

بسمه تعالی

کلیات آیین نامه اعطای نمایندگی

محل:

متقاضی:

گروه شرکتهای رایان نظم

واحد بازاریابی و فروش

تعاریف

- ۱ - نماینده انحصاری
نماینده انحصاری که منبعا نماینده نامیده و خوانده می شود ، به نماینده ای اطلاق می شود که هر ۳ مجموعه فعالیت *بازاریابی و تبلیغات و اطلاع رسانی *فروش و دمو *استقرار و پشتیبانی جزء وظایف وی به حساب می آید.
- ۲ - سکتوربندی:
در شبکه نمایندگان رایان نظم کشور به ۱۰ سکتور تهران و البرز ، مرکز ، شمال ، جنوب ، شرق ، غرب ، شمال غرب ، شمال شرق ، جنوب غرب ، جنوب شرق طبقه بندی می شوند.
- ۳ - فناپ :
فناپ مخفف کلمات فروش ، نصب و راه اندازی ، استقرار و پشتیبانی است . نمایندگان در مراکز استانها فناپ اصلی و در شهرستانهای دیگر فناپ فرعی نوشته می شود.
- ۴ - شبکه تامین کنندگان مشتری :
به افراد حقیقی و حقوقی اطلاق می شود که بتواند به صرفاً به فعالیت بازاریابی پرداخته و فقط به تامین مشتری برای فناپ ها بپردازد تامین کننده مشتری نامیده و خوانده می شود. که تشریح آیین نامه ارتباط و فعالیت این افراد در مقوله این مستند نمی باشد. لازم به ذکر است هر نماینده در محدوده جغرافیایی بازار نماینده ، شبکه تامین کنندگان تحت مدیریت خود را دارد .

بسته حمایتی که شرکت برای نماینده خود قائل می شود.

(این خدمات فقط در طول بازه زمانی قرارداد نمایندگی برقرار بوده و هر نماینده بسته حمایتی مخصوص به خود خواهد داشت که بخش یا تمامی موارد زیر را در بر دارد.)

- ۱ - استفاده از اعتبار و عنوان با سابقه ۲۰ ساله گروه شرکتهای رایان نظم
- ۲ - حمایت رایان نظم از نماینده در خصوص انجام بازاریابی و فروش خدمات و محصولات دیگر نماینده به جامعه مشتریان رایان نظم.
- ۳ - مشارکت در بازاریابی و فروش محصولات و خدمات دیگر نماینده
- ۴ - استفاده از سیستمهای مالی و اتوماسیون اداری رایان نظم در شرکت نماینده به صورت رایگان
- ۵ - ارائه منابع آموزشی (فیلم ، کتاب ، سی دی های مالتی مدیای آموزشی در حوزه های حسابداری ، IT ، مهندسی فروش و بازاریابی ، فایل های آموزشی کامل محصولات نرم افزاری شرکت)
- ۶ - حمایت مادی در برگزاری دوره ها و کارگاههای آموزشی در زمینه های حسابداری و مالی ، IT ، مدیریت ، بازاریابی و مهندسی فروش در جهت ارتقا دانش نماینده
- ۷ - حمایت مادی شرکت از نماینده جهت شرکت در همایشها و کنفرانس های مرتبط با فعالیت رایان نظم
- ۸ - برگزاری رایگان پکیج آموزشی ۳ ماهه سیستمهای نرم افزاری رایان نظم جهت پرسنل نماینده (شرکت در دوره های آموزشی در مرکز آموزش رایان نظم در تهران همراه با پذیرایی ، ناهار و ایاب و ذهاب)
- ۹ - کمک به طراحی برنامه استراتژیک و عملیاتی بازاریابی و فروش ، ویژه نماینده در منطقه تحت پوشش نماینده
- ۱۰ - استفاده از سرویسهای الکترونیک تحت وب سایت شرکت
- ۱۱ - کمک به جذب و پذیرش نیرو
- ۱۲ - استفاده از امکان آموزش در مجتمع فنی تهران
- ۱۳ - دعوت به شرکت در گردهمایی های نمایندگان ، جلسات هیات مدیره و کمیته های فنی

- ۱۴- دعوت از کلیه پرسنل نماینده و یک نفر همراه (به ازای هر پرسنل رایان نظم) برای جشن پایان سال
- ۱۵- حمایت‌های مادی در خصوص تجهیزات اداری
- ۱۶- کمک‌های مادی در باب هزینه های رهن و اجاره
- ۱۷- کمک‌های مادی در خصوص پرداخت حق الزحمه یک نفر از پرسنل شرکت
- ۱۸- طراحی یک وب سایت و سرویس های الکترونیکی ویژه نماینده
- ۱۹- استفاده از سیستم CRM (مدیریت ارتباط با مشتریان) شرکت رایان نظم در سطح کشور
- ۲۰- همکاری در جلسات فنی دمو و استقرار پروژه ها با اعزام نیروهای کمکی از دفتر

