



CONTRATTO TIPO DI DISTRIBUZIONE

Premessa

Impegno da parte del partner fornitore e distributore a:

- fornire informazioni trasparenti relative alla propria politica commerciale
- garantire riservatezza sulle informazioni aziendali e tecniche acquisite dal partner
- comunicare eventuali transazioni dirette che siano difformi dalla politica commerciale dichiarata

Oggetto del mandato

Accordo di distribuzione/fornitura con indicazione della gamma ed eventuali esclusive

Partner fornitore

La mission aziendale, il posizionamento (obiettivi e servizi offerti), le figure di riferimento e in particolare il diretto referente commerciale del partner distributore.

Partner distributore

Gruppo o rivendita singola con indicazione del posizionamento, copertura territoriale e le figure di riferimento. Per i Gruppi viene allegato elenco degli associati

Potenziale clientela

Target di riferimento per l'attività di sviluppo del partner distributore (imprese, applicatori generalisti o specialisti, trasformatori, privati, opinion leader, progettisti)

Definizione dell'attività

Vendita – assistenza tecnica – attività promozionale e di divulgazione tecnico-applicativa (indicare forme - staff dedicato e modalità di report)

Durata dell'accordo

La durata dell'accordo di fornitura è di un anno, per i rapporti di partnership è da protrarsi almeno per tre anni

Condizioni commerciali

Listino

validità - preavviso aumento prezzi ed eventuali condizioni di fornitura periodo interregno (es. definizione quantitativo massimo). Supporto listino (cartaceo / magnetico) e destinatari nuovo listino (sede centrale/ singoli associati)

Condizioni di sconto

Auspicabile sconto unificato per produttore ma da definire secondo le esigenze

Pagamenti

indicare la/le formule di pagamento

Fido

Da definire a seconda dei casi con i propri partner.

Modalità di gestione delle transazioni

Definire le procedure (telefonica – scritta – informatizzata) e i tempi per: richiesta disponibilità materiali, ordini, consegne, fatturazione e pagamento

Obiettivi di vendita/premi

Indicare gli obiettivi globali e per specifiche gamme ed eventuale quota percentuale di penetrazione di prodotto, annuali o superiori. Definizione scala sconti/ premi annuali, da concordare insieme anche in funzione delle risorse investite.

Verifiche periodiche raggiungimento obiettivi ed eventuali azioni correttive.

Definizione fatturato per calcolo premio (al netto di sconti aggiuntivi, sconto cassa...).

Adeguamento obiettivi se cambiamento ba-

se associativa gruppo (entrata nuovi associati clienti, non clienti, uscite).
Modalità di liquidazione salvo buon fine dei pagamenti

Condizioni della fornitura

Certificazioni e riferimenti normativi

Politica delle consegne

Indicare tempi di consegna massimi per categorie di prodotto, quantitativi minimi, massimi ed evidenziazioni delle condizioni di resa, comprensive di imballi e eventuali altri costi (doppi scarichi, corriere, pallet ecc.)

Gestione e autorizzazioni dei resi

Attività a supporto

Documentazione

Depliant – schede tecniche – certificazioni – filmati – campioni ecc.

Attività di formazione

Riferita sia al personale (specificità del prodotto - plus dell'azienda - argomentazioni di vendita) che alla clientela. Calendarizzazione delle stesse. Eventuale definizione percorso formativo nuovo associato

Attività di co-marketing

Elencazione delle fasi di intervento e della politica di comune comunicazione, con valutazione del budget annuale e triennale e decisione sulla suddivisione delle spese (anche per il materiale promozionale cointestato).

Vendite promozionali con impegni reciproci nella definizione dei prezzi di vendita.

Procedure per visite in affiancamento

Definizione della selezione del target (per esempio contatti su grandi cantieri) e metodologie per lo scambio di informazioni con quantificazione delle giornate annue da investire insieme

Politica di assistenza tecnica

Definire uomini – procedure – suddivisione costi ecc.

Gestione delle controversie

Definizione del percorso per eventuali problemi di qualità dei prodotti o su mancate e ritardate consegne e spedizioni.

Rinnovo contratto

Definizione modalità rinnovo

Allegato facoltativo all'accordo di distribuzione ANDE

Condizioni della fornitura

Referenze e affidabilità - Elenco dei clienti già serviti in zona con specifica delle attività/accordi aziendali in essere per entrambi i partner

