

## دستور العمل اعطا و لغو نمایندگی

**دامنه کاربرد :** این دستورالعمل جهت اعطاء و لغو امتیاز نمایندگی های فروش تایرهای شرکت داده پردازان هومان پویان کاربرد دارد.

### تعاریف :

نمایندگی مجاز فروش: به مجموعه ای اطلاق می شود که عملیاتی شامل بازاریابی، معرفی محصول و فروش آنرا به عهده دارد.

کمیته اعطاء و لغو: کمیته ای متشکل از مدیرعامل، مدیر فروش و مدیر مالی شرکت بوده و بصورت هر ۱۲ ماه یکبار برگزار شده و در خصوص بررسی نهایی و تصمیم گیری درخواست های وارده از امور نمایندگی ها را بر عهده دارد. مصوبات کمیته با تایید نهایی مدیر عامل قابلیت اجرا خواهد داشت. مسئولیت ریاست کمیته نیز بر عهده مدیر فروش شرکت خواهد بود.

در انتهای هر سال شرکت داده پردازان هومان پویان نمایندگان خود را ارزشیابی نموده و کارنامه ای به آنها اعطا می نماید. این شرکت در صورت مشاهده رشد، نمایندگان خود را تشویق و در صورت مشاهده مواردی همانند قیمت شکنی، افت امتیاز ارزشیابی بیش از حد نصاب تعیین شده و یا عدم فعالیت (خرید) در فاصله زمانی بیش از ۳ ماه، در ارتباط خود با نماینده تجدید نظر خواهد نمود.

### مسئولیت ها :

- ۱- واحد امور نمایندگان مسئولیت بررسی درخواست های ارائه شده جهت اعطاء نمایندگی را برعهده دارد .
- ۲- مدیر فروش شرکت مسئولیت بررسی و معرفی نمایندگی های مورد نظر جهت لغو امتیاز نمایندگی را برعهده دارد.
- ۳- مدیرعامل مسئولیت نظارت بر حسن اجرای این دستورالعمل را برعهده دارد.

## شرایط اخذ نمایندگی فروش:

### ۱- سابقه فعالیت مناسب :

۱-۱- داشتن جواز کسب و فعالیت درحوزه فروش تایر حداقل به مدت ۵ سال

۲-۱- فروش موثر در تایر باری

### ۲- خوش نامی و اعتبار :

۱-۲- فعالیت در اتحادیه، شرکت تعاونی، خوش نامی در بازار، فعالیت در انجمن ها و سایر فعالیت های اجتماعی.

۲-۲- برخورد مناسب با مشتریان

### ۳- عملکرد خوب و تمکن مالی :

۱-۳- خوش حسابی

۲-۳- گردش مالی مناسب

۳-۳- توانایی خرید منظم و طبق برنامه

### ۴- داشتن اطلاعات فنی و نیروی انسانی مناسب :

۱-۴- داشتن اطلاعات فنی در مورد تایر و خودرو، توانایی بررسی عیوب تایر و تشخیص منشاء بروز عیب

۲-۴- نیروی انسانی با تجربه و با سواد جهت توضیحات و راهنمایی محصول مناسب مشتری

۳-۴- توانایی کار و دسترسی به اینترنت برای فعالسازی گارانتی شرکت، تکمیل کارت گارانتی و توضیحات دفترچه

راهنما به مشتری و ارائه فاکتور فروش به مشتری

### ۵- مالکیت و موقعیت فروشگاه :

۱-۵- مالکیت یا اجاره قطعی فروشگاه

۲-۵- موقعیت مناسب فروشگاه شامل: دسترسی مناسب، در معرض دید بودن و در صورت امکان حضور در بازار های

اصلی توزیع در منطقه فعالیت و خیابان اصلی

### ۶- چیدمان و تبلیغات فروشگاه :

۱-۶- تمیزی و مرتب بودن فروشگاه (ترجیحاً کف فروشگاه سنگ شده باشد).

