

# Дилерская Политика ЮМП

## Оглавление

1. Бизнес-модель ЮМП .....	1
2. Определения .....	2
3. Ценовая политика .....	2
4. Предоставление и изменение скидок Дилерам .....	3
5. Условия для заключения Дилерского соглашения .....	4
6. Защита проекта.....	4
7. Поддержка и Сервис ЮМП для Дилеров.....	6

## 1. Бизнес-модель ЮМП

- 1.1. ЮМП является дистрибьюторской компанией. Основным ресурсом роста компании - это развитие дилерской сети. Мы заинтересованы как в расширении географии присутствия Дилеров, так и в расширении спектра продукции ЮМП, которым занимается Дилер.
- 1.2. Установление новых дилерских взаимоотношений планируется исходя из подхода, что для удовлетворения спроса клиентов товар «быстрого спроса» должен быть представлен в каждом городе с населением выше 100 тыс. человек. Основные продуктовые направления для развития географического представления:
  - Электрика
  - Маркировка
  - Химия
  - Провод
- 1.3. При возникновении конфликта интересов между прямыми продажами ЮМП и работой Дилера при прочих равных условиях приоритет отдается интересам Дилера. Если Дилер самоустраняется от работы по проекту по различным причинам или не имеет возможности его реализовать, ЮМП оставляет за собой право на выбор альтернативного канала поставки по данному проекту.
- 1.4. Все запросы и контакты от потенциальных клиентов из региона пересылаются в региональное Представительство ЮМП для последующей передачи профильному Дилеру.

## 2. Определения

- 2.1. **Дилеры** – компании, проводящие работу по формированию спроса и продающие продукцию, представляемую ЮМП на рынке СНГ.
- 2.2. **Клиенты** – компании, покупающие продукцию ЮМП для внутреннего применения или использования этой продукции как составляющей своего продукта.
- 2.3. **Группа продукции** – группа продукции ЮМП, по которой предоставляются отдельные скидки. При расчете скидки от оборота учитывается объем продаж ТОЛЬКО по этой группе продукции. Группы продукции для предоставления скидок:
  - Продукция Brady
  - Продукция марок Klauke, Greenlee, инструменты Weicon, Uniroller
  - Продукция SIC-Marking
  - Кабель и провод General Cable
  - Химическая продукция Weicon
- 2.4. **Проект** – это комплексная работа с конечным покупателем по продвижению продукции ЮМП, подтвержденная документально. Данная работа включает в себя проведение ряда мероприятий Дилером (презентацию продукции, испытание продукции, подготовку технической документации, переговорный процесс, заключение договоров и поставку продукции).

## 3. Ценовая политика

- 3.1. В ЮМП разработан по каждой группе продукции прайс-лист с рекомендуемыми клиентскими (розничными) ценами. Прайс-листы и любые дополнения и изменения к ним доступны всем Дилерам через электронную систему размещения заказов (ЭСРЗ).
- 3.2. При продажах конечным клиентам Дилеры обязаны придерживаться цен, указанных в прайс-листе и учитывать клиентскую систему скидок ЮМП. Максимальная скидка новому (незакрепленному) Клиенту без согласования с ЮМП может составлять не более 5%. При продажах через собственную партнерскую сеть Дилер несет ответственность за соблюдение правил и условий Дилерской Политики ЮМП.
- 3.3. При выставлении счета (коммерческого предложения) Клиенту, находящемуся за пределами региона нахождения офиса Дилера (его филиала, представительства), данный Дилер имеет право предоставлять цены не ниже розничных цен ЮМП.
- 3.4. Дилер при выставлении счета (коммерческого предложения) по проекту, закрепленному за другим Дилером, имеет право предоставлять цены не ниже розничных цен ЮМП.
- 3.5. Все цены на продукцию ЮМП, представляемую Дилером в открытых источниках (интернет-сайты, каталоги, прайс-листы и т.п.), должны быть не ниже рекомендуемых клиентских (розничных) цен ЮМП.
- 3.6. В случае нарушения Дилером ценовой политики, ЮМП вправе применить к нему меры, включающие в себя приостановление действий скидок, отсрочки платежа и кредитного лимита на срок от 10 до 60 дней.
- 3.7. Приостановление действий скидок за нарушение ценовой политики не освобождает Дилера от исправления нарушения, если поставка продукции ЮМП Заказчику еще не осуществлена.
- 3.8. В спорной ситуации ЮМП вправе обратиться к Дилерам предоставить подтверждающие документы, связанные с продажей продукции ЮМП. В случае отказа Дилера

