

Партнерская программа

«Пластики Ensinger всей России»

Редакция программы утверждена 10.04.2010г.

Введение



Данный документ содержит информацию о партнерской программе «Пластики Ensinger всей России».

Информация, изложенная ниже, предназначена для компаний и индивидуальных предпринимателей, заинтересованных в сотрудничестве с прямым поставщиком пластиков Ensinger (Германия) в России (далее – Компания, Поставщик).

Потребители заготовок из инженерных и высокотемпературных полимеров – любые производственные предприятия всех отраслей промышленности любого сектора экономики.

Компания занимается продвижением и реализацией высококачественных заготовок из конструкционных и высокотемпературных полимеров одного из ведущих мировых производителей – компании Ensinger (Германия), для дальнейшей механической обработки (далее – материалы, полимеры, товары). Компания занимается реализацией материалов на территории РФ более 10-ти лет. Мы имеем большой опыт подбора материалов по заданным параметрам, налаженный сбыт, логистическую службу, автоматизированный учет материалов, большую информационную базу. Проводим обучение по темам: «правильный выбор материала», «инженерные полимеры», «высокотемпературные полимеры». Постоянный гарантированный товарный запас на складах – 30 000 тонн высококачественных заготовок. Летом 2010 года компания открывает дополнительный оптовый склад, на котором постоянно будет (дополнительно к основному складу) поддерживаться необходимый ассортимент полимеров Ensinger в размере порядка 20 000 тонн и слоистых пластиков (текстолит, стеклотекстолит, гетинакс) порядка 10 000 тонн. Пополнение ассортимента происходит ежемесячно.

Процесс отгрузки материала контролируют несколько отделов (отдел продаж, отдел отгрузок, складская служба) что позволяет своевременно и точно комплектовать и отгружать поступающие заказы.

Большая часть заготовок производятся из полимеров, которые не выпускаются в России и странах ближнего зарубежья, однако давно применяются для изготовления деталей и частей оборудования как российского, так и иностранного производства. По прогнозам экспертов в ближайшие 5-10 лет объем потребления высокотемпературных и инженерных полимеров вырастет в несколько раз. Это связано с развитием экономики и стремлением более эффективно и экономично использовать ресурсы предприятий. Опыт последних лет подтверждает прогнозы экспертов.

Типы партнерства



В рамках партнерской программы, предлагаются следующие типы партнерства:

Дилер закупает материалы по дилерской цене, продает их в своем регионе по ценам, которые обуславливает самостоятельно (далее – розничная цена). Вознаграждение получает в виде торговой наценки и разницы между дилерской и розничной ценой.

Подробная информация по каждому из указанных типов партнерства представлена ниже.

Дилеры

Дилеры – организации или индивидуальные предприниматели, приобретающие у нашей компании материалы с целью их последующей перепродажи в своем регионе мелким оптом, оптом, в розницу.

Статус Дилера могут получить партнеры, удовлетворяющие следующим требованиям:

- Иметь зарегистрированное в соответствии с законодательством РФ ООО, ИП, любую другую форму собственности с действующим расчетным счетом.
- Представить Компании следующий пакет документов:
 - заполненную анкету (приложение)
 - копию свидетельства о государственной регистрации юридического лица или ИП
 - копию свидетельства о постановки на налоговый учет в налоговом органе
 - копию паспорта (для ИП)
 - копию документа, подтверждающего право подписи руководителя организации
- Соблюдать договорные обязательства и платежную дисциплину.
- Иметь развитую сбытовую инфраструктуру, позволяющую обеспечить объем закупок у Компании широкий спектр материалов.
- Расширять ассортимент продаж, не ограничиваясь продажами одного вида материала.
- Активно рекламировать и продвигать заготовки из полимеров производства «Ensinger».

Статус Дилера впервые присваивается организации или ИП сроком на 6 месяцев с заключением дилерского договора. По истечении 6 месяцев Компания в зависимости от периодичности и объема закупок принимает решение о перезаключении договора на 1 год, либо отказывает в продлении статуса Дилера и предоставлении при дальнейших закупках дилерской скидки.

