



Дилерская политика по элементам благоустройства компании «Выбор»

1. Почему выгодно быть дилером компании «Выбор»?

Быть дилером компании «Выбор» — это быть партнером крупной, активно развивающейся компании.

- Мы производим продукцию в соответствии с новейшим ГОСТ 17608-2017, что говорит о высоких технических показателях, характеризующих качество выпускаемой продукции.
- самый широкий в России доступный ассортимент по тротуарной плитке и элементам благоустройства;
- самое масштабное в стране производство вибропрессованных изделий, состоящее из 7-и заводов, позволяющее нам выпускать до 12 000 м² тротуарной плитки в сутки практически круглый год;
- мы специализируемся именно на тротуарной плитке, и по технологиям и знаниям опережаем всех в нашей стране, и приближаемся к немецким производителям, чью продукцию считаем для себя эталоном.
- Мы производим продукцию, используя инертные материалы собственного производства, контролируя их качество.

Кого мы видим своим дилером.

Это компания, которая:

- Территориально находится в зонах высокой проходимости и строительного сегмента.
- Нацелена на высокий результат и имеет потенциал для продажи продукции класса Премиум.
- Понимает отличие качественной тротуарной плитки от некачественной, и в состоянии самостоятельно убедиться в том, что наша продукция лучшая в своем классе;
- Уже имеет действующий бизнес в смежной сфере: выполняет подряды по благоустройству или имеет опыт торговли строительными материалами.

2. Основные условия работы дилера компании «Выбор».

- Осуществлять продажи дилер имеет право только на закрепленной за ним территории, обозначенной в дилерском договоре.
- В одном регионе и одном населенном пункте допускается открытие нескольких дилеров на основании проведенных маркетинговых исследований, если иное не предусмотрено данными исследованиями
- Компания «Выбор» оставляет за собой право вести свою деятельность на любой территории, закреплённой за дилером, при участии в электронных торгах или других объектах, которые не были заранее закреплены за дилером по системе бронирования объектов (см. приложение №2).
- Дилер обязан осуществлять оформление офиса продаж соответствующую требованиям концепции РТП (см. приложение № 1), должен уметь полноценно консультировать клиента по продукции компании «Выбор». Желательно, чтобы дилер осуществлял весь комплекс работ, связанных с благоустройством: проектирование, поставку материалов, укладку плитки.
- Дилер обязан осуществлять годовую минимальную закупку продукции на сумму, зафиксированную в дилерском договоре.
- Дилерская скидка, получаемая партнёром, состоит из показателей эффективности, таких как:

- 1) Оформление офиса.
- 2) Выполнение плана продаж.
- 3) Тайный покупатель (оценка менеджера, соблюдение правил работы).

- 4) Ассортимент в торговой точке.
- 5) Уровень рекламы (сайт, наружная реклама, СМИ).
- 6) Уровень сервиса (логистика, склад, дизайнер, бригада укладчиков, доступность разной оплаты).
- 7) Уровень продаж новинок.
- 8) Уровень продаж премиум (ИК, Стоунмикс, Стоунвуд, Листопад).
- 9) Наличие в штате региональных менеджеров.
- 10) Кол-во лет сотрудничества с ООО «Выбор».
- 11) Административные связи.
- 12) Дополнительные точки продаж.

3. Механизм взаимодействия дилера с компанией «Выбор».

Работа с отделом продаж:

1) по договорным отношениям:

- заключение договоров на год происходит в начале каждого года;
- пересмотр дилерской скидки обсуждается индивидуально, либо на основании приложения к дилерскому договору.
- Важно! информация, указанная в «Приложение №1» к дилерскому договору, является конфиденциальной для обеих сторон договора. Не подлежит разглашению.

2) по общим вопросам:

- Дилер должен исправлять замечания и реализовывать предложения представителей компании, которые после принятия решения об исправлении, контролируются и высылаются дилерам для ознакомления.
- Выдача сертификата официального дилера происходит в начале каждого года, срок действия сертификата совпадает со сроком действия договора;
- Новости, информирование о новых акциях и продуктах выкладывается на сайте Выбор.рф. Дилер также информируется напрямую представителями компании в общем чате WhatsApp.
- Дилер может направить своего менеджера на обучение в один из филиалов компании «Выбор». Заявка на обучение отправляется менеджеру отдела по работе с дилерами за две недели до предполагаемого обучения.
- При необходимости дилер может пригласить представителя компании «Выбор» для переговоров с клиентом по крупным объектам (при объеме продукции не менее 500 кв. м.)
- По любым рабочим вопросам, дилер в праве обращаться к руководителю отдела по работе с дилерами.

3) Заказ образцов:

- Дилер информирует менеджера отдела по работе с дилерами о необходимости выдачи образцов для демонстрационной площадки или офиса. Заявка направляется на электронную почту.
- После уведомления дилера, что заявка получена и согласована на выдачу, он размещает ее в программе B2B с пометкой «Образцы»
- Сбор образцов осуществляется в срок 2-4 недели со дня получения заявки. Отгрузку собранных образцов из соответствующего представительства дилер согласовывает через закрепленного менеджера этого представительства.

4) Ограничения по выдаче образцов:

- Один офис продаж – точный объём указывается в договоре, если количество не оговорено условиями договора, тогда в этом случае до 50 м.кв. (для оформления стендов + прилегающей территории к офису продаж, если таковая имеется);
- стенд для образцов улично-металлический заказывается через менеджера отдела продаж. Отгрузку оплаченных стендов дилер согласовывает через закрепленного менеджера соответствующего

представительства. Дилер в праве самостоятельно изготовить стенд, в соответствии с чертежами, предоставленными компанией «Выбор». Выкладка в стендах осуществляется в соответствии с утвержденными типовыми стендами.

- отчеты о своей деятельности и об использовании переданных дилеру образцов продукции осуществляется посредством фотоотчета благоустроенных объектов, отдела продаж и прилегающей территории сразу после их размещения (не позднее 2-х недель после отгрузки образцов). ОБЯЗАТЕЛЬНО.

