

УТВЕРЖДЕНО
генеральным директором
ООО «Учебные Технологии»


/Ларионов Д. В./

Положение о дилерах ООО «Учебные Технологии»

2020 год

Вводится в действие с 10 июля 2020 года.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 1.1. Настоящее положение определяет систему функционирования дилерской сети ООО «Учебные Технологии», условия предоставления статуса дилера, порядок взаимоотношений с ООО «Учебные Технологии».
- 1.2. Концепция построения дилерской сети ООО «Учебные Технологии» базируется на избирательном подходе к выбору бизнес-партнеров. Основными критериями выбора дилеров являются их известность и положение на рынке мебели для образовательных учреждений, уровень обслуживания клиентов и предоставления услуг, а также другие факторы, позволяющие оценить потенциал будущих дилеров ООО «Учебные Технологии».
- 1.3. Дилером может быть юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, любой формы собственности, отвечающий требованиям настоящего Положения.
- 1.4. Целью функционирования дилерской сети является обеспечение устойчивого продвижения продукции и бренда ООО «Учебные Технологии» по всем регионам России, а также создание благоприятных условий для эффективной деятельности ООО «Учебные Технологии» и дилеров.
- 1.5. Дилеру, ведущему свою деятельность на территории Российской Федерации, предоставляется возможность приобретения продукции ООО «Учебные Технологии» по специальным оптовым ценам. Специальная оптовая цена устанавливается на квартал. По истечении квартала, производится пересчет стоимости выкупленной продукции, в зависимости от выполненных (не выполненных) обязательств.
- 1.6. Специальная оптовая цена действует при минимальной разовой закупке от 40 000 рублей, либо общей ежеквартальной закупке разными партиями стоимостью менее 40 000 рублей каждая, но на общую сумму не менее 250 000 рублей.
- 1.7. В случае, если дилер по итогам квартала не выкупает продукции на минимальную сумму в 250 000 рублей, то происходит корректировка стоимости на уже полученную дилером в отчетном квартале продукцию с последующей обязательной доплатой дилером до максимальной розничной цены, установленной в согласованном дилером протоколе согласования цен.
- 1.8. Требования к Дилеру могут быть скорректированы с учетом географического, экономического и демографического положения в регионе и закрепляются в дополнительном соглашении к дилерскому договору.

2. ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДИЛЕРСКОГО ДОГОВОРА

- 2.1. Процедура присвоения статуса производится на основании письма-заявления от организации-претендента, с приложением следующих документов:
 - Заполненная анкета кандидата в дилеры и заявка на заключение Дилерского договора;
 - Копия Устава (если имеется);
 - Копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица или ИП;
 - Копия свидетельства о постановке на налоговый учет;
 - Выписка из ЕГРЮЛ;
 - Копия Решения или Протокола о назначении генерального директора;
 - Копия информационного письма кодов статистики;
 - Сведения о месторасположении: юридический, фактический и почтовый адрес организации;
 - Банковские реквизиты организации;
 - Список лиц, ответственных за работу по будущему дилерскому договору с указанием ФИО, должности, телефона, адреса электронной почты;

- Система налогообложения Вашей организации;
 - Какие каналы продаж нашей продукции Вы собираетесь использовать (госзакупки, холодные звонки, e-mail-маркетинг и прочее);
 - Любая другая полезная и интересная на Ваш взгляд информация о Вашей компании.
- 2.2. Предоставленные документы рассматриваются Компанией в течение 5 рабочих дней, и принимается одно из следующих решений:
- о присвоении статуса дилера;
 - об отказе работать с заявителем.
- В последнем случае, заявителю направляется письменный ответ с объяснением причины отказа, предоставленные документы возвращаются.
- 2.3. При отборе дилеров учитывают следующие факторы:
- опыт работы по реализации продукции;
 - обладание информацией о потребителях, их платежеспособности, формах взаимоотношений с ними;
 - способность выполнять функции по реализации продукции, рекламе;
 - способность выполнять работы по сборке, монтажу и гарантийному обслуживанию продукции ООО «Учебные Технологии»;
 - наличие базы в заявленном регионе деятельности (торговые и складские помещения, транспорт).
- 2.4. Организация, получившая согласие на заключение Дилерского договора, автоматически получает статус дилера ООО «Учебные Технологии».
- 2.5. Дилерский договор оформляется по утвержденной форме сроком на 1 год.
- 2.6. Дилерский договор определяет статус дилера, цены на продукцию и условия взаимодействия с ООО «Учебные Технологии».

