



**Благо**  
природа роста и развития



Октябрь  
2021

**Бриф ГК «Благо»  
проектов «Мерчандайзинг»**



## Критерии оценки агентства:

---

1. Презентация агентства
2. Организационная структура агентства
3. Города присутствия супервайзеров, менеджеров, координаторов, в т.ч. работающих в режиме home-office. Наличие и количество офисов/филиалов
4. Численность персонала, задействованного в реализации проектов совмещенного мерчандайзинга:
  - Мерчандайзеры
  - Супервайзеры
  - Менеджеры, координаторы и иной админ.персонал
5. Внутренняя система мотивации, депремирования полевого персонала (действующая практика).
6. Сотрудничество с агентствами на условиях субподряда (да/нет). Перечень партнеров
7. Портфель действующих контрактов в категории «Бакалея», включая конкурентов ГК «Благо»
8. Наличие SFA-системы (GPS локация, фотоотчёт, Alerting -интерактивное общение Заказчик-Исполнитель, self-service BI)
9. Возможность предоставления дополнительной отчётности по проекту с помощью сервиса хранения, редактирования и синхронизации файлов Google Диск
10. Отсрочка платежа min 30 банковских дней
11. Рекомендации партнеров (заказчиков услуг мерчандайзинга).
12. Возможность реализации услуг на условиях описанных в техническом задании и брифе.  
Процент покрытия АП Мерчандайзинг
13. Одобрение юридического лица контрагента службой безопасности ГК «Благо»

## **Общие требования**

---

*Необходимо предоставить расчет стоимости услуг совмещенного мерчандайзинга в сетях Лента, Окей, Х5 согласно адресной программе с учетом количества SKU и рекомендованных таймингов.*

*Коммерческое предложение оформляется в установленной форме в соответствии с ТЗ (шаблон в Приложении №2).*

- Точки формата ГМ обслуживаются только стационарными мерчандайзерами, т.е. находящимися в торговом комплексе полный рабочий день*
- Точки формата СМ обслуживаются визитными мерчандайзерами 2 визита в неделю исходя из чистого времени работы 30 минут на визит*
- Даты визитов мерчандайзеров в течение рабочей недели разумно планируются с учетом поставок, сроков старта промо-активностей и увеличения покупательского потока. Для ГМ не допустим перерыв в работе более 2-х дней подряд, для СМ - более 4-х*
- Исполнитель имеет все необходимые разрешения для работы в торговых сетях, или самостоятельно получает такие разрешения, от указанных в задании сетей, без привлечения заказчика*
- Координация проекта на всех территориях осуществляется менеджером агентства по принципу «одного окна»*



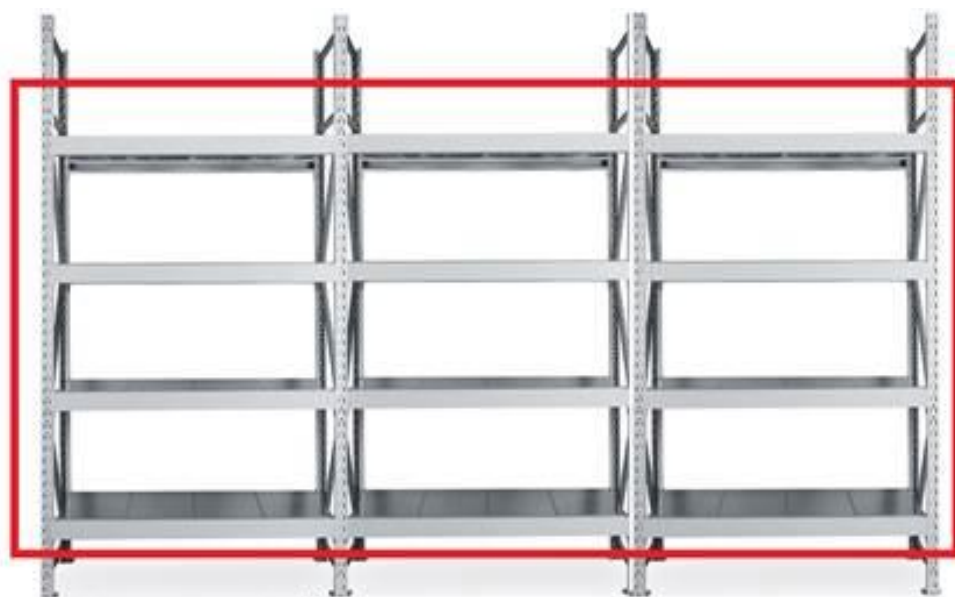
## Задачи по проекту «Мерчандайзинг»

