

Dobírkou nebo kartou?

Tak jak, už jste si vybrali něco úžasného z našeho katalogu? Pokud ano a už jste provedli i objednávku, do tří pracovních dnů vám u dveří zazvoní smluvní přepravce. V České republice zástupce společnosti PPL a na Slovensku DPD.

Máte pak dvě možnosti jak zaplatit za tolik očekávané zboží. Bud' to částku „vysázíte“ zástupci přepravní společnosti pěkně „na prkno“ nebo mu nebudete platit nic, protože již máte zaplacenou platební kartou. Pozitivní je, že pokud objednáte výrobky v hodnotě nad 1200 Kč (50 €) poštovné za vás zaplatí DEDRA.

Je také možnost, že si uděláte výlet do sídla společnosti DEDRA, tedy do nádherné České Skalice, města Boženy Němcové, a tam si produkty vyzvednete. V tom případě si ale připravte peníze, protože lze platit pouze hotově!!! A raději si jich vezměte více, v centrále totiž máme vystaveno mnoho produktů, kterým asi neodoláte 😊



Vážení přátelé,

je to dva měsíce, co vyšlo první číslo DEDRA REVUE. Ohlasy byly více než milé, za což vám patří velký dík a pro nás to znamená závazek, že každé vydání musí být nabitо zajímavými články. Tedy takovými materiály, abyste se dozvěděli něco nového, abychom vás inspirovali zajímavými příběhy lidí, kterým DEDRA změnila život a také, abyste tu našli něco k úsměvu.



Asi nejzásadnější změnou v životě společnosti DEDRA je proměna loga k našemu 15. výročí. Klasické čtvercové logo vystřídalo obdélníkové. Je totiž jednodušší, čitelnější a modernější.

Další změnou je, že každé nové číslo DEDRA REVUE budeme napříště přidávat do balíku s objednaným zbožím. Pro každého aktivního prodejce máme připravený jeden časopis. Ano, chytrí pochopili, že šetříme peníze, které využijeme na vylepšení chodu celé firmy. To abyste byli co nejspokojenější se všemi službami, které vám nabízíme.

A mění se ještě jedna věc. Cena nového katalogu, která se vyšplhala na 49 Kč. Řada z vás si jistě položí otázku PROČ? Je to prosté. Výrazně jsme rozšířili sortiment a tak jsme museli rozšířit i katalog na téměř 200 stran, což je rozsah srovnatelný s knihou. Například se můžete těšit na podstatně více výrobků označených DEDRA INNOVATIONS a ART&DECO.

Co ale zůstává zachováno, že první katalog dostáváte zdarma.

A teď jedna prosba. Protože jsme společnost, která se svými zákazníky ráda komunikuje, chtěli jsme vás požádat, zda byste občas nenapsali něco zajímavého na e-mail revue@dedra.cz. Můžete si třeba zahrát na reklamního mága, který bude zákazníkům chytrým textem a fotografiemi prezentovat konkrétní výrobek. Takže si něco vyberte z naší nabídky, naostřete novinářské pero a hurá do díla. Nejlepší prezentaci pak otiskneme v dalším vydání DEDRA REVUE a přidáme i drobný dárek.

S přáním hezkého zbytku prázdnin vás zdraví

František Černý
ředitel společnosti



KUP
TED

...nebo
RISKUJ

DNES
ve 20:00

KDO DŘÍV
PŘIJDE
TEN DŘÍV
MELE

RISKNI
TO!!!

VYHRAJ

PŘIPRAV
SE

HRAJEM!

CENOPÁD[®]

adrenalinová DEDRA hra

Člověk je od přírody tvor hravý. A kdo říká, že není, tak ten je největší hračka. Věřte nám 😊 A právě pro hravé a navíc zaregistrované zákazníky provozuje na webu společnost DEDRA už nějaký ten pátek adrenalinovou hru. Jmenuje se Cenopád[®] a pravidla jsou velmi prostá.

