



EKF

**КОММЕРЧЕСКАЯ
ПОЛИТИКА**

2022



Мы, компания EKF
занимаемся разработкой,
производством
и продажей
электрооборудования
и решений на их основе

СОДЕРЖАНИЕ

- **01. Общая информация**
- **02. Коммерческие условия и бонусная программа**
- **03. Ценообразование**
- **04. Проектные продажи**
- **05. Логистика**
- **06. Обучение**
- **07. Маркетинг**



Стабильная
коммерческая
политика



Выгодная бонусная
система



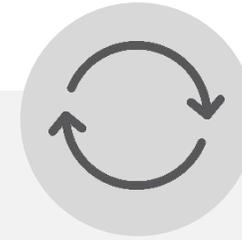
Выгодные
скидки и бонусы
под проекты



Бесплатная доставка
и возможность
возврата



Рост доходности
партнеров, жесткий
контроль
ценообразования



Ориентир
на Sell-out
партнеров

Дифференциация
коммерческих условий
под критерии совместного
развития

-----● Выше цель совместного прироста – выше ретро-бонус!

Выделены ПРОМО группы
с увеличенным бонусом

-----● На **ПРОМО** группы продукции ЕКФ - увеличенный %
квартального ретро-бонуса. **ПРОМО** группы обозначены
индикацией в прайс-листе ЕКФ

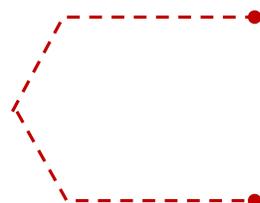
-----● Изменены спец. группы продукции, объем продаж которых
учитывается в расчете выполнения плана без учета в
ретро-бонусе.

-----● Группа имеет выделенную индикацию в прайс-листе ЕКФ

Проектный бонус

-----● Бонус за проектные продажи 3% не вычитается из
квартальных скидок

Классифицированы
авторизованные
субдилеры ЕКФ



Авторизованные субдилеры (АС)

Retail (опт + розница)

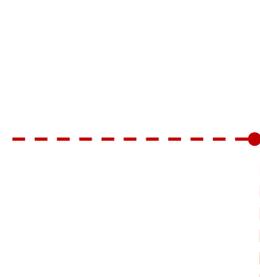
Авторизованные клиенты (АК)

Конечные заказчики

ЭМО

Сборщики НКУ

Увеличение доходности
прямых партнеров



- Усилен контроль за ценообразованием в канале авторизованных субдилеров ЕКФ
- Шкала скидок для авторизованных субдилеров ЕКФ приведена в соответствие с рыночными условиями
- Прозрачная система предоставления скидок авторизованным субдилерам ЕКФ через IMS
- РОЦ введен на весь ассортимент

Расширен
логистический сервис



Возможность экспресс-отгрузки «день в день» на заказы до 50 строк



ПРЯМЫЕ ПАРТНЕРЫ (ДИСТРИБЬЮТОР / ДИЛЕР)

НЕПРЯМЫЕ ПАРТНЕРЫ

Авторизованные СУБДИЛЕРЫ (АС)

(Retail: опт + розница, работают по выделенной скидке, зависящей от оборота)

Авторизованные КЛИЕНТЫ (АК)

(ЭМО, Сборщики НКУ, Конечные заказчики: работают по индивидуальной скидке, согласованной РРД территории, либо по скидке в рамках проекта)

КАНАЛЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ ЕКФ

ОСНОВНЫЕ СЕГМЕНТЫ РЫНКА



Жилищное и коммерческое строительство



Промышленные предприятия



ЖКХ



Гос. сектор



Инфраструктурные объекты



Сборщики НКУ



ОЕМ Производители

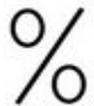


Конечные потребители



Высокий %
скидки от
базовых цен
прайс-листа
и отсрочка
платежа

Выгодные
ретро-бонусы



Приоритетное
закрепление
проектов +
проектные
скидки

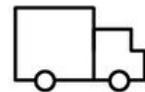
Проектные
бонусы



Маркетинговая
поддержка



Бесплатная
доставка
Экспресс-
отгрузки



Поддержка
РОЦ и
доходности
дистрибьютора

Контроль
соблюдения
РОЦ



Техническое
обучение



ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНОВ

- ✓ Выполнение договорных планов закупок и продаж на территории поквартально и по итогам года
- ✓ Минимальный план на год – 25 млн. руб.

