



SwingTrade



Franciză

Noi, echipa Swing Trade, ne aflăm pe piața din România de peste 20 de ani și în prezent cunoaștem existența amatorismului care a degradat piața însă, pentru noi, profesioniștii, această piață este una favorabilă fiindcă astfel FACEM DIFERENȚA! Testele de piață efectuate în 2019 au fost realizate de Mario Brühlmann, iar proiectul de franciză se bazează și pe testele realizate cu anumiți francizori din România.

Ai vrea să începi o altă afacere în domeniul construcțiilor? Sau ai deja o afacere în acest domeniu și metoda ta de lucru este inefficientă? Vrei ca afacerea ta să fie un succes, dar ți-e teamă de eșec sau nu ești sigur ce strategie să aplici? Swing Trade este compania care te va ajuta să dezvolți o afacere deja implementată, a cărei metodă de lucru și strategie de vânzare a convins zeci de mii de clienți.

A cumpăra un concept de afacere în sistem de franciză = a cumpăra o metodă de lucru funcțională, testată, împreună cu reprezentarea brand-ului deja cunoscut, a conduce o afacere sub o marcă cunoscută.

Te invităm să lucrezi cu noi pentru a atinge succesul!

- Îți stăm la dispoziție cu toate produsele pentru reclamă
- Amenajăm showroom-ul tău cu produse mostră
- Îți oferim metoda noastră de lucru
- Vei profita de strategia noastră de vânzare, a cărei eficiență este deja dovedită. Primești toate oportunitățile de la Eurosandoor dacă ești dispus să investești timpul și efortul tău în scopul afacerii comune. Ca în orice sistem de franciză, tu va trebui doar să acoperi costurile inițiale, apoi noi te vom îndruma și te vom susține pentru ca afacerea ta să progreseze constant.





SwingTrade



Cap.I Produse

Astfel, EurosandoOR by Swing Trade fabrică și comercializează următoarele tipuri de produse:

- uși secționale rezidențiale
- uși secționale semiindustriale
- uși secționale industriale
- uși pietonale laterale cu aspect de ușă de garaj
- uși batante cu 1 sau 2 canate
- uși culisante
- uși rezistente la foc
- porți antifoc
- uși metalice
- uși batante
- uși pentru camion
- porți culisante
- porți autoportante
- porți batante
- porți pietonale
- grad fix
- grilaje antiefracție
- doc de antocare
- uși rapide
- bariere și sistemele de parcare
- sistem de automatizări
- confecții metalice
- mobilier comercial



Cap.II Servicii

Servicii de școlarizare

Te susținem și te sprijinim să înveți! Swing Trade va pune la dispoziția ta materiale scrise din care poți reține informații până la un nivel avansat. Pentru fiecare capitol se organizează servicii de școlarizare contra cost în perioada Februarie-Mai, în fiecare an. **Școlarizarea are loc pe linie tehnică pentru echipele de montaj, dar și pe parte comercială, pentru dezvoltarea profesională a vânzătorilor.**

Servicii de prezentare a produselor

Prezentarea produselor este un serviciu realizat tot spre confortul și siguranța clientului, iar noi **stăm la dispoziția ta cu produse tip mostră** pe care să le prezinți clienților, dar **și cu metode de prezentare prin intermediul agenților din teren și alte strategii.**

Promovarea

Te ajutăm în procesul de promovare! Îți punem la dispoziție metoda noastră, iar tu nu trebuie decât să o aplici: Strategia aplicată de Swing Trade vizează câteva etape, începând cu strângerea informațiilor despre potențiali clienți, contactarea acestora și distribuirea de materiale de prezentare și promoții.

Ofertarea

Tu vei fi cel care va oferta clientului produsul dorit! Tu vei stabili prețul față de client și prin aceasta, câștigul pe care îl vei obține.

