

38:687

196

Poh. L.

ORGANISATSIONI JUHTNÖÖRID JA
TEGEVUSKAVAD ÜL.-AGENTIDELE
JA AGENTIDELE.

—

I osa.

TÖÖ- JA TEGEVUSKAVA ÜLEM-
AGENTIDELE.

—

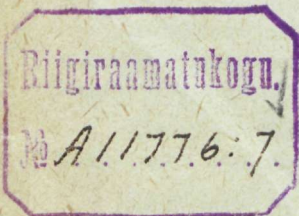
II osa.

AGENTIDE TEGEVUSKAVA.

—

Sf. 18533

SINGER SEWING MACHINE COMPANY OMANDUS.



Ar 927
Organisatsioon

Peaosakond TALLINN.

X

==

Sum 25.01.19

7

M. N. Minis'e trükk, Narva- 1378-27

I. OSA.

Töö- ja tegevuskava ülem-agentidele.

Ülem-agent on vastutav temale alluva gruppi õiges ja korralikus tegevuses. Selle saavutab ta otstarbekohases organisatsioonis ning hoolas kontrollis. Tema tegevusala võib sellejärele jaotada lühidalt järgmistesse eriharudesse:

Teenijaid ja agente vastuvõtma ja palkama kõikide organisatsioonis ettenähtud kohtadele.

Juhatada ja valvata nende teenijate järele ja nende töö tagajärgi arendada, neid lühemal ajajooksul edulisele ja produktiivsele tegevusele viia.

Järjekindel alaline kontroll üksuste tegevuste üle, nagu: masinate müümine, raha kasseerimine, kauba-laager, kassa ja Singer teenimine ja abi.

Kõikide raskuste lahendamine, igasuguste korratuste õiendamine ja likvideerimine, ning püüe isikliku kaastööga ühendada üksuste töösaavutused üheks suureks ühtlaseks ja mõjuvaks resultaatiks.

Teenijate vastuvõtmisel, iseäranis kom. agentide suhtes, peab korraldama põhjalikke järelepärimisi ja teatete korjamist, et kindlaks teha, kas kanditeeriva isiku endine tegevus ja elukombed ka küllalt põhjenevad aususele ja korraliku tegevusele. Isikutest, kellede minevik mitte aus ja puhas ei ole, tuleb eemale ennast hoida.

Kandidaat peab omama tahte töötada hoogsalt ja süstemaatiliselt temale antud juhtnõrde järele; tema teened ja tema kasulikud organisatsioonis olenevad tema aktiivsusest.

Kandidaat peab olema küllaldane koolitud, et korralikult kokkuseada oma nädala aruannet.

Kandidaadi välimus peab korralik, meeldiv ja puhas olema.

Tuleb hoiduda agentide ametisse võtmisest, kes üle 45 aastad vanad ja alaealiseid eitohi koguni agentide kohtadele määrata.

Agent kat. IV ehk V jaoks peab naisemees olema ja ta abikaasa peab tema äraolekul müüjanna osa täitma ja magasinis korras pidama.

Ülem agent peab hoolikalt jälgima uute meeste koolitamist toetudes „Kom. agentide tegevuse kavale“, mis alalise ringkirjas No. 1-a ja selle juhtraamatu teises osas kirja on pandud. Kandidaadi õppeajal võib ülem agent juba omada seisukoha tema kõlblikkuse kohta temalt nõuetavas töös. Kui kandidaat osutub kõlbmatuks, siis on mõttetu jätkata tema treenerimist mis lõpupeude lõpuks ometi ebaõnnestab. Ettevalmistuseaeg on eriti suure tähtsusega ja tema läbiviimise viisist rippub suurel määral agendi edukas tulevik ära.

Enne õppeaja lõppu ja ilma ärijuhi otsuseta ei peaks ü. agent kedagi kindlalt ametisse palkama.

On väga tähtis, et õige ja vastane isik vaba kohale määratud saaks, sest sagedased vahetused lähevad äärmiselt kalliks meile maksma ja mõjuvad halvasti resultaaside peale. Samuti peab aga ü. agent, enne kui ta esitab mõne agendi vallandamiseks kõlbmatuse pärast, kindel olema, et ta ise kõik oma jõudu mööda teinud on, et teda aidata ja juhtida paremale töösaavutustele, sest tihti tuleb ette, et agendil resultaadid sellepärast puuduvad, et ta vilumata.

Personaali vastuvõtmise juures peavad kõik PEAOSAKONNA selle kohta käidavad ettekirjutused ja juhtnõõrid meeles peetud saama ja nende järele talitud.

Kontroll. Ülem-agendi tegevus seisab peajasjalikult kontrolleerimises. Seda peab ta teostama süstemaatiliselt, mõjuvalt ja teadlikult, et ärahoida korratusi ja raharaiskamisi agentide poolt, millede eest ü. agent täies ulatuses vastutav. Kontrolli alla käivad järgmised peapunktid:

1. Sõlmitud müügid ja müügi-propaganda.
2. Inkasso, puudujäägid, arvede seis ja kas m/s on kohal.
3. Kauba-laager. (Masina pead numbrite järele ja osad).
4. Kulud.
5. Kassa ja kontrollmargid.
6. Reflektantide raamat.
7. Magasini ja masinate korrashoid.
8. Agendi elukombed.

