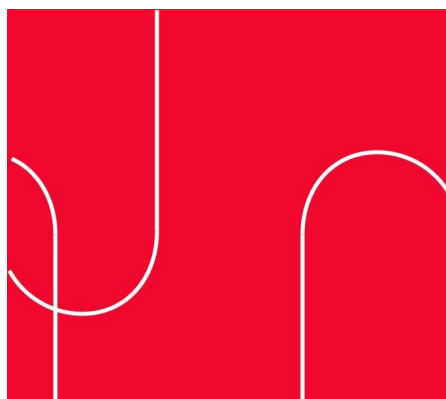


# **Положение о дистрибьюции**

**elfa<sup>®</sup>**



**2012**

## Оглавление

<b>I.</b>	<b>Система оптовой дистрибьюции.....</b>	<b>3</b>
<b>II.</b>	<b>Дилер .....</b>	<b>5</b>
II.1.	Функции Дилера .....	5
II.2.	Обязанности Дилера .....	5
II.3.	Общие предпочтения Дилера.....	5
II.4.	Процедура получения статуса Дилер .....	6
<b>III.</b>	<b>Региональный Дистрибьютор .....</b>	<b>7</b>
III.1.	Функции Регионального Дистрибьютора .....	7
III.2.	Обязанности Регионального Дистрибьютора.....	7
III.3.	Предпочтения Регионального Дистрибьютора .....	8
III.4.	Процедура получения статуса Регионального Дистрибьютора: .....	8
<b>IV.</b>	<b>Порядок организации продаж в регионе.....</b>	<b>10</b>
<b>V.</b>	<b>Стандарты продвижения продукции <b>elfa</b><sup>®</sup> .....</b>	<b>11</b>
<b>VI.</b>	<b>Организация розничной торговли .....</b>	<b>12</b>
VI.1.	Фирменный салон продаж <b>elfa</b> <sup>®</sup> .....	12
VI.2.	Бренд-секция <b>elfa</b> <sup>®</sup> .....	15
<b>VII.</b>	<b>Планирование и отчетность.....</b>	<b>17</b>
<b>VIII.</b>	<b>Соблюдение договорных обязательств.....</b>	<b>18</b>
<b>IX.</b>	<b>Сертификация .....</b>	<b>19</b>

## I. Система оптовой дистрибьюции

Оптовая дистрибьюция **elfa®** – это система продаж продукции **elfa®** субъектам предпринимательской деятельности для дальнейшей перепродажи другим юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям и конечным покупателям, направленная на удовлетворение требований потребителей к доступности продукции, к качеству продукции, информационному обслуживанию потребителей, проведение единой политики ценообразования, и формирования положительного имиджа бренда **elfa®**.

**Федеральный Дистрибьютор **elfa®**** – юридическое лицо, осуществляющее деятельность по оптовым поставкам продукции **elfa®** на эксклюзивных правах на территории Российской Федерации и стран СНГ, развитию дистрибьюторской (дилерской) сети и управлению этой сетью в рамках стандартов, полномочий и планов, установленных концерном Elfa International AB.

Федеральный Дистрибьютор **elfa®** является правообладателем лицензии на использование Товарного знака **elfa®** на территории Российской Федерации.

**Федеральным Дистрибьютором **elfa®** на территории Российской Федерации и странах СНГ является ООО «ЭлфаРус».**

**Региональный Дистрибьютор** – субъект предпринимательской деятельности, определенный Федеральным Дистрибьютором для развития и управления оптовой и розничной продажей продукции **elfa®** на определенной территории (регионе), в рамках данного положения. Основная задача Регионального Дистрибьютора – формирование и управление сбытовой розничной сетью, дилерской сетью.

**Дилер** – субъект предпринимательской деятельности, осуществляющий деятельность по розничной продаже продукции **elfa®** на территории, определенной Федеральным Дистрибьютором или Региональным Дистрибьютором в рамках данного положения. Работа Дилера в оптовом канале возможна только с разрешения Федерального Дистрибьютора.

**Партнер** – субъект предпринимательской деятельности осуществляющий деятельность по розничной продаже продукции **elfa®** без организации торговой точки или имеющий ограниченную экспозицию и самостоятельно выполняющий дизайн-проекты, расчеты и контакты с потребителем.

