

Manuál

Představení firmy:

Dobrý den, jmenuji se....., jsem ze serveru HORY.ski, (NAKOLO.eu - nechávám si v záloze, nerozkrývám všechny karty). Právě začínáme a dynamicky vše roste. Všichni víme nic, málo a protože mohu nabídnout reklamu..... řádově za 10 tis. Tak Vy ji můžete mít dneska za ...tisíc (třeba).

Způsob jakým to podám („ HOW TO“):

Mít stále v hlavě (přirovnání): jdu prodávat drogy malé marže = vysoký zisk Ceník: jsou to věci, které začínají a teď v únoru máme slevu až 70% .

Plánovat trasu:

každá cesta (trasa) by měla být předem připravená, ať netápeme. Na ulici oslovujeme obchody a vše zapisujeme. ... místo, majitel, produkt, líbí nelíbí...

Návštěva provozovny

Vyhodnotím situaci - daný objekt - jak se v něm cítím, jak mi je či není sympatický včetně lidí a dle toho volím představení.

Představení firmy:

Formální:

Bud' uniformní (ořezané) vážnější, strohé, bez tzv. omáček. „ Dobrý den, jmenuji se přicházím ze servru Hory.ski , dělám reklamu a jsem obchodní zástupce pro tuto ulici. Nebudu zdržovat avšak pokud by Vás to zajímalo, tady máte kontakt, budete-li cokoliv potřebovat, klidně se ozvěte.“

Neformální:

Free, volný: Ahoj, dobrý den....vedeme neformální konverzaci, poněvadž dotyčného známe....blabla...a... blabla....a....hele....jste zajímavý, mohlo by se o vás (o tobě) dozvědět více lidí. Děláme server HORY.ski a NAKOLO.eu s bratrancem z Litomyšle a ještě nám pomáhají známí tady z

Ostravska, je tady dost cyklostezek, tak ať se lidi dozví kam na kávu či občerstvení. Co říkáte (říkáš)? Zajímá Vás (tě) to?

Typy reklamních zápisů:

Jak reklama vypadá: bude ukázáno...

Uzavření obchodu:

Domluvení na typu reklamního zápisu (který zápis a na kolik let), převzetí kontaktního e-mailu od zapisované firmy, domluvení zda text a fotky v reklamním zápisu se použijí z jejich webových stránek, facebooku, apod. nebo chtějí nějaký nový text. Informování o tom, že vše se vyřídí přes e-mail (kdy jim přijde potvrzení o jejich provedeném zápisu a vyúčtování za reklamu).

Obchodní zástupce provede zápis, oznámení.

Napíše e-mail o domluveném obchodu na email Vypíše o jaký zápis a na kolik let za jakou domluvenou částku se jedná. Napíše název firmy, kontaktní email, webové stránky. Čím víc, tím líp. Další položky např. IČ, DIČ, facebook, jiné sociální sítě, adresa zapsané provozovny, tel. a email pro veřejnost.

Typy prodeje:

- příležitostný prodej, registrace zdarma
- registrovaný prodej, registrační poplatek
- obchodní zástupce, smlouva
- obchodní zastoupení, kancelář

Příležitostný prodej - je nejjednodušší forma prodej, obnáší pouze seznámení klienta s naší nabídkou, případně předání našich reklamních materiálů. Odměna je stanovena paušálně ve výši 10% a je možné takto zobchodovat maximálně deset případů za jeden rok drobného rozsahu nebo dva velkého objemu. Tato činnost nesmí být pravidelná a směřující k . Pokud tato činnost převažuje pravidelně musí dojít k registraci u nás. Následně je uzavřena smlouva a spolupráce přechází na další typ spolupráce. Tato spolupráce je vhodná do objemu 24.000,- Kč a celkové roční odměny 6.000,- Kč. Příležitostný prodej je dobrý pro zahájení celkové spolupráce, odzkoušení.

Registrovaný prodej - podmínkou registrace je zaplacení registračního poplatku a uzavření registrační smlouvy. Není nutné mít živnostenský list, pokud nebude činnost pravidelná a měřující k dosažení pravidelné tržby. Tato spolupráce je vhodná pro malé objemy obchodních realizací. Zpravidla do 50 000,- Kč ročně a odměna do 12.000,- Kč ročně

Obchodní zastupování - podmínkou je živnostenský list nebo pracovní smlouva. Obchodní zastupování dělíme na malý a střední rozsah, velký rozsah zakládá povinnost vytvořit obchodní zastoupení, kanceláře (viz. dále). Malý obchodní zástupce uzavírá roční zakázky do objemu 240.000,- Kč. Provize začíná na 15%. Střední obchodní zástupce zajišťuje zakázky do 500.000,- Kč ročně provize začíná na 17%. Střední obchodní zástupce může tuto činnost vykonávat jako hlavní. Malý obchodní zástupce je vhodný jako přivýdělek. Střední obchodní zástupce je odměňován i z vlastní struktury obchodních zástupců. Odměnou je stanovena superprovize. Malý obchodní zástupce může zahájit tvorbu vlastní obchodní struktury, odměnou jsou příspěvky na režie.

Obchodní zastoupení - sjednávání zakázek v celkovém objemu nad 500.000,- Kč zakládá povinnost otevření obchodního zastoupení s možností vedení struktury obchodních zástupců v režimu ředitelské funkce a náležitými výhodami.

Další náš produkt: **TYOLOGIE**

Co to znamená: Tak jako máme chemii, která je přesná, je o přesných daných propočtech, vzorcích a vznikla z alchymie....ta je naopak o míchání, zkoušení co z toho všeho vyjde.

Tak máme či známe astrologii. Je o planetách, planetáriu, o nehmátném pohádkovém světě, avšak o datumu narození jednoho daného člověka.

TYOLOGIE - je v podstatě psychologie o povaze daného jednotlivce a o vztahu k jeho blízkým či rodině a je velmi přesná. Typ člověka také ovlivňují přírodní elementy, těch máme pět.