



УТВЕРЖДАЮ:

Генеральный директор

Воронов В.А. 

«03» марта 2022г.

ДИЛЕРСКАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИИ ООО «ЭЛЕМИ»

1. Общие положения

1.1. Целью создания дилерской сети является расширение рынка сбыта продукции компании ООО «Элеми», далее «Производитель», выпускаемой под торговой маркой «ELEMY» и получение дополнительной прибыли, за счет прироста 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;
- улучшения логистики за счет организации Дилерской сети;
- проведения единой ценовой политики для исключения ценовых конфликтов между Дилерами;
- гибкой политики по дилерским скидкам.

1.3. Основным принципом дилерской политики компании являются честные и прозрачные партнерские отношения.

1.4. Статус «Дилера» продукции торговой марки «ELEMY» может получить юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, желающий работать с Компанией на основе специальных цен, при соблюдении ряда условий, целевой аудиторией которого, являются потенциальные потребители продукции, в том числе:

- дистрибьюторы электроники и электротехнических изделий;
- компании, реализующие проекты в области системной интеграции;
- проектные организации;
- любые другие организации, обладающие инструментами сбыта продукции Производителя.

1.5. В зависимости от планируемого объема продаж, квалификации, опыта и специализации компании, Дилер может получить один из четырех статусов официального дилера:

- корпоративный партнер;
- авторизованный дилер;
- серебряный дилер;
- золотой дилер.

1.6. Сотрудничество Дилера с Производителем осуществляется на основании заключенного между ними Дилерского договора.

2. Порядок оформления отношений

2.1. Соискателю предлагается направить «Анкету потенциального Дилера» и при необходимости свои предложения о возможностях и перспективах организации продаж продукции на адрес sale@elemy.ru с пометкой «Дилер». Форма анкеты предоставляется любому заинтересованному лицу, по запросу, в свободной форме на указанный им электронный адрес.

2.2. Полученная Анкета рассматриваются Компанией в течение 10 рабочих дней. В рамках рассмотрения и изучения информации возможны дополнительные переговоры с целью уточнения планируемых объемов реализации продукции и обсуждения отдельных условий партнерства:

- с организациями, имеющими различные специализации: торгующие, проектные, строительно-монтажные, эксплуатирующие - Производитель заключает дилерские договоры или договоры поставок либо агентские, учитывающие дилерскую и отраслевую специфику;
- в зависимости от опыта работы, планируемых объемов приобретаемой у Компании продукции и возможности полноты выполнения дилерских требований Компанией устанавливается индивидуальный размер дилерской скидки.

2.3. По итогам рассмотрения, Компанией принимается решение о присвоении статуса Дилера, либо об отклонении предложения.

2.4. В случае принятия положительного решения о присвоении статуса «Официального Дилера», Соискателю, посредством электронной связи, направляется Дилерский Договор / Договор поставок или агентский договор.

2.5. Соискателем подписывается Договор (подпись, печать) в двух экземплярах и высылается в адрес Компании.

2.6. Компания в течение 10 рабочих дней после получения оригиналов договора подписывает их со своей стороны и высылает Соискателю один экземпляр оригинала договора вместе с оригиналом Свидетельства Официального Дилера (Далее, Свидетельство) с подписью и печатью Компании.

2.7. Дилерский договор оформляется на 1 год с возможностью пролонгации и выдачей очередного Свидетельства.

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

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

3.2. Дилер является привилегированным клиентом, и приобретает продукцию по специальным ценам в соответствии с установленным размером дилерской скидки.

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, в зависимости от статуса Дилера, которая включает:

- обучение персонала Дилера правильному позиционированию Продукции, методам продвижения Продукции;
- предоставление самой полной информации об изменениях в прайс-листах, номенклатуры выпускаемой продукции, новинках;
- помощь в проведении презентаций, выставок и семинаров;
- предоставление графических материалов, необходимых для создания рекламы продукции, при условии согласования Дилером с «ELEMУ» их дизайна и содержания;
- размещение информации о Дилере компанией в своей рекламной продукции торговой марки «ELEMУ», на сайте elemu.ru и в публикуемых объявлениях;
- информирование Компанией целевых клиентов о работе Дилера.

3.6. Дилер, в зависимости от статуса, обеспечивается технической поддержкой, которая включает:

- обучение сотрудников Дилера полному содержанию вопросов технической поддержки выпускаемого оборудования;
- получение в полном объеме консультаций по всем техническим вопросам эксплуатации оборудования;
- получение обновленных и новых версий программного обеспечения;

- возможность получения продукции Компании в опытную эксплуатацию.

4. Обязанности Дилера

4.1. В зависимости от статуса, согласно дилерскому договору, Дилер принимает на себя отдельные обязательства по:

- планированию и обеспечению установленного объема продаж продукции торговой марки «ELEMU»;
- поддержанию запаса продукции на собственном складе;
- осуществлять поиск новых Заказчиков.

4.2. Дилер должен соблюдать ценовую политику, установленную Компанией. Реализацию Продукции конечным потребителям осуществлять по ценам не ниже установленных Компанией. Прайс-лист на продукцию «ELEMU» является открытым, цены продукции опубликованы на сайте elemu.ru.

4.3. Знать номенклатуру продукции Компании и применяемые аналоги, активно производить замену продукции конкурентов на продукцию Компании среди конечных покупателей, монтажных, инжиниринговых и проектных организаций.

4.4. Заранее информировать Компанию о своем участии в проводимых конкурсных закупках, при необходимости получения специальных условий поставки.

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

4.6. Дилер уважает и защищает законные права Компании, в частности, на сохранение коммерческой тайны, соблюдает авторские права, принадлежащие Компании, 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. Уведомлять Дилера об изменении характеристик продукции или ее цены, маркетинговых акциях и прочих новостях.

5.3. В целях замещения конкурентной продукции допускается формирование особых условий поставки и цен, превышающих возможности дилерской скидки. В этом случае условия должны быть предварительно согласованы.

5.4. Контролировать соблюдение Дилерами достигнутых договоренностей. Привлекать Дилера к ответственности за допущенные нарушения в рамках предусмотренных договором санкций.

5.5. Проводить обучение персонала Дилера правильному позиционированию Продукции, методам продвижения Продукции, а также свойствам и характеристикам продукции.

5.6. Осуществлять консультации Дилера по техническим и маркетинговым вопросам.

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 или сохранении размера дилерской скидки.

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