

**Программа авторизации дилеров
по оборудованию и расходным
материалам Epson**

(апрель 2016г. – март 2017г.)

**EPSON EUROPE B.V.
Апрель 2016**

Содержание:

1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПРОГРАММЫ АВТОРИЗАЦИИ.....	3
1.1 ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПОСТАВЩИКИ.....	4
1.2 КОНТАКТЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ EPSON.....	5
1.3 СТАТУС ДИЛЕРА	8
1.4 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ АВТОРИЗАЦИИ	8
1.5 КРИТЕРИИ ОТБОРА ДИЛЕРОВ.....	8
1.5.1 Опыт продаж продукции Epson в течение предыдущего периода.....	8
1.5.2. Выполнение минимальных установленных объемов закупки продукции Epson	8
1.5.3 Интернет-ресурсы дилера	9
1.5.4 Регистрация в @академии Epson	9
1.5.5 Порядок прохождения процедуры авторизации	10
1.6 ПЕРИОД АВТОРИЗАЦИИ – 6 МЕСЯЦЕВ.....	10
1.7 УСЛОВИЯ ПРЕКРАЩЕНИЯ АВТОРИЗАЦИИ	10
1.8 АВТОРИЗАЦИОННАЯ ФОРМА ДИЛЕРА	11
1.9 ДИЛЕРСКИЙ СЕРТИФИКАТ И АВТОРИЗАЦИОННЫЙ КОД	11
2. ПОДДЕРЖКА EPSON, ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ АВТОРИЗОВАННЫМ ДИЛЕРАМ	11
2.1 ОТЧЕТЫ О ЗАКУПКАХ.....	11
2.2 КОМПЕНСАЦИЯ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕНЫ	12
2.3 СИСТЕМА БОНУСОВ ПО ПРОДУКЦИИ EPSON.....	12
2.3.1. Общие положения	12
2.3.2 Принцип действия системы бонусов по основному оборудованию	13
2.3.3 Принцип действия системы бонусов по расходным материалам.....	14
2.3.4 Дифференциация дилеров, авторизованных по расходным материалам	15
2.4 ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЦЫ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ	15
2.5 ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ ПРОДАЖ ШИРОКОФОРМАТНОГО ПЕЧАТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ EPSON	16
2.5.1 Программа защиты рентабельности по широкоформатным принтерам* Epson	16
2.5.2 Специальная программа по поддержке продаж принтеров Epson серии SureColor SC - S/F	16
2.6 ДЕМОНСТРАЦИОННЫЕ ОБРАЗЦЫ	16
2.7 СОВМЕСТНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ АКЦИИ	17
2.8 ДОЛЕВОЕ УЧАСТИЕ В РЕГИОНАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ С ПАРТНЕРАМИ	18
2.9 ИНФОРМАЦИОННАЯ И РЕКЛАМНАЯ ПОДДЕРЖКА.....	18
2.10 ОБУЧЕНИЕ ДЛЯ ДИЛЕРОВ ПО ВСЕМ КАТЕГОРИЯМ ПРОДУКЦИИ.....	19
2.11 КОРПОРАТИВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ	20
2.12 ПОДДЕРЖКА ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕРОВ.....	20
2.13 ПОДДЕРЖКА КОРПОРАТИВНЫХ ПАРТНЕРОВ	21
3. ОБЯЗАННОСТИ АВТОРИЗОВАННОГО ДИЛЕРА	21
3.1 СОБЛЮДЕНИЕ МИНИМАЛЬНЫХ УСТАНОВЛЕННЫХ ЦЕН.....	21
3.2. ВЫПОЛНЕНИЕ МИНИМАЛЬНЫХ УСТАНОВЛЕННЫХ ОБЪЕМОВ ЗАКУПКИ ПРОДУКЦИИ EPSON.....	22
3.3. ПРОДВИЖЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ EPSON.....	22
3.4. ОБУЧЕНИЕ СОТРУДНИКОВ ДИЛЕРА.....	22
3.5. ОТСУТСТВИЕ НЕЛЕГАЛЬНОГО ИМПОРТА	23

1. Основные положения программы авторизации

Компания Seiko Epson Corporation основана в 1881 г. Сегодня Epson – это годовой оборот 9 млрд. долларов, 94 подразделения компании во всем мире, штат сотрудников 73 000 человек.

Миссия компании: Мы работаем для того, чтобы оправдывать и превосходить ожидания пользователей во всем мире, делать их жизнь ярче и насыщеннее, предлагая продукты для создания качественных изображений.

СТРУЙНЫЕ ПРИНТЕРЫ И МФУ



ПРОЕКТОРЫ



ВИДЕООЧКИ



МАТРИЧНЫЕ ПРИНТЕРЫ



СКАНЕРЫ



ШИРОКОФОРМАТНЫЕ ПРИНТЕРЫ



ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ



Epson – признанный мировой лидер в области инноваций. Около 6% годового бюджета Epson – инвестиции в R&D (исследования и разработки).

Разработка и внедрение оригинальных технологий – основа ведущих позиций Epson и высокой конкурентоспособности продуктов компании

Epson - №1 в мире на рынках проекционного оборудования и матричных принтеров.

Epson - №1 в России на рынках струйных и матричных принтеров.

Epson - №1 в Украине, Беларуси и Казахстане на рынках матричных принтеров, струйных принтеров и МФУ.

Epson входит в лидирующую тройку производителей на рынках проекционного и широкоформатного оборудования **в России и в мире.**

Epson – признанный мировой лидер в области инноваций. Разработка и внедрение оригинальных технологий 3LCD и Epson Micro Piezo - основа ведущих позиций компании и высокой конкурентоспособности ее продуктов

Micro Piezo



Наша компания заинтересована в развитии и поддержке партнеров, ориентированных на продвижение продукции Epson на рынок стран СНГ и прилагающих к этому целенаправленные усилия. Для этих целей в 2000 году была разработана, внедрена и с тех пор успешно функционирует и совершенствуется программа авторизации дилеров по

продаже оборудования Epson. Если Ваша компания заинтересована в более тесном сотрудничестве с нами, пожалуйста, ознакомьтесь с описанием программы и заявите о своем желании присоединиться к ней региональному менеджеру Epson, а также официальному поставщику продукции Epson, у которого Ваша компания производит закупки (и который готов рекомендовать Вашу компанию на авторизацию Epson).

1.1 Официальные поставщики

На территории полномочий компании Epson интересы по продаже и доставке представляют официальные поставщики. Обращаем ваше внимание на то, что официальный поставщик может осуществлять продажу продукции Epson только на территории своей страны. Контакты каждого из поставщиков можно найти на сайте www.epson.ru в разделе «Дистрибуция».

Россия и Беларусь				
Поставщик	Периферия	Проекторы	Расходные материалы	SD-оборудование
Имидж	v	v	v	v
Радом	v	v	v	v
Роско	v	v	v	v
OCS	v		v	
Ресурс-Медиа			v	
Лазерный Мир, DVM		v		
СТС Capital		v		
Avastek				v
ПринтЛюкс (Беларусь)	v	v	v	v
Туссон (Беларусь)				v

Украина и Молдова				
Поставщик	Периферия	Проекторы	Расходные материалы	SD-оборудование
ERC	v	v	v	v
MTI	v	v	v	
ICS-Market				v
Ultra (Молдова)	v	v	v	

Центральная Азия и Закавказье				
Поставщик	Периферия	Проекторы	Расходные материалы	SD-оборудование
Акцент Микросистемс (Kaz)	v	v	v	v
Логиком (Kaz)	v	v	v	v
Info Semantic Solutions (Uzb)	v	v	v	v
DiVi Corporation (Aze)	v	v	v	v
Планета Электроники (Krg)	v	v	v	v
Comtek (Geo)	v	v	v	v
Zakhar (Geo)	v	v	v	v
New Edges (Arm)	v	v	v	v

**здесь и далее под периферийным оборудованием понимается: струйные принтеры и МФУ, устройства серии Фабрика печати, матричные принтеры, широкоформатные принтеры, сканеры.*

1.2 Контакты региональных менеджеров Epson

За каждым партнером, получившим статус авторизованного, закрепляется региональный менеджер Epson, в обязанности которого входит работа с дилерами, корпоративными партнерами и заказчиками, а также помощь дилеру в решении возникающих вопросов в процессе сотрудничества. В том числе разработка и проведение маркетинговых акций по инициативе дилера, обучение персонала (технологии и продукция Epson), обеспечение дилера рекламными материалами и демонстрационными образцами, выплатой компенсаций, а также контроль соблюдения дилером условий программы авторизации и т.д.

