



Informatie Eetkoerierbezorgers
lees deze informatie aub aandachtig door

Eetkoeriers.nl
Operations
p/a Eindhovenseweg 136
5552 AE Valkenswaard
info@eetkoeriers.nl
Tel 040 - 222 3486
Fax 040 - 222 1479

Hartelijk welkom bij de nieuwe organisatie Eetkoeriers.nl

De Eetkoeriers organisatie wil u graag alle informatie geven die nodig is om een juiste beslissing te nemen. We zullen er samen met het buitendienst management aan werken om u langdurig succes te bezorgen.

Denk er aub altijd aan dat iets opbouwen tijd en inzet kost. Laten we allemaal wat moeite investeren in dit leuke bedrijf met grote toekomst.

Koeriers bepalen maandelijks zelf welke dagen en welke uren ze ingeschakeld willen worden. Iedereen rijdt met eigen vervoer, hierdoor wordt een groot gedeelte van de ritvergoeding belastingvrij uitbetaald.

De partijen waar u mee om gaat:

Het restaurant (is de opdrachtgever)

Het restaurant is de opdrachtgever en plaatst, via onze service, zijn menukaart online.

Er wordt een overzicht gegeven met:

- A. Meerdere restauranttypes per woonplaats (Chinees, Italiaans, Frans enz.)
- B. Meerdere productgroepen (maaltijd, pasta, hoofdgerecht, voorgerecht, nagerecht, drank enz.)
- C. Meerdere gerechten / producten
- D. De verkoopprijzen
- E. Aanbiedingen en onze eigen artikelen

De klant (de eter)

De klant maakt zijn keuze:

- A. Op postcode of op woonplaats
- B. Soort restaurant op soort eten of op een reeds bekende naam
- C. Soort gerecht of maaltijd
- D. Aflevertijdstip, verdeeld in stappen van 20 minuten

De eter kiest een maaltijd en rekent online af met bijv. Ideal, Paypal. De bezorgkosten worden met een vast bedrag berekend.

Hij ontvangt een email met de bevestiging van zijn bestelling en het aflevertijdstip, met een marge van 20 minuten.

De eetkoerier (bezorger)

De koerier werkt vanuit eigen huis of vanuit elke zelf gekozen plek redelijk gelegen binnen het eigen bezorggebied.

Hij ontvangt zijn opdracht via email en via SMS en bevestigt via SMS dat hij de opdracht aanneemt. Dit gebeurt met een speciale SMS code naar 1008 (zie verderop).

De opdracht wordt als fax opgehaald in het bepaalde restaurant. De opdrachtfax gaat mee naar de klant en deze tekent af voor ontvangst. Deze fax komt na afhandeling en voorzien van opmerkingen, via de deponhouder retour naar de centrale. De bezorger meldt zich na afleveren weer via een SMS af en is dan weer klaar voor de volgende opdracht.

De koerier wordt betaald per rit (zie pag.1) en ontvangt de betaling maandelijks via de bank. De koerier is niet in loondienst maar werkt met een zogenaamde "Overeenkomst van Opdracht (OVO)".

Het management

De dagelijkse leiding is in handen van het bedrijfsmanagement. Dit bestaat uit de directie en de Operations managers. Dit is dus iets anders als het buitendienst management wat bestaat uit ervaren eetkoeriers.