5) Продажи и оформление документов реализации:

- Ведение заказов дилеров осуществляется через систему B2B, оформление документов реализации осуществляется закрепленными менеджерами соответствующих представительств (Афипский, Новороссийск, Курганинск);
- Уточнение складских остатков дилер осуществляет через систему B2B или у менеджеров соответствующих представительств;
- Отгрузку продукции дилер согласовывает через закрепленного менеджера соответствующего представительства.
- В случае необходимости дилер имеет возможность запросить – «Кредитный лимит на вывоз продукции», «Кредитный лимит на резервирование продукции», «Отсрочка платежа», согласно регламенту, предоставление кредитного лимита (см. приложение №3).
- Продукция отпускается кратно поддону. В случае необходимости, оплатив услугу «Сборка», возможна отгрузка рядами. Оформление осуществляется закрепленными менеджерами соответствующих представительств (Афипский, Новороссийск, Курганинск);
- Заявки на погрузку принимаются менеджером соответствующих представительств (Афипский, Новороссийск, Курганинск), согласно форме (см. Вложение №3):

При заполнении заявок на автотранспорт должна быть внесена следующая информация:

- Наименование заказчика
- Желаемая дата погрузки и выгрузки
- Наименование продукции
- Количество продукции (вес, количество машин)
- Дата разгрузки
- Точное место разгрузки
- Способ разгрузки
- Контактное лицо
- Контактный номер телефона
- График работы места разгрузки

При самовывозе добавляются следующие данные:

- ФИО водителя
- Паспортные данные
- № водительского удостоверения
- Марка, гос. номер ТС
- Контактный телефон водителя

Время подачи заявок:

- При самовывозе – не позднее 16-00 ч. дня, предшествующего загрузке, если машина несборная.
- При самовывозе – не позднее 14-00 ч. дня, предшествующего загрузке, если машина сборная.
- Погрузка по заявке при самовывозе, поданной позднее времени, указанном в регламенте, осуществляется в порядке живой очереди
- При заказе транспорта отделом логистики – не позднее 12-00 ч. дня, предшествующего загрузке.
- При заявке с заказом транспорта, поданной позже указанного в регламенте времени, погрузка осуществляется днем позже, прописанным в заявке
- Заявки на сборные грузы принимаются не менее, чем за сутки до планируемой отгрузки.
- Остальные заявки, которые принимаются в нарушение вышеперечисленных пунктов, берутся в работу при наличии свободных окон в плане отгрузок.

Особые условия:

- Некорректно оформленные заявки на автотранспорт в работу приниматься не будут
- По телефону (в любой устной форме) заявки на автотранспорт не принимаются
- Заявка не может быть изменена в день отгрузки
- Оформление документов на погрузку в летний период осуществляется до 16-45 ч, в зимний – до 16-00 ч. при наличии у водителя пакета документов: оригинала доверенности, паспорта, водительского удостоверения, свидетельства на ТС

6) Предоставление скидок дилером:

Данный раздел регулирует правила поведения партнёра «Дилера» в отношении предоставления скидок на продукцию компании «Выбор» клиентам из категорий – розничный клиент, оптовый клиент, укладчик. Соблюдение данного регламента обязательно каждым партнёром компании «Выбор».

- **Розничный клиент** – клиент, совершающий покупку у дилера в личное пользование. Объект благоустройства находится на закреплённой за дилером территории.

Скидки:

До 499 000 Руб. скидка – 0%

От 500 000 – 999 000 Руб. скидка – до 5%

Свыше 1 000 000 скидка до 10%

Важно! При скидке более 5% - дилер обязан проинформировать отдел по работе с дилерами о размере предоставленной скидки клиенту.

- **Оптовый клиент** – клиент, совершающий покупку у дилера на объект благоустройства, предназначенный для передачи пользования третьим лицам или предназначенный для эксплуатации в коммерческих целях. Объект благоустройства должен находиться на территории ЮФО или СКФО. Необходимо бронирование объекта согласно регламенту бронирования объектов (см. приложение №2).

Важно! Не выставлять коммерческие предложения/условия до подтверждения бронирования!

После подтверждения бронирования дилер вправе использовать скидку, предоставленную ему в рамках дилерского договора.

Важно! По совершению сделки – дилер обязан проинформировать отдел по работе с дилерами о размере предоставленной скидки клиенту.

Скидки:

От 500 000 Руб. скидка на усмотрение дилера.

- **Укладчик** – регулярный покупатель продукции, выполняющий работы по благоустройству на закреплённой за дилером территории. Имеет договорные взаимовыгодные отношения с дилером.

Скидки:

Регулируются дилером. Не более 13%.

7) Бронирование объектов.

- Бронирование объектов происходит строго по регламенту бронирования компании «Выбор» (см. приложение № 2). После чего объект закрепляется за дилером.

8) Взаимодействие с укладчиками.

Для увеличения объёма продаж и наращивания мощностей по укладке продукции дилер работает с укладчиками по закреплённой территории, указанной в дилерском договоре.

Все заказы укладчика осуществляются через дилера, считаются в общий объём продаж.

Необходимо обеспечить:

- Знаниями о продукции, её характеристиках
- Информацией о сроках производства и доставки продукции
- Наличием каталога, прайса и иной печатной продукцией

Дилер оказывает укладчику поддержку на всех этапах взаимодействия с клиентом. Несёт ответственность за деятельность укладчика.

9) Система штрафов контрагента

Представленная система является крайней регулирующей мерой в процессе взаимоотношения компании «Выбор» и партнёров дилерской сети. Призвана ограничивать неправомерные действия партнёров в рамках работы существующих регламентов, обеспечивать соблюдение регламентов и инструкций, привлекать к ответственности за повторные и систематические нарушения условий дилерской политики.

Нарушения:

Розничный клиент.

- Нарушение предоставления скидки (см. дилерская политика п. 4 пп. 6);
- Нарушение территориальной деятельности (см дилерская политика п. 2 пп. 1):

Оптовый клиент.

