



CONTRATTO DI RIVENDITA

PRODOTTI AUDIO VIDEO

Settembre 2016

TRA:

(1) Yamaha Music Europe GmbH, Branch Italy

Viale Italia, 88 - 20020 LAINATE (MI)

(d'ora in avanti indicato come "YAMAHA" o la "Società");

E

(2) [RIVENDITORE NOME E INDIRIZZO]

(d'ora in avanti indicato come "Rivenditore ")

Cliente n.:

PREMESSO CHE:

Yamaha Music Europe GmbH, Branch Italy è controllata da Yamaha Corporation, società di diritto giapponese, che produce e commercializza strumenti musicali acustici ed elettronici di elevata qualità ("strumenti musicali Yamaha"), prodotti pro audio ("prodotti Pro Audio Yamaha") e prodotti Audio Video ("Prodotti AV Yamaha") che incorporano una sofisticata elettronica (congiuntamente indicati come "Prodotti Yamaha").

Il marchio YAMAHA è percepito dai clienti e dal pubblico in generale come marchio di grande notorietà e di alta qualità. L'eccellente reputazione di cui gode YAMAHA si fonda sulle caratteristiche eccezionali ed innovative dei Prodotti Yamaha, sull'alta tecnologia e sulle modalità con cui questi vengono distribuiti ai clienti.

YAMAHA ha sviluppato una strategia basata su proposte personalizzate fornite ai propri clienti da personale qualificato e competente, che tiene conto della necessità di effettuare la dimostrazione dei Prodotti AV Yamaha conformemente alla loro ottima reputazione e alla reputazione del marchio. Yamaha intende infatti proteggere ed ulteriormente sviluppare questo concetto.

In quest'ottica YAMAHA attiverà un sistema armonizzato di distribuzione selettiva valido in tutta Europa. Nel quadro di tale sistema i rivenditori (di seguito: "Rivenditori Autorizzati") vengono selezionati in base a criteri obiettivi e qualitativi al fine di trasmettere l'ottima reputazione e l'eccellente qualità dei prodotti Yamaha. L'intera gamma di Prodotti AV Yamaha, per i quali YAMAHA utilizza il sistema di distribuzione selettiva, è elencata nell'Allegato A (1). I Prodotti AV Yamaha ed i gruppi di prodotti per i quali il Rivenditore è autorizzato in alcuni punti vendita sono elencati nell'Allegato B. YAMAHA si riserva il diritto di limitare, per alcuni Prodotti, il numero dei rivenditori.

I Prodotti AV Yamaha che non rientrano nel sistema di distribuzione selettiva sono elencati nell'Allegato A (2). Essi vengono generalmente indicati come "Prodotti Open" ed il sistema di distribuzione tramite il quale vengono commercializzati viene chiamato "Distribuzione Aperta". I Rivenditori che distribuiscono solo Prodotti Open non potranno identificarsi come "Rivenditori Autorizzati". Il listino prezzi della Società indicherà sempre chiaramente la gamma corrente dei Prodotti Open.

LE PARTI CONVENGONO QUANTO SEGUE:

DEFINIZIONI E INTERPRETAZIONI:

"Prodotti AV Yamaha"

Prodotti Audio Video elettronici come meglio specificato nella versione corrente in vigore dell'Allegato A (1) a questo Contratto. YAMAHA può modificare questi Allegati per necessità di produzione e di distribuzione con un ragionevole preavviso.

"Prodotti/gruppo di prodotti"

Quella parte di Prodotti AV Yamaha definiti nell'Allegato B. YAMAHA può modificare questo Allegato e le relative caratteristiche dei prodotti per necessità di produzione e di distribuzione con un ragionevole preavviso.

“Punto(i) di Vendita Autorizzato”	Ogni negozio fisico e sito web/negozio internet di un Rivenditore come specificato nell' <u>Allegato C</u> .
“Rivenditore Autorizzato”	Un rivenditore specializzato autorizzato a commercializzare i prodotti tramite il sistema YAMAHA di distribuzione selettiva.
“Opuscolo Marketing AV”	La versione corrente in vigore delle Linee Guida Yamaha per le vendite offline e online al pubblico dei Prodotti Audio Video Yamaha.
“Europa”	Tutti gli Stati Membri dell'Unione Europea e dello Spazio Economico Europeo, inclusi Albania, Bosnia ed Erzegovina, Macedonia, Montenegro, Svizzera e Serbia.
“Marchi”	Tutti i marchi di titolarità della Yamaha Corporation Japan.
“Linee Guida per l'uso dei Marchi per la Comunicazione”	La versione in vigore delle “Linee Guida per l'uso dei Marchi e la Comunicazione” per il corretto uso dei Marchi Yamaha disponibile sulla ExtraNet di Yamaha.

Articolo 1. NOMINA DEL RIVENDITORE

- 1.1** La Società nomina il Rivenditore quale Rivenditore Autorizzato per la vendita dei Prodotti YAMAHA previsti nella gamma di prodotti definita nell'Allegato B (Prodotti) presso il punto di vendita autorizzato elencato nell'Allegato C. Tale nomina è strettamente limitata al predetto punto di vendita e non può essere estesa dal Rivenditore ad altri luoghi senza il preventivo consenso della Società espresso per iscritto. Prima di aprire un nuovo negozio e/o un negozio online, il Rivenditore informerà la Società al riguardo e le parti esamineranno se il nuovo negozio e/o il negozio online possano essere aggiunti al punto vendita autorizzato elencato nell'Allegato C.
- 1.2** Il Rivenditore, che avesse più punti vendita, potrà distribuire i Prodotti unicamente nei punti di vendita autorizzati ai sensi dell'Allegato C. Il Rivenditore non effettuerà alcuna vendita o consegna da un punto di vendita che non sia stato autorizzato per il(i) relativo(i) gruppo(i) di prodotti. Il Rivenditore che gestisce un sito web / negozio internet collegato a tutti i suoi negozi fisici, qualora non tutti i negozi fisici siano autorizzati per tutti i gruppi di prodotti, dovrà garantire che l'utente finale sia informato in modo chiaro tramite il sito web / negozio internet in quale dei suoi negozi fisici egli è autorizzato a vendere i Prodotti promossi attraverso il sito web / negozio internet.
- 1.3** YAMAHA fornisce al Rivenditore il Logo di Rivenditore Autorizzato AV che dovrà essere usato per tutta la durata del presente contratto (Contratto) e unicamente per i fini ivi indicati ovvero identificare il Rivenditore come membro del Sistema di distribuzione selettiva per i Prodotti AV Yamaha.
- Il Rivenditore ha il diritto di acquistare, promuovere e distribuire i Prodotti definiti nell'Allegato B finché rimane un Rivenditore Autorizzato ed a condizione che adempia regolarmente i propri obblighi contrattuali. Il Rivenditore non è autorizzato a promuovere, offrire o distribuire i prodotti compresi nella gamma prodotti di cui all'allegato A (1) per i quali il Rivenditore non è stato nominato dalla Società.
- 1.4** La nomina a Rivenditore qui conferita non ha carattere esclusivo. YAMAHA si riserva inoltre il diritto di effettuare vendite dirette.

- 1.5** Il Rivenditore potrà definirsi "Rivenditore Autorizzato" della Società per i Prodotti AV Yamaha per i quali viene nominato in accordo con quanto stabilito nell'Allegato B ma non potrà invece definirsi, né presentarsi, né agire quale rappresentante o agente della Società per la vendita dei Prodotti stessi. Il Rivenditore non è autorizzato ad usare agenti di vendita per la commercializzazione dei Prodotti.

Articolo 2. REGOLE DELLA DISTRIBUZIONE PER I RIVENDITORI AUTORIZZATI

Il Rivenditore si obbliga a distribuire i Prodotti con modalità che rispettino rigorosamente le loro caratteristiche specifiche di elevata qualità e di reputazione del marchio. YAMAHA fornirà al Rivenditore l'Opuscolo Marketing AV, dove viene illustrato il concetto alla base della distribuzione dei Prodotti AV Yamaha e vengono indicati i requisiti commerciali e pubblicitari che devono essere assolutamente seguiti da tutti i Rivenditori Autorizzati al fine di proteggere l'immagine del marchio e ottenere i migliori risultati di vendita.

Il Rivenditore deve soddisfare i criteri di distribuzione di seguito indicati e i criteri minimi specificati e concordati con il Rivenditore nel relativo Allegato B e nel relativo Accordo Commerciale.