Müügi propaganda. Ülem-agent peab selle järele valvama, et propaganda-töö sünnib „agendi töökava“ ja Peaosakonna eeskirjade järele. Ül. agent on kohustatud valmistama töökava (linnas iga päeva ja maal iga nädala jaoks) ning teadma iga päev kus tema mehed on ja kus ta neid leida võib. Ül. agent peab alustama järjekindlalt kontrolli agentimise üle majast majja ja ka ise sagedasti külastama neid maju, mis agendid olid kohustatud külastama ja teatud vaheaegadel nendega koostötama, et nende tööd ja resultate edukusele viia.

Ül. agent peab kontroleerima reklaam-trükiasjade tarvitamist mis agentidele väljaantud, „S“ plakaatide asukohte ja nende seisukorda, kataloogide ja reklaamlehtede levitamist j- n. e. Ül. agent peab hoolega läbikaaluma ettepanekuid õmblus-, ilutikanduse ja juurdelõikuse-kursuste kohta, nendega seotud korraldusi ja ettevõtmistusi ja valvama selle järele, et need kursused tema soovitusel ja vastutusel toime pandud saaksid.

Peasjalikult peab ül. agent selle järele vaatama, et temale alluvad agendid nendele antud minimaal müügi eelarvest mitte maha ei jääks ja nende töö oleks täpselt kooskõlas nende jaoks väljatöötatud töökavaga.

Eriti hoolsalt tuleb jälgida võistlejate tegevust ja teadustada oma depole.

Võlgnikkude arved. Teatud vorm. 16 ja teised tokumendid, mis agentide käest järelmaksu müükide kohta sissetulevad, peab ül. agent hoolega revideerima. Ül. agendi tegevuspiirkonna tundmine peab võimaldama temale teha seda ilma, et tarvitseks kontrollida alati andmeid kohapeal. Linnas peab vorm. 16 teatud ostja kohta enne masina magasinist välja viimist ül. agendi poolt kontrollitud olema. Kahtlaseil juhuseil tuleb tingimata teateid kohapeal kontrollida. Ei tohi mitte unustada, et agentidel on kalduvus masinaid võlgu müüa ilma, et nad ostja maksujõu peale iseäralist rõhku panevad ja seepärast peab ül. agent hoolsa tähelepanu ja järelevalve abil seda väärnähtust takistama ja kõrvaldama. Ül. agent ei pea ialgi allakirjutama tellimise lehe ja vorm. 16 ja sellega võimaldama masina müüki järelmaksu peale, kui ta mitte isikliku teadmisele ei ole jõudnud, et see toimetused kindel ja korralik on. Ül. agent peab järele vaatama, et müügitokumendid (ostuleping, vorm. 16 j. n. e.) korralikult täidetud ja väljakirjutatud on, tarvitusekorral kinnitatud, ja et nad alati sõlmitud vastavalt hinnadele ja juhtnööridele. Iga paha müügi eest mis firmale kahju toob on ül. agent vastutav.

Tuleb selle järele vaadata, et kuumaksud korralikult tasutud saavad, läbivaadates võimalikult sagedasti võlakaarte vorm. 480. Ül. agent peab võlgnikke nii tihti kui vähegi võimalik külastama ja isiklikult nende maksuraamatud kontrollerima, et kindel olla, et

1. saadud maksud agentide poolt kõik korralikult äraantud on
2. kontrollmargid õieti kustutatud ja maksud tempelmakstud on
3. agendi inkassolehed ja ül. agendi käes olevad vorm. 480 korras on ja õiget arve seisukorda kujutavad.

Ül. agent on kohustatud isiklikult ennast vahele segama, et puudujääkisi ära hoida ja puudujääkide kättesaamist saavutada, tarvitades selleks kõiki tema võimupiirkonnas olevaid abinõusi, ühtlasi ka manitsuskirju, jälgides neid isiklike tegudega.

Juhtumisel, kui mõni arve muutub kahtlaseks hoolimata hoolsast kontrollist ja eelteadete kogumisest, mis tema kohta läbi viidi, peab ül. ag. tarvilikke korraldusi tegema, et kindlustada arvet lisavastutajatega, masina tagasivõtmisega ja äärmisel korral ettepanna, et asjale kohtulik käik antud saaks.

Transfertide suhtes, nii väljaminevate kui ka sissetulevate kohta peab talitus kiire ja täpikäeline olema, sest hooletus selles asjas on tihti põhjus olnud kahju saamiseks ja tüliõuna tekkimiseks.

Kulud. Ül. agent peab tähelepanelikult kontrollima kulud, mis temale alluvad agendid ja teenijad aruannetes näitavad.

Ül. agent peab järele vaatama, et kulude kohta esitatud tõendused, nagu kviitungid ja arved oleksid korras ja et tehtud kulud ka tõeliselt nõuetele vastavad. Erilist tähelepanu tuleb pöörata transpordi kuludele ja leida teed, et masinate ja muu kauba vedu sünniks võimalikult kokkuhoidlikult. See põhimõte on esimeses jões maksev ül. ag. oma kulude arve kohta.