- Предоставление цены/скидки до подтверждения брони по объекту (см. приложение №2).
- Продажа на незабронированный объект за пределами закреплённой территории (см. приложение №2).
- Прямое намеренное конкурирование с другим дилером/компанией «Выбор» на объекте (см. приложение №2).
- Потеря забронированного объекта по причине бездействия дилера. Благоустройство продукцией конкурента.
- Скидка на продукцию «Выбор» используется как инструмент предоставления/повышения скидки у конкурента.

Укладчик.

- Подключение укладчика, работающего за пределами закреплённой территории дилера.
- Предоставление условий укладчику, с которым ведёт деятельность другой дилер.

Конфиденциальность.

- Распространение умышленное/неумышленное конфиденциальной информации пунктов дилерского договора, в частности «Приложение №1 к дилерскому договору».

- Манипулирование с целью получения конфиденциальной информации о составе пунктов дилерского договора других партнёров.

Меры:

1. Первое нарушение выносится письменное предупреждение.
2. Второе нарушение снижение дилерской скидки до 10% на все заказы дилера сроком на 2 календарных месяца с момента нарушения.
3. В случае неоднократных систематических нарушений принимается решение о дальнейшей работе с дилером.

К отделу маркетинга и рекламы:

10) по рекламе:

- Заявку на полиграфию дилер отправляет менеджеру отдела по работе с дилерами на электронную почту.
- Запрос на элементы фирменного стиля дилеры присылают электронной почтой.
- Запрос на рекомендации по разработке и проведению рекламных акций/кампаний дилер направляет по электронной почте.

11) ограничения по выдаче полиграфии на год:

- Из расчета на один офис продаж: каталогов – 30шт. (большее количество согласовывается дополнительно)
- В случае проведения дилером акций, рассылок, участия в выставках, дилер вправе получить дополнительную полиграфию для этого необходимо проинформировать менеджера дилерского отдела продаж.
- Дилер обязан согласовывать с менеджером отдела по работе с дилерами свою рекламную и маркетинговую деятельность по продвижению продукции компании «Выбор». Также дилер обязан соблюдать Бренд-бук ТМ «Выбор».

12) правила пересечений брендов дилера и бренда «Выбор»:

- В случае, если дилер работает под собственным брендом и не использует логотип «Выбор» в оформлении, полиграфии, а только упоминает при консультации, то дилер не имеет право на какие-либо преференции со стороны компании «Выбор».
- В случае если дилер использует собственный бренд, логотип «Выбор» и бренды прочих партнеров в оформлении и полиграфии, бренды должны использоваться в равных пропорциях.
- В случае если дилер работает исключительно под брендом «Выбор», использует его в наружном оформлении, полиграфии и т.д. дилер имеет право на разработку дизайна: наружного оформления офиса, баннера и т.д. за счет компании «Выбор».

Контакты :

Попов Дмитрий Юрьевич

Телефон 89186455045

Руководитель отдела по работе с дилерами РТП-Юг: Popov.Du@vibors.ru

Губанов Дмитрий Александрович

Телефон 89897701152

Менеджер отдела по работе с дилерами РТП-Юг: Gubanov.DA@vibors.ru

Контакты менеджеров по опту и дилерам ООО ТД «Выбор»:

Аванесян Ольга Анатольевна (Новороссийск)
89883141293; Avanesyan.oa@vibors.ru

Перервина Алена Александровна (Афипский)
89283301300; Perervina.AA@vibors.ru

Есипова Ирина Петровна (Курганинск)
89189249440; esipova.ip@vibors.ru

Перечень документов, используемых дилером в своей работе

Документ	Откуда берется
Договор	менеджер по опту и дилерам
Дилерская политика	Менеджер отдела по работе с дилерами
Типовые стенды	Менеджер отдела по работе с дилерами
Заявка на рекламную-сувенирную продукцию	Менеджер отдела по работе с дилерами
Свободные складские остатки	B2B
Аргументация менеджеру по продажам	Менеджер отдела по работе с дилерами
Чертеж стенда для образцов	Менеджер отдела по работе с дилерами
Бренд Бук (книга торговой марки «Выбор»)	Менеджер отдела по работе с дилерами

Настоящий регламент подписан сотрудниками ТД «Выбор»:

Генеральный директор
Руководитель отдела по работе с дилерами

А.Б. Новиков
Д.Ю. Попов

Приложение №1
к Дилерской политике 2022 г
ТД «Выбор»

ТД «Выбор»

1. Оформление розничной точки продаж.

Компания Выбор реализовывает продукцию как через собственный отдел продаж (СОП), так и через дилера, закрепленного на конкретной территории (ДОП).

Выбор офиса по квадратуре и прилегающая территория должны удовлетворять стандарту оформления, представленному ниже.

Оформление розничной точки продаж состоит из уличного оформления (рис.1,2,3) и внутреннего (Офисного) (рис. 4, 5, 6).

Уличное оформление должно в себя включать:

- 1) Наружная вывеска с логотипом компании.
- 2) Металлические стенды с плиткой (минимум 3 шт.).
- 3) Рекламный баннер при территории.
- 4) Демонстрационная площадка.
- 5) Заборная секция и клумба из декоративного блока.
- 6) Зона демонстрации палисадов, растефлоров и МАФов.



рисунок 1.

