

SATIŞ NOKTASI BAŞVURU VE DEĞERLENDİRME FORMU

Değerli Pimapen Satıcı Bayi Adayımız/Yetkili Bayimiz,

Yetkili Pimapen Bayilerimizin nihai tüketicilere ulaştığı nokta olan mağazanız/showroomunuz, bir anlamda Pimapen markasının vitrinini oluşturmaktadır. Bu nedenle satış noktanızın yerinin seçimi, içinin dekorasyonu, dışarıdan nasıl algılandığı bir bütünlük arz etmekte ve Pimapen kurumsal kimliğine uyması istenmektedir.

Bu amaçla hazırlanan bu " SATIŞ NOKTASI BAŞVURU VE DEĞERLENDİRME FORMU", açacağınız mağaza veya showroomunuzun niteliklerinin PİMAŞ tarafından tam olarak anlaşılmasını ve civarınızdaki müşteri potansiyelinin en iyi şekilde değerlendirilmesini sağlayacaktır.

Formda istenilen bilgilerin mümkün olduğunca eksiksiz ve doğru olarak doldurulmasını, PİMAPEN teşhir ve satışını bu noktadan yapmak için gerekli olan başvurunuz ile birlikte gönderilmesini önemle rica ederiz.

Saygılarımızla,

PİMAŞ Plastik İnşaat Malzemeleri A.Ş.

Pimapen PİMAŞ'ın tescilli markasıdır. Pimaş bir ENKA kuruluşudur.

Danışma için PİMAŞ Müşteri İlişkileri Departmanı

Beylikbağı Mevkii No:116 Çayırova Gebze/KOCAELİ Tel:0262 744 31 33 Fax:0262 743 50 50

ADAY FİRMA	:
FİRMA SAHİBİ	:
DOĞUM YERİ	:
TARİHİ	:/...../.....
MEDENİ HALİ	:
EV ADRESİ VE TELEFON	:
İŞ ADRESİ VE TELEFON	:
ÖNEREN ÜRETİCİ BAYİ	:
BAŞVURU DOSYA NO	:
TARİH	:/...../.....

SATIŞ NOKTASI BAŞVURU VE DEĞERLENDİRME FORMU

Pimapen PVC Pencere Sistemlerinin teşhir ve satışını ilgili satış noktasından yapabilmek için başvuran firmanın yetkilisi tarafından doldurulacaktır. Eğer birden fazla yerde mağaza açılması planlanıyorsa her bir yer için ayrı bir form doldurulmalıdır.

MAĞAZA YERİNİN KULLANIMI

Adres:.....

Tarif:.....

Satışa Ayrılan Alan:.....m2 Pimapen Sergilemede kullanılacak alan:.....m2

Vitrin İçin Açık Cephe Sayısı:..... Vitrin Cephe Boyları:.....

Pimapen Tabelası Kullanılacak Cephe Boyu:..... Ana Caddeye Uzaklığı:.....

Zemin Katın İç Tavan Yüksekliği:.....m

Otopark Olanığı:.....

Mağazanın Komşuları:.....

Mağazada Pimapen Dışında satılacak ürünler:.....

MAĞAZANIN KONUMU

Mağaza Cephesinin baktığı yol: Ana Arter Cadde Sokak

Mağaza Yerinin etraftan ve yoldan görünebilme durumu:.....

MAĞAZA MÜLKİYET VE DEĞER BİLGİLERİ

Mağaza Yeri: Kiralanacak Satın Alınacak Firmaya Ait

Mağaza Yerinin Değeri:(.....\$) Yerin Eşdeğer Kirası:(.....\$/Yıl)

Bilgisayar Fax Telesekreter Adet tel. Hattı var

Sevkiyatta Kullanılacak Araçlar:

Markası: Tipi: Modeli:

.....

.....

