



ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ  
«СПОРТИВНАЯ ШКОЛА ОЛИМПИЙСКОГО РЕЗЕРВА  
ПО ЛЕГКОЙ АТЛЕТИКЕ»  
**ПРИКАЗ**

«24 » августа 2021 года

№ 164

г. Саранск

**Об утверждении Положения о скидках и бонусах клиентам**

**приказываю:**

1. Утвердить Положение о скидках и бонусах клиентам.
2. Приказ от 14 апреля 2016 г. № 13/2 «Об утверждении Положения о скидках и бонусах клиентам ГАУ РМ «СШОР по легкой атлетике» признать утратившим силу.
3. Заместителю директора Десинову А.В. обеспечить контроль за соблюдением настоящего приказа.

И.о. директора

О.Н. Каниськина



Утверждаю

И.о. директора

О.Н. Каниськина

«24» августа 2021 г.

## ПОЛОЖЕНИЕ о скидках и бонусах клиентам

### 1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ И СФЕРА ДЕЙСТВИЯ

- 1.1. Настоящее Положение о скидках и бонусах клиентам (далее - "Положение") устанавливает порядок расчетов скидок, и бонусов, условия и порядок их предоставления клиентам в ГАУ РМ «СШОР по легкой атлетике» (далее - "Учреждение").  
Настоящее Положение определяет также перечень, полномочия и ответственность всех лиц, задействованных в процессе предоставления скидок, и бонусов.
- 1.2. Настоящее Положение обязательно для всех подразделений Учреждения.

### 2. КЛАССИФИКАЦИЯ. ТЕРМИНОЛОГИЯ ПОНЯТИЙ.

- 2.1. CRM - система (Customer Relation Management или управление отношениями с клиентами) прикладное программное обеспечение организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с клиентами.
- 2.2. Постоянный покупатель - это покупатель, который пользуется непрерывно услугами организации свыше 1 года. Подтверждается отчетом CRM - системы учреждения.
- 2.3. Сотрудник учреждения - субъект трудового права, физическое лицо, работающее по трудовому договору у работодателя и получающее за это заработную плату.
- 2.4. Средний чек - это сумма всех совершенных клиентами покупок за определенный период времени, деленная на количество чеков за тот же период.
- 2.5. Гость - клиент, оплативший услуги по проживанию в гостинице и проживающий определенное время на ее территории.

### 3. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 3.1. Предоставление скидок и бонусов осуществляется в следующих целях:
  - обеспечение высокого качества взаимодействия Организации с потребителями всех статусов и на этой основе - совмещения конкурентных цен, увеличения объемов продаж услуг и дальнейшего роста прибыльности Учреждения;
  - продвижение новых видов услуг;
  - входжение в новый сегмент рынка физкультурно-оздоровительных услуг;
  - удержание и расширение занимаемых рыночных позиций г.о. Саранск;
  - формирование приверженности потребителей к услугам учреждения;
  - завоевание новых и удержание старых потребителей.
- 3.2. Экономическая эффективность реализации применяемой Учреждением системы скидок, и бонусов оценивается по следующим показателям, рассчитываемым в течение 5 дней с момента окончания периода действия скидок и бонусов:
  - Показатель Роста товарооборота под воздействием рекламы  $T_d = (T_c * \Pi * D)$ ,  
где:  $T_d$  - дополнительный товарооборот, вызванный рекламными мероприятиями в денежных единицах (руб.)
  - $T_c$  - среднедневной товарооборот до начала рекламного периода (руб.);
  - $\Pi$  - количество дней учета товарооборота в рекламном процессе;

П - относительный прирост среднедневного товарооборота за рекламный период по сравнению с дорекламным периодом (%).

- Показатель рентабельности рекламирования:  $R=(\Pi^*)/3$ ,  
где: R- рентабельность рекламирования (%);  
П- прибыль, полученная от рекламирования товара (руб.)  
3- затраты на рекламу (руб.)

3.3. Настоящее Положение определяет:

- порядок и алгоритм расчетов скидок, и бонусов;
- условия и порядок предоставления скидок, и бонусов покупателям всех статусов в иерархии товаропроводящих звеньев Учреждения;
- процедуру анализа цен конкурентов на аналогичные товары в разрезе всех рынков их реализации;
- перечень, полномочия и ответственность всех должностных лиц, задействованных в процессе предоставления скидок, и бонусов, и их взаимодействие в этом процессе.

