



ДИЛЕРСКАЯ ПОЛИТИКА

Дилер ПК БОЙЛЕР - независимое предприятие с образованием юридического лица любой формы собственности, кроме государственной, действующее на закрепленной территории в рамках дилерского соглашения с ПК БОЙЛЕР, документа "Дилерская политика" и на основании законодательства страны месторасположения Дилера.

1. Основные принципы дилерской политики

1.1. Производителя и Дилера связывают открытые партнерские отношения. Работа основана на доверии, уважении, обоюдном соблюдении прав и обязанностей.

1.2. Дилер и Производитель осуществляют свою деятельность, поддерживая взаимные интересы друг друга, ведут совместную политику работы на рынке.

2. Порядок оформления дилерских отношений

2.1. Статус официального Дилера ПК БОЙЛЕР может быть присвоен компании, которая имеет успешный опыт работы с ПК БОЙЛЕР не менее трех лет.

2.2. Статус официального Дилера оформляется подписанием Дилерского соглашения и выдачей Дилерского сертификата.

2.3. Статус официального Дилера присваивается компании на срок 1 год. По итогам работы принимается решение о продлении или аннулировании статуса.

2.4. Регион присутствия Дилера и необходимый объем выборки продукции Производителя указываются в Дилерском соглашении.

3. Преимущества Дилера

3.1. Дилер имеет согласованные скидки ассортимент продукции Производителя выбранного направления.

3.2. В качестве преференций Дилеру могут предоставляться скидки на продукцию других направлений.

3.3. Заявки и заказы Дилера комплектуются и обеспечиваются в первую очередь.

3.4. Информация о Дилере размещается в рекламных материалах Производителя, сообщается потенциальным заказчикам, в т.ч. на выставках и в СМИ.

3.5. Производитель оказывает документальную поддержку Дилеру при его участии в конкурсных поставках. Для участия в отдельных тендерах может предоставлять специальные цены Дилеру.

3.6. Производитель предоставляет Дилеру гибкие условия оплаты.

4. Обязанности Дилера

4.1. Осуществлять закупки продукции ассортимента Производителя только у Производителя.

4.2. Проводить работу в регионе, направленную на продвижение продукции Производителя.



- 4.3. Осуществлять продажи продукции Производителя под торговой маркой Производителя.
- 4.4. Информировать Производителя о предложениях и замечаниях потребителей по улучшению и расширению ассортимента Производителя, повышению конкурентоспособности.
- 4.5. Обеспечивать определенный уровень ежегодной выборки продукции по согласованию с Производителем.
- 4.6. Осуществлять сервисную поддержку в регионе присутствия.
- 4.7. Предоставлять информацию Производителю о конечных клиентах по установленной форме.

5. Обязанности Производителя

- 5.1. Своевременно и в необходимых объемах обеспечивать Дилера продукцией, распространяя на нее полные гарантии. В случае наличия вопросов, претензий со стороны конечных потребителей участвовать в их урегулировании.
- 5.2. При обращении потребителей из региона присутствия Дилера уведомлять о наличии в регионе Дилера, предоставляя контактную информацию.
- 5.3. Не осуществлять регулярные поставки продукции другим оптовым компаниям в регион присутствия Дилера по ценам, ниже предоставляемых Дилеру.
- 5.4. Обеспечивать Дилера рекламными материалами и информационной поддержкой.
- 5.5. Уведомлять Дилера обо всех изменениях в поставляемой продукции.
- 5.6. Не осуществлять деятельности с клиентами Дилера.

6. Заключительные положения

- 6.1. Основной порядок взаимоотношений между Дилером и Производителем определяется Договором поставки, Дилерским соглашением и Дилерской политикой Производителя.