

INSTRUCTION

RULES FOR WORKING WITH DISTRIBUTORS

EN

INSTRUCTION

Rules for Working with Distributors

2-4

ES

INSTRUCCIÓN

Reglas para trabajar con distribuidores

5-7

RU

ИНСТРУКЦИЯ

Правила работы с дистрибьюторами

7-9



These Rules define the conditions and procedures for interaction between MSG Equipment and its distributors, as well as establish uniform requirements for cooperation.

1. GENERAL PROVISIONS

1.1. These Rules are mandatory for all distributors cooperating with the Company.

1.2. The purpose of these Rules is to ensure transparency and consistency of cooperation terms within the selected contract/agreement type (B2D 2, B2D 1, Agent), to strengthen partnership relations, and to improve sales efficiency.

2. DISTRIBUTOR STATUS

2.1. Only a legal entity can be recognized as a distributor.

2.2. MSG Equipment has a legal entity in Poland (Warsaw).

Shipments for distributors are carried out from the branch warehouse in Poland (Warsaw):

STS SP Zoo

Plochocinska st. 91, Warsaw, 03-044, Poland

VAT 9462666146

Warehouse address:

Familijna 27, 03-197, Warsaw, Poland

2.3. The terms of cooperation with each distributor are agreed upon individually and may include:

- selection of product categories;
- sales volumes;
- pricing conditions;
- delivery terms and other parameters.

2.4. Distributor status is confirmed by a cooperation agreement.

3. DISTRIBUTOR RIGHTS

- To receive the Company's products under the agreed terms.
- To use advertising, informational, and training materials provided by the Company.
- To receive marketing materials (photos, videos, brochures, catalogs) for product promotion.
- To receive sales department training: the Company conducts training programs and provides separate training plans (sales and technical product training).
- To receive consulting and marketing support.
- To participate in incentive and bonus programs provided by the Company.
- To receive leads (contact details of potential buyers) directly from the Company, if available.

4. DISTRIBUTOR OBLIGATIONS

- To promote the Company's products in accordance with the approved policy.
- To comply with pricing rules and prevent dumping.
- To use the Company's trademarks and corporate style only for agreed purposes.
- To provide the Company with sales and performance reports within established deadlines.
- To maintain the Company's business reputation and adhere to business ethics.
- To respond to customer inquiries within the same day after receiving a request, or at the latest, by the next working day (weekends excluded).

5. COOPERATION TERMS

- 5.1. Product sales are carried out within the agreed territory (unless otherwise specified).
- 5.2. Minimum order quantities, payment terms, and delivery procedures are determined by separate conditions.
- 5.3. The warranty policy is provided by the Company as a separate document and forms an integral part of the cooperation.

You can review it here: <https://msg.equipment/en/after-sales-service>

Additionally, the terms of technical support services will be discussed and adapted individually with each distributor.

6. PROHIBITED ACTIONS

- Selling counterfeit or uncertified products.
- The transfer of products to competitors is strictly prohibited.
- Using the Company's brand for third-party products.
- Selling similar equipment from competitors.
- Violating advertising and promotion rules that could harm the Company's business reputation.

7. LIABILITY

- 7.1. In case of violation of these Rules, the Company has the right to:
- suspend product deliveries;
 - deprive the distributor of bonuses and privileges;
 - revoke the distributor status.

8. COMMUNICATION AND INTERACTION

- 8.1. Issues related to the implementation of these Rules are resolved through the assigned manager or the Company's official communication channels.
- 8.2. The Company undertakes to respond to distributor inquiries within the current working day, or, if not possible, no later than the next working day.
- 8.3. Complaints and suggestions are reviewed within 10 working days.

9. FINAL PROVISIONS

- 9.1. These Rules come into effect upon publication and remain valid indefinitely.
- 9.2. The Company reserves the right to amend these Rules with mandatory notification of distributors.
- 9.3. Familiarization with and acceptance of these Rules is a mandatory condition for cooperation.

[!\[\]\(e78f798d4ea5c530c9db49e7d26e6b95_img.jpg\) Link for: marketing materials \(photos, videos, brochures, catalogs\) for product promotion.](#)

[!\[\]\(23d9fc146e83b5c3013cfa32c784f8d5_img.jpg\) Link for: sales manager training materials.](#)

INSTRUCCIÓN

REGLAS PARA TRABAJAR CON DISTRIBUIDORES

Estas Reglas definen las condiciones y el procedimiento de interacción entre MSG Equipment y sus distribuidores, así como establecen requisitos uniformes para la cooperación.