Le Parti possono concordare requisiti addizionali per certe categorie di prodotti. Questi requisiti potranno riguardare la formazione del personale di vendita, gli accordi di stock, la presentazione e la dimostrazione dei prodotti.

- 2.1** Il Rivenditore deve avere uno stock sufficiente dei Prodotti, come concordato nell'Accordo Commerciale.
- 2.2** Il Rivenditore accetta di vendere i Prodotti solo presso le sedi approvate o presso le strutture di dimostrazione ai sensi dell'Allegato C.
- 2.3** Il nome del dominio (indirizzo Internet) di qualsiasi negozio online autorizzato non deve danneggiare l'ottima reputazione dei Prodotti AV Yamaha (ad esempio: svendita-audiovideo.store.X oppure outlet.Audio.X) né deve contenere la parola "Yamaha" o altri nomi di marchi o prodotti Yamaha.
- 2.4** L'aspetto dei locali del Rivenditore e i link/contenuti sul sito Web/ negozio online non devono danneggiare l'ottima reputazione del marchio Yamaha.
- 2.5** Il Rivenditore non può distribuire i Prodotti attraverso piattaforme di vendita di terzi o attraverso piattaforme che gestiscono aste che non rispettano i criteri qualitativi dei Prodotti definiti nel presente Contratto, incluso l'Allegato B.
- 2.6** Il Rivenditore deve poter dimostrare, con ragionevole soddisfazione della Società, di avere sufficiente affidabilità creditizia per gestire i Prodotti per i quali intende essere nominato. Il Rivenditore collaborerà per soddisfare le ragionevoli richieste di informazioni finanziarie da parte della Società e/o degli assicuratori del credito della Società stessa.

Articolo 3. OBBLIGHI DEL RIVENDITORE

- 3.1** Ai sensi del presente Contratto il Rivenditore :
- 3.1.1** dovrà fare ogni ragionevole sforzo per vendere e promuovere la vendita dei Prodotti;
- 3.1.2** nel caso di forniture in Europa , potrà vendere, fornire e consegnare Prodotti soltanto ai consumatori o agli utenti finali dei Prodotti oppure ad un altro Rivenditore Autorizzato dei Prodotti in Europa . Inoltre, qualora il Rivenditore non sia certo che l'acquirente dei Prodotti sia un Rivenditore Autorizzato del rispettivo gruppo di prodotto, dovrà consultare senza indugi la Società usando i contatti locali elencati su <http://it.yamaha.com/it/dealers/> prima di fornire i prodotti stessi;

- 3.1.3.** non dovrà vendere né attivamente né passivamente al di fuori dell' Europa.
- 3.1.4** dovrà astenersi dal fare qualunque cosa che, secondo la ragionevole opinione della Società, pregiudichi, sminuisca o danneggi l'eccezionale qualità, l'immagine e la reputazione del marchio "Yamaha" e dei Prodotti Yamaha;
- 3.1.5** dovrà acquistare i Prodotti solo da YAMAHA o da altri Rivenditori Autorizzati. In particolare, il Rivenditore non può importare Prodotti provenienti da un luogo situato fuori dallo SEE. In generale l'importazione di Prodotti da fuori dello SEE costituisce una violazione dei diritti di privativa industriale che può dare luogo a responsabilità contrattuale e richieste di risarcimento danni. Il Rivenditore non deve modificare o cancellare i numeri di serie dei Prodotti Yamaha;
- 3.1.6** dovrà fornire i Prodotti agli utenti finali nelle quantità che possano essere considerate normali per uso privato.
- 3.1.7** per tutta la durata del presente Contratto, il Rivenditore potrà utilizzare i marchi di fabbrica e i marchi commerciali, il Logo di Rivenditore Autorizzato e gli altri marchi Yamaha. Il Rivenditore li potrà utilizzare solo ai sensi del presente contratto ed esclusivamente nell'interesse di Yamaha, per identificare e promuovere i Prodotti. Inoltre il Rivenditore non avrà alcun diverso diritto sui Marchi di Fabbrica, sui marchi commerciali, sul Logo di Rivenditore Autorizzato e sugli altri marchi Yamaha.

3.2 Obbligo di fornire informazioni

- 3.2.1** Al fine di assistere YAMAHA nella propria pianificazione strategica e nelle attività promozionali il Rivenditore fornirà a YAMAHA, su richiesta, informazioni suddivise per gruppi di prodotti e paesi destinatari (incluse le informazioni specifiche per le diverse aree dei paesi di destinazione), relative alle percentuali delle vendite totali dei Prodotti effettuate attraverso il(i) punto(i) vendita elencati nell'Allegato C.
- 3.2.2** Il Rivenditore si obbliga ad informare YAMAHA, immediatamente e per iscritto, in relazione ad eventuali cambiamenti riguardanti l'organizzazione dell'attività del Rivenditore, il personale di vendita o i sistemi di lavoro quando può ragionevolmente prevedere che tali cambiamenti possano avere un impatto sul rispetto dei suoi obblighi come dedotti nel presente Contratto.

3.3 Esposizione minima

Il Rivenditore dovrà tenere in esposizione una selezione rappresentativa minima di Prodotti, come specificato nel relativo Allegato B.

3.4 Importo minimo di acquisto annuo

Il Rivenditore è obbligato ad effettuare annualmente acquisti per un importo minimo come specificato nel relativo Allegato B.

3.5 Servizio di garanzia ai Clienti

- 3.5.1** YAMAHA applica un sistema standard di garanzia minima per i Prodotti Yamaha, armonizzato all'interno dell'Europa, in base al quale, fermo restando il rispetto di eventuali requisiti legali locali aggiuntivi, l'assistenza in garanzia relativa a qualsiasi Prodotto Yamaha deve essere fornita alle stesse condizioni, indipendentemente dallo Stato Europeo in cui è stato acquistato il Prodotto (Sistema di Garanzia). In accordo con il Sistema di Garanzia un cliente potrà contattare o portare il prodotto al Rivenditore Autorizzato dal quale il Prodotto è stato acquistato nonché ad un Centro di Servizi autorizzato da Yamaha per ottenere il servizio in garanzia; in alternativa il cliente potrà contattare o portare il prodotto a qualsiasi Rivenditore Europeo autorizzato a commercializzare il tipo di prodotto acquistato.

I dettagli del Sistema di Garanzia sono disponibili sul sito:

http://europe.yamaha.com/en/support/warranty/images/yamaha_eea_ch_guarantee.pdf

3.5.2 Il Rivenditore è tenuto a svolgere tutti i servizi di garanzia in linea con le disposizioni del Sistema di Garanzia.

Articolo 4. **OBBLIGHI DELLA SOCIETA'**

Nel corso di validità del presente Contratto, la Società dovrà:

- 4.1** fornire al Rivenditore i prezzi al dettaglio raccomandati per i Prodotti AV Yamaha;
- 4.2** fornire al Rivenditore, a proprie spese, opuscoli e altro materiale di cui la Società disponga e che essa ritenga adeguato, a propria discrezione, al fine di contribuire alla vendita dei Prodotti;
- 4.3** erogare, di volta in volta, corsi di formazione destinati al personale del Rivenditore in base a quanto ritenuto opportuno dalla Società;
- 4.4** sostenere la vendita dei Prodotti da parte del Rivenditore promuovendo i Prodotti nonché il marchio "YAMAHA" in Europa . A propria discrezione la Società potrà decidere il budget totale di marketing ritenuto opportuno e la sua destinazione alle varie attività della Società stessa;
- 4.5** fornire al Rivenditore consigli e assistenza tecnica relativamente ai Prodotti.

Articolo 5. **CONSEGNA E PREZZO DI ACQUISTO**

- 5.1** Il rispetto delle regole della distribuzione è condizione per ottenere la consegna e la concessione degli sconti da parte di YAMAHA.
- 5.2** La Società si riserva il diritto di sospendere o rifiutare la consegna nella misura in cui il Rivenditore non rispetti le regole della distribuzione. In tal caso il Rivenditore ha il diritto di recedere dall'acquisto.
- 5.3** La Società fornirà al Rivenditore, di volta in volta, copie di tutti i listini prezzi con i prezzi di vendita dei Prodotti suggeriti da YAMAHA.
- 5.4** La Società si riserva il diritto di variare i prezzi in ogni momento con decorrenza immediata.
- 5.5** Il Rivenditore ha diritto a ricevere sconti sul prezzo al dettaglio suggerito per le sue prestazioni e in base all'adempimento delle regole di distribuzione vendita elencate nell'Opuscolo Marketing AV. YAMAHA offre sconti al fine di incentivare le attività commerciali del Rivenditore Autorizzato. L'importo di tali sconti sarà ad esclusiva discrezione di YAMAHA. La concessione di uno sconto non implica che il Rivenditore abbia diritto di vedere applicato tale sconto in altre occasioni.
- 5.6** Lo sconto non dipende dal fatto che i Prodotti siano venduti presso il negozio fisico oppure on line.
- 5.7** Nessuna disposizione prevista dal presente Contratto potrà essere interpretata come elemento che influisca, riduca o limiti in alcun modo il diritto del Rivenditore di fissare i prezzi a cui egli vende i Prodotti.
- 5.8** Tutte le vendite sono soggette ai termini ed alle condizioni di YAMAHA, allegate a questo Contratto sub Allegato D, con la esplicita esclusione dell'applicabilità delle condizioni generali di vendita del Rivenditore. YAMAHA si riserva il diritto di modificare o sostituire le proprie condizioni dando al Rivenditore un preavviso scritto di 30 giorni.

