

ДИЛЕРСКАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИИ «ДОРЛОК»

1. Общие положения

- 1.1. Целью создания дилерской сети является расширение рынка сбыта продукции компании «ДОРЛОК» и получение дополнительной прибыли, за счет выявления новых потребителей, как на территории Российской Федерации, так и за её пределами.
- 1.2. Достижение указанной цели предполагается за счет: - создания и поддержки центров продаж в регионах; - проведения единой ценовой политики; - гибкой политики по дилерским скидкам.
- 1.3. Основным принципом проводимой компанией дилерской политики является принцип честных и прозрачных партнерских отношений.
- 1.4. Статус «Официального Дилера» продукции торговой марки «ДОРЛОК» может получить экономически самостоятельное юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, желающий работать с нашей Компанией на основе специальных цен, при соблюдении ряда условий.
- 1.5. Претендент на получение статуса «Официальный Дилер» должен быть финансово независимой компанией, способной работать за счет собственных средств и от своего имени.

2. Порядок оформления отношений

- 2.1. Претенденту предлагается заполнить Анкету Претендента на официальном сайте компании «ДОРЛОК» и направить по адресу 113@doorlock.ru с пометкой «Дилер». Изложить свои предложения о возможности и перспективах организации продаж продукции Компании на ближайший год.
- 2.2. Полученные документы рассматриваются Компанией в течение 10 дней. По итогам рассмотрения, Компанией принимается решение о присвоении статуса «Официальный Дилер», либо об отклонении предложения.
- 2.3. В случае принятия положительного решения о присвоении статуса «Официального Дилера», Претендентом подписывается Дилерский Договор (подпись, печать) в двух экземплярах и высылается в адрес Компании.
- 2.4. Производитель в течение 10 рабочих дней после получения оригиналов договора подписывает их со своей стороны и высылает Претенденту один экземпляр оригинала договора вместе с оригиналом Свидетельства Официального Дилера (Далее, Свидетельство) с подписью и печатью Компании, сообщает логин и пароль доступа в дилерский раздел на официальном сайте компании «ДОРЛОК».
- 2.5. Дилерский договор оформляется на 1 год с возможностью пролонгации и выдачей очередного Свидетельства.
- 2.6. С организациями, имеющими различные специализации: торгующие, проектные, монтажно-сервисные - Производитель заключает дилерские договора или договора оказания услуг, учитывающие дилерскую специфику.
- 2.7. В зависимости от опыта работы, объемов приобретаемой у Компании продукции и полноты выполнения дилерских требований Компанией устанавливается индивидуальный размер стартовой дилерской скидки.
- 2.8. Эксклюзивным Дилером по поставке продукции Компании в конкретном регионе считается Дилер, у которого годовой объем приобретенной у Производителя продукции составляет более

12 млн. руб. В этом случае, Производитель расторгает договоры с другими Дилерами, находящимися в данном регионе.

3. Привилегии, приобретаемые с присвоением статуса «Официальный дилер»

3.1. Дилеру предоставляется право использовать наименование «ДОРЛОК» при осуществлении своей торговой, рекламной, выставочной деятельности и других мероприятий, направленных на привлечение покупателей.

3.2. Дилер является привилегированным клиентом, и приобретает продукцию в соответствии с техническими требованиями и комплектностью, по специальным ценам начиная со скидки в 5% от третьей группы скидок официального прайс-листа Компании, увеличивая скидку до 10-12% в зависимости от выполнения годовых объемов продаж продукции «ДОРЛОК».

3.3. Дилеру при выполнении им ряда условий сотрудничества могут быть предоставлены дополнительные бонусные скидки.

3.4. Дилер пользуется привилегией первоочередного выполнения его заявки на поставку оборудования в максимально сжатые сроки.