Enkele belangrijke regels

1. De getekende “overeenkomst van opdracht” maakt onderdeel uit van het marketingplan.
2. U bent het visitekaartje van Eetkoeriers.nl en de aangesloten Restaurants.
3. Stel uw vragen in eerste instantie aan de deponhouder. Deze begeleidt u. Mocht u hier geen of onvoldoende antwoord krijgen dan kunt u natuurlijk altijd contact opnemen met de centrale via email.
4. Uitbetaling geschiedt in de volgende maand rond de 5e. Nog af te rekenen bedragen wordt dan meteen verrekend. De bedragen worden per bank of giro naar u overgemaakt.
5. Let er op dat deze bedragen bruto zijn. Afhankelijk van uw inkomenssituatie kan het zijn dat u hierover het volgende jaar inkomstenbelasting of sociale lasten moet betalen. Wij zullen u zoveel mogelijk hierover vooraf informeren. Met een T- of Tj-biljet kunt u de betaalde belasting achteraf meestal weer terugvorderen bij de belastingdienst. Houdt hiertoe ook al uw gemaakte kosten bij en bewaar bonnetjes (niet voor uw autokosten, deze worden al belastingvrij vergoed).
6. De overeenkomst heeft geen opzegtermijn. Opzeggen dient u schriftelijk of via email te doen bij de centrale. Na het beëindigen van onze samenwerking wordt van u verwacht dat u informatie over onze handelswijze, klanten, bedragen enz. geheim houdt. In bezit zijnde materialen dient u direct aan de deponhouder te overhandigen. Niet ingeleverde producten (bijv. tassen en voorraad) worden verrekend met eventuele tegoeden.
7. Tijdens uw vakantie of bij ziekte verwachten we dat u ons, indien nodig, een goede vervanger voorstelt. De Depothouder of Coördinator weet of hier behoefte aan is.
8. Tassen, bakken en/of aanhangers worden aan u beschikbaar gesteld. U dient er zelf voor te zorgen dat deze te allen tijde schoon zijn en hygiënisch worden behandeld. We gaan tenslotte met etenswaren om. Tassen dienen bij u thuis bewaard te worden, karren thuis of anders bij de deponhouder. Elektrische Warmtetassen dienen voor het bezorgen ingeplugd te worden op het 220-volt net om warm aan de rit te kunnen beginnen. Daarna kunnen ze aangesloten worden op de sigarettenaansteker van de auto.
9. Vervoer van gerechten dient rechtop en voorzichtig te gebeuren. De klant verwacht geen naar één kant van het bord gezakte hutspotprak te ontvangen (tenzij dat de bestelling was). De klant staat in zijn recht als hij betaling terug eist als de levering niet netjes, verkeerd of te laat is. Voor de kwaliteit van het eten is natuurlijk het restaurant verantwoordelijk. Wordt het vervoer niet naar tevredenheid gedaan dan zal dit restaurant zich natuurlijk terugtrekken uit de organisatie. Bij terugbetaling wegens schuld van de koerier wordt natuurlijk ook de vergoeding ingehouden.
10. We zorgen er voor dat onze koeriers badges en/of caps hebben zodat u door het restaurant als eetkoerier wordt herkend. Wordt de eetkoerier niet met voorrang behandeld dan dient u hierover een vriendelijke opmerking te maken. Vraag bijvoorbeeld of de spoedbestelling van eetkoeriers al klaar is voor transport.
11. Zorg er voor dat u altijd een geldig legitimatiebewijs bij u heeft.
12. Houdt u zich aub aan deze minimale regels om samen met ons een goed bedrijf met een grote toekomst op te bouwen. U profiteert hier natuurlijk direct en langdurig van mee.

