



# راهنمای جامع اخذ نمایندگی

## فروشگاه محصولات صنعت ساختمان

مزایا، شرایط و مراحل

سازمان تدارکات صنعت ساختمان کشور

مدیریت امور فروشگاهها و شعب

بازنگری: اسفند ماه ۱۴۰۱



صنعت ساختمان، همواره صنعتی رو به رشد و ثروت آفرین بوده است و فعالیت در این حوزه، به منزله ارتباط با افراد موفق و سرمایه‌گذار باهوش جامعه می‌باشد.

با توجه به حجم ساخت و ساز کنونی در بخش خصوصی و برنامه‌های کلان دولت در زمینه تولید مسکن (ساخت ۴۵۰ هزار واحد مسکونی در برنامه اقدام ملی مسکن و ساخت ۱۰۰ هزار واحد در هر سال)، افق چند سال آینده، بسیار روشن و جذاب برای سرمایه‌گذاری و فعالیت می‌باشد.

اگر هوشمندانه به این صنعت نگاه کنیم، زنجیره توزیع و تأمین مصالح و تجهیزات ساختمانی، هم کمتر دچار نوسانات بازار مسکن می‌گردد و هم پتانسیل درآمدزایی بسیار بالاتری نسبت به ساخت مسکن را دارد.

در حال حاضر بیش از ۴۲۰۰۰ فروشگاه در کل کشور در حال فروش کالاهای ساختمانی می‌باشند. از گنج و سیما گرفته تا شیرآلات. و متأسفانه با وجود حجم گردش مالی قابل ملاحظه، هیچ انسجام و ساختاری ندارند و تمامی این فروشگاه‌ها، به طور جداگانه از کارخانجات، خرید خود را انجام می‌دهند.

و این در حالیست که سال‌هاست که فروشگاه‌های زنجیره‌ای در صنعت خرده‌فروشی مواد غذایی، با برنامه‌ریزی و تجمیع خریدهای خرد و توزیع آنها با قیمت بسیار مناسب‌تر، تحولی عظیم در صنعت خود ایجاد نموده‌اند.

سامانه تدارکات صنعت ساختمان کشور، با قریب به ۹ سال فعالیت موفق، به عنوان بزرگترین شبکه تدارکاتی کشور، متشکل از ۱۶۰۰ شرکت و تولیدکننده معتبر مصالح و تجهیزات ساختمانی با قریب به ۴۷۰۰۰ قلم کالا، با هدف ساماندهی، انسجام و تجمیع درخواست‌های خرید، با الگوبرداری از نمونه‌های مشابه فروشگاه‌های زنجیره‌ای بین‌المللی مصالح ساختمانی در دیگر کشورها، اقدام به راه‌اندازی شبکه‌ای از فروشگاه‌های سراسری (زنجیره‌ای) مصالح و تجهیزات ساختمانی در کل کشور نموده است.

باشد که با همت و تلاش بلند همگان کشورمان، شاهد تحولی ماندگار در صنعت ساختمان کشور عزیزمان باشیم.



♦ سامانه تدارکات صنعت ساختمان کشور (ساختمان کالا) به عنوان بزرگترین شبکه تدارکاتی در صنعت ساختمان کشور، رسماً از سال ۱۳۹۰ فعالیت خود را آغاز نمود.

♦ بیش از ۱۶۰۰ شرکت و تولیدکننده معتبر مصالح و

تجهیزات ساختمانی از سراسر کشور با قلم کالا عضو سامانه ساختمان کشور می‌باشند.

♦ سامانه‌ای که با هدف ساماندهی و انسجام زنجیره تأمین مصالح و تجهیزات ساختمانی کشور شکل گرفته است.

♦ سامانه‌ای که با عقد قراردادهای بلند مدت، برنامه‌ریزی، تجمیع و پیش خرید، مصالح و تجهیزات ساختمانی را به بهترین شرایط و مناسب‌ترین قیمت به صورت نقد، اعتباری و تهاتری در اختیار فروشگاه‌های خود قرار می‌دهد.

♦ سامانه ساختمان کشور به هیچ سازمان و نهاد دولتی وابسته نبوده و سهام شرکت بهره‌بردار آن در حال واگذاری به تأمین‌کنندگان منتخب عضو سامانه بوده و سکان هدایت و راهبری آن به عهده هیأت مدیره منتخب مجمع سهامداران و شورای عالی مشاورین و سیاستگذاری متشکل از پیشکسوتان و بزرگان صنعت ساختمان کشور می‌باشد.

