



Утверждено на собрании учредителей
Компании «Три Д» 04.06.2018 г.

ПОЛОЖЕНИЕ по открытию сервисных центров компании «ТРИ Д».

I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Данное Положение разработано с целью расширения рынка и стимулирования роста продаж продукции компании «ТРИ Д» (далее по тексту – «Компания») и более качественного обслуживания участников Клуба Покупателей и розничных покупателей.

Источники Вашего дохода при открытии сервисного центра Компании:

1. Поставка продукции Компании на склад со скидкой 20% от цены интернет – магазина.
2. 10 % от товарооборота Вашего склада.
3. Проценты от товарооборота за все покупки участниками Клуба вашей группы.
4. Проценты с продажи различных сопутствующих товаров Компании.
5. Путешествия по стране и миру с другими участниками Клуба Покупателей, а так же подарки от Компании за выполнение условий Программы Клуба Покупателей «Три Д».

II. УСЛОВИЯ И ПОРЯДОК ОТКРЫТИЯ СЕРВИСНОГО ЦЕНТРА КОМПАНИИ

Необходимые **условия** для открытия сервисного центра:

1. Вы являетесь участником клуба покупателей «Три Д».
2. Для открытия сервисного центра необходимо приобрести набор продукции как минимум на сумму 9 450 рублей (набор «Любимый» Программы Клуба Покупателей «Три Д»).
3. Товарооборот Вашей группы составляет 60 000 и более рублей по итогам последнего календарного месяца.
4. Наличие компьютера (планшета) с выходом в интернет. Регистрация в Skype.

Компания **не предъявляет** требований к владельцу сервисного центра:

- иметь статус юридического лица;
- иметь для работы арендованное помещение (офис).

Организовать сервисный центр допускается как у себя дома, так и арендовать помещение. При решении этого вопроса следует учесть: удобство подъезда или наличие близкой остановки общественного транспорта, а так же возможность размещения и хранения продукции Компании.

Порядок открытия сервисного центра:

Для открытия сервисного центра необходимо отправить в Компанию следующие документы:

1. Заявление на открытие сервисного центра;
2. ксерокопию гражданского паспорта заявителя (копия страниц, содержащих фотографию и информацию о прописке)
3. номер ИНН заявителя;
4. адрес поставки продукции Компании;
5. контактные телефоны, адрес электронной почты;

После получения документов, подписывается договор купли-продажи, являющийся главным документом, определяющим порядок взаимодействия и взаимную ответственность сторон.

После подписания договора, за сервисным центром будет прикреплен персональный менеджер для установки личного кабинета на ваш компьютер, обучения работы в программе и решения вопросов оплаты и доставки.

III. КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

1. Сервисный центр обслуживает участников Клуба Покупателей Компании, как во время их регистрации, так и при проведении ими последующих покупок, выполняя посредническую функцию между Компанией и участниками Клуба Покупателей, а также Компанией и розничными покупателями.

2. Владелец сервисного центра обязан строго соблюдать финансовую дисциплину, своевременно выплачивать бонусы Партнерам компании, закрепленным за центром и приобретающим там продукцию.

3. Владелец сервисного центра закупает на собственные средства и реализует продукцию по оптовой цене, установленной для участников Клуба Покупателей и утвержденной Компанией.

Для розничных покупателей реализует продукцию по цене не ниже розничных цен, утвержденных Компанией.

4. Владельцу сервисного центра предоставляется Личный кабинет в электронной системе Компании, где он осуществляет регистрацию новых участников Клуба Покупателей, оформляет покупки, своевременно передает заказы на поставку продукции.

5. В обязанности владельца сервисного центра входит: своевременное оформление регистрации новых участников Клуба Покупателей, проведение в личном кабинете склада покупок продукции, подача заявок на доставку оплаченной продукции и выдачу оплаченного заказа.

6. Денежные средства, переводятся на счет Компании «Три Д», указанный в договоре купли-продажи. После поступления денег в Компанию, в течение суток заказ обрабатывается, и продукция отправляется по согласованному адресу.

7. Владельцу сервисного центра **не запрещается** работать с продукцией других компаний.

8. Продукцию компании «Три Д» приобретать только с центрального склада г. Новосибирска.

IV. ФИНАНСОВАЯ ПОМОЩЬ КОМПАНИИ ДЛЯ СЕРВИСНОГО ЦЕНТРА

1. Компания оказывает частичную финансовую помощь на содержание сервисного центра в размере 10% за сервисное обслуживание с каждого заказанного через сервисный центр продукта. Указанный процент начисляется сразу в момент оформления и оплаты заказа Участником Клуба Покупателей или розничным покупателем. Оптовая стоимость продукта перечисляется в Компанию, а сумма за сервисное обслуживание остается у держателя склада.

Проценты выплачиваются следующим образом: 5% процентов начисляется сразу в момент оформления и оплаты заказа участником Клуба Покупателей или розничным покупателем и 5% по завершении текущего месяца, по итогам товарооборота.

2. Владелец сервисного центра может воспользоваться товарным кредитом, предоставляемым Компанией на следующих условиях:

- в первый календарный месяц работы сервисного центра товарный кредит **не** предоставляется;

- во второй и последующие месяцы работы товарный кредит предоставляется объемом не более товарооборота предшествующего месяца при условии 50 % его оплаты.

3. При заказе продукции более чем на 100 000 рублей с учётом товарного кредита, доставку продукции до ближайшего от сервисного центра транспортного терминала оплачивает Компания.