**Субдилер** – Дилер или Партнер не имеющий прямого договора с Федеральным Дистрибьютором, но имеющий договор с Региональным Дистрибьютором или Дилером.

**Фирменный салон продаж elfa®** — специализированное место продаж продукции **elfa®**, оформленное в соответствии с данным положением. Фирменный салон может быть представлен в виде обособленной секции в Торговом Центре или в виде отдельностоящего салона-магазина. Экспозиция должна представлять полный ассортимент продукции **elfa® (elfa® Classic, elfa® Décor, elfa® freestanding, elfa® utility)** и максимально возможные варианты функционального применения.

**Бренд-секция elfa®** — конструктивно, визуально, стилистически выделенная область в салоне моно- или мультибрендовой торговой организации мебельного, интерьерного или иного профиля, представляющая оптимальный набор решений **elfa®** для данной торговой площади.

В фирменном салоне и бренд-секции в явном виде должна присутствовать визуальная идентификация бренда **elfa®** в виде размещенных логотипов и элементов корпоративного стиля.



Рис. 1

## Дилер

### II.1. Функции Дилера

- II.1.1. Создает и развивает розничную сеть на закрепленной за ним территории.
- II.1.2. Осуществляет розничные продажи по ценам и условиям, не ниже установленных Федеральным Дистрибьютором.
- II.1.3. Проводит мероприятия по популяризации бренда и продукции **elfa®**.
- II.1.4. Участвует в маркетинговых, рекламных и пр. акциях, проводимых Федеральным Дистрибьютором.
- II.1.5. Организует обучение собственного торгового персонала.

### II.2. Обязанности Дилера.

- II.2.1. Иметь не менее одной розничной точки продаж формата фирменный салон или бренд-секция с выставочным образцом **elfa®**, согласованным с Федеральным Дистрибьютором.
- II.2.2. Иметь сотрудника ответственного за направление продаж **elfa®** (руководитель или уполномоченный менеджер).
- II.2.3. Наличие программы **elfa® Designer**.
- II.2.4. Иметь сотрудников, прошедших обучения по продукту **elfa®** и программе **elfa® Designer**.
- II.2.5. Участвовать в мероприятиях Федерального Дистрибьютора (конференции, совещания, семинары, акции).
- II.2.6. Исполнять плановые обязательства по продаже и продвижению продукции.
- II.2.7. Согласовывать с Федеральным Дистрибьютором любые виды рекламы и использования товарного знака **elfa®**.
- II.2.8. Соблюдать розничные цены и правила предоставления скидок.
- II.2.9. Участвовать в маркетинговых акциях.
- II.2.10. Представлять Федеральному Дистрибьютору или Региональному Дистрибьютору **ежемесячные отчеты** в установленной форме: динамика продаж, выполнение плана, фотоотчеты, информация об открытии новых точек, отчет о продвижении продукции **elfa®**.
- II.2.11. Зарегистрироваться на сайте **www.elfarus.ru** в разделе «Партнерам».

В случае невыполнения Дилером всех вышеперечисленных требований, условия дилерского договора могут быть пересмотрены вплоть до расторжения договора.

### II.3. Общие преференции Дилера.

- II.3.1. Гарантированный уровень закупочных оптовых цен.
- II.3.2. Поддержка рекламными материалами.
- II.3.3. Помощь в создании проекта торговой точки.
- II.3.4. Продвижение на сайте **www.elfarus.ru**.

- II.3.5. Совместные маркетинговые мероприятия.
- II.3.6. Доступ к базе рекламных макетов и фотобанку.
- II.3.7. Обучение.

Статус Дилера подтверждается наличием действующего договора с Федеральным Дистрибьютором или Региональным Дистрибьютором и сертификатом Дилера.

**Переход Дилера на обслуживание к другому Региональному Дистрибьютору возможен только с письменного согласия Федерального Дистрибьютора.**

#### **II.4. Процедура получения статуса Дилер:**

Для получения статуса Дилера, заинтересованной организации необходимо выполнить следующие действия:

- II.4.1. Оформить письменный запрос на получение статуса Дилера.
- II.4.2. Предоставить план развития продаж продукции **elfa**<sup>®</sup> на срок не менее 6 месяцев по установленной форме.
- II.4.3. Представить проект торговой точки.
- II.4.4. Получить одобрение Федерального Дистрибьютора или Регионального Дистрибьютора о начале сотрудничества.
- II.4.5. Заключить предварительный краткосрочный договор (на срок 6 месяцев).
- II.4.6. Установить согласованный образец.
- II.4.7. Провести обучение и подготовку персонала у Федерального Дистрибьютора или Регионального Дистрибьютора.

