



Orientações e Políticas Comerciais SC

Estamos enviando em anexos as tabelas de preço e formulários de pedido conforme segue:

- **TABELA DE PREÇOS (Em anexo)**
 - Utilize estas tabelas para suas vendas. Em pedidos de R\$500,00 à R\$1000,00, o frete será cobrado do cliente. Em pedidos acima de R\$1000,00, o cliente ganha o frete (Frete CIF).
- **FORMULÁRIO DE PEDIDO PADRÃO (Em anexo)**
 - **Pedido CIF:** Utilize esta planilha para enviar seus pedidos.

IMPORTANTE:

- **As planilhas foram testas e aprovadas em versões de Excel 2010 ou superior.**
Para melhor uso das planilhas recomendamos o uso do Office 365
- Caso o pedido não caiba em uma folha só, deverão ser utilizadas duas ou mais folhas. Neste caso as folhas deverão ser numeradas na parte superior e os cabeçalhos de todas deverão ser preenchidos por completo, para não haver extravio.
- **Todos os pedidos devem ser conferidos antes de serem enviados.**

1. ENVIO DOS PEDIDOS

- 1.1. Os pedidos devem ser enviados para **pedidos@rogimold.com.br** com cópia para **joaocarlos@rogimold.com.br**
- 1.2. Após o envio, certifique-se de ter recebido a confirmação de recebimento do escritório, o que em geral ocorre em seguida ao envio ou poucas horas depois. Caso isso não ocorra em até 1 dia útil, queira por favor entrar em contato com o escritório para verificar o que ocorreu. Pode ter havido alguma falha na transmissão ou recebimento.

- 1.3. Os pedidos recebidos passarão por análise de crédito padrão antes de terem seu faturamento a prazo aprovados. No caso de informações negativas ao crédito serem apontadas, o representante será notificado por e-mail e poderá como alternativa propor ao cliente a venda à vista com pagamento antecipado.

2. POLÍTICA DE DESCONTOS

- 2.1. Os descontos descritos nessa seção são limites, ou seja, o representante tem a flexibilidade de negociar descontos dentro desses limites como bem entender.

Os descontos devem ser usados com critério pelo representante de acordo com a necessidade individual de cada cliente, entendendo o que é necessário para fechar cada venda.

Sempre deve-se ter como ponto-alvo na negociação valores de venda com menos descontos possíveis, a fim de manter a rentabilidade de cada cliente.

Ou seja, **é trabalho do representante identificar em quais produtos e quanto de desconto é realmente necessário se aplicar, e assim, propor a melhor oferta para ambas as partes, clientes e fornecedor.**

2.2. DESCONTO PAGAMENTO À VISTA

É permitido dar ATÉ 3% de desconto em pagamentos à vista. Esse desconto é cumulativo com os outros descontos da política comercial.

2.3. DESCONTOS LOJAS DE FESTA

Em lojas de festa, é permitido dar ATÉ 10% de desconto em pedidos acima de R\$3.000 para os seguintes itens:

- Colher Mini
- Copo Estilo 20ml (Incluindo Kit Copo + Tampa)
- Copo Mini 25 e 45ml
- Espátula de Bolo
- Prato Refeição
- Prato Sobremesa
- Talheres Refeição (Incluindo Kit Garfo + Faca)

2.4. DESCONTOS LOJAS DE EMBALAGEM

Em lojas/casas de embalagens com pedidos acima de R\$10.000, os itens abaixo possuem os seguintes limites de desconto (não cumulativos com os descontos de lojas de festa):

- Colher Mini – 10%
- Copo Estilo 20ml (Incluindo Kit Copo + Tampa) - 10%
- Copo Mini 25 e 45ml – 15%
- Espátula de Bolo – 10%
- Kit Garfo + Faca Refeição Master - 15%
- Mexedor 9cm (Padrão) – 5%
- Prato Refeição (21x21) – 15%
- Prato Sobremesa (15x15) – 10%
- Taça Champanhe – 5%
- Talheres Refeição – 10%
- Talheres Sobremesa – 5%

2.5. NEGOCIAÇÕES ESPECIAIS

O ideal é que trabalhemos sempre dentro dos limites acima. **Mas em casos especiais, fique à vontade em me consultar** para avaliarmos o que pode ser. Faremos o possível para não perder o pedido.

3. MANUTENÇÃO DE CLIENTES SOB SUA REPRESENTAÇÃO

- 3.1. Enfatizamos a necessidade de manter uma **“rotina de visitação frequente”** aos clientes ativos e atenção às oportunidades de desenvolvimento de novos clientes.
- 3.2. Cliente inativos por mais de 6 meses perdem o vínculo com representante, podendo ser desenvolvidos novamente pelo mesmo ou por outro representante.

4. MEIOS DE COBRANÇA

- 4.1. **Toda venda ocorre por meio de Nota Fiscal Completa.**
- 4.2. Vendas faturadas a prazo poderão ser feitas mediante aprovação de crédito.
- 4.3. **Todo representante deve ter por objetivo efetuar vendas com datas de liquidação próximas**, evitando assim os custos financeiros resultantes de períodos de liquidação muito distantes.

4.4. Planos de Faturamento:

4.4.1. Pedidos até R\$ 1.000,00 = 14/28 ddl

4.4.2. Pedidos de R\$ 1.001,00 a R\$ 2.000,00 = 28/35 ddl

4.4.3. Pedidos de R\$ 2.001,00 a R\$ 3.000,00 = 28/42 ddl ou 28/35/42ddl

4.4.4. Pedidos de R\$ 3.001,00 a R\$ 4.000,00 = 28/49 ddl ou 28/35/42/49 ddl

4.4.5. Pedidos acima de R\$ 4.001,00 = 28/56 ddl ou 28/35/42/49/56 ddl

4.5. **Em todos os casos, cada boleto deverá ser igual ou superior a R\$ 500,00**

5. AMOSTRAS

5.1. Enviaremos para seu endereço as Caixas contendo um Kit completo de amostras dos produtos. Também enviaremos um jogo de catálogos que poderá ser distribuído aos clientes principais.

5.2. Caso tenha alguma transportadora de confiança que possa levar em cortesia, por favor informe-nos. Caso contrário enviaremos de outra forma.

5.2.1. Em anexo enviamos também o **Catálogo Clean Wave**.

5.3. Esperamos que faça bom uso deste material em sua divulgação.

6. CONTATO COM A EMPRESA

6.1. Você poderá entrar em contato conosco, sempre que for necessário.

6.1.1. Para negociações **comerciais e assuntos referentes a vendas**, pode falar com o nosso diretor diretamente (João Carlos (11) 98160-3992) ou com o analista de vendas (Pedro Henrique (11) 95602-7110).

6.1.2. Para demais assunto entrar em contato com nossa equipe através do escritório (11 5666 2246).

Desejamos a você muito sucesso em seu trabalho.

Conte conosco para auxiliá-lo no que for necessário.