Avtal: Återförsäljare & Provisionsförsäljning, Samarbetsformer FMIEU-Europe - Friskonomen AB

Som partner innehar du ett eget företag. Inga löpande kostnader beroende av varandra, löner eller arvoden.

# Avtalsformer:

**Oberoende återförsäljare:**

Ni beställer vår massagestol Fujiiryoki som levereras i kartong. Ni står för leveranskostnaderna från oss till er. Ni står för kostnader av det startpaket ni önskar ha med till fåtöljen såsom stativ, extra kuddar, rengöringsmedel. Vi bistår med alla manualer, utbildning av våra massagefåtöljer och uppstartsfrågor från er/genom er kund.

Önskas material från vår mediaorganisation, säljsupport, teknisk support fakturerar vi 500 kronor i timman. Om Friskonomen bistår med leads som ger er en affär tar Friskonomen ut 10 000 kronor i provision.

Görs egna hemsidor får allt vårt material användas och hämtas fritt från vår hemsida. Fujiiryokis varumärke måste alltid framträda tydligt.

Återförsäljare binder sig till att arbeta med Fujiiryoki varumärke samt med Friskonomens varumärke enligt alla regler om upphovsmansrätten enligt EU direktiven.

Oberoende återförsäljare har Fujiiryokis maskin garantier som är två år. Friskonomen tar inte ansvar för fullserviceavtal för oberoende återförsäljare, detta tar den oberoende återförsäljaren ansvar för.

Friskonomen tar ansvar som er biträdande partner enligt lagen om GDPR.
Ert företag har ansvar för alla uppgifter enligt lagen om GDPR.

Inköps kostnad för er som oberoende återförsäljare är 30 000 kronor per JP-1000
Pris omförhandlas varje år.

Ovanstående gäller som avtal och undertecknas av två parter.

För Friskonomen Oberoende återförsäljare

Datum och Namn: Datum och Namn:

­­­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

­­­­­­­­­­­­­­**Beroende återförsäljare:**

Vi levererar massagestolen ombyggd och färdig i kartong. Ni står för leveranskostnaderna från oss till er. Ni står för kostnader av det startpaket ni önskar ha med till fåtöljen såsom stativ, extra kuddar, rengöringsmedel. Vi bistår med alla manualer, utbildning av våra massagefåtöljer och uppstartsfrågor från er/genom er kund.

Ni hanterar in försäljning, leverans och uppföljning. Egen bil krävs. Uppföljning görs tre till fyra veckor efter leverans på plats. Sen görs fortlöpande uppföljning ca var sjätte månad med besök eller annan kontakt under hyrestiden.

Återförsäljare binder sig till att arbeta med Fujiiryoki varumärke samt med Friskonomens varumärke enligt alla regler om upphovsmansrätten enligt EU direktiven.

Friskonomen tar ansvar som er biträdande partner enligt lagen om GDPR.
Ert företag har ansvar för alla uppgifter enligt lagen om GDPR.

**Som beroende återförsäljare får du tillgång till.**

Försäljningssupport.
Media support.
Reklam för er på Friskonomens hemsida.
Teknisk support.
Tillgång att vara med på mässor vi betalar med egen arbetstid och insats.
Fullservice under hyrestid inom Sverige.
Massagestolen tillfaller er efter hyrestidens slut om den inte köps ut av restvärdet då den inkomsten tillfaller er.

Förtjänst för er är **30%** av försäljningskostnaden eller max **20 000** kronor per såld enhet**.** Avsteg med synnerliga skäl från detta görs med skriftlig överenskommelse.

Görs andra gemensamma överenskommelser delas risk och vinst.

**Ovanstående gäller som avtal och undertecknas av två parter.**

För Friskonomen Oberoende återförsäljare

Datum och Namn: Datum och Namn:

# Provisionsförsäljning

1 **Stöd av Friskonomen med in försäljning till kund som ni etablerat:**

Glenn Öfverström eller annan ansvarig följer er med bil och fåtölj till er kund eller affärskontakt. Glenn Öfverström eller annan ansvarig hjälper till med instruktioner och in försäljning.

10% av försäljningskostnaden **eller enligt skriftlig överenskommelse.**

2 **Muntlig eller skriftlig rekommendation till kund som ger avslutad affär:**

Du har en potentiell kund som du rekommenderar Friskonomen AB. Ni har talat varmt om produkten och ser en möjlig affär för Friskonomen AB som Friskonomen sedan följer upp i sin helhet. Ni har eventuellt haft möjlighet att visa kunden massagestolen och gjort ett gediget förarbete.

7% av försäljningskostnaden **eller enligt skriftlig överenskommelse.**

3 **Tips:**

Du lämnar Friskonomen ett namn ni tror kan vara intresserad av en massagestol. Någon form av affärsrelation bör finnas och att ni nämnt att Friskonomen AB kommer att ringa upp. Det kan vara att ni lämnat över ett visitkort och nämner att Glenn Öfverström eller annan ansvarig kommer att ringa. Denna nivå bygger alltså på rena tips.

5% av försäljningskostnaden **eller enligt skriftlig överenskommelse.**

# Samarbetsformer:

**Efter avtal med Friskonomen AB och där du deltager på mässa som beroende återförsäljare:**

Ni uppbär provision för de kunder du får in i massagestolen som sedan leder till försäljning. Det skall föranledas av att du fyller i mässkontaktsformuläret, följer upp kunden som beroende återförsäljare och ser till att det blir en avslutad affär.

Denna process ger provision som **beroende återförsäljare.**

Faller uppföljningen av dig och att Friskonomen AB tar över försäljningen faller du under
**Avtalsform 2**

Om du får ett leads får en kollega som arbetar på en mässa som leder till en affär faller detta faller ersättning till kollegan under **Avtalsform 3 som ersätts av er förtjänst.**

Under mässan står man för sina egna omkostnader.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Anställningsform konsultbasis.**

Försäljare utan eget företag måste kunna fakturera. Man kan exempelvis använda Frilans Finans.
10% av försäljningskostnaden **eller enligt skriftlig överenskommelse.**