Kaubatagavarad. Masinate laagrid, mis üksuste käes, peavad olema eeskujulikus seisukorras, alati töövalmis ja vastama müügivõimaluste nõuetele. Laagri koosseis peab kokkukõlas olema aruannega ja depoo andmetega. Juhusel, kui mõni masin mitte üsna komplett ei ole, peab teda kõhe completeerima, ja kui teisi tarbeid, nagu kastid, jalad, lauad, aluslauad, käsi-vändad j. n. e. üleliiga on, siis tuleb neid tasandada ehk aga pealadusse tagasi saata.

Masinate tagavarad, kus lubatud, peavad täpselt vastama müügivõimalustele ja mingiltingimisele ei ole lubatud agentide juures liiga suurimasinade laagrid pidada ja veel vähem seda, et masinad kauemat aega müümata jäävad, mille tagajärjel nad kergesti oma väärtuse ja väärtuse kaotada võivad. Osade ja reklaamasjade tagavarad peavad olema korras ja vastama raiooni tarvitamisnõuetele. Kõik rikutud osad, nõelad, niidid ja reklaamasjad peab hävitama ja nende väärtus agendilt sissenõudma, kui rikkimine tema süü ja hooletuse läbi sündinud on. Ei pea mitte silmast jätma, et kõik kaubad, olgu masinad, osad, niidid, reklaamkaubad ehk kontrollmargid, on agendi kätte usaldatud ja järjekorralt peab agent nende müügid ja kontrollmarkide äratarvitamine kohe aruannes näitama.

Töökava. Head tööd ei saa teha kui hüpata ühest asjast teise peale. Ül. agent peab sihikindlalt ja edukalt iga oma agendiga terve nädala kestvusel koostöötama, vahest ehk maharvatud seda aega, mis juhtumisi tarvis läheks asjaajamise kordaseadmiseks peakorteris. Seda tehes, peab ül. agent jälgima, kuidas agent oma regulaar tööd müümises ja kasseerimises täide viib ja ainult siis end vahele segama, kui tarvis on agendi võtteid parandada ja temal abi tarvis on ettetulevate raskuste ülesaamiseks. Selle tulemus on, et agent harjub agentimist ja rohkem iseseisvalt töötama. Samal ajal kontrolleerib ül. agent võlgnikkude maksuraamatud vorm. 1000 ja nõuab puudujäägid sisse, meeles pidades, et kõik võlgnikud, kes kontroll-raioonis elavad, külastatud ja kontrolleeritud peavad saama. Ül. agent tuleb agendiga, keda ta kontrolleerida tahab, kokku, ilma, et ta sellest temale ette teatab.

Kiiruse korral võib muidugi toimetada erilise korralduse põhjal.

Ül. agent teatab oma depoole oma reisu ja kontroll-tegevuse üle ettekirjutud viisil.

Magasinid. Kui terve grupp moodustab magasinid Kat. VI, siis on ül. agent ka vastutav magasinid korralduse tegevuse eest ja peab selle järele vaatama, et Singer teenimine ja abi täiel määral teostatud saaksid ja ostjatelt kaebtusi ei tuleks. Ül. agent peab magasinid personali juhtima ja nende tööd ja võimust valvama. Ül. agent peab selle eest hoolitsema, et magasin oleks meeldivalt ja puhtalt hoitud ja sisseseatud ja masinad ja teised

kaubad otstarbekohaselt ja korralikult asetatud, et tarvitajate ja teenijaskonna vahel oleks hea vahekord ja, et kõik kirjatööd korras ja tähtjaks valmis oleksid.

Ül. agent peab teatud vaheaegadel kontrollima kassat, kaubatagavarad, nii masinad kui ka osadelaager ja kontrollmargid.

Eeltähendatud käib samal määral ka ühtlasi Kat. IV ja V magasinide kohta.

Mõned näpunäited, mis agentide revideerimisel tähelepanna tuleb.

Kontrollides arvet, peab ül. agent alati toetuma soovile näha ostjat ja masinat.

Kas ei ole puhtaraha müüki, mis järelmaksu müügina aruande sissekantud ja võltsitud müügitokumendid esitatud.

Käsirahad, mis osalt ehk tervelt aruandes sissekantud ei ole.

Inkasso ilma kontrollmarkideta saadud, eriti lõpuarvete õiendamisel.

Hinnaalandused, mis suuremal ulatusel läbiviidud, kui ostjale lubatud ja hinnaalanduse redelis ettenähtud.

Masinad väljaantud ja aruannest veel mitte läbiviidud, ühes või ilma puhtaraha ehk käsiraha sissekasserimiseta.

Kasseerimine vanade kontrollmarkidega, mis teise arvele kuuluvad.

Kontrollmargid inkasso vastu väljaantud ja mitte arvestatud aruandes.

Erakokkuleped ja ärilised operatsioonid agendi ja ostja vahel, millede alusel agent ostja käest kõiksugu kraami (nagu riidet, loomatoitu, söögiained j. n. e.) võlgu saab.

Agendid on kohustatud oma tervet aega võimaluse järele meie äritegevusele pühendada. Järjekult ei tohi agendid kulutada oma aega teiste äriliste toimetuste peale, veel vähem väljapakkuda meie võistlejate kaupasi.

