

КОММЕРЧЕСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ
К ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ № _____ ОТ _____ Г.
ПРИ РАБОТЕ ПО СХЕМЕ ФРАНЧАЙЗИНГА

г. Москва

“ ____ “ _____ 2021 года

ООО «ТК ДИК», именуемое в дальнейшем **«Продавец»**, в лице генерального директора Комзолова Ивана Федосовича, с одной стороны, и _____, именуемое в дальнейшем **«Покупатель»**, в лице _____, с другой стороны, заключили настоящее коммерческое соглашение к Договору поставки о нижеследующем:

Настоящее коммерческое соглашение определяет обязательства сторон и условия для формирования отпускной оптовой цены, посредством предоставления скидки к действующему оптовому прайс-листу.

1. Обязательства СТОРОН

- 1.1. Продавец предоставляет Покупателю возможность влияния на размер получаемой скидки. Зависимость размера скидки формируется от выполняемых на практике требований по объему закупаемой продукции и выполнения стандартов Франчайзинга.
- 1.2. Размер скидки формируется посредством суммирования скидок из двух параметров: скидки за объем и скидки за выполнение стандартов по Франчайзингу, прописанных в данном соглашении.
- 1.3. Покупатель при подписании данного соглашения дает согласие на оформление торговой точки в соответствии со стандартами Франчайзинга и работу по продаже столов и стульев в соответствии с требованиями настоящего соглашения
- 1.4. В случае нарушения Покупателем обязательств, прописанных в данном соглашении, Продавец имеет право на снижение размера скидки или расторжение настоящего соглашения.
- 1.5. В случае расторжения настоящего соглашения по инициативе Покупателя, Покупатель обязан возместить стоимость рекламной продукции (далее РП), отраженной в Акте приема-передачи РП, путем перечисления денег на расчетный счет Продавца.

2. Обязательства ПРОДАВЦА

- 2.1. Подготовить схему расстановки мебели и эскиз-привязку рекламной продукции торговой точки
- 2.2. Предоставить дополнительную скидку от оптового прайс-листа на выставочные образцы. Размер скидки зависит от суммы первоначальной закупки и указывается в Приложении 1 настоящего соглашения.
- 2.3. Заказать рекламную продукцию для оформления торговой точки. Изготовление рекламной продукции (буквы, световые короба, плакаты) производится за счет Продавца. Покраска стен, монтаж и доставка рекламной продукции производится силами и за счет Покупателя.
- 2.4. Предоставить большой короб с образцами по льготной цене 1000р. (одна тысяча рублей) для полноценной работы торговой точки и периодически обновлять материалы в нем по мере появления новинок и изменения ассортимента.
- 2.5. Произвести обучение персонала и отправить обучающий материал по продукции и затем провести тестирование на знание ассортимента KENNER.
- 2.6. Проводить регулярные рекламные акции для повышения продаж. Скидки, предоставляемые в период акции, делятся между Покупателем и Продавцом. Например, при розничной скидке 20%, Продавец предоставляет дополнительную скидку 10% к оптовому прайс-листу. Скидки Продавца от оптового прайс-листа не суммируются с другими скидками.
- 2.7. Предоставить макет ценников и держатели ценников для оформления Торговой точки.
- 2.8. При выполнении требований по выставке и маркетингу предоставить максимальную скидку от оптового прайс-листа в размере 10% в течение 3х месяцев с даты открытия торговой точки для ее развития.
- 2.9. Обеспечить приоритетный подбор, отгрузку Товара, а так же приоритетную работу по рекламациям.
- 2.10. Предоставить рекламные материалы для работы салона: каталог и визитки продавцов.

3. Обязательства ПОКУПАТЕЛЯ

- 3.1. Выделить площадку размером не менее (отметить)
- 40 м²
 - 60 м²
 - 80 м²
- под столы и стулья Продавца и предоставить чертеж и фотографии данной площадки для утверждения схемы расстановки мебели и эскиза-привязки рекламы
- 3.2. Разместить заказ на мебель согласно схеме расстановки и оплатить мебель в соответствии с условиями договора. Оплата мебели происходит на условиях 100% предоплаты с учетом следующих скидок от оптового прайс-листа:
- При разовой закупке образцов на сумму свыше 300 тыс. руб. – скидка 15%
 - При разовой закупке образцов на сумму свыше 500 тыс. руб. – скидка 20%
 - При разовой закупке образцов на сумму свыше 700 тыс. руб. – скидка 25%
- 3.3. Разместить рекламную продукцию и мебель на торговой точке в соответствии со схемой расстановки и эскиз-привязкой. Обязательно сохранение композиции столов и стульев которые прописаны в схеме расстановки.
- 3.4. Установить дополнительное освещение из расчета 1 фонарь на каждую обеденную зону в торговом зале.
- 3.5. Не продавать с подиума выставочные образцы столов и стульев за исключением согласованных случаев (смена экспозиции по схеме расстановки мебели, снятие с производства, появление дефектов и т.д.)
- 3.6. Не выставлять на выделенном подиуме столы и стулья любых других производителей
- 3.7. Выделить отдельного продавца на продажу столов-стульев и выделить продавцам время для обучения и тестирования по продукции KENNER.
- 3.8. Участвовать в совместных рекламных акциях на условиях, указанных в п. 2.7. Для этого торговый зал должен иметь вертикальные ценникодержатели размера А4 из прозрачного оргстекла. Количество зависит от площади и составляет минимум 3 держателя для 40 м², 4 держателя для 60 м² и 5 держателей для 80 м² Обязательно предоставление фотоотчета об участии в акции.
- 3.9. Установить на мебель фирменные ценники требуемого формата.
- 3.10. Поддерживать цены на мебель не ниже рекомендуемых розничных цен.
- 3.11. Предоставлять фото отчеты не реже 1 раза в месяц по запросу регионального менеджера
- 3.12. Самостоятельно отвечать по своим обязательствам перед конечными потребителями и нести ответственность по своим обязательствам.
- 3.13. При заключении эксклюзивного права торговли на согласованных территориях Покупатель обязан выполнять установленные планы по заказам.