Korte samenvatting van de werkwijze

- * De centrale stuurt een SMS en een email naar de koerier in het postcodegebied waar de bestelling is gedaan, met de naam van het restaurant en het bezorg adres.
- * Een antwoord-SMS bepaalt of je de opdracht accepteert. Géén SMS-antwoord binnen 4 minuten, is géén rit. Als je helemaal niet beschikbaar bent dan dien je dit zo snel mogelijk door te geven aan de centrale.
- * Is de postcodekoerier niet beschikbaar dan krijgt de tweede of derde koerier een SMS met de opdracht.
- * In het restaurant ligt een fax klaar met het adres, aflevertijd en de bestelling. Deze fax wordt meegenomen door de koerier (in sommige gevallen zal het een uitgeprinte email zijn). De koerier haalt de bestelling af, controleert de bestelling bij het restaurant en brengt deze in één rit door naar de klant. Afrekenen is bij 99,9% van de bestellingen al online gedaan.
- * Op de fax staat de bestelling die het restaurant klaar moet maken en zelf in moet pakken. Voor extra (eigen) producten staat er, onder “administratieve mededeling” een code ten behoeve van de koerier. Deze extra producten heeft de koerier al bij zich (voorraadpakket) of zijn beschikbaar bij de deponhouder. Aan de tas zit een kaartje met de betekenis van deze codes.
- * De koerier draagt een Cap van Eetkoeriers.nl om zo aan de restauranhouder duidelijk te maken dat hij de bestelling komt afhalen en met voorrang behandeld dient te worden.
- * De fax wordt door de klant afgetekend voor ontvangst en ingeleverd bij de deponhouder. Zorg dat je dus een pen bij je hebt (bijvoorbeeld aan de tas bevestigd).
- * Is er geen fax dan vult de koerier een voorbedrukt formulier in met gegevens die de centrale telefonisch doorgeeft. Deze formulieren heeft de koerier al in zijn bezit of liggen bij de deponhouder.
- * Extra producten die door de koerier aan de deur verkocht worden en dus niet op de fax staan dient de koerier contant met de klant aan de deur af te rekenen. Hij dient bij terugkomst zijn voorraad weer aan te vullen in het depot. De koerier ontvangt over elk van deze verkopen een leuke provisie.
- * Na aflevering stuurt de koerier een afmeld-SMS. Hierna is de koerier weer beschikbaar voor een nieuwe rit.
- * Heeft een restaurant meerdere bestellingen voor adressen in dezelfde buurt, dan kan de koerier deze meenemen maar **moet** dit **meteen telefonisch** aan de centrale doorgeven. Dit is belangrijk voor uw provisie en om te voorkomen dat iemand anders voor niets op en neer gaat rijden.

Een bezorger ontvangt betaling/vergoeding voor (zie details verderop):

1. De bezorgritten
2. De SMS'en.
3. Provisie over de extra verkopen bij de klant aan de deur.
4. Provisie over de online verkochte producten die door eetkoeriers.nl zelf geleverd worden.
5. Depothouder vergoeding (afhankelijk van functie, grootte en omzet van de groep).
6. Regionale Coördinator vergoedingen (afhankelijk van functie, grootte en omzet van de groep).
7. Buitendienstmanagement vergoedingen (afhankelijk van functie, grootte en omzet van de groep).
8. Extra maandelijkse omzetprovisie als dank voor het aanmelden van nieuwe koeriers.
9. Extra provisie als dank voor het aanbrenge van nieuwe restaurants.

Afgerekend wordt 1x per maand. De hoogte van de vergoedingen en percentages wordt apart aan de koeriers bekend gemaakt en zijn aan veranderingen onderhevig. Aanpassingen worden via email aan de bezorgers doorgegeven.



Korte uitleg van de Carrière mogelijkheden

- * Zie ook de volgende pagina's voor uitleg over het automatische promotie/carrière systeem.
- * Een actieve bezorger kan in zijn/haar woonplaats aangesteld worden als Depothouder. Een deponhouder heeft de dagelijkse controle (geen leiding) over de bezorgers in zijn/haar rayon. Controle betekent tevens het up to date houden van het standaard productpakket van Eetkoeriers.nl dat elke koerier bij zich heeft. Een deponhouder wordt aangesteld volgens het kwalificatiesysteem (zie volgende pagina's) of als er noodzaak voor is. Er zijn geen vak-eisen gesteld aan het worden van Depothouder. Een Depothouder ontvangt een vergoeding voor zijn werkzaamheden. Deze vergoeding is een percentage van de omzet van de groep bezorgers in de te begeleiden groep.
- * Een goede Depothouder kan aangesteld worden als Regio Coördinator. Een Regio Coördinator is lid van het buitendienstmanagement en begeleidt meerdere deponhouders in zijn/haar rayon en legt verantwoording af aan de Provinciale Coördinator en aan de Centrale. Ook de Regio Coördinator ontvangt een vergoeding voor zijn werkzaamheden. Deze vergoeding is een percentage van de ritvergoedingen van zijn/haar groep deponhouders.
- * Een goede Regio Coördinator kan aangesteld worden als Provincie Coördinator. Een Provincie Coördinator is lid van het buitendienstmanagement en begeleidt meerdere Regio Coördinatoren in zijn/haar rayon en legt verantwoording af aan de Land Coördinator en aan de Directie. De Provincie Coördinator ontvangt een percentage over de ritvergoedingen in zijn groep. Een Provincie Coördinator kan tevens solliciteren naar de functie van Coördinator in een nieuw te openen land.
- * Een goede Provincie Coördinator kan aangesteld worden als Land Coördinator. Een Land Coördinator is lid van het buitendienst management en organiseert meerdere Provincie Coördinatoren in zijn/haar rayon en legt verantwoording af aan de Centrale en aan de Directie. De Land Coördinator ontvangt een percentage over de ritvergoedingen van zijn/haar complete groep. Een land zal meerdere landcoördinatoren krijgen.
- * In de loop van de tijd worden er ook een aantal Account Managers aangesteld. We zullen altijd aan de bestaande bezorgers de voorkeur geven tijdens de selectie procedure.