کلیات تعهدات نماینده به شرکت

- ۱- پایبندی به ارزشهای بنیادی، منشور اخلاقی و اصول و قوانین کاری شرکت
- ۲- ایجاد زیر ساختهای فیزیکی مناسب و در شان گروه شرکتهای رایان نظم
- ۳- ایجاد محیط کاری بر پایه احترام و ارزشهای انسانی و رفتار سازمانی حاکم بر گروه شرکتهای رایان نظم
- ۴- حفظ و پاسداری از حریم شغلی و حرفه ای رایان نظم
- ۵- حضور حتمی و به موقع در جلسات دعوت شده
- ۶- پرداخت های منظم به پرسنل تحت پوشش
- ۷- همکاری کامل به مدیران مافوق در ستاد مرکزی رایان نظم
- ۸- عدم افشای اطلاعات، اسناد، مدارک و هر گونه مستندات مگر با کسب مجوز مکتوب از رایان نظم

تعاملات مالی و نحوه دریافت و پرداخت

- ۱- نماینده به منظوره عضویت در خانواده رایان نظم و عقد قرارداد قطعی نمایندگی بایستی مبلغی را به عنوان حق عضویت به شرکت رایان نظم پرداخته که این مبلغ در سال ۸۸ مبلغ ۵۰۰ هزار تومان تا ۲۵ میلیون می باشد. محاسبه پرداخت مبلغ حق امتیاز بر اساس معیارهایی مثل جمعیت شهری، مرکز استان بودن با نبودن، توسع یافتگی و محرومیت استان، وضعیت صنعتی منطقه و ... که در یک جدول Excel محاسبه می گردد.
- پرداخت حق امتیاز به صورت نقدی در زمان عقد قرارداد انجام می پذیرد که امکان دارد در صورتیکه عملکرد و میزان فروش نماینده در شش ماهه اول یا در پایان سال بیش تر و بهتر از معیار پیش بینی باشد، مبلغ عودت داده می شود. در غیر اینصورت به هیچ وجه مسترد نخواهد گردید. در صورت تمدید قرارداد نمایندگی با رضایت طرفین، پرداخت مجدد حق الزحمه لازم نخواهد بود
- ۱- محاسبه حق السهم نماینده میانگین سالانه ۳۲٪ مبلغ هر پروژه خواهد بود که تا ۷۲ ساعت پس از هر دریافت از مشتری به نسبت دریافت به حساب نماینده واریز خواهد شد. نماینده به هیچ وجه حق انجام دریافت و پرداخت با مشتری را ندارد. عقد قرارداد و کلیه تعهدات پروژه برعهده شرکت بوده و نماینده هیچ گونه تعهد حقوقی در قبال مشتری ندارد.
- ۲- نماینده لازم است از سیستم حسابداری و یک نفر حسابدار برخوردار بوده و گزارشات مالی لازم را در زمانهای درخواست شده به شرکت ارائه نماید.

- ۳ - شرکت خود را موظف می داند گزارش عملکرد مالی نمایندگان را در سیستم حسابداری خود به ایشان ارائه نماید.
- ۴ - قیمت دهی به مشتری با مشورت از واحد بازاریابی و فروش ، و توسط نماینده انجام می پذیرد.

شرایط لازم برای دریافت نمایندگی

- ۱ - داشتن تجربه کافی در زمینه IT ، نرم افزار و خصوصاً سیستم های مالی با مقیاس بزرگ.
- ۲ - همسو بودن عقاید و استراتژیهای شغلی.
- ۳ - دارابودن شرایط متناسب عرفی و اجتماعی.
- ۴ - دارابودن اعتبار بانکی و مالی لازم.
- ۵ - آشنایی کافی با رایان نظم و فعالیتهای آن.
- ۶ - داشتن مجوز های لازم برای فعالیت.
- ۷ - حضور تمام وقت یک نفر به عنوان مدیر اجرایی دفتر نمایندگی که حق امضا از طرف رایان نظم خواهد داشت.

روال کاری دریافت نمایندگی

- ۱ - مطالعه کامل مستندات موجود در وب سایت
- ۲ - تکمیل و ارسال فرم تقاضا
- ۳ - انجام جلسه آشنایی با متقاضی نمایندگی در دفتر تهران
- ۴ - معرفی ساختمان محل نمایندگی
- ۵ - ارائه یک خلاصه برنامه مکتوب از طرف متقاضی که نشان دهنده اهداف وی جهت اخذ نمایندگی و برنامه کاری پس از دریافت نمایندگی باشد.
- ۶ - بازدید از محل معرفی شده و بررسی سوابق و فعالیتهای فعلی متقاضی
- ۷ - پرداخت حق امتیاز
- ۸ - ارائه موافقت اصولی
- ۹ - تجهیز کامل فضای کاری و استخدام نیروهای لازم
- ۱۰ - عقد قرارداد