

Условия сотрудничества с ООО «Гарвекс» (для дилеров) от 10.01.2022

Дилеры являются «представителями» компании «Гарвекс» и должны соответствовать определенным критериям. Дилер – это организация с которой заключен дилерский договор, занимающаяся на постоянной основе торговой деятельностью, монтажными и пуск-наладочными работами и сервисным обслуживанием с целью извлечения прибыли.

Как стать дилером компании «Гарвекс»? Дилером может стать юридическое лицо любой формы собственности на территории РФ и за ее пределами.

Требования компании «Гарвекс» к дилерам:

1. Наличие офиса рекомендуется.
 2. Наличие собственного сайта.
 3. Размещение на сайте информации о том, что компания является дилером ООО «Гарвекс».
 4. Размещение описания продукции ТМ GARVEKS на сайте компании.
 5. Наличие продавца-консультанта способного проконсультировать клиента по оборудованию ТМ GARVEKS.
 6. Наличие квалифицированных сотрудников, способных осуществлять монтажные и пуско-наладочные работы оборудования ТМ GARVEKS.
 7. Наличие квалифицированного специалиста сервисной службы, которому может быть поручено проведение работ по техническому обслуживанию и ремонту оборудования ТМ GARVEKS.
 8. Наличие автотранспорта для совершения выездов на объекты где установлены или планируется установка оборудования ТМ GARVEKS.
 9. Придерживаться принципов и подходов в работе с клиентами, существующим в компании «Гарвекс» а именно:
 - Оперативно реагировать на замечания или претензии со стороны клиентов в адрес результата выполненных работ или работы оборудования.
 - Вежливое общение и терпимость в отношении существующего и потенциального клиента.
 - Оперативно реагировать на возникшие в процессе эксплуатации неполадки или сбои оборудования и устранять их в кратчайшие сроки не более 5-ти рабочих дней. Не позднее 5-х дней после поступления жалобы от клиента известить компанию ООО «Гарвекс» о возникшей у клиента неполадке и о результатах ее устранения.
 - Обеспечить наличие на складе расходных материалов для обслуживания продукции ТМ GARVEKS такие как: батарейки типоразмер Cr 20x32, цилиндрические предохранители типоразмера 20x5мм на 2 Ампера и 8 Ампер, клавиатуры для контроллеров ТМ GARVEKS. При необходимости ремонтные комплекты для насосов, катушки электромагнитных клапанов, топливораздаточные шланги и пистолеты, фильтрующие элементы. Список расходных материалов обсуждается в индивидуальном порядке в зависимости от нахождения на территории работы дилера того или иного оборудования.
 - Обеспечить лояльное отношение к клиенту и к возникшим у клиента проблемам.
 - Обеспечить взаимодействие с клиентом для получения от клиента обратной связи с целью получения информации о претензиях/предложениях/пожеланиях по изменению или доработке функционала, возможные замечания по работе оборудования. С последующей передачей полученной информации в ООО «Гарвекс».
 10. Готовность проводить согласованную с компанией ООО «Гарвекс» рекламную и маркетинговую политику.
 11. Поддержание хорошей репутации продукции ТМ GARVEKS.
- ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ: КЛИЕНТ ДОЛЖЕН БЫТЬ ДОВОЛЕН РЕЗУЛЬТАТОМ РАБОТЫ СПЕЦИАЛИСТОВ КОМПАНИИ ДИЛЕРА И ОБОРУДОВАНИЕМ ТМ GARVEKS!**
12. Рекомендуется электронный документооборот. Желательно - Контур.Диадок.

Условия, предоставляемые дилеру:

1. Дилеру предоставляется скидка в размере:

- первоначально **15%** при покупке **до 5 контроллеров**;

- **20% от 5 контроллеров**: (При условии своих монтажных бригад)

- **25% от 10 контроллеров**: (При условии своих монтажных бригад и возможность тех. Поддержки)

от розничной цены, указанной в действующем прайс-листе на продукцию производителя на момент продажи оборудования.

Прайс-лист с рекомендованными розничными ценами прилагается.

2. Дилер имеет право на повышение продажной розничной цены не более чем на 10 % от рекомендованной производителем, указанной в действующем прайс-листе. В случаях если дилер несет на себе дополнительные затраты на перевозку, хранение, обслуживание и дооснащение оборудования. Данная наценка должна быть согласована с компанией производителем.

3. Компания дилер имеет право на предоставление скидки до 10% для своих крупных оптовых клиентов или своих партнеров на других территориях от рекомендованной производителем розничной цены. Внимание!!! Если дилер нарушил установленные пороговые значения максимальной наценки в 10% от рекомендованной розничной цены оборудования и порог скидки в 10% для конечного клиента или своего партнера, то производитель может в одностороннем порядке расторгнуть дилерский договор с лишением дилера всех преференций доступных официальному дилеру.

4. Дилеру предоставляются скидки на приобретение оборудования следующих производителей: PIUSI – 10%, AdamPumps – 10%, Gespasa – 10%

5. Дилер может претендовать на беспроцентную товарную кредитную линию от производителя на поставку оборудования для поддержания необходимого товарного остатка на своем складе. Условия предоставления обсуждаются в индивидуальном порядке.

6. Дилер имеет право на получение от производителя сертификата дилера, демонстрационных образцов оборудования по договору хранения с правом реализации, при этом право собственности на такие образцы принадлежит производителю. Переход права собственности на образец от производителя к дилеру возможен, условия перехода и цена обсуждаются отдельно и касаются конкретного образца, его состояния, возраста и функционала.