Op het moment dat we een ander Europees land openen zullen we ook daar starten met een paar ervaren bestaande regiomanagers uit een land dat al langer actief is. Ook hier zullen actieve serieuze collega's uit de bestaande "stal" dus de voorkeur hebben op nieuwe mensen. Deze ervaren rotten gaan het buitendienstmanagement vormen.

Het buitendienstmanagement wordt regelmatig in bijeenkomsten bijgepraat en getraind.

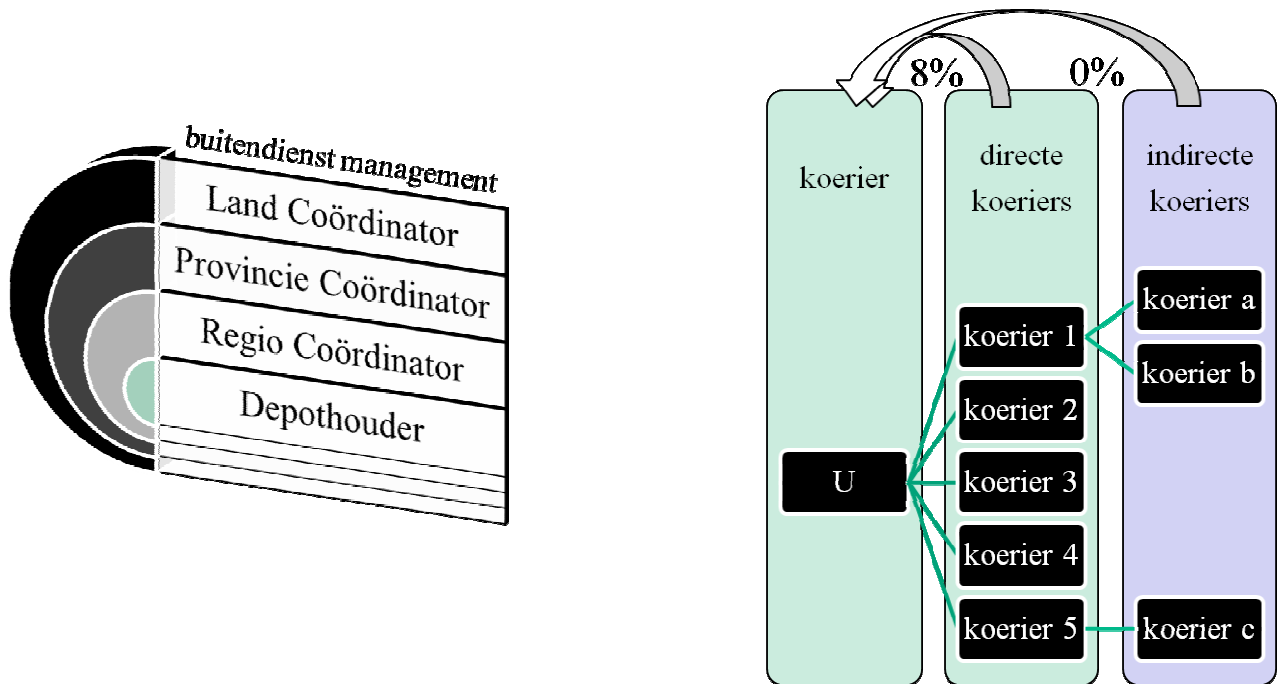
Het is tevens de bedoeling om regelmatig iets met alle koeriers te organiseren om de binding met het bedrijf aan te trekken en alle nieuwtjes te verspreiden.



