

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С ДИЛЕРАМИ BALTICDOM *

	* Чтобы стать дилером BALTICDOM , необходимо выбрать один из предлагаемых дилерских пакетов	Виды сотрудничества	
		BASE (Базовый)	PROFI (Профи)
	1. ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ЭКСПО-ДОМ		
	Поставка комплекта	✓	✓
	Шеф-монтаж (процесс строительства объекта силами заказчика под контролем технического специалиста подрядчика) ПО ЖЕЛАНИЮ ДИЛЕРА 5500руб./человеко-день	✓	✓
	2. ПРОЕКТИРОВАНИЕ		
	Разработка рабочих чертежей по специальным ценам	150 руб/м2	100 руб/м2
	Разработка сборочных чертежей	✓	✓
	Разработка 3D-проекций	✓	✓
	Разработка спецификации стеновых элементов	✓	✓
	Повенечный план объекта	✓	✓
	Инструкция по самостоятельной сборке	✓	✓
	3. ON-LINE КОНСАЛТИНГ		
	Технический консалтинг	✓	✓
	Организационный консалтинг	✓	✓
	Юридический консалтинг	✓	✓
	Маркетинговый консалтинг	✓	✓
	Консалтинг и аудит продаж	✓	✓
	4. РЕКЛАМНАЯ ПОДДЕРЖКА		
	Размещение информации о дилере на сайте www.balticdom.ru	✓	✓
	Обновляющийся каталог проектов BALTICDOM	✓	✓
	Рекламные материалы (буклеты, визитки, готовые макеты для размещения в СМИ и др.)	✓	✓
	Совместное продвижение бренда	✓	✓
	Компенсация части затрат на рекламу	✓	✓
	Регулярные сбытовые акции, которые позволяют привлекать розничных клиентов дилера специальными предложениями	✓	✓
	Передача дилеру запросов от клиентов, находящихся в регионе дилера	✓	✓
	5. ШЕФ-МОНТАЖ НА ОБЪЕКТАХ ДИЛЕРА		
	Методическое пособие по монтажу деревянных домов и бань	✓	✓
	Техническая поддержка ON-LINE по вопросам монтажа деревянных домов	✓	✓
	Возможность выезда шеф-инженера на объекты дилера (дополнительная опция)	✓	✓
	6. ДИЛЕРСКИЙ ПРАЙС		
	Специальные цены для дилеров и скидки от объема	✓	✓
	Система скидок при особых условиях	✓	✓
	7. ДОСТАВКА ДО УЧАСТКА		
	Отлаженная система доставки домокомплектов	✓	✓
	8. КАДРЫ		
	Предоставление алгоритма поиска и подбора эффективно работающих sales-менеджеров	✓	✓
	Консультации по вопросам HR (кадровой политики)	✓	✓
	Интерактивные технологии обучения персонала: организация выездных семинаров по обучению сотрудников дилера и др.	✓	✓
	9. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ		

	Обеспечение дилера программными продуктами BalticDom по эффективному бизнес-администрированию	V	V
10. ОБУЧЕНИЕ ДИЛЕРА			
Обучающие материалы BALTICDOM (методические пособия по технологиям строительства и основам продаж)			
Он-лайн обучение (в течение 5 рабочих дней по 1 ч./день — SKYPE)			
11. СТАЖИРОВКА ДИЛЕРА В КОМПАНИИ BALTICDOM GROUP			
Встреча дилера на вокзале, трансфер в г. Калининград			
Организация и оплата проживания дилера в г. Калининграде			
11.1. ТЕОРИЯ (7 дней)			
11.1.1. ТЕХНОЛОГИИ СТРОИТЕЛЬСТВА:			
Фундаменты свайно-винтовые			
Фундаменты ленточные			
Устройство деревянного ростверка			
Особенности технологий строительства (брус цельный, брус клееный, бревно оцилиндрованное, бревно ручной рубки, лафет, каркасно-щитовое строительство)			
Строительство жилых домов			
Строительство бань			
Строительство храмов			
Строительство беседок			
Устройство крыши			
Установка обсад, окон, дверей			
Комплексная обработка древесины защитными препаратами			
Устройство инженерных сетей (электрика, отопление, канализация, водопровод)			
11.1.2. ИСКУССТВО ПРОДАЖ			
Обучение основам продаж (работа с клиентами)			
Что делать, чтобы клиенты постоянно заказывали?			
Обучение алгоритму заказа дома, бани, беседки			
Отличие продаж B2B и B2C			
Формирование клиентской базы			
Рассылки как один из методов повышения лояльности к компании			
Правила проведения телефонных переговоров			
Правила проведения встреч			
Алгоритм работы с заказчиками			
Сопровождение клиента до момента подписания договора			
Работа с возражениями			
Стимулирование спроса			
FAQ (часто задаваемые вопросы клиентов) и ответы на них			
Эффективное позиционирование как основа продвижения бренда BALTICDOM			
Эффективное мышление для успешной работы с клиентами по ценовому фактору			
Запросы о цене от клиентов			
Сайт: аудитория, эффективное продвижение сайта			
Получение контактных данных от каждого посетителя офиса			
Особенности продажи дорогостоящих товаров			
Если клиент хочет сэкономить			
Приемы для стимулирования клиента весной, летом, осенью, зимой			
Что делать, если клиент говорит, что конкуренты "за углом" предлагают дешевле?			





