Россия, Москва 129085

ул. Годовикова, 9

тел.: +7 (495)956 37 01

 +7 (495)780 62 92

факс +7 (495) 956 37 06



|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Кому: | Дистрибуторы Xerox | От кого: | Департамент Дистрибуции малой офисной техники Xerox |
| Тема: | Маркетинговая программа по малой офисной технике Хerox **Back-To-School 2014** | Дата:  | 07 июля 2014 г.C:\Users\w342v5lx\Desktop\MB\pics\back-to-school.jpg |

**Уважаемые Дистрибьюторы!**

Настоящим письмом Департамент Дистрибуции Xerox приглашает Вас к участию в Маркетинговой программе по малой офисной технике **Back-to-school 2014** **(BTS).**

1. **Цели программы Back-to-school:**
* Стимулирование продаж персональных продуктов Xerox
* Повышение узнаваемости бренда Xerox
* Увеличение количества партнеров, продающих персональные продукты Xerox
1. **Период проведения программы Back-to-school:**

07 июля – 30 сентября 2014

1. **Продукты Xerox для программы Back-to-school:**
* Монохромный принтер Phaser 3010 (белый и черный дизайн)
* Монохромное МФУ WorkCentre 3045B (белый и черный дизайн)

Полный список партномеров, участвующих в программе:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Phaser 3010 white/ black** | **WorkCentre 3045B white/ black** |  |  |
| * 3010V\_B
* 100S65675
* 100S66153
* 100S66474
* 100S66054
* 100S66154
* 100S66475
 | * 3045V\_B
* 100S65680
* 100S66486
* 100S66157
* 100S66487
* 100S66158
* 100S66056
 |

1. **Участники программы Back-to-school:**

Участниками программы в части оборудования могут быть все реселлеры, готовые закупать оборудование в количестве не менее обозначенных ниже лотов. При этом коммуникации с рядом реселлеров возможны ТОЛЬКО через менеджеров по развитию бизнеса (BDMs) Xerox. Список данных реселлеров представлен ниже.

1. **Таблица договоренностей для Дистрибуторов:**

Индивидуальные условия транслируются Дистрибуторам еженедельно по понедельникам через Дистрибутор-менеджеров компании Xerox в следующем формате:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ID** | **Название компании** | **Договоренность BDM Phaser 3010 (white/ black)** | **Договоренность BDM WorkCentre 3045B (white/ black)** | **Скидка** | **Механика компенсации скидки** | **Комментарий** |
|   |   |   |  |   |  |   |

1. **Условия программы Back-to-school:**

Предложение по специальным ценам на оборудование:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Phaser 3010** | **RDP, $** | **Public price, $** |  | **WorkCentre 3045B** | **RDP, $** | **Public price, $** |
| **$64.2** | **2 290р.** |  | **$117.8** | **4 290р.** |
| **ЛОТ, шт** | **Скидка с RDP, $** | **Total Discount, %** | **RDP со скидкой, $** |  | **ЛОТ, шт** | **Скидка с RDP, $** | **Total Discount, %** | **RDP со скидкой, $** |
| **>=10** | $3.00 | 5% | $61.20 |  | **>=10** | $6.00 | 5% | $111.80 |
| **>=50** | $5.00 | 8% | $59.20 |  | **>=50** | $8.00 | 7% | $109.80 |

Компенсация скидок по лотам осуществляется Дистрибуторам по Маркетинговому бюллетеню № RMB0186-14.

* 1. **Оформление скидок**

Обращаем Ваше внимание на то, что отгрузки согласованных лотов ограничены периодом действия BTS-2014, и скидка будет соответствовать фактически отгруженному количеству до конца действия программы.

*Например*:

С Партнером были согласованы отгрузки 100 штук принтеров Phaser 3010 со скидкой, соответствующей данному лоту. Однако в течение периода действия BTS Партнеру были отгружены только 50 штук. Таким образом, по итогам программы Дистрибутору будет проведена компенсация скидки, соответствующей лоту в 50 штук.

**Внимание!**

Предоставление скидки, превышающей размер скидки по лотам, обозначенным в Маркетинговом бюллетене, осуществляется по процедуре оформления SPR-форм. При этом скидка в запросе должна оформляться **только на тот размер скидки**, который превышает скидку по лоту.

*Например:*

* Индивидуальная скидка на лот в 50 штук Phaser 3010 для партнера составляет 15% от цены RDP.
* По Маркетинговому бюллетеню Дистрибутору будет предоставлена скидка 9% от цены RDP.
* Таким образом, в SPR форме должна быть обозначена скидка в размере 6% (15%-9%) от цены RDP.

Механика оформления скидок по индивидуальным условиям для ряда реселлеров, коммуникации с которыми проходят через BDMs, будет транслироваться Дистрибуторам в еженедельной таблице договоренностей, представленной в п.5 данного письма.

*Например:*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ID** | **Название компании** | **Договоренность BDM Phaser 3010 (white/ black)** | **Скидка** | **Механика компенсации скидки** | **Комментарий** |
| 3050006000 | ООО «Икс» | 300 штук | 12% | по МБ, SPR не нужно |  |
| 3050006001 | ООО «Арбуз» | 300 штук | 14% | 12% - по МБSPR на 2% |  |

1. **Процесс взаимодействия компании Xerox с дистрибуторами в период проведения программы Back-to-school:**
2. Дистрибутор определяет сотрудника (СД), отвечающего за проведение программы BTS. Отправляет данные в Xerox.
3. Дистрибутор-менеджер (ДМ) еженедельно по понедельникам информирует СД о статусе согласовании лотов с ER партнерами Менеджерами по развитию бизнеса Xerox (BDMs) – согласно п.5 данного письма.
4. СД еженедельно по четвергам уведомляет ДМ о статусе отгрузок по согласованным договоренностям по оборудованию.

Формат предоставления данных по оборудованию Дистрибутором:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ID** | **Название компании** | **Фактическая отгрузка****Phaser 3010 (white/ black)** | **Фактическая отгрузка****WorkCentre 3045B (white / black)** | **Дата отгрузки** | **Комментарий (если нужно)** |
|   |   |   |  |   |   |

1. Компания Xerox раз в 2 недели запрашивает у СД полную информацию о фактических отгрузках, остатках на складе и транзитах на продукты, участвующие в программе BTS. Информация должна собираться Дистрибутором на конец рабочего дня по московскому времени, раз в 2 недели.
2. Все скидки, обозначенные в предложении для всех участников программы компенсируются не через SPR, а по Маркетинговому бюллетеню № RMB0186-14 в течение месяца, следующего за окончанием действия программы при условии предоставления Дистрибуторами полного пакета корректно составленных документов (Отчета Дистрибутора о продажах и Протокола о предоставлении скидки с цены) не позднее 30/10/2014 г.
3. *Только дополнительно согласовываемые (индивидуальные) условия* проводятся через SPR с пометкой «1-2-1 договоренности» в поле «Тип запроса» и при предоставлении накладной об отгрузке реселлеру и протокола о предоставлении скидки с цены.
4. При несоответствии отгрузок с достигнутыми договоренностями компания Xerox оставляет за собой право не компенсировать Дистрибутору сумму скидки.

По всем интересующим вас вопросам в рамках проведения программы BTS просьба обращаться к Дистрибутор-менеджеру или Менеджерам по развитию бизнеса компании Xerox.

**Желаем вам успешных продаж!**

С уважением,

Департамент Дистрибуции Xerox