Oferta este, de fapt, propunerea înaintată clientului în vederea cumpărării unui produs. Această propunere cuprinde descrierea produsului, prețul acestuia, date de identificare ale clientului, dar și alte elemente care conferă originalitate modului de ofertare. Aceste elemente se regăsesc concret în documentul care cuprinde întreg sistemul de franciză.

Contractarea

Acest pas presupune, la rândul său, trecerea prin anumite etape. În urma acceptării ofertei de către cumpărător, **vei încheia un contract care este introdus în sistemul Swing Trade**, aceasta înseamnă introducerea în platforma digitală, la care au acces în ordine, toate departamentele. De derularea contractului va trebui să te ocupi în mod profesionist, fiind răspunzător 100% de toate operațiunile care îți revin. **Nu îți face griji, îți punem la dispoziție și partea de formularistică!**

Fiecare departament autorizează contractul către următoarea etapă, imediat după ce obligațiile față de departamentul respectiv au fost îndeplinite (ex: departamentul de caserie va autoriza numai după încasarea avansului). Facturarea față de client se va face de către Swing Trade pentru toate produsele, însă în ceea ce privește serviciile, acestea vor fi facturate de către prestator. Ultima etapă este realizarea transportului și a montajului, însă numai după achitarea integrală a contractului. În prima fază se achită avansul, iar înainte de montaj se emite și se achită factura cu suma rămasă neachitată. Plata se poate face în diverse moduri, detalii despre acestea regăsindu-se în documentul pe larg, ce cuprinde sistemul de franciză EurosanDOOR.

Efectuarea măsurătorilor

În urma contractării, **obligația efectuării măsurătorilor va ajunge în sarcina ta**, întrucât în cadrul metodei de lucru de la Swing Trade agenții de pe teren ajung la adresa lucrării pentru a face măsurătorile corespunzătoare pentru fabricarea corectă a produsului care urmează să fie livrat spre client.

Există o tehnică anume prin care e măsurat și pregătit golul, în funcție de fiecare cladire și produs în parte. Această tehnică este descrisă în întregime în cuprinsul documentului care descrie sistemul de franciză EurosanDOOR.

Fabricarea

Fabricarea va fi în grija noastră! Vom fabrica produsul cu respectarea strictă a măsurătorilor și condițiilor trecute de tine în platforma de producție. În faza de fabricare a produsului acesta trebuie să îndeplinească anumite condiții, iar contractul care vizează produsul dat spre fabricare trebuie să fie avizat de mai multe departamente pentru a putea începe procesul de producție. La momentul începerii fabricării produsului, acesta trebuie să fie achitat conform procentului stabilit ca avans.

Serviciile de transport și montaj

Ulterior etapei de fabricare, **Swing Trade asigură transportul gratuit al produselor până la locul lucrării**, dar și montajul acestora prin intermediul echipelor de profesioniști Swing Trade. **Serviciile de montaj pot fi realizate și prin intermediul tău, iar facturarea se va face de către cel care presetază serviciile. Echipa ta de montaj va putea să efectueze acest serviciu numai după ce angajații tăi vor fi atestați prin intermediul Swing Trade.**

Între client și vânzător se stabilește un termen de livrare și montare a produsului, în funcție de termenul de execuție al lucrării.

Servicii de garanție și post-garanție

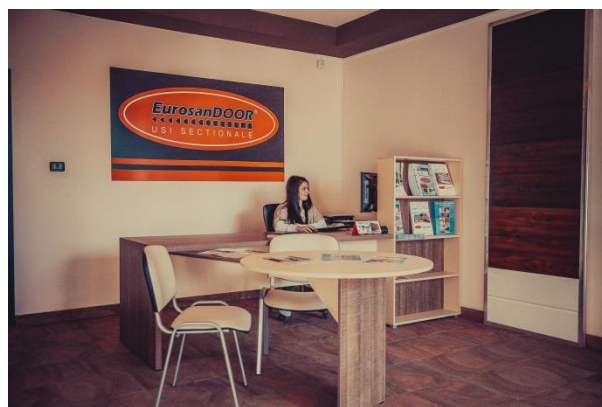
Garanția care se acordă asupra produsului achiziționat este un serviciu foarte important pentru client. Produsul va fi întotdeauna garantat de Swing Trade, însă montajul va fi garantat de către firma în numele căreia se prestează acest serviciu.

