

REQUISITOS PARA DISTRIBUIR LAS LÍNEAS



- 1 | Ser monotributista o autónomo, haber formado una sociedad, S.R.L. o S.A.
- 2 | Local habilitado. Sugerimos para mayor visibilidad colocar en el exterior un cartel de la distribuidora y de la marca.
- 3 | Teléfono, mail, cuenta de usuario en Facebook, fanpage de Facebook y cuenta en Instagram. Recomendamos tener también una página web.
- 4 | Sugerimos tener en el interior del local mostradores y vitrinas bien iluminadas y posters que publiciten la marca.
- 5 | Sugerimos cumplir un horario de 8 horas corrido o cortado. Contar con la presencia de una persona capacitada que pueda brindar asesoramiento personal y telefónico.
- 6 | Hacer publicidad, en redes sociales / radio / TV / medios gráficos. En caso de ser requerido nosotros proveeremos material gráfico para realizar dichas publicidades.
- 7 | Realizar charlas gratuitas, jornadas o talleres, siendo la misma responsable de la comunicación y promoción de dichas charlas y jornadas. Nosotros nos comprometemos a apoyar dichos eventos y compartir su información a través de nuestras redes sociales.
- 8 | Tener un stock de productos suficiente para hacer frente al tiempo que demora el pedido en realizarse, salir y llegar a destino. El tiempo aproximado de envío del pedido es de 10 días a partir del día en que se recibe y a esto hay que sumarle el tiempo que tarda en llegar a destino.
- 9 | Los montos mínimos de compra inicial y mensual se pactarán oportunamente. El pedido debe ser abonado previo a ser despachado.

Nuestra empresa se compromete a entregar sin cargo probadores de cada producto NUEVO. También entregaremos sin cargo bolsas grandes y chicas. Además proveeremos por medio de un drive material gráfico, fotos de los productos, cuadros con protocolos de trabajo, vademécums y lista de precios.

Los datos de la distribuidora aparecerán en nuestro sitio web.

Las líneas Fórmula Dra. Norma Bustos y Fórmula [NB] cuentan con publicidad en revistas de la especialidad, en las principales redes sociales y presencia con stand en los principales congresos.

Es fundamental ir creciendo en forma sostenida tanto en clientes como en ventas. Para tal fin, la publicidad es muy importante. La publicidad boca en boca es tan importante como las demás. Por eso es indispensable ser amable y cuidar al cliente.