Представительство компании Epson Europe B.V. на территории России

129110, Россия, г. Москва, ул. Щепкина 42, стр. 2А
Бизнес-центр "Чайка Плаза"
Телефон: +7 (495) 777-03-55 Факс: +7 (495) 777-03-57

Представительство компании Epson Europe B.V. на территории Украины

04050, Украина, г. Киев, ул. Пимоненко 13
БЦ "Форум", к.5А, оф.41
Телефон: +38 (044) 290-81-51

Представительство компании Epson Europe B.V. на территории Центральной Азии и Закавказья

050059, Казахстан, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 5/1
Бизнес центр «Нурлы Тау», блок 3А, 2 этаж
Телефон: +7 (727) 311-00-76

Epson Europe B.V. – Демонстрационный зал в Москве

127055 Россия, г. Москва ул. Новослободская д.16а (в помещении с компьютерным центром «Имидж.ру»), телефон: +7 (495) 737-75-86

Epson Europe B.V. – Демонстрационный зал в Санкт-Петербурге

192029 Россия, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской Обороны, д.70, корп.3, бизнес центр «Фидель», офис 304, телефон: +7 (812) 313-14-13

Epson Europe B.V. – Демонстрационный зал в Минске

220090 Беларусь, г. Минск, Логойский тракт 22А, пом.407, БЦ "Парк-Плаза", телефон: +375 (17) 268-53-19

Epson Europe B.V. – Демонстрационный зал в Киеве

04050 Украина, Киев, ул.Пимоменко 13, БЦ «Форум», к.5Ф, оф. 41
Телефон: +38 (044) 290-81-51

Epson Europe B.V. – Демонстрационный зал в Ташкенте

Узбекистан, г. Ташкент, ул. Афросиаб, 126, Бизнес Центр "Дукат", 2-й этаж, телефон: +998 (71) 252-75-74

Россия и Беларусь				
Белова Оксана (старший менеджер по работе с партнерами) - координация работы команды менеджеров по работе с партнерами, работа с официальными поставщиками				Oksana.Belova@epson.ru
Бобков Дмитрий (старший менеджер по развитию бизнеса) – развитие корпоративных продаж, работа с корпоративными партнерами и заказчиками				Dmitry.Bobkov@epson.ru
Федеральный Округ (ФО)	ФИО	Город	Территория ответственности	e-mail
Москва	Королев Эдуард	Москва	федеральные сети	Eduard.Korolyov@epson.ru

	Чудова Наталья	Москва	ключевые партнеры Москвы и Московской области	Natalia.Chudova@epson.ru
	Русый Александр	Москва	работа с интернет-партнерами e-commerce	Alexander.Rusyi@epson.ru
	Спирчев Роман	Москва	дилеры Москвы и МО, развитие новых компаний Москвы и МО	Roman.Spirchev@epson.ru
Центральный ФО	Седин Игорь	Воронеж	Белгородская, Брянская, Воронежская, Калужская, Курская, Липецкая, Орловская, Рязанская, Тамбовская и Тульская области	Igor.Sedin@epson.ru
	Золин Константин	Ярославль	Владимирская, Ивановская, Костромская, Смоленская, Тверская и Ярославская области	Konstantin.Zolin@epson.ru
Северо-Западный ФО	Усачев Михаил	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург, Калининградская и Псковская области, Республика Коми	Mikhail.Usachev@epson.ru
	Усачев Михаил	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург, Мурманская, Архангельская, Вологодская и Новгородская области, Республика Карелия	Mikhail.Usachev@epson.ru
Южный и Северо-Кавказский ФО, Республика Крым	Дашкевич Евгений	Ростов-на-Дону	Ростовская область, Ставропольский край, Республики Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия, Северная Осетия-Алания, Ингушетия, Чечня, Республика Крым	Evgenyi.Dashkevich@epson.ru
	Мокроусов Александр	Краснодар	Краснодарский край, Волгоградская и Астраханская области, Республики Адыгея, Дагестан, Калмыкия	Alexander.Mokrousov@epson.ru
Поволжский ФО	Кошкин Дмитрий	Казань	Нижегородская, Кировская области, Республики Татарстан, Марий Эл, Чувашия	Dmitry.Koshkin@epson.ru
	Петров Павел	Уфа	Самарская, Пермская, Оренбургская области, Республика Башкортостан	Pavel.Petrov@epson.ru
	Спирчев Роман	Москва	Саратовская, Ульяновская и Пензенская области, Республика Мордовия	Roman.Spirchev@epson.ru
Уральский ФО	Белоусов Антон	Екатеринбург	Екатеринбург, Свердловская область, Тюменская область, ХМАО (Ханты-Мансийский автономный округ), ЯНАО (Ямало-Ненецкий автономный округ)	Anton.Belousov@epson.ru
	Белоусов Антон	Екатеринбург	Екатеринбург, Свердловская обл., Курганская и Челябинская области	Anton.Belousov@epson.ru
Сибирский ФО	Букин Яков	Новосибирск	Новосибирская область, Алтайский край, Омская, Томская и Кемеровская области, Республика Алтай	Yakov.Bukin@epson.ru
	Каверзин Кузьма	Красноярск	Красноярский край, Иркутская обл., Республика Бурятия, Забайкальский Край, Республика Тыва	kuzma.kaverzin@epson.ru

Дальневосточный ФО	Свинчуков Алексей	Хабаровск	Хабаровский край, Амурская обл., ЕАО (Еврейская автономная обл.), Республика Саха (Якутия), Магаданская область	Alexey.Svinchukov@epson.ru
	Никольский Андрей	Владивосток	Приморский край, Сахалинская область, Камчатский край, Чукотский автономный округ	Andrey.Nikolskiy@epson.ru
Беларусь	Плотников Максим	Минск	Вся территория Республики Беларусь	Maxim.Plotnikov@epson.ru

Украина и Молдова

Ткаченко Александра (старший менеджер офиса в Украине) – работа с официальными поставщиками и ключевыми партнерами на территории Украины

Alexandra.Tkachenko@epson.ua

Страна	ФИО	Город	Территория ответственности	e-mail
Украина	Довга Галина	Киев	Системные интеграторы, ключевые корпоративные партнёры на территории Украины	Galina.Dovga@epson.ua
Украина	Криволап Екатерина	Киев	Розничные сети, дилеры Западной Украины, партнеры e-commerce (интернет)	Ekaterina.Kryvolap@epson.ua
Украина и Молдова	Минин Евгений	Киев	Центральная Украина и Молдова	Eugene.Minin@epson.ua
Украина	Лазаренко Дмитрий	Киев	Юго- Восточная Украина	Dmitriy.Lazarenko@epson.ua
Украина	Думанский Александр	Киев	Официальные поставщики и дилеры на территории Украины <u>по проекционному оборудованию</u>	Aleksandr.Dumanskiy@epson.ua

