



**2019**

---

**ДИЛЕРСКАЯ  
ПОЛИТИКА**

---

**Арзамас**



## ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Общие положения.
2. Классификация участников дилерской сети.
3. Порядок оформления отношений на статус «Официальный Дилер».
4. Порядок оформления отношений на статус «Эксклюзивный Представитель».
5. Ценовая политика претендента на статус «Официальный Дилер».
6. Ценовая политика претендента на статус «Эксклюзивный Представитель».
7. Обязанности претендента на статус «Официальный Дилер».
8. Обязанности претендента на статус «Эксклюзивный представитель».
9. Обязанности Производителя.
10. Заключительные положения.

## 1.Общее положение

Компания ООО ТСЦ «ЛУЧ» является российским производителем светодиодного осветительного оборудования и существует на рынке более 7 лет. Мы имеем современные производственные мощности и необходимое оборудование для производства высококачественной продукции и дальнейшей ее реализации.

Мы осуществляем работу через собственный торговый отдел, а также активно развиваем дилерскую сеть.

**1.1.** Целью создания дилерской сети является расширение рынка сбыта продукции компании ТСЦ «ЛУЧ», выявление новых потребителей на территории Российской Федерации и за ее пределами.

**1.2.** Достижение указанной цели предполагается за счет создания центров поддержки и продаж в регионах; проведения единой ценовой политики; гибкой политики по дилерским скидкам.

**1.3.** Основным принципом проводимой Производителем дилерской политики является принцип честных и прозрачных взаимоотношений.

## 2 Классификация участников дилерской сети.

**2.1. Дилер** - торговая компания, приобретающая продукцию ТСЦ «ЛУЧ» с целью ее дальнейшей перепродажи на условиях оптовых скидок и осуществляющая реализацию продукции от своего имени и за свой счет.

**2.2. Эксклюзивный представитель** – предприятие, заключившее с производителем соглашение на эксклюзивных условиях, путем приобретения исключительного права по сбыту данной продукции в определенном регионе.

## 3. Порядок оформления отношений на статус «Официальный Дилер».

**3.1.** Статус «Официальный Дилер» продукции компании ТСЦ «ЛУЧ» может получить экономически самостоятельное юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, желающий работать с нашей компанией, на основе специальных цен, при соблюдении ряда условий.

**3.2.** Претендент на получение статуса «Официальный Дилер» должен быть финансово независимой компанией, способной работать за счет собственных средств и от своего имени.

**3.3.** Претенденту предлагается заполнить анкету дилера на официальном сайте компании ТСЦ «ЛУЧ» и направить ее по адресу [info@tsc-luch.com](mailto:info@tsc-luch.com) с пометкой «Дилер». Дополнительно рекомендовано изложить свои предложения о возможности и перспективах организации продаж Производителя на ближайший год.

**3.4.** Полученные документы рассматриваются Производителем в течение 10 дней. По итогам рассмотрения, Производителем принимается решение о присвоении статуса «Официальный Дилер», либо об отклонении предложения.

**3.5.** В случае принятия положительного решения о присвоении статуса «Официальный Дилер», Претендентом подписывается Дилерский Договор (подпись, печать) в двух экземплярах и высылается в адрес Производителя.

**3.5.** Производитель в течение 10 рабочих дней после получения оригиналов договора подписывает их со своей стороны и высылает Претенденту один экземпляр оригинала договора вместе с оригиналом Сертификата Официального Дилера (далее, Сертификат) с подписью и печатью Производителя.

**3.6.** Дилерский договор оформляется на 1 год с возможностью пролонгации, Сертификат пролонгируется автоматически одновременно с договором.

**3.7.** В зависимости от опыта работы, объемов приобретаемой у Производителя продукции и полноты выполнения дилерских требований Производителем устанавливается индивидуальный размер дилерской цены.

#### **4. Порядок оформления отношений на статус «Эксклюзивный Представитель».**

**4.1.** Заявка на статус «Эксклюзивного Представителя» направляется в адрес компании Производителя [info@tsc-luch.com](mailto:info@tsc-luch.com) в виде официального письма о намерениях.

**4.2.** Статус «Эксклюзивный Представитель» получает экономически самостоятельное юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, желающее работать с нашей компанией, оплативший (готовый оплатить) вступительный взнос. (Под вступительным взносом подразумевается приобретение Представителем на склад ходовых позиций готовой продукции Производителя).