Распутица (закрытие дорог)		✓
11.1.3. ЧТЕНИЕ ЧЕРТЕЖЕЙ И ОСНОВЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ДЕРЕВЯННЫХ ДОМОВ		✓
Обучение основам проектирования деревянных домов		✓
Развертки стен		✓
Планы этажей		✓
Спецификация		✓
11.1.4. ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		✓
Договор подряда: «подводные камни» и как их обойти		✓
Права и обязанности Заказчика и Подрядчика		✓
Сроки и порядок исполнения Договора		✓
Правильное формирование суммы Договора		✓
Техническое обслуживание		✓
Технические условия		✓
Ответственность Заказчика и Подрядчика		✓
Гарантия		✓
Правила эксплуатации		✓
Расторжение договора		✓
11.1.5. РЕКЛАМА		✓
Эффективное размещение рекламы в СМИ		✓
Эффективное размещение рекламы в интернете		✓
Наружная реклама		✓
Выставочно-ярмарочная деятельность		✓
Создание «сарафанного радио»		✓
11.1.5. ЭФФЕКТИВНЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ		✓
Подготовка коммерческого предложения		✓
Письма		✓
Рассылки по электронной почте		✓
Формы ответов клиентам по электронной почте		✓
Формуляр пробного завинчивания		✓
Акты сдачи-приемки материалов и работ		✓
Платежные документы		✓
Карточка клиента		✓
Финансовые отчеты за неделю, месяц, год		✓
11.1.6. ПЕРСОНАЛ		✓
Обучение основам подбора персонала		✓
Размещение эффективных объявлений о вакансиях		✓
Требования к соискателям		✓
Проведение собеседований (1-3 туры)		✓
Введение сотрудника в должность		✓
Формирование команды чемпионов		✓
Как не сделать своих сотрудников будущими конкурентами		✓
11.1.6. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ		✓
Обучение основам работы в ПО BALTICDOM для оптимизации бизнес-процессов		✓
11.2. ПРАКТИКА (7 дней)		
11.2.1. ПРОДАЖИ		✓

	Работа с реальными клиентами		V
	Реальные продажи		V
	Преодоление возражений		V
	Обучение алгоритму заказа дома, бани, беседки		V
	11.2.2. ТЕХНИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ		V
	Консультации технических специалистов		V
	Посещение готовых объектов		V
	Посещение строящихся объектов		V
	Организация, планирование, контроль (решение возможных проблем) монтажных бригад		V
	11.2.3. АДМИНИСТРАТИВНАЯ И ЮРИДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ		V
	Консультации по юридическим вопросам		V
	Участие в реальных совещаниях компании		V
	Получение фирменного сертификата BALTICDOM GROUP		V
	Дилерский договор BALTICDOM GROUP	V	V
	11.2.4. КУЛЬТУРНАЯ ПРОГРАММА		V
	ИТОГО стоимость дилерских пактов	326000*	482000*
	*Стоимость демонстрационного экспо-дома EXW (Россия, Кировская область)		
	*Без учета стоимости проезда дилера в г. Калининград		



Описание видов сотрудничества с дилерами BALTICDOM

«BASE (Базовый)»

В пакет «BASE (Базовый)» входит: демонстрационный дом BALTICDOM + дилерский прайс+шеф-монтаж объектов+он-лайн консалтинг+проектирование+рекламная поддержка+доставка товара до участка клиента дилера+программное обеспечение+обучение дилера он-лайн

«PROFI (Профи)»

В пакет «PROFI (Профи)» входит: пакет BASE + встреча дилера на вокзале г. Калининграда, трансфер в офис компании+ стажировка дилера в компании BALTICDOM в г. Калининграде (14 дней): теория - 7 дней (технологии строительства, основы продаж, чтение чертежей, юридические аспекты деятельности, реклама, документооборот, персонал, программное обеспечение)+практика — 7 дней (продажи, техническая часть, административная и юридическая часть)