Дата подписания

Дата подписания

Подпись продавца

Подпись покупателя

_____/ И.Ф. Комзолов

_____/_____

М.П.

М.П.

Приложение № 1
к коммерческому соглашению

Система мотивации Покупателя для определения отпускных цен Франчайзи

Выполнение требований по выставке (мебель и оформление)	- 3,0%
Выполнение требований по маркетингу (персонал и рекламные акции)	- 2,0%
Оплаты на сумму > 300 тыс./мес.	- 2,0%
Оплаты на сумму > 500 тыс./мес.	- 3,5%
Оплаты на сумму > 700 тыс./мес.	- 5,0%
Выставочные образцы (не суммируется с остальными скидками)	
Выставочные образцы на сумму от 300 тыс.руб.	- 15%
Выставочные образцы на сумму от 500 тыс.руб.	- 20%
Выставочные образцы на сумму от 700 тыс.руб.	- 25%

ПРИМЕЧАНИЯ И ПОЯСНЕНИЯ:

1. Максимальная дополнительная скидка на заказы, которая предоставляется франчайзи - 10% за выполнение всех стандартов и объемам закупки более 1 млн. рублей в месяц.
2. Скидки на выставочные образцы предоставляются отдельно на конкретный счет и не суммируются с другими скидками
3. Скидка на последующий месяц определяется по итогам предыдущего месяца
4. При проведении рекламных акций, дополнительная скидка рассчитывается от базового прайс-листа и не суммируется со скидками за выполнение стандартов, за объем или выставочные образцы

Подпись продавца

Подпись покупателя

_____/ И.Ф. Комзолов

М.П.

_____/

М.П.

Приложение № 2
к коммерческому соглашению

Требования по Франчайзингу для определения отпускных цен

ТРЕБОВАНИЯ ПО ВЫСТАВКЕ (выполнены при соблюдении более 10 пунктов)		
1	Столы и стулья расставлены согласно утвержденной схемы расстановки*	да / нет
2	Подиум оформлен согласно эскизу-привязки KENNER*	да / нет
3	Установлено и работает дополнительное освещение*	да / нет
4	Все световые части рекламы горят, реклама чистая в исправном состоянии	да / нет
5	Расстояния между мебелью не менее 40 см	да / нет
6	Стулья подходят по цвету и форме опор к столам	да / нет
7	Стулья стоят вокруг стола аккуратно и ровно	да / нет
8	Столы качественно собраны, не шатаются, вставки без перекосов	да / нет
9	Мебель чистая, без пыли снаружи и внутри, стекло без пятен	да / нет
10	Дефекты и брак на мебели отсутствуют	да / нет
11	Присутствует хотя бы 2 стола с декором посуды	да / нет
12	Установлены фирменные ценники	да / нет
13	На подиуме KENNER нет товара в упаковке и посторонних предметов	да / нет
14	На подиуме нет дефектов ремонта (отбитой плитки, вздувшийся ламинат и т.д.)	да / нет
15	Рабочее место чистое, покупателю удобно разговаривать с продавцом	да / нет
ТРЕБОВАНИЯ ПО МАРКЕТИНГУ (выполнены при соблюдении более 10 пунктов)		
1	Наличие коробки с актуальными образцами продукции*	да / нет
2	Все образцы в коробке на своих местах, отсутствующих нет*	да / нет
3	Наличие каталога продукции текущего года*	да / нет
4	Наличие визиток	да / нет
5	Наличие держателей для рекламных акций	да / нет
6	У продавца распечатан актуальный прайс-лист KENNER	да / нет
7	У продавца есть актуальные остатки на дату проверки	да / нет
8	Продавец здоровается, подходит к Покупателям на подиуме	да / нет
9	Продавец знает проводимые рекламные акции, текущая акция установлена	да / нет
10	Продавец знает сроки доставки продукции	да / нет
11	Продавец прошел обучение и аттестацию по продукции KENNER	да / нет
12	Ведется база потенциальных покупателей (БПП)	да / нет
13	Ведется папка с информационными письмами	да / нет

* Обязательные требования

Подпись продавца

Подпись покупателя

_____/ И.Ф. Комзолов
М.П.

_____/_____
М.П.