

Утверждаю
Коммерческий директор ООО «НПО «Стратегия»

«16» 02 2022 г.

Резчиков К.И.



КЛИЕНТСКАЯ ПОЛИТИКА НПО «Стратегия» на светотехническом рынке

2022 г

• ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О КЛИЕНТСКОЙ ПОЛИТИКЕ НПО «Стратегии»

Клиентская политика НПО «Стратегия» (далее КП Стратегия), описывает порядок взаимодействия НПО «Стратегия» со своими партнёрами, а также основные правила и обязательства.

КП Стратегия разработана с учётом новых требований, предъявляемых светотехническим рынком РФ с учётом рекомендаций своих торговых партнёров по итогам совместной работы. Цель данной политики – закрепление позиций компании на высококонкурентном рынке светотехнической продукции и увеличение роста продаж партнёров НПО «Стратегия».

Положения данного документа обязательны для всех партнеров НПО «Стратегия», находящихся на территории Российской Федерации.

Принимая на себя данные условия КП, НПО «Стратегия» выражает уверенность в том, что партнёры компании получат обуюдную выгоду, сделают отношения более прозрачными и займут наиболее выгодные позиции на светотехническом рынке.

• ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ КЛИЕНТСКОЙ ПОЛИТИКИ НПО «Стратегии»

НПО «Стратегия» реализует светодиодные светильники ElCondor как самостоятельно, так и через партнеров.

• ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

В КП НПО «Стратегии» выделяется несколько разновидностей цен:

- Рекомендованные Розничные цены (РРЦ);
- Минимальные рекомендованные цены (МРЦ);
- Специальные цены (СЦ);
- Проектные цены (ПЦ)

| Скидка предоставляется от РРЦ | |
|-------------------------------|-----|
| МРЦ | 17% |
| СЦ | 33% |
| ПЦ | 42% |

Рекомендованные Розничные цены (РРЦ) – это цены, по которым НПО «Стратегия» может реализовать свою продукцию конечным потребителям, в случае их обращения напрямую

РРЦ представляют собой уровень рекомендованных розничных цен для конечного потребителя. РРЦ зависят от многих факторов, таких как качество выпускаемой продукции, её потребительские свойства, цены конкурентов на аналогичную продукцию, узнаваемость товара на рынке и прочих.

НПО «Стратегия» планирует изменять РРЦ не чаще одного раза в месяц. Партнёры будут извещены об этом заранее, в установленный срок (раздел «Обязательства перед партнёрами»).

Уже оплаченные клиентами заказы до повышения РРЦ будут отгружены по ценам, действующим на момент оплаты.

В открытом доступе у партнёров, в том числе и на сайтах, должны быть представлены только Розничные цены.

Минимальные рекомендуемые цены (МРЦ) – это такие цены, ниже которых не допускается без согласования с НПО «Стратегия» продавать продукцию партнёрам компании конечным покупателям.

Эти цены устанавливаются, исходя из РРЦ, обеспечивая открытость и прозрачность при сбыте изделий под торговой маркой ElCondor. Ещё одной задачей МРЦ является гарантия достойного уровня доходности партнёров НПО «Стратегия».

Специальная цена (СЦ) – цены, по которым партнёры могут приобретать продукцию у НПО «Стратегии», при предоставлении партнером бланка «Запрос партнёрских цен» и его согласования.

Проектные цены (ПЦ) – цены, предоставляемые партнеру при предоставлении партнером бланка «Защита Проекта» и его согласования.

После согласований той или иной цены, менеджер, закреплённый за партнёром, направляет партнёру сообщение по электронной почте, о том, что за ним закреплён определенный вид цен.

• ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПАРТНЁРОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСВО ПАРТНЕРОВ

Партнером является физическое или юридическое лицо, которое реализует или продвигает продукцию ElCondor конечным потребителям.

НПО «Стратегия» выстраивает работу со своими партнёрами используя следующие механизмы мотивации:

1. Предоставление цен в категории «Специальная цена» (Подробнее см. п. «Ценообразование»).
 - 1.1. Партнеру предоставляется «Специальная Цена», которая определяется путем заполнения партнером бланка «Запрос Специальных цен», исходя из объёма будущих поставок, в котором указывается требуемая цена, количество закупаемого товара, регион реализации продукции, наименование номенклатуры светильника, период реализации товара. Минимальный объем реализуемой продукции -1,8 млн.руб. с НДС, за Период реализации – шесть месяцев (с даты подписания сторонами бланка «Запрос партнёрских цен»)
 - 1.2. В течение 3-х календарных дней Поставщик согласовывает и подписывает данный бланк. Критерии для согласования бланка:
 - действующий договор купли-продажи между поставщиком и партнером;
 - наличие опыта поставки светотехнического оборудования.
 - 1.3. Если партнер в течении, указанного в бланке срока, не выполнил обязательства по сумме реализации товара, то предоставление «Спец. цена» аннулируется.
2. Предоставление «Проектной цены» (Подробнее см. п. «Ценообразование»).
 - 2.1. В этом случае партнер заполняет бланк «Защита Проекта»
 - 2.2. В течение 3-х календарных дней Поставщик согласовывает и подписывает данный бланк. Критерии для согласования бланка:
 - наличие всех сведений, указанных бланке;
 - достоверность сведений, указанных в бланке (Поставщик проверяет сведения, путем запроса информации у конечного потребителя);
 - отсутствие ранее согласованного бланка «Защита Проекта» с другим партнером или сотрудником Поставщика;

3.Предоставление цен исходя из объёма закупаемого товара: Разовая поставка продукции

| Вид цены | Рекомендованная Розничная цена (РРЦ) | Минимальная Рекомендуемая цена (МРЦ) 17% | Специальная цена (СЦ) 33% | Проектная цена (ПЦ) 42% |
|------------------------|--------------------------------------|--|---------------------------|-------------------------|
| Сумма заказа (тыс.руб) | До 100 тыс.руб | 100-500 тыс.руб | 500-1500 тыс.руб | Свыше 1500 тыс.руб |

4.Предоставление дополнительной скидки 1 % при продвижении продукции ElCondor, в случаях:

- размещение на web-сайте партнера информации и логотипа ElCondor;
 - размещение в социальных сетях партнера информации и логотипа ElCondor;
 - размещение продукции, информации, логотипа ElCondor при проведении или участии в выставочных мероприятиях партнером;
 - размещение продукции, информации, логотипа ElCondor на территории партнера (магазин, склад, шоу-рум);
- 4.1. Подтверждением предоставления скидки будет являться согласование размещения информации ElCondor с поставщиком и фактическое размещение такой информации.
- 4.2. Данная скидка действует дополнительно к ранее утвержденным скидкам.

Примечание: В случае, когда заявка на одну и ту же продукцию приходит от нескольких Партнёров: право на предоставление скидки имеет тот Партнёр, который первый подтвердил свой статус.