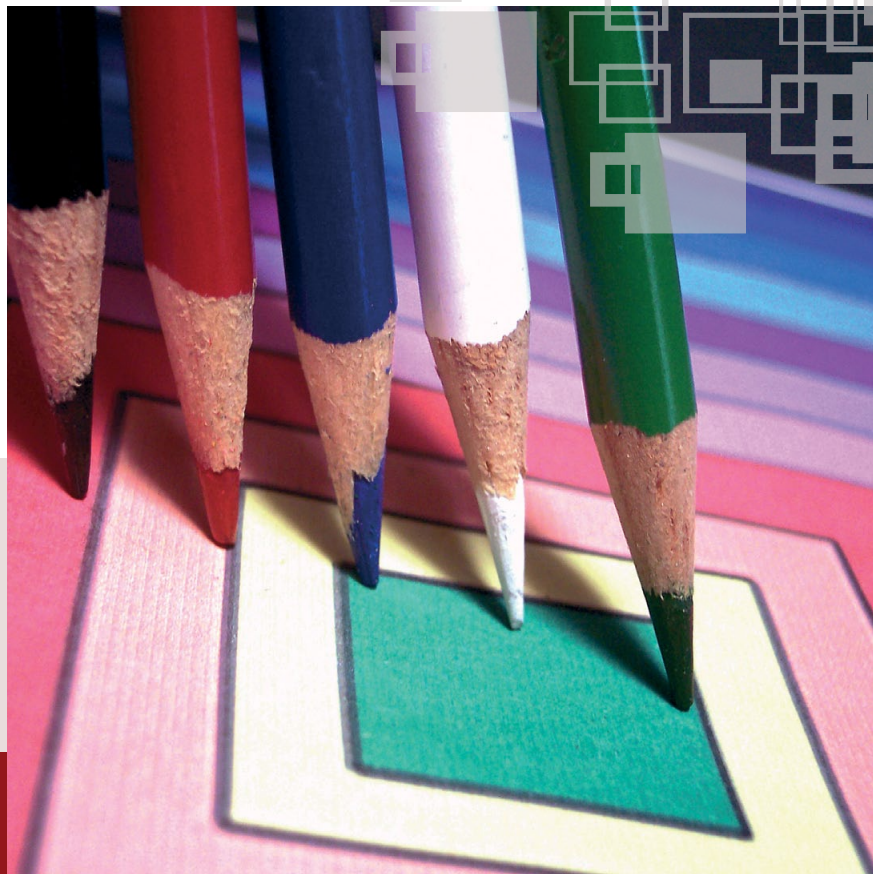


СОТРУДНИЧЕСТВО
И РАЗВИТИЕ



СТАНДАРТЫ LEGRAND

по работе с розничными партнёрами

октябрь 2016 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 «Фирэлек», 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: Kaptika

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 к ассортименту.

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 35x35 см и образцами продукции, выполненные в едином стиле.

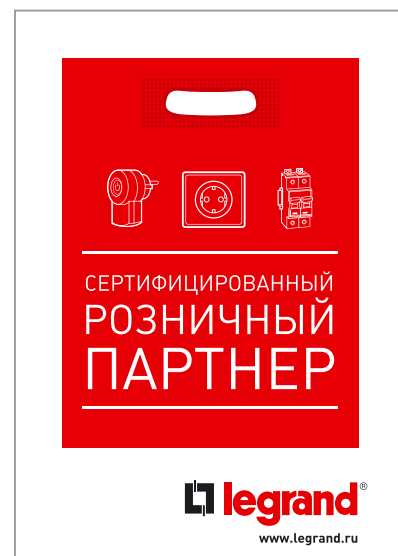
Уровень 2.

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.

РОССИЯ

Владивосток

690012 Владивосток
ул. Калинина, д. 42,
корпус Литера 1, офис 323
Тел.: (423) 261 49 70, (914) 705 41 64
e-mail: bureau.vladivostok@legrand.ru

Волгоград

400131 Волгоград,
ул. Коммунистическая, д. 19Д, офис 528
Тел.: (8442) 33 11 76
e-mail: bureau.volgograd@legrand.ru

Воронеж

394036 Воронеж,
ул. Станкевича, д. 36, Бизнес-центр «Форум»
Тел.: (473) 228 08 85/91
e-mail: bureau.voronej@legrand.ru

Екатеринбург

620100 Екатеринбург,
Сибирский тракт, д. 12, здание 7, офис 100
Тел./факс: (343) 253 00 50
e-mail: bureau.ekat@legrand.ru

Казань

420034 Казань,
ул. Сулеймановой, д. 7, офис 1
Тел./факс: (843) 227 03 30 / 01 57
e-mail: bureau.kazan@legrand.ru

Кемерово

650000 Кемерово,
ул. Карболитовская, 16А, 4 этаж,
офис № 403
Тел.: (913) 128 22 72, (3842) 49 05 11
e-mail: bureau.kemerovo@legrand.ru

Краснодар

350062 Краснодар,
ул. Атарбекова, д. 1/1, офис 10
Тел.: (861) 220 09 69
e-mail: bureau.krasnodar@legrand.ru