На подтверждение статуса Дилера отводится 6 месяцев, в течение которых новому Дилеру предоставляются все преференции связанные со статусом Дилера.

В течение этого срока Дилер обязан:

- Выполнять все требования к Дилеру в соответствии с настоящим положением.
- Оформить в соответствии с положением и сертифицировать все розничные точки, на которых осуществляется продажа **elfa**<sup>®</sup> в течение трех месяцев после заключения договора.
- Выполнить предоставленный при заключении договора Бизнес-план в части продвижения продукции, обучения персонала, объема продаж.

По окончании 6 месяцев при выполнении вышеперечисленных обязательств претенденту присваивается постоянный статус «Дилер», с ним заключается Дилерский договор.

### III. Региональный Дистрибьютор

#### III.1. Функции Регионального Дистрибьютора

**Региональный Дистрибьютор** за счет собственной торговой наценки осуществляют следующие функции:

- III.1.1. Создает и развивает дилерскую и розничную сеть на закрепленной за ним территории.
- III.1.2. Осуществляет оптовые продажи на территории своим Дилерам по ценам и правилам рекомендованным Федеральным Дистрибьютором.
- III.1.3. Осуществляет розничные продажи по ценам и условиям, не ниже рекомендованных Федеральным Дистрибьютором.
- III.1.4. Содержит оптовый склад полного ассортимента продукции **elfa®**.
- III.1.5. Проводит мероприятия по популяризации бренда и продукции **elfa®**.
- III.1.6. Организует в регионе маркетинговые, PR-, рекламные и пр. акции.
- III.1.7. Контролирует выполнение плана продаж своих Дилеров.
- III.1.8. Организует обучение собственного торгового персонала и торгового персонала своих Дилеров.
- III.1.9. Осуществляет контроль выполнения своими Дилерами стандартов Федерального Дистрибьютора (соблюдение данного Положения, стандарты корпоративного стиля, розничные цены, сроки выполнения заказов, качество сервиса, гарантийное и постгарантийное обслуживание).
- III.1.10. Проводит сертификацию розничных точек своих Дилеров.

#### III.2. Обязанности Регионального Дистрибьютора.

- III.2.1. Иметь в управлении не менее одного фирменного салона **elfa®**.
- III.2.2. Иметь склад продукции **elfa®**.
- III.2.3. Иметь выделенного сотрудника по продукции **elfa®** ответственного за дилерские продажи.
- III.2.4. Иметь выделенного сотрудника по продукции **elfa®** ответственного за розничные продажи.
- III.2.5. Обеспечивать своих Дилеров рекламно-информационными материалами и информационной поддержкой.
- III.2.6. Ежегодно предоставлять Федеральному Дистрибьютору годовой финансовый бизнес план (плановый период: март-февраль) и план мероприятий по развитию бизнеса **elfa®** и ежеквартальные корректировки.
- III.2.7. Участвовать в акциях проводимых Федеральным Дистрибьютором.
- III.2.8. Представлять Федеральному Дистрибьютору **ежемесячные отчеты** в установленной форме: динамика продаж, выполнение плана, фотоотчеты, информация о своих дилерах, информация об открытии новых точек, отчет о продвижении продукции **elfa®**.

III.2.9.Согласовывать с Федеральным Дистрибьютором любые виды рекламы и использования товарного знака **elfa®**.

III.2.10.Соблюдать данное положение о Дистрибьюции **elfa®**.

В случае невыполнения Региональным Дистрибьютором всех вышеперечисленных требований, коммерческие условия могут быть пересмотрены вплоть до отзыва статуса Дистрибьютора и расторжения договора.

### **III.3.Преференции Регионального Дистрибьютора.**

III.3.1.Гарантированный уровень закупочных оптовых цен;

III.3.2.Поддержка рекламными материалами;

III.3.3.Помощь в формировании складского запаса.

III.3.4.Продвижение на сайте **www.elfarus.ru**.

III.3.5.Доступ к базе рекламных макетов и фотобанку.

III.3.6.Совместные маркетинговые мероприятия.