3.5. Дилер обеспечивается соответствующей рекламной, информационной поддержкой Компании, которая включает:

- обучение персонала Дилера правильному позиционированию Продукции, методам продвижения Продукции;
- предоставление самой полной информации об изменениях в прайс-листах, номенклатуры выпускаемой продукции, новинках;
- предоставление проспектов, каталогов, образцов продукции ДОРЛОК и других рекламных материалов;
- помощь в проведении выставок, семинаров и презентаций;
- предоставление графических материалов, необходимых для создания рекламных объявлений, и т.п., при условии согласования Дилером и «ДОРЛОК» их дизайна и содержания;
- размещение информации о Дилере компанией «ДОРЛОК» в своей рекламной продукции, на корпоративном сайте Компании, объявлениях в специализированных изданиях;
- сообщение компанией «ДОРЛОК» целевым клиентам Дилера о работе Дилера в их регионе.

3.6. Дилер обеспечивается технической поддержкой, которая включает:

- обучение сотрудников Дилера полному содержанию вопросов технической поддержки выпускаемого оборудования;
- получение в полном объеме бесплатных консультаций по всем техническим вопросам эксплуатации оборудования;
- обеспечение технико-эксплуатационной документацией на продукцию;
- получение обновленных и новых версий программного обеспечения;
- возможность получения продукции Компании в опытную эксплуатацию.

3.7. Дилер на основании лицензионного соглашения получает в свое пользование копию корпоративного сайта Компании, персонифицированного под его нужды. Любые желаемые Дилером изменения на сайте, стороннюю номенклатуру и альтернативные услуги, предоставляемые Дилером, должны быть согласованы с директором по развитию компании «ДОРЛОК».

4. Обязанности Дилера

4.1. Дилер, согласно дилерскому договору, должен обеспечивать определенный уровень ежегодного оборота с компанией «ДОРЛОК», осуществлять поиск новых Заказчиков, принимать заявки на продукцию на закрепленной за Дилером территории.

4.2. Дилер должен осуществлять продажу Продукции по ценам не ниже установленных Компанией.

4.3. Не работать с предприятиями, с которыми у Компании установлены прямые хозяйственные связи, без согласования с Компанией.

4.4. Предоставлять Производителю заявки только с указанием конечного Заказчика (или поставщика решений). С целью предотвращения возникновения возможных «конфликтов интересов» между Дилерами преимущественным правом исполнения заказа пользуется тот, кто представил информацию о конечном Заказчике. На заявки без указания конечного Заказчика скидки не распространяются. Информация о конечных потребителях используется исключительно в целях маркетинга продукции и никаким образом не предусматривает вмешательство «ДОРЛОК» в сбытовую деятельность Дилера.

4.5. В случае запроса цен от торгующих организаций, в которых неизвестен конечный покупатель (потребитель продукции или поставщик решений) необходимо сообщать стоимость и выставлять счета на 20% выше относительно цен по 3-й колонке прайс-листа.

4.6. Прайс-лист на продукцию «ДОРЛОК» является закрытым, поэтому полная или частичная публикация прайс-листа запрещена. Прайс-лист распространяется только среди Официальных Дилеров.

4.7. Сообщать стоимость продукции Заказчику только официальным письмом в ответ на официальный запрос. Сообщать стоимость продукции на телефонные и др. неофициальные запросы запрещается.

4.8. Знать номенклатуру продукции Компании и применяемые аналоги, активно осуществлять замену продукции конкурентов на продукцию Компании среди крупных конечных покупателей, монтажных, инжиниринговых и проектных организаций. В целях замещения конкурентной продукции, допускается формирование особых более выгодных условий поставки, цен и вознаграждений, превышающих возможности дилерской скидки, в этом случае условия должны быть предварительно согласованы с директором по развитию компании «ДОРЛОК».

4.9. Заранее согласовывать с Компанией свое участие, ценовую политику и условия участия в проводимых конкурсных закупках.

4.10. Обеспечивать соответствие собственной рекламной информации материалам Компании.

4.11. Представлять продукцию Компании на региональных выставках, семинарах по соответствующей тематике не менее 1 раза в год. Заранее согласовывать время и место участия в выставке с Компанией.