Osad ja pudukaup, mis müüdüd ja raha äraandmata jäätud.

**Juhatusi meele-
pidamiseks.** Uue agendi esimesed töönädalad omavad erilise tähtsuse. Kinkige oma uue mehele selles stadiumis tähelepanu ja õpetage teda hoolega isikliku kaastöoga ja näidega ja teie hoiate ära palju raskusi hilisemal koostööl.

Põhjalik kontroll ei too mitte ainult nähtavale korratusi, vaid ta hoiab neid juhtumast. Agent või teenija, kes teab, et ta alalise ja korrapärase kontrollivalve all on harjub töötama korralikult ja ausalt. Ühte agent, ehk teenijat mitte kontrolleerida tähendab teda kiusatusesse viia.

Läbikäimises oma alamatega olge kindel, kuid õiglane, aidake neid alati, kus see teil iganes võimalik, kuid ärge lubage mingisuguseid korratusi ja hooletust.

Korratused algavad harilikult väikestes asjades ja kui kontroll korralikult ja reeglipäraselt teostatud saab, siis tulevad nad kohe ilmsiks. Jäävad nad aga revideerimata ja ülesleidmatuks, siis võivad nad suureks üllatuseks muuta ja ül. agent annab sellega oma järelvalve tegevuse kohta vaesuse tunnistuse.

Teatage kohe oma ülemusele kõikidest ilmsiks tulnud korratustest ja raharaiskamistest, isegi siis kui nad juba õiendatud on. Teie ülematel, kellede peal lasub lõpulik vastustus teie oma ja teile alluvate teenijate töös, on õigus informatsioonisi ja teated saada selle kohta, kuidas edenevad töö ja äritegevus teie raioonis, iseäranis aga kõikide asjade kohta, mis mitte korras ei ole leitud. Kui teie hoidute teateid andmast oma ärijubile korratusi ja raharaiskamiste üle, mis teie ilmsiks teinud olete, siis vastutate teie mitte moraaliliselt vaid ka aineliselt tagajärjede eest. Vastupidiselt, kui teie kohe teatate ettetulnud korratustest ja ettekannate võimalusi ja abinõud nende likvideerimiseks, siis vähendate oma vastutavust.

Ärge kunagi unustage, et varad mis teie kätte usaldatud, on võõrad.

Olge alati määrust täitev, ustav ja aus enese, oma ülemuse ja teile alluvate agentide ja teenijate vastu. Teie eeskujuga kindlustuseks ülespidamiseks teie teenijatele kes teie juhatuse all töötavad.

Vahekorras tarvitajaskonnaga ärge iialgi unustage, et teie tegutsete kui Singer Company esitaja, kelle hea nimi teie käes iga üksikus distriktis.

Kui tulevad kaebused ostajatelt ehk võlgnikelt teile alluvate agentide ehk teenijate kohta, siis püüdkte alati asja lahendada nii, et kaebaja rahuldust leiaks, isegi siis kui temal õigus ei ole, sest pole midagi ebageeldivat kui õõrumised publikumiga. Kui on tarvis kaitsta firma huvivid tarvitaja ees, olge kindel oma tahtmises, kuid jääge ikka viisakuse piiridesse. Teil ei ole ostaja ehk tarvitajaga mitte isiklik tüli ehk asi lahendada, ja sellepärast peate firma huvides talitama ainult teile antud eeskirjade järele.

Singer Sewing Machine Company.

Eesti Peaosakonna juhatus.

15. septembril, 1927. a.

II. OSA.

Alaline ringkiri nr. 1-a.

20. jaanuaril 1927.

ORGANISATSION.

Kom. agentide tegevuskava.

Kom. agentide tegevus koosneb Singer seltsi kaupade müügist ja temale kuuluvate võlgnikkude käest raha sissekasseerimisest.

Müügid. Selleks et edukalt kaupasi müüa, on tarvilik, et kom. ag. neid kaupasi mida ta müüa tahab, ka täiesti tunneb ja eriliselt hästi peab tema tundma masinaid ja nendega kaasa antavaid abivärkisi, mis müügi küsimuse alla tulevad. Sellest üksi ei jätku, et ta tunneb m/s otstarbet ja tema hinda, vaid ag. peab tundma ka masina töötamisviisi ja tehnilisi iseäraldusi, nii et temal kui asjatundjal kunagi võimalik on tulevaste ostjate tähelepanu m/s paremuste peale pöörda ja et ta võib Singer m/s tarvitajatele pakkuda omas distriktis „Singer teenimist“, mille peal põhjeneb meie organisatsioon ja müükide propaganda.

Selleks otstarbeks peab agent enne kui ta tegeliku teenistust algab, veel ühe põhjaliku sellekohase õpetuse (treenerimise) läbitegema, mille üksikasjad leiduvad käesoleva juhutuse lõpul.