♦ برخی از برنامه‌های آتی سامانه ساختمان کشور عبارتند از:

- توسعه شبکه فروشگاه‌های زنجیره‌ای صنعت ساختمان کشور
- راه‌اندازی کارت‌های ویژه بانکی صنعت ساختمان با امکان خرید اعتباری
- برگزاری نمایشگاه مشترک انبوه سازان و صنعت ساختمان با امکان فروش ویژه
- زیرپوشش بردن کلیه فروشگاه‌ها و مراکز فروش کالاهای ساختمانی در سراسر کشور

## ♦ محصولات قابل ارائه در شبکه نمایندگان سامانه



♦ قریب به ۴۷۰۰۰ قلم کالا از بیش از ۱۶۰۰ شرکت و تولیدکننده معتبر مصالح و تجهیزات ساختمانی کشور در گروه‌های زیر، تأمین‌کننده کالاهای شبکه فروشگاه‌های سراسری می‌باشند:

- **سفت کاری:** سیمان، میلگرد، گچ، سفال و ...
- **نازک کاری:** کاشی و سرامیک، سرویس بهداشتی، شیرآلات
- **تأسیسات الکتریکی:** کلید و پریز، کابل و ...
- **تأسیسات مکانیکال و گرمایشی و سرمایشی** و...

♦ هیچ محدودیتی در خصوص محصولات ساختمانی قابل ارائه در شبکه فروشگاه‌های صنعت ساختمان وجود نداشته و دفتر مرکزی، نقش سازمان خرید و تدارکات شبکه فروشگاه‌های خود را دارد و به تناسب نیاز شبکه فروشگاه‌های خود، کارخانجات و تأمین‌کنندگان خود را افزایش می‌دهد.

♦ با کلیک بر روی تصویر بالا، فهرست کلیه کارخانجات عضو سامانه ساختمان کشور را دریافت نمایید. طبیعتاً این فهرست به تناسب و توسعه شبکه فروشگاه‌ها، تکمیل‌تر و گسترش خواهد یافت.

## ♦ آدرس ستاد مرکزی سامانه



تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، خیابان  
سلطانی (سایه)، پلاک ۳۲، طبقه دوم، واحد ۳  
خط ویژه: ۰۲۱۲۴۵۰۵ • تلفن: ۰۲۱۲۲۰۵۰۵۴۰

## ♦ وب سایت سامانه ساختمان کشور



[www.sakhtemankala.ir](http://www.sakhtemankala.ir)

مدیریت  
امور نمایندگان  
و شعب

# معرفی سامانه ساختمان کشور



فروشگاه‌های سراسری ساختمان کالا | شماره بازنگری: ۰۱ | صفحه: ۴ از ۱۶



# مزایای ویژه

پیوستن به شبکه

## فروشگاه‌های سراسری

### محصولات صنعت ساختمان





# مزایای ویژه پیوستن به شبکه فروشگاه‌های سراسری صنعت ساختمان

مدیریت  
امور فروشگاه‌ها  
و شعب

فروشگاه‌های سراسری ساختمان کالا | شماره بازنگری: ۰۱ | صفحه: ۶ از ۱۶

## مزایای ویژه پیوستن به شبکه

## فروشگاه‌های سراسری صنعت ساختمان

مهمترین مزیت پیوستن به شبکه فروشگاه‌های زنجیره‌ای، بهره‌مندی از نام، اعتبار و تابلو مشترک فروشگاه‌های زنجیره‌ای است که در افزایش فروش فروشگاه‌ها، نقش بسزایی دارد. دریافت نمونه اقلام مورد نیاز اولیه، جهت تجهیز شو روم و ویتترین فروشگاه، یکی دیگر از خدماتی است که متقاضیان با پیوستن به شبکه فروشگاه‌های زنجیره‌ای، از آن بهره‌مند می‌گردند.

### ♦ عدم نیاز به اخذ نمایندگی از شرکت‌های متعدد

♦ با پیوستن به شبکه فروشگاه‌های سامانه ساختمان کشور، کلیه محصولات ساختمانی را بدون نیاز به مذاکره با تک تک کارخانجات و تعهد به حداقل خرید و یا محدوده جغرافیایی خاص و یا انحصار فروش کالای آن شرکت، به بهترین قیمت و مناسب‌ترین شرایط، دریافت می‌نمائید.

