ДОМ97

КОММЕРЧЕСКИМ КУРАТОРАМ



ВАШИ СВЯЗИ МОГУТ ПРИНОСИТЬ ДЕНЬГИ. НЕ ОДИН РАЗ.

Согласуйте пул поставщика. Получайте процент с его продаж.

ЕСТЬ ВЫХОД НА ЗАСТРОЙЩИКА?



0,5%

с подтверждённых продаж недвижимости

Ведите пул застройщика. Покупателя может привести любой квалифицированный агент.

ЗНАЕТЕ ВЛАДЕЛЬЦА ФАБРИКИ?

5%



с подтверждённых продаж товаров и услуг

Вы согласуете ассортимент. Агенты рекомендуют товары вашего пула.

ПОДКЛЮЧИТЕ ПЕРВЫЙ ПУЛ.



Недвижимость



Товары для дома



Услуги

Начните с поставщика, с которым можете договориться. Сопровождайте каждый следующий пул на его собственных условиях.

ОКЛАДА НЕ БУДЕТ.

ПРОЦЕНТ С ПРОДАЖ ВАШИХ ПУЛОВ.

Ваш доход возникает с подтверждённых продаж пула. Покупателя может привести другой агент, пока вы ведёте поставщика.

РЕКЛАМА ОПЛАЧЕНА.
ГДЕ ПОКУПАТЕЛИ?



Посчитайте затраты на рекламу, дилеров и продажи.

СКОЛЬКО СТОИТ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОДАЖА?

ТРАДИЦИОННЫЙ КАНАЛ

Производитель → **Дилеры и магазины** → **Реклама и продажи** → **Покупатель**

Считайте отпускную цену, расходы на продажи и свою долю продвижения.

КАНАЛ ДОМ97

Производитель → **Клубная цена** → **Агентская сеть** → **Покупатель**

Считайте согласованную комиссию за подтверждённую сделку.

Сравните поступления и затраты. Канал ДОМ97 подходит, если даёт прибыльный дополнительный оборот.

Для обоих каналов важны логистика, гарантия, возвраты, себестоимость и загрузка производства.

ПОСТАВЩИК ПОЛУЧАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ СБЫТ.



КОМИССИЯ ЗА ПОДТВЕРЖДЁННУЮ ПРОДАЖУ.

Согласованный ассортимент предлагают агенты общей сети. Клиенты могут вернуться за следующей покупкой. Обязательного рекламного аванса площадке нет.

ОТБИРАЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, КОТОРЫЕ МОЖНО ПРОДАТЬ.

Проверяем	Закрепляем
Клубную цену на рынке	Согласованный ассортимент
Товар, запас и сроки	Ответственного куратора

Подбираем поставщиков по покупательским задачам. Проверяем пересечения ассортимента и закрепляем ответственность за каждый пул.

ХОРОШАЯ ЦЕНА ПРОДАЁТ ЛУЧШЕ ОБЕЩАНИЙ.

Розничная	Со скидкой магазина	Клубная ДОМ97
100 000 ₽	95 000 ₽	93 000 ₽

2 000 ₽

дополнительная выгода к скидочной цене магазина

Условный пример сопоставимого товара. 7 000 ₽ выгоды к обычной цене и 2 000 ₽ к цене со скидкой магазина. Комиссия считается от 93 000 ₽.

ОДИН ПОСТАВЩИК.
МНОГО ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПРОДАВЦОВ.



СЛЕДУЮЩИЕ ПОКУПКИ

Недвижимость	Ремонт	Мебель	Техника	Товары для дома

ВЫ ВЕДЁТЕ ПОСТАВЩИКА. АГЕНТЫ ВЕДУТ ПОКУПАТЕЛЕЙ.

Агент может работать в нескольких категориях. Вы получаете процент с подтверждённых продаж своего согласованного пула.

