

«Программа «С новым счастьем!»»

### **Уважаемые партнеры,**

С целью стимулирования продаж и повышения лояльности среди клиентов, которые недавно стали молодоженами, компания ТЕРЕМ запускает Программу «С новым счастьем!». Согласно программе, молодоженам предоставляется скидка - 7% на всю продукцию ТМ ТЕРЕМ при совершении покупки не менее чем на 20 т.р.

Стать участником программы клиент может в течение года с момента заключения брака.

**Сроки программы:** со 2 марта 2021 - дата завершения программы сообщается фабрикой дополнительно.

#### **Механика:**

Для получения скидки клиенту нужно сделать заказ не менее чем на 20 т.р, (в РРЦ без учета скидки) предоставить в салон продаж ТЕРЕМ следующие документы:

- Удостоверение личности (оригинал паспорта);
- Свидетельство о заключения брака (оригинал).

Брак должен быть заключен не ранее чем за год до обращения в салон продаж ТЕРЕМ.

Скидкой клиент может воспользоваться единожды.

Акция программа «С новым счастьем!» действует во всех салонах продаж ТЕРЕМ, не суммируется с другими акциями и скидками.

#### **Условия участия в программе:**

##### **Компания:**

Предоставляет клиентам продукцию со скидкой 3,5% от цены закупа.

Компания оставляет за собой право изменить условия или прекратить акционную программу в одностороннем порядке, предварительно уведомив партнера в письменной форме.

В случае, если фабрикой будет выявлен факт повторного участия в программе одного и того же клиента по одним и тем же документам, то компенсацию скидки 7% в полном объеме берет на себя партнер.

Рекламная поддержка:

1. Информация на сайте [teremdoor.ru](http://teremdoor.ru) (в разделе новости)
2. Информация в SMM (официальная страница компании).
3. Макет А4 для размещения в салоне продаж.

**Партнер:**

Информирует клиентов о программе «С новым счастьем!».

Предоставляет клиентам продукцию со скидкой 7% от РРЦ, при этом 3, 5% компенсирует за свой счет.

Для подтверждения акционной скидки партнер делает скан-копии всех необходимых документов согласно акционной программе и вместе с бланком-заказа и реестром клиентов отправляет на фабрику менеджеру по приему заказов. В бланке делает пометку: «с новым счастьем». Дополнительно все документы хранит у себя в отдельной папке.

Чтобы минимизировать риск, что клиент может воспользоваться скидкой несколько раз, партнер ведет реестр клиентов, которым была предоставлена скидка по программе «С новым счастьем!». Форма прилагается. Данная форма заполняется (с накопительным итогом) партнером каждый раз после предоставления данной акционной скидки и высылается на фабрику вместе со всеми документами и бланком заказа. Итоговый файл по всем своим салонам партнер высылает на фабрику закрепленному региональному менеджеру за предыдущий месяц до 7 числа следующего месяца. И так ежемесячно.

Отслеживает, чтобы клиент по акционной программе участвовал единожды (не предоставляет скидку повторно).

Партнер подтверждает свое участие в акции соблюдением условий договора с фабрикой в части оплаты.