1. DISPOSICIONES GENERALES

- 1.1. Estas Reglas son obligatorias para todos los distribuidores que cooperan con la Empresa.
- 1.2. El propósito de estas Reglas es garantizar la transparencia y la uniformidad de las condiciones de trabajo dentro del contrato o acuerdo seleccionado (B2D 2, B2D 1, Agente), fortalecer las relaciones de asociación y aumentar la eficiencia de las ventas.

2. ESTATUS DEL DISTRIBUIDOR

2.1. Solo una persona jurídica puede ser reconocida como distribuidor.

2.2. MSG Equipment posee una entidad legal en Polonia (Varsovia).

Los envíos para los distribuidores se realizan desde el almacén de la sucursal en Polonia (Varsovia):

STS SP Zoo

Plochocinska st. 91, Varsovia, 03-044, Polonia

VAT 9462666146

Dirección del almacén:

calle Familijna 27

03-197 Varsovia

Polonia

2.3. Las condiciones de cooperación con cada distribuidor se acuerdan de manera individual y pueden incluir:

- selección de categorías de productos;
- volúmenes de venta;
- condiciones de precios;
- condiciones de entrega y otros parámetros.

2.4. El estatus de distribuidor se confirma mediante un acuerdo de cooperación.

3. DERECHOS DEL DISTRIBUIDOR

- Recibir los productos de la Empresa en las condiciones acordadas.
- Utilizar materiales publicitarios, informativos y de formación proporcionados por la Empresa.
- Recibir materiales de marketing (fotografías, videos, folletos, catálogos) para la promoción de los productos.
- Recibir formación para el departamento de ventas: la Empresa organiza programas de capacitación y proporciona planes de formación separados (de ventas y técnicos sobre el producto).
- Recibir apoyo consultivo y de marketing.
- Participar en programas de incentivos y bonificaciones establecidos por la Empresa.
- Recibir leads (datos de contacto de posibles compradores) directamente de la Empresa, si los hay.

4. OBLIGACIONES DEL DISTRIBUIDOR

- Promover los productos de la Empresa de acuerdo con la política aprobada.
- Cumplir con las normas de precios y evitar el dumping.
- Utilizar las marcas comerciales y la identidad corporativa de la Empresa solo con fines autorizados.
- Presentar a la Empresa informes de ventas y resultados de trabajo dentro de los plazos establecidos.
- Mantener la reputación comercial de la Empresa y cumplir con la ética empresarial.
- Responder a las solicitudes de los clientes finales dentro del mismo día en que se recibe la consulta o, como máximo, al día siguiente hábil (excepto fines de semana).

5. CONDICIONES DE COOPERACIÓN

- 5.1. La venta de los productos se realiza dentro del territorio acordado (a menos que se estipule lo contrario).
- 5.2. Los pedidos mínimos, las condiciones de pago y los términos de entrega se determinan en acuerdos separados.
- 5.3. La política de garantía es proporcionada por la Empresa como un documento aparte y forma parte integral de la cooperación.

Se puede consultar aquí: <https://msg.equipment/es/after-sales-service>

Además, las condiciones de soporte técnico se discutirán y adaptarán individualmente con cada distribuidor.

6. ACCIONES PROHIBIDAS

- Venta de productos falsificados o no certificados.
- La transferencia de productos a competidores está estrictamente prohibida.
- Uso de la marca de la Empresa para productos ajenos.
- Venta de equipos similares de competidores.
- Violación de las normas de publicidad o promoción que puedan dañar la reputación comercial de la Empresa.

7. RESPONSABILIDAD

7.1. En caso de incumplimiento de estas Reglas, la Empresa tiene derecho a:

- suspender el suministro de productos;
- privar al distribuidor de bonificaciones y beneficios;
- revocar el estatus de distribuidor.

8. COMUNICACIÓN E INTERACCIÓN

8.1. Las cuestiones relacionadas con la aplicación de estas Reglas se resuelven a través del gerente asignado o mediante los canales oficiales de comunicación de la Empresa.

8.2. La Empresa se compromete a responder a las solicitudes de los distribuidores dentro del día hábil actual o, si no es posible, a más tardar al siguiente día hábil.

8.3. Las quejas y sugerencias se revisan en un plazo máximo de 10 días hábiles.

9. DISPOSICIONES FINALES

9.1. Estas Reglas entran en vigor desde el momento de su publicación y permanecen vigentes por tiempo indefinido.

9.2. La Empresa se reserva el derecho de modificar estas Reglas con la notificación obligatoria a los distribuidores.

9.3. La lectura y aceptación de estas Reglas es una condición obligatoria para la cooperación.



Enlace para: materiales de marketing (fotografías, videos, folletos, catálogos) para la promoción de productos.



Enlace para: materiales de formación para los gerentes de ventas.