4.12. Принимать участие в проводимых Компанией обучающих семинарах по техническим особенностям продукции Компании и приемам продвижения продукции. Участвовать в

обсуждении вопросов по формированию стратегии развития Компании в регионах. Поддерживать маркетинговые инициативы Компании.

4.13. Проводить анализ рынка, осуществлять сбор предложений и замечаний от Заказчиков по улучшению качества и функциональности продукции, а также уровня сервиса.

4.14. Торговый зал Дилера должен быть оформлен стендами с продукцией «ДОРЛОК», дизайн и наполнение которых согласовано с компанией «ДОРЛОК», информация о продукции Компании должна быть размещена на официальном сайте Дилера.

4.15. По согласованию с Компанией, обеспечить наличие запаса Продукции у себя на складе, номенклатуру и объем минимального запаса.

4.16. Дилеры предоставляют квартальные и годовой отчеты по продвижению и продажам продукции «ДОРЛОК». Ежеквартальные отчеты предоставляются не позднее 5 апреля, 5 июля и 5 октября, годовой отчет предоставляется не позднее 20 января каждого года. Форма отчета представлена в дилерском разделе на официальном сайте компании «ДОРЛОК».

4.17. Дилер уважает и защищает законные права Компании, в частности, на сохранение коммерческой тайны, соблюдает авторские права, принадлежащие Поставщику, в том числе права на товарный знак.

5. Обязанности Компании

5.1. Осуществлять гарантийные обязательства на Продукцию согласно условиям, указанным в паспорте Продукции.

5.2. Не менее чем за 30 дней до внесения соответствующих изменений уведомлять Дилера об изменении характеристик продукции или ее цены, маркетинговых акций и прочих новостях.

5.3. Предоставлять Дилеру прайс-лист на продукцию. Прайс-листы распространяются только среди Официальных Дилеров.

5.4. Закреплять заявку за Дилером с блокировкой от остальных участников продаж с целью гарантии результата работы данного Дилера. Для этого необходимо сообщить подробные сведения о запросе и контрагенте, а также обосновать правомочность блокировки. Данная заявка заносится в блок-лист Компании и будет недоступна для остальных участников продаж.

5.5. Контролировать соблюдение Дилерами достигнутых договоренностей.

5.6. Произвести удержание штрафа с Дилера, если в результате несоблюдения им требований дилерского договора имеет место быть упущенная выгода другого Дилера, доказавшего свое право на сделку. Штраф в размере упущенной выгоды + 10% удерживается в счет дилерской скидки с последующих заказов.

5.7. Проводить обучение персонала Дилера правильному позиционированию Продукции, методам продвижения Продукции, а также свойствам и характеристикам продукции. Такое обучение должно проводиться не реже одного раза в год. Дилер обязан создать необходимые условия для проведения такого обучения

5.8. Предоставлять Дилерам всю информационно-рекламную, сувенирную продукцию и демонстрационные образцы.

5.9. Организовывать выезд специалистов Компании на объект Заказчика (при необходимости).

5.10. Осуществлять технические консультации.

5.11. Учитывать и проводить корректирующие мероприятия по предложениям и замечаниям Заказчиков и Дилеров.

5.12. Обеспечить соответствующую рекламную поддержку Дилера, которая включает размещение реквизитов Дилера на сайте и в каталогах Компании, на выставках и семинарах.

5.13. Не использовать данные Дилером, а также другие сведения, полученные от Дилеров без предварительного согласования с Дилером.

6. Заключительные положения

6.1. На основании результатов совместной деятельности по году, Производитель принимает решение о продлении действия дилерского Договора на следующий календарный год, о выдаче нового Свидетельства и об изменении размера дилерской скидки.

6.2. Новое Свидетельство не выдается, если Дилер не выполнял или нарушал условия Дилерской Политики, Дилерского Договора, Законодательства РФ. В этом случае на сайте Компании публикуется сообщение об исключении данного Дилера из дилерской сети, удаляются его реквизиты с сайта, каталогов, информационно-рекламных материалов. Аннулируются все привилегии.