



СТАНДАРТЫ LEGRAND

январь 2020 г.

МИРОВОЙ СПЕЦИАЛИСТ
ПО ЭЛЕКТРИЧЕСКИМ И ИНФОРМАЦИОННЫМ СИСТЕМАМ ЗДАНИЙ

 **legrand**[®]

www.legrand.ru

1. Общие понятия и определения.....	2
2. Критерии получения статуса Партнёра... ..	3
3. Обязательства розничного Партнёра перед Группой Legrand... ..	4
4. Обязательства Группы Legrand перед розничными партнёрами.....	4
5. Подтверждение статуса... ..	5

1 ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

В рамках настоящих Стандартов под именем «Группа Legrand» понимается ООО «ЛЕГРАН», которое является 100% дочерней компанией LEGRAND SNC.

Группа Legrand определяет следующие официальные статусы партнёрства для розничных торговых точек:

1.1. Розничный партнёр Legrand (далее «Партнёр Уровень 1») – организация, занимающаяся розничной продажей электрооборудования торговых марок Группы Legrand широкой аудитории потребителей в специально оборудованном помещении и соответствующая требованиям пп. 2.2.1, 2.3.1, 2.3.2.

1.2. Сертифицированный розничный партнёр Legrand (далее «Партнёр Уровень 2») – организация, занимающаяся розничной продажей электрооборудования торговых марок Группы Legrand широкой аудитории потребителей в специально оборудованном помещении и соответствующая требованиям пп. 2.2.2, 2.3.3, 2.3.4.

2

КРИТЕРИИ ПОЛУЧЕНИЯ СТАТУСА ПАРТНЁРА

2.1. ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ И ЭКСПОЗИЦИИ

2.1.1. Партнёр имеет помещение, оборудованное под торговый зал, площадью не менее 10 м²

2.1.2. Продукция Legrand представлена на экспозиционных стендах одного из двух видов:
- Фирменных стендах Legrand
- Стендах собственного производства

2.1.3. На стендах собственного производства обязательно наличие фирменного логотипа Legrand, а также названий серий продукции в соответствии с требованиями, описанными в Руководстве по оформлению точек продаж.

2.1.4. На стендах собственного производства должна находиться только продукция торговых марок, исключительные права на которые принадлежат компаниям, входящим в Группу Legrand. Расположение на стендах продукции других производителей запрещено.

2.1.5. Фирменные стенды Группы Legrand не должны содержать посторонней информации и предметов, кроме нанесенных производителем.

2.1.6. Стенды должны быть чистыми. Продукция на стендах – чистой, комплектной и без дефектов (трещины, царапины и т.д.).

2.1.7. Демонстрационные стенды и установленное на них оборудование, предоставленные Группой Legrand, являются ее собственностью и должны быть возвращены по предъявлению Группой Legrand соответствующего требования.

2.1.8. Не допускается демонтаж изделий с целью продажи.

2.1.9. Обязательно присутствие дополнительных элементов, увеличивающих и подчеркивающих бренд Legrand.

2.2. ТРЕБОВАНИЯ К ТОВАРООБОРОТУ

Объём годовых закупок (товарооборот) продукции Legrand должен составлять:

2.2.1. Уровень 1:

- Регионы: от 400 тыс. руб. с НДС в закупочных ценах у дистрибьютора;
- Московская область: от 400 тыс. руб. с НДС в закупочных ценах у дистрибьютора;
- Москва: от 600 тыс. руб. с НДС в закупочных ценах у дистрибьютора.

2.2.2. Уровень 2:

- Регионы: от 800 тыс. руб. с НДС в закупочных ценах у дистрибьютора;
- Московская область: от 1 млн. руб. с НДС в закупочных ценах у дистрибьютора;
- Москва: от 1,5 млн. руб. с НДС в закупочных ценах у дистрибьютора.

2.3. ТРЕБОВАНИЯ К АССОРТИМЕНТУ

Уровень 1.

2.3.1. Партнёр обязуется закупать и поддерживать на складе не менее 4 серий продукции торговых марок, исключительные права на которые принадлежат компаниям, входящим в Группу Legrand.

2.3.2. 4 серии продукции обязательно должны включать в себя 3 (три) серии электроустановочных изделий и 1 (одну) серию модульного оборудования.

Уровень 2.

2.3.3. Партнёр обязуется закупать и поддерживать на складе не менее 6 серий продукции торговых марок, исключительные права на которые принадлежат компаниям, входящим в Группу Legrand.

2.3.4. 6 серий продукции обязательно должны включать в себя 3 (три) серии электроустановочных изделий, 1 (одну) серию модульного оборудования, другие 2 (две) на усмотрение партнёра.

Серии продукции, рекомендованные к демонстрации и продаже в торговой точке:

ЭЛЕКТРОУСТАНОВОЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ

Категория Стандарт: Valena Life, Valena Allure, Valena Classic, Celiane

Категория Топ-эконом: Etika, Cariva

Категория Эконом: Kartika

Категория Люкс: BTicino (Livinglight, Axolute), Legrand (Celiane, Galea Life)

Накладной монтаж, категория Стандарт: Plexo IP55

Накладной монтаж, категория Эконом: Quteo

РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ ЩИТКИ И МОДУЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Модульное оборудование: DX³, TX³, RX³

Накладные и встраиваемые щитки: Nedbox, Practibox, Practibox³

Влагозащищённые щитки: Plexo³

КАБЕЛЬ- И МИНИ-КАНАЛЫ

Metra, DLP, DLP +

ПРОЧЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Многорозеточные блоки, вилки и розетки:

серия Helium

Удлинитель

Датчики движения

Промышленные разъёмы: Tempra P17

Источники бесперебойного питания:

Keor Multiplug, Niky

Полный перечень продукции представлен на сайте www.legrand.ru

3 ОБЯЗАТЕЛЬСТВА РОЗНИЧНОГО ПАРТНЁРА ПЕРЕД ГРУППОЙ LEGRAND

3.1. Продукция торговых марок Группы Legrand, реализуемая Партнёром, должна приобретаться у официальных дистрибьюторов Группы Legrand.

