



Business Model

Модель Бизнеса

Becoming a Distributor (Road Map)
Как стать Дистрибьютором (план действий)

By:
Составитель:
Firas Mazloun, ceo
Фирас Мазлум, президент компании



March-2013

Март-2013

V.2.1

T.2.1

G4 Distribution Requirements (Steps & Process)
Дистрибьюторские требования G4(пошаговый процесс)

((BUSINESS MODEL))
((Модель Бизнеса))

1.0 Introduction

Вступление

Dear Global Partners,

Уважаемые партнеры со всего мира,

This Confidential Document is structured to assist Allied Partners to succeed in their Branding and Promotion of the G4 and Smart-Group Brand and Products they are representing.

Этот конфиденциальный документ систематизирован, чтобы помочь близким партнерам достичь успехов в продвижении торговой марки, рекламировании G4 и бренда Smart-Group, а так же продукции, которую они представляют.

The distribution Partner Main Job is to act as a Father that create a big Family of Brothers, big brothers that also can become fathers and help in turn the younger brothers and grand children under them. (it is a family like structure, yet organized in business way).

Основной работой дистрибьютора является роль «Папы», который создает большую семью братьев. Старшие братья соответственно тоже могут стать «папами» и помочь в становлении младших братьев и внуков в структуре. (Даная структура подобна схеме семейных отношений, однако организована как бизнес-путь).



2.0 Distributor Summarized Commitment Points:

Суммарные пункты обязательств Дистрибьютора:

- 1- Dedicated Team / Substructure
Преданная команда/ Субструктура
- 2- Dedicated website (we will supply source code, you need to translate to local Language)
Специальный веб-сайт (мы предоставим исходный код, вам лишь необходимо перевести на местный язык)
- 3- Catalogues and Flyers + Presentation translation (We will supply Designs same like 1)
Каталоги и рекламные листовки + перевод презентаций (мы предоставим схемы согласно пункта 1)
- 4- B2B Websites Submission
Представление B2B веб-сайтов
- 5- Social Network Weekly Activities
Еженедельная активность в социальных сетях
- 6- Weekly and Monthly trainings for New 4 Dealers Minimum
Проведение тренингов ежемесячно и еженедельно как минимум для 4 дилеров
- 7- Assignment of Sub-distributors And Training Them on Business networking Growing
Назначение суб-дистрибьюторов и обучение их сетевому росту бизнеса
- 8- Preparation of Demo Bags and Showroom Gear for Sub-distributors
Подготовка демо - пакетов и обустройство демонстрационных залов для суб-дистрибьюторов
- 9- Maintaining of Stocks always with MOQ
Поддерживать на складе всегда минимальное количество продукции
- 10- Quarterly Forecasting and Monthly Stock orders
Ежеквартальное прогнозирование и ежемесячные складские заказы
- 11- Collecting Emails and Blasting Emails to All Dealers, and related Industries
Собирать электронные письма и направлять всем дилерам и смежным отраслям
- 12- Making Alliance of Consultants and Universities and Governmental to specify and Enforce G4 Automation usage
Организовать сообщество из консультантов, представителей учебных заведений, управленческих структур, где подробно объяснять и внедрять применение G4 автоматизации
- 13- Tie up with Developers in real estate and Hotelier
Налаживать деловые контакты с застройщиками недвижимости и владельцами отелей
- 14- Initial Sign up Stock
Первоначальная организация складских запасов
- 15- Performance Deposit for Exclusivity is Needed, refundable if performance is adhered
Необходимо предоставление депозита на эксклюзивность, возвращается, если соблюдается выполнение
- 16- Yearly Growing Stock Purchase Quota
Ежегодное увеличение складских квот
- 17- Presenting the Brand as own fully and pushing it in the Market.
Представлять бренд как свой собственный и продвигать его на рынке
- 18- Marketing Studies and Strategic Plans
Маркетинговые исследования и стратегические планы
- 19- Formulation of Special Offers every 2 Months for 2 Weeks to package systems and Promote it



