



به نام خدا

## میثاق شرکت گز سکه با نمایندگان فروش

### درباره گز سکه

شرکت گز سکه یکی از اولین شرکت‌های تولیدی تجاری با ساختار خانوادگی و شخصی است که در سال ۱۳۴۶ تاسیس شده است. شرکت گز سکه همواره به دنبال رسیدن به حداکثر استانداردهای کیفی است. این شرکت بزرگترین صادرکننده گز در ایران است. گز یک نام سنتی از شیرینی با مغز پسته ایرانی است که منشأ آن شهر اصفهان است. سبد محصولات شرکت شامل ۲۴ محصول در ۵ دسته‌بندی مختلف می‌باشد و همه محصولات بین ۶ الی ۹ ماه تاریخ انقضاء دارند.

### دسته‌بندی محصولات

**کلاسیک:** این دسته شامل گز پسته‌ای، بادامی، فندق و گردویی با درصدهای متنوع می‌باشد که به دو صورت لقمه‌ای و آردی عرضه می‌شود. گز شکلاتی نیز در این دسته قرار می‌گیرد. قابل توجه است که تمامی تجهیزات تولید محصولات شرکت گز سکه در ردیف و کلاس یک جهانی قرار دارند.

**سالم:** شرکت گز سکه به عنوان بزرگترین تولیدکننده غذاهای کاربردی، متناسب با چشم انداز خود به تولید محصولات خاص که کاربردهای اضافه دارد پرداخته است. محصولات گز سالم این شرکت با داشتن ویتامین بیشتر و داشتن جایگزین‌های سالم بجای شکر برای افراد دیابتی در این دسته قرار می‌گیرد.

**پرستیژ:** گز، سوغات شهر اصفهان به شمار می‌رود. این محصول اگر با بسته‌بندی زیبا و با کیفیت همراه باشد، بسیار برای سوغاتی مناسب است. لذا محصولات این گروه در بسته‌بندی‌های خاص از جنس متالیک، چوب، ترمه و مینا عرضه می‌شود.

**کودکان:** بسیار مشخص است که گز در مورد داشتن ارزش غذایی بیشتر و عدم استفاده از مواد اولیه مصنوعی نسبت به شکلات از وضعیت بهتری برخوردار است. شرکت گز سکه محصولات خاصی را برای کودکان در این دسته تولید کرده است.

**دیگر محصولات:** علاوه بر گز، شرکت محصولات دیگری نظیر سوهان، پشمک و کافی گز را در این دسته عرضه می‌کند.

تنوع کشورهای مقصد صادراتی یکی از معیارهای مهم در دسته‌بندی ارزش صادرات شرکت محسوب می‌شود. ما در این زمینه به موفقیت چشمگیری دست یافته‌ایم. محصولات شرکت گز سکه تا کنون به کشورهای انگلیس، فرانسه، آلمان، سوئیس، نروژ، هلند، بلژیک، دانمارک، کرواسی، اوکراین، لهستان، آمریکا، کانادا، اکوادور، استرالیا، ژاپن، مالزی، هند، عراق، امارات متحده عربی، قطر، بحرین، عمان، لبنان، اردن، سوریه، لیبی، کنگو، موراتی و بسیاری دیگر از کشورها صادر شده است. در سال‌های اخیر بیشتر صادرات شرکت به کشورهای عراق، امارات، استرالیا و عربستان سعودی بوده است. ارزش غذایی بالا، عدم استفاده از مواد شیمیایی و تحت استانداردهای شناخته شده بین المللی، از جمله عوامل موفقیت ما در صادرات بوده است. محصولات ما در بعضی فروشگاه‌های زنجیره‌ای، هتل‌ها، پمپ بنزین‌ها و متروهای سراسر دنیا عرضه می‌شود.



## میثاق شرکت با نماینده فروش

علت اصلی استفاده از توزیع کننده و نماینده فروش برای شرکت عدم دسترسی به تمام نقاط و نواحی صادراتی و همچنین سرمایه‌گذاری شرکت برای توسعه زیرساخت‌ها و افزایش تولید است. توزیع کننده و نماینده فروش باید شرایط را برای توزیع بهینه محصولات در نواحی تحت پوشش خود تنظیم کند. شرکت گز سکه به دنبال عرضه محصولات از طریق عامل فروش می‌باشد. این عامل یک واسطه است که در یک مدت مشخص یا نامشخص با نام شرکت به فعالیت می‌پردازد. قیمت‌گذاری محصولات و شرایط فروش توسط شرکت تعیین می‌شود. همچنین هیچ قراردادی بین عامل فروش و مشتریان منعقد نخواهد شد.

