



Orientações e Políticas Comerciais

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

- **TABELA CIF e FOB (Em anexos)**
 - **Tabela de Preços CIF:** Utilize estas tabelas para suas vendas CIF (Frete incluso no valor)
 - **Tabela de Preços FOB:** Utilize esta tabela para suas vendas FOB (Frete por conta do cliente)
- **FORMULÁRIO DE PEDIDO PADRÃO (Em anexos)**
 - **Pedido FOB:** Utilize esta Planilha para enviar seus pedidos FOB (Frete por conta do cliente)
 - **Pedido CIF:** Utilize esta Planilha para enviar seus pedidos CIF (Frete incluso no valor)

IMPORTANTE:

- **As planilhas foram testadas 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 antecipados ao embarque. Esse desconto é cumulativo com os outros descontos da política comercial.

2.3. DESCONTO PADRÃO (Somente quando necessário)

Os representantes estão autorizados a se valerem dos limites de descontos progressivos abaixo em suas negociações (tais descontos também podem ser oferecidos em forma de bonificação):

2.3.1. Permitido aplicar **3% de desconto** em compras **acima de R\$ 1.500,00**

2.3.2. Permitido aplicar **4% de desconto** em compras **acima de R\$ 3.000,00** (Não aplicável quando em Zona de Livre Comércio e Suframa)

2.3.3. Permitido aplicar **5% de desconto** em compras **acima de R\$ 5.000,00** (Não aplicável quando em Zona de Livre Comércio e Suframa)

- 2.4. O valor negociado com o cliente deve ser informado no campo VALOR do **FORMULÁRIO DE PEDIDO PADRÃO**. Assim, se aplicado um desconto de 2%

(Exemplo) os valores informados no pedido já devem estar com este desconto aplicado.

2.5. Não serão aceitos pedidos com valores fora das regras acima, exceto quando autorizado pela fábrica.

2.6. DESCONTO ESPECIAL

PROMOÇÃO POR TEMPO INDETERMINADO **ATÉ 10% de desconto adicional além dos descontos progressivos de tabela** para os seguintes itens (Apenas para estes itens e apenas quando necessário):

2.6.1. Talheres Refeição Master (Incluindo Kit Garfo e Faca)

2.6.2. Copo Estilo 20ml (Incluindo Kit Copo + Tampa)

2.6.3. Copo Mini 25 e 45ml

2.6.4. Colher Mini

2.6.5. Prato Sobremesa

2.6.6. Prato Refeição

2.6.7. Espátula de Bolo

3. NEGOCIAÇÕES ESPECIAIS

3.1. O ideal é que trabalhem sempre dentro dos limites acima. **Mas em casos especiais, fique à vontade em nos consultar** para avaliarmos o que se pode fazer. Faremos o possível para não perder o pedido.

4. MANUTENÇÃO DE CLIENTES SOB SUA REPRESENTAÇÃO

4.1. Enfatizamos a necessidade de manter uma **“rotina de visitação frequente”** aos clientes ativos e atenção às oportunidades de desenvolvimento de novos clientes.

4.2. Cliente inativos por mais de 6 meses perdem o vínculo com representante, podendo ser desenvolvidos novamente pelo mesmo ou por outro representante.

5. MEIOS DE COBRANÇA

5.1. **Toda venda ocorre por meio de Nota Fiscal Completa.**

5.2. Vendas faturadas a prazo poderão ser feitas mediante aprovação de crédito.

5.3. **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.

5.4. Planos de Faturamento:

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

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

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

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

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

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

6. AMOSTRAS

6.1. 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.

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

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

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

7. CONTATO COM A EMPRESA

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

7.1.1. 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).

7.1.2. 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.