

ROTADOOR "SATIŞ NOKTASI" BAŞVURU SÜRECİ

Yatırımcı adaylarımız, kişisel bilgileri ve yatırım istekleri ile ilgili bilgilerin bize ulaşması için öncelikle web sitemizden "Bayi Başvuru Formu"nu doldururlar. Başvuru formunda özellikle mali bilgiler (Vergi dairesi/Vergi numarası) eksiksiz olarak belirtilir. Eksik bilgili başvurular dikkate alınmaz.

İki tip yetki sözleşmesi mevcuttur. Bunlardan ilki "Satış Noktası" diğeri ise "Bayilik" şeklindedir. İlk defa tanıştığımız ilgiliye "Satış Noktası" çalışma şeklini önererek ön görüşme yapılır.

Bayilik ve Satış Noktası arasında yöntemsel ve koşul farklılıkları mevcut olup "Bayilik" süreci belirli bir süre çalışma sonrası ikili görüşmelerle ve karşılıklı aşamalı geçişlerle yürütülmektedir.

Aşağıda "Yetkili Satış Noktası" koşul ve süreci anlatılmaktadır.

İlk başvuru aşamasında satış noktası profilimize uygun olan ve hedeflediğimiz yatırım bölgelerinde yatırım yapmak isteyen ilgili adayları ile ilk görüşmeleri Bayi Yönetmenleri gerçekleştirir. İlk görüşmede ilgiliye ön bilgi verilir ve kendisinin görüşleri dinlenir.

Devamında Rotadoor kamuya açık mali araştırma kaynakları vasıtasıyla ilgilinin mali yapısını ve ticari yapısını araştırır.

Araştırma sonrası çelişen veya yetersiz bulunan bilgiler ilgiliden tekrar talep edilir.

Tüm bu araştırmalar Rotadoor'un marka değerini ve ilgilinin ticari yapısını korumak niyetiyle ve doğru yatırıma yönlendirme hevesiyle devam ettirilir.

Süreç boyunca ilgili ile iletişimin doğru ve eksiksiz sağlanabilmesi için başvuru esnasında tam ve eksiksiz iletişim bilgisi paylaşılması beklenir.

Yetkili Satış Noktası sözleşmeleri 1(bir) yıllık yapılmakta olup, belirlenen ve uygulanması beklenen konsept şartlar dekorasyon bölümünde ifade edilmiştir.

SATIŞ NOKTASI PROFİLİ VE YATIRIM MALİYETLERİ

Rotadoor, yatırımcısının, zamanının büyük bir bölümünü bu işe ayırmasını, işi büyütecek stratejileri tasarlamasını ve merkezin işletme kurallarına uymasını mutlak suretle bekler. Ayrıca ortalama sipariş seviyelerinde olabilecek başlangıç sipariş akışını karşılayabilecek seviyede finansal güce sahip olmasını beklemektedir.

SATIŞ NOKTASININ YERİ

Rotadoor, sözleşmede de belirttiği üzere satış noktalarının haklarının korunabilmesi amacıyla sosyo-ekonomik hattı takip eder ve gereğinden fazla yakınlık taşıyan veya aynı bölgede bulunan yetkili satış noktalarına izin vermez.

Satış noktalarının köşe ayırdığı mağazalarının gerek yapı sektörüne hizmet veren alanlara, gerekse alışveriş ortamlarına yakın, kapalı alanlarının asgari 50 m² olması gerekmektedir.

SATIŞ KÖŞESİ DEKORASYONU

Satış noktası talep eden ilgili mevcut showroom veya dükkanında Rotadoor'a en az 4(adet) Rotadoor ürünü içeren bir köşe ayırmalıdır,

Ayrılan bu köşe,

Mümkünse açılıp kapanabilir şekilde montajı tamamlanmış Rotadoor ürünlerini,

En az 20*60cm ölçülerinde 3 boyutlu strafor kesim ile hazırlanmış Rotadoor logosunu içermelidir.

Logo örneği aşağıdaki gibi olup gerekli vektörel çizimler satış noktasına ücretsiz sağlanacaktır.



Satış noktası isterse kendi bölgesindeki yerel reklamcılara logoyu hazırlatabilir isterse de anlaşmalı reklam ofisimizden faydalanabilir.

KÂR MARJLARI

Kâr marjlarının tatmin edici seviyelerde olmasını teminen ürün çalışmaları ve araştırmaları sürekli olarak yapılmakta, piyasa kesintisiz takip edilerek maliyet oranlarına uygun fiyat güncellemeleri yapılmakta ve en hızlı şekilde satış noktası fiyat listelerine yansıtılmaktadır.

Sunulacak yetkili satış noktası fiyat listelerinde tavsiye edilen perakende satış fiyatları referans olması açısından sağlanmaktadır.

Satış noktası kendi bölgesinin sektörel analizini yaparak kendi kar marjını da desteklemelidir.

REKLAM VE PAZARLAMA DESTEĞİ

Konsept satış köşesi dekorasyon şartların sağlanması ve karşılıklı sözleşme imzalanmasının ardından basılı kataloglar ve broşürler ücretsiz olarak yetkili satış noktasına sunulur.

Devamında Rotadoor kendi web sitesi (www.rotadoor.com) üzerinde ve reklam ağı üzerinde yetkili satış noktasına yer verir.

Her satış noktası kendi bölgesi, ili veya ilçesi içinde yeni müşteriler kazanmak, mevcut ve yeni potansiyel müşterilerine Rotadoor ürünlerini tanıtmak amacı ile belirli aktivitelerde bulunur. Yerel pazarlama çalışmaları kapsamına giren bu yöntemde broşür dağıtımı, yerel dış alanlarda reklam çalışmaları ve yüz yüze sıcak pazarlama gibi pazarlama yöntemleri kullanılır. Ulusal pazarlama ise; Rotadoor'un pazarlama bütçesi ile oluşan ulusal reklam ve tanıtım bütçesinden, radyo, televizyon, billboard, gazeteler, dergiler ve internet kampanyaları vasıtasıyla hayata geçirilir.

Birlikte uzun soluklu çalışma ortaklığı dileğiyle sizi ve sektörümüzdeki projelerinizi desteklemeye hazır olduğumuzu gururla ifade ederiz.

Rotadoor