## ارزش‌ها و اصول شرکت در کار

کامیابی: ایجاد ارزش و شکوفایی برای مشتریان، تامین کنندگان و توزیع کنندگان  
شراکت: ایجاد شراکت برد-برد با تامین کنندگان و توزیع کنندگان  
نوآوری: تلاش شرکت برای ایجاد چالش در ساختارهای مشخص برای یافتن راه‌های جدید و بهتر افزایش رضایت مشتریان

تعالی: دستیابی به رشد و تعالی در طول فروش محصولات طبیعی و با کیفیت  
جایگاه مشتری: احترام به مقام انسان با حفظ رضایت آن‌ها  
استراتژی فعلی شرکت استفاده از کانال توزیع غیرانحصاری می‌باشد. اگرچه روش انحصاری نیز می‌تواند مورد توجه شرکت تحت شرایط خاص قرار گیرد. در هر دو حالت، عامل فروش نباید مستقیم یا غیرمستقیم به تولید یا توزیع محصولات مشابه در محدوده تحت پوشش خود بپردازد.  
عاملین فروشی که از روش غیر انحصاری استفاده کنند مزایایی را برای خود و شرکت خواهند داشت:

- عامل فروش یا مشتری می‌تواند در بازه‌های کوتاه و نقدینگی کمتر سفارش دهد.
  - در این حالت بواسطه پرداخت نقدی، شرکت تخفیف‌های بیشتری برای عامل یا مشتری در نظر می‌گیرد.
  - توافق‌ها دست‌یافتنی‌تر خواهد بود و شرایط آسان‌تری خواهد داشت.
  - شرکت می‌تواند سلامت کیفی محصولات را ضمانت کند.
- در طرف دیگر عامل فروش می‌توان درخواست عاملیت انحصاری کند. این درخواست شرایط خاصی را به همراه دارد:
- عامل می‌بایست انبار مناسب برای نگهداری محصولات داشته باشد. (انبار عامل می‌بایست به تایید کارشناس صادرات شرکت برسد).
  - میثاق بین شرکت و عامل به مدت سه سال خواهد بود.
  - عاملیت انحصاری بعد از یک سال فعالیت عامل و تایید شرایط خاص آن از طرف شرکت ارائه می‌شود.
  - سفارشات باید در حجم بالا باشد و به نیازمندی‌های MAP برسد.



## نیازمندی‌های MAP

نیازمندی‌های MAP به معنای حداقل اهداف عملکردی سالانه مورد نیاز برای ادامه همکاری با عامل یا توزیع کننده می‌باشد. این معیار بر اساس قرارداد توافقی و مطابق با شرایط عامل و توزیع کننده می‌باشد.

## نیازمندی‌های اولیه برای عامل‌ها

توزیع کننده یا عامل مسئول ایجاد مکانی برای نگهداری مناسب محصولات می‌باشد. همچنین استفاده از کارکنان باتجربه برای فروش نیز از جمله تعهدات عامل یا توزیع کننده می‌باشد.

## مسئولیت‌های شرکت در مقابل عامل‌ها

ریسک از دست رفتن یا صدمه دیدن: ریسک از دست رفتن یا صدمه دیدن بعد از تحویل کالا به توزیع کننده منتقل می‌شود.  
کیفیت محصولات: برگشت محصول در حالت کلی غیر از کیفیت پایین آن امکان پذیر نخواهد بود. مرجع کنترل کیفی محصولات آزمایشگاه کنترل کیفی شرکت گز سکه می‌باشد.  
سفارش زمانی به عامل یا توزیع کننده تحویل داده می‌شود که تمام وجه آن به حساب شرکت واریز شده باشد.

## شرایط اخذ نمایندگی، عاملیت فروش یا توزیع

تمام مشتریان، عاملان و توزیع کنندگانی که درخواست قرارداد همکاری با شرکت را دارند، می‌بایست از سایت شرکت گز سکه بازدید کنند و درخواست خود را در آنجا ثبت کنند و مشخصات زیر را وارد کنند:

- نام، برند و نام تجاری
- سابقه و زمینه کاری
- تجارب
- ظرفیت‌ها، توانمندی‌ها و مهارت‌ها
- تجهیزات

## تمدید قرارداد

قرارداد همکاری در مرحله اول بطور یکساله عقد خواهد شد و بعد از تایید شرایط همکاری از طرف شرکت قابل تمدید به مدت سه سال و پس از آن پنج سال خواهد بود.



