

Компания «Rud Exhaust System» планирует развивать собственное производство и систему продаж продукции как на внутреннем рынке Украины, так и на внешних мировых рынках. В основе системы продаж лежит организация эффективной дилерской сети. С целью систематизации процесса менеджмента дилерской сети продаж Компания разработала настоящее Дилерское соглашение между участниками рынка (производителем-экспортером продукции ТМ RUD и оптовыми каналами сбыта со статусом дилер). Основной идеей документа является обеспечение эффективности будущего дилера еще на стадии его отбора, формирование сети на принципах прозрачности требований к основному каналу сбыта. Понятные принципы равных взаимоотношений между всеми участниками создадут равные фундаментальные условия для эффективной совместной работы на пути продвижения товаров ТМ RUD от производителя к конечному потребителю, гарантированному получению планируемой прибыли всеми участниками.

ДИЛЕРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ

Требования к Дилеру-импортеру (зарубежный рынок)

Обязательные требования к Дилеру-импортеру (далее - дилер)

1) Легальность

Дилер должен легально (с официально зарегистрированной организационно-правовой формой, предусмотренной законодательством страны локализации) присутствовать на товарном рынке страны (региона – ряда стран) не менее 3 лет и обладать квалифицированным опытом, ресурсами (оборудованные офис, склад, квалифицированный персонал) для оказания услуг по обеспечению импорта товара из Украины, а также оптовой продажи товара производителя ТМ RUD в обозначенном территориально и закрепленном за ним регионе – стране или ряде стран - дивизионе (дивизиональный дилер).

2) Сертификация продукции

Дилер должен иметь официальные договоры на поставку продукции, что при необходимости должно подтверждаться паспортами сделки, официальной оплатой через банк и таможенными документами. Поставка должна подтверждаться сертификатом происхождения от изготовителя и сертификатом соответствия действующим нормам и правилам стран контрагентов (если такое предусмотрено законом в отношении поставляемого товара).

3) Резервы товара на распределительном складе

Дилер должен иметь достаточные необходимые резервы товара ТМ RUD на своих складах в закрепленной за ним стране (или дивизионе – ряде стран) в количестве не менее 10% от общего объема реализованного товара ТМ RUD за период оборачиваемости и с учетом плеча производства-поставки для

обеспечения бесперебойности своих поставок в каналы сбыта на вверенной территории.

4) Наличие торговой точки

Дилер должен иметь не менее 1 собственной торговой точки или шоурум на закрепленной за ним территории с постоянным наличием полного ассортимента представляемой продукции ТМ RUD (согласно спецификации к договору поставки). Ассортиментный ряд оговаривается и утверждается обеими Сторонами предварительно до момента первой поставки.

5) Наличие офисного помещения

Дилер должен иметь собственное/арендуемое офисное помещение площадью не менее 16 квадратных метров, оснащенное персональным компьютером с доступом в сеть Интернет, телефонной линией, плазмой для демонстрации рекламных роликов ТМ RUD.

6) Квалификация персонала

Дилер должен иметь квалифицированные кадры складской и транспортной логистики, маркетинга и активных продаж. При этом менеджеров активных продаж не менее 2 человек с разделением зон ответственности по сегментам рынка или каналам сбыта.

7) Материально-техническое обеспечение

Дилер должен обладать необходимыми транспортными средствами (собственными или наемными) для отгрузки и доставки товара клиенту, специализированные программно-технические комплексы учета движения товара и денежных средств по расчетам с поставщиком-экспортером.

8) Наличие специальной одежды

Требования отсутствуют

9) Наличие работающих каналов сбыта и объем продаж

У зарубежного Дилера должен быть наработанный пул лояльных каналов сбыта продукции в опте, позволяющий системно управлять движением товара и денежных средств в размере не менее 60 000* \$ / год в общем объеме в закупочных ценах производителя. Для дивизионального дилера этот показатель устанавливается персонально с учетом рыночной ситуации и плана развития территории (страны/стран), но не менее 200 000* \$ / год.

