Утверждаю
Финансовый директор ИД «Алтапресс»
Шаров С.А.

01.09.2014г.

Положение о скидках в изданиях ИД «Алтапресс»

Настоящее положение вводится с целью упорядочивания использования скидок при размещении рекламы менеджерами по рекламе ИД «Алтапресс»
в печатных изданиях: «Читай-город», «Маркер-Экспресс», «Телепарк», «Печки-Лавочки», «Свободный курс», «КП-край»
в электронных изданиях: altapress.ru, auto.altapress.ru, культпоход.altapress.ru, купипродай.рф
на радио: Серебряный дождь

Настоящее положение является внутренним, не публичным документом.

I. Клиентам изданий: «Читай!город», «Маркер-Экспресс», «Телепарк», «Печки-Лавочки», «Свободный курс» предоставляется 4 типа скидок:

1. Скидка за величину ежемесячного бюджета.

Данный вид скидки предоставляется на основании размера бюджета клиента в месяц исходя из следующих условий:

Вид скидки	Размер скидки
За величину ежемесячного бюджета в месяц	> 10 000 руб. -15%
	> 20 000 руб. - 20%
	> 30 000 руб. - 25%

1.1. Если стоимость размещения рекламы в месяц ниже 10 000 руб. от прайсовых расценок, максимальный размер скидки, который может предоставить менеджер по рекламе, составляет 15% от прайса.

1.2. Если стоимость размещения рекламы в месяц ниже 20 000 руб. от прайсовых расценок, максимальный размер скидки, который может предоставить менеджер по рекламе, составляет 20% от прайса.

1.3. Если стоимость размещения рекламы в месяц ниже 30 000 руб. от прайсовых расценок, максимальный размер скидки, который может предоставить менеджер по рекламе, составляет 25% от прайса.

2. Скидка за количество выходов в месяц:

Данный вид скидки предоставляется за количество выходов в одном отчетном периоде, при этом размер скидки зависит от суммы бюджета клиента за 1 выход

Вид скидки	Размер скидки		
	Размер скидки	Бюджет в номер > 3500 руб.	Бюджет в номер <3500 руб.
За количество выходов	от 2-х номеров	5%	10%
	от 5-ти номеров	10%	15%
	от 10-ти номеров	15%	20%
	от 15-ти номеров	20%	25%
	от 25-ти номеров	25%	30%

2.1. При размещении заказа от 2-х номеров, менеджер вправе предоставить клиенту скидку до 5% от прайса при условии размера бюджета за 1 выход менее 3500 руб. Если сумма бюджета в номер выше 3500 руб, максимальный размер скидки составит 10%.

- 2.2. При размещении заказа от 5-ти номеров, менеджер вправе предоставить клиенту скидку до 10% от прайса при условии размера бюджета за 1 выход менее 3500 руб. Если сумма бюджета в номер выше 3500 руб, максимальный размер скидки составит 15%.
- 2.3. При размещении заказа от 10-ти номеров, менеджер вправе предоставить клиенту скидку до 15% от прайса при условии размера бюджета за 1 выход менее 3500 руб. Если сумма бюджета в номер выше 3500 руб, максимальный размер скидки составит 20%.
- 2.4. При размещении заказа от 15-ти номеров, менеджер вправе предоставить клиенту скидку до 20% от прайса при условии размера бюджета за 1 выход менее 3500 руб. Если сумма бюджета в номер выше 3500 руб, максимальный размер скидки составит 25%.
- 2.5. При размещении заказа от 25-ти номеров, менеджер вправе предоставить клиенту скидку до 25% от прайса при условии размера бюджета за 1 выход менее 3500 руб. Если сумма бюджета в номер выше 3500 руб, максимальный размер скидки составит 30%.

3. Скидка за 100% предоплату.

Данный вид скидки предоставляется при условии осуществления 100% оплаты заказа до начала его размещения.

Вид скидки	Размер скидки
За 100% предоплату	5%

3.1. Допускается суммирование скидки за предоплату со скидками за величину ежемесячного бюджета или за количество выходов в месяц

4. Скидка новому клиенту.

Данный вид скидки предоставляется с целью стимулирования нового клиента к началу размещения.