ИНСТРУКЦИЯ

ПРАВИЛА РАБОТЫ С ДИСТРИБЬЮТОРАМИ

Настоящие Правила определяют условия и порядок взаимодействия Компании MSG Equipment с дистрибьюторами, а также устанавливают единые требования к сотрудничеству.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 1.1. Правила обязательны для всех дистрибьюторов, сотрудничающих с Компанией.
- 1.2. Цель настоящих Правил — обеспечить прозрачность и единообразие условий работы в рамках выбранного контракта/договора (B2D 2, B2D 1, Агент), укрепить партнёрские отношения и повысить эффективность продаж.

2. СТАТУС ДИСТРИБЬЮТОРА

- 2.1. Дистрибьютором может быть только юридическое лицо.
- 2.2. Компания MSG Equipment имеет юридическое лицо в Польше (Варшава) (отгрузка для дистрибьюторов осуществляется со склада филиала в Польше (Варшава):

STS SP Zoo

Plochocinska st. 91, Warsaw, 03-044, Poland

VAT 9462666146

Адрес склада:

Familijna 27, 03-197, Warsaw, Poland

- 2.3. Условия работы с каждым дистрибьютором согласовываются индивидуально и могут включать:

- выбор товарных категорий;
- объёмы продаж;
- ценовые условия;
- условия поставки и иные параметры.

- 2.4. Статус дистрибьютора подтверждается договором о сотрудничестве.

3. ПРАВА ДИСТРИБЬЮТОРА

- Получать продукцию Компании на согласованных условиях.
- Использовать рекламные, информационные и обучающие материалы, предоставляемые Компанией.
- Получать маркетинговые материалы (фотографии, видеоролики, брошюры, каталоги) для продвижения продукции.
- Проходить обучение для отдела продаж: Компания проводит обучающие программы и предоставляет отдельный план обучения (по продажам и по технической части продукта).
- Получать консультационную и маркетинговую поддержку.
- Участвовать в программах поощрения и бонусах, предусмотренных Компанией.
- Получать Лиды (контактные данные потенциальных покупателей) от Компании, если они поступают напрямую.

4. ОБЯЗАННОСТИ ДИСТРИБЬЮТОРА

- Продвигать продукцию Компании в соответствии с утверждённой политикой.
- Соблюдать правила ценообразования и не допускать демпинга.
- Использовать товарные знаки и фирменный стиль Компании только в согласованных целях.
- Предоставлять Компании отчётность о продажах и результатах работы в установленные сроки.
- Поддерживать деловую репутацию Компании и соблюдать деловую этику.
- Отвечать конечным клиентам в течение дня после получения запроса, максимум на следующий день (не касается выходных).

5. УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

- 5.1. Реализация продукции осуществляется на согласованной территории (если иное не предусмотрено).
- 5.2. Минимальные закупочные партии, порядок оплаты и поставки определяются отдельными условиями.
- 5.3. Гарантийная политика предоставляется Компанией в виде отдельного документа и является обязательной частью сотрудничества.

Ознакомиться можно здесь: <https://msg.equipment/ru/after-sales-service>

Дополнительно условия оказания технической поддержки будут обсуждаться с дистрибьютором и адаптироваться.

6. ЗАПРЕЩЁННЫЕ ДЕЙСТВИЯ

- Реализация поддельной или несертифицированной продукции.
- Передача продукции конкурентам строго запрещена.
- Использование бренда Компании для сторонней продукции.
- Продажа аналогичного оборудования конкурентов.
- Нарушение правил рекламы и продвижения, способное нанести ущерб деловой репутации Компании.

7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

7.1. В случае нарушения настоящих Правил Компания вправе:

- приостановить поставки продукции;
- лишить дистрибьютора бонусов и льгот;
- аннулировать статус дистрибьютора.

8. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

8.1. Вопросы, связанные с исполнением настоящих Правил, решаются через закреплённого менеджера либо официальные каналы связи Компании.

8.2. Компания обязуется предоставлять ответы на запросы дистрибьюторов в течение текущего рабочего дня, а при невозможности — не позднее следующего рабочего дня.

8.3. Жалобы и предложения рассматриваются в срок до 10 рабочих дней.

9. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

9.1. Настоящие Правила вступают в силу с момента их опубликования и действуют бессрочно.

9.2. Компания оставляет за собой право изменять настоящие Правила с обязательным уведомлением дистрибьюторов.

9.3. Ознакомление и согласие с настоящими Правилами является обязательным условием сотрудничества.

 **Ссылка на:** маркетинговые материалы (фотографии, видеоролики, брошюры, каталоги) для продвижения продукции.

 **Ссылка на:** обучение менеджеров по продажам.