Pokud máme na skladu poslední kusy nějakého výrobku, který zbytečně zabírá místo, zařadíme jej do Cenopádu[®]. Na obrazovce počítače se vám objeví aktuální nabídka produktů, jejich aktuální cena a hned o řádek níže snížená cena, která bude platná ke stanovenému dni po 20té hodině. Platí zde jednoduché pravidlo: „Kup teď“ a nebo počkej na další slevu (ale riskuješ, že někdo jiný bude rychlejší než ty!)“nebo jednoduše podle českého pořekadla:

„Kdo dřív přijde - ten dřív mele“ 😊

Řekneme vám, jsou to nervy, sledovat vývoj cen a rozhodovat se, zda koupit, nebo ještě počkat. Nicméně, jsou mezi vámi tak silné osobnosti s nervy jako špagáty, které ušetřily na produktech až 60 %!!!

Jen malé upozornění, výrobky v Cenopádu[®] nejsou určeny k dalšímu prodeji. To znamená, že je jejich cena konečná, neposkytují se na ně další slevy a ani provize se z nich nepočítají.

Takže občas udělejte kuk do Cenopádu[®], třeba tam na vás vybaŕne sleva jako hrom 😊

CENOPÁD



TO JÁ
RÁÁÁD

Moje zkušenosti, jak efektivně používat katalogy DEDRA INNOVATIONS

Nakupuji vždy více katalogů. Protože jsem koordinátorka, počítám s tím, že některé nabídnu kolegyním, další půjčím zákazníkům a budu pracovat i s nováčky. Takže mi katalogy nikdy nesmí chybět. Jsem obchodník a tak vím, že investice do nich se mi vždy vrátí - několikanásobně.

Kdysi jeden inteligentní pán pronesl tuto větu: *Kdybych měl poslední dolar, dal bych ho do reklamy.* Zkuste se nad ní chvilku zamyslet...

Katalog je Váš obchodní nástroj - Vaše výkladní skříň a Vy se jen potřebujete ho naučit maximálně využívat. Proto věnujte pozornost malým, ač vyzkoušeným metodám, jak na to jít. Počítám, že máte každý známé, které navštěvujete a chodíte k nim s katalogem.

Zkuste to tentokrát zase trochu jinak. **Vyznačte barevnými záložkami zrovna ty stránky, které Vás zaujaly**, záložku popište názvem výrobku, který **doporučujete** zrovna nyní. Je v akci nebo Vy s ním **máte velmi dobré zkušenosti, tak na to prostě jen upozorňujete**. Každopádně můžete do katalogu také k výrobku něco připsat, když to uděláte s citem, napíše třeba MŮJ FAVORIT, zákazník si více všimne a objedná si.



Naše katalogy mají stále více sortimentu, takže si se zákazníky domluvíte, zda můžete **zase za určitou dobu, třeba za měsíc, přijít a na některé další výrobky se zase zaměřte a doporučte**. Katalog opakovaně takto putuje k **tomu samému zákazníkovi, protože pokaždé (!) objeví zase něco, co ho dnes více zaujme, než minule**. Před měsícem ho výrobek nezajímal, **přehlédl ho nebo ho vůbec nepotřeboval** a dnes ho zrovna potřebuje objednat, **třeba jako dárek do rodiny**.

Takže s katalogem se fakt dá udělat mnoho prodejů, akcí, prezentací. **JEN HO NESMÍTE NECHAT DLOUHO LEŽET NEVYUŽITÝ**. Mějte ho pořád v oběhu a objednávky Vám budou přibývat i na doporučení Vašich spokojených zákazníků, kteří už měli katalog v ruce a zakoupili si výrobky. Je jako kuchařka, dá se do něj dívat častěji a potěšit můžete i sebe, protože se fakt zase podařil!

Hodně štěstí s DEDROU Vám všem přeji!
Jaruš Novotná
(Koordinátorka - Senice na Hané)

A jedna malá rada závěrem – posílejte svým zákazníkům **odkaz na virtuální katalog**, ten nestojí nic a schválně si někdy spočítejte, kolik e-mailů denně odeslete.

1. klikněte na kolonku **ODESLAT PŘÍTELI**

2. sem napište své jméno a příjmení a své číslo koordinátora

sem napište e-mailovou adresu přítele, známého atd.

