



Агент-филиал

Условия сотрудничества

2017



Основные требования, предъявляемые к агентам DPD

- Четкое выполнение всех процедур компании, организация эффективного производственного процесс в регионе на основании требований и стандартов DPD
- Работать в сложившихся стандартах качества, проведение на регулярной основе анализа производственных и качественных показателей работы бизнес единицы и региона в целом. Выполнение показателей качества
- Выполнение всего ассортимента услуг компании
- Выполнение поставленного плана продаж
- Ежегодное участие в конференциях менеджеров по продажам и диспетчеров
- Участие в прохождении тестирований, проводимых в компании.
- Отсутствие параллельных аналогичных договоров, с компаниями конкурентами
- Брендинг помещений и автомобилей.
- Закупка униформы для всех курьеров
- Предоставление данных по всем курьерам на проверку СБ



Юридические аспекты взаимоотношений

Между DPD и представителем заключается:

- Агентский Договор, дающий право продажи услуг DPD и заключения почтовых договоров между клиентами и DPD;
- Договор транспортной экспедиции на услуги по сбору-доставке отправок между агентом и DPD;
- Договор о рекламировании услуг между АБП и агентом, в соответствии с которым агент будет размещать в качестве рекламы ТМ на машинах, вывесках, форме и т.д. (в рамках агентского договора)
- Субагентский договор, дающий возможность принимать наличные денежные средства у Получателей физ. лиц за товары, отправленные им интернет магазинами.
- Договор поручительства, в соответствии с которым третье лицо - физическое лицо является Поручителем по всем долгам, которые могут возникнуть в ходе исполнения Субагентского договора.



Материально техническая база, ресурсы наличие которых необходимо к началу работы

- Терминал, согласованный с представителем DPD и соответствующий следующим характеристикам:
 - ✓ площадь согласуется для каждого города отдельно
 - ✓ отапливаемый (не менее +5 С)
 - ✓ выделенный интернет-канал в помещении терминала
 - ✓ пандус
- Отдельный офис (выделенная площадь в офисном помещении) для менеджера по продажам
- Наличие собственного, либо наемного транспорта (до 1,5 т; до 3т; до 5т) в необходимом количестве, согласованном с представителем DPD
- Штат сотрудников полностью укомплектованный в количестве, согласованным с представителем DPD.
- Обязательные позиции:
 - Менеджер по продажам (Кандидатура менеджера по продажам согласуется с представителем DPD)
 - Диспетчер – координатор (Представитель DPD может рекомендовать (отклонить) кандидатуру диспетчера)



Инвестиции, требующиеся перед открытием

| Оборудование | В среднем сумма (руб.) |
|--|--------------------------------|
| Смартфоны для всех курьеров | 5000/шт |
| Кассовый аппарат | 27000 |
| Телефонный аппарат AVAYA | 7000 |
| Цифровой фотоаппарат | 5000 |
| Доп. рабочее место диспетчера - координатора (компьютер, принтер, телефон) | 25000 |

| Интернет , связь | В среднем сумма (руб.) |
|---|--------------------------------|
| Проведение проводного интернет канала на территорию терминала (при отсутствии) | 10000 |

| Страхование | В среднем сумма (руб.) |
|--|--------------------------------|
| Страхование ответственности экспедитора (за год). Можно разбить частями | 100 000 |

Инвестиции для оснащения помещений и рабочих мест

| Склад | В среднем сумма (руб.) |
|---|------------------------|
| Ремонт помещения (при необходимости) | 30000 |
| Мебель (при необходимости) | 15000 |
| Бытовая техника для сотрудников | 5000 |
| Информационный стенд, пожарный инвентарь | 4000 |
| Матричный принтер, доп. гидравлическая телега | 5000 |

Сумма ежемесячных расходов

| | В среднем сумма (руб.) |
|--|------------------------|
| Аренда (терминал +офис) | 36000 |
| Зарплата сотрудников производства | 40000 |
| Зарплата менеджера по продажам | 20000 |
| Обслуживание кассового аппарата, банковское обслуживание | 2000 |
| Мобильная связь, интернет | 5000 |
| Канц. Товары, расходка | 2000 |
| Униформа для курьеров (один раз в год) | 14000 (2 комп. мин) |

Оборудование и обеспечение мат ресурсами от DPD

Оборудование

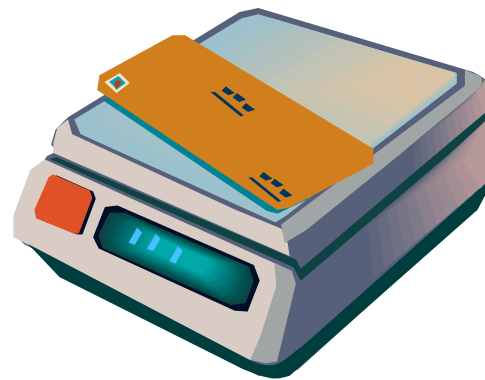
- Принтер для печати наклеек
- Сканер
- Сканер ШК (беспроводной)
- Сканер ШК (проводной)
- ПК с установленной ОС
- Рохля
- Видеонаблюдение
- Весы

Расходные материалы

- Расходные материалы (наклейки, накладные, конверты, фирменный скотч, стрейчпленку)

Брендирование,

- Наклейка на автомобиль
- Вывеска на терминал, офис
- Печатные рекламные материалы, сувенирная продукция
- Элементы брендинга офиса



Подготовка к работе. Обучение.

- Сотрудники каждого нового агент проходят обучение в ближайшем филиале DPD.
- Обучение проводится отдельно для сотрудников производства и для сотрудников по продажам.

Производство

- ✓ Обучение технологиям организации забора/доставки отправок.
- ✓ Обучение технологии обработки груза
- ✓ Обучение организации работы в статусе Агент-филиал: технологиям и процедурам работы в ИС АРГИС.

Продажи

- ✓ Обучение технологиям организации продаж и забора/доставки отправок
- ✓ По итогам обучение обязательно прохождение тестирования всеми обучившимися сотрудниками

Все командировочные расходы берет на себя Агент

- По итогам обучения обязательное прохождение он-лайн тестирования каждым новым сотрудником перед началом работы



Взаиморасчеты

1 раз в месяц, 15-го числа месяца, следующего за отчетным (платежный день) при предоставлении полного комплекта документов в соответствии с Договором и при выполнении всех обязательств в соответствии с Договором

Вознаграждение
по агентскому
договору

Вознаграждение
по Договору
экспедирования

Вознаграждение
по
Субагентскому
договору



Оплата производится
согласно тарифам по
вознаграждению
агента

Агентское
вознаграждение за
- продажи
- привлечение нового
бизнеса

Оплата производится
согласно тарифам, за
фактически
оказанную услугу

- внутригородская
Сбор/доставка
- сбор/доставка в
дополнительных
городах
- терминальная
обработка

Оплата производится
согласно тарифам

в виде
вознаграждения за
прием денежных
средств от
Получателей за товар
интернет магазинов,