



**НАРОДНЫЙ**  
ТОРГОВО-РОЗНИЧНАЯ СЕТЬ  
ЧЕКЕНЕ-СООДА ТАРМАГЫ  
www.market.kg

Утверждаю  
Генеральный директор  
ОсОО «Торговый дом «Народный»

Серов И.В.

## РЕГЛАМЕНТ РАБОТЫ КОММЕРЧЕСКОГО ОТДЕЛА ОсОО «Торговый дом «НАРОДНЫЙ» С ПОСТАВЩИКАМИ

С целью оптимизации взаимодействия структурных подразделений Поставщиков с коммерческим отделом ОсОО «Торговый дом «Народный» (далее именуемый как ТД «Народный») утвердить следующий регламент:

Режим работы коммерческого отдела ТД «Народный»: с понедельника по пятницу с **9:00 до 18:00**.

Операционные вопросы: текущие вопросы, не требующие безотлагательного решения (не экстренные ситуации) решаются посредством передачи сообщений по электронной почте от поставщика соответствующему категорийному менеджеру (далее также как КМ). Ответ на письмо контрагента отправляется категорийным менеджером в течение 1 рабочего дня, после получения сообщения.

Вопросы, касающиеся бухгалтерии (сумма выплат, сверки, счета фактур и пр.) направляются бухгалтерам-кураторам по электронной почте.

Должность	Телефон	Э/адрес
КМ гастрономия	900-230 [143]	<a href="mailto:a.gorbunova@market.kg">a.gorbunova@market.kg</a>
КМ вино-водочные изделия	900-230 [171]	<a href="mailto:n.domashenko@market.kg">n.domashenko@market.kg</a>
КМ кондитерские изделия	900-230 [149]	<a href="mailto:p.kochergin@market.kg">p.kochergin@market.kg</a>
КМ бакалея	900-230 [128]	<a href="mailto:a.kalashnikova@market.kg">a.kalashnikova@market.kg</a>
КМ сопутствующие товары	900-230 [124]	<a href="mailto:s.kolomiets@market.kg">s.kolomiets@market.kg</a>
Курирующий бухгалтер	900-230 [129]	<a href="mailto:salikova@market.kg">salikova@market.kg</a>
Курирующий бухгалтер	900-230 [134]	<a href="mailto:n.nigmatullina@market.kg">n.nigmatullina@market.kg</a>
Курирующий бухгалтер	900-230 [183]	<a href="mailto:n.bruhovetskaya@forester.kg">n.bruhovetskaya@forester.kg</a>
Бухгалтер по сверкам	900-230 [125]	<a href="mailto:n.konstantinova@market.kg">n.konstantinova@market.kg</a>
Бухгалтер по сверкам	900-230 [156]	<a href="mailto:l.pyatkova@market.kg">l.pyatkova@market.kg</a>
Бухгалтер по сверкам	900-230 [194]	<a href="mailto:s.grinchenko@market.kg">s.grinchenko@market.kg</a>
Бухгалтер по выплатам	900-230 [126]	<a href="mailto:o.korobeynikova@market.kg">o.korobeynikova@market.kg</a>

**Коммерческое предложение:** Коммерческое предложение от поставщика направляется в коммерческий отдел по электронной почте или на бумажном носителе, для ознакомления соответствующему категорийному менеджеру. При направлении коммерческого предложения поставщик предоставляет в коммерческий отдел образцы продукции и копии сертификатов соответствия. Для продовольственных товаров предоставляется дополнительный экземпляр продукции для дегустации.

Коммерческое предложение должно включать в себя: краткую информацию о бренде (товаре), прайс-лист с указанием наименования, штрих-кода и цены (в том числе цены без налогов, и налоговых ставок). При наличии статистической информации желательно дополнить коммерческое предложение данными о занимаемой данным товаром доле на рынке. В Коммерческом предложении желательно наличие информации о маркетинговой поддержке направленной на продвижение товара в магазинах Сети. Коммерческое предложение должно быть обязательно заверено подписью и печатью Поставщика. Ответ на коммерческое предложение КМ направляет в течении 5 рабочих дней с даты получения информации. При этом, категорийным менеджером назначается встреча с поставщиком для обсуждения и уточнения по вопросам коммерческого предложения. Время и дата встречи согласовывается и подтверждается посредством передачи сообщений по электронной почте.

При принятии решения коммерческий отдел основывается на статистических данных и иных исследований подтверждающих потребность покупателей (потребителей) в данном товаре, и имеющих обоснованные расчеты (показателей продаж аналогичного товара или бренда, наличие у Поставщика маркетинговых программ направленных на продвижение продукта), позволяющие сделать вывод об экономической эффективности данного товара. Так же учитываются следующие критерии ввода ассортимента товаров по сделанному предложению:

- наличие свободной емкости (места на полке) в ассортиментной матрице магазинов ТД «Народный».