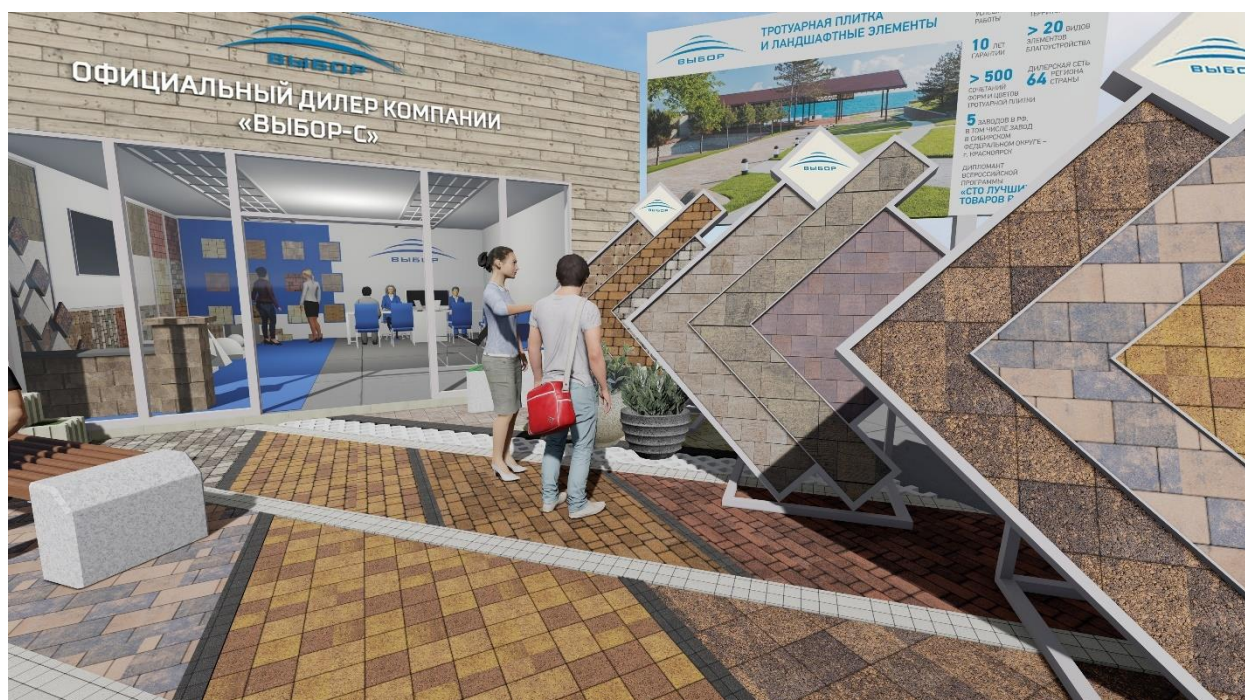


Рисунок 2.



Рисунок 3.

- Офис продаж должен выглядеть, как отдельно стоящее здание. В исключительных случаях рассматриваются офисы продаж с отдельным входом, либо офис внутри ТЦ.
- Окна здания должны быть панорамными и занимать не менее 30% фасада.
- Уличное мощение не менее 50 м². Все представленные элементы должны сочетаться между собой в единую композицию в сопровождении растений и освещения. В случае собственного отдела продаж, возможна реализация парка.
- Металлические стенды должны быть видны с проезжей части дороги. Вверху стенда устанавливается табличка белого или синего цвета с логотипом компании, либо названием формы. Обязательным условием является подсвечивание стендов снизу доп. фонарями для освещения продукции в вечернее и ночное время.
- В СОП должен устанавливаться на стойке флаг компании Выбор. Отдельно на земном основании, либо на стойке к вывеске ОП.

Наружная вывеска:

Отдел продаж должен сопровождаться оформлением в виде вывески по утвержденным стандартам компании «Выбор».

Макет вывески изготавливается специалистом компании по индивидуальным размерам, исключительно в цветах компании. На вывеске должен присутствовать логотип с указанием производимой продукции (тротуарная плитка и ландшафтные элементы, декоративный блок). В случае ДОП необходима идентификация: «Официальный дилер компании «Выбор» (РИС1,2). Телефонные номера и другая контактная информация на вывеске не указывается. В ночное время вывеска должна подсвечиваться. Для изготовления макета необходимо заполнить бриф (прил. 1) и отправить его менеджеру ГО.

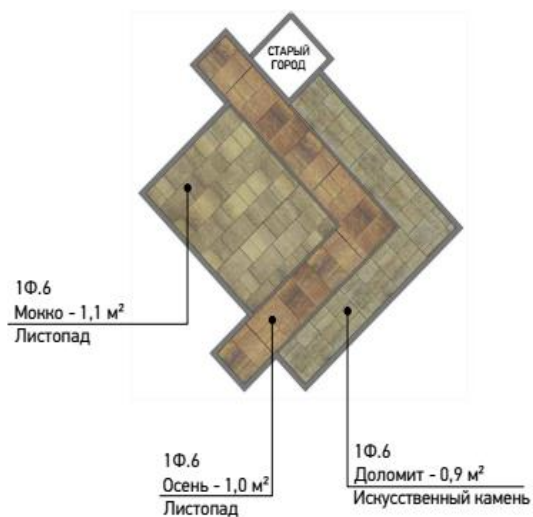


Стенды уличные металлические:

- Стенды уличные металлические используются как для внутреннего оформления офиса, так и для внешнего оформления, прилегающей к офису, территории. Компания «Выбор» разработала и запатентовала собственный макет уличного металлического стенда, чертёж которого можно запросить у специалиста компании. Стенды изготовлены из оцинкованной стали, удобны в эксплуатации и проверены на антивандальные свойства. Оформление уличных стендов регламентируется актуальной таблицей форм, цветов, коллекций.

Стенды бывают нескольких типов:

1. Стрелка (одна форма в трех цветах):



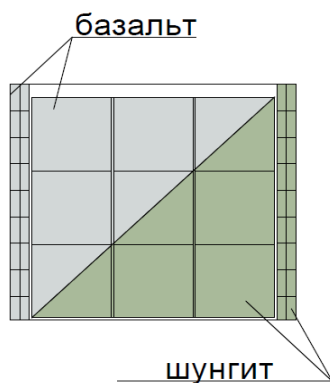
2. Стенд прямоугольный с позиционированием плиты, БР и лотков:

Прямоугольный с вертикальной раскладкой:

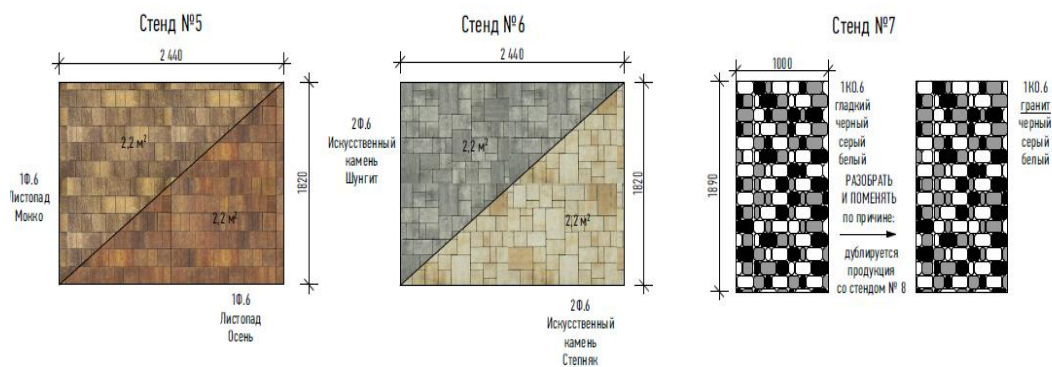


3. Прямоугольный с диагональной раскладкой:

КВАДРУМ

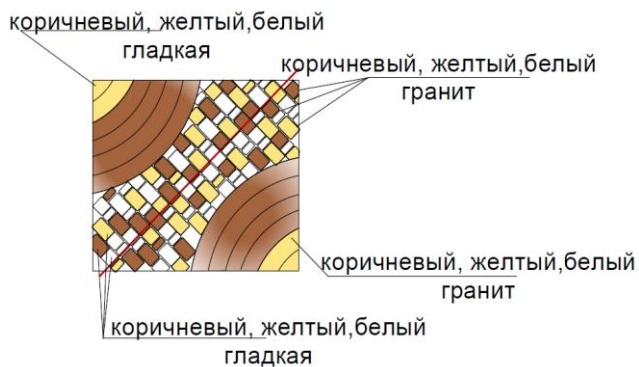


4. Прямоугольные стенды с раскладкой одной формы в 2х цветах:



5. Стенд с позиционирование фактур премиум/стандарт:

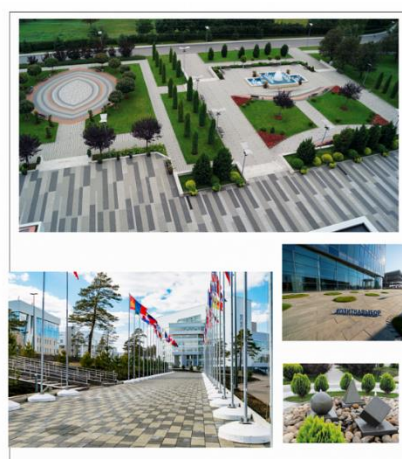
КЛАССИКО



Рекламный баннер при территории:

Для привлечения внимания, а также предоставления дополнительной информации клиентам, необходимо использовать рекламные баннеры. Макет баннера изготавливается и утверждается отделом развития компании «Выбор». Для изготовления макета необходимо заполнить бриф (прил. 1) и отправить его менеджеру ГО.

Примеры:





ТРОТУАРНАЯ ПЛИТКА И ЭЛЕМЕНТЫ БЛАГОУСТРОЙСТВА



Демонстрационная площадка:

- Уличная выкладка должна представлять многообразие форм, фактур и цветов, переходящих одно в другое. Возможно четкое деление по зонам без переходов. Площадка должна сочетать в себе максимально широкий ассортимент производимой продукции (плитка, бордюры, растефлоры, палисады, МАФы, экспозиции из декоративного блока, ступени и т.д.).

Проект выкладки подготавливается архитектурным бюро 1838. При реализации проекта ДОП, необходимо использовать «Регламент реализации проекта демонстрационной площадки для дилера». (Прил. 2)





Заборная секция и клумба из декоративного блока:

В проект демонстрационной площадки обязательно включается заборная секция из трех колонн и двух простенков пустотелого блока разного цвета с накрывными крышками. Секция должна сопровождаться клумбой из полнотелого блока, озеленением и освещением. Цель – показать готовые решения для ландшафтного дизайна.



Оформление внутри офиса продаж должно в себя включать:

- 1) Стенды с тротуарной плиткой.
- 2) Стенд с бордюрами. (Используются только бордюры премиум коллекций).
- 3) Стенд с плитами «Инвито».
- 4) Картины в интерьере с продукцией «Выбор».
- 5) Переносные стенды (планшетные).
- 6) Экран с информативными видеороликами.
- 7) Фотобук (Примеры работ с фотографиями объектов с использованием продукции).
- 8) Буклетница с актуальными прайсами, презенторами, акциями и т.д.)
- 9) Организованное рабочее место менеджера (Компьютер, телефон, МФУ).
- 10) Диван и столик для клиентов.
- 11) Сертификат официального дилера (ДОП).
- 12) Полиграфия, POS-материалы, сувенирная атрибутика.



Рисунок 4.

