
Condizioni Commerciali di Vendita

 - Prezzi Listino in €/pz. - IVA esclusa

Il Listino é impostato nell'interesse delle parti e ad una continuità e novità nel mantenere ed innovare le lavorazioni che il Laboratorio svolge.

I costi delle nostre lavorazioni nelle singole voci non sono modificabili in quanto indicativi, i preventivi vengono sempre calcolati a progetto, perché ogni prodotto può essere personalizzato.

Valutazioni di base sulle condizioni commerciali da applicare al Cliente:

1. Volume e flusso di fatturato, che prevede verso il ns. Laboratorio e le sue lavorazioni.
2. Tipologia di lavorazioni che hanno prevalenza sulle scelte di indirizzo verso il ns. Laboratorio.

Pagamenti

- Tutti i pagamenti sono da considerarsi alla consegna o al ritiro del materiale.
- I Pagamenti a scadenze o dilazioni dalla data Fattura, dovranno essere concordati per iscritto con la nostra Amministrazione. Il Saldo delle Fatture dovrà avvenire esclusivamente entro e non oltre la data di scadenza in calce alla fattura.
- I prezzi delle stampe si rifanno al nostro Listino, il Laboratorio e lo stampatore seguono sempre tutto il processo di lavorazioni con standard di qualità elevati. Il costo di ogni lavorazione può eventualmente cambiare a seconda delle richieste apportate e alle specifiche indicate dall'autore, in base ai supporti carta usati e al tempo dedicato alla loro lavorazione.
- **Btec on-line** - tutte le lavorazioni digitali che ci perverranno con ordini on-line hanno un prezzo fisso e seguono un protocollo standard di qualità, richiedono il pagamento anticipato alla spedizione e l'addebito delle spese di consegna a partire da euro 15. (Il Laboratorio entro gli 8 giorni dalla consegna, garantisce a tutela del Cliente la clausola: "Soddisfatti o Rimborsati", compreso l'eventuale rifacimento per difetto, (dopo valutazione) a nostre spese.
- ❖ I file sistemati e definitivi non vengono forniti al Cliente se non previo accordo, ma restano conservati nell'archivio di BTEC su richiesta del Cliente per i suoi futuri utilizzi. In ogni momento il Cliente ne può chiedere una copia a bassa risoluzione per la verifica o chiederne la cancellazione. Per ulteriori informazioni e chiarimenti potete contattare il Sig. Fabio Caria.

Procedimento

"... vogliamo evitare le 'approssimazioni', attivare invece un processo di gestione strategica del profitto e dei costi,un sistema di pianificazione del profitto e gestione dei costi guidato dal Prezzo, focalizzato sul Cliente, centrato sulla progettazione di ciò che realmente serve per raggiungere un obiettivo di tipo interfunzionale. Occorre iniziare a gestire i costi sin dalle fasi iniziali dello sviluppo del prodotto e dei rapporti, applicandolo lungo il suo ciclo di vita, coinvolgendo attivamente il Cliente e l'intera catena del Valore".