



191119, Россия, Санкт-Петербург,

ул. Достоевского д. 44 оф. РосПласт

т/факс +7 (812) 710-82-88, www.rosplast.su

Дилерская программа ООО «РосПласт»

Главная цель программы — систематизация работы по развитию дилерской сети предприятия, укрепление отношений с существующими дилерами и привлечение новых оптовых покупателей.

Задача дилерской программы — повышение доходности и экономической эффективности совместной работы для всех участников дилерской сети.

Идея программы: создание для покупателей особых условий, которые бы выделили Предприятие среди других потенциальных поставщиков.

Принцип нашей работы с дилерами — индивидуальный подход. Это даёт нам возможность разрабатывать наиболее удобные и эффективные схемы работы с каждым партнёром отдельно и формировать отношения, основанные не только на деловом взаимодействии, но и на личном контакте.

Деятельность Дилера осуществляется на основании заключаемого между Дилером и Производителем договора, в котором оговариваются взаимные обязательства Сторон, размеры предоставляемых Дилеру ценовых скидок и прочие условия коммерческих отношений.

Преимущества наших Дилеров

Дилером может стать компания, пожелавшая работать с нами на основе специальных цен. Дилер имеет ряд привилегий и преимуществ перед обычным потребителем:

- Дилер приобретает продукцию по единому прайс-листу, скидки в котором установлены исходя из принципа экономической рентабельности перепродажи изделий в своем регионе и эффективности работы дилера.
- Дилер получает возможность расширить спектр предлагаемого оборудования.
- Дилер обеспечивается постоянной информационной поддержкой по любым техническим вопросам. Дилер обеспечивается рекламной поддержкой.

Основные положения

ООО «РосПласт» взаимодействует с конечными потребителями, как через сеть торговых представителей, осуществляющих на региональных рынках продажи и комплекс предпродажных услуг, так и через собственную службу продаж.

Статусы торговых представителей

Торговые представители ООО «РосПласт» наделяются одним из трех статусов:



191119, Россия, Санкт-Петербург,

ул. Достоевского д. 44 оф. РосПласт

т/факс +7 (812) 710-82-88, www.rosplast.ru

- Дилер I категории — торговая организация, осуществляющая системную продажу продукции «РосПласт» в установленном квартальном объеме;
- Дилер II категории — организация, осуществляющая системную продажу продукции «РосПласт», в установленном квартальном объеме, предпринимающая активные усилия по развитию продаж;
- Дилер III категории — организация, осуществляющая системную продажу продукции «РосПласт» в установленном квартальном объеме, предпринимающая активные усилия по развитию продаж, имеющая право на получение права на эксклюзивные продажи в своем регионе.

Процедура изменения статуса может происходить как по инициативе «РосПласт», так и по просьбе торгового представителя.

В случае не выполнения обязательств, предусмотренных дилерской программой, статус дилера может быть понижен на один квартал или до момента устранения замечаний.

Ежеквартально производится оценка выполнения торговыми организациями условий соответствия статусу.

Присвоение статуса Дилера

Статус дилера присваивается на основании выполнения месячного плана продаж, указанного в таблице:

Статус дилера	Сумма ежемесячного объема продаж, в руб.
III категория	от 1 200 000
II категория	от 700 000
I категория	от 400 000

Скидка на продукцию

Статус дилера	Размер скидки в % от розничной цены (опубликованной на официальных сайтах компании www.kaskad-bio.ru и www.rosplast.info)
III категория	- от 17 до 20 %
II категория	- от 10 до 12 %
I категория	- от 5 до 7,5 %

В случае, если торговая компания впервые обращается в «РосПласт» с намерением сотрудничества, статус присваивается после анализа представленных документов и результатов предварительной сертификации. В этом случае статус предоставляется на один квартал и закрепляется или пересматривается по истечении этого периода.



191119, Россия, Санкт-Петербург,

ул. Достоевского д. 44 оф. РосПласт

т/факс +7 (812) 710-82-88, www.rosplast.su

Присвоение статуса Дилера производится на основании письма-заявления, если инициатором предложения партнерства является компания-претендент.

Письмо-заявление должно содержать следующую информацию о компании-претенденте:

- Название организации
- Регион
- ФИО
- Должность
- Контактная информация (телефон, факс, e-mail, web-site)
- Реквизиты компании
- Учредительные документы, выписки ЕГРЮЛ

При необходимости, предприятие имеет право запросить дополнительную информацию о претенденте.

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

- Заключаются Договор
- Выдается Сертификат Дилера
- Формируется и передается пакет информационных материалов.

Предоставление Дилеру III категории права эксклюзивных продаж на закрепленной территории

Дилеру III категории может быть предоставлено право эксклюзивных продаж на закрепленной территории при условии выполнения плана продаж стоящего перед всем регионом. Дополнительные условия предоставления эксклюзивного права продаж определяются в результате индивидуальных переговоров.

Общие требования к организации продаж

Торговый представитель ООО «РосПласт» реализует весь ассортимент продукции, выпускаемый на предприятии.

Основным показателем соответствия закрепленного за торговыми организациями статуса является выполнение квартального плана продаж (поступления денежных средств), который доводится до партнеров при заключении дилерского договора.



