

Утверждаю

Михеенко С.М.
Генеральный директор
ООО «Вебасто Рус»
« 28 » декабря 2018



Требования Поставщика

1. Общие положения.

1.1. Данный документ описывает перечень условий, выполнение которых является необходимым для получения соискателем статуса Дилер или Кандидат в Дилеры.

1.2. Определение меры соответствия настоящим Требованиям происходит посредством Аудита. «Процедура проведения Аудита» размещен на сайте partner.webasto.ru.

1.3. Данный документ является обязательным к применению Поставщиком и Дилером/Кандидатом в Дилеры при взаимодействии в части заключения, продления, прекращения Дилерского соглашения.

1.4. В любой момент времени Дилер/Кандидат в Дилеры должен иметь Оценку, полученную в результате Аудита, не ниже:

- для Кандидата в Дилеры
 - 40% с 01.01.2019
 - 45% с 01.03.2019
 - 50% с 01.12.2019
- для Дилера
 - 50% с 01.01.2019
 - 55% с 01.03.2019
 - 60% с 01.12.2019

2. Цель.

Целью данного документа является регламентация работы Дилеров в направлениях:

- представления Поставщика на Территории,
- поддержания имиджа Поставщика, Изготовителя и Оборудования, повышения удовлетворенности Клиентов,
- развития Сети на Территории, информационной, технической и рекламной поддержки участников Сети.

3. Требования Поставщика.

3.1. к торговому помещению и сервисному центру Дилера (Дилерский центр)

3.1.1. Дилерский центр должен содержать офисную зону, торговый зал, складское помещение, учебный класс, сервисную зону, площадь которых должна быть достаточной для обеспечения объемов оптовых и розничных продаж, установленных для Дилера согласно Плану закупок.

3.1.2. Дилерский центр должен быть оснащен необходимым инструментом (диагностические приборы, инструменты и пр.) и приспособлениями для проведения гарантийных и ремонтных работ всех типов Оборудования. Сервисная зона дилерского центра должна позволять принимать легковой и грузовой транспорт.

3.1.3. Дилерский центр должен быть оформлен (интерьер и экстерьер) в рамках фирменного стиля Поставщика (см. "Рекомендации по оформлению зданий и помещений"). В торговом зале должно быть размещено не менее 3 рекламных носителей с логотипом Поставщика, сертификат Дилера и сертификаты мастеров.

3.1.4. Учебный класс Дилерского центра должен быть оснащен проектором и образцами Оборудования для проведения технических конференций и презентаций.

3.1.5. Дилерский центр должен быть расположен на первой линии автодороги, иметь удобный подъезд, быть оснащен вывесками с логотипом Поставщика и другими средствами визуализации. В отношении вывесок и другого оформления дилерского центра действуют положения п. 3.1.3.

3.1.6. Дилерский центр должен быть подключен к сервисам Поставщика для Клиентов: поиск дилера ("Dealer Locator"), онлайн запись на сервис, горячая линия 8-800-250-1999.

3.2. к продвижению Оборудования

3.2.1. Дилер должен самостоятельно и за свой счет заниматься продвижением Оборудования Поставщика и популяризацией брендов Поставщика на Территории, руководствуясь при этом текущей политикой Поставщика и используя информационные и рекламные материалы Поставщика. Дилер не должен заниматься продвижением товаров других производителей, конкурирующих с Оборудованием Поставщика.

3.2.2. Дилер ежегодно должен выделять средства на рекламу Оборудования в размере не менее 1% от суммы закупки Оборудования за соответствующий год.

3.2.3. Дилер должен своими силами и за свой счет поддерживать акции и рекламные кампании Поставщика.

3.2.4. Дилер должен иметь интернет-сайт, целиком, либо в рамках четко выделенного раздела, посвященный только Оборудованию Поставщика, содержащий контакты Дилера (схема проезда, вид здания, мейл, ФИО менеджеров), имеющий ссылку на сайт www.webasto.ru и на систему онлайн записи на сервис.

3.2.5. Дилер должен организовать присутствие информации об Оборудовании и наличие Оборудования в торговых залах и на витринах членов своей части Сети.

3.2.6. Дилер должен организовать размещение членами своей части Сети действующих сертификатов Поставщика в общедоступном месте.

3.2.7. Дилер должен информировать Клиентов и членов своей части Сети об ассортименте, характеристиках Оборудования, гарантийных условиях Поставщика и способах его регистрации для продления гарантии.

3.3. к персоналу Дилера

3.3.1. Дилер должен иметь в своем штате менеджера по продажам, лично ответственного за продвижение Оборудования на Территории, объем его сбыта, рост узнаваемости брендов Поставщика, рост доли Оборудования Поставщика среди аналогичного товара других производителей.

Обязанности Менеджера по продажам:

- предоставлять Поставщику помесячный план закупок на 3 месяца вперед с указанием артикулов и количества комплектного Оборудования;
- систематически посещать точки продаж членов Сети;
- проводить коммерческие переговоры с ответственными сотрудниками Сети и потенциальными участниками Сети;
- контролировать наличие Оборудования и рекламных материалов Поставщика в точках продаж;
- предоставлять по запросу Поставщика информацию об участниках Сети, условиях сотрудничества с ними, объему реализуемого через них Оборудования, оценочной доли Оборудования Поставщика на Территории, текущих действия конкурентов, их каналов сбыта и прочую значимую для продвижения Оборудования информацию.

