



PIPE TOOLS & VISES
SINCE 1896

REED MANUFACTURING COMPANY

1425 WEST 8TH STREET, P.O. BOX 1321
ERIE, PENNSYLVANIA U.S.A. 16512-1321

PHONE: 814-452-3691

FAX: 814-455-1697

PERFIL EMPRESARIAL

NOMBRE DE LA FIRMA: _____

Dirección: _____

Telefono: _____

Fax:: _____

Email: _____

Website: _____

<u>Contactos:</u>	_____	_____
	<u>Nombre</u>	<u>Carga</u>
	_____	_____
	<u>Nombre</u>	<u>Carga</u>

Estimado Solicitante:

Lo siguiente formulario está diseñada para indentificar su papel como distribuidor de Reed. Reed se ocupa una filosofía de distribuir sus productos por medio de distribuidores que tienen la capacidad de vender á uno o más de nuestros mercados (industria, gas, petroleo, agua, construcción, plomeria, etc.) en una región geográfica.

Esto nos ayuda á cubrir todos nuestros mercados en todas las regiones geográficas y nos facilita a asegurar que no hay competencia excesiva entre los distribuidores de Reed que significa que su empresa podrá beneficiar de mayores ganancias.

Favor de llenar la siguiente petición y enviar la via fax á Reed al 814-455-1697 (en EE.UU.) o reedsales@reedmfgco.com.

Preguntas Generales:

A) ¿Por qué tiene Ud. interés en distribuir productos de Reed Manufacturing Company?

B) ¿Cómo vende sus productos?

<u>Método de ventas</u>	<u>% de ventas</u>
1. Directamente al usuario	_____
2. A través de sub-distribuidores	_____
3. A través de catálogos	_____
4. Casas de Exportación	_____

C) ¿Cuáles son sus mercados principales?

<u>Mercado</u>	<u>% de ventas</u>
1. Compañías de gas o petróleo	_____
2. Compañías de agua	_____
3. Compañías industriales	_____
4. Contratistas	_____
5. Plomerías	_____

D.) ¿Qué zona geográfica (s) cubre su compañía?

1. ¿Cuántos sucursales tiene su compañía, y dónde se radican?

E.) ¿Cuántos vendedores emplea su empresa?

1. ¿% Que venden afuera de sus oficinas ? _____

2. ¿% Que venden por teléfono o en su mostrador? _____

F.) REPRESENTACIONES PRINCIPALES DE SU EMPRESA

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

G.) ¿Cuáles herramientas de Reed le interesan más, y para cuáles mercados?

<u>Tipo</u>	<u>Nivel de interés*</u>	<u>Mercados**</u>
1. Prensas	_____	_____
2. Cortatubos	_____	_____
3. Terrajas/dados	_____	_____
4. Herramientas para tubos grandes	_____	_____
5. Herramientas para plástico	_____	_____
6. Llaves (tipo Stilson, ajustable, etc.)	_____	_____

* 1 = mucho interés 2 = alguno interés 3 = poco interés

** P = Petroleo o Gas I = Industria C = Construcción PL = Plomería

H.) ¿Cómo se vende los productos que representan (qué tipo de mercadotecnia)?

<u>Método</u>	<u>% de sus esfuerzos</u>
1. Visitas directamente con los clientes	_____
2. Catálogos	_____
3. Volantes por correo	_____
4. Anuncios	_____
5. Exposiciones ferreteras	_____

I.)¿Cuál es la vision de su empresa?

J.) Para solicitantes que quieren crédito (cuenta abierta) con Reed, favor de apuntar el nombre y la dirección de su banco y tres (3) referencias de proveedores:

Nombre de Banco

No. de Cuenta

1. Nombre de la Empresa: _____

Dirección: _____

Fax: _____

Telefono: _____

Email: _____

2. Nombre de la Empresa: _____

Dirección: _____

Fax: _____

Telefono: _____

Email: _____

3. Nombre de la Empresa: _____

Dirección: _____

Fax: _____

Telefono: _____

Email: _____

Estimado Solicitante,

Le quiero agradecer por su solicitud. La información solicitada nos facilita en llegar a una determinación de su empresa al respecto a la distribución de los productos Reed. En el fondo, lo que queremos es desarrollar una relación comercial que es beneficioso a ambas empresas.

Junto con el Gerente Regional de su zona geográfica, la evaluaré y estaremos en contacto entre unos días. Gracias por su interés en distribuir los productos Reed.

Sinceramente,

Scott. K. Wright
President, Sales & Finance
swright@reedmfgco.com