---

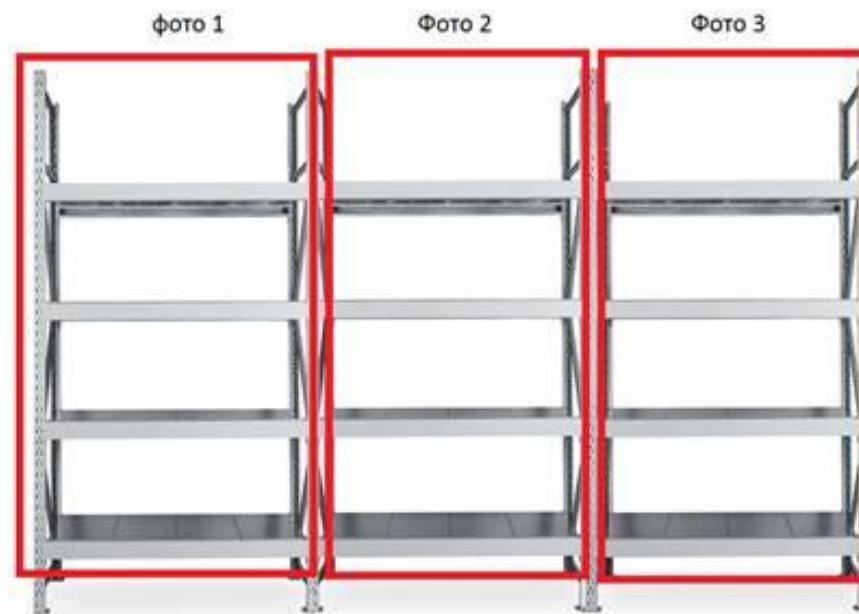
- Выкладка продукции «Торговой компании «Благо» в соответствии с планограммой сети (задача «tip» при условии строгого соблюдения планограммы в категории) и рекомендациями Компании, изложенными в мерчбуке и общепринятыми базовыми стандартами мерчандайзинга (задача «тах»)
- Обеспечение наличия товарного запаса, путем формирования рекомендованного заказа ЗС, ручной корректировки автозаказа, локальной инвентаризации, обнуления виртуальных остатков на уровне магазина
- Контроль сроков годности продукции, ротация по правилам FIFO, LIFO
- Контроль наличия и размещение актуальных ценников на протяжении всего периода работы. Оформление акционных ценников
- Размещение POSM
- Размещение продукции на ДМП в период промо и его оформление (входит в стоимость с/ч)  
Частота проведения промо с установкой ДМП в каждой сети в среднем 1раз/мес. (1-2 ДМП)
- Размещение ДМП в отсутствие промо по личной договоренности с сотрудником комплекса в рамках дополнительных программ мотивации
- Предоставление отчета по наличию и количеству товара регулярно по итогам каждого визита
- Предоставление фотоотчета о проделанной работе по итогам каждого визита
- Еженедельное предоставление актуального графика работы МЕ с контактами для связи (факт прошлой недели/план текущей) и статуса вакансий
- Мониторинг промо-активностей конкурентов и полочных цен 1 город = 1ТТ сети, один раз в неделю. Перенос данных в согласованную форму отчетности по мониторингу

