

طرح فروش اقساطی تلویزیون های مکسن (مخصوص نمایندگان)

این طرح که تامین کننده اعتبار آن شرکت افق گلستان خاورمیانه (تولید کننده تلویزیون های برند مکسن در ایران) می باشد ، فرصتی عالی برای خرید این تلویزیون ها به صورت اقساط بلند مدت ۱۲ ماهه برای مشتری و از طرف دیگر شرایطی مناسب برای نمایندگان شرکت جهت بهره مندی از کارمزد و سود مناسب است.

شرایط طرح فروش اقساطی

در این طرح نماینده با مراجعه به سایت شرکت مکسن به آدرس <https://shop.maxen.life> می توانند نسبت به ثبت نام خود (مطابق با راهنما و دستورالعمل ثبت نام نمایندگان در سایت) اقدام نموده و ضمن تحویل یک فقره چک به مبلغ ۱۰ میلیارد ریال در وجه شرکت افق گلستان خاورمیانه به عنوان چک ضمانت بابت حسن انجام تعهدات قراردادی خود و پس از تایید اطلاعات نماینده توسط شرکت و عقد قرارداد همکاری فی مابین طرفین ، پنل نمایندگی برای وی ساخته شده و پس از آن نماینده می تواند اقدام به فروش اقساطی تلویزیون نماید.

نحوه فروش تلویزیون توسط نماینده

۱. مشتری به نماینده مراجعه می کند .
۲. نماینده توضیحات فنی در خصوص تلویزیون های مکسن و روش فروش اقساطی را به وی ارائه می دهد.
۳. نماینده در پنل خود اقدام به اعتبار سنجی مشتری می کند .
۴. پس از انجام اعتبار سنجی مشتری ، معادل قیمت مصرف کننده ، اقساط ۱۲ ماهه (با دریافت ۴ فقره چک سه ماهه و یا دریافت ۶ فقره چک دو ماهه) برای مشتری در نظر گرفته می شود. (مشتری می تواند بخشی از قیمت تلویزیون را نیز به صورت نقدی پرداخت نماید)
۵. پس از آپلود چک های مشتری در پنل نمایندگی و ارسال اصل آن به شرکت ، قرارداد فی مابین مشتری و شرکت افق گلستان خاورمیانه با ذکر نام و مدل محصول خریداری شده و شماره ، مبلغ و تاریخ سررسید چک ها منعقد خواهد شد.
۶. در پایان پس از مهر و امضای دیجیتالی شرکت و مشتری ، محصول به صورت مستقیم از شرکت برای مشتری ارسال می شود.

مزایای طرح فروش اقساطی برای نماینده

۱. دریافت ۱۰ درصد مبلغ کل فروش ماهیانه پس از کسر کلیه کسورات از جمله مالیات و ارزش افزوده به عنوان حق العمل کاری توسط نماینده
۲. دریافت دیسپلی تلویزیون مکسن توسط نماینده در ازای اخذ یک فقره چک با سررسید شش ماهه به قیمت روز محصولات از وی توسط شرکت جهت نمایش در فروشگاه
۳. مشروط به وصول چک و رعایت شش ماه نمایش اقلام و پخش محتوای تبلیغاتی برند مکسن ، ۱۰٪ مبلغ چک به عنوان مشوق، به عنوان بستانکاری در حساب طرف دوم اعمال خواهد شد
۴. پس از پایان ۶ ماه از دیسپلی محصول در فروشگاه ، آن محصول متعلق به نماینده خواهد بود و وی می تواند آن را با بیان و توضیح در خصوص آنکه " این محصول در فروشگاه ۶ ماه دیسپلی بوده است " با گارانتی ۲۴ ماه از زمان نصب مجدد در منزل مشتری به فروش رساند.
۵. ارسال مستقیم محصول از کارخانه به آدرس مشتری و صفر شدن هزینه استهلاک ، انبارداری ، جابه جایی و ارسال محصول برای نماینده

۶. عدم درگیری نماینده با مشتری برای وصول مطالبات به دلیل ارسال چک های مشتری

به شرکت