предоставить соответствующие документы ЮМП вправе применить меры за нарушение ценовой политики, указанные в п.3.6.

- 3.9. При неоднократном нарушении Дилером (или его Партнерами) ценовой политики ЮМП, а также грубых нарушениях партнерских договоренностей, связанных с разглашением коммерческой тайны и несоблюдением Прав, предоставленных ЮМП Производителями, эксклюзивным Дистрибутором которых является ЮМП: Прав на использование официальных логотипов и товарных знаков и т.п., ЮМП вправе приостановить действия Договора Поставки и Дилерского Соглашения, в том числе с последующим расторжением.

## 4. Предоставление и изменение скидок Дилерам

- 4.1. Все скидки предоставляются в соответствии с Системой скидок, действующей в ЮМП и являющейся приложением к «Дилерской Политике ЮМП». Новому Дилеру предоставляются начальные скидки при декларировании им минимального годового объема закупки по каждой выбранной группе продукции.
- 4.2. Первоначальная скидка от оборота присваивается в момент заключения договора и предоставляется на срок не менее 1 года до контрольной даты 31 января. Данная скидка может быть увеличена в течение года при росте продаж в соответствии с системой скидок ЮМП. В случае закупки Дилера за период развития в объеме, меньшем декларируемого начального, скидка по данной группе уменьшается до 5%.
- 4.3. Скидки делятся на:
- 4.3.1. **Скидки от оборота** предоставляются в зависимости от оборота продаж по каждой Группе продукции индивидуально согласно системы скидок ЮМП. Скидки являются накопительными и могут увеличиваться в течение года по мере увеличения объема закупки по каждой из групп продукции в отдельности. На следующий год устанавливаются скидки, исходя из объема продаж (по оплаченным и отгруженным заказам) на конец текущего года согласно системе скидок ЮМП.
- 4.3.2. **Дополнительные скидки** - скидка за выполнение условий по продвижению продукции ЮМП. Дилер имеет право на получение дополнительных скидок в зависимости от наличия выделенного менеджера по продукции ЮМП, представления достаточной и актуальной информации о продукции ЮМП на своем сайте и печатных материалах, а также осуществления торговли более 3-х групп продукции ЮМП. Дополнительная скидка за выполнение условий по продвижению групп продукции присваивается по фактически подтвержденным критериям и суммируется со скидкой от оборота. Дополнительные скидки действуют до контрольных дат 31 декабря или 30 июня, за 2 недели до которых Дилер обязуется предоставить данные, подтверждающие каждый из критериев предоставления дополнительной скидки, после чего скидки пролонгируются. Если Дилер не предоставил данные в указанный срок, автоматического продления дополнительных скидок не происходит.
- 4.3.3. **Скидка на развитие 5%** предоставляется новым и действующим Дилерам, имеющим базовую накопительную скидку, для стимулирования развития продаж по новым направлениям продукции ЮМП. Скидка предоставляется на срок не менее 6 мес. до контрольных дат 31 декабря или 30 июня. В период действия скидки на развитие другие скидки не предоставляются. По наступлению соответствующей контрольной даты скидка на развитие свое действие прекращает и Дилеру устанавливается

накопительная скидка согласно закупленного объема за период действия скидки на развитие. Если скидка на развитие предоставлялась на период менее года, то для расчета накопительной скидки годовой объем вычисляется, исходя из среднемесячного объема закупки по формуле  $V_{\text{прогн.год}} = V_{\text{период}} / n * 12$ , где  $V_{\text{прогн.год}}$  – прогнозируемый годовой объем закупки Дилера,  $V_{\text{период}}$  – фактический объем закупки Дилера за период действия скидки на развитие,  $n$  – количество месяцев, в период которых действовала скидка на развитие.

