ООО «Белгородские Корма»

УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор
ООО «Белгородские Корма»

Локтев А.А. / _____ /

«18» ноября 2026 г.

ПОЛОЖЕНИЕ

о программе лояльности и использовании дисконтных карт

1. Общие положения

1.1. Настоящее Положение определяет порядок предоставления скидок покупателям, правила выдачи и использования дисконтных карт, а также условия проведения ежемесячных специальных предложений в розничных торговых точках ООО «Белгородские Корма».

1.2. Программа лояльности является добровольной маркетинговой инициативой ООО «Белгородские Корма», осуществляемой исключительно в целях продвижения и поддержания бренда, укрепления деловой репутации, повышения узнаваемости торговой марки и заинтересованности покупателей в её продукции. Программа не является гарантией сохранения каких-либо преимуществ или уровня цен в будущем.

1.3. Участником программы лояльности может стать любой покупатель, прошедший регистрацию и получивший дисконтную карту.

1.4. Участие в программе является добровольным.

1.5. Программа действует в розничной торговой точке ООО «Белгородские Корма», подключённой к программе лояльности.

1.6. Введение, поддержание, изменение, временное приостановление и прекращение программы лояльности, а также определение размеров и условий скидок относятся к правам, а не к безусловным обязанностям ООО «Белгородские Корма». Предоставление скидок осуществляется исключительно в пределах условий, действующих на момент приобретения товара, и не означает принятия организацией обязательства сохранять скидки в будущем.

1.7. Факт регистрации покупателя и выдачи дисконтной карты не гарантирует предоставления скидки на любые товары, при любых обстоятельствах или в течение неопределённого срока. Дисконтная карта является средством идентификации участника программы, не имеет денежного эквивалента и не подлежит обмену на денежные средства.

2. Порядок выдачи дисконтных карт

2.1. Дисконтная карта предоставляется покупателю при регистрации в программе лояльности.

2.2. Для регистрации покупатель предоставляет следующие сведения:

- Фамилия, имя, отчество.
- Контактный номер телефона.

2.3. Каждая дисконтная карта имеет индивидуальный штрихкод, который привязывается к карточке покупателя в программе 1С:УНФ.

2.4. Регистрация и использование карты осуществляются через рабочее место кассира (РМК) в 1С:УНФ.

2.5. При регистрации покупателю предоставляется информация об обработке персональных данных. Оформляется необходимое согласие на обработку персональных данных.

2.6. Согласие на получение рекламных и информационных сообщений оформляется отдельно и добровольно. Отказ от рекламных рассылок не препятствует участию в программе лояльности.

3. Постоянная скидка 2%

3.1. Всем зарегистрированным участникам программы лояльности предоставляется **постоянная скидка в размере 2%**. ООО «Белгородские Корма» вправе изменить размер скидки, перечень товаров, на которые она распространяется, либо отменить её на будущие покупки.

3.2. Скидка применяется к ассортименту товаров, определённому организацией для участвующих торговых точек. Организация вправе устанавливать исключения по категориям товаров и отдельным товарным позициям, доводя сведения о действующих условиях до покупателей до покупки.

3.3. Скидка предоставляется при предъявлении дисконтной карты до завершения оформления покупки.

3.4. Скидка рассчитывается автоматически средствами 1С:УНФ.

3.5. Размер скидки составляет 2% от действующей розничной цены товара до применения скидки.

3.6. Дисконтная карта не имеет установленного срока окончания действия, если иное не предусмотрено решением организации.

4. Ежемесячные специальные предложения

4.1. В рамках программы лояльности ежемесячно устанавливаются специальные цены на отдельные товары или товарные позиции.

4.2. В перечень товаров по специальной цене могут включаться:

- Комбикорма.
- Зерновые смеси.
- Растительное масло.
- Другие товары по решению организации.

4.3. Перечень товаров, размер специальной цены, сроки действия предложения и участвующие торговые точки утверждаются ответственным сотрудником по согласованию с руководством организации.

4.4. Информация о специальных предложениях доводится до покупателей через объявления в торговых точках, информационные материалы, официальные интернет-ресурсы и рекламные сообщения при наличии соответствующего согласия.

4.5. Специальная цена действует в течение установленного периода и при наличии товара в продаже.

4.6. **Постоянная скидка 2% не суммируется со специальной ценой.** Если товар участвует в ежемесячном предложении, покупателю применяется наиболее выгодная из двух цен.

5. Порядок применения скидок

5.1. Для получения скидки покупатель предъявляет дисконтную карту кассиру до оплаты покупки.

5.2. Кассир сканирует индивидуальный штрихкод карты.

5.3. Программа 1С:УНФ идентифицирует покупателя и автоматически рассчитывает применимую скидку.

5.4. Итоговая стоимость товаров отображается в кассовом чеке.

5.5. При отсутствии карты покупатель оплачивает товар по действующей розничной цене. Возможность восстановления карты определяется порядком, установленным организацией.

6. Права и обязанности участников программы

6.1. Покупатель имеет право:

- Получать постоянную скидку 2% на условиях настоящего Положения.
- Приобретать товары по действующим специальным предложениям.
- Получать информацию об условиях программы.
- Обращаться для восстановления или замены дисконтной карты.
- Отказаться от рекламных сообщений.
- Прекратить участие в программе лояльности.

6.2. Покупатель обязан предоставлять достоверные сведения для регистрации и соблюдать условия использования карты.

6.3. Организация обязуется обеспечивать корректное начисление скидок, информировать покупателей об изменениях условий программы и соблюдать требования законодательства о персональных данных.

6.4. Организация вправе по своему усмотрению определять, изменять или исключать участвующие торговые точки, категории товаров, размеры скидок, способы идентификации покупателей, периоды проведения акций и иные параметры программы при соблюдении порядка информирования, предусмотренного настоящим Положением.

7. Учёт и контроль

7.1. Учёт выданных дисконтных карт и предоставленных скидок осуществляется в 1С:УНФ.

7.2. Ответственные сотрудники контролируют корректность регистрации покупателей, привязки карт и применения скидок.

7.3. По итогам каждого месяца проводится анализ эффективности программы по следующим показателям:

- Количество зарегистрированных покупателей.
- Количество покупок с применением дисконтных карт.
- Объём продаж по программе лояльности.
- Общая сумма предоставленных скидок.
- Продажи товаров по ежемесячным специальным предложениям.
- Доля повторных покупок.

8. Заключительные положения

8.1. Настоящее Положение вступает в силу с даты, установленной приказом руководителя ООО «Белгородские Корма».

8.2. Изменения в настоящее Положение вносятся на основании решения руководства организации.

8.3. Информация об изменении условий программы доводится до покупателей до вступления изменений в силу.

8.4. Контроль за исполнением настоящего Положения возлагается на должностное лицо, назначенное руководителем организации.