

ТРЕБОВАНИЯ, ВЫДВИГАЕМЫЕ ПОСТАВЩИКАМ

1. Конкуренентоспособность (качество) поставляемой продукции;
2. Поставка на условиях отсрочки платежа;
3. Поставка со скидкой от прайс-листа;
4. Поставляемый товар должен быть сертифицирован;
5. Желательно, чтобы поставщик был производителем;
6. Оптимальная (быстрая и недорогая) доставка, организуемая поставщиком.
7. Правильное оформление сопроводительных документов (сч/ф, ТТН).
8. Большой % удовлетворения заказа.
9. Быстрое реагирование на полученную заявку.
10. Наличие достаточно большого склада
11. Удобство технологии формирования заказа.
12. Инструкции на русском языке для сложной техники.
13. Организация гарантийного и постгарантийного ремонта для сложной техники.
14. Возможность и стоимость приобретения расходных и эксплуатационных материалов.

Дополнительные требования, выдвигаемые поставщикам по стратегическим торговым маркам

15. Предоставление дилерских полномочий;
16. Совместная деятельность по продвижению: реклама, семинары для клиентов, семинары в регионах, участие в выставках, предоставление демонстрационных образцов, специальные цены для крупных клиентов и крупных тендеров, обучение и сертификация клиентов, снабжение клиентов рекламными и техническими материалами, стимулирование лучших клиентов.
17. Обучение, сертификация сотрудников ХХХ.
18. Наличие каталога, других технических и рекламных материалов в полиграфическом и электронном виде.
19. Наличие у поставщика маркетинговой информации, готовность её предоставить.
20. Наличие сайта.
21. Перспектива улучшения условий партнёрства.