

Viszonteladói Program Javaslat

1. Program Célja

- A viszonteladói program célja, hogy támogassa a partnereket a termékeink értékesítésében, miközben kedvező árakat és marketing anyagokat biztosít számukra.

2. Célcsoport

- Kis-és nagykereskedők, online bolt tulajdonosok, influencerek és blogírók, akik érdeklődnek a termékeink iránt.

3. Árazási Struktúra - Alap nagykerár: megbeszélte minimum forgalom után. – Extra engedmény, ha a viszonteladó kivételesen nagyobb mennyiségre tart igényt.

- **Alap Nagyker ár:** csak addig érvényes míg a viszonteladó tudja tartani az általa megígért forgalmat.
- **Extra Engedmény:** Webshopon keresztül hűségpont rendszer, illetve egyedi kupon felhasználás. Továbbá kivételes mennyiségek esetén extra árengedmény – ez megbeszélés tárgya
- **Különleges Akciók:** Időszakos promóciók, ahol a viszonteladók elsőként értesülhetnek az ajánlatokról.

4. Regisztrációs Folyamat - A potenciális viszonteladók online jelentkezhetnek a weboldalon keresztül.

- Emailen és személyesen is lehet jelentkezni!
- A jelentkezés után egy rövid interjú és háttérvizsgálat történik.

5. Marketing Támogatás - Promóciós Anyagok: Katalógusok, képek, hirdetési szövegek és közösségi média posztok.

- **Promóciós Anyagok:** Katalógusok, képek, hirdetési szövegek és közösségi média posztok.
- **Hírek és Frissítések:** Rendszeres tájékoztatás az új termékekről és akciókról.

6. Teljesítmény Nyomon Követése - Minden viszonteladó saját fiókot kap, ahol nyomon követheti az eladásait.

- Kérés esetén havi jelentések küldése a teljesítményről.

7. Kifizetési Rendszer

- Átutalással rugalmasan: Eleinte díjbekérő alapján, aztán ahogy nő a bizalom, úgy lehet szó utólagos utalásról (5-8-10-15-30nap)
- Kifizetések banki átutalással vagy egyéb online fizetési móddal (PayPal, Barion).

8. Kapcsolattartás

- Külön dedikált kapcsolattartó a viszonteladók számára, aki segít a kérdésekben és problémákban.

Záró Megjegyzés

A viszonteladói program sikeressége érdekében fontos a folyamatos kommunikáció és a viszonteladók támogatása. Ezen kívül érdemes figyelni a piaci trendekre és a viszonteladói igényekre, hogy a programot folyamatosan fejleszthessük.