

APPLICATION FORM FOR THE DEALERSHIP OF HMSI +HPP

होण्डा मोटर साईकल तथा स्कूटर र होण्डा पावर प्रडक्टस डिलरशिपको लागि

आवेदन फारम

1. Name of Applicant:

आवेदकको नाम :

2. Mailing Address:

पत्राचार गर्ने ठेगाना :

3. Nationality :

नागरिकता :

4. Nationality No. & Issued Place:

नागरिकता नम्बर र जारी गरेको स्थान :

5. Permanent Address :

स्थायी ठेगाना :

6. Name & Address of Company :

कम्पनीको नाम र ठेगाना :

7. Vat/Pan No. :

भ्याट / पान नं. :

8. Phone, Fax, E-mail, Mobile No. :

फोन, फ्याक्स, ई-मेल :

9. Description of business already involved(if any) :

हाल गरिराख्नु भएको व्यापारको विवरण :

a) Type : Proprietorship/ Partnership/ Private Ltd./ Public Ltd.

एकलौटी/ साभेदारी/ प्रा.लि./ पब्लिक लि. :

b) Product/ Item Description :

व्यापार गरिरहेको वस्तुको विवरण :

c) Local or national Level :

व्यापारको स्तर: स्थानिय वा राष्ट्रिय स्तरको :

d) Yearly Turnover Amount :

वर्षिक हुने कारोबारको रकम :

10. Name of the City/ Town Dealership Sought for? :

डिलरशिपको लागि माग गरिएको नगर/शहर क्षेत्र :

11. Dealership Sought for which Honda Product?

Please tick only one group.

तपाईंले डिलरशिपको लागि माग गरेको होण्डा प्रडक्टस

Honda Product :

a) Honda Motorcycle & Scooter+

Honda Power Product

☐

12. Who will look after this business? (a) Owner

यो व्यापार कसले हेर्ने ?

आफैले

(b) Employed Manager

मैनेजर राखेर

For Motorcycle

13. After having studied the market which class of Dealership do you feel is suitable for you?
तपाईंले आफ्नो बजारलाई अध्ययन गरि आफूलाई तल उल्लेखित चार्ट अनुसार कुन वर्गको डिलरमा उपयुक्त ठान्नु हुन्छ ?

A1 Class		A Class		B Class		C Class		D Class	
Sales/Month	Above 111 units	Sales/Month	86-110 units	Sales/Month	61-85 units	Sales/Month	36-60 units	Sales/Month	10-35 units
Annual	Above 1332 units	Annual	1032-1320 units	Annual	732-1020 units	Annual	432-720 units	Annual	120-420 units

For Power Products

15. After having studied the market which class of Dealership do you feel is suitable for you?
तपाईंले आफ्नो बजारलाई अध्ययन गरि आफूलाई तल उल्लेखित चार्ट अनुसार कुन वर्गको डिलरमा उपयुक्त ठान्नु हुन्छ ?

A1" Class		'A' Class		'B' Class		'C' Class		'D' Class	
Sales/Month	More than 42 units	Sales/ Month	31 to 41 Units	Sales/ Month	16-30 units	Sales/ Month	11-15Units	Sales/ Month	5-10
Annual	More than 504 units	Annual	372 - 492 Units	Annual	192-360 units	Annual	132 - 180	Annual	60-120

16. Are you be able to pay for items ordered by you? Yes. ☐ No ☐
तपाईंले अर्डर गरे बमोजिमको सामानको भुक्तान दिन सक्षम हुनु हुन्छ ?

17. Do you have the following facility for this business. Yes ☐No ☐
के तपाईं सँग आफ्नो व्यवसायको लागि तल उल्लेखित सुविधा छ ।

For Motorcycle

A1 Class		A Class		B Class		C Class		D Class	
Showroom	1200/1400 sq.ft	Showroom	1000/1200s.f	Showroom	800/1000sq.f	Showroom	600/800 sq.ft	Showroom	400/600 sq.ft
Workshop	1000 sq.ft. With 6 Ramps and Kota stone Flooring	Workshop	900 sq.ft. With 4 Ramps and Kota stone Flooring	Workshop	800 sq.ft With4 Ramps and Kota stoneFlooring	Workshop	700 sq.ft. With2 Ramps and Kota stoneFlooring	Workshop	600 sq.ft With2Ramps and Kota stoneFlooring
Parts Shop	600 sq.ft.	Parts Shop	500 sq.ft.	Parts Shop	400 sq.ft.	Parts Shop	300 sq.ft.	Parts Shop	200 sq.ft.
Parking	1100/1300 sq.ft	Parking	900/1100sq.f	Parking	700/900sq.ft.	Parking	500/700sq.ft.	Parking	300/500sq.ft.

For Power Products

A1' Class		'A' Class		'B' Class		'C' Class		D Class	
Showroom	600-700 sq.Ft	Showroom	500-600 sq. ft.	Showroom	400/600 sq.ft	Showroom	300-400 sq. ft.	Showroom	200/300 sqft.
Workshop	200 sq.Ft kota stone flooring	Workshop	200 sq. ft. kota stone flooring	Workshop	150sq.ft Kota stone flooring	Workshop	150 sq. ft kota stone flooring.	Workshop	150 sq. ft. PCC flooring
Parts Shop	300 sq.Ft	Parts Shop	250 sq. ft.	Parts Shop	200 sq.ft.	Parts Shop	150 sq. ft.	Parts Shop	100 sq. ft.
Parking	550 /650sq.Ft	Parking	450/550 sq.ft.	Parking	350/450sq.ft.	Parking	-	Parking	-

If not how long will you take to have one
यदि छैन भने सोको व्यवस्था गर्न कति समय लाग्न सक्छ ?

