

УТВЕРЖДАЮ:

Генеральный директор
ОАО «Ижевский завод пластмасс»
И.В. Барашенков

«01»



ПОЛОЖЕНИЕ
о маркетинговой политике, дилерах
и региональных представителях
ОАО «Ижевский завод пластмасс»

Настоящее «Положение о маркетинговой политике, дилерах и региональных представителях» определяет маркетинговую политику ОАО «Ижевский завод пластмасс», далее Компания, главную задачу и статус дилеров и региональных представителей, далее Покупатель, порядок приобретения юридическим (физическим) лицом статуса дилера и статуса регионального представителя, права и взаимные обязанности Покупателя и Компании, ответственность Покупателя перед Компанией, а также порядок контроля за исполнением настоящего Положения.

1. Понятия и терминология, используемые в настоящем Положении

1.1 Покупатель - это субъект предпринимательской деятельности, с которым у Компании заключено Дилерское соглашение (договор), дающее право дилеру и региональному представителю представлять её интересы, включая продвижение товарного знака и реализацию от своего имени и за свой счет закупленной с соответствующими скидками продукции Компании.

1.2 Соглашение (Договор, дилерское соглашение, дополнительное соглашение) - это акт, регулирующий отношения между юридическими и/или физическими лицами, определяющий их общие принципы взаимодействия, взаимные права и обязанности.

1.3 Термин «Торговый знак» означает графическое изображение логотипа, а также надпись, сопровождающую вышеуказанное изображение.

1.4 Термин «Дилерский пакет» означает набор услуг, которые Компания оказывает дилеру на платной и/или бесплатной основе и которые способствуют продвижению продукции дилером.

1.5 Термин «Дилерская скидка» означает особую цену дилера на продукцию Компании.

2. Маркетинговая политика Компании

2.1 Целью создания дилерской сети является расширение центров заказов и продаж продукции Компании, проведение единой политики ценообразования с учетом анализа реализации продукции Компании и её конкурентов на рынке, оперативного реагирования производства на его изменения, а также удовлетворение требований потребителей к качеству продукции.

2.2 Главная задача Покупателей - продвижение продукции под торговым знаком Компании, обеспечение доступа максимального количества потребителей к продукции, достижение устойчивого роста объемов её заказов и продаж.

2.3 Дилерские цены на изделия и услуги не должны быть ниже цен, рекомендованных Компанией, и не должны превышать базовую, установленную в действующем прайс-листе.

3. Статус дилера.

3.1 Дилером ОАО «Ижевский завод пластмасс» может быть юридическое и/или физическое

лицо. Для этого юридическое (физическое) лицо направляет в адрес Компании заявление произвольной формы по электронной почте: Юридическое лицо к заявлению прикладывает копии уставных или регистрационных документов, в том числе о финансовой состоятельности организации (справка из банка и налоговой инспекции).

3.2 Руководство Компании в трехдневный срок рассматривает поступившее заявление и при положительном решении заключает с дилером соответствующее Соглашение (Договор) сроком на 1 год.

3.3 Список дилеров, их адреса и телефоны являются открытыми и размещаются на Интернет-сайте Компании.

4. Преимущества совместного сотрудничества:

4.1 Осуществление Компанией гарантированного контроля качества продукции. Вся продукция Компании полностью сертифицирована и соответствует требованиям ТУ.

4.2 Четко выстроенная товарная логистика Компании, позволяющая осуществлять ритмичные поставки продукции клиентам с момента её заказа.

4.3 Скидка - снижение цены на определенный процент в случае выполнения тех или иных условий. Условия скидок фиксируются в договоре, дополнительном соглашении к договору, а также в положении о маркетинговой политике.

4.4 Товарный кредит (при положительной кредитной истории).

4.5 Резервирование заказа Покупателя.

4.6 Обеспечение дилеру всесторонней и качественной поддержки.

4.7 Проведение бесплатного и регулярного обучения персонала Покупателя.

4.8 Предоставление рекламного материала для продвижения продукции Компании в районах действия бизнеса Покупателя.

5. Требования Компании к Покупателю

5.1 Соблюдать договорные обязательства и платежную дисциплину.

5.2 Иметь понимание построения сбытовой политики продукции Компании, позволяющей привлекать к её реализации наибольшее количество клиентов.

5.3 Иметь зарегистрированное ООО, ИП, либо другую форму собственности с действующим расчетным счетом и с соответствующим штатом специалистов. Физическое лицо должно иметь возможность производить банковские переводы.

5.4 Иметь возможность продажи продукции частным лицам и/или организациям.

5.5 Предпочтительно наличие офиса или возможности производить консультации клиентов, хранение и отгрузку продукции.

6. Общие обязанности Покупателя.

6.1 Действовать в общих интересах (Компании и Покупателя), обеспечивая Компанию

конкурентные преимущества и стабильный рост продаж её продукции и услуг.
6.2 Изучать предложения на продукцию и услуги конкурентов, состояние потребительского спроса и анализа рынка, своевременно информировать об этом Компанию для организации адекватных и эффективных совместных действий на рынке.

6.3 Не продавать и не рекламировать аналогичную продукцию (услуги) других компаний без письменного согласия Компании. Сохранять коммерческую тайну Компании, если она станет известна дилеру.

