



آیین نامه نمایندگان سوپرپایپ

الف - فروش

- ۱- لیست قیمت رسمی محصولات و خدمات سوپرپایپ بصورت مهرشده در اختیار نمایندگی قرار می گیرد.
- ۲- فروش یا ارائه محصولات توسط نماینده با قیمتی بالاتر از قیمت‌های رسمی، در ماده قبل مجاز نیست.
- ۳- میزان تخفیف نقدی فروش برای نمایندگان درجه یک ۲۲٪ و برای نمایندگان درجه دو ۱۷٪ از قیمت رسمی است که فقط برای لوله و اتصالات اعمال می شود. فروش ابزار بدون تخفیف است. در صورت خرید مدت دار در قبال ارائه چک (تاریخ سررسید چک از زمان سفارش نهایتاً ۴۵ روز می باشد) نمایندگان درجه یک از ۲۰٪ تخفیف و نمایندگان درجه ۲ از ۱۵٪ تخفیف برخوردار خواهند بود.
- ۴- تخفیف نماینده به مجریان یا فروشگاهها با در نظر گرفتن وضعیت منطقه و توسط خود نماینده تعیین می شود. میزان تخفیف باید چنان باشد که انگیزه کافی برای فروش محصولات سوپرپایپ فراهم شود. دستمزد اجرا تابع قیمت‌های بازار می باشد.
- ۵- تخفیف به مجریان هیچ وقت نباید بیش از تخفیف به فروشگاهها باشد.
- ۶- فروش به مصرف کننده از طریق عوامل فروش یا مجریان همیشه مقدم بر فروش مستقیم است. نماینده مجاز به رقابت با عاملین فروش و مجریان خود نمی باشد.
- ۷- نماینده باید ترتیبات لازم را برای در دسترس بودن محصولات و خدمات سوپرپایپ از جمله از طریق پیش بینی شبکه توزیع مناسب فروشندگان و مجریان اتخاذ کند. گسترش شبکه فروش و اجرا باید با در نظر گرفتن کشش بازار انجام شود.
- ۸- سوپرپایپ در حد توان و به هر طریق ممکن از فروش نمایندگان حمایت می کند. از جمله در صورتیکه برای پیشبرد فروش به مشتریان خاص، نیاز به فعالیت مشترک و دخالت سوپرپایپ باشد، با تقاضای نماینده، سوپرپایپ اقدام لازم را معمول خواهد داشت. ادامه مذاکره با مشتری یا مشاور، پیگیری فروش از طریق دفاتر مرکزی ادارات دولتی در تهران، ارائه اطلاعات فنی مورد نیاز به مشتری و مانند آن از جمله اقدامات سوپرپایپ برای کمک به افزایش فروش نمایندگان است.
- ۹- سوپرپایپ مشتریان را به نماینده یا نمایندگان فعال در حوزه پروژه یا فعالیت مشتری معرفی و حتی الامکان و جزدر موارد استثنایی از فروش مستقیم به مصرف کنندگان خودداری خواهد کرد. در صورتیکه معرفی مشتری به صورت کتبی و توسط فرم درخواست پیگیری پروژه انجام شود، نماینده باید نتیجه پیگیری را به صورت کتبی به سوپرپایپ اعلام کند.
- ۱۰- شرایط فروش به نمایندگان مطابق با شرایط عمومی فروش و به شکلی خواهد بود که به اطلاع نماینده خواهد رسید.
- ۱۱- فروش و فعالیت نمایندگان دیگر در منطقه فعالیت نماینده صرفاً با هماهنگی و توافق قبلی نماینده اخیر و صلاحدید سوپرپایپ میسر می باشد.
- ۱۲- سوپرپایپ قویاً خواستار همکاری بین نمایندگان است. اعضای خانواده سوپرپایپ مجاز به رقابت غیر منصفانه بایکدیگر نیستند.