Вид скидки	Размер скидки
Скидка новому клиенту	5%

4.1. Допускается суммирование скидки новому клиенту со скидками за величину ежемесячного бюджета; за 100% предоплату; за количество выходов.

II. Клиентам изданий: altapress.ru, auto.altapress.ru, культпоход/ altapress.ru,

купипродай.рф предоставляются следующие скидки:

1. На баннерные формы рекламы при условии размещения на установленный период.

Период	Размер скидки
от 2-х недель	5%
от 1-го до 3-х месяцев	10%
от 3-х и более месяцев	15%

2. На информационные формы рекламы предоставляются следующие виды скидок:

Новость в ленту новостей, блок новости компаний	Размер скидки
от 4 -х за 2 месяца	15%
от 10 ти за 2 месяца	20%
от 15-ти за 3 месяца	25%
от 20-ти за 3 месяца	30%

Фоторепортажи	Размер скидки
от 3-х за 2 месяца	15%
от 5-ти за 2 месяца	25%
от 8-ми за 2 месяца	35%

III. Клиентам издания «Серебряный дождь» предоставляется скидка за величину рекламного бюджета в месяц:

Вид скидки	Размер скидки
За величину ежемесячного бюджета в месяц	> 15 000 руб. - 10%
	> 20 000 руб. - 20%
	> 30 000 руб. - 30%

IV. Скидки рекламным агентствам

1. Базовая скидка рекламным агентствам составляет 10% от суммы прайса.
2. Дополнительно к базовой скидке суммируются следующие виды скидок:

Вид скидки	Размер скидки
За величину ежемесячного бюджета в месяц свыше 40 000 руб.	5% предоставляется одновременно
За величину бюджета в заказе свыше 100 000 руб.	5% предоставляется одновременно

- 2.1. Если сумма бюджета агентства в месяц превышает 40 000 руб, менеджер вправе дополнительно к базовой скидке 10% добавить 5%. Итого скидка за месяц составит 15% от прайса. В случае, если бюджет от агентства на следующий месяц составит менее 40 000 рублей, агентское вознаграждение составит 10% от прайса.
- 2.2. При размещении единовременного заказа на сумму свыше 100 000 руб. (период свыше 1 месяца), менеджер вправе добавить к базовой скидке 5%. Итого скидка за заказ составит 15% от прайса.
- 2.3. Дополнительные скидки возможны только с письменного согласования директора СР.

V. Порядок предоставления скидок

1. Виды скидок (за исключением скидка новому клиенту и скидка за предоплату) не суммируются. Менеджер может предоставить рекламодателю скидку либо за величину бюджета (за один месяц), либо за количество выходов в месяц.
2. Данное положение не распространяется на следующие позиции: 1-я и последняя полоса печатных изданий Телепарк, Читай!Город, Печки-Лавочки, Купи-Продай
3. Основанием для предоставления скидки является договор, либо дополнительное соглашение к основному договору.
4. Дополнительные бонусы (любые формы, кроме снижения суммы чека) предоставляются с письменного разрешения руководителя отдела продаж ИГ, по изданию которого рассматривается отличная от прайса стоимость.
5. Дополнительные скидки, не описанные настоящим положением, предоставляется с письменного разрешения директора по рекламе.
6. Размер скидки, предоставленный существующему клиенту ИД, не должен превышать имеющуюся у клиента скидку, за исключением условий, когда клиент не снижает сумму бюджета на имеющиеся площадки и берет дополнительное размещение в других продуктах.
7. Менеджер несет персональную ответственность за правильность начисления скидок в

соответствии с настоящим положением.

8. Контроль за исполнением настоящего положения в отношении изданий своей ИГ несет руководитель соответствующего отдела продаж.

9. Руководитель отдела продаж любой ИГ может формировать специальное ценовое предложение с ограниченным сроком действия. Контроль за соблюдением окончания сроков действия согласованных специальных предложений на свои издания несут руководители соответствующих отделов продаж.

10. Клиенты, рассрочка платежа по которым составляет более 10 дней от даты реализации услуг, имеют право на скидку не более 15% при условии суммы ежемесячного бюджета свыше 60 000 руб. от прайса.

Директор по рекламе Меньшикова Е.В.