

## **Дилерская политика и условия партнерского сотрудничества с «Компанией Инносвет» по продукции Geniled**

В настоящее время Компанией Инносвет ведется активная работа по формированию дилерской сети. Учитывая характеристики поставляемой продукции – низкая цена, высокое качество и двухлетняя гарантия, мы рассчитываем сформировать основу нашей дилерской сети в самые короткие сроки. Если Вашей компании интересен данный продукт, и Вы хотели бы стать Официальным дилером в своем городе или регионе, пожалуйста, ознакомьтесь с нашей дилерской политикой.

Группы товаров «Компании Инносвет» имеют три категории, каждая из которых имеет свои особые условия по дилерству и систему скидок:

### **1. «Первая категория» - светодиодная продукция для наружной рекламы и декоративной светотехники:**

- Светодиодные модули Geniled
- Светодиодные ленты Geniled

### **2. «Вторая категория» - осветительное оборудование и светотехника:**

- Светодиодные лампы офисно-бытового направления Geniled
- Уличное и промышленное освещение (цоколь E40/E27)
- Светодиодные светильники Geniled
- Светодиодные линейки

### **3. «Третья категория» - блоки питания:**

- Блоки питания Arlight
- Блоки питания Mean Well

**ДИЛЕР** - фирма, представляющая ассортимент продукции Geniled, поставляемой Компанией Инносвет. Дилер является официальным представителем в регионе по всему или, по крайней мере, по достаточно широкому ассортименту продукции. Список дилеров будет представлен на сайте Компании Инносвет – [www.innosvet.ru](http://www.innosvet.ru).

## **Общие положения дилерской политики**

Дилером может стать компания, пожелавшая работать с нашей фирмой на специальных условиях и по специальным дилерским ценам.

Дистрибьютор 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 его счет. Дистрибьютор максимально способствует организации доставки и обеспечивает надлежащую упаковку товара.

При обращении к Дистрибьютору потенциального клиента из региона, в котором работает дилер, Дистрибьютор рекомендует приобрести продукцию у Дилера. В случае, если по какой-либо причине клиент отказывается приобретать продукцию у Дилера, Дистрибьютор вправе произвести продажу

напрямую клиенту по базовым ценам Дистрибьютора, действующих на момент продажи, или с использованием политики скидок при условии оптовых поставок.

#### **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 Дистрибьютора, которая включает:
  - а) размещение контактной информации Дилера на сайте;
  - б) опубликование реквизитов Дилера во всех рекламных публикациях Дистрибьютора, размещаемых в профессиональных изданиях, а также в каталогах и рекламных листовках раздаваемых при участии в выставках;
  - в) консультации и обучение сотрудников Дилера, помощь в составлении коммерческих предложений и решении технических вопросов;
  - г) по договоренности – возможность совместного финансирования и производства промоматериалов для стимулирования продаж;
  - в) обеспечение рекламной литературой.
3. Дилер вправе устанавливать любые цены на приобретенную им продукцию в зависимости от условий регионального рынка, но не ниже базовых цен Дистрибьютора, действующих на момент выставления счета.
4. Дилер имеет возможность быстрой замены неисправной продукции по гарантии сроком до двух лет.
5. Дилер получает привилегированный доступ в корпоративную базу данных «Компании Инносвет» посредством авторизации на сайте. Этот доступ позволяет получать данные о наличии и складских запасах по всем позициям поставок и упрощает размещение заказов. Дилер имеет возможность видеть на сайте собственные Дилерские цены.
6. 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:

1. Дилер должен иметь развитую сбытовую инфраструктуру и возможность быстрой поставки продукции Дистрибьютора.
2. Наличие собственного интернет-сайта, высокая активность в сети. Готовность участия в выставках и семинарах с целью продвижения продукции Geniled.
3. Дилер должен иметь устойчивое финансовое положение и способность работать за свои средства и от своего имени. Дистрибьютор 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.
4. Дилер должен поддерживать собственный складской запас для максимально быстрой отгрузки продукции клиентам в своем регионе.
5. Дилер может приобретать товар только кратно упаковкам и коробкам. Не допускается отпуск в розницу (менее коробки или упаковки) по дилерским ценам.
6. Дилеру устанавливается объем закупок на текущий квартал (в зависимости от особенностей региона). В случае если Дилер не справляется с установленными объемами закупок, дальнейший отпуск товара будет осуществляться по стандартному прайс-листу.
7. Динамично развивающаяся торговая компания, стремящаяся к расширению ассортимента и росту продаж.
8. Возможность ежеквартально планировать свои объемы продаж и выполнять эти планы.
9. Положительная деловая репутация.

## Особые условия работы по продукции «Первой категории»

Для заключения Дилерского соглашения по данной категории преимущество будет иметь компания, обладающая опытом ведения оптово-розничной торговой деятельности материалами для наружной и интерьерной рекламы, декоративной светотехники.

После достижения договоренности по всем пунктам между Дилером и Дистрибьютором, при заключении дилерского договора Дилер должен сделать первую покупку продукции не менее, чем на сумму 100 000 (сто тысяч) рублей с дилерской скидкой 33% от оптовых цен Дистрибьютора, действующих на момент выставления счета.

Для достижения максимальной рентабельности работы Дилер получает специальную скидку в размере **33%**. Для того, чтобы данная скидка была постоянной, Дилер должен выполнять среднемесячные объемы закупок для данного региона. Величина объемов для данного региона определяется после первого тестового периода работы (3 месяца).

Дилер имеет право предоставлять скидки оптовым клиентам. Начальная оптовая цена (базовая) на продукцию указана в общем прайс-листе Компании Инносвет. Размер скидки, предоставляемой клиентам Дилера, зависит от среднемесячной суммы покупки:

Малый опт от 50 тыс. рублей – 7%

Крупный опт от 100 тыс. рублей – 16%

## Особые условия работы по продукции «Второй категории»

Для заключения Дилерского соглашения по данной категории преимущество будет динамично развивающаяся торговая компания, стремящаяся к расширению ассортимента и росту продаж, и обладающая опытом ведения оптово-розничной торговой деятельности в светотехнической отрасли.

После достижения договоренности по всем пунктам между Дилером и Дистрибьютором, при заключении дилерского договора Дилер должен сделать первую покупку продукции не менее, чем на сумму 200 000 (двести тысяч) рублей с дилерской скидкой 20% от оптовых цен Дистрибьютора, действующих на момент выставления счета.

Для достижения максимальной рентабельности работы Дилер получает специальную скидку в размере 20%. Для того, чтобы данная скидка была постоянной, Дилер должен выполнять среднемесячные объемы закупок для данного региона. Величина объемов для данного региона определяется после первого тестового периода работы (3 месяца).

Дилер имеет право предоставлять скидки оптовым клиентам. Начальная оптовая цена (базовая) на продукцию указана в общем прайс-листе Компании Инносвет. Размер скидки, предоставляемой клиентам Дилера, зависит от среднемесячной суммы покупки:

Малый опт от 50 тыс. до 100 тыс. рублей – 4%

Средний опт от 100 тыс. до 200 тыс. рублей – 8%

Крупный опт от 200 тыс. рублей – 12%

## Особые условия работы по продукции «Третьей категории»

«Третья категория» является сопутствующим товаром, поэтому дилерство по ней не предусмотрено и максимальная скидка может составлять 7% при условии дилерства по любой из категорий.

**Дилер может подать заявку по одной из категорий либо по всем категориям сразу.**

Если Вы считаете, что Ваша компания достойна стать Официальным дилером, и Вас устраивают все перечисленные условия, то, пожалуйста, заполните анкету на нашем сайте [www.innosvet.ru](http://www.innosvet.ru).