3.2. Все сотрудники Партнёра Уровня 2, занимающиеся продажами оборудования Legrand, должны пройти обучение по ассортименту продукции, представленной в торговой точке:

- на базе локального учебного центра Группы Legrand;
- или на базе Партнёра силами уполномоченных представителей Группы Legrand.

3.3. Один раз в год сотрудники Партнёра Уровня 2 проходят тестирование на знание продукции Legrand согласно ассортименту, представленному в торговой точке.

3.4. Уполномоченные представители Группы Legrand вправе ежемесячно проводить контроль складских запасов продукции Партнёра на предмет ее оригинальности. В случае обнаружения поддельной или нелегально ввезенной на территорию Российской Федерации продукции Партнёр незамедлительно лишается статуса, предоставленного настоящими Стандартами.

3.5. Партнёр обязуется:

3.5.1. Предоставлять Группе Legrand статистику продаж по всему реализуемому ассортименту продукции Legrand в конце года.

3.5.2. Оказывать активное содействие Группе Legrand в продвижении новых продуктов.

3.5.3. Принимать участие в организуемых Группой Legrand совместных маркетинговых мероприятиях (промо-акциях, исследованиях, анкетированиях и т.п.), проводимых в целях стимулирования интереса потребителей к продукции.

3.6. Партнёр обеспечивает уполномоченным представителям Группы Legrand доступ к складским запасам продукции Legrand в целях осуществления контроля запасов продукции на предмет соответствия требованиям кассортименту.

4 ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ГРУППЫ LEGRAND ПЕРЕД РОЗНИЧНЫМИ ПАРТНЁРАМИ

Уровень 1.

4.1. Выдача сертификата розничного партнёра.

4.2. Предоставление фирменного оборудования: демонстрационные стенды с размером модуля 35х35 см и образцами продукции, выполненные в едином стиле.

Уровень 2.

4.3. Выдача сертификата сертифицированного розничного партнёра.

4.4. Выдача отличительных знаков «Сертифицированный розничный партнёр Legrand» и наклеек, которые размещаются непосредственно в розничной точке.

4.5. Размещение информации о Партнёре на сайте www.legrand.ru в разделе «Где купить».

4.6. Предоставление фирменного оборудования: демонстрационные стенды с образцами продукции, выполненные в едином стиле.



Отличительный знак «Сертифицированный розничный партнёр Legrand»

4.7. Предоставление персонального консультанта от Группы Legrand для осуществления следующих функций:

- технических консультаций;
- помощи в расчете проектов;
- обеспечения технической документацией (инструкции по использованию, схемы подключений);
- информационной поддержки по новым продуктам и технологиям Legrand;
- обучения персонала Партнёра локально на территории партнёра или на базе учебного центра Legrand.

4.8. Рекламная и маркетинговая поддержка:

4.8.1. Маркетинговый бюджет на организацию мероприятий, проводимых в целях стимулирования интереса потребителей к продукции, выделяется:

- партнёрам, находящимся на территории Москвы и Московского региона при достижении товарооборота свыше 7 млн.руб. в год в закупочных ценах с НДС;

- партнёрам других регионов РФ при достижении товарооборота за год свыше 3,5 млн.руб. в год в закупочных ценах с НДС;
- партнёрам с товарооборотом менее 3,5 млн. руб. в год в закупочных ценах с НДС маркетинговый бюджет предоставляется на усмотрение Группы Legrand.

4.8.2. Размер маркетингового бюджета определяется Группой Legrand индивидуально.

4.8.3. Организация акций и мероприятий для клиентов Партнёра.

4.8.4. Другие виды рекламной и маркетинговой поддержки по дополнительному согласованию сторон.

4.9. Предварительный анонс новых продуктов до начала официальных продаж.

5 ПОДТВЕРЖДЕНИЕ СТАТУСА

5.1. При соблюдении Партнёром требований, изложенных в настоящих Стандартах, Группа Legrand присваивает Партнёру официальный статус Розничного Партнёра Legrand или Сертифицированного розничного партнёра Legrand и подтверждает присвоенный статус выдачей сертификата.

5.2. Срок действия статуса Партнёра – 1 год.

5.3. За один месяц до окончания срока действия статуса Партнёра Группа Legrand проводит комплексную проверку для подтверждения соответствия Партнёра настоящим Стандартам.

5.4. Статус Партнёра на следующий срок присваивается при условии успешного прохождения проверки. В случае обнаружения каких-либо недостатков в ходе этой проверки, статус Партнёра присваивается после их исправления.

ГРУППА LEGRAND ВПРАВЕ ИЗМЕНЯТЬ УСЛОВИЯ, ИЗЛОЖЕННЫЕ В НАСТОЯЩИХ СТАНДАРТАХ, В ОДНОСТОРОННЕМ ПОРЯДКЕ С ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ УВЕДОМЛЕНИЕМ ПАРТНЁРА.

СЛУЖБА ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ

8-800-700-75-54 |  24|7|365



ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ:
ООО «ЛЕГРАН» 107023 Москва,
ул. Малая Семеновская, д.9, стр.12
Тел.: (495) 660-75-50 / 60
bureau.moscou@legrand.ru
www.legrand.ru
РЕГИОНАЛЬНЫЕ БЮРО:
www.legrand.ru/about/offices/