Articolo 6. DURATA E TERMINE DEL CONTRATTO

- 6.1** Il presente Contratto decorrerà dalla data di stipula dello stesso e resterà valido fino all'eventuale recesso esercitato da una delle parti mediante comunicazione scritta inviata all'altra parte con un preavviso minimo di tre mesi.
- 6.2** Fermo restando l'Articolo 6.1 e fatti salvi tutti gli altri eventuali diritti o rimedi di cui la Società possa avvalersi, quest'ultima potrà risolvere il presente Contratto immediatamente ai sensi e per gli effetti dell'art. 1456 c.c. o nel caso del paragrafo 6.2.2 ai sensi dell'art. 1454 c.c., dandone comunicazione scritta al Rivenditore ove:
- 6.2.1** il Rivenditore violi una disposizione di non scarsa rilevanza del presente Contratto e non ci si possa ragionevolmente aspettare la continuazione del Contratto da parte della Società;
- 6.2.2** Il Rivenditore violi una disposizione di non scarsa importanza del presente Contratto e non provveda a rimediare a tale inadempimento entro 15 giorni dalla diffida ad adempiere;
- 6.2.3** il Rivenditore sia inadempiente alla previsione dell'art. 3.1.2 avendo fornito i Prodotti di cui all'Allegato B a un rivenditore non autorizzato;
- 6.2.4** la natura, l'oggetto o la portata dell'attività del Rivenditore si modifichi in modo tale che, secondo la Società, renda incompatibile l'attività del Rivenditore con la vendita e la promozione dei Prodotti.
- 6.2.5** il Rivenditore provochi un danno di lunga durata all'immagine di YAMAHA o ai Prodotti;
- 6.2.6** il Rivenditore importi Prodotti Yamaha al di fuori dell' Europa ;
- 6.2.7** il Rivenditore violi una seconda volta uno stesso obbligo contrattuale e non ci si possa ragionevolmente aspettare la continuazione del Contratto da parte della Società.
- 6.3** Inoltre, in luogo della risoluzione, come prevista al precedente articolo 6.2, la Società potrà, in casi dove tale misura appaia a suo insindacabile giudizio adeguata, concordare con il Rivenditore un "periodo di riflessione" durante il quale l'accettazione e la consegna degli ordini è sospeso per un massimo di 8 settimane.

Articolo 7. CONSEGUENZE DELLA CESSAZIONE DEL CONTRATTO

Verificatesi una qualsiasi delle ipotesi di cessazione del presente Contratto:

- 7.1** il Rivenditore sarà immediatamente obbligato, e fino all'effettiva cessazione di ogni efficacia, a ridurre il suo stock di Prodotti e nel periodo di preavviso potrà effettuare ordini solo in caso di effettiva necessità commerciale. La Società avrà facoltà di richiedere il pagamento anticipato nel caso in cui il Rivenditore effettui ordini durante il periodo di preavviso. La Società potrà comunque rifiutare l'accettazione di qualsiasi ordine del Rivenditore nel caso in cui la consegna debba avvenire dopo la scadenza del termine del periodo di preavviso, indipendentemente dal fatto che l'ordine sia stato confermato o meno. YAMAHA non sarà in alcun modo responsabile per il fatto di aver rifiutato ordini.
- 7.2** La Società avrà la facoltà (ma non sarà obbligata) a riacquistare dal Rivenditore tutte o parte delle scorte detenute dal Rivenditore al prezzo che figura in fattura. Questa clausola non riguarda le eventuali scorte che non siano più contenute nell'imballaggio originale e che siano state consegnate da oltre 180 giorni. La Società potrà dedurre dal prezzo che figura in fattura la cifra che riterrà ragionevole onde tenere in debito conto la svalutazione del valore delle scorte riacquistate. In ogni caso i prezzi di riacquisto non potranno essere superiori a quelli di cessione dei Prodotti al Rivenditore.

- 7.3** Il Rivenditore dovrà inviare alla Società, a spese della Società stessa ed entro trenta giorni, qualsiasi materiale pubblicitario, promozionale o destinato al punto vendita e qualsiasi espositore fornito dalla Società relativamente ai Prodotti in possesso del Rivenditore. Questa clausola non si applicherà al caso in cui il Rivenditore abbia pagato gli espositori in tutto o in parte; in tal caso, la Società deciderà se permettere al Rivenditore di tenere gli espositori oppure se rimborsare al Rivenditore la somma da lui pagata in precedenza, dopo aver detratto una svalutazione calcolata forfettariamente nella misura del 25% annuo;
- 7.4** le fatture scadute insolute emesse dalla Società a fronte della fornitura di Prodotti dovranno essere pagate immediatamente dal Rivenditore nonostante possano essere stati concordati con YAMAHA termini di pagamento dilazionati; oltre a quanto sopra anche le fatture relative ai Prodotti ordinati prima della risoluzione / recesso / cessazione del presente Contratto ma non ancora fatturati dovranno essere pagati immediatamente al ricevimento della relativa fattura;
- 7.5** il Rivenditore dovrà cessare immediatamente di presentarsi come Rivenditore Autorizzato Yamaha;
- 7.6** in caso di recesso dal presente Contratto il Rivenditore non potrà pretendere alcunché dalla Società a titolo di risarcimento e/o indennizzo quali, a titolo esemplificativo, perdita di avviamento, perdita di clientela o altre perdite simili;
- 7.7** fatto salvo quanto qui previsto, e in relazione ad eventuali diritti o obblighi che siano maturati prima della risoluzione, nessuna delle parti avrà alcun ulteriore obbligo verso l'altro nell'ambito del presente Contratto.

Articolo 8. INDENNIZZI

Il Rivenditore risponderà in proprio e manleverà la Società da qualunque perdita, danno, responsabilità e costo (comprese le spese legali) derivante da qualsiasi controversia, rivalsa o procedimento derivante da inadempimenti al presente Contratto da parte del Rivenditore o per colpa, anche lieve, e/o negligenza di quest'ultimo nella vendita o nella promozione dei Prodotti.

Articolo 9. FORZA MAGGIORE

La Società non avrà alcuna responsabilità nei confronti del Rivenditore ove essa non adempia o ritardi nell'adempiere qualsiasi obbligo contrattuale verso il Rivenditore per qualunque causa che esuli dal ragionevole controllo della Società stessa. Inoltre tale mancato o ritardato adempimento non potrà in nessun modo essere considerata inadempimento contrattuale.

Articolo 10. CESSIONE

Il presente Contratto deve intendersi "intuitu personae" ovvero stipulato avuto riguardo alle qualità del Rivenditore che pertanto, senza il consenso scritto della Società, non potrà cedere, gravare d'ipoteca, dare in pegno, concedere in privilegio, gravare di spese non usuali, né alienare alcuno dei suoi diritti qui contemplati, né subappaltare o comunque delegare o subappaltare alcuno dei suoi obblighi qui contemplati.

Articolo 11. RELAZIONI TRA LE PARTI

Salvo se diversamente previsto, nessuna delle disposizioni del presente Contratto potrà essere intesa o ritenere possa costituire tra i contraenti una società o un rapporto tra mandante e mandatario o tra datore di lavoro e dipendente.

Articolo 12. UNICITÀ DEL CONTRATTO

Il presente Contratto rappresenta la totalità degli accordi e delle intese raggiunti tra le parti in merito all'oggetto del Contratto stesso e sostituisce qualsiasi precedente accordo in essere tra le parti e/o i loro rappresentanti. Esso sostituisce altresì tutte le condizioni, attestazioni, garanzie, dichiarazioni e intese precedenti relative all'oggetto del presente, eccetto eventuali modifiche o emendamenti (scritti) che siano stati esplicitamente individuati come emendamenti al presente Contratto e che vengano sottoscritti da un rappresentante autorizzato di ciascun contraente.

