

## **КЛИЕНТСКАЯ ПОЛИТИКА НА РЫНКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

### **1.ОБЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ О ДИСТРИБЬЮЦИИ**

**Компания ИнтерЭкоТехнологии - светотехнический завод IETS** осуществляет реализацию своей продукции через дистрибьюторскую сеть.

В данном документе отражены основные правила взаимодействия между деловыми партнерами, направленные на взаимовыгодное сотрудничество.

Клиентская политика вступает в силу с 01.12.2022 года. Изменения и дополнения в Клиентскую политику могут вноситься не чаще одного раза в квартал.

#### **1.1. При построении дистрибьюторской сети приоритет отдается компаниям:**

- работающим и имеющим опыт продаж на рынке светотехнической продукции;
- имеющим складские помещения и запасы светотехнической продукции;
- имеющим квалифицированный штат сотрудников по продажам светотехнической продукции.

#### **1.2 Статус Дистрибьютора компании ИнтерЭкоТехнологии присваивается торговой компании, которая отвечает следующим критериям:**

- осуществляет регулярные закупки продукции торговой марки IETS в объеме не менее 10 000 000 рублей в год.
- имеет в наличии выставочную площадь (или стенды) с представленными образцами продукции торговой марки IETS;
- имеет в штате квалифицированный персонал по работе с продукцией торговой марки IETS;
- в своей сбытовой и маркетинговой политике акцентирует внимание на продукции торговой марки IETS (вносят данную продукцию в свой прайс-лист, на сайт, в рекламные материалы и т.д.);
- проводит совместно с компанией ИнтерЭкоТехнологии обучающие мероприятия, направленные на повышения уровня знаний продукта, участвует в разработке совместных программ по продвижению продукции торговой марки IETS (выставки, семинары для проектировщиков и архитекторов, строительно-монтажных организаций).

#### **1.3. Статус Проектный партнер – компания, осуществляющая торговую деятельность, связанную с продвижением светотехнической продукции подрядчикам и конечным заказчикам, а именно:**

- осуществляет взаимодействие с заказчиком при проектировании;
- отстаивает и защищает интересы производителя перед подрядчиком и конечным заказчиком;
- осуществляет поставки светотехнической продукции на объект.

Условия работы:

Проектным партнерам предоставляются коммерческие условия только под проекты со статусом «Регистрация проекта» и «Защита проекта».

Для подтверждения статуса «Проектный партнер» необходимо иметь в CRM-системе компании ИнтерЭкоТехнологии зарегистрированные проекты на сумму не менее 20 млн. руб. в год.

**1.4. Статус Субдилер** – торговая компания, которая отвечает следующим критериям:

- осуществляет регулярные закупки продукции у Дистрибьютора ИнтерЭкоТехнологии не менее 4 000 000 рублей в год;
- соблюдает ценовую политику компании ИнтерЭкоТехнологии;
- имеет подписанное 3-х стороннее соглашение.

## **2. АССОРТИМЕНТ КОМПАНИИ ИнтерЭкоТехнологии.**

Компания ИнтерЭкоТехнологии производит и предлагает светотехническое оборудование по следующим товарным группам:

- **Светодиодные светильники для офисных и административных зданий**
- **Светодиодные светильники для образовательных и медицинских учреждений**
- **Светодиодные светильники для промышленных и складских объектов**
- **Светодиодные светильники для уличных пространств и автомобильных дорог**
- **Светодиодные светильники для торговых объектов**
- **Светодиодные светильники дизайнерского типа**
- **Парковые опоры освещения**
- **Светотехническую продукцию по техническому заданию Заказчика.**

Компания ИнтерЭкоТехнологии готова рассматривать предложения по внесению изменений в стандартные варианты производимой продукции с учетом требований заказчика. При этом срок изготовления, цена и другие условия работы оговариваются отдельно.

