**Дилерская политика по ДСХД**

ООО Фирма «АС» - российский системный интегратор, обладающий богатым опытом реализации крупных инфраструктурных проектов по построению [ЦОД](http://www.asntl.ru/ru-RU/content/Projects/projects_pb/Data_Center). На основании накопленного опыта проектов, компанией разработана собственная линейка Систем долговременного сетевого хранения данных (ДСХД) с повышенным уровнем надежности. ДСХД построены на передовых технологиях, которые обеспечили сокращение количества дорогих процессоров и других комплектующих, что даёт ощутимую экономию места в стойке, уменьшение теплоотдачи и экономию электроэнергии. Управление системой базируется на современном программном обеспечении AS-Engine собственной разработки, которое соответствует требованиям и политике импортозамещения.

Для увеличения объема сбыта и выхода на новые региональные рынки ООО Фирма «АС» расширяет дилерскую сеть как на территории Российской Федерации, так и за её пределами   
и обеспечивает благоприятные условия для партнёров, готовых продавать системы ДСХД.

Для своих партнёров ООО Фирма «АС» (далее – Производитель) предлагает:

* совместную деятельности по продвижению и рекламе продукции на региональных рынках;
* гибкую политику по дилерским скидкам и премированию Дилеров;
* активную поддержку партнеров со стороны компании (консультационную, маркетинговую, информационную, финансовую);
* обучение технических специалистов и менеджеров по продажам;
* помощь в создании типовых решений для отраслевых и функциональных Заказчиков
* техническую поддержку.

Основным принципом проводимой Производителем дилерской политики является принцип честных и прозрачных партнерских отношений.

Деятельность Дилера осуществляется на основании заключаемого между Дилером и Производителем дилерского договора, в котором оговариваются взаимные обязательства Сторон, размеры предоставляемых Дилеру ценовых скидок и прочие условия коммерческих отношений.

### Как стать дилером: порядок оформления дилерских отношений

Претендент на получение статуса «Официальный Дилер» должен быть финансово независимой компанией, способной работать за счет собственных средств и от своего имени. Дилерами могут быть юридические лица и индивидуальные предприниматели. Предпочтения отдается компаниям, имеющим опыт реализации сетевых систем хранения, сетевого оборудования, систем видеонаблюдения и пожарной безопасности, информационной безопасности.

Для присвоения статуса Дилера, необходимо обратиться с запросом по телефону, электронной почте, факсу, выслать заполненную анкету и уставные документы по электронной почте.

Полученные документы рассматриваются Производителем в течение 10 дней. По итогам рассмотрения, Производителем принимается решение о присвоении статуса Дилера, либо об отклонении предложения.

Если принимается решение о присвоении статуса Дилера, то в отношении компании-претендента:

* заключается дилерский Договор (с подписью и печатью) в двух экземплярах, в течение 10 рабочих дней после получения оригиналов договора Производитель подписывает их со своей стороны и высылает компании-претенденту один экземпляр оригинала договора,
* заключается NDA (Соглашение о неразглашении),
* сообщается логин и пароль доступа в дилерский раздел на официальном сайте компании Производителя или на продуктовом сайте, посвящённом ДСХД,
* формируется и передается пакет информационных материалов в электронном виде.

### Обязанности Производителя

1. Отгружать Дилеру продукцию в согласованном ассортименте и количестве, согласно договорам и спецификациям по специальным ценам (базовая дилерская цена и скидки).

2. Проводить единую для всех Дилеров политику в соответствии с данным политикой.

3. Предоставлять Дилерам исчерпывающую информацию о продукции (коммерческую, рекламную и техническую). Обеспечивать консультации о технических особенностях продукции и о новой продукции.

4. Уведомлять Дилера об изменении характеристик продукции или ее цены не позднее, чем за 10 дней до внесения соответствующих изменений.

5. Обеспечивать Дилера технической поддержкой, которая включает:

* обучение сотрудников Дилера полному содержанию вопросов технической поддержки выпускаемого оборудования;
* получение в полном объеме бесплатных консультаций по всем техническим вопросам эксплуатации оборудования;
* обеспечение технико-эксплуатационной документацией на продукцию;
* получение обновленных и новых версий программного обеспечения;
* возможность получения продукции Производителя в опытную эксплуатацию.

6. Проводить обучающие семинары для Дилеров по техническим особенностям продукции и по новой продукции. При проведении семинаров рассматривать вопросы уточнения дилерской политики в регионах.

7. Обеспечивать Дилера соответствующей рекламной, информационной поддержкой Производителя, которая включает:

* обучение персонала Дилера правильному позиционированию Продукции, методам продвижения Продукции;
* предоставление самой полной информации об изменениях в прайс-листах, номенклатуры выпускаемой продукции, новинках;
* предоставление проспектов, каталогов ООО Фирма «АС» и других рекламных материалов в электронном виде;
* помощь в проведении региональных выставок, семинаров и презентаций: предоставление презентационного файла/ролика, раздаточных материалов, техническая и информационная поддержка (при необходимости и по согласованию – с выездом специалиста);
* предоставление графических материалов, необходимых для создания рекламных объявлений, и т.п., при условии согласования Дилером и ООО Фиирма «АС» их дизайна и содержания;
* размещение информации о Дилере и реквизиты на корпоративном или продуктовом сайте Производителя в соответствующем разделе, объявлениях в специализированных изданиях;
* сообщение компанией ООО Фирма «АС» целевым клиентам Дилера о работе Дилера в их регионе.

8. Организовать выезд специалистов Производителя на объект потенциального Заказчика (при необходимости и по предварительному согласованию).

### Обязанности Дилера

1. Осуществлять поиск новых потребителей продукции Производителя, распространять информацию о продукции Производителя, принимать заявки на продукцию на закрепленной за Дилером территории, оформлять с новыми потребителями договорные отношения на поставку продукции Производителя.

3. Соблюдать утвержденную Ценовую политику Производителя: цена на продукцию, возможные отклонения от цены, в том числе, связанные с транспортными расходами, должны быть согласованы с Производителем.

4. Согласовывать с Производителем участие в аукционах и тендерных закупках по продукции Производителя и ценовую политику.

5. Активно осуществлять самостоятельное продвижение продукции: размещение на главной странице сайта информации о продукте, логотипа, действующей ссылки на сайт производителя; организация рекламных мероприятий в регионе.

6. Уважать и защищать законные права Производителя, в частности, на сохранение коммерческой тайны, соблюдать авторские права, принадлежащие Производителю.

### Основные условия дилерских отношений

**Дилерская скидка.** В зависимости от опыта работы, объемов приобретаемой у Производителя продукции и полноты выполнения дилерских требований Производителем устанавливается индивидуальный размер стартовой дилерской скидки.

**Закрепление заказчиков.** Закрепление заказчика за Дилером производится только в регионе, в котором у Дилера расположен головной офис. В спорной ситуации при равных условиях приоритет будет отдаваться Дилеру, расположенному в регионе, где спор возник. При участии в тендерах возможны специальные условия только для Дилера, заявившего заказчика первым и предоставившим подтверждения проработки этого заказчика. В случае невыполнения условий по закрепленному заказчику или недобросовестного выполнения взятых обязательств Дилером Производитель вправе снять закрепление, а также, защищая интересы заказчика, передать его другому Дилеру или закрепить за собой.

**Закрепление региона за дилером.** Производитель может рассмотреть закрепление за дилером территории конкретного субъекта РФ: города, района, области, республики, края. В этом случае Дилер обязан выполнять согласованный план по объемам закупок/продаж (ежемесячный или с накопительным объемом в течение календарного года). В случае невыполнения плана Дилер лишается закрепления за ним региона.

**Продажа производителю в обход дилера.** Производитель может отпускать Заказчику сам, в обход дилера, любые объемы продукции без ограничений только в том случае, если потенциальный заказчик (покупатель) категорически не желает работать через дилера (приводя обоснование и свои аргументы или без объяснений). Вместе с тем, если в служебной переписке зафиксировано, что Дилер осуществлял «холодные» контакты, самостоятельно начина готовить сделку, приводил потенциального заказчика на демонстрации и референс-визиты и т.п., то дилеру положен дилерский бонус – вознаграждение за подготовку контракта. Юридически бонус оформляется на выбор как агентское вознаграждением по отдельному агентскому договору (или договору на информационное обслуживание Производителя) либо предоставляется скидка на поставку/отгрузку последующей продукции.

Такой подход призван реализовать на практике декларируемый принцип честных и прозрачных партнерских отношений, избежать со стороны потенциальных заказчиков попыток манипулировать Производителем, а со стороны Дилера сокрытия заказчиков и заказов от Производителя, что может привести к потере заказчика и снижению совместного дохода Производителя и Дилера.

**Развитие дилерских отношений.** Дилер имеет право расширить ассортимент за счет других продуктов Производителя, заключив соответствующие партнёрские отношения.