

Briefing
Representação
Comercial



Sobre a Traymon

Fundada em 1991, inicialmente fabricava apenas calças de alfaiataria em tecidos sintéticos. Em 1995 lançou produtos de algodão com as linhas de calças e bermudas de sarja e em 2009, uma linha de calças jeans somente para o público masculino.

Hoje fazem parte de seu portfólio: **Calças** (jeans, sarja e alfaiataria), **Bermudas** (jeans e sarja) e **Camisas Polo** (lisos e fio tinto), para as linhas **masculina** e **feminina**;

A linha feminina é mais enxuta por ser uma retomada de trabalho. A cada lançamento estamos ampliando o número de peças e a aceitação está sendo muito positiva.

Pretendemos ampliar a linha de malhas com **produtos lavados, estampados e camisetas**, além de lançar mais duas linhas de produtos: **Camisas de tecido plano**, e posteriormente, **Blazers de algodão**, tanto para a linha masculina quanto para a feminina. Com isso, vamos **fortalecer a imagem da marca** e **ocupar mais espaço** em nossa carteira de clientes.

Nossa produção atual é de **11.000 peças** por mês, com planos de dobrar a produção para **22.000 peças** por mês da linha de calças e bermudas de algodão (sarjas e jeans). Os demais produtos têm a mão de obra terceirizada no momento.

Possuímos uma área total de 5.000m² de terreno e 3.500m² de área construída. Portanto temos estrutura suficiente para a expansão de produção à medida em que ganhamos mercado.

Trabalhamos praticamente em cima de estoque à pronta entrega. Só produzimos em cima de pedido, vendas de tamanhos grande (acima do número 52) e pedidos com troca de etiqueta (Private Label). Importante salientar que não atuamos com desenvolvimento de produtos exclusivos sob ficha técnica. Apenas trocamos a etiqueta dos produtos da nossa coleção.

Temos uma **estrutura de coleção** com produtos **PERMANENTES**: básicos que nunca saem de coleção, e **TEMPORAIS**: produtos de moda que tem um volume de produção específico. Quando a grade começa a furar, entra em promoção de venda sortida e outro produto entra em seu lugar. Desta forma, temos **lançamentos todo mês** e repomos produtos que o mercado está comprando mais no momento, desta forma **o cliente sempre tem novidade** independente da data em que a visita ocorrer.

Desenvolvemos **materiais gráficos de apoio** (catálogo e folders) duas vezes ao ano, sendo um para o inverno e outro para o verão.

Produto

Nosso produto tem a melhor colocação em lojistas que trabalham com marcas como: **Aramis, Ogochi, Dudalina, Individual, Fideli**, etc. Isto porque apresentamos um produto de **igual qualidade, com um custo atrativo**.

Concorrentes de mesmo nível seriam: **Frilley Jeans** e **Kanzo** por exemplo.

Oferecemos prazos médios de até **84 dias**.

Para vendas à vista, **desconto de 10%** em relação ao maior prazo.

Trabalhamos praticamente em cima de estoque à pronta entrega. Só produzimos em cima de pedido, vendas de tamanhos grande (acima do número 52) e pedidos com troca de etiqueta (Private Label). Importante salientar que não atuamos com desenvolvimento de produtos exclusivos sob ficha técnica. Apenas trocamos a etiqueta dos produtos da nossa coleção.

Temos uma **estrutura de coleção** com produtos **PERMANENTES**: básicos que nunca saem de coleção, e **TEMPORAIS**: produtos de moda que tem um volume de produção específico. Quando a grade começa a furar, entra em promoção de venda sortida e outro produto entra em seu lugar. Desta forma, temos **lançamentos todo mês** e repomos produtos que o mercado está comprando mais no momento, desta forma **o cliente sempre tem novidade** independente da data em que a visita ocorrer.

Desenvolvemos **materiais gráficos de apoio** (catálogo e folders) duas vezes ao ano, sendo um para o inverno e outro para o verão.

Exigências

Carteira de Clientes

O representante deve ter em sua carteira de clientes, lojistas que atuem com moda casual para o público adulto. É muito importante para o início de trabalho que o mesmo não tenha pastas concorrentes (principalmente nas linhas de calças e bermudas que são os principais produtos da empresa).

A **comissão é de 10%**. De acordo com a negociação, pode ser reduzida ou acrescida. Pagamos no faturamento 15 dias após o fechamento do período de faturamento mediante apresentação de NF.

Pagamos de forma antecipada o 1/12 sobre a comissão sendo a mesma destacada em separado na NF. (Ex: $10+0,8=10,8\%$ de comissão).

Conhecimento Técnico

É preciso ter conhecimento em vendas, tecidos, acabamentos de confecção, manuseio de smartphones e planilhas de Excel.

Documentação

Empresa de representação, registrada no CORE, ativa para emissão de NF's, sem restrições de crédito.

Proposta

Comissão

A **comissão é de 10%**. De acordo com a negociação, pode ser reduzida ou acrescida. Pagamos no faturamento 15 dias após o fechamento do período de faturamento mediante apresentação de NF.

Pagamos de forma antecipada o 1/12 sobre a comissão sendo a mesma destacada em separado na NF. (Ex: $10+0,8=10,8\%$ de comissão).

Exclusividade

Respeitamos a região de atuação, porém, no contrato não existe exclusividade.

Não trabalhamos com bonificação.

Mostruário

Você recebe todo o mostruário. Os lançamentos serão enviados mensalmente para que você tenha novidades constantemente para mostrar para seus clientes.

Informações Comerciais

Política Comercial

Prazo médio de pagamento

Tabela base com 84 dias médio, 70 dias médio com 2% de desconto, 56 dias médio com 4% de desconto, 42 dias médio com 6% de desconto, 28 dias médio com 8% de desconto, 14 dias médio com 10% de desconto.