Vaše jméno:
Jaruš Novotná, číslo koordinátora 100005

Odeslat na email:
maruska@odeslatpriteli.cz

Odeslat

Poslat přítele

Větší katalog = širší nabídka = vyšší zisky

Jsme velice potěšeni vašimi reakcemi na nový VĚTŠÍ katalog. Přiznáme se, že jsme měli zpočátku obavu, co na něj řeknete, ale je vidět, že šikovní prodejci chápou navýšení stran katalogu jako další možnosti rozšíření prodeje.

S vyšším počtem stran se samozřejmě zvýšily také náklady na tisk a grafickou přípravu katalogu, jejichž výše se v aktuálním katalogu vyšplhala až na 72 Kč za každý kus. Proto jsme museli také mírně navýšit vaši spoluúčast na ceně katalogu. Přesto věříme, že 49 Kč, za téměř 200 stránkový katalog na kvalitním papíru s parciálním lakem na obálce, je pro každého prodejce únosných.



196 stran
příležitostí
k nákupu

NÁZOR zákazníka

Soldátová Ivana:

Katalog se opět povedl a cenu bych moc neřešila, protože se nám penízky vrátí zpátky, navíc je katalog kvalitní a ne časopis za pár korun

Krčálová Lucie:

Z tištěného katalogu jsem byla velmi mile překvapena, přijde mi lepší než dříve. Lépe zpracovaný, barevnější, opravdu mě zaujal

Hrdá Michaela:

Krásný, krásný, krásný, jen tak dál, rozšiřujte, rozšiřujte, jsem zvědavá kolko stran bude mít ten vánoční :-)

Eichlerová Martina:

Taky už se nemůžu dočkat toho vánočního :-) katalogy jsou úžasné a ty výrobky nedá se odolat!

H₂O spartakiáda

Celé vydání DEDRA REVUE vznikalo v těch největších parnech, takže vše trvalo až třikrát déle, než když je počasí v normálu.

Jenom pro zajímavost, hlavní pisálek, dlouholetý novinář a náš spolupracovník, Jiří Dlabaja hlásil, že se mu při teplotách kolem 38 °C potily i prsty na klávesnici, takže překlepů bylo více než dost a korektoři se následně také hodně zapotili.

Máme ale pro Jirku vzkaz: Měl jsi si vzít příklad z našich maskotů papagájů Patíka a Matíka.

Ti každý den poctivě naklusali pod studenou vodu, kterou si náležitě užívali. Nejdříve se na tu podivnost jménem sprcha nedůvěřivě dívali, pak typickým houpavým krokem nakráčeli a když voda ztropila první pírkou, to bylo radosti! Začali vystrkovat břicha a to co vyváděli s křídly, hodně připomínalo legendární spartakiádu. Už jen chybělo, aby Michal David spustil svůj nezapomenutelný cvičenecký hit Poupata. Ale co bychom tu vypisovali podrobnosti, když se můžete na krasavce v H₂O podívat.



Provětráme WEB

Jsou to dva měsíce co naši ajťáci vylepšovali web. Přidávali nové fajn funkce, umožnili vám, abyste si jakýkoliv produkt prohlédli do posledního šroubečku, abyste zjistili, co pěkného si kupují ostatní zákazníci a přidány byly další vychytávky, které jste ocenili. Jenže, doba letí šíleně dopředu a tak padlo rozhodnutí, že bude změněn celý web společnosti DEDRA.

„Měli jsme hezké stránky, v designu nebyl problém, ale členění se stalo s přibývajícím položkami méně přehledné. Proto jsme dospěli k názoru, že musíme celý web provětrat,“ popisuje důvody revolučního zásahu do webu ředitel společnosti František Černý.

Už tři měsíce počítačová magové datluji do svých počítačů jedničky a nuly (počítačový jazyk) s tím, že na konci budou moderní, nádherné a svěží stránky. „Zůstanou zachovány všechny dosavadní osvědčené prvky webu a přibudou i některé další. Zákazníci třeba budou moci natáčet na mobil, nebo kamerou videa o výrobcích, která pak ostatní ohodnotí hvězdičkami.

Ta nejlepší budou samozřejmě odměněna,“ vysvětluje František Černý.