Articolo 13. NULLITA' DI SINGOLE CLAUSOLE

Se in qualsiasi momento una qualunque delle disposizioni del presente Contratto diventi invalida, illecita o inapplicabile, e ciò sotto qualsiasi aspetto ai sensi delle leggi vigenti della giurisdizione applicabile, ciò non influirà né pregiudicherà in alcun modo la validità, la legalità e l'applicabilità delle altre disposizioni.

Articolo 14. IMPOSTA SUL VALORE AGGIUNTO

Tutti gli importi previsti quali corrispettivi sono indicati al netto dell'Imposta sul Valore Aggiunto o di qualsiasi altra imposta sulla vendita eventualmente dovuta dal Rivenditore sull'importo imponibile.

Articolo 15. LEGGE APPLICABILE E FORO COMPETENTE

Il presente Contratto sarà regolato e interpretato in tutti i suoi aspetti secondo il diritto italiano. Foro competente esclusivo per ogni e qualsiasi controversia viene eletto quello di Milano. E' esclusa espressamente l'applicazione della CISG (Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci). Il luogo delle prestazioni di tutte le forniture, se non specificato diversamente ed esplicitamente nell'ordine, è l'Italia, San Marino e il Vaticano.

Il presente Contratto entra in vigore nella data in cui è firmato da entrambe le parti e comunque non prima del 01 Settembre 2016. Alla sottoscrizione del Contratto, le Parti concordano di aver letto, compreso e concordato con tutte le disposizioni dello stesso, inclusi gli Allegati. In caso di conflitti tra le disposizioni del presente Contratto e le previsioni degli Allegati, faranno fede le disposizioni del Contratto.

A conferma e testimonianza di quanto sopra il presente Contratto viene sottoscritto dalle parti a mezzo dei loro rappresentanti debitamente autorizzati.

Luogo, data:

Nome:

Ruolo:

FIRMA RIVENDITORE:

Luogo, data:

Nome:

Ruolo:

Firma:

YAMAHA MUSIC EUROPE GMBH – BRANCH ITALY



ACCORDO CON IL RIVENDITORE

ALLEGATO A

A (1) Prodotti della distribuzione “selettiva”

Prodotti di distribuzione selettiva non hanno alcun contrassegno specifico nel listino prezzi dei prodotti AV

Prodotti premium contrassegnati con due stelle "***" nel listino prezzi dei prodotti AV

Tutti i prodotti nel listino prezzi High-End AV

A (2) Prodotti della distribuzione “aperta”

Contrassegnati con una stella "*" nel listino prezzi



ALLEGATO B – SELECTIVE

DISTRIBUZIONE DI PRODOTTI AUDIO VIDEO SELECTIVE

Il presente allegato indica i requisiti aggiuntivi necessari per diventare un Rivenditore Autorizzato dei prodotti elencati di seguito*:

- Tutti i Prodotti Audio Video non contrassegnati nel listino prezzi Yamaha Audio Video.

Requisiti per l'autorizzazione:

1. Il Rivenditore Autorizzato deve avere un volume di fatturato annuo minimo di 3.000 €.
2. Il Rivenditore Autorizzato deve avere un'attività che includa un negozio e/o un negozio online specializzato in elettronica di consumo o che abbia un apposito reparto per l'elettronica di consumo.
3. Il Rivenditore Autorizzato deve sempre soddisfare i seguenti criteri qualitativi:

Presentazione/Esposizione

- Il negozio e/o il negozio online del Rivenditore Autorizzato deve essere adatto per la vendita al dettaglio e/o la dimostrazione di prodotti Audio Video di alta qualità, deve riflettere l'immagine del marchio Yamaha e deve avere uno spazio adeguato per la dimostrazione e l'esposizione dei prodotti Yamaha.
- Se il Rivenditore Autorizzato gestisce un negozio fisico, tale spazio deve essere accogliente affinché l'utente finale sia invogliato ad entrarvi.
- Se il Rivenditore Autorizzato gestisce un negozio online, il design del sito Web/negozio online (inclusa la qualità grafica) deve avere alti standard qualitativi e riflettere l'immagine del marchio Yamaha.

Il presente allegato entrerà in vigore il 01 Settembre 2016

Luogo, data:

Nome:

Ruolo:

FIRMA RIVENDITORE:

Luogo, data:

Nome:

Ruolo:

Firma:

YAMAHA MUSIC EUROPE GMBH – BRANCH ITALY

*YAMAHA potrà aggiungere nuovi prodotti al listino o eliminarne alcuni pubblicando un nuovo listino prezzi per i "Prodotti Audiovisivi"



ALLEGATO B – PREMIUM

DISTRIBUZIONE DI PRODOTTI AUDIO VIDEO PREMIUM

Il presente allegato indica i requisiti aggiuntivi necessari per diventare un Rivenditore Autorizzato dei prodotti elencati di seguito*:

- Tutti i Prodotti Audio Video contrassegnati con due stelle “**” nel listino prezzi Yamaha Audio Video.

Requisiti per l'autorizzazione:

1. Il Rivenditore Autorizzato deve avere almeno un negozio fisico dove promuovere e distribuire i Prodotti. Il negozio deve essere specializzato in elettronica di consumo o avere un apposito reparto per l'elettronica di consumo.

Se il Rivenditore Autorizzato offre i Prodotti anche tramite un negozio online, sulla pagina internet del prodotto egli dovrà informare i clienti sulla possibilità di testare i Prodotti nel negozio fisico. Ciò si applica anche alle vendite effettuate tramite piattaforme di terzi: ciò significa che il Rivenditore Autorizzato potrà offrire i Prodotti tramite tali piattaforme solo se, sulla pagina internet ove compare il prodotto, informerà i clienti sulla possibilità di testare i Prodotti nel negozio fisico.

2. Il Rivenditore Autorizzato deve avere un volume di fatturato annuo minimo di 4.000 €.
3. Il Rivenditore Autorizzato dovrà sempre avere uno stock minimo dei Prodotti selezionati come segue:
 - almeno 1 prodotto per l'esposizione
 - almeno 1 prodotto per la vendita
4. Il Rivenditore Autorizzato deve sempre soddisfare i seguenti criteri qualitativi:

Presentazione/Esposizione

- All'interno del negozio fisico deve essere possibile offrire una dimostrazione audio e/o video ai clienti finali: ad esempio deve essere presente una sala idonea alla dimostrazione.
- Durante l'orario di apertura del negozio devono essere sempre disponibili dimostrazioni dal vivo dei Prodotti e dei rispettivi accessori.
- Il Rivenditore Autorizzato dovrà incoraggiare attivamente i potenziali clienti a testare i Prodotti per elencarne i vantaggi tecnici e acustici.
- In tutti i punti vendita, il Rivenditore Autorizzato deve informare esaurientemente i clienti sull'assistenza clienti disponibile per i Prodotti. L'utente finale deve essere informato sui seguenti servizi aggiuntivi: introduzione e installazione, isolamento, prolungamento della garanzia con la registrazione e assistenza post-vendita.

Assistenza

- Se il Rivenditore cerca di promuovere vendite verso utenti finali esteri presso il suo negozio e/o il suo negozio online con campagne mirate, egli dovrà fornire all'utente finale un'assistenza pre e post-vendita e tutte le necessarie informazioni e, nel caso del negozio online, una linea diretta (via e-mail o via telefono), nonché

*YAMAHA potrà aggiungere nuovi prodotti al listino o eliminarne alcuni pubblicando un nuovo Listino Prezzi per gli Audiovisivi .

informazioni sui termini di vendita e consegna, sulle condizioni di reso e/o di sostituzione nella/e lingua/e ufficiale/i del relativo territorio.

Consegna e Installazione

- Il Rivenditore Autorizzato deve promuovere ed offrire un servizio per la consegna e l'installazione presso gli uffici/la residenza del cliente.
- I servizi di consegna e installazione devono essere forniti dal Rivenditore Autorizzato o da un sub-fornitore.
- Il costo dell'installazione deve essere precedentemente concordato con il cliente finale e deve rientrare tra i prezzi standard di mercato.

Staff Qualificato

- Il Rivenditore Autorizzato deve avere un membro qualificato dello staff in grado di offrire ottime dimostrazioni del prodotto all'utente finale.
- Il Rivenditore Autorizzato o il suo staff devono essere in grado di eseguire /monitorare test basilari per l'identificazione e la risoluzione dei guasti.
- Il Rivenditore Autorizzato deve assicurarsi che, durante l'orario di apertura, sia disponibile un membro qualificato dello staff in grado di offrire un'adeguata assistenza pre e post-vendita all'utente finale.

