



Your Every Day Story

آیین نامه‌ی نمایندگی شرکت امکان پویش فرآور

همه‌ی چیزهای خوب در اطراف شماست
کافیست خوب ببینید



۴.....مقدمه

۵.....مسئولیت اجتماعی شرکت امکان پویش فرآور.....

۸.....لیست قیمت محصولات شرکت امکان پویش فرآور.....

۱۱.....مدارک مورد نیاز برای اخذ نمایندگی.....

۱۲.....شرایط عمومی اعطای نمایندگی.....

۱۵.....استانداردهای برند.....

۱۶.....قوانین تبلیغات روپل.....



RUPPELL

250g

LADY

100% ARBICA

شرکت امکان پویش فرآور با برند تجاری روپل برندی است ایرانی که در حوزه‌ی واردات، تولید و مونتاژ دستگاه‌های قهوه‌ساز خانگی و تجهیزات وابسته به آن و همچنین رست و فرآورش قهوه، در سال ۱۳۹۸ با شماره ثبت ۵۵۱۹۴۵ تاسیس گردید. رویکرد و راهبرد شرکت انجام تجارت با هر دو مدل B2C و B2B است. این بدان معناست که استراتژی شرکت از یک طرف ارتباط بی‌واسطه با روش مبتنی بر تعامل Bussines (صاحب برند) با Consumer (مصرف کننده) که موجب ارائه خدمات باکیفیت‌تر و ارزان‌تر می‌شود که نتیجه‌ی آن ارتباط مستقیم بین مشتریان و شرکت می‌باشد و از طرفی دیگر در برخی از بخش‌های بازار و برای برخی از سبد محصولات، تصمیم گرفته شده است تا محصولات در قالب قراردادهای B2B عرضه و از شبکه نماینده‌های با صلاحیت بهره برده شود.

بنابراین پرواضح است که روپل می‌تواند محصولات خود را به شبکه‌های توزیع هوشمند و مویرگی در قالب مارژین‌های جذاب و با صرفه واگذار نماید که تنها در این راه سه شرط اساسی برای نماینده یا متقاضیان اخذ نمایندگی وجود خواهد داشت و آن هم تبعیت از استانداردهای کیفی در عرضه محصول، حفظ ضوابط برند روپل و ارزش نهادن به مشتریان و مصرف‌کنندگان نهایی است.

برای پیوستن به شبکه نماینده‌گان شرکت امکان پویش فرآور لازم است در گام ابتدایی فرم درخواست اولیه **(کد فرم RC-01)** که در بخش **درخواست همکاری** در وب سایت روپل به نشانی **www.Ruppell.co** قرار دارد، تکمیل و در مرحله‌ی اعتبارسنجی قرار گرفته و سپس به تشخیص و تایید امور نمایندگان به عنوان یک ظرفیت مازاد به زنجیره بازاریابی فروش روپل اضافه گردید.

مسولیت اجتماعی شرکت امکان پویش فرآور

روپل پیش از این که بخواهد فروشنده‌ی محصولات مختلف باشد، برای خود رسالت اجتماعی ویژه‌ای در نظر گرفته و بسیار مصمم است تا با حمایت از محیط‌زیست و گونه‌های جانوری رو به انقراض، حیات دوباره‌ای به طبیعت دهد. ما در روپل معتقدیم که جهان را همان‌گونه که تحویل گرفته‌ایم به نسل پس از خود بازگردانیم. انسان‌ها با خودخواهی خود هرآن‌چه در مسیرشان بوده است را برای رسیدن به آرمان‌هایشان از بین برده‌اند، برای تولید صنعتی، نه تنها موقعیت دیگر جانداران را به مخاطره انداخته‌اند بلکه باعث آسیب لایه ازن نیز شده‌اند. روپل هم یکی از این موجودات دوست‌داشتنی است که آخرین زیستگاهش در جنوب شرقی ایران، آمریکای جنوبی و برزیل است و مورد نامهربانی‌های بشر قرار گرفته و ما در **شرکت امکان پویش فرآور**، حامی این روباه زیبا هستیم. شما نیز برای حمایت از طبیعت کفایت روپل را دنبال کنید.

روپل، روباه زیبا و دوست‌داشتنی
برای ماندن تو در زمین تلاش می‌کنیم.



ما در راستای این مسوولیت اجتماعی، به سادگی و بدون هیچ‌گونه تغییری در طبیعت، روند تجاری خود را نیز طی می‌نماییم اما همه‌ی مسوولیت اجتماعی روپل در این جا به پایان نمی‌رسد چراکه روپل با تهیه و فرآوری سالم‌ترین قهوه با کافئین کنترل شده و متناسب با ذائقه‌های مختلف در تلاش است تا ضامن سلامت جامعه باشد. روپل برای هر محصول علاوه بر دارا بودن برند، نامی یکتا و بی‌همتا دارد تا بدینوسیله مصرف‌کنندگان عزیزمان هر چند با کمترین سطح آگاهی در حوزه‌ی قهوه بتوانند از میان محصولات روپل با توجه به نوع مصرف و نیازشان انتخاب درستی داشته باشند.



