

# ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА ROZN.INFO

Инструкция для партнеров проекта rozn.info

## НОВЫЙ РЫНОК

Система ЕГАИС «заставила» автоматизироваться и подключить Интернет большинство продуктовых магазинов

## ПРОСТОЙ МАРКЕТИНГ

Большинство клиентов хорошо понимают, что именно мы им предлагаем.

## ПОСТОЯННЫЙ ДОХОД

Сервис rozn.info встраивается в бизнес процессы клиентов и нужен в работе на постоянной основе. Платеж за сервис для каждого клиента не большой, но регулярный.

## РЫНОК

**Продавать алкоголь без компьютера больше не возможно.** Внедрение системы ЕГАИС потребовало от большинства розничных предприятий автоматизировать учет в магазине (данный процесс еще не завершился и к 01.07.2016 ожидаем очередной всплеск интереса). Автоматизация означает, что во всех розничных продуктовых магазинах есть как минимум один компьютер и есть доступ к Интернет. Реализации алкогольной продукции – это лицензируемый вид деятельности и на сайте местного отделения РосАлкогольРегулирования есть полный список лицензий в городе. В различных городах количество розничных магазинов на душу населения разное, по предварительному анализу мы видим, что в городе с населением от 500 000 до 1 млн человек от 1000 до 2000 розничных магазинов и от 50 до 200 оптовых баз (всех продуктовых категорий).

Сервис Rozn.info – это прежде всего система оптимизации товарного ассортимента и электронного обмена заявками и накладными. Кроме алкогольного бизнеса в данном сервисе нуждаются все предприятия у которых товарный ассортимент больше 2000 наименований. К самым ярким представителям можно отнести:

- аптечный бизнес,
- канцелярские товары,
- продуктовая бакалея,
- бытовая химия.

---

*ЕГАИС – система которую создали для контроля, а не для удобства работы.*

## МАРКЕТИНГ

Основные переговоры о подключении к сервису на данном этапе развития целесообразно вести с крупными оптовыми компаниями. И начинать имеет смысл с алкогольного бизнеса.

Большинство крупных оптовых поставщиков в настоящее время имеют опыт работы с федеральными сетевыми магазинами (Lenta, обмена заявками и накладными). Руководство оптовых компаний в большинстве случаев прекрасно понимают как аналогичные системы работают, но не имеют возможностей для запуска своей



Rozn.info система управления магазином

системы обмена заявками в рамках только своего предприятия.



## Наши контакты

Островского 71 офис 1  
Сочи, Россия

Начиная продвижение сервиса Rozn.info нет необходимости в долгих рассказах о том, что система позволяет. Почти всегда нас понимают сразу и проявляют активную заинтересованность.

Основной способ общения с рынком – это назначение встречи руководству оптовой компании и встреча.

Для повышения результативности встречи, если вы уже занимаетесь автоматизацией розничных магазинов, мы рекомендуем подключить к сервису знакомые вам предприятия розницы (первый месяц использования сервиса бесплатный). Силами ИТ специалистов отправить в адрес выбранного поставщика в течение 2-3 дней 4-5 заявок от разных магазинов. Использование сервиса для оптовика бесплатно и если, он уже получал заявки, почти всегда начинается обсуждение дополнительных выгод сервиса при этом сам факт начала сотрудничества уже решен.

## КАКИЕ КОНКУРЕНТЫ СУЩЕСТВУЮТ

Загрузка каталога из ЕГАИС – нет штрих-кода.

Загрузка накладных из ЕГАИС в 1С: Рознице – надо сопоставлять номенклатуру и нет штрих кода.

Загрузка накладных в Контуре – нет штрих-кода, надо сопоставлять наименования.

Системы управления ассортиментом в 1С – близкий по возможностям функционал есть в 1С: Управление торговлей, в магазинах чаще всего используют Розницу.

Системы документо-оборота ТаксКом, ДиаДок, Электронный Экспресс – обмениваются только «юридическим» документом, для «разнесения» документа необходимо сопоставлять номенклатуру руками.

Облачные сервисы управления ассортиментом – требуют выгрузки данных и не могут работать в «фоновом» режиме, подсказывая что делать во время работы. Позволяют только рассчитать показатели и не выполняют функцию обмена.

## ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ

Партнерская программа проекта Rozn.info – это агентский договор на оказание маркетинговых услуг.

Клиенты оплачивают за пользование сервисом в компанию Сан-Сити. Счета на оплату клиенты выставляют самостоятельно в личном кабинете клиента. Оплата регистрируется сервисом автоматически. Акты клиентам выставляются автоматически и только, если в течение месяца были транзакции.

В личном кабинете партнера есть возможность закрепить за собой своего клиента (необходимо указать ИНН уже подключенного магазина). После закрепления есть возможность просматривать начисления и оплаты.

Агентское вознаграждение составляет 30% от суммы оказанных услуг за месяц. Перечисляем в течение 5 рабочих дней после закрытия месяца.

Агентское вознаграждение начисляется в течение действия договора. Первоначально договора заключаются сроком на 3 года. По истечению трех лет договор продляем автоматически на следующий год, если количество работающих клиентов на конец года больше количества клиентов на начало года. Если количество клиентов сократилось компания Сан-Сити оставляет за собой право не продлить договор на новый срок.