Il presente allegato entrerà in vigore il 01 Settembre 2016

Luogo, data:

Nome:

Ruolo:

FIRMA RIVENDITORE:

Luogo, data:

Nome:

Ruolo:

Firma:

YAMAHA MUSIC EUROPE GMBH – BRANCH ITALY

*YAMAHA potrà aggiungere nuovi prodotti al listino o eliminarne alcuni pubblicando un nuovo Listino Prezzi per gli Audiovisivi .



ALLEGATO B – HIGH-END

DISTRIBUZIONE DI **PRODOTTI AUDIO VIDEO HIGH-END**

Il presente allegato indica i requisiti aggiuntivi necessari per diventare un Rivenditore Autorizzato dei prodotti elencati di seguito*:

- Tutti i Prodotti elencati nel listino prezzi degli Audio Video High-End.

Requisiti per l'autorizzazione:

1. Il Rivenditore Autorizzato deve soddisfare tutti i requisiti per diventare un Rivenditore Autorizzato di Prodotti Premium indicati nell'allegato B - Premium.

Se l'autorizzazione del Rivenditore di prodotti Audio Video Premium termina per qualsiasi motivo, l'autorizzazione del Rivenditore di Prodotti Audio Video High-End terminerà automaticamente nella stessa data.

2. Il Rivenditore Autorizzato deve avere un volume di fatturato annuo minimo di 5.000 €.
3. Il Rivenditore Autorizzato deve sempre soddisfare i seguenti criteri qualitativi:

Presentazione/Esposizione

- I Prodotti dovranno essere mostrati in un apposito locale che abbia i massimi requisiti tecnici per garantire una dimostrazione adeguata al cliente finale, in linea con gli standard attesi per altri prodotti high-end.
- I Prodotti devono sempre essere installati e pronti per una dimostrazione all'utente finale.
- Gli accessori necessari per la dimostrazione dei prodotti devono sempre essere disponibili.
- Se il Rivenditore Autorizzato gestisce un sito Web/negozio online e/o un servizio per l'accettazione degli ordini, egli deve inserire un'informazione sul suo sito Web e/o sul suo catalogo per gli ordini via e-mail, informando i clienti che, vista la complessità tecnica dei Prodotti e l'impossibilità di un sito Web o di un catalogo di fare una dimostrazione "dal vivo", Yamaha consiglia ai clienti di visitare il negozio fisico del Rivenditore Autorizzato per una scelta d'acquisto consapevole.

Staff qualificato

- Durante l'orario di apertura del negozio deve sempre essere a disposizione uno specialista in grado di fornire le corrette spiegazioni ed eseguire la dimostrazione dei Prodotti.
- Il Rivenditore Autorizzato è responsabile della formazione dello staff. Tale formazione avverrà a spese del Rivenditore Autorizzato.

*YAMAHA potrà aggiungere nuovi prodotti al listino o eliminarne alcuni pubblicando un nuovo listino prezzi per i "Prodotti Audiovisivi di Fascia Alta".

Per garantire una distribuzione efficiente ed efficace dei Prodotti Audio Video High-End e per permettere ai Rivenditori Autorizzati di recuperare gli investimenti effettuati per la vendita e le attività di marketing legate ai Prodotti Audio Video High-End Yamaha, YAMAHA autorizzerà solo un numero limitato di rivenditori in ogni regione e/o città.

Il presente allegato entrerà in vigore il 01 Settembre 2016.

Luogo, data:

Nome:

Ruolo:

FIRMA RIVENDITORE:

Luogo, data:

Nome:

Ruolo:

Firma:

YAMAHA MUSIC EUROPE GMBH – BRANCH ITALY

*YAMAHA potrà aggiungere nuovi prodotti al listino o eliminarne alcuni pubblicando un nuovo listino prezzi per i "Prodotti Audiovisivi di Fascia Alta".



CONTRATTO DI DISTRIBUZIONE

ALLEGATO C

Punti di vendita e gruppi di prodotti nella distribuzione selettiva

N. cliente: _____ Località _____ Categorie di prodotti nella distribuzione 'selettiva' _____

Shop online: _____ (da compilare)

AV = Prodotti Selective

AX = Prodotti Premium

AP = Prodotti High End

Data:

Timbro/firma:
(rivenditore autorizzato)

Data:

Firma:.....
(YAMAHA MUSIC EUROPE GMBH, BRANCH ITALY)

LINEE GUIDA MARKETING AV

Linee Guida Yamaha per le vendite al dettaglio online e offline di Prodotti Audiovisivi:

Premessa

Yamaha è conosciuta in campo internazionale come sinonimo di strumenti musicali, prodotti audiovisivi e applicazioni audio professionali della qualità più elevata. Da molti anni Yamaha è uno dei marchi più famosi di prodotti audio video al mondo.

Il marchio Yamaha viene percepito dagli utenti finali e dal pubblico in generale come esclusivo e di alta qualità. L'eccellente reputazione di cui gode Yamaha si basa sulle caratteristiche eccezionali ed innovative dei propri prodotti, sull'alta tecnologia e sul modo in cui avviene la distribuzione agli utenti finali.

Yamaha ha sviluppato una strategia basata sulla consulenza individuale agli utenti finali da parte di una persona qualificata e competente. Questo include la necessità di dimostrare che i prodotti Yamaha corrispondono alla loro elevata reputazione e all'immagine del marchio. Yamaha intende proseguire secondo questi criteri per rafforzare ulteriormente l'immagine che è stata creata.

Per conservare questa eccellente reputazione, Yamaha investe continuamente nella pubblicità e nella promozione. I mercati regionali, nazionali e internazionali traggono beneficio dalla comunicazione professionale relativa al marchio su tutti i mezzi di comunicazione rilevanti.

Yamaha fornisce in modo continuo strumenti di marketing di alta qualità, efficienti ed orientati al marchio e predispone attrezzature per il punto di vendita (PDV) e materiali pubblicitari innovativi che trasmettono l'immagine del marchio Yamaha in modo appropriato. Yamaha offre anche una formazione di alta qualità per il rivenditore per il posizionamento efficace del marchio.

Al fine di mantenere e rafforzare l'immagine del marchio Yamaha nel lungo periodo, Yamaha intende fornire linee guida uniformi affinché venga trasmessa un'immagine adeguata del marchio Yamaha. E' fondamentale che tutti i rivenditori comunichino in modo uniforme un messaggio unico e coerente del marchio Yamaha per riuscire a trasmettere la posizione di preminenza e a promuovere l'apprezzamento nei confronti di Yamaha.

La presentazione di qualsiasi punto di vendita o negozio online deve corrispondere ad un livello adeguato alla distribuzione di prodotti di alta qualità con eccellente reputazione. I criteri riportati nelle presenti Linee Guida Marketing AV riflettono i requisiti obbligatori richiesti da Yamaha.

Yamaha incoraggia caldamente i rivenditori a partecipare ad azioni commerciali volte a rafforzare ulteriormente il marchio Yamaha. Yamaha concederà un bonus ai rivenditori in base alla loro partecipazione e al loro impegno in tali azioni commerciali, come previsto dalle presenti Linee Guida Marketing AV.

1. NEGOZIO

1.1 Negozio Fisico

Il negozio dei nostri Rivenditori ricopre un ruolo molto importante per la distribuzione dei Prodotti AV Yamaha. È il luogo in cui si instaura un rapporto diretto tra il cliente e i Prodotti AV Yamaha e fa da spazio espositivo, dove gli utenti finali possono toccare, udire, sentire ed esplorare i Prodotti AV Yamaha. Per supportare questi elementi è essenziale che gli utenti finali ricevano la migliore assistenza possibile dallo staff del Rivenditore, che si sentano i benvenuti e che trovino un ambiente adeguato alla vendita dei Prodotti AV Yamaha di alta qualità. Anche gli oggetti decorativi e la pulizia sono

fondamentali per creare un ambiente apprezzato dagli utenti finali. Il negozio stesso e il suo spazio interno devono essere compatibili con le caratteristiche dei Prodotti AV Yamaha.