- Содействовать реализации комплектов систем путем формирования двух недельных специальных предложений каждые два месяца
- 20- Registering the Brand and website under your Own Name for future build of fame once start Implementation
Зарегистрировать бренд и веб - страницу под своим личным именем для будущей популярности
- 21- Trainings and Global Meetings attendance
Посещение тренингов и глобальных заседаний
- 22- Idea, participation and Suggestions
Идеи, участие и предложения
- 23- Non-Compete promoting other Brands unless Initial targets are fully fulfilled.
Не конкурировать, рекламируя другие бренды, до тех пор, пока не будут достигнуты первичные цели

3.0 Steps To Become Distributor

Шаги к Дистрибьюторству

**Here in after we are starting by Listing the main Steps in becoming the father (the Distributor):
Здесь и после мы перечислим основные шаги, которые помогут стать «папой»
(Дистрибьютором):**

- 1- **Signing of Contract, and Placing Initial Stock Order as Per territory / Region agreed**
(Other Conditions Apply as Per Agreement Document)
Подписание договора и размещение первичного заказа продукции согласно территории/
согласованного района (Применение других условий согласно договорного соглашения)
----- (Then the Following are To Execute within the 6 Months Grace)
----- (Следующее должно быть выполнено в течение 6 месячного
начального периода)
- 2- **Creating a New Structure/** Company to take care of Generation4 Smart-BUS Automation
Создание новой структуры/ Компании, которая будет заботиться об автоматизированной
системе G4 Smart-BUS
- 3- **Training Staff of New Structure on:** *Product, *Installation, *Configuration,*Programming,
Marketing, BDM, Design, Estimation & Sales tactics. (Available Training HUBS: Germany,
Denmark, Nigeria, USA, Chile, Vietnam, Jordan, China, UAE, Iran, Russia, Israel, India, South
Africa, Singapore, and Tunisia)
Тренинги для персонала новой структуры по темам: *продукция, *установка,
*конфигурация,*программирование, маркетинг, менеджмент по развитию бизнеса,
дизайн, предварительная оценка и тактика продаж. (Доступные центры по проведению
тренингов: Германия, Дания, Нигерия, США, Чили, Вьетнам, Иордания, Китай, ОАЭ, Иран,
Россия, Израиль, Индия, ЮАР, Сингапур, Тунис)
- 4- **Creating Web -Presence by Means of Online Store in Local Language, with proper SEO**
and SE Submissions.
Создание присутствия в интернете с помощью интернет магазина на местном языке, с



надлежащей подачей в поисковых системах и оптимизацией ПС.

- 5- **Translating** Brochures, catalogues, presentations and Manuals into Local regional languages.
Перевод брошюр, каталогов, презентаций и инструкций на язык местного региона
- 6- **Setting up Sub-Distribution Network:** Plan with Time Line / Milestone achievement Index.
Организация суб-дистрибьюторской сети: Планирование с помощью временной оси и промежуточных этапов.
- 7- **Purchase** of Adequate Training Gear as Per Planned Regional Sub-distribution Centers and Network Plan.
Приобретение в достаточном количестве оборудования для тренингов согласно региональных суб - дистрибьюторских центров и сетевого плана.
- 8- **Training Sub distributors adequately** and constructing Regional Contracts that reflect Same Business model Imitation and implementation.
Проведение тренингов для дистрибьюторов в соответственной мере и создание региональных контрактов, в которых отражена имитация и реализация одинаковой модели бизнеса.
- 9- **Enforcing** of Implementation of the same Business Model for All Sub-distributors
Обязывать всех суб-дистрибьюторов реализовывать одинаковую модель бизнеса.
----- (Additionally the Following are To Execute after Grace always)
----- (Кроме того следующие пункты должны быть выполнены после начального периода)
- 10- **Creating Forecasts** and coordinating the same with all sub - distributors on bimonthly basis, based on Signed in hand Projects to assist factory in planning production and parts in advance. (In This case, no need to deposit, unless has defaulted and did not comply)
Составлять прогнозы и соблюдать одинаковую согласованность со всеми суб-дистрибьюторами, основываясь на двух - разовых месячных встречах, ссылаясь на подписанные проекты, чтобы помочь фабрике в планировании производства и действий заранее.
(В этом случае не нужно давать предоплату, исключая только тех, кто не выполнил обязательства и не подчиняется правилам)
- 11- To make periodical and updated **Marketing analysis/Study** about projects, competitors, and our share in market, changing tactics of the competition and special promotions ++
Проводить периодические и обновленные **маркетинговые анализы/ исследования** проектов, конкурентов и нашей доли на рынке, менять тактику конкуренции, и специальной рекламы ++
- 12- **Stocking** Minimum Stocks as Per Contract agreement
Складировать минимум продукции, как договорено в контракте.
- 13- **Recommend New Ideas**, and report any software or hardware Bugs professionally in a documented format with pictures, screen shots, and proper explanation write up.
Рекомендовать новые идеи и докладывать о любых ошибках ПО и технического обеспечения профессионально в документированном формате с