PİMAPEN®

PİMAŞ

SEMTİN PVC PENCERE REKABETİ

Pimapen Satıcılarının adları ve mağaza tipleri (*)

Rakip PVC Pencere satıcılarının markaları ve mağaza tipleri (*).....

(*) mağaza tipleri "P1", "P2", "P3", "K3/2", "K2/1" vs. Şeklinde sınıflandırılır.

İlk harfte yer alan "P" sadece PVC pencere satanı; "K" pencerenin yanı sıra başka ürün de satan karışık mağazaları belirtir

İkinci sayı P tipinde satış alanının K tipinde toplam satış alanı / pencere satış alanını gösterir

"1" 1-19 m2, "2" 20-29 m2, "3" 30-39m2 vb.gibi Bu alanın ölçümünde Ofis,Wc, Depo gibi alanlar hesaba katılmaz.

FİNANSAL BİLGİLER

Adayın ve ailesine ait gayrimenkullerin cinsi, tapu dairesi, pafta - ada, (\$) değeri, adayın hissesi :

Çalıştığı bankalar, şubeleri, hesap türleri, hesap numaraları, kullandıkları çek:

Kredi Kartı, türü, veren banka, limiti:

ADAYIN SEKTÖR HAKKINDAKİ DÜŞÜNCELERİ, POTANSİYELİ VE YAKLAŞIMI :

Sektör tanıyor mu, sektör hakkında ne düşünüyor ?

İşin başında bizzat duracak mı, ne kadar zamanını bu işe ayıracak ?

Neden PİMAPEN'i seçti, bu işten ne bekliyor ?

Neden kendisini öneren üretici bayiye seçti ?

Hangi semtlerden iş almayı planlıyor ?

Dernek üyelikleri, vakıf üyelikleri, iş dünyası kuruluşlarına üyelikler ?

Adaya göre Satıcı Bayiliğin gerektirdiği en önemli 3 özellik ?

PİMAPEN

PİMAŞ

MAĞAZA / SHOWROOM YERİ İNCELEME SONUÇLARI

ADAY / ŞUBE.....

İsim..... Kaşe/İmza..... Tarih:...../...../.....

ÜRETİCİ BAYI:.....Geliş Tarihi:...../...../..... Çıkış Tarihi:...../...../.....

Önerilen satış noktası bizce uygun bulunmuştur.
Adayın Satıcı Bayi olmasını öneririz.

KAŞE-Yetkili İmza:.....

SATIŞ TEMSİLCİSİ:.....Geliş Tarihi:...../...../..... Çıkış Tarihi:...../...../.....

Adayı öneren üretici bayi ile görüşüldü.

Aday ile görüşüldü.

Önerdiği satış yerinde PİMAPEN teşhir ve satışı yapılmasında bir sakınca yoktur.

Önerdiği satış yerinde rekabet Yoğun Normal Zayıf

Önerdiği satış yerinde Pazar potansiyeli Yüksek Normal Zayıf

Önerdiği satış yerinde (.....)Tipi showroom düzenlemesi uygundur.

İsim:.....İmza:.....

BAYİLİK GELİŞTİRME.....Geliş Tarihi:...../...../..... Çıkış Tarihi:...../...../.....

Adayı öneren üretici bayi ile görüşüldü.

Aday'a mağaza gerekleri hakkında bilgi verildi.

Önerdiği satış yerinde (.....)tipi mağaza düzenlemesi uygundur.

Önerdiği satış yerinde (.....)tipi mağaza yatırımı yapılmasını öneririz.

İsim:.....İmza:.....

GENEL MÜDÜRLÜK:.....Geliş Tarihi:...../...../..... Çıkış Tarihi:...../...../.....

Adayın önerdiği yerde (.....)tipi açılması uygun görülmüştür.

Mağazada PİMAPEN yanında şu ürünler satılacaktır:.....

Satış ve Pazarlama Grup Müdürü

Genel Müdür

PİMAPEN

PİMAŞ