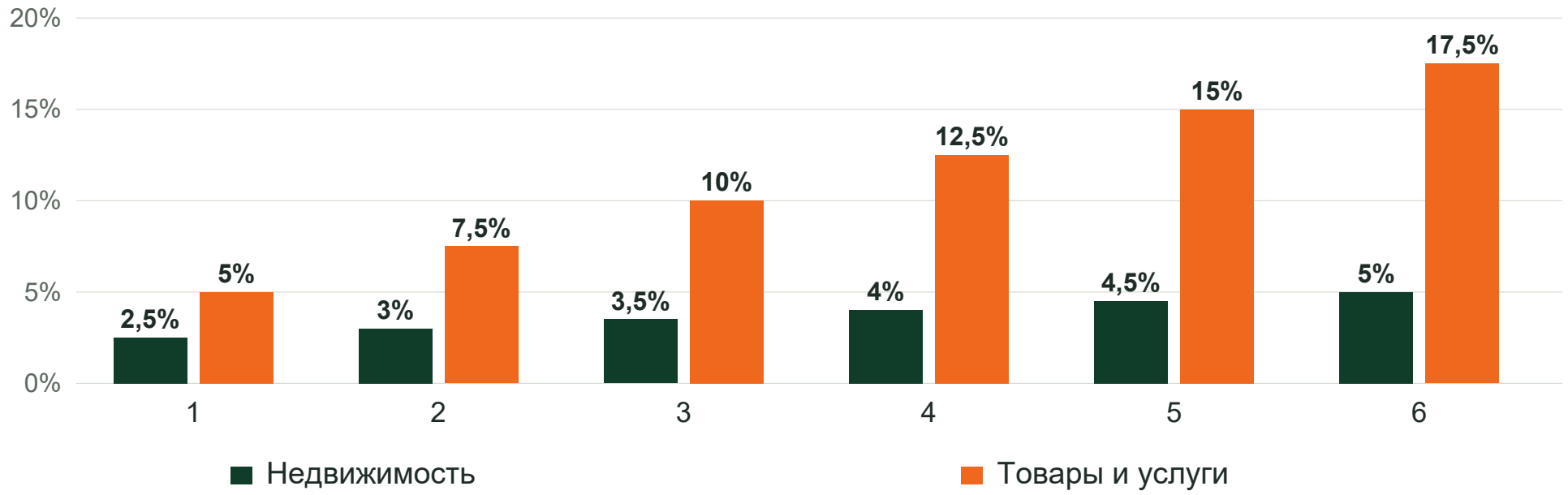
АГЕНТУ НУЖНЫ ЦЕНА И ЗАРАБОТОК.

Агент видит, кому подходит предложение, объясняет клубную цену и сопровождает покупку до подтверждения сделки.



КЛИЕНТУ ВЫГОДА. АГЕНТУ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ.

ШЕСТЬ ПРОДАЖ.
ДВА ОТДЕЛЬНЫХ ЦИКЛА.



Столбцы показывают общий агентский фонд от клубной цены. ДОМ97 удерживает 10% этого фонда один раз.

После шестой продажи или по истечении 180 дней цикл возвращается на первую ступень.

ПРЯМОЙ АГЕНТ.
ДО ДВУХ НАСТАВНИКОВ.

10 000 ₽

общий агентский фонд

9 000 ₽

после удержания 10%

1 получатель	2 получателя	3 получателя
9 000 ₽	6 000 / 3 000 ₽	по 3 000 ₽

Получатели делят фонд после удержания. Агенту и наставникам начисляют вознаграждение за подтверждённую продажу.

Одна продажа. Прямой агент и до двух квалифицированных наставников.

ДОМ ОДИН. ПОКУПОК МНОГО.



Квартира

→



Ремонт

→



Кухня



Мебель

→



Техника

→



Товары и услуги

Один покупатель решает задачи по очереди. Каждый следующий заказ может дать оборот другому поставщику.