3.3.2. Дилер должен иметь в своем штате Тренера, сертифицированного Поставщиком для проведения от имени Поставщика технических конференций по установке, эксплуатации, ремонту Оборудования и сертификации специалистов. Конференции должны проводиться не реже 1 раза в месяц в период с сентября по февраль. Информация о датах и месте проведения планируемых конференций должна предоставляться Поставщику на 3 месяца вперед, данные участников должны сообщаться Поставщику в течение 5 рабочих дней с даты проведения конференций. Программа конференций, методика ее проведения, стоимость и правила участия, должны соответствовать принятым у Поставщика.

3.3.3. Дилер должен иметь в своем штате Технического менеджера, сертифицированного Поставщиком, и обеспечивающего техническую и информационную поддержку Клиентам и членам Сети, а также производящего оформление гарантийных обращений и контролирующего качество и сроки выполнения гарантийных работ.

3.3.4. Для обеспечения гарантийных ремонтов в удаленных от дилерского центра точках, находящихся на Территории, Дилер должен иметь выездную бригаду со всем необходимым инструментом для проведения ремонта в полевых условиях.

3.4. к развитию Сети Дилера

Дилер должен заниматься преимущественно оптовой продажей Оборудования посредством Сети, самостоятельно и за свой счет предпринимая достаточные меры для увеличения количества участников Сети, а именно:

- увеличивать количество Сервисных Станций во всех крупных или удаленных населенных пунктах на Территории;
- организовывать активную продажу и рекламу Оборудования во всех официальных дилерских центрах автопроизводителей (автосалонах) на Территории;
- заключать договоры о прямых поставках, предоставлять скидки на Оборудование и другие преференции по поставкам;
- стимулировать наличие Оборудования на складе участников Сети;
- стимулировать участников Сети на поддержания акций и кампаний Поставщика;
- заключать договоры о гарантийном ремонте Оборудования;
- обучать и повышать квалификацию менеджеров по продажам Оборудования, снабжать их учебными и информационными материалами (презентации, каталоги, аргументеры);
- обучать и повышать квалификацию технических специалистов и мастеров;

- стимулировать приобретение оригинального диагностического и прочего необходимого оборудования для проведения гарантийных работ членами Сети;
- размещать данные о компаниях-участниках Сети на портале "Dealer Locator".

3.5. к складу Дилера

Дилер должен самостоятельно и за свой счет сформировать неснижаемый товарный запас Оборудования, который позволяет обеспечить бесперебойное удовлетворение потребностей Клиентов и членов Сети, в размере не менее среднемесячного объема продаж за последние 12 месяцев для комплектного Оборудования, а по запасным частям - в количестве не менее:

Артикул	Наименование	Мин. кол-во
9037256A	Блок управления + вентилятор Thermo Top Evo Start (б)	1
9037258A	Блок управления + вентилятор Thermo Top Evo Start (д)	1
9037260A	Блок управления + вентилятор Thermo Top Evo Comfort+ (б)	1
9037262A	Блок управления + вентилятор Thermo Top Evo Comfort+ (д)	1
1315944B	Блок управления + вентилятор Thermo Top Evo 5 12B (б)	1
1315941B	Блок управления + вентилятор Thermo Top Evo 5 12B (д)	1
1315946B	Блок управления + вентилятор ТТ-Evo 4 kW 12B (б)	1
1315943B	Блок управления + вентилятор ТТ-Evo 4 kW 12B (д)	1
1315947A	Горелка со штифтом Thermo Top Evo (д)	1
1315949B	Штифт накала Thermo Top Evo	1
1316193A	Насос циркуляционный Thermo Top Evo U4847 есоп Ø18мм	2
1317518A	Штифт накала T90 Pro 24B	2
1317522A	Насос циркуляционный T90 Pro 24B	2
1322839A	Насос топливный ТТ-Evo T-90 pro T-50 pro б/д 12B/24B	2
1317513B	Вентилятор Thermo Pro 90 24B	1
1317519A	Штифт накала T90 Pro 12B	1

Артикул	Наименование	Мин. кол-во
1317520A	Датчик температуры T90 Pro	1
1318926C	Блок управления Thermo 90 Pro 24B	1
11113837C	Датчик температуры Thermo E	1
11114153C	Блок управления 1587 Thermo E	1
11114055A	Насос циркуляционный U4814 24B	1
1320360A	Насос циркуляционный U4847 12B	1
11114862C	Катушка высоковольтная Thermo E	1
1322649A	Вентилятор ТТ-С/Е 12B	1
9017813B	Штифт накала ТТ-С 12B	2
9000861A	Уплотнение (резина)	1
1322585A	Горелка AT2000ST (д)	1
1319466A	Фильтр топливный (пластик)	1
1322426	Датчик пламени AT2000STC	1
1322420	Штифт накала 12в AT2000STC	1
1322411	Штифт накала 24в AT2000STC	1
1322850	Датчик температуры AT2000STC	1