Дилер может претендовать на получение от производителя новых образцов продукции на безвозмездной основе, с целью обучения персонала, проведения необходимых испытаний и тестов, а также демонстраций.

7. Дилер имеет право на получение информации о товарных остатках на складах производителя, планах пополнения склада и на резервирование части оборудования для последующего его выкупа.

8. Дилер предоставляет отчет компании производителю не реже 1-го раза в месяц о краткосрочных планах продаж сроком от 1-го месяца до 3-х месяцев и о долгосрочных планах по продажам, сроком от 3 до 12 месяцев. Производителю данная информация необходима для планирования загрузки производства и поддержания на складе нужного для бесперебойной работы с дилерской сетью товарного остатка.

9. Дилер имеет право на бесплатное обучение своих специалистов работе с оборудованием TM GARVEKS, специалистами ООО «Гарвекс». Бесплатным является обучение. Транспортные расходы, проживание в гостинице и питание оплачивается дилером.

10. Дилер имеет право устанавливать на своей территории, для своих клиентов, индивидуальные цены на монтажные, пуско-наладочные и сервисные работы в зависимости от региона работы и условий, сложившихся

в данном регионе. Цены должны быть согласованы с компанией поставщиком и не должны кардинально отличаться от рекомендованных производителем, исключением являются регионы с тяжелыми природными условиями и с отсутствием нормальной инфраструктуры.

11. Производитель предоставляет дилеру технические паспорта и руководства по эксплуатации на оборудование и специализированную техническую литературу для работы, настройки и интеграции со сторонними ПО и сервисами.

12. Дилеру может быть предоставлена скидка на приобретение у компании ООО «Гарвекс» оборудования и материалов сторонних производителей. Если у компании Гарвекс есть возможность в предоставлении скидки на такое оборудование или материал.

13. Рекламные материалы могут предоставляться дилеру производителем оборудования в готовом для распространения виде на бумажном или электронном носителе, с указанными контактными данными производителя. Если дилеру необходимо внести правки в макет для указания своих контактных данных или иной информации, дилер делает производителю запрос на внесение таких изменений в макет рекламного материала, а производитель вносит необходимые изменения и передает результат работ дилеру. Дилер за свой счет публикует такие рекламные материалы. Дилер в праве самостоятельно распоряжаться распространением рекламных материалов на своей территории. (возможны внесение изменений в макет рекламного материала дилером самостоятельно, но перед публикацией материал должен быть обязательно согласован с производителем).

14. Входящие запросы с сайтов ООО «Гарвекс» и от директ-рекламы переадресовываются на дилера закрепленного в данном регионе. В этом случае при совершении сделки с этим клиентом дилерская скидка составит 15%.

15. После установки оборудования(контроллера) предлагаем снимать видео непосредственно на объекте по следующему сценарию:

- Произнести Название компании дилера, Гарвекс «АЗС-онлайн», тип контроллера «КВОТА» (1,2,3, АТЗ);
- Дать описание объекта, для чего он оснащался;
- Перечислить преимущества удаленного управления системы Гарвекс «АЗС-онлайн»;
- Показать работу оборудования на объекте (процесс отпуска топлива, просмотр данных на контроллере, ТРК, на смартфоне или планшете).

16. Дилер может предоставлять своим клиентам административный аккаунт Гарвекс «АЗС-онлайн» и осуществлять тех.поддержку своими силами с помощью консультаций нашего IT отдела Гарвекс. Стоимость абонентской платы Гарвекс «АЗС-Онлайн» для дилера составит 1300 рублей в месяц без НДС, для клиента рекомендуемая розничная стоимость 2000 рублей без НДС за контроллер.

Основным принципом проводимой Производителем дилерской политики является принцип честных и прозрачных партнерских отношений. Деятельность Дилера осуществляется на основании заключаемого между Дилером и Производителем дилерского договора, в котором оговариваются взаимные обязательства Сторон, размеры предоставляемых Дилеру ценовых скидок и прочие условия коммерческих отношений. Мы убеждены, что наше сотрудничество станет долгосрочным и взаимовыгодным. Сделайте первый шаг плодотворному и успешному развитию Вашей Компании прямо сейчас. Зарегистрируйтесь в качестве нашего дилера и получите доступ к новым ресурсам! Если Вы хотите стать нашим дилером, Вы можете подать заявку выслав ее на адрес электронной почты: info@garveks.ru с указанием названия компания, ИНН, сайта компании, сферы деятельности. Далее с Вами свяжется наш менеджер и проинформирует о возможности предоставления статуса дилера.

Garveks

Приложение к Условиям для сотрудничества (для дилеров) от 10.01.2022 г.

1. Дооснащение CUBE 56/70 и аналогов – от 10000 рублей до 25000 рублей.
2. Подключение к колонке Топаз, Санки, Ливенка через интерфейс – от 15000 рублей до 25000 рублей.
3. Подключение к колонке Ливенка, Топаз, Санки (прямое управление к гидравлике) – от 15000 рублей до 30000 рублей.
4. Монтаж контроллера на АТЗ – от 25000 рублей до 80000 рублей.

Garveks



Собственное производство



Разработка программного
обеспечения



Техподдержка 24/7



Интеграция с ГЛОНАСС, 1С