**«Клуб Первых Партнеров» или**

**программа лояльности для монтажников для увеличения лояльностей продукции Huch EnTEC, региональному дилеру и другим продуктам hvac, не конкурирующим с продукцией Huch EnTEC**

**(ДСП, регламент с дилером)**

**Клуб Первых партнеров –**  мероприятия по повышению лояльности **монтажных партнеров, далее монтажников,** к продукции, представленной в Клубе (возможно участие других брендов и продуктов, не являющихся прямыми конкурентами продукции ET), служащих увеличению оборота и дохода компаний, участвующих в организации и со-финансировании клуба.

**Ценность для монтажников**: повышение квалификации и собственной стоимости на рынке. Раз в год (минимум) члены клуба собираются и проходят обучение на фирме или по месту у дилера, получают самые свежие идеи и новости, сувениры и специализированную одежду для работы и жизни. Члены клуба ранжируются со временем по статусу (в зависимости от ценности для компании) и по территориям/регионам с привязкой к региональному дилеру/дистрибьютеру.

По факту это означает, что после стандартного планового обучения продукции Huch EnTEC в регионе мы проводим дополнительное мероприятие для членов клуба (обед, ужин, вручение подарков и т.д.)

**Ценность для дилеров Huch EnTEC (далее Партнеров):** дилер видит запросы на наш продукт, удовлетворяет его, формирует, исходя из этого, свою продуктовую и складскую матрицу, увеличивает оборот и прибыль.

Членство в клубе начинается для монтажника с получения пластиковой карты с эмбоссированным номером, карта обезличенная.

Монтажник получает поздравление со вступлением в клуб от компании Huch EnTEC.

Далее во время следующей встречи человеку вручается именная карта, вручается подарок-сувенир на 200-300 руб. Подарок вручается дилером или представителем компании Huch EnTEC.

**Обязательные мероприятия (ежегодные), проводимые ET для монтажников (совместно с региональным партнером) / по согласованию с партнером**

1. Поздравления с ДР, НГ и 9 мая
2. Обучения 1-2 раза в год (у нас или партнера)
3. Приглашение на городской фестиваль на базе дилера (пивной фестиваль, тимбилдинг с боулингом, пейнтболом и т.д.)

**Ранжирование членов клуба: 4 ступени – обезличенная, серебряная, золотая и платиновая карты**

1.1

Первая ступень – простая обезличенная карта с эмбоссированным номером, выдается в дни акций, согласованных с дилером (пивной фестиваль, обучение, «опенэйр», совместный выезд на важный объект и т.п.). Владельцу такой карты сразу выдается подарок на 200-300 руб. (кружка или бокал с логотипом ET и Клубом Первых) + новый каталог и объясняется правило: «купи что-то из продукции ЕТ у своего дилера, заполни анкету и через месяц получи именную карту с дополнительной скидкой 1% на продукцию ЕТ».

Получив именную или Серебряную карту члена клуба выгодно продолжать покупки с доп. скидкой 1%, быть приглашённым персональным извещением на все мероприятия (обучения, сейшены и пр.), получать раз в год новый каталог по почте.

По мере роста закупок до 300 000 (МРЦ) в год у партнера меняется статус монтажника, карта заменяется на Золотую (скидка становится +2%), монтажник получает раз в год подарок от компании Huch EnTEC на ок. 1000 руб., новый каталог и все прочие привилегии члена клуба.

При закупках от 700 000 (МРЦ) в год он получает Платиновую карту Клуба Первых, доп. 3% и подарки на сумму ок. 100 евро – как правило, комплекты одежды/аксессуаров.

**Действия партнера**

1. **Получить первые 10 обезличенных карт КП от Huch EnTEC, для этого прислать запрос в свободной форме на почту** **info@huchentec.ru** **и попросить выслать необходимое количество карт, не менее 10 + 10 подарков 200-300 руб. для вручения монтажникам.**
2. Обучить своих сотрудников предлагать монтажникам заполнить анкету клуба и разрешение на обработку персональных данных – есть в брошюре «Сделай круто с Huch EnTEC», внести все заполненные анкеты в собственную базу СRМ (по желанию) и выслать на info@huchentec.ru Анкету и Согласие на Обработку персональных данных (скан на почту, фото с тел. на WhatsApp +79150357423)
3. Получить от ET клубные именные карты при заполнении первых 10 анкет и раздать их соответствующим монтажникам. Т.е. 10 анкет + СОПД от монтажников от дилера получили – изготавливаем для них именные карты и высылаем дилеру с оказией.
4. Далее реализовать процедуру ранжирования членов согласно 1.1 -1.4.
5. Предоставлять скидки согласно действующим картам только их предъявителям. Карты – строго именные, нельзя допустить схемы, «объединяющие разрозненные покупки на одну карту».

**Процедура с партнером для получения компенсации скидки от Huch EnTEC, выданной монтажнику, члену Клуба**

1. **ООО „Хух ЭнТЕК РУС» компенсирует половину скидки выданной монтажнику - члену Клуба согласно данному регламенту путем предоставления дополнительной скидки от базовой при отгрузке продукции Дилеру в обмен на предоставленные отчетные документы: выгрузку из база 1с по конкретному контрагенту-члену клуба, письмо с запросом на** **info@huchentec.ru** **на компенсацию суммарную раз в квартал по всем клиентам.**
2. Персонал дилера получает от своего руководства четкие понятные инструкции по регистрации покупок монтажника и раз в квартал дает информацию об этих закупках ET (пункт прописывается в договоре, начиная с 3 квартала 2018 года).
3. Персонал делает дополнительные скидки на покупку продукции ET и указывает это в отчете. Далее на эту сумму раз в квартал при отгрузке от ET делается скидка, компенсирующая половину скидки дилера.
4. У дилера на двери в виде наклейки размещен логотип Клуба Первых (вся символика предоставляется ET), также дополнительные лого о годовой акции/программе, например, «Сool. Design. eco2» и «Cделай круто с Huch EnTEС».