

Hvordan bli kommisjonær



NORSK TIPPING

Hva er en kommisjonær?

Kommisjonærene er Norsk Tippings største salgskanal og vårt ansikt ut mot mange tusen kunder hver dag. Kommisjonærene skal formidle Norsk Tippings spill som er blant Norges sterkeste merkevarer. Gjennom god markedsføring, et attraktivt spilltilbud og ansvarlige rammer skal Norsk Tipping imøtekomme kundenes krav og forventninger og skape et godt resultat for kommisjonærene og overskuddsmottakerne.

Som kommisjonær vil du få en godtgjørelse på 7,5 % av spillomsetningen for alle våre spill. For tilleggsspill basert på eksisterende spill og produkter, får kommisjonæren 6 % av omsetningen i provisjon.



Norsk Tipping har i dag rundt 4.000 kommisjonærer fordelt utover hele landet, og får ukentlig nye søknader fra butikker som ønsker å bli kommisjonærer. Denne brosjyren gir et innblikk i hva som kreves for å bli kommisjonær.



NORSK TIPPING

Markedsføring av våre produkter

Norsk Tippings spill markedsføres gjennom tv-reklame, tv-trekninger og andre media- og reklamekampanjer. Dette kommer også kommisjonærene til gode gjennom økt fokus på våre produkter. Det skjer for øvrig ofte at kunden tar avgjørelsen om å kjøpe spill i butikken, og derfor er tydelig profilering i butikk viktig.

Alle våre kommisjonærer forplikter seg til å eksponere alle våre til enhver tid gjeldende kampanjer og produkter.



NORSK TIPPING

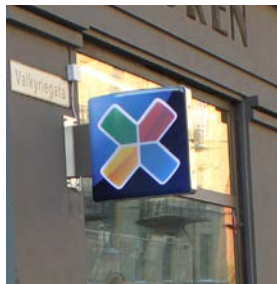
Konsept og spillmiljø

Kommisjonærkonseptet

Både inne i og utenfor kommisjonærens lokaler skal det tydelig vises at de forhandler spill fra Norsk Tipping ved hjelp av vårt butik-konsept.

Fasade

Det skal tydelig synes at forretningen forhandler spill fra Norsk Tipping. Utvendig profilering er viktig for å tiltrekke seg kunder og ha en synlig profil i markedet.



Interiør

Alle kommisjonærer skal ha en godt synlig og funksjonell spillavdeling med Norsk Tippings interiør. Interiøret er modulbasert og fleksibelt for å passe inn i alle typer forretninger.



Terminalpunktet

Spill er impulsprodukter, og en godt synlig plassering av terminaldisken er viktig.

Alle kommisjonærer skal ha dispenser med Flaxlodd ved terminalen, og bør også ha det i alle kassapunkt.



NORSK TIPPING

Vi hjelper deg til å lykkes!

Det viktigste for å lykkes som kommisjonær er god kunnskap om våre spill og å yte god service ovenfor kunden. Det forventes for øvrig at kommisjonæren forvalter vervet på en seriøs måte med fokus på balansen mellom lønnsomhet og samfunnsansvarlighet.

Opplæring

For å sikre at våre kommisjonærer får et godt grunnlag for å oppnå suksess, må alle nye kommisjonærer inn til Norsk Tippings hovedkontor på Hamar på kurs. Vi tilbyr både to dagers basiskurs for deg som ikke kan så mye om våre spill fra før, og et dagskurs for de som har betjent tippeterminalen tidligere. I tillegg må alle nye kommisjonærer gjennomføre kurs i spillansvarlighet, som avsluttes med en sertifiseringstest som må bestås. I tillegg kan alle ansatte hos kommisjonæren holde seg oppdatert gjennom vårt e-læringstilbud som omfatter både terminalen og våre produkter.

Egen kontaktperson

Alle kommisjonærer får tildelt en salgsleder i sitt område som er deres kontaktperson i Norsk Tipping. Salgslederen vil hjelpe deg som kommisjonær med kvalitetssikring av kommisjonærdriften, kampanjeoppfølging og salgsfremmende tiltak.

Kundeservice

Norsk Tipping har et av Norges beste Kundeservicesenter som bistår våre kommisjonærer innenfor en rekke temaer; produktrelaterte spørsmål, terminalspørsmål, tekniske utfordringer, informasjon om kampanjer, bestilling av rekvisita med mer.



NORSK TIPPING

Hva kreves for å bli kommisjonær?

Norsk Tipping setter strenge krav til tildeling av kommisjonærverv, både med hensyn til økonomi og egnethet. For å bli godkjent som kommisjonær kreves det at søker viser evne og vilje til å prioritere spill i henhold til Norsk Tippings forretningsmessige og etiske normer og verdier.

Norsk Tipping har som mål å sikre lønnsom drift, seriøsitet, tilgjengelighet og geografisk spredning av våre kommisjonærer.

