

ПАРТНЕРСКАЯ ПОЛИТИКА BOILTE

ПРЕАМБУЛА

Мы в Boilte строим долгосрочные и взаимовыгодные отношения с нашими партнерами. Мы рассматриваем партнерство не как канал продаж, а как стратегический альянс, в котором обе стороны усиливают друг друга. Наша цель — создать экосистему, где каждый участник получает реальную выгоду: доступ к качественному продукту, инженерную поддержку, маркетинговые инструменты и справедливые условия сотрудничества. Настоящая Партнерская политика устанавливает четкие правила игры для всех, кто представляет продукцию Boilte на рынке. Прозрачность и предсказуемость — основа нашего сотрудничества.

РАЗДЕЛ 1. ТИПЫ ПАРТНЕРСТВА

Boilte предлагает несколько форматов сотрудничества, которые позволяют гибко выбирать степень вовлеченности и ответственности.

1.1. Дилеры

Определение: Организации, которые приобретают оборудование Boilte для дальнейшей перепродажи конечным заказчикам от своего имени и за свой счет.

Ключевые характеристики:

- Самостоятельная коммерческая деятельность
- Формирование собственной наценки
- Самостоятельная работа с конечными заказчиками
- Самостоятельная организация логистики и таможенного оформления

Обязательные требования:

- Наличие собственного складского помещения для хранения оборудования
- Наличие сертифицированных специалистов по монтажу и сервисному обслуживанию
- Опыт работы на рынке промышленного оборудования не менее 2 лет
- Соблюдение минимального объема закупок (оговаривается индивидуально)
- Проведение сервисного обслуживания проданного оборудования

Преимущества:

- Индивидуальные условия ценообразования
- Защита территории от других дилеров Boilte
- Приоритетная поддержка при рассмотрении заявок
- Участие в совместных маркетинговых кампаниях
- Доступ к закрытой базе знаний и технической документации

Порядок оформления:

1. Подача заявки на официальном сайте Boilte
2. Предоставление документов, подтверждающих квалификацию
3. Согласование коммерческих условий
4. Подписание дилерского договора
5. Получение статуса официального дилера с сертификатом

1.2. Проектные партнеры

Определение: Проектные институты, инжиниринговые компании и конструкторские бюро, которые включают оборудование Boilte в свои проекты.

Ключевые характеристики:

- Рекомендация оборудования Boilte в проектной документации
- Совместная работа над техническими решениями
- Консультационная поддержка на этапе проектирования

Обязательные требования:

- Наличие инженерно-технического персонала с опытом проектирования котельных
- Лицензия на проектные работы (при необходимости)
- Положительная репутация на рынке

Преимущества:

- Бесплатный доступ к технической библиотеке Boilte (чертежи, спецификации, расчеты)
- Приоритетная техническая поддержка по запросам
- Сертификаты и подтверждения для включения в проектную документацию
- Совместные технические семинары и обучение

Порядок оформления:

1. Подача заявки на официальном сайте Boilte
2. Предоставление портфолио проектов
3. Согласование условий сотрудничества
4. Подписание партнерского соглашения

1.3. Сервисные партнеры

Определение: Организации, специализирующиеся на монтаже, пусконаладке и сервисном обслуживании котельного оборудования.

Ключевые характеристики:

- Выполнение гарантийного и постгарантийного обслуживания
- Монтаж и пусконаладка оборудования Boilte
- Диагностика и ремонт

Обязательные требования:

- Наличие аттестованных специалистов (не менее 2 человек)
- Наличие необходимого инструмента и оборудования для диагностики
- Соблюдение регламентов и стандартов Boilte
- Своевременное информирование о выявленных проблемах

Преимущества:

- Бесплатное обучение и сертификация персонала
- Приоритетное обеспечение оригинальными запчастями
- Техническая поддержка 24/7
- Участие в разработке ретрофит-решений

Порядок оформления:

1. Подача заявки на официальном сайте Boilte
2. Аттестация специалистов
3. Согласование условий сотрудничества
4. Подписание сервисного партнерского соглашения

1.4. Стратегические партнеры (эксклюзивные дистрибьюторы)

Определение: Крупные организации, которые получают эксклюзивные права на распространение продукции Boilte на определенной территории (страна, регион).