Центральная Азия и Закавказье

Глебов Сергей (старший менеджер офиса в Казахстане) – работа с дилерами и официальными поставщиками Казахстана, Узбекистана, Азербайджана, Грузии, Армении, Кыргызстана, Туркменистана, Таджикистана

Sergey.Glebov@epson.ru

Страна	ФИО	Город	Территория ответственности	e-mail
Казахстан	Тарасюк Константин	Алматы	Казахстан	konstantin.tarasyuk@epson.kz
Казахстан	Гладкий Игорь	Алматы	Корпоративные партнеры Казахстана	Igor.Gladkiy@EPSON.kz
Азербайджан, Кыргызстан, Таджикистан	Байдаев Ибрагим	Алматы	Азербайджан, Кыргызстан, Таджикистан	Ibragim.Baydaev@epson.kz
Армения	Манукян Дина	Ереван	Армения	dina.manukyan@gmail.com
Грузия	Кохреидзе Константин	Тбилиси	Грузия	kokhreidze.epson@gmail.com
Узбекистан	Вайлов Евгений	Ташкент	Узбекистан	Evgeniy.Vaylov@EPSON.EU

1.3 Статус дилера

На период апрель 2016 – март 2017 Epson предлагает авторизацию по нескольким категориям. При этом дилер может быть авторизован как по одной, так и сразу по нескольким категориям и в каждой из них пользоваться предлагаемыми преимуществами.

Категории авторизации	Описание продукции категории
Printing Factory	Фабрика печати Epson, серия устройств со встроенными ёмкостями для чернил
Business	Все струйные принтеры и МФУ серии WorkForce Pro (в т.ч. RIPS), матричные принтеры, сканеры серий GT, WorkForce DS и Expression
LFP	Широкоформатное оборудование (от A2 формата) серии Stylus Pro, Sure Color и Sure Lab
VI	Все проекторы
Consumables	Все расходные материалы

1.4 Цели и задачи авторизации

1. **Развивать прямые контакты Epson и дилера.** Непосредственный контакт позволит дилеру получать актуальную информационную поддержку по продукции, технологиям и мероприятиям от Epson, а также ускорит процесс решения возникающих вопросов.
2. **Поддерживать дилеров согласно структуре их закупок.** Распределение дилеров по структуре их закупок поможет предложить каждому дилеру дифференцированную поддержку согласно акцентам его деятельности и распределить усилия Epson по продвижению продукции согласно стратегии.
3. **Повышать и обновлять знания сотрудников дилера о продукции Epson.** Поскольку уровень продаж напрямую зависит от компетентности персонала, работающего с клиентами/покупателями/заказчиками, продавцы-консультанты / sales-менеджеры авторизованных дилеров должны обладать высоким уровнем знаний технологий и модельного ряда оборудования Epson. Это необходимо для того, чтобы помочь клиенту сделать правильный выбор при приобретении техники и стимулировать его на дальнейшие покупки продукции нашего бренда.

1.5 Критерии отбора дилеров

Участвовать в программе авторизации могут компании, отвечающие перечисленным ниже критериям:

1.5.1 Опыт продаж продукции Epson в течение предыдущего периода

При авторизации на текущий период учитывались закупки, произведенные дилером у официальных поставщиков Epson за период с 16 октября 2015 по 15 марта 2016 год. Регулярный рост закупок продукции Epson является позитивным критерием оценки возможностей дилера и его направленности на марку производителя.

1.5.2. Выполнение минимальных установленных объемов закупки продукции Epson

В программе авторизации Epson дилеры объединяются по регионам в соответствии с административно-территориальным делением на Федеральные Округа (далее ФО) или страны. Из-за высокого уровня покупательской способности некоторые округа РФ разделены и вынесены в отдельный сегмент (ЦФО – Москва, МО, ЦФО, СЗ ФО – Санкт-Петербург и СЗ ФО). В результате выделено несколько регионов, за каждым из которых в компании Epson закреплен региональный менеджер (список менеджеров см. в п.1.2).

Названия регионов	
1. Москва	13. Молдова
2. Московская область	14. Центральная Украина
3. Центральный ФО	15. Западная Украина
4. Санкт-Петербург	16. Южная Украина
5. Северо-Западный ФО	17. Восточная Украина
6. Южный ФО, Республика Крым	18. Казахстан
7. Северо-Кавказский ФО	19. Узбекистан
8. Поволжский ФО	20. Азербайджан
9. Уральский ФО	21. Армения
10. Сибирский ФО	22. Грузия
11. Дальневосточный ФО	23. Кыргызстан
12. Беларусь	24. Туркменистан
13. Интернет-магазины	25. Таджикистан

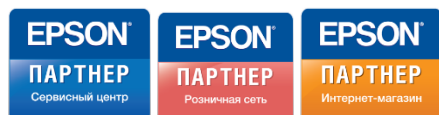
Поскольку уровень покупательской способности различен в зависимости от региона, для каждого региона устанавливается индивидуальный минимальный объем закупок для авторизации.

Для авторизации на период апрель-сентябрь 2016 года необходимо было выполнить авторизационный таргет за период 16 сентября 2015 – 15 марта 2016 (устанавливается в рекомендованных розничных ценах, РРЦ). Таргеты размещены на сайте Партнерской зоне Epson partners.epson.ru, а также их можно запросить у своего регионального менеджера.

Обращаем внимание, что для партнеров, активно продвигающих совместимые расходные материалы, условия авторизации рассматриваются индивидуально.

1.5.3 Интернет-ресурсы дилера

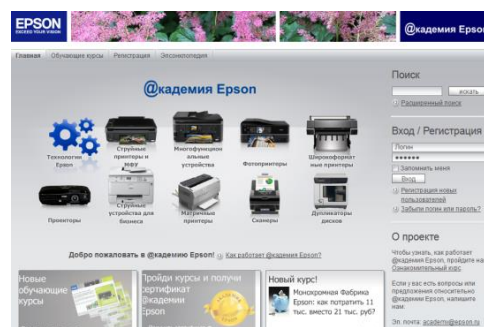
Наличие интернет-ресурса у партнёра играет важную роль для продвижения продукции Epson. На всех интернет-ресурсах дилера (корпоративный сайт, интернет-магазин, онлайн торговая система) предпочтительно размещение логотипов, отображающих партнерский статус авторизации дилера Epson. Логотипы авторизованных партнеров по различным категориям можно скачать с сайта «Партнерской зоны» partners.epson.ru.



Размещенные на интернет-ресурсах логотипы будут для ваших клиентов служить подтверждением надежности закупок оборудования Epson в вашей компании (контроль качества, сервисная гарантия, информационная поддержка, и т.д.).

1.5.4 Регистрация в @академии Epson

Для получения или продления авторизации партнеру необходимо, чтобы минимум один сотрудник компании (зарегистрированный в качестве дилера) прошел курсы соответствующие его категории авторизации обучающем онлайн-портале компании Epson –



на

www.academy.epson.ru

1.5.5 Порядок прохождения процедуры авторизации

Шаг 1: Epson объявляет условия программы авторизации на текущий период.

Шаг 2: Если дилер заинтересован принять участие в программе авторизации, отвечает критериям отбора и согласен с условиями программы, он отправляет заполненную авторизационную форму установленного образца в Epson соответствующему региональному менеджеру (п.1.2). Авторизационную форму можно найти на partners.epson.ru.

Шаг 3: Epson проверяет соответствие дилера критериям, перечисленным в п.1.5. и согласует списки дилеров с официальными поставщиками.

Шаг 4: При соответствии дилера критериям авторизации, региональный менеджер оповещает дилера о прохождении процедуры авторизации и сообщает ему индивидуальный авторизационный номер (код).

