



ДИЛЕРСКАЯ ПОЛИТИКА
ООО «Энергоскан»
Май, 2022 г.

1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

Настоящий документ представляет собой Дилерскую политику ООО «Энергоскан» в отношении третьих лиц, изъявивших желание получить статус Дилера ООО «Энергоскан», то есть официального представителя ООО «Энергоскан» на территории Российской Федерации, Положения данного документа являются обязательными для выполнения Дилером.

2. УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

2.1. ТРЕБОВАНИЯ К ОБСЛУЖИВАНИЮ КЛИЕНТОВ И КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

- 2.1.1. ООО «Энергоскан» уделяет значительное внимание качеству обслуживания клиентов и сохранению надлежащей деловой репутации компаний, осуществляющих продвижение и распространение товаров под брендом «Энергоскан». Сохранение лояльного отношения клиентов и увеличение продаж являются приоритетами для Дилера.
- 2.1.2. При обслуживании конечных клиентов Дилеру следует осуществлять оперативное взаимодействие с клиентами (в течение одного-двух рабочих дней, при необходимости запроса дополнительной информации клиенту направляется письмо с промежуточными результатами рассмотрения обращения клиента). Запрещен отказ от дачи ответа на обращение клиента. Отказ от ответа или некорректное обслуживание, повлекшее жалобу клиента, рассматривается как нарушение условий сотрудничества в рамках Дилерской политики.
- 2.1.3. ООО «Энергоскан» оставляет за собой право сбора отзывов о качестве обслуживания от конечных клиентов Дилеров.

2.2. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ

- 2.2.1. Стоимость реализуемой Дилером продукции ООО «Энергоскан» (далее – Товар) конечным пользователям, размещенная в открытых источниках, должна соответствовать рекомендуемой розничной цене продажи Товара конечным пользователям (далее - РРЦ), которая является неотъемлемой частью Дилерского договора, и при актуализации направляется Дилеру по электронной почте.
- 2.2.2. Дилер обязан по требованию предоставить документы для проверки цены реализации и взятых на себя обязательств.
- 2.2.3. Ценовой демпинг между Дилерами не допустим.
- 2.2.4. Продажа Дилером конечному клиенту Товара по ценам ниже РРЦ, размещенной в открытых источниках, является нарушением настоящей Дилерской политики.
- 2.2.5. ООО «Энергоскан» гарантирует продажу своего оборудования всем дилерам из расчета РРЦ, размещенной в открытых источниках.

2.3. ТЕРРИТОРИЯ РЕАЛИЗАЦИИ И КАНАЛЫ СБЫТА

- 2.3.1. Дилер обязан осуществлять поставки Товара только на территории РФ.

2.4. ЗАЩИТА ПРОЕКТА

- 2.4.1. Защита проекта – закрепление за Дилером конкретного проекта по продаже Товара ООО «Энергоскан» конкретному конечному клиенту на 6 месяцев с даты регистрации проекта с подтверждением защиты (обновляемой информации о работе с клиентом) каждые 3 (Три) месяца с момента защиты. Дилер имеет право пролонгации защиты проекта на срок до 6 (Шесть) месяцев дополнительно, при обновленной информации по работе с конечным клиентом с обоснованием необходимости продления периода защиты проекта.
- 2.4.2. Целью защиты (регистрации) проекта является защита интересов Дилера, который проводит работу по стимулированию спроса на Товар конечными клиентами и участвует в работе по учету Товара в инвестиционных программах конечного клиента.
- 2.4.3. Заявки на защиту проекта принимаются только от Дилеров ООО «Энергоскан». Уточнить возможность защиты конкретного проекта можно у закрепленного специалиста ООО «Энергоскан».
- 2.4.4. Правила защиты проекта:
- проекты регистрируются в электронной базе ООО «Энергоскан», на которую Дилеру предоставляется ссылка на следующий день после оформления Дилерского договора. Все поля электронной базы являются обязательными для заполнения;
 - подтверждение защиты проекта производится менеджерами ООО «Энергоскан» в течение 3 (Трех) рабочих дней после получения заявки;
 - Дилер заполняет информацию о ходе работы по проекту в электронной базе с указанием ориентировочной даты завершения проекта;
 - защита проекта предоставляется на конкретные приборы для конкретного конечного клиента (конкретный проект). После того, как один из Дилеров зарегистрировал проект, другим Дилерам будет отказано в защите проекта и предоставлении коммерческого предложения для данного конечного клиента;
 - комплект приборов в защищенном проекте в ходе работы над проектом может изменяться.
- 2.4.5. Дилер имеет право самостоятельно обоснованно отозвать защиту проекта без каких-либо санкций со стороны ООО «Энергоскан» не позднее 3 (Трех) рабочих дней до даты окончания подачи заявки на тендер). Защита должна быть отозвана письменно (на электронную почту dealer@enegroskan.ru).
- 2.4.6. Защита проекта не дает право Дилеру в случае открытой тендерной процедуры продавать Товар по ценам ниже РРЦ.
- 2.4.7. Если Дилер защитил проект, но не вышел на объявленный тендер (как в случае, если лотом является отдельный Товар, так и в случае комплексного лота), защита снимается в момент завершения регистрации заявок.
- 2.4.8. В случае, если на тендер вышли два и более Дилера один из которых защитил проект, а остальные вышли с незащищенным проектом и победителем признан Дилер с незащищенным проектом, ООО «Энергоскан» оставляет за собой право не продавать ему Товар в рамках этого тендера.

Защита по проекту может быть отозвана в случае:

- нарушения одного из подпунктов п. 2.4.4.;
- предоставления недостоверной информации по проекту (ИНН, конечный клиент, контактные лица, телефоны, email);
- отсутствия ежеквартальных действий Дилера по обновлению информации о работе с клиентом в данном защищенном проекте;
- когда в рамках того же проекта, Дилер предлагает продукты, конкурирующие с Товаром ООО «Энергоскан».

2.5. ДИЛЕРСКАЯ СКИДКА

- 2.5.1. Для возможности отгрузки Товаров с Дилерской скидкой необходимо заключить Дилерский договор с компанией ООО «Энергоскан».
- 2.5.2. Дилерской политикой предусмотрены следующие уровни Дилеров:

«Представитель», «Партнер». Подробнее описано в Приложении №1 к данной Дилерской политике.

- 2.5.3. Для получения статуса «Представитель» необходимо разместить информацию на сайте Дилера, согласно Приложению №1 и №3.
- 2.5.4. Получение статуса «Партнер» осуществляется после предоставления на согласование в ООО «Энергоскан» Плана маркетинговой активности (Приложение №2) до конца текущего года и проведения 1 (Одного) мероприятия в рамках данного Плана. Невыполнение квартального плана маркетинговой активности лишает Дилера статуса «Партнер» и статус снижается до «Представитель». Изменение или подтверждении статуса Дилера происходит ежеквартально.
- 2.5.5. Возможно предоставление индивидуальных условий поставки Дилерам статуса «Партнер» при выкупе товара на склад Дилера по 100% предоплате.
- 2.5.6. Дилерская скидка действует только на заказы от Дилера, с которым заключен Дилерский договор.

2.6. ДОСТАВКА ТОВАРА

- 2.6.1. Дилер самостоятельно и за свой счет осуществляет доставку Товара со склада ООО «Энергоскан».

2.7. ВЫСТАВКИ, СЕМИНАРЫ, ВЕБИНАРЫ

- 2.7.1. ООО «Энергоскан» оказывает поддержку Дилерам в проведении семинаров, вебинаров, конференций, выставок и иных мероприятий, направленных на поддержку и активизацию спроса на Товар. Для получения поддержки необходимо направить письмо с подробным описанием маркетингового мероприятия.
- 2.7.2. ООО «Энергоскан» предоставляет свою продукцию для демонстрации на следующих условиях:
 - по согласованию, только для семинаров и выставок;
 - демонстрацию приборов осуществляют технические специалисты ООО «Энергоскан».
- 2.7.3. Дилер статуса «Партнер» обязан:
 - проводить 2 (Два) вебинара в год для конечных потребителей,
 - принять участие в 1 (Одной) отраслевой выставке,
 - организовать и провести 1 (Один) семинар,
 - проводить рекламные кампании в сети Интернет.

В отдельных случаях по согласованию с ООО «Энергоскан» выставка может быть заменена на организацию семинара. Требования к мероприятиям указаны в Приложении №4 «Общие требования к организации маркетинговых мероприятий».

2.8. УЧАСТИЕ В АКЦИЯХ И КОНКУРСАХ

- 2.8.1. Дилер имеет право проводить акции и мотивационные программы для конечных клиентов, не допуская нарушения п. 2.2.3 настоящей Дилерской политики.
- 2.8.2. ООО «Энергоскан» вправе проводить для своих конечных клиентов различные акции на приобретение Товара, при этом Дилеру запрещено участие в таких акциях.

2.9. МАРКЕТИНГОВЫЕ АКТИВНОСТИ

- 2.9.1. ООО «Энергоскан» предоставляет Дилеру рекламные материалы (буклеты, листовки, макеты баннеров для рекламных кампаний, ролл ап) в готовом печатном и/или в электронном виде.

Рекламные материалы предоставляются по Заявке (Приложение №5) согласно Плану маркетинговой активности (Приложение №2).

- 2.9.2. Для получения статуса «Партнер» дилеры предоставляют на согласование в ООО «Энергоскан» План маркетинговой активности (Приложение №2) до конца текущего года. Получение статуса «Партнер» осуществляется после проведения 1 (Одного) мероприятия в рамках плана. Невыполнение квартального плана маркетинговой активности лишает Дилера статуса «Партнер».
- 2.9.3. План маркетинговой активности на следующий календарный год предоставляется на согласование в ООО «Энергоскан» до 20 января. Внесение корректировок в План проводится ежеквартально. Корректировки по мероприятиям на следующий квартал вносятся до 15 числа последнего месяца прошедшего квартала.
- 2.9.4. Предоставление рекламных материалов в печатном виде, осуществляется на основании Плана маркетинговой активности, а также по Заявке, которая пишется по форме, представленной в Политике (Приложение №5). В заявке указывается наименование рекламного материала, количество штук, желаемый срок поставки и его назначение.
- 2.9.5. Все материалы для дилеров в электронном формате расположены в общем доступе по ссылке. Ссылка передается Дилеру в момент заключения дилерского договора.
- 2.9.6. Все дилеры обязаны разместить информацию о продукции ООО «Энергоскан» у себя на сайте. Требования по размещению материала на сайте Дилера зафиксированы в Приложении №3.
- 2.9.7. Дилер обязан предоставлять по запросу ООО «Энергоскан» информацию о положении на рынке, а также сообщать о пожеланиях и критике покупателей.
- 2.9.8. Дилер не должен использовать никакого имени, торговой марки, логотипа или торгового знака ООО «Энергоскан», как части имени или торгового названия Дилера. В случае нарушения данного условия Дилер обязан возместить ООО «Энергоскан» упущенную выгоду и/или репутационный ущерб в полном объеме.

2.10. ОБУЧЕНИЕ СОТРУДНИКОВ ДИЛЕРА

- 2.10.1. С целью способствования профессиональному росту сотрудников Дилера ООО «Энергоскан» и организует бесплатное обучение сотрудников Дилера (вебинары, возможно проведение очных встреч при прибытии сотрудников ООО «Энергоскан» на выставку в месте расположения Дилера).
- 2.10.2. Обучение осуществляется по согласованию на основании официального запроса Дилера.

2.11. РЕЗЕРВ ЦЕН

- 2.11.1. Цены на Товар могут быть пересмотрены ООО «Энергоскан». Однако ООО «Энергоскан» вправе, но не обязан, зарезервировать цены на:
 - проекты, защищенные Дилером, планируемые к реализации в течение срока не более 3 (Трех) месяцев от даты объявления повышения цены. Для этого Дилер должен произвести сверку защищенных проектов в течение 5 (Пяти) рабочих дней с даты получения уведомления об изменении цен;
 - проекты, находящиеся в работе у Дилера, защита на которые будет заявлена Дилером в течение 5 (Пяти) рабочих дней с даты получения уведомления об изменении цены, и реализация по которым планируется в течение 3 (Трех) месяцев.
- 2.11.2. После проведения сверки защищенных проектов ООО «Энергоскан» уведомляет Дилера о своей готовности зарезервировать цены на конкретные поставки для конечных клиентов сроком не более 3 (трех) месяцев.
- 2.11.3. Перераспределение Товара, зарезервированного по старым ценам, на другие проекты, отличные от тех, которые были защищены и согласованы на дату уведомления об изменении цены и защищены в течение 5 (Пяти) рабочих дней после этой даты, возможно по согласованию.
- 2.11.4. После получения уведомления об изменении цен Дилеру запрещается приобретать приборы на склад по старой цене, за исключением поставок по согласованным защищенным проектам с

резервом цен.

3. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ДИЛЕРСКОЙ ПОЛИТИКИ

- 3.1. Условия настоящей Дилерской политики, а также иная информация, ставшая известной Дилеру в связи с сотрудничеством в рамках настоящей Дилерской политики является конфиденциальной в течение срока действия Дилерского договора и 3 (Трех) лет после прекращения его действия, если только такая информация не должны быть распространена Дилером в силу прямого указания ООО «Энергоскан».

4. ВНЕСЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В ДИЛЕРСКУЮ ПОЛИТИКУ

- 4.1. В настоящую Дилерскую политику могут быть внесены изменения в одностороннем порядке ООО «Энергоскан». Новая редакция Дилерской политики размещается в открытом для Дилера доступе в электронном хранилище, заранее сообщенном Дилеру.
- 4.2. Новая редакция Дилерской политики вступает в силу с момента ее размещения. Продолжение направления заказов Дилером означает согласие Дилера с новой редакцией Дилерской политики.

Приложение 1 «Условия получения статуса дилера»

Приложение 2 «План маркетинговой активности»

Приложение 3 «Критерии размещения информации на сайте»

Приложение 4 «Общие требования к организации маркетинговых мероприятий»

Приложение 5 «Заявка на предоставление рекламных материалов»

Приложения высылаются по запросу.