ОДИН ЗАСТРОЙЩИК. ЕГО ОБЪЕКТЫ. ВАШИ 0,5%.



50 000 ₽

10 млн ₽ клубной цены × 0,5%

Куратору с одной подтверждённой продажи.

Условный пример. Архитектурная иллюстрация создана для ДОМ97.

ДЕСЯТЬ ПРОДАЖ.

Один застройщик. Один согласованный пул.

50 000 ₽	50 000 ₽	50 000 ₽	50 000 ₽	50 000 ₽
50 000 ₽	50 000 ₽	50 000 ₽	50 000 ₽	50 000 ₽

500 000 ₽

куратору за десять подтверждённых продаж

Условный расчёт для десяти подтверждённых сделок по 10 млн ₽. Вознаграждение до налогов.

ВЫ ВЕДЁТЕ ФАБРИКУ. АГЕНТЫ ПРИВОДЯТ ПОКУПАТЕЛЕЙ.



500 000 ₽

куратору

10 млн ₽ подтверждённых продаж × 5%

Условный пример до налогов. Иллюстрация производства создана для ДОМ97.

ОДИН КУРАТОР.
ЧЕТЫРЕ ИСТОЧНИКА ДОХОДА.



Застройщик

10 млн ₽ × 0,5%

50 000 ₽



Мебельная фабрика

2 млн ₽ × 5%

100 000 ₽



Производитель кухонь

1,6 млн ₽ × 5%

80 000 ₽



Поставщик техники

1 млн ₽ × 5%

50 000 ₽

280 000 ₽

Каждый пул согласуется отдельно. Вознаграждения с подтверждённых продаж складываются.

Условный оборот четырёх пулов за один период. Вознаграждение до налогов.

ОТКУДА КУРАТОРУ ПЛАТЯТ 5%?

