



UTVÄRDERING AV EVENTUELLT NYA LEVERANTÖRER

Denna process är tänkt att stödja eventuellt nya leverantörer i att göra en utvärdering om deras produkt eller tjänst är relevant samt hur denna ska presenteras för att öka möjlighet till försäljning. Syftet är att spara både er och GIZMO Livings värdefulla tid.

- GIZMO Living accepterar inte någon diskussion per telefon innan eventuellt ny leverantör tagit till sig informationen nedan.
- Ett undantag är om tilltänkt leverantör i inledningsskedet av samtalet accepterar en utvärderingsavgift om 1000 Sek ex moms, där faktureringsdetaljer avkrävs innan samtalet fortskrids.

Ömsesidiga samarbeten

De flesta av GIZMO Livings kunder kommer via rekommendation från nöjda kunder. I andra hand arbetar GIZMO Living i partnerskap med duktiga aktörer inom främst arkitektur, design och bygg som verkligen sätter kunden i främsta rummet. GIZMO Living är öppen för att lära känna nya företag att kunna samarbeta med. Ett krav för framtida rekommendation till sina kunder från GIZMO Livings sida är att det finns gemensamt genomförda referensprojekt. Om ni vill diskutera ett samarbete föreslås en kort introduktion per mail innan vidare kontakt.

Angående produkter och tjänster som kan erbjudas våra kunder

GIZMO Living har ett relativt brett verksamhetsområde inom ljud, ljus och teknikinredning. För att inte antalet leverantörer ska bli ohanterligt många har stor möda lagts ned på att finna de bästa möjliga leverantörerna inom respektive verksamhetsområde. Marknad, design och teknik står dock inte stilla och leverantörsbasen utvärderas kontinuerligt. Innan ni tar en eventuell kontakt per telefon rekommenderas att ni som minimum sänder ett kort mail till gizmo@gizmoliving.se där ni kort presenterar er och ert ärende, det ger oss bättre förutsättningar att ha en fruktsam diskussion. Vi utvärderar våra leverantörer och deras produkter och tjänster i huvudsak enligt följande:

- Bredd och djup i portföljen, GIZMO Living föredrar de som är ledande inom sitt segment och som inom detta kan leverera helhetslösningar. Ibland accepterar vi smalare leverantörer om de sitter på en unik produkt/tjänst ingen annan kan mäta sig med. GIZMO Living vill kunna erbjuda kostnadseffektiva lösningar av god kvalitet och har lärt sig att för billiga produkter ger en oacceptabelt hög andel reklamationer.
- Solid support och leverans organisation. GIZMO Living behöver att våra leverantörer kan vidimera våra ibland komplexa lösningar. GIZMO Living har inget utrymme och tålamod för organisationer som inte kan leverera med kvalitet på överenskommen tidpunkt. Vi förväntar oss att om något går fel blir vi proaktivt informerade för att vi i vår tur ska kunna minimera påverkan för våra kunder.
- I GIZMO Livings affärsidé ingår ingen dyr permanent utställning. Däremot genomförs på regelbunden basis olika events för våra tilltänkta kunder och de leverantörer som är aktivast i att stödja detta gynnas ganska naturligt.
- GIZMO Living har liten tolerans för leverantörer vilka genom olika metoder kräver investeringar eller inlåsnings i deras sortiment (vi prioriterar alltid open source lösningar om det finns). GIZMO Living lever på sitt kunnande och vill arbeta i affärsmodeller där kundens nytta står i centrum.
- GIZMO Living tror på ömsesidigt utbytande av erfarenhet och kunskap vilket kräver investeringar i relationen. Leverantörer med genomtänkta program för utveckling av sina återförsäljare uppskattas. De vi arbetar med vill vi träffa på regelbunden basis för att driva gemensam affärsutveckling.
- För hantverkstjänster premieras entreprenörsdriva företag gärna med lokal förankring och stort yrkeskunnande och leveranskapacitet.
- Miljömedvetenhet, Energibesparing, Säkerhet inklusive CE-märkning, CSR - Corporate Social Responsibility, på svenska företagets samhällsansvar.

Har ni en relevant produkt eller tjänst är det sannolikt ni erbjuds en uppföljning med personligt besök och tillhörande demonstration.

Angående produkter och tjänster som inte kan vidareförsäljas

Inom företaget finns gedigen kompetens om leverantörsutvärdering, selektering och upphandling. Kontakt per telefon accepteras först efter att introduktion är översänd per mail och GIZMO Living skriftligen bekräftat att vidare kontakt är av intresse. Alla mail besvaras oavsett intresse och ingen uppföljning per telefon behöver ske. Innan mailkontakt tas kan följande vara värt att beakta:

- Telefonitjänster upphandlas och förnyas på regelbunden basis och erbjudanden däremellan beaktas EJ.
- Försäkringslösningar upphandlas och förnyas på regelbunden basis och erbjudanden däremellan beaktas EJ.
- Webhosting och utveckling upphandlas och förnyas på regelbunden basis och erbjudanden däremellan beaktas EJ.
- Sponsring – GIZMO Living söker i första hand upp de aktiviteter vilka anses passa med varumärket med färre men djupare engagemang som tema. Det troliga svaret på en förfrågan är således nej men om en stark koppling mellan varumärkena kan påvisas och med mer interaktion än enkom printad sponsring i erbjudandet är det inte fel att försöka.
- Mässor och event – Kostnadsfria nätverksaktiviteter har historiskt fungerat mycket väl, upptar det mesta av vår pre-sale kapacitet och eventuella förfrågningar om medverkan i mässor och event får ställas mot detta.
- Annons och marknadsföringserbjudanden. Gedigen erfarenhet av både B2B och B2C marknadsföring finns inom företaget och alla erbjudanden förväntas svara på åtminstone följande frågor för att beaktas:
 - Matchning av GIZMO Livings målgrupper med erbjuden kanal och format samt hur dessa försäkras varumärket.
 - Kontaktkostnad per hushåll inom relevant målgrupp och geografi.
 - Prestationsbaserad marknadsföring prioriteras.
 - GIZMO Living utvecklar gizmoliving.se kontinuerligt och anser att detta är den enda relevanta metoden att över tiden få bättre sökbarhet på olika sökmotorer. Erbjudande om förbättrad sökbarhet beaktas EJ.

Med hopp om framtida gott samarbete

GIZMO Living