# Требования к фотоотчёту

1. Обзорное фото всей категории (прим.№1), либо каждого стеллажа категории (прим.№2)
2. Фото ценников непосредственно под товаром с читабельным текстом и ценой до копеек
3. Фото оглавляются: Сеть\_Город\_Адрес магазина\_дата фото
4. Фотоотчёт предоставляется в SFA-системе Исполнителя



Пример №1- общий вид полки



Пример №2- фото регала/стеллажа (общий вид составляется из нескольких фото)



## Сроки предоставления отчётов

Отчёт	Срок предоставления
1. График работы	Еженедельно Пн до 17:00
2. Отчёт по товарному запасу	Регулярно по итогам визита
3. Фотоотчет	Регулярно по итогам визита
4. Мониторинг промо активности и цен конкурентов (1 город = 1ТТ)	Еженедельно Вт до 17:00
5. Аналитический сводный отчёт (фактические визиты, <u>данные о геолокации к ним</u> , возможность перехода к фотоотчёту и отчёту по товарному запасу по активным ссылкам)	Доступ к отчёту онлайн



# Ответственность

По итогам аудита торговых точек, анализа фотоотчетов агентства, по факту нарушений в администрировании проекта, ТК «Благо» оставляет за собой право наложить штраф за выявленные нарушения:

№	Нарушение	Размер штрафа
1	Нарушение стандартов выкладки Заказчика, изложенных в мерчбуке и договоре услуг или планаграммы сети, при условии строго её соблюдения, не в пользу Заказчика	400 руб. за каждую ТТ
2	Не исправление выявленных нарушений (претензия Заказчика) в течение 48 часов с момента письменного уведомления Исполнителя о нарушении, либо в течение очередного визита в торговую точку	300 руб., за каждую ТТ
3	Повторная претензия в торговой точке в течение отчетного периода	600 руб. за каждую ТТ
4	Out-of-shelf (товар присутствует в системе отчета торговой точки, но отсутствует физически на полке и в торговом зале) при отсутствии информации о причинах в "Отчете по товарному запасу".	400 руб. за каждую ТТ
5	Отсутствие информации об Out-Of-Stock и его причинах в "Отчете по товарному запасу"	200 руб., за каждую ТТ
6	Наличие некондиционного товара в местах продаж (повреждена упаковка, истекший срок годности, заводской брак, грязь)	400 руб. за каждую ТТ
7	Несоблюдение правил ротации FIFO, LIFO	300 руб., за каждую ТТ
8	Отсутствие ценника, неактуальный ценник на SKU Заказчика	200 руб., за каждую ТТ
9	Отсутствие промо-ценника на SKU Заказчика	300 руб., за каждую ТТ
10	Отсутствие фотоотчета об оказанных услугах	в размере оплаты за ТТ за отчетный период
11	Фотоотчет не соответствующий требованиям	200 руб., за каждую ТТ
12	Предоставление ложной, некорректной, неполной информации из ТТ	200 руб., за каждую ТТ
13	Предоставление регулярной отчетности Исполнителя с превышением установленных сроков	400 руб., за каждый случай
14	Нечитабельные фотоотчеты ТПЦ	в размере оплаты отчёта
15	Предоставление неполного фотоотчёта ТПЦ	50% стоимости отчёта

Все выше перечисленное, применимо и справедливо на момент выявления нарушения в день визита мерчандайзера, согласно графику работы МЕ. Некорректность графика не освобождает от ответственности.

Штраф не отменяет необходимости предоставления отчета об исправлении ситуации в течение 48 часов.

Вычеты производятся в конце месяца, путем удержания суммы штрафов из оплаты за оказанные услуги мерчандайзинга.

Штраф за одну торговую точку не должен превышать согласованный месячный бюджет на обслуживание этой торговой точки.