

Торговая политика ООО «ФКЛ-РУССИЯ» в отношении развития торговой марки FKL на территории Российской Федерации на 2012 гг.

1. Торговая марка промышленных комплектующих, развитием которых занимается ООО «ФКЛ-РУССИЯ».
2. Создание сбалансированной структуры продаж на базе Партнера.
3. Территориальная политика;
4. Готовность ООО «ФКЛ_РУССИЯ» к открытым и доверительным взаимоотношениям с Партнером, направленных на развитие бизнеса Партнера по продукции FKL;
5. Приложения.

1. Торговая марка FKL, развитием которой занимается ООО «ФКЛ-РУССИЯ».

FKL - завод по производству подшипников и карданных валов. Компания образована в 1961, и в течение 50 лет был освоен достаточно широкий диапазон продукции, применяемой в сельскохозяйственной сфере, промышленности, таких производствах как изготовление тяжелых транспортных средств, автомобилей, добывающего оборудования и во многих других видах промышленности.

Мощности и продажа подшипников

Технические и технологические мощности позволяют FKL изготавливать и продавать более 4 000 000 шт. подшипников и порядка 150 000 шт. карданных валов ежегодно.

Качество

FKL были удостоены Международной Организацией по Стандартизации 9001 и Международной Организацией по Стандартизации 14001 сертификатом качества и признаны несколькими ведущими изготовителями автомобильной промышленности, сельскохозяйственной техники и систем двигателей. Высокое качество нашей продукции подкреплено качественным сырьем (Thyssen/Valti), образованными и грамотными кадрами и надежной технологией.

Индивидуальные заказы

Кроме стандартной программы производства мы всегда готовы освоить новую продукцию, удовлетворяющую потребности наших партнеров. Для получения всей дополнительной информации мы в вашем распоряжении.

2. Создание сбалансированной структуры продаж на базе Партнера.

Любая компания, занимающаяся торговлей, снабжением промышленных предприятий подшипниками, карданами, - может стать торговым партнером или региональным дистрибьютором.

ООО «ФКЛ-РУССИЯ» различает несколько стадий взаимоотношений с торговыми компаниями в отношении развития выше упомянутой торговой марки: Дистрибьютор, Торговый партнер, Покупатель. Оценка статуса партнера происходит ежегодно и действует в течение всего следующего года.

Получение статуса Дистрибьютора происходит на основании:

1. Письменно оформленного желания Партнера стать Дистрибьютором;
2. Фактического достижения согласованных показателей объемов продаж продукции за период (как правило, 6 месяцев). Согласование объемов продаж происходит с менеджерами ООО «ФКЛ-РУССИЯ»;
3. Сформированного на базе Партнера склада по продукции Компании (согласно общим условиям).

Обязательства Дистрибьютора:

1. Постоянно развивать продажи продукции Компании на определенной территории;
2. Регулярно приобретать продукцию со склада Компании на сумму не менее, указанной в контракте (минимальный годовой объем продаж);
3. Самостоятельно устанавливать отпускные цены, следуя рекомендованной схеме ценообразования;
4. Продавать продукцию Компании на закрепленной территории (территория продаж указывается в Сертификате дистрибьютора);
5. Производить оплату приобретенной продукции Компании в установленный в контракте срок.
6. Активно участвовать в программах Компании, направленных на продвижение продукции.
7. Поддерживать наличие продукции Компании у себя на складе, и не реже 1 раза в квартал производить его пополнение.

Покупателям не предъявляется никаких требований.

При соблюдении выше перечисленных обязательств ООО «ФКЛ-РУССИЯ» обязуется предоставить следующие условия работы:

Условия ФКЛ-РУССИЯ	Дистрибьютор	Покупатель
Цены	VIP (минимальный уровень цен)	MAX (Цена конечного потребителя)
Условия оплаты	Отсрочка платежа на все заказы	Предоплата
Совместное проведение выставок, презентаций, рекламных акций	+	-
Обучение / практика	+	-
Проведение совместных визитов	+	+
Специальные цены	+	+
Посещение фабрики FKL*	+	+

* Условия посещения фабрики FKL рассматриваются индивидуально с каждым Партнером и утверждаются отдельным письменным соглашением.

Ценообразование ООО «ФКЛ-РУССИЯ» в отношении выше указанной торговой марки направлено на то, чтобы гарантировать Партнеру высокую рентабельность продаж, при условии его соблюдения:

1. Цена MAX является рекомендованной для продажи Конечным потребителям.
2. Цена VIP - цена Дистрибьютора. При условии, что Дистрибьютор в РФ придерживается рекомендованной отпускной цены для конечных потребителей, он гарантирует себе высокий уровень дохода от продажи продукции Компании.
3. Цена AVE – это условно средняя цена между MAX и VIP, которая позволяет:
 - Торговым партнерам гарантировать средний уровень дохода от продаж продукции Компании;
 - Дистрибьюторам самостоятельно строить региональную сеть Субдистрибьюторов, привлекая другие торговые компании к сотрудничеству;
4. Предоставление специальных цен возможно, на основании письменного запроса Партнера, не зависимо от текущего статуса, с указанием названия Конечного покупателя, описания конкурентных предложений, включающих информацию о производителе, ценах и условиях поставки.
5. Все цены устанавливаются в рублях, являются фиксированными, и не зависят от незначительных колебаний курсов валют.
6. ООО «ФКЛ-РУССИЯ» оставляет за собой право в одностороннем порядке пересматривать ценообразование с уведомлением Партнеров не позднее, чем за 30 календарных дней до вступления в силу новых цен.

Компания ООО «ФКЛ-РУССИЯ» предоставляет Дистрибьюторам отсрочку платежа по поставкам (для каждого индивидуально), где основными критериями при определении количества дней отсрочки платежа являются:

1. Общий срок сотрудничества с клиентом (новый, 0,5 года, 1 год, 2 и более лет);
2. Регулярность и объемы сделок с Партнером;
3. Динамика продаж Партнера, ее стабильность.

ООО «ФКЛ-РУССИЯ» оставляет за собой право в одностороннем порядке отказать в предоставлении отсрочки платежа в случае неоднократной задержки платежей по поставленной продукции сверх срока указанного в контракте.

3. Территориальная политика

Территория полномочий Дистрибьютора определяется на основании:

1. Географии клиентской базы Партнера;
2. Согласованных совместно планам охвата новых территорий;
3. Наличия других прямых Партнеров Компании на территории;

Количество Партнеров на территории продаж определяется на основании следующих критериев:

1. Емкость рынка;
2. Способностью Партнера осуществить максимальный охват Конечных потребителей в отношении торговой марки FKL;
3. Выполнением Партнером своих обязательств по контракту.

4. Готовность ООО «ФКЛ-РУССИЯ» к открытым и доверительным взаимоотношениям с Партнером, направленных на развитие бизнеса Партнера по продукции Компании.

Компания видит свои взаимоотношения с покупателем как Партнерские, и готова к гибкому подходу в решениях проблем Партнера связанных с продвижением продукции Компании. Для достижения данной цели Компания имеет высокопрофессиональный персонал за которым закреплена определенная территория, одной из прямых обязанностей, которых является обеспечение обратной связи с Компанией. Все вопросы Партнера рассматриваются в течение пяти рабочих дней, и Партнеру высылается письменное уведомление о решениях по его вопросам.

Специально для повышения качества работы с Партнером и моментального доступа к складу ООО «ФКЛ-РУССИЯ» создан он-лайн склад.

В случае если Партнеру необходимо обсудить свои вопросы в отношении развития продаж продукции Компании с Директором Компании, Компания готова организовать данную встречу в удобное обеим сторонам время.

Контактный телефон: +7(473) 274-71-50, 274-83-01.

5. Приложения.

Минимальные суммы складского заказа, руб. (2012 год):

<i>Торговая марка</i>	<i>Москва и ЮФО</i>	<i>Города с населением свыше 1 млн.</i>	<i>Города с населением менее 1 млн.</i>
FKL	800 000	500 000	300 000

Минимальный годовой объем продаж, руб. (2009-2010 год):

<i>Торговая марка</i>	<i>Москва и ЮФО</i>	<i>Города с населением свыше 1 млн.</i>	<i>Города с населением менее 1 млн.</i>
FKL	11 000 000	8 000 000	6 000 000

Стандартные отсрочки в соответствии со статусом Партнера.

Тип заказа	Дистрибьютор	Покупатель
<i>Текущие заказы</i>	14 календарных дней	100% предоплата, при условии наличия на складе. 50% предоплата остальные 50% по прибытию товара на склад ООО «ФКЛ-РУССИЯ»
<i>Складские заказы</i>	7 календарных дней	-

* Количество дней отсрочки могут быть больше указанных в таблице на 50%. Основанием для увеличения отсрочки может быть значительная фактическая положительная динамика продаж Дистрибьютора при положительной кредитной истории. Предоставление максимальной отсрочки возможно не ранее, чем через 12 месяцев с момента присвоения статуса Дистрибьютора.

Обязательные документы для заключения договора поставки на условиях отсрочки платежа:

1. Карточка клиента (**полные** реквизиты организации, включая ФИО Генерального директора и Главного бухгалтера);
2. Копия свидетельство о постановке на учет в ФСН;
3. Копия приказа о назначении Генерального Директора и копия доверенности (если договор заключается не на основании устава);
4. Копия первой и последней страниц устава;
5. Подписанный обеими сторонами договор поставки, вместе с приложениями.

Дополнительные преимущества:

Описание	Дистрибьютор	Покупатель
<i>On-line доступ к складу ООО «ФКЛ-РУССИЯ»</i>	+	+
<i>Закрепление Конечных покупателей</i>	+	+
<i>Рекламные материалы</i>	+	-
<i>Информационная поддержка на всех Интернет ресурсах ООО «ФКЛ-РУССИЯ»</i>	+	-
<i>Возврат запросов от Клиентов региона, в котором расположен Партнер</i>	+	-
<i>Сертификат Дистрибьютора</i>	+	-
<i>Официальное письмо, подтверждающее статус Торгового партнера</i>	-	-

С уважением,

Директор ООО «ФКЛ-РУССИЯ»

_____ \Пешков С.А.\