**4.3.** Размер и условия выплаты вступительного взноса указываются в Договоре на закупку продукции, и определяются индивидуально.

**4.4.** Присвоение статуса «Эксклюзивный Представитель» производится решением руководством компании ТСЦ «ЛУЧ».

**4.5.** После присвоения статуса «Эксклюзивный Представитель», за ним закрепляется эксклюзивность работы во вверенном за ним регионе.

- 4.6.** Эксклюзивному Представителю – выдается на ограниченный срок Сертификат, установленного образца, подтверждающий статус «Эксклюзивный Представитель» во вверенном регионе.
- 4.7.** Договор на закупку продукции с Эксклюзивным Представителем оформляется по утвержденной форме.
- 4.8.** Договор заключается на ограниченный срок, с возможностью последующей пролонгацией в случае не нарушения договора на реализацию продукции или досрочным прекращением его действия.
- 4.9.** Список Эксклюзивных Представителей, их адреса и телефоны, являются открытым источником информации и размещаются на официальном сайте компании ТСЦ «ЛУЧ».
- 4.10.** После заключения договора, Эксклюзивному Представителю предоставляется:
- 4.10.1.** Эксклюзивная цена на продукцию ТСЦ «ЛУЧ», которая отражается в Прайс- листе для Эксклюзивных Представителей или по дополнительным соглашением в зависимости от объема закупок.
- 4.10.2.** Рекламно-информационные материалы (каталоги, рекламно-маркетинговую продукцию POSM) по дополнительному согласованию с руководством компании ТСЦ «ЛУЧ».
- 4.10.3.** Самостоятельное участие в выставках во вверенном регионе, с возможным участием представителей компании Производителя.
- 4.10.4.** Предоставление исключительного права по сбыту данной продукции в определенном регионе.

## **5. Ценовая политика статуса «Официальный Дилер».**

- 5.1.** В ТСЦ «ЛУЧ» разработан по каждой группе продукции прайс-лист с рекомендуемыми клиентскими (розничными) ценами. Прайс-лист и любое дополнение к нему направляется Производителем Официальному Дилеру, посредством электронной почты.
- 5.2.** Дилеру предоставляется право использовать наименование ТСЦ «ЛУЧ» при осуществлении своей торговой, рекламной, выставочной деятельности и других мероприятий, направленных на привлечение покупателей.
- 5.3.** Дилер является привилегированным клиентом, и приобретает продукцию в соответствии с техническими требованиями и комплектностью, по специальной цене от розничной стоимости товара, установленной в прайс-листе.

**5.4.** Дилер обеспечивается соответствующей рекламной, информационной поддержкой Производителя, которая включает в себя, (по согласованию сторон):

проведение совместных рекламных акций, где не более 50% от стоимости рекламы оплачиваются Производителем;

- предоставление самой полной информации об изменениях в прайс-листах, номенклатур выпускаемой продукции, новинках;
- предоставление каталогов и других рекламных материалов, образцов продукции компании ТСЦ «ЛУЧ» Объем рекламных материалов напрямую зависит от выборки Дилера но не более 2%.
- помощь в проведении выставок, семинаров, презентаций;

**5.5.** Дилер обеспечивается полной технической поддержкой, которая включает:

- получение в полном объеме бесплатных консультаций по вопросу по всем техническим вопросам эксплуатации оборудования;
- обеспечение технико-эксплуатационной документацией на продукцию;
- получение обновленных и новых версий программного обеспечения; • возможность получения продукции Производителя в опытную эксплуатацию (для этого Дилером заполняется акт приема-передачи материальных ценностей).

## **6. Ценовая политика статуса «Эксклюзивный Представитель».**

**6.1.** Прайс-лист Эксклюзивного Представителя направляется непосредственно представителю, посредством электронной почты.

**6.2.** Производителем устанавливается ежеквартальный/ежегодный план закупок продукции компании ТСЦ «ЛУЧ», который обязателен к соблюдению Эксклюзивным Представителем. Если по каким-то причинам Эксклюзивный Представитель не смог реализовать нужный объем продукции, то разница переносится на следующий период.