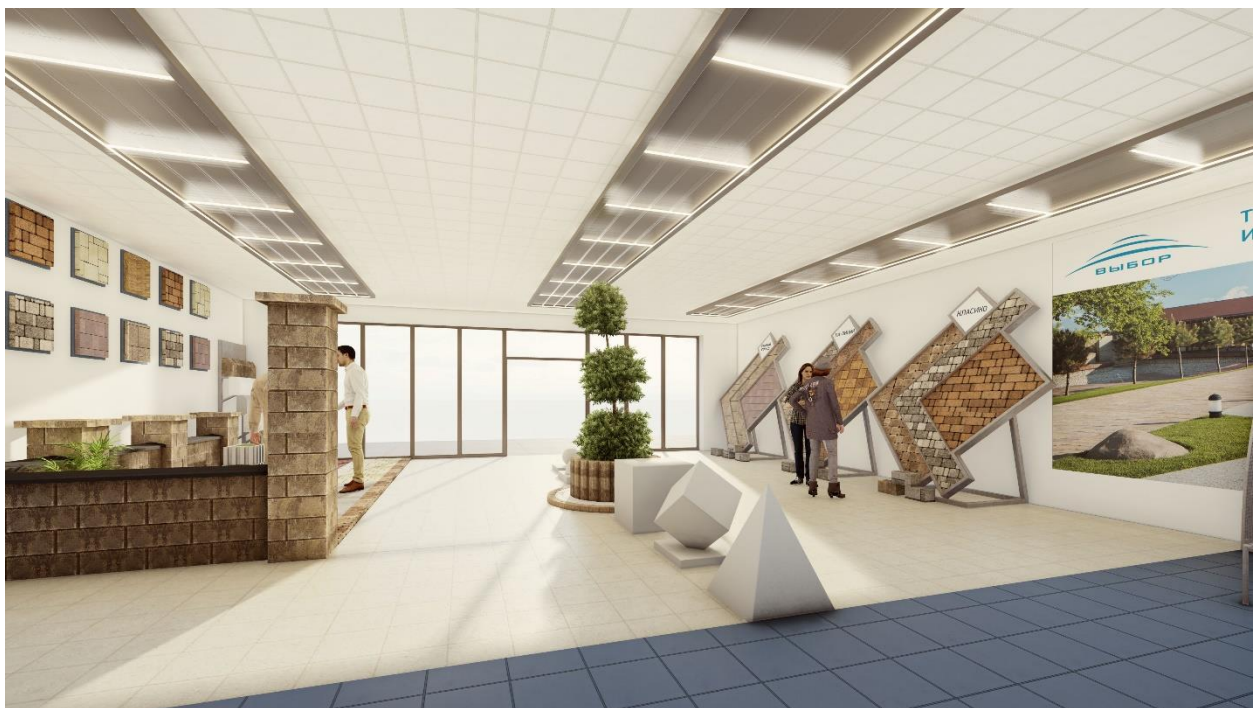


Рисунок 5.



Рисунок 6.



Рисунок 7.

- Площадь офисного помещения должна составлять не менее 100 кв.м. (Для СТП).
- Высота потолка – не менее 3 м
- Основной окрас стен серый, комбинируется с синим.
- Освещение – должно быть приближено к максимально естественному. Устанавливается дополнительное бизнес освещение, направленное на стенды с продукцией внутри офиса.
- Все новинки должны быть выделены в отдельную зону с сопровождением информации для входящего покупателя.
- На всей представленной в РТП продукции должен присутствовать шильдик, содержащий каталожное наименование продукции, коллекцию, цвет.
- Каждый офис продаж должен быть оборудован бесплатным Wi-fi для гостей.

- Помещение должно быть оборудовано бизнес-ароматизацией.
- В офисе должны быть установлены камеры внутреннего и наружного наблюдения
- Подключена охранная система – кнопка экстренного вызова (ЧОП)

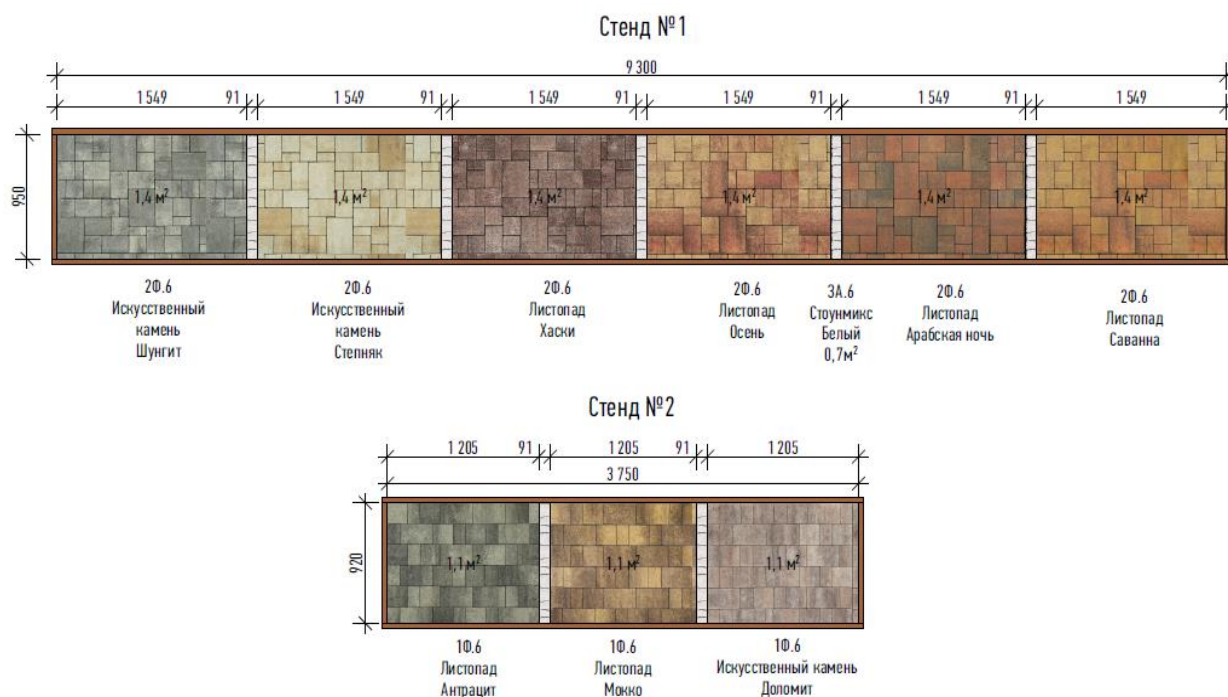
Внутренняя экспозиция из заборного блока. Устанавливается внутри ОП, если нет возможности реализовать ее в уличном оформлении (Например, офис продаж внутри ТЦ). Используется полнотелый и пустотелый блок с накрывными крышками. (Рис.7).

Стенды под плитку офисные.