Красноярск

660020 Красноярск,
ул. Взлетная, дом 57, офис 9.3
Тел.: (391) 270 23 32
e-mail: bureau.krasnoyarsk@legrand.ru

Нижний Новгород

603000 Нижний Новгород,
ул. М. Горького, д. 117, Бизнес-центр,
офис 1111
Тел./факс: (831) 278 57 06 / 08
e-mail: bureau.nnov@legrand.ru

Новосибирск

630112 Новосибирск,
ул. Фрунзе, д. 242, офис 303
Тел./факс: (383) 289 06 89
e-mail: bureau.novosib@legrand.ru

Омск

644043 Омск,
ул. Кемеровская, д. 9, офис 106
Тел./факс: (3812) 24 77 53
e-mail: bureau.omsk@legrand.ru

Пермь

614000 Пермь,
ул. Максима Горького, д. 34, офис 416
тел./факс: +7(342) 249-30-63
e-mail: bureau.perm@legrand.ru

Ростов-на-Дону

344000 Ростов-на-Дону
пр. Буденновский, д. 60, офис 502
Тел./факс: (863) 268 86 89
e-mail: bureau.rostov@legrand.ru

Самара

443010 Самара,
ул. Советской Армии, д. 240Б, офис 1
Тел./факс: (846) 276 76 63, 372 52 03
e-mail: bureau.samara@legrand.ru

Санкт-Петербург

197342 Санкт-Петербург,
Выборгская набережная д. 61, офис 100
Тел./факс: (812) 309 50 01
e-mail: bureau.stpet@legrand.ru

Саратов

410019 Саратов,
ул. Танкистов, д. 37, офис 5а-15,
Тел./факс: (8452) 30 93 58
e-mail: bureau.saratov@legrand.ru

Сочи

354000 Сочи,
пер. Виноградный д. 2А, офис 5
Тел.: (918) 105 06 36
e-mail: bureau.sochi@legrand.ru

Уфа

450000 Уфа,
ул. Кирова, д. 1, офис 205
Тел./факс: (3472) 72 56 89
e-mail: bureau.ufa@legrand.ru

Хабаровск

880030 Хабаровск,
ул. Павловича, д. 13А, офис 1
офис «Legrand»
Тел.: (4212) 41 13 40
e-mail: bureau.khab@legrand.ru

Челябинск

454091 Челябинск,
ул. Елькина, д. 45А, офис 1301
Тел./факс: (351) 247 50 94
e-mail: bureau.chelyabinsk@legrand.ru

АЗЕРБАЙДЖАН

Баку

AZ 1072 Баку,
ул. Короглу Рахимова, д. 13А,
офис «Legrand»
Тел.: (994 50) 225 88 10
e-mail: bureau.baku@legrandelectric.com

БЕЛАРУСЬ

Минск

220012, Минск,
ул. Сурганова, д. 28А, оф. 313
Тел./факс: (375) 17 285 71 01
(375) 17 285 71 06
e-mail: bureau.minsk@legrandelectric.com

КАЗАХСТАН

Алматы

050026 Алматы,
ул. Ауэзова, д. 14А,
Бизнес-центр «Берекет», 15 этаж
Тел./факс: (727) 323 65 20/22
e-mail: bureau.almaty@legrandelectric.com

Астана

010000, Астана,
ул. Мунайпасова, д. 12, офис 704
Тел.: + 7 7172 57 15 51/52/53
Факс: + 7 7172 57 15 51
e-mail: bureau.astana@legrandelectric.com
Тел./факс: (7122) 30 32 30
e-mail: bureau.atyrau@legrandelectric.com

УЗБЕКИСТАН

Ташкент

100070 Ташкент,
ул. Шота Руставели, стр. 41, офис 509
Тел.: (998 71) 148 09 48, 148 09 49, 238 99 48
Факс: (998 71) 148 09 47, 238 99 47
e-mail: bureau.tashkent@legrandelectric.com

УКРАИНА

Киев

04080 Киев,
ул. Туровская, д. 31
Тел.: (38) 044 351 12 00
Факс: (38) 044 351 12 15
e-mail: office.kiev@legrand.ua

СЛЕДИТЕ ЗА НАШИМИ НОВОСТЯМИ

@ сайт: www.legrand.ru

http://www.youtube.com/LegrandtvRussia

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ

https://www.instagram.com/legrandrussia

https://www.facebook.com/LegrandRussia

https://vk.com/legrand_russia

https://twitter.com/LegrandRussia



ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ:
ООО "Фирэлек" 107023 Москва,
ул. Малая Семеновская, д.9, стр.12
Тел.: (495) 660-75-50 / 60
Факс: (495) 660-75-61
bureau.moscou@legrand.ru
www.legrand.ru
РЕГИОНАЛЬНЫЕ БЮРО:
www.legrand.ru/about/offices/



Служба информационной поддержки Группы Легран

Для звонков
из Москвы:

+7 (495) 660 75 54

Для звонков
из РФ бесплатно:

8 (800) 700 75 54