

УТВЕРЖДАЮ

Директор

ООО «Группа компаний ПОЛекс»

_____ А.И. Полевой

«1» января 2011 г

ПОЛОЖЕНИЕ

о создании дилерской сети ООО «Группа компаний ПОЛекс»

ВВОДНЫЕ ДАННЫЕ

Настоящее положение определяет и устанавливает систему функционирования дилерской сети ООО «Группа компаний ПОЛекс», а так же условия отбора потенциальных партнеров, порядок взаимоотношений.

Статус официального дилера может стать юридическое лицо, любой формы собственности, зарегистрированное в соответствии с законодательством Российской Федерации и отвечающее требованиям настоящего Положения.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Целью создания дилерской сети в регионах России является:

- Позиционирование поставляемой и новых видов продукции;
- Увеличение объемов продаж;
- Перемещение продаж в регионы;
- Создание новых эффективных точек продаж;
- Проведение единой политики ценообразования;
- Удовлетворение потребностей и требований потребителей к продукции ООО «Группа компаний ПОЛекс»»;
- Качественному сервису и гарантийному обслуживанию оборудования ООО «Группа компаний ПОЛекс»;

Задачи и условия:

- главная задача дилера - продвижение продукции компании ООО «Группа компаний ПОЛекс»

достижение устойчивого роста объемов продаж.

- дилерская сеть создается и действует на принципах доверительных и взаимовыгодных партнерских отношений, способствующих созданию равных условий для всех дилеров на осуществление торговой деятельности, проявлению личной инициативы и учета региональных особенностей для достижения максимальной эффективности и получения соответствующей материальной прибыли от организации эффективных продаж продукции ООО «Группа компаний ПОЛекс».

2. ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ ДИЛЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

2.1. Процедура принятия и присвоения статуса производится на основании предоставления обязательной следующей информации:

- письма-заявления организации-претендента, с приложением следующих документов:

- анкеты организации установленной формы;
- копии Устава организации;
- копии паспорта генерального директора;
- копии свидетельства о присвоении ИНН и ОГРН;
- плана продаж, с указанием перспективы развития рынка на 1 год;
- анкетных данных не менее 2-х сотрудников, которые будут направлены в ООО «Группа компаний ПОЛекс» для обучения при положительном решении о присвоении статуса дилера.

Предоставленные документы рассматриваются руководством ООО «Группа компаний ПОЛекс» в течение 10-20 рабочих дней, и принимается решение:

- о присвоении статуса официального дилера в своем регионе или на всей территории России;
- о присвоении статуса кандидата в дилеры;
- об отказе работать с заявителем.

В последнем случае, заявителю направляется письменный ответ с объяснением причины отказа, предоставленные документы возвращаются.

С заявителем, прошедшим аттестацию:

- заключается Договор об оказании дилерских услуг и выдается Свидетельство дилера;
- согласовываются даты обучения не менее 2-х сотрудников организации–дилера в ООО «Группа компаний ПОЛекс» в г. Нижний Новгород. (проезд и проживание сотрудников оплачивает направляющая организация)

При отборе дилеров учитываются следующие факторы:

- опыт работы по реализации оборудования (срок деятельности, годовой оборот, финансовые возможности, кредитные отношения с банком).
- обладание информацией о потребителях, их платежеспособности, форма взаимоотношений с ними.
- способность выполнять функции по реализации продукции, гарантийному обслуживанию, ремонту.
- наличие и оценка ресурсов организации;
- знание состояния рынка и конкуренции.

3. ПОРЯДОК, УСЛОВИЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДИЛЕРСКОГО СОГЛОШЕНИЯ

Договор оформляется директором ООО «Группа компаний ПОЛекс» по утвержденной форме.

Срок действия Договора – 1 год, с возможностью автоматического продления.

Список дилеров, их контактная информация, являются открытыми и размещаются на официальном интернет-сайте, в существующих каталогах ООО «Группа компаний ПОЛекс».

4. ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ДИЛЕРСКОЙ СЕТИ

После заключения дилерского Договора, Дилеру предоставляются каталоги продукции, прайс-лист и рекламно-информационные материалы по продукции на электронном носителе.

Постоянное взаимодействие с Дилерами от лица головной компании осуществляет группа по развитию дилерской и собственной сети. Руководитель группы уполномочен принимать и рассматривать вопросы, замечания, жалобы и предложения Дилеров, давать ответы, контролировать процесс выполнения договорных обязательств, запрашивать отчеты

и необходимые пояснения, предоставлять по своему усмотрению информацию на рассмотрение директору ООО «Группа компаний ПОЛекс».

Дилерам предоставляются скидки к действующим ценам на продукцию, которые отражаются в прайс-листах (приложение к дилерскому договору).

При поступлении запроса на выдачу предложения Дилер высылает Заявку, оформленную на опросном листе установленного образца или в произвольной форме, по факсу или электронной почте в головную компанию с описанием оборудования, указанием заказчика и объекта. **(Регистрация объектов и заказчиков является обязательным условием сотрудничества).**

При поступлении заказа на изготовление Дилер высылает заявку, по факсу или электронной почте в головную компанию с описанием заказа.

В регионе (области), оговоренном в дилерском договоре допускается работа только одного дилера и нескольких торговых представителей.

По условиям договора дилер не может представлять продукцию конкурентов в регионе, а также производить и реализовывать продукцию аналогичного назначения.

Дилеры, в своей деятельности независимы друг от друга. При наличии экономических интересов разных дилеров в одном регионе спорные ситуации разрешаются с участием ООО «Группа компаний ПОЛекс». При отсутствии более ранних коммерческих связей с заказчиком, приоритет имеет компания, которая первая отправила заявку в головной офис и зарегистрировала объект.

5. ОБЯЗАННОСТИ ДИЛЕРА:

Осуществлять план продаж продукции в согласованных объемах.

Обеспечивать командировки в г. Нижний Новгород, для обучения своих сотрудников, представляющих продукцию ООО «Группа компаний ПОЛекс», с целью повышения их профессиональных качеств и увеличения объемов продаж в согласованные сроки.

Распространять рекламно-информационные материалы, предоставляемые ООО «Группа компаний ПОЛекс» по целевой аудитории.

Владеть информацией о конкурентной среде в регионе и информировать ООО «Группа компаний ПОЛекс» посредством письменных сообщений при получении новой информации, которая может повлиять на деятельность дилера и/или головной компании.

Обязательно осуществлять размещение информации о продукции ООО «Группа компаний ПОЛекс» в интернет-сайтах, без изменения названий продукции ООО «Группа компаний ПОЛекс».

При размещении на интернет – сайтах информации, компания-дилер обязана указать, что дилер является официальным представителем ООО «Группа компаний ПОЛекс» в своем регионе.

Частичное или полное копирование текстовой части информации с интернет сайтов компании ООО «Группа компаний ПОЛекс» полностью согласовываются сторонами.

Предоставлять отчеты, установленные ООО «Группа компаний ПОЛекс»

Соблюдать авторские права на продукцию.

Не представлять интересы конкурентов и не реализовывать продукцию аналогичного назначения.

Строго соблюдать единую политику ценообразования ООО «Группа компаний ПОЛекс»

Согласовывать свое участие и ценовую политику с ООО «Группа компаний ПОЛекс» в проводимых тендерах.

Если в закрепленном за дилером регионе существует обособленное подразделение ООО «Группа компаний ПОЛекс» то все взаимодействия с головным офисом дилер должен производить через сотрудника обособленного подразделения ООО «Группа компаний ПОЛекс» в регионе.

Сообщать головной компании о выявленных случаях недобросовестной конкуренции со стороны третьих лиц, о незаконном использовании ими торговой марки головной компании и иных его отличительных признаков.

