



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

от 18 декабря 2024 г.

№ 258

г. Саранск

О внесении изменений в приказ Государственного автономного учреждения дополнительного образования Республики Мордовия «Спортивная школа олимпийского резерва по легкой атлетике» от 15 февраля 2024 г. № 24

В целях совершенствования работы по внедрению единого подхода к определению основания и порядка рассмотрения вопросов о предоставлении скидок и бонусов клиентам Государственного автономного учреждения дополнительного образования Республики Мордовия «Спортивная школа олимпийского резерва по легкой атлетике», **приказываю:**

1. Внести изменение в приказ Государственного автономного учреждения дополнительного образования Республики Мордовия «Спортивная школа олимпийского резерва по легкой атлетике» от 15 февраля 2024 г. № 24 «Об утверждении Состава и Положения о Комиссии по рассмотрению вопросов о предоставлении скидок и бонусов клиентам Государственного автономного учреждения дополнительного образования Республики Мордовия «Спортивная школа олимпийского резерва по легкой атлетике» и признании утратившим силу приказа № 167 от 24 августа 2021 г.

2. Приложение № 1 изложить в новой редакции согласно приложению № 1 к настоящему приказу;

3. Начальнику общего отдела (Давыдова Н.Н.) обеспечить ознакомления с приказом заинтересованных лиц.

4. Настоящий приказ вступает в силу со дня его подписания.

5. Контроль за реализацией настоящего приказа возложить на заместителя директора А.В. Десинова.

Директор

О.Н. Каниськина

Приложение № 1
к приказу ГАУ ДО РМ

«СШОР по легкой атлетике»

«28» декабрь «20¹⁴» № 258

«Утверждаю»

Директор ГАУ ДО РМ

«СШОР по легкой атлетике»

Каниськина О.Н.

(подпись)



«20¹⁴»

М.П.

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 ГАУ ДО 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 Учреждения свыше 1 года. Подтверждается отчетом CRM - системы Учреждения.
- 2.3. Работник 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.
- 2.6. Постоянный контрагент - это юридическое лицо, либо индивидуальный предприниматель, пользующиеся непрерывно услугами Учреждения свыше 1 года, с периодичностью не менее трех раз в год.
- 2.7. Постоянный гость - это клиент, который пользуется непрерывно услугами Учреждения свыше 1 года, с периодичностью не менее трех раз в год.
- 2.8. Комиссия о скидках и бонусах клиентам – утвержденный приказом Учреждения состав работников уполномоченных для принятия решений о назначении скидок и бонусов в рамках данного Положения (далее Комиссия).

3. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 3.1. Предоставление скидок и бонусов осуществляется в следующих целях:
- обеспечения высокого качества взаимодействия Учреждения с потребителями всех статусов и на этой основе - совмещения конкурентных цен, увеличения объемов продаж услуг и дальнейшего роста прибыльности Учреждения;
 - продвижение новых видов услуг;
 - удержание и расширение занимаемых рыночных позиций в г.о. Саранск;
 - формирование приверженности потребителей к услугам Учреждения;
 - завоевание новых и удержание старых потребителей.
 - повышения активности и привлечения потребителей гостиничных услуг по организации проживания участников всероссийских, региональных и республиканских физкультурно-спортивных мероприятий (соревнований);
 - обеспечение максимальной загрузки материально-технической базы Учреждения (номерной фонд, крытый футбольный манеж, бассейн, тренажерные залы, и прочее) с учетом сезонности рынка физкультурно-оздоровительных и гостиничных услуг. Сезонные скидки могут применяться для конкретных категорий пользователей гостиничных услуг и на определенные услуги согласно утвержденного прейскуранта цен. В иных случаях по решению комиссии.

3.2. Настоящее Положение определяет порядок и алгоритм расчетов скидок, и бонусов.

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

- 4.1. Снижение цены до 20% в случае приобретения клубных карт (бассейн, фитнес, тренажерный зал) на 3 (три) и более месяцев с целью стимулирования покупки клубных карт на длительный период и увеличения среднего чека от покупки. Проводится в случае целесообразности, не чаще 1 раз в квартал в рамках рассмотрения комиссией служебной записки с обоснованием от ответственного лица по направлению.
- 4.2. Снижение цены до 10% в случае приобретения клубных карт (бассейн, фитнес, тренажерный зал) членами одной семьи. Подтверждается документально.
- 4.3. Зачисление бонусного дополнительного количества (Три занятия), при условии привлечения клиентом нового покупателя для Учреждения (в случае приобретения клубной карты новым потребителем) производится во весь период действия акции. Стоимость бонусных занятий не учитывается в цене указанной клубной карты или абонемента.
- 4.4. Снижение цены до 20% в случае приобретения нового вида услуг в целях ознакомления с ними потребителей в течение 14 (четырнадцати) дней с момента запуска новой услуги.
- 4.5. В зависимости от конъюнктуры рынка физкультурно-оздоровительных услуг скидки и бонусы могут суммироваться по факту рассмотрения служебной записки от ответственного лица по направлению. Проводится в случае целесообразности, не чаще 1 раз в шесть месяцев, в рамках рассмотрения комиссией служебной записки с обоснованием от ответственного лица по направлению.
- 4.6. Снижение цены постоянным покупателям на годовые абонементы (самостоятельные занятия: бассейн, тренажерный зал, беговые дорожки). Скидка предоставляется на последующую аналогичную покупку в размере: 3% после -1 года; 5% после -2-х лет; 10% после -3-х лет и более.
- 4.7. Учреждение предоставляет бесплатное самостоятельное посещение работниками занятий в тренажерном зале, бассейне и футбольно-легкоатлетическом манеже в свободное от работы время.
- 4.8. В период проведения специальной военной операции работники ГАУ ДО РМ «ШОР по легкой атлетике», а также работники подведомственных Учреждений

