

Торговая политика ООО «ФКЛ РУС» в отношении развития торговой марки FKL на территории Российской Федерации на 2017-2018 гг.

1. Торговая марка промышленных комплектующих, развитием которых занимается ООО «ФКЛ РУС».
2. Создание сбалансированной структуры продаж на базе Партнера.
3. Территориальная политика.
4. Готовность ООО «ФКЛ РУС» к открытым и доверительным взаимоотношениям с Партнером, направленных на развитие бизнеса Партнера по продукции FKL;
5. Приложения.

1. Торговая марка FKL, развитием которой занимается ООО «ФКЛ РУС».

FKL - завод по производству подшипников и карданных валов. Компания образована в 1961, и за более полувековой период был освоен достаточно широкий диапазон продукции, применяемой в сельскохозяйственной сфере, промышленности, таких производствах, как изготовление тяжелых транспортных средств, автомобилей, добывающего оборудования и во многих других видах промышленности.

Мощности и продажа подшипников

Технические и технологические мощности позволяют FKL изготавливать и продавать более 10 000 000 шт. подшипников и порядка 150 000 шт. карданных валов ежегодно.

Качество

FKL были удостоены Международной Организацией по Стандартизации 9001 и Международной Организацией по Стандартизации 14001 и 18001 сертификатом качества и признаны несколькими ведущими изготовителями автомобильной промышленности, сельскохозяйственной техники и систем двигателей. Высокое качество нашей продукции подкреплено качественным сырьем (Thyssen/Valti), образованными и грамотными кадрами и надежной технологией.

Индивидуальные заказы

Кроме стандартной программы производства мы всегда готовы освоить новую продукцию, удовлетворяющую потребности наших партнеров. Для получения всей дополнительной информации мы в вашем распоряжении.

2. Создание сбалансированной структуры продаж на базе Партнера.

Любая компания, занимающаяся торговлей, снабжением промышленных предприятий подшипниками, карданами, - может стать торговым партнером или региональным Дилером.

ООО «ФКЛ РУС» различает несколько стадий взаимоотношений с торговыми компаниями в отношении развития выше упомянутой торговой марки: Дилер, Торговый партнер, Покупатель. Оценка статуса партнера происходит ежегодно и действует в течение всего следующего года.

Получение статуса «Дилер» происходит на основании:

1. Письменно оформленного желания Партнера стать Дилером;
2. Фактического достижения согласованных показателей объемов продаж продукции за период (как правило, 6 месяцев). Согласование объемов продаж происходит с менеджерами ООО «ФКЛ РУС»;
3. Сформированного на базе Партнера склада по продукции Компании (согласно общим условиям).

Обязательства Дилера:

1. Постоянно развивать продажи продукции FKL на определенной территории;
2. Регулярно приобретать продукцию со склада Компании на сумму не менее, указанной в таблице (минимальный годовой объем продаж);
3. Самостоятельно устанавливать отпускные цены, следуя рекомендованной схеме ценообразования, и не ниже рекомендованной розничной на сайте «ФКЛ РУС»;
4. Продавать продукцию Компании на закрепленной территории (территория продаж указывается в Сертификате Дилера);
5. Производить оплату приобретенной продукции Компании в установленный срок.
6. Активно участвовать в программах Компании, направленных на продвижение продукции.
7. Поддерживать наличие продукции Компании у себя на складе, и не реже 1 раза в месяц производить его пополнение.

8. Иметь в штате как минимум одного менеджера, ответственного за продвижение продукции FKL и обладающего достаточным знанием ее технических характеристик и сфер применения.

В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Дилером вышеизложенных обязательств FKL оставляет за собой право в одностороннем порядке расторгнуть договор, либо присвоить Дилеру более низкий статус.

Покупателям не предъявляется никаких требований.

При соблюдении выше перечисленных обязательств ООО «ФКЛ РУС» обязуется обеспечить следующие условия работы:

1. Поддерживать ценовую политику, обеспечивающую Дилеру высокий уровень дохода.
2. Своевременно уведомлять Дилера об изменении цен, ассортимента, производственных мощностей, участников дилерской сети FKL.
3. Поставлять продукцию высокого качества и соблюдать установленные сроки поставки.
4. Предоставлять Дилеру рекламные материалы и техническую информацию о продукции FKL.
5. Предоставлять сотрудникам Дилера возможности для повышения уровня их профессиональной квалификации.
6. Предоставлять выгодные условия оплаты для Дилера при условии успешного долгосрочного сотрудничества.

