

# Партнерская программа Копиркин НР

Редакция документа утверждена  
01.01.2015

Генеральный директор  
Яковлев М. П.

# КОПИРОВАНИЕ, ПЕЧАТЬ, СКАНИРОВАНИЕ

КопиркинНР 

Копировальные автоматы  
самообслуживания  
«КопиркинНР»  
устанавливаются везде,  
где нужны копии!



**«ОПТИМА»**  
для всех

► копирование

**«ПРОФИ»**  
для ВУЗов

► копирование  
► сканирование  
► распечатка

**«ПРИНТ»**  
для учреждений

► копирование  
► печать бланков

Стильный и выгодный  
«КопиркинНР»



**всегда будет работать на вас!**

Приобрести автоматы «КопиркинНР» вы можете по адресу:  
г. Москва, Проспект Мира, д. 101В, стр. 1, компания «Лиском Техно»

Тел.: +7 (495) 258-42-35, E-mail: info@kopirkin.ru

[www.kopirkin.ru](http://www.kopirkin.ru)

Производитель:

**LISKOM**  
Делаем жизнь удобной

## Вводная информация

Данный документ содержит информацию по партнерской программе Копиркин НР.

Информация, изложенная ниже, предназначена для компаний и индивидуальных предпринимателей, заинтересованных в сотрудничестве с производителем автоматов серии «Копиркин» (далее – Автоматов) компанией «Лиском Техно» (далее - Производителем) в области продаж и продвижения Автоматов.

### **Типы партнерства и краткая информация по ним**

В рамках партнерской программы предлагаются следующие типы партнерства:

1. **Дилер** – *закупает аппараты оптом, мелким оптом и продает в розницу, вознаграждение получает в виде торговой наценки и разницы между ценой закупки и продажи конечному Покупателю.*
2. **Эксклюзивный региональный дилер** (эксклюзивный дилер) – *имеет эксклюзивные права на продажи в своем регионе, закупает Аппараты крупным оптом, получает повышенный комиссионный процент от Производителя, производит гарантийное и послегарантийное обслуживание проданных Автоматов в своем Регионе.*

Подробная информация по каждому из указанных типов партнерства представлена ниже.

## Дилеры

Дилеры – компании (или индивидуальные предприниматели), приобретающие у Производителя Автоматы оптом с целью их последующей перепродажи в розницу (или мелким оптом). Дилер должен иметь свой сайт, офисное (складское) помещение.

Статус Дилера могут получить только те партнеры, которые приобрели у Производителя 5 (пять) и более автоматов с целью их дальнейшей перепродажи конечному Покупателю.

Отпускные розничные цены Дилер может устанавливать по своему усмотрению, но **не ниже минимальных цен Производителя, зафиксированных в прайс-листе на дату подписания договора.**

### **Информационная поддержка Дилеров**

Производитель информирует потенциальных покупателей, обратившихся к нему напрямую из Регионов, в которых присутствуют Дилеры, о возможности приобретения Автоматов у них. Описывает преимущество при приобретении автоматов у Дилера (экономия на транспортных расходах, техническая поддержка автоматов, замена узлов и деталей вышедших из строя в период гарантийного и постгарантийного обслуживания).

Производитель выкладывает полную информацию о Дилере и Регионе, который он представляет на своем официальном сайте.

### **Процедура продажи Автоматов**

При перепродаже Автоматов Дилером сделки оформляются между Покупателем и Дилером.

Дилер после оформления сделки осуществляет 100% предоплату Производителю, после которой Автоматы комплектуются и доставляются Дилеру.

Дилер вправе приобрести автоматы на свои собственные средства и держать складские запасы, не дожидаясь появления заказа от Покупателя.

Послепродажное обслуживание клиентов, купивших аппараты у Дилера, осуществляется Производителем.

### **Как стать Дилером?**

Для того чтобы стать Дилером, достаточно приобрести партию из 3-х Автоматов и более и сообщить Производителю о своем намерении их перепродавать. На данную партию также предоставляется скидка, размер которой оговаривается в каждом конкретном случае и варьируется от 7 до 10%.

## Эксклюзивные региональные дилеры

В случае опыта успешной работы Производителя с Дилером, Производитель может предоставить Дилеру эксклюзивные права на продажу Автоматов в отдельном регионе (субъекте Российской Федерации).

