



ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА POCKETBOOK

на 4 квартал 2012 года

Данная программа описывает условия сотрудничества, а также требования и преимущества для партнеров PocketBook на территории Российской Федерации и не распространяется на федеральные сети.

Партнерская программа PocketBook направлена на построение взаимовыгодных условий сотрудничества между компанией PocketBook и партнером, позволяющих максимально быстро и эффективно решать задачи напрямую с представительством компании PocketBook.

Основные правила для партнеров PocketBook

1. В программе могут участвовать все компании, зарегистрированные на территории России, уже закупающие продукцию через официальных дистрибьюторов Марвел, Мерлион не ниже минимальных объемов. 150шт для Москвы и Санкт-Петербурга и 75шт для регионов.
2. Статус партнера PocketBook. Статус присваивается партнеру на текущий квартал, на основании выбранного таргета, но может быть пересмотрен по итогам месяца (в отдельных случаях). PocketBook имеет право понизить статус партнера, если таргеты не достигаются.
3. Соблюдение рекомендованных оптовых и розничных цен. Все участники партнерской программы обязаны продавать продукцию PocketBook по ценам не ниже рекомендованных оптовых и розничных цен.
4. PocketBook на сайте партнера.

Информация о продукции должна быть представлена на сайте партнера в разделе КАТАЛОГ и содержать:

- Полное описание продукции (описание должно быть изменено по просьбе представителей PocketBook),
- Срок гарантии – 12 мес.
- Ссылку на сайт поставщика – www.pocketbook-int.com/ru

Информация о сотрудничестве с компанией PocketBook:

- Логотип Pocketbook
- Статус партнера
- Баннер «Официальный партнер «PocketBook» (отправляется партнеру представителями компании PocketBook после утверждения статуса по программе лояльности)

5. Отчетность.

Предоставление в соответствии со статусом партнера отчетов о движении товара не позднее 5-ти дней с момента окончания отчетного периода. За задержку в предоставлении отчетов, PocketBook оставляет за собой право уменьшить сумму выплат рибейтов до 10% от итоговой суммы.

6. Представленность продукции PocketBook в торговых точках.

Партнер должен обеспечить представленность продукции PocketBook в розничных магазинах (своих и своих партнеров) в соответствии с требованиями вендора.

7. Не распространять конфиденциальную информацию, предоставляемую только для партнеров.

8. В случае нарушения партнером условий Программы, PocketBook оставляет за собой право: снизить размер выплачиваемых рибейтов, деавторизовать партнера без выплат бонусов/возмещения затрат на маркетинг за предыдущий период. PocketBook оставляет за собой право изменить правила программы с предварительным уведомлением.

9. Маркетинговые программы будут анонсироваться только через официальных партнеров PocketBook.

10. Условия выплаты рибейтов*.

Бонус за выполнение квартального объема

- Если таргет выполнен менее чем на 70%, рибейт не выплачивается.
- Если план выполнен на 70-96%, PocketBook выплачивает 70% от плановых рибейтов.
- Если план выполнен более чем на 96%, рибейты выплачиваются согласно статусу (цифры, указанные в таблице).

Бонус за дополнительный объем

- Для партнеров со статусом Platinum в случае перевыполнения плана, рибейт выплачивается от факта продаж.
- При достижении согласованного с PocketBook индивидуального таргета (превышающего стандартные требования к статусам), выплачивается дополнительный рибейт 1%.

Бонус за динамику продаж

Определяется из расчета деления остатка на складе на конец периода на таргет.

- Если остаток на конец периода составляет меньше 40% бонус выплачивается в полном объеме.
- Если остаток на конец периода составляет от 40-45% бонус за динамику продаж составляет 80%.
- Если остаток на конец периода составляет больше 45% бонус не выплачивается.

Бонус за представленность на полке

Бонус выплачивается в полном объеме, если во всех торговых точках по результатам мониторинга ** (в том числе, и интернет-магазине) представлена вся актуальная линейка PocketBook***.

Партнерские статусы

«Silver»

Требования:

1. Квартальные закупки – не менее 150 шт. для партнёров из Москвы и Санкт-Петербурга, не менее 75 шт. для партнёров из других регионов РФ.
2. Обеспечение и соблюдение ценовой политики вендора – продажи не ниже: МДЦ в оптовом канале, РРЦ в розничных каналах (собственных и своих клиентов).
3. Предоставление ежемесячных отчетов о продажах не позднее 5 числа месяца следующего за отчетным.
4. Обеспечение представленности продукции PocketBook в розничных магазинах и на сайтах (своих и своих партнеров) в соответствии с требованиями поставщика.