Vurderingskriterier

- Tilgjengelighet og salgspotensial
 - Kommisjonærene skal være tilgjengelige på de beste lokasjoner i byer og tettsteder. Det legges vekt på at butikklokasjonen representerer stor kundestrøm.
 - Kommisjonæren skal representere en bransje og et miljø som tiltrekker målgruppen for våre spill.
 - Kommisjonæren skal også ha åpningstider som gjør våre produkter best mulig tilgjengelig for våre kunder.
- Økonomi
 - Kommisjonæren må kunne vise til en god omsetning.
 - Kommisjonæren må kunne dekke de nødvendige kostnadene forbundet med etablering av kommisjonærvervet. For å bli kommisjonær må det betales et etableringsgebyr på 50 000,- i tillegg til utgifter til etablering av egen strømkurs og investering i spillinnredning. I tillegg betales det en ukentlig leie på kr 13,- pluss mva per flatskjerm. Ved behandlingen av søknaden blir det også vurdert om søker må stille bankgaranti eller depositum som sikkerhet for innbetaling av spillomsetningen.
 - Kommisjonæren skal vise god økonomisk styring, da et verv krever et godt finansielt samarbeid med Norsk Tipping basert på gode økonomiske rutiner.
- Konsept
 - Kommisjonæren skal best mulig representere Norsk Tipping sine spill og konsept. Det er mer informasjon om Norsk Tippings konsept under Konsept og Spillmiljø på s 4.
- Vilje og kompetanse til å prioritere spill
 - Kommisjonærene skal vise engasjement og vilje til å tilegne seg den nødvendige kompetansen for å selge våre spill.
 - Kommisjonæren skal representere gode etiske normer og verdier.
- Lokal representasjon og strategisk verdi
 - Kommisjonæren skal representere merverdi i lokalområdet de opererer. Søkere vil bli sammenlignet med allerede eksisterende kommisjonærer i samme området for å sikre et balansert og optimalt tilbud av Norsk Tippings produkter.

Det vil bli foretatt en kredittvurdering av den aktuelle søker.

MERKUR-programmet

Norsk Tipping samarbeider med MERKUR-programmet i forbindelse med etablering av kommisjonærer i utkantstrøk. MERKUR-programmet er en viktig del av småsamfunnssatsingen til Kommunal- og regionaldepartementet (KRD). Nærbutikken spiller en nøkkelrolle i arbeidet med å skape gode lokalsamfunn med et godt tilbud av varer og tjenester.

Kriteriene for å bli tildelt et kommisjonærverv under dette programmet styres i første rekke av de forutsetninger som er avtalt mellom Norsk Tipping og MERKUR-programmet.



NORSK TIPPING

Søknadsprosess

1. Henvendelse og søknad

Vi ber om at alle søkere setter seg inn i informasjonen om hvilke betingelser og krav som stilles for å bli kommisjonær og hva vervet innebærer, før en eventuell søknadsprosess.

Alle henvendelser gjøres gjennom henvendelses- og søknadsskjemaet tilgjengelig på www.norsk-tipping.no

Søknadsportal:

For å søke om et kommisjonærverv, må søker først gjennom en søknadsportal for å sikre at grunnleggende krav er oppfylte.

Søknadsskjema:

Ved oppfylte krav, naviger deg frem til søknaden og send skjemaet inn til våre saksbehandlere.

Søknadsskjemaet vil ikke være mulig å sende inn uten at alle obligatoriske felter er fylt inn og alle obligatoriske vedlegg er lastet opp i søknaden.

De obligatoriske vedleggene inkluderer følgende:

- Firmaattest (fås ved henvendelse til Brønnøysund registeret).
- Siste årsregnskap (eller budsjett ved nystartet forretning)

2. Behandling av søknad

Ved innsendt søknad, vil den bli vurdert opp mot bestemte betingelser og krav (link) satt for våre kommisjonærer. Det vil bl.a. gjøres en kredittsjekk av søker. Hvis søknaden er aktuell, vil Salgsleder fra Norsk Tipping ta kontakt med søker for et besøk. Under besøket vil Salgsleder presentere hva det innebærer å være kommisjonær og kravene som stilles fra Norsk Tipping. Salgsleder vil gjøre en vurdering av søker, og gi en innstilling på søknaden. Ved avslått søknad, vil søker få beskjed om dette skriftlig. Avslag kan komme rett etter innsendt søknad eller etter møte med søker. Dersom søknaden aksepteres, vil søker få tilsendt et brev om videre etableringsprosess.

3. Etablering av ny kommisjonær

Ved etablering av kommisjonærvervet vil Norsk Tipping sammen med kommisjonæren sette en dato for oppstart etter innvilgelse av søknad, og når formaliteter som firmaattest, bankgaranti/depositum og fullmakt for autogiro er i orden. Frem til denne datoen vil det bli bestilt leveranse av spillterminaler, rekvisita, og interiør- og fasade-elementer til kommisjonæren.

Salgsleder vil besøke kommisjonæren i forbindelse med oppstart for å sikre at alt er på plass. Kommisjonæren må møte på obligatorisk kurs på Hamar i forbindelse med oppstart.

Behandlingstid

Total behandlingstid vil være avhengig av når formaliteter er på plass fra søkers side, men man kan påregne en behandlingstid på mellom 5-10 uker fra Norsk Tipping mottar en søknad til en kommisjonær er operativ.

Investeringskostnad

Etableringsgebyret for et kommisjonærverv er kr. 50 000. Ved oppstart dekkes følgende av Norsk Tipping: administrasjonskostnader, leveranse- og monteringskostnader, oppsett av kommunikasjonsslinje, kommisjonærkurs og deler av interiøret i forbindelse med etableringen.



NORSK TIPPING

Bli kommisjonær!

Ukentlig får Norsk Tipping inn flere søknader om kommisjonærverv. Dessverre så kan ikke alle bli kommisjonærer.

Norsk Tipping setter strenge krav til tildeling av kommisjonærverv, både med hensyn til økonomi og egnethet.

Vi ønsker at alle potensielle søkere setter seg godt inn i kravene og forventningene som stilles til et kommisjonærverv, før en eventuell søknad om kommisjonærverv sendes inn.

Fyll inn søknadsskjemaet som ligger på norsk-tipping.no!



NORSK TIPPING