СОВМЕСТНОЕ РАЗВИТИЕ

- ✓ Содействие в развитии бренда на территории присутствия партнера
- ✓ Развитие субдилерской базы и базы авторизованных клиентов (АС и АК)

ТРЕБОВАНИЯ К СКЛАДУ

- ✓ Поддержание на складе не менее 70% товарных групп из ассортимента EKF
- ✓ Продвижение новых товарных групп EKF

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

- ✓ Соблюдение правил EKF по ценообразованию
- ✓ Контроль цен по проектам

ТРЕБОВАНИЕ К ОТЧЕТНОСТИ

- ✓ Предоставление установленной отчетности в установленные сроки
- ✓ Автоматизированный обмен данными через DMS

СОВМЕСТНЫЙ МАРКЕТИНГ

- ✓ Участие в маркетинговых мероприятиях, программах продвижения и обучения EKF
- ✓ Размещение актуальной информации о бренде EKF на сайте компании со ссылкой на сайт производителя
- ✓ Согласование с компанией EKF оформление ТВЗ



02

Коммерческие условия и бонусная программа

МАТРИЦА СКИДОК И УСЛОВИЙ ПО ОПЛАТЕ ДЛЯ ПРЯМЫХ ПАРТНЕРОВ



Условия	Дистрибьютор (от 25 млн. руб.), % скидки	Дилер* (от 10 млн. руб.), % скидки
Предоплата	51 (52 от 3 млн. руб.)	50
30 дней отсрочки	50	48
45 дней отсрочки	49	47

* **Дилер** – это компания, которая работает с ЕКФ по прямому договору поставки. Статус Дилера не подразумевает наличие квартальных бонусов.

РЕТРО- БОНУСЫ

Выполнение ПЛАНА ПРОДАЖ	Квартальный бонус	За системность	Обмен данными через DMS	Итого макс
100%	0,5%	План 2х / 3х / 4х кв. подряд	0,5%	1,9%
110%	1,5%	0,5%		2,9%
120%	2,5%	1,0%		3,9%
130%	3,5%	1,5%		4,9%

План подписывается с индивидуальным приростом

Целевой прирост, а так же доля распределение плана по кварталам индивидуальна в рамках Дивизиона и определяются его руководителем. Целевой прирост зависит от федерального округа.

Бонус за выполнение плана и системность

1. На **ПРОМО** группы кварталный ретро-бонус увеличен на **+3%**
2. В расчете квартального ретро-бонуса не участвует товар из спец. групп и отгруженный по спец. ценам. Объем отгруженного товара учитывается в расчете выполнения плана. При этом начисляется 3% проектный бонус от отгруженной в отчетном периоде суммы по зарегистрированным проектам со скидками до 55%

Бонус за обмен данными

Бонус начисляется и выплачивается ежеквартально с момента начала автоматизированного обмена данных через DMS.

Бонус выплачивается со всего объема закупленного товара



РЕТРО- БОНУСЫ

Выполнение ПЛАНА ПРОДАЖ	Квартальный бонус	За системность	Обмен данными через DMS	Итого макс
100%	2,0%	План 2х / 3х / 4х кв. подряд	0,5%	4,2%
110%	3,0%	1,5%		5,2%
120%	4,0%	2,0%		6,2%
130%	5,0%	2,5%		7,2%

План подписывается с индивидуальным приростом

Целевой прирост, а так же доля распределения плана по кварталам индивидуальна в рамках Дивизиона и определяются его руководителем. Целевой прирост зависит от федерального округа.

Бонус за выполнение плана и системность

1. На **ПРОМО** группы кварталный ретро-бонус увеличен на **+3%**
2. В расчете квартального ретро-бонуса не участвует товар из спец. групп и отгруженный по спец. ценам. Объем отгруженного товара учитывается в расчете выполнения плана. При этом начисляется 3% проектный бонус от отгруженной в отчетном периоде суммы по зарегистрированным проектам со скидками до 55%

ПРОМО и спец. группы выделены доп. индикацией в прайс-листе

Бонус за обмен данными

Бонус начисляется и выплачивается ежеквартально с момента начала автоматизированного обмена данных через DMS.

