

Regstrandoti come venditore di BartsParts, sia tu (“Venditore”) and BartsParts accettano le seguenti “Condizioni di Servizio”. Solo insieme possiamo realizzare una collaborazione vantaggiosa per entrambi!

Venditore:

- Fornisce a BartsParts un elenco di pezzi – Listino prezzi del venditore – da vendere attraverso BartsParts.
- Offrire i prodotti con uno sconto di almeno 15% sul prezzo di listino.
- Fornire il maggior numero possibile di informazioni sui componenti del listino prezzi del venditore (numeri di parte, descrizioni, gruppi di articoli, marche e/o fornitori).
- Se possibile, includere sia il prezzo di listino che il prezzo netto di ciascun pezzo del listino fornito, IVA esclusa.
- Assicura che il listino prezzi del venditore sia accurato (i pezzi sono disponibili, nuovi e non utilizzati).
- Assicura che gli ordini BartsParts siano confermati entro un giorno lavorativo al massimo, al prezzo concordato sul listino prezzi del venditore.
- Utilizza la bolla di accompagnamento, l'etichetta e il nastro di spedizione BartsParts e tutti gli altri documenti e materiali del brand BartsParts concordati.
- Assicura che i pezzi venduti da BartsParts siano messi a disposizione dell'azienda di trasporto seguendo le istruzioni specifiche di BartsParts per ogni spedizione.
- Informa immediatamente BartsParts via e-mail (dealersupport@bartsparts.com) in caso di difetti o guasti del prodotto o di problemi con l'ordine.
- Accetta le parti restituite e accredita completamente l'importo fatturato senza alcuna deduzione e indipendentemente dalla causa della restituzione.
- Informa BartsParts ogni volta che è necessario un cambiamento di prezzo e/o di stock, fornendo tempestivamente un listino prezzi aggiornato.

BartsParts:

- Fornisce al Venditore un webshop completamente funzionante (www.bartsparts.com) per la vendita delle proprie scorte.
- Carica e aggiorna il listino prezzi del venditore nel webshop quando richiesto dal venditore.
- Supporta il Venditore, quando necessario, durante la creazione dell'elenco dell'inventario.
- Compie ogni sforzo possibile per promuovere l'inventario del Venditore con diverse promozioni e campagne di marketing e applicando le migliori pratiche SEO.
- Si occupa del pagamento e della spedizione dei pezzi.
- Gestisce l'assistenza ai clienti, prima e dopo ogni ordine.
- Gestisce eventuali resi e rimborsi dando istruzioni al Venditore.
- Paga le fatture del Venditore nel rispetto dei termini di pagamento concordati.
- Supporta il venditore lungo tutto il processo per aumentare continuamente le vendite di ricambi.