Singer seltsi põhimõte on igal ajal äritegevust ise luua ja mitte äraoodata, millal ta ükskord võiks ettejuhtuda. Iga perekond tarvitab õmblusmasinaid ja kui neid käepärast ei ole, et neid tarvilisel juhtumisel pakkuda, siis meie riskeerime, et m/s ostetakse võistlejate käest. Järelikult on see tingimata tarvilik, et agent oleks täpselt informeeritud selles suhtes iga üksiku majapidamise seisukorra üle omas distriktis, nimelt: missugused perekonnad juba omavad õmblusmasinaid,

kas need Singer või võistlejate omad on, missuguses seisukorras m/s on, ja lõpuks missugused majapidamised hoopis ilma m/s veel on. Ainult omades põhjalikke teateid ülaltähendatud seisukorra üle, on agendil võimalik oma distrikti kohta ülevaate saada ja niiviisi saavutada võimalikult suure müükide arvu; ja täh. teateid on tal võimalik omandada ainult süstemaatilise läbitöötamise (läbikäimise) läbi uksest ukse. Agentide distriktid on niiviisi sisseseatud, et agent võib iga üksikut maja omas distriktis vähemalt ükskord aastas külastada ja kui tema oma ringkäigud süstemaatiliselt läbiviib, näit. kindlas järjekorras läbikäib iga tänava, maja, küla või maakonna ükshaaval algusest kuni lõpuni, mitte ühte maja seal juures vahele jättes ja tagasipöörates nende juure, kus tal esimene kord korda ei läinud kedagi kohata. Kus tema mõnda m/s juba juhtub eesleidma, seal ta paneb ette seda läbivaadata ja läbiproovida, kus juures tal võimalus avaneb kahte asja tundma õppida, m/s firma ja seisukorda. Peale selle võib ta müügile pakkuda nõelu, õli ja segakaupa, mida kundel ehk tarvis juhtub minema; ta võib laiali laotada meie kursuste kutsekirje ja kõik see kokku võimaldab temale pilku heita majapidamisesse, äratades perekonna liikmete seas poolehoidu, neile kasulik olles ja selle läbi luues omale sõpru, kes teda mitte unustama ei saa, juhtumisel kui nad kuulevad, et nende sugulased, naabrid ehk tuttavad tarvitavad m/s. Ja tõelikult parim abinõu agentide tutvunemiseks iga majapidamisega selleks, et teada saada, kas ta omab m/s või mitte, on ennast esiteleda „Singer“ firma esitajana ja küsida, kas m/s on korras ja töötab hästi või tarvitab parandust, teiste sõnadega öeldud, pakkudes nelle „Singer teenimist ja abi“.

Kui vastuseks öeldakse, et m/s polegi majas olemas, siis on juba algatus leitud uue müügi saavutamiseks ja agent katsub kohe huvi äratada omas loodetavas ostjas m/s ostmise vastu, esile tuues tema kasu majapidamises, näidates oma muustrite raamatut ja tarvilisel korral rõhutades põhjuseid, mispärast tuleb just Singer m/s teiste m/s asemel osta; põhjused oleksid järgmised: „Singer teenimine“, kergendused m/s parandamises ja osadega varustamises, maksuta õmblemise, juurelõikuse ja tikanduse kursused jne. Kui ka ostulepingut kohe ei saa sõlmitud, on siiski väljavaade olemas seda pärastpoole teha; siis tuleb seda väljavaadet äramärkida reflekantide raamatusse tulevaste ostude meeletuletuseks ja tähelepanemiseks.

Kuid ka seal, kus masin juba olemas, leidub uue müügi võimalusi juhtumisel, kui m/s on vana ja tarvitab laialdast paran-

damist ehk kui omanikul on konkurendi m/s, mis teda ei rahulda. Singer Seltsi poolt kinnitatud ammusaege sed soodustused m/s ostmises aitavad uut äritegevust sõlmida sarnasel juhtumisel. Peale selle ei tohi silmist lasta võimalust juba olemas olevaid m/s varustada elektri mootorite ja lampidega või jälle vanu m/s äravahetada uute, kõrgema väärtusega masinate vastu.

Isegi neid ostjaid, kes parajasti omale m/s ostnud või oma arve lõpetanud, ei tohi tähelepanemata jätta. Agendil tuleb korrapäraste vaheaegade järele nende juure ilmuda ja m/s vastu huvi ülesnäidates, neile pakkuda nõelu, õli jne, kui ka „Singer teenimist ja abi“, sest et üks rahuldatud kunde on parem ajalehe kuulutustest ja kindlam abinõu uute müükide saavutamiseks.

Müük puhtaraha ja krediidi peale.

Kõige kasulikum on seltsile, agendile ja ka ostjale, kui müügid puhtaraha eest sõlmitud saavad; selts saab raha kohe kätte, agent saab suuremat komissiooni ja ostja saab oma m/s odavamalt kätte. Aga et selle peale vaatamata paljudel ostjatel võimalus puudub m/s hinda kohe väljamaksta, siis on Singer selts valmis masinaid võlgu (krediidi peale) andma, seal juures muidugi eeldades, et ostjal on tahtmist ja võimalust maksta vähemalt minimum (alammäär) järelmaksu maksudest, mis sarnasel äritegevusel kindlaks määratakse. Müügid krediidi peale tuleksid sõlmida ainult ostjatega, kes on tuntud ausatena ja kellel on võimalik järelmaksu lepingul määratud maksusi maksta. Need maksud on harilikult nii väikesed, et igal ausal isikul, kel vähegi korralik teenistus, võimalik on seda maksta.