Бонус выплачивается со всего объема закупленного товара

Статус Дилера не подразумевает наличие квартальных бонусов.



ГОДОВОЙ РЕТРО-БОНУС ДЛЯ ДИСТРИБЬЮТОРА И ДИЛЕРА

ГОДОВОЙ ОБЪЕМ	ГОДОВОЙ БОНУС
25 млн. руб.	0,5%
35 млн. руб.	1,0%
60 млн. руб.	1,5%
90 млн. руб.	2,0%
120 млн. руб.	2,5%
150 млн. руб.	3,0%
200 млн. руб.	3,5%



В расчете годового ретро-бонуса не участвует товар из спец. групп и отгруженный по спец. ценам.

Объем отгруженного товара учитывается в расчете выполнения плана.

Диверсификация бонусов в зависимости от подписанного плана	КВАРТАЛЬНЫЙ РЕТРО-БОНУС			Годовой ретро-бонус	МАХ возможный ретро-бонус
	За выполнение квартального плана	Бонус за системность	Бонус за ДМС		
МИНИМАЛЬНЫЙ прирост	до 3,5%	до 1,5%	0,5%	до 3,5%	до 9,0%
МАКСИМАЛЬНЫЙ прирост	до 5,0%	до 2,5%			до 11,5%

Максимально возможный бонус рассчитывается как сумма бонусов за выполнение планов квартальных и годовых закупок, а также за системную работу и автоматизированный обмен данными через DMS

- Ретро-бонусы выплачиваются от факта закупок при выполнении плана
- Ретро-бонус выплачивается при подписанном плане на год - **не менее минимального целевого процента прироста к факту 2021 года. Процент целевого прироста определяется индивидуально с учетом территории**
- На **ПРОМО** группы продукции EKF % квартального ретро-бонуса увеличен на **+3%**.
- В расчете квартального ретро-бонуса не участвует товар из спец. групп и отгруженный по спец. ценам. Объем отгруженного товара учитывается в расчете выполнения плана.
При этом начисляется 3% проектный бонус от отгруженной в отчетном периоде суммы по зарегистрированным проектам со скидками до 55%
- **ПРОМО** и спец. группы выделены доп. индикацией в прайс-листе
- Бонусы выплачиваются в виде дополнительной скидки от базовой цены на последующие отгрузки до полного списания или списанием дебиторской задолженности
- **Для ассоциаций** - дополнительный годовой бонус за выполнение суммарного плана



Рекомендованное
распределение
годового плана
продаж
по кварталам в %:

I кв. - **19%**

II кв. - **26%**

III кв. - **28%**

IV кв. - **27%**

ПРОМО ГРУППЫ

На ПРОМО группы увеличен процент
квартального бонуса на **+3%**

- 01 Источники бесперебойного питания
- 02 Инструмент и экипировка
- 03 Трансформаторы тока
- 04 Системы обогрева и антиобледенения
- 05 Умный дом и защита от протечек
- 06 ProfiBox
- 07 Светотехника

СПЕЦ. ГРУППЫ

В расчете ретро-бонуса
не участвует товар из спец. групп, полный
перечень которой установлен клиентской
политикой EKF на 2022г.

