

**О компании**

Каноника разрабатывает решения для спецтехники, автотранспорта и ТС без двигателя и электропитания. Решения широко используются компаниями, занятыми в перевозках грузов и людей, строительных, дорожно-строительных и дорожно-уборочных работах.

**О продукте**

Одним из продуктов компании является облачная платформа. Компания также производит бортовое оборудование: онлайн-видеотерминал, автомобильный чёрный ящик, lora-маяк, gsm-маяк, ip-камеры, электронный ключ. Компания также занимается мобильными приложениями: живое видео, навигация, телеметрия, мониторинг автопарка. Также Каноника разрабатывает ряд новых технологий, непрерывное позиционирование, видеоанализ событий, идентификация тс, идентификация водителя, распределенные реестры, модульная архитектура.

**Проблема**

Дилер №3 «привел» субдилера №3.1. И тот, и другой заключают дилерский договор с нами. Субдилер №3.1 готов обеспечить большой объем продаж нашей продукции. Заявленный объем по условиям нашей дилерской политики тянет на статус Дилера (т.е. на тот же статус, что есть у дилера №1). Этот статус означает наибольший уровень скидок на цены продукции.

**Цель**

Развитие продаж продукции и расширение дилерской сети

**Задача**

Определить привлекательные условия сотрудничества с нами (производителем продукции) и для дилера, и его субдилеров.