93 000 ₽

клубная цена товара

25%	30%
23 250 ₽	27 900 ₽

КОМИССИЯ ПОСТАВЩИКА

---

4 650 ₽

куратору · 5% клубной цены

16 275 ₽

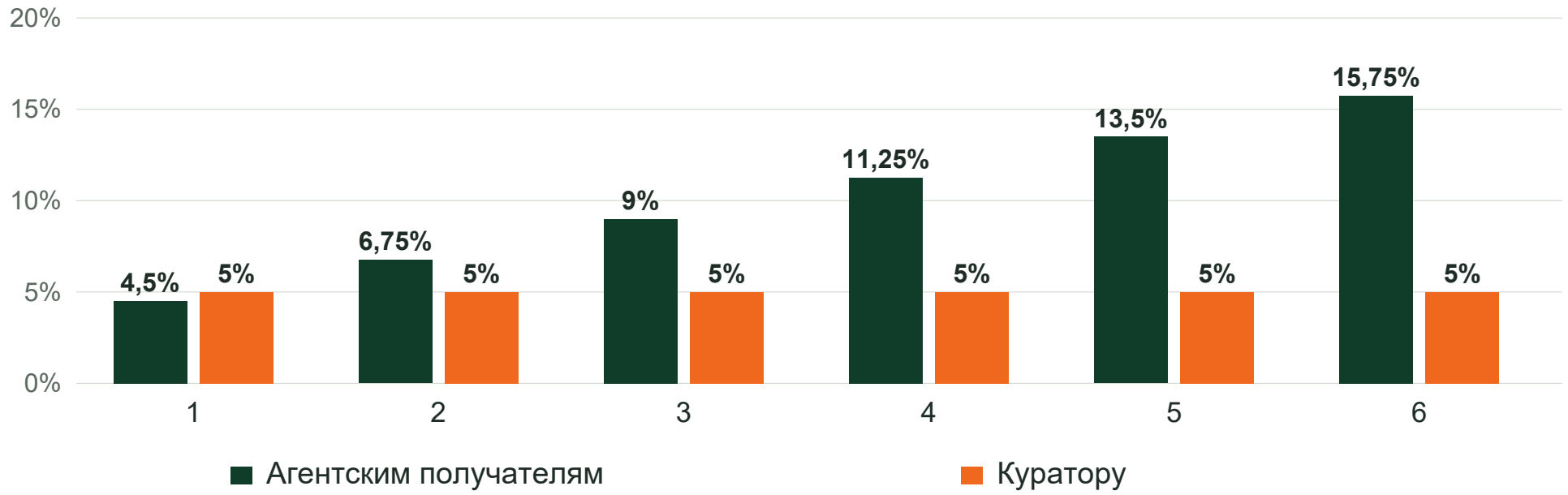
общий агентский фонд

14 647,50 ₽ агентам после удержания

Комиссия поставщика покрывает выплаты агентам, куратору и работу ДОМ97.

Пример шестой товарной ступени. Из общего агентского фонда удерживается 10% один раз. Кураторские 5% считаются от согласованной базы.

АГЕНТСКИЕ ВЫПЛАТЫ РАСТУТ. КУРАТОРСКИЕ 5% СОХРАНЯЮТСЯ.



На каждой подтверждённой продаже пула куратор получает 5% согласованной базы.

Товарный цикл. Агентские выплаты показаны после удержания 10% общего фонда. Новый цикл начинается после шестой продажи или 180 дней.

ШЕСТЬ ПРОДАЖ ПО 93 000 ₽.

6 × 93 000 ₽ = 558 000 ₽ оборота

6 × 4 650 ₽

27 900 ₽

куратору за полный товарный цикл

В этом сценарии вознаграждение за полный цикл складывается из шести одинаковых выплат.

Условный пример шести подтверждённых продаж без возвратов. Ставка куратора 5% от согласованной клубной цены. Суммы до налогов.

ПРИВЕСТИ ПОСТАВЩИКА — ТОЛЬКО НАЧАЛО.



Сверяете цены и запасы

Проверяете исполнение

Разбираете жалобы

Сопровождаете сверки

Если цена, наличие или условия меняются, куратор обновляет предложение и согласует решение с поставщиком.

ФИКТИВНАЯ СКИДКА НЕ ПРОЙДЁТ.

КЛУБНАЯ ВЫГОДА ДОЛЖНА БЫТЬ НАСТОЯЩЕЙ.

Сверяем товар, комплектацию, цену и условия покупки. Если выгода исчезла, фиксируем причину и согласуем исправление.



Поставщик самостоятельно определяет цены. Проверки и порядок реагирования фиксируем договором.

НАРУШЕНИЯ ВЕДУТ К ПОТЕРЕ ПУЛА.

01

Фиксируем нарушение

02

Разбираем и даём срок

03

Решаем по соглашению

Куратор отвечает за сопровождение. ДОМ97 соблюдает договорную процедуру и порядок расчёта по сделкам.

Основания прекращения, сроки реакции и расчёт по ранее подтверждённым продажам закрепляем в договоре.

КАЖДЫЙ ОТВЕЧАЕТ ЗА СВОЮ РАБОТУ.

Поставщик

Товар, наличие, исполнение

Куратор

Цена, условия, контроль пула

Агент

Покупатель и сопровождение

ДОМ97

Реестр, учёт и сверка

Стороны закрепляют обязанности и основания выплат за каждым пулом.

КАК ПРОДАЖА ПОПАДАЕТ В ОТЧЁТ КУРАТОРА.