Министерства спорта Республики Мордовия, которые заключили контракт о прохождении военной службы в Вооруженных Силах Российской Федерации могут бесплатно пользоваться услугами бассейна, тренажерного зала, футбольно-легкоатлетического манежа, медицинского центра.

4.9. Зачисление бонусного дополнительного количества (3) трех 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.

4.10. Бонус гостям проживающим в гостиницах за полную стоимость (не распространяется на спортивные команды приезжающим на тренировочные и спортивные мероприятия).

- гостиница 4* (бассейн, тренажерный зал, легкоатлетические дорожки не более 45 мин. в день);
- гостиница 2* (бассейн, тренажерный зал, легкоатлетические дорожки на выбор не более 45 мин. в день).
- В случае проведения, каких либо спортивно массовых мероприятий на территории Учреждения клиенту может быть отказано в предоставлении бонуса.

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

Структура скидок и бонусов

№ п/п	Вид скидки/бонуса	Сетка скидок, и бонусов	Сроки проведения акции.	Цель предоставления	Конечный получатель
1	Скидка на приобретение услуги на длительный срок «Клубные карты». (Три и более месяцев). (Проводиться не чаще чем один раз в квартал)	До 20%	7-21 дней	- увеличение «среднего чека»; - стимулирование приобретения клубных карт на длительный срок; - формирование лояльности постоянных потребителей к Учреждению; - увеличение выручки Учреждения.	Клиент Учреждения
2	Снижение цены в случае приобретения клубных карт (бассейн, фитнес, тренажерный зал) членами одной семьи.	До 10%	Постоянно	- привлечение новых клиентов; - повышение лояльности постоянных клиентов; - популяризация и продвижение услуг Учреждения силами лояльных клиентов.	Клиент Учреждения
3	Бонус за покупку в виде дополнительных единиц услуги за приведенного нового клиента «Привели друга». (Проводиться один раз в шесть месяцев)	3 (три) занятия к клубной карте	10 – 30 дней	- привлечение новых клиентов; - повышение лояльности постоянных клиентов; - популяризация и продвижение услуг Учреждения силами лояльных клиентов.	Клиент Учреждения
4	Скидка на новые виды услуг	До 20%	14 дней	- ознакомление и продвижение нового вида услуги; - стимулирование покупок как можно большего количества потребителей; - расширение ассортимента услуг Учреждения.	Клиент Учреждения

5	Бонус за покупку в виде дополнительных единиц услуги. (Проводиться один раз в шесть месяцев).	3 (три) занятия к абонементу	10 - 30 дней	- стимулирование приобретения определенного вида услуги (услуги наименьшего спроса);	Клиент Учреждения
6	Скидка постоянным клиентам на годовые абонементы. (Скидка за выбранный объем на последующую покупку). Самостоятельные занятия бассейн, тренажерный зал, легкоатлетические дорожки и сектора в футбольно-легкоатлетическом манеже	3-10% 3% после - 1 года. 5% после - 2-х лет. 10% после - 3-х лет и далее	постоянно	- формирование лояльности к Учреждению; -стимулирование последующих продаж.	Клиент Учреждения
7	Скидка на самостоятельные занятия в тренажерном зале, бассейне, легкоатлетических дорожках и секторах футбольно-легкоатлетического манежа работникам Учреждения	100%	постоянно	- пропаганда ЗОЖ; - знакомство работников с услугами; - повышение работоспособности и приверженности Учреждения.	Работники Учреждения
8	Скидка на самостоятельные занятия в тренажерном зале, бассейне, футбольно-легкоатлетического манежа, медицинского центра работникам Учреждения, работникам подведомственных Учреждений Министерства спорта Республики Мордовия, которые заключили контракт о прохождении военной службы в Вооруженных Силах Российской Федерации	100%	постоянно	- оказание мер социальной поддержки участникам СВО.	Работники Учреждения, работники подведомственных Учреждений Министерства спорта Республики Мордовия, которые заключили контракт о прохождении военной службы в Вооруженных Силах Российской Федерации
9	Бонус гостям проживающим в гостинице 4** (четыре звезды) посещение бассейна, тренажерного зала, легкоатлетические дорожки (не более 45 мин. в день).	100%	постоянно	- формирование лояльности клиентами гостиницы; - увеличение «среднего чека» от пребывания одного гостя.	Клиенты Учреждения

