
Критерии для дилерства/партнерства

Партнерство/Дилерство

- Любая компания, занимающаяся торговлей, снабжением торговых предприятий и аграриев сельхоз запчастями - может стать дилером Cizar;
- ООО «Сизар» различает несколько стадий взаимоотношений с торговыми компаниями: Дилер, Торговый партнер со складом ОТХ, Покупатель;
- Оценка статуса партнера происходит ежегодно и действует в течение всего следующего года.

Получение статуса «Дилер» происходит на основании

- Письменно оформленного желания Партнера стать Дилером. (заявка на сайте, заявка менеджеру Cizar);
- Фактического достижения согласованных показателей объемов продаж продукции за период (как правило за 6 месяцев). Согласование объемов продаж происходит с руководством ООО «Сизар»;
- Сформированного на базе Партнера склада по продукции Cizar на сумму, указанной в таблице Дилерского договора / договора ОТХ(минимальные суммы заказа).

Обязательства Дилера

- Постоянно развивать продажи продукции Cizar на вверенной территории (территория продаж указывается в договоре);
- Регулярно приобретать продукцию со склада Компании на сумму, не менее указанной в дилерском договоре;
- Ежегодное участие не менее чем в одной региональной выставке. Расходы на застройку и/или оформление выставочного стенда в случае представленности бренда Cizar в эксклюзивном порядке будут подлежать возмещению в размере до 20%. Дизайн-проект и смета подлежат предварительному согласованию с «Cizar». По запросу партнера со стороны «Cizar» может быть оказана дополнительная маркетинговая поддержка;
- Иметь в наличии обученный штат сотрудников и опыт продаж; (дилер не должен быть в 1 лице, менеджер, директор и бухгалтер);
- Иметь в наличии офис, оборудованного телефонной связью;
- Обязательно знание своего региона (площадь пашней, районы с Га посевами, какой состав отрасли входит в районы, какие культуры выращивают);
- Приветствуется наличие торговой площадки для разгрузки, хранения и продажи продукции (но, если склада нет, вопрос как будет проходить доставка?);
- Ведение деятельности не менее 1 года;
- Приветствуется наличие собственной клиентской базы, опыт работы с корпоративными клиентами и физическими лицами. Компания «СИЗАРАГРО» готова предоставить свою базу клиентов для развития дилерства/партнерства;

- Производить оплату приобретенной продукции Компании в установленный срок;
- Активно участвовать в программах Компании, направленных на продвижение продукции;
- Иметь в штате как минимум одного менеджера, ответственного за продвижение продукции Cizar и обладающего достаточным знанием ее технических характеристик и сфер применения;
- Наличие на сайте Дилера информации о торговой марке Cizar;
- Установка в офисе или точке продаж Дилера брендированной вывески / баннера Cizar;
- Подтверждение статуса «Дилер» осуществляется в начале каждого финансового года. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Дилером вышеизложенных обязательств ООО Сизар оставляет за собой право в одностороннем порядке расторгнуть договор, либо присвоить Дилеру более низкий статус

Торговые партнеры со складом ОТХ

Обязательства

- Предоставлять квартальную потребность не позднее чем за 30 календарных дней до начала следующего квартала, в противном случае отгрузка будет производиться по остаточному принципу;
- По запросу ООО Сизар предоставлять информацию о складских остатках продукции Cizar;
- Поддерживать наличие продукции Компании у себя на складе и не реже 1 раза в месяц производить его пополнение.

Обязательства ООО «Сизар»

- Поддерживать ценовую политику, обеспечивающую Дилеру высокий уровень дохода
- Предоставить сертификат Дилера Cizar;
- Предоставлять Дилеру, соблюдающему все рекомендации региональной политики, максимальную скидку на продукцию Cizar, а также приоритет в формировании компанией «Сизар» своего складского запаса с учетом его потребности;
- Переадресовывать все входящие заявки, поступающие от конечных потребителей из дилерского региона
- Своевременно уведомлять Дилера об изменении цен, ассортимента, производственных мощностей, участников дилерской сети Cizar
- Поставлять продукцию высокого качества и соблюдать установленные сроки поставки
- Предоставлять Дилеру рекламные материалы и техническую информацию о продукции Cizar
- Предоставлять сотрудникам Дилера возможности для повышения уровня их профессиональной квалификации
- Предоставлять выгодные условия оплаты для Дилера при условии успешного долгосрочного сотрудничества