### ♦ تنوع محصول



♦ قریب به ۴۷۰۰۰ قلم کالا از بیش از ۱۶۰۰ شرکت و تولیدکننده معتبر مصالح و تجهیزات ساختمانی کشور در گروه‌های سفت‌کاری، نازک‌کاری، تأسیسات مکانیکی، الکتریکال و گرمایشی و سرمایشی.

♦ هیچ محدودیتی در خصوص محصولات ساختمانی وجود نداشته و دفتر مرکزی نقش سازمان خرید و تدارکات شبکه فروشگاه‌های خود را دارد.

### ♦ تمرکز در خرید محصولات

♦ کلیه فروشگاه‌ها، می‌توانند بدون نیاز به تماس با تک تک کارخانجات، فقط به دفتر مرکزی فروشگاه‌ها تماس گرفته و درخواست‌های خرید خود را به کارشناسان مربوطه اعلام نمایند و کارشناسان واحد تدارکات با برنامه‌ریزی، اقلام مورد نیاز فروشگاه‌های خود را به بهترین قیمت و شرایط تأمین می‌نمایند.



# مزایای ویژه پیوستن به شبکه فروشگاه‌های سراسری صنعت ساختمان

مدیریت  
امور فروشگاه‌ها  
و شعب

فروشگاه‌های سراسری ساختمان کالا | شماره بازنگری: ۰۱ | صفحه: ۷ از ۱۶

- ♦ این موضوع باعث کاهش شدید هزینه‌ها و زمان صرف شده جهت تأمین کالاها می‌گردد.
- ♦ هزینه سالیانه یک پرسنل برای پیگیری سفارشات از کارخانجات، هزینه‌ایست قابل ملاحظه.

## ♦ قیمت‌های رقابتی با تخفیفات ویژه

- ♦ سامانه ساختمان کشور با عقد قراردادهای بلندمدت و با برنامه‌ریزی، تجمیع و پیش خرید کالاهای پرمصرف شبکه فروشگاه‌های خود، محصولات مورد نیاز را از بیش از ۱۶۰۰ شرکت و تولیدکننده معتبر عضو سامانه، به بهترین شرایط و مناسب‌ترین قیمت، تأمین و در اختیار شبکه فروشگاه‌های خود قرار می‌دهد.
- ♦ سامانه ساختمان کشور، در ارتباط با تأمین‌کنندگان محصولات ساختمانی، نقش دفتر مرکزی شبکه فروشگاه‌های خود را ایفاء نموده و امکان تجمیع درخواست‌ها و پیش‌خرید محصولات مورد نیاز فروشگاه‌های خود، برای دستیابی به بهترین قیمت و شرایط را ایفاء می‌نماید.

## ♦ عدم محدودیت در فروش محصولات شرکت‌های مختلف

- ♦ اکثر شرکت‌های تولیدکننده، در شرایط اخذ نمایندگی خود، نمایندگان خود را متعهد می‌نمایند که حق فروش محصولات مشابه (رقبا) را ندارند.
- ♦ در شبکه فروشگاه‌های زنجیره‌ای سامانه، به منظور ایجاد قدرت انتخاب برای مشتریان، فروشگاه‌ها می‌توانند محصولات مشابه از کارخانجات مختلف را بدون هیچ محدودیتی عرضه نمایند. البته در برخی از موارد، این موضوع بنا به سیاست‌های کارخانجات، تا زمان دستیابی به یک توافق منطقی، دچار محدودیت‌هایی خواهد بود.

## ♦ کسب درآمد از ارجاع درخواست‌های خرید مشتریان به سامانه

- ♦ فروشگاه‌های محترم می‌توانند درخواست‌های خریدی که خود امکان تأمین آن را ندارند را در فرم‌های مخصوصی درج و به دفتر مرکزی ارجاع دهند.
- ♦ دفتر مرکزی پس از بررسی و تأمین درخواست مشتری، ۵۰٪ از سود عملیاتی آن را به پاس مشارکت در زنجیره فروش، به حساب فروشگاه خود واریز می‌نماید.
- ♦ اقلامی همچون آسانسور، درب و پنجره که ماهیت عقد قراردادی دارد، جزو این موارد می‌باشند.
- ♦ یا مواردی که مربوط به یک سازمان و نهاد و یا پروژه‌های بزرگ می‌باشند، نیز شامل موارد فوق می‌باشد.





