
КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО
«КВИМЭК» В ОБЛАСТИ ПОСТРОЕНИЯ
СЕТИ ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ
AMERICAN GLASS PRODUCTS ЛИНЕЙКИ
VARIO PLUS ®

Данный документ содержит принципы организации сети распространения продукции и ступает в силу с 10 Января 2011. Вводится в действие приказом Генерального директора ООО «КВИМЭК».

0. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Территория – территория стран СНГ, в первую очередь Россия.

Продукция – продукция компании American Glass Products, Inc. (далее AGP), линейки Vario Plus®, а именно Vario Plus® Polar и Vario Plus® Sky.

Эксклюзивный дистрибутор – компания ООО «КВИМЭК».

Базовая цена – расчётная стоимость поставки продукции обычно на условиях самовывоза со склада в Москве (EXW).

Группа Продукции – обычно это совокупность Продукции, объединенная по принципу принадлежности к типу Продукции или ее назначению.

Комплект Продукции, Комплект, Набор – совокупность элементов Продукции для одного автомобиля, если речь идет об автомобильном стекле.

1. ЦЕЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Цель 1. Целью коммерческой политики является создание надежной сети распространения продукции компании AGP на всей выделенной Территории. Сеть распространения (далее Сеть) должна эффективно и с наименьшими затратами обрабатывать заявки на поставку продукции, а так же по возможности осуществлять поддержку конечных потребителей продукции.

Цель 2. Кроме того сеть должна обеспечивать максимально возможный, безубыточный, сбыт продукции.

Цель 3. Обеспечить конечного пользователя максимальным качеством обслуживания, в том числе информационным.

2. МЕТОДЫ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ КОММЕРЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Основными методами достижения целей политики являются:

- Минимально возможные цены при отпуске Продукции Эксклюзивным дистрибутором;
- Постоянная оптимизация издержек;
- Централизованная информационная поддержка, как звеньев сети распространения, так и конечных пользователей;
- Постепенное развитие сети, начиная от крупных блоков и покрытия регионов.
- Вертикальная интеграция сети;
- Короткая цепочка посредников между эксклюзивным дистрибутором и конечным пользователем;
- Отсутствие продаж конечным пользователям Продукции от имени Эксклюзивного дистрибутора в регионах, где уже есть представители сети распространения. Такие продажи могут быть совершены только в исключительных случаях. Приоритет продажам через сеть распространения.

- Взвешенный подход к отбору распространителей продукции, выбор только подходящих под соответствующие критерии и способных обеспечить необходимый уровень и качество поддержки конечных потребителей и продаж.

3. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ДИСТРИБУЦИИ И ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ КАНАЛЫ СБЫТА

Продукты линейки Vario Plus ® являются продуктами, изготавливаемыми только на заказ и по конкретным спецификациям заказчика, соответственно на организацию сети распространения Продукции накладываются определенные ограничения, а именно:

- Вертикальная интеграция;
- Возможность и достаточные ресурсы для быстрой и точной обработки единичных заказов на Продукцию;
- Поддержка конечного пользователя на всех уровнях сети.

Сеть распространения состоит из нескольких уровней:

- Эксклюзивный дистрибутор;
- Дилер;
- Реселер;
- Торговый агент, комиссионер.

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБУТОР

Эксклюзивный дистрибутор является единственной вершиной иерархии на Территории. На следующем уровне иерархии может быть несколько других уровней сети, в зависимости от региона.

Задачи Эксклюзивного дистрибутора:

- Обеспечивать общую информационную поддержку конечных потребителей;
- Обеспечивать информационную поддержку прямых контрагентов;
- Обеспечивать прямых контрагентов материалами маркетингового и рекламного характера на условиях и объемах определяемых Эксклюзивным дистрибутором;
- Осуществлять гарантийную поддержку Продукции, совместно с прямым контрагентом;
- Осуществлять Базовое ценообразование Продукции;
- Разбирать конфликтные ситуации, которые могут возникать в Сети распространения.

ДИЛЕР

Дилер – узловой, региональный уровень сети распространения, только юридическое лицо. Имеет защиту своей Территории, но и ограничен Территориями своего действия. Подтверждение статуса Дилера осуществляется при участии АGR.

Требования к Дилеру:

- Подтвержденные ресурсы и возможности для работы на Территории;
- Возможность осуществлять поддержку установщиков Продукции, конечных пользователей Продукции на своем уровне, либо осуществлять установку Продукции;

- Обоснованные обязательства по продажам Продукции, прогноз количества проданных Комплектов Продукции в разбивке по кварталам в течение одного года;
- Осуществить заказ стекла для своего демонстрационного автомобиля совместно с подписанием договора.