III.3.7.Обучение.

Статус Регионального Дистрибьютора подтверждается сертификатом Дистрибьютора.

### **III.4.Процедура получения статуса Регионального Дистрибьютора:**

Для получения статуса Регионального Дистрибьютора, заинтересованной организации необходимо выполнить следующие действия:

III.4.1.Оформить письменный запрос на получение статуса Регионального Дистрибьютора.

III.4.2.Предоставить информацию о существующем бизнесе компании, структуре компании и стратегии развития.

III.4.3.Предоставить бизнес-план по продвижению продукции **elfa®** на срок не менее 12 месяцев по установленной форме.

III.4.4.Представить план развития дилерской сети и розничной сети **elfa®** на срок не менее 12 месяцев.

III.4.5.Выделить и обучить сотрудника компании ответственного за развитие дилерской сети **elfa®**.

III.4.6.Получить одобрение Федерального Дистрибьютора или о начале сотрудничества в качестве Регионального Дистрибьютора.

III.4.7.Заключить предварительный краткосрочный договор (на срок 6 месяцев).

На подтверждение статуса Регионального Дистрибьютора отводится 6 месяцев, в течение которых новому Региональному Дистрибьютору предоставляются все преференции связанные со статусом Регионального Дистрибьютора.



В течение этого срока Регионального Дистрибьютора обязан:

- Выполнять все требования к Региональному Дистрибьютору в соответствии с настоящим положением.
- Оформить в соответствии с положением и сертифицировать все розничные точки в своей зоне ответственности (собственные и дилерские), на которых осуществляется продажа **elfa®** в течение трех месяцев после заключения договора.
- Выполнить предоставленный при заключении договора Бизнес-план в части продвижения продукции, обучения персонала, объема продаж, развития дилерской и розничной сети.

По окончании 6 месяцев при выполнении вышеперечисленных обязательств претенденту присваивается постоянный статус «Региональный Дистрибьютор», с ним заключается постоянный договор.

При невыполнении условий на статус Регионального Дистрибьютора претенденту предоставляются условия работы в соответствии со статусом «Дилер». Следующее рассмотрение запроса на подтверждение статуса Регионального Дистрибьютора возможно не ранее, чем через 6 месяцев.



Рис. 2

## Порядок организации продаж в регионе

Сотрудничество с Региональными Дистрибьюторами и Дилерами  
Федеральный Дистрибьютор осуществляет по принципу территориального закрепления зоны ответственности. Принцип территориального закрепления означает, что свою деятельность Региональный Дистрибьютор или Дилер осуществляет только на выделенной ему территории.

Осуществление коммерческой деятельности Регионального Дистрибьютора и Дилера за пределами закрепленной территории не допускается.

Федеральный Дистрибьютор самостоятельно определяет количество Региональных Дистрибьюторов на территории.

Решение о привлечении к сотрудничеству нового Дилера принимается на основании письменного разрешения Федерального Дистрибьютора.

Переход Дилера на обслуживание к другому Региональному Дистрибьютору возможен только с письменного согласия Федерального Дистрибьютора.

Открытие новых розничных точек по продаже продукции **elfa®** Региональный Дистрибьютор или Дилер обязан осуществлять только по заявке и после согласования с Федеральным Дистрибьютором.

Перечень Дилеров и розничных точек (собственных и дилерских) своего региона ответственности Региональный Дистрибьютор или Дилер обязан предоставлять Федеральному Дистрибьютору по его запросу в течение пяти рабочих дней. В перечне должны быть указаны: адрес местонахождения и телефон офиса Дилера, ФИО руководителя компании Дилера, адрес и название торгового центра (магазина), местоположение торговой точки в ТЦ, телефон торговой точки. К перечню должны быть приложены фотографии всех розничных точек Дилеров, сделанные не позднее, чем за один месяц до предоставления перечня.

Федеральный Дистрибьютор предоставляет информацию о территориальной закреплённости Региональных Дистрибьюторов или Дилеров любому Дилеру из этого региона по его запросу.

## V. Стандарты продвижения продукции **elfa®**

С целью повышения эффективности продвижения бренда **elfa®** Федеральный Дистрибьютор осуществляет централизованную организацию акций и рекламных мероприятий. Рекламные мероприятия и акции Федерального Дистрибьютора по продвижению бренда **elfa®** могут осуществляться, как на территории всей России, так и в конкретных регионах.