- 01 Basic
- 02 Электроустановка Минск
- 03 Шинопровод Hyperion
- 04 Stingray

ПРОМО И СПЕЦ. ГРУППЫ выделены доп. индикацией в прайс-

листе

* Список промо групп может быть расширен



03

Ценообразование



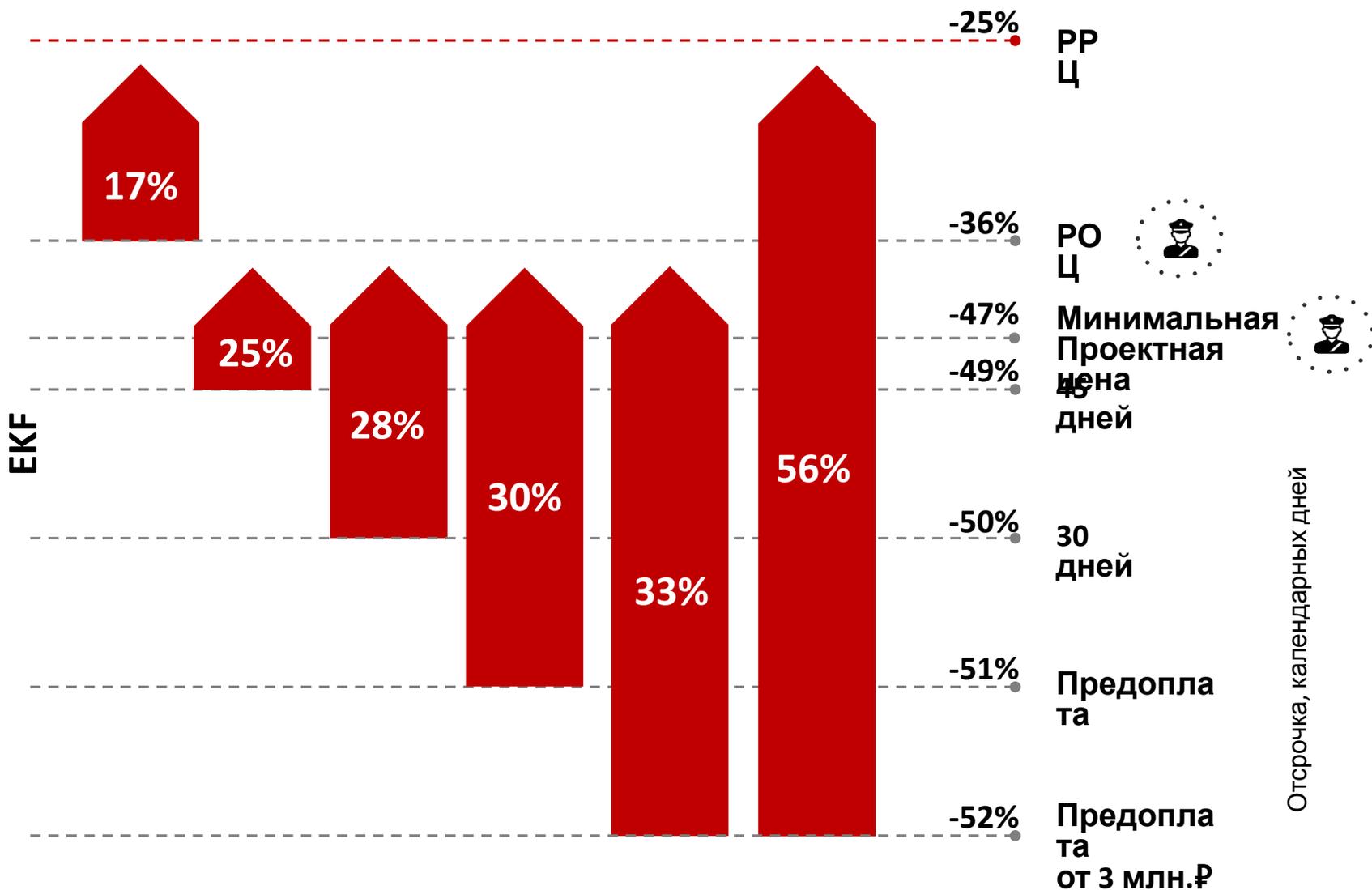
Один из ОСНОВНЫХ приоритетов ЕКФ

**Увеличение
доходности
прямых партнеров**

- 01** Усилен контроль за соблюдением рекомендованной оптовой ценой (РОЦ) и минимальной проектной цены
- 02** Шкала сидок для авторизованных субдилеров ЕКФ приведена в соответствие с рыночными условиями
- 03** Скидки авторизованных субдилеров пересматриваются в зависимости от оборота раз в полгода
- 04** Скидка для Авторизованных субдилеров едина от всех прямых партнеров, за которым он закреплен
- 05** Усилены штрафные санкции за несоблюдение ценовой политики ЕКФ

СИСТЕМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПАРТНЕРОВ НА ПРИМЕРЕ ДИСТРИБЬЮТОРА

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПАРТНЕРОВ



+ Бонусы всего
до 11,5%

+ Проектные скидки
до 16%

+ Дополнительная
скидка за предоплату
до 4%

+ Маркетинговый
фонд, бесплатная
доставка



Продажи продукции ТМ ЕКФ по ценам ниже РОЦ запрещены

Исключения:

тендерные и проектные поставки, регламентированные соответствующей процедурой отгрузки авторизованным субдилерам (АС) и авторизованным клиентам (АК) в установленных значениях. Скидка проверяется в IMS

РОЦ

В 2021/2022

36%

ОТ БАЗОВЫХ ЦЕН ЕКФ

Факт нарушения подтверждается:

- документально подтвержденный факт коммерческого предложения дистрибьютора о продаже продукции ниже РОЦ (счета на оплату продукции, коммерческие предложения, цены на сайте дистрибьютора, договорные, тендерные и прочие документы, применяемые в коммерческом обороте)
- факт предоставления ретро-бонуса и/или выставления в одном предложении продукции других поставщиков ниже закупочных, приведшего к занижению общей стоимости предложения ниже РОЦ
- отказ в предоставлении дистрибьютором запрашиваемой информации (отгрузочные документы с отметкой грузополучателя, копии договора поставки клиенту, актов сверок взаиморасчетов с клиентом, доступ к учетной системе дистрибьютора) расценивается, как подтвержденный факт нарушения РОЦ



Все случаи несанкционированной и нерегламентированной реализации продукции ЕКФ ниже РОЦ влекут назначение штрафных санкций со стороны ЕКФ по отношению к партнеру, допустившему нарушение

РОЦ

В 2021/2022

36%

ОТ БАЗОВЫХ ЦЕН ЕКФ

Штрафные санкции

ЕКФ в праве:

- пересмотреть в одностороннем порядке коммерческие условия по договору - лишение до 2% скидки
- отказать в предоставлении проектной цены и иных специальных условий
- отозвать ранее предоставленные проектные цены и иные специальные условия
- приостановить отгрузку продукции, по которой выявлено несоблюдение рекомендаций
- лишить контракта при регулярном несоблюдении ценовой политики (более 4 раз за период)

ПРЕИМУЩЕСТВА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ДЛЯ АВТОРИЗОВАННОГО СУБДИЛERA (АС)/АВТОРИЗОВАННОГО КЛИЕНТА (АК)

Оборот АС ЕКФ в год, руб.	Скидка АС ЕКФ от базового прайс-листа
Более 3 600 000	47,0%
от 1 200 000	44,0%
от 600 000	41,0%
от 300 000	38,0%
Менее 300 000	36,0%

- Скидка через дистрибьютора **36-47%** от базового прайс-листа ЕКФ в зависимости от согласованного плана продаж
- Закупка продукции ЕКФ у любого дистрибьютора, за которым он закреплен на **РАВНЫХ** условиях
- Скидка АС пересматривается раз в полгода и зависит от объема закупок. Скидка отображается в IMS прямого партнера, за которым он закреплен
- Контроль исполнения скидок относится к АС и не распространяется на АК

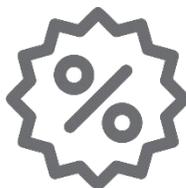
Оборот АК ЕКФ в год, руб.	Скидка АК ЕКФ от базового прайс-листа
Не менее 300 000	Скидка индивидуальна от 36% до 47% Согласовывается РРД на территории и может быть изменена под проект



Доступ к учебным материалам ЕКФ



Наличие представителя ЕКФ на территории для решения оперативных вопросов и проведения обучений персонала



Участие в акциях ЕКФ



Получение необходимых рекламных материалов ЕКФ



Возможность получения – бесплатных образцов новинок продукции ЕКФ



Частичная компенсация рекламных мероприятий по согласованию с ЕКФ



04

Проектные продажи



	Сумма продукции ЕКФ в ценах закупки Партнера	Проектная скидка от базовых цен для ПРЯМОГО ПАРТНЕРА	Проектная скидка от базовых цен для АВТОРИЗОВАННОГО клиента <small>* При регистрации проекта субдилером</small>
ТЕНДЕР	Более 0,5 млн. руб.	52%	-
ЗАКРЕПЛЕНИЕ	Более 0,7 млн. руб.	53%	50%
	Более 2 млн. руб.	54%	51%
	Более 5 млн. руб.	55%	52%
ЗАЩИТА	Более 5 млн. руб.	57%	54%

- Скидка не распространяется на спец. группы, либо обсуждается индивидуально на каждый проект

