

Партнерская программа 2011 финансовый год



ООО «Евлашевский ДОК»

Содержание:

1. [Цели и задачи](#)

2. [Преимущества участия](#)

3. [Статусы](#)

[Официальный партнер](#)

Авторизованный партнер

Сертифицированный партнер

Генеральный партнер

4. Общие условия

Объемный бонус

Фонд Маркетингового развития

Дополнительный (Целевой) Маркетинговый Фонд



Цели

- развитие и поддержка партнерской сети на условиях взаимовыгодного сотрудничества
- обеспечение доступности продукции Евлашевского ДОКа и сопутствующих услуг на всей территории России через партнерскую сеть

Задачи

- предоставление доступа партнерам ко всему оборудованию, решениям и технологиям Евлашевского дока
- поддержка единого информационного пространства, необходимого для работы с заказчиками
- совместная маркетинговая работа с партнерами
- обеспечение высокого уровня технической поддержки и обучения партнеров

[вернуться в](#)
[Содержание](#)



Преимущества участия в программе:

- информационная поддержка
- совместные маркетинговые активности
- персональный менеджер для решения всех коммерческих, организационных и технических вопросов
- технологическая экспертиза и помощь в разработке и внедрении решений для стратегических заказчиков
- помощь в оборудовании демо зала
- участие специалистов Евлашевского ДОКа в мероприятиях партнеров
- обучение специалистов партнера на предприятии
- участие в бонусных и мотивационных программах

[вернуться в
Содержание](#)



Статусы Партнеров

Генеральный Партнер
Годовой план (руб)
свыше 25 000 000
Отгрузка по прайсу не менее

40%

**Сертифицированный
Партнер**

Годовой план (руб)
свыше 10 000 000

Отгрузка по прайсу не менее

50%

Авторизованный Партнер

Годовой план (руб)
свыше 5 000 000

Отгрузка по прайсу не менее

60%

Официальный Партнер

Годовой план (руб)
свыше 2 000 000

Отгрузка по прайсу не менее

70%

[вернуться в
Содержание](#)



Специальные условия Официальный Партнер

Параметры	Условия	
Годовой план (руб)	2 000 000	4 500 000
Скидка от GPL, %	12%	14%
Дополнительная скидка в случае внесения предоплаты	0,5%	
Отсрочка платежа	до 7 дней	
Продажа продукции Евлашевского ДОКа через интернет или другими путями организациям сегмента СМБ.		

[вернуться в
Содержание](#)



Специальные условия Авторизованный Партнер

Параметры	Условия	
Годовой план (руб)	5 000 000	8 000 000
Скидка от GPL, %	14%	16%
Дополнительная скидка в случае внесения предоплаты	1%	
Отсрочка платежа	до 14 дней	
Количество обученных технических специалистов в штате компании	1	
Продажа продукции Евлашевского ДОКа через интернет или другими путями организациям сегмента СМБ.		

[вернуться в
Содержание](#)



Специальные условия Сертифицированный Партнер

Параметры	Условия
Годовой план (руб)	10 000 000
Скидка от GPL, %	17%
Дополнительная скидка в случае внесения предоплаты	1,5%
Отсрочка платежа	до 21 дня
Количество обученных технических специалистов в штате компании	1
Продажа продукции Евлашевского дока через интернет или другими путями корпоративным клиентам.	

[вернуться в
Содержание](#)



Специальные условия Генеральный Партнер

Параметры	Условия
Годовой план (руб)	25 000 000
Скидка от GPL, %	20%
Дополнительная скидка в случае внесения предоплаты	2%
Отсрочка платежа	до 30 дней
Количество обученных технических специалистов в штате компании	2
Продажа продукции Евлашевского ДОКа через интернет или другими путями крупным (федерального уровня) корпоративным клиентам	

[вернуться в
Содержание](#)



Объемный бонус % от оборота

- **0,5 %** на объем прайсовых отгрузок без учета НДС при выполнении годового плана от **80% до 120%**
- **1%** на объем прайсовых отгрузок без учета НДС при выполнении годового плана от **120% до 150 %**
- из Объемного бонуса вычитается процент, начисленный на просроченную дебиторскую задолженность
- Объемный бонус не начисляется на объем продаж в рамках акций, а также на сделки, выполненные по специальным условиям
- Объемный бонус **выплачивается один раз в год в виде товарной компенсации без учета НДС**
- товарная компенсация может быть использована в течение 6 месяцев с момента начисления

[вернуться в
Содержание](#)



Фонд Маркетингового Развития

ФМР 1% + вложения партнера (оговаривается в индивидуальном порядке)

- рассчитывается по итогам квартала (до 120% выполнения плана по прайсовым отгрузкам без учета НДС)
- используется в течение 6 месяцев с момента начисления
- не распространяется на объем продаж в рамках акций, а также на сделки, выполненные по специальным условиям
- в рамках ФМР частично компенсируются затраты на маркетинговые активности Партнера при условии предварительного согласования и корректной отчетности (компенсация товаром, без учета НДС)
- используется на приобретение сувенирной продукции Евлашевского ДОКа (не менее 10% Фонда должно быть потрачено на сувенирную продукцию Евлашевского ДОКа)

[вернуться в
Содержание](#)



Дополнительный (Целевой) Маркетинговый Фонд Дополнительный

Маркетинговый бюджет распределяется только через Сертифицированных и Генеральных Партнеров и направлен на продвижение фокусных продуктов

Фокусированные продукты 2011 года:

- Дома до 60 м2

Пакет документов для получения Дополнительного бюджета:

- краткое описание проекта
- объем и сроки предполагаемой поставки
- объем маркетинговых инвестиций в проект

[вернуться в](#)
[Содержание](#)

