

❖ مقدمه:

### مقدمه

گروه بین المللی آذرخش در راستای توسعه اهداف خویش و سامان بخشیدن به بازار فروش داخلی تهران و شهرستان ها با اتکا به تخصص و تلاش خود، اقدام به ارائه توزیع کنندگی خواهد کرد. اهداف کلی شرکت بین المللی آذرخش در این رویکرد توسعه توزیع کنندگان را می توان به شرح زیر بیان کرد:

- سامان بخشیدن به جریان عرضه و تقاضای محصولات تولیدی گروه آذرخش در تهران و شهرستان ها
- ارائه محصول با کیفیت به مشتریان و رعایت حقوق مصرف کنندگان به ایجاد فروشگاه ها و زیر شاخه های فروش با متریال و ظاهر مناسب و یکسان
- ایجاد دسترسی آسان و مفید مشتریان به محصولات از طریق ایجاد شوروم های متعدد
- ساماندهی به وضعیت متقاضیان توزیع کنندگی از آذرخش با هدف اصلاح الگوی فروش و مصرف
- برندینگ و بهبود نظام سازمانی فروش در کلیه شهرستان های کشور
- ادای مسئولیت اجتماعی یک مجموعه تولیدی بزرگ ایرانی برای حمایت از تولید کالای ایرانی
- هدف شرکت آذرخش در ارایه و گسترش معماری اصیل ایرانی

### شرایط اعطای توزیع کنندگی عادی

1. اعطای توزیع کنندگی در مقیاس استان و یا شهرستان می باشد
2. حسن شهرت و اعتبار متقاضی توزیع کنندگی از نظر پیشینه کاری و صنفی و دارا بودن هویت اجتماعی در نهادهای مرتبط شهری
3. دارا بودن جواز شرکت یا فروشگاه و یا پروانه کسب و بهره برداری مرتبط / ثبت شرکت حقوقی با مسئولیت محدود
4. رعایت مقررات مالی و مالیاتی
5. داشتن فضای مناسب جهت دفتر یا فروشگاه با حداقل متراژ ۱۰۰ متر مربع (بر اساس موقعیت جغرافیایی)
6. داشتن فضای مناسب جهت انبارش محصول (فضای انبار سر پوشیده با حداقل متراژ ۳۰۰ متر مربع (بر اساس موقعیت جغرافیایی))
7. موقعیت تجاری و اداری مناسب (حضور در بورس محصول، منطقه جغرافیایی مناسب برای فروش)
8. مالکیت قطعی و یا اجاره حداقل ۳ الی ۵ ساله مکان مورد نظر توزیع کنندگی
9. وجود ساختارهای مناسب فروش و بازاریابی فعال
10. توانایی ارائه ضمانت نامه ملکی / بانکی / چک
11. ترجیحا دارای تحصیلات مرتبط با ساختمان و یا آشنایی با فروش مصالح ساختمانی
12. عدم همکاری یا فروش انواع محصولات آجری و یا شبه آجری غیر از محصولات آذرخش
13. توانایی تحقق برنامه فروش حداقلی که توسط شرکت تعیین می گردد
14. محدوده توزیع کنندگی متقاضی با توجه به توان و فعالیت ایشان مشخص خواهد شد-در حالی که محدودیتی هم در فراوانی و تعدد توزیع کنندگان در هر شهر و استان وجود نخواهد داشت (فراوانی و تعدد توزیع کنندگان در هر شهر و استان بستگی به پتانسیل آن شهر یا استان و یا توان توزیع کننده خواهد داشت)
15. توزیع کنندگی باید جهت گسترش بازار مورد نظر خویش، با صلاحدید شرکت آذرخش از زیرشاخه های فروش خویش استفاده نماید. گسترش توزیع کنندگان اصیل و واقعی با ارائه خدمات عالی و مورد انتظار به خریداران و کاهش سو استفاده از برند آذرخش. لازم به ذکر است زیر شاخه ها نیز بایستی تمامی مراحل اخذ تأییدیه ها پی که خود توزیع کنندگان طی کرده اند را پشت سر گذارند.(اخذ تأییدیه از واحد توزیع کنندگان شرکت)

### مدارک مورد نیاز

1. درخواست کتبی مبنی بر تقاضای توزیع کنندگی فروش محصولات شرکت
2. کپی مدارک شناسایی مدیر عامل شرکت و یا مدیر فروشگاه (مجوزهای فعالیت اقتصادی -مطابق پیوست ..... چک لیست مدارک جذب توزیع کنندگی (
3. کپی برابر اصل اساسنامه شرکت / جواز کسب فروشگاه
4. اعطای ضمانت نامه بانکی یا وثیقه ملکی جهت انجام تعهدات، (ارزش ضمانت نامه / وثیقه توسط شرکت اعلام خواهد شد)
5. رزومه کاری حقیقی و حقوقی (شخصی و شرکتی)
6. معدل حساب یکساله / ۶ ماهه حساب بانکی
7. گواهی عدم سوء پیشینه متقاضی توزیع کنندگی