Шаг 5: Для авторизованного дилера изготавливается электронный сертификат (высылается региональным менеджером), координаты дилера размещаются на сайте www.epson.ru. Дальнейшее сотрудничество осуществляется в рабочем порядке.

1.6 Период авторизации – 6 месяцев

Финансовый год Epson начинается 1 апреля 2016 и заканчивается 31 марта 2017 года. Период авторизации дилеров устанавливается равным одному финансовому полугодю.

Первый период авторизации – с 01 апреля по 30 сентября 2016г.

Второй период авторизации – с 01 октября 2016г. по 31 марта 2017г.

Каждые полгода проводится пересмотр статусов авторизации для всех компаний.

- **Первое полугодие H1FY16: 1 апреля - 30 сентября 2016**
- **Второе полугодие H2FY16: 1 октября 2016 - 31 марта 2017**

Категория авторизации	Необходимо выполнить авторизационные таргеты по следующим категориям
Printing Factory	Printing Factory
Consumables*	CONS Total
	CONS Media
LFP	LFP
Business	Business или BizPrint**
VI	VI

* Обращаем внимание, что для получения авторизации по расходным материалам необходимо выполнить 2 авторизационных таргета.

** BizPrint – струйные принтеры и МФУ серии WorkForce Pro (в т.ч. RIPS), а также устройства серии Монохромная Фабрика Печати.

1.7 Условия прекращения авторизации

Авторизация автоматически заканчивает своё действие по окончании установленного программой срока. Продлевается по умолчанию при соблюдении всех обязанностей дилера (п.2).

Несоблюдение обязанностей дилера в период действия программы может явиться причиной для лишения дилера статуса авторизованного партнера до окончания авторизационного периода. В этом случае дилер может быть не авторизован на следующий срок. Если такой дилер впоследствии захочет вернуть себе статус

авторизованного, то Epson оставляет за собой право указания индивидуальных условий авторизации.

В случае прекращения авторизации дилер лишается всех преимуществ авторизованного дилера, в т. ч. участия в бонусной программе и компенсации изменения цены. В случае несоблюдения дилером одного из п.3, Epson оставляет за собой право отказать в выполнении обязательств по п. 2, в том числе по выплатам.

1.8 Авторизационная форма дилера

При заполнении авторизационной формы дилер должен указать контактных лиц от своей компании для прямой почтовой и электронной рассылки Epson по категориям получаемой информации (бизнес, рекламные акции, отчеты, тренинги и семинары, новости, доступ на партнерскую зону).

Дилер несет полную ответственность за правильность заполнения авторизационной формы, правильность указания контактных лиц по виду информации, правильность указания адресов e-mail, телефонов, информации для указания в рекламе, почтовых адресов для пересылки рекламных материалов и т.д.

Данные со специальными пометками могут быть использованы в открытых источниках информации без дополнительного запроса дилеру.

Открытые источники: www.epson.ru, сертификаты, брошюры, листовки и другие материалы формата «Где купить».

В случае изменения данных в течение периода авторизации, дилер обязан своевременно по электронной почте уведомить об этом регионального менеджера.

1.9 Дилерский сертификат и авторизационный код

После получения от дилера подтверждения на участие в программе авторизации (в виде заполненной авторизационной формы), дилеру высылается сертификат с указанием даты авторизации, а также присваивается индивидуальный авторизационный номер (код).

- Авторизационный код необходимо сообщить поставщикам, у которых осуществляются закупки. Поставщик указывает код при подаче отчета о закупках дилера.
- Сертификат высылается дилеру на электронный адрес тех сотрудников, которые указаны в авторизационной форме с пометкой «Бизнес».
- Распечатанный сертификат должен постоянно находиться в головном офисе дилера и/или магазине, демонстрационном зале.

2. Поддержка Epson, предоставляемая авторизованным дилерам

2.1 Отчеты о закупках

Каждый авторизованный дилер регулярно (2 раза в месяц) получает от Epson Статистический отчет (рассылка Epson Reporting), который содержит:

- отчет о закупках** дилера за каждые 2 недели месяца (с 1 по 15 и с 16 по 30 (или 31) число) (в формате Excel)
- статус выполнения таргетов** по каждой из категорий (в формате pdf)

Внимание!

- Дилер должен проверить отчет и в случае обнаружения каких-либо несоответствий, сообщить о них официальному поставщику
- Если официальный поставщик согласен с данными дилера, то дилер должен проконтролировать, чтобы официальный поставщик прислал исправления в Epson
- При отсутствии ответа от дилера в течение двух рабочих дней (а в конце квартала – в течение 1(!) рабочего дня), данные поставщиков считаются верными. Более поздние исправления от поставщиков могут быть не учтены при подсчете компенсации

2.2 Компенсация изменения цены

В случае объявления компанией Epson о понижении цен на свою продукцию, авторизованному дилеру выплачивается компенсация.

- Начисляется на закупки, сделанные только у официальных поставщиков.
- Компенсация не производится при закупках по специальным ценам (тендеры, лотовые закупки и т.д.)
- Компенсация полагается только за те закупки, которые были осуществлены в течение 15 календарных дней, предшествующих дате изменения цены (для дилеров Дальневосточного ФО – 30 календарных дней).
- Начисляется через тех поставщиков, у которых были сделаны соответствующие закупки.
- Компенсация изменения цены для дилера распространяется только на товары тех категорий, по которым он авторизован*.
- В случае снижения цен поставщиками при изменении курса валюты, Epson не производит компенсацию изменения цены.

* - кроме расходных материалов (на расходные материалы компенсация изменения цены не распространяется)

Процедура компенсации изменения цены:

- Epson присылает отчет о начисленной компенсации (в соответствии с данными поставщиков), которые дилер может проверить по отчету о закупках (см. п. 2.1)
- Дилер проверяет отчет
- При несовпадении отчета с данными дилера, дилер выясняет эти несоответствия с официальным поставщиком
- Если официальный поставщик согласен с данными дилера, то дилер должен проконтролировать, чтобы официальный поставщик прислал исправления в Epson (см. п. 2.1)

2.3 Система бонусов по продукции Epson

2.3.1. Общие положения

Epson предлагает авторизованным дилерам систему бонусов в зависимости от категорий авторизации.

категория авторизации	<i>Printing Factory</i>	<i>Business</i>	<i>VI</i>	<i>LFP</i>	<i>Consumables</i>
бонусные категории	<i>PF</i>	<i>Business</i>	<i>VI</i>	<i>LFP</i>	<i>Consumer Ink</i>
	<i>Consumer</i>	<i>Mono PF</i>		<i>Pro Photo</i>	<i>Consumer Media</i>
				<i>BizPrint</i>	<i>Business CONS</i>
				<i>LFP INK</i>	
				<i>LFP Media</i>	

Для дилеров, авторизованных по категории **PRINTING FACTORY**, предлагаются бонусы по категориям:

- PF - все устройства серии Фабрика Печати;
- Consumer - струйные принтеры и МФУ A3 и A4 формата (кроме серии WorkForce Pro), а также сканеры серии Perfection, ленточные принтеры серии LabelWorks;

Для дилеров, авторизованных по категории **BUSINESS**, предлагаются бонусы по категориям:

- Business (сканеры серий WorkForce DS, GT, Expression, струйные принтеры и МФУ серии Workforce Pro (в т.ч. RIPS), матричные принтеры);
- Mono PF (устройства серии монохромная фабрика печати);

а также VI, LFP, Business Consumables (даже при отсутствии авторизации по этим категориям, в данном случае бонус начисляется по первой планке T1).

Для дилеров, авторизованных по категории **VI** (проекторы) предлагаются бонусы за проекционное оборудование.

