

ТРЕБОВАНИЯ К ДИЛераМ

Дилеры являются «представителями» компании и должны соответствовать определенным критериям:

Дилер – это организация, занимающаяся на постоянной основе торговой деятельностью по продажам сорбентов и продукции на их основе с целью извлечения прибыли, с которой заключен дилерский договор поставки, выполняющая установленные планы продаж.

Как стать дилером компании?

Дилером может стать юридическое лицо любой формы собственности или предприниматель, осуществляющий свою деятельность без образования юридического лица, соответствующие требованиям компании.

Требования компании к потенциальным дилерам:

1. Наличие офиса, выставочного зала, складских помещений;
2. Наличие в штате квалифицированных сотрудников, которым будет поручено осуществление реализации продукции;
3. Возможность передачи заказов посредством телефонной/факсимильной связи, электронной почты;
4. Готовность проводить согласованную с компанией СОРБЭКО рекламную политику и презентации;
5. Ежемесячный выбираемый объем в количестве не менее 20 тонн.

Основным принципом проводимой Производителем дилерской политики является принцип честных и прозрачных партнерских отношений.

Деятельность Дилера осуществляется на основании заключаемого между Дилером и Производителем дилерского договора, в котором оговариваются взаимные обязательства Сторон, размеры предоставляемых Дилеру ценовых скидок и прочие условия коммерческих отношений.

Порядок оформления дилерских отношений

Дилерами могут быть юридические лица и индивидуальные предприниматели.

Присвоение статуса Дилера производится Производителем на основании:

1. письма-заявления, если инициатором предложения партнерства является компания-претендент,
2. адресного предложения Производителя, если инициатором предложения партнерства является Производитель.

В обоих случаях, претенденту предлагается заполнить анкету, и в произвольной форме, изложить свои предложения о возможности и перспективах организации продаж продукции Производителя на ближайший год. Полученные документы рассматриваются Производителем в течение 5 дней. По итогам рассмотрения, Производителем принимается решение о присвоении статуса Дилера, либо об отклонении предложения.

Если принимается решение о присвоении статуса Дилера, то в отношении компании-претендента:

1. заключаются дилерский Договор
2. выдается Сертификат Дилера,

3. формируется и передается пакет информационных материалов и выставочные образцы.

Подписанный Дилерский Договор действует до конца текущего года. Работа по заключению Дилерского Договора на следующий год начинается 1 декабря текущего года.

В случае отклонения заявления Производитель направляет компании-претенденту письменный ответ с объяснением причины отказа.

Основные условия дилерских отношений

В зависимости от региона и заявленного объема продаж Дилерам присваивается категория, для которой предусматривается своя система скидок и преференций. Размер дилерской скидки устанавливается Производителем индивидуально. Условия поставок продукции - франко-склад производителя в количестве, кратном стандартной упаковке Производителя.

В первый год сотрудничества Дилер закупает продукцию на условиях предоплаты. Через год (при успешном течении дел - раньше), может быть предоставлена отсрочка платежа. Отсрочка платежа предоставляется на срок до 14 календарных дней. Нарушение сроков платежей при предоставлении отсрочки считается нарушением условий Дилерского Договора, в связи с которым Договор автоматически расторгается.

Статус Официального Партнера:

Компаниям, не имеющим статуса Дилера, может быть присвоен статус Официального Партнера и выдано Свидетельство Официального Партнера, подтверждающее, что компания регулярно осуществляет официальные прямые закупки большого объема непосредственно у Производителя. Условия для предоставления статуса Официального Партнера – регулярные закупки объемом от 240 тонн в год на условиях для оптовых покупателей (цены «от 20 тонн»). Официальные Партнеры не уполномочены компанией вести деятельность по продвижению продукта и не пользуются связанными с этим преференциями, такими как премия за продвижение и рекламу, дилерские скидки, обучение, консультативная, маркетинговая поддержка.

Обязанности Дилера:

1. Осуществлять поиск новых потребителей продукции Производителя, распространять информацию о продукции Производителя, оформлять с новыми потребителями договорные отношения на поставку продукции Производителя.
2. Выполнять согласованный ежемесячный план по объемам закупок (может учитываться по накопительному объему в течение календарного года).
3. Соблюдать утвержденную Ценовую политику Производителя: цена на продукцию, возможные отклонения от цены, в том числе, связанные с транспортными расходами, должны быть согласованы с Производителем.
4. Согласовывать с Производителем участие в тендерах по продукции Производителя и ценовую политику.
5. Принимать участие в маркетинговых мероприятиях Производителя в согласованном количестве часов.
6. Активно осуществлять самостоятельное продвижение продукции и торговых марок СОРБЭКО:
 - а. обязательное размещение на главной странице сайта информации о продукте, логотипа, действующей ссылки на сайт производителя;

- b. наличие в офисе компании образцов продукции и информационных материалов;
 - c. организация рекламных мероприятий в регионе.
7. Принимать участие в проводимых Производителем семинарах для дилеров. Участвовать в обсуждении вопросов по уточнению дилерской политики.

Обязанности Производителя

1. Отгружать Дилеру продукцию в согласованном ассортименте и количестве, согласно договорам и спецификациям по специальным ценам (базовая дилерская цена и скидки).
2. Проводить единую для всех Дилеров политику в соответствии с данным Положением.
3. Предоставлять Дилерам исчерпывающую информацию о продукции (коммерческую, рекламную и техническую). Обеспечивать консультации о технических особенностях продукции и о новой продукции.
4. Уведомлять Дилера об изменении характеристик продукции или ее цены не позднее, чем за 10 дней до внесения соответствующих изменений.
5. Проводить обучающие семинары для Дилеров по техническим особенностям продукции и по новой продукции – не менее 1 семинара в год. При проведении семинаров рассматривать вопросы уточнения дилерской политики в регионах.
6. При участии Дилера в работе региональной выставки или семинара, обеспечивать Дилера:
 - a. презентационным файлом (при необходимости),
 - b. рекламными раздаточными материалами (по согласованию с Дилером),
 - c. технической и информационной поддержкой, при необходимости, с выездом специалиста.
7. Обеспечить корпоративную рекламную поддержку Дилера: разместить реквизиты Дилера на корпоративном сайте Производителя в соответствующем разделе; опубликовать реквизиты Дилера в каталогах продукции и рекламных листах, используемых Производителем при работе на выставках в регионе Дилера.
Принять возврат продукции по просьбе Дилера (в случае затруднений с реализацией) в течение первого полугодия действия Дилерского Договора.

Заключительные положения

По итогам года, на основании результатов совместной деятельности, Производитель принимает решение о возможности заключения Дилерского Договора на следующий календарный год. Дилерский Договор может быть расторгнут в случаях, если Дилер нарушил его условия или Дилерскую политику.

Более подробную информацию об условиях заключения дилерского договора Вы можете получить в отделе маркетинга и сбыта.