Política de frete

CIF para todo território nacional.

Política de pedido mínimo

Não tem, porém, para frete CIF mínimo de R\$3.500,00.

Prazo de entrega

Máximo de 30 dias, porém trabalhamos sobre estoque a pronta entrega.

Políticas de descontos

Temos duas tabelas com políticas diferenciadas:

TABELA PREMIUM: onde a comissão parte de 10% e gera descontos que não alteram a comissão de até 15% dependendo do volume de peças por CNPJ.

- +49 peças = desconto de 2,5%;
- +99 peças = desconto de 5,0%;
- +149 peças = desconto de 7,5%;
- +199 peças = desconto de 10,0%;
- +249 peças = desconto de 15,0%.

Em caso de rede de lojas podemos aplicar uma média do volume por loja.

Além do desconto por volume, o representante pode trabalhar com descontos que reduzem a comissão, sendo que a cada desconto adicional, metade é debitada da comissão (a cada 2% de desconto adicional reduz 1% das comissões) com limite de 15% de desconto adicional e comissão mínima de 2,5% mais 1/12 sobre a comissão.

Caso os descontos por volume ou prazo não forem concedidos, a comissão sobe com o mesmo raciocínio (a cada 2% de desconto economizado, credita-se 1% nas comissões).

TABELA PRICE: esta tabela é indicada para clientes de pequeno porte que não tem volumes para negociação. Ela é 16% mais barata que a TABELA PREMIUM, onde não existem margens para negociação. O prazo é fixo de 70 dias médio, e para vendas à vista com 14 dias, pode-se conceder até 5% de desconto. A comissão é fixa de 8% mais 1/12 sobre a comissão.

Material de apoio

Você recebe todo o mostruário. Os lançamentos serão enviados mensalmente para que você tenha novidades constantemente para mostrar para seus clientes.

Fornecemos gratuitamente: Malas personalizadas; Sistema para emissão de pedidos, consultas de relatórios e status; Catálogos e folders impressos; Todas as imagens e fichas de produtos disponíveis para download na área de representantes de nosso website; Redes Sociais com constantes publicações; Materiais de apoio de marketing.

Equipe de contato

Gerente Comercial da sua região que auxilia nas negociações e faz viagens conjuntas de apoio ao trabalho; Assistente comercial interno para suporte dentro da empresa.

Treinamento

Não é obrigatório visita à fábrica para treinamento, mas se for necessário podemos agendar. O custo de deslocamento e hospedagem fica à cargo da Traymon.

Processo comercial

Nosso sistema de vendas funciona em computadores e smartphones (ios e android). Em período de ajustes de sistema, recebemos os pedidos por excel via e-mail.

Informações adicionais

Sobre a empresa

Existe alguma questão crítica relacionada a empresa que é de conhecimento do mercado (dificuldade financeira, marca em processo de reestruturação, etc)?

Sim, estamos em processo de recuperação de mercado. Temos uma imagem muito ligada a qualidade de produto, porém, nos últimos 10 anos por motivos diversos ocorreram percas significativas da carteira de clientes.

Em 2018, apesar de todas as dificuldades, **crecemos 25% nosso faturamento**, sem aumento da carteira de clientes ativos ainda.

A empresa só trabalha as vendas através de representantes ou possui outros canais de vendas?

Sim, através de Marketplace com os portais: dafiti.com.br; kanui.com.br; tricae.com.br, Call Center, e estamos implantando portais próprios para e-commerce nas modalidades: B2B e B2C;

Quem são os principais concorrentes?

Kanzo, Fideli, Friley, KDU, Docthos.

Perfil do Representante

De quanto em quanto tempo ele precisa girar dentro dos clientes?

120 dias.

Quantos clientes ele consegue visitar em um dia?

De 02 a 04.

Quantidade média de clientes ativos e aderentes para ser considerado adequado?

150 clientes ativos que comprem, no mínimo, duas vezes por ano.

Em relação à estrutura, com que tipo de representante podemos evoluir? Aquele que trabalha sozinho, o que trabalha sozinho e tem secretária, aquele que é representante sênior trabalhando nos principais clientes e gerenciando equipe de prepostos?

Representantes que atuam diretamente com os clientes, sem prepostos, e com a maior estrutura possível de retaguarda e estabilidade financeira.

Obrigatoriamente precisa ter escritório?

Não.

Obrigatoriamente precisa ter showroom?

Não.

Quantidade máxima de pastas?

Traymon + 2.

Perfil da pasta

Levando em consideração que o representante já virá com uma carteira de clientes alinhada, qual o perfil para introdução do produto? Maturação e efetivação da carteira leva tempo ou tem perfil mais imediatista?

O representante que tem uma boa relação com sua carteira de clientes levará seis meses para fazer a introdução de nossos produtos com pouco volume inicialmente e após 12 a 16 meses deve estar com a carteira madura.

Pasta principal ou secundária?

Inicialmente não seremos a principal, mas temos o objetivo de ser.

Processos especiais

Como funciona o processo de primeira compra?

Ao recepcionarmos os pedidos os mesmos são enviados para uma mesa de análise de crédito externa (independente de já ser ou não cliente da empresa) e caso seja necessário solicitamos ao representante informações complementares para liberação do limite de crédito para a venda.

Caso o crédito seja negado, oferecemos um desconto para o pagamento antecipado do faturamento proporcional ao prazo médio do pedido.

Estamos implantando a possibilidade de pagamento via cartão de crédito em até seis parcelas.

Se existe necessidade de orçamentos especiais, como é feito?

Para uma venda expressiva, é prudente pedir a análise de crédito de forma antecipada, porém não é uma regra e sim uma recomendação.