

Представителям компании ООО «Люкслийтинг»

Представитель – это организация, представляющая интересы компании «Люкслийтинг», которая занимается продвижением продукции (готовых изделий и комплектующих) зарегистрированной торговой марки «LUX LIGHTING» на внутреннем рынке в своем зафиксированном регионе.

Категории деления представителей на статусы:

1. ДИЛЕР – представитель в определенном регионе, имеет наилучшие цены (максимальную скидку). В определенном регионе может быть не более 2-х дилеров. Количество дилеров в регионе определяется из плотности населения и предприятий, находящихся на данной территории.

К Дилеру предъявляются определенные требования к объему и обороту продукции, привязка идет в денежном эквиваленте.

Обязательное требование – поддержание складских запасов продукции необходимой для обеспечения бесперебойной работы предприятий, потребляющих в данном регионе продукцию «LUX LIGHTING», а так же для обеспечения гарантийных обязательств. Он обязан представлять интересы и принимать участие, в случае не возможности выезда представителя «LUX LIGHTING», в спорных вопросах по гарантийным обязательствам.

Дилер обязан разместить на своем сайте логотип ТМ «LUX LIGHTING» и (или) другую информацию рекламного характера о компании, которую он представляет.

2. ПАРТНЕР – представитель в определенном регионе. Количество партнеров определяется в зависимости от плотности населения и сосредоточения предприятий в данном регионе, но не более 3-х. Предъявляются требования к небольшому обороту, поддержание небольшого склада продукции. Продвижение продукции в регионе. Обязан разместить на своем сайте информацию о поставляемой продукции, логотип, баннеры и иную информацию указывающую, что организация является партнером фирмы «LUX LIGHTING».



Формирование цен для представителей и конечных клиентов

Скидка предоставляется от сформированного прайса. Прайсовая цена является рекомендованной к продаже для конечного клиента. Представитель вправе сам решать по какой цене продавать, и на какую рентабельность работать. Вмешательство представителя компании «Люкслийтинг» в формирование продажной цены для конечного клиента допустимо только в спорных случаях, когда интересы «Люкслийтинг» пересекаются с другими поставщиками аналогичной продукции, или решения вопроса сферы поставок между Представителями.



Обязанности компании LUX LIGHTING (поставщика продукции):

- поставлять своевременно продукцию по заказам Представителя, в случае не возможности поставки в сроки, своевременно оговаривать новые сроки поставки;
- осуществлять своевременную замену или ремонт продукции, попадающей под гарантийные обязательства;

- поддерживать на складе номенклатуру позиций, необходимых для нормального функционирования поставок конечному Клиенту;
- осуществлять техническую поддержку;
- своевременно сообщать об изменениях в производстве (снятия изделия с производства и т.д.), о возможных заменах данного изделия и др. изменениях.

Получение статуса ПРЕДСТАВИТЕЛЯ

Для получения статуса необходимо потенциальному представителю прислать письмо на официальном бланке, с содержанием данных о компании, виде деятельности, численности работников и т. д. в произвольной форме. После проверки данных и проведения переговоров, решается вопрос о присвоении статуса официального представителя от низкого (Партнера), к максимальному (Дилер).