Преимущества:

1. Информация о Партнере на сайте PocketBook в разделе «Где купить».
2. Электронная информационная рассылка о последних новостях компании, мирового и российского рынка устройств для чтения электронных книг.
3. Возможность получать POS-материалы.
4. Дистанционные тренинги по продукции.
5. Участие в специальных промо-мероприятиях и семинарах, проводимых PocketBook.
6. Сертификат официального партнера - «Silver» (выдается по факту достижения таргета).
7. По факту достижения квартального таргета, предоставляются на выбор следующие пакеты бонусов:
 - единовременно, предоставляется портфель модельного ряда устройств PocketBook как витринные образцы.
 - проведение бонусной акции «подарок за покупку», в виде подарка - чехол/фонарик/зарядка/другой аксессуар стоимостью не более 300-400 рублей.

«Gold»

Требования:

1. Квартальные закупки – не менее 300 шт. для партнёров из Москвы и Санкт-Петербурга, не менее 150 шт. для партнёров из других регионов РФ.
2. Обеспечение и соблюдение ценовой политики вендора – продажи не ниже: МДЦ в оптовом канале, РРЦ в розничных каналах (собственных и своих клиентов).
3. Предоставление ежемесячных отчетов о продажах не позднее 5 числа месяца следующего за отчетным.
4. Обеспечение представленности продукции PocketBook в розничных магазинах и на сайтах (своих и своих партнеров) в соответствии с требованиями поставщика.

Преимущества:

1. Ежеквартальный рибейт до 4% от МДЦ. Начисляется при достижении соответствующего порога не позднее 15 числа месяца, следующего за отчетным (после обработки отчетов, полученных от партнеров и дистрибьюторов). Выплата рибейтов осуществляется через Официальных дистрибьюторов. Рибейт начисляется на совокупный объем, приобретенный у дистрибьюторов.
2. Информация о Партнере на сайте PocketBook в разделе «Где купить».
3. Электронная информационная рассылка о последних новостях компании, мирового и российского рынка устройств для чтения электронных книг.
4. Возможность получать POS-материалы поставщика.
5. Тренинги по продукции для продавцов по согласованному графику.
6. Участие в общенациональных промо-акциях.
7. Участие в специальных промо-мероприятиях и семинарах, проводимых PocketBook.
8. Сертификат официального партнера - «Gold» (выдается по факту достижения таргета).

«Platinum»

Требования:

1. Квартальные закупки - от 1000 штук для партнёров из Москвы и Санкт-Петербурга, не менее 500 шт. для партнёров из других регионов РФ.
2. Обеспечение и соблюдение ценовой политики вендора – продажи не ниже: МДЦ (в оптовом канале) и РРЦ (в розничных каналах собственных и своих клиентов).
3. Предоставление ежемесячных отчетов о продажах.
4. Обеспечение представленности продукции PocketBook в розничных магазинах и на сайте в соответствии с требованиями поставщика.

Преимущества:

1. Ежеквартальный рибейт до 5% от МДЦ. Начисляется при достижении соответствующего порога не позднее 15 числа месяца, следующего за отчетным (после обработки отчетов, полученных от партнеров и дистрибьюторов). Рибейт начисляется на совокупный объем, приобретенный у дистрибьюторов. Выплата рибейтов осуществляется через Официальных дистрибьюторов.
2. Маркетинговый фонд – 2% от МДЦ, компенсация - 100% при участии с партнером в промо-активности 50% на 50% (2% со стороны вендора + 2% со стороны партнера =4%). Фонд формируется, исходя из плановых объемов закупок Партнера за квартал. Бюджет и активность партнера в рамках Маркетингового фонда должна быть предварительно согласована с Представительством PocketBook не позднее, чем за месяц до начала реализации. Для подтверждения компенсации партнер должен предоставить отчет о проведенной акции с подтверждающими документами: счета, фотографии, контакты победителей/участников. Отчет должен быть предоставлен в электронном формате в отдел маркетинга PocketBook (e-mail: i.regina@pocketbook-int.ru) не позднее 10 числа месяца, следующего за отчетным. 2% компенсации от PocketBook начисляются по факту выполнения планового таргета.
3. Партнер имеет возможность в рамках Маркетингового фонда производить (по согласованию с вендором) или получать рекламные, сувенирные и POS-материалы поставщика.
4. Информация о розничных магазинах на сайте PocketBook в разделе «Где купить».
5. Электронная рассылка о последних новостях компании, мирового и российского рынка устройств для чтения электронных книг.
6. Тренинги по продукции для продавцов по согласованному графику.
7. Сертификат официального партнера «Platinum» (выдается по факту достижения таргета).
8. Участие в общенациональных промо-акциях.
9. Участие в специальных промо-мероприятиях и семинарах, проводимых PocketBook.

«Ресселер»

Требования:

1. Квартальные закупки - от 1500 штук для партнёров из Москвы и Санкт-Петербурга, не менее 750 шт. для партнёров из других регионов РФ.
2. Обеспечение и соблюдение ценовой политики вендора – продажи не ниже: МДЦ в оптовом канале, РРЦ в розничных каналах (собственных и своих клиентов).
3. Предоставление ежемесячных отчетов о продажах не позднее 5 числа месяца следующего за отчетным.