8. ارائه ساختار تیم فروش و بازاریابی (مشخصات اعضا تیم فروش و عوامل اجرایی توزیع کنندگی)
9. گزارش از پتانسیل شهر و ارائه پلن های پیشنهادی برای شروع فعالیت
10. ضمانت نامه حسن انجام کار (ترهین ملک ، دو برابر سقف اعتباری مورد نیاز)
11. خرید اولیه که مبلغ آن توسط شرکت تعیین و به متقاضی توزیع کنندگی اعلام می گردد

### برنامه فروش

برای توزیع کننده فروش با توجه به پتانسیل شهر مورد نظر و امکان سنجی تیم ارزیابی شرکت آذرخش، ، پلن فروش دوره های ۴ ماهه / ماهانه و سالانه تعیین می گردد که این میزان تعیین کننده حداقل میزان خرید و ثبت درخواست ایشان است .

### الزامات اجرایی

- تحقق تارگت اعلامی / ماهانه / فصلی / سالانه (عدد تارگت در جلسه ای فی مابین شرکت و توزیع کننده نهایی و ابلاغ می گردد)
- توزیع کننده موظف می شود که لیست آدرس و مشخصات مشتریان خود را به شرکت تحویل دهد
- در اختیار قرار دادن عکس های مستند از پروژه های اجرا شده برای استفاده در آرشیو از طرف توزیع کننده
- انتخاب عاملیت های فروش که زیر نظر توزیع کنندگان فعالیت می کنند با نظارت شرکت (با نظارت واحد توزیع کنندگان )
- ارائه لیست عاملیت های فروش زیر مجموعه توزیع کنندگان و ارائه برنامه مدیریت و کنترل و آموزش آنها در جهت ارائه درصد مشخص کارمزد به ایشان.

### نمایی از پکیج تبلیغاتی (آیین نامه تبلیغات )

- ارائه پکیج تبلیغاتی مناسب از سوی توزیع کننده متناسب با شرایط و ضوابط آذرخش در راستای برنامه جامع بازاریابی شرکت ( به تایید شرکت آذرخش برسد )

### نمایشگاهها

- هزینه اجاره غرفه بر عهده شرکت می باشد
- ۴۰ درصد از هزینه ساخت غرفه توسط شرکت پرداخت می گردد
- ۶۰ درصد هزینه غرفه سازی توسط توزیع کننده به غرفه ساز پرداخت می گردد
- قرارداد و فرم های مربوط به اجاره غرفه نمایشگاهی به صورت خام توسط توزیع کننده دریافت و برای شرکت ارسال می گردد ، واریز وجه جهت اجاره غرفه از سوی شرکت انجام می گردد
- غرفه ساز دو قرارداد در اختیار شرکت قرار می دهد که قرارداد ۴۰ درصدی برای شرکت و قرارداد ۶۰ درصدی به توزیع کننده تحویل می گردد، توزیع کننده موظف است نسبت به تسویه و انجام امور مربوط به غرفه با غرفه ساز ارتباطات لازم را برقرار نماید
- ارائه کاتالوگ و سی دی متریال و نایلکس از سوی شرکت انجام می گردد
- تجهیز غرفه (مبلمان ، پذیرایی ، استند کاتالوگ و امور اجرایی غرفه ) بر عهده توزیع کننده می باشد
- توزیع کننده موظف است نسبت به تکمیل تیم فروش نمایشگاهی خود در روزهای نمایشگاه اقدام نماید
- نماینده و یا نمایندگان شرکت به منظور نظارت بر برگزاری نمایشگاه و حمایت از توزیع کننده در نمایشگاه حضور خواهند داشت
- تعیین متراژ و فضای غرفه در اختیارات شرکت است و بعد از تصویب به توزیع کننده ابلاغ می گردد ( مطابق ضوابط و استانداردهای حضور در نمایشگاهها )

➤ ارائه آموزش های لازم ( فنی ، فروش ، اجرایی، مارکتینگ، انبارداری ) توسط شرکت آذرخش

- ❖ تیم ارزیاب آذرخش به صورت دوره های چهار ماهه ، توزیع کنندگان را در حوزه های زیر بررسی و ممیزی می نماید که مبنای تحلیل و ادامه همکاری با توزیع کنندگان در برنامه انگیزشی عملکرد آنها می باشد :

✓ میزان فروش و تحقق پلن ارائه شده

- ✓ فعالیت های بازاریابی و تبلیغات
- ✓ وصول مطالبات و خوش حسابی
- ✓ فنی و اجرایی
- ✓ برندینگ و ارائه تصویر مناسب از آذرخش در حیطه توزیع کنندگی
- ✓ فروش و بازاریابی طبق ضوابط و الویت های فروش شرکت
- ✓ رعایت شرایط و قوانین شرکت