Для дилеров, авторизованных по категории **LFP**, предлагаются бонусы по категориям:

- LFP (широкоформатные принтеры A2 формата и выше – серии Stylus Pro, SureColor, SureLab)
- Pro Photo (Printing Factory L1800, Stylus Photo 1410, Stylus Photo 1500W, SureColor SC-P400, SureColor SC-P600)
- BizPrint (струйные принтеры и МФУ серии WorkForce Pro, а также устройства серии Монохромная Фабрика Печати)
- LFP Ink (картриджи для всего оборудования, входящего в категорию LFP)
- LFP Media (бумага и другие носители A2 формата и выше)
- а также VI (даже при отсутствии авторизации по этой категории, в данном случае бонус начисляется по первой планке T1)

Для дилеров, авторизованных по категории **Consumables** (расходные материалы) предлагаются бонусы по следующим категориям:

- Consumer Ink (струйные картриджи для устройств категории Consumer, контейнеры с чернилами для устройств серии Фабрика Печати)
- Consumer Media (бумага и другие носители до A3+ формата включительно)
- Business Consumables (картриджи к серии WorkForce Pro и RIPS, риббоны для матричных принтеров)

В индивидуальных случаях компания Epson может запросить у партнера отчет по продажам техники или расходных материалов. В случае отказа партнера предоставить запрашиваемую информацию, Epson оставляет за собой право не выплачивать бонусы партнеру по категории, по которой запрашивается отчет (либо по всем категориям).

Также, согласно п.3.6 данной программы, в случае, если сотрудники партнера не прошли минимальный набор курсов в Академии Epson (согласно категориям авторизации), компания Epson оставляет за собой право невыплаты бонусов партнеру.

Просим принять во внимание, что в схеме действия бонусной программы возможны изменения, зависящие от внутренней экономической обстановки в стране действия программы.

2.3.2 Принцип действия системы бонусов по основному оборудованию

Для каждого дилера по каждой категории продуктов установлены один или два индивидуальных таргета (T1,T2). Таргеты устанавливаются в условных единицах – поинтах (points). Для каждого продукта установлена соответствующая сумма бонуса за единицу товара (устанавливается ежеквартально).

- Полный список продуктов и соответствующие им поинты, а так же бонусы, которые за них начисляются, доступны в Бонусной программе на текущий квартал. Бонусная программа рассылается в начале квартала (рассылка Epson Channel), а также выложена на сайте Партнерской зоне Epson partners.epson.ru
- Таргеты и дополнительные предложения по бонусным программам сообщаются дилерам ежеквартально (рассылка Epson Reporting). Информацию о текущем состоянии выполнения таргетов вы можете узнать из Статистических Отчетов, рассылаемых каждые 2 недели, или у регионального менеджера.
- Для удобства планирования закупок и подсчета выполнения таргетов Epson предоставляет Калькулятор для расчета бонусов (рассылается вместе с бонусной программой, а также доступен для скачивания на Партнерской зоне Epson partners.epson.ru)

- Закупки по специальным ценам (под тендеры, по акциям, лотовые закупки) идут в зачёт выполнения таргета, но бонус за них не начисляется.
- Все расчеты при выплате бонусов Epson производит по данным отчетов официальных поставщиков. Дилер контролирует правильность данных официальных поставщиков согласно п. 2.1.
- Право получения бонусов при выполнении авторизационных таргетов дается только тем партнерам, которые минимум 50% таргета выполнили закупками по стандартным ценам.

На 2016 год для расчета бонусов учитываются закупки, произведенные в следующих периодах:

Q1	16 марта – 15 июня 2016
Q2	16 июня – 15 сентября 2016
Q3	16 сентября – 15 декабря 2016
Q4	16 декабря 2016 – 15 марта 2017

Условия выплаты:

Бонусы выплачиваются по окончании квартала через официального поставщика, указанного в авторизационной форме в графе «Основной официальный поставщик». Менять поставщика в графе «основной поставщик» допускается, но не чаще 1 раза в квартал, и минимум за 2 недели до окончания квартала. Бонусы по каждой категории считаются независимо (если иное не указано в Бонусной Программе) и начисляются только при выполнении таргета.

2.3.3 Принцип действия системы бонусов по расходным материалам

Для дилеров, авторизованных по расходным материалам, устанавливаются индивидуальные таргеты по трем бонусным категориям: Consumer Ink, Consumer Media и Business Consumables. Таргеты устанавливаются в денежном выражении, в Рекомендованных Розничных ценах (PPC или RRP).

- За выполнение таргетов по категориям Consumer Ink и Consumer Media бонус начисляется как соответствующий процент со ВСЕГО объема закупленных расходных материалов категории Consumer (картриджи и контейнеры к устройствам A3 и A4 формата, кроме картриджей для серии WorkForce Pro, бумага до A3 формата включительно).
- За выполнение таргетов по категории Business Consumables бонус начисляется с объема закупленных расходных материалов категории Business Consumables.

Категория	T1	T2	%* от
Consumer Ink	1,5%	2,5%	Consumer Consumables
Consumer Media	0,75%	1,5%	Consumer Consumables
Business Consumables	1,5%	3,0%	Business Consumables

Для дилеров авторизованных по категории **LFP** устанавливаются индивидуальные таргеты по категориям расходных материалов: LFP Ink и LFP Media. Таргеты устанавливаются в деньгах, в Рекомендованных Розничных ценах / RRP. Также таргеты по LFP Ink и LFP Media доступны для дилеров, авторизованных по Consumables, если более 50% закупленных расходных материалов относится к категории LFP Cons.

- За выполнение таргетов по категориям LFP Ink и LFP Media бонус начисляется как соответствующий процент со ВСЕГО объема закупленных расходных материалов категории LFP (картриджи к широкоформатным принтерам, бумага и другие носители A2 формата и выше).

Категория	T1	T2	%* от
LFP Ink	2%	4%	LFP Consumables
LFP Media	1%	2%	LFP Consumables

* данные по % бонуса – для дилеров, продающих только оригинал. Остальным - коэффициент ½.

2.3.4 Дифференциация дилеров, авторизованных по расходным материалам

Все партнеры, авторизованные по расходным материалам, делятся на 2 категории.

Партнеры Epson по расходным материалам первой категории (продающих только оригинальные расходные материалы к печатающей технике Epson и поддерживающие рекомендованный базовый ассортимент расходных материалов Epson)

Преимущества статуса:

- 1) 100% бонус
- 2) приоритетное место во всей промо продукции, на сайте epson.ru в разделе «Где купить», в рекламе
- 3) приоритет при отборе участников в дилерских программах (дилерские конференции, презентации новых продуктов и прочие специальные мероприятия для дилеров)
- 4) получение эксклюзивного статуса “Золотой партнер Epson по расходным материалам”

Штрафные санкции: если компания замечена в продажах совместимых картриджей или чернил, то она лишается полученного статуса и переводится в категорию №2.

Партнеры Epson по расходным материалам второй категории (продающие оригинальные и совместимые расходные материалы к печатающей технике Epson)

Особенности статуса:

- 1) уменьшенный бонус – 50%
- 2) расположение во всей промо продукции, на сайте, в рекламе только после партнеров первой категории

Обращаем Ваше внимание на то, что ЗАПРЕЩАЕТСЯ продавать картриджи Epson без оригинальной упаковки. Нарушение может быть выявлено путем посещения торговых точек представителями Epson. В случае обнаружения нарушения, дилер получает электронное сообщение от регионального менеджера с рекомендацией убрать с витрины и исключить из продажи все картриджи ненадлежащего вида. Нарушение должно быть исправлено в течение 2-х рабочих дней с момента отправки рекомендации. В случае если условие не соблюдено, компания Epson оставляет за собой право лишить дилера не только бонусов по расходным материалам, но и авторизации.