3. ОБЯЗАННОСТИ ДИЛЕРА

- 3.1. Выбирать продукцию ООО «Учебные Технологии» на сумму не менее определенной статусом.
- 3.2. Своевременно производить оплату.
- 3.3. Своими действиями или бездействием не причинять ущерб репутации ООО «Учебные Технологии» и его Дилерам.
- 3.4. Распространять рекламно-информационные материалы о продукции, размещать на своих территориях справочно-рекламную информацию ООО «Учебные Технологии».
- 3.5. Предоставить ООО «Учебные Технологии» право осуществлять контроль ценообразования и проводить иные действия, направленные на соблюдение всех правил данного положения.
- 3.6. Сообщать ООО «Учебные Технологии» о выявленных случаях недобросовестной конкуренции со стороны третьих лиц, о незаконном использовании ими торговой марки ООО «Учебные Технологии», контента, размещенного на сайтах компании и иных его отличительных признаков.
- 3.7. Незамедлительно сообщать ООО «Учебные Технологии» о фактах появления фальсифицированной продукции в розничной сети на территории продаж и обращаться с соответствующими заявлениями в местные правоохранительные органы.
- 3.8. Предоставлять ООО «Учебные Технологии» информацию о деятельности на региональном рынке конкурирующих фирм, об их условиях поставки продукции и т.п.
- 3.9. Участвовать в разработке и реализации региональных программ и проектов.
- 3.10. Участвовать в разработке и реализации маркетинговой стратегии и рекламной активности на территории, закреплённой за Дилером.

- 3.11. Осуществлять проверку комплектации продукции сразу после поставки. Рекламации принимаются в течение 21 дня после отгрузки товара, но до передачи Покупателю.
- 3.12. Предоставлять отчёты установленной формы 1 раз в квартал.
- 3.13. Соблюдать авторские права на продукцию.
- 3.14. Не представлять интересы и не реализовывать продукцию аналогичного назначения.
- 3.15. Не поставлять продукцию третьим лицам, находящимся на территории не закрепленной за Дилером, и не заключать на данной территории договоров поставок с другими юридическими и физическими лицами без согласования с Поставщиком.

4. ПРАВА ДИЛЕРА

- 4.1. На реализацию продукции на закреплённой за Дилером территории продаж оптовым и розничным потребителям.
- 4.2. На получение от ООО «Учебные Технологии» содействия в пресечении появления на рынке фальсифицированной продукции и координации этой деятельности с региональными правоохранительными органами.
- 4.3. На получение сертификата Дилера установленного образца.
- 4.4. Своевременное получение заказанной продукции.
- 4.5. На получение консультации по продукции.
- 4.6. Получать рекламную продукцию ООО «Учебные Технологии», прайс-листы на продукцию компании.
- 4.7. Участвовать в рекламных кампаниях (в частности, на выставках) и стимулирующих мероприятиях ООО «Учебные Технологии»
- 4.8. Постоянно знакомиться с новыми образцами продукции ООО «Учебные Технологии».

5. ОБЯЗАННОСТИ ООО «УЧЕБНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

- 5.1. Своевременно поставлять Дилеру продукцию по его заявкам, оказывать содействие Дилеру в организации продаж поставляемой продукции.
- 5.2. Передать Дилеру комплект документов, необходимых для подтверждения его статуса.
- 5.3. Информировать покупателей о деятельности Дилеров в регионах, о товарах и услугах, реализуемых Дилерами. Предоставлять Дилеру необходимую справочно-рекламную информацию.
- 5.4. ООО «Учебные Технологии» несет ответственность за невыполнение соглашений, заключенных с Дилером в установленном законом и Дилерским договором порядке.

6. РЕГИОНЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ

- 6.1. Регионы обслуживания определяются отделом продаж ООО «Учебные Технологии», исходя из предложения Дилера с учетом наличия складских площадей в регионе, сложившихся связей с потребителями продукции.
- 6.2. Годовой объем приобретения Дилером продукции определяется совместно Дилером и ООО «Учебные Технологии» путем переговоров исходя из социально-экономического положения в регионе с присвоением соответствующего статуса по категориям.
- 6.3. Работу с Дилерами осуществляет лицо, уполномоченное руководителем ООО «Учебные Технологии».

7. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 7.1. По итогам года ООО «Учебные Технологии» и Дилер принимают решение о продлении или прекращении действия Дилерского договора на следующий календарный год.
- 7.2. Любая из сторон вправе расторгнуть в одностороннем порядке Дилерский договор при соблюдении предусмотренного договором порядка.

- 7.3. Договор может быть расторгнут ООО «Учебные Технологии» в бесспорном порядке, если по итогам работы за 3 (три) месяца Дилер:
- не приступил к выполнению условий Договора;
 - систематически не выполняет плановые объемы приобретения продукции;
 - не представил ежеквартальный отчет по установленной форме до 01 числа, следующего за отчетным периодом месяца;
 - нарушил условия настоящего Положения.
- 7.4. В случае расторжения дилерского договора досрочно Дилер обязан в пятидневный срок вернуть ООО «Учебные Технологии» сертификат Дилера и иные, представленные ему ООО «Учебные Технологии» для работы документы и имущество. В противном случае ООО «Учебные Технологии» вправе разместить на сайтах uch-tech.ru, школьные-парты.рф и школьные-доски.рф сообщение об исключении фирмы из дилерской сети за нарушение условий Договора и недействительности выданного Свидетельства, с указанием конкретной даты и причин.
- 7.5. За несоблюдение Дилером договорных обязательств и нарушение платежной дисциплины ООО «Учебные Технологии» может уменьшить объем предоставляемых ему льгот, в том числе уменьшить процент скидок от цен на реализуемую продукцию, прекратить отгрузку продукцию Дилеру без предварительной оплаты, а также принять иные меры, не противоречащие законодательству РФ.
- 7.6. Настоящее Положение является основой для заключения Дилерского договора.