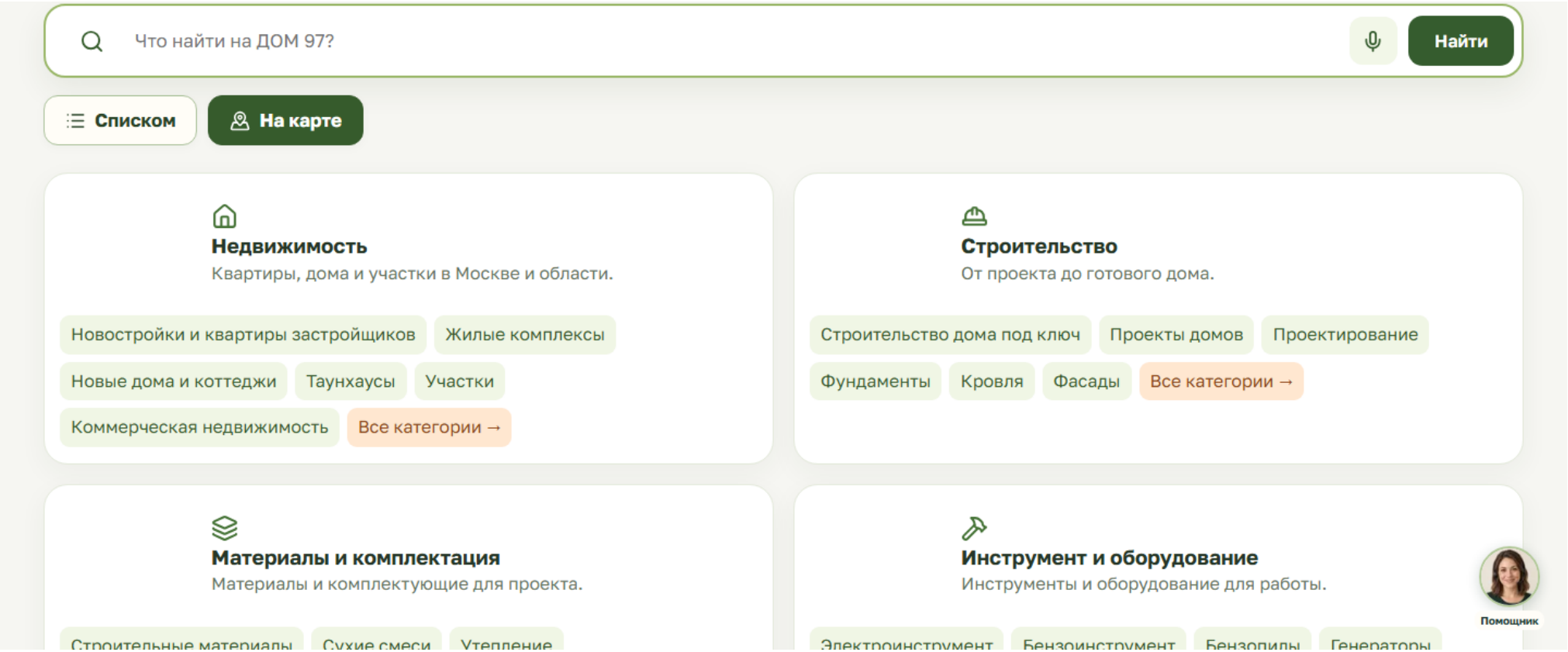


ЧТО СВЕРЯЕМ

Отчёт по пулу связывает заказ, статус подтверждения, согласованную базу, ставку и сумму начисления.

Сверяем расхождения до выплаты. Поля и периодичность отчёта закрепляем в договоре.