# مزایای ویژه پیوستن به شبکه فروشگاه‌های سراسری صنعت ساختمان

مدیریت  
امور فروشگاه‌ها  
و شعب

فروشگاه‌های سراسری ساختمان کالا | شماره بازنگری: ۰۱ | صفحه: ۸ از ۱۶

## ♦ ایفاء نقش تأمین‌کننده نه فروشنده

- ♦ با توجه به امکان تأمین کلیه اقلام مورد نیاز مشتریان، نیاز نیست که نمایندگان به مشتریان خود اعلام نمایند که چه اقلامی را دارند، بلکه فقط از مشتریان خود باید پرسند که چه اقلامی را نیاز دارند؟
- ♦ فروشگاه‌ها، به پشتوانه ۱۶۰۰ شرکت و تولیدکننده معتبر عضو سامانه، می‌توانند کلیه درخواست‌های خرید مشتریان خود را تأمین نمایند.

## ♦ انواع روش پرداخت (شرایطی، اعتباری و تهاتری)

- ♦ در صورت رعایت آیین‌نامه‌ها و نظام‌نامه‌های مالی سامانه، امکان تسویه حساب به صورت شرایطی، اعتباری و تهاتری چه برای مشتریان و چه برای فروشگاه‌ها فراهم می‌باشد.

## ♦ جشنواره‌های فروش ویژه

- ♦ به صورت دوره‌ای، جشنواره‌های فروش ویژه، با تبلیغات گسترده و تخفیفات ویژه توسط دفتر مرکزی سامانه در کل کشور و یا بصورت استانی برگزار می‌گردد که در افزایش فروش فروشگاه‌ها نقش بسزایی دارد.

## ♦ اهداء جوایز ویژه به فروشگاه‌های برتر

- ♦ طی ارزیابی‌های ماهانه و دوره‌ای، از فروشگاه‌های برتر و با بیشترین فروش، با اهداء جوایز ویژه قدردانی می‌گردد.

## ♦ ارائه تسهیلات و سرمایه در گردش

- ♦ طبق برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته، بستر لازم برای ارائه تسهیلات بانکی به منظور راه‌اندازی و تجهیز فروشگاه، انبار و یا تأمین سرمایه در گردش اولیه به منظور توانمندسازی فروشگاه‌های خود، برای خرید نقدی اقلام فراهم گردیده است. اطلاعات تکمیلی آن در بخشی دیگر از همین راهنما ارائه شده است.

## ♦ ارجاع مشتریان از طرف دفتر مرکزی به فروشگاه‌ها

- ♦ دفتر مرکزی، با هدف حمایت از شبکه فروشگاه‌های خود، مشتریان هر منطقه را به نزدیکترین فروشگاه فعال در آن منطقه ارجاع می‌دهد.
- ♦ در ارجاع مشتریان به فروشگاه‌ها، توانمندی و عملکرد فروشگاه بسیار حائز اهمیت است.



# مزایای ویژه پیوستن به شبکه فروشگاه‌های سراسری صنعت ساختمان

مدیریت  
امور فروشگاه‌ها  
و شعب

فروشگاه‌های سراسری ساختمان کالا | شماره بازنگری: ۰۱ | صفحه: ۹ از ۱۶

## ♦ نصب تابلو، پوشش لباس و ساختار یکسان

♦ امکان نصب تابلو یکسان فروشگاه زنجیره‌ای و بهره‌مندی از نام و اعتبار مجموعه فروشگاه‌های زنجیره‌ای سامانه ساختمان کشور فراهم می‌باشد. استفاده از لباس یکسان، پرچم و دیگر نمادهای فروشگاه‌های سراسری سامانه نیز فراهم می‌گردد.

## ♦ ارائه خدمات ویژه جهت تجهیز فروشگاه (شوروم)

♦ فروشگاه‌ها می‌توانند از خدمات طراحی، مشاوره و کمک‌های سامانه در جهت تجهیز فروشگاه و (show room) خود بهره‌برند. بخشی از این همکاری‌ها در قالب طراحی و مشاوره می‌باشد و بخشی به صورت کمک‌های نقدی و همکاری در تأمین اقلام مورد نیاز جهت تجهیز فروشگاه.

## ♦ اتصال شبکه فروشگاه‌ها به ستاد مرکزی و پشتیبانی نرم‌افزاری

♦ اتصال کلیه سیستم‌های فروشگاه به شبکه دفتر مرکزی، از جمله سیستم تلفن‌ها (VOIP) و امکان ارتباط داخلی با کارشناسان دفتر مرکزی، بدون نیاز به پرداخت هزینه مخابرات

♦ تعریف یک خط داخلی مستقیم برای ارتباط سریع فروشگاه با دفتر مرکزی، از دیگر مواردی است که فروشگاه‌ها می‌توانند بهره‌مند گردند.