2.4 Программы развития розницы для партнеров

Основная цель этих программ - повысить рентабельность бизнеса партнеров по продукции Epson. А также поддержание высокого уровня знаний сотрудников партнера и покупателей о продукции и технологиях Epson, контроль наличия продукции на полке и своевременное информирование о необходимости заказа продукции. Кроме того, в рамках этих программ, формируется/повышается уровень лояльности покупателя к магазинам дилера посредством рекламной поддержки.

Участники программ – это ключевые партнеры Epson, которые авторизованы по категории Printing Factory и имеют сильную розничную сеть в регионе, а также обладают

серьезным потенциалом дальнейшего развития. Участники определяются компанией Epson. Пересмотр списка участников осуществляется ежеквартально и фиксируется заранее, до начала следующего квартала.

На сегодняшний день у нас представлено несколько видов программ для розничных партнеров. Программы: «Премиум», «30/70», «Бонус Плюс». В разных странах могут действовать разные программы.

Подробнее об их преимуществах, условиях участия и прочих деталях можно узнать на Партнерской Зоне partners.epson.ru и у вашего регионального менеджера.

2.5 Программы развития и поддержки продаж широкоформатного печатного оборудования Epson

2.5.1 Программа защиты рентабельности по широкоформатным принтерам* Epson

Цель данной программы – предоставление партнеру, активно продвигающего широкоформатные печатные решения Epson, преимущественных условий для развития бизнеса, а также обеспечение маркетинговой и информационной поддержки.

- Программа действует на постоянной основе с возможным пересмотром условий 1 раз в квартал.
- Epson оставляет за собой право самостоятельно принимать решение о включении дилера в состав участников программы, или об его исключении.
- Программа направлена на развитие продаж широкоформатных принтеров (LFP) Epson и оригинальных расходных материалов к ним (чернила, картриджи, печатные носители)

Подробнее о преимуществах, условиях участия в программе можно узнать на Партнерской Зоне partners.epson.ru и у вашего регионального менеджера.

* на территории Украины так же действует программа защиты рентабельности по другим категориям продуктов

2.5.2 Специальная программа по поддержке продаж принтеров Epson серии SureColor SC - S/F

Цель данной программы – предоставление специальных условий ограниченному кругу дилеров, имеющих фокус на развитие продаж сублимационных и экосольвентных решений, обеспечение высокой прибыльности, контроль продаж «тяжелых» печатных решений для коммерческого использования и всесторонняя поддержка клиента.

Продажа принтеров Epson серии SureColor SC - S/F расходных материалов к ним осуществляется только фокусными по данному направлению партнёрами. Список партнёров определяется Epson.

Для обсуждения вопроса о возможности получения авторизации на продажу указанных принтеров обратитесь к региональному менеджеру Epson.

Для продаж принтеров серии SureColor SC- S/F действует правило обязательной регистрации проекта на сайте <http://epson.ru/specials/lfp-sales/>.

Только после подтверждения/разрешения со стороны производителя, дилер может осуществить продажу, а официальный поставщик - отгрузить оборудование и расходные материалы.

2.6 Демонстрационные образцы

При обновлении продуктовых линеек Epson предлагает авторизованным дилерам приобрести демонстрационные образцы («демо-образец»).

- Обязательным условием приобретения демо-образцов является демонстрация возможностей техники и преимуществ перед конкурентами в торговом зале дилера с целью повышения продаж.
- Также демо-образцы можно использовать для участия в акциях совместного продвижения с элементами демонстрации работы устройства.
- В качестве демо-образцов предоставляется следующее оборудование Epson: проекторы, широкоформатные принтеры, бизнес-сканеры, устройства серии Фабрика печати, WorkForce Pro (в т.ч. RIPS).

Подробнее об условиях получения и компенсации демо-образца, а также рекомендациях по его демонстрации, и дальнейшей продаже можно узнать на Партнерской Зоне partners.epson.ru и у вашего регионального менеджера.

Кроме того, широкий модельный ряд техники Epson представлен в наших демозалах, куда вы можете привести клиента, а наши консультанты продемонстрируют продукцию компании Epson в работе. Демозалы действуют в городах Москва, Санкт-Петербург, Минск, Киев и Ташкент. Адреса демозалов, а также список демонстрируемого оборудования, доступны по ссылке: <http://www.epson.ru/demo/>

2.7 Совместные маркетинговые акции

Любой авторизованный дилер может разработать и предложить Epson маркетинговую программу для стимулирования продаж продукции Epson в своем регионе. Если такая программа соответствует стратегии Epson, то возможно ее совместное проведение.

- Разработанная программа должна быть ориентирована на конечных пользователей, а также увеличивать продажи в течение акции и после неё, охватывать максимальное количество конечных пользователей.
- Приоритет – розничные магазины, а также компании, фокусирующие свой бизнес на развитии устройств серии Фабрика печати Epson, а также проекционных и широкоформатных решений.
- Предложение об акции должно содержать цель и описание акции, прогноз продаж в течение и после акции, описание реализации и общий бюджет акции, а также ожидаемый экономический эффект.
- Бюджет, подлежащий компенсации Epson - не более 50% общего бюджета
- Для партнеров наиболее активно развивающих розничное направление предусмотрен маркетинговый фонд - **MDF** (Marketing Development Fund), составляющий 2% от объема закупок в RRP (учитываются закупки только по стандартным ценам), при достижении ежеквартального MDF-таргета (подробнее об этом фонде можно узнать у вашего регионального менеджера).

Компенсация начисляется вместе с бонусами по окончании квартала через выбранного официального поставщика, после получения региональным менеджером от дилера полного отчета о проведенной акции.

В отчет необходимо включить копии счетов на оплату всех этапов акции, образцы печатной и/или сувенирной продукции, фото-отчет и прочие документы, подтверждающие проведение акции.

Срок подачи отчета от партнера – не позднее 1 месяца после завершения акции. В случае неполучения отчета в указанные сроки, Epson оставляет за собой право отказать в компенсации акции.

Программа подается на рассмотрение региональному менеджеру Epson не позднее 1 месяца до предполагаемой даты начала действия программы (в случае если в этот срок попадают государственные праздники, срок увеличивается соответственно продолжительности праздников).

2.8 Долевое участие в региональных мероприятиях с партнерами

Авторизованный дилер имеет возможность долевого с Epson участия в региональных выставках, конференциях и семинарах по следующей тематике:

- Госсектор, образование, медицина, электронный документооборот, промышленность, энергетика;
 - Профессиональные выставки: полиграфия, дизайн, реклама, фото;
 - POS/TM оборудование (торговля, Ho-Re-Ca и т.п.);
 - IT-технологии, программные разработки;
 - Фотовыставки.
- Дилеру необходимо сообщить Epson о своём решении участвовать в выставке не менее чем за 2 месяца до ее начала.
 - Epson может принять финансовое участие только с одним дилером в течение одного мероприятия.
 - Для других дилеров, участвующих в том же мероприятии возможна следующая поддержка: оборудование Epson, промоутеры Epson, рекламные материалы Epson.
 - Финансовое участие Epson не может превышать 50% от общей стоимости участия в мероприятии. Денежные средства могут быть перечислены дилеру по договору о совместном проведении мероприятия, через официального поставщика или компенсированы изготовлением материалов для проведения выставки.
 - Epson оставляет за собой право на самостоятельное решение о своём участии в мероприятии, в таком случае поддержка партнеров, участвующих в этом же мероприятии, может состоять только в предоставлении оборудования, промоутеров, рекламных материалов Epson.

2.9 Информационная и рекламная поддержка

Компания Epson предоставляет своим партнерам различную **информационную и рекламную поддержку**.

