



Uw leverancier van oplaadzuilen voor elektrisch vervoer

naam bedrijf
contactpersoon
adres bedrijf
postcode + plaats bedrijf

ecotap B.V.
Industrieweg 4
5281 RW Boxtel

Boxtel, maandag 24 maart 2014

samenwerkingsovereenkomst

Beste / Geachte (naam contactpersoon),

Duurzame energie vraagt om innovatie. Het vraagt om beslissers die open staan voor verandering en de moed hebben om het anders te doen. Wij zijn erg blij te horen dat jullie interesse hebben om hier, samen met ons, deel van uit te maken. Jullie zullen mensen in vele opzichten vooruit helpen. Niet alleen door ze de geweldige producten van ecotap aan te bieden maar ook door ze bewust te maken dat duurzaam leven en milieu onze verantwoordelijkheid is!

In Nederland rijden tegenwoordig meer dan 200.000 elektrische fietsen en scooters. De elektrische auto's nemen ook enorm toe. Deze zullen steeds vaker te zien zijn. Hopelijk zien we al deze vervoersmiddelen in de toekomst alleen nog maar 'ecotappen'.

Door onze krachten te bundelen kunnen we de veilige, vandalismebestendige, stalen producten van ecotap op een perfecte manier aanbieden aan de gewillige markt.

Er bestaan grote verschillen in de intensiteit van een samenwerking. Om deze zo goed mogelijk te kunnen realiseren hebben wij een overeenkomst opgesteld. In deze overeenkomst staan de punten waar u als dealer aan moet voldoen.

Natuurlijk krijgt u vanuit ecotap alle mogelijke hulpmiddelen aangeboden die u nodig heeft. En niet te vergeten de afgesproken winstmarge op de verkochten ecotap producten.



Uw leverancier van oplaadzuilen voor elektrisch vervoer

SAMENWERKINGSOVEREENKOMST

Verwachtingen van u naar ecotap

Als volgt een opsomming van de punten die wij, verwachten van u, als dealer. Wij willen u graag met deze punten helpen op wat voor manier dan ook.

1. Het ecotap logo op uw site;
2. Een link die verwijst naar www.ecotap.nl;
3. Product kennis opdoen;

Dit wil zeggen dat u een dag bij ecotap aanwezig bent waarin u alles komt te weten over de producten en de werkwijze van ecotap.

4. Actief bezig zijn met de benadering van de klanten en de verkoop;

Het is een pre om uw klanten te laten weten dat u dealer bent geworden van ecotap. Hiernaast is het natuurlijk de bedoeling dat u de producten van ecotap promoot.

5. Product presenteren aan de markt;

Dit kunt u invullen naar eigen zeggen, wij helpen u hier graag bij. Op beurzen staan, social media, een dag organiseren zijn hier voorbeelden van.

6. Een evaluatie gesprek per half jaar.



Uw leverancier van oplaadzuilen voor elektrisch vervoer

Hulpmiddelen en opties die u kunt verwachten van ecotap

Als volgt een opsomming van de punten die u, als dealer, mag verwachten van ons. Wij willen u graag met onze mogelijkheden helpen op wat voor manier dan ook.

1. De afgesproken ... % winstmarge op de verkochten ecotap producten;
2. Volledige productkennis 'cursus';

Dit wil zeggen dat u een dag bij ecotap aanwezig bent waarin u alles komt te weten over de producten.

De volgende onderdelen komen aanbod:

- waar staat ecotap voor (de ecotap filosofie)
- het verkoop aspect
- het technische aspect

Zie bijlage voor programma van deze dag.

3. U wordt benoemd op onze site als zijnde dealer;
4. Leads uit uw regio worden doorgegeven aan u;

Wanneer wij een mogelijke klant hebben in uw regio sturen wij deze door naar u.

5. U kunt gebruik maken van al ons demonstratie materiaal;

Een laadzuil voor op een beurs of een demo Homebox voor in de showroom bijvoorbeeld.

6. Gebruik van al het promotie materiaal.

U kunt, op eigen kosten, kiezen voor folders met uw eigen naam.

Aldus overeengekomen en in tweevoud ondertekend te _____
op _____

Dealernaam

Ecotap B.V.



Uw leverancier van oplaadzuilen voor elektrisch vervoer

Op (*datum*) zal er een programma plaatsvinden te Boxtel aan de Industrieweg 4. Deze dag is bedoeld om u, als dealer, zoveel mogelijk kennis en de sfeer van ecotap bij te brengen.

De volgende aspecten zullen aan de orde komen:

- waar staat ecotap voor (de ecotap filosofie)
- de verkoop
- de techniek

Zie het schema heironder om te zien hoe deze dag eruit zal zien.

Tijd?*	Wat?	Wie?
09:00 - 10:45	De ecotap filosofie	Kees van Bergen
11:00 - 12:30	De verkoop	Kees van Bergen & Johan van der Meer
12:30	PAUZE	
13:30 - 14:30	De producten	Peter van der Putten
14:30 - 16:00	De techniek	Peter van der Putten

* *de tijden in het schema zijn richtlijnen. De tijden op de dag zelf kunnen afwijken.*