

ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ И КРИТЕРИИ ПОЛУЧЕНИЯ СТАТУСА ПАРТНЁРА LUXE

КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ПЕРСОНАЛ должен обладать техническими знаниями по продукции Группы Legrand, знать особенности ассортимента, уметь составлять спецификации.

ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ КЛИЕНТОВ Дизайнеры и Конечные потребители

КАЧЕСТВЕННО ОФОРМЛЕННОЕ ПРОСТРАНСТВО МАГАЗИНА И ЭКСПОЗИЦИИ

НАЛИЧИЕ РАБОЧЕГО ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ВСТРЕЧ С ДИЗАЙНЕРАМИ специально подготовленной зоны, оснащенной демонстрационными материалами, каталогами и обеспечивающей клиенту максимально комфортный и индивидуальный подход.

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ СТАТИСТИКИ ПРОДАЖ ЕЖЕМЕСЯЧНО (Excel, API)



АССОРТИМЕНТ: 3 серии на выбор - Celiane; Bticino Living Light, Living Now или Axolute; Netatmo

ТОВАРООБОРОТ:

для Москвы и Московской области – 1 млн руб. в год с НДС в закупочных ценах у дистрибьютора.

для остальных регионов – 800 тысяч руб. в год с НДС в закупочных ценах у дистрибьютора.



АССОРТИМЕНТ: 3 серии на выбор - Celiane; Bticino Living Light, Living Now или Axolute; Netatmo + Art Arnould

ТОВАРООБОРОТ:

для Москвы и Московской области – 2 млн руб. в год с НДС в закупочных ценах у дистрибьютора.

для остальных регионов – 1,5 млн руб. в год с НДС в закупочных ценах у дистрибьютора.

Более 50% продаж от товарооборота должна составлять продукция серий в категориях Luxe и Premium.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ГРУППЫ LEGRAND

1. Выдача сертификата Партнёра Luxe.
2. Размещение информации о Партнёре на сайтах www.legrand.ru и www.bticino.ru в разделе «Где купить».
3. Предоставление образцов для обновления экспозиции. Количество и ассортимент согласовываются дополнительно с региональным представителем Группы Legrand.
4. Рекламная и маркетинговая поддержка по дополнительному согласованию сторон.
5. Помощь и участие в организации мероприятий для клиентов.

Полный перечень требований для получения статуса партнёра представлен в документе «Стандарты Legrand по работе с розничными партнёрами Luxe» на сайте www.legrand.ru