

# Дилера вызывали?

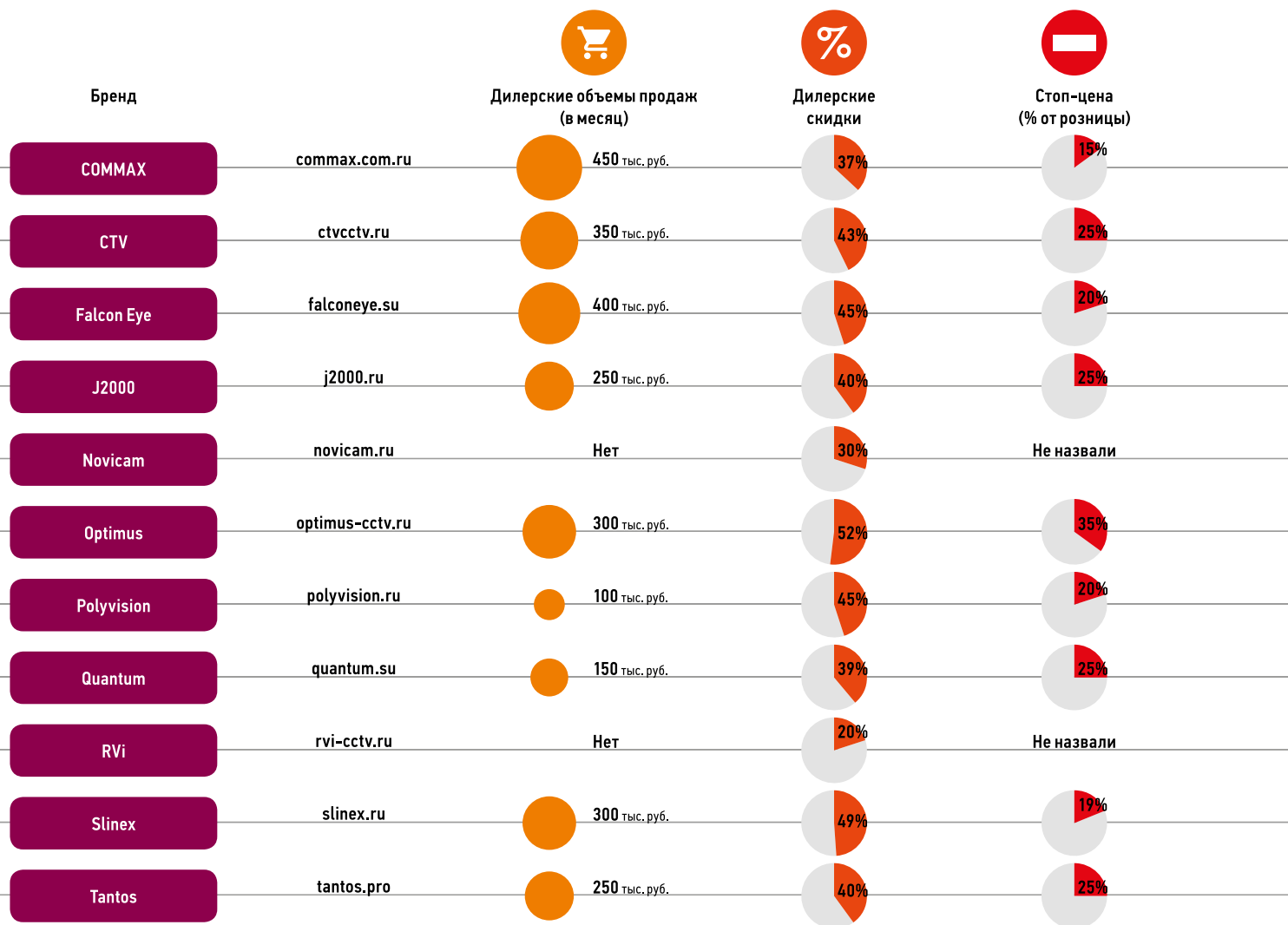
«Тайные покупатели» по заданию редакции журнала РУБЕЖ отправились к поставщикам домофонов для бюджетного сегмента и выяснили условия, на которых можно получить статус дилера. А также бизнес-перспективы сотрудничества с тем или иным брендом.

По легенде: мы — монтажная организация со средним оборотом около 0,5-0,7 млн рублей в месяц. Хотим стать прямым партнером по бренду, так как работа с текущим оборудованием (конкурентом по отношению к компании-собеседнику) не устраивает по уровню заработка.

## Who Called for Dealer? Dealer Policy of Interphone Systems Suppliers. Client Test

Our secret shoppers visited companies-suppliers of low-cost interphone systems to find out — how to become a dealer what are business perspectives.

According to our legend, we are an installation company with average turnover of 0,5-0,7 million rubles per month.





Доход дилера (при продаже по стоп-цене)	Отсрочка платежа	Гарантия	Наличие IP	Лидер продаж
22%	30 дней	2 года	Нет	COMMAX CDV-70A/VIZIT
18%	45 дней	1 год	Есть	CTV-M1400M
25%	30 дней	3 года	Есть	FE-70CH ORION
15%	30 дней	1 год	Нет	J2000-DF-ЕКАТЕРИНА
Не назвали	30 дней	3 года	Есть	NOVlcam ADM4
17%	30 дней	3 года	Нет	Optimus VM-E7
25%	30 дней	1 год	Нет	Polyvision PVD-7S v.7.1
14%	45 дней	3 года	Есть	Quantum QM-750C
Не назвали	30 дней	3 года	Нет	RVi-vd7-12m
30%	30 дней	1 год	Есть	Slinex SM-07M
15%	30 дней	3 года	Есть	Tantos AMELIE