Сайты www.epson.ru / www.support.epson.ru - это каталог продукции, новости, список партнеров, маркетинговые материалы и материалы для прессы, информация об акциях и новинках. На сайте технической поддержки также представлены драйверы и техническая документация на все виды продукции, перечень сервисных центров, условия сервисного обслуживания и т.д.

Партнерская Зона partners.epson.ru - специализированный портал, на котором зарегистрированный сотрудник авторизованного дилера сможет найти все актуальные новости и партнерские программы, макеты и баннеры рекламных акций, pdf-версии брошюр и таблиц по всему спектру оборудования, и многое-многое другое. Вход на Партнерскую Зону осуществляется с помощью персонального Логина и Пароля, который присваивается индивидуально каждому партнеру при авторизации.

Информационная рассылка для партнеров Epson Channel - производится на адреса электронной почты, отмеченные в авторизационной форме дилера в колонке «Новости». Информационная рассылка может включать в себя:

- Информацию о партнерских программах;
- Информацию о мероприятиях Epson;
- Информацию по маркетинговым акциям;
- Новости по продуктам и технологиям;
- Пресс-релизы, статьи и обзоры.

Истории успеха - информация, размещаемая на сайте www.epson.ru в разделе «Истории успеха» (а также в специализированных брошюрах и каталогах) по итогам реализованных инсталляций оборудования Epson у ваших партнеров и заказчиков. Партнеры реализовавшие наиболее интересный проект, опубликованный на нашем сайте, также награждаются специальным призом от Epson.

Демонстрационные образцы - информация, размещаемая на сайте www.epson.ru в разделе «Демозалы», содержит контактные данные партнеров, демонстрирующих оборудование Epson в рамках программы «демо-юниты».

Рекламная поддержка в каталогах - координаты авторизованных дилеров размещаются в каталогах продукции Epson по тематике, соответствующей категории авторизации.

Рекламная поддержка в разделе «Где купить?» - координаты всех авторизованных дилеров размещаются на сайте www.epson.ru в разделе «Где купить?». Также координаты авторизованных дилеров по всем категориям размещаются на промо-странице в случае, если дилер поддерживает рекламную кампанию продукта.

Рекламная поддержка в прессе - в случае если Epson размещает рекламу в центральных и региональных изданиях, то координаты авторизованного дилера (название и телефон, указанные в авторизационной форме в соответствующих графах) бесплатно указываются в рекламных макетах. При этом Epson оставляет за собой право:

- определять порядок размещения названий дилеров в рекламном макете
- отказать дилеру в размещении рекламы без объяснения причины
- при ограниченном числе рекламных мест самостоятельно определять количество и состав рекламируемых дилеров.

2.10 Обучение для дилеров по всем категориям продукции

Для повышения уровня знаний продавцов авторизованного партнера Epson, проводятся следующие виды обучающих мероприятий:

- **Мини-обучения**, проводимые представителями Epson в торговом зале дилера, в рамках Программы Развития Розницы; обучение проводится по всем категориям продукции, которая есть в наличии в магазинах дилера;
- **Презентации** по технологии и модельному ряду оборудования Epson на базе учебного центра партнера; проводится представителем или региональным менеджером Epson;
- **Специализированный тренинг** по бизнес-оборудованию Epson - проводится на базе учебного центра дилера или в демо-зале Epson (или партнера); проводится продукт-менеджером Epson по соответствующему оборудованию;
- **Централизованные семинары** по технологиям и продукции Epson проводятся 1 или 2 раза в год* региональным менеджером Epson; семинары проводятся бесплатно. Дилеры обязаны направлять на обучение минимум одного сотрудника от компании (а в случае, если партнер является розничной сетью, то не менее 1 сотрудника от магазина). По факту прохождения тренинга специалисту выдается сертификат.
- **Вебинары** – дистанционные онлайн-семинары (трансляция через интернет) по любому направлению и тематике, которые проводятся региональными менеджерами в каждом округе для партнеров в любом городе федерального округа.
- **@академия Epson** www.academy.epson.ru – специализированный обучающий онлайн-портал для самостоятельного изучения сотрудниками партнеров технологий и продукции Epson. Результаты обучения фиксируются на сайте, и изучение материала можно начать и продолжить в любой момент. Начиная с 2011 года изучение курсов и успешная сдача тестов как минимум одним сотрудником партнера является необходимым условием для подтверждения авторизации партнера. Подробнее см. п. 3.4 данной программы.

* предварительный график обучений и вебинаров на период апрель 2016 - март 2017 по регионам, а также период сессий академии указаны на Партнерской Зоне Epson. Более подробная информация о времени проведения семинара в каждом регионе сообщается региональным менеджером не позднее, чем за 2 недели до проведения тренинга.

2.11 Корпоративные мероприятия для партнеров

Авторизованные дилеры являются постоянными участниками корпоративных мероприятий Epson. В течение года компанией проводятся презентации новых продуктов, дилерские конференции, поездки на международные выставки, пресс-туры и т.п.

Epson оставляет за собой право самостоятельно решать, кто из партнеров будет участником того или иного мероприятия. Решение принимается по результатам работы партнера в течение авторизационного периода.

2.12 Поддержка интернет-партнеров

В рамках активного развития онлайн-торговли мы предлагаем информационную поддержку для партнеров, которые осуществляют продажу оборудования Epson посредством специализированного интернет-магазина, как основного инструмента продаж. На сайте www.epson.ru в разделе «Где купить?» такие партнеры отображаются со специальным значком «Рекомендуемый интернет-магазин».

Такие партнеры имеют специальные условия для авторизации. Подробнее о них можно узнать у вашего регионального менеджера.

Партнерам также предоставляется доступ к API*-интерфейсам Epson, которые можно использовать при разработке интернет-магазинов или интеграции в существующие программные решения для получения актуальной информации о продукции Epson. Подробную информацию об интерфейсах партнер может найти на сайте Партнерской Зоны Epson.

* API (интерфейс программирования приложений)

API выгрузки данных о продукции Epson. Использование этого интерфейса позволит партнеру получать актуальную информацию о продуктах Epson, такую как:

- Описание и анонс;
- Состав поставки;
- Характеристики;
- Список и фото совместимых расходных материалов;
- Публикации о продукте на сайте Epson;
- Фотографии продукта.
-

Вся информация о продукте возвращается сервером в максимально удобном формате - в виде одного ZIP-архива.

API для поиска расходных материалов и совместимых продуктов. Использование этого интерфейса позволит партнеру получать информацию о расходных материалах и совместимых продуктах Epson. Благодаря данному решению более нет необходимости создавать и поддерживать в БД сайта партнера информацию о связи расходных материалов Epson с продукцией Epson, можно получать актуальную информацию напрямую с сайта компании Epson путем отправки специально сформированного запроса к API-интерфейсу.

2.13 Поддержка корпоративных партнеров

В рамках фокусного развития корпоративных продаж конечным заказчикам в государственном и коммерческом секторе, Epson предоставляет специальную поддержку партнерам, развивающим такие продажи. Для уточнения деталей, свяжитесь с вашим региональным менеджером.

3. Обязанности авторизованного дилера

3.1 Соблюдение минимальных установленных цен

С целью сохранения прибыльности продуктов Epson и привлекательности рынка периферии в целом Epson рекомендует придерживаться РРЦ (рекомендованных розничных цен).

Если рекомендуемая компанией Epson минимальная цена не является конкурентной по отношению к цене на аналогичную продукцию других производителей, Epson оставляет за собой право пересмотреть цену.

В открытых источниках авторизованный дилер обязан публиковать цены не ниже минимально допустимого уровня от рекомендованных розничных цен.