Федеральный Дистрибьютор осуществляет продвижение бренда **elfa®** совместно с Региональными Дистрибьюторами и Дилерами в регионах. О проведении рекламных кампаний в регионе Федеральный Дистрибьютор сообщает Региональным Дистрибьюторам и Дилерам, не позднее, чем за 30 дней до начала кампаний.

Все региональные мероприятия, любая реклама **elfa®** или упоминание бренда **elfa®** без письменного согласования с Федеральным Дистрибьютором не допускаются. Региональный Дистрибьютор или Дилер имеет право проводить региональные мероприятия, рекламные кампании с письменного согласия Федерального Дистрибьютора. О желании проведения регионального мероприятия сообщает Федеральному Дистрибьютору не менее чем за 30 календарный день до планируемого начала этих мероприятий и кампаний. О своем решении Федеральный Дистрибьютор сообщает письменно в течение 3-х рабочих дней от даты получения запроса.

Интернет-сайты, представляющие бренд и продукцию **elfa®**, как и вся другая рекламная продукция, в обязательном порядке письменно согласовываются с Федеральным Дистрибьютором.

Правила использования корпоративной символики **elfa®** определяются в «Руководстве по корпоративному стилю».

## VI. Организация розничной торговли

### VI.1. Фирменный салон продаж **elfa®**.

Фирменный салон продаж – специализированное место продаж продукции **elfa®**. Фирменный салон может быть представлен в виде обособленной секции в Торговом Центре или в виде отдельного салона-магазина.



Рис. 3

Обособленная специализированная секция **elfa®** в Торговом Центре должна визуально, конструктивно и стилистически отделяться от прочих торговых секций. Посетитель должен однозначно идентифицировать Торговую точку как поставщика **elfa®**. Торговый Центр и представленные в нем товары и услуги должен относиться к категории средний/средний+ и выше и обеспечивать клиентский поток, состоящий из представителей целевой аудитории продукции **elfa®**.

В фирменном салоне в явном виде должна присутствовать визуальная идентификация бренда **elfa®** в виде размещенных логотипов и элементов корпоративного стиля.

Площадь и конфигурация салона обеспечивает полноценное и комфортное представление продукции **elfa®** и размещение практических примеров применения продукции в реальной жизни.

Экспозиция демонстрирует все виды продукта **elfa®**: **elfa® Classic**, **elfa® Décor** (орех, белый, береза), **elfa® Freestanding**, **elfa® Utility**, полочную (настенную и навесную) и стеллажную системы.

Каждый образец визуально отделен и представляет полноценное законченное изделие, которое было бы уместно в квартире или доме реального заказчика. Чтобы подчеркнуть жизненность представленных решений, для оформления экспозиции рекомендуется использовать ниши из гипсокартона (или аналогичного конструкционного материала) и цветовую дифференциацию функциональных композиций (разные цвета стен или обоев). Рекомендуется использование «дизайнерских» обоев средней и высокой ценовой группы.

Обязательно использование подсветки для создания световых акцентов на отдельных элементах экспозиции или в целом на функционал.

Экспозиция представляет различные варианты функционального использования продукции **elfa**<sup>®</sup>: гардеробная комната, детская комната, гараж, кухня, спальня, прачечная, офис.

Варианты функционального представления определяются на основании потребительских предпочтений локальной целевой аудитории и сложившейся культуры потребления на конкретной территории.

Представление продукции сопровождается фирменными лозунгами компании, нанесенными на свободные участки конструкции экспозиционного стенда:

- все может быть организовано
- больше свободы
- удобное пространство
- умное решение
- частное пространство
- пространство в наилучшей форме
- продуманность до мелочей
- преимущества модульности
- гибкое использование пространства
- функциональное пространство
- поручите нам решить проблемы хранения ваших вещей
- любое хранение может быть организовано
- правильное хранение бережет Ваши вещи, деньги, здоровье.

Обязательно должно быть предусмотрено место для размещения рекламно-информационных материалов о продукции.

Фирменный салон продаж **elfa**<sup>®</sup> имеет оборудованное рабочее место продавца-консультанта с пространством для обслуживания и консультирования клиентов. Салон имеет не менее одной копии программы моделирования **elfa**<sup>®</sup> **Designer**, необходимые технические средства и квалифицированный персонал для подготовки и представления клиентам 3D проектов.