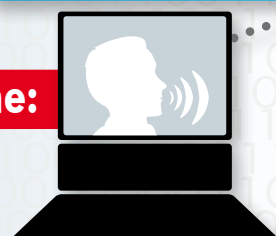
Novinkou bude i chat mezi návštěvníky webu, kteří si tak budou moci popovídat o zkušenostech se společností DEDRA, o výrobcích a jejich vlastnostech a nebo jen tak o tom, jak jde život. „Jde nám o to, aby zákazníci mezi sebou komunikovali, aby si řekli, co se jim líbí, nebo co by chtěli změnit. Z takové komunikace pak získáme přehled o tom, kam se má společnost ubírat, o co lidé mají zájem a co už není IN,“ říká František Černý. Prodejčům navíc přibude sekce Moje kancelář, kde budou mít podrobný přehled o tom, kolik čeho prodali, množství nováčků, hodnotu nasbíraných bodů a také například všechny v minulosti vystavené faktury.

A kdypak se dočkáte nového webu?

Na konci srpna uvedeme stránky do zkušebního provozu, aby se odladily případné vady na kráse a v září už vše pojede na mili000000n procent.

NÁHLED NOVÉHO WEBU

Připravujeme:



DEDRA
CHAT



Lenka „Sluníčko“ Jarkovská

Když jsme v minulém vydání DEDRA REVUE psali o nejlepší koordinátorce roku 2009 Monice Březinové, uvedla, že Lenka Jarkovská ze zákaznického centra je jedním slovem sluníčko. Ano, je to ta paní, která vám zvedá telefon a trpělivě vysvětluje reklamační podmínky, způsoby čerpání provizí, bonusových bodů a milion dalších všetečných dotazů. Za dva roky, co pracuje ve společnosti DEDRA, odbavila tisíce hovorů. Jak se sama přiznala, pouze ve dvou případech nebyla schopna se se zákazníkem dohodnout. Inu stane se, že někdo má špatný den a pak je jakákoliv dohoda marná. Samozřejmě nás zajímalo, na jaké dotazy zákaznické centrum nejčastěji odpovídá. Jde o tři okruhy – reklamace, provize a bonusové body. A protože opakování je matka moudrosti, připravili jsme si na Lenku Jarkovskou řadu otázek.



Když tedy začneme u reklamací, jaký je správný postup reklamace?

Tato otázka je trefa do černého! Jde o nejčastější otázku, kterou zodpovídám a přitom celý postup zákazníci najdou na našem webu. Pokud přepravce přiveze na první pohled bezvadný balíček a zjistíte poškození přepravou až po vybalení výrobku, okamžitě (do tří pracovních dnů) kontaktujte v České republice společnost PPL a na Slovensku DPD. Následně oznamte tuto skutečnost e-mailem nebo telefonem společností DEDRA (veškeré kontakty jsou na www.dedra.cz). Pokud budete postupovat jinak, reklamace bohužel nebude uznána.

Vím, že zákazníci mnohdy nechápou, proč mají kontaktovat přepravce. Například když je rozlitý obsah nějakého šamponu. Domnívají se, že za to přepravce nemůže.

Opakuji znovu, zákazník musí dodržet výše popsany postup. Je pak na nás, jak se s přepravcem dohodneme na tom, kdo je odpovědný za poškození výrobku.

A co když výrobek evidentně nebyl poškozen přepravou a má takzvaně výrobní vadu?

I v tomto případě je postup jednoduchý. Stáhněte si z našich stránek reklamační protokol, který najdete po přihlášení do zabezpečené zóny v odkazu Ke stažení. Následně výrobek zabalte a na své vlastní náklady zašlete do společnosti DEDRA. V případě uznání vady vám pošleme nový výrobek a jako kompenzaci za vynaložené poštovné přidáme dárek.

Můžu výrobek vrátit třeba jen proto, že se mi nelíbí?

I to jde a říkáme tomu 100% záruka spokojenosti. Do 30 dnů pošlete výrobek na své náklady zpět do DEDRY a my vám vrátíme peníze.

Přecházíme k provizím, což je také věčně zelené téma. Jak se tedy provize čerpá?

Vše probíhá automaticky. Uvedu příklad. Pokud získáte provizi například v srpnu, bude vám vyplacena následující měsíc, tedy v září. Nikdo nemusí žádat o čerpání.

A jaký čas mám na vyčerpání provize?

Tři měsíce, což je dostatečná doba. Pokud ale v dalších třech měsících nic neobjednáte, provize bohužel propadá. Kdo má živnostenský list a doloží kopii, tomu pošleme provizi na účet. Ostatní ji vyčerpají formou slevy v další faktuře.