#### **4. ПОРЯДОК РАСЧЕТА РАЗМЕРА СКИДОК, И БОНУСОВ ДЛЯ ФУТБОЛЬНО-ЛЕГКОАТЛЕТИЧЕСКОГО МАНЕЖА И ВОССТАНОВИТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА.**

- 4.1. Снижение цены до 20% в случае приобретения клубных карт (бассейн, фитнес, тренажерный зал) на 3 и более месяцев с целью стимулирования покупки клубных карт на длительный период и увеличения среднего чека от покупки. Проводится 1 раз в квартал.
- 4.2. Снижение цены до 10% в случае приобретения клубных карт (бассейн, фитнес, тренажерный зал) членами одной семьи. Подтверждается документально.
- 4.3. Снижение цены от 10 до 20% на услуги организации в случае снижения выручки организации по данному виду услуги по итогам 10-20 рабочих дней. Подтверждается отчетом.
- 4.4. Зачисление бонусного дополнительного количества (3-5) занятий при условии привлечения клиентом нового потребителя для Учреждения (в случае приобретения клубной карты новым потребителем). Стоимость бонусных занятий не учитывается в цене указанной клубной карты или абонемента.
- 4.5. Снижение цены от 10 до 20% в случае приобретения нового вида услуг в целях ознакомления с ними потребителей в течение 14 дней с момента запуска новой услуги.
- 4.6. В зависимости от конъюнктуры рынка физкультурно-оздоровительных услуг организация может суммировать скидки и бонусы.
- 4.7. Снижение цены до 50% сотрудникам Учреждения в случае приобретения разовых самостоятельных занятий и клубных карт (бассейн, тренажерный зал).
- 4.8. Гостям, проживающим в гостинице Учреждения 4\*\*\*\* (четыре звезды) за полную стоимость предоставляется возможность самостоятельного посещения спортивных сооружений (бассейн и тренажерный зал, легкоатлетические дорожки, секторы, сауна). Подтверждается документально.
- 4.9. Снижение цены от 10 до 50% в случае приобретения услуг (бассейн, тренажерный зал, фитнес, футбольное поле с искусственным покрытием, легкоатлетические дорожки, секторы, сауна) на постоянной основе (от 1 месяца и более) с учётом заполняемости спортивных сооружений, сезонности и времени суток. Подтверждается отчетом электронной CRM - системы учреждения.
- 4.10. Зачисление бонусного дополнительного количества (3-5) занятий при условии приобретения клубной карты на услугу, пользующейся наименьшим спросом у потребителя. Стоимость бонусных занятий не учитывается в цене указанной клубной карты или абонемента. Подтверждается отчетом.
- 4.11. Ответственного сотрудника учреждения, отвечающего за успешную реализацию акционных программ утвердить приказом.
- 4.12. Скидки и бонусы утверждаются на определенный срок директором учреждения. Обоснование и расчет скидок и бонусов для утверждения должны быть предоставлены не менее чем за 3 рабочих дня до момента начала акционной программы заместителю директора, главному бухгалтеру и экономисту учреждения.

## 5. СТРУКТУРА. СЕТКА СКИДОК, И БОНУСОВ ДЛЯ ФУТБОЛЬНО-ЛЕГКОАТЛЕТИЧЕСКОГО МАНЕЖА И ВОССТАНОВИТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА.

