

American Spirit

TRADE MARK

WESTLAND
1930

SINCE 1930

Фирменный магазин WESTLAND

1. Преимущества работы в формате фирменного магазина WESTLAND

- Официальное представление ТМ WESTLAND в своем регионе
- Разработка индивидуального дизайн-проекта, исходя из предоставленного плана магазина
- Разработка дизайн-проекта фирменной вывески для внешнего оформления магазина
- Компенсация затрат по изготовлению фирменной вывески в размере 30 000 рублей (зачисляется на взаиморасчеты клиента после предоставления отчетной документации и фотоотчета вывески, составляется дополнительное соглашение к договору)
- Предоставление POS-материалов для внутреннего оформления магазина по договору безвозмездного пользования
- Предоставление дизайн-макета оформления наружных витрин
- Предоставление справочной информации и консультирование по мерчендайзингу, исходя из предоставленных фотографий магазина
- Помощь в формировании сбалансированного товарного ассортимента
- Оказание методической и консультационной поддержки по стандартам обслуживания и технологии продаж
- Компенсация затрат на проведение рекламных мероприятий в рекомендуемом компанией WESTLAND формате в размере до 5% от общего объема заказа, в счет депозита на следующий сезон (заключается дополнительное соглашение)
- Сопровождение сезонных коллекций информационно-рекламными материалами
- Предоставлением бесплатных пакетов на каждую единицу выкупленного товара
- Пакет сувенирной продукции на открытие магазина

2. Рекламная поддержка

В ходе подготовки и проведения рекламных мероприятий для получения компенсации понесённых затрат партнёр должен придерживаться следующего порядка действий:

- Выбрать виды рекламы (прокат видеоролика «Неубиваемые джинсы» длительностью 30 и 10 секунд, размещение наружной рекламы на щитах и билбордах, региональная пресса, радиореклама, проведение рекламных розыгрышей и акций в формате компании WESTLAND и т.п.) и период проведения рекламной кампании.
- Согласовывать форму и содержание рекламных мероприятий в Отделе Регионального развития и Отделе Рекламы компании WESTLAND.
- Составить бюджет рекламных мероприятий и согласовать его с компанией WESTLAND, подписав соглашение с указанием их описания и стоимости.
- Оплатить и реализовать рекламные мероприятия.
- Предоставить в компанию WESTLAND документы, являющиеся основаниями для расчёта компенсации.

Для расчёта компенсации необходимо соблюдать следующие условия:

- а. Даты оплат должны быть в пределах отчётного периода (рекомендуем учитывать это при планировании рекламных акций). Расчёт компенсации производится один раз в сезон.
- б. Предоставление по факсу или в электронном виде образцов рекламы (макеты, фото, аудиозаписи, видеозаписи и пр.)
- в. Предоставление по факсу или в электронном виде копий документов об оплате (платежное поручение или приходный кассовый ордер, счет и счет-фактура).

3. Порядок открытия фирменного магазина

- Заполнение анкеты «Потенциальный клиент»
- Оценка местоположения торговой площади
- Предоставление плана помещения и плана-схемы БТИ
- Предоставление фотографий магазина
- Заключение договора коммерческой концессии между компанией WESTLAND и клиентом
- Оформление заявки на открытие фирменного магазина
- Подписание гарантийного обязательства об открытии магазина не позднее трех месяцев со дня оформления заявки (для street-формата)

- Для магазина в формате торгового центра подписание гарантийных обязательств об открытии осуществляется перед предъявлением заявки в ТЦ
- Размещение предварительного заказа на сезон
- Заключение договора поставки товара
- Заключение договора поставки на торговое оборудование
- Разработка компанией дизайн-проекта магазина (в течение 14 дней со дня подачи заявки)
- Подтверждение спецификации на торговое оборудование в письменном виде со стороны клиента
- Производство торгового оборудования (в течение 30 дней)
- Предоставление спецификации на POS-материалы и внутреннее оформление магазина по договору безвозмездного пользования
- Доставка торгового оборудования до транспортной компании (возможен самовывоз со склада московского представительства)
- Выезд менеджера компании WESTLAND на открытие магазина

4. Предоставление необходимой информации по работе фирменного магазина

- Предоставление фотоотчета по магазину, а именно: фото каждой стены, входной группы, вывески, примерочных кабин, кассового узла, продавцов. Фотоотчет должен предоставляться не реже одного раза в сезон.
- Разработка бюджета по открытию и деятельности магазина на первый год работы
- Заполнение таблицы «бизнес-план» магазина – 1 раз в сезон
- Заполнение таблицы «товародвижение» - до 5-го числа каждого месяца

5. Бонусы

- За работу в формате фирменного магазина начисляется бонус в размере 1% от суммы выкупленного товара за один магазин, 2% - за два магазина. Данный бонус предоставляется за четкое соблюдение всех стандартов и правил, выработанных в компании WESTLAND, и предоставление информации в полном объеме в соответствии с п. 4.
- Рекламный бонус начисляется в размере до 5% от выкупленного товара в сезоне. Данный бонус предоставляется после рекламной кампании, при наличии всех отчетов и финансовых документов.
- Бонусы могут использоваться только в качестве депозита на следующий сезон.
- Бонусы учитываются в последнюю поставку следующего сезона.
- Клиент получает бонусы только в товарном виде.
- В первые три месяца работы магазина компания предоставляет дополнительный бонус на продвижение торговой марки в регионе. Данный бонус предоставляется в виде сувенирной продукции. Размер бонуса составляет 1% от суммы первой закупки товара.

6. Закрытие территории

Город может претендовать на закрытие на сезон при выполнении следующих условий:

- Уровень дистрибуции в городе достиг **более 80%** от установленного нормативного уровня для данной группы городов
- В городе открыто достаточное количество фирменных магазинов или секций
- Объем заказа клиента (клиентов) намного превышает ёмкость рынка в данном городе

Подписание гарантийных обязательств

Компания WESTLAND принимает решение о закрытии города на определенный срок, указанный в Дополнительном Соглашении.

Компанией WESTLAND и партнером подписывается гарантийное письмо, в котором прописываются следующие обязательства:

а. Выполнение плана продаж по городу в целом и по каждому магазину в отдельности в течение сезона.

б. Открытие необходимого количества фирменных магазинов, исходя из существующих нормативов (магазин/секция общей площадью **от 60 до 130 кв.м.** на каждые **300** тыс. человек населения города).

в. Если в городе работает несколько клиентов в формате фирменного магазина, им необходимо подписать дополнительное соглашение к договору по согласованию розничных цен.



Россия, 113191, г.Москва, ул. Малая Тульская, д. 25
 Т.: +7 (095) 952-2863, +7 (095) 954 27 46, Ф.: +7 095 952 13 85
 E.: opt@westland.ru, W.: www.westland.ru