A jak je to s prémie 200 Kč za prvoobjednávku nad 2 500 Kč? I tady panují nejasnosti. Koordinátoři totiž nevědí, kde najdou nasbírané prémie.

Tuto prémie získávají koordinátoři za prvoobjednávku zboží nového zákazníka nad 2 500 Kč. Je faktem, že když koordinátor otevře v zabezpečené zóně na internetových stránkách oblast Aktivita reporty, prémie hned nevidí. Je to proto, že se 200 korunové provize objevují až po měsíční uzávěrce, tedy k prvnímu pracovnímu dni následujícího měsíce.

Když se vrátím k provizím, kde najdu výši provize?

Je to velmi podobné jako s prémie, provize najdete na www.dedra.cz v odkazu Aktivita reporty po přihlášení do skryté zóny každého prodejce.

Proč se z výrobků AA (katalogy, propagační tašky, propisky atd.), z turboslev a výprodejů nepočítá provize?

Výrobky AA slouží k podpoře prodeje a nejedná se o klasické výrobky. Ani do budoucna neuvažujeme, že bychom to měnili. A u výrobku z turboslev, výprodejů, cenopádu® atd. je to myslím zcela jasné. Jsou už tak levné, že vyplácet ještě provizi by bylo neúnosné.

Víte co mě zaujalo? Proč se slovenským prodejcům zobrazují provize v korunách?

A jak se jim pak přepočítává hodnota na eura?

Musíme evidovat provizi slovenských prodejců v korunách, protože kurz se neustále mění. Takže k přepočítání na eura dojde ke dni vyplacení provize v aktuálním kurzu.

Třetí nejčastěji diskutovanou oblastí jsou bonusové body. Jakým způsobem si mám vybrat zboží za tyto body?

Můžete tak učinit pouze přes www.dedra.cz. Když zadáváte objednávku zboží, na konci je uvedeno Přidat výrobky za bonusové body. Stačí na tento odkaz kliknout a systém vás navede do sekce s výrobky za bonusové body, kde si z bohaté nabídky vyberete.



Lenka „Sluníčko“ Jarkovská

Proč se body přestanou načítat jakmile dosáhnou hodnoty 10 000 bodů?

Je to rozhodnutí vedení společnosti DEDRA. Vedla se dlouhá diskuse o tom, jaký by měl být onen strop a myslím si, že 10 000 bodů je férová hodnota.

Načítají se body i za objednávky zaslané jiným způsobem než přes AMOS (Automatický objednávkový systém)?

Nenačítají. Bonusové body se totiž načítají automaticky bez lidského zásahu. Takže pokud chcete vybrat body je potřeba veškeré objednávky zadávat přes AMOS.

Proč se nepřevádí nevyčerpané bonusové body do dalšího období?

Je to podobné jako s maximální výší bonusových bodů. Vedení společnosti nastavilo pravidla a v nich jasně zní, že body, které načerpáte v jednom měsíci, musíte uplatnit v měsíci následujícím. Vím, že toto opatření některým lidem vadí, ale berte to prosím jako hru. Tak to bylo od počátku také myšleno.

A otázka závěrem: Máte nějaký vzkaz pro zákazníky obracející se na zákaznickou linku případně e-mail?

Ano, velmi všechny dotazující prosím, aby vždy uváděli potřebné údaje, především své zákaznické číslo, jméno a příjmení, číslo faktury nebo výrobku, kterého se týká dotaz. Opravdu se opakovaně stává, že nás zákazníci kontaktují s dotazy a neuvedou své zákaznické číslo ani číslo faktury, nepodepíší se, vše se potom musí dohledávat, zákazníci zpětně kontaktovat a to je spousta času, který by se mohl věnovat dalším zákazníkům...

Za odpovědi děkuje Jiří Dlabaja



Napsali jste nám

Leona Blažejová:

POMOHLI JSTE MI NAJÍT CESTU ZA ÚSMĚVEM

Stále se považuji za „dedráckého“ nováčka. S Dedrou jsem se totiž setkala poprvé letos na jaře, když mi zavolala jedna paní. Zeptala se mě, zda nechci zkusit něco jiného než být nějakou kosmetickou lady. Odpověděla jsem, že nechci. Paní se ale nedala a argumentovala, že jde o ryze českou firmu. Začala jsem se smát. Žena na telefonu mi vysvětlovala, že je to kvalitní a také ekologická drogerie.

