**Основные условия для приобретения статуса дилера**

*Дилер* — лицо или учреждение, занятое размещением на рынке товаров, производимых компанией «Матренин Посад» и имеющее эксклюзивные права на территорию, а именно исключительное право работы со всеми торговыми представителями в данном регионе.

**Главное условие при выборе дилера** — его истинное и большое желание заниматься продвижением нашей продукции. Для того, чтобы дилер был эффективным, он должен действительно иметь серьезные намерения относительно распространения нашей продукции.

**Второе условие** — Дилер должен готов обеспечить наличие складского запаса в размере 100 м², для содержания которого наша компания может оказать различные варианты поддержки, также необходимо будет приобрести комплект образцов стоимостью 150 000 руб., с целью дальнейшей возможности демонстрации продукции клиентам. В свою очередь компания «Матренин Посад» предоставляет дилерам скидку отличающуюся от стандартных отпускных цен, а именно эксклюзивные дилерские цены на любую партию товара.

**Третье условие** — продажи должны расти, т. е. общий тренд статистики должен иметь положительное направление. Под трендом понимается тенденция к принятию какого-либо общего курса или направления путем усреднения показателей за определенный период времени. Другими словами это не значит, что продажи должны обязательно увеличиваться каждый месяц, но в общем, тренд должен быть положительным.

**Четвертое условие** — дилер должен иметь выделенный персонал, который будет занимается непосредственно и только ассортиментом компании «Матренин Посад».

**Пятое условие** — дилер в обязательном порядке не должен реализовывать и продвигать на рынке прямо конкурирующую продукцию.

**Шестое условие** — наличие активно действующего сайта. Дилер должен создать активную ссылку на компанию «Матренин Посад» и размещать дополнительную информацию о продукте (новости, пресс-релизы, рекламные акции). Дилер может самостоятельно организовывать собственное продвижение продукции компании, основываясь на собственных маркетинговых исследованиях и опыте. В свою очередь компания «Матренин Посад» размещает ссылку на сайт представителя и переадресовывает клиентов на дилера в данном регионе.

**Территориальность**

Компания дает своим дилерам эксклюзивные права на территорию, а именно исключительное право работы со всеми торговыми представителями в данном регионе. При открытии офиса в другом регионе или стране дилер, обязан обеспечить, чтобы это новое отделение было обеспечено всем необходимым для ведения деятельности в соответствии установленными требованиями: наличие образцов, обученный персонал, сайт и т. д.

**Обучение специалистов**

Компания «Матренин Посад» оказывает помощь и обучение дилеров, для предоставления высокого уровня обслуживания клиентов на всей территории. Эти занятия проводятся бесплатно, включают обучение нахождения ответов на часто задаваемые вопросы.

Кроме того, могут проводиться тренинги и семинары для специалистов компаний-дилеров в технической области и области распространения.

Так же компания обеспечивает надежную линию технической поддержки для дилеров, используя которую они могут оперативно получить ответы на все вопросы по продукции. За эту поддержку отвечает специалист, который дает быстрые ответы по электронной почте или в любой другой удобной форме.

**Разрешение споров и конфликтов**

Дилер имеет право и обязан использовать систему докладов-уведомлений во всех случаях, когда что-то неправильно в отношениях между ним и компанией. В таком докладе должны быть изложены факты относительно того, что произошло и этот доклад должен быть направлен компании, чтобы была произведена инспекция. Обязанностью компании является давать ответы по всем докладам-уведомлениям от дилеров.

В случае, если возникает конфликт интересов или спор, который не удается разрешить на уровне ответственных сотрудников компании и дилера, то доклад об этом должен быть направлен руководителям компании и дилера. Руководители обязаны разрешить этот спор.

**Официальный договор**

Дилер получает этот статус с момента подписания официального дилерского договора.

**Письменная коммуникация**

И компания, и представители, должны пользоваться при взаимодействии письменной системой коммуникации. Это позволит избежать разночтений и улучшить взаимопонимание.

**Прекращение представительства**

Представительский договор может быть приостановлен или разорван в случае, если в течении 2-х месяцев отсутствует деятельность или будут нарушаться условия договора и нет возможности восстановить действенность этих условий. Соответствующие доклады и предупреждения будут заранее направлены, чтобы можно было устранить нарушения. Разрыв договора — крайняя мера, которая может быть уместна только когда исчерпаны более мягкие способы. Если это произойдет — проигрывают все: предприятие, представители, клиенты.

**Чего мы ждём от нашего дилера?**

 - Готовности целенаправленно работать над продвижением нашей продукции в своем регионе.

 - Компетентности — компания должна иметь опыт в реализации аналогичной продукции.

 - Принципиальной позиции — чёткого соблюдения ценовой политики, исключения демпинга.

 - Стабильного финансового положения.

 - Сформированного штата сотрудников отдела продаж и послепродажного обслуживания.

 - Наличия необходимой технической базы в заявленном регионе. Минимально —выставочного зала и складских помещений.

**Что мы готовы вам предложить?**

 - Сертификат официального дилера, с последующим размещением информации на сайте компании Матренин Посад

 - Постоянное наличие на московском складе необходимого товара.

 - Гибкую ценовую политику.

 - Отсрочка платежа.

 - Специальный ассортимент для конкретного региона.

 - Гарантированный возврат продукции.

 - Рекламную поддержку продаж, размещение контактной информации об официальном дилере на рекламных носителях компании (сайт, каталоги, буклеты, СМИ).

 - Всестороннюю техническую и консультационную поддержку — обучение персонала, проведение выездных обучающих семинаров, активную помощь в работе с клиентами.

Компания «Матренин Посад» открыта, порядочна и честна во взаимоотношениях. Если наше предложение заинтересовало вас, и вы хотели бы получить более подробную информацию о сотрудничестве, пожалуйста, заполните прилагаемую анкету.

ЗАЯВКА

НА ДИЛЕРСТВО КОМПАНИИ МАТРЕНИН ПОСАД

(Оформление заявки желательно осуществлять на фирменном бланке организации)

г.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2015 г.

Коммерческому директору

компании «Матренин Посад»

Заявка на дилерство

Просим Вас раcсмотреть возможность стать вашим дилером. О себе сообщаем следующее:

1. Полное наименование предприятия

2. Юридический адрес компании

3. Фактический адрес компании

4. Регион

5. Город

6. Контактный телефон

7. Контактное лицо и должность

8. E-mail

9. Количество сотрудников компании (квалифицированный персонал)

10. Наличие торговых площадей (количество и общая площадь)

11. Наличие складских помещений (количество и общая площадь)

12. Опыт продаж в сфере товаров для рукоделия

13. Опыт продаж следующих ТМ

14. Предполагаемый объем закупок за календарный год

15. Предполагаемый минимальный объем закупок в месяц

16. Опыт участия в профильных выставках

17. Дополнительная информация о своей компании (заполняется по желанию)

Руководитель

или предприниматель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 подпись Ф.И.О.

Главный бухгалтер \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 подпись Ф.И.О.

 М.П.