Задачи Дилера:

- Организация региональной сети распространения Продукции на Территории Дилера;
- Обеспечение поддержки следующих уровней сети, а так же конечных потребителей;
- Продажа Продукции конечным потребителям.

Дилер получает скидку от базовой цены, а так же скидки от объема заказов.

Получение статуса Дилера осуществляется после получения всей затребованной информации при посредничестве Эксклюзивного дистрибутора.

В случае если на Территории Дилера, до подписания договора, уже были заключены договора с другими прямыми контрагентами, то такие договора имеют силу до конца срока их действия. После окончания срока действия они могут быть перезаключены на новых условиях с Дилером.

РЕСЕЛЛЕР

Реселер – юридическое лицо, осуществляющее продажу Продукции на определенной Территории. Реселер ограничен Территорией, но не имеет ее защиты. Подтверждение статуса Реселера осуществляется при участии AGP.

Требования к Реселеру:

- Возможность осуществлять поддержку установщиков Продукции, конечных пользователей Продукции на своем уровне;
- Осуществить заказ стекла на свой демонстрационный автомобиль в течение 3-х недель от даты подписания договора.

Задачи Реселера:

- Обеспечение поддержки конечных потребителей;
- Продажа Продукции конечным потребителям.

Реселер получает скидку от базовой цены, а так же скидки от объема заказов.

Получения статуса Реселера осуществляется после получения всей затребованной информации при посредничестве Эксклюзивного дистрибутора.

ТОРГОВЫЙ АГЕНТ ИЛИ КОМИССИОНЕР

Торговый агент или комиссионер – обычно физическое лицо, реже юридическое лицо, действующее от лица Эксклюзивного дистрибутора. Комиссионер заключает сделки покупки-продажи между конечным потребителем и Эксклюзивным дистрибутором.

Торговый агент в качестве вознаграждения получает определенный в договоре комиссии процент от суммы заключенной сделки. Комиссия выплачивается только после полного завершения сделки, т.е. передачи заказанной Продукции непосредственно конечному покупателю или же установки Продукции на транспортное средство, если такое условие было оговорено.

Торговый агент не имеет защиты своей Территории, на одной территории может работать несколько агентов. Торговый агент ограничен в своих действиях Территорией.

Торговый агент обязан предоставлять сведения о потенциальных и реальных покупателях Эксклюзивному дистрибутору.

Дополнительные скидки на Базовую цену не предусматриваются.

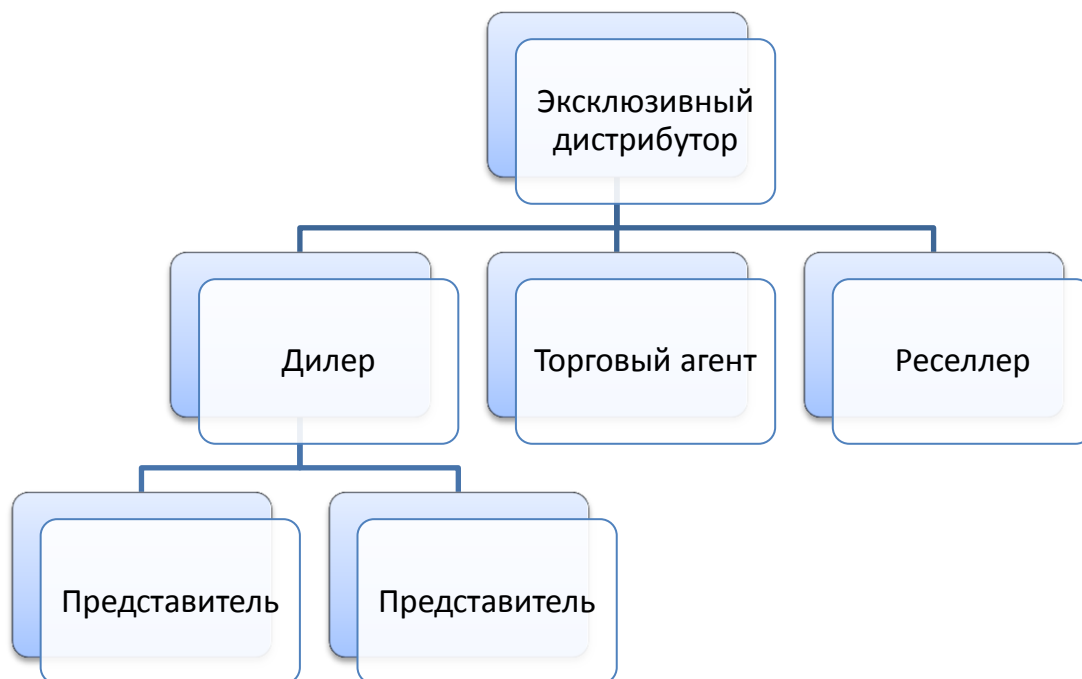


ДИАГРАММА 1 СЕТЬ РАСПРОСТРАНЕНИЯ. ИЕРАРХИЯ.

ДЕМОНСТРАЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Демонстрационное стекло Vario Plus ® поставляется на платной основе, но по себестоимости. В качестве демонстрационного стекла могут выступать стекла форточек от автомобилей группы Седаны. Рекомендуется размещать заявки на демонстрационное стекло совместно с обычными заказами для минимизации издержек.

Демонстрационный автомобиль – ключевой рекламный элемент. Стекло Vario Plus ® наиболее эффектно смотрится уже установленное на автомобиль. Автомобиль может перемещаться по региону, демонстрируя возможность установки стекла в данном регионе.

4. ПОЛИТИКА РАБОТЫ С КАНАЛАМИ РАСПРОСТРАНЕНИЯ

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

В связи с размерами и протяженностью Территории, а так же в силу стоимости Продукции и различиями в экономическом развитии различных регионов применяются следующие принципы:

- Неравномерность конечной цены между регионами, странами и уровнями сети распространения;

- Минимально возможная Базовая цена, при отпуске продукции Эксклюзивным дистрибутором своим прямым контрагентам;
- Проектный принцип расчета конечной цены на конкретную поставку Продукции.

Приобретение продукции осуществляется на основе заказов. Заказ может содержать, как и Продукцию, так и услуги. Минимальной единицей Заказа может выступать один товар одного наименования Продукции.

Базовая цена – расчётная цена на Продукцию, сгруппированную относительно групп Продукции. Базовая цена не является окончательной ценой на поставку. Конечная стоимость определяется на Заказ. В силу индивидуальности изготовления Продукции конечная стоимость Заказа и каждого из его элементов может, но не обязательно будет, меняться в небольших пределах в ту или иную сторону.

Для автомобильного стекла применимы следующие группы:

- Все автомобили – включает в себя стекла передних дверей;
- Большой SUV – все стекла;
- Средний SUV – все стекла;
- Седан – все стекла;
- Спортивный автомобиль 2-х местный – все стекла;
- Спортивный автомобиль 4/5-ти местный – все стекла.

Для архитектурного стекла расчет основывается на площади прямоугольника, в которое вписано стекло.

Продукция по Заказам поставляется на условиях самовывоза со склада в Москве или в другом регионе. Эксклюзивный дистрибутор может оказывать дополнительные услуги по организации доставки Заказов к потребителям или любому из уровней Сети.

При последующей перепродаже Продукции рекомендуется устанавливать стоимость исходя из максимизации количества продаж.

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Деятельность прямых контрагентов определяется по следующим основным параметрам:

	Торговый агент	Реселер	Дилер
Количество заказанных комплектов Продукции	Да	Да	Да
Количество заказов	Да	Да	Да
Количество гарантийных обращений	Да	Да	Да
Выполнение минимального уровня продаж	Нет	Нет	Да
Количество «пустых» заказов	Да	Да	Да
Количество не выкупленных заказов	Да	Да	Да

Параметры устанавливаются для каждого из прямых контрагентов индивидуально, в зависимости от Территории и прочих факторов, влияющих на показатели.

СИСТЕМА СКИДОК ДЛЯ СЕТИ

Существует два вида скидки:

- Скидка от количества;
- Скидка от статуса контрагента.

СКИДКА ОТ КОЛИЧЕСТВА

При комбинировании нескольких наборов в одном заказе, при условии их совместной оплаты, доставки и получения Дилеру или Реселеру предоставляется **бонус** в размере 300\$ с каждого отдельного Набора¹ Продукции в заказе. Скидка рассчитывается от Базовой цены.

Дополнительная скидка начисляется при комбинировании нескольких Наборов в одном Заказе. Скидка рассчитывается от Базовой цены за вычетом суммы бонуса, размеры скидок:

- 6 и более наборов в одном заказе 2%;
- 10 и более наборов в одном заказе 4%.

Скидка и бонус от количества предоставляется только на Наборы, размещенные в одном Заказе, оплаченные совместно и полученные одновременно.

Скидка и бонус не распространяются на демонстрационное стекло.

ПРОЦЕНТНАЯ СКИДКА

Процентная скидка предоставляется от Базовой цены для участников Сети, прямых контрагентов:

- Торговый агент, комиссионер – 5%;
- Реселер – 8%;
- Дилер – 10%.

Скидка не распространяются на демонстрационное стекло.

МЕТОДИКА РАСЧЕТА

Окончательная стоимость Продукции определяется следующим образом:

1. Учитывается Бонус;
2. Суммируются и учитываются процентная скидка от количества и от статуса.

