

AZ EGYETLEN

KOMATSU TARGONCA KÉPVISELET

2005. január 1-től !

JÓ HÍR SZOLGÁLAT[®]

Targonca szakszerviz, értékesítés, munkavédelem
Szerviz minden nap 0-24 óra között. T: 40/200-088

Tisztelt Partnerünk!



pagát[®] gold részvénytársaság

Cím: 1165 Bp. Újszász u. 43.

Telefon: 402-4222

Telefax: 407-2614

Web: www.pagatgold.hu

E-mail: pagat@pagatgold.hu

Kedvezményes kék szám: 40/200-088

HIHETETLEN HAVI RÉSZLET !

ÖRÖMMEL ÉRTESÍTJÜK ÖNÖKET,

hogy a **OM KOMATSU DIVISION**
döntése értelmében megkaptuk a

KOMATSU

targoncák

kizárólagos képviseleti jogát.

A megállapodás értelmében a gyár az eddigi képviseletnek kizárólag 2004. december 31-ig biztosítja a vásárlási lehetőséget azért, hogy a már vállalt kötelezettségeinek és ajánlatainak meg tudjon felelni.

FINANSZÍROZÁS,

hogy Ön is tervezhessen!

PÉLDÁUL:

Vételár : 1.000.000,-

Induló lízingdíj : 200.000,-

Futamidő : 48 hónap

Havi lízingdíj : 13.588,-

A végén Ön dönti el, hogy újat kér,
továbbfinanszíroztatja, vagy megveszi.

A maradványérték : 300.000,-

MOBIL RÁMPA

Kapacitás	: 10 tonna
Rámpahossz	: 11970 mm
Rámpa szélesség	: 2500 mm
Saját tömeg	: 5 tonna
Kerekek Ø	: 180 mm
Állítható mag. min/max	: 1150/1700 mm
Extra : hidraulikus magasság állítás!	
Nettó ára	: 2.950.000,-
Nettó havi bérleti díj	: 155.000,-tól



KOMATSU, YALE, HYSTER gyári alkatrészek

A Komatsu targoncák és alkatrészek mellett cégünk versenyképes áron forgalmaz többek között Yale és Hyster gyári illetve utángyártott alkatrészeket. Kérje mindkét ajánlatunkat!

Pagát Kvíz 3. rész

Tisztelt Partnerünk!

Három részes kvíz sorozatunk utolsó fordulóját tartja kezében. Szándékaink szerint szeretnénk feltérképezni üzleti Partnereink döntéshozatali szokásait, hogy üzleti technikánkat a közös előnyök elve alapján tudjuk kialakítani. Ha megtisztel, velünk játszik és három alkalommal visszaküldi válaszait, mi elküldjük a válaszaik kiértékelését, és egy üveg igazi jó magyar borral köszönjük meg fáradozását. Amennyiben nem kapta meg az első két forduló kérdéseit jelezze, és mi hamarosan megküldjük Önnek!

A harmadik két kérdés a következő:

5. **Az ajánlatadók mindig megpróbálják kicsikarni tőlem a konkurencia ajánlatát is. Ezzel kapcsolatban a következő az eljárásom:**

- Mindig továbbadom az ajánlatot, mert meggyőződésem szerint ezzel a végtelenségig lenyomhatom az árat.
- Sohasem adom tovább az ajánlatot, mert ez minden ajánlattevő, és ajánlatkérő üzleti titka. Ezzel nem élek vissza, mert akkor valószínűleg velem is ezt csinálják az ügyfelek.
- Előfordul, hogy továbbadom az ajánlatot, de ez csak akkor fordul elő, ha valamilyen oknál fogva egy adott márkának nagyobb esélyt akarok adni a többinél. Ebben az esetben a célom az, hogy a preferált beszállítónak lehetőséget adjak a legkedvezőbb feltételeknél is kedvezőbb ajánlat megadására.

6. **Ha targoncát veszek, a döntés előkészítést mindig az illetékes szakdolgozóra bízom, az alábbi alapelvek szerint.**

- Megkövetem a minimum 3 ajánlat bekérését. Azt, hogy melyik ez a három, a szakdolgozóra bízom, és nem kérek Tőle indoklást.
- Három kiválasztott ajánlat felterjesztését követelem meg, de azt hogy kitől és hány ajánlatot kérnek be abba nem szólok bele.
- Döntésre minimum 2 ajánlat felterjesztését követelem meg, és előírom, hogy minimum 3 ajánlatot kérjenek be. Abba, hogy kitől kérik az ajánlatokat nem szólok bele, de kérem, hogy a kiválasztott ajánlatok mellett kiértékelés legyen. Az Összes ajánlattevő legyen megemlítve, hogy kitől miért kértek ajánlatot.
Így biztosítani kívánom, hogy a szakdolgozók ne lehessenek valamilyen irányba elfogultak

Kérjük a választ X-el jelölje!

Beküldő neve, cége, telefonszáma, e-mail:

Ha kéri a Kvíz első két részét faxon, kérjük jelölje meg X-el.

Ha szeretné, hogy értékesítőnk felkeresse, jelölje meg X-el.

**Fax: 407-2614
KÖSZÖNJÜK !**