Неукоснительно выполнять взятые на себя договорные обязательства и платежную дисциплину в соответствии с дилерским договором.

Своими действиями или бездействием не причинять ущерб репутации головной компании и иным его дилерам. Реализовывать продукцию аналогичного назначения других поставщиков, только по согласованию с головной компанией

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ОБЯЗАННОСТИ ПОСТАВЩИКА.

Своевременно предоставлять Дилеру информацию по его запросам. Поставка продукции для участников дилерской сети осуществляется на основании договора поставки продукции, счетов, приложений.

Передать Дилеру Свидетельство, подтверждающий его статус.

Информировать покупателей о деятельности Дилеров в регионах. Предоставлять Дилеру необходимую справочно-рекламную информацию в согласованном виде.

Размещать информацию о дилере на рекламной продукции компании (буклеты, листовки и т.п.); в выставочных каталогах; на сайте компании;

В случаях, когда это не противоречит интересам головной компании, способствовать реализации продукции предпочтительно через Дилера на согласованной территории.

Головная компания несет ответственность за невыполнение соглашений, заключенных с Дилером в установленном законом и Дилерским договором порядке.

7. ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ, ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ПРИНЦИПОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С НИМИ.

Регионы обслуживания для работы и реализации продукции определяются руководством ООО «Группа компаний ПОЛекс», исходя из предложения дилера с учетом наличия офисных, складских помещений в закрепляемом регионе обслуживания.

Работать вне согласованного региона, а также с предприятиями, с которыми у завода-изготовителя сложились прямые, длительные коммерческие, партнерские отношения, без согласования с ООО «Группа компаний ПОЛекс», запрещается.

8. ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЪЕМОВ ПРИОБРЕТЕНИЯ ПРОДУКЦИИ.

Годовой объем продаж дилером продукции определяется исходя из согласованного плана в двустороннем порядке.

Предложения о предполагаемых объемах продаж, с разбивкой по кварталам, вносятся дилером за месяц до начала года или перед подписанием дилерского договора.

Предложения рассматриваются руководством ООО «Группа Компаний ПОЛекс» в течение 10-15 рабочих дней.

При необходимости вносятся согласованные коррективы.

Принятые сторонами объемы продаж вносятся в Соглашение.

9. УСЛОВИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ СКИДОК

В случае невыполнения дилером принятых квартальных обязательств, он переводится в соответствующую категорию (кандидат в дилеры, торговый представитель), или на систему скидок кандидата в дилеры.

Восстановление в категории производится по достижению соответствующих показателей.

Дополнительное снижение скидок производится:

- за неудовлетворение запросов потребителей по причине завышения цены продажи от заводских.

- за непредставление отчетности.

10. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ.

По итогам года головная компания принимает решение об изменении/сохранении действия Дилерского договора на следующий календарный год.

Договор, может быть, расторгнут головной компанией в бесспорном порядке, если по итогам работы за 6 месяцев Дилер:

- не приступил к выполнению условий дилерского договора;
- систематически не выполняет плановые объемы приобретения продукции;
- не представил ежеквартальный отчет по установленной форме до 30 числа следующего за отчетным периодом месяца;
- нарушил условия настоящего Положения

В случае расторжения дилерского договора досрочно Дилер обязан вернуть головной компании Свидетельство дилера и иные, представленные ему для работы, документы и имущество в десятидневный срок. В противном случае головная компания вправе разместить на интернет-сайте сообщение об исключении фирмы из дилерской сети за нарушение условий Договора и недействительности выданного Свидетельства, с указанием конкретной даты и причин.

За несоблюдение Дилером договорных обязательств, нарушение платежной дисциплины головная компания может уменьшить процент скидок от цен на реализуемую продукцию, прекратить отгрузку продукции Дилеру без предварительной оплаты за нее и др.

Настоящее Положение является основой для заключения дилерского договора.