6.4 Проводить активную рекламную кампанию, принимать участие в выставках и презентациях, а также вести иную деятельность по представлению продукции Компании, её успешному продвижению на рынке.

6.5 Постоянно устанавливать договорные отношения с клиентами, с торговыми точками
и
оптовыми торговцами по реализации продукции Компании, организовывать для них закупку, хранение и доставку.

6.6 Предоставлять клиентам необходимую сопроводительную документацию на продукцию и услуги Компании.

6.7 Немедленно оповещать Компанию о появлении поддельной продукции или компаний-имитаторов, а также о других случаях недобросовестной конкуренции.

6.8 Перечислять Компании в установленные сроки все денежные средства, полученные от реализации продукции (услуг) Компании, за исключением своей части дохода.

7. Обязанности Компании.

7.1 Предоставить право Покупателю на продвижение на рынок следующей продукции:

- изделия из вспененного полиэтилена

7.2 Предоставить право Покупателю оформлять и подписывать договоры на продвижение продукции и услуг Компании от своего имени и за своей печатью.

7.3 Передавать Покупателю необходимые рекламные материалы для предоставления клиентам.

7.4 Продавать продукцию дилеру по цене с дилерской скидкой и на условиях указанных в дополнительном соглашении к договору, прайс-листах Компании, и в соответствии с её маркетинговой политикой.

7.5 Предоставлять дилеру большой процент скидок при увеличении продаж..

7.6 Ежегодно поощрять Покупателя по положительным результатам продаж в виде: предоставления дополнительной скидки на оговоренный период времени; предоставление бонусных карт для дальнейшей оплаты продукции поставленной в адрес Покупателя Компанией; иные виды поощрений прописанные дополнительным соглашениям и не противоречащие действующему законодательству РФ.

7.7 Уведомлять Покупателя об изменении политики ценообразования Компании за 10 календарных дней, об изменении сроков изготовления продукции - за 20 дней.

7.8 Предъявлять Покупателю штрафные санкции в соответствии с договорными условиями.

8. Условия и правила продаж.

8.1 Компанией обслуживаются Покупатели из числа как юридических, так и физических лиц по прайс-листам с дилерскими скидками.

9. Порядок приема-передачи продукции.

9.1 Порядок приема-передачи продукции регламентируется договором купли-продажи.

10. Контроль за исполнением настоящего Положения.

10.1 Компания организует контроль соблюдения условий и требований настоящего Положения и Соглашений (Договоров) с Покупателями и ответственными лицами.

10.2 Если Покупатель не выполняет требований Соглашения (Договора), данное Соглашение (Договор) может быть расторгнут Компанией в одностороннем порядке с письменным уведомлением Покупателя в установленный договором срок.

11. Порядок предоставления скидок.

11.1 Скидки предоставляются на основании статуса Покупателя и выполнения квот по выборке продукции за определенный период времени (месяц, квартал, год).

11.2 Скидка в размере от 13% до 42% предоставляется Покупателям со статусом Дилера. Статус Дилера предоставляется при среднемесячной выборке продукции со склада Компании на сумму не менее 3500 тыс. руб. Размер скидки в данном случае регулируется на основании:

- объемов выборки продукции Покупателем в данном периоде (месяц, квартал, год);
- размера внесения аванса в данном периоде (месяц, квартал, год);
- сезонности и проводимых акций;
- дополнительного соглашения (в индивидуальном порядке);
- полноты выбираемого ассортимента перечня Компании.

11.3 Скидка в размере от 5% до 42% предоставляется Покупателям со статусом Регионального представителя. Статус Регионального представителя предоставляется при среднемесячной выборке продукции со склада Компании на сумму не менее 1000 тыс. руб. Размер скидки в данном случае регулируется на основании:

- объемов выборки продукции Покупателем в данном периоде (месяц, квартал, год);
- размера внесения аванса в данном периоде (месяц, квартал, год);
- сезонности и проводимых акций;
- дополнительного соглашения (в индивидуальном порядке);
- полноты выбираемого ассортимента перечня Компании.

11.4 При единовременной сделке-продаже, предоставление скидок регламентируется распоряжением Коммерческого директора о предоставляемых скидках.

11.5 Для реализации продукции потерявшей потребительские свойства и несоответствующей продукции ТУ предприятия, на основании распоряжения Коммерческого директора товар отпускается по договорной цене.

11.6 В индивидуальном порядке, по письменному заявлению Покупателя, допускается предоставление специальных цен при условии:

- обоснования необходимости указанных в заявлении цен;
- увеличение объемов закупки и реализации заявленной номенклатуры за счет вытеснения конкурентных видов продукции;
- выполнение условий дополнительных соглашений по объемам выборки и оплаты продукции;

11.7 Любое предоставлении действующих и дополнительных скидок регламентируется распоряжением о предоставляемых скидках, договором поставки и/или дополнительным соглашением к нему.

12 Коммерческий директор в рамках данного положения вправе применять скидки указанные в разделе 11.

Составил:
Начальник ОС

Е.К. Хамбур

Согласовано:

Коммерческий директор

К.В. Архипов

Директор (по финансам)
-главный бухгалтер

Е.В. Каргапольцева

Начальник ОЭА и ЗП

М.А. Чернов

Юрисконсульт

З.Х. Рахматуллина