## **3. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА**

Компания ИнтерЭкоТехнологии предлагает общие принципы управления ценами на свою продукцию торговой марки «IETS».

### **3.1 Типы цен:**

<b>Рекомендованная розничная цена (РРЦ)</b>	Уровень рекомендуемых цен для конечного потребителя. Закупочная цена Дистрибьютора рассчитывается с учетом его скидки относительно данного уровня цен.
<b>Минимальная розничная цена (МРЦ)</b>	Для сохранения коммерческой привлекательности продукции торговой марки IETS в условиях ценовой конкуренции не рекомендуется продавать данную продукцию ниже минимальной розничной цены. Установлена рекомендованная оптовая цена из расчета скидки 23% от уровня цен РРЦ. Исключением являются случаи, согласованные с компанией ИнтерЭкоТехнологии.

### 3.2 Система скидок

Для Дистрибьютора компании ИнтерЭкоТехнологии предоставляется базовая скидка 46%, а так же дополнительные скидки при работе с проектами.

## 4. СИСТЕМА БОНУСОВ

С целью стимулирования роста объемов продаж, компания ИнтерЭкоТехнологии предлагает Дистрибьютору годовой бонус.

Годовой бонус выплачивается за увеличение общего объема закупок в 2022 году относительно общего объема закупок в 2021 году в соответствии с таблицей №1, при условии отсутствия просроченной дебиторской задолженности более 20 банковских дней в течение отчетного периода. Компаниям, имевшим данную задолженность в отчетный период, бонусы не выплачиваются.

При расчете размера годового бонуса не учитываются суммы закупок по сделкам, имеющим статус «Защита проекта» и по сделкам, отгруженным со скидкой более 46% от РРЦ.

Выплата годового бонуса производится в течение трёх месяцев с момента окончания отчетного периода путем перечисления денежных средств на расчетный счет.

Таблица № 1.

	Прирост по отношению к 2021 году		
Общий объём закупок	10%	20%	30%
% годового бонуса	1%	2%	3%

## 5. ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Компания ИнтерЭкоТехнологии предлагает своим партнерам различные варианты отгрузки своей продукции. Компания-партнер может самостоятельно получить заказанную им продукцию на складе компании ИнтерЭкоТехнологии, а также согласовать доставку продукции в соответствии с условиями, указанными в таблице №2.

Таблица № 2.

Бесплатная доставка	Платная доставка	Самовывоз
Доставка осуществляется автотранспортом по Липецку и области (20 км. от города) при условии, что стоимость заказа (в закупочных ценах) составляет не менее 300 000 рублей.	По согласованию сторон, компания ИнтерЭкоТехнологии может организовать доставку на платной основе в случае, если данная доставка не подпадает под условие бесплатной доставки.	Самовывоз продукции осуществляется со склада компании ИнтерЭкоТехнологии после уведомления партнера о готовности продукции. <u>Адрес склада:</u> Липецкая обл., г. Липецк, ул. 9 Мая, вл. 27.

## 6. ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА

Компания ИнтерЭкоТехнологии оказывает всестороннюю техническую поддержку:

- выполняет расчет освещенности;
- разрабатывает и изготавливает светильники по техническому заданию клиента;
- консультирует по вопросам применения светотехнического оборудования;
- помогает в подборе аналогов торговой марки ИЕТС по отношению к светотехнической продукции других производителей.

## 7. ПРОЕКТНЫЕ ПРОДАЖИ

Компания ИнтерЭкоТехнологии уделяет особое внимание развитию направления проектных продаж, поэтому готова оказывать всестороннюю поддержку, а также рассматривать дополнительные преимущества для компаний-партнеров.

Проектом считается спецификация, отвечающая следующим условиям:

- суммарная стоимость закладываемой в смету проекта продукции торговой марки ИЕТС составляет не менее 500 000 рублей в ценах РРЦ.

Примечание. Проект может содержать как один объект, так и сеть аналогичных по функциональности объектов с общей стоимостью смет закладываемой продукции торговой марки ИЕТС не менее 500 000 рублей в ценах РРЦ, реализуемых в рамках одного года. В данном случае компания-партнер предоставляет необходимую информацию об объектах одновременно.

Компания ИнтерЭкоТехнологии предлагает различные варианты работы с проектами:

1. Защита проекта.
2. Регистрация проекта.
3. Работа с проектами на общих основаниях.
4. Работа с собственными проектами ИнтерЭкоТехнологии.

### 7.1. Система защиты проектов.

Данная система защиты проектов рассчитана для компаний, активно участвующих в самостоятельной проектной работе, помогая конечному потребителю в проектировании освещения и в выборе светового оборудования.

Компании, претендующие на защиту проекта, проводят работу, которая включает в себя:

- сбор полной информации о проекте/объекте;
- помощь в выборе светового оборудования;
- предоставление расчета освещения;
- полное сопровождение проекта на всех стадиях.

Необходимые условия для защиты проекта:

1. Предоставление заполненного бланка заявки на защиту проекта.
2. Предоставление проектной документации и светотехнического расчета, выполненных на продукции торговой марки ИЕТС.
3. Если проектная документация и светотехнический расчет выполнены на продукции сторонних производителей, то необходимо предоставить светотехнический расчет на продукции торговой марки ИЕТС, рабочий проект, письмо со стороны заказчика (подрядчика) о проведении проектных работ в адрес торгового партнера или скан-копию договора на проектирование.
4. Если дистрибьютор/проектный партнёр обращается по проекту на стадии проектирования: ведёт работу с проектировщиком, делает светотехнический расчёт своими силами или запрашивает его в ИнтерЭкоТехнологии, а также получает письмо от проектировщика, что данный дистрибьютор/проектный партнёр ведёт работу по проекту, в этом случае дистрибьютор/проектный партнёр получает статус «Защита проекта» по данному проекту.

Решение о защите проекта принимается компанией ИнтерЭкоТехнологии в течение 02-х рабочих дней.

Компания ИнтерЭкоТехнологии оставляет за собой право проверять активность партнера, а также качество работ по защищенному проекту.

#### Преимущества Дистрибьюторов, защитивших проект:

- Предоставление дополнительной скидки 10%.
- Отмена МРЦ.
- Уведомление о защищенном проекте других партнеров, обратившихся по данному проекту.
- Отказ в поставке продукции другим партнерам по защищенному проекту.
- Техническая и информационная поддержка.

#### Защита проекта может быть снята в случае:

- предоставления коммерческих предложений партнером на продукцию конкурентного бренда, за исключением случаев, когда данная продукция не представлена в ассортименте торговой марки ИЕТС;
- не предоставления информации, а также предоставления ложной информации о проводимых работах по проекту;
- несогласованных с компанией ИнтерЭкоТехнологии изменений в части поставок продукции в защищенный проект (приостановка, отмена);
- утери контроля за происходящим на объекте.

## **7.2. Система регистрации проектов.**

Данная система применяется, когда Дистрибьютор предоставляет информацию о проекте на любой стадии его реализации, а компания ИнтерЭкоТехнологии на данный момент не обладает данной информацией.

#### Необходимые условия для регистрации проекта:

1. Предоставление заполненного бланка регистрации проекта.
2. Предоставление спецификации проекта (спецификация в данном случае может быть как рабочая (финальная), так и предварительная).

Решение о регистрации проекта принимается компанией ИнтерЭкоТехнологии в течение 3-х рабочих дней. Если в данный период времени поступают заявки на регистрацию по данному проекту от других партнеров, то данный проект не регистрируется, а все партнеры проводят работу на общих основаниях.

#### Регистрация проекта может быть снята в случае:

- снижение активности в работе с данным проектом;
- не предоставления информации о проводимых работах по проекту;
- утери контроля за происходящим на объекте;
- предоставления коммерческих предложений партнером на продукцию конкурентного бренда, за исключением случаев, когда данная продукция не представлена в ассортименте торговой марки ИЕТС.
- несогласованных с компанией ИнтерЭкоТехнологии изменений в части поставок продукции в зарегистрированный проект (приостановка, отмена).

### Преимущества Дистрибьютора при регистрации проекта:

- Предоставление дополнительной скидки 5%.
- Отмена МРЦ.
- Уведомление о зарегистрированном проекте других партнеров, обратившихся по данному проекту.
- Предоставление технической и информационной поддержки.

Остальные партнеры также могут участвовать в поставках продукции торговой марки ИЕТС по данному проекту, при этом не получая дополнительных преимуществ, соблюдая условия МРЦ.

### **7.3.Работа с проектами на общих основаниях.**

В случае, когда по поводу регистрации одного и того же проекта одновременно (в течение 3-х рабочих дней) обращаются несколько партнеров, а на момент обращения данный проект не зарегистрирован в компании ИнтерЭкоТехнологии, то все партнеры, претендующие на поставку продукции по данному проекту, выступают на общих основаниях и не имеют преференций.

Примечание. Если Дистрибьютор, участвующий в проекте на общих основаниях предоставил письмо со стороны заказчика (подрядчика) о проведении совместных проектных работ в адрес торгового партнера, то данному Дистрибьютору предоставляются условия, соответствующие статусу “Регистрация проекта”.

### Основные отличия систем работы с проектами

Таблица №3

Статус проекта/ Преимущества	Скидка	Отмена МРЦ	Контроль и блокировка заявок от других партнеров	Техническая поддержка
Защита проекта	Дополнительная скидка 10%	Есть	Есть	Есть
Регистрация проекта	Дополнительная скидка 5%	Есть	Есть	Есть
Работа с проектами на общих основаниях	Нет	Нет	Нет	Есть

Примечание. Если Дистрибьютор провел работу над проектом в необходимом объеме для получения статуса Защита проекта или Регистрация проекта, а по данному проекту назначаются торги, то данный дистрибьютор сохраняет за собой преимущества, соответствующие данному статусу.

Статусы Защита проекта и Регистрация проекта действуют в течение 6-ти месяцев с момента их регистрации в компании ИнтерЭкоТехнологии. По окончании данного срока, продолжение работы в рамках данных статусов по заявленному объекту осуществляется только после предоставления повторной заявки.

#### **7.4.Работа с собственными проектами ИнтерЭкоТехнологии.**

В случае, когда работа с проектной организацией, подрядчиком и другими лицами, курирующими выбор производителя оборудования для комплектации объекта, проведена силами сотрудников компании ИнтерЭкоТехнологии проекту назначается статус «Собственный проект». Данный проект передаётся на реализацию дистрибьютору, но стоимость поставки регулируется компанией ИнтерЭкоТехнологии отдельно.

### **8. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ДИСТРИБЬЮТОРОВ**

8.1 Дистрибьютор (Проектный партнёр) гарантирует:

- своевременное и правильное оформление товарно-транспортных документов и доверенностей, срок получения запрошенных у Дистрибьютора документов/копий документов, связанных с поставкой товара, не должен превышать более 10 рабочих дней;
- соблюдение договорных обязательств в части своевременных оплат за поставленную продукцию;
- соблюдение Клиентской политики ИнтерЭкоТехнологии.

8.2 В случае нарушения политики МРЦ, продажи по данной сделке останавливаются. Далее отгрузка продукции может осуществляться по цене МРЦ для Дистрибьютора-нарушителя или через другой канал поставки. В случае отгрузки со склада Дистрибьютора с не соблюдением политики МРЦ, дистрибьютор-нарушитель лишается скидки в размере 2% сроком на 1 месяц. При повторных нарушениях дистрибьютор-нарушитель лишается скидки в размере 3% сроком на 3 месяца.