## رتبه بندی و ارزیابی سفارشات

نحوه اولویت بندی سفارشات بر اساس ۶ شاخص زیر صورت می گیرد. این اولویت بندی برای ارزیابی سفارش مشتریان به منظور ارائه خدمات بهتر به آنها و تعامل عادلانه تر تنظیم شده است. لذا واحد فروش برای ارتباط با مشتریان لازم است این دستورالعمل را سرلوحه خود قرار دهد:

### ۱. میزان حاشیه سود محصول سفارشی

✓ حاشیه سود زیاد: محصول با ۲۰٪ حاشیه سود

✓ حاشیه سود متوسط: محصول با ۱۰٪ حاشیه سود

✓ حاشیه سود کم: محصول با ۵٪ حاشیه سود

### ۲. میزان جدید بودن محصول سفارشی

✓ جدید: محصول با طول عمر کمتر از یکسال

✓ روتین و رایج: محصول با طول عمر بیشتر از یکسال

### ۳. حجم سفارش

✓ حجم سفارش بالا: سفارش بیشتر از ۲۰ میلیون تومان

✓ حجم سفارش متوسط: سفارش بیشتر از ۱۰ میلیون تومان

✓ حجم سفارش پایین: سفارش کمتر از ۱۰ میلیون تومان

### ۴. میزان تکرار سفارش در یک دوره

✓ بالا: بیشتر از ۲ تا ۳ سفارش در ماه

✓ متوسط: ۲ سفارش در ماه

✓ کم: یک سفارش در ماه

### ۵. سابقه همکاری با شرکت

✓ زیاد: بیش از ۱۰ سال سابقه

✓ متوسط: بیش از ۵ سال سابقه

✓ کم: کمتر از ۵ سال سابقه



۶. جذابیت بازار هدف برای شرکت

- ✓ بالا: بازار اروپا و آمریکا، جایزه صادراتی، معافیت ها برای شرکت
- ✓ کم: بازار آسیای شرقی، خاورمیانه و کشورهای حوزه خلیج فارس

۷. زمان سفارش

- ✓ فصول کم رونق
- ✓ فصول پر رونق: پاییز، اواخر زمستان، بهار و تابستان تا آبان

قابل توجه است که

- ❖ به اولین خرید با مبلغ بیش از ۲۰ میلیون تومان علاوه بر تخفیف‌های دیگر ۵٪ تخفیف بیشتر در قالب محصول اضافه تعلق می‌گیرد.
- ❖ هزینه نمونه محصول در ابتدا اخذ می‌شود و در صورتیکه سفارش بیش از ۱۰ میلیون تومان باشد تا سقف ۱ میلیون تومان محصول اضافه به خریدار اهدا می‌شود.
- ❖ امکان تولید محصول با نام اختصاصی خریدار وجود دارد و بسته‌بندی می‌تواند با سلیقه وی طراحی شود.



مستند میثاق شرکت گز سکه با نمایندگان فروش

طبق جدول زیر به هر یک از این شاخص ها و معیارهای داخلی آنها امتیاز داده می شود:

زمان سفارش		جذابیت بازار		سابقه همکاری			تکرار سفارش			حجم سفارش			جدید بودن		حاشیه سود			وزن شاخص کل
10		10		15			15			10			15		25			
کم	زیاد	کم	بالا	کم	متوسط	زیاد	کم	متوسط	زیاد	پایین	متوسط	بالا	روتین	جدید	کم	متوسط	زیاد	داخلی
0.3	0.7	0.3	0.7	0.1	0.35	0.55	10	35	55	10	35	55	30	70	10	35	55	
300	700	300	700	150	525	825	150	700	1100	100	350	550	450	1050	250	875	1375	اولویت بندی

با توجه به جدول بالا، سه اولویت شرکت گز سکه عبارتست از:

۱. حاشیه سود زیاد (۱۳۷۵)
۲. تکرار سفارش زیاد (۱۱۰۰)
۳. جدید بودن محصول (۱۰۵۰)



