

ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С ДИЛЕРАМИ ЛИОТЕХ

ЛЭ–Политика–16.001

Цель Дилера Лютех, в отличие от иных посредников, заключается в обслуживании конечных потребителей с помощью работников необходимой квалификации. Дилерство характеризуется разнообразием форм обслуживания покупателей.

Дилеры Лютех применяют методы продажи с помощью продавцов или самообслуживания, проводят консультации покупателей, осуществляют продажи по каталогам, по телефону и используя другие средства современных коммуникаций.

Дилер осуществляет реализацию Продукции со смешанным ассортиментом, ремонт и сервисное обслуживание.

Дилеры являются добросовестными и имеют опыт продаж похожей Продукции.

Взаимоотношения Лютех с Дилерами основано на принципах:

- партнерских отношений – отношение Дилера и Лютех основаны на доверии, уважении, обоюдном соблюдении прав и обязанностей;
- взаимных интересах – свою деятельность Дилер и Лютех осуществляют, поддерживая взаимные интересы друг друга, ведут совместную политику работы на рынке;
- профессионализме – Дилер является добросовестным, имеет успешный опыт продажи похожей Продукции и квалифицированный персонал;
- гибкости – Лютех постоянно оценивает работу Дилера предлагает лучшие условия: систему мотивации, отсрочка платежа, разработка Продукции.

Подтверждение Дилерских отношений:

- заключение Дилерского договора и договора поставки;
- выдача Сертификата Дилера;
- присвоение статуса Дилера на срок 1 год. По итогам работы принимается решение о продлении или аннулировании статуса;
- объем выборки Продукции Лютех указываются в Дилерском договоре.

Предложение для Дилера:

- согласованные скидки на весь ассортимент Продукции Лютех выбранного направления;
- гибкие условия оплаты;
- право самостоятельно формировать отпускные цены на Продукцию, но не ниже цен Лютех;

- рассмотрение ценообразования по крупному проекту реализации конечному потребителю, который может состояться только при дополнительных скидках, а скидка Дилера еще не позволяет сделать ожидаемого предложения;
- в первую очередь комплектуются и обеспечиваются заявки и заказы Дилера;
- полная техническая поддержка и оперативная консультация по всем возникающим вопросам, в том числе связанных с рекламациями;
- информационная помощь по выходу Дилера на не характерные для него новые сегменты рынка;
- возможность работать в смежных регионах;
- размещение в рекламных материалах информации о Дилере;
- поддержка рекламными материалами, обеспечение всей необходимой методической, справочной и информационной Продукцией в электронном виде;
- совместное участие в выставках и семинарах.

Требуем от Дилера:

- соблюдение Дилерского договора;
- включение всего ассортимента Продукции Лиотех в свои ассортиментные перечни и прайс-листы;
- соблюдение сроков и порядка расчетов за Продукцию;
- приложение всех возможных усилий конечному потребителю Продукции Лиотех;
- поддержание на складе минимального товарного запаса Продукции Лиотех;
- реализовывать Продукцию под торговой маркой Лиотех, по наименованиям, оригинальным маркировкам, артикулам Лиотех;
- позиционировать Продукцию в соответствии с рекомендациями Лиотех;
- проведение мероприятий в регионе, направленные на продвижение Продукции Лиотех;
- организацию выставочного стенда с Продукции Лиотех в торговом зале Дилера;
- проведение презентаций Продукции Лиотех на промышленных предприятиях;
- размещение на своем web-сайте, в сети интернет, информации о полном модельном ряде Продукции Лиотех;
- консультирование конечных потребителей Продукции по точному наименованию, правилам эксплуатации, обслуживания, хранения;
- информирование Лиотех о предложениях и замечаниях потребителей по улучшению и расширению ассортимента Лиотех, повышению конкурентоспособности;
- уважать интересы других Дилеров Лиотех;
- сообщать о фактах фальсифицированной и контрафактной Продукции, появляющейся на рынке под торговой маркой Лиотех;
- осуществление гарантийных обязательств на Продукцию, полностью аналогичным гарантийным обязательствам, предоставляемым Дилеру Лиотех.

Обязуемся:

- проводить единую для всех Дилеров политику;
- 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;
- обеспечивать Дилера рекламными материалами в электронном виде и информационной поддержкой;
- уведомлять Дилера обо всех изменениях в поставляемой Продукции;

- оказывать Дилеру консультативную помощь и предоставлять Дилеру информацию о точном назначении, правилах эксплуатации, обслуживания, хранения Продукции;

- в случае наличия информации о поставках своей Продукции Дилером определенным потребителям, не осуществлять деятельности по привлечению этих потребителей по поставляемой номенклатуре;

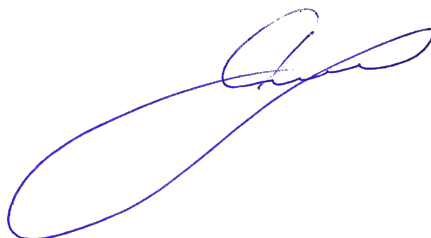
- по согласованию Сторон, помогать Дилеру в продвижении Продукции путем проведения совместных презентаций и других мероприятий

- проводить обучающие семинары для Дилеров по особенностям Продукции и по новой Продукции – не менее 1 семинара в год. При проведении семинаров рассматривать вопросы уточнения Дилерской политики в регионах.

В заключении:

Основной порядок взаимоотношений между Дилером и Лиотех определяется Договором поставки, Дилерской политикой Лиотех и Дилерским договором.

Генеральный директор

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized loop followed by a smaller, more intricate flourish.

К.Н. Якушев