♦ بهره‌مندی از سیستم نرم‌افزار حسابداری و پخش دفتر مرکزی و عدم نیاز به خریداری سیستم حسابداری و ثبت سفارش

## ♦ ذکر نام فروشگاه در وبسایت سامانه و کلیه تبلیغات مرتبط

♦ نام و شماره تماس فروشگاه‌های سامانه، در وبسایت و کلیه مستندات و اوراق تبلیغاتی سامانه جهت اطلاع کلیه مشتریان آن منطقه درج می‌گردد.

♦ در کلیه تبلیغات سامانه، به خصوص جشنواره‌های فروش ویژه سامانه، فروشگاه‌های سامانه نقش بسزایی خواهند داشت.

## ♦ امکان عقد قرارداد تأمین با پروژه‌های بزرگ

♦ مدیران فروشگاه‌ها می‌توانند با پروژه‌های بزرگ عقد قرارداد بسته و کلیه اقلام مورد نیاز آنها را تأمین نمایند. در این موارد سامانه، پشتیبان تعهدات فروشگاه خود خواهد بود.



# مزایای ویژه پیوستن به شبکه فروشگاه‌های سراسری صنعت ساختمان

مدیریت  
امور فروشگاه‌ها  
و شعب

فروشگاه‌های سراسری ساختمان کالا | شماره بازنگری: ۰۱ | صفحه: ۱۰ از ۱۶

♦ ضمناً، سامانه نیز کلیه پروژه‌هایی که در منطقه فروشگاه، در خواست عقد قرارداد تأمین کلیه کالاهای ساختمانی را داشته باشند، در صورت صلاحدید و توان نماینده، پس از عقد قرارداد، نماینده خود را جهت امور اجرایی آن پروژه به کارفرما معرفی می‌نماید.

## ♦ امکان تشکیل تیم بازاریاب و ویزیتور

♦ فروشگاه‌ها این امکان را دارند که تیم بازاریاب و ویزیتور اختصاصی خود برای سرزدن به پروژه‌ها و ثبت سفارش درخواست‌های مشتریان را خواهند داشت.

♦ سامانه ساختمان کشور، با آموزش‌های ویژه و ارائه نرم‌افزارهای لازم، از فروشگاه‌های خود پشتیبانی می‌نماید.

## ♦ حمایت از تبلیغات فروشگاه‌ها

♦ سامانه ساختمان کشور با ارائه خدمات مشاوره‌ای و همکاری در اجراء و یا مشارکت در هزینه‌های تبلیغاتی (مطابق ضوابط جاری خود) در راستای افزایش فروش فروشگاه‌های خود، نقش بسزایی ایفاء می‌نماید.

♦ تبلیغات گسترده کشوری، جزو برنامه‌های سامانه بوده و با ارجاع خریدها به فروشگاه‌ها، کار فروش فروشگاه‌ها را تسریع می‌نماید.

## ♦ امکان تأسیس شعبه و دفتر زیر مجموعه

♦ فروشگاه‌های برتر می‌توانند به منظور پوشش بهتر منطقه خود، شعب و دفاتر زیر مجموعه تأسیس نمایند.

سامانه ساختمان کشور، کلیه شعبات زیرمجموعه فروشگاه خود را پوشش می‌دهد، اما طبیعتاً سفارش‌دهی کلیه شعب از دفتر اصلی فروشگاه به دفتر مرکزی ارسال خواهد شد.

## ♦ امکان راه‌اندازی بخش املاک

♦ کلیه فروشگاه‌های برتر، می‌توانند با حمایت سامانه، دپارتمان فروش املاک را نیز راه‌اندازی نموده و مسئولیت فروش املاک پروژه‌های تحت پوشش تدارکاتی خود را نیز بعهده بگیرند.

♦ فروشگاه‌ها، پس از عقد قرارداد با کارفرمایان محترم، با حمایت ستاد مرکزی و تبلیغات گسترده، میتوانند املاک کارفرمایان خود را بفروش برسانند.

## ♦ امکان بهره‌مندی از سهام ویژه سامانه

♦ فروشگاه‌های برتر و ویژه، طبق ضوابط و چارچوب‌های تشویقی سامانه، می‌توانند به ازاء میزان خریدهای نقدی خود، از سهام ویژه شرکت بهره‌بردار سامانه ساختمان کشور نیز بهره‌مند گردند و در سود مجموعه کل فعالیت‌های سامانه سهم گردند.

