

Mondovì, 09 Luglio 2010

Spett.le XXXXXXXXX
tel. xxxxxxxxxxxxxxxxx
fax xxxxxxxxxxxxxxxxx

alla C.A.: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

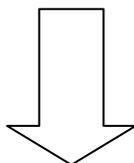
Oggetto: **Contratto di collaborazione
commerciale**



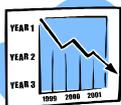
PIANO DI SVILUPPO PER LA VENDITA SUL MERCATO ITALIA/ESTERO DI: **PRODOTTO DELL'AZIENDA RAPPRESENTATA**



OBIETTIVO: Definire in dettaglio le caratteristiche specifiche (tecniche e commerciali) del prodotto e approntare le politiche di vendita dello stesso sul mercato nazionale/internazionale.

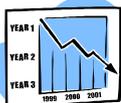


Il piano di sviluppo per il raggiungimento di tale obiettivo potrà articolarsi in 2 fasi principali:



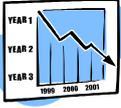
ANALISI TECNICA:

Volta ad individuare una serie di caratteristiche e di dati fondamentali per la definizione e la classificazione merceologica del prodotto.



ANALISI COMMERCIALE:

Volta ad individuare tutte le potenzialità di mercato del prodotto nei singoli paesi di destinazione.

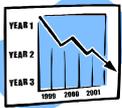


ANALISI TECNICA:

Per quanto riguarda tale fase abbiamo elaborato uno schema di base la cui compilazione dovrebbe fornire le informazioni necessarie alla definizione del prodotto.

Lo schema che Vi proponiamo si articola nelle seguenti voci:

1. CHE COS'È IL PRODOTTO
2. I VANTAGGI DEL PRODOTTO
3. CARATTERISTICHE TECNICHE (CON ELABORAZIONE DI MATERIALE TECNICO E SCHEDA TECNICA A SUPPORTO)



ANALISI COMMERCIALE:

Il reperimento delle informazioni previste dall'analisi commerciale costituiranno la base per impostare la strategia di marketing da seguire per il lancio e la vendita del prodotto.

1.DETERMINAZIONE DELLE CARATTERISTICHE COMMERCIALI DEL PRODOTTO

1.1 Collezioni colore: definizione di una gamma colori

1.2 Formati (spessori, dimensioni, ecc.)

1.3 Caratteristiche dei pannelli

2.ANALISI DEI PRODOTTI CONCORRENTI (CON REDAZIONE DI UNA SCHEDA COMPARATIVA DEI PRINCIPALI CONCORRENTI SUL MERCATO ESTERO/ITALIA)

3.ANALISI DELLE POSSIBILITA' DI IMPIEGO E INDIVIDUAZIONE DEI CAMPI DI UTILIZZO

4.SELEZIONE DEI MERCATI DI VENDITA: ITALIA/ESTERO (ITALIA: IN SUPPORTO AGLI AGENTI VENETO,ABRUZZO-MOLISE – ESTERO:IN SUPPORTO AGLI AGENTI ESISTENTI E SELEZIONE POTENZIALI CLIENTI E RIVENDITORI)

5.ANALISI COSTI/PREZZI DI VENDITA

6.CREAZIONE DI UNA RETE DI VENDITA CON CLIENTI/RIVENDITORI

7.RICERCA CONTATTI

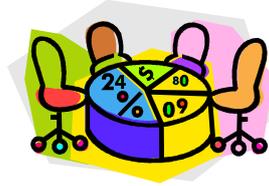
8.ATTIVAZIONE E FOLLOW-UP POTENZIALI CONTATTI

9.VENDITA PRODOTTO



MIX COMUNICAZIONALE & MARKETING

1. Presenza di C.S. a fiere di settore come sostegno "in stand" o come visitatore per nuovi contatti (fiere alle quali la ditta rappresentata partecipa direttamente o fiere che hanno una diretta attinenza con il prodotto della ditta rappresentata).
2. Redazione listino prezzi
3. Attività di supporto all'agenzia di grafica e comunicazione per l'elaborazione di schede prodotto e trasmissione dati per aggiornamento sito internet o campagna promozionali.