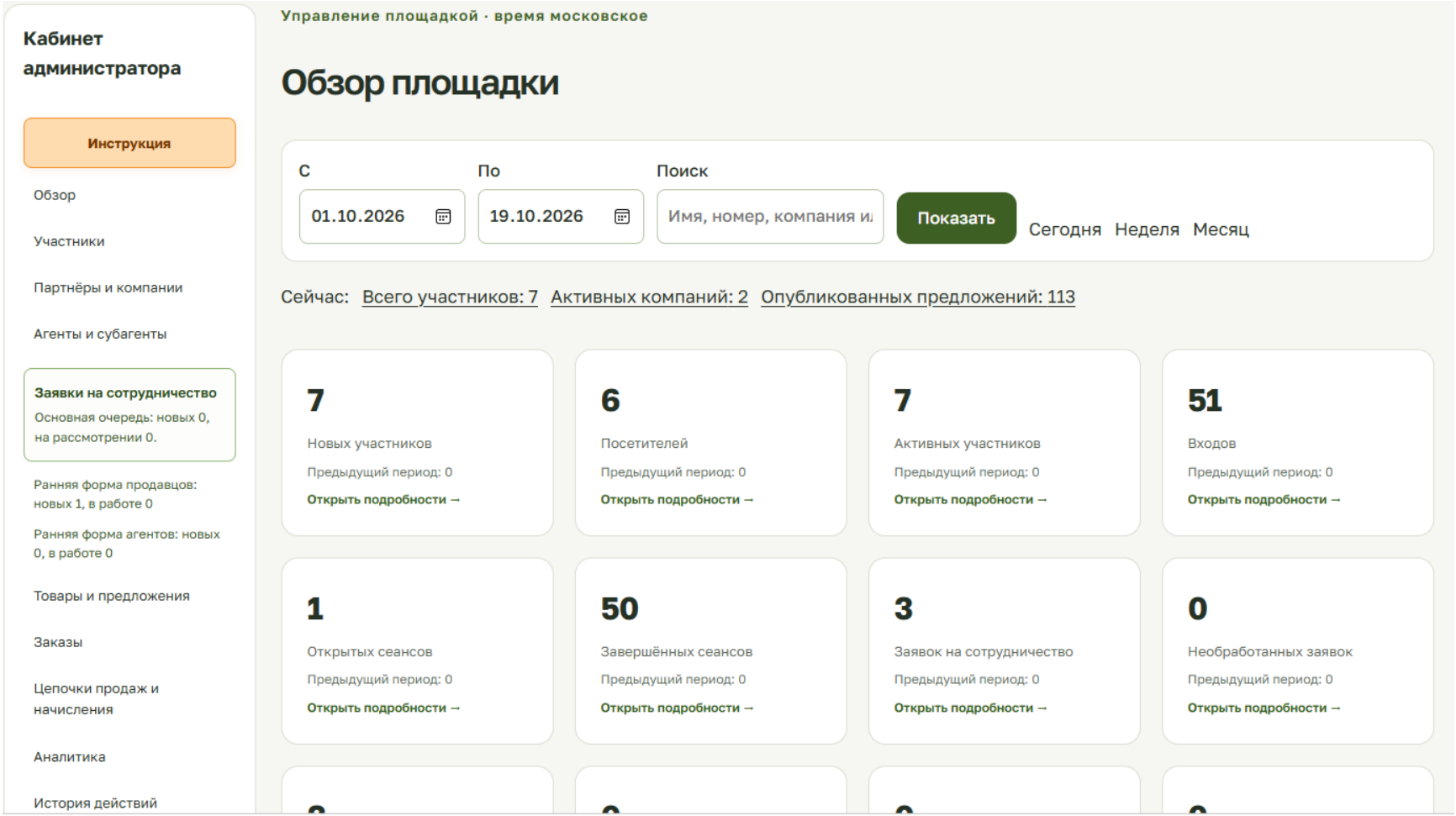
КАТАЛОГ ДОМ97 PILOT.



Проверьте, как покупатель находит предложения и знакомится с клубными условиями.

Открыть демонстрационный каталог

УЧЁТ В КАБИНЕТЕ PILOT.



На встрече разберём связку агента с покупателем, заказ и пример начисления.

Архивный экран демонстрационной среды. Коммерческие платежи и интеграции требуют подготовки.

ПРИВЕЛИ ПОСТАВЩИКА. ЧТО ДАЛЬШЕ?

ПОДКЛЮЧЕНИЕ

1 Контакт

Куратор приводит поставщика.

2 Переговоры

Согласуем цену, ассортимент, комиссию и исполнение.

3 Закрепление

Утверждаем пул, обязанности и условия.