## ♦ خدمات آموزشی، مشاوره و پشتیبانی ویژه

♦ طبیعتاً فروشگاه‌ها، به تناسب حوزه فعالیت و تعداد پرسنل بیشتر، از خدمات آموزشی، پشتیبانی و مشاوره‌های ویژه سامانه در راستای توسعه فروش خود بهره خواهند برد.



# شرایط اخذ

نمایندگی

## فروشگاه سراسری

محصولات صنعت ساختمان





# راهنمای اخذ نمایندگی

## فروشگاه سراسری محصولات صنعت ساختمان

فروشگاه‌های سراسری ساختمان کالا | شماره بازنگری: ۰۱ | صفحه: ۱۳ از ۱۶

مدیریت  
امور فروشگاه‌ها  
و شعب

### فروشگاه‌های سراسری در یک نگاه

#### ♦ دارا بودن حداقل فضای فروشگاهی با متراژ ۱۶۰ متر مربع و موقعیت مناسب، الزامی است

- ♦ فروشگاه از تابلو مشترک "فروشگاه‌های سراسری ساختمان کالا" استفاده نموده و کلیه کالاهای فروشگاه صرفاً از طریق سامانه تأمین می‌گردد.
- ♦ از ساختار، لباس، فرمت مشخص و نرم‌افزار حسابداری و فروش یکپارچه سامانه، بهره برده و نام فروشگاه در فهرست فروشگاه‌ها در وب سایت و کلیه مستندات تبلیغاتی سامانه ذکر می‌گردد.
- ♦ فروشگاه علاوه بر بهره‌مندی از همه خدمات سامانه، از اعتبار، نام و نشان تجاری سامانه در کلیه تبلیغات و مستندات خود با هماهنگی ستاد مرکزی سامانه امکان استفاده را دارد.
- ♦ از مهمترین مزایای این نوع همکاری، امکان ارسال نمونه کالاهای رایگان در سطح گسترده‌تر، جهت نمایش در شوروم فروشگاه می‌باشد.
- ♦ امکان ارسال بسیاری از کالاهای گران‌قیمت با چک مدت‌دار، به خصوص فروشگاه‌هایی که نماینده، مالک ملک فروشگاهی باشد، جهت نمایش کالا در شوروم فروشگاه، فراهم می‌باشد که در صورت عدم نیاز و یا فروش، امکان جایگزینی آن نیز وجود دارد.
- ♦ امکان ارسال کالا برای فروش، فقط با اخذ تسهیلات بانکی بلند مدت سامانه، اخذ چک تضمین و یا سرمایه اولیه فروشگاه امکان‌پذیر می‌باشد.
- ♦ امکان مشارکت سامانه و کارخانجات طرف قرارداد سامانه در اجرای دکوراسیون داخلی فروشگاه‌هایی که مالک ملک فروشگاه می‌باشند، و یا قرارداد بلند مدت اجاره و یا رهن وجود دارد.

#### ♦ شرایط عمومی همکاری

- ♦ داشتن فروشگاه با قابلیت نصب تابلو، از الزامات سامانه برای عقد قرارداد نمایندگی فروشگاهی است.
- ♦ سرمایه اولیه فروشگاه، باید به میزانی باشد که بتواند مبلغ درخواست‌های خرید خود، تجهیز و راه‌اندازی فروشگاه را تأمین نماید.
- ♦ در ابتدای همکاری، وجه عمده کالاهای مورد نیاز فروشگاه، در قالب چک‌های ۲ تا ۶ ماهه تأمین می‌گردد.
- ♦ در صورت مالکیت فروشگاه، امکان ارائه کالاهای بیشتری در قالب چک امکان‌پذیر می‌باشد.
- ♦ امکان دریافت تسهیلات، استفاده از تخفیفات جشنواره‌ای و حضور در کمپین ویژه نمایندگان وجود دارد.



