

Дилерская программа

(условия партнерского сотрудничества)

Компания «Новель» выстраивает свои отношения с двумя типами партнеров: дилерами и дистрибьюторами.

Дилер — партнер, представляющий продукцию, поставляемую компанией «Новель», регулярно выполняющий квартальную квоту по закупке продукции, выполняющий требования, предъявляемые к дилерам, и пользующийся определенными привилегиями, оговоренными в настоящем документе.

Дистрибьютор — все остальные партнеры компании, не попадающие в разряд дилеров и работающие по обычному договору купли-продажи.

Общие положения дилерской политики

Дилером может стать партнер, пожелавший работать с компанией «Новель» на основе специальных договоренностей, при условии, что его местонахождением не является г. Иркутск.

В одном городе (районе) может быть как один, так и несколько дилеров при выполнении нижеперечисленных требований.

Дилер имеет ряд привилегий и преимуществ перед дистрибьютором

1. Дилер приобретает продукцию по специальному прайс-листу, цены в котором установлены исходя из принципа экономической рентабельности перепродажи продукции в своем регионе.
2. Дилер обеспечивается соответствующей рекламной поддержкой, которая включает:
 - а) размещение персональной страницы Дилера на корпоративном сервере «Новель»;
 - б) опубликование реквизитов Дилера во всех рекламных публикациях поставщика, размещаемых в профессиональных изданиях;
 - в) Дилерам, осуществляющим все закупки в фирме «Новель», обеспечивается поддержка в СМИ и рекламных материалах фирмы.
 - г) выдаются материалы для оформления мест продаж (листовки, плакаты и т.д.), предоставляются образцы и карты рисунков.
 - д) дилеру предоставляется сертификат о том, что он является официальным представителем компании Новель в своем регионе.
3. Дилеры имеют приоритет по отношению к дистрибьюторам в производстве потолков, в том числе фотопечати, а также приоритетной отправкой готовой продукции.
4. Дилер получает привилегированный доступ в корпоративную базу данных компании «Новель» посредством Интернета. Этот доступ позволяет получать данные о наличии и складских запасах по всем позициям поставок и упрощает размещение заказов.
5. Для дилеров осуществляется полная техническая и информационная поддержка, выдаются рекомендации по подбору рабочего инструмента, оптимального по цене и качеству.

Специалисты компании могут участвовать на сложных монтажах в качестве консультантов, производить консультации технического специалиста на стадии замера.

6. Для Дилеров предлагаются удобные индивидуальные графики платежей и различные формы оплаты. Все дилеры могут воспользоваться отсрочкой платежа. Отсрочки согласуются в индивидуальном порядке в дилерском договоре.

7. Для дилеров существуют особые договоренности.

а) Перезаказ потолков по вине «перемороза» на 50% производится за счет компании «Новель».

б) Расходные материалы отпускаются по себестоимости.

8. Технические сотрудники (монтажники, замерщики) и менеджеры дилерских компаний ежегодно проходят обучение по специально разработанной программе, позволяющей свободно ориентироваться в таких вещах, как комплектация, особенности монтажа потолков и качественному оказанию услуги. После обучения персонал получает сертификат и свидетельство утвержденного образца.

9. Дилер может воспользоваться уникальной услугой — проведением шеф-монтажа на объекте дилера. Данная услуга подразумевает под собой выполнение всех работ по установке потолка и сопутствующего оборудования на объекте нашими специалистами. Это позволит принимать заказы на технически более сложные потолки и расширит ваши возможности по монтажу.

Вместе с тем, Дилер должен отвечать ряду требований, которые компания «Новель» предъявляет к партнерам, предоставляющим профессиональные услуги от ее имени.

Требования к Дилеру

1. Зарегистрированное предприятие любой формы собственности или индивидуальный предприниматель с действующим расчетным счетом
2. Финансовая независимость и устойчивая платежеспособность. Дилер должен быть экономически состоятельной компанией, способной работать за свои средства и от своего имени. Дилер вправе устанавливать любые цены на приобретенную продукцию в зависимости от конъюнктуры местного рынка.
3. Наличие физического офиса продаж.
4. Имеется служба замеров и монтажа с сотрудниками, имеющими необходимые навыки (как минимум три сотрудника).
5. Соблюдение действующего законодательства Российской Федерации, соблюдение правил и законов, регулирующих торговую деятельность на территории РФ
6. Четкое понимание стратегии своего развития и поддержка политики развития «Новель»
7. Дилер должен обеспечивать выполнение квоты определенного ежеквартального оборота с поставщиком. Эта квота варьируется в зависимости от региона. Поставщиком устанавливаются разумные, приемлемые квоты оборотов. Для вступления в статус Дилера требуется сделать переходную закупку объемом 30-50% от размера ежеквартальной квоты.

Порядок заключения Дилерского Договора:

- Дистрибьютор, пожелавший стать Дилером, заполняет Анкету Дилера и предоставляет копии регистрационных и правоустанавливающих документов.
- При положительном решении Дилеру направляется текст Дилерского Договора с Приложениями
- Совместно определяются квартальные квоты закупок, количество и условия их оплаты

- Формируется и утверждается бюджет и план мероприятий по обучению персонала и первичной рекламной кампании
- Подписание Дилерского Договора происходит после проведения обучения и аттестации персонала Дилера
- Статус Дилера подтверждается Свидетельством и размещением информации в соответствующем разделе корпоративного сайта
- Дальнейшая работа происходит в соответствии с условиями Договора

Условия изменения скидок:

- В случае невыполнения дилером принятых обязательств он переводится в соответствующую категорию;
- Восстановление в категории производится по достижению соответствующих показателей;
- Дополнительное снижение скидок производится за нарушение условий дилерского договора.

По итогам года, на основании результатов совместной деятельности, принимается решение о продлении действия Договора на следующий календарный год.