Din acest motiv este esențial ca informațiile care vizează garanția și condițiile în care acesta se aplică, să ajungă corect către cumpărător.

Garanția are o durată de 24 de luni, începând cu data efectuării montajului, pentru suprafața ușii antirugină și coroziune. Tot în aceleași condiții și pe aceeași durată de timp, se oferă garanție și pentru funcționalitatea sistemului de automatizare sau funcționalitatea mecanismului. Condițiile care trebuie respectate pentru a putea fi aplicată garanția, dar și situațiile care nu sunt acoperite de garanție, sunt enumerate în documentul care cuprinde descrierea sistemului de franciză EurosanDOOR.

Cap. III Showroom și reclame

Acest capitol descrie întocmai condițiile necesare unui spațiu pentru a putea fi utilizat ca showroom EurosanDOOR, dar și tot ceea ce înseamnă reclamă în cadrul firmei Swing Trade. **Tu găsești spațiul, iar noi te sprijinim să îl transformi în locul potrivit pentru noua ta activitate!**



Vei avea la dispoziție și materiale de promovare precum:

→ cărți de vizită

→ flyere

→ cataloage, etc., care vor fi asigurate contra cost.

Swing Trade pune la dispoziția ta tot ceea ce ai nevoie pentru reclamă și promovare, inclusiv o rulotă de prezentare dotată cu întreg echipamentul de care este nevoie pentru desfășurarea unei expoziții de produse, în scop de prezentare și promovare. Astfel, transportul și tot ceea ce va presupune expoziția se va face contra cost, în proporțiile pe care le vei stabili cu proprietarul brand-ului. Tu vei avea nevoie doar de personal pe durata zilei și conexiune la rețeaua de electricitate, iar de restul ne ocupăm noi.



Cap. IV Marketing

Îți oferim întreaga noastră strategie de marketing pentru a putea facilita vânzările, încă din prima zi de activitate.

Această strategie presupune diverse moduri de a căuta clienți sau de a promova vânzarea: prin call center, prin site-urile de promovare precum swingtrademarketing.ro, eurosandoor.ro, prin grupurile de colaboratori din țară și nu în ultimul rând, prin intermediul mediilor de socializare, fiecare punct de lucru din țară având propria pagină de Facebook.

Cap. V Decontare venituri

Capitolul ce vizează decontarea veniturilor explică modul în care se facturează și se achită produsele și serviciile prin metoda de lucru aplicată de Swing Trade.

Achiziția produselor se va face de la fabricant, Swing Trade fiind furnizor unic pentru beneficiarul francizei.

Fiind beneficiar al francizei, **vei beneficia de prețuri promoționale la achiziționarea produselor .**

În urma vânzării unui produs, discountul neacordat (din maximul posibil) se împarte între francizor și beneficiar în condițiile și procente stabilite de aceștia.

Vei avea dreptul la un bonus, care se va obține odată cu îndeplinirea anumitor condiții.

Asupra vânzărilor lunare se va ține evidența printr-un tabel Excel în care vor fi trecute vânzările finalizate (plătite și montate).

Decontarea venitului se realizează astfel: în ultima zi calendaristică a lunii în curs se obține totalul vânzărilor și serviciilor realizate în cursul acelei luni, iar în primele 5 zile ale lunii următoare se calculează venitul și până în data de 15 a fiecărei luni se plătește către beneficiar comisionul din veniturile obținute în baza facturii emise de firma beneficiară.

Cu noi alături, succesul e mult mai aproape decât crezi!

Te așteptăm în echipa

