

❖ 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 می نماید . اهداف کلی گروه آذرخش در رویکرد توسعه توزیع کنندگان را می توان به شرح زیر بیان نمود :

- 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 کننده
- اهتمام به ایجاد فروشگاهها 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 وضعیت متقاضیان اخذ توزیع کنندگی فروش محصولات آذرخش با هدف اصلاح الگوی فروش و مصرف
- برندینگ و بهبود نظام سازمانی فروش در کلیه شهرهای کشور
- ادای مسئولیت اجتماعی یک مجموعه تولیدی بزرگ ایرانی برای حمایت از مصرف کالای ایرانی
- ادای رسالت گروه آذرخش در ارائه محصولاتی با کیفیت ، با هدف حفظ و گسترش معماری اصیل ایرانی

❖ شرایط اعطای توزیع کنندگی :

- اعطای توزیع کنندگی در مقیاس استان / شهرستان / شهر می باشد .
- حسن شهرت و اعتبار شخص متقاضی توزیع کنندگی از نظر پیشینه کاری و صنفی و دارا بودن شخصیت اجتماعی در نهادهای مرتبط شهری
- دارا بودن جواز شرکت یا فروشگاه و یا پروانه کسب با بهره برداری مرتبط / ثبت شرکت حقوقی با مسئولیت محدود
- رعایت مقررات مالی و مالیاتی
- داشتن فضای مناسب جهت برپایی دفتر یا فروشگاه با حداقل متراژ 100 متر مربع (بر اساس موقعیت جغرافیایی) / اختصاص دادن قسمتی از فضای دفتر و یا فروشگاه به جهت ایجاد شوروم با استاندارد گروه آذرخش
- داشتن فضای مناسب جهت انبارش محصول (فضای سرپوشیده با حداقل متراژ 300 متر مربع بر اساس موقعیت جغرافیایی)
- موقعیت تجاری و اداری مناسب (حضور در بورس محصول یا منطقه جغرافیایی مناسب برای فروش)
- مالکیت قطعی و یا حداقل اجاره 3 الی 5 ساله مکان مورد نظر جهت برپایی دفتر یا فروشگاه
- وجود ساختارهای مناسب فروش و بازاریابی فعال
- توانایی ارائه ضمانت نامه حسن انجام کار و همچنین ارائه ضمانت نامه (ملکی / بانکی) در صورت خرید اعتباری
- ترجیحا دارای تحصیلات مرتبط با ساختمان و یا آشنایی با فروش مصالح ساختمانی
- عدم همکاری یا عدم فروش انواع محصولات آجری و یا شبه آجری غیر از محصولات گروه آذرخش
- دارا بودن فضای مناسب جهت انبار با استانداردهای تعیین شده شرکت
- توانایی تحقق برنامه فروش مدون که توسط گروه آذرخش تعیین می گردد .
- محدوده توزیع کنندگی متقاضی با توجه به توان و فعالیت ایشان مشخص خواهد شد این در حالی است که محدودیتی نیز 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 منطقه و یا توان توزیع کننده خواهد داشت .
- توزیع کننده ملزم است جهت گسترش بازار هدف خویش ، با صلاحدید و تایید گروه آذرخش از زیر شاخه های فروش (عاملین) استفاده نماید . گسترش عاملینی اصیل که با ارائه خدمات عالی و مورد انتظار به خریداران ، موجبات عدم سوء استفاده از برند آذرخش را فراهم آورند . لازم به ذکر است عاملین نیز می بایست تمامی مراحل اخذ تاییدیه هایی که خود توزیع کنندگان طی کرده اند را پشت سر گذارند . (اخذ تاییدیه از واحد جذب و ارزیابی شرکت)

❖ مدارک مورد نیاز :