Individuaalne süsteem ümberkäimiseks järelmaksu ostjatega.

Isikute vahel, kel võimalik omale osta m/s puhta raha eest ja nende vahel, kes suudavad ainult minimum järelmaksust tasuda, on veel üks liik rahvast, kel võimalik alammäärast rohkem maksta. Lähenedes mõnele ostjale, peab agent katsuma õigele arvamisele jõuda viimase rahalise seisukorra üle ja peab püüdma müügilepingut sõlmida kõige parematel tingimustel käsi-raha ja ka järgnevate maksude suhtes. See saab seda kergem olema, et Singer selts nõus on oma kudedele suurt hinnaalandust lubama, kui nad varemalt äraõiendavad oma arvet, mis ostjatele küll tasub vaeva seda nii ruttu kui võimalik teha. Parim abinõu eesmärgile jõudmiseks on ostjale selgeks teha,

kui palju kasu tema hinnaalanduse läbi võib saada juhtumisel, kui ta ennem äraäiendab oma arve ja siis temale ettepanna, et ta ise kindlaks määrab summad, mis tal võimalik maksta käsi-rahaks kui ka pärastise järelmaksu ajal. Sel viisil toimides on agendil siis ka võimalik parimaid müügitingimisi Singeri jaoks saavutada, mis muidugi milgi tingimusel ei tohi järelmaksu alam-äärast vähemad olla.

Sõlmides müügilepingut järelmaksu peale, tuleb ag. järe-kuulata, iseäranis linna distriktides, kuidas ostjale rohkem sobiv on maksumisi äiendada, nädala või kuuviisi. Suur hulk rahvast, iseäranis käsitöölised ja vabrikutöölised jne. saavad palka kahe-nädalaviisi makstud ja järelikult eelistavad nädalaviisi omi maksumisi äiendada ja seda asjaolu tuleb hästi kasutada.

Agent ei tohi milgi tingimusel oma ostjatele peale lepingus ettenähtud tingimuste veel maksukergenduse lubadusi teha. Niisugune teguviis tähendab Singer Seltsi usalduse kurjasti tarvitamist ja võib agendi lahtilaskmise põhjuseks olla. Iga järelmaksu müügi kohta tuleb agendil ettekirjutud vormulaaril esitada täielikke informatsioone loodetava tulevase ostja suhtes. See informatsioon peab olema täiesti usaldustäratav ja tähelepanuvääriline ja agent on isiklikult vastutav iga ebaõige teate eest, kui ta ei ole kooskõlas ülaltähendatud instruksioonidega, seda enam et ju ka ülemus iga silmapilk võib kontrollereimist ettevõtta.

Kasseerimine Peale selle kuulub agendi tegevuse hulka korra-
(Inkasso). pärane järelmaksusummade kasseerimine, mis inkasso-lehtedel (v. 480) ülestähendatud müügi lepingu tingimustega kooskõlas olema peab ja mis tema kätte usaldatud on. Kasseerimise juures peab tema kundede vastu olema viisakas, kuid kindel, keeldudes oma nõusolekut andmast maksu määruste üleastumiseks või tähtpäevade muutmiseks. Ta peab iseäranis hoolas olema uute lepingutega, nii et täh. isikud juba algusest peale äraharjuksid korrapäraliselt maksuma. Et seda saavutada, peab ta ise olema korralik, ilmudes maksude järele alati teatud äramääratud tähtpäeval. Sageli on juhtunud, et raha oli valmispandud teatud tähtpäeval, aga et agent ei ilmunud, sai ta väljaantud mõne muu asja eest. Nii hästi agent kui ka tema ülemus näevad selle läbi palju vähem vaeva, kui

ta sellekohaste ettenähtud instruksioonide järgi toimib, sest iga agendi poolt ettetulnud hooletust kasutab kohe kunde, kes selle tagajärjel muutub halvaks ja laisaks maksjaks. Juhtumisel kui mõni kunde pakub maksu õiendamiseks vähema summa, kui see lepingus ettekirjutud on, siis tuleb agendil keelduda seda vastu võtmast, põhjenedes selle peale, et temal pole Singer seltsi poolt luba vähemat summat vastu võtta. Kui aga ag. on veendunud, et tähendatud kundel tõelikult pole käepärast tervet nõuetavat summat, siis võib ta viimasele mõni päev aega anda seda summat täiendada. Kuid kui see armuaeg ka mööndunud on ilma et tarvilik summa koos on, peab agent sellest ül. ag. teatama, kes siis ise tähendatud kundet külastama peab ja äramäärama, mis selle arvega teha tuleb.

Kui ülalnimetud toiming täpselt eeskirja põhjal läbiviidud saab, tuleb kunde peagi otsusele, et temal maksta tuleb korralikult ja edaspidise inkasso puhul ei saa enam korrarikumisi ettetulema.