- такие же товары не поставляются другими Поставщиками на более выгодных условиях, по ранее заключенным договорам;

Решение относительно ввода ассортимента по итогам встречи категорийный менеджер обязан предоставить поставщику в письменном виде в течение 5 рабочих дней, с даты получения информации, при этом, ТД Народный оставляет за собой право отказать во вводе ассортимента с объяснением причин.

**Изменение цен на товар:** Информация об изменении цен на товар предоставляется поставщиками в коммерческий отдел в течение недели, в срок до пятницы, 11:00 в установленном формате или на электронную почту (скан-версия), согласно п.4.2 договора поставки. При получении электронного письма категорийный менеджер отправляет подтверждение о получении информации, в течении 1 рабочего дня, с даты получения информации.

**Прием поставщиков:** Прием поставщиков для обсуждения общих вопросов и коммерческих предложений, осуществляется в среду и четверг в коммерческом отделе с 14:00 до 18:00. Заблаговременно на электронную почту соответствующему категорийному менеджеру высылается сообщение с указанием темы встречи (перечень вопросов, которые будут подняты). Категорийный менеджер назначает дату, время и регламент встречи, дата визита определяется исходя из ранее запланированных встреч, но не позже чем в двух недельный период от момента запроса. Прием поставщиков коммерческим директором производится по согласованному времени.

**Маркетинговые мероприятия:** Информация о маркетинговых мероприятиях по товарам предоставляется поставщиками до 18 числа месяца, предшествующего месяцу проведения мероприятия. Информация, в целях подтверждения, предоставляется даже в случае, если данное мероприятие указано в Маркетинговом соглашении, заключенном между Поставщиком и ТД «Народный». В предложении о проведении мероприятия указывается размер предоставляемой скидки, а также период ее действия. В случае не предоставления информации в указанные сроки ТД «Народный» не гарантирует размещение информации о данном мероприятии на информационных носителях (журнал, баннер, листовка, плакат и т.д.). После рассмотрения предложения о проведении мероприятия категорийный менеджер дает письменный ответ о принятом решении, в течение 3 рабочих дней с момента получения предложения. При этом, ТД Народный оставляет за собой право отказать в его проведении с объяснением причин. Дизайн рекламных материалов, сопутствующих проведению маркетингового мероприятия согласовывается непосредственно с отделом маркетинга ТД «Народный».

**Дополнительные места продаж акционного товара :** при согласовании проводимой акции, за неделю до начала следующего календарного месяца категорийный менеджер определяет количество и вид оборудования для дополнительной выкладки товара и закрепляет их в реестре акционных мест на текущий период, с указанием точного места и временного периода выкладки. Поставщику отправляется электронное сообщение с перечнем магазинов и месторасположением мест для дополнительной выкладки.

**Работа с планограммами:** Построение планограмм по каждой категории товара осуществляется исходя из принципов размещения товара на полках ТД «Народный» с соблюдением долей, закрепленных за каждым брендом/поставщиком Маркетинговым соглашением:

-Доля полки закрепляемая за брендом/поставщиком = доли продаж в данной категории товаров.

-Товар на полке размещается вертикальным блоком, от более дорогого, к более дешевому, сверху вниз. Товарные позиции входящие в рейтинг (лидеры продаж в категории за предыдущий период) могут быть выставлены в 2-3 фейса, остальные SKU выставляются в 1 фейс.

-В связи с разным количеством торговых площадей в разных магазинах сети, количество SKU, поставляемых в разные магазины поставщиком, может быть уменьшено, либо расширено. Решение о сокращении либо расширении ассортимента для разных магазинов принимает категорийный менеджер, на основании ABC-анализа и наличия свободного полочного пространства. Информация по изменению ассортимента передается поставщику для ознакомления, согласование проводится в течении 7 рабочих дней, с даты передачи информации по изменению ассортимента поставщику. После чего категорийный менеджер вносит изменение в Центральную Базу Данных и планограммы магазинов.

-Планограммы разрабатываются категорийным менеджером, для каждого магазина сети исходя из индивидуальных особенностей торгового оборудования и покупательских предпочтений данного магазина, при этом ядро ассортимента (товар имеющий наилучшие показатели продаж , группа А по ABC анализу) едино для всей сети.

- Изменения в планограмму вносятся категорийным менеджером, одновременно с изменениями в ассортиментной матрице и передаются в магазины для корректировки выкладки в течении трех дней с момента передачи.

Представители поставщика в магазинах имеют право контролировать соответствие планограмм, переданных коммерческим отделом, с фактической выкладкой продукции в каждом магазине. При этом, категорически запрещается представителю поставщика самостоятельно изменять выкладку продукции на полке. В случае несоответствия выкладки продукции в магазине, представитель поставщика обращается с данным вопросом к администрации магазина для осуществления корректировки силами сотрудников магазина «Народный». В случае возникновения нестандартных ситуаций либо невозможности решения вопроса на месте, поставщик обращается в коммерческий отдел.