Marketingplan voor het buitendienst management

Zodat iederéén kan profiteren van het carrièreplan is een eenvoudig kwalificatie systeem ontwikkeld.

1. Iedereen start als parttime freelance bezorger.
2. Een bezorger die zelf 5 verdere actieve koeriers aangemeld heeft en minimaal 3 van deze koeriers ondersteund heeft om een actieve koerier aan te melden en tevens zelf een restaurant aangemeld heeft, kan Depothouder worden en profiteren van de bijbehorende extra inkomsten.
3. Zakt het aantal actieve koeriers weer onder het vereiste aantal, dan kan de functie herroepen worden.



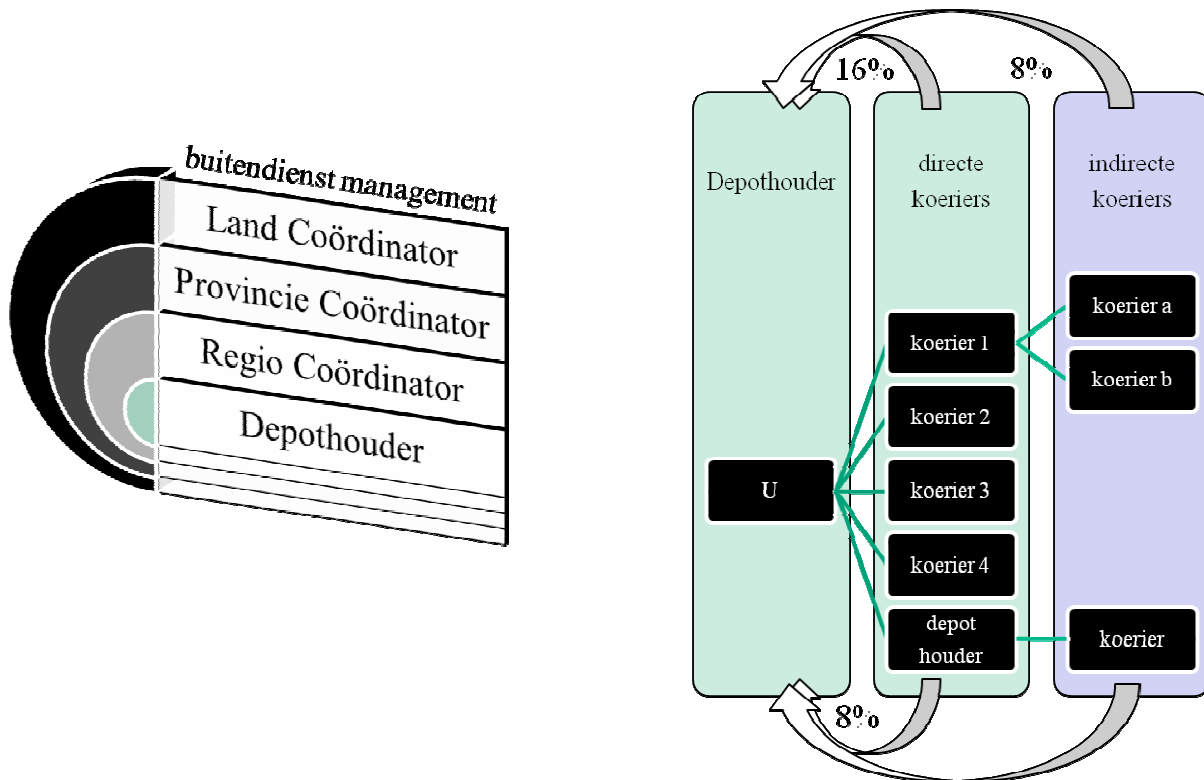
Vergoedingen van een eetkoerier:

1. Ritvergoeding van de eigen ritten, waarvan een groot deel belastingvrije km-vergoeding is.
2. SMS vergoeding 2x
3. 8% provisie over de ritvergoeding van de persoonlijk aangemelde koeriers
4. 20% provisie over de online verkochte eigen producten van Eetkoeriers.nl (niet de gerechten)
5. 25% provisie over de contant verkochte eigen producten van Eetkoeriers.nl
6. €25,00 provisie voor de aanmelding van een actief deelnemend restaurant.