Kuid juhtumisel, kui siiski, vaatamata ülalettetoodud eeskirjade täitmise peale, puudujäägid ettetulema juhtuvad, tuleb kõiki jõudu kokkuvõtta, et neid sissekasseerida võimalikult aegsasti, nii et arve korras oleks. Kui võimalik ei ole ühekorruga puudujääkisi sissekasseerida, siis tuleb sellekohaseid korraldusi teha kundega, et viimane suurendaks omi järeelmaksu summasi, nii et puudujäägid vähehaaval tasutud saaksid. Sarnaseid korraldusi tuleb teha ül. agendi nõusolekul ja sissekanda inkasso-kaartidele.

Diskonto. Agent ei pea mitte unustama kundedele õigel ajal meeletuletada tähtpäeva, millal nemad oma arvet täielikult õiendades, hinnaalandust võivad saada. Need tähtpäevad peavad kasseerimis-lehtedele äramärgitud olema, nii et nad mitte meelest ei kao. Arve lõpetamine hinnaalandusega on kõigi osavõtjatele väga kasulik: Singer saab rutem arve eest raha kätte, agent teenib suuremat komisiooni ja kunde võidab selle läbi, et saab masina odavamalt kätte.

Hinnaalandusega maksusüsteem võib suure eduga tarvitatud saada neil aegadel, kui kundedel käepärast on suuremad summad raha, näiteks põllumehel sügisel viljamüümise ajal jne.

Tööplaan. Nii kui varemalt juba öeldud, võib parimaid resultate ainult korrapärase ja süstemaatilise töötamise läbi saavutada; harilikult seab agendile töökava kokku tema ül. agent, nii et ta võiks parimaid resultate saavutada võimalikult vähese isikliku vaevanägemisega.

Linna agendid. Linna distriktides tegutsejate agentide nädala programm tuleks korraldada umbes järgmiselt:

- 3 päeva näd. kasseerimine,
- 2 „ „ majast majja käimine,
- 1 „ „ segakaupade müük, puudujääkide sissekasseerimine, müükide lõpetamine ja muud asjad, mis on õiendamata jäänud teistel päevadel.

Igas distriktis tulevad muidugi iseäralised asjaolud arvesse võtta, nii kui näiteks vabriku palgamaksmise päevad ja üldiselt päevad, millel kunded oma palka saavad ja neil raha käepärast on.

Maa-agendid. Maa-agentide kuu programm tuleb niiviisi sisse seada, et agent kuu jooksul võib külastada kõiki maakohti, külasid jne. omas distriktis. Kava peaks koosnema 4—5 jaost, kooskõlas nädalate arvuga, mis võimaldab agendil tagasitulekut koju iga nädala lõpul aruannete kokkuseadmiseks ja tarviliku puhkamiseks.

Tema viibimise aeg igas maakohas, külas jne. tuleb ära määrata, nii et tal aega jatkuks majast majja käimiseks, kasseerimiseks ja kundede nõudmiste rahuldamiseks, osade ja kauba müümiseks ja m/s järelvaatamiseks, jne.

Enne kuhugi maakohta, külasse jne. jõudmist tuleb temal oma töötamise plaan kokkuseada, nimelt missuguseid maju tal tuleb külastada ja missuguste kundede käest kasseerida, nii et ta päralt jõudes kohe võib tegutsema hakata ja mitte ilmaaegu aega viita ei tarvitse järelemõtlemisega, mis tal esimeseks teha tuleb.

Suureks toetuseks ja abiks maa-agentidele on ajutised maksuta õmblemise ja tikanduse kursused, mis nende distriktides sobivates ruumides toimepanud saavad. Nende kohus on nõu anda sarnaste kursuste toimepanekuks ja kui üks niisugune kursus juba kinnitatud on, siis selle jaoks intensiivset propagandat

teha, selleks et võiksime võimalikult suurt masinate müükide arvu saavutada ja niiviisi kõik kursuste puhul ettetulnud väljaminekud tagasi saada.

Aruanded. Agendil tuleb oma aruande vorm. igapäev korralikult sissekanda kõik päeva jooksul kordasaadetud operatsioonid, olgu need müügid ehk inkasso. Iga nädalas ettekirjutud päevad tuleb temal aruannet lõpetada ja seda saata oma grupi juhatusele või deposesse.

Linna ag. tuleb oma sissetulnud summad igal õhtul oma ül. ag. esitada.

Maa-agendid saadavad oma arvete järgi sissekasseeritud summad täielikult oma grupi juhatuse kätte ehk jälle juhtumisel, kui see teistviisi neile ettekirjutud on, teevad nad seda sel kuu-päeval, mil aruanne lõpetud on.

Mingi üleastumist ülalettetoodud korraldustest pole lubatud.

Agentide aruanded, kviitungid või kontrollmarkide kantsad, tema reflektantide (eeltulevate müükide) raamat ja kasseerimiselehed peavad alati korras olema ja valmis ärijuhi, ül. agendi ehk mõne teise selleks volitatud isiku poolt ettevõetava kontrolleerimiseks.

