



Положение о дилерах

Дилеры являются «представителями» компании и должны соответствовать определенным критериям:

Дилер – это организация, занимающаяся на постоянной основе деятельностью по продаже и монтажу лифтового оборудования Linvol, с которой заключен дилерский договор поставки и выполняющая установленные планы продаж.

Как стать дилером компании?

Дилером может стать юридическое лицо любой формы собственности, соответствующие требованиям компании Midea Building Technology (далее MBT).

Требования компании к потенциальным дилерам:

1. Готовность осуществлять продажи в объеме, согласованном в дилерском договоре;
2. Готовность проводить согласованную с MBT рекламную политику;
3. Наличие в штате квалифицированных сотрудников по продажам, маркетингу, монтажу и обслуживанию лифтового оборудования;
4. Наличие офиса, выставочного зала: основным принципом проводимой компанией MBT дилерской политики является принцип честных и прозрачных партнерских отношений. Деятельность Дилера осуществляется на основании заключаемого между Дилером и MBT дилерского договора, в котором оговариваются взаимные обязательства Сторон.

Порядок оформления дилерских отношений

Присвоение статуса Дилера производится на конкурсной основе. Конкурс проводится в три этапа:

1. Квалификационный этап;
2. Осмотр объектов кандидата на стадии монтажа и ранее завершенных объектов;
3. Встреча в офисе претендента для обсуждения условий дилерского договора.

На первом этапе претендент направляет в адрес МВТ письмо-заявления с приложенной анкетой претендента и документами согласно списку. Полученные документы рассматриваются в течение 10 дней. В случае положительного результата первого этапа претендент организывает посещение не менее 2 объектов на стадии монтажа, и не менее 2 завершенных объектов для оценки качества выполненных работ. По итогам второго этапа принимается решение о проведении встречи для обсуждения условий дилерского договора.

Если принимается решение о присвоении статуса Дилера, то в отношении компании-претендента:

1. Заключаются дилерский Договор;
2. Выдается Сертификат Дилера;
3. Передается пакет информационных материалов и выставочные образцы.

Подписанный Дилерский Договор действует до конца текущего года, и при выполнении прописанных в договоре условий, автоматически продлевается на следующий год.

Основные условия дилерских отношений

Обязанности Дилера:

1. Осуществлять поиск новых потребителей продукции МВТ, распространять информацию о продукции Производителя, оформлять с новыми потребителями договорные отношения на поставку продукции Производителя;
2. Выполнять согласованный ежегодный план по объемам закупок;
3. Согласовывать с Производителем участие в тендерах по продукции Производителя и ценовую политику;
4. Принимать участие в маркетинговых мероприятиях Производителя в согласованном количестве часов;
5. Активно осуществлять самостоятельное продвижение продукции МВТ:

- обязательное размещение на главной странице сайта информации о продукте;
 - наличие в офисе компании образцов продукции и информационных материалов;
 - организация рекламных мероприятий в регионе.
6. Принимать участие в проводимых Производителем семинарах для дилеров. Участвовать в обсуждении вопросов по уточнению дилерской политики.

Обязанности МВТ

1. Отгружать Дилеру продукцию в согласованном ассортименте и количестве, согласно договорам и спецификациям;
2. Обеспечит оперативную выдачу коммерческих предложений и строительных заданий;
3. Предоставлять Дилерам исчерпывающую информацию о продукции (коммерческую, рекламную и техническую);
4. Обеспечивать консультации о технических особенностях продукции и о новой продукции;
5. Проводить обучающие семинары для Дилеров по техническим особенностям продукции и по новой продукции – не менее 1 семинара в год;
6. При участии Дилера в работе региональной выставки или семинара, обеспечивать Дилера:
 - презентационным файлом (при необходимости);
 - рекламными раздаточными материалами (по согласованию с Дилером);
 - технической и информационной поддержкой, при необходимости, с выездом специалиста.
7. Обеспечить корпоративную рекламную поддержку Дилера:
 - разместить реквизиты Дилера на корпоративном сайте МВТ в соответствующем разделе;
 - опубликовать реквизиты Дилера в каталогах продукции и рекламных листах, используемых Производителем при работе на выставках в регионе Дилера.

Дилерский Договор может быть расторгнут в случаях, если Дилер нарушил его условия или Дилерскую политику.