



PROPUESTA DE COLABORACIÓN
AACS POR EL MUNDO

¿QUÉ MOTIVA ESTA IDEA?

Por nuestra propia experiencia hemos podido comprobar cómo a la hora de llegar a acuerdos con puntos de venta para incorporar productos, el **contacto directo** es un factor diferencial.

Poder **enseñar el producto 'in situ'** y explicarlo con un mayor grado de detalle genera un interés por parte del vendedor que no es capaz de transmitirse a través de e-mails o llamadas telefónicas.

La **vía presencial** es la que nos ha permitido distribuir nuestros proyectos **Expo, Scala y Orden** en más del **50% de los puntos de venta** actuales de que disponemos, en ciudades como Madrid o Estocolmo.

De ahí que te planteemos esta **propuesta de colaboración**, en la que, a modo de **corresponsal externo**, nos ayudes y posibilites el acceso a mercados a los que no podemos acceder de forma directa, sobre todo en el extranjero.





¿QUÉ TENGO QUE HACER?

El colaborador se convierte en **representante de Arquitectura a Contrapelo** en otras **localizaciones** ajenas a la sede del estudio (Sevilla), siendo aconsejable el desempeño en lugares de residencia propios para mayor facilidad y posibilidad de contacto con el cliente.

A modo de gestor de ventas, el colaborador **muestra los productos** (hasta el momento de las series *Expo*, *Scala* y *Orden*) **en establecimientos especializados** en productos de diseño industrial, diseño gráfico, arte, ilustración, arquitectura y juegos: tiendas de museos, librerías...

Asimismo, **a través de su correo personal nombre@contrapelo.es** proporcionado por AaC, **monitoriza el proceso** tras el primer contacto presencial y responde a las necesidades y dudas del posible vendedor hasta obtener el primer pedido, momento a partir del cual AaC se encarga de la gestión de albaranes, facturas, envíos...

¿Y QUÉ ME LLEVO YO DE ESTO?

Vosotros mucho pedir, pero... ¿y yo qué?

El acuerdo evidentemente tiene en cuenta los esfuerzos, desplazamientos y horas empeñados, a través del siguiente procedimiento que tiene como objeto recompensar los logros conseguidos por el colaborador:

EN CADA ESTABLECIMIENTO OBTENIDO, RECIBIRÁ EL 50% DE LOS BENEFICIOS DE LOS TRES PRIMEROS PEDIDOS. Con esta fórmula entendemos que el colaborador estará lo suficientemente implicado en la primera fase del proceso como para afianzar el acuerdo con el vendedor, y a la vez recibirá unos ingresos más adecuados a la magnitud del acuerdo.

(En la mayoría de los casos, el primer pedido es de pocas unidades dado que las tiendas suelen poner los artículos a prueba para comprobar el grado de aceptación que tienen entre la clientela).

Esto, asimismo, evita acuerdos sujetos a periodos preestablecidos de tiempo en los que el número y velocidad de pedidos serían más inestables y podrían fluctuar en función de la naturaleza y grado de actividad del punto de venta.





¿DE QUÉ DISPONGO?

Arquitectura a Contrapelo facilita al colaborador:

I. Muestras reales de los productos que se pretenden presentar y mostrar (e incluso depositar) en base a la localización y tipo de punto de venta.

II. Tarjetas de contacto para que el cliente cuente con información referida a AaC (web, dirección, correo) y el colaborador pueda utilizar para dejar su nombre, email personal de @contrapelo o número de teléfono.

III. Listado de precios y condiciones de los distintos productos, en base a los dos tipos de acuerdos que desarrollamos con los establecimientos (en firme y en depósito).

IV. Portfolios digitales de los productos, en español y en inglés, para mostrar 'in situ' o enviar por correo al cliente.



A CONTRAPELO TE NECESITA

Gracias por tu tiempo.

Si te animas a ser AaColaborador o tienes cualquier tipo de duda o consulta, escríbenos a:

arquitectura@contrapelo.es