

Programul de distribuție

Acest document descrie pe scurt conceptele distribuției de soluții de Management de Flotă (AVL) produse de GPS4NET. Informațiile prezentate sunt pur informative și descriu profilul ideal al unui eventual partener de distribuție. În urma lecturii firmele sau persoanele care sunt interesate de stabilirea unui parteneriat sunt rugate să ne contacteze.

Cuprins :

1. Introducere
2. Misiunea noastră
3. Profilul distribuitorului și condițiile de acceptare
4. Misiunea distribuitorului
5. Reguli de distribuție și restricții
6. Condiții de achiziție și plată

France

219 Rue Clement Ader Tél : +33-9-72-12-58-60
34170 Castelnau le Lez Fax: +33-9-72-11-52-89

Romania (EU)

Calea Turzii nr. 199, Cam. 1 Tel : +40-364-88-41-40
400495 CLUJ-NAPOCA Fax: +40-364-81-97-97

1. Introducere

Soluțiile de Management de Flotă au ajuns în sfârșit la stadiul de a fi adoptate de toată lumea. Pentru mulți ani aceste soluții au fost integrate doar de corporații ce dețineau parcuri auto de sute de vehicule iar costurile tehnologiei erau pe măsură. Acum această tehnologie este accesibilă tuturor și înregistrează la nivel mondial cea mai mare creștere financiară de pe piața IT. Companiile de transport și distribuție adoptă la scară mare această tehnologie pentru a-și reduce costurile și pentru a-și crește eficiența.

Piața AVL a înregistrat o creștere accelerată din 2001 - moment de debut al creșterii cu 37% a prețului la carburanți, iar apoi din 2003 – moment al lansării și integrării pe plan European a tehnologiei GSM-GPRS ce a permis comunicații de date la costuri mici.

Creșterea pe termen lung a potențialului de soluții de management de flotă este esențială pentru dezvoltarea europeană. Conform ultimelor date statistice, piața europeană deține 32.5 de milioane de vehicule utilitare înregistrate în cele 25 de țări membre. Peste 2.5 milioane de vehicule utilitare au fost înmatriculate din 2005 până în prezent.

Transportul rutier este extrem de important pentru economia europeană. În fiecare zi industria de transporturi și servicii transportă peste 50 de milioane de tone de bunuri fiind susținută de 15 milioane de companii de transport, curierat și poștă. Aproximativ 18 milioane de angajați utilizează autoturisme și vehicule utilitare ușoare conducând în medie 67km pe zi. Alte câteva sute de milioane de persoane beneficiază zilnic de servicii de transport.

2. Misiunea noastră

GPS4NET dorește să rămână un producător activ de aparatură GPS și soluții de Management de Flotă. Misiunea noastră este cercetarea, dezvoltarea și îmbunătățirea permanentă a tehnologiilor dezvoltate până în prezent.

Din 2003 activitatea de cercetare a creat produse distincte unice ca și funcționalități și aplicabilitate, fiecare urmând mai multe etape de perfecționare tehnologică ce au plasat tehnologic GPSS4NET în topul producătorilor europeni.

Toate produsele dezvoltate până în prezent au beneficiat de funcționalitățile și avantajele oferite de protocolul proprietar G4NISM și de sistemul de operare proprietar G4NRTOS.

Protocolul a făcut ca toate produsele G4N să se bucure de succes datorită gradului de flexibilitate la cost redus în integrarea cu diverse specificații tehnice impuse de clienți. Același protocol a facilitat întreținerea parcurilor auto echipate cu produse G4N și a permis interfațarea ulterioară a unor dispozitive noi cu echipamente GPS aflate în exploatare de mai mulți ani.

Datorită sistemului de operare proprietar, GPS4NET va continua să ofere un grad de compatibilitate ridicat între produse dezvoltate în trecut, produsele și dispozitivele periferice ce vor fi dezvoltate în viitor. Acest scop ne face unici și ne oferă un grad de superioritate tehnologică față de concurență.