фотографиями, моментальными снимками экрана, и надлежащим подробным описанием.

14- **Yearly Quota** and Targets Fulfillment as per contract document

Выполнение годовых квот и целей, как оговорено в контракте

15- **Follow leads** forwarded to dealers and sub-distributors distribute fairly and by district ordinances and close and report status of lead up to conclusion with cause in case of loss.

Поддерживать потенциальных клиентов, переданных дилерам и суб-дистрибьюторам, сопровождать клиента до окончания сделки и сообщить о результатах, или же причину в случае провала. Заниматься дистрибуцией справедливо и согласно постановлений округа.

16- **Not to Compete** by selling other Products of competitors or to divert leads to Competitors

Не создавать конкуренцию путем продажи другой продукции конкурентов или же направляя потенциальных покупателей конкурентам.

4.0 Must Do Commitments to succeed in Business Development

Обязательства, которые необходимо выполнить чтобы достичь успехов в развитии бизнеса

a. (Visiting of Exhibitions)

(Посещение выставок)

Distributor and His Network must Visit every regional/sub regional exhibition, but, never to participate any Exhibition nor pay any moneys for that at all. (Target is To Collect Related Data, Meet prospect Exhibitors in one place and get appointments for meeting after Exhibition. A Simple Free training Application & Signage for registration is enough if collaboration with friendly exhibitor is possible for free)

Дистрибьютор и участники его сети должны посещать каждую региональную/субрегиональную выставку, но, никогда не должны принимать в ней участие или тратить на это денег вообще. (Цель: собрать связанную с ней информацию, встретить потенциальных экспонентов- клиентов в одном месте и договориться о встречах после выставки. Для регистрации достаточно заявки на простой бесплатный тренинг или идентификационного комплекта, если сотрудничество с доброжелательными экспонентами возможно бесплатно)

b. (Weekly training)

(Еженедельные тренинги)

Swift Weekly Training meeting for 3 Hours, Preferred before weekend inviting and training the following categories:

Краткие еженедельные 3-х часовые тренинги, предпочтительно перед



выходными пригласить и провести тренинг для следующих категорий:

- i. Electricians
Электрики
- ii. Small Contracting Developers
Небольшие подрядные организации
- iii. HVAC Installers
Инсталляторы отопления, вентиляций и систем кондиционирования воздуха
- iv. Audio Visual System Installers
Инсталляторы аудио - визуальных систем
- v. Network and Telecom Installers
Инсталляторы сетей и телекоммуникаций
- vi. CCTV and Security System Installers
Инсталляторы систем видеонаблюдения и систем безопасности
- vii. IT and Security Companies
Информационно технологические и охранные компании
- Viii. See other Documents, Please, to assist you.

Также, пожалуйста, читайте другие документы, которые вам помогут.

c. (VIP Seminars)

(ВИП семинары)

Inviting VIP's (Minimum 50, Maximum 80 Invitees) to Lifestyle seminar that talks about Investment, Environment, Savings, and Beauty. (invitees: Hotelier, Bankers, Property and real Estate Big and Medium Developers, Architects, Interior designers, VIP Governmental, and Rich Business men)

Приглашая ВИП персон (Минимум 50, максимум 80 приглашенных) на семинар по стилю жизни, который расскажет об инвестициях, окружающей среде, сбережении и красоте (Приглашенные: владельцы отелей, банкиры, застройщики высокого и среднего уровней недвижимости, архитекторы, дизайнеры интерьеров, ВИП государственные чиновники и богатые бизнесмены).