Мебель в салоне (стулья, кресла, столы) для посетителей и сотрудников, светильники и прочее оборудование по возможности подбирается в соответствии с общей стилистикой продукции **elfa**<sup>®</sup> или оформления торговой

точки и должно соответствовать «дизайнерской» категории среднего уровня. Это позволит показать клиентам, что **elfa®** - демократичный продукт, соответствующий стандартам высокого дизайна, экологичности и практичности, который выбирают люди с хорошим вкусом. (Как вариант – можно использовать рабочую мебель на металлических опорах в цветах **elfa®** с перфорированной передней панелью, такая мебель хорошо сочетается с общим стилем **elfa®**).

Наполнение экспонируемых систем (декорирование) должно соответствовать функциональному назначению и состоять из реальных элементов хранения и стилистически грамотно подобранных дополняющих аксессуаров. Возможно использование муляжей. Профессиональные муляжи, коробки и пр. можно приобрести у Федерального Дистрибьютора. Рекомендуется привлекать для оформления фирменных салонов профессиональных дизайнеров, имеющих представление о продукции **elfa®**, и консультироваться с Федеральным Дистрибьютором.

Салон представляет клиентам печатные материалы: брошюры, буклеты, каталоги, планировщики продукции. Печатную продукцию можно приобрести у Федерального Дистрибьютора или изготовить самостоятельно в соответствии со стандартами **elfa®**.

Бережное и аккуратное хранение, экспертом в котором является **elfa®**, окажется под сомнением, если салон не будет сиять чистотой. Поэтому безупречная чистота и порядок в салоне является одним из основных стандартов.

Покупатель должен легко находить Фирменный салон продаж **elfa®** в Торговом Центре. Обязательна установка элементов навигации внутри и/или снаружи Торгового Центра.

Не допускается экспонирование в Фирменном салоне продаж **elfa®** ни в виде образцов, ни в виде каталогов никаких других систем хранения, кроме **elfa®**.



Рис. 4

## VI.2. Бренд-секция **elfa®**.

Бренд-секция **elfa®** — конструктивно, стилистически или функционально выделенная специализированная область в салоне моно- или мультибрендовой торговой организации мебельного, интерьерного или иного профиля представляющая решения **elfa®** для организации хранения.

В бренд-секции в явном виде должна присутствовать визуальная идентификация бренда **elfa®** в виде размещенных логотипов и элементов корпоративного стиля.

Бренд-секция служит для представления **elfa®** посетителям салона. Хорошо организованная экспозиция **elfa®** формирует позитивное отношение посетителей к продукту и продемонстрирует новые возможности организации и решения проблем хранения в доме. Все это поможет посетителю принять решение о покупке **elfa®** или запланировать такую покупку.

Торговый центр и салон, где расположена бренд-секция **elfa®** должны быть ориентированы на целевой сегмент покупателей с достатком среднего и выше среднего уровня, предлагать продукцию популярных брендов «бизнес-класса».

С целью повышения привлекательности, специализированная секция **elfa®** в мебельном салоне должна быть отделена от всех других брендов, отличаться от других товаров в магазине оформлением, стилистикой (подчеркивать эксклюзивность **elfa®**).

Специализированная секция **elfa®**, дает возможность клиентам целиком сосредоточиться на торговой марке **elfa®**, увидеть лучшие способы решения жизненных ситуаций в организации хранения.

Покупатель должен легко находить секцию в торговом центре и салоне, ориентируясь на световые или хорошо освещенные указатели, установленные на достаточной высоте.

Экспозиция представляет оптимальный набор решений **elfa®** для данной торговой площади.

Каждый образец должен быть визуально отделен и представлять полноценное изделие, которое было бы уместно в квартире или доме реального заказчика. Вид образца должен моделировать реальную ситуацию, в которой продукция **elfa®** решает проблемы хранения.

Не допускается экспонирование на стенде (бренд-секции) ни в виде образцов, ни в виде каталогов систем хранения, копирующих **elfa®**, но произведенных не **Elfa International AB**.



