

## Zasady sprzedaży drzwi na ekspozycję firmy WIKĘD

1. Zamówienie drzwi na ekspozycję winny być bezwzględnie wysyłane przez Partnera Handlowego za pomocą programu do zamówień iQuote. Dystrybutor nie może w imieniu klienta wysyłać zamówienia przez swój program do zamówień.
2. Warunkiem otrzymania rabatu ekspozycyjnego jest podanie odpowiednich informacji, które powinny zostać zawarte w zamówieniu, w polu „uwagi do zamówienia”. Należy wpisać dokładne dane adresowe firmy, w której będzie znajdowała się ekspozycja, włącznie z numerem telefonu i adresem e-mail w celu możliwości przeprowadzenia ewentualnej weryfikacji.
3. Zamówienia ekspozycyjne realizowane są ze standardowym rabatem handlowym oraz z wydłużonym terminem płatności – 30 dni. W tym czasie Partner Handlowy zobowiązany jest do zamontowania drzwi (zabudowana własna, stojak ekspozycyjny), a następnie dostarczenia zdjęć do producenta/dystrybutora (z informacją jakiego zamówienia dotyczy).
4. Partner Handlowy zobowiązuje się dostarczyć czytelną i niebudzącą wątpliwości dokumentację zdjęciową do Dystrybutora. Rozumianą jako minimum trzy zdjęcia pokazujące sposób montażu drzwi:
  - z perspektywy, obrazujące miejsce montażu w salonie sprzedaży,
  - w pozycji otwartej,
  - w pozycji zamkniętej.Po pozytywnej weryfikacji, zostanie wystawiona faktura korygująca rabat handlowy do poziomu ustalonego rabatu ekspozycyjnego. Z drzwi zamontowanych na ekspozycji należy bezwzględnie usunąć folię ochronną oraz zamontować okucia i wszystkie elementy znajdujące się w zamówieniu (np. „inteligentne technologie”)
5. Drzwi zamontowane jako drzwi wejściowe do punktu sprzedaży, lub innych jego pomieszczeń nie będą objęte rabatem ekspozycyjnym.
6. Producent zgodnie z pkt. 4 po otrzymaniu wymaganej dokumentacji w ustalonym czasie wystawia korektę na różnicę wartości zamówienia między rabatem handlowym a ustalonym rabatem ekspozycyjnym, **jednak w czasie nie dłuższym niż 90 dni, od daty wystawienia FV do Dystrybutora za zamówione drzwi ekspozycyjne. Po tym terminie Punkt Sprzedaż nie będzie miał możliwości ubiegania się o wystawienie faktury korygującej. W związku z powyższym, termin dostarczenia dokumentacji w odpowiedniej ilości i jakości zdjęć, numeru zamówienia oraz numeru FV nie może przekroczyć 90 dni.**

7. Partner Handlowy może nabyć 2 szt. drzwi na punkt sprzedaży z rabatem ekspozycyjnym w okresie 12 m-cy. Jeśli posiada więcej niż jeden punkt sprzedaży może zamówić na każdy z nich max. 2 szt. w ciągu 12 mies.
8. Stały rabat ekspozycyjny na drzwi WIKĘD wynosi -40%, na drzwi począwszy od wzoru 5 do 54, kolekcje Glass Design, Glass Front, Glass Loft, Future Inox, 3D, Alu Hybrid, Bianconero oraz drzwi Protect. Z oferty drzwi ekspozycyjnych wykluczone są drzwi linii NORMAL oraz wzory od 1 do 4. W tych przypadkach obowiązuje standardowy rabat handlowy.
9. W przypadku wyposażania drzwi ekspozycyjnych w inteligentne technologie (TAPKEY, Wi-Keys, WiSmart, czytnik linii papilarnych itd.), na te rozwiązania przysługuje rabat, równy rabatowi handlowemu Partnera.
10. Producent zastrzega sobie możliwość wystawienia ponownej korekty, lecz tym razem zwiększającej rabat do poziomu rabatu handlowego, jeśli podczas weryfikacji ekspozycji przedstawiciel producenta stwierdzi, że drzwi ekspozycyjne zostały sprzedane przed upływem terminu 12 miesięcy lub nie spełniają w/w warunków.