

СОТРУДНИЧЕСТВО

ИООО «Ланквитцер Лакфабрик Бел» предлагает сотрудничество по обеспечению потребителей широким ассортиментом лакокрасочных материалов.

Производителям оборудования, промышленных и строительных металлоконструкций, навесного оборудования для строительной и дорожной техники, кованных изделий, предприятиям, осуществляющим их обслуживание и ремонт, торговым организациям, заинтересованным в закупках или продвижении лакокрасочных материалов мы предлагаем:

- продукты высшего качества;
- оптимальные цены и минимальные сроки поставки;
- маркетинговую и инжиниринговую поддержку;
- гарантийное и послегарантийное обеспечение.

Многочисленные положительные отзывы партнёров, белорусские и зарубежные дипломы – свидетельство добросовестности и профессионализма ИООО «Ланквитцер Лакфабрик Бел».

Вся предлагаемая нами продукция имеет все необходимые документы для применения и реализации на таможенной территории Европейского Экономического Союза.

ВНИМАНИЕ!

Мы расширяем дилерскую сеть по продуктам **Evo (EvoProtect и EvoCor)**. Более подробную информацию Вы можете получить посетив наш офис или по телефону: **+37544 74 64 0 54**.

Дилерская политика ИООО «Ланквитцер Лакфабрик Бел».

1. Общие положения.

1.1. Целью создания дилерской сети является расширение рынка сбыта продукции компании «Ланквитцер Лакфабрик Бел» и получение дополнительной прибыли, за счет выявления новых потребителей, как на территории Республики Беларусь, так и за её пределами.

1.2. Достижение указанной цели предполагается за счет:

- создания дилерской сети в регионах;
- проведения единой ценовой политики;
- гибкой политики по дилерским скидкам.

1.3. Основным принципом проводимой Производителем дилерской политики является принцип честных и прозрачных партнерских отношений.

1.4. Статус «**Официального Дилера**» продукции производства «Ланквитцер Лакфабрик Бел» может получить экономически самостоятельное юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, желающий работать с нашей Компанией на основе специальных цен, при соблюдении ряда условий.

1.5. Претендент на получение статуса «Официальный Дилер» должен быть финансово независимой компанией, способной работать за счет собственных средств и от своего имени.

2. Функции Дилера.

Основные функции Дилера ИООО «Ланквитцер Лакфабрик Бел» на Территории сбыта:

- изучение рынка, анализ потребителей и их ожиданий;
- планирование продаж;
- своевременная оплата заказанной продукции;
- реализация продукции;
- осуществление гарантийных обязательств;
- продвижение продукции;
- учёт продаж;
- своевременное предоставление отчётности в ИООО «Ланквитцер Лакфабрик Бел».

3. Функции ИООО «Ланквитцер Лакфабрик Бел».

- Систематизация работ по дилерскому направлению, включая развитие сети, обеспечение дилеров инструментарием;
- предоставление информации о продукции, рынке, условиях сотрудничества;
- разработка и реализация механизмов ценовой политики;
- разработка и реализация программы маркетинговой и рекламной поддержки;
- работа с производителями;
- своевременная поставка заказанной продукции, создание складского запаса;
- обеспечение исполнения гарантийных обязательств.

4. Планирование продаж.

4.1. ИООО «Ланквитцер Лакфабрик Бел» реализует весь ассортимент продукции Evo (EvoProtect и EvoCor) через сеть своих официальных дилеров за исключением покупателей первичного рынка – предприятий производящих кованые изделия, а также оптовых предприятий, чьи планы закупок по объёму превосходят минимальный объём закупок дилера.

4.2. Дилер имеет право работать с любым целевым сегментом рынка, но не работать с предприятиями, с которыми у Производителя установлены прямые хозяйственные связи, без согласования с Производителем.

4.3. Официальный дилер закупает продукцию согласованного ассортимента только в компании «Ланквитцер Лакфабрик Бел».

