

# ITER COMMERCIALE GIEMME



Richiesta  
Cliente



Contatto con  
Consulente  
GIEMME



Sviluppo offerta  
con  
"GAMMASOFT"



Contratto e  
firma  
PROPOSTA D'  
ORDINE



Recupero  
Documenti e  
Dati per  
completare l'  
ordine



Rilievo Tecnico in  
Cantiere e  
perfezionamento  
contratto



Messa in  
Produzione  
(all' avvenuto  
incasso dell'  
Acconto)



Organizzazio  
ne Consegna  
con il nostro  
Ufficio  
Logistico



Pratica  
ENEA per  
Recupero  
Energetico

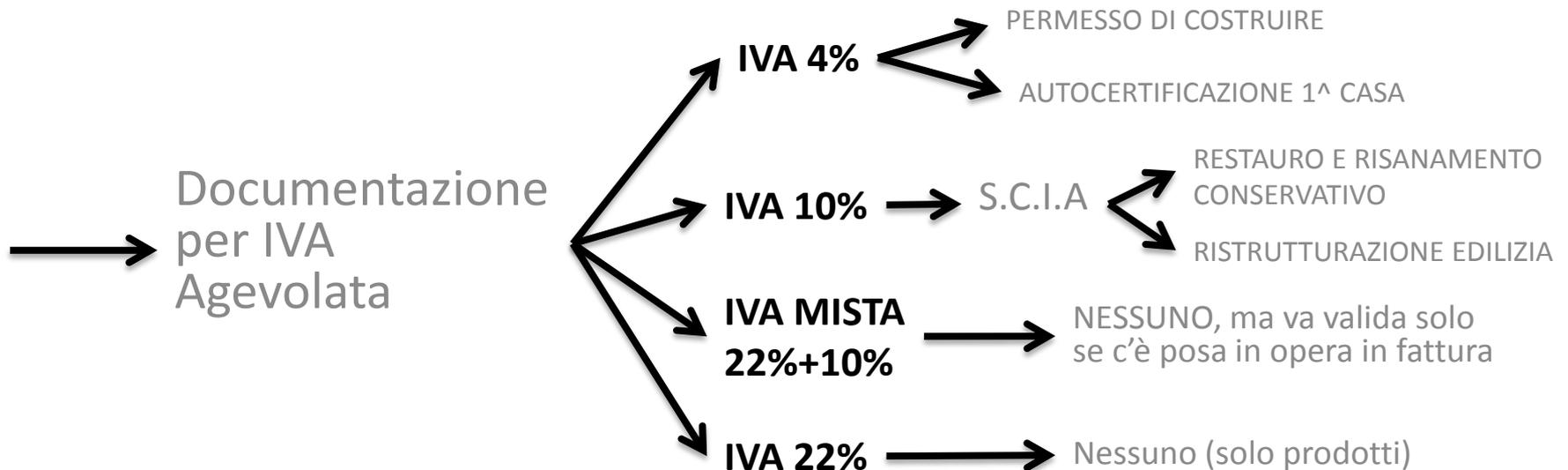
**RIASSUNTO FASI DI VENDITA**

# ... E ORA?

## ASSICURATI DI AVERE QUESTI DOCUMENTI

→ Documento d' Identità dell' Intestatario (od Intestatari) del contratto, o nel caso di Aziende il Documento del Legale Rappresentante.

→ Codice Fiscale dell' Intestatario (od Intestatari), o nel caso di Aziende il Codice Fiscale, Partita IVA e Ragione Sociale.



## RIASSUNTO FASI DI VENDITA

# ASSICURATI CHE LA PROPOSTA D' ORDINE SIA COMPLETA DI:

- Intestazione COMPLETA del CLIENTE o della SOCIETA'.
- CONDIZIONI DI PAGAMENTO scritte secondo le tipologie PERMESSE o ACCORDATE con la PROPRIETA'. Se non scritto digitalmente, quindi a mano, serve firma del Cliente a fianco del pagamento modificato.
- Settimana di consegna: standard 8 settimane dalla messa in produzione; diversamente richiedere tempistiche precise all' Ufficio tecnico o Commerciale a Forlì.
- TOTALE stabilito con il Cliente.
- Colori (Infissi, Porte, ecc...), tipologie vetro, versi di apertura.
- Proposta Firmata in Tutte le Pagine comprese le CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA (2 firme).