Пример 1:

Комплект стекла Vario Plus® Polar на автомобиль Toyota Land Cruiser 200 имеет базовую стоимость 12.000\$

Заказ:

1. Комплект стекла Polar Land Cruiser 200 x1

Отпускная стоимость для групп контрагентов при заказе одного комплекта:

- Торговый агент $12.000\$ * 0,95 = 11.400\$$
- Реселер $12.000\$ * 0,92 = 11.040\$$
- Дилер $12.000\$ * 0,9 = 10.800\$$

Пример 2:

Комплект стекла Vario Plus® Sky на автомобиль Toyota Land Cruiser 200 имеет базовую стоимость 27.000\$

¹ Здесь и далее контроллеры для управления стеклом заказываемые отдельно не являются отдельными Наборами.

Заказ:

1. Комплект стекла Polar Land Cruiser 200 x1
2. Комплект стекла Sky Land Cruiser 200 x1

Отпускная стоимость для групп контрагентов при заказе одного комплекта:

- Торговый агент $(12.000\$+27.000\$)*0,95=37.050\$$
- Реселер $(12.000\$+27.000\$-300\$*2)*0,92=35.328\$$
- Дилер $(12.000\$+27.000\$-300\$*2)*0,9=34.560\$$

Пример 3:

Комплект стекла Vario Plus® Sky на автомобиль Toyota Camry имеет базовую стоимость 27.500\$

Заказ:

1. Комплект стекла Polar Land Cruiser 200 x3
2. Комплект стекла Sky Land Cruiser 200 x2
3. Комплект стекла Sky Camry x1

Отпускная стоимость для групп контрагентов при заказе одного комплекта:

- Торговый агент $(12.000\$*3+27.000\$*2+27.500\$)*(0,95-0,02)=109.275\$$
- Реселер $(12.000\$*3+27.000\$*2+27.500\$-300\$*6)*(0,92-0,02)=104.130\$$
- Дилер $(12.000\$*3+27.000\$*2+27.500\$-300\$*6)*(0,9-0,02)=101.816\$$

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

Кредитование и прочее финансирование не предусмотрено.

ОПЛАТА

Оплата продукции осуществляется на принципах предоплаты. Первый транш при размещении заказа, второй перед получением Продукции по Заказу. Уровни предоплаты определяются в списке Базовых цен. Для контрагентов расположенных на территории РФ оплата производится в рублях по курсу ЦБ на день принятия Заявки.

ГАРАНТИЙНАЯ ПОДДЕРЖКА

Вся поставляемая продукцию обеспечивается гарантией выдаваемой Эксклюзивным дистрибьютором. Гарантия выдается на срок 14 (четырнадцать) месяцев со дня изготовления продукции. Гарантийное обязательство конечному потребителю выдается на срок в 12 (двенадцать) месяцев с момента передачи права распоряжения Продукцией потребителю, но сроком действия не более, чем 14 месяцев со дня изготовления.

Дилер имеет право выдавать свою гарантию конечным потребителям и соответственно нести ответственность по выдаваемым обязательствам самостоятельно.

РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРОВ

Расторжение договоров с членами Сети может основываться на следующих принципах:

- Нарушение общепринятой деловой этики;

- Невыполнение взятых на себя обязательств, в том числе и по минимальным объемам продаж;
- Нарушения законодательства связанного с авторским правом, в том числе и по торговым маркам, зарегистрированным знакам и прочим, а так патентного законодательства;
- Финансирование и ведение разработок, выпуск, продажа конкурирующей продукции (только прямая конкуренция).

В политике определены только концепции условий, конкретные условия определены в индивидуальных договорах с контрагентами.

5. ДОКУМЕНТООБОРОТ И ИНФОРМАЦИОННЫЙ ОБМЕН С КОНТРАГЕНТАМИ.

Информационная поддержка контрагентов, участников Сети, осуществляется посредством следующих средств коммуникации:

- Электронной почты;
- Телефонии;
- Средством мгновенного обмена сообщениями Skype;
- Веб-сайтом tint-it.ru.

В качестве основного средства информационной поддержки конечных потребителей Продукции выступает веб-сайт tint-it.ru. Эксклюзивный дистрибутор обязуется доводить информацию своим прямым контрагентам обо всех важных изменениях в Политике, продуктовой линейке, а так же других изменениях.

В рекламных проспектах, и прочих материалах, в том числе и на Веб-сайте, не указывается Базовая цена, может указываться только ориентировочная цена, на уровне:

- Седан от 30.000\$;
- Большой SUV от 35.000\$.

Данная мера предназначена для стимулирования ценообразования на различных уровнях Сети.