10	Бонус гостям проживающим в гостинице 2** (две звезды) на выбор посещения бассейна, тренажерного зала, легкоатлетические дорожки (не более 45 мин. в день).	100%	постоянно	<ul style="list-style-type: none"> - формирование лояльности клиентами гостиницы; - увеличение «среднего чека» от пребывания одного гостя. 	Клиенты Учреждения
----	--	------	-----------	--	--------------------

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

- 6.1. Скидки на услуги проживания в гостинице не суммируются между собой.
 6.2. Снижение цены до 35% в случае оказания гостиничных услуг постоянным гостям и постоянным контрагентам Учреждения.

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

7.1. Постоянным контрагентам расчет стоимости проживания при массовом заезде спортивных команд производится исходя из прейскуранта цен стандартного размещения в 2-х местном номере.

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. Стоимость проживания в гостинице 4* (при размещении не более чем 10 % от номерного фонда), в гостинице 2* (при размещении не более чем 20 % от номерного фонда) предоставляется в размере 1000 рублей Учреждениям подведомственным Министерству спорта Республики Мордовия при проведении тренировочных мероприятий и соревнований.

7.3. Стоимость проживания в гостинице 2* при организации интернатов для подведомственных учреждений Министерству спорта Республики Мордовия предоставляется в размере 700 рублей.

8. ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СКИДОК И БОНУСОВ И ПОЛНОМОЧИЯ ОТВЕТСТВЕННЫХ ЛИЦ ПО ИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЮ.

8.1. Решения по цене фитнес-услуг, стоимости размещения с использованием номерного фонда Учреждения, предоставляемым скидкам, и бонусам, условиям платежа,

принимается комиссией с учетом загруженности объекта в настоящий период времени, конъюнктуры рынка, сезонности оказания услуг.

8.2. Снижение цены на гостиничные услуги Учреждения принимается комиссией в следующем порядке:

- рассмотрение заявки контрагента ответственных по направлениям 4* и 2*;
- подготовка и направление служебной записки начальником отдела либо лицом его замещающим на предоставление скидки на услугу(и) в комиссию для принятия решения;
- рассмотрение документов комиссией;
- передача протокола решения комиссии на утверждение руководителю Учреждения.

8.3. Процедура предоставления скидок и бонусов для футбольно –легкоатлетического манежа, восстановительного центра:

- акционные программы, скидки и бонусы разрабатываются на основании конъюнктуры и сезонности рынка физкультурно-оздоровительных и гостиничных услуг, вводятся на определенный период действия;
- подготовка и направление служебной записки ответственного по направлению с экономическим обоснованием на предоставление скидки на услугу(и) в комиссию для принятия решения;
- рассмотрение документов комиссией;
- передача протокола решения комиссии на утверждение руководителю Учреждения. Информация о проводимых акционных программах, предлагаемых скидках и бонусах размещается на сайте Учреждения, странице социальных сетей, на зоне ресепшн и уголке потребителя Учреждения.

9. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ВНЕДРЕНИЕ И КОНТРОЛЬ СОБЛЮДЕНИЯ ПОЛОЖЕНИЯ

9.1. Установить персональную ответственность заместителя директора Десинова А.В. при проверке оснований для предоставления скидок и бонусов клиентам Учреждения.

9.2. Контроль за реализацией и соблюдением работниками Учреждения требований настоящего Положения осуществляет заместитель директора Десинов А.В.

10. ПРИМЕЧАНИЕ

10.1. Учреждение оставляет за собой право в одностороннем порядке вносить изменения в настоящее Положение до момента предоставления скидки покупателю (заказчику).

10.2. Настоящее положение вступает в силу с момента утверждения.

10.3. Информация об установленных скидках и бонусах клиентам доводится о сведениях посетителей Учреждения посредством ее размещения:

- на официальном сайте Учреждения телекоммуникационной сети «Интернет» по адресу: <https://olympic-rm.ru/>;

- на специально оборудованных информационных стенах в доступных для посетителей местах.

10.4. Положение о скидках и бонусах клиентам разработано в соответствии с законодательством Российской Федерации и Республики Мордовия.

10.5. Учреждение имеет право отказать клиентам в предоставлении скидок или бонусов в случае дачи клиентом заведомо ложной информации об основаниях, дающих право на ее получение.

10.6. Клиент при наличии оснований, перечисленных в настоящем Положении, имеет право, как получить скидку или бонус, так и отказаться от них.

10.7. Споры между клиентом и Учреждением, возникшие по поводу исполнения настоящего Положения, разрешаются по соглашению сторон в соответствии с законодательством РФ.