**RIASSUNTO FASI DI VENDITA**

**Ok,**  
**se hai fatto tutto, ora puoi inviare la**  
**Documentazione Raccolta a**  
**[amministrazione2@giemme.net](mailto:amministrazione2@giemme.net) o**  
**portare gli originali in sede a Forlì**  
**per procesare il tuo ORDINE.**

**RIASSUNTO FASI DI VENDITA**

# RILIEVO TECNICO IN CANTIERE PER ORDINE MATERIALI

→ Passata la pratica in Amministrazione, il cliente verrà registrato in anagrafica e verrà controllata la Proposta d' Ordine. Se tutto positivo, la pratica verrà passata all' Ufficio Tecnico che si organizzerà direttamente con il cliente per il rilievo in cantiere (se si vuole assistere non ci sono problemi).

→ Rilievo misure fatto. Si controllerà, insieme al tecnico di servizio, i materiali da ordinare per evitare errori di qualsiasi natura.

Come perfezionare il contratto?

→ Rilievo misure alla mano si dovrà sistemare l' ordine in GAMMA con MISURE, VERSI e COLORI per poi stampare il contratto definitivo da consegnare e far firmare al cliente.

**RIASSUNTO FASI DI VENDITA**

# COME FUNZIONA IL BLOCCO PREZZI (B.C.C.-blocco condizioni contrattuali)

Compilando l' apposito modulo integrativo, posto in fondo al Contratto, il Cliente può decidere di Bloccare il Prezzo per 3 mesi, 6 mesi o più tempo, e quindi non andare in produzione.

## BLOCCO CONDIZIONI DI CONTRATTO

### REGOLE DEL BLOCCO CONDIZIONI DI CONTRATTO

Il Blocco condizioni di Contratto mantiene le condizioni di contratto patto alla versione Listino, Totale Merce Netto e Scatoloso mantiene la sua validità qualora il Cliente rispetti i versamenti degli importi nei modi e nei tempi prestabiliti e il credito sugli anticipi versati a quel momento sarà considerato come anticipo di ordine esecutibile però con limiti e scatti correnti

1° Anticipo: alla sottoscrizione del Contratto proposta d'ordine versamento del 50% del valore presunto di fornitura per mantenere invariate le condizioni sopra riportate per 3 mesi

2° Anticipo: entro 3 mesi dal versamento del 50% dell'importo del valore presunto di fornitura per mantenere invariate le condizioni sopra riportate per ulteriori 3 mesi, ed un tempo complessivo di 6 mesi

Il presente accordo prevede la costituzione di merito di quanto riportato nella proposta d'ordine in quanto le informazioni tecniche non sono definitive termine di consegna verrà stabilito al ricevimento di tutte le informazioni necessarie alla corretta definizione degli articoli e più genericamente delle merci ordinate al fine di poterne avviare la produzione

E' espressamente pattuito che quando le misure/peso e i materiali i prezzi varieranno corrispondentemente alla medesima versione Listino della Proposta d'Ordine

La Produzione potrà essere avviata con il pagamento di un anticipo minimo ed il saldo dovrà essere corrisposto al netto della consegna delle merci secondo le modalità stabilite

Coordinate bancarie per bonifico \_\_\_\_\_

CODICE IBAN: \_\_\_\_\_

ACCONTO DI € \_\_\_\_\_ RICEVUTO IL \_\_\_\_\_ A MEZZO \_\_\_\_\_

ASSEGNO BANCARIO N° \_\_\_\_\_ BANCA \_\_\_\_\_

ASSEGNO CIRCOLARE N° \_\_\_\_\_ BANCA \_\_\_\_\_

COPIA CONTABILE BONIFICO ESIBITO DA \_\_\_\_\_ BANCA \_\_\_\_\_

CONTANTE IMPORTO € \_\_\_\_\_

Questo è  
nato per  
diversi  
motivi

In previsione di un Aggiornamento di Listino a breve termine.

Impossibilità del Cliente per questioni Finanziarie o di Cantiere.

Consulta il Modulo BCC con tutte le Informazioni in merito  
**RIASSUNTO FASI DI VENDITA**

# CONSEGNA

→ L' Ufficio Logistico verifica il saldo del cliente e ascolta le sue esigenze per organizzare il montaggio.

→ Fatto questo, procederemo al montaggio e a lavoro finito, il commerciale di riferimento potrà fare sopralluogo per verifica insieme al cliente.

**RIASSUNTO FASI DI VENDITA**

# **PRATICHE ENEA / RECUPERO** **ENERGETICO**

→ A lavori ultimati, compresi nel prezzo svilupperemo contratti ENEA per recupero energetico. Si dovrà far compilare un modulo con caratteristiche dell'abitazione ed inviare il suddetto modulo ad [amministrazione2@giemme.net](mailto:amministrazione2@giemme.net).

**RIASSUNTO FASI DI VENDITA**