Условия ФКЛ РУС	Дилер	Покупатель
<i>Цены</i>	VIP (минимальный уровень цен)	MAX (Цена конечного потребителя)
<i>Условия оплаты</i>	Отсрочка платежа на все заказы	Предоплата
<i>Совместное проведение выставок, презентаций, рекламных акций</i>	+	-
<i>Обучение / практика</i>	+	-
<i>Проведение совместных визитов</i>	+	+
<i>Специальные цены</i>	+	+
<i>Посещение завода FKL*</i>	+	+

* Условия посещения завода FKL рассматриваются индивидуально с каждым Партнером и утверждаются отдельным письменным соглашением.

Компания ООО «ФКЛ РУС» предоставляет Дилерам отсрочку платежа по поставкам (для каждого индивидуально), где основными критериями при определении количества дней отсрочки платежа являются:

1. Общий срок сотрудничества с клиентом (новый, 0,5 года, 1 год, 2 и более лет);
2. Регулярность и объемы сделок с Партнером;
3. Динамика продаж Партнера, ее стабильность.

ООО «ФКЛ РУС» оставляет за собой право в одностороннем порядке отказать в предоставлении отсрочки платежа в случае неоднократной задержки платежей по поставленной продукции сверх срока указанного в контракте.

3. Территориальная политика

Территория полномочий Дилера определяется на основании:

1. Географии клиентской базы Партнера;
2. Согласованных совместно планам охвата новых территорий;
3. Наличия других прямых Партнеров Компании на территории;

Количество Партнеров на территории продаж определяется на основании следующих критериев:

1. Емкость рынка;
2. Способностью Партнера осуществить максимальный охват Конечных потребителей в отношении торговой марки FKL;
3. Выполнением Партнером своих обязательств по контракту.

4. Готовность ООО «ФКЛ РУС» к открытым и доверительным взаимоотношениям с Партнером, направленных на развитие бизнеса Партнера по продукции Компании.

Компания видит свои взаимоотношения с покупателем как Партнерские, и готова к гибкому подходу в решениях проблем Партнера связанных с продвижением продукции Компании. Для достижения данной цели Компания имеет высокопрофессиональный персонал за которым закреплена определенная территория, одной из прямых обязанностей, которых является обеспечение обратной связи с Компанией. Все вопросы Партнера рассматриваются в течение пяти рабочих дней, и Партнеру высылается письменное уведомление о решениях по его вопросам.

Специально для повышения качества работы с Партнером и моментального доступа к складу ООО «ФКЛ РУС» создан он-лайн склад.

В случае если Партнеру необходимо обсудить свои вопросы в отношении развития продаж продукции Компании с Директором Компании, Компания готова организовать данную встречу в удобное обеим сторонам время.

Контактный телефон: +7(473) 274-71-50, 274-83-01.

5. Приложения.

Минимальные суммы складского заказа, РУБ (2017-2018гг):

<i>Торговая марка</i>	<i>Москва и ЮФО</i>	<i>Города с населением свыше 1 млн.</i>	<i>Города с населением менее 1 млн.</i>
FKL	1 900 000	800 000	600 000

Минимальный годовой объем продаж, РУБ (2017-2018гг):

<i>Торговая марка</i>	<i>Москва и ЮФО</i>	<i>Города с населением свыше 1 млн.</i>	<i>Города с населением менее 1 млн.</i>
FKL	28 000 000	12 000 000	8 000 000

Стандартные отсрочки в соответствии со статусом.

Тип заказа	Дилер	Покупатель
<i>Текущие заказы</i>	15 календарных дней	100% предоплата, при условии наличия на складе. 50% предоплата остальные 50% по прибытию товара на склад ООО «ФКЛ РУС»
<i>Складские заказы</i>	7 календарных дней	-

Обязательные документы для заключения договора поставки на условиях отсрочки платежа:

1. Карточка клиента (**полные** реквизиты организации, включая ФИО Директора и Главного бухгалтера);
2. Копия свидетельство о постановке на учет в ФСН;
3. Копия приказа о назначении Директора и копия доверенности (если договор заключается не на основании устава);
4. Копия первой и последней страниц устава;
5. Подписанный обеими сторонами договор поставки, вместе с приложениями.

Дополнительные преимущества:

Описание	Дилер	Покупатель
<i>On-line доступ к складу ООО «ФКЛ РУС»</i>	+	+
<i>Закрепление Конечных покупателей</i>	+	+
<i>Рекламные материалы</i>	+	-
<i>Информационная поддержка на всех Интернет ресурсах ООО «ФКЛ РУС»</i>	+	-
<i>Возврат запросов от Клиентов региона, в котором расположен Партнер</i>	+	-
<i>Сертификат Дилера</i>	+	-

С уважением,

Директор ООО «ФКЛ РУС»

_____ \Пешков С.А.\