

**BOULDER**<sup>®</sup>

КАК СТАТЬ ДИЛЕРОМ



## ДИЛЕРСКАЯ ПОЛИТИКА

BOULDER

1. Компания производитель предоставляет дилерские условия сотрудничества компаниям с зоной охвата территории обслуживания не менее 1 500 000 населения. Исключения: удаленные территории (города крайнего севера, островные территории с населением не менее 500 000 человек, промышленные кластеры (федеральные стройки, сельскохозяйственные агломерации ...))
2. Максимальное количество дилеров на территории российской федерации - 18.
3. Дилером «BOULDER» может стать юридическое лицо прошедшее проверку производителя с территорией ответственности, на которой отсутствует действующий дилер.
4. Дилером может стать компания, в портфеле которой присутствует не более одного конкурирующего бренда производства КНР.
5. Дилером может стать компания имеющая действующий опыт поставок специализированной техники.
6. Дилером бренда может стать компания имеющая техническую возможность осуществлять / организовывать техническое обслуживание фронтальных / вилочных погрузчиков / экскаваторов погрузчиков.
7. Дилером бренда не может быть компания имеющая в портфеле поставок российского производителя спецтехники.



## КАК СТАТЬ ДИЛЕРОМ

BOULDER

1. Для старта предварительных переговоров о получении статуса дилера необходимо отправить запрос на почту [komdir@buyloader.ru](mailto:komdir@buyloader.ru) с кратким описанием вашей компании, предполагаемой территорией обслуживания.
2. После получения предварительного одобрения вы отправляете документы и детальную информацию запрашиваемую производителем. После подписания дилерского договора вам необходимо осуществить закупку двух единиц техники для выставочного образца. В случае невозможности такой закупки при условии 100% оплаты - дилерский договор не заключается.
3. Получаете сертификат дилера.
4. Регистрируете личный кабинет на [www.болдер.рф](http://www.болдер.рф).
5. Мы размещаем ваши контакты и новость о начале работы дилера на территории на нашем сайте.
6. Получаете необходимые рекламные материалы.
7. Начинаем совместную работу.



## ПОЧЕМУ ИМЕННО BOULDER

1. Все наши погрузчики разработаны и собраны в России. Постоянно регистрируем собственные патенты.
2. Мы контролируем каждый этап производства комплектующих у поставщиков.
3. Мы контролируем каждый этап сборки на нашей сборочной площадке.
4. Мы проводим ДВОЙНОЕ предпродажное тестирование.
5. Мы зарегистрированы в реестре производителей РФ.
6. Наша техника имеет российские ПСМ.
7. Техника специально разработана для условий РФ. Надежность уже проверена временем и подтверждена клиентами.
8. Клиентоориентированное производство: оперативная реакция на доработки и изменения моделей. Возможность размещения заказов под специальную спецификацию, с изменением базовых характеристик.
9. Условия нашей гарантии позволяют клиентам самим обслуживать погрузчик (при условии соблюдения регламента ТО).



## ПОЧЕМУ ИМЕННО BOULDER

10. И поэтому... Мы единственные в РФ, кто дает гарантию 2 года / 3000 часов и реально ее поддерживает.
11. Мы активно продвигаем бренд и наших дилеров на всей территории РФ (сайт, yandex, google, avito, drom, smm, youtube, прямые рассылки, отдел прямых продаж...).
12. За 3 года мы произвели и поставили более 1000 единиц на территории нашей страны. Бренд уже отлично известен в РФ.
13. Мы постоянно расширяем линейку производимых видов техники. С нами ваши обороты постоянно растут (регламента то).



## КАК МЫ ПОМОЖЕМ ПРОДАВАТЬ

1. **Маркетинг:**
  - наш сайт имеет более 14 000 уникальных посетителей в месяц, наши объявления на различных интернет-площадках просматривают более 20 000 человек в месяц (в случае если в регионе есть дилер, в дополнение к вашим объявлениям, мы размещаем не менее 1-го объявления на центральном интернет-ресурсе продаж спецтехники каждого крупного города).
  - мы тратим огромные ресурсы на продвижение бренда в интернете (smm / direct).
  - мы размещаем информацию о нас (а значит и о вас) в отраслевых печатных и электронных изданиях. Мы делаем не менее 3-х рассылок в месяц (около 80 000 адресов).
  - мы делаем для вас полиграфическую продукцию
  - и в результате мы (а значит и вы) получаем не менее 12 профильных запросов в день по разным регионам страны.
2. **Сервисная служба:**
  - мы осуществляем методологическую помощь при гарантийных и не гарантийных случаях для ваших специалистов. Мы осуществляем отправку всех необходимых запасных частей (с центрального склада во Владивостоке). Мы несем все согласованные затраты по гарантийным случаям ваших клиентов.
3. **Служба запчастей:**
  - у нас всегда поддерживается сток необходимых запасных частей для осуществления гарантии и для обеспечения продаж запчастей.
4. **Система электронных торгов:**
  - обеспечиваем необходимой документацией для участия в торгах.



## ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

1. Ценовую политику в своем регионе дилер определяет самостоятельно. регулирует ваши цены только конкуренция и наличие стока на вашем складе.
2. Вы получаете дилерскую цену (тип 1 и тип 2) при заключении дилерского договора. Тип 1- дилерская цена при поставке со склада производителя в России. Тип 2- цена при предзаказе ( скидка от 6 до 10% от дилерской цены, в зависимости от модели). Все цены указаны в приложении к данной презентации.
3. Мы даем рекомендуемую прайсовую цену (без учета доставки) – при запросах из регионов. Эти цены мы также транслируем на своих ресурсах.
4. Отгрузка первых трёх единиц по дилерскому договору производится по 100% предоплате.
5. 4-я и последующие отгрузки возможны по предоплате 25% и отсрочкой до 30 календарных дней, под сделку с клиентом. Собственность к дилеру переходит после 100% расчета.
6. После 3-й отгрузки возможна лимитированная отсрочка по технике до 40 рабочих дней (дилер получает лимит в индивидуальном порядке). Пеня начисляется с 41 рабочего дня с момента отгрузки, составляет 0,1% / месяц от суммы долга. Доставка техники осуществляется за счет дилера. Собственность к дилеру переходит после 100% расчета.
7. Исключительные случаи: в случае если дилер покупает технику для участия в электронных закупках (как в случае передачи запроса от производителя, так и в случае если производитель (отдел продаж производителя)) получал подобный запрос самостоятельно - то поставка продукции с площадки производителя-осуществляется по 100% предоплате.



## ЗАКАЗ ПРОДУКЦИИ И ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДАЖ

1. Производитель и дилер согласовывают поквартальный план продаж. План устанавливается в рублях. В случае не достижения планового показателя более чем в 3-х кварталах подряд производитель имеет право предоставить дилерские условия другому партнеру на территории. Либо изменить отгрузочные цены и условия предоставления отсрочки платежа. Планирование продаж осуществляет совместно с дилером.
2. В случае если отгрузка продукции производится с площадки производителя в РФ, заказ размещается через личный кабинет на ресурсе boulder, либо по электронной почте в шаблоне заказа. Заказ и бронирование также может осуществляться любым другим удобным способом с возможностью фиксации и подтверждения (электронная почта/мессенджер). Техника отгружается в течение 5 рабочих дней с момента подтверждения заказа и оплаты (в случае если условия работы пока не позволяют осуществлять отгрузку в отсрочку).
3. В случае размещения предварительного заказа на производство необходимо разместить заказ за 70 рабочих дней до предполагаемого момента прибытия продукции на склад дилера. такие заказы осуществляются строго по следующей финансовой схеме:
  - предоплата в момент подтверждения заказа - 25%
  - предоплата 60% - в течение 25 рабочих дней с момента размещения заказа
  - остаток суммы 15% - перед отправкой продукции со склада поставщика в РФ (Владивосток-Москва)





## МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

1. После заключения дилерского договора производитель назначает менеджера ,ответственного за продажи и коммуникацию с дилером. дилер выделяет сотрудника для коммуникации с производителем. Коммуникация осуществляется посредством мессенджеров, телефона, электронной почты, а также посредством обмена информацией в личном кабинете дилера.
2. Заказ на продукцию передается через электронную почту / личный кабинет. Документально сделка оформляется спецификациями к дилерскому договору. Выделенный менеджер производит расчет по каждой единице техники в соответствии с комплектацией находящейся в наличии.
3. В случае поступления запроса из региона дилера в отдел прямых продаж производителя / либо в продающую структуру дилера в домашнем регионе, менеджер отдела прямых продаж проводит переговоры, формирует коммерческое предложение (с ценой восток / либо другой ценой, оговоренной с конкретным дилером ценой по конкретному региону. Отправляет клиенту и менеджеру дилера с комментариями по результату предварительных переговоров. Менеджер дилера принимает запрос в работу. Обязательно дает обратную связь выделенному менеджеру производителя по результату работы с запросом.
4. Менеджер дилера обязуется предоставлять краткий отчет по принятым от производителя запросам еженедельно.



## ПРОЛОГАЦИЯ И ПРЕКРАЩЕНИЕ ДОГОВОРА

1. Производитель вправе проводить ежегодную оценку эффективности работы дилера.
2. По результатам оценки (выполнение плана продаж, качество и своевременность отчетности по запросам, отзывы клиентов (производитель вправе проводить выборочный опрос о качестве сервиса и продаж осуществляемых дилером на территории), производитель вправе приостановить договор / расторгнуть договор / предоставить дилерские условия другому партнеру на территории дилера без расторжения договора.
3. В случае нарушения финансовых обязательств со стороны дилера (несоблюдение условий оплат по отсрочке). Дилерский договор приостанавливается при первом нарушении, если стороны не договорились об иных условиях.



С УВАЖЕНИЕМ КОМАНДА «BOULDER»

[WWW.БОЛДЕР.РФ](http://WWW.БОЛДЕР.РФ)