### Структура скидок и бонусов

Вид скидки/бонуса	Сетка скидок, и бонусов	Сроки проведения акции.	Цель предоставления	Конечный получатель
Скидка на приобретение услуги на длительный срок. (3 и более месяцев клубные карты)	20%	7-21 дней	<ul style="list-style-type: none"> <li>- увеличение «среднего чека»;</li> <li>- стимулирование приобретения клубных карт на длительный срок;</li> <li>- формирование лояльности к организации постоянных потребителей;</li> <li>- увеличение выручки Учреждения.</li> </ul>	Клиент Учреждения
Скидка на новые виды услуг	10-20%	15-30 дней	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ознакомление и продвижение нового вида услуги;</li> <li>- стимулирование покупок как можно большего количества потребителей;</li> <li>- расширение ассортимента услуг Учреждения.</li> </ul>	Клиент Учреждения
Бонус за покупку в виде дополнительных единиц услуги	3-5 занятий к абонементу	10 - 30 дней	<ul style="list-style-type: none"> <li>- стимулирование приобретения определенного вида услуги (услуги наименьшего спроса);</li> </ul>	Клиент Учреждения
Бонус за покупку в виде дополнительных единиц услуги за приведенного нового клиента «Привели друга»	3-5 занятий к клубной карте	10 - 30 дней	<ul style="list-style-type: none"> <li>- привлечение новых клиентов;</li> <li>- повышение лояльности постоянных клиентов;</li> <li>- популяризация и продвижение услуг Учреждения силами лояльных клиентов.</li> </ul>	Клиент Учреждения
Скидка постоянным клиентам. (Скидка за выбранный объем на последующую покупку). Самостоятельные занятия бассейн, тренажерный зал, фитнес	3-10%	постоянно	<ul style="list-style-type: none"> <li>- формирование лояльности к Учреждению;</li> <li>- стимулирование последующих продаж.</li> </ul>	Клиент Учреждения
Скидка сотрудникам Учреждения на самостоятельные посещения бассейна и тренажерного зала.	50%	постоянно	<ul style="list-style-type: none"> <li>- пропаганда ЗОЖ;</li> <li>- знакомство сотрудников с услугами;</li> <li>- повышение работоспособности и приверженности Учреждения.</li> </ul>	Сотрудники Учреждения
Скидка гостям проживающим в гостинице 2** (две звезды) на выбор посещения бассейна или тренажерного зала	50%	постоянно	<ul style="list-style-type: none"> <li>- формирование лояльности клиентами гостиницы;</li> <li>- увеличение «среднего чека» от пребывания одного гостя.</li> </ul>	Гости гостиницы Учреждения

Скидка для команд, в рамках предоставления услуг по организации и проведению тренировочных мероприятий	до 35%	постоянно	- стимулирование приобретения услуг по организации и проведению тренировочных мероприятий; - формирование лояльности клиентами Учреждения	Клиенты Учреждения
--	--------	-----------	--	--------------------

## **6. ПОРЯДОК РАСЧЕТА РАЗМЕРА СКИДОК, ПРЕМИЙ И БОНУСОВ ДЛЯ ГОСТИНИЦ, «ВИКТОРИЯ» 4\* и «СПОРТИВНАЯ» 2\*.**

- 6.1. Снижение цены на 40% на третьи сутки проживания гостя в гостинице, в случае прямого бронирования номера. Подтверждается договором оказания гостиничных услуг.
- 6.2. Снижение цены на 60% на четвертые сутки проживания гостя, в случае прямого бронирования номера. Подтверждается договором оказания гостиничных услуг.
- 6.3. Снижение цены на 15 % при бронировании номера более 4-х суток, в случае прямого бронирования. Подтверждается договором оказания гостиничных услуг.
- 6.4. Снижение цены на 15% в случае проживания гостя в выходные дни (суббота и воскресенье), в случае прямого бронирования номера. Подтверждается договором оказания гостиничных услуг.
- 6.5. Снижение цены на 5% в случае заезда гостя во второй раз, в случае прямого бронирования. Подтверждается договором оказания гостиничных услуг.
- 6.6. Снижение цены на 7% в случае заезда гостя в третий, четвертый и пятый раз, в случае прямого бронирования. Подтверждается договором оказания гостиничных услуг.
- 6.7. Снижение цены на 10% в случае заезда гостя в шестой и более раз, в случае прямого бронирования. Подтверждается договором оказания гостиничных услуг.
- 6.8. Зачисление бонуса гостям в случае проживания по стоимости согласно Прейскуранта в виде бесплатного посещения бассейна и тренажерного зала (самостоятельные занятия), проживающим в гостинице 4\* Учреждения.
- 6.9. Зачисление бонуса гостям в случае проживания по стоимости согласно Прейскуранта в виде бесплатного посещения бассейна или тренажерного зала (самостоятельные занятия), проживающим в гостинице 2\* Учреждения.
- 6.10. Снижение цены на 10% участникам программы Genius на сайте <https://www.booking.com>.
- 6.11. Скидки на услуги проживания в гостинице не суммируются между собой.
- 6.12. В рамках взаимопомощи гостиницам города Саранска в случае экстренной необходимости при расселении гостей, по решению директора Учреждения и при наличии свободного номерного фонда, стоимость проживания устанавливается согласно прейскуранта той гостиницы из которой прибыли гости.