## 5. Условия для заключения Дилерского соглашения

Дилер уважает и защищает законные права Производителей продукции, которую представляет ЮМП, в частности, право на сохранение коммерческой тайны, права на использование официальных логотипов и товарных знаков и т.д.

- 5.1. Дилер декларирует минимальный годовой объем закупок по каждой из групп продукции для предоставления первоначальной скидки от оборота согласно системы скидок ЮМП.
- 5.2. Дилер продает и активно продвигает продукцию ЮМП через собственную клиентскую сеть. Частота закупок по каждой группе продукции должна быть не менее, чем в 2-х месяцах в квартал.
- 5.3. Дилер участвует в отраслевых и тематических выставках Региона, поддерживает или сам проводит рекламные и маркетинговые мероприятия по продукции ЮМП.
- 5.4. Дилер должен иметь демонстрационные образцы продвигаемой продукции ЮМП.
- 5.5. Дилер поддерживает на своем складе продукцию ЮМП в количестве, необходимом для обеспечения потребности и развития региона.
- 5.6. У дилера должно быть не менее одного выделенного менеджера, ответственного за продвижение продукции ЮМП и развитие региона, обученного по продукции ЮМП. Заблаговременное уведомление ЮМП о намерении заменить ответственного менеджера, для обеспечения обучения и контроля передачи дел новому ответственному.
- 5.7. Дилер должен поддерживать постоянный контакт с потребителями продукции ЮМП, работать с претензиями Клиента, способствовать решению вопросов ремонта и обслуживания.
- 5.8. Дилер обязан предоставить информацию о состоянии деловых отношений с Покупателями по запросу ЮМП.

## 6. Защита проекта

ЮМП заинтересовано в эффективном развитии бизнеса Дилеров и прилагает все необходимые усилия по защите их бизнес-интересов при работе с крупными проектами. Возможны следующие элементы защиты:

- 6.1. Дилер закрепляет за собой Проект (Клиента) путем информирования ЮМП
  - 6.1.1. Закрепление Проекта за дилером осуществляется сроком на 6 мес. и может быть продлено по представлению подтверждений работы Дилера по Проекту. ЮМП вправе запрашивать информацию у Дилера о текущей работе по Проекту. Отсутствие в течение полугода подтверждения от Дилера о работе или поставках

для данного Клиента, а также отказ от предоставления такой информации могут привести к снятию закрепления.

- 6.1.2. Закрепление Проекта производится только в регионе, в котором у Дилера расположен головной офис (филиал или представительство). В спорной ситуации при равных условиях приоритет будет отдаваться Дилеру, расположенному в регионе, где спор возник. В случае, если Дилер в своем регионе начнет проводить работу с Клиентом, поставки которому ранее производил Дилер, офис (филиал, представительство) которого находятся за пределами региона, приоритет будет отдаваться местному Дилеру и при соответствующем подтверждении им работы с данным Клиентом закрепление будет произведено за ним.
- 6.1.3. Подтверждения предоставляются Дилером по запросу ЮМП. Подтверждением являются: видео- и фотоматериалы, подтверждающие проведение мероприятий Дилером по продвижению продукции ЮМП на предприятии Клиента; копии документов, подтверждающих отгрузку Дилером продукции ЮМП Клиенту; копии договоров поставки Дилер-Клиент; копии Актов испытаний, протоколов встреч; протоколов о намерении и т.п.
- 6.1.4. Закрепление Проекта дает право Дилеру предоставить Клиенту скидку, больше максимально допустимой, указанной в п.3.2.
- 6.2. При участии в тендерах возможны специальные условия только для Дилера, заявившего Проект первым и предоставившим подтверждения проработки этого Проекта. После объявления тендера или выхода массовой рассылки запросов закрепления Проектов не производится.
- 6.3. Информация по закрепленному Проекту рассылается всем Дилерам ЮМП.
- 6.4. В случае невыполнения условий по закрепленному проекту или недобросовестного выполнения взятых обязательств Дилером ЮМП вправе снять закрепление с Проекта, а также, защищая интересы Клиента, передать Проект другому Дилеру или закрепить Проект за ЮМП.
- 6.5. В случае нарушения Дилером условий работы по закрепленным Проектам за другими Дилерами ЮМП вправе применить меры, указанные в разделе 3 «Ценовая политика».