۶-۲- چیدمان مناسب تایرها در داخل فروشگاه و پشت ویتترین، وجود قفسه بندی مناسب داخل فروشگاه و رعایت تمامی نکات بهداشتی

۶-۳- دارا بودن سیستم و تجهیزات اطفاء حریق و کپسول آتش نشانی

۶-۴- وجود فضای کافی برای پارک خودروها و تعویض تایر

## ۷- وضعیت انبارش مورد تایید برای تایرها و تیوپ ها:

۷-۱- کف انبار تمیز و ترجیحاً سنگ، سیمان یا آسفالت باشد.

۷-۲- محل نگهداری تایرها طوری انتخاب شود که از تابش مستقیم آفتاب به آنها پیشگیری شود و ترجیحاً انبار مسقف باشد.

۷-۳- چیدمان مناسب تایرها، جابجایی مناسب تایرها (ترجیحاً بهتر است تایرها بر روی قفسه ها و خرک های مخصوص اینکار و به صورت عمودی نگهداری شوند.

۷-۴- از قرار دادن تایرها بر روی یکدیگر و به تعداد زیاد در طولانی مدت خودداری شود، در این حالت حداکثر تعداد تایرهای سبک ۱۰ و تایرهای سنگین از ۸ حلقه نباید بیشتر شود. در صورتی که به هر دلیل مجبور به انجام این کار هستید هر ۲ یا ۳ هفته یکبار تایرها را به نحوی دوباره چینی نمایید که تایرهای رویی به زیر و تایرهای زیری به رو منتقل شوند.

۷-۵- تیوپ ها را دور از مولدهای حرارت مانند بخاری و یا رادیاتور و دور از نور مستقیم و یا حتی غیر مستقیم آفتاب نگهداری کنید. برای این منظور بهتر است تیوپ ها در داخل کیسه های پلاستیکی سیاه رنگ و یا کارتن نگهداری شوند.

۷-۶- از نگهداری تیوپ به صورت تاخوردگی در طولانی مدت خودداری شود. زیرا تیوپ از گوشه های محل تاخوردگی دچار ترک خواهد شد. در صورتی که ناچار به نگهداری تیوپ به صورت تا زده هستید بهتر است محل تاخوردگی را هر از گاهی عوض نمایید. بهترین حالت نگهداری تیوپ باز کردن آن در داخل تایلر است. به هر حال برای جلوگیری از ترک در محل تا خوردگی سوزن تیوپ را باز نموده تا کمی هوا در داخل تیوپ وارد شود و از شدت تاخوردگی بکاهد

۷-۷- عدم مجاورت تایرها و تیوپ ها با انواع مواد نفتی، حلال، اسید، باتری، روغن ها و غیره

۷-۸- دارا بودن سیستم و تجهیزات اطفاء حریق و کپسول آتش نشانی

۷-۹- دمای محیطی مناسب و خنک برای نگهداری تایرها و تیوپ ها

## مراحل اخذ نمایندگی فروش محصولات شرکت داده پردازان هومان پویان:

۱- مطالعه و دارا بودن شرایط اخذ نمایندگی فروش

۲- تکمیل فرم تقاضای اخذ نمایندگی

۳- بررسی مدارک آپلود شده شما در سامانه توسط کارشناسان این شرکت جهت بررسی صلاحیت اخذ نمایندگی

۴- انجام تحقیقات محلی و بازدید از فروشگاه توسط کارشناسان ما

**\*لطفا مدارک زیر را تهیه کرده و هنگام بازدید به کارشناسان ما تحویل دهید.**

- کپی آخرین نسخه جواز کسب
  - کپی سند مالکیت یا اجاره نامه
  - کپی شناسنامه و کارت ملی شخص متقاضی
  - آمار میزان فروش ماهانه انواع برندهای داخلی و خارجی به تفکیک نوع تایر (سواری، تجاری، باری و اتوبوسی، کشاورزی، راه سازی و صنعتی).
  - تکمیل و ارسال فرم تقاضای اخذ نمایندگی
- پس از بررسی پرونده، در صورت کسب امتیاز لازم و تایید صلاحیت، با نمایندگی موافقت شده و نسبت به صدور کد نمایندگی، باز کردن ردیف حساب و درج اطلاعات نماینده در سیستم فروش اقدام می گردد .
- توجه: کارشناسان شرکت داده پردازان هومان پویان شما را در تمامی مراحل پذیرش نمایندگی همراهی خواهند کرد .