Kaup, kviitungid, trükitööd. Agent on kohustatud hoolt kandma selle eest, et kõik tema hoolde usaldatud masinad, osad ja muud kaubad, kviitungid, vormulaarid, trükitööd saaksid alalhoitud laitmata seisukorras, sest et nad ju ikkagi Singer Seltsi omanduseks jäävad. Kõik need asjad käivad kontrolli alla ja soovikorral tulevad nad viibimata ül. agendile ehk selleks volitatud agendile üleanda. Ag. on isiklikult vastutav iga tema hoolde usaldatud Singer seltsile kuuluva varanduse vigastamise või kadumise eest.

Ainult Singer seltsi poolt saadetud trükitööd, kuulutuste lehed, kviitungid jne. tohib agent tarvitada.

Agent on vastutav tema distriktis ülesseatud „S“ plakaa-tide eest. Temal tuleb selle eest hoolitseda, et viimased hääs

seisukorras oleksid ja tarvilikul korral võib agent nõuda siltide ümbervahetamist teiste vastu ehk uute lisasiltide püstitamist sobivais kohtades.

Kat. IV ja V kat. agendid. Nende kat. agentidel tuleb omi kohuseid selsamal viisil täita, kui see kõigile teistele ettekirjutatud on. Peale selle tuleb neil hoolitseda selle eest, et nende hoolde antud kauplus saaks hoitud puhas ja korras instruksioonidega kooskõlas. Neil tuleb jälgida agentide tegevust, kellede eest nad vastutavad on, ja kontrollierida korrapäraste vaheaegade järele nende käes olevaid kaupe jne. Samal ajal ei tohi nad aga ka milgi tingimusel hooletusse jätta oma järjekindla majade külastamise ja raha kasseerimise tegevust, nii et kauplus peab neile selles suhtes toetuseks, aga kunagi mitte takistuseks olema.

Kom. agentide väljaõpetamine. (treenerimine) Esialgne kom. ag. kandidaatide väljaõpetamine (treenerimine) tuleb teostada järgmise kava põhjal:

Mehaaniline treenerimine. See peab sisaldama minimumis järgmist:

1. M/s jalgade ja kabinet-m/s ülesseadmine.
2. Masinate ja m/s jalgade õlitamine, kus juures erilist tähelepanu tuleb juhtida sellele, kui tähtis on Singer õli ja m/s määreainete tarvitamine.
3. Pistete mekaniismuse tundmaõppimine, nõelte ja ka süstiku niidi pingutuse reguleerimine, niidihoova vedru tellimine, niidiedasilükkaja kordaseadmine. Iseäranis täielikult tuleb äraseletada valepistete tekkimine ja niidi katkemise põhjused.
4. Poolimise sisseseade ja vedrude reguleerimine.
5. Masinate varustamine elektri mootorite ja Singer val-gustusega.

Seda õpetust peab andma mehaanik ehk ül. agent ja õpetuse lõpul tuleb sellekohane tunnistus agendi tokumendile sissekanda.

M/s töötamine.

1. Õmblemine käega, jalaga ja mootori abil.
2. Vahekord nõelte, niitide ja õmmeldava materjali (riide) vahel.
3. M/s kaasa antavate abivärkide tarvitamine.
4. Kuidas m/s tellida ilutikanduse otstarbeks.
5. Teiste üldiselt tarvitataivate lisaaparaatide, nii kui krousiija, vollilööja, nõelaniiditaja jne. käsitamine.

Seda õpetusosa käsitab müüjanna, kes ka sellekohase tunnistuse väljaannab, mis ag. tokumendile sissekantakse.

Olles läbiteinud selle õpetuse, on agent omandanud küllaldasid asjatundlikke teadmisi masinate ja nende abivärkide kohta, mis temale annab tarviliku julgust ja kindlust oma korrapärase töö algamiseks.

Lõpuliku juhatus annab temale siis juba ärijuht või ül. agent, kes teda tutvustab oma distrikti töötamisviisiga nii mitu päeva, kui tarvis on külaskäikude ja rahakasseerimise praktilise kättenäitamiseks. Oma tegevuse algul saab agent kõiki tarvisminevaid juhatusi ärijuhi või ül. ag. poolt ja ta peab viimase tähelpanu juhtima kõigi temale ettejuhtuvate raskuste peale selleks, et ta võiks nii pea kui võimalik algada oma tegevust täiesti iseseisvalt ja edukalt.

Lõpusõna. Agendi (niihästi kui ka iga teise organisatsiooni liikme) põhimõte peab olema teostada „Singer teenimist ja abi“ ja kõiki, mis sellega ühenduses.

1. Temä kohus on kundedele anda nõuetavat nõu ja abi ja kõigis m/s kohta käivates asjus.

- Riigirand...
№. 801 (1927)
2. Ta peab alati olema viisakas, truu ja õiglane omas läbikäimises rahvaga, niisama ka ametivendadega ja ülemusega.
 3. Tema välimuse peab olema puhas, alati seda meelespidades, et tema on üleilma kuulsa ja vägeva organisatsiooni esitaja ja et oma välimuse ja ülespidamise läbi ta võib võita ehk kaotada rahva usaldust ja poolehoidu.
 4. Tema peab täpselt ja õiglaselt täitma kõik ettekirjutatud instruksioonid, mis temale ärihuvides ülemuse poolt antakse.

SINGER SEWING MACHINE COMPANY.

Eesti Peaosakonna juhatus.

