

Положение об условиях сотрудничества с дилерами

ООО «Первая Фумигационная Компания» развивает дилерскую сеть на территории России по направлению дезинфицирующие средства и предлагает специальные условия для дальнейшего сотрудничества с дилерами.

Преимущества работы с нашей компанией:

- ▶ Уникальный продукт, не имеющий аналогов;
- ▶ 3 категории цен для дилеров;
- ▶ Онлайн-консультация WhatsApp, телефон, e-mail;
- ▶ Промо-наборы;
- ▶ Заказ-производство-отгрузка за 3 дня;
- ▶ Новостная рассылка компании;
- ▶ Вебинары по продукции;
- ▶ Поддержка рекламными материалами: презентации, методически, ТЗ, инструкции, промо-акции;
- ▶ Помощь в маркетинговых исследованиях регионального рынка;
- ▶ Размещение информации о дилере на сайтах компании ПФК;
- ▶ Консалтинг по контекстной рекламе.

1. Требования к дилерам

Дилеры являются «представителями» компании «ПФК» и должны соответствовать определенным критериям.

Дилер – это организация, занимающаяся на постоянной основе торговой деятельностью по продажам дезинфицирующих средств, химических препаратов, медикаментов, медицинского оборудования, и иных товаров с целью извлечения прибыли, с которой заключен дилерский договор поставки (далее по тексту – Договор), выполняющая установленные планы продаж.

Как стать дилером компании ПФК?

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

Требования компании «ПФК» к потенциальным дилерам:

1. Наличие офиса, выставочного места для образцов препаратов (1м2), складских помещений (не менее 10м2);
2. Наличие сайта;
3. Наличие в штате квалифицированных сотрудников, которым будет поручено осуществление реализации товара;
4. Возможность передачи заказов посредством телефонной связи, электронной почты, WhatsApp;

5. Готовность проводить согласованную с компанией «ПФК» рекламную политику и презентации;
6. Ежемесячный выбираемый объем на сумму не менее 300 000 (Трехсот тысяч) рублей.

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

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

Ценовая политика «ПФК» для дилеров:

Для Дилеров предусмотрены 3 категории цен:

- Серебро от 15% - закупка от 300 000 (Трехсот тысяч) руб. в месяц;
- Золото от 20% - закупка от 500 000 (Пятисот тысяч) руб. в месяц;
- Платина от 30% - закупка от 800 000 (Восьмисот тысяч) руб. в месяц.

Скидки накопительные. Изначальная категория для всех дилеров Серебро со скидкой от 15%. Почему «от» - потому что продукция в мелкой таре 0,2л имеет скидку 20-35%, а продукция в стандартной таре 1л имеет скидку от 15, 20 и 30%. Скидка по разным позициям варьируется в пределах 2%

Через полгода после подписания Договора происходит пересмотр скидок для Дилера, в некоторых случаях раньше.

2. Порядок оформления дилерских отношений

Дилерами могут быть юридические лица и индивидуальные предприниматели.

Присвоение статуса Дилера производится ПФК на основании:

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

В обоих случаях, претенденту предлагается заполнить анкету, и в произвольной форме, изложить свои предложения о возможности и перспективах организации продаж продукции ПФК на ближайший год. Полученные документы рассматриваются ПФК в течение 5 дней. По итогам рассмотрения, ПФК принимает 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 ПФК направляет компании-претенденту письменный ответ с объяснением причины отказа.

3. 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 ПФК индивидуально.

Условия поставок продукции - франко-склад производителя в количестве, кратном стандартной упаковке ПФК.

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.

Условия второго дилерства в регионе

Настоящий раздел определяет возможности и условия заключения Дилерских Договоров в регионах, в которых уже есть действующие Дилеры компании.

ПФК преследует цель создания благоприятных условий для бизнеса эффективно работающих Дилеров.

Для регионов, в которых работают Дилеры, выполняющие условия Дилерского Договора, заявки от новых претендентов на дилерство, превышающие текущий объем закупок действующего Дилера более чем в 1,5 раза, могут быть удовлетворены ПФК только после консультации с действующим Дилером.

ПФК берет на себя обязательство для успешного начала деятельности Дилера не заключать в регионе других Дилерских Договоров в течение 6 месяцев с момента подписания Дилерского Договора, при условии выполнения Дилером условий Дилерского Договора.

Приоритет заявок по одному клиенту от двух и более дилеров из одного региона распределяется в пользу первого обратившегося дилера.

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 ПФК. Условия для предоставления статуса Официального Партнера – регулярные закупки объемом от 1 000 000 руб. в год на условиях цен по категории «Серебро 15%» (цены «от 300 000 руб.»). Официальные Партнеры не уполномочены компанией вести деятельность по продвижению продукта под маркой «Септаксин» и не пользуются связанными с этим преференциями, такими как премия за продвижение и рекламу, дилерские скидки, обучение, консультативная, маркетинговая и финансовая поддержка.

4. Обязанности Дилера

1. Осуществлять поиск новых потребителей продукции ПФК, распространять информацию о продукции ПФК, оформлять с новыми потребителями договорные отношения на поставку продукции ПФК.
2. Выполнять согласованный ежемесячный план по объемам закупок (может учитываться по накопительному объему в течение календарного года).
3. Соблюдать утвержденную Ценовую политику ПФК: цена на продукцию, возможные отклонения от цены, в том числе, связанные с транспортными расходами, должны быть согласованы с ПФК.
4. Согласовывать с ПФК участие в тендерах по продукции ПФК и ценовую политику.
5. Принимать участие в маркетинговых мероприятиях ПФК в согласованном количестве часов.
6. Активно осуществлять самостоятельное продвижение продукции и торговой марки «Септаксин»:
 - a. обязательное размещение на главной странице сайта информации о продукте, логотипа, действующей ссылки на сайт ПФК;
 - b. наличие в офисе компании образцов продукции и информационных материалов;
 - c. организация рекламных мероприятий в регионе.
7. Принимать участие в проводимых ПФК семинарах для дилеров. Участвовать в обсуждении вопросов по уточнению дилерской политики.

5. Обязанности ПФК

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 (Десять) 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 ПФК в соответствующем разделе; опубликовать реквизиты Дилера в каталогах продукции и рекламных листах, используемых ПФК 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.

6. Заключительные положения

По итогам года, на основании результатов совместной деятельности, ПФК 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 ООО «ПФК».

Более подробную информацию об условиях заключения дилерского договора Вы можете получить в Отделе Развития. Задайте интересующий Вас вопрос по телефонам в Центральном офисе в городе Домодедово: 8-499-703-30-47 (доб.204) Олег Юрьевич.