

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ПРОМО  
СКИДКА ПО РАСЧЕТУ  
РЕМОНТ ПО ЛЮБВИ!  
1 – 31 Мая 2023



Скидка по расчёту -  
Ремонт по любви!

Подробности акции уточняйте  
у продавцов-консультантов

до **35 %**

СМ. ФАЙЛ С РАСЧЕТАМИ



## ПЕРИОД ПРОВЕДЕНИЯ (скидки в ERP)

1 Мая – 31 Мая 2023



## АССОРТИМЕНТ\*

Ванны и комплектующие – до 21%  
Зеркала – до 30%  
Мебель – до 31%,  
Смесители – до 20%  
Инсталляции – до 52%, кнопки – до 50%  
Комплекты – до 38%



## УЧАСТНИКИ АКЦИИ

Каналы RDIY, ТТ, ECOM



## МЕХАНИКА

Скидка в счёте при отгрузке  
(ON-INVOICE), трансляция скидки  
на полку



## КОНТРОЛЬ

Фотоотчеты по размещению  
\баннеров от Региональных  
представителей

\* Количество товара может быть ограничено.

## 1. ТРАНСЛЯЦИЯ СКИДКИ НА ПОЛКУ, ВЫДЕЛЕНИЕ АКЦИОННЫМ ЦЕННИКОМ

## 2. ОФОРМЛЕНИЕ

- Баннер для ИМ - должен быть кликабельный, ведущий на акционный ассортимент



ФОТООТЧЕТ ОБЯЗАТЕЛЕН

1. Во время проведения акции дистрибьюторам рекомендуется реализовывать торговым точкам товары, участвующие в ней, исходя из специальной цены (см. актуальный на текущую дату Расчет).
2. Срок действия акционных цен: 01.05.2023 – 31.05.2023
3. В случае, если торговой точкой не будут соблюдаться правила акционной выкладки, установленные ООО «Керамик Солюшнс Рус» на время проведения акции для ее участников, ООО «Керамик Солюшнс Рус» оставляет за собой право рекомендовать Дистрибутору отменить действие промо-скидки, о чем Дистрибьютор будет уведомлен информационным письмом от представителя поставщика. После получения данного письма дистрибьютору рекомендуется приостановить действие акционной скидки для отгрузок в данную торговую точку.
4. Контроль информирования торговых точек и интернет-магазинов, подключения торговой точки к акции, размещения POSM и предоставления итогового фотоотчёта возлагается на региональных торговых представителей ООО " Керамик Солюшнс Рус ".

1. Акционный товар должен быть выделен акционным ценником.
2. Торговая точка должна быть подключена к акции Региональным представителем, по ней должен быть предоставлен Фото-отчет, на котором видно соблюдение условий по оформлению ТТ в рамках акции.
3. Если точка имеет работающий сайт, на сайте должен быть размещен кликабельный баннер, ведущий на акционный ассортимент. Макет баннера предоставляет региональный представитель ООО "Керамик Солюшнс Рус». На сайте товары, участвующие в акции, должны быть выделены значком «Акция», «Скидка», либо указанием старой перечеркнутой цены или % скидки (в зависимости от возможностей сайта).
4. Торговая точка закупает у дистрибьютора товар, участвующий в промо, по акционным ценам (см. Расчет).
5. Переоценка в торговой точке должна произойти, даже если она не успела закупить акционную продукцию у дистрибьютора по сниженной цене. Торговая точка не понесёт убытков от этого, так как после завершения акции торговая точка будет продавать данную продукцию по стандартной цене (при том, что в ходе акции закупала её со скидкой). Более того, за счет акции точка увеличивает оборачиваемость товара и повышает трафик.
6. В случае, если торговой точкой не будут соблюдаться правила акционной выкладки, установленные ООО «Керамик Солюшнс Рус» на время проведения акции для ее участников, ООО " Керамик Солюшнс " оставляет за собой право не согласовать участие данной торговой точки в следующих аналогичных акциях.
7. Контроль информирования торговых точек и интернет-магазинов, подключения торговой точки к акции, размещения POSM и предоставления итогового фотоотчёта возлагается на региональных торговых представителей ООО " Керамик Солюшнс Рус ".

1. Интернет-магазины участвуют в акции при следующих условиях:

- если продажи в интернет-канале у клиента занимают более 50% (и это отражено в карточке интернет-магазина в CRM SF в пункте: Доля ТТ в sellout Cislink 3D, %)
- интернет-магазин является Профи.

В противном случае точка, у которой есть интернет-магазин, участвует на условиях для торговой точки, описанных в предыдущем слайде. Фотоотчет по данному интернет-магазину будет принят только при условии, что принят фотоотчет по розничному магазину.

2. На сайте интернет-магазина должен быть размещен кликабельный баннер, ведущий на весь акционный ассортимент. Макет баннера предоставляет региональный представитель ООО "Керамик Солюшнс Рус».

На сайте товары, участвующие в акции, должны быть выделены значком «Акция», «Скидка», либо указанием старой перечеркнутой цены или % скидки (в зависимости от возможностей сайта).

3. Для участия в акции, на сайте интернет-магазина должен быть представлен полностью весь ассортимент, участвующий в акции.

4. Интернет-магазин закупает у дистрибьютора товар, участвующий в промо, по акционным ценам (см. Расчет).

5. Переоценка в интернет-магазине должна произойти, даже если он не успел закупить акционную продукцию у дистрибьютора по сниженной цене. Интернет-магазин не понесёт убытков от этого. Объясняется это тем, что после завершения акции интернет-магазин будет продавать данную продукцию по стандартной цене, при том, что в ходе акции закупал её со скидкой. При этом за счет акции интернет-магазин увеличивает оборачиваемость товара и повышает свой трафик.

6. В случае, если интернет-магазины не будут соблюдаться правила акционной выкладки, установленные ООО «Керамик Солюшнс Рус» на время проведения акции для ее участников, ООО "Керамик Солюшнс ", ООО "Керамик Солюшнс Рус " оставляет за собой право не согласовать участие данного интернет-магазина в следующих аналогичных акциях.

7. Контроль информирования торговых точек и интернет-магазинов, подключения торговой точки к акции, размещения POSM и предоставления итогового фотоотчёта возлагается на региональных торговых представителей ООО "Керамик Солюшнс Рус ". 6