С момента предоставления Дилеру эксклюзивных прав на регион Производитель направляет всех потенциальных покупателей из данного региона к нему и прекращает прямые продажи в указанный регион.

**Важно! Эксклюзивным дилером компания может стать только после приобретения у Производителя 30 Автоматов и более.**

При этом покупка 30 Автоматов не является гарантией того, что компания получит эксклюзивные права. Решение о предоставлении эксклюзивных прав Производитель принимает после индивидуального рассмотрения каждой кандидатуры.

**Критерии оценки для выдачи эксклюзивных прав на дилерскую деятельность перечислены ниже в данном документе.**

### **Преимущества, которые получает Эксклюзивный дилер**

- Нет конкуренции (все продажи в регионе идут через Эксклюзивного дилера).
- Защита инвестиций в рекламу – Эксклюзивный дилер имеет возможность активно продвигать Автоматы в своем регионе путем различных рекламных акций и получать при этом прибыль со всех продаж.
- Специальные оптовые цены на Автоматы (Эксклюзивный дилер получает цены более выгодные, чем у обычных Дилеров)

### **В обмен на эти преимущества Эксклюзивный дилер обеспечивает следующее:**

- **Техническая поддержка клиентов и сервисное обслуживание Автоматов в своем регионе (гарантийное и послегарантийное).**
- Активное продвижение Автоматов (реклама, промо-акции и т.п.).
- Оптовые закупки Автоматов и соблюдение ежемесячных планов продаж (план продаж для каждого из регионов устанавливается индивидуально).
- Достойное обслуживание клиентов и сохранение высокой репутации бренда «Копиркин НР».

### **Критерии для выбора Эксклюзивного дилера**

При выборе Эксклюзивного дилера в регионе Производитель будет руководствоваться следующими критериями:

- **Нахождение в районном центре (для большего удобства покупателей).**
- **Собственный офис с возможностью держать хотя бы один Автомат для демонстраций потенциальным покупателям (Автомат выкупается за средства Дилера). Автомат должен быть доступен для демонстраций в любое время в течение рабочего дня.**
- **Наличие в штате Дилера технических специалистов, которые смогут осуществлять сервисное обслуживание проданных Автоматов (диагностика ошибок, замена компонентов, вышедших из строя)**

- **Соблюдение утвержденных планов продаж. (Компания сохраняет за собой статус Эксклюзивного дилера, только если выполняет утвержденный план продаж).**
- Наличие складских помещений достаточного объема для хранения Автоматов и комплектующих.
- Возможность организации телефонной линии технической поддержки клиентов, функционирующей в рабочее время.

### **Гарантийное обслуживание клиентов**

**Эксклюзивный дилер берет на себя обязательства по гарантийному обслуживанию всех Автоматов, находящихся в его регионе.**

Под гарантийным обслуживанием понимается консультирование клиентов, замена компонентов, вышедших из строя, работы по сервисному обслуживанию Автоматов, находящихся на гарантийном обслуживании.

Производитель осуществляет централизованную информационную поддержку Эксклюзивного Дилера, а также поставляет Дилеру необходимые комплектующие.

### **Работа Эксклюзивного Дилера с другими Дилерами и оптовыми покупателями**

При наличии в регионе нескольких Дилеров, с момента предоставления одному из них эксклюзивных прав остальные Дилеры осуществляют закупки у Эксклюзивного дилера.

Эксклюзивный дилер при этом обязуется сохранить систему оптовых скидок, действовавшую до предоставления ему эксклюзивных прав.

### **Доставка Автоматов**

Доставка Автоматов со склада Производителя в регион оплачивается Эксклюзивным дилером.

При оптовой закупке Автоматов Эксклюзивный дилер может оптимизировать свои расходы на доставку Автоматов – например, путем доставки автоматов полными контейнерами.

Чтобы компенсировать свои расходы на доставку, Эксклюзивный дилер имеет право установить отпускную цену на Автоматы в своем регионе выше розничной цены Производителя в Москве (но не более чем на 10%).

При этом Производитель настойчиво рекомендует Дилерам не увеличивать отпускные цены более чем на стоимость доставки. В противном случае у клиентов неизбежно появляется желание приобрести автоматы напрямую у Производителя (например, представившись клиентом из другого региона).