0,6 евро. Вознаграждение выплачивается наличными любыми способами (карта, крипта, на руки), либо по согласованию с агентом на указанное юридическое лицо или ФОП в безналичной форме.

**Что компания предоставляет агенту:**

1. основную информацию о том, что такое биг-беги, какие они бывают и где используются
2. информацию кто потенциальный клиент, покупающий биг-беги
3. преимущества работы с компанией - уникальное торговое предложение
4. какие каналы поиска клиентов мы используем
5. примеры работы с возражениями
6. образец коммерческого предложения для отправки потенциальным клиентам
7. бланк приема заказа на пошив индивидуального биг-бега, которого нет в прайс-листе
8. лист с рекомендуемыми ценами на ходовые позиции биг-бегов
9. воронку для осуществления холодных звонков
10. бланки стандартных договоров
11. примеры оформления сопроводительных документов
12. техподдержку и просчет заказа в офисе по бланку приема заказа на просчет индивидуального биг-бега, которого нет в листе с рекомендуемыми ценами на ходовые позиции биг-бегов

**Условия работы с агентом:**

1. Агент находит для компании клиентов, доводит клиента до сделки, заключает договора от имени компании ВБА в случае необходимости, контролирует оплату клиента, за это компания выплачивает ему вознаграждение по факту 100% зашедших денежных средств в компанию по завершенным сделкам.
2. Агент не имеет обязательств по продаже в регионе и ограничений в объемах продаж
3. Агент НЕ имеет собственное юридическое лицо и торговую деятельность НЕ ведет самостоятельно, заключает договоров с клиентами и осуществляет сопровождение сделки до полного расчета за заказанный товар через юридическое лицо - компания ВБА и от лица компании ВБА.
4. В случае, если по заказу необходимо дать цену продажи ниже рекомендуемой цены, то агент должен это согласовать с компанией

**Преимущества работы с нами:**

1. Техническое сопровождение сделок. Мы оказываем техническую поддержку с правильным оформлением заказа, помогаем технически верно подобрать продукцию по заявке клиента, если клиент еще не покупал биг-беги.
2. Поддержка и обучение. Мы уже знаем, как продавать этот товар, на что обращать внимание и какие сильные стороны преподнести клиенту.
3. Сроки изготовления. В Браиле сроки на изготовление меньше средних сроков, которые озвучивают производители-конкуренты
4. Ходовые позиции товара постоянно хранятся на складе, для быстрого обеспечения клиента товаром.
5. Товар высокого качества. Компания более 10 лет занимается пошивом биг-бегов, хорошо знает технологию и и использует только европейское сырье, тем сам дилер не подведете клиента по качеству продукции.
6. Быстрый просчет биг-бегов. Наш менеджер обеспечивает просчет бегов, согласно запросу.

Владелец ООО «Компания ВБА»

Мороз Геннадий