

УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор

ЗАО «ЭМИС»

Александровский К.В.

«28» 09 2017 г.

ДИЛЕРСКАЯ ПОЛИТИКА ЗАО «ЭМИС»

1. Общие положения

1.1. Целью формирования дилерской сети является расширение рынка сбыта продукции ЗАО «ЭМИС» (далее по тексту, Компания), создание условий доступности товара в регионах и извлечение дополнительной прибыли, за счет выявления новых потребителей, как на территории Российской Федерации, так и за её пределами.

1.2. Достижение указанной цели предполагается за счет:

- создания и поддержки центров продаж в регионах;
- проведения единой политики ценообразования;
- увеличение потребительской лояльности к продукции Компании;
- совмещения дилерской сети и сети сервисных центров;
- полного охвата регионов;
- полноценной поддержки дилеров и партнёров;
- диверсификации уровней сотрудничества с партнёрами.

2. Принципы дилерской политики

2.1. Основными принципами проводимой Компанией дилерской политики являются:

- принцип честных и прозрачных партнерских отношений;
- принцип территориального закрепления и присутствия в регионе;
- принцип активного продвижения продукции;
- принцип лояльности Компании;
- принцип долгосрочного сотрудничества;
- принцип усиления конкурентных преимуществ.

3. Порядок оформления отношений

3.1. Статус Дилера продукции торговой марки «ЭМИС» может получить экономически самостоятельное юридическое лицо, обладающее финансовой стабильностью, желающее работать с Компанией на основе дилерского договора, в котором оговариваются взаимные обязательства Сторон, размеры предоставляемых Дилеру ценовых скидок и прочие условия коммерческих отношений.

3.2. Претендент на получение статуса Дилер должен обладать финансовой независимостью и кредитоспособностью, благонадёжной деловой репутацией.

3.3. Претендент заполняет анкету на официальном сайте Компании и направляет по адресу diler@emis-kip.ru с пометкой «Дилер». Излагает свои предложения о возможности и перспективах организации продаж продукции на ближайший год.

3.4. Полученные документы рассматриваются Компанией в течение месяца. По итогам рассмотрения, Компанией принимается решение о присвоении статуса Дилер, об отклонении предложения, либо другом предложении.

3.5. В случае принятия положительного решения о присвоении статуса Дилер, претендентом подписывается дилерский договор, выдаётся дилерский сертификат.

3.7. Дилерский договор, при первичном заключении, оформляется на 1 год с возможностью последующей пролонгации и выдачи очередного Свидетельства.

3.8. В ряде случаев, претенденту может быть присвоен статус «Официальный партнёр», с последующим подписанием договора о партнёрстве, в котором отражены специальные условия сотрудничества с учётом специфики деятельности претендента. После подписания договора выдаётся сертификат «Официального партнёра».

4. Привилегии, приобретаемые с присвоением статуса Дилер

4.1. Дилеру предоставляется право использовать наименование «ЭМИС» при осуществлении своей торговой, рекламной, выставочной деятельности и других мероприятий, направленных на привлечение покупателей, в том числе в составе собственных рекламных продуктов.

4.2. Дилер является привилегированным клиентом, и приобретает продукцию на специальных условиях в соответствии с дилерским договором.

4.3. Дилер пользуется привилегией первоочередного выполнения его заявки на поставку оборудования в максимально сжатые сроки.

4.4. Дилер обеспечивается соответствующей рекламной и информационной поддержкой Компании, которая включает:

- обучение персонала правильному позиционированию продукции, методам продвижения продукции;
- предоставление полной и актуальной информации об изменениях в прайс-листах, номенклатуры выпускаемой продукции;
- предоставление проспектов, каталогов, образцов продукции «ЭМИС» и других рекламных материалов;
- помощь в проведении выставок, семинаров и презентаций;
- предоставление графических материалов, необходимых для создания рекламных объявлений, и т.п., при условии согласования Дилером и Компанией их дизайна и содержания;
- размещение информации о Дилере в своей рекламной продукции, на корпоративном сайте Компании, объявлениях в специализированных изданиях;
- уведомление Компанией клиентов о работе Дилера в их регионе.

4.5. Техническая поддержка Дилера, которая включает:

- обучение сотрудников полному содержанию вопросов технической стороны выпускаемого оборудования;
- получение в полном объеме бесплатных консультаций по всем техническим вопросам эксплуатации оборудования;

- обеспечение технико-эксплуатационной документацией на продукцию;
- получение обновленных и новых версий программного обеспечения;

5. Обязанности Дилера

Дилер обязуется:

- 5.1. Обеспечивать минимальный индивидуально установленный уровень ежегодного товарооборота с Компанией;
- 5.2. Осуществлять систематическое продвижение продукции Поставщика на закреплённой за Дилером территории. Под систематическим продвижением продукции подразумевается:
 - самостоятельное участие Дилера в региональных выставках, форумах;
 - организация и проведения семинаров, презентаций, деловых встреч с потенциальными заказчиками;
 - своими силами и за свой счёт проводить маркетинговые мероприятия на закреплённой территории, в том числе рекламные мероприятия, консультации потребителей и т.д.
 - обеспечение потенциальных заказчиков раздаточным материалом.
- 5.3. Осуществлять продвижение продукции с использованием рекламных и информационных материалов, предоставленных Компанией;
- 5.4. Организовывать совместное участие в выставочных и иных мероприятиях;
- 5.5. Самостоятельно осуществлять подбор оборудования согласно техническим требованиям конечного потребителя, нести ответственность за правильный подбор Продукции;
- 5.6. Осуществлять продажу продукции по ценам, не ниже указанных Компанией в прайс-листе;
- 5.7. Не разглашать конфиденциальную информацию, которая может стать известной в связи с выполнением обязательств по дилерскому договору;
- 5.8. Соблюдать ценовую политику Компании;
- 5.9. Действовать исключительно в интересах Компании, стремясь к повышению эффективности сотрудничества, предотвращению ущерба интересам Компании и совместным интересам; созданию и поддержанию принципов партнёрства;
- 5.10. Соблюдать интересы других дилеров при продвижении продукции;
- 5.11. Постоянно стремиться к увеличению объёма реализации продукции Компании;
- 5.12. Не осуществлять продвижение и реализацию конкурирующей продукции на закреплённой территории;
- 5.13. Не конфликтовать с интересами Компании при продвижении продукции на закреплённой территории;
- 5.14. Ежеквартально направлять в адрес Компании сведения о предприятиях, на которых ведётся работа по внедрению продукции, об объёмах внедрения, характере и типах отказов, замечания и рекомендации по модернизации продукции, свою оценку рынка и ориентировочные планы на следующий месяц;
- 5.15. Осуществлять полугодовое и ежеквартальное планирование продвижения продукции и маркетинговых мероприятий. Направлять и согласовывать данные мероприятия с Компанией;
- 5.16. Обеспечить обучение своих сотрудников с использованием методических материалов, участвовать в проводимых Компанией вебинарах.;
- 5.17. Соблюдать авторские права, принадлежащие Компании, в том числе права на товарный знак (знак обслуживания), принадлежащий Компании на основании Свидетельства №384426

зарегистрированного в Государственном реестре товарных знаков и знаков обслуживания Российской Федерации 22 июля 2009 года;

5.18. В конце года согласовывать программу продвижения продукции на будущий год.

6. Обязанности Компании

6.1. Своевременно осуществлять поставку продукции Дилеру в соответствии с оформленным Заказом.

6.2. Осуществить поставку продукции комплектно со всей необходимой документацией.

6.3. Предоставлять Дилеру техническую поддержку в виде обучения сотрудников, оказывать в т.ч. технические консультации специалистам и, при необходимости, конечным заказчикам.

6.4. Оказывать Дилеру содействие в маркетинговой деятельности.

6.5. Обеспечивать Дилера необходимыми, рекламными и информационными материалами и технической документацией;

6.6. Закреплять Заказчика (Заказ) за Дилером с блокировкой от остальных участников продаж с целью гарантии результата работы Дилера;

6.7. Гарантировать Дилеру соблюдение его интересов на закреплённой территории.

7. Заключительные положения

7.1. На основании результатов совместной деятельности в течение года, Компания принимает решение о продлении действия дилерского договора на следующий календарный год, о выдаче нового свидетельства и об изменении размера дилерской скидки.

7.2. Новое свидетельство не выдается, если Дилер не выполнял или нарушал условия дилерской политики, дилерского договора, законодательства РФ.

7.3. Передача прав и обязанностей Дилера третьему лицу возможна в рамках соглашения с Компанией и на основании субдилерского договора.