Ключевые характеристики:

- Единственный представитель Boilte на закрепленной территории
- Формирование дилерской сети на своей территории
- Полная ответственность за развитие бренда на своей территории

Обязательные требования:

- Эксклюзивные соглашения оговариваются индивидуально

Преимущества:

- Эксклюзивные условия ценообразования
- Защита территории от прямых продаж Boilte
- Совместное планирование маркетинговых бюджетов
- Участие в стратегических проектах

Порядок оформления:

1. Предварительные переговоры и анализ потенциала
2. Бизнес-план развития территории
3. Подписание эксклюзивного дистрибьюторского соглашения
4. Регулярная отчетность и совместный анализ рынка

РАЗДЕЛ 2. УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

2.1. Ценовая политика

Boilte предлагает партнерам прозрачную систему ценообразования, которая включает:

Параметр	Описание
Базовая цена производителя	Фиксированная цена на продукцию для всех категорий партнеров
Дилерская скидка	Индивидуальная скидка, зависящая от объема закупок и статуса партнера
Бонусная система	Дополнительные вознаграждения за достижение целевых показателей
Сезонные акции	Специальные условия на определенные модели и периоды

Принципы ценообразования:

- Цены фиксируются на момент заключения договора и действуют в течение согласованного срока
- Изменение цен производится не чаще одного раза в год с предварительным уведомлением не менее чем за 60 дней
- Индивидуальные скидки пересматриваются ежегодно по итогам работы

2.2. Территориальная защита

Для дилеров и эксклюзивных дистрибьюторов Boilte предоставляет защиту закрепленной территории:

- Закрепление территории в дилерском договоре
- Направление клиентов с закрепленной территории только уполномоченному дилеру
- Прямые продажи Boilte на закрепленной территории не осуществляются (кроме случаев, оговоренных в договоре)

2.3. Минимальный объем закупок

Для дилеров устанавливается минимальный объем закупок на квартал и на год.

Показатели зависят от:

- Типа оборудования (мощность, сложность)
- Статуса партнера
- Закрепленной территории

Невыполнение минимального объема закупок может повлечь:

- Пересмотр условий ценообразования
- Снижение статуса партнера
- Пересмотр территориальной защиты

2.4. Эксклюзивность

Некоторые категории партнеров (эксклюзивные дистрибьюторы, дилеры с высоким статусом) могут получать эксклюзивные условия:

- Эксклюзивное право на поставку определенных моделей
- Участие в разработке новых продуктов

РАЗДЕЛ 3. ПОДДЕРЖКА ПАРТНЕРОВ

Boilte предоставляет партнерам комплексную поддержку на всех этапах сотрудничества.

3.1. Техническая поддержка

Канал поддержки	Описание	Доступность
Инженерная горячая линия	Круглосуточная консультация по техническим вопросам	24/7
Техническая документация	Доступ к полной базе чертежей, инструкций и расчетов	Онлайн-доступ 24/7
Онлайн-семинары (вебинары)	Ежемесячные обучающие вебинары по оборудованию, монтажу и сервису	По расписанию
Выездная поддержка	Выезд инженера Boilte на объект партнера (по запросу)	По согласованию

3.2. Маркетинговая поддержка

Boilte предоставляет партнерам следующие маркетинговые инструменты и ресурсы:

- Презентационные материалы: Каталоги, брошюры, презентации, видеоролики
- Рекламные материалы: Фирменная символика, выставочные стенды, сувенирная продукция
- Digital-инструменты: Доступ к закрытому партнерскому разделу сайта, рекламные креативы
- Совместные мероприятия: Организация семинаров, круглых столов, участие в выставках
- Подготовка коммерческих предложений: Помощь в подготовке КП для конечных заказчиков

3.3. Обучение и сертификация

Boilte инвестирует в развитие компетенций своих партнеров:

Программа обучения	Целевая аудитория	Формат
Базовый курс по продукции	Менеджеры по продажам	Онлайн / Очно на заводе
Продвинутый технический курс	Инженеры, сервисные специалисты	Очно на заводе
Монтаж и пусконаладка	Сервисные партнеры	Очно на объекте
Сервисное обслуживание и ремонт	Сервисные партнеры	Очно на заводе
Продажи и переговоры	Менеджеры по продажам, руководители	Онлайн / Очно

Сертификация партнеров:

- По итогам обучения выдается сертификат установленного образца
- Сертификация подтверждает квалификацию специалиста
- Сертификаты обновляются по истечении срока действия или при выходе новых продуктов

РАЗДЕЛ 4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

4.1. Обязанности Boilte

Boilte обязуется:

№ Обязательство	Описание
1 Поставка качественного оборудования	Оборудование соответствует техническим спецификациям и стандартам качества
2 Своевременная отгрузка	Соблюдение согласованных сроков поставки
3 Техническая поддержка	Круглосуточная консультационная поддержка
4 Маркетинговая поддержка	Предоставление актуальных маркетинговых материалов
5 Обучение партнеров	Организация обучения и сертификации
6 Честная ценовая политика	Информирование об изменении цен не менее чем за 60 дней
7 Информирование о новинках	Предоставление информации о новых продуктах и модификациях
8 Рассмотрение претензий	Прием и рассмотрение претензий в установленные сроки

4.2. Обязанности партнера

Партнер обязуется:

№	Обязательство	Описание
1	Соблюдение условий договора	Выполнение всех условий партнерского соглашения
2	Достижение целевых показателей	Выполнение минимального объема закупок
3	Качественное обслуживание клиентов	Профессиональное консультирование и сервис
4	Соблюдение стандартов бренда	Использование фирменного стиля Boilte в рекламных материалах
5	Конфиденциальность	Нераспространение коммерческой и технической информации
6	Предоставление отчетности	Своевременное предоставление отчетов о продажах и рынке
7	Обратная связь	Информирование о рыночной ситуации, конкурентах, проблемах клиентов
8	Обучение персонала	Поддержание квалификации сотрудников на должном уровне

4.3. Конфиденциальность

Партнер обязуется соблюдать конфиденциальность в отношении:

- Коммерческой информации (цены, условия, клиентская база)
- Технической информации (чертежи, спецификации, ноу-хау)
- Стратегической информации (планы развития, маркетинговые стратегии)

Обязательства по конфиденциальности действуют в течение срока действия договора и 5 лет после его прекращения.

4.4. Прекращение партнерства

Основания для расторжения договора:

- Взаимное соглашение сторон
- Истечение срока действия договора
- Существенное нарушение условий договора одной из сторон
- Грубое нарушение условий партнерской политики
- Решение одной из сторон (с предварительным уведомлением)

РАЗДЕЛ 5. ПОРЯДОК ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

5.1. Алгоритм работы с заявкой клиента

Этап	Ответственный	Описание
1. Прием заявки	Партнер	Прием запроса от клиента, первичная консультация
2. Подготовка КП	Партнер / Boilte	Подготовка коммерческого предложения, при необходимости — с участием инженеров Boilte
3. Согласование	Партнер / Boilte	Согласование технических параметров, цены, сроков
4. Договор	Партнер	Заключение договора с конечным клиентом
5. Размещение заказа	Партнер	Размещение заказа в Boilte на условиях договора
6. Производство	Boilte	Изготовление оборудования в установленные сроки
7. Отгрузка	Boilte / Партнер	Отгрузка оборудования партнеру или напрямую клиенту
8. Монтаж и пуск	Партнер / Сервисный партнер	Выполнение монтажа и пусконаладочных работ

Этап	Ответственный	Описание
9. Сервисное обслуживание	Партнер / Сервисный партнер	Плановое и гарантийное обслуживание

5.2. Статусы партнеров

Статус	Критерии	Преимущества
Стандартный	Выполнение базовых условий договора	Базовая скидка, доступ к обучающим материалам
Золотой	Превышение плана продаж на 20%, положительные отзывы клиентов	Повышенная скидка, приоритетная поддержка, бесплатное обучение для 2 сотрудников
Платиновый	Превышение плана продаж на 50%, безупречная репутация, стратегическое партнерство	Максимальная скидка, персональный менеджер, бесплатное обучение, участие в разработке новых продуктов

РАЗДЕЛ 6. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

6.1. Приоритет договора

Настоящая Партнерская политика является основой для партнерских отношений и имеет преимущественную силу над устными договоренностями.

6.2. Изменения

Boilte имеет право вносить изменения в Партнерскую политику с предварительным уведомлением партнеров не менее чем за 30 дней до вступления изменений в силу.

6.3. Актуальная версия

Актуальная версия Партнерской политики всегда доступна на официальном сайте www.boilte.com/partners.

6.4. Контакты для партнеров

Контакт	Информация
Отдел развития партнерской сети	partners@boilte.com
Техническая поддержка (для партнеров)	info@boilte.com
Отдел обучения	training@boilte.com

Утверждено:

Генеральный директор Boilte