Рис. 5



Рис. 6

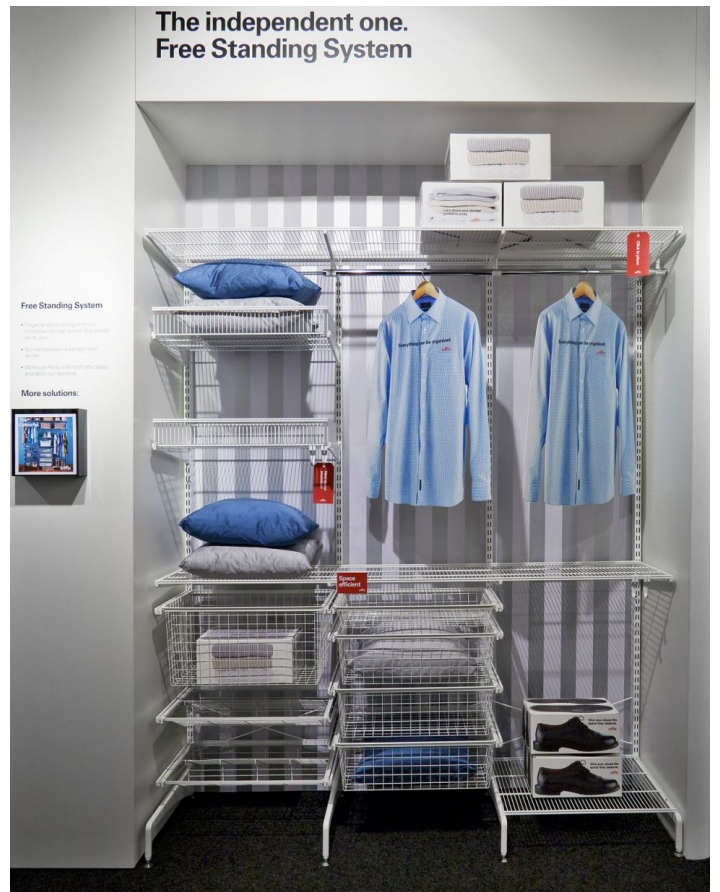


Рис. 7



Рис. 8

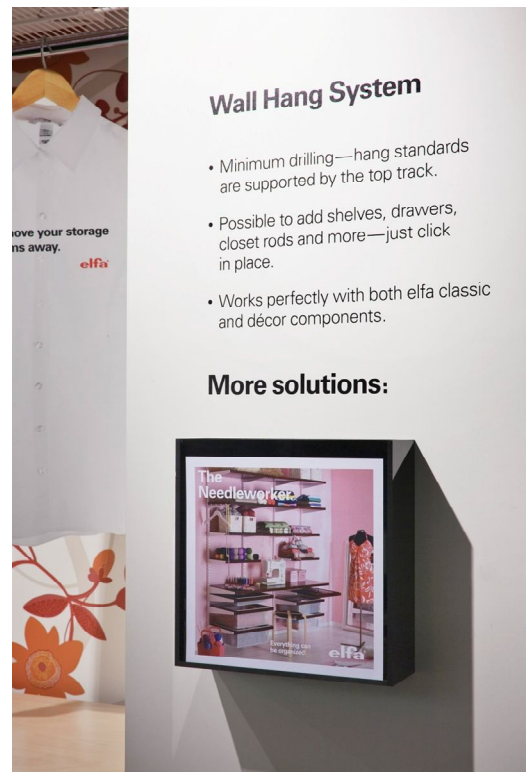


Рис. 9



## Планирование и отчетность

Планирование продаж Федеральным Дистрибьютором является необходимым условием для достижения целей Концернa Elfa International AB по продажам в России. Федеральный Дистрибьютор определяет объем продаж, исходя из планов продаж Концернa в России, в федеральном округе и в регионе.

Годовой прогноз продаж на планируемый финансовый год (с марта по февраль включительно) предоставляется Дистрибьюторами/Дилерами не позднее 1 февраля. Годовой прогноз предоставляется по установленной форме и включает в себя:

- VII.1. Объем продаж в денежном выражении с помесечной разбивкой. Объем продаж предоставляется с детализацией по розничным точкам Регионального Дистрибьютора или Дилера и продажам Субдилерам.
- VII.2. Годовой прогноз закупок продукции у Федерального Дистрибьютора в денежном выражении с помесечной разбивкой.
- VII.3. План мероприятий по продвижению продукции **elfa**<sup>®</sup>, маркетинговый план, план развития персонала.
- VII.4. План по развитию каналов продаж на финансовый год (перечень планируемых к открытию розничных точек, планы по привлечению к сотрудничеству потенциальных Субдилеров, планы по развитию других каналов продаж).