Информационная поддержка Дилеров

Компания оперативно информирует Дилера о клиентах из его региона, обратившихся непосредственно к Поставщику, а также информирует клиента о наличии Дилера в его регионе.

В случае если в регионе присутствует Эксклюзивный дилер, информация клиентам предоставляется только о нем.

Процедура продажи материалов

При покупке материалов Дилер оформляет заявку и направляет ее Компании, которая рассматривает ее в срок до 7-ми дней.

Дилер осуществляет 100% предоплату стоимости материала в соответствии с выставленным счетом путем перечисления денежных средств на расчетный счет Компании в течение 7-ми банковских дней.

Компания осуществляет отгрузку в сроки и согласно условиям, оговоренным в счете на предоплату.

Преимущества, которые получает дилер:

- **Дилерские цены** на высококачественные материалы.
- Оптимальные сроки поставок.
- Отсутствие таможенного оформления.
- Оптимизация логистики.
- Бесплатное предоставление каталогов и рекламной продукции.
- Возмещение до **20%** расходов на рекламу «заготовок из полимеров производства Ensinger» в регионе продаж.
- Оперативное информирование о клиентах из их региона, обратившихся непосредственно в Компанию. Информирование клиента, обратившегося в Компанию, о наличии Дилера в его регионе.
- При наличии необходимой площади, Компания предоставляет **образцы заготовок из полимеров** с правом их реализации.
- Консультации по подбору, замене материалов.
- **Бесплатное обучение сотрудников Дилера** по темам: «правильный выбор материала», «инженерные полимеры», «высокотемпературные полимеры».

Эксклюзивные региональные дилеры

В случае опыта успешной работы Компании с Дилером, Компания может предоставить Дилеру эксклюзивные права на продажу материалов производства Ensinger в отдельном регионе (субъекте Российской Федерации).

С момента предоставления Дилеру эксклюзивных прав на регион Компания направляет всех потенциальных покупателей из данного региона к нему и прекращает прямые продажи в указанный регион.

Решение о предоставлении эксклюзивных прав Компания принимает после индивидуального рассмотрения каждой кандидатуры.

Преимущества, которые получает эксклюзивный дилер:

- Нет конкуренции (все продажи в регионе идут через эксклюзивного дилера).
- Защита инвестиций в рекламу – эксклюзивный дилер имеет возможность активно продвигать материалы в своем регионе путем различных рекламных акций и получать при этом прибыль со всех продаж.
- Специальные оптовые цены на материалы – эксклюзивный дилер получает цены более выгодные, чем у обычных дилеров.
- Возможность получения товарного кредита.

В обмен на эти преимущества эксклюзивный дилер обеспечивает следующее:

- Информационная поддержка клиентов по выбору/подбору материала.
- Активное продвижение высококачественных заготовок производства Ensinger
- Оптовые закупки материалов и соблюдение ежемесячных планов продаж (план продаж для каждого региона устанавливается индивидуально).
- Достойное обслуживание клиентов и сохранение репутации торговой марки «Ensinger».

Критерии для выбора эксклюзивного дилера

При выборе эксклюзивного дилера в регионе Компания будет руководствоваться следующими критериями:

- наличие офиса с возможностью представить на его территории образцы продукции Ensinger (образцы продукции выкупаются за средства Дилера).
- наличие в штате Дилера сотрудника, осуществляющего консультационные услуги по подбору материала.
- соблюдение утвержденных планов продаж. Организация сохраняет за собой статус эксклюзивного дилера, только если выполняет утвержденный план продаж.
- наличие складских помещений достаточного объема для хранения материалов «Ensigner».



Работа эксклюзивного дилера с другими дилерами и оптовыми покупателями

При наличии в регионе нескольких дилеров, с момента предоставления одному из них эксклюзивных прав остальные дилеры осуществляют закупки у эксклюзивного дилера.

Эксклюзивный дилер при этом обязуется сохранить систему оптовых скидок, действовавшую до предоставления ему эксклюзивных прав.

Доставка материалов

Доставка материалов со склада Компании в г.Ростов-на-Дону в регион оплачивается эксклюзивным дилером.