

**УСЛОВИЯ ДИЛЕРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ ПРОДАЖ ТАЛЕЙ «МЕХАНИКА»****Преимущества официального дилера**

1. Мы предоставляем дилеру 10 % скидку от прайсовой стоимости опубликованной на нашем официальном сайте.  
При объеме продаж свыше 5 млн. руб. в месяц – дополнительная скидка в 5 % (суммарно 15%);  
При объеме продаж свыше 10 млн. руб. в месяц – дополнительная скидка 5 % (суммарно 20%).



2. Защита проекта. При наличии у дилера потенциальных договоренностей на поставку талей «Механика» конкретному конечному покупателю, и информировании нас об этом, данный клиент закрепляется за дилером. Все дальнейшие действия со стороны «Механика» будут совершаться в интересах дилера – сбор и передача информации дилеру при поступлении параллельных запросов, отстаивание перед конечным покупателем стоимости заявленной дилером и т.д.



3. Территориальное деление. При достижении оборота в 5 млн./руб. в месяц, за дилером закрепляется территория, на которой он осуществляет торговую деятельность. Для Московского региона (ЦФО), Санкт-Петербурга (СЗФО), республик Казахстан и Белоруссия данный порог составляет 10 млн. руб. в месяц.



4. Рекламное сопровождение. «Механика» осуществляет за свой счет продвижение талей на рынок (продвижение в сети интернет), гарантирует присутствие талей механика по ключевым запросам на 1-й странице поисковых систем. Также мы выпускаем промо-ролики познавательно-просветительского характера с периодичностью 1 ролик в 6 месяцев. Предоставляем дилеру POS-материалы (каталоги, брошюры и т.д.). Информация о дилере размещается на официальном сайте «Механика».



5. Осуществляем обучение персонала дилера.



## Требования к дилерам

1. Опыт продаж талей или мостовых кранов.
2. Выставочный зал или офис продаж от 30 м<sup>2</sup>.
3. Собственный интернет сайт соответствующей тематики.
4. Не менее одного технического специалиста обладающего достаточными компетенциями в области грузоподъемного оборудования.
5. Дилер готов к тому, что в будущем должен продавать продукцию «Механика» на сумму не менее 2 млн. руб. в месяц в городах Московского региона (ЦФО), Санкт-Петербурга (СЗФО), Екатеринбург, республик Казахстан и Белоруссия и не менее 1 млн. руб. в месяц в других городах России.
6. Дилеру необходимо предоставить информацию по интересующей его номенклатуре талей, а также планируемый к реализации ежемесячный объем по представленному перечню номенклатуры.
7. Дилер имеет право продавать продукцию других производителей и самостоятельно устанавливать торговую наценку, а «Механика» оставляет за собой право продавать продукцию по заводским розничным ценам (официальному прайсу, размещенному на сайте) и заключать дилерские договоры с другими фирмами в регионе дилера до момента достижения порога территориального деления.
8. Дилер должен быть готов представить для прохождения обучения и подтверждения компетенций организации технического специалиста, а также ежегодно их подтверждать.

**Наша компания, прежде всего, думает о конечном покупателе, поэтому надежность и безопасность эксплуатации талей «Механика» для нас стоят на первом месте.**

**Для обеспечения надежной и безопасной работы талей «Механика», мы сопровождаем наших конечных покупателей на всех стадиях ее жизни от выбора тали до проведения капитального ремонта после окончания назначенного срока службы.**

**Если Ваша компания заинтересована в реализации наших талей, кроме преференций, предоставляемых Вам как дилеру, мы предъявляем ряд требований (прохождение авторизации), подтверждаемых срочным сертификатом «Механика».**

### Что входит в авторизацию дилера?

1. Наличие в компании технического специалиста, прошедшего обучение по программе и на территории завода-изготовителя.
2. Обязанность дилера по представлению квалифицированной консультации (обученным техническим специалистом) конечному потребителю при выборе им грузоподъемного оборудования.
3. Организация сбора, хранения и своевременная передача информации в компанию «Механика» о заявленных условиях эксплуатации от конечного потребителя талей.
4. В случаях возникновения обращений конечных потребителей выезд к конечному потребителю, активирование поломки с принятием решения по гарантийным обязательствам. Предоставление информации в компанию «Механика».
5. Ежегодное подтверждение дилера соответствия требуемым компетенциям.

### Вы хотите стать дилером. Что нужно сделать дальше?

Заполните заявку на заключение дилерского договора и мы с Вами свяжемся в самое кратчайшее время.

**Заявление оформляется на фирменном бланке предприятия**

---

Генеральному директору  
ООО «Гроссберг Трэйд»  
Дружинину В.А.

от полное наименование организации

Прошу заключить дилерский договор между полное название организации и ООО «Гроссберг Трэйд».

**Краткая информация о компании-кандидате в дилеры ООО «Гроссберг Трэйд»**

№ п/п	Перечень вопросов	
1.	Название организации.	
2.	Местонахождение (город, область, район)	
3.	Численность населения в регионе	
4.	Сфера деятельности компании	
5.	Дата регистрации в налоговых органах	
6.	Сайт компании	
7.	Площадь офисного (выставочного) помещения	
9.	Есть ли опыт продаж талей/ грузоподъемного оборудования	
10.	С продукцией каких производителей работала Ваша компания	
11.	Предполагаемые среднемесячные продажи в руб.	
12.	Предполагаемые продажи по номенклатуре талей и ориентировочное количество по каждой позиции	

Директор

\_\_\_\_\_

(название организации)

\_\_\_\_\_

(подпись)

\_\_\_\_\_

(ФИО)

М.П.