Kwalificatie systeem voor het buitendienst management

Zodat iedereen kan profiteren van het carrièreplan is een eenvoudig kwalificatie systeem ontwikkeld.

Dit op het oog ingewikkelde systeem is uitgewerkt zodat elke koerier carrière kan maken en extra geld kan verdienen. Het systeem werkt automatisch als iedereen doet wat jij ook doet: Bezorgen en meer koeriers aanmelden.



Vergoedingen van een depothouder:

1. Ritvergoeding van de eigen ritten, waarvan een groot deel belastingvrije km-vergoeding is.
2. SMS vergoeding 2x
3. 8% provisie over de ritvergoeding van koeriers die de depothouder persoonlijk begeleidt.
4. 16% provisie over de ritvergoeding van de persoonlijk aangemelde koeriers
5. 20% provisie over de online verkochte eigen producten van Eetkoeriers.nl (niet de gerechten)
6. 25% provisie over de contant verkochte eigen producten van Eetkoeriers.nl
7. €25,00 provisie voor de aanmelding van een actief deelnemend restaurant.

Deze vergoedingen worden hoger bij het bereiken van een verdere positie

Info te gebruiken voor contact met Restaurants

Wie zijn wij?

De firma "Eetkoeriers" is een onderdeel van de Digital Selling Group en biedt uw bedrijf een uitgedacht extra verkoopkanaal aan om producten te verkopen en tevens aan huis af te laten leveren, zónder een eigen bezorgdienst nodig te hebben.

Natuurlijk zijn bedrijven die zelf bezorgen ook van harte welkom om via onze eetkoeriers website extra verkopen te realiseren.

Hoe?

Met een frisse moderne bestel- en betaalsite en een landelijk bezorgersnetwerk.

De praktijk

Wij plaatsen uw gerechten in onze webshop. De hongerige klant bestelt online in eigen woonplaats een gerecht, gekozen naar type restaurant en het actuele aanbod.

Eetkoeriers ontvangt de bestelling en geeft deze zowel aan u als aan onze plaatselijke koerier door. De koerier haalt de producten bij u op en brengt deze snel naar de klant. De klant betaalt via onze website veilig online en wij betalen u snel uit.

Soorten restaurants

Doordat er tot nu toe slechts een beperkte keus (vooral pizza enz.) aan gerechten via bezorging mogelijk was, werden de mogelijkheden in smaak ook voor de klant meteen ingeperkt.

Door uw samenwerking met Eetkoeriers.nl kan de klant dus kiezen uit een veel grotere keus en zal daardoor ook vaker eten laten bezorgen.

Voordelen

1. Gratis online shop met uw producten, uw prijzen en aanbiedingen.
2. Gratis opnemen van uw producten in de Eetkoeriers webshop. Wij komen zelfs foto's maken van uw meest aparte gerechten, als u dat wenst.
3. Gratis online afrekeningsysteem (ook als u zelf bezorgt).
4. Het kost u niets als u geen omzet maakt. Ook géén abonnementskosten.
5. Extra omzet zonder extra personeel in dienst nemen.
6. U betaalt, uitsluitend een kleine provisie over de gerealiseerde verkopen.
7. U heeft géén eigen bezorgers nodig, maar als u deze heeft, kunt u ze wel gewoon blijven gebruiken.
8. Wij verzorgen snel het warme/koude transport van uw gerechten.
9. We betalen u uw omzet wekelijks of maandelijks uit, met een overzichtelijke creditfactuur.
10. De klant betaalt de bezorgkosten. Het bezorgen kost ú dus niets.
11. Het eerste jaar een gratis online reclamepagina met úw tekst, om meer bezoek aan uw bedrijf te genereren.
12. Zonder opzegtermijn, verplichtingen of kosten, direct door u eenvoudig te beëindigen.
13. Uw enige vergoeding is een klein percentage achteraf over de verkochte gerechten. Er zijn dus geen investeringen te doen voor dit extra verkoopkanaal.
14. De vraag is er, nu nog het aanbod. Wij bieden u een extra verkoop kanaal.