* План продаж согласовывается и утверждается по каждой стране с учетом конъюнктуры рынка, сезонности продаж, прочих факторов.

10) Покрытие

Дилер на момент заключения дилерского соглашения обязан предоставить в адрес производителя комплексный план по разработке территории с обозначением роста % покрытия в динамике не менее чем на 1 маркетинговый год. Показатели : % каналов сбыта (опт) и ТРТ (сетевая розница) с наличием товара ТМ RUD к общему количеству активных каналов сбыта (100%). Этот показатель количественного покрытия должен стать не менее 20% к концу первого года действия дилерского соглашения.

Показатель качественного покрытия : % соотношение групп товара в общем портфеле отгруженной продукции. Требования на 1-й год действия дилерского соглашения у производителя ТМ RUD нет, но он в праве воспользоваться данной привилегией по своему усмотрению и согласованию с дилером.

11) Территориальность

На усмотрение производителя ТМ RUD последний имеет право закрепления за дилером отдельного региона (страна) или дивизиона (несколько соседствующих стран) в случае 100% соответствия дилера всем пунктам настоящего дилерского соглашения. Эксклюзивность дает 100% права на разработку закрепленной территории.

12) Ценовая политика, движение денежных средств

В основу ценообразования зарубежного дилера-импортера положен принцип достаточности маржинальной наценки для обеспечения условий настоящего документа в отношении обеспечения дилером требуемого товарооборота. Дилер вправе самостоятельно принимать решения по ценообразованию в стране осуществления предпринимательской деятельности. Отпускная цена дилера не должна препятствовать развитию продаж, тормозить ее динамику.

13) Отчетность

Дилер обязан по запросу владельца и производителя ТМ RUD предоставить ему отчетность по остаткам товара на складе, текущим отпускным ценам, объемам проданной продукции ТМ RUD, иную информацию, касающуюся напрямую продукции ТМ RUD, а также сведения общего характера по рынку (объем рынка, цены, конкуренты), по текущим и перспективным планам развития продаж (подключение новых каналов сбыта, вход в национальные сети, пр.).

14) Портфель брендов

Соотношение наименований продукции ТМ RUD в товарном портфеле дилера должно быть не менее 30% к всему ассортименту. При этом, в случае предоставления эксклюзивных прав на разработку территории дилер не имеет права включать в свой товарный портфель продукцию, прямо конкурирующую с продукцией ТМ RUD.

15) Маркетинг

Дилер должен иметь собственный регулярно обновляемый web-сайт, на котором отражаются условия поставки товарного ассортимента производителя TM RUD. Маркетинговая активность дилера должна обеспечивать движение товара TM RUD согласно требований п. 9. Дилер обязан разместить информацию о товарах TM RUD в сети Интернет в свободном доступе на площадках ebay.com, amazon.com и аналогичных им.

16) Эксклюзивность

Особые эксклюзивные права дилера на разработку территории предоставляются ему производителем TM RUD на 1 год с момента подписания настоящего дилерского соглашения с последующей пролонгацией сроком на 1 год или ее отменой. Основным критерием для пролонгации условий эксклюзивности является выполнение Дилером условий п. 9 по показателю валовых продаж и, соответственно, в объеме закупок.

17) Особые условия

Во время действия эксклюзивных прав дилера на разрабатываемую территорию производитель TM RUD оставляет за собой право на прямые продажи на этой территории с передачей клиента дилеру для оформления и осуществления сделки. При этом входная цена товара от производителя TM RUD на дилера увеличивается на 50% маржинальной наценки Дилер-Опт.

Во время отсутствия у дилера эксклюзивных прав на разработку территории производитель TM RUD имеет полное право на осуществление прямых и непрямых продаж на закрепленной территории от своего имени и со своего склада, а также на привлечение новых непрямых каналов сбыта в качестве официальных дилеров на данной территории.

Дилер вправе вести переговоры, деловую переписку, отчетность перед экспортером TM RUD на английском языке. Предпочтительный язык общения – русский.

Настоящее Дилерское соглашение пересматривается сторонами 1 раз в год.