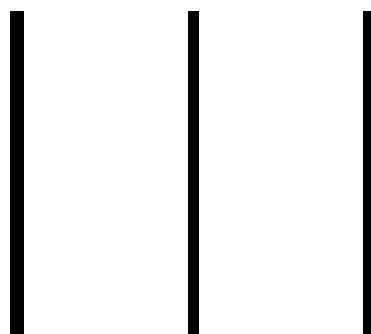


СТАНДАРТЫ LEGRAND



ПО РАБОТЕ С РОЗНИЧНЫМИ
ПАРТНЁРАМИ LUXE

ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

3

КРИТЕРИИ ПОЛУЧЕНИЯ СТАТУСА ПАРТНЁРА

4

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА РОЗНИЧНОГО ПАРТНЁРА
ПЕРЕД ГРУППОЙ LEGRAND

7

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ГРУППЫ LEGRAND ПЕРЕД
РОЗНИЧНЫМ ПАРТНЁРОМ

9

ПОДТВЕРЖДЕНИЕ СТАТУСА

10

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

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ:

- 1.1. **Сертифицированный партнёр Luxe Selected, Premium** – организация, занимающаяся розничной продажей электрооборудования торговых марок Группы Legrand в специально оборудованном помещении, соответствующем требованиям п. 2, где основной категорией клиентов (покупателей) являются дизайнеры и частные лица.
- 1.2. **Комплектатор интерьера** (далее «Комплектатор») – организация, занимающаяся комплектацией объекта мебелью, отделочными материалами, осветительным, электротехническим и инженерным оборудованием, сантехникой, бытовыми приборами, текстильным декором, декоративными предметами интерьера и работающая с дизайнерами и частными лицами.
- 1.3. **Интерьерный салон** (далее «Салон») – организация с торговым залом, занимающаяся продажей комплексных решений для создания интерьера, включая проектирование, комплектацию объекта от нулевого цикла до подбора техники, мебели и аксессуаров.
- 1.4. **Торговые марки Группы Legrand** – продукция под брендами Legrand, BTicino и Art Arnoult.
- 1.5. **Партнёр Legrand** – организация, подтвердившая статус Сертифицированного партнёра Luxe, которой могут быть: Сертифицированный партнёр Luxe Selected, Premium, Комплектатор интерьера, Интерьерный салон.

2.1. Физическое наличие помещения с демонстрационным пространством для встреч с дизайнерами и частными лицами.

2.2. Продукция Legrand, BTicino и Art Arnoult может быть представлена следующими видами экспозиции:

- На фирменных стендах Legrand
- На стендах собственного производства
- В демонстрационных чемоданах

2.3. Логотипы Legrand, BTicino и Art Arnoult с названиями серий продукции должны быть оформлены в соответствии с фирменным стилем Группы Legrand.

2.4. При предоставлении демонстрационных образцов Группой Legrand на стендах должна быть представлена только продукция торговых марок, исключительные права на которые принадлежат компаниям, входящим в Группу Legrand. Демонстрация на стендах продукции других производителей запрещена.

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

2.6. Размещенные на стендах образцы продукции Группы Legrand должны быть чистыми, комплектными и без дефектов (трещины, царапины и т.д.), а также не должны демонтироваться с целью продажи.

2.7. Размещение на стендах образцов продукции только актуального ассортимента.

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

2.9. Наличие рабочего пространства для встреч с дизайнерами и частными лицами – специально подготовленной зоны, оснащенной демонстрационными материалами, каталогами, обеспечивающей клиенту максимально комфортный и индивидуальный подход.

2.10. Наличие в торговой точке не менее 2 (двух) квалифицированных специалистов для осуществления качественного и информированного позиционирования продукции Группы Legrand, организации эффективных продаж и высокого уровня сервиса для частных лиц (покупателей). Квалифицированный специалист должен обладать техническими знаниями по продукции Группы Legrand, знать особенности ассортимента, уметь составлять спецификации.