3%

Проектный бонус

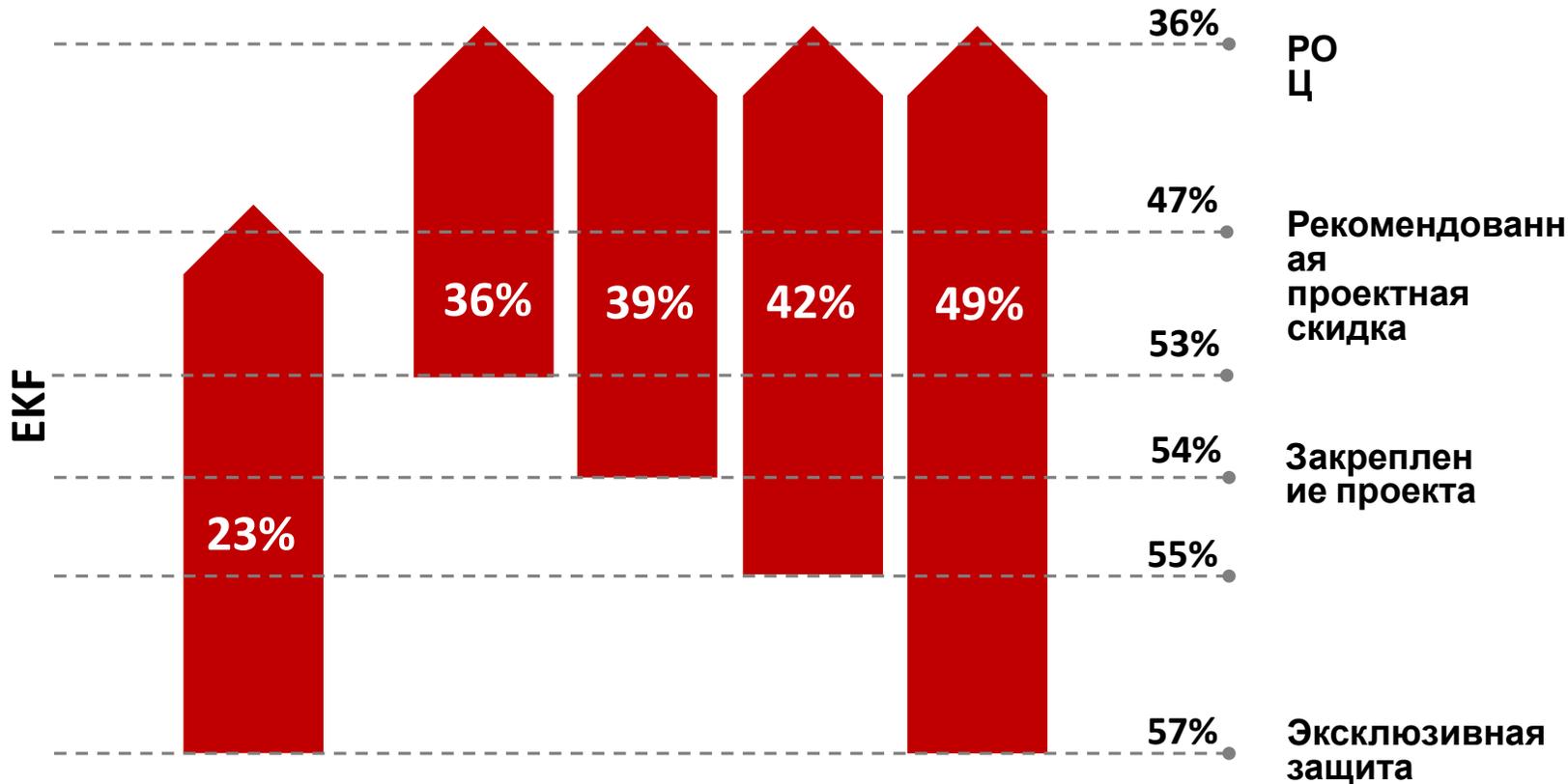
- 01** Бонус начисляется на реализации по зарегистрированным проектам со скидкой до 55% от базового прайс-листа ЕКФ

- 02** В расчете проектного бонуса не участвует товар, входящий в спец. группы

- 03** Проектный бонус не начисляется на отгрузки по проектам со статусом «общие основания»

- 04** В случае невыполнения квартального плана – проектный бонус не выплачивается