d. (Technical Seminar)

(Технические семинары)

Inviting Professionals (Minimum 50, Maximum 80 Invitees) to Technical seminar that talks about System Topology, Savings in time and Materials, Affordability, Features, Specs ++. (Invitees: Consultants, Contractors, Engineers, Integrators)

Приглашая профессионалов (минимум 50, максимум 80 приглашенных) на технический семинар, который расскажет о топологии системы, экономии времени и материалов, доступность, особенности, технические условия ++ (Приглашенные: консультанты, подрядчики, инженеры, интеграторы)

e. (Social networking)

(Социальная сеть)

To become Active member on social networks like Facebook, twitter and YouTube, promoting in local language to the sub-regions direct.

Стать активным пользователем социальных сетей, например Facebook, twitter и



YouTube и рекламировать прямо на местном языке для суб-регионов.

f. (B2B Product Promotion)

(Реклама продукции B2B)

To Promote Products, using all B2B free local Websites, to create local Articles and global articles presence, that refer to the Sub Distributor website and contacts. Create forums about G4 S-BUS automation the Brand.

Рекламировать продукцию, используя, все местные бесплатные B2B веб – сайты, создавать местные и глобальные статьи, которые имеют отношение к вебсайту дистрибьютора и его контактной информации. Создавать темы на форумах про G4 S-BUS автоматизацию и бренд.

g. Blogging

(Ведение блогов)

Must Create Articles in Local languages and Blog to many free blog websites to create links back and awareness on the web that help clients and search engines to find you fast.

Нужно создавать статьи на местных языках и размещать на многих блоговых вебсайтах, для того чтобы создать ссылки и информированность в сети, что поможет клиентам и поисковым системам вас быстро найти.

h. (Media Friends Network Development)

(Развитие сети СМИ друзей)

To make proper Friends Network to promote on TV, Magazines and News Papers Free of Charge (utilizing Sales and Marketing Training Tactics).

Организовать соответствующую сеть друзей для продвижения рекламы на ТВ, в журналах, газетах бесплатно (используя учебные тактики из сферы продаж и маркетинга).

i. (Email Marketing)

(Электронный маркетинг)

To Search for Local industries and email to them using the Software that are provided during (Marketing e-training). Also to approach and acquire from local ready relative Databases as to be available in the regional distribution area.

Производить поиск локальных отраслей и отправлять им электронные письма, используя программы для маркетингового электронного обучения. Также иметь дело с готовыми базами данных, которые доступны в регионе дистрибьютора.

j. (Promotional Packages)

(Рекламные пакеты)

To Create Local Packages and Regional packages, special offers, and Promotions To assist the Network always to gain in Momentum and to become the talk of the city.

Формировать локальные пакеты и региональные пакеты, специальные предложения, промоушен для того чтобы способствовать развитию сети и «быть у всех на устах».



k. (University Training Labs and Projects Sponsoring)

(Учебные лаборатории университета и спонсорство проектов)

Sponsoring Free University Students Training Programs, Private schools awareness and training Programs.

Оказывать поддержку в организации бесплатных программных тренингов для студентов, информировать и проводить тренинги для частных школ.

l. (Creating successful BDM Experience by Allies)

(Создание успешного опыта развития бизнеса союзниками)

BDM (Business Development) activity to make Platform by Cooperating with Several Ready City Outlets as following:

Осуществлять деятельность по развитию бизнеса, чтобы организовать платформу путем сотрудничества с несколькими готовыми торговыми организациями, как следующие:

- i. Make Smart Meeting Room at all Biggest Interior designers and Architects & MEP Consultants *(Factory shall subsidize to assist)
Организация демонстрационного Smart зала у всех больших дизайнеров интерьеров, архитекторов и консультантов по механике, электрике *(Фабрика профинансирует и окажет помощь в данном мероприятии)
- ii. Alliance with Lighting Companies
Объединение с компаниями, которые занимаются освещением
- iii. Alliance with Air-conditioning companies
Объединение с компаниями, которые занимаются кондиционерами
- iv. Alliance with Furniture companies
Объединение с мебельными компаниями
- vi. Alliance with Home Theater and home Audio Companies
Объединение с компаниями, которые занимаются «Домашними кинотеатрами» и аудио
- vi. Make Mockup Apartment or Villa for Major Property Developers as a show and Print Flyers with packages for them with your product *(Factory shall subsidize to assist)
Создать макет апартаментов или виллы для главных застройщиков на показ и распечатать рекламные буклеты и комплекты продукции для них *(Фабрика профинансирует и окажет помощь в данном мероприятии)
- vii. Specify products with all Hotel, Building and Lighting Consultants
Предоставлять подробное описание продукции всем консультантам гостиниц, в сфере строительства и освещения

In Summary:



Итоги:

The target behind this Business Model is to Mainly Making and growing Alliance Network Nodes and to market smart with minimal expenditure and maximum Speed and Accuracy. (Taking Care of the base first and the Head Last)

Основная цель, которая стоит за данной моделью бизнеса – это организация и расширение альянса узловой сети и способность реализовывать продукцию умело, с наименьшими затратами, максимально быстро и правильно. (Сначала необходимо позаботиться о создании базиса, а потом о расширении всей структуры)



Implementation Time Span (Road map)

Time span of Distribution Implementation procedure and decision making

Steps	Description	Period	By	Elapsed
1	Receive of Distribution interest	1 day	DP	1 Day
2	Study of Opportunity, and Targets	1-2 working weeks	SG	2 Wk
3	Review of commitment and conditions	1 day	SG	
4	Client review of commitments and comments	1 Week	DP	3 Wk
5	Negotiation and exchange of Agreements	1-2 weeks	SG/DP	5 Wk
6	Signing Agreements	1 day	SG/DP	
7	Initial Commitment tie-up Deposit	1 week	DP	6 Wk
8	Selection of Initial Stock	2-3 days	DP/SG	7 Wk
9	Delivery of Ordered stock to DP forwarder	1-4 Weeks	SG	11 Wk
10	Training of DP staff on, product, BDM, design, estimation	3-4 days	SG/DP	12 Wk
11	Deposit of Performance guarantee to start exclusivity	After grace period	DP	5 Month
12	Implementation during remaining grace Period	4-5 Months	DP	6 Month



13	Placing Q1 Orders and release of payment	After 6 Months	DP	6 Month
14	Delivering of Stocking orders to shipper	1-2 months	SG	
15	Start implementation commitment achievements	1 year	DP	18 Month

DP Distribution Partner

SG Smart group

Сроки выполнения (План действий)

Time span of Distribution Implementation procedure and decision making

Сроки осуществления действий и принятие решений Дистрибьютором

Шаги	Описание	Период	Кем осуществляется	Продолжительность
1	Принятие решения дистрибьютором	1 день	DP	1 день
2	Изучение возможностей и целей	1-2 рабочие недели	SG	2 недели
3	Рассмотрение обязательств и условий	1 день	SG	
4	Анализ обязательств и комментарии клиента	1 неделя	DP	3 недели
5	Переговоры и обмен договоренностями	1-2 недели	SG/DP	5 недель
6	Подписание договоров	1 день	SG/DP	
7	Внесение обязательного первичного депозита	1 неделя	DP	6 недель
8	Выбор первичного ассортимента	2-3 дня	DP/SG	7 недель
9	Доставка заказанной продукции к экспедитору дистрибьютора	1-4 недели	SG	11 недель
10	Обучение персонала дистрибьютора по темам: продукция, бизнес-менеджмент, дизайн, калькуляция и расчет цены	3-4 дня	SG/DP	12 недель
11	Депозит как предоставление гарантий на эксклюзивность	После начального испытательного периода	DP	5 месяцев
12	Осуществление деятельности	4-5 месяца	DP	6 месяцев



	на начальном испытательном этапе			
13	Размещение заказов 1-го квартала и оплата	Через 6 месяцев	DP	6 месяцев
14	Доставка заказов грузоотправителю	1-2 месяца	SG	
15	Реализация обязательств	1 год	DP	18 месяцев

DP Distribution Partner(Партнер дистрибьютор)
SG Smart group (Смарт Груп)