**6.3.** Эксклюзивный Представитель приобретает продукцию по специальной цене.

**6.4.** Производитель, по своему усмотрению, может предоставить дополнительную скидку Эксклюзивному Представителю за внедрение товара под проект. Размер скидки предоставляется в процентах от суммы проекта и не может превышать 5% (пяти).

## **7. Обязанности претендентов на статус «Официальный Дилер».**

**7.1.** Дилер, согласно Дилерскому договору, обязан обеспечивать определенный уровень ежегодного/ежеквартального оборота с компанией ТСЦ «Луч» (объем оборота устанавливается в дилерском договоре индивидуально для каждого Дилера).

- 7.2.** Осуществлять поиск новых «Заказчиков», принимать заявки на продукцию на закрепленной за Дилером территории.
- 7.3.** Дилер должен осуществлять продажу Продукции по ценам не ниже установленных Производителем.
- 7.4.** Не работать с предприятиями, с которыми у Производителя установлены прямые хозяйственные связи, без согласования с Производителем.
- 7.5.** Предоставлять Производителю заявки только с указанием конечного Заказчика. С целью предотвращения возникновения возможных «конфликтов интересов» между Дилерами преимущественным правом пользуется тот, кто предоставил информацию о конечном Заказчике (данная информация предоставляется Дилером путем заполнения бланка «защита проекта»). На заявки без указания конечного Заказчика скидки не распространяются.
- 7.6.** Дилеру запрещена полная или частичная публикация прайс-листа. Прайс-лист на продукцию ТСЦ «ЛУЧ» является закрытым и распространяется только среди Официальных Дилеров
- 7.7.** Знать номенклатуру продукции Производителя и применяемые аналоги, активно осуществлять замену продукции конкурента на продукцию Производителя среди крупных конечных покупателей, монтажных и проектных организаций.
- 7.8.** Заранее согласовывать с Производителем свое участие, ценовую политику и условия участия в проводимых конкурсных и проектных закупках.
- 7.9.** Обеспечивать соответствие собственной рекламной информации материалам Производителя.
- 7.10.** Принимать участие в проводимых Производителем обучающих семинарах по техническим особенностям продукции Производителя и приемам продвижения продукции. Участвовать в обсуждении вопросов по формированию стратегии развития Производителя в регионах.
- 7.11.** Проводить анализ рынка, осуществлять сбор предложений и замечаний от Заказчиков по улучшению качества и функциональности продукции, а также уровня сервиса.
- 7.12.** Торговый зал Дилера должен быть оформлен стендами с продукцией ТСЦ «Луч», дизайн и наполнение которых согласовано с компанией ТСЦ «Луч», информация о продукции Производителя должна быть размещена на официальном сайте Дилера.
- 7.13.** По согласованию с Производителем, обеспечить наличие запаса Продукции у себя на складе, номенклатуру и объем минимального запаса.



**7.14.** Дилеры предоставляют квартальные и годовой отчеты по продвижению и продажам продукции ТСЦ «Луч». Ежеквартальные отчеты предоставляются не позднее 5 апреля, 5 июля и 5 октября, годовой отчет предоставляется не позднее 25 декабря каждого года. («Форма отчета» прилагается)

**7.15.** Дилер уважает и защищает законные права Производителя, в частности, на сохранение коммерческой тайны, соблюдает авторские права, принадлежащие Поставщику, в том числе права на товарный знак.

## **8. Обязанности Эксклюзивного представителя.**

**8.1.** Строго соблюдать подписанный Договор на реализацию продукции на эксклюзивных условиях и данную Политику.

**8.2.** Неукоснительно выполнять взятые на себя договорные обязательства и платежную дисциплину в соответствии с договором на реализацию продукции. (соблюдать план закупок, приложение № 1 к договору).

**8.3.** Эксклюзивный Представитель должен иметь свою зону реализации продукции Производителя и должен придерживаться ее. (прописать возможные исключения)

**8.4.** Эксклюзивный Представитель, приобретая исключительное право по сбыту продукции Производителя, обязан соблюдать условие по отказу от реализации товаров конкурирующих компаний.

**8.5.** В случае если, в течение более 6 месяцев, Эксклюзивный Представитель не подтверждает свой статус (т.е. не набирает необходимого объема продаж), то его статус пересматривается руководством компании ТСЦ «ЛУЧ».