Your Every Day Story



بهترین برای بهترین‌ها
THE BEST FOR THE BEST



لیست قیمت محصولات شرکت امکان پویش فرآور

روپل که سبد کاملی از فرآورده‌های بر پایه قهوه، نوشیدنی‌های خاص همچون چای ماسالا و تجهیزات فرآوری قهوه و چای را در اختیار دارد، در تلاش بوده تا کمیتی متناسب با کیفیت ارایه شده را به همراه داشته باشد. در این راه به دانش خوبی در زمینه تجربه مشتریان، کیفیت ادراک شده‌ی مشتریان، ارزش افزوده‌ی ایجاد شده برای مشتریان و حفظ رضایت‌مندی آن‌ها رسیده‌ایم که باعث توجیه‌پذیری قیمت در محصولات روپل شده است.

قیمت‌گذاری در واحد بازاریابی روپل، فرآیندی علمی بوده تا از هر نوع اعمال سلیقه و بدعت در سیاست‌های اشتباه بر اثر تصمیمات فردی جلوگیری شود بنابراین در روش قیمت‌گذاری روپل به چند پارامتر مهم توجه داشته و داریم:

۱- کشش بازار و بودجه خانوار در مشتریان هدف روپل

۲- کیفیت ادراک شده مشتریان از روپل

۳- هزینه‌های مشتریان در مسیر رسیدن به روپل اعم از هزینه‌های مالی، روانی، زمانی و فیزیکی

۴- توجه به منافع اکتسابی مشتریان اعم از منافع شخصی، منافع خدمات، منافع محصول و منافع حاصل از اعتبار شرکت و برند

۵- قیمت‌گذاری رقبا و تحلیل بازار

۶- بهای تمام شده محصول با توجه به نوسانات نرخ ارز، مواد اولیه و بسته‌بندی با اولویت ثبات قیمت

Ruppell's Shops in IRAN



شبکه فروش محصولات شرکت امکان پویش فرآور
(روپل)



اخذ نمایندگی

اخذ نمایندگی در روپل می‌تواند توسط فرد یا سازمانی صورت گیرد که محصولات روپل را جهت عرضه در شبکه فروش خود تهیه می‌نماید. نماینده‌ی شرکت تنها می‌تواند به صورت منطقه‌ای عمل نماید و حوزه‌ی جغرافیایی فعالیت آن منحصر به آن چه هست که با شرکت توافق شده است. شبکه نمایندگان نیازمند رعایت استانداردهایی همچون تابلوی سردرب و دکور ویژه روپل نیست اما لازم است پایبند به ضوابط برند و تبلیغات روپل باشند. نمایندگان روپل موظف به رعایت ضوابط قیمت‌گذاری روپل بوده و نمی‌توانند راساً و سلیقه‌ای عمل نمایند شایان ذکر است قیمت‌های فروش باید با لیست‌های اعلامی از سمت شرکت منطبق باشد مگر در مواردی خاص که در این صورت نماینده با ارسال درخواست کتبی خود به شرکت و اخذ مصوبه اقدام به تغییر در قیمت فروش خود می‌نماید.



مدارک مورد نیاز برای اخذ نمایندگی

ردیف	مدارک مورد نیاز نمایندگی
۱	کپی برابر اصل تمام صفحات شناسنامه، کارت ملی و کارت پایان خدمت متقاضی یا مدیرعامل
۲	کپی برابر اصل جواز کسب مرتبط یا گواهی از اتحادیه تابعه مبنی بر اقدام برای اخذ جواز
۳	کپی برابر اصل آگهی تاسیس، آخرین آگهی تغییرات، روزنامه رسمی تاسیس و تغییرات و اساسنامه برای متقاضیان حقوقی
۴	پرینت گردش مالی سه ماهه ی آخر یکی از حساب های بانکی متقاضی
۵	شماره حساب بانکی جهت دریافت استعلام از سامانه ی صیاد
۶	اسناد و مدارک ملک مورد نظر برای نمایندگی (اسناد مالکیت، پایان کار، قولنامه یا مبیعه نامه رسمی با کد رهگیری و...)
۷	تکمیل فرم درخواست اولیه نمایندگی RC-01
۸	رزومه کاری متقاضی و سوابق اجرایی وی

