

## **Сотрудничество**

Компания ChronosMeter развивает дистрибьюторскую сеть на территории России, странах СНГ и предлагает специальные условия для дальнейшего сотрудничества с дилерами, оптовыми организациями, строительными компаниями, УК, ТСЖ и другими заинтересованными организациями.

### **Преимуществами работы с нашей компанией являются:**

1. Дистрибьюторские цены
2. Выгодные условия
3. Оперативная консультация по всем возникающим вопросам
4. Предоставление выставочных образцов изделий
5. Исполнение заказов в кратчайшие сроки, резервирование товара на складе и помощь в организации отгрузки
6. Обеспечение дистрибьютора своевременной информацией по изменениям в ассортиментной и ценовой политике компании
7. Поддержка рекламными материалами, обеспечение всей необходимой методической, справочной и информационной продукцией
8. Размещение информации о дистрибьюторах на сайтах компании

### **1. Требования к дистрибьюторам**

Дистрибьюторы являются «представителями» компании и должны соответствовать определенным критериям.

#### **Как стать дистрибьютором компании?**

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

#### **Требования к потенциальным дистрибьюторам:**

1. Наличие офиса, выставочного зала, складских помещений
2. Наличие в штате квалифицированных сотрудников, которым будет поручено осуществление реализации товара
3. Готовность проводить согласованную с компанией рекламную политику и презентации
4. Финансовая стабильность предприятия

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

Деятельность Дистрибьютора осуществляется на основании заключаемого между Дистрибьютором и Производителем дистрибьюторского договора, в котором оговариваются взаимные обязательства Сторон, размеры предоставляемых Дистрибьютору ценовых скидок и прочие условия коммерческих отношений.

## **2. Порядок оформления дистрибьюторских отношений**

Дистрибьюторами могут быть юридические лица и индивидуальные предприниматели.

**Присвоение статуса Дистрибьютора 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 Дистрибьютора, либо об отклонении предложения.

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

1. заключаются дистрибьюторский Договор;
2. выдается Сертификат Дистрибьютора;
3. формируется и передается пакет информационных материалов и выставочные образцы;
4. сотрудники компании проходят обучение на базе Производителя.

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

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

## **3. Основные условия дистрибьюторских отношений**

В зависимости от региона и заявленного объема продаж Дистрибьюторам присваивается категория, для которой предусматривается своя система скидок и преференций.

Размер дистрибьюторской скидки устанавливается Производителем индивидуально.

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

В первый год сотрудничества Дистрибьютор закупает продукцию на условиях предоплаты. Через год (при успешном течении дел - раньше), может быть предоставлена отсрочка платежа. Отсрочка платежа предоставляется на срок до 30 календарных дней. Нарушение сроков платежей при предоставлении отсрочки считается нарушением условий Дистрибьюторского Договора, в связи с которым Договор автоматически расторгается.

## **Условия второго дистрибьютора в регионе**

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

Производитель преследует цель создания благоприятных условий для бизнеса эффективно работающих Дистрибьюторов.

Для регионов, в которых работают Дистрибьюторы, выполняющие условия Дистрибьюторского Договора, заявки от новых претендентов на дистрибьюторство, превышающие текущий объем закупок действующего Дистрибьютора более чем в 1,5 раза, могут быть удовлетворены Производителем только после консультации с действующим Дистрибьютором.

Производитель берет на себя обязательство для успешного начала деятельности Дистрибьютора не заключать в регионе других Дистрибьюторских Договоров в течение 6 месяцев с момента подписания Дистрибьюторского Договора, при условии выполнения Дистрибьютором условий Дистрибьюторского Договора.

## **4. Обязанности Дистрибьютора**

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 торговой марки ChronosMeter:
  1. обязательное размещение на главной странице сайта информации о продукте, логотипа, действующей ссылки на сайт производителя;
  2. наличие в офисе компании образцов продукции и информационных материалов;
  3. организация рекламных мероприятий в регионе.

7. Принимать участие в проводимых Производителем семинарах для дистрибьюторов. Участвовать в обсуждении вопросов по уточнению дистрибьюторской политики.

## **5. Обязанности Производителя**

1. Отгружать Дистрибьютору продукцию в согласованном ассортименте и количестве, согласно договорам и спецификациям по специальным ценам.

2. Проводить единую для всех Дистрибьюторов политику в соответствии с данным Положением.

3. Предоставлять Дистрибьюторам исчерпывающую информацию о продукции (коммерческую, рекламную и техническую). Обеспечивать консультации о технических особенностях продукции и о новой продукции.

4. Уведомлять Дистрибьютора об изменении характеристик продукции или ее цены не позднее, чем за 10 календарных дней до внесения соответствующих изменений.

5. Проводить обучающие семинары для Дистрибьюторов по техническим особенностям продукции и по новой продукции – не менее 1 семинара в год. При проведении семинаров рассматривать вопросы уточнения дистрибьюторской политики в регионах.

6. При участии Дистрибьютора в работе региональной выставки или семинара, обеспечивать Дистрибьютора:

1. презентационным файлом (при необходимости);
2. рекламными раздаточными материалами (по согласованию с Дистрибьютором);
3. технической и информационной поддержкой, при необходимости, с выездом специалиста.

7. Обеспечить корпоративную рекламную поддержку Дистрибьютора:

- разместить реквизиты Дистрибьютора на корпоративном сайте Производителя в соответствующем разделе;

- опубликовать реквизиты Дистрибьютора в каталогах продукции и рекламных листах используемых Производителем при работе на выставках в регионе Дистрибьютора.

Принять возврат продукции по просьбе Дистрибьютора (в случае затруднений с реализацией) в течение первого полугодия действия Дистрибьюторского Договора.

## **6. Заключительные положения**

По итогам года, на основании результатов совместной деятельности, Производитель принимает решение о возможности заключения Дистрибьюторского Договора на следующий календарный год. Дистрибьюторский Договор может быть расторгнут в случаях, если Дистрибьютор нарушил его условия или Дистрибьюторскую политику Производителя.

## Статус Официального Дилера

Компаниям, не имеющим статуса Дистрибьютора, может быть присвоен статус Официального Дилера и выдано Свидетельство Официального Дилера, подтверждающее, что компания регулярно осуществляет официальные прямые закупки большого объема непосредственно у Производителя. Условия для предоставления статуса Официального Дилера – регулярные закупки объемом от 1 000 000 руб. в год на условиях для оптовых покупателей (цены «от 500 000 руб.»). Официальные Дилеры не уполномочены компанией вести деятельность по продвижению продукта под маркой ChronosMeter и не пользуются связанными с этим преференциями, такими как премия за продвижение и рекламу, дилерские скидки, обучение, консультативная, маркетинговая и финансовая поддержка.