ДИЛЕРСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «МОДЕРНТЕХ»

1. Общие положения

1.1. Целью создания дилерской сети является:
- продвижение продукции Предприятия-изготовителя,
- удовлетворение требований потребителей к доступности продукции,
- удовлетворение требований потребителей к качеству продукции,
- информационное обслуживание потребителей.

1.2. Достижение указанной цели предполагается за счет:
- создания и поддержки центров продаж в регионах
- создания и поддержки центров обслуживания в регионах
- проведения единой, гибкой ценовой политики;

2. Порядок оформления дилерских отношений

2.1. Процедура присвоения статуса производится на основании письма – заявления организации – претендента, с приложением следующих документов:
- анкеты установленной формы,
- копии учредительных документов,
- краткого бизнес-плана, отражающего перспективы развития рынка продукции Предприятия-изготовителя в заявленном регионе на планируемый год.

2.2. Предоставленные документы рассматриваются руководителем отдела маркетинга и сбыта в течение 5 дней, и принимается решение:
- о присвоении статуса кандидата в дилеры,
- об отказе работать с заявителем.

В последнем случае, заявителю направляется письменный ответ с объяснением причины отказа, предоставленные документы возвращаются.

2.3. При отборе дилеров учитывают следующие факторы:
- опыт работы по реализации продукции;
- обладание информацией о потребителях своего региона;
- способность выполнять функции по реализации продукции, рекламе;
- способность выполнять работы по гарантийному обслуживанию изделий;
- наличие базы в заявленном регионе деятельности (торговые и складские помещения, транспорт).

3. Порядок и условия заключения Договора об оказании дилерских услуг.

3.1. С заявителем, прошедшим аттестацию:
- заключается Договор об оказании дилерских услуг
- присваивается статус кандидата в Дилеры (для вступления в статус Дилера и выдачи свидетельства требуется сделать стартовую закупку объемом не менее 30% от размера ежеквартальной квоты)
- выдаются рекламные материалы и техническая документация

3.2. Договор оформляется Отделом маркетинга и сбыта по утвержденной форме.
Срок действия Договора – 1 год.

3.3. Дилеры подразделяются на категории и в зависимости от присвоенной категории предоставляются скидки к действующим ценам на продукцию, которые отражаются в дополнениях к договорам купли-продажи:

1 категория – дилеры, имеющие объем приобретения более одного млн. руб. ежемесячно, выполняющие гарантийное обслуживание, имеющие региональный склад и реализующие продукцию по ценам, не превышающим 10% от уровня заводских.
Скидка от установленной цены - 25%,

2 категория – дилеры, имеющие объемы приобретения ежемесячно не менее 700 тыс. руб., выполняющие гарантийное обслуживание или дилеры, имеющие объем ежемесячного приобретения не менее одного млн. руб., но не выполняющие гарантийное обслуживание и реализующие продукцию по ценам не выше 10% от заводских.
Скидка от установленной цены - 20%,

3 категория – дилеры, имеющие объем приобретения ежемесячно не менее 200 тыс. руб., выполняющие гарантийное обслуживание или дилеры, имеющие объем ежемесячного приобретения не менее 500 тыс. руб., но не выполняющие гарантийное обслуживание и реализующие продукцию по ценам не выше 10% от заводских.
Скидка от установленной цены - 15%,

4 категория - кандидаты в Дилеры – скидка от установленной цены - 10%.

Размер перечисленных скидок всем категориям дилеров устанавливается на квартал.
По истечении квартала, производится пересчет скидок, в зависимости от выполненных обязательств.

3.4. Условия изменения скидок
3.4.1. В случае невыполнения дилером принятых квартальных обязательств, он переводится в соответствующую категорию.
Восстановление в категории производится по достижению соответствующих показателей.
3.4.2. Дополнительное снижение скидок производится:
- за неудовлетворение запросов потребителей по причине завышения продажных цен выше цен, оговоренных договором.
- за отсутствие информации о ценах на электронных страницах дилера в интернете и непредставление адресов сайтов, на которых размещена указанная информация.
- за непредставление отчетности.

4. Принципы функционирования дилерской сети

4.1. Работу с дилерами осуществляет руководитель отдела маркетинга и сбыта или лицо, уполномоченное генеральным директором предприятия-изготовителя.
4.2. Допускается работа нескольких дилеров в одном регионе.
4.3. Основным принципом проводимой Предприятием-изготовителем дилерской политики является принцип честных и прозрачных партнерских отношений.