شرایط عمومی اعطای نمایندگی

- ۱- دارا بودن وجهت قانونی و عدم وجود منع قانونی برای فعالیت نماینده
- ۲- داشتن مدرک تحصیلی حداقل دیپلم برای نماینده یا مدیرعامل شرکت متقاضی
- ۳- دارا بودن حداقل سابقه کاری مورد نیاز
- ۴- توانایی مالی لازم
- ۵- توانایی مدیریت نمودن نمایندگی
- ۶- عدم سوء پیشینه کیفری برای متقاضی یا مدیرعامل شرکت
- ۷- دارا بودن حسن شهرت و سلامت مالی نزد بانک مرکزی ایران
- ۸- حفظ حریم صنفی روپل و نزدیکی شعب برای نمایندگان در شهرهای با جمعیت زیاد
- ۹- تعهد برارایه خدمات مشتری مدارانه و رعایت ضوابط داخلی روپل
- ۱۰- داشتن علاقه و اشتیاق در مسیر توسعه‌ی یک برند
- ۱۱- توانایی بازاریابی، فروش و عرضه انواع محصولات روپل





مزیت‌های اخذ نمایندگی از شرکت امکان پوییش فرآور



خرید اعتباری



(اعتبار ۳۰ روزه جهت خرید کالا)

اولویت دریافت کالا



(اولویت در تحویل کالاهای تولید شده از کارخانه)

گارانتی قیمت



(در صورت کاهش قیمت در بازه‌ی زمانی ۱۵ روزه، قیمت برای نماینده بر اساس لیست قیمت جدید شرکت تعدیل خواهد شد)

تخفیف تارگت



(در صورت رسیدن به تارگت مورد نظر در قرارداد نمایندگی، ۲ درصد از مبلغ خرید در حساب بستانکاری نماینده منظور خواهد شد)

تخفیف نقدی



(در صورت خرید نقدی در فاکتورهای رسمی، مبلغ ۲ درصد تخفیف از لیست قیمت شرکت برای نماینده منظور خواهد شد)

کتاب هویت برند روپل

Brand Book

Your Every Day Story

استانداردهای برند

برای اطلاع از هویت برند، هویت بصری برند، ضوابط، استانداردها، پالت رنگی، کاربردهای مجاز و غیرمجاز نماد و نشانه و اشراف به پروسه برندینگ روپل، مطالعه و بررسی دقیق گایدلاین برند (Brand Book) روپل توصیه می شود. این کتاب، مرجع کاملی است برای تمام آن چه که الزام برند در روپل نامیده می شود. برای دستیابی به این فایل حتما، R به سایت روپل مراجعه بفرمایید.

قوانین تبلیغات روپل

همان طور که برند و الزامات آن برای شرکت دارای اهمیت مضاعف است، تبلیغات و روش های بازاریابی نیز می تواند در صعود یا سقوط برند تاثیر گذارد بنابراین لازم است هر نوع اقدام تبلیغی، ترویجی، ترفیعی اعم از رفتاری، چاپی، دیجیتالی، آنلاین و امثالهم با تاییدیه و مصوبه واحد بازاریابی شرکت انجام پذیرد. بنابراین هرگونه اقدامی که خارج از ضوابط و بودن مصوبه انجام شود از نظر شرکت تایید نشده تلقی شده و باید از چرخه عملیات نماینده خارج گردد لذا توصیه می شود برای هر نوع اقدامی که در ادامه آمده است، با تیم روپل هماهنگ باشید:

- ۱- تخفیف و ارایه ی قیمت خارج از استاندارد شبکه ی فروش و لیست قیمت
- ۲- مذاکره با شرکت های تبلیغاتی و عقد قرارداد با آنها
- ۳- حضور در نمایشگاه های مختلف به صورت موردی یا اختصاصی با برند روپل
- ۴- چاپ هر نوع ابزار معرفی و تبلیغ اعم از کارت ویزیت، بروشور، لیست قیمت، تراکت و...
- ۵- بارگذاری محتوا جهت فضای مجازی
- ۶- سفارش و استفاده از انواع ابزارهای POSM خارج از ابزارهای موجود روپل
- ۷- بازاریابی فردی و شخصی در خارج از حوزه ی نمایندگی
- ۸- عقد قرارداد با دیگر اشخاص و سازمان ها اعم از دولتی و خصوصی



۹- واگذاری امتیاز قرارداد نمایندگی به غیر

۱۰- تهیه اشانتیون و هدایای تبلیغاتی

۱۱- ایجاد سبدمحصول و خلق تخفیف سبدمجموع

۱۲- طعمه قراردادن محصولات روپل برای دیگر محصولات و یا به عکس

در پایان ...

از این که با اطمینان خاطر و اعتماد وافر محصولات شرکت امکان پویش فرآور را برای فعالیت اقتصادی خود انتخاب می‌نمایید به خود می‌بالیم و امیدواریم در کنار هم و با کمک هم در جهت اعتلای اقتصاد کشور عزیزمان ایران گام برداشته و بهترین اتفاقات اقتصادی موجود را برای یکدیگر رقم بزنیم.

بدرود...

