

# Дилерам

## Основные привилегии и преимущества Дилера:

1. Дилер имеет возможность приобретать продукцию по специальному дилерскому прайс-листу. При этом цены для него будут ниже самых низких цен для прямых крупно-оптовых покупателей для того, чтобы обеспечить Дилеру экономическую рентабельность работы и иметь дополнительный инструмент при необходимости предоставить крупному клиенту нужную скидку.
2. Дилер обеспечивается соответствующей информационной, консультационной и рекламной поддержкой Компании — производителя, которая включает:
  - размещение контактной информации Дилера на сайте;
  - опубликование реквизитов Дилера во всех рекламных публикациях Компании — производителя, размещаемых в профессиональных изданиях, а также в каталогах и рекламных листовках раздаваемых при участии в выставках;
  - консультации и обучение сотрудников Дилера, помощь в составлении коммерческих предложений и решении технических вопросов;
  - обеспечение рекламной литературой.
3. Дилер вправе устанавливать любые цены на приобретенную им продукцию в зависимости от условий регионального рынка, но не ниже базовых цен Компании — производителя, действующих на момент выставления счета.
4. Дилер имеет возможность быстрой замены некачественной продукции по гарантии сроком до 1 месяца.
5. Для каждого города или региона определяется свое максимальное количество Дилеров согласно емкости рынка и количества населения. Вместе с тем, Дилер должен отвечать ряду требований, которые предъявляются к профессиональным поставщикам продуктов на рынок.

## Эти требования таковы:

- Дилер должен иметь развитую сбытовую систему и складскую инфраструктуру, а также возможность быстрой поставки продукции Компании — производителя;
- Наличие собственного интернет-сайта, высокая активность в сети. Готовность участия в выставках и семинарах с целью продвижения продукции товарной марки «Сад камней»;
- Дилер должен иметь устойчивое финансовое положение и способность работать за свои средства и от своего имени. Компания — производитель не предоставляет товарных кредитов. В процессе сотрудничества этот вопрос может быть рассмотрен, после того как партнер докажет, что он надежен, стабилен и имеет перспективу для развития;
- Дилер может приобретать товар только кратно упаковкам;
- Динамично развивающаяся торговая компания, стремящаяся к расширению ассортимента и росту продаж;
- Ежеквартальное планирование своих объемов продаж и выполнение этих планов;
- Положительная деловая репутация.

Основной принцип дилерской политики ООО «Компания СКБ» — это принцип честных и прозрачных партнерских отношений.

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

## Порядок оформления дилерских отношений.

Дилерами могут быть юридические лица и индивидуальные предприниматели, имеющие опыт реализации строительных и отделочных материалов, сбытовую систему и складскую инфраструктуру (в собственности или арендованную).

Производитель заключает с Дилером договор на 3 месяца. По окончании этого периода, в случае обоюдного согласия о дальнейшем сотрудничестве, действие договора продлевается на один год. Далее он автоматически пролонгируется.

Доставка товара Дилеру на склад осуществляется силами Дилера или силами нанятых транспортно-экспедиторских компаний за счет Дилера.

Компания — производитель максимально способствует организации доставки и обеспечивает надлежащую упаковку товара.

При обращении к Компании — производителю потенциального клиента из региона, в котором работает дилер, Компания — производитель рекомендует приобрести продукцию у Дилера. В случае, если по какой-либо причине клиент отказывается приобретать продукцию у Дилера, Компания — производитель вправе произвести продажу напрямую клиенту по базовым ценам Компании — производителя, действующих на момент продажи, или с использованием политики скидок при условии оптовых поставок.

### Присвоение статуса Дилера производится Компанией — производителем на основании:

- письма-заявления, если инициатором предложения партнерства является Компания — претендент;
- адресного предложения Компании — производителя, если инициатором предложения партнерства является Компания — производитель.

В обоих случаях, претенденту предлагается заполнить анкету, и в произвольной форме, изложить свои предложения о возможности и перспективах организации продаж продукции торговой марки «Сад камней».

Полученные документы рассматриваются Дирекцией Компании — производителя в течение 5 дней. По итогам рассмотрения Компанией — производителем принимается решение о присвоении статуса Дилера, либо об отклонении предложения.

Если принимается решение о присвоении статуса Дилера, то в отношении Компании-претендента:

- заключается дилерский Договор;
- выдается Сертификат Дилера;
- формируются и передаются информационные материалы и выставочные образцы.

В случае отклонения заявления Компания — производитель направляет Компании — претенденту письменный ответ с объяснением причины отказа.

**Становитесь дилером - сделайте свой бизнес успешнее!**