# راهنمای اخذ نمایندگی فروشگاه سراسری محصولات صنعت ساختمان

مدیریت  
امور فروشگاهها  
و شعب

فروشگاههای سراسری ساختمان کالا | شماره بازنگری: ۰۱ | صفحه: ۱۴ از ۱۶

## ♦ حداقل امکانات مورد نیاز

- ♦ حداقل متراژ مناسب برای فروشگاه، معادل ۱۶۰ مترمربع می باشد. این متراژ حداقل متراژ مورد تأیید اتحادیه فروشگاههای زنجیره ای می باشد.
- ♦ وجود انبار مناسب، در کنار فروشگاه و یا با فاصله و در حاشیه شهر، توصیه می گردد.
- ♦ اگر محل فروشگاه در حاشیه شهر باشد، پیشنهاد می شود که متراژ بیشتری داشته باشد.
- ♦ حداقل هزینه های اولیه برای راه اندازی عبارتند از:
  - ۹۵ میلیون تومان بابت عقد قرارداد نمایندگی (نرم افزار فروشگاه، حق تابلو، خدمات مشاوره تجهیز و ...)
  - ۵۰ تا ۷۵ میلیون تومان برای ساخت و نصب تابلو
  - ۱۰۰ تا ۱۵۰ میلیون تومان جهت تجهیز و ساخت دکور اولیه
  - حداقل ۵۰ میلیون تومان بابت پرداخت هزینه های حمل و نصب اقلام ارسالی
- ♦ کالاهای نازک کاری مثل کاشی و سرامیک، سرویس چینی بهداشتی، شیرآلات از حاشیه سود بیشتری برخوردار می باشد. کالاهای سفت کاری مثل سیمان، گچ، میلگرد و ... از حاشیه سود کمتری برخوردار می باشند.
- ♦ اقلام نازک کاری در فروشگاه و اقلام پایه از کارخانه مستقیماً برای مشتری ارسال می گردد.

## ♦ تعهدات فروشگاه در هنگام عقد قرارداد

- ♦ پرداخت مبلغ ۹۵ میلیون تومان به عنوان حق نمایندگی (حق تابلو، نرم افزار فروشگاه، آموزش و خدمات ...)
- ♦ یک فقره چک، به مبلغ ۲۰۰ میلیون تومان بابت حسن انجام تعهدات

## ♦ سود و درآمد فروشگاه

- ♦ **تخفیف ویژه خریدهای نقدی** (درآمد فروشگاه، معادل مابه التفاوت قیمت کالای دریافتی از سامانه و فروش به مشتری می باشد)
- ♦ **۵۰٪ سود عملیاتی** سفارشات است که از طرف فروشگاه به دفتر مرکزی ارجاع داده شود.

## ♦ نرم افزار جامع یکپارچه فروش و حسابداری سامانه

- ♦ نرم افزار جامع سامانه، امکان ارتباط با شبکه فروش و انبار مرکزی سامانه را فراهم می آورد و فرایند ثبت درخواست خرید، صدور پیش فاکتور برای مشتری و ارائه فاکتور برای مشتری را فراهم می نماید.



# راهنمای اخذ نمایندگی فروشگاه سراسری محصولات صنعت ساختمان

مدیریت  
امور فروشگاهها  
و شعب

فروشگاههای سراسری ساختمان کالا | شماره بازنگری: ۰۱ | صفحه: ۱۵ از ۱۶

## نکات ویژه در تصمیم گیری

- هرچقدر مساحت فروشگاه بزرگتر باشد و به لحاظ موقعیت، تابلو و دکور اولیه مناسبتر باشد، راحت تر و سریع تر می توان آن را با کالاهای امانی تأمین کنندگان پر نمود. پس نگران هزینه اجاره و دکورسازی اولیه نباشید.
- ارائه کالاهای دکوراسیونی و نازک کاری باعث می شود که مشتری فروشگاه، صرفاً سازندگان نباشند و درآمد پایدارتری حاصل گردد. پس کمتر گرفتار نوسانات بازار ساخت و ساز مسکن خواهید بود.
- جشنواره های فروش ویژه با تخفیفات قابل توجه، تنوع سبد محصولات، کارت های خرید اعتباری، اقساطی و تبلیغات گسترده سامانه، ضامن موفقیت و درآمد قابل توجه فروشگاهها خواهد بود.

### مدارک مورد نیاز

- اصل شناسنامه و کارت ملی
- اسناد مالکیت و یا اجاره نامه مغازه یا انبار
- پرداخت مبلغ ۹۵ میلیون تومان حق نمایندگی
- یک فقره چک ۲۰۰ میلیون تومانی حسن انجام تعهدات

### شرایط احراز نمایندگی فروشگاه

- ترجیحاً آشنایی با فروش محصولات ساختمانی
- حداقل ۱۶۰ مترمربع فروشگاه یا انبار مورد تأیید
- حداقل ۳۰۰ میلیون تومان جهت تجهیز فروشگاه
- داشتن دسته چک صیادی و حساب معتبر

### حق عضویت و چک تضمین حسن انجام تعهدات در هنگام عقد قرارداد

- ۹۵ میلیون تومان بابت حق نمایندگی ( شامل حق تابلو، نرم افزار فروشگاه و آموزش و مشاوره ... )
- ۲۰۰ میلیون تومان چک تضمین، طی یک فقره چک ۲۰۰ میلیون تومانی  
تبصره ۱: این چکها، صرفاً به منظور پیش گیری از ایجاد تعهد مالی و حقوقی برای سامانه می باشد.  
تبصره ۲: در صورت عدم داشتن دسته چک، حضور ارائه کننده چک یا گواهی امضاء ایشان به همراه تصویر کارت ملی الزامی است.

