

Принципы работы партнерской программы «Факел-спецодежда»

Принципиальная схема

Партнер (Менеджер по продажам) находит конечного клиента, устанавливает контакт с лицами, принимающими решения, собирает потребности Клиента – заявки на поставку товара от имени компании «Факел-спецодежда». Далее Партнер передает информацию для составления коммерческого предложения или формирования заказа менеджеру по работе с Партнерами (его ассистенту в компании «Факел-спецодежда»). Партнер согласовывает коммерческое предложение или заказ с Клиентом. Менеджер по работе с Партнерами организует заключение договора, обеспечение и отгрузку заказа Клиенту, осуществляет документооборот. В случае пост оплатной отгрузки Партнер способствует получению оплаты от Клиента. После завершения отгрузки, поступления оплаты за отгруженный товар, оригиналов первичных документов и подтверждения понесенных расходов, связанных с отгрузкой, производится расчет и выплата Партнеру вознаграждения.

Понятия/ Термины:

Компания – ООО «Факел-спецодежда»

Партнер – ИП или юридическое лицо, осуществляющее активные продажи Клиентам. Партнером может выступать также физическое лицо.

Клиент – юридическое лицо или ИП, приобретающие товары для собственных нужд.

Цена реализации – цена, по которой происходит реализация Клиенту.

Учетная цена – внутренняя цена на товар, действующая в Компании.

Партнерское вознаграждение – разница между ценой реализации и учетной ценой за вычетом налогов, комиссии и дополнительных расходов (доставка, нанесение логотипов, упаковка, отсрочка сверх норматива и пр.), связанных с осуществлением отгрузки товара Компанией Клиенту.

Партнерское соглашение – договор, заключенный между Партнером и Компанией: Компания поручает Партнеру поиск клиентов и заключение договоров на поставку товара от ее имени. Компания обязуется выплачивать Партнерское вознаграждение за все реализованные и оплаченные Клиентом отгрузки.

Менеджер по продажам – сотрудник Партнера, осуществляющий деятельность по работе с Клиентом в интересах Партнера.

Менеджер по работе с Партнерами – сотрудник Компании, осуществляющий сопровождение сделок Компании с Клиентами Партнера.

Руководитель отдела по работе с Партнерами – сотрудник Компании, в подчинении которого находятся Менеджеры по работе с Партнерами.

Портал – программный комплекс взаимодействия с Компанией, расположен на сайте <http://fakel-business.ru/>.

Учетная система – программный комплекс, предназначенный для учета и анализа хозяйственных операций. Учетная система обменивается данными с Порталом, данные в обеих системах одинаковые.

Заключение партнерского соглашения

Для заключения партнерского соглашения на ИП или юридическое лицо необходимо предоставить Руководителю отдела по работе с Партнерами следующий пакет документов:

- карточка с реквизитами
- копия паспорта директора или ИП

Для заключения Партнерского соглашения на частное лицо необходимо предоставить Руководителю отдела по работе с Партнерами следующий пакет документов:

- Копия паспорта (основной разворот, разворот с регистрацией)
- ИНН
- СНИЛС

При заключении данного соглашения Компания является налоговым агентом (т.е. оплачивает все предусмотренные налоги и взносы в фонды за физическое лицо). По запросу Партнеру Компания предоставляет справку 2-НДФЛ.

Руководитель отдела по работе с Партнерами организует заключение партнерского соглашения и закрепление за Партнером Менеджера по работе с Партнерами.

Гарантии Партнеру

1. Компания гарантирует исполнение обязательств по своевременной выплате Партнерского вознаграждения.
2. Клиент закрепляется за Партнером в базе данных Компании на срок 6 месяцев с момента заявления Партнера о начале работы с Клиентом и до момента первой отгрузки товара в адрес Клиента. После завершения отгрузки срок закрепления увеличивается на 12 месяцев. В дальнейшем 12-месячный срок закрепления Клиента отсчитывается с даты последней отгрузки.
3. Компания гарантирует закрепление Клиента за Партнером в своей базе данных и взаимодействие с ним исключительно в рамках настоящего Соглашения в течении всего указанного срока с обязательной выплатой Партнерского вознаграждения (даже в случае обращения Клиента напрямую в Компанию).

Обязанности Партнера

1. Предоставлять достоверные сведения о себе
2. Привлекать Клиентов с положительной деловой репутацией.
3. После заключения договора поставки между Компанией и Клиентом на условиях отсрочки платежа, содействовать истребованию не поступивших платежей.

4. Информировать Компанию о ходе работы с Клиентами.
5. Нести ответственность за сохранность документов и материальных ценностей, переданных Компанией Партнеру для исполнения Партнерского соглашения.
6. Организовать работу Менеджеров по продажам, своевременно и в полном объеме администрировать учетные записи Менеджеров по продажам в Портале (добавление/исключение Менеджеров по продажам, распределение клиентов, контактные данные Клиентов, определение ценовых ориентиров и т.д.).

Поиск клиента

Партнер (Менеджер по продажам) организует поиск потенциальных клиентов с использованием любых доступных средств (личные контакты, телефонный обзвон, работа через интернет).

Территория работы

Партнер (Менеджер по продажам) имеет право работать на всей территории РФ. Привязка к определенной территории отсутствует.

Закрепление Клиента

Найдя потенциального клиента, Партнер (Менеджер по продажам) передает ИНН потенциального клиента в компанию через Портал или через Менеджера по работе с Партнерами для проверки. В случае, если клиент не закреплен за другим Партнером, Менеджер по работе с Партнерами лично или через Портал сообщает, что потенциальный клиент может быть принят в работу (проверка занимает несколько минут). Закрепление Клиента происходит в базе данных Компании на срок 6 месяцев с момента заявления Партнера о начале работы с Клиентом и до момента первой отгрузки товара в его адрес.