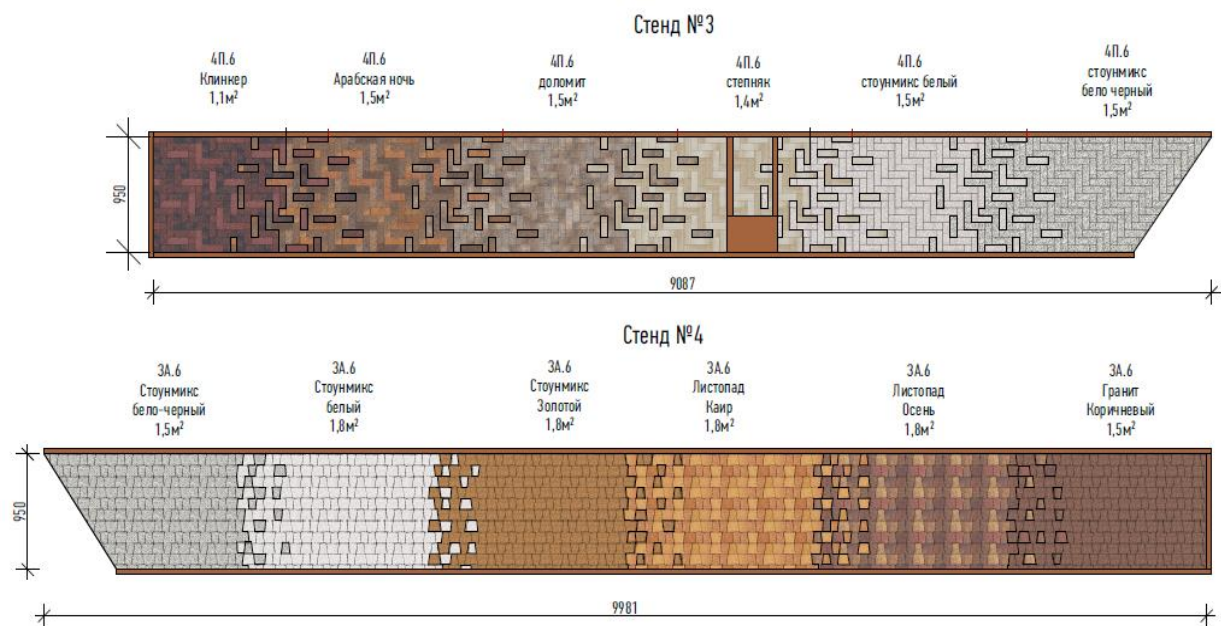
Помимо уличных стендов, установленных внутри офиса (Рис.5), возможно изготовление нестандартных стендов для демонстрации продукции: Горизонтальные, вертикальные, раздвижные, планшетные (Рис. 4). При реализации таких стендов необходимо использовать спилы верхнего слоя плитки. При выкладке вдоль стен необходимо использовать не менее 30% и не более 40% от общей площади стен офиса. При этом выкладка регламентируется актуальной таблицей форм, коллекций, цветов.

Все стенды должны сопровождаться сопутствующей продукцией в виде БР и палисадов, сочетаемого с данной продукцией.

Прямоугольная раскладка нескольких цветов одной формы:



прямоугольные стенды с раскладкой перехода цветов в одной форме:



Переносной стенд (планшетный) — это доска МДФ, выполненная в фирменном цвете компании с логотипом, с прикрепленными к ней спилами различных видов тротуарной плитки. Этот стенд удобен для работы с клиентами, а также является стильным решением для оформления офиса. Размер стенда 500 x 500 мм.

В основном используется для демонстрации фактурного слоя, эталонов цвета, сравнения премиум/стандарт.



Картины в интерьере с продукцией «Выбор».

Необходимы для демонстрации готовых объектов, выполненных с использованием продукции «Выбор». Размеры картин должны быть крупноформатными (90x120, 40x40). (Рис.6).

Стандарт оформления офиса (внутри):

- при наличии колонн – разрешается оклейка баннерами.
- разрешается использовать баннера на стенах.
- выкладка кругов и др. элементов внутри помещения на полу.
- брендированные стойки с фирменной полиграфической продукцией.
- настенные часы компании Выбор
- сувенирная продукция (ручки, блокноты, стикеры, визитницы, календари, пакеты)
- настенный календарь Выбор
- дипломы и сертификаты компании Выбор.
- в офисе должно быть отдельное помещение – сан узел (для сотрудников и гостей), с обеспечением туалетной бумаги, дезодоранта, жидкого мыла, салфеток.
- Каждое утро должна проводиться уборка в офисе.
- Для гостей должен быть организован уголок кофе-тайма, который должен сопровождаться тэйбл-тентом для Гостей Компании Выбор:
 - чайно-кофейный сервиз
 - 2 вида чая (черный, зеленый)
 - 2 вида кофе (гранулированный, натуральный)
 - тарелка с фруктами – яблоко, груша, и пр.
 - небольшой набор печенья в упаковке, конфет
 - 2 бутылочки воды (газ, не газ)
 - сахар в кубиках
 - салфетки

Пос-материалы, мебель, рабочее место:

- 1) При выборе мебели необходимо руководствоваться цветами действующего бренд-бука.

На 1 менеджера:

- стол
- кресло
- тумба для документов
- 2 стула для гостей

На один офис:

- 2 комплекта мебели на менеджера
- шкаф для одежды
- диван для гостей
- столик журнальный для гостей
- Кулер

- 2) Менеджер в работе должен использовать:

- каталог
- прайс-лист
- методичку по правильной укладке
- методичку по техническим характеристикам и уходу за тротуарной плиткой
- альбом (портфолио) архитектурного бюро
- листовки по акции, продукции, новинки.
- альбом готовых решений (Фотобук)
- планшет по работе с клиентом – с Веб интерфейсом

Место менеджера по продажам должно быть оборудовано:

- один стационарный компьютер
- один стационарный телефон
- сотовый телефон компании
- принтер (сканер)

РЕГЛАМЕНТ

Бронирование объектов для дилеров компании ВЫБОР

Регламент определяет взаимоотношения между компанией ВЫБОР и дилерами по части бронирования объекта, планирования отгрузок, требований к ассортименту, процесс снятия брони.

Целью данного регламента является:

1. Улучшение сервисных услуг, предоставляемых дилерам;
2. Повышение имиджа компании ВЫБОР, как надежного и прозрачного партнера в коммерческой деятельности с дилерами;
3. Снижение рисков дилера при работе с объектом;
4. Снижение затрат, связанных с не обоснованным снижением цен при работе с объектом со стороны Дилеров;
5. Увеличение объема отгружаемой продукции.