Smála jsem se ještě víc a poslala ji s tímhle nápadem do háje. Neurazila se, protože má koordinátorka je má sestra, která nakonec rozhodla za mě. Předala mi prostředek na koupelnu a řekla: Vyzkoušej!

Protože jsem patřila mezi ženy, které věčně běhaly s haděrkama a někde něco leštily, výsledný efekt byl jasný. Zamilovala jsem se!!! Konečně jsem zjistila, že i úklid jde udělat rychle, levně a s úžasným efektem. Najednou jsem měla více volného času na odpočinek a ten jsem trávila zkoušením dalších a dalších výrobků a pročítáním katalogu, se kterým jsem dokonce usínala. Našla jsem, co jsem hledala, Dedru!!!

Jak šel čas, setkala jsem se s řadou úklidem uštvaných žen. Dnes už jím s úsměvem dokážu poradit a pomoci. A mnohé z nich jsou dnes mými „Dedruškami“.

Tímto chci poděkovat své sestře-koordinátorce Renči a všem, kteří mi pomohli najít cestu za úsměvem. Protože úsměv otevírá cestu k srdci a Dedra je přece srdeční záležitost!!!

(článek byl redakčně upraven)

Proč výrobky DA někdy dojdou?

PROTOŽE

**NEMÁME
KŘÍŠŤÁLOVOU
KOULI !!!**

Věrní zákazníci vědí, že výrobky označené kódem DA, jsou všechny produkty, které nevyrábí přímo DEDRA. Objednáváme je u našich osvědčených dodavatelů a odhadujeme, jaký o ně asi bude zájem. Protože ale nejsme jasnovidci a nevlastníme onu kouzelnou křišťálovou kouli (což nás velmi mrzí), tu a tam se stane, že skladové zásoby dojdou. Pokud se konkrétní výrobek prodával velmi dobře, pak není problém, doobjednáme jej a do naší nabídky se vrátí. Jakmile se ale ocitl ve výprodeji nebo dokonce v Cenopádu®, nedá se nic dělat, už se jej nedočkáte.

Většinou se podobná situace stane u sezónního zboží, jako jsou například vánoční a velikonoční dekorace. Už slyšíme, jak říkáte: Tak toho rovnou objednejte maximum a nebudete mít problém! Věřte nám, byl by problém! Zaplnili bychom všechny naše sklady a pestrost nabídky by doznala značné újmy. Proto raději riskujeme, že občas nějaký produkt vyprodáme, ale vy ZÁKAZNÍCI si budete moci vybírat z mnohem širšího spektra naší nabídky.



Pokud nám chcete napsat Váš příspěvek do časopisu DEDRA REVUE, budeme se těšit na emailu: revue@dedra.cz



Napsali jste nám

Pokud nám chcete napsat Váš příspěvek do časopisu DEDRA REVUE, budeme se těšit na email: revue@dedra.cz

Štěpánka Černá: JAK JSEM ZAČALA S DEDROU

Když jsem v listopadu 2006 dostala e-mailovou nabídku na spolupráci s Dedrou od jakési paní Zuzky Charvátové (mé koordinátorky), nikdy bych neřekla, že právě „DEDRA“ bude právě tou prací, která mé rodině bude vydělávat. Říkala jsem si: Vyzkouším výrobky a uvidíme, ale více od toho neočekávám.

Prostřednictvím e-mailu jsem s mou koordinátorkou připravila první objednávku nad 2500 Kč právě kvůli dárečkům, které jsem následně obdržela a současně jsem využila také akce 30% slevy.