4.4. Продажа продукции осуществляется на основании Договора на поставку. Дилер является привилегированным клиентом, и приобретает продукцию в соответствии с техническими требованиями и комплектностью, по специальным ценам начиная со скидки в 10%, увеличивая скидку в зависимости от выполнения годовых объемов продаж продукции Evo (EvoProtect и EvoCor).

4.5. Оплата и отгрузка продукции осуществляются в строгом соответствии с утверждённым сторонами Планом, являющимся неотъемлемым приложением к Договору.

4.6. Планирование оплат и отгрузок осуществляется в следующем порядке:

- кварталный объём поставки планируется на основании Плана закупок, предоставляемого Дилером в компанию «Ланквитцер Лакфабрик Бел» не позднее, чем за 20 дней до начала квартала;
- отгрузки осуществляются на основании ежемесячных Заказов Дилера, предоставляемых не позднее, чем за 5 дней до начала месяца поставки;
- оперативные и внеплановые отгрузки осуществляются на основании Заявок, акцептованных «Ланквитцер Лакфабрик Бел» отдельным порядком.

4.7. Планы и Заявки предоставляются Дилером в электронном виде в согласованной форме, с указанием конечного Заказчика (или поставщика решений), с целью предотвращения возникновения возможных «конфликтов интересов». На заявки без указания конечного Заказчика скидки не распространяются. Информация о конечных потребителях используется исключительно в целях маркетинга продукции и никаким образом не предусматривает вмешательство «Ланквитцер Лакфабрик Бел» в сбытовую деятельность Дилера.

4.8. Отгрузка продукции Дилеру осуществляется со склада «Ланквитцер Лакфабрик Бел» на условиях самовывоза или иных согласованных условиях.

4.9. В случае, когда на работу с клиентом претендуют два или более дилеров, решение принимается на основе принципа максимального удовлетворения его потребностей и работы на наиболее желаемых для клиента условиях.

5. Объем продаж и цены.

5.1. Минимальный объем закупаемой Дилером продукции составляет не менее 300 (триста) килограмм в квартал.

5.2. Оплата и отгрузка продукции производится в соответствии с Договором, оформляемым сторонами.

5.3. Цена для Дилера формируется на основе базовой цены согласно действующего Прейскуранта цен «Ланквитцер Лакфабрик Бел» с учётом дилерской скидки и, по согласованию, затрат на доставку продукции на склад Дилера.

5.4. Дилер должен осуществлять продажу Продукции по ценам не выше, установленных Производителем.

5.5. Цены и скидки должны отвечать реальным условиям хозяйствования, обеспечивать покрытие затрат и получение сторонами нормативной прибыли.

5.6. Размер скидок устанавливается индивидуально – на основе оценки Дилера в соответствии с планируемыми и фактическими результатами его торгово-закупочной деятельности. Дилеры предоставляют квартальные и годовой отчеты по продвижению и продажам продукции Evo (EvoProtect и EvoCor). Ежеквартальные отчеты предоставляются не позднее апреля, 5 июля и 5 октября, годовой отчет предоставляется не позднее 20 января каждого года.

5.7. Дилеру при выполнении им ряда условий сотрудничества могут быть предоставлены дополнительные бонусные скидки.

6. Критерии оценки Дилера.

6.1. Компании, планирующие развитие своего бизнеса путём продвижения названной продукции, оцениваются по следующим критериям:

- знание рынка и опыт работы в нём;
- уровень менеджмента;
- используемые методы формирования спроса и стимулирования рынка;
- квалификация персонала;
- наличие и оснащённость офиса, складских помещений;
- наличие плана продвижения продукции;
- активная клиентская база;
- репутация компании.

6.2. Действующие дилеры оцениваются по:

- объёму закупаемой продукции в натуральном и денежном выражении;
- дисциплине исполнения принятых по Договору обязательств;
- активности сотрудничества в области маркетинга, рекламной деятельности, PR-мероприятий.

6.3. В случае, когда на статус Дилера компании «Ланквитцер Лакфабрик Бел» на Территории сбыта претендуют две и более компаний, решение принимается по результатам оценки Дилера.

7. Порядок заключения Договоров.