4 Подготовка предложений

Куратор сверяет данные, цены, наличие и условия.

ПРОДАЖИ

5 Публикация

ДОМ97 готовит карточки, публикует и передаёт их агентам.

6 Заказ

Агент приводит покупателя. Поставщик исполняет заказ.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ

7 Подтверждение и расчёт

Подтверждаем продажу, сверяем начисление и выплачиваем вознаграждение по соглашению.

Порядок коммерческого подключения. Отдельные операции могут выполняться вручную до готовности необходимых интеграций.

ДОМ97



ДОМ1

Дом один.
Покупок много.

ДОМ97 — РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПИЛОТ.
ДОМ1 — СЛЕДУЮЩИЙ МАСШТАБ.

ФИНАНСОВЫЕ СЕРВИСЫ ЧЕРЕЗ БАНК-ПАРТНЁР.



Ипотека и кредиты

Рассрочки и эквайринг

Расчёты и РКО

Подбор генерального банка-партнёра входит в планы развития.

Конкретные продукты и подключения зависят от соглашения с банком.

С КАКИХ УСЛОВИЙ НАЧИНАТЬ ПЕРЕГОВОРЫ?

НЕДВИЖИМОСТЬ

8–10%

скидка покупателю + комиссия

Цель ближе к 10%

ТОВАРЫ И УСЛУГИ

от 25%

комиссия от клубной цены

Цель около 30% и выше

На переговорах сверяем цену, фактические расходы на сбыт, спрос и способность исполнить заказы. По подходящим объектам можно обсуждать условия выше цели.

Переговорные ориентиры. Базу расчёта, выплаты и условия сотрудничества закрепляем по каждому пулу.

МОЖНО НАЧАТЬ С ОДНОГО ОБЪЕКТА?

1



Да. Принесите объект с конкурентной ценой, доступный объём и контакт человека, который согласует условия.

КАК ВЕСТИ НЕСКОЛЬКО ПУЛОВ?



Бассейны



Стройматериалы



Садовая техника

Согласуйте границы и условия каждого. Следите за ассортиментом, ценой, исполнением и сверкой продаж.

КАЖДЫЙ ПУЛ УЧИТЫВАЕТСЯ ОТДЕЛЬНО.

КТО ПРИВЕДЁТ ПОКУПАТЕЛЯ?



КУРАТОР

Ведёте поставщика

АГЕНТ

Ведёт покупателя

Куратор получает процент, когда продажа относится к закреплённому пулу и подтверждена по соглашению.

КОГДА ПРОИЗВОДИТЕЛЮ ВЫГОДНЫ 30%?

Обычная розница 100 000 ₽. Клубная цена 93 000 ₽. Комиссия 30%.

65 100 ₽

ПОСТУПЛЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЮ ЧЕРЕЗ ДОМ97

93 000 ₽ − 27 900 ₽ комиссии

Отпускная цена дилеру	Через ДОМ97	Разница	По поступлениям
60 000 ₽	65 100 ₽	+5 100 ₽	ДОМ97 выше
65 000 ₽	65 100 ₽	+100 ₽	Почти одинаково
75 000 ₽	65 100 ₽	−9 900 ₽	Нужен дополнительный расчёт

СРАВНИВАЙТЕ НЕ ПРОЦЕНТЫ, А ЭКОНОМИКУ РЕАЛЬНОЙ ПРОДАЖИ.

Сопоставьте себестоимость, доставку, гарантию, возвраты, обработку заказа и налоги. Проверьте, добавит ли канал продажи или заместит прежние.

Условные сценарии. Сравнение поступлений до расходов производителя.

ВЫ ПРИВОДИТЕ ПОСТАВЩИКА. МЫ ФИКСИРУЕМ ВАШУ РОЛЬ.

