

220033, г. Минск, Партизанский пр-т, д.2, корп.4
Тел./факс: +(375 17) 223-78-20, 298-05-98, +(7 495) 646-82-61
WWW.TECHNOTON.BY WWW.CKPT.RU WWW.DFM5.RU

Утверждаю
Директор

А.Р. Каплунский

Партнерская программа с 15.01.2011г.

Партнер - организация, занимающаяся продажей и установкой счетчиков топлива, датчиков расхода и уровня топлива, онлайн и офлайн терминалов, далее - продукция.

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

1. Обязанности СП Технотон:

- 1.1. Предоставить скидки на продукцию.
- 1.2. Обучить специалистов Партнера методам установки и эксплуатации продукции с выдачей Сертификата о прохождении обучения (платно).
- 1.3. Предоставить в электронном виде макеты рекламных материалов (бесплатно).
- 1.4. Осуществлять техническую поддержку и консультации (бесплатно).

2. Обязанности Партнера:

- 2.1. Иметь в штате специалиста, обученного методам установки и технического обслуживания продукции.
- 2.2. Осуществлять продажу и установку продукции всем конечным клиентам, которые обратились к Партнеру.
- 2.3. Осуществлять установку продукции в соответствии с Инструкциями по установке, рекомендациями Паспорта и Руководствами Пользователя.
- 2.4. Включить продукцию в прайс-лист, рекламные материалы, разместить на web-сайте.

3. Прочие условия:

- 3.1. Организация, желающая получить статус Партнера, не может быть конечным потребителем продукции.
- 3.2. Партнер может стать Дилером, при условии выполнения требований Дилерской программы. При переходе в статус Дилера, Партнер получает скидку исходя из объемов закупки в предыдущем квартале в статусе Партнера.
- 3.3. Партнер может стать Сервисным Центром и производить гарантийный (за счет СП Технотон) и послегарантийный ремонт оборудования. Для этого необходимо пройти специальное обучение и заключить отдельный договор на сервисное обслуживание с СП Технотон.

4. Скидки на продукцию

4.1. Размеры скидок:

Сумма закупок за квартал (разовая или накопленная), EUR, без НДС.	Скидка для Партнеров от розничных цен на текущий и следующий квартал
до 4 000	10 %
4 000 – 11 999	15 %
12 000 – 36 000	20 %
Более 36 000	25 %

- 4.2. При размещении на страницах сайта Партнера ссылок на сайты СП Технотон, Партнеру предоставляется **дополнительная скидка** на соответствующую линейку продукции в размере **1%**. СП Технотон предоставляет право размещать ссылки только на качественных ресурсах, оформление ссылок определяет отдел маркетинга СП Технотон в каждом конкретном случае.
- 4.3. Сумма закупок накапливается в пределах квартала.
- 4.4. Сумма закупок за пределы квартала не переносится.
- 4.5. Задним числом скидки не действуют, то есть скидка не распространяется на ранее купленный товар.
- 4.6. Скидка начинает действовать с момента ее получения и до окончания следующего квартала.
- 4.7. Ежеквартально утверждается Список Партнеров, с указанием размера скидок.
- 4.8. Сумма НДС, не включается в сумму закупки.

Примеры:

- Пример 1: Партнер закупил продукцию в течение 1-го квартала на сумму 5 000 EUR и получил скидку 15 % до конца 2-го квартала. Во втором квартале Партнер не закупил ничего, соответственно в 3-ем квартале он возвращается скидку 10%.
- Пример 2: 26 февраля Партнер закупил продукцию на сумму 13 000 EUR и сразу получил скидку 20%, эта скидка действует до окончания 2-го квартала. Если 8 марта Партнер закупает продукцию на сумму 10 000 EUR, скидка по-прежнему 20%. 20-го марта партия продукции на сумму 20 000 EUR будет расценена со скидкой уже 25 %. Эта скидка будет действовать до конца 3го квартала.
- Пример 3: В текущем квартале Партнер прислал Заявку на сумму 48 000 EUR. Ему сразу же выставляется счет со скидкой 25%. Таким образом, сумма закупки составит 36 000 EUR и на следующий квартал, будет действовать скидка 25%.