

Mill International BV

Politica della rete di distribuzione selettiva

Lettera ai rivenditori autorizzati

Mill International è onorata di invitarvi nella rete di distribuzione selettiva Mill International BV. Cogliamo l'occasione per ringraziarvi per la vostra partnership e il vostro sostegno a Mill. Mill è un'azienda norvegese che progetta prodotti intelligenti per il riscaldamento e la qualità dell'aria. Siamo molto orgogliosi del nostro design unico e minimalista e della nostra tecnologia all'avanguardia che include apprendimento automatico, controllo intelligente del riscaldamento e intelligenza.

Lo scopo della rete di distribuzione è quello di proteggere la posizione premium del marchio Mill in modo che insieme possiamo continuare a investire in Mill e garantire il miglior supporto ai consumatori in ciascuno dei mercati. Inoltre, lo scopo è quello di garantire uno standard e una qualità del servizio elevati e coerenti in tutti i punti di contatto con i consumatori. La rete di distribuzione aiuta a mantenere un maggiore controllo sulla rivendita dei prodotti Mill, necessario per garantire che i requisiti di sicurezza locali, le informazioni e gli standard di prodotto siano soddisfatti.

Per i rivenditori autorizzati Mill, i seguenti criteri si applicano a ciascuno dei paesi in questione:

1. Il profilo del rivenditore deve essere conforme al profilo Mill, il che significa che il rivenditore opera nel segmento premium.
2. Il profilo del rivenditore deve essere orientato al consumatore, il che significa che il rivenditore vende principalmente ai consumatori e non ad altre aziende (con l'eccezione descritta al punto 3 di seguito).
3. I rivenditori che vendono a negozi specializzati o installatori possono in via eccezionale essere approvati. In tali casi, il rivenditore deve disporre di misure di controllo per garantire che tali negozi o installatori promuovano sia il marchio che i prodotti Mill in conformità con la presente Politica di Distribuzione. Il rivenditore deve inoltre disporre di misure di controllo per garantire che i negozi o gli installatori non vendano a rivenditori non autorizzati.
4. Il rivenditore deve disporre di meccanismi di controllo per garantire che i prodotti Mill non vengano venduti a rivenditori non autorizzati.
5. I rivenditori possono vendere solo a mercati online di terze parti autorizzate da Mill. Devono essere soddisfatti i criteri di cui al successivo punto 12.
6. Il rivenditore deve investire attivamente nella promozione del marchio e dei prodotti Mill sia in negozio che online.
7. Il rivenditore deve promuovere il marchio e i prodotti Mill in conformità con la Politica del marchio Mill. Quando la politica del marchio Mill viene aggiornata o modificata da Mill, il venditore è tenuto ad aggiornare tutti i suoi materiali promozionali, sia digitali che fisici, entro sei settimane da tale aggiornamento o modifica.
8. Il rivenditore deve dare priorità a Mill, alle sue piattaforme/canali di distribuzione fisici e online per la promozione e la vendita dei prodotti Mill. Nel caso in cui un rivenditore venda Mill solo tramite la sua piattaforma/canale di distribuzione online, devono essere predisposti piani per la vendita dei prodotti Mill anche tramite la piattaforma/canale di distribuzione fisica esistente.
9. I rivenditori devono garantire che il personale addetto alle vendite e al servizio clienti abbia superato i programmi di formazione sui prodotti forniti dalla cartiera e dai suoi distributori.
10. I rivenditori devono disporre di sistemi e strumenti di scansione per la lettura e la registrazione dei numeri di serie o il rivenditore intende implementare tale sistema.
11. Il rivenditore deve avere incontri regolari con il suo distributore autorizzato per valutare i dati di vendita e di magazzino, nonché per concordare le attività di vendita e marketing e gli obiettivi di prestazione.
12. Qualità premium, alto livello di servizio e sicurezza non sono negoziabili per Mill. Pertanto, il rivenditore deve fornire un servizio clienti nella lingua locale in cui si trova il consumatore attraverso una linea telefonica diretta (disponibile tra 9-17), nonché un magazzino locale e un servizio di

riparazione per riparazioni rapide e comunicazioni sicure. Il manuale d'uso e le istruzioni di sicurezza devono essere forniti nella lingua locale in cui si trova il consumatore, tutte le comunicazioni secondo la politica del marchio Mill.

13. Il rivenditore deve supportare i nuovi prodotti e le innovazioni di Mill.

Con la firma di seguito, il rivenditore accetta di aderire ai criteri selettivi delineati nel presente accordo.

Nel caso in cui Mill rilevi che un Rivenditore Autorizzato agisce in contrasto con lo scopo della Rete di Distribuzione e la presente Politica di Distribuzione, il Distributore fornirà al Rivenditore Autorizzato una messa in mora, consentendo al Rivenditore Autorizzato di correggere le proprie azioni. Se il Rivenditore Autorizzato non intraprende azioni correttive, il contratto può essere risolto e il rivenditore sarà successivamente escluso dalla Rete di Distribuzione.

Distributore

Rivenditore autorizzato - nome

Da: _____

Presso: _____

(Nome stampa)

(Nome stampa)

(Firma)

(Firma)

Titolo: _____

Titolo: _____

Data: _____

Data: _____

ALLEGATI

1. La politica del marchio The Mill
2. La gamma di prodotti Mill e il prezzo di vendita consigliato