7.1. При заключении договора с Дилером действует следующая процедура:

- претенденту предлагается заполнить Анкету Претендента на официальном сайте компании <http://color-kovka.by/> и направить по адресу marketing@lankwitzer.by с пометкой «Дилер». Изложить свои предложения о возможности и перспективах организации продаж продукции Производителя на ближайший год;
- если информация, содержащаяся в Анкете и приложениях к ней, удовлетворяет требованиям «Ланквитцер Лакфабрик Бел», согласованным с Lankwitzer Lackfabrik GmbH, Berlin, то компания получает проект Договора;
- после согласования существенных условий, включая План закупок, Территорию сбыта, цену продукции, условия поставки и платежа, стороны заключают Договор.

7.2. При заключении договора поставки действует следующая процедура:

- организация, изъявившая желание закупать названную продукцию, направляет План закупок и официальную заявку;

- после согласования существенных условий, включая План закупок, цену продукции, условия поставки и платежа, стороны заключают Договор.
- 7.3. Заключаемые договоры должны соответствовать настоящей дилерской политике.
- 7.4. В течение действия Договора Дилер обязан реализовать всю продукцию, входящую в согласованный ассортимент.

8. Продвижение продукции.

- 8.1. Дилер самостоятельно разрабатывает план PR-мероприятий – участие в выставках, семинарах, конференциях, организация презентаций, публикации в прессе, рекламные акции и т.п.
- 8.2. Дилер и «Ланквитцер Лакфабрик Бел» заблаговременно информируют друг друга о планируемых PR-мероприятиях.
- 8.3. Компания «Ланквитцер Лакфабрик Бел» имеет право давать рекомендации по плану и информационному наполнению рекламы.
- 8.4. Дилер самостоятельно разрабатывает и изготавливает сувенирную и рекламно-информационную продукцию, при этом, по согласованию, имеет право использовать макеты компании «Ланквитцер Лакфабрик Бел».
- 8.5. Визуальная реклама должна содержать логотипы производителя продукции Evo: товарный знак Lankwitzer.
- 8.6. ИООО «Ланквитцер Лакфабрик Бел», имеет право предоставить Дилеру продукцию рекламного характера на безвозмездной основе.
- 8.7. Стороны проводят совместные целевые мероприятия на отдельно согласованных условиях.
- 8.8. В работе на рынке Дилер обязан придерживаться принципов добросовестного предпринимательства и настоящей Дилерской политики.
- 8.9. Дилер обязан на Территории сбыта:
- осуществлять целевое маркетинговое воздействие на рынок;
 - осуществлять поиск потенциальных покупателей продукции;
 - развивать свою клиентскую базу за счёт привлечения новых клиентов и вести надлежащую работу по ней;
 - предоставлять в ИООО «Ланквитцер Лакфабрик Бел» информацию о рынке.

9. Информационное взаимодействие

- 9.1. Дилер и компания «Ланквитцер Лакфабрик Бел» на взаимовыгодной основе осуществляют информационную поддержку друг друга.
- 9.2. Информация передаётся очным и заочным образом.

9.3. К наиболее важной относится нижеследующая информация:

- состояние рынка;
- план воздействия на рынок и результаты такого воздействия;
- проблемы сбыта действующие и прогнозируемые;
- проблемы обеспечения сервиса;
- активность клиентов и конкурентов;
- потребительское качество продукции и потребительские ожидания;

10. Коммерческая тайна.

10.1. Информация, полученная сторонами в соответствии с Договором и отнесённая к коммерческой тайне, конфиденциальна и не подлежат разглашению.

10.2. К коммерческой тайне относится следующая информация:

- условия Договора – условия и порядок расчётов, размер скидки;
- сведения о производственных мощностях и материально-технической оснащённости производителей, объёмах производства;
- сведения об остатках готовой продукции на складах;
- сведения о перспективных разработках новой продукции;
- содержание отчётов о результатах совместной работы;
- планируемые PR-мероприятия;
- сведения о применяемых технологиях торгово-закупочной деятельности;
- результаты маркетинговых исследований.