2.11. Периодическое проведение мероприятий для дизайнеров, направленных на продвижение продукции Группы Legrand. Ими могут быть бизнес-завтраки, презентации, участие в выставках и др.

2.12. ТРЕБОВАНИЯ К ТОВАРООБОРОТУ

Объём годовых закупок (товарооборот) продукции Группы Legrand должен составлять:

2.12.1. **Selected:**

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.

2.12.2. **Premium:**

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, см. п. 2.13.

2.13. ТРЕБОВАНИЯ К АССОРТИМЕНТУ

2.13.1. **Selected:** Партнёр обязуется представить на стендах и продавать не менее трех серий из категории Luxe продукции торговых марок, исключительные права на которые принадлежат компаниям, входящим в Группу Legrand.

2.13.2. **Premium:** Партнёр обязуется представить на стендах и продавать не менее трех серий из категорий Luxe и одной серии из категории Premium продукции торговых марок, исключительные права на которые принадлежат компаниям, входящим в Группу Legrand, и обязательно должны включать в себя серию Art Arnould.

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

Категория Luxe: Legrand (Celiane, Galea Life), Bticino (Living Light, Living Now, Axolute);

Категория Premium: Art Arnould;

Категория Netatmo: Living Now with Netatmo, Celiane with Netatmo, Netatmo (видеокамеры, метеостанции и др.).

Полный перечень продукции представлен на сайтах www.legrand.ru и www.bticino.ru

3. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА РОЗНИЧНОГО ПАРТНЁРА ПЕРЕД ГРУППОЙ LEGRAND

3.1. Продукция торговых марок Группы Legrand, реализуемая Партнёром, должна приобретаться у официальных дистрибьюторов Группы Legrand на территории Российской Федерации.

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

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

3.3. Один раз в год сотрудники Партнёра 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, нелегально ввезенной на территорию Российской Федерации продукции Партнёр незамедлительно лишается статуса, предоставленного настоящими Стандартами.

3.5. Предоставлять на регулярной основе статистику продаж по всему реализуемому ассортименту продукции Группы Legrand в формате «артикул, количество, закупочная цена у дистрибьютора с НДС». Периодичность: ежемесячно или ежеквартально, а также по итогам года. Формат передачи: файл Excel или посредством API.

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

3.7. Принимать участие в организуемых Группой Legrand совместных маркетинговых мероприятиях (промоакции, исследования, анкетирования и т.п.), проводимых в целях стимулирования интереса потребителей к продукции.

3. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА РОЗНИЧНОГО ПАРТНЁРА ПЕРЕД ГРУППОЙ LEGRAND

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

4. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ГРУППЫ LEGRAND ПЕРЕД РОЗНИЧНЫМ ПАРТНЁРОМ

4.1. Выдача сертификата Партнёра Luxe.

4.2. Предоставление образцов для обновления экспозиции. Количество и ассортимент согласовываются дополнительно с региональным представителем Группы Legrand.

4.3. Размещение информации о Партнёре на сайтах www.legrand.ru и www.bticino.ru в разделе «Где купить».

4.4. 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.

4.5. Рекламная и маркетинговая поддержка:

4.5.1. Возможность предоставления маркетингового бюджета определяется и обсуждается индивидуально.

4.5.2. Помощь в организации акций и мероприятий для клиентов Партнёра.

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

4.6. Предварительный анонс новых продуктов до начала официальных продаж.

5.1. При соблюдении Партнёром требований, изложенных в настоящих Стандартах, Группа Legrand присваивает Партнёру официальный статус Сертифицированного Партнёра Luxe категорий Selected или Premium и подтверждает присвоенный статус выдачей сертификата.

5.2. Рассмотрение заявки на сертификацию начинается с заполнения анкеты Партнёра и предоставления выгрузки статистики по реализованному ассортименту Legrand в формате: «артикул, количество, закупочная цена у дистрибьютора с НДС за фактический и предыдущий год».

5.3. Срок действия статуса Партнёра – 1 год.

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

5.5. 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.