

Общие положения о Дилерах

1. Требования к дилерам

Дилеры являются торговыми региональными представителями Общества с ограниченной ответственностью «НТЛ» и должны соответствовать определенным критериям.

При построении дилерской сети приоритет имеют компании:

- Активно работающие на рынке спецтехники (арендный бизнес или купля-продажа спецтехники);
- Имеющие складские и производственные помещения, собственную службу сервиса;
- Имеющие собственный сайт и размещенную на нём актуальную информацию о продукции, получаемой от ООО «НТЛ»;
- Настроенные на долгосрочные отношения;
- Имеющие обученный штат сотрудников и опыт продаж;

Дилер – это организация, занимающаяся на постоянной основе торговой деятельностью по продажам спецтехники с целью извлечения прибыли, с которой заключен дилерский договор поставки, выполняющая установленные планы продаж.

Такая компания должна иметь:

- Демо-площадку (выставочную площадь) с представленным(и) образцом(ами) продукции, получаемой от ООО «НТЛ» для демонстрации конечным пользователям;
- Оперативную службу выездного сервиса и склад расходных материалов для обслуживания спецтехники;
- Штат квалифицированного персонала;

2. Обязанности дилера

Дилер обязуется:

- 2.1. осуществлять сбыт продукции, получаемой от ООО «НТЛ» только в согласованных регионах и соблюдая при этом единую ценовую политику (за исключением специально оговоренных проектов);
- 2.2. своевременно информировать ООО «НТЛ» по эл.почте о всех потенциальных клиентах для закрепления их за собой и не допущения внутренней конкуренции внутри региона между разными дилерами (Наименование, ИНН, тип техники, регион эксплуатации техники, обеспечение сервисного обслуживания);
- 2.3. осуществлять приобретение продукции в согласованных объемах;
- 2.4. рекламировать продукцию (в т.ч. посредством собственного сайта) и распространять маркетинговые материалы;
- 2.5. производить техническое обслуживание и гарантийный ремонт спецтехники в согласованных регионах как собственными силами, так и с привлечением аттестованных сервисных компаний;
- 2.6. назначить ответственное лицо по продажам и контактам с ООО «НТЛ» по проводимым мероприятиям и потенциальным сделкам;

3. Права дилера

Дилер имеет право:

- 3.1. представлять поставляемый ООО «НТЛ» бренд спецтехники на своей территории в качестве Официального регионального представителя (Дилера);
- 3.2. на получение скидки от единых розничных цен на продукцию, поставляемую ООО «НТЛ»;
- 3.3. на получение рекламных или полиграфических и иных маркетинговых материалов (в т.ч. в электронном виде) для осуществления сбытовой деятельности;
- 3.4. на получение рассрочки на приобретаемую спецтехнику (при обеспечении продаж не менее 1 единицы техники в месяц в течении квартала);
- 3.5. на получение от ООО «НТЛ» прямых запросов от потенциальных Потребителей (конечных пользователей) из своего региона;
- 3.6. на частичную компенсацию транспортных расходов на перемещение спецтехники от ООО «НТЛ» до собственного склада при выполнении заявленных объемов продаж;
- 3.7. на проведение официального сервисного обслуживания спецтехники, поставляемой ООО «НТЛ»;
- 3.8. на прохождение бесплатного обучения по продажам и сервисному обслуживанию как на территории ООО «НТЛ», так и с выездом к производителю (Япония, Германия, Франция и т.п.)
- 3.9. на участие в Акциях производителя спецтехники. Например: *При продаже 5 мини-экскаваторов Кубота – бесплатная поездка в Японию.*
- 3.10. на размещение информации о своей компании на сайте Дистрибьютора www.atlet-spb.ru

Приложение к Общим положениям о Дилерах №1

АНКЕТА ДИЛЕРА

Наименование:	
ИНН	
Адрес офиса:	
Адрес склада (сервиса):	
Адрес демо-площадки:	
Ф.И.О. директора:	
Контактный телефон:	
Ф.И.О. ответственного лица по продажам:	
Контактный телефон:	
Эл.почта:	
Сайт компании:	
Ф.И.О. руководителя сервиса:	
Контактный телефон:	
Количество сервисных специалистов / а/м:	

Предварительное планирование:

- продаж (для торгующих компаний)
- закупок в пополнение собственного арендного или производственного парка (для арендных и прочих конечных пользователей)

ВНИМАНИЕ: Не оферта!!! Составляется на основе представления о возможной заинтересованности конечных пользователей в конкретных моделях спецтехники:

Модель	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
K008							
KX016							
KX019							
U27							
KX61							
KX101							
U48							
KX057							

Контактное лицо Дилера: _____ (Ф.И.О.)

СТТ-2014: Посетите Главную строительную выставку России - **БЕСПЛАТНО!**



ГК АТЛЕТ предлагает воспользоваться уникальным предложением и компенсировать свои расходы на посещение СТТ-2014 с 3 по 7 июня в Крокус Экспо!

СУТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ: Все посетители стенда KUBOTA на выставке СТТ-2014 (место F-2/1, у входа на уличную экспозицию, схема ниже) получают именной КУПОН на СКИДКУ от Официального дистрибьютора для приобретения любой модели мини-экскаватора Kubota. Купон будет выдан всем нашим посетителям вне зависимости от рода деятельности. Скидка по купону будет предоставлена и торговым организациям, и конечным пользователям.

ГЛАВНОЕ: Величина скидки на приобретение мини-экскаватора оправдывает любые затраты наших Посетителей на посещение выставки, вне зависимости от преодоленного до неё расстояния и используемого при этом общественного транспорта!

Важные условия:

- Купон обменивается на конкретную информацию о Посетителе с внесением данных его Компании в Реестр выдачи Купонов.
- Купон является именным на конкретного Посетителя (Организацию).
- Воспользоваться Купоном может любой посетитель стенда Kubota.
- Купон предоставляет право на получение скидки только на одну единицу техники.
- Срок действия Купона - 4 (четыре) месяца.

Справки по телефону: +7 812 963-42-55 Папушин Сергей Николаевич

Расположение стенда Kubota на строительной выставке СТТ-2014.

