

### 3 - условия для заключения прямого дилерского контракта с фабрикой GuteWetter

Заключение договора с фабрикой возможно только на условиях фирменной экспозиции и при наличии сертифицированных консультантов. Дилерский договор гарантирует эксклюзивные условия на закрепленной территории и высокую маржинальность.

Фабрика GuteWetter работает исключительно на условиях фирменного представительства.

Это означает, что дилеру предоставляются эксклюзивные условия и предъявляются высокие требования

- наличие эстетично оформленных торговых площадей с хорошей проходимостью
- приобретение минимального набора брендированных стендов с продукцией
- выполнение плана продаж 300-500 тысяч рублей в месяц на один розничный магазин
- обучение и сертификация консультантов продавцов потенциального дилера
- наличие корпоративной атрибутики и соблюдение правил деловой переписки
- выделение ответственного менеджера для коммуникаций с фабрикой

Фабрика предоставляет следующие эксклюзивные условия:

- право на представление бренда на закрепленной территории
- высокомаржинальные коммерческие условия
- бесплатное обучение и сертификация ваших сотрудников
- приоритетное размещение на сайте фабрики GuteWetter в разделе «Где купить»

#### Условие №1 Обязательное наличие экспозиции



квадратный стенд пл. 6,25 кв. м.



пятиугольный стенд пл. 2,65 кв. м.



дверной стенд пл. 3,85 кв. м.

## Условие №2 Обязательное обучение и сертификация продавцов консультантов дилера



Обучение консультантов так же необходимо, как и наличие экспозиции на торговых точках. Сегодня знание модельного ряда и особенностей работы с фабрикой выгодно отличает вас от конкурентов.

## Условие №3 Минимальный объем продаж и корпоративные стандарты

- **минимальный объем продаж**

Для получения конкурентных условий сотрудничества дилеру важно поддерживать минимальный объем продаж на уровне 300-500 тыс. рублей ежемесячно.

- **корпоративные стандарты и атрибутика**

Фабрика GuteWetter предъявляет требования к стандартам коммуникации и оформления документов ее дилеров. Прямой дилер фабрики обязан соблюдать правила деловой коммуникации и обладать следующими корпоративными атрибутами:

- фирменный бланк
- корпоративный домен электронной почты
- соблюдение делового этикета

- **система взаиморасчетов**

Дилер обязан поддерживать положительный баланс во взаиморасчетах с фабрикой и своевременно исполнять все платежи согласно договоренностям двух сторон.

### ПРИМЕЧАНИЕ:

#### Эксклюзивные дистрибьюторские условия для отдельных регионов

1. Обязательное выставление экспозиции не менее, чем в 5-ти торговых точках, в закрепленном регионе
2. Обучение и сертификация продавцов из расчета не менее 1-го человек на одну торговую точку
3. Выделение аккаунт менеджера для ведения проекта
4. Депозит для обеспечения регулярных отгрузок

## 3 шага для достижения цели

### Шаг 1. Прочтите основные требования и примите решение о возможности сотрудничества

Изучив основные требования по условиям сотрудничества необходимо проконсультироваться с представителем фабрики о возможности предоставления дилерского договора в вашем регионе или территории.

По результатам переговоров принять решение о дальнейшем сотрудничестве.

### Шаг 2. Отправьте заявку

- Заявку на сотрудничество с фабрикой необходимо выполнить на фирменном бланке вашей компании в произвольной форме и отправить на электронную почту фабрики info@gutewetter.com
- В том же письме важно отправить реквизиты вашего юридического лица, а так же фотографии торговых залов.
- Для подписания договора необходимо предварительно согласовать заявку на фирменные стенды и их комплектацию изделиями, а так же согласовать дату обучения сотрудников.
- Сканы согласованных документов с подписью и печатью ответственного лица необходимо направить на электронную почту info@gutewetter.com

### Шаг 3. Обучение и сертификация сотрудников дилера

- Необходимо направить сотрудников на обучение, которое проводится на территории сборочного цеха GuteWetter в два этапа.
- По итогам обучения проводится аттестация и сертификация сотрудников.
- В случае успешного прохождения аттестации, как минимум одного сотрудника, дилер получает право на реализацию продукции фабрики.

Уважаемые и дорогие коллеги и партнеры!

Если в настоящее время Вы не можете работать на условиях фирменного представительства с фабрикой GuteWetter, то наша компания предоставляет Вам возможность реализации складской программы с динамической скидкой, при условии прохождения процедуры подтверждения наличия торговых площадей. Размер скидки зависит от количества ограждений заказанных одновременно в ассортименте.

Кол ограждений	Скидка
1	30 %
2	35 %
3	40 %
4	45 %
5	50 %

Стоимость ограждений размещена на сайте фабрики [www.gutewetter.ru](http://www.gutewetter.ru)