Note:
नेट :

a) The above(No. 13) are basic requirements which do not includes such requirement as office, parking space warehouse etc. which will have to be arranged by the dealer himself.

माथि उल्लेखित (नं. १३) सवै आधारभुत आवश्यकताका बुदाहरु हुन । यसमा कार्यालय, गोदाम आदिको बारेमा उल्लेख गरिएको छैन। यिनिहरु डिलर स्वयंमले छुटै व्यवस्था गर्नु पर्दछ ।

b) The above premises will be your own or rental. Mention: Own ☐Will berented. ☐
उपरोक्त अनुसारको घरजग्गा आफ्नै वा भाडामा लिनुपर्ने, सो उल्लेख गर्नु होला। आफ्नै ☐हामा लिने ☐

c) How long will you take to be ready to do business or are you already prepared?
1 Month ☐ 2 Month ☐ 3 Month ☐ Already prepared ☐

उपरोक्त बमोजिमको व्यवस्था मिलाउन तपाईंलाई कति समय लाग्छ अथवा तपाईं पहिले नै तयार हुनुहुन्छ ।

१ महिना ☐ २ महिना ☐ ३ महिना ☐ पूर्व तयार ☐

(For Motorcycle)

18. We will expect purchase of following amounts of spare parts and Accessories for each class of Dealer.

डिलरको वर्ग अनुसार तल उल्लेख भए बमोजिमको पार्टपुर्जाहरु र एसोसोरिज डिलरले खरिद गरि स्टकमा राखनु पर्दछ भनि हामी चाहान्छौ । के यस प्रति तपाईंको मन्जुरी छ ।

Spare Parts	Class A1	Class A	Class B	Class C	Class D
Initial Stock	Rs.2000000	Rs.1500000	Rs.1000000	Rs.700000	Rs.500000
Monthly Stock	Rs.1000000	Rs.800000	Rs.600000	Rs.400000	Rs.200000
Accessories/ Helmet	Class A1	Class A	Class B	Class C	Class D
Initial Stock	Rs.200000	Rs.150000	Rs.100000	Rs.75000	Rs.50000
Monthly Stock	Rs.200000	Rs.150000	Rs.100000	Rs.75000	Rs.50000

For Power Product

19. We will expect purchase of following amounts of spare parts and Accessories for each class of Dealer.

डिलरको वर्ग अनुसार तल उल्लेख भए बमोजिमको पार्टपुर्जाहरु र एसोसोरिज डिलरले खरिद गरि स्टकमा राखनु पर्दछ भनि हामी चाहान्छौ । के यस प्रति तपाईंको मन्जुरी छ ।

Spare parts	A1" Class	Class 'A'	Class 'B'	Class 'C'	Class 'D'
Intial Stock	Rs.200,000.00	Rs.1,50,000	Rs.1,00,000	Rs.50,000	Rs.25,000
Monthly stock	Rs. 100,000.00	Rs.75,000	Rs.50,000	Rs.25,000	Rs.12,500

For Motorcycle & Power Product.

20. Are you aware of competitors sales figures in your area and do you have a confident plan to challenge them ?

के तपाईंलाई आफ्नो क्षेत्रमा रहेको यस व्यवसायका प्रतिस्पर्धिहरुको विक्री संख्या बारे थाहा छ ? यदि थाहा छ भने प्रतिस्पर्धिलाई सामना गर्ने कुनै प्रभावकारी योजना छ ?

21. Do you have Computer and e-mail facility? Yes. ☐ No. ☐

के तपाईं संग कम्प्युटर तथा इमेल सुविधा उपलब्ध छ ?

22. Do you fully/Partially own a Finance/Cooperative Company. Yes. ☐ No. ☐

के तपाईं संग कुनै वित्त कम्पनी वा सहकारी संस्थाको पुर्ण/आंशिक स्वामित्व छ ?

23. Do you have any association with a Finance/Cooperative Company which could help you in your sales efforts. Yes. ☐ No. ☐

के तपाईंको कुनै वित्त कम्पनी वा सहकारी संस्था संग सम्बन्ध छ जसले तपाईंको विक्रीमा मद्दत पुर्‍याउन सक्दछ ?

24. Can you manage exchange sales system too? Yes. ☐ No. ☐

के तपाईं सट्टापट्टा विक्री कार्यको पनि व्यवस्था मिलाउन सक्नु हुन्छ ?

25. Can you place order and make payments to Syakar Trading Company daily based on your sales ?

Yes. ☐ No. ☐

के तपाईंको दैनिक विक्रीको आधारमा स्याकार कम्पनिलाई दैनिक रुपमा रकम भुक्तानी गरि सामान अर्डर गर्न सक्नु हुन्छ ?

26. Have you taken any loan from any Bank for your previous any business?

Yes. ☐ No. ☐

तपाईंले आफ्नो कुनै व्यवसाय संचालनको लागि यस भन्दा अगाडी कुनै वित्तिय कम्पनी/बैंड संग कर्जा लिनु भएको छ ?

27. Have you any experience in dealing with motorcycle consumer or are you new in this field.

New ☐ Old ☐

मोटरसाईकल उपभोक्ताहरु संग कारोवार गर्ने बारेमा तपाईं संग कुनै अनुभव छ? वा यस क्षेत्रमा तपाईं नौलो हुनुहुन्छ ?

28. a) Can you put up collateral in any form in case that in needed. Yes ☐ No ☐

आवश्यकता परेमा के तपाईंले संचालन गर्ने व्यवसायको लागि संरक्षणको व्यवस्था गर्न सक्नु हुन्छ ?

