Rua Antonio das Chagas, 1.414
Chácara Santo Antônio - São Paulo – SP – 04714-002
Tel: (11) 5189-7600 – Fax: (11) 5189-7635 / (11) 5189-7647
www.ame.com.br

Regras Básicas

Representante Comercial

AME Eletrônica Ltda.

Os dados aqui constantes são de caráter estritamente confidencial e não devem ser divulgados, discutidos e/ou reproduzidos por qualquer meio sem a aprovação formal (por escrito) da AME Eletrônica Ltda.

Rua Antonio das Chagas, 1.414
Chácara Santo Antônio - São Paulo – SP – 04714-002
Tel: (11) 5189-7600 – Fax: (11) 5189-7635 / (11) 5189-7647
www.ame.com.br

ÍNDICE

1. AME Eletrônica Ltda 03

2. Soluções e Parceiros 03

3. Objetivo da parceria 03

4. Categorias de Representação 04

4.1 Regra geral 04

4.2 Proposta e negociação direta 04

4.3 Faturamento e Garantia AME 04

4.4 Ganho baseado no resultado 04

4.5 Não exclusividade 04

4.6 Benefícios oferecidos 05

4.7 Benefícios oferecidos 05

4.8 Modalidades de Representação 05

4.9 Simulação de Comissionamento 05

4.10 Documentos necessários para ser um representante 06

4.11.1 Processo de Venda 06

4.11.2 Pré - Venda 06

4.11.3 Venda 06

4.11.4 Pós - Venda 06

Rua Antonio das Chagas, 1.414
Chácara Santo Antônio - São Paulo – SP – 04714-002
Tel: (11) 5189-7600 – Fax: (11) 5189-7635 / (11) 5189-7647
www.ame.com.br

1. AME Eletrônica Ltda

A A.M.E. Eletrônica está há quase 40 anos no mercado e há 30 anos é Distribuidora Autorizada Datacard no Brasil, oferecendo soluções para personalização de cartões.

Nestes anos a AME tem celebrado parcerias com seus representados, colaboradores e clientes suprindo soluções para o mercado de cartões.

2. Soluções e Parceiros

Nossas soluções são desde o desenvolvimento de software e aplicativo até embossadoras de grande porte para emissão de cartões em impressão alto relevo, tendo como principais produtos:

- Desenvolvimento de software conforme necessidade do cliente.
- Impressoras Térmicas para de personalização de cartões Linha SP, CP e RP; desenvolvidas para proporcionar alta qualidade de impressão colorida ou monocromática com um baixo custo.
- Embossadoras para personalização de cartões tanto de débito ou crédito em impressão em alto relevo, em parceria com a Datacard.
- Embossadoras para personalização de plaquetas de metal.
- Contadora de cartões manual, para contagem rápida e confiável de cartões.
- Contadoras Automáticas de cartões e papéis.

Treinamento, assistência técnica e consultoria.

3. Objetivo de parceria

Nosso objetivo cada vez mais é expandir nosso mercado tendo pontos de distribuição em todo o Brasil em parceria com os nossos representantes.

Rua Antonio das Chagas, 1.414
Chácara Santo Antônio - São Paulo – SP – 04714-002
Tel: (11) 5189-7600 – Fax: (11) 5189-7635 / (11) 5189-7647
www.ame.com.br

4. Categorias de Representação

Regra geral

O valor da comissão será a diferença entre o valor de venda (“tabela”) em dólar e o preço base, descontando os impostos. Os valores resultantes serão convertidos em reais pelo câmbio do dia do envio, por e-mail do **aviso de comissão**.

Proposta e negociação direta

O representante será responsável em enviar a proposta e manter a negociação diretamente com o cliente. Caso haja dificuldade da parte do representante em desenvolver esta venda, temos à disposição nossos departamentos comercial e técnico, para auxiliá-lo no que for necessário.

Faturamento e Garantia AME

O faturamento e envio do produto será feito diretamente pela AME ao cliente, desta forma garantimos maior agilidade desde a entrega do produto até o momento em que o mesmo necessitar de suporte técnico em caso de dúvidas ou defeitos.

Ganho baseado no resultado

A condição proposta ao representante visa estimular uma melhor performance perante o cliente, oferecendo as ferramentas necessárias para que possa atingir as metas estipuladas em cada modalidade de representação, conforme item 4.9.

Não exclusividade

O representante não terá exclusividade de região ou estado, podendo a AME atuar diretamente ou através de outros representante.
A AME poderá, a seu exclusivo critério, efetuar o cadastramento em nome do primeiro representante que enviar proposta a um cliente novo, desde que se obedeça a regra do item 4.6 e dês que não haja risco na concretização do negócio em questão.

Benefícios oferecidos

Aos representantes:

- Oferecemos suporte comercial e técnico;
- Disponibilizamos catálogos digitalizados, descritivos e comparativos dos produtos;
- Site com informações técnicas;
- Treinamento técnico e comercial nas dependências da AME no período de 2 (dois) dias.
- Help – Desk no horário comercial;
- 100 catálogos da linha SP;
- 10 catálogos (demais equipamentos e contadoras);
- 1 (um) CD com vídeo aula para melhor entendimento;
- 1 (um) CD com manual das impressoras SP35 e SP55.

Aos clientes:

- Oferecemos suporte comercial e técnico;
- Disponibilizamos catálogos digitalizados, descritivos e comparativos dos produtos;
- Site com informações técnicas;
- Help – Desk no horário comercial;
- 1 (um) CD com vídeo aula para melhor entendimento (na aquisição do equipamento);
- 1 CD com manual das impressoras SP35 e SP55(na aquisição do equipamento);

4.8 Modalidades de Representação

- ✓ Silver,
- ✓ Gold
- ✓ Platinum.

4.9 Simulação de Comissionamento

Exemplo de Comissionamento no 3º Nível:

Exemplo do cálculo do comissionamento

Valor de Venda - U$ (Tabela)	Valor de Base - U$ (Tabela)	Diferença Tabela X Base	Impostos Descontados	Comissão U$
1.000,00	750,00	250,00	34%	164,25

4.10 Documentos necessários para ser um representante

- Preenchimento Ficha Cadastral;
- Concordância / Assinatura Acordo Comercial;

Com os dados estaremos efetuando consultas nos órgãos Receita Federal e Serasa.

4.11 Processo de Venda

4.11.1 Pré- Venda

- Verificar as necessidades reais do cliente;
- Definir qual o melhor modelo de equipamento;
- Determinar o preço de venda, respeitando os valores básicos de tabela e preço base de sua categoria. Não serão aceitos pedidos com valores inferiores ao preço base da categoria do representante.
- Verificar as condições gerais de fornecimento pela AME:

4.11.2 Venda

- Negociar os valores e condições diretamente com o cliente, lembrando que a remuneração do representante será a diferença entre o valor de venda e o preço base de sua categoria naquele bimestre, subtraídos os impostos diretos conforme tabela. Durante a negociação nossos departamentos técnico e comercial estarão à disposição para o esclarecimento de quaisquer dúvidas que auxiliem o processo de venda.

4.11.3 Pós - Venda

- No prazo máximo de uma semana o representante deve entra em contato com o cliente para verificar a satisfação do cliente com o produto e o processo de venda;
- Encaminhar à AME um posicionamento contínuo sobre a satisfação dos clientes atendidos.