191119, Россия, Санкт-Петербург,

ул. Достоевского д. 44 оф. РосПласт

т/факс +7 (812) 710-82-88, www.rosplast.su

Торговый представитель осуществляет сбытовую политику, руководствуясь знанием конъюнктуры рынка, опытом коммерческой работы и клиентской базой своего региона.

Торговый представитель проводит оценку спроса, собирает и анализирует заявки клиентов на приобретение продукции «РосПласт».

Обязанности Торгового представителя в части продаж и иной деятельности устанавливаются Дилерским договором. Торговый представитель обязан учитывать в своей работе требования и рекомендации, выдвигаемые «РосПласт», в целях повышения эффективности работы на региональных рынках.

Территория деятельности торгового представителя

Торговый представитель уполномочен вести коммерческую деятельность на закрепленной ООО «РосПласт» территории своего географического региона. ООО «РосПласт» вправе иметь более одного торгового представителя в регионе, в случае, если это необходимо для более полного охвата рынка.

Географические регионы, закрепленные за торговыми представителями, будут указаны в Дилерском договоре.

Право на эксклюзивные продажи в своем регионе может быть предоставлено только дилеру III категории при условии выполнения плана продаж установленного для всего региона в целом.

ООО «РосПласт» вправе закрепить за торговым представителем территорию, не охваченную в настоящее время дилерской сетью, в случае наличия у него на данной территории филиала или агента, статус которых будет документально подтвержден и согласован с ООО «РосПласт».

Система скидок и вознаграждений для торговых представителей

Отпускные цены ООО «РосПласт» формируются на основе действующего прайс-листа, а также индивидуальных расчетов согласно проектной документации либо анкетных данных в случае нестандартных изделий.

Торговым представителям ООО «РосПласт» предоставляются скидки в соответствии с определенным для них на текущий квартал статусом. Скидки распространяются только на продукцию получаемую от ООО «РосПласт»

Дополнительной формой вознаграждения Дилеров III категории и Дилеров является частичная компенсация затрат на проведение выставок и иных презентационных мероприятий в интересах «РосПласт».

Размер скидок на продукцию ООО «РосПласт» определяется исходя из Спецификации, являющейся неотъемлемой частью договора.



191119, Россия, Санкт-Петербург,

ул. Достоевского д. 44 оф. РосПласт

т/факс +7 (812) 710-82-88, www.rosplast.su

Критерии оценки соответствия статусу

Дилер I категории

Требования

Стабильный объем продаж

Инициатива и активная работа по продвижению техники и торговой марки «РосПласт»

Активная работа менеджеров по продаже продукции «РосПласт»

Критерии оценки

Выполнение планов продаж

Включение информации о продукции ООО «РосПласт» в свою рекламную продукцию, каталоги, сайты и прайс-листы.

Размещение рекламы «РосПласт» на своих торговых площадках.

Распространение рекламной продукции «РосПласт» в местах продаж и демонстрации техники.

Знание ассортимента, характеристик и преимуществ продукции «РосПласт». Знание о проводимых акциях, наличии скидок и дополнительных условий

Дилер II категории

Требования

Стабильный объем продаж

Инициатива и активная работа по продвижению техники и торговой марки «РосПласт»

Критерии оценки

Выполнение планов продаж

Включение информации о продукции ООО «РосПласт» в свою рекламную продукцию, каталоги, сайты и прайс-листы.

Размещение рекламы «РосПласт» на своих торговых площадках.

Наличие образцов продукции ООО «РосПласт» на складе или на смотровой площадке. Не менее 1 единицы постоянно.

Инициирование и проведение совместных рекламных акций

Распространение рекламной продукции «РосПласт» в



191119, Россия, Санкт-Петербург,

ул. Достоевского д. 44 оф. РосПласт

т/факс +7 (812) 710-82-88, www.rosplast.su

Активная работа менеджеров по продаже продукции «РосПласт»

местах продаж и демонстрации техники.

Знание ассортимента, характеристик и преимуществ продукции «РосПласт». Знание о проводимых акциях, наличии скидок и дополнительных условий

Наличие продукции «РосПласт» в планах продаж менеджеров

Дилеры III категории

Требования

Стабильный объем продаж

Критерии оценки

Выполнение планов продаж

Включение информации о продукции ООО «РосПласт» в свою рекламную продукцию, каталоги, сайты и прайс-листы.

Размещение рекламы «РосПласт» на своих торговых площадках.

Инициатива и активная работа по продвижению техники и торговой марки «РосПласт»

Наличие образцов продукции ООО «РосПласт» на складе или на смотровой площадке. Не менее 1 единицы постоянно.

Инициирование и проведение совместных рекламных акций

Распространение рекламной продукции «РосПласт» в местах продаж и демонстрации техники.

Знание ассортимента, характеристик и преимуществ продукции «РосПласт». Знание о проводимых акциях, наличии скидок и дополнительных условий

Наличие продукции «РосПласт» в планах продаж менеджеров

Активная работа менеджеров по продаже продукции «РосПласт»

Мотивация менеджеров на продажу продукции «РосПласт»

Выявление потребности в продукции «РосПласт» при общении с потенциальным покупателем.

Дополнительная мотивация менеджеров на продажу нашей продукции

Всегда рады рассмотреть предложения наших потенциальных партнеров!