**8.6.** Эксклюзивный Представитель должен вести прозрачность своей деятельности и предоставлять Производителю необходимую документацию касаясь (складских остатков и плана по его пополнению, производить сверку плана продаж с Производителем) Представителя.

**8.7.** Как самостоятельно, так и совместно проводить обучение менеджеров, осуществляющих реализацию продукции, с целью повышения их профессиональных качеств и увеличения объемов продаж. (выезд штатного тренера от лица производителя).

**8.8.** Своевременно информировать ТСЦ «ЛУЧ» обо всех изменениях связанных с деятельностью Эксклюзивного Представителя, телефоны, юр адрес и факт адрес т.п.)

**8.9.** Осуществлять рекламно-информационное продвижение продукции во вверенном ему регионе.

**8.10.** Участвовать в разработке и реализации региональных рекламных проектов по продвижению на региональный рынок продукции под торговой маркой ТСЦ«ЛУЧ».



**8.11.** Предоставлять производителю, для ознакомления и согласования, план маркетинговых мероприятий по продвижению на вверенной территории продукции, а также информацию о деятельности на региональном рынке конкурирующих фирм, об их условиях поставки товаров и т.п., не реже, чем 2 раза в год.

**8.12.** Сообщать руководству компании ТСЦ «ЛУЧ» о выявленных случаях недобросовестной конкуренции со стороны третьих лиц, о незаконном использовании ими торговой марки фирменного наименования, товарного знака головного предприятия и иных его отличительных признаков.

**8.13.** Своими действиями или бездействием не причинять ущерб репутации головной компании и иным его представителям.

**8.14.** Обеспечивать приемку вышедшей из строя продукции, с дальнейшим направлением производителю, либо в сервисный центр в вверенном регионе, если такой имеется.

**8.15.** Согласовывать с Производителем разработку нестандартных позиций и ценовую политику на них, для участия в тендерах (замена аналогов конкурирующих фирм).

## **9. Обязанности Производителя.**

**9.1.** Осуществлять гарантийные обязательства на Продукцию согласно условиям, указанным в паспорте Продукции.

**9.2.** Не менее чем за 30 дней до внесения соответствующих изменений уведомлять Дилера/Представителя об изменении характеристик продукции или ее цены, маркетинговых акций и прочих новостях.

**9.3.** Предоставлять Дилеру/Представителю прайс-лист на продукцию. Прайс-листы распространяются только среди Официальных Дилеров и Эксклюзивных представителей.

**9.4.** Закреплять заявку за Дилером с блокировкой от остальных участников продаж с целью гарантии результата работы данного Дилера. Для этого необходимо сообщить подробные сведения о запросе и контрагенте, а также обосновать правомочность защиты проекта. Данная заявка заносится в бланк защиты проекта Производителя и будет недоступна для остальных участников продаж.

**9.5.** Контролировать соблюдение Дилером/Представителем достигнутых договоренностей.

## **10. Заключительные положения**

**10.1.** На основании результатов совместной деятельности по истечении года, Производитель принимает решение о продлении действия дилерского Договора/ договор Эксклюзивного Представителя.

**10.2.** Новое Свидетельство не выдается, если Дилер/Представитель не выполнял или нарушал условия Дилерской Политики, Дилерского Договора, Законодательства РФ.

Утверждено 03.03.2019 г.

Директор

Царицын А.С.

## **ООО ТСЦ «ЛУЧ»**

### **Наш адрес:**

г. Арзамас, ул. Заготзерно, стр. 2, лит. Т, пом. 1

Телефон: +7 (831) 414-31-66

Для корреспонденции: 607232, г. Арзамас, ул. Победы, а/я 25

Email: [info@tsc-luch.com](mailto:info@tsc-luch.com)

### **Юридический адрес**

Нижегородская область, г. Арзамас, ул. Заготзерно, стр. 2, лит Т, пом. 1

### **Реквизиты**

ОГРН: 1155243001286

ИНН: 5243035766

КПП: 524301001

к/с: 30101810200000000702

р/с: 40702810300090109232

БИК: 049205702

ФИЛИАЛ "ПРИВОЛЖСКИЙ" ПАО БАНК ЗЕНИТ Г. КАЗАНЬ.