Годовой план может корректироваться по завершении очередного финансового квартала.

На основании годового плана Регионального Дистрибьютора или Дилера формируются окончательные показатели годового плана продаж и утверждаются Федеральным Дистрибьютором.

Региональный Дистрибьютор или Дилер обязан представлять ежемесячный отчет по установленной форме не позднее 2-го рабочего дня месяца, следующего за отчетным месяцем.

Ежемесячный отчет включает себя информацию о продажах Регионального Дистрибьютора или Дилера по всем каналам сбыта, информацию о рекламных и маркетинговых мероприятиях, мероприятиях по продвижению продукции **elfa**<sup>®</sup> и мероприятия по улучшению качества обслуживания покупателей и Субдилеров.

## VIII. Соблюдение договорных обязательств

Все контрагенты Федерального Дистрибьютора, вне зависимости от категории, обязаны соблюдать договорные обязательства.

Основными показателями, подтверждающими соблюдение договорных обязательств, являются:

- VIII.1. Соблюдение принципа территориальной закрепленности.
- VIII.2. Соблюдение уровня рекомендованных розничных цен и скидок (Продажа конечному пользователю по ценам не ниже рекомендованных розничных цен).
- VIII.3. Участие в проводимых Федеральным Дистрибьютором маркетинговых акциях.
- VIII.4. Предоставление дилерских скидок в соответствии с установленными правилами.
- VIII.5. Соблюдение правил документооборота (договоры, дополнительные соглашения, товаросопроводительные документы, акты рекламации, акты сверок, планы и отчеты).
- VIII.6. Отсутствие просроченной дебиторской задолженности.
- VIII.7. Соблюдение правил использования товарных знаков и корпоративной символики.
- VIII.8. Соблюдение правил данного положения

Обязательное условие для всех категорий контрагентов (Дистрибьютор, Дилер Партнер, Субдилер) — не заниматься распространением сетчатой продукции сторонних производителей: «Rubbermaid», «Pelly System», «Element System», «ARISTO», «Gardenia», «Closet Maid» и других аналогичных комплексных систем на одной торговой площади с продукцией **elfa®**.

## IX. Сертификация

Сертификация Регионального Дистрибьютора, Дилера и розничных торговых точек Регионального Дистрибьютора или Дилера (далее РТТ) обязательна для подтверждения соответствующего статуса.

Сертификация РТТ осуществляется в течение 3-х месяцев с момента заключения договора.

Вновь открываемые РТТ сертифицируются в течение одного месяца с момента открытия.

Осуществление продаж через РТТ, которые не были сертифицированы в установленные сроки, является основанием для отзыва договора.

Ранее сертифицированные РТТ проходят ежегодную процедуру сертификации для подтверждения статуса сертифицированной РТТ.

Федеральный Дистрибьютор осуществляет сертификацию РТТ Регионального Дистрибьютора или Дилера. По своему усмотрению Федеральный Дистрибьютор может сертифицировать РТТ любого Субдилера.

Региональный Дистрибьютор осуществляет сертификацию РТТ своих Дилеров под контролем Федерального Дистрибьютора. Сертификат выдается только после утверждения Федеральным Дистрибьютором.

Информация о сертифицированных торговых точках размещается на сайте [www.elfarus.ru](http://www.elfarus.ru).

Порядок сертификации:

- IX.1. Обязательной сертификации подлежат розничные точки продаж категории «Фирменный салон» и «Бренд-секция». Прочие точки сертифицируются на усмотрение Федерального Дистрибьютора.
- IX.2. Точки продаж, подлежащие обязательной сертификации, должны соответствовать требованиям данного положения.
- IX.3. Сертификация РТТ производится на основании письменной заявки на сертификацию, отправленной в адрес Федерального Дистрибьютора или Регионального Дистрибьютора.
- IX.4. Срок на сертификацию розничной торговой точки составляет 20 рабочих дней с момента подачи заявки на сертификацию. Сертификат выдается сроком на 12 месяцев.
- IX.5. В случае выявления нарушений требований по сертификации и не устранении недостатков в согласованные сроки, возможно лишение сертификата и изменение коммерческих условий.