Преимущества:

1. Ежеквартальный рибейт до 5% от МДЦ. Начисляется при достижении соответствующего порога не позднее 15 числа месяца, следующего за отчетным (после обработки отчетов, полученных от партнеров и дистрибьюторов). Выплата рибейтов осуществляется через Официальных дистрибьюторов. Рибейт начисляется на совокупный объем, приобретенный у дистрибьюторов.
2. Маркетинговый фонд – 2% от МДЦ, компенсация - 100% при участии с партнером в промо-активности 50% на 50% (2% со стороны вендора + 2% со стороны партнера = 4%). Фонд формируется, исходя из плановых объемов закупок Партнера за квартал. Бюджет и активность партнера в рамках Маркетингового фонда должна быть предварительно согласована с Представительством PocketBook не позднее, чем за месяц до начала реализации. Для подтверждения компенсации партнер должен предоставить отчет о проведенной акции с подтверждающими документами: счета, фотографии, контакты победителей/участников. Отчет должен быть предоставлен в электронном формате в отдел маркетинга PocketBook (e-mail: marketing@pocketbook-int.ru) не позднее 10 числа месяца, следующего за отчетным. 2% компенсации от PocketBook начисляются по факту выполнения планового таргета.
3. Партнер имеет возможность в рамках Маркетингового фонда производить (по согласованию с вендором) или получать рекламные, сувенирные и POS-материалы поставщика.
4. Электронная информационная рассылка о последних новостях компании, мирового и российского рынка устройств для чтения электронных книг.
5. Возможность получать P.O.S. материалы
6. Тренинги по продукции для продавцов по согласованному графику.
7. Возможность участвовать в общенациональных промо-акциях PocketBook
8. Участие в специальных промо-мероприятиях и семинарах, проводимых PocketBook.
9. Сертификат официального партнера - «Ресселер» (выдается по факту достижения таргета).

Таблица 1. Партнерские статусы

	Silver	Gold	Platinum	Ресселер
Квартальный объем				
Москва, С.-Петербург	150	300	1000	1500
Регионы	75	150	500	750
Бонус				
За кварталный объем	-	1%	1%	2%
За доп. согласованный объем (таргет)	-	1.5%	1.5%	1%
За динамику продаж	-	-	1.5%	2%
Представленность на полке	-	1.5%	1%	-
Маркетинг	-	-	2%	2%
Акция /витринные образцы	+	-	-	-

Как стать партнером PocketBook

Чтобы принять участие в Партнерской Программе PocketBook необходимо заполнить анкету и отправить по электронной почте менеджеру по работе с партнёрами в зависимости от Вашего региона:

Москва/ Санкт-Петербург Губаржевскому Ростиславу e-mail: rost.g@pocketbook-int.ru
 Регионы России Александру Шалыго e-mail: alex.s@pocketbook-int.ru

По вопросам обучения:
 Вит Алексей vit.a@pocketbook-int.ru

**Все взаиморасчеты производятся по внутреннему курсу вендора.*

**** Информацию об актуальности линейки партнер получает от менеджера по работе с партнерами.*

*Контакт по вопросам партнерской программы
 Губаржевский Ростислав – менеджер по работе с партнерами Москва/Санкт-Петербург
 Тел.: +7 (495) 921-25-05 доб.107
 E-mail: rost.g@pocketbook-int.ru
 Александр Шалыго – менеджер по работе с партнерами Регионы России
 Тел.: +7 (495) 921-25-05 доб.106
 E-mail: alex.s@pocketbook-int.ru
 PocketBook Russia - 2012*

Ценообразование на электронные книги для чтения PocketBook с 27.08.2012



серия	артикул	наименование устройства	МДЦ	РРЦ(интернет, региональная розница)
912	PB912 dark grey,white, silver	PocketBook PRO 912	8 190,00р.	8 990р.
Touch	622 black & white, White	PocketBook Touch	5 900,00р.	6 490р.
A	PBA7 black & white	PocketBook A7	7 006,00р.	7 750р.
A	PBA7 3G black & white	PocketBook A7 3G	8 863,00р.	9 750р.
A	PBA10 black & white	PocketBook A 10	8 200,00р.	8 990р.
A	PBA10 3G black & white	PocketBook A 10 3G	10 050,83р.	10 990р.
360+	PB360 dark grey	PocketBook 360	4 030,00р.	4 490р.
Basic	PB611	PocketBook 611	4 990,00р.	5 490р.
Basic	PB613	PocketBook 613	4 081,82р.	4 490р.

Контакт по вопросам партнерской программы
 Губаржевский Ростислав – менеджер по работе с партнерами Москва/Санкт-Петербург
 Тел.: +7 (495) 921-25-05 доб.107
 E-mail: rost.g@pocketbook-int.ru
 Александр Шалыго – менеджер по работе с партнерами Регионы России
 Тел.: +7 (495) 921-25-05 доб.106
 E-mail: alex.s@pocketbook-int.ru
 PocketBook Russia - 2012