Региональная политика и ее нарушение

- Дилеру рекомендуется воздерживаться от предоставления скидок компаниям, уже сотрудничающим ООО Сизар или другим Дилером, с целью отказа клиента от существующего партнерства;
- Дилеру рекомендуется развивать, продвигать и позиционировать бренд Сizar на большем уровне, чем иные бренды, предлагаемые покупателям, и обеспечить выполнение аналогичного обязательства аффилированными с ним лицами;
- Компания «Сизар» сохраняет за собой право на осуществление прямых контрактов с производителями сельскохозяйственной техники, расположенных в закреплённых за Дилером регионе, в случае длительного отсутствия или малого количества артикулов продукции Сizar в ассортименте OEM-компонентов производителя;
- **ОЕМ- компоненты производители – это производитель оригинального оборудования*

Нарушение условий региональной политики, а именно:

- предоставление скидок при продаже продукции в регион, закрепленный за другим партнером;
- предоставление скидок при продаже продукции компаниям, уже сотрудничающим с ООО «Сизар» или другим Дилером, с целью отказа клиента от существующего партнерства, влечет за собой применение штрафных санкций. Каждый факт нарушения условий региональной политики, имеющий документальное подтверждение (скан-копия счета, коммерческого предложения, либо электронной переписки), является основанием для пересмотра отпускных цен.

Количество Партнеров на территории продаж определяется на основании следующих критериев

- Емкость рынка;
- Способностью Партнера осуществить максимальный охват Конечных потребителей в отношении торговой марки Сizar;
- Выполнением Партнером своих обязательств по договору.

Маркетинг

- Использование логотипа Сizar, являющегося зарегистрированным на территории РФ товарным знаком, возможно после получения письменного согласия ООО «Сизар»;
- Макеты рекламных материалов, включая печатную продукцию – каталоги, брошюры, визитные карточки и т.д. интернет-рекламу - веб-баннеры, сайт и т.д.;
- Наружную рекламу – баннеры, рекламные щиты, брендирование коммерческого транспорта и т.д., подлежат предварительному согласованию с ООО «Сизар»;

Готовность ООО «Сизар» к открытым и доверительным взаимоотношениям с Партнером, направленных на развитие бизнеса Партнера по продукции Компании

- Компания видит свои взаимоотношения с покупателем как Партнерские, и готова к гибкому подходу в решениях проблем Партнера, связанных с продвижением продукции Компании;

- Для достижения данной цели Компания имеет высокопрофессиональный персонал, за которым закреплена определенная территория, одной из прямых обязанностей которого является обеспечение обратной связи с Компанией. Все вопросы Партнера рассматриваются в течение трех рабочих дней, и Партнеру высылаются письменные уведомления о решениях по его вопросам;
- В случае если Партнеру необходимо обсудить свои вопросы в отношении развития продаж продукции Компании с Директором Компании, Компания готова организовать данную встречу в удобное обоим сторонам время.
Контактный телефон: +7 (924) 44-99-565

Минимальные суммы заказа

- Определяются индивидуально исходя из емкости рынка

<i>Условия ООО Сизар</i>	<i>Дилер</i>	<i>Торговый партнер ОТХ</i>	<i>Покупатель</i>
Цены	9% базовая скидка + 4% дополнительная скидка (минимальный уровень цен)	9% базовая	МАХ (цена конечного потребителя)
Условия оплаты	По выбору партнера возможны варианты отсрочки платежа на все заказы	По выбору партнера возможны варианты отсрочки платежа на все заказы + доставка товара за счет ООО «Сизар»	Предоплата
Совместное проведение выставок, презентаций, рекламных акций	Да	Нет	Нет
Обучение / практика	Да	Нет	Нет
Специальные цены	да	да	нет

Обязательные документы для заключения договора поставки на условиях отсрочки платежа

- При полной постоплате платежа обязательным требованием является заключение договора поручительства с физическим лицом (единоличным исполнительным органом, участником, акционером юридического лица) с приложением копии документа, удостоверяющего личность (страница с фотографией, страница с записью о регистрации по месту жительства) и копии последнего баланса юридического лица.
- Либо предоставление банковской гарантии