Yamaha ritiene che la necessaria assistenza personalizzata pre-vendita per i Prodotti AV Premium e di Fascia Alta possa essere adeguatamente offerta solo da professionisti e nel negozio fisico. Pertanto, per i Prodotti Premium e di Fascia Alta, Yamaha autorizza solo quei Rivenditori che gestiscano almeno un negozio fisico. Yamaha consiglia a tutti i suoi Rivenditori Autorizzati, indipendentemente dalla tipologia di prodotti offerti, di offrire un'assistenza pre-vendita nel negozio fisico, come previsto dalle presenti Linee Guida Marketing AV.

Indipendentemente dallo stile dell'immobile e degli interni, il punto di vendita autorizzato deve soddisfare, per tutte le tipologie di prodotti AV Yamaha, i seguenti criteri:

- La sede del Rivenditore deve essere adatta per la vendita al dettaglio e / o la dimostrazione dei Prodotti AV Yamaha, riflettere l'alta qualità del marchio Yamaha ed avere uno spazio adeguato per la dimostrazione e la visualizzazione dei Prodotti AV Yamaha. Yamaha valuta tutti i fattori rilevanti nel decidere l'idoneità dei locali, compresa la posizione, la facciata, le dimensioni della vetrina e dell'esposizione, la superficie di vendita, l'illuminazione, i pavimenti, i mobili e le rifiniture di pregio nonché la condizione decorativa dei locali.
- Il negozio deve essere in una condizione tale da invitare gli utenti finali a entrare e a rimanere nel negozio; gli utenti finali devono essere attratti dall'ambiente interno del negozio.
- Il negozio deve essere aperto durante i normali orari di apertura degli esercizi commerciali della zona.
- Il negozio deve essere facile da trovare, ad esempio attraverso appositi cartelli all'esterno. Se il negozio fisico si trova in una periferia cittadina, come ad esempio in un centro commerciale, dove di solito non ci si aspetta un tale negozio, la direzione per raggiungerlo deve essere segnalata adeguatamente.
- La struttura del negozio, inclusi i prodotti esposti, i PDV (punti di vendita), le pareti, il pavimento, le vetrine e i mezzi di illuminazione, devono essere sempre pulite, ordinate e prive di polvere e sporcizia.
- La sede del Rivenditore non deve formare parte di una abitazione residenziale salvo che i locali non siano effettivamente separati e / o sia inequivocabile l'identità commerciale.
- Il Rivenditore deve possedere una organizzazione idonea a prestare servizi per essere in grado di fornire agli utenti finali il livello di servizio di pre e post vendita richiesto. Questo include, ma non è limitato, ai sistemi, alla logistica, al personale, ai locali ed ai sistemi informatici e gestionali.

1.2 Sito web/negozio online

Benché Yamaha creda fermamente nella promozione dei suoi prodotti tramite il rapporto con la persona fisica/cliente, i Rivenditori possono pubblicizzare e vendere i Prodotti AV Yamaha attraverso il loro sito Internet se il negozio online è organizzato in maniera conforme alla distribuzione di prodotti di alta qualità con eccellente reputazione.

- Il Rivenditore dovrà offrire la possibilità di dimostrazioni nel suo negozio fisico dei prodotti che sono disponibili "on line" tale possibilità dovrà essere espressamente citata nel sito "on line".
- Il design esterno del sito web / del negozio online, inclusa la qualità delle immagini, dovrà essere di standard elevato.

1.2.1 Link del negozio fisico

- Sulla prima pagina del sito web/Internet del negozio online sarà indicato un collegamento (link) chiaro e visibile che colleghi l'utente finale a una pagina in cui è descritto dettagliatamente il negozio fisico (punto(i) di vendita autorizzato(i)) del Rivenditore, incluse la/le fotografia/e, la cartina stradale, i dati di contatto e l'indirizzo.
- Il link deve essere denominato: "Visitate il nostro negozio fisico".

1.2.2 Vendite attraverso il negozio online

- Il Rivenditore deve indicare nel negozio on line quali Prodotti AV Yamaha ha disponibili e quali non ha disponibili a magazzino, ad esempio attraverso una spia rosso / verde o un mezzo equivalente.
- Se i Prodotti AV Yamaha non sono disponibili sul negozio online del Rivenditore il sito del Rivenditore non deve automaticamente ed in nessun altro modo indirizzare o dare all'utente finale il riferimento di un prodotto concorrente.
- L'utente finale deve essere informato circa la probabile data di consegna immediatamente prima e dopo aver confermato l'ordine.
- Una funzione carrello per gli acquisti deve consentire all'utente finale di ordinare più di un prodotto prima di procedere al check-out. La funzione carrello deve essere programmata in modo che l'utente finale non possa mettere più di tre prodotti identici nel carrello prima di procedere al check-out.
- La grafica dei prezzi dei Prodotti AV Yamaha deve indicare chiaramente la valuta e l'IVA che sono applicabili all'utente finale prima che lo stesso possa inserire il Prodotto AV Yamaha nel carrello.

1.3 Criteri generali per il negozio fisico e sito web / negozio on line

Il Rivenditore deve soddisfare i seguenti criteri per il negozio fisico e per il sito web / negozio on line:

1.3.1 Uso dei marchi

- I prodotti esposti e l'uso dei marchi e dei nomi commerciali di Yamaha devono rispettare le disposizioni contenute nelle "Linee Guida per l'uso dei Marchi e per la Comunicazione".
- Il Rivenditore può utilizzare i loghi solo come indicato nelle "Linee Guida per l'uso dei Marchi e per la Comunicazione".
- Le "Linee Guida per l'uso dei Marchi e per la Comunicazione" di Yamaha sono disponibili sulla Extranet di Yamaha.
- Yamaha può modificare unilateralmente queste linee guida e conseguentemente ne informerà il Rivenditore attraverso la Yamaha Extranet.

1.3.2 Presentazione come Rivenditore Autorizzato / rapporto con Yamaha

- Il Rivenditore dovrà attivamente presentare la sua attività nel suo negozio fisico/negozio online e nei materiali commerciali come un "Rivenditore Autorizzato Yamaha" per le rispettive tipologie di Prodotti AV Yamaha.
- Il Rivenditore non deve comunicare informazioni fuorvianti circa la (le) tipologia(e) di prodotti AV Yamaha per i quali è autorizzato.
- Il Rivenditore non deve descrivere il negozio fisico e / o il sito web / negozio on line in alcun modo che possa suggerire o far supporre che il negozio fisico e / o il sito web / negozio on line

siano una attività diretta di Yamaha o come un negozio fisico o sito web / negozio on line ufficiale di Yamaha.

1.3.3 Vendite

- I prezzi, le condizioni di vendita, le informazioni e le istruzioni concernenti i prodotti, il confezionamento e la vendita dei Prodotti AV Yamaha devono essere conformi alle normative del Paese in cui opera il Rivenditore e del Paese nel quale si effettua la vendita.
- I Prodotti AV Yamaha sono conformi alle normative del Paese in cui ha sede la filiale Yamaha alla quale è assegnato il Rivenditore. Se il Rivenditore vuole vendere prodotti attivamente al di fuori del Paese in cui ha la propria sede, deve accertarsi che i prodotti stessi siano conformi alle normative del Paese in questione.
- Il Rivenditore deve pagare correttamente l'IVA secondo le disposizioni di legge applicabili nel Paese.
- Le vendite effettuate nel negozio fisico e quelle tramite Internet devono essere effettuate con un adeguato livello di protezione per il processo di pagamento e la sicurezza dei dati.

1.3.4 Prodotti a stock

Nel promuovere i Prodotti AV Yamaha, il Rivenditore non deve indurre in errore l'utente finale in merito alla loro disponibilità a "stock". Il Rivenditore dovrà avere sempre una sufficiente disponibilità a magazzino per soddisfare tutte le richieste degli utenti finali che ci si possa ragionevolmente aspettare e per ottenere il miglior volume di vendite.

2. ESPOSIZIONE /PRESENTAZIONE /DIMOSTRAZIONE

2.1 Esposizione nel negozio

Il Rivenditore deve assicurarsi che l'utente finale riesca a individuare nel negozio facilmente i Prodotti AV Yamaha. I materiali pubblicitari di altri marchi o di prodotti concorrenti non devono oscurare la visibilità dei Prodotti AV Yamaha. Qualora sia necessario mostrare o esporre accessori di terzi insieme ai Prodotti AV Yamaha, tali accessori devono essere esposti in modo appropriato.

Gli articoli Yamaha che aggiungono valore ai prodotti come gli accessori/le apps/i prodotti di supporto devono essere presentati insieme ai Prodotti AV Yamaha in modo tale da mostrare, dimostrare e spiegare la loro funzione di completamento dei prodotti in modo appropriato.