V domácnosti jsem drogerii začala postupně vyměňovat jen za „detrácké“ přípravky. Nejdříve jsem výrobky nabízela ve svém okolí, následně pak na internetu. Podala jsem inzeráty, odpovědi postupně přibývalo a já na ně nestačila odpovídat. V té době jsem byla na mateřské dovolené s dcerkou, manžel od rána do večera v práci. Čas mě tedy netlačil a já se mohla věnovat jak své dceři, tak i nové práci. I když jsem u počítače strávila opravdu mnoho hodin, výsledky stály za to. Měsíčně jsem odeslala 30-50 katalogů a do své sítě tak získala 15-20 členů. Je pravda, že mě to zpočátku stálo dost financí, ale časem se to mnohonásobně vrátilo. Peníze na přilepšenou se hodily vždycky. Brala jsem to jako zábavu a cíl, že konečně mohu dělat opravdu něco, co mi přináší radost. Hledala jsem nové zákazníky i na Slovensku.

Od dubna 2007 mám živnostenský list a tak si nechávám provize posílat na účet. Firma Dedra je nejrychlejší ve vyplacení provizí, které máme na svých účtech už 2.-3. den v měsíci.

V březnu 2008, na celorepublikovém školení v Hrochovicích, jsem byla odměněna jako třetí nejlepší koordinátorka. Moc mě to potěšilo, za což děkuji všem svým Dedruškám a Dedrušákům a hlavně celému týmu ve firmě, který je opravdu super.

I když jsem některé své Dedrušky a Dedrušáky nikdy osobně nepoznala a možná ani nepoznám, snažím se být se všemi v kontaktu přes internet. Informuji je o novinkách, akcích, popřípadě jim poděkuji za spolupráci. Připravovala jsem pro ně i vlastní motivační soutěže, ale nyní to už není v mých silách, protože jich je opravdu mnoho. Některé znám osobně a jsem za to ráda. Až mi skončí mateřská dovolená, vím, že mojí náplní bude hlavně DEDRA.



(článek byl redakčně zkrácen a upraven)

Reklamace a chyby při nich dělané

Už se Vám stalo, že řidič PPL (DPD) přivezl například promáčený balíček? Vy jste ho i přesto převzali, v domnění, že to nevypadá nijak hrozně a že půjde většina věcí zachránit?

Nebo jste zjistili, až po odjezdu dodávky, ač byl balík na první pohled zcela v pořádku, že je nějaké zboží rozbité? Vy jste však nad tím mávli rukou a snažili se to opravit sami?

Či jste byli po kontrole balíku zklamáni kvalitou nebo barvou našeho výrobku? A i přesto jste si ho nechali v domnění, že je to finančně náročné posílat zpět k nám?

Na tyto otázky máme zcela jednoduché odpovědi 😊

Máme 3 základní druhy reklamací:

1. Očividně poškozený, či promáčený balík.

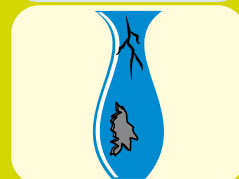
V tomto případě vůbec balík nepřebírejte od řidiče PPL (DPD). Zaměstnanec přepravní společnosti je povinen s Vámi sepsat protokol o škodě a odvést si ho zpět na své depo, odkud je poslán k nám. Týž den, kdy k nám balík dorazí, jej přezkoumujeme a hned posíláme, aby byl co nejrychleji ve vašich rukách.

2. Další varianta je poškozený výrobek (například prasklé sklo, dřevo, vyteká aviváž, atd.)

Na to zřejmě přijdete až po odjezdu řidiče PPL (DPD). Ihned tedy kontaktujte přepravce, kde si objednejte svoz (např. email: depo05@ppl.cz pro ČR, csa@sk.dpd.net pro SR) a poté i nás na objednavky@dedra.cz, kam zašlete náš reklamační protokol. Jednoduché, že? 😊

3. "Výrobek se mi nelíbí, nechci ho!"

Ani toto není žádný problém. Do 30ti dnů nám výrobek můžete bez udání důvodu poslat zpět s vyplněným reklamačním protokolem a na nás je už jen vrácení peněz za nechtěné zboží.



Nejlepší koordinátoři byli **PAF**

Omluvte ten expresivní titul, ale on přesně vystihuje pocity pěti koordinátorů, kteří za měsíc květen a červen získali nejvíce prvoobjednávek nad 2 500 Kč (100 €) a vysloužili si tak multimediální notebook HP Pavilion v hodnotě 18 490 Kč. **Tramtaráraráááá** (to byl pokus o fanárů), pojďme si ty šikulky a jednoho šikulu představit.