- Под открытыми источниками понимаются веб-сайты, прайс-листы компаний*, рекламные листовки, брошюры и сходные по содержанию материалы, т.е. информационные носители, доступные более, чем одному покупателю.
- Рекомендованные розничные цены формирует Epson.
- Для разных категорий продукции существует своя граница допустимой минимальной цены. В прайс-листе на основное оборудование введены соответствующие условные обозначения цветом:

строго RRP	допустима строго рекомендованная розничная цена
не ниже (RRP-5%)	допустима цена не ниже 5% от указанной рекомендованной розничной
не ниже (RRP-10%)	допустима цена не ниже 10% от указанной рекомендованной розничной
не фиксируется	рекомендованная розничная цена не фиксируется, при этом цена не должна быть ниже закупочной

- На продукцию из программы защиты прибыльности необходимо неукоснительно поддерживать Рекомендованную Розничную Цену (РРЦ/RRP).
- Обращаем Ваше внимание на то, что дополнительным сообщением могут быть установлены индивидуальные минимальные цены на конкретные продукты.

Нарушение п. 3.1 может быть выявлено путем регулярного автоматического мониторинга открытых источников авторизованных дилеров. В случае обнаружения нарушения, дилер получает электронное сообщение от Epson с рекомендацией изменить информацию о цене. Нарушение должно быть исправлено в течение 2-х рабочих дней** с момента отправки рекомендации. Спустя 2 рабочих дня мониторинг цен осуществляется вновь (в автоматическом порядке). В случае несоответствия цены во второй раз, партнер получает уведомительное письмо. В случае несоответствия цены во второй раз, партнер получает уведомительное письмо. В случае несоответствия цен после третьего мониторинга, Epson оставляет за собой право **пересмотреть условия сотрудничества с партнером в одностороннем порядке**.

Данные рекомендации и правила распространяются, как на авторизованных, так и не авторизованных партнеров Epson.

* под компаниями подразумеваются все юридические и физические лица, аффилированные с компанией авторизованным партнёром Epson

** для электронных площадок и полок розничных магазинов - в течение 2-х часов

3.2. Выполнение минимальных установленных объемов закупки продукции Epson

Для каждой категории продукта для каждого региона установлен объем закупок, достижение которого является необходимым условием для продления авторизации по соответствующей категории.

- В течение одного авторизационного периода (полугодие) устанавливается минимальный объем закупок.
- Для авторизации на следующий авторизационный период, необходимо выполнение минимального объема за текущее полугодие.
- В случае невыполнения объемов закупок за текущий авторизационный период Epson оставляет за собой право отказать в получении преимуществ авторизованного дилера после письменного уведомления (возможно использование электронной почты).
- В зачет дилеру засчитываются только закупки, произведенные у официальных поставщиков Epson (список см. в п.1.1).
- Таргеты на первое и второе полугодия H1 и H2 FY16, которые необходимо выполнить, для получения авторизации в предстоящем полугодии, можно найти на Партнерской зоне или запросить у своего регионального менеджера.

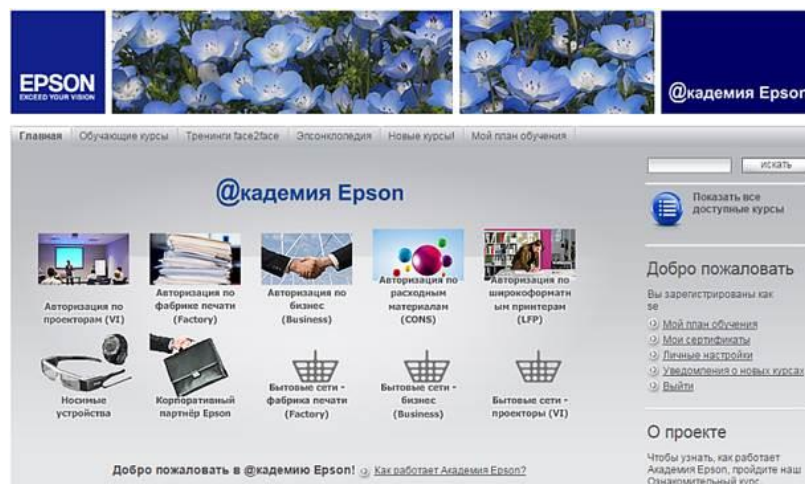
3.3. Продвижение стратегической продукции Epson

Авторизованный дилер Epson, прилагающий усилия для продвижения продукции, которую Epson определяет как стратегическую на текущий период авторизации, получает приоритетную поддержку в развитии от Epson. На текущий период авторизации апрель – октябрь 2016 стратегическими продуктами являются:

1. *Устройства серии Фабрика печати Epson*
2. *Струйные принтеры для бизнеса серии RIPS и WorkForce*
3. *Проекционное оборудование*
4. *Широкоформатные печатающие устройства*

3.4. Обучение сотрудников дилера

Для получения авторизации партнеру Epson необходимо пройти обязательное обучение в онлайн-академии Epson (www.academy.epson.ru) и подтвердить его сертификатом «Мои категории».



- Как минимум 1 сотрудник от отдела закупок или от отдела продаж должен зарегистрироваться на сайте Академии Epson как «дилер», чтобы проходить обучающие курсы в разделах, соответствующих категориям его авторизации (например, Авторизация по проекторам или Авторизация по Фабрике печати).
- Обучение в Академии Epson проходит 2 раза в год во время сессий, которые проводятся в августе-сентябре и феврале-марте каждого года.
- График сессий на H2FY16:
 - Сессия для существующих дилеров с 1 августа по 1 сентября 2016 года
 - Сессия для вновь авторизованных дилеров с 15 сентября по 15 октября 2016 года
- Перечень курсов по категориям авторизации фиксируется в начале каждой сессии и не меняется до начала следующей сессии. Актуальный список курсов всегда находится на сайте в соответствующих разделах на стартовой странице. Также его всегда можно получить у регионального менеджера.
- Успешное прохождение Академии Epson подтверждается сертификатом «Мои категории», который партнер отправляет своему региональному представителю Epson. Сертификат «Мои категории» скачивается на сайте Академии Epson www.academy.epson.ru в разделе «Мои сертификаты». В этом сертификате должны быть перечислены категории, по которым авторизован партнер.
- Инструкция по прохождению Академии Epson находится на сайте Партнерской зоны partners.epson.ru
- Помимо онлайн-обучения также рекомендовано регулярное посещение сотрудниками дилера специализированных тренингов, проводимых менеджерами Epson в крупнейших городах региона 1 или 2 раза в год. После прохождения обучения сотруднику дилера выдается соответствующий индивидуальный сертификат Epson.
- Обучение является бесплатным.

Прохождение Академии Epson и посещение тренингов компании позволит более грамотно и квалифицированно помочь покупателю выбрать наиболее подходящую модель продукции Epson.

3.5. Отсутствие нелегального импорта

Авторизованный дилер обязан продавать только оригинальную продукцию Epson, предназначенную для продажи на территории полномочий компании Epson. Авторизованный дилер должен уметь различать продукцию официального и нелегального («серого») импортирования. Основные характеристики оригинальной продукции:

- наличие оригинального гарантийного талона Epson;
- наличие оригинального описания Epson на русском языке;
- соответствующая модель указана в прайс-листе Epson.

Если у дилера возникнут вопросы о происхождении товара, он может проконсультироваться у своего регионального менеджера Epson.

Epson оставляет за собой право проверить оригинальность продаваемого дилером товара путем проведения контрольной закупки. При подтверждении "серого" происхождения продукции компания Epson вправе лишить дилера не только бонусов за квартал (по соответствующей категории, либо по всем категориям), но и авторизации (на усмотрение Epson).