

ПРАВИЛА

классификации клиентской базы по категориям цен и применения цен в магазине ИП Куприянова О.В.

1. Общие положения

Настоящие «Правила классификации клиентской базы по категориям цен и применения цен в магазине ИП Куприяновой О.В. (далее по тексту – Правила), устанавливают общие правила классификации клиентов для целей ценообразования и применения различных условий обслуживания, а также регламентируют применение различных категорий цен.

1.1. **Целью** настоящих Правил является повышение качества обслуживания клиентов в ИП Куприянова О.В. (далее по тексту – Компания), введения единообразных правил, применяемых для обслуживания Клиентов, осуществляющих закупки товаров в Компании.

1.2. Выполнение настоящих Правил обязательно для всех сотрудников и клиентов Компании.

2. Термины и определения

- **Клиент** – физическое лицо, юридическое лицо или индивидуальный предприниматель (ИП), пользующиеся услугами Компании, вступающие с ним в деловые отношения (покупатель, заказчик);
- **Контрагент** – Клиент, вступивший с Компанией в гражданско-правовые отношения в качестве стороны по договору, по которому обе стороны приняли на себя определенные обязательства, и внесенный в автоматизированную систему Компании с присвоением ему в ПО 1С определенного вида деятельности в соответствии с его регистрационными документами;
- **Прайс-лист** - перечень цен, предоставляемых Клиентам на продаваемую продукцию;
- **Категория цены** – цена, применяемая в расчетах с Клиентом в зависимости от вида его деятельности и иных значимых условий;
- **Цена** - количество денег, в обмен на которые Компания готова передать (продать) единицу товара;

3. Принципы классификации Клиентов

В Компании Клиенты подразделяются на два основных типа по принципу гражданских правоотношений с Компанией: Розничные покупатели и Контрагенты.

Розничный покупатель – Клиент, физическое лицо, приобретающий товар в качестве конечного потребителя или юридическое лицо, ИП, не желающий оформлять с Компанией гражданские правоотношения.

3.1. Контрагенты в свою очередь подразделяются на два основных типа по виду деятельности: оптовые и корпоративные Клиенты.

3.2. Вид деятельности Контрагента определяется по регистрационным документам, представленным Клиентом в Компанию при вступлении в гражданско-правовые (договорные) отношения. Основным документом является выписка из ЕГРЮЛ или ЕГРИП.

3.3. **Оптовым клиентом** признается юр.лицо или ИП, вид деятельности которого связан с торгово-закупочной деятельностью и в соответствии с представленными документами определен как «оптово-розничная торговля», закупки осуществляются им для последующей торговой деятельности приобретенным Товаром Компании, что подтверждено последующей проверкой сотрудником Компании на основании данных, представленных в Анкете Клиента.

3.4. **Корпоративным клиентом** признается юр.лицо или ИП, осуществляющее Закупки Товара в Компании для хозяйственных нужд самой организации.

4. Категории цен, применяемые в Компании для Контрагентов

В соответствии с определенным для Клиента видом деятельности и фактически подтвержденной спецификой деятельности ему может быть присвоена одна из четырех возможных Категорий цены:

4.1. **Оптовая цена** – является базовой, присваивается Оптовым Клиентам.

4.2. **Специальная цена** - специально устанавливается для Оптовых Клиентов, работающих с Товаром из ассортимента, предлагаемого конкурентами (пересекающимся ассортиментом) с позиций формирования для Клиента привлекательной конкурентоспособной Цены. Устанавливается по согласованию с руководством Компании в каждом конкретном случае, не подлежит дополнительному уменьшению, и к ней не применяются скидки.

4.3. **Корпоративная цена** – выше оптовой на процент определенный ценовой политикой Компании, присваивается Корпоративным Клиентам.

4.4. **Розничная цена** – наивысшая из всех категорий, присваивается Розничным Клиентам.

4.5. Присвоение/отмена/пересмотр Клиенту определенной Категории цены осуществляется сотрудниками ОП в соответствии с данными Правилами с отражением в Программном обеспечении Компании (далее - ПО) 1С.

4.6. **Цена из прайс-листа** – (специальное предложение) для Клиента выгоднее стандартных условий - по предварительной договоренности устанавливается Клиентам, работающим с Товарами, сгруппированными в специфические прайс-листы.

5. Правила применения различных категорий цен

5.1. В зависимости от классифицированного статуса Клиент имеет право приобретать товары из ассортимента Компании по цене соответствующей категории.

5.2. Статус Клиента (кроме розничного) подтверждается выдаваемой ему Картой клиента с цифровым штрих-кодом, позволяющей автоматически идентифицировать статус клиента в ПО Компании.

5.3. **Особым условием** применения корпоративной цены Клиенту является проведение первой тестовой закупки в Компании с оплатой по безналичному расчету со счета Клиента. **Важно:** до подтверждения факта осуществленной оплаты статус Клиента «Корпоративный» считается недействительным, о чем в ПО Компании 1С в карточке клиента ставится заметка: «первая покупка по безналу», которая удаляется после подтверждения статуса Клиента.

5.4. Операторы-кассиры при выявлении заметки (п.5.3.) на терминале в момент сканирования карты клиента для формирования товарной накладной должны предложить Клиенту обратиться к менеджеру для оформления счета на оплату товара по безналичному расчету.

6. Заключительные положения

6.1. Настоящий внутренний нормативный документ Компании разработан Отделом маркетинга и рекламы совместно с Отделом продаж.

6.2. Ответственность за правильность и своевременность установленных категорий цен несет Менеджер, курирующий Клиента.

6.3. Ответственность за согласованность всех применяемых к каждому конкретному Клиенту условий несет Начальник отдела продаж.

6.4. Контроль за исполнением настоящих Правил осуществляется Начальником Отдела продаж и Генеральным директором в ходе проведения проверок.

6.5. Правила вступают в силу с 01.10.2015 года и действуют до его отмены либо принятия Генеральным директором Компании нового документа.