

# Инструкция от ОРП

## Согласование ЛКА акций (СЗ, СЗ.2) и их компенсации



ОКТАБРЬ 2018

# СОГЛАСОВЫВАЕМ ВОВРЕМЯ = ЗАБИВАЕМ ГОЛЫ ДЛЯ КОМАНДЫ

## Зачем я соблюдаю сроки?



**ВОВРЕМЯ** подал данные в ОРП  
**БЫСТРО** получил согласование  
бюджета на акцию



## Что, если не соблюдаю:



**Нет согласования** от ОРП,  
но акция все равно запущена  
**штраф** КАМу по сети



Прислал заявку в день начала отгрузок и позже -  
**Бери ответственность на себя**



# ПРАВИЛА СОГЛАСОВАНИЯ ПРОМО

- ⚽ Запуск акций на согласование **не позднее**, чем **за 2 недели** до начала отгрузок
- ⚽ Компенсация скидки **ТОЛЬКО** на условиях паритета: от Славянка **не более 50%**
- ⚽ Размер скидки от Славянки регулируется **списком ДБС** (Приложение №5)
- ⚽ Частота промо на SKU – **не чаще 1 раза в 3 месяца**, чтобы не «убить» base line
- ⚽ Доля промо SKU от объема продаж по SKU с начала года – **не более 40%**  
(долю промо более 40% необходимо согласовывать с Бортниковым А.)
- ⚽ В акцию не ставить схожие по вкусу продукты (например, Степ и Медунок с орехом)
- ⚽ Акции с компенсацией от Славянки проводятся **только в сетях СЗ, 3.2** (Приложение №4)
- ⚽ Акции с компенсацией от Славянки проводятся **только по списку ФАС**  
(приоритетность: must, new gold, gold, reg, рейтинг) (Приложение №7 )
- ⚽ Все **акции в сетях СЗ** по дистрибьютору компенсируются **из бюджета на данного дистрибьютора** (в среднем 2% от оборота дистрибьютора в рублях без НДС за предыдущий квартал); в некоторых случаях от оборота дистрибьюторов всего региона

**Все нестандартные промо (превышение по доли промо по SKU, % компенсации от Славянки, SKU не из MUST, т.д.)**

**требуют более длительного согласования и тщательного обоснования от КАМ**

# КОМПЕНСАЦИЯ ПРОМО

ЧИСЛО  
МЕСЯЦ  
А

ЗАДАЧИ  
СОТРУДНИКОВ

ОТВЕТСТВЕНН  
ЫЙ

1-4	Получение от сети реестра накладных в формате Excel Предоставление заявки, фотоотчета и реестра в Excel формате менеджеру ОРП, а при сумме компенсации от КО Славянка более 50 000 руб. – обязательно предоставление реестра с печатью дистрибьютора, фотоотчета из 10 ТТ.	<b>LKAM</b>
5-6	Выбор из предоставленного реестра конкретных накладных и выставление запроса LKAMу на предоставление скан копий накладных	Менеджер ОРП
5-6	Заполнение заявки в CRM (при объеме свыше 1 тонны по весовому продукту и свыше 0,5 тонны по штучке) и отправка в ОРП на проверку	<b>LKAM</b>
5-7	Проверка заявки в CRM и отправка на проверку в аналитический отдел	Менеджер ОРП
8-9	Предоставление в ОРП скан копий запрашиваемых накладных	<b>LKAM</b>
9-12	Аналитический отдел предоставляет результаты проверки заявки в ОРП	Аналитик
13-15	Оформление распоряжения по проверенным заявкам	Менеджер ОРП
16-20	Подписание распоряжения	Менеджер ОРП
21-05		

# ПРАВИЛА РАСЧЕТА КОМПЕНСАЦИИ

## *Формула расчета компенсации затрат на акцию*

**100-й прайс, руб. с НДС \* Скидка от КО Славянка, % \* Объем в шт.**

## **Пример расчета компенсации**

**Золотой Степ 1/192 SRP (100-й прайс, руб. с НДС) = 43,80 руб**

**Скидка от КО Славянка - 20%**

**Объем в шт. – 1000 шт**

**Компенсация =  $43,80 * 20\% * 1000 = 8760$ р**

## **Пример проведение компенсации скидкой**

**Сумма накладной дистрибьютора с НДС = 700 000 р**

**Компенсация = 8760р**

**Проводится в качестве скидки в накладной отгрузки (скидка не более 25% от суммы накладкой)**

**Размер скидки – 1,25%**

**Сумма накладной со скидкой = 691 240р**



# ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАМ



## **Соблюдать правила промо планирования:**

важно планировать промо в рамках целевых показателей (SKU из ФАС, доля промо по SKU не более 40%, частота проведения промо не чаще 1 раза в квартал, % скидки на SKU в промо – на полке не менее 15%, компенсация от Славянки – не более 50%)



## **Понимать цель каждого промо:**

на первом месте интересы компании, на втором – сети и дистрибьютора КАМ должен понимать эффект для компании и уметь четко это объяснить представителю ОРП



## **Согласовывать промо в срок:**

в случае запуска несогласованного с ОРП промо и/или предоставления заявки в момент начала отгрузки промо продукции - КАМ будет оштрафован