

Утверждаю  
Директор

А.Р. Каплунский

## Дилерская Программа с 15.01.2011г.

СП Технотон осуществляет продажи выпускаемой продукции через сеть Дилеров.

Дилер – организация, занимающаяся продажей, установкой и сопровождением расходомеров DFM, датчиков уровня топлива DUT, бортовых онлайн и офлайн терминалов и другой продукции, включенной в прайс-лист СП Технотон.

Дилером могут стать юридические лица и предприниматели без образования юридического лица.

На территории, указанной в дилерской Лицензии, статус Дилера имеет только одна организация (предприниматель).

Статус Дилера не может получить конечный потребитель продукции.

### Условия заключения дилерского договора:

1. Иметь в штате не менее 3-х человек, занимающихся продажей, установкой и обслуживанием продукции СП Технотон и Завода Флометр.
2. Оплатить дилерскую Лицензию.
3. Приобрести дилерский комплект сервисного оборудования.
4. Обучить своих специалистов способам установки, настройки и обслуживания продукции СП Технотон и Завода Флометр.
5. Приобрести первую партию продукции на сумму не менее 12 000 EURO без НДС.
6. При переходе в статус Дилера из статуса Партнера, в качестве первой партии учитывается объем закупок за предыдущий квартал.

### Обязанности СП «Технотон»:

1. Бесплатно обучить специалистов Дилера способам установки, настройки и обслуживания всей линейки продукции.
2. Передать Лицензию на установку и обслуживание продукции СП «Технотон», использование товарных знаков.



СИСТЕМА КОНТРОЛЯ ТОПЛИВА И МОНИТОРИНГА ТРАНСПОРТА



СЧЕТЧИК РАСХОДОМЕР ТОПЛИВА

3. Передать право на использование Ноу-Хау, необходимую маркетинговую и техническую документацию.
4. Предоставить скидки в соответствии с утвержденной **Системой скидок**.
5. Указать реквизиты Дилера в рекламе и на web-сайте.
6. Направлять клиентов (в том числе Партнеров) к Дилеру на территории действия Лицензии.
7. Предоставлять компенсацию затрат Дилера в размере до 50% на маркетинговые мероприятия, согласованные в соответствии с **Программой поддержки маркетинговой деятельности Дилеров и Положением о лимитах на рекламную поддержку Дилеров**.

8. Предоставить в электронном и бумажном виде макеты рекламных материалов – листовки, буклеты, плакаты и т.д.
9. Осуществлять постоянную техническую поддержку и консультации.
10. Заранее предупреждать об изменении номенклатуры продукции и цен.

**Обязанности Дилера:**

1. Обеспечить объем продаж продукции не менее 12 000 EUR (без НДС) в квартал.
2. Работать только на территории действия Лицензии.
3. Не реализовывать продукцию, являющуюся конкурентной по отношению к продукции, выпускаемой СП Технотон и Зааводом Флометр.
4. Рекламирывать продукцию в СМИ, участвовать в региональных выставках, иметь web сайт, проводить рассылки и другие маркетинговые мероприятия на территории действия Лицензии.
5. При оформлении рекламных материалов использовать товарные знаки в соответствии с бренд - букром СП Технотон.
6. Осуществлять установку продукции в соответствии с Инструкцией по установке, Паспортом и руководством Пользователя.
7. Создать Сервисный центр для гарантийного и послегарантийного ремонта продукции на территории действия Дилера. Для этого необходимо пройти специальное обучение (бесплатно).
8. Иметь на складе количество продукции, достаточное для своевременной отгрузки клиентам.
9. Включить в прайс-лист и рекламные материалы всю номенклатуру продукции, выпускаемой СП Технотон и Зааводом Флометр.
10. Разместить на своем Web-сайте всю номенклатуру продукции, выпускаемой СП Технотон и Зааводом Флометр, а также ссылки на продуктовые сайты СП Технотон: [www.ckpt.ru](http://www.ckpt.ru) [www.dfm5.ru](http://www.dfm5.ru) [www.orfservice.ru](http://www.orfservice.ru)
11. Предоставлять по запросу СП «Технотон» информацию, касающуюся продаж, установки и эксплуатации продукции, выпускаемой СП Технотон и Зааводом Флометр.
12. Согласовывать ежегодные и ежеквартальные маркетинговые планы.

**Формы взаимодействия:**

Поставка продукции	Договор купли-продажи
Компенсация маркетинговых затрат	Договор на оказание маркетинговых услуг
Передача Прав на товарный знак и ноу-хау	Лицензионный договор

**Порядок предоставления скидок на продукцию:**

1. Сумма закупок накапливается в пределах квартала.
2. Сумма закупок за пределы квартала не переносится.
3. Задним числом скидки не действуют, то есть скидка не распространяется на ранее купленный товар.
4. Скидка начинает действовать с момента ее получения и до окончания следующего квартала.
5. Ежеквартально утверждается список Дилеров, с указанием размера скидок.
6. Сумма НДС не включается в сумму закупки.