|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Условие | Обязательства завода | Дилерская скидка/вознаграждение |
| Передача контактов клиента.Гарантия: при гарантийном случае завод несёт расходы. | Отработка клиента, бесплатное обучение дилера на территории завода, консультация клиента по вопросам, связанным с проектом/монтажом | 15% |
| Поиск клиента, консультативная помощь с проектом/монтажом.Гарантия: при гарантийном случае дилер несёт расходы до 1,5% от розничной цены котла на выезды/устранение неполадок. Остальные затраты компенсирует завод-изготовитель. Запасные части за счёт завода-изготовителя. | Бесплатное обучение дилера на территории завода (возможно дистанционно), консультация в вопросах, связанных с проектом/монтажом/продажами. | 20%\* |
| Региональный представитель с планируемым объемом продаж. Поиск клиента, консультативная помощь с проектом/монтажом.Гарантия: при гарантийном случае дилер несёт расходы до 2,5% от розничной цены котла на выезды/устранение неполадок. Остальные затраты компенсирует завод-изготовитель. Запасные части за счёт завода-изготовителя. | Бесплатное обучение дилера на территории завода (возможно дистанционно), консультация в вопросах, связанных с проектом/монтажом/продажами. | 25%\* |
| Обговариваются индивидуально | Обговариваются индивидуально | 30% |
| \*Дополнительные условия:* При продаже 2-х котлов, клиенту предоставляется скидка в размере 2,5% за счет завода-изготовителя;
* При покупке клиентом 3-х и более котлов, клиенту предоставляется скидка в размере 5%. В данном случае в скидке участвует дилер и завод-изготовитель в равных пропорциях. Возможна дополнительная скидка в зимне-весенний период.
 |  |  |