ПУЛ И СТАВКА	Поставщик и предложения в реестре. Ставка и база в соглашении.
ПРОДАЖИ И ВЫПЛАТЫ	Критерии подтверждения, отчёт, сверка и договорный срок выплаты.
ЗАВЕРШЕНИЕ РАБОТЫ	Основания прекращения и расчёт по уже подтверждённым сделкам.

Ваш вклад — коммерческая дисциплина. Обязательство ДОМ97 — прозрачный учёт и соблюдение соглашения.

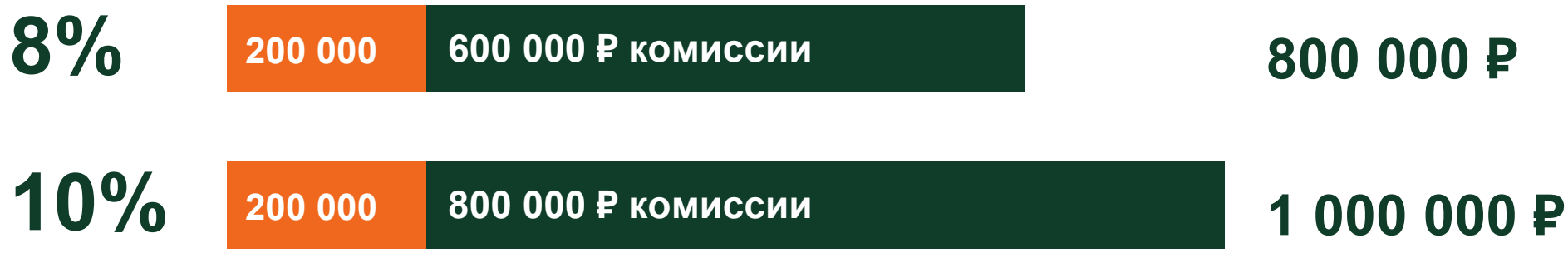
Срок и основания прекращения согласуются заранее для конкретного пула.

ЗАЧЕМ ЗАСТРОЙЩИКУ БЮДЖЕТ 8–10%?

10 млн ₽ → 9,8 млн ₽

200 000 ₽ клубной выгоды покупателю

Бюджет от обычной цены 10 млн ₽. Выплаты от клубных 9,8 млн ₽.



В шестой продаже: 441 000 ₽ агентам + 49 000 ₽ куратору.
ДОМ97 до расходов: 110 000 ₽ при 8% или 310 000 ₽ при 10%.

Сопоставьте бюджет с действующими агентскими, рекламой и затратами отдела продаж конкретного проекта.

Условные сценарии. Общий бюджет считается от 10 млн ₽, выплаты агентам и куратору — от клубных 9,8 млн ₽. Отдельная выплата агентскому каналу возможна по договорённости и уменьшит остаток.

ЗАЧЕМ ВАМ ПЛАТИТЬ МНЕ 5%?

5%

за результат и сопровождение



За 5% куратор ведёт регулярную работу: договаривается о цене и запасе, проверяет исполнение и решает расхождения по продажам.

А ЕСЛИ НАС СКОПИРУЮТ?

Отобранные поставщики

Реальная клубная цена

Надёжное исполнение

Доверие покупателей



Работающая сеть держится на исполненных заказах, доверии покупателей и отношениях, которые кураторы ведут с поставщиками.

А ЕСЛИ АГЕНТЫ НЕ БУДУТ ПРОДАВАТЬ?

Выгода

Понятна покупателю?

→

Наличие

Поставщик исполнит заказ?

→

Активность

Агенты предлагают товар?

Проверьте отклики и заказы. Найдите, на каком шаге предложение перестаёт работать.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ВОЗНИКАЕТ С ПОДТВЕРЖДЁННЫХ ПРОДАЖ.

ПОСТАВЩИК НАРУШИЛ УСЛОВИЯ?



Фиксируем факт

↓

Согласуем исправление

↓

Решаем по договору

Существенные или повторные нарушения рассматриваем по согласованной процедуