

**УТВЕРЖДЕНО:**

**Приказ генерального директора  
№1 от «11» января 2016 г.**

# **Коммерческая политика**

**ООО «СПЗ-4»**

**Самара 2016**

## **1. Классификация партнеров ООО «СПЗ-4»**

**КОНЕЧНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ** – конечный покупатель и пользователь подшипниковой продукции, ресурс которой полностью используется в процессе потребления.

**ДИЛЕР** — фирма, осуществляющая закупку подшипниковой продукции ООО «СПЗ-4» и её сбыт в розницу или мелким оптом. Дилер не является конечным пользователем подшипниковой продукции.

## **2. Продукция**

2.1 Продукция ООО «СПЗ-4» имеет товарный знак. Свидетельство на товарный знак №422141 зарегистрировано в Государственном реестре товарных знаков и знаков обслуживания Российской Федерации 09 ноября 2010 года.

## **3. Политика качества**

3.1 ООО «СПЗ-4» применяет систему менеджмента качества, соответствующую стандарту ISO 9001-2011, что подтверждается Сертификатом соответствия системы качества, выданным ОПС «ИСО Консалтинг» № РОСС RU.С.04ФАЛ.СК.0428.

3.2 Качество подшипников ООО «СПЗ-4» подтверждается сертификатом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии. Данный сертификат подтверждает соответствие подшипников ООО «СПЗ-4» требованиям ГОСТ 520-2011.

## **4. Работа с Клиентами**

4.1 ООО «СПЗ-4» стремится к постоянному совершенствованию обслуживания Клиентов. По просьбе Клиента ООО «СПЗ-4» может закрепить за Клиентом отдельного специалиста.

4.2 ООО «СПЗ-4» определяет систему скидок и отсрочки платежей для каждого Клиента в соответствии с положениями Коммерческой политики.

4.3 ООО «СПЗ-4» может проводить различные промо-мероприятия для Клиентов и мероприятия по стимулированию сбыта продукции ООО «СПЗ-4».

4.4 ООО «СПЗ-4» проводит анализ потребностей, ожиданий и удовлетворения запросов потребителей.

4.7 ООО «СПЗ-4» может рекомендовать отдельным Клиентам обратиться за обслуживанием к дилерам ООО «СПЗ-4».

## **5. Конечный потребитель**

5.1 Поставки товара от ООО «СПЗ-4» конечному потребителю осуществляются напрямую со склада ООО «СПЗ-4», либо с помощью транспортной компании, либо со склада близлежащего дилера (по договоренности с Клиентом).

5.2 Ценовая политика и условия платежа формируются для каждого Конечного Потребителя индивидуально.

## **6. Дилер**

6.1 Для получения статуса дилера ООО «СПЗ-4» претендент должен:

- заявить в письменной форме о своем желании стать дилером;

- объявить планируемую ежеквартальную минимальную выборку - согласование объемов продаж (не менее 1 млн. рублей без НДС в квартал) происходит со специалистами по сбыту;

- фактически достигнуть заявленных результатов в тестовый период (см. п.7).

6.2 ООО «СПЗ-4» знакомит дилеров с Коммерческой политикой при заключении договорных отношений. При этом составляется Акт передачи текста Коммерческой политики согласно Приложению 1. Дилер в своей работе следует требованиям заключенного договора и Коммерческой политики ООО «СПЗ-4».

6.3 ООО «СПЗ-4» ежегодно вручает дилеру Сертификат о статусе дилера ООО «СПЗ-4». Сертификат дает право на продажу и рекламу продукции ООО «СПЗ-4». В тексте сертификата указывается ссылка на номер договора, на основании которого он выдан.

6.4 Контактную информацию дилера ООО «СПЗ» размещает на своем официальном сайте в сети Интернет по адресу [www.spz4.ru](http://www.spz4.ru).

6.5 Дилер вступает в плановые отношения по продажам с ООО «СПЗ-4» и несет взаимные обязательства согласно заключенного договора. Дилер обязан постоянно развивать и увеличивать продажи ООО «СПЗ-4».

6.6 До 15 августа каждого календарного года дилер обязан предоставить предварительный план продаж на следующий год в помесечной разбивке.

6.7 Дилер обязан своевременно оплачивать закупленную продукцию.

6.8 Дилер обязан разместить на главной странице своего официального сайта (при его наличии) фирменный логотип СПЗ-4 с активной ссылкой на сайт ООО «СПЗ-4». Также партнер обязан использовать и продвигать бренд СПЗ-4/SPZ-GROUP в любой маркетинговой активности, организованной дилером (участие в выставке, семинарах и прочее).

6.9 Дилер может принимать участие в распродажах, промо-акциях и другой маркетинговой активности ООО «СПЗ-4».

6.10 Дилер несет ответственность за выполнение своих обязательств и требований настоящей Коммерческой политики перед ООО «СПЗ-4». К дилерам, нарушившим свои обязательства, могут применяться следующие меры: снижение размера скидок, уменьшение сроков отсрочки платежа, приостановление или прекращение действия договорных отношений и отзыв статуса авторизованного дилера.

6.11 Минимальный объем выборки, получаемая скидка и отсрочка платежа фиксируется в дополнительном соглашении к договору в индивидуальном порядке.

6.12 Не реже чем раз в квартал дилер обязан предоставлять известную ему информацию маркетингового характера, как то: деятельность конкурентов, рыночные тенденции, прогноз развития на закрепленном региональном рынке и другое.

6.13 ООО «СПЗ-4» оставляет за собой право обнародовать факты фальсификации дилером продукции ООО «СПЗ-4» и нарушения законодательства РФ любым способом, включая средства массовой информации и интернет.

## **7. Тестовый период работы**

7.1 Все контрагенты, изъявившие желание работать с ООО «СПЗ-4» в качестве дилеров, должны подтвердить свою состоятельность за время тестового периода работы.

7.2 Тестовый период работы — это период работы, который длится два месяца и включает в себя следующие требования (ограничения):

- 100% - я выборка заявленного минимального объема;
- условия оплаты - предоплата;
- информация о клиенте не размещается на сайте ООО «СПЗ-4»;
- отгрузка осуществляется по стандартному договору поставки без предоставления сертификата.

7.3 При успешном прохождении тестового периода работы с претендентом заключается дилерский договор поставки, со всеми вытекающими правами и обязанностями.