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПАРТНЕРОВ



до **48,8%**
Наценка

3%
Проектный бонус


Бесплатная доставка на объект



- Проектная скидка предоставляется **на продукцию ЕКФ**, входящую в спецификацию по реализуемому проекту, в размере от 4% до 14% от стандартных условий партнера с возможностью увеличения при наличии более выгодного конкурентного предложения.
- Максимально возможные условия (с учетом возможных дополнительных скидок за предоплату) для партнера при **ЗАКРЕПЛЕНИИ** - 55%, а при **ЗАЩИТЕ** – 57% от базовой цены.
- Специальные условия предоставляются партнерам только в случае формирования товарного запаса на складе под зарегистрированный проект. ЕКФ в праве снять регистрацию при невыполнении данного условия.
- Специальные условия предоставляются согласно таблице скидок на момент закупки оборудования. Для этого необходимо:
 - *Предоставление информации о проекте (участники проекта, конкурентная среда)*
 - *Счет конкурента, либо выезд на объект с представителем ЕКФ для подтверждения необходимости предоставления специальных условий.*
- Рекомендованная проектная цена продаж составляет – 47% от базового прайс-листа. Ниже этой цены продавать продукцию ЕКФ по незарегистрированному проекту – запрещено.
- В случае нарушения указанного ценового требования (скидка не более 47%) компания ЕКФ оставляет за собой право оштрафовать компанию – нарушителя, либо остановить предоставление ей проектных скидок на последующие отгрузки. Размер штрафа определяется индивидуально в зависимости от причиненного ущерба от действий компании – нарушителя.
- Если отгрузка Партнеру составляет менее 75% объема, чем изначальная спецификация, по причинам не связанным с наличием товара и сроками поставки оборудования, ЕКФ оставляет за собой право пересчитать стоимость спецификации с меньшей скидкой на 2%. Если менее 50% - пересчитать стоимость спецификации с меньшей скидкой на 4%.



05

Логистика

- Доставка в радиусе 100 км. от любого из складов ЕКФ на сумму от 150 тыс. руб. **БЕСПЛАТНО**
- Доставка осуществляется **БЕЗ УЧЕТА КРАТНОСТИ УПАКОВКИ** (от 1 шт, кроме позиций без ШК и заказных позиций)
- Порог для бесплатной доставки считается от суммы общего заказа клиента с возможностью отгрузки с разных складов ЕКФ



Склад Москва (г. Ногинск)

ЦФО, СЗФО – от 500 тыс. руб.

УФО, ЮФО, ПФО – от 550 тыс. руб.

СФО – от 300 тыс. руб./м. куб.

ДФО – 20ф контейнер от 1,8 млн. руб.

40ф контейнер от 2,2 млн. руб.

Сборные грузы от 400 тыс. руб./куб.

Склад г. Новосибирск

От 100 до 1000 км (Омск, Томск, Кемерово, Новосибирск, Барнаул, Абакан, Красноярск) – от 300 тыс. руб.

От 1000 до 2000 км (Иркутск, Урал) – от 200 тыс. руб./м. куб.

Свыше 2000 км. – от 400 тыс. руб./куб.

Склад г. Ростов-на-Дону

От 100 км до 500 км - от 350 тыс. руб.

От 500 км (Крым и Северный Кавказ) – от 250 тыс. руб./м. куб.

Склад г. Екатеринбург

От 100 до 500 км – от 350 тыс. руб.

Северные территории (Нижневартовск, Сургут, Нефтеюганск) – от 200 тыс. руб./м. куб.

При стоимости доставки свыше 5% от стоимости товара, компания ЕКФ оставляет за собой право на согласование индивидуальных условий по доставке



ЭКСПРЕСС-ОТГРУЗКА

Сервис предоставляется на заказы не более 4 куб. м. до 50 строк. Срок размещения заказа –

до 13:00 местного времени

Отгрузка в день размещения после 18:00

Скидка партнера при данном сервисе уменьшается на 2% от базового прайс-листа



ОТГРУЗКА В ВЫХОДНЫЕ

Возможна отгрузка в выходные дни со склада Москва (Ногинск)



ДОСТАВКА ДО ОБЪЕКТА ЗАКАЗЧИКА

Возможна доставка напрямую до объекта заказчика:

В радиусе 100 км. от любого из складов EKF на сумму от 400 тыс. руб. **БЕСПЛАТНО**

Прочие варианты - согласно действующих порогов бесплатной доставки

Приемка по документам на объекте

При стоимости доставки свыше 5% от стоимости товара, компания EKF оставляет за собой право на согласование индивидуальных условий по доставке



06
Обучение

ОБУЧЕНИЕ ПАРТНЕРОВ

Компания ЕКФ на постоянной основе организует **бесплатное техническое обучение для Партнеров**. Это позволяет им снизить собственные затраты на подготовку персонала, увеличить динамику продаж, повысить качество сервиса и лояльность клиентов.



ОЧНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Мастер-классы и семинары проводятся в **учебных классах в офисах ЕКФ в Москве и в Санкт-Петербурге**. Учебные классы оборудованы всеми необходимыми демонстрационными материалами. Формат практических занятий позволяет участникам больше узнать об основном ассортименте, новинках продукции и решениях, которые предлагает компания.

Есть очные учебные программы **для разных целевых групп конечных клиентов**. Возможна организация совместных обучающих мероприятий для них на базе дистрибьютера.

ВЫЕЗД ТРЕНЕРА ЕКФ

Для взаимодействия с партнерами из других регионов технические тренеры выезжают на территорию офиса партнера.

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ

вебинары, электронные курсы

Данный формат обучения проводится регулярно для ознакомления партнеров с новинками продукции и особенностями работы различного оборудования.

Записи вебинаров и материалы доступны на сайте обучения: univer.ekfgroup.com

По вопросам, связанным с организацией и проведением технического обучения по продукции компании ЕКФ, обращайтесь к вашему менеджеру

**07****Маркетинг**



Компания ЕКФ инвестирует средства (МФ)
в продвижение бренда ЕКФ и рост совместных продаж



% ЗАТРАТ НА МАРКЕТИНГ ОТ ЗАКУПОК ЗАВИСИТ ОТ

- Подписанных планов закупки
- Совместных целей в различных каналах продаж
- Согласованного календаря активностей
- Полноты и прозрачности информации
(в отчётах дистрибьюторов по остаткам, продажам и субдилерам). МФ сокращается на 10% в случае не подключения дистрибьютора к автоматизированному обмену данных

- Цели по использованию МФ ставятся на календарный год.
- ЕКФ не инвестирует средства в инструменты с не доказанной окупаемостью
- МФ не является бонусом к безусловной выплате и компания ЕКФ не обязуется использовать его на 100%.
- Документы на компенсацию расходов принимаются строго в течение 15 календарных дней после проведения маркетингового мероприятия. Компенсации мероприятий прошедшего года проводятся не позднее января следующего года

ТРЕБОВАНИЯ К МАРКЕТИНГОВЫМ МЕРОПРИЯТИЯМ

МЕРОПРИЯТИЕ	ТРЕБОВАНИЯ
АКЦИИ	<ul style="list-style-type: none"> • согласование с трейд-маркетологом компании ЕКФ • предоставление запрашиваемых данных в необходимых разрезах для осуществления необходимых расчетов в рамках подготовки акции • прозрачность, полнота и своевременность предоставления отчётов по проведенным акциям
СОВМЕСТНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ	<ul style="list-style-type: none"> • Со стороны Дистрибьютора предоставление площадки для проведения мероприятия, клиентская база, приглашение участников Со стороны ЕКФ – логистика, выезд квалифицированного специалиста, проведение обучения • компания ЕКФ компенсирует 50% затрат при условии предварительного согласования формата мероприятия и сметы и предоставления подтверждающих затраты документов • компания ЕКФ не компенсирует проведение мероприятий развлекательного формата
ОФОРМЛЕНИЕ ТВЗ И РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНОВ	<ul style="list-style-type: none"> • обязательства по закупке продукции в розничных точках, оформленных фирменными стеллажами и стендами ЕКФ • размещение на стеллажах только продукции ЕКФ • предоставление фотоотчётов о размещении стендов и стеллажей
DIGITAL-СОПРОВОЖДЕНИЕ	<ul style="list-style-type: none"> • действующий сайт компании или интернет-магазин, • предоставление доступа к сервисам WEB-аналитики • техническое задание со стороны Дистрибьютора

**ПАРТНЕРСКИЙ
БИЗНЕС
ЗАЛОГ УСПЕХА**