Алгоритм работы сотрудников по бронированию объектов контрагентов

п/п	Действие	Исполнитель	Срок исполнения	Прим.
1.	Запрос	Дилер	1 день	по электронной почте – dealers@vibors.ru, согласно форме заявки на бронирование объекта.
2.	Фиксация запроса и уточнение деталей по объекту	Менеджер по работе с дилерами	1 день	В карточке объекта фиксируется информация по объекту. Менеджер по работе с дилерами ведет базу бронированных объектов.
3.	Уведомление дилера о бронировании объекта за ним	Менеджер по работе с дилерами	1 день	Средствами телефонной связи и электронной почты
4.	По истечении 2х месяцев с момента бронирования и при отсутствии реализации объекта – объект снимается с бронирования (если нет объективных фактов для продления бронирования).	Менеджер по работе с дилерами	2 месяца	Пометка бронь снята. Оповещение дилера

Требования к объектам, принимаемым к бронированию ООО Выбор

Основные правила по работе с объектами:

1. При переговорах с заказчиком, дилер должен выяснить работает ли клиент напрямую с компанией «Выбор», либо же другим дилером.
2. Объект находится на территории ЮФО/СКФО
3. Запрещено предлагать коммерческие условия, до подтверждения бронирования.
4. Дилер обязан информировать до 10 числа каждого месяца, менеджера по работе с дилерами о состоянии дел по забронированному объекту.
5. Менеджер по работе с дилерами обязан обновлять статус по забронированным объектам в реестре бронирования до 25-го числа каждого месяца.
6. При отсутствии дел или информации, по забронированному дилером объекту, компания имеет право самостоятельно вести переговоры о поставке продукции.
7. За нарушение основных правил к дилеру могут применяться санкции (см. документ «Дилерская политика компании Выбор»).

Объекты бронирования должны соответствовать следующим требованиям:

1. Продажа продукции «ВЫБОР» на сумму от 800 000 рублей.
2. Объект благоустройства находится на территории ЮФО и СКФО.
3. Дилер либо самостоятельно, либо с привлечением сотрудников компании ТД «Выбор» заполняет карточку бронирования (см. вложение №1) с обязательным заполнением всех данных.
4. Дилер имеет возможность привлекать сотрудников компании ВЫБОР к переговорам по объекту в случае необходимости.

Карточка объекта

Карточка Объекта			
Название объекта			
Площадь объекта			
Адрес объекта			
Информация об объекте			
	Название	ФИО контактного лица	телефон
Заказчик			
Ген.подрядчик			
Проектировщик			
Срок поставки	с 01.10.2010	по 31.10.2010	
Информация о Поставщике			
Наименование Дилера			
Город нахождения Офиса дилера			
Материалы ТН , предлагаемые на объект			
Наименование материалов	Ед. изм.	Кол-во	Цена продажи на объекте
Предложение конкурентов			
Наименование материалов	Ед. изм.	Кол-во	Цена продажи на объекте

- Карточка объекта заполняется в таблице Excel представителем дилера, ответственного за объект.
- Карточка считается заполненной при заполнении всех представленных полей, в противном случае бронирование объекта невозможно.
- Если на объекте присутствуют предложения конкурентов – они должны быть указаны. Обязательно – в случае запроса спец. условий по объекту.

РЕГЛАМЕНТ

Предоставление кредитного лимита дилерам компании «ВЫБОР»

- 1) **Кредитный лимит на вывоз продукции** – Индивидуально установленная сумма, в рамках которой предоставляется вывоз продукции с отсрочкой платежа на определенный срок. Данный лимит предоставляется дилеру на основании согласования ГД ТД «Выбор». Информация по предоставленному лимиту и срокам указывается при подписании дилерского договора, либо в дополнительном соглашении к данному договору.
- 2) **Кредитный лимит на резервирование продукции** – Индивидуально установленная сумма, в рамках которой предоставляется резерв продукции сроком до 14 дней, при этом дилер берет на себя обязательства полностью оплатить все заказы в рамках данного лимита. Предоставляется дилеру на основании согласования ГД ТД «Выбор». Информация по предоставленному лимиту и срокам указывается при подписании дилерского договора, либо в дополнительном соглашении к данному договору.

Основные правила резервирования продукции:

1. При резервировании продукции дилер обязан указать желаемую дату отгрузки (ЖДО);
 2. По истечению ЖДО на «основные позиции» (всегда в наличии), вся партия переходит в свободную продажу при этом заказ не отменяется;
 3. Лимит распространяется только на продукцию, которая есть в наличии. Формовка продукции в рамках данного лимита невозможна;
 4. Объем резервирования одной позиции не может превышать 50% от общего объема, имеющегося в свободной продаже.
 5. Вывоз зарезервированной продукции, возможен только при 100% оплате товара.
 6. Отмена резерва невозможна без дополнительно согласования Руководителя отдела по работе с дилерами.
- 3) **Отсрочка платежа** – Представляет собой разовую формовку или отгрузку ввиду отсутствия кредитного лимита, либо сверх лимита. Предоставляется дилеру на основании согласования гарантийного письма с указанием суммы и сроков оплаты.

Заявка на погрузку №

(Данная заявка оформляется на каждую отдельную погрузку)

Заказчик:

1. Дата погрузки «» 202 г.
2. Наименование продукции

№	Наименование	Кол-во	№ Счета
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			

3. Самовывоз**Номер доверенности:**

ФИО водителя	
Паспортные данные	
Водительское удостоверение	
Марка, гос. номер ТС	
Моб. телефон водителя	

4. Заказ транспорта (доставка транспортом Поставщика)

Дата разгрузки	
Время разгрузки рекомендуемое	
Место разгрузки	
Контактное лицо	
Телефон	
Способ разгрузки: (погрузка боковая)	

Сканированная доверенность прилагается к заявке, оригинал передаётся с водителем или направляется по почте в течение 2 недель.