ب- تبلیغات

- ۱- به غیر از تخفیف نقدی موضوع بند ۳-الف این آیین نامه، به میزان ۲٪ از مبلغ کل خرید نماینده نیز جهت هدایای تبلیغاتی و مشارکت در تبلیغات منطقه ای و همچنین شرکت در نمایشگاه، برگزاری سمینار و مانند آن بعنوان اعتبار برای نماینده در نظر گرفته می شود.
- ۲- سوپرپایپ نسبت به تهیه و تامین نمونه لوله، بروشور، برچسبهای تبلیغاتی و اطلاعات فنی اقدام کرده و این لوازم را به تعداد مورد نیاز در اختیار نماینده قرار می دهد. نماینده باید ترتیب مناسبی را جهت اطمینان از توزیع مناسب این اقلام اتخاذ کند. بخصوص، نماینده باید این اقلام را به میزان کافی در اختیار فروشگاهها و مجریان قرار دهد.
- ۳- سوپرپایپ همچنین هدایای مختلفی را تهیه و عرضه می کند. فهرست این هدایا هر چندگاه یکبار برای نماینده ارسال می شود. هدایای مذکور از محل مشارکت تبلیغاتی سوپرپایپ یا خرید مستقیم قابل تهیه است. نماینده باید این هدایا را به رایگان در اختیار مشتریان و همینطور فروشگاهها و مجریان (برای استفاده یا ارائه به مشتریان) قرار دهد. دریافت وجه، اعمال محدودیت یا مشروط کردن تحویل این اقلام به هیچوجه مجاز نیست.
- ۴- اقدام نماینده برای تبلیغات در روزنامهها، تلویزیون، بیل بورد و سایر رسانهها باید با درخواست کتبی، و پس از تایید سرپرست منطقه انجام شود.
- ۵- دفتر روابط عمومی سوپرپایپ خدمات مشاوره یا طراحی در مورد تبلیغات محلی را در اختیار نمایندگان قرار می دهد. ضمناً فرم پیشنهادی سربرگ و کارت ویزیت نمایندگان سوپرپایپ توسط دفتر روابط عمومی سوپرپایپ تهیه شده و در اختیار آنان قرار خواهد گرفت.



آیین نامه نمایندگان سوپرپایپ

۶- هزینه هدایای تبلیغاتی که توسط نماینده تهیه می شود و همچنین هزینه تبلیغات محلی در صورتیکه موضوع اصلی تبلیغ محصولات سوپرپایپ باشد در مقابل صورت حساب معتبر و از محل اعتبار ۲ درصدی تبلیغات به حساب نماینده منظور خواهد شد به شرطی که نوع تبلیغ و طرح آن توسط دفتر روابط عمومی سوپرپایپ تایید شود.

ج- ارائه خدمات

- ۱- ارائه خدمات پیش و پس از فروش و برنامه ریزی برای بهبود کیفیت کار و جلب رضایت مشتری از وظایف مسلم نماینده است.
- ۲- سوپرپایپ به طور متناوب و مرتب دوره های آموزشی را جهت مجریان و مهندسان در محل دفتر هماهنگی تهران برگزار می نماید. در صورت تقاضای نماینده امکان برگزاری این دوره ها در شهرستانها نیز قابل بررسی است.
- ۳- نماینده باید ضمن تسلط کامل به سیستم لوله کشی سوپرپایپ، واجد اطلاعات فنی کافی از محصولات مشابه یا رقیب بوده و امکان مقایسه درست و ارائه اطلاعات صحیح را به مصرف کننده فراهم آورد.
- ۴- نماینده همچنین باید به نحوه برآورد پروژه ها آشنایی کامل داشته باشد و در صورت درخواست مشتری، اینکار را به صورت رایگان و به نحو مطلوب برای او به انجام رساند. دفتر هماهنگی سوپرپایپ نیز آماده همکاری و کمک در این زمینه بوده و در صورت تقاضای نماینده مشاوره و برآورد لازم را به انجام می رساند.
- ۵- مسئولیت حسن اجرای پروژه ها در هر منطقه با نماینده ذیربط در آن منطقه است. نماینده باید مطمئن شود که مجریان محدوده نمایندگی از آموزش کافی برخوردار بوده اند و نیز از طریق نظارت مستمر بر فعالیت مجریان از کیفیت کاری آنها اطمینان حاصل کند.

د- سایر

- ۱- ارتباط نمایندگان با سوپرپایپ برای سفارش محصول، تبلیغات و هدایای تبلیغاتی، پرسشهای فنی و نظایر آن از طریق بخش پردازش سفارش و یا منشی فروش سوپرپایپ هماهنگ شده و پیگیری می گردد.
- ۲- نماینده موظف است خلاصه فعالیت ماهانه، شرایط بازار، و میزان رقابت را از طریق فرم " گزارش ماهانه نمایندگیهای سوپرپایپ " به سوپرپایپ اطلاع دهد. همچنین نماینده باید شرکت را در جریان شکایات یا نظراتی که از مشتریان دریافت می نماید، قرار دهد.
- ۳- در صورت تغییر این آیین نامه، آیین نامه جدید به محض ابلاغ لازم الاجرا و حاکم بر روابط طرفین خواهد بود.