

Дилер. Общие требования и условия

1. Введение

Маркетинговая политика ООО «ТЕХНЭС» предусматривает создание дилерской сети состоящей из представителей, имеющих «Сертификат официального дилера», в различных регионах России. Количество представителей будет определяться исходя из емкости рынка (оценка которого производится на основе данных полученных от региональных представителей) и способности представителя обеспечить присутствие продукции ООО «ТЕХНЭС» на своей территории, в соответствии с требованиями ООО «ТЕХНЭС».

Из числа представителей определяются дилеры, которые могут рассчитывать на:

- закрепление за ними территории;
- закрепление квот поставок;
- закрепление цен;
- гибкую систему оплаты.

2. Статус официального дилера компании ООО «ТЕХНЭС»

Официальным дилером компании ООО «ТЕХНЭС» может называться организация, проработавшая в статусе оптового посредника с ООО «ТЕХНЭС» не менее 1 года и объемом закупок не менее 2000000 (двух миллионов) рублей в год, не имеющая просроченной дебиторской задолженности, активно участвующая в рекламных кампаниях ООО «ТЕХНЭС», принимающая принципы и методы работы ООО «ТЕХНЭС».

Данное право закрепляется дилерским соглашением и подтверждается сертификатом официального дилера ООО «ТЕХНЭС», подписанным Генеральным директором ООО «ТЕХНЭС».

3. Требования к дилеру ООО «ТЕХНЭС»

- существование организации на рынке автозапчастей не менее 2 лет;
- иметь в наличии собственные оптово-розничные каналы сбыта;
- иметь в наличии оборудованные складские помещения (объемом не менее 500м²), позволяющие хранить продукцию ООО «ТЕХНЭС»;
- не иметь дебиторскую задолженность сроком более 30 дней;
- осуществлять работу по гарантийному и сервисному обслуживанию.

4. Обязанности ООО «ТЕХНЭС» перед дилером

- не отгружать продукцию третьим лицам на закрепленную за дилером территорию без его письменного согласия;
- осуществлять отгрузку продукции согласно заказам дилера и договорным условиям;
- обеспечивать дилера раздаточными рекламными материалами;
- информировать дилера о новшествах в технологии, о технических особенностях и преимуществах продукции, а также оказывать любую информационную поддержку, необходимую для осуществления развития продаж;
- осуществлять рекламную поддержку дилера на федеральном и региональном уровнях.

5. Права ООО «ТЕХНЭС» перед дилером

- лишить права быть официальным дилером ООО «ТЕХНЭС» из-за невыполнения прав и обязанностей изложенных в данном регламенте (п. 6, 7);
- регламентировать маркетинговую и ценовую политику в работе с продукцией ООО «ТЕХНЭС» на данной территории;

- при необходимости совместно решать возникающие вопросы, связанные с продвижением продукции.

6. Обязанности дилера

- выбирать определенные объемы продукции, согласно утвержденному графику;
- брать на себя функцию сервисного центра на закрепленной территории;
- проводить презентацию продукта и компании ООО «ТЕХНЭС» среди оптовых и розничных покупателей на данной территории, с согласованием ЗАО «ТЕХНЭС»;
- не осуществлять без письменного согласия ООО «ТЕХНЭС» реализацию продукции фирмам, которые будут реализовывать продукцию вне закрепленной за дилером территории;
- в своей ценовой политике придерживаться оговоренных цен;
- не осуществлять без письменного согласия ООО «ТЕХНЭС» реализацию продукции фирмам,
- которые будут реализовывать продукцию вне закрепленной за дилером территории;
- в своей ценовой политике придерживаться оговоренных цен;
- предоставлять маркетинговую информацию по ситуации на рынке (конкуренты, цены на продукцию, объемы продаж, реклама конкурентов), в свободной форме 2 раза в год (начало и конец сезона продаж);
- осуществлять маркетинговые исследования предпочтений конечного потребителя по собственной инициативе и по инициативе ООО «ТЕХНЭС», направленного на улучшение потребительских свойств продукции ООО «ТЕХНЭС» путем анкетирования в период сезона продаж;
- придерживаться жесткого и точного планирования в поставках;
- своевременно, согласно договорным условиям, осуществлять оплату продукции;
- не продавать подделки под нашей торговой маркой.

7. Права дилера

- за дилером закрепляется определенная территория, на которой он имеет единоличное право или в партнерских отношениях с другим дилером реализовывать продукцию и представлять интересы ООО «ТЕХНЭС»;
- требовать передачи уже существующих партнеров ООО «ТЕХНЭС» на закрепленной за дилером территории;
- проводить лоббирование интересов компании ООО «ТЕХНЭС» в различных направлениях: государственные структуры, крупные предприятия, различные ассоциации, СМИ и т.д.;
- требовать от ЗАО «ТЕХНЭС» обеспечения рекламными раздаточными материалами;
- увеличивать объем собственных продаж за счет продукции ООО «ТЕХНЭС».