### شرایط حمل و نقل، تعهدات، مسئولیت‌ها و ریسکها

مزایا و امتیازات	مسئولیت شرکت و خریدار	شیوه حمل
<ul style="list-style-type: none"> <li>- بارگیری محصول در محل انبار شرکت</li> <li>- ارائه تخفیف ۱۰ درصدی</li> </ul>	<p>قابل استفاده در هر نوع روش جابجایی و حمل و نقل کالاست و در تجارت محلی نیز کاربرد دارد.</p> <p>تنها مسئولیت فروشنده آن است که کالا را در محل کار خود یا محل دیگری که توافق شده است (کارگاه، کارخانه، انبار و غیره) در اختیار خریدار قرار دهد. فروشنده هیچگونه مسئولیتی برای بارگیری کالا روی وسیله نقلیه ندارد و وظیفه ندارد که کالا را برای صادرات ترخیص کند.</p> <p>خریدار بایستی تمام هزینه‌ها، مسئولیت‌ها و ریسک مربوط به کالا از محل دریافت تا مقصد را به عهده بگیرد.</p>	EXW
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ارائه تخفیف ۵ درصدی</li> </ul>	<p>در این حالت که در هر نوع روش حمل کاربرد دارد، فروشنده زمانی وظیفه خود را انجام داده است که کالا را پس از ترخیص برای صدور، در محل تعیین شده در قرارداد به نماینده خریدار یا به حمل‌کننده‌ای که توسط خریدار معرفی شده است، تحویل دهد.</p> <p>فروشنده بایستی کلیه مسئولیت‌های ناشی از فقدان یا خسارت وارده به کالا را تا زمانی که کالا تحویل داده شود، بپذیرد و کلیه هزینه‌های مربوط به کالا تا زمان تحویل به حمل‌کننده و همچنین کلیه هزینه‌های تشریفاتی گمرکی، کلیه عوارض، مالیاتها و سایر مخارج مربوط به "صدور" را بپردازد.</p> <p>خریدار نیز باید کلیه مسئولیت‌های ناشی از فقدان یا خسارت وارده به کالا را پس از تحویل کالا بپذیرد، کلیه هزینه‌های مربوط به کالا را از زمانی که کالا را تحویل می‌گیرد یا هرگونه هزینه اضافی ناشی از قصور در معرفی حمل‌کننده یا شخص دیگر یا به دلیل اینکه طرف معرفی شده توسط خریدار در زمان توافق شده کالا را تحویل نگیرد، همچنین کلیه عوارض، مالیات و سایر مخارج و همه هزینه‌های تشریفات گمرکی برای ورود کالا را بپردازد.</p>	FCA
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ارائه تخفیف ۵ درصدی</li> </ul>	<p>در این روش، هرگاه فروشنده کالا را در کنار کشتی در بندر حمل تعیین شده قرار دهد، تحویل را انجام داده است. خریدار باید کلیه هزینه‌ها و مسئولیت‌های ناشی از فقدان یا خسارت وارده به کالا از آن لحظه به بعد را به عهده بگیرد.</p> <p>این روش را می‌توان تنها در حمل دریایی یا آبراه داخلی استفاده نمود. استفاده از اصطلاح FAS در مواردی که کالا در کانتینر بارگیری شده باشد، فروشنده</p>	FAS



### مستند میثاق شرکت گز سکه با نمایندگان فروش

	<p>مایل است کالا را در یک پایانه حمل به حمل کننده تحویل دهد تا در کنار کشتی. در این گونه موارد استفاده از اصطلاح FAS مناسب نیست و باید از اصطلاح FCA استفاده شود.</p> <p>در اصطلاح FAS، فروشنده بسته به مورد، ملزم به ترخیص کالا برای صدور است، اما وظیفه ای نسبت به ترخیص کالا برای ورود، پرداخت هرگونه عوارض واردات یا انجام هرگونه تشریفات گمرکی واردات را ندارد.</p>	
	<p>در این روش، کالا برای صدور توسط فروشنده ترخیص می گردد و کالا را روی عرشه کشتی در بندر حمل تعیین شده در قرارداد تجاری، تحویل داده می شود. انتقال ریسک فقدان یا خسارت وارده به کالا هنگامی است که کالا در کشتی بارگیری می شود و کلیه هزینه ها از این لحظه به بعد (تحویل روی عرشه کشتی در بندر حمل تعیین شده) به عهده خریدار است.</p> <p>این اصطلاح را می توان تنها در حمل دریایی یا آبراه داخلی استفاده نمود. استفاده از اصطلاح FOB در مواردی که کالا قبل از بارگیری در کشتی به حمل کننده تحویل می گردد، برای مثال کالای بارگیری شده در کانتینر، که معمولاً در پایانه حمل و نقل تحویل می شود، مناسب نیست. در این گونه موارد باید از اصطلاح FCA استفاده شود.</p> <p>در اصطلاح FOB، فروشنده بسته به مورد، ملزم به ترخیص کالا برای صدور است، اما وظیفه ای نسبت به ترخیص کالا برای ورود، پرداخت هرگونه عوارض واردات یا انجام هرگونه تشریفات گمرکی واردات را ندارد.</p> <p>فروشنده وظیفه ای در خصوص انعقاد قرارداد حمل ندارد.</p>	<b>FOB</b>

جهت کسب اطلاعات بیشتر می توانید با مدیر فروش و بازاریابی شرکت تماس بگیرید

شماره تماس: ۰۲۱-۲۲۲۳۲۳۳۰

پست الکترونیک: ali@sekkehgaz.com

شماره تماس بخش سفارشات و صادرات: ۰۳۱-۴۵۶۴۴۳۰۲