Prodotti Yamaha

- Un negozio fisico si basa sulla possibilità offerta all'utente finale di sentire, toccare, udire, giocare con e acquistare direttamente un prodotto audiovisivo. Pertanto è essenziale che l'utente finale possa sempre provare i Prodotti AV Yamaha con tutte le loro funzionalità.
- Se sono necessarie le cuffie per eseguire una dimostrazione di un Prodotto AV Yamaha, le cuffie stesse devono essere di qualità adeguata per garantire una appropriata riproduzione del suono.
- I Prodotti AV Yamaha presenti su un espositore dedicato a Yamaha devono essere sostituiti immediatamente una volta venduti, al fine di evitare un danno all'immagine che un espositore vuoto potrebbe causare.
- Ai Prodotti AV Yamaha o nelle vicinanze degli stessi prodotti devono essere sempre posizionate le etichette dei prezzi.

- Sull'etichetta (etichetta o scheda prezzo) deve essere indicato il marchio Yamaha in relazione al nome del modello, vale a dire "Yamaha + nome del modello", per differenziarli da altri marchi.

2.1.2 Esposizione / Materiali pubblicitari / Cataloghi

- Il Rivenditore deve usare i materiali pubblicitari Yamaha nel modo concordato.
- Qualsiasi espositore o materiale da esposizione per il PDV fornito da Yamaha deve essere utilizzato solo per Prodotti AV Yamaha. Non è consentito collocare prodotti non Yamaha su un espositore Yamaha (e viceversa).
- Tutti i materiali pubblicitari devono essere in condizioni perfette e nelle loro versioni più recenti.
- Banner, manifesti, fotografie, certificati, ecc. che siano danneggiati, sbiaditi, scaduti devono essere rimossi e sostituiti.
- Nell'adempiere alle obbligazioni derivanti dal contratto di distribuzione il Rivenditore deve partecipare alle campagne pubblicitarie di Yamaha. Le informazioni e il materiale marketing devono essere chiaramente visibili ai visitatori del negozio.

2.1.3 Accordo per l'esposizione

- L'esposizione deve essere concordata con Yamaha, sulla base della grande esperienza di Yamaha stessa nell'esporre i Prodotti AV Yamaha.
- Gli espositori Yamaha non devono essere spostati dalla posizione concordata in negozio, senza aver prima consultato Yamaha.
- I prodotti non nuovi o di seconda mano devono essere separati chiaramente dai prodotti Yamaha nuovi, in modo che siano ben identificabili dall'utente finale.
- Nel caso in cui il Rivenditore offra il cosiddetto "B-stock", questo deve essere chiaramente separato dalla principale esposizione di Prodotti AV e il Rivenditore deve adeguatamente informare l'utente finale sulle ragioni per le quali tale Prodotto AV Yamaha è considerato "B-stock".

2.2 Esposizione sul sito web / nel negozio online

- I Prodotti AV Yamaha non devono essere presentati e offerti nella stessa pagina web in cui compaiono prodotti non compatibili con la qualità, l'immagine e la reputazione dei Prodotti AV Yamaha o comunque non devono esser presenti altri prodotti che potrebbero esercitare un'influenza negativa.
- Il Rivenditore non deve promuovere o pubblicizzare i Prodotti AV Yamaha insieme con prodotti e accessori di terzi caratterizzati da qualità inferiore, né deve pubblicizzare tipologie di Prodotti AV Yamaha insieme con prodotti e accessori di terzi caratterizzati da qualità inferiore.
- Il sito web / negozio online deve avere una funzione di ricerca che risponde ai criteri di ricerca contenenti le denominazioni protette dei prodotti Yamaha, i marchi commerciali registrati Yamaha e i nomi dei modelli Yamaha, indicando solo i risultati per i prodotti Yamaha. Se i risultati della ricerca sono visualizzati automaticamente quando si digitano le prime lettere di una parola di ricerca, la prima lettera dei nomi risultanti della ricerca deve essere identica alle lettere inserite.
- I loghi/i marchi del Rivenditore Autorizzato Yamaha non devono essere collocati sul sito web/nel negozio online in modo tale da trarre in inganno l'utente finale e far credere che il Rivenditore è un Rivenditore Autorizzato per prodotti per i quali non ha questa qualifica.
- La modalità con la quale vengono offerti gli sconti non deve danneggiare la buona reputazione e l'immagine di alta qualità dei marchi Yamaha.

- Se il Rivenditore nel suo sito web / negozio online offre il cosiddetto "B-stock" dovrà descrivere con precisione il motivo per cui il relativo Prodotto AV Yamaha è dichiarato come "B-stock", per esempio informando se si tratta di un prodotto restituito (dovrà essere pubblicata l'immagine per identificare il numero di serie al 100%).

3. PERSONALE DEL RIVENDITORE

I Prodotti AV Yamaha sono progettati e fabbricati secondo standard di alta qualità. Di conseguenza i Prodotti AV Yamaha hanno una elevata reputazione sul mercato. L'alta reputazione del marchio Yamaha e dei Prodotti AV Yamaha richiede una consulenza di qualità elevata e una gestione accurata delle relazioni con gli utenti finali. Ecco perché la consulenza, oltre alla qualità dei Prodotti AV Yamaha, è un elemento fondamentale nella vendita dei Prodotti AV Yamaha. Il personale dei nostri Rivenditori è la più importante interfaccia tra Yamaha e l'utente finale.

- Yamaha organizza periodicamente seminari di formazione presso la sua sede, presso la sede del Rivenditore o in località ritenute opportune per comunicare al personale del Rivenditore il know-how e le conoscenze aggiornate in merito alla migliore presentazione dei Prodotti AV Yamaha.
- Il Rivenditore è responsabile per la partecipazione del proprio personale a tali seminari. Dettagli e condizioni dei relativi seminari (ad es. costi per il viaggio) saranno concordate separatamente. Dove necessario Yamaha ed il Rivenditore concorderanno un piano di training.
- È essenziale che i membri del personale del Rivenditore che sono stati formati siano gli stessi che si occupano delle vendite quotidiane con gli utenti finali per un apposito gruppo di prodotti.
- Il personale del Rivenditore che si occupa dell'assistenza tecnica e commerciale deve frequentare appositi seminari in accordo con Yamaha.
- Il Rivenditore deve impiegare un numero sufficiente di personale tecnicamente qualificato ed esperto per gestire i Prodotti AV Yamaha per i quali il Rivenditore è nominato e fornire informazioni affidabili e dimostrazioni di buona qualità agli utenti finali.
- Il Rivenditore deve garantire che il personale mantenga una conoscenza aggiornata del prodotto acquisendo le informazioni tecniche e ogni altra informazione ricevuta da Yamaha, frequentando e completando i seminari di formazione organizzati da Yamaha di volta in volta.

3.1 Personale del negozio

- Il personale del Rivenditore deve essere in grado di presentare i Prodotti AV Yamaha all'utente finale creando entusiasmo e interesse per i prodotti stessi.
- Il personale del Rivenditore addetto alle vendite deve conoscere le caratteristiche specifiche e i vantaggi obiettivi dei Prodotti AV Yamaha e deve essere in grado di spiegarli e dimostrarli all'utente finale.
- Il personale addetto alle vendite non deve, in primo luogo, raccomandare prodotti di altri marchi se un utente finale richiede Prodotti AV Yamaha.
- Yamaha si riserva il diritto di verificare di volta in volta la qualità della consulenza fornita, ad esempio attraverso acquisti in incognito ("mystery shopper"). Durante tale prova il personale del Rivenditore deve essere in grado di soddisfare tutti i requisiti qualitativi per la vendita di Prodotti AV Yamaha.

3.2 Personale del negozio online

- Il Rivenditore deve fornire tramite il sito web / negozio online una consulenza equivalente a quella fornita in un punto di vendita autorizzato.

- Il Rivenditore deve assicurare che per tutte le vendite effettuate mediante un sito web / negozio online sia disponibile una persona opportunamente qualificata in grado di fornire consulenza alle richieste dell'utente finale.
- Yamaha si riserva il diritto di verificare di volta in volta la qualità della consulenza fornita, ad esempio attraverso acquisti in incognito ("mystery shopper"). Durante tale prova il personale del Rivenditore deve essere in grado di soddisfare tutti i requisiti qualitativi per la vendita di prodotti AV Yamaha.