По всем сделкам, совершенным Компанией по закрепленному Клиенту, Партнеру начисляется Партнерское вознаграждение в течение всего срока сотрудничества Компании и Партнера. Сделка с Клиентом может быть осуществлена с участием Партнера, Менеджера по продажам, либо только через Менеджера по работе с Партнерами, если клиент обратится напрямую в Компанию. По всем сделкам будет начислено Партнерское вознаграждение.

Срок сотрудничества Компании и Партнера не ограничен при соблюдении установленных Партнерским соглашением временных рамок работы с Клиентом (6 месяцев до первой отгрузки и 12 месяцев между отгрузками). Сотрудничество Партнера и Компании может быть прекращено по инициативе любой из сторон Партнерского соглашения в любой момент, по следующим основаниям:

- Противоположная сторона не выполняет свои обязательства по Партнерскому Соглашению.
- Стороной совершены действия в отношении противоположной стороны или Клиента, рассматриваемые законодательством РФ как противоправные.
- Фактическое сотрудничество не осуществляется и отсутствует обратная связь в течение 6 месяцев и более.

Заключение договора Компании с Клиентом

Для начала работы с Клиентом по предоплате можно использовать договор-оферту, опубликованный на сайте www.f-tk.ru. Это оптимальный способ работы с Клиентом, работающим по предоплате.

В случае нежелания Клиента работать по договору-оферте, необходимо заключить с ним договор поставки. Для этого Партнер должен получить карточку компании от Клиента и передать её Менеджеру по работе с Партнерами вместе с информацией, необходимой для подготовки и заключения договора. Менеджер по работе с Партнерами заключает договор с Клиентом и отражает факт его заключения в Учетной системе.

Менеджер по работе с Партнерами может запросить у Клиента необходимую информацию самостоятельно, в случае предоставления ему Партнером контактных данных Клиента. Перед заключением договора поставки Менеджер по работе с Партнерами выполняет в Компании процедуру проверки Клиента на благонадежность и возможность предоставления ему требуемых условий отгрузки товара (проверка службой безопасности, юридическим отделом).

Выявление потребности Клиента

Партнер ведет переговоры с лицами, принимающими решения и получает от Клиента заявку. Далее Партнер передает заявку Менеджеру по работе с Партнерами для составления коммерческого предложения (далее КП или формирования заказа и выставления счета. Далее Партнер согласовывает КП или заказ с Клиентом.

Отгрузка заказа

После согласования заказа или КП, Менеджер по работе с Партнерами выставляет счет на оплату заказа. После получения оплаты от Клиента или подтверждения заказа, при заключении договора поставки, Менеджер по работе с Партнерами осуществляет, при необходимости, обеспечение товара под заказ Клиента, согласовывает доставку заказа и осуществляет отгрузку товара в адрес Клиента. Далее Менеджер по работе с Партнерами организует документооборот с клиентом. В случае необходимости, Менеджер по работе с Партнерами организует обмен товара и возврат товара.

Оплата заказа (пост оплатная отгрузка)

В случае отгрузки в адрес Клиента с отсрочкой платежа, Партнер способствует своевременному получению Компанией денежных средств от Клиента. Менеджер по работе с Партнерами осуществляет контроль за своевременной оплатой отгрузки и снабжает всей необходимой информацией о состоянии взаиморасчетов. Менеджер по сопровождению осуществляет информирование Клиента о необходимости провести оплату по плановому графику платежей и, в случае задержки оплат, инициирует претензионную работу.

Установление цены для Клиента.

Партнер самостоятельно устанавливает цену товара для Клиента не ниже Учетной цены, указанной в портале Партнера <http://fakel-business.ru/>. Наценка определяется Партнером самостоятельно. Расчет прогноза Партнерского вознаграждения производится в портале при формировании коммерческого предложения в режиме реального времени.

В случае включения стоимости доставки до Клиента в цену, Партнерское вознаграждение уменьшается на стоимость доставки. Доставка может быть выставлена в счете и в УПД отдельной строкой и не повлияет на цену товара.

Отсрочка для конечного Клиента

Партнер определяет срок отсрочки для Клиента самостоятельно. Базовая отсрочка для Клиента составляет 30 календарных дней. Максимальный срок договорной отсрочки составляет 180 дней, он определяется надежностью Клиента. В случае превышения срока поступления денег от клиента за отгруженный товар, Партнерское вознаграждение уменьшается на 2% от стоимости отгрузки за каждые дополнительные 30 календарных дней начиная с 31-го дня. Фактический срок отсрочки определяется датой полного погашения клиентом стоимости отгрузки.

Получение партнерского вознаграждения

Начисление и выплата Партнерского вознаграждения за предшествующие отгрузки производится два раза в месяц.

Партнерское вознаграждение начисляется и выплачивается за полностью оплаченную отгрузку при наличии правильно оформленных документов от клиента (наличие подписанных УПД/ТОРГ-12, наличие доверенности на получение или печати на документах), оригинала акта-расчета Партнерского вознаграждения и документально подтвержденных расходов, связанных с данной отгрузкой.

В Портале Партнер сможет увидеть начисленное Партнерское вознаграждение по всем выполненным отгрузкам в адрес Клиентов, а также его прогнозное значение, если не все расходы, связанные с отгрузкой, подтверждены.

Выплата производится после оплаты всех предусмотренных законом налогов на банковскую карту Партнера в случае, когда Партнером выступает физическое лицо или на расчетный счет Партнера юридического лица или ИП.

Возвраты от клиента.

В случае возврата товара от клиента по причинам предусмотренным договором или законами РФ, происходит соразмерное уменьшение начисленной суммы партнерского вознаграждения по соответствующей отгрузке.