

**Программа поддержки
региональных субдилеров **Toshiba**
IT направление
на 2012 финансовый год**

Марта 2012

Цель программы

Увеличение IT продаж региональных партнеров **Toshiba** за счет:

- **Дополнительной бонусной мотивации**
- **Увеличения эффективности совместных маркетинговых программ**
- **Поддержки в точках продаж (промоутеры, стенды, POS)**
- **Дополнительной информационной поддержки и обучений**
- **Интенсификации взаимодействия и долгосрочного партнерства**

- 1) Закупки IT техники **Toshiba** - не менее 20 млн руб. в год
Минимальные уровни (млн руб. с НДС):
апрель-июнь 3 , июль-сентябрь 5, октябрь-декабрь 7, январь-март 5
- 2) Ежеквартальное согласование планов закупок
- 3) Предоставление ежемесячных помесячных отчетов о продажах, закупках и складских остатков по **Toshiba**
- 4) Ежегодное заполнение формы участника программы
- 5) Ежеквартально партнер должен предоставлять основного и резервного поставщика техники **Toshiba**

1) Квартальный бонус – 1,5%

2) Бюджет на совместные маркетинговые акции

Условия получения поддержки

1) Квартальный бонус

- ✓ Квартальный бонус рассчитывается на основе сумма закупок IT техники **Toshiba** за квартал без НДС
- ✓ Бонус выплачивается только в случае 100% выполнения согласованного квартального плана закупок
- ✓ Квартальный план закупок согласуется до 10 числа первого месяца квартала и подписывается до 15 числа
- ✓ До 10 числа первого месяца квартала подводятся итоги за предыдущий квартал и происходит подтверждение бонуса

Бонус выплачивается через основного(резервного) поставщика-дистрибутора

Результаты закупок партнера должны быть подтверждены данными от дистрибуторов

2) Совместный рекламный фонд

- ✓ Совместные рекламные акции должны быть заблаговременно согласованы с **Toshiba**
- ✓ Средства выделяются только в случае эффективного объема продаж