- درخواست کتبی مبنی بر تقاضای توزیع کنندگی یا عملیات فروش محصولات گروه آذرخش (تکمیل فرم درخواست)
- کپی مدارک شناسایی مدیر عامل شرکت و یا مدیر فروشگاه (مجوزهای فعالیت اقتصادی – مطابق پیوست ... چک لیست مدارک)
- کپی برابر اصل اساسنامه شرکت و یا پروانه کسب فروشگاه (مدارک مبنی بر فعالیت اقتصادی)
- کپی سند مالکیت / اجاره نامه دفتر یا فروشگاه
- ارائه ضمانت نامه حسن انجام کار
- ارائه ضمانت نامه بانکی یا ترهین وثیقه ملکی در صورت خرید اعتباری (ارزش ضمانت نامه / وثیقه توسط شرکت اعلام خواهد شد)
- پرینت معدل 6 ماهه / یکساله حساب بانکی (از دو شماره حساب مجزا)

- ارائه چارت سازمانی و ساختار تیم بازاریابی و فروش (مشخصات اعضا تیم فروش و عوامل اجرایی توزیع کنندگی)
- رزومه کاری حقیقی و حقوقی (شخصی و شرکتی)
- گواهی عدم سوء پیشینه منقضی توزیع کنندگی
- گزارشی از پتانسیل شهر و ارائه برنامه پیشنهادی جهت آغاز فعالیت
- تکمیل مدارک مورد نیاز توزیع کنندگی مطابق چک لیست

❖ برنامه فروش :

برای توزیع کننده فروش با توجه به پتانسیل منطقه مورد نظر و امکان سنجی تیم ارزیابی گروه آدرخش ، پلن فروش به صورت ماهانه ، فصلی و سالانه تعیین می گردد که این میزان ، تعیین کننده حداقل میزان خرید و ثبت درخواست ایشان می باشد .

❖ الزامات اجرایی :

- تحقق تارگت اعلامی ماهانه / فصلی / سالانه (عدد تارگت در جلسه ای فی مابین شرکت و توزیع کننده نهایی و ابلاغ می گردد)
- ارائه لیست مشتریان همراه با مشخصات و آدرس به صورت ماهانه به گروه آدرخش
- ارائه تصاویر مستند از پروژه های اجرا شده توسط مشتریان جهت درج در آرشیو گروه آدرخش
- انتخاب عاملین فروش که زیر نظر توزیع کنندگان فعالیت می نمایند با نظارت واحد جذب و ارزیابی
- ارائه لیست عاملین فروش (زیرمجموعه توزیع کنندگان) و ارائه برنامه مدیریت ، کنترل و آموزش آن ها در جهت ارائه درصد کارمزد مشخص به ایشان

❖ نمایی از پکیج تبلیغاتی (آیین نامه تبلیغات) :

- استراتژی و پکیج های تبلیغاتی از سوی گروه آدرخش به نماینده ابلاغ خواهد شد .
- ارائه پکیج تبلیغاتی مناسب از سوی توزیع کننده متناسب با شرایط و ضوابط گروه آدرخش در راستای برنامه جامع بازاریابی شرکت (به تایید گروه آدرخش برسد)

❖ نمایشگاه ها :

- هزینه اجاره غرفه بر عهده شرکت می باشد .
- 40 درصد از هزینه غرفه سازی توسط شرکت و 60 درصد 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 40 درصدی برای شرکت و قرارداد 60 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 ، 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 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 مترائ و فضای غرفه در اختیارات شرکت است و بعد از تایید به توزیع کننده ابلاغ می گردد (مطابق ضوابط و استانداردهای حضور در نمایشگاهها)

❖ ارائه آموزش های لازم :

گروه آدرخش مطابق برنامه زمان بندی شده ، موظف به ارائه آموزش های لازم فنی ، فروش ، اجرایی ، مالی ، مارکتینگ ، انبارداری و ... به توزیع کنندگان فروش می باشد .

❖ ارزیابی عملکرد :

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 بوده و گریدبندی توزیع کنندگان مطابق نتایج ارزیابی صورت گرفته و بروزرسانی می گردد .

- میزان فروش و تحقق پلن ارائه شده
- فعالیت های بازاریابی و تبلیغات
- وصول مطالبات و خوش حسابی
- عملیات فنی و اجرایی
- برندینگ و ارائه تصویر مناسب از گروه آذرخش در حوزه توزیع کنندگی
- بازاریابی و فروش طبق ضوابط و الویت های فروش شرکت
- رعایت شرایط و ضوابط شرکت
- مطابقت پلن های شوروم , انبار , تابلو و کارت ویزیت با استانداردهای شرکت