



МЕХАНИЗМ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
СТОРОН
(договор по сервисной
программе)

Что такое сервисная программа Gulf?

Сервисная программа Gulf – это годовой (и более) контракт на покупку СМ Gulf и комплект сервисного оборудования на сумму ежемесячной закупки масел



Участник и

- СТО
- Пункты экспресс-замены масла
- Небольшие гаражные мастерские




Как вступить ?

- Обратиться к ближайшему региональному дилеру или генеральному дистрибьютору ГК OEM-OIL

Механизм работы сервисной программы

**Обратиться к
региональному
дилеру**

**или в отдел по работе
с региональными
клиентами
ГК ОЕМ-OIL**



АвтоСЕРВИС
КАРТОЧКА СТО-КАНДИДАТА

ЮРИДИЧЕСКОЕ
НАЗВАНИЕ
(с формой
собственности) _____

БРЕНД
ПЭМ или СТО _____

Город _____

Адрес _____

Краткая
характеристика
бизнеса: _____

МЕСТО ДЛЯ ФОТО СТО
(внешний вид)* _____

МЕСТО ДЛЯ ФОТО СТО
(внутренний вид)* _____

*Возможна отправка вложенным файлом *.jpg, *.pdf

ПЛАНИРУЕМЫЙ АССОРТИМЕНТ МАСЕЛ RAVENOL ПО СЕРВИСНОЙ ПРОГРАММЕ _____

Механизм работы сервисной программы

Заключение договора на поставку смазочных материалов Gulf по сервисной программе

2.1. Компания предоставляет Оборудование Партнеру после оплаты Партнером 100%-ой стоимости Товара, ею у Компании или Партнера в первые тридцать дней с момента заключения договора, при условии достижения Партнером суммы закупки _____ рублей в указанный месячный период.

2.2. Компания передает, а Партнер принимает Оборудование вместе со всеми его принадлежностями и относящимися к нему документами (инструкция по эксплуатации и пр.) в соответствии с актами приема-передачи Оборудования по унифицированной форме МХ-1, до окончания срока действия договора. Акт по форме МХ-1, подписанный Сторонами, является неотъемлемой частью Договора.

Механизм работы сервисной программы

Заключение договора на поставку смазочных материалов Gulf по сервисной программе

3.7. При условии выполнения Партнером в срок, либо досрочно, обязательств, указанных в п. 1.2, Партнер вправе инициировать заключение договора купли-продажи Оборудования на условиях покупной цены, равной 1% от первоначальной стоимости Оборудования, указанной в акте приема-передачи по форме МХ-1.

3.8. Стороны договорились, что в случае невыполнения Партнером обязательств, указанных в п.1.2 настоящего Договора, в течение хотя бы одного месяца Партнер обязуется выкупить Оборудование на условиях покупной цены, указанной в Акте приема-передачи по форме МХ-1, и, по требованию Компании, оплатить штраф в сумме, рассчитанной в соответствии с п. 4.3.

Механизм работы сервисной программы

Заключение договора на поставку смазочных материалов Gulf по сервисной программе

4.3. В случае одностороннего отказа Партнера от исполнения настоящего Договора либо при несоблюдении ~~условий, указанных в п. 1.2, п. 3.6 настоящего Договора,~~ Компания вправе потребовать от Партнера уплатить Компании штраф в размере:

~~Остаточной стоимости, если первоначальная стоимость Оборудования составляет не менее 100 000 (Ста тысяч) рублей, рассчитанной по формуле:~~

~~Уб = ((Сд - Сф) / Сд) * Со, где:~~

~~Уб – сумма возмещаемого убытка;~~

~~Сд – сумма договора, указанная в п. 1.2;~~

~~Сф – стоимость фактически приобретенных Партнером смазочных материалов;~~

~~Со – стоимость Оборудования на дату передачи Партнером в соответствии с Актом приемки-передачи~~

~~Полной стоимости Оборудования, если первоначальная стоимость Оборудования составляет менее 100 000 (Ста тысяч) рублей.~~

Механизм работы сервисной программы

Права и обязанности

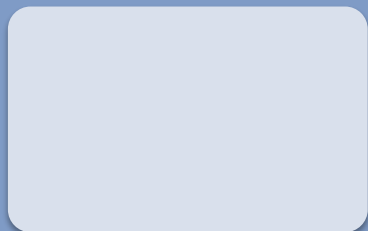
Компании



Предоставляет сервисное оборудование по выбору станции **БЕСПЛАТНО** после поставки и оплаты первого месячного объема CM Gulf

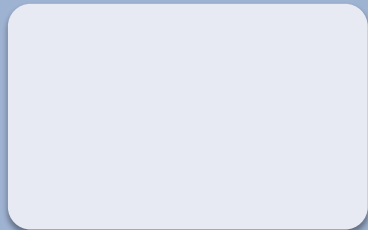


Организует доставку сервисного оборудования и несет транспортные расходы



БЕСПЛАТНО предоставляет комплект одежды для работников автосервиса

- футболка
- Бейсболка
- Полукомбинезон
- куртка



Осуществляет внешнее и внутреннее оформление станции


- Внешнее оформление: 1. Наружный баннер (вывеска), 2. Рекламный флаг – для размещения на флагштоке

- Внутреннее оформление: 1. Торговая полка – бесплатно предоставляется 1 шт, 2. Рекламный баннер, 3. Фасадный флаг- для размещения внутри станции

Механизм работы сервисной программы

Права и обязанности

Партнера



Закупает моторные и трансмиссионные масла в фасовке 20л, 60 и 200 л на сумму от 50 000 руб в мес. и реализация Станции по ценам не ниже РОЦ



Поддерживает наличие на складе, отчитывается перед Компанией о поставках в адрес Станции, ежемесячно предоставляет документы (товарные накладные и счет-фактуры на отгруженный за данный месяц товар)



Поддерживает оборудование в исправном состоянии



В случае расторжения договора организует возврат оборудования и несет транспортные расходы



Предоставляет фотоотчет о размещении рекламных материалов по Станции

- Контакты (наименование, адрес, телефоны сервисной станции для размещения на сайте www.gulflubricants.ru)

Преимущества сервисной программы Gulf

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Варьирование сроков договора (от 1 года до 3 лет)

Объем закупок в руб.

Вы находите Поставщика оборудования – мы покупаем

БЕСПЛАТ НО

Комплект сервисного оборудования по ВАШЕМУ выбору

Внешнее и внутреннее оформление сервисной станции в стиле Gulf

Одежда для работников СТО

Рекламные материалы

Примеры оборудования по сервисной программе

