

SVILUPPO COMMERCIALE

È sempre consigliato fissare preventivamente i primi appuntamenti e recarsi dal potenziale convenzionato insieme al responsabile commerciale direzionale.

Nel periodo che intercorre tra una visita e l'altra del responsabile commerciale stesso tornare a visitare i convenzionati e consegnare il materiale promozionale dell'agenzia (riviste, locandine da appendere, biro, moduli CAI, etc); successivamente è consigliabile comunque rivisitare settimanalmente i convenzionati anche solo per una visita di cortesia.

La gestione delle ditte già convenzionate deve passare direttamente in mano all'affiliato, così che alla successiva visita il responsabile commerciale, dopo un breve confronto con l'affiliato stesso, ha più tempo per sviluppare nuove convenzioni.

Le convenzioni locali si dividono in due tipologie:

- **Convenzioni ordinarie** carrozzerie, agenzie di assicurazioni, concessionarie.
- **Convenzioni evolute**

Eventuali point (Brokers, agenzie pratiche auto, associazioni), Autoscuole per lo svolgimento di corsi, Comuni, Associazione di taxisti, Arma (carabinieri, polizia, finanza), Associazioni agenti di commercio, Associazioni sindacali, Associazione di ciclisti, Aree portuali (ove presenti).

IMPORTANTE! - ISCRIZIONE CONVENZIONATI NELL'ELENCO UFFICIALE

Non dimenticate di seguire la **corretta procedura di seguito descritta** per la trasmissione dell'**elenco dei convenzionati** (all. 10) in sede al fine di poterli vedere tempestivamente pubblicati sul TADDIAinforma e sul sito www.taddiagroup.it

Per il buon funzionamento della rete delle convenzioni è necessario mantenere aggiornati gli elenchi pubblicati sul sito internet www.infortunistica.it e sul magazine aziendale TADDIAinforma, per dare tempestiva segnalazione delle nuove convenzioni ed eliminare quelle non più in essere senza continuare a pubblicizzarle inutilmente.

Il file viene inviato via e-mail o scaricato dall'[area riservata sul sito](#)

Va quindi salvato sul computer dell'agenzia, compilato con i dati dei convenzionati ed inviato a promotion@taddiagroup.net tenendolo sempre aggiornato e rinviandolo ogniqualvolta si renderà necessario a seguito di convenzioni da aggiungere o eliminare.

Il file va compilato seguendo poche semplici regole:

- L'elenco va compilato al computer e non a penna
- Va rinviato per intero a ogni aggiornamento con inserimento o eliminazione di convenzionati (possibilmente evidenziando le variazioni con il testo in colore diverso)
- (Se presenti) I biglietti da visita vanno allegati in invio per posta elettronica tramite scansione a risoluzione non minore di 100 dpi, o in alternativa per posta ordinaria in originale (se il convenzionato non dovesse fornirVi il suo biglietto da visita potete proporgli la realizzazione a cura di Taddia Promotion a condizioni economiche agevolate)
- Se è stato stipulato col convenzionato il contratto di collaborazione (v. file "Accordo carrozzerie.doc" nei "Documenti sviluppo" forniti dalla Direzione) ne va inviata per posta in sede copia firmata: solo in questo caso il convenzionato avrà diritto a uno spazio privilegiato su "TADDIAinforma"

N.B.: ricordiamo che **negli elenchi ufficiali vengono inseriti solo i convenzionati trasmessi con questo sistema: nell'interesse delle agenzie stesse al fine di evitare errori e dimenticanze non si accettano segnalazioni telefoniche o riportate a voce dai responsabili commerciali né elenchi ricevuti via fax o in cartaceo compilati a mano.**