### مراحل اخذ نمایندگی فروشگاه

- ۱- مطالعه شرایط عمومی و ضوابط ویژه نمایندگان فروشگاههای سامانه ( همین راهنما )
- ۲- دریافت و مطالعه قرارداد اعطای نمایندگی فروشگاه از واحد امور فروشگاهها و شعب سامانه
- ۳- تکمیل فرم درخواست نمایندگی فروشگاه سامانه و ارسال آن به شماره واتساپ امور نمایندگان
- ۴- انجام مصاحبه تلفنی اولیه با مدیریت سامانه و دریافت تأییدیه اولیه جهت جلسه حضوری
- ۵- مراجعه به دفتر مرکزی تهران، مذاکره حضوری و عقد قرارداد نمایندگی فروشگاه سامانه
- ۶- آغاز فعالیت و بهره مندی از خدمات ویژه فروشگاههای سراسری سامانه
- ۷- نصب تابلو، اجرای دکور اولیه و دریافت کالاهای اولیه و شروع به فعالیت با مشاوره سامانه



مدیریت امور فروشگاهها و شعب	فرم درخواست نمایندگی فروشگاه محصولات صنعت ساختمان		 سازمان ساختمان کشور
	کد سند: ۰۳-۰۱-۰۲	فروشگاههای سراسری ساختمان کالا	

### ۱- مشخصات متقاضی

تاریخ تنظیم فرم درخواست: ۱۴۰۱ / /

نام و نام خانوادگی:	تحصیلات:	تاریخ تولد:
تلفن ثابت:	شماره موبایل:	واتساپ/تلگرام:

### ۲- سوابق و تجربیات

سوابق کاری (اگر تاکنون نمایندگی فروش محصولات ساختمانی را داشته‌اید، لطفاً ذکر بفرمائید):

---

فعالیت کنونی:

---

میزان منابع مالی اختصاص داده برای شروع کار (سرمایه در گردش اولیه):

### ۳- مشخصات مکان

استان و شهر مورد درخواست:

---

آدرس و متراژ دفتر/فروشگاه/انبار (در صورت وجود):

---

موقعیت ملک:  تجاری  اداری  موقعیت اداری

نوع مالکیت:  اجاره  سرقفلی  شخصی

### ۴- شرایط احراز نمایندگی فروشگاه

- آشنایی با صنعت ساختمان، ترجیحاً فروش محصولات
- حداقل ۱۶۰ مترمربع فروشگاه یا انبار مورد تأیید
- حداقل ۲۵۰ میلیون تومان سرمایه در گردش اولیه
- داشتن دسته چک صیادی و حساب معتبر

### ۵- مدارک مورد نیاز جهت عقد قرارداد

- اصل شناسنامه و کارت ملی
- اسناد مالکیت و یا اجاره نامه مغازه یا انبار
- پرداخت مبلغ ۹۵ میلیون تومان حق نمایندگی
- یک فقره چک ۲۰۰ میلیون تومانی بابت تضمین حسن انجام تعهدات

### ۶- پذیرش شرایط اخذ نمایندگی فروشگاه

اینجانب ..... ، ضمن دریافت و مطالعه دفترچه راهنما و قرارداد اخذ نمایندگی فروشگاه، با اطلاع کامل از شرایط و مفاد قوانین و مقررات مربوطه، درخواست بررسی و مذاکره جهت اخذ نمایندگی فروشگاه محصولات ساختمانی را دارم.

اسماء متقاضی

# راهنمای اخذ نمایندگی فروشگاه محصولات صنعت ساختمان

تهران ♦ خیابان نلسون ماندلا (آفریقا) ♦ خیابان سلطانی (سایه)

پلاک ۳۲ ♦ طبقه ۲ ♦ واحد ۳

تلفن: ۰۲۱-۲۴۵۰۵ ، ۰۲۱-۲۲۰۵۰۵۴۰

[www.Sakhtemankala.ir](http://www.Sakhtemankala.ir)