SVOLGIMENTO DEL LAVORO

La C.S. Consulting opera con una struttura commerciale situata a Mondovì in Piazza Mellano 5 che dispone di un ampio spazio uffici con show-room prodotti. La forza lavorativa è di tre persone una delle quali permanentemente in ufficio ed in grado di offrire un servizio continuo di front desk. Tutti gli aspetti legati alla vendita del prodotto sono seguiti direttamente dall'ufficio sia per il mercato italiano sia per il mercato estero con utilizzo delle lingue francese, inglese, spagnolo e tedesco.

C.S. si adopererà affinché, tramite un'attenta ricerca di mercato, i dati ottenuti siano d'immediata e reale fruibilità nel tempo.

C.S. è disponibile ad effettuare un training in azienda al fine di approfondire tutti gli aspetti tecnici del prodotto, ad offrire un continuo servizio ai clienti e richiede una persona di riferimento in azienda con la quale dialogare operativamente.

-Flusso ordini: La gestione dei flussi operativi a Cliente acquisito potrebbe essere così articolata:

- 1. Ordinatori e richieste tecnico/commerciali: Cliente → C.S. → ditta rappr.*
- 2. Conferma, termini di consegna, risposte a quesiti tecnico/commerciali: ditta rappresentata → C.S. → Cliente.*

Per quesiti tecnici urgenti verrà indicato un riferimento telefonico diretto da cliente a ditta rappresentata.

-Si richiede: -Persona/e di riferimento in azienda

-Indirizzo email dedicato

-Eventuale apparecchio telefonico con numero dedicato

-Biglietti da visita aziendali

-Disponibilità: C.S. Consulting si rende disponibile ad incontri presso ditta rappresentata con cadenza settimanale (1 volta/settimana), verrà altresì redatta una relazione riassuntiva in occasione di ogni viaggio/incontro.



RIEPILOGO TEMPI E COSTI

DURATA CONTRATTO

Il progetto decorre dal 1° Settembre 2010 e termina il 31 Agosto 2011.
Tale progetto verrà monitorato e condiviso con il sig. XXXXXXXXXXXXX
mediante regolari incontri in azienda.

SPESE DI TRASFERTA

Eventuali spese di trasferta (come visite/presenze a fiere di settore, visite ad aziende potenzialmente interessate al prodotto, visite a distributori, trasferte presso la sede aziendale, ecc.) verranno concordate preventivamente con il sig. XXXXXXXXXXXXX e conteggiate a parte.

COMPENSO

-Prospetto realizzazione compenso:

Il compenso fisso a forfait è di XXXXXXXXXXXX € + I.V.A. / Anno con corrispettivo di XXXXXXXXXXXX € + I.V.A. / trimestre (dietro presentazione di regolare fattura).

CLIENTELA

Tutti i clienti acquisiti per effetto della collaborazione oggetto del presente incarico sono da considerarsi definitivamente acquisiti da ditta rappresentata, senza che la società C.S. Consulting possa pretendere per essi alcunché a qualsiasi titolo, a parte la commissione sulla vendita come sopra pattuita, alla cessazione della collaborazione.



NOTE

La C.S. Consulting S.a.S. ha obbligo alla riservatezza e si impegna a non divulgare ad alcuno le informazioni riservate appartenenti alla ditta rappresentata , né durante la collaborazione né dopo il termine della stessa.

Eventuali potenziali contatti relativi ai paesi di responsabilità derivanti da partecipazioni a fiere di settore, da mailing mirati, da visibilità su internet o da qualsiasi altra fonte dovranno essere inoltrati alla C.S.consulting per una corretta gestione commerciale e promozionale.

In caso di recesso anticipato, le Parti sono tenute a darne comunicazione scritta e ad osservare un preavviso di tre mesi dalla data della stessa.

Per accettazione

DITTA RAPPRESENTATA

C.S. Consulting S.a.S.