## **7. СТРУКТУРА. СЕТКА СКИДОК И БОНУСОВ ДЛЯ ГОСТИНИЦ 4\* «ВИКТОРИЯ» и 2\* «СПОРТИВНАЯ» ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ТРЕНИРОВОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ, ПРЕДОСТАВЛЕНИИ УСЛУГ СПОРТСООРУЖЕНИЙ.**

- 7.1. Расчет стоимости проживания при массовом заезде спортивных команд производится исходя из прейскуранта цен стандартного размещения в 2-х местном номере с учетом вычета стоимости завтрака 18% и стоимости услуг спортсооружений 20 %.

**Структура скидок, и бонусов на размещение в гостинице при массовом заезде спортивных команд, применяемых при расчете стоимости проживания во время проведения тренировочного мероприятия (ТМ)**

	От 2 до 5 суток	От 5 до 10 суток	От 10 до 20 суток	От 20 и более
От 5 до 10 чел.	До 23%	До 25%	До 27%	До 30%
От 11 до 15 чел.	До 24%	До 26%	До 28%	До 32%
От 16 до 25 чел.	До 27%	До 28%	До 30%	До 34%
От 26 и более чел.	До 30%	До 31%	До 32%	До 35%

- 7.2. При расчете стоимости питания применяется формула, которая зависит от наполненности блюд, и их ассортимента. Накенка на услуги питания не может быть меньше 50%.
- 7.3. Стоимость предоставления услуг спортсооружений при определении стоимости тренировочного мероприятия рассчитывается в соответствии с пунктом 4.8. настоящего Положения.
- 7.4. При расчете стоимости Тренировочного мероприятия (ТМ) учитывается сезонность, конъюнктура гостиничного рынка на расчетный период времени.
- 7.5. Стоимость проживания в гостинице 4\*(при размещении не более чем 10 % от номерного фонда) предоставляется в размере 550 рублей учреждениям физической культуры и спорта Республики Мордовия при проведении тренировочных мероприятий и соревнований.
- 7.6. Стоимость проживания в гостинице 2\*(при размещении не более чем 40 % от номерного фонда) предоставляется в размере 550 рублей футбольной команде в соответствии с соглашением от 22.07.2006г. Общероссийской общественной организацией «Российский футбольный союз» с целью развития и популяризации футбола в Республике Мордовия.

## **8. ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СКИДОК И БОНУСОВ И ПОЛНОМОЧИЯ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ПО ИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЮ.**

- 8.1. Процедура предоставления скидок, и бонусов:
  - акционные программы, скидки и бонусы разрабатываются на основании конъюнктуры и сезонности рынка физкультурно-оздоровительных и гостиничных услуг, и вводятся на определенный период действия;
  - оформляются с расчетами и экономическим обоснованием в служебной записке на имя директора Учреждения;
  - согласовываются Директором не менее чем за 3 рабочих дня после согласования с заместителем директора, главным бухгалтером и начальником планово-экономического отдела Учреждения;
  - информация о проводимых акционных программах, предлагаемых скидках и бонусах размещается на сайте Учреждения, странице социальных сетей, на зоне ресепши и уголке потребителя Учреждения; в течение 5 дней после завершения периода действия скидок и бонусов в экономический отдел Учреждения предоставляется отчет об экономической эффективности акционной программы.
- 8.2. Решения по цене фитнес-услуг, стоимости размещения с использованием номерного фонда Учреждения, предоставляемым скидкам, и бонусам, условиям платежа, принимается с учетом загруженности объекта в настоящий период времени, конъюнктуры рынка, сезонности оказания услуг.
- 8.3. Решение по предоставлению скидок и бонусов принимает директор Учреждения, а в отсутствие директора один из заместителей директора, на которого возложено исполнение обязанностей директора.

## **9. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ВНЕДРЕНИЕ И КОНТРОЛЬ СОБЛЮДЕНИЯ ПОЛОЖЕНИЯ**

- 9.1. Контроль за соблюдением сотрудниками Учреждения требований настоящего Положения осуществляет Заместитель директора Десинов А.В.