1. místo – Dostálová Jaroslava – Prostějov (35 prvoobjednávek)

„Z počítače mám opravdu velkou radost. Práce mi šla sama od ruky a to z toho důvodu, že všechny výrobky DEDRY jsou skvělé. Celé mé okolí tyto výrobky používá a šíří pozitivní reklamu. Z tohoto důvodu se prodávají téměř samy“.



2. místo – Kousalová Ilona – Vyškov (30 prvoobjednávek)

„Opravdu jsem byla překvapena, protože to nejde odhadnout, zda se umístíte. Myslela jsem si, že kvůli atraktivním cenám všichni zaberou a bude to hodně náročné. I když je získávání nových zákazníků složitější, daří se mi, protože se věnuji přímému prodeji už řadu let, hodně mě to baví a DEDRA má dobré výrobky. A co udělám s notebookem? Vám říkám, že si ho nechám, ale mám dva syny, tak asi tušíte, jak to dopadne.“



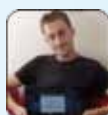
3. místo – Březinová Monika – Pardubice (23 prvoobjednávek)

„Mám radost ze sebe sama. Možná bych byla i lepší, ale v červnu jsem měla zdravotní problémy, tak jsem se nemohla věnovat společnosti DEDRA na sto procent. Tajně jsem doufala, že se umístím, protože ten notebook využiju zase pro DEDRU. Jen mám problémy s očima, tak pevně věřím, že notebook půjde nastavit tak, aby uměl zobrazovat velká písmena.“



4. - 5. místo - Blažejová Leona - Břeclav (15 prvoobjednávek)

„Přiznám se, velmi jsem se snažila, tajně jsem doufala, ale nečekala jsem, že se umístím. Je to poprvé v životě co jsem vyhrála tak hodnotnou cenu. Využiju ten notebook k práci. U společnosti DEDRA jsem rok a je to už podruhé co mě odměnili za mou práci. Naposledy jsem získala designová světla.“



4. - 5. místo – Garstka Ján – Spišská Nová Ves (15 prvoobjednávek)

„Opravdu mě to potěšilo, nečekal jsem, že by to mohlo vyjít a vyhráji notebook. Snažím se získávat lidi všemi způsoby, přes internet, pomáhají známí a mám řadu svých kontaktů. I když jsem ten notebook vyhrál já, daruji ho koordinátorce Zuzaně Teringové, která mi velmi pomáhá a hlavně mi pomohla, když jsem začínal.“



Rozdali jsme notebooky

za 92 450 Kč !!!



TWIST XL a KELIMÉRO – hit tohoto katalogu

Žasneme nad tím, jakou oblibu si získala řada porcelánových hrnků KELIMÉRO a hrníčky TWIST XL.

Ano, TWIST XL je nyní větší o 50% než byl jeho předchůdce a navíc v atraktivním květovaném dekoru. Věříme, že jsme vyhověli přání těch zákazníků, kterým malý twist nevyhovoval, protože mají rádi „větší kávu“:-)

Jako další porcelánový výrobek jsme zařadili naši vlastní designovou řadu KELIMÉRO®. Jedná se o unikátní DVOUSTĚNNÉ „hrnko“-kelímky, které se s velkým úspěchem prodávají po celém světě:-) V ruce Vás nepálí a přitom uchovávají teplotu nápoje mnohem déle.... navíc mají silikonové víčko, které ještě více chrání nápoj před změnou teploty a navíc ještě před zákeřným a všudy-přítomným hmyzem:-) (...a navíc se nepobryndáte).

Rádi bychom zákazníky informovali, že mnoho z nich si plete porcelán s keramikou a přitom se jedná vlastnostmi o úplně jiné materiály. Náš porcelán je bílý a keramika (kamenina) je šedá až hnědá. Například naše originální KELIMÉRO by nebylo možné z keramiky vůbec vyrobit, protože se jedná o unikátní technologický postup „odlévání do forem“ a následného vypalování s dekorem. V DEDŘE vždy volíme kvalitnější materiály, které déle vydrží - to je naše pravidlo.

Takže: UŽ jste si vybrali SVOJE osobní KELIMÉRO?

50% VĚTŠÍ OBJEM

50% VĚTŠÍ OBJEM