4. PUBBLICITÀ

Yamaha investe continuamente in pubblicità e promozione fornendo strumenti di marketing di alta qualità, efficaci e orientati allo sviluppo del marchio e realizzando strumenti pubblicitari e materiali espositivi innovativi per i PDV; tali strumenti trasmettono l'immagine del marchio Yamaha in modo appropriato. Il Rivenditore deve pubblicizzare i Prodotti AV Yamaha nel negozio fisico e sul sito web / negozio online, inclusi le campagne e i materiali marketing per i prodotti Yamaha, mettendoli opportunamente in risalto.

4.1 Criteri pubblicitari generali per le vendite online e offline

- Il Rivenditore può usare solo i marchi, i loghi e/o i tipi di logo vigenti in quel momento e messi a disposizione da Yamaha.
- Se il Rivenditore vuole usare immagini proprie o di terzi, non conformi agli standard vigenti stabiliti da Yamaha, deve richiedere il preventivo consenso a Yamaha.
- Se il Rivenditore vuole utilizzare i video che ha prodotto o che sia stati prodotti da terzi e che possono non essere conformi alle linee guida vigenti indicate da Yamaha, deve chiedere a Yamaha la preventiva autorizzazione.
- Se il Rivenditore mostra un'immagine di un Prodotto AV Yamaha, è necessario che l'intero prodotto sia visibile. Sono ammesse porzioni di immagini solo se sono accompagnati anche dall'immagine completa al fine di spiegare con maggior dettaglio e i particolari di un prodotto.
- Non è ammesso inserire foto e/o immagini non Yamaha in foto originali che rappresentano prodotti Yamaha.
- Gli accessori raffigurati con un Prodotto AV Yamaha devono essere di dimensione adeguata in modo tale che Yamaha venga identificato come il prodotto principale.
- Se il Rivenditore vuole pubblicizzare l'applicazione di uno sconto a un prezzo al dettaglio consigliato da Yamaha, è necessario adottare cautele per non fuorviare i potenziali acquirenti.
- Se un Prodotto AV Yamaha è comparato a prodotti di altri marchi, il confronto deve essere corretto nel testo e nella illustrazione nonché nell'audio e nel video di presentazione.
- Il Rivenditore non deve discriminare o discreditarne i Prodotti AV Yamaha nei confronti di altri prodotti. Tutte le caratteristiche di un Prodotto AV Yamaha, che non sono possedute dal prodotto dell'altro marchio, devono essere indicate, a meno che tali caratteristiche non siano rilevanti per il Prodotto AV Yamaha.

4.2 Pubblicità sul sito web/nel negozio online (in aggiunta ai criteri generali)

- Yamaha consegnerà al Rivenditore i prezzi al dettaglio consigliati, le schede tecniche, tutti i file testuali, le immagini e i supporti media (qui di seguito "Materiale") per i prodotti distribuiti dal Rivenditore.
- Senza pregiudicare la facoltà del Rivenditore di determinare i propri prezzi di rivendita, lo stesso nel suo sito web / negozio on line dovrà integrare il Materiale più recente relativo all'illustrazione grafica informativa e all'informativa del prodotto nella sua interezza ed entro tre giorni lavorativi, nel modo più completo. Tale integrazione dovrà avvenire in modo tale che

il Materiale abbia la stessa rilevanza rispetto agli altri marchi che il Rivenditore promuove nel suo sito assegnando ai prodotti di Yamaha lo stesso rilievo e gli stessi spazi dei materiali pubblicitari degli altri marchi (ad es. sono richiesti video e/o animazioni se il sito in generale utilizza video e/o animazioni).

- Su richiesta, il Rivenditore dovrà fornire a Yamaha il nome del referente responsabile per l'inserimento del Materiale.
- Il Rivenditore non può utilizzare il Materiale sul sito web, al di fuori del sito Web/negozio online autorizzato senza il consenso di Yamaha e deve usare il Materiale solo per i Prodotti AV Yamaha per il quale è autorizzato alla vendita.
- Il Rivenditore adotterà le precauzioni idonee atte a prevenire un uso non autorizzato del Materiale.

5. ASSISTENZA / SERVIZI TECNICI

L'assistenza è parte essenziale del rapporto tra Yamaha e l'utente finale. Il Rivenditore Yamaha è il primo contatto per l'utente finale e il suo comportamento ha grande influenza sia sull'immagine del Rivenditore stesso e che su quella di Yamaha. L'elevata reputazione di Yamaha crea la percezione da parte dell'utente finale di un'assistenza di standard elevato ed è compito comune di Yamaha e del Rivenditore cercare di migliorare ulteriormente la reputazione di Yamaha e del Rivenditore. Il Rivenditore deve occuparsi dei reclami assegnando loro la priorità assoluta, cercando una soluzione rapida e a lungo termine, al fine di assicurare la soddisfazione degli utenti finali. L'assistenza include i servizi di prevendita e di postvendita ("hotline", servizi di consegna, servizi tecnici, riparazione, gestione delle garanzie). Il Rivenditore deve fornire un servizio agli utenti finali offline (c.d. "Brick & Mortar") ed online (rivendita online) durante il normale orario di lavoro; egli deve essere in grado di rispondere a tutte le richieste degli utenti finali che normalmente si possono prevedere.

5.1 Requisiti generali del servizio utenti finali offline e online

- Il Rivenditore deve occuparsi di tutti i casi di assistenza che gli pervengano senza indugio.
- Il Rivenditore deve cercare di risolvere i reclami in prima persona. Qualora questo non fosse possibile, il Rivenditore si rivolgerà all'assistenza Yamaha.
- Il Rivenditore accetta di fornire servizi aggiuntivi secondo i requisiti descritti negli allegati dei prodotti (ad es. prodotti premium/fascia alta).
- Se il Rivenditore cerca di acquisire con azioni specifiche utenti finali residenti in Paesi diversi da quello in cui ha la sede, deve essere in grado di fornire i servizi di prevendita e di postvendita, una "hotline" (per email o per telefono) e dettagliate informazioni per l'utente finale, in particolare le condizioni di vendita, i termini di consegna, il cambio o la restituzione dei prodotti nella lingua o nelle lingue ufficiali del Paese interessato.
- Tentativi specifici di assicurarsi utenti finali al di fuori del territorio nazionale sono ad esempio (1) il marketing diretto o (2) la pubblicità su siti web di terzi, se tali siti e banners sono rivolti principalmente a persone che vivono al di fuori del territorio nazionale o (3) l'attivazione di servizi marketing a pagamento attraverso un motore di ricerca o un provider di pubblicità online in modo tale che gli annunci pubblicitari siano visualizzati da persone che si trovano al di fuori del territorio nazionale o (4) l'uso di bandiere di Paesi che attraggano gli utenti finali che si trovano in quei Paesi.
- La consulenza telefonica deve essere disponibile almeno durante i consueti orari di apertura dei negozi nelle zone interessate. All'utente finale non dovranno essere addebitati costi per la consulenza telefonica che eccedano i normali costi di una telefonata standard. Oltre agli orari indicati, dovrà essere messa a disposizione una segreteria telefonica che indichi gli orari nei quali è disponibile la consulenza telefonica.

5.2 Assistenza nel negozio online

- All'interno del sito web / negozio online l'utente finale deve essere in grado di poter fare domande, attraverso e-mail o per telefono, relative ai Prodotti AV Yamaha che il Rivenditore pubblicizza e di ottenere immediatamente, comunque entro i due giorni lavorativi successivi, una corretta risposta a questi quesiti nella misura in cui tali quesiti siano normalmente ipotizzabili.
- La qualità dell'assistenza fornita deve essere equivalente a quella del negozio fisico autorizzato. Se il Rivenditore gestisce il sito web / negozio online con una "hotline", deve accertarsi che il personale addetto abbia una formazione specifica come descritto nelle presenti Linee Guida Marketing AV.
- L'utente finale deve essere informato della possibilità di presentare richieste all'assistenza tramite e-mail o per telefono. Queste informazioni devono essere messe in risalto sulla pagina nella quale i Prodotti AV Yamaha vengono offerti e descritti in dettaglio (pagina del prodotto).
- Il Rivenditore organizzerà l'assistenza in modo da assicurare una risposta sollecita alle richieste che normalmente ci si può aspettare e comunque entro due giorni lavorativi.

L'obiettivo di Yamaha

Consideriamo i nostri rivenditori partner come un elemento vitale nel mantenere e nell'accrescere la reputazione del marchio Yamaha e dei suoi prodotti e nel portare l'elevata qualità dei nostri sistemi audio ai più entusiasti. Come rivenditori Yamaha, siete elemento fondamentale per permettere ai nostri utenti finali di apprezzare i nostri prodotti. Al fine di far crescere insieme la nostra attività vi offriamo un'ampia gamma di materiali di supporto e corsi formativi.