

## **ТЪРГОВСКИ АГЕНТ ASD BG ПРОДАВА ВИРТУАЛНО ПЕЧЕЛИ РЕАЛНО!**

### **I. Защо търговски агенти ASD BG ?**

1. Агента няма работно време и работи когато му е удобно
2. Агентът не влага собствени средства
3. Агентът не извършва разходи по доставка и гаранционна поддръжка
4. Агентът не е необходимо да има детайлни познания за продукта ,монтажа, инсталацията на софтуера
5. Агентът получава прилична месечна комисионна до 20% от стойността на покупките на своите клиенти , която сам може да види онлайн в неговия агентски профил.
6. Агентът при желание , може да поеме монтажа, инсталация, продажба на консумативи ( чипове , карти, батерии) срещу заплащане , което може да уговори предварително с клиента.
- 7.

### **II. Как може един агент да направи реализация през портала <https://eshop.asdbg.com> ( онлайн продажба) и да спечели комисионна.**

1. Агента има договорена отстъпка от цената на дребно в е-магазина [eshop.asdbg.com](https://eshop.asdbg.com) например 20%.
2. Част от тази отстъпка дава на своите клиенти например 5%, като раздава дигитални карти за отстъпка.
3. Когато клиент желае да закупи продукт с тази отстъпка той регистрира тази карта в портала с което действие профила му се асоциира с Търговския агент и копия от поръчка на клиента ще се отразят в търговския интерфейс на агента, и ще види изчислено своето комисионно възнаграждение.
4. Комисионното възнаграждение се изчислява като процент от стойността на продажбата на клиент с регистрирана карта за отстъпка дадена му от ТЪРГОВСКИЯ АГЕНТ, равен на разликата между отстъпката на ТЪРГОВСКИЯ

АГЕНТ и тази която той е предоставил по на своите клиенти. Съгласно примера това са  $20-5 = 15\%$  .

### **III. Примерни начини за достигане до потенциални клиенти от агента.**

1. Приятели познати техните приятели и познати на живо или в мрежата без значение
2. Презентация тип „SHOW” на продукти ASD чрез физическа демонстрация пред потенциални клиенти , на семинари и други събития с раздаване на продуктови листовки с карти за отстъпка с QR код
3. Презентация на продукти ASD от чрез лични контакти и раздаване на продуктови листовки с карти за отстъпка с QR код .
4. Продуктови листовки придружени с карти за отстъпка с QR код , в обекти с голям клиентопоток
5. Споделяне на продукти ASD директно от платформата с имейл и FB
6. Директен маркетинг , чрез изпращане на имейл с информация и електронни карти за отстъпка.
7. Чрез постове в електронни медии ( сайтове ,Facebook и др.) , заедно с дигитални карти за отстъпка на клиента.

За повече информация контактувайте директно :

[andreev@akkon-bg.com](mailto:andreev@akkon-bg.com)

0878 660 577

Румен Андреев

PASS: asdbg