

Текст для ознакомительного информационного письма

Полезная информация о продуктах компании CIRANOVA

Здравствуйтесь, _____!

В продолжение нашего телефонного разговора направляем более подробную информацию о продукции компании CIRANOVA, чтобы Вы смогли оценить для себя перспективы партнёрства.

Вы будете первым!

Торговая марка CIRANOVA (Бельгия) — это ассортимент из более чем 600 SKY — лакокрасочных материалов для отделки древесины, в основном это:

- масла;
- материалы для окрашивания древесины;
- материалы для наружных работ.

** И всё на натуральной основе.*

Это продукция, доказавшая свои уникальные качества во всём мире. История компании начинается с 1929 г., и за это время лакокрасочные материалы для отделки древесины CIRANOVA стали эталоном высочайшего качества.

На сегодняшний день в г. _____ ещё никто не реализует продукцию CIRANOVA, поэтому на старте о конкуренции даже не может быть и речи.

И мы обратились с нашим предложением именно к Вам, потому что слышаны о Вашей безукоризненной деловой репутации. Вы будете первым представителем. И, возможно, единственным.

В чём уникальность материалов CIRANOVA?

Конкретно по каждой линейке продукции:

1. **Масла** — с содержанием твидового воска, что позволяет им быстро сохнуть (на отлип — за 30 минут). Время между нанесением слоёв — 4-6 часов, это помогает конечному потребителю сокращать расходы на бригады.
2. **Материалы для окрашивания древесины** — реактивные бейцы, окрашивание древесины происходит на молекулярном уровне. Фактически, за счёт химической реакции с танином (который содержится в дереве) меняется сам цвет древесины. Дополнительный плюс — вместе с окрашиванием происходит «визуальное состаривание», что придаёт древесине благородный внешний вид.
3. **Материалы для наружных работ** — продукт для покраски фасадов наносится всего в 1 слой, не создаёт плёнки на поверхности — благодаря этому облегчается дальнейшее обновление (исчезает необходимость зачищать и шлифовать поверхность). Дополнительный плюс — прекрасные гидрофобные свойства.

Условия сотрудничества

Сегодня мы активно развиваем сеть наших партнёров во всей России и можем констатировать факт хорошего спроса на продукцию. Вы будете продавать товар с именем, репутацией и уникальными свойствами, аналогов которому нет.

Достаточно просто сообщить, что продукция появилась в Вашем регионе и провести некоторую промо-работу.

В целом, мы предлагаем следующие условия партнёрского сотрудничества:

1. Расчёт оптимального ассортимента товара для каждой точки продаж.
2. Концептуальная выкладка товара (брендовая стенка).
3. Квота поставки — не ниже 95%.
4. Срок поставки — 3 календарных дня.
5. Минимальная сумма заказа — 50 000 руб.
6. При заказе от 70 000 руб. — бесплатная доставка до ТК или склада в Москве. Возможность самовывоза.
7. Проведение обучения, демонстраций и мастер-классов для покупателей.
8. Поставка товара по отсрочке платежа — до ____ дней.
9. Возможность замены неликвидного ассортимента.
10. При необходимости — проведение акций, участие в выставках.
11. Вся необходимая официальная документация.
12. Возможность работы промоутера.

Вы получаете максимально ликвидную торговую матрицу и расчёт товарного запаса согласно оборачиваемости каждого продукта по отдельности.

Для проведения работы с покупателями мы передадим Вам разные рекламные материалы, демонстрационные образцы выкраса древесины и пробники товара.

Параллельно занимаемся популяризацией продуктов на русском рынке. К примеру, продукция CIRANOVA уже участвовала в таких ТВ-программах как – «Квартирный вопрос» и «Фазенда». И в будущем, мы только увеличим количество промо-мероприятий.

Что делать дальше?

_____, предлагаем нам встретиться, чтобы мы наглядно Вам показали продукцию и её возможности, а также обсудили другие, более деликатные вопросы сотрудничества.

Наш контактный телефон – _____.

Email – _____.

P.S. При необходимости мы готовы выслать более подробное коммерческое предложение.