

Дилерская политика ТК Агрос

ТК Агрос распространяет свою продукцию на всей территории России и в странах СНГ. С целью организации эффективной работы с потребителями во всех регионах компания организовала широкую дилерскую сеть. Данный документ утверждает основные положения взаимоотношений компании с дилерами.

Общие положения.

1. Продавцом является юридическое или физическое лицо, имеющее счет в банке и документы, дающие право на торговую деятельность.
2. Статус **Дилера** продавец получает после не менее 6-ти месяцев работы по продаже продуктов ТК Агрос в своем регионе. При этом среднемесячный объем продажи должен составлять не менее 20 тонн продуктов компании.
3. За Дилером закрепляется территория (город и/или область) в том случае, если она не закреплена за другим дилером или если поставки другого дилера составляют менее 20 тонн продуктов в данном регионе.
4. Дилер подписывает с ТК Агрос дилерский договор и получает специальные цены на продукты компании. В приложении к договору устанавливается план продажи продуктов на текущий год и план совместных мероприятий в регионе.
5. Если до подписания дилерского договора ТК Агрос работала напрямую с одним или несколькими хозяйствами, то за данными хозяйствами оставляется право как прямой работы так и работы через дилера. Список таких хозяйств указывается в приложении к договору.
6. Если до подписания дилерского договора дилер ТК Агрос работал напрямую с одним или несколькими хозяйствами, то за данными хозяйствами оставляется право выбора дилера. Список таких хозяйств указывается в приложении к договору.
7. В случае, если по итогам работы за 6 месяцев выявлено снижение объемов поставок в регионе ниже минимально допустимых (20 тонн среднемесячно), то возможно снятие статуса дилера с данного продавца.

Обязанности дилера.

1. Не менее 1 раза в год дилер организует и проводит семинар для сельскохозяйственных предприятий закрепленного региона совместно с ТК Агрос.
2. В ассортименте дилера не должно быть продукции, конкурентной ТК Агрос.
3. В штате дилера должен быть специалист зоотехник, ветеринар или иной специальности, способный предоставить консультационные услуги хозяйствам по вопросам применения продуктов ТК Агрос.
4. В предложении хозяйствам дилер обязан представить полную линейку продуктов ТК Агрос.

Совместные мероприятия.

1. На совместные мероприятия по согласованию могут быть приглашены компании – партнеры.
2. На совместные мероприятия не допускаются компании – конкуренты.
3. Затраты по организации и проведению одного совместного мероприятия в одном регионе дилер несет самостоятельно. При повторных семинарах, по согласованию, возможно финансовое участие ТК Агрос.
4. Затраты на проезд и проживание своих сотрудников, привлеченных к участию в семинаре дилера ТК Агрос оплачивает самостоятельно.
5. При проведении семинаров и для участия в выставках ТК Агрос предоставляет рекламные и информационные материалы дилеру для раздачи.
6. Для постоянной коммерческой деятельности дилер может пользоваться рекламными материалами ТК Агрос в ограниченном количестве. Необходимое количество рекламных материалов дилер заказывает самостоятельно.
7. Годовое собрание дилеров, организуемое ТК Агрос, является обязательным для участия, как минимум, одного представителя дилера. Данное собрание может проводиться как в Санкт-Петербурге так и на базе одного из дилеров.
8. Выезды консультанта к клиентам дилера планируются в конце – начале года на весь год ежемесячно. Изменения оговариваются заблаговременно.

Права дилера

1. Дилер имеет право организовать приезд группы специалистов из своего региона для обучения в Санкт-Петербурге с посещением завода ТК Агрос. О данном намерении дилер должен сообщить компании заблаговременно.
2. Дилер имеет право неограниченного числа консультаций по телефону и электронной почте по вопросам подбора и применения продуктов в хозяйствах.
3. Дилер имеет право запрашивать в ТК Агрос обучение для специалистов своей компании по вопросам кормления животных.
4. Дилер имеет право своевременно получать информацию по всем новым разработкам компании, по результатам опытных кормлений и по планам совместных мероприятий с другими дилерами.

Ценовая политика

1. Для дилера ТК Агрос предоставляет льготные цены.
2. По согласованию с дилером цены могут быть зафиксированы на квартал.
3. Рекомендованная цена к продаже в регионе составляет +30% - +35% от дилерской цены.