

## **Avtal partner 2020 provisionsförsäljning Friskonomen AB- FMIEU-Europe**

Som partner innehar du ett eget företag. Egen bil, dator och telefon. Inga löpande kostnader beroende av varandra, löner eller arvoden. Ni ansvarar också för era egna omkostnader som egna företagare, ex: visitkort, egen hemsida, milersättningar, stripningar av bilar med mera.

### **Avtalsformer:**

#### **1 Hela insatsen själv:**

Vi levererar massagestolen ombyggd och färdig i kartong. Du hanterar all försäljning, leverans, kontraktsskrivning 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.

Er provision, 30% av försäljningskostnaden enligt de maxpriser vi satt på våra fåtöljer eller enligt skriftlig överenskommelse.

Avdrag för broschyrställ, filter, rengöringsmedel eller övriga exteriörer vid leverans enligt överenskommelse.

Allt förarbete som föranleds av Friskonomen som att ta fram avtal med mera dras av från provisionen i denna avtalsformen enligt överenskommelse.

Återförsäljaren står för fraktkostnaderna om stolen skickas i kartong till önskad adress.

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

Friskonomen följer er med bil och fåtölj till er kund eller affärskontakt. Friskonomen hjälper till med instruktioner och in försäljning.

Er provision, 10% av försäljningskostnaden eller enligt skriftlig överenskommelse.

#### **3 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.

Er provision, 7% av försäljningskostnaden eller enligt skriftlig överenskommelse.

#### 4 Tips:

Du lämnar Friskonomen ett namn ni tror kan vara intresserad av en massagestol. Denna nivå bygger alltså på rena tips.

Er provision, 5% av försäljningskostnaden eller enligt skriftlig överenskommelse.

#### 5 Arbete på mässor med provision.

1 Efter avtal med Friskonomen AB deltar du på mässta och uppbär provision för de kunder du får in i massagestolen som sedan leder till försäljning. Det skall föränledas av att du fyller i mässkontaktsformuläret, följer upp kunden och ser till att det blir en avslutad affär. Denna process ger provision enligt Avtalsform 1 där ni hanterar hela processen helt själv.

Faller uppföljningen av dig och att Friskonomen AB tar över försäljningen faller du under Avtalsform 3 alternativt avtalsform 4.

Under mässan står man för sina egna omkostnader som resa, kost och hotell med mera. Återförsäljare tar hem sina egna leads.

Leads som delas ut till partner i en viss region tillfaller 5% av förtjänsten till Friskonomen och de som arbetar på mässan, alltså samma provision som avtalsform 4, tipsprovision.

Gör man upp affärer enligt egna överenskommelser emellan återförsäljare delar man den fasta provisionen mellan sig i lika delar. EX: *Gör man en hel affär enligt avtalsform 1 delar man på 30% eller efter egna överenskommelser.*

#### 6 Arbete på mässor konsultbasis med avtalad ersättning.

DU har möjlighet att arbeta för Friskonomen som konsult där du fakturerar dina arbetstimmar.

Ersättning görs upp innan och skall vara ett skriftligt avtal. Återförsäljare som deltar vid mässta:

### **7 Anställningsform utan företag konsultbasis.**

Försäljare utan eget företag bör kunna fakturera. Man kan exempelvis använda Frilans Finans. Man behöver alltså inte ha eget företag. Se hur du gör: <https://www.frilansfinans.se>

Friskonomen kan i särskilda fall göra tillfälliga timanställningar  
Provision av försäljningskostnaden enligt skriftlig överenskommelse beroende på arbetets art.

### **8 Salli Sadelstolar.**

Vi väljer att promota den modell vi har med oss på våra mässor. Det är de bästa modellerna. Priserna är inklusive moms, Finland väljer att arbeta så.

Ni ser sortiment och priser inklusive moms på Sallis hemsida:

<https://salli.com/sv/produkter/>

### **Vi tar 7500 kronor för stolarna exklusive moms.**

Friskonomen tar en overheadkostnad på 1000 kronor per stol. Ni tjänar ca 2500 kronor per såld stol i provision.

Stolen skall ses som ett komplement till vår övriga verksamhet. Alltså ett sätt att få in våra massagestolar med en övrig spännande friskvårdsprodukt i vårt sortiment.

### **Friskonomen grafisk design**

Ni har fri tillgång till allt vårt arbetsmaterial som ni hitta på vår hemsida eller Facebook med mera:

Friskonomen IT hjälper till att göra visitkort, återförsäljaren står för kostnaden för dessa.

IT hjälper till att ta fram önskat grafiskt material efter överenskommelse med Friskonomen.

IT lägger upp era kontaktuppgifter på hemsidan.

Specialbeställda grafiska önskemål tas fram enligt gängse IT kostnader med timlön.

### **Här hittar ni material:**

<https://friskonomen.se/kundsidor/>

<https://www.facebook.com/groups/Fujiiryokieurope/>

[https://www.facebook.com/Fujiiryoki-814401098933349/?modal=admin\\_todo\\_tour](https://www.facebook.com/Fujiiryoki-814401098933349/?modal=admin_todo_tour)

<https://www.facebook.com/groups/1888199038117612/>



Den grafiska designen får inte ändras eller förvanskas på något sätt varken på Fujiiryokis logga eller vårt material.

Våra färger är:

Blå: #006699 - Svart: #000000 - Vit: #ffffff - Grå anpassad till bakgrund

Vår Font är på hemsidan Open Sans.

Loggor: <https://www.myfonts.com/fonts/hvdfonts/brandon-grotesque-office>



# FUJIIRYÖKI

**Avtalet tillkännages härmed.**

För Friskonomen  
Glenn Öfverström

201  
Partner/Företag