În egală măsură s-a acordat importanță dezvoltării aplicației de management de flotă ce integrează funcționalități și rapoarte avansate de studiu de performanță a flotelor auto, de analiză a uzurii vehiculelor și a costurilor de exploatare. Aplicația G4NAVL oferă funcționalitate și performanță excelentă datorită conceptelor tehnologice implementate ce îi asigură o bună funcționare pe o infrastructură redusă.

Un alt doilea obiectiv este un raport calitate / preț excelent. Deși se integrează tehnologie de calitate superioară, iar procesul de producție și testare respectă normele de calitate, produsele integrează optim soluții eficiente pentru probleme complexe. Pentru a garanta aceste condiții de calitate GPS4NET acordă o atenție deosebită suportului clienților oferind atât consultanță în vederea comercializării soluției cât și suport tehnic prompt în exploatare.

Pentru a crea un cadru optim de competitivitate între distribuitori și concurenți, GPS4NET se implică direct în stabilirea de parteneriate cu operatori de telefonie mobilă, cu producătorii de hărți digitale și cu producătorii de vehicule și utilaje astfel încât nivelul de know-how transmis distribuitorilor și costurile de exploatare al soluțiilor oferite să fie minime.

În prezent GPS4NET își distribuie produsele prin intermediul unei rețele de parteneri a căror afacere este dedicată domeniului AVL. GPS4NET dorește lărgirea rețelei de distribuție la nivel internațional prin acceptarea de noi parteneri dispuși să își construiască o afacere profitabilă în jurul tehnologiilor promovate.

3. Profilul distribuitorului și condițiile de acceptare

GPS4NET dorește parteneri din rândul firmelor de succes a căror activitate să reflecte capacitate de dezvoltare și competențe profesionale ridicate. Produsele AVL se încadrează în clasa soluțiilor enterprise și de aceea succesul vânzării depinde direct de profesionalismul consultantului, al echipei de service și a personalului de suport clienți. De aceea doar profesioniștii au succes pe această piață și pot deveni parteneri.

Pentru a deveni distribuitor, potențialul partener trebuie să îndeplinească câteva condiții elementare pentru a genera o afacere profitabilă :

1. Să își desfășoare activitatea în conexiune cu companii de transport, logistică, distribuție, securitate și pază, taxi, sau salubritate. dar și pentru gestiunea timpului de lucru al angajaților, autentificarea și urmărirea coletelor sau containerelor de marfă. Pentru aceste domenii de activitate a fost creat produsele și soluțiile GPS4NET.
2. Să dețină un portofoliu de clienți suficient de mare pentru a putea demara o activitate comercială imediat de la semnarea acordului de distribuție.
3. Să își estimeze obiectiv capacitatea de vânzare astfel încât să genereze un rulaj conform acordului stabilit.
4. Să dețină un departament tehnic specializat pentru instalarea echipamentelor și să asigure suport tehnic permanent pentru clienții săi.
5. Deoarece GPS4NET nu susține financiar dezvoltarea distribuitorilor aceștia trebuie să dețină fonduri suficiente pentru start-up-ul propriei afaceri.

6. Se prefera parteneri de distribuție companiile ce nu comercializează produsele GPS alte altor mărci sau companii ce doresc integrarea altor produse în soluția GPS4NET. Astfel se solicita semnarea unui acord de confidențialitate (NDA) care limitează contractual transferul tehnologic de know-how în favoarea vânzării altor branduri.

GPS4NET oferă trei variante de parteneriat dimensionate în funcție de profilul partenerilor, care le conferă flexibilitatea necesară dezvoltării unei afaceri profitabile și durabile:

a. Modelul de Start-up: Achiziție aparatură și licență lunară de exploatare

Acest program se adresează partenerilor în faza de start-up sau celor care doresc o activitate anexă domeniului principal de activitate existent. Conform acestui program partenerul achiziționează aparatură la un preț variabil în funcție de volumul solicitat și plătește o licență lunară / dispozitiv GPS a cărei valoare este proporțională cu nivelul de funcționalitate solicitată.

Acest model de parteneriat nu presupune semnarea unui contract de distribuție. Comanda minim acceptată este de 50 de dispozitive.

b. Modelul Standard: Server dedicat și aparatură la preț preferențial

Programul se adresează afacerilor mici și medii care doresc o activitate dedicată în domeniul AVL. Conform acestui program partenerul beneficiază de un server dedicat și personalizat care îi găzduiește clienții și îi oferă întregul suport de administrare a conturilor și al aparaturii. Costurile de întreținere ale infrastructurii îi revin partenerului.

Acest model de parteneriat necesită semnarea unui contract de distribuție cu obligația unei achiziții de minim 150 de aparate semestrial și un total de minim 900 de aparate GPS în 3 ani. Licența de exploatare a serverului este achitată anual pe fiecare aparat. Comenzile sunt livrate esalonat conform calendarului stabilit de partener.

c. Modelul Enterprise: Achiziție licență server și aparatură la preț preferențial

Programul se adresează companiilor mari cu un portofoliu de clienți format. Conform acestui program partenerul achiziționează o licență server ce nu depinde de numărul de aparate găzduite. Prețul aparatelor este stabilit independent de licența de exploatare a serverului fiind considerabil redus.

Acest model de parteneriat presupune semnarea unui contract de distribuție, fără obligație de achiziție a unui număr minim de aparate GPS și este profitabil în cazul achiziționării a peste o mie de aparate.

4. Misiunea distribuitorului

Beneficiile generate din vânzarea de echipamente, servicii de instalare, monitorizare și mentenanță sunt mari datorită creșterii cererii de piață pentru soluții GPS. De aceea distribuitorii beneficiază de libertate în fixarea prețurilor oferite atât pentru echipamente cât și pentru abonamentele de monitorizare.

În relația cu GPS4NET, distribuitorul trebuie să garanteze un rulaj permanent de produse hardware astfel încât suportul tehnic și avantajele acordate să fie profitabile.

Beneficiile generate din toate serviciile anexe oferite aparțin în exclusivitate distribuitorului.

Pentru a avea o afacere de succes distribuitorul poate aplica următoarele metode de ofertare testate de partenerii existenți :

a. Abonament lunar aferent echipamentelor GPS vândute

În urma vânzării produselor distribuitorul va beneficia imediat de câștigul generat din adausul comercial practicat, din manopera prestată pentru instalare și abonamentul lunar încasat pentru serviciile de monitorizare oferite online. Deși acest sistem presupune riscurile cele mai mici, distribuitorul va trebui să convingă clientul de performanța soluției oferite pentru al determina să facă o investiție imediată. Acest sistem este practicat de majoritatea actorilor de pe piața soluțiilor AVL.

b. Abonament lunar ce include valoarea ratei echipamentului GPS

Această metodă de vânzare presupune eșantionarea valorii echipamentului pe o perioadă de 24-36 de luni în care clientul se va obliga contractual să achite abonamentul lunar. Deși valoric abonamentul este mai mare produsul va fi acceptat cu ușurință de majoritatea clienților. Riscul comercial este mult mai ridicat pentru distribuitor și va trebui să se asigure de continuitatea plății abonamentului. Pe termen lung acest sistem este cel mai profitabil și este practicat de corporații și firme mari capabile să își protejeze investiția.

c. Soluție la cheie compusa din server AVL și / sau server GIS, plus echipamente

Cu toate că valoarea totală a investiției inițiale este mare, majoritatea clienților cu parc auto peste 500 de vehicule solicită o soluție la cheie care să le permită să își gestioneze flota independent accesând un server AVL din infrastructura proprie. De asemenea un argument invocat în plus pentru o astfel de achiziție este confidențialitatea datelor stocate în timp. Pentru acest tip de clienți distribuitorii au posibilitatea oferirii unei soluții AVL complete din care beneficiile financiare sunt imediate și de valoare mare. Valoarea serviciilor după vânzare este mai mică și se rezumă la un contract de întreținere periodică.

5. Reguli de distribuție și restricții

- a. Reguliile aplicate în rețeaua de distribuție vizează buna relație dintre parteneri, construirea de relații de colaborare și creșterea eficienței comerciale în competiția cu alți potențiali concurenți.
- b. Deoarece rețeaua de distribuție este tot mai extinsă geografic, buna relație dintre distribuitori favorizează soluționarea problemelor tehnice specifice domeniului AVL.
- c. Pentru a nu permite concurența directă între distribuitori, prețurile de vânzare end-user ale produselor trebuie să fie la nivel european în marja de 10%, iar în cazul unei dispute între distribuitori aceștia au obligația de a retrage ofertele făcute aceluiaș client. Astfel clienții vor alege distribuitorul în funcție de zona geografică și profesionalism.

d. În prezentarea soluțiilor GPS4NET trebuie menționată clar originea soluției (hardware & software) și să specifice că abonamentele de geolocalizare sunt produsul distribuitorului și buna funcționare a soluției este calitatea și datorită sa.

e. Specificațiile tehnice trebuie prezentate corect clienților fără a se exagera calitatea sau funcționalitățile produselor. Documentele marcate cu textul « Confidential » vor fi considerate pentru uzul intern al distribuitorului și fără drept de transfer unei terțe părți fără acordul scris al GPS4NET.

f. Relația dintre distribuitor și client trebuie să fie una cordială. Distribuitorul va oferi suportul tehnic corespunzător prin mijloace proprii și prin intermediul personalului său. GPS4NET va asigura suport tehnic doar pentru distribuitorii săi.

g. Relațiile comerciale dintre distribuitor și client vor fi directe. Astfel GPS4NET nu va interveni în relațiile dintre cele două părți, susține direct distribuitorul și va direcționa permanent clientul spre distribuitor indiferent de intențiile acestuia.

h. Materialele publicitare sau promoțiile nu pot conține informații despre GPS4NET fără un acord scris. Programele de marketing se vor stabili de comun acord cu distribuitorul și interesele de dezvoltare ale grupului.

i. Distribuitorilor le este interzisă achiziționarea de alte produse similare celor fabricate de GPS4NET.

6. Condiții de achiziție și plată

a. Pentru orice comandă distribuitorul trebuie să se asigure de capacitatea de plată a clientului deoarece poartă întreaga responsabilitate comercială a tranzacției. GPS4NET nu va credita financiar nici un distribuitor pentru tranzacțiile comerciale efectuate.

b. Termenul de plată oferit distribuitorilor este stabilit prin negociere directă. GPS4NET poate modifica acest termen în funcție de disponibilitățile de stoc și a modului în care distribuitorul își achită datoriile.

c. Pentru primele comenzi distribuitorul va achita între 30% și 100% din valoarea produselor comandate în momentul plasării unei comenzi și se va obliga să achite eventuala diferență în termenul stabilit de comun acord.

d. Distribuitorul va primi regulat prin email sau fax cotațiile de preț stabilite. Aceste cotații vor fi confidențiale. Distribuitorii beneficiază de cotații exclusive doar pentru comenzi cu un volum peste volumul minim anual de 300 buc .

e. Volumul de marfa contractat pe o perioadă mai mare de 3 luni poate fi livrat eșalonat în funcție de cerințele distribuitorului. Volumul contractat va fi asumat în totalitate de distribuitor iar termenul de plată va fi negociat în funcție de comanda trimisă.

f. Termenul de livrare standard oferit distribuitorilor este de maxim 45 de zile pentru comenzi de peste 200 buc. Peste acest volum termenul de livrare poate varia în funcție de rezervele de stoc. Din acest motiv distribuitorii trebuie să își previzioneze targetul de vânzare din timp.