## 7. Поддержка и Сервис ЮМП для Дилеров

ЮМП постоянно улучшает сервис для своих Дилеров. Действующими элементами поддержки и сервиса являются:

### 7.1. Финансовые

- 7.1.1. Предоставление Дилерам скидок согласно системы скидок ЮМП.
- 7.1.2. Предоставление Дилерам специальных условий и скидок на демонстрационные образцы продукции. Данные условия и скидки предоставляются 1 раз в год по каждой группе продукции отдельно.
- 7.1.3. Перенаправление запросов от новых Клиентов Дилерам, специализирующимся на продукции данного запроса, имеющим демонстрационные образцы и персонал для консультации по продукту.
- 7.1.4. Информирование о приходе платежа Дилера на счет ЮМП.
- 7.1.5. Информирование о приближении или нарушении срока отсроченной оплаты.

## 7.2. Маркетинговые

- 7.2.1. Бесплатное обучение менеджеров и специалистов Сервисного центра Дилера.
- 7.2.2. Регулярные вебинары по обучению, представлению новых образцов продукции ЮМП и новых отраслевых решений.
- 7.2.3. Помощь в поиске Покупателей, а также передача части Клиентов из базы ЮМП на условиях отчетности от Дилера о проведенной работе.
- 7.2.4. Информационная поддержка и размещение контактных данных Дилера на сайте ЮМП <http://umpgroup.ru/>
- 7.2.5. Участие сотрудников ЮМП в организации презентаций по продукту для Клиентов Дилера. Совместные выезды к Клиенту для консультаций и решения задач на предприятии.
- 7.2.6. Совместное участие специалистов ЮМП в выставках от лица Дилера. Возможно предоставление выставочных образцов продукции на время прохождения выставки.
- 7.2.7. Помощь в оформлении стендов в выставочном зале Дилера.
- 7.2.8. Предоставление печатных и электронных рекламных материалов (каталоги, DVD и т.д.).
- 7.2.9. Предоставление данных для создания собственных рекламных материалов (картинки в высоком разрешении, тексты релизов и т.д.).

## 7.3. Логистические

- 7.3.1. Электронная система размещения заказов (ЭСРЗ) позволяет самостоятельно осуществлять просмотр основного и региональных складов ЮМП посредством интернета, формировать коммерческие предложения, выставлять счета на оплату (в т.ч. с резервированием товаров на складе).
- 7.3.2. Информирование о готовности товара к отгрузке.
- 7.3.3. Гибкие условия доставки товара по Москве и России. В зависимости от объема закупки доставка может быть бесплатной.
- 7.3.4. Склады на всей территории России. Доставка до любого склада ЮМП бесплатная.
- 7.3.5. Отгрузка по разным адресам при наличии одного плательщика.
- 7.3.6. Рекомендации по складскому запасу и помощь в организации его поддержания.
- 7.3.7. Поддержание определенной номенклатуры продукции на складах ЮМП по договоренности с Дилером.

## 7.4. Общие

- 7.4.1. Бесплатная телефонная линия по России - 8-800-505-6275.
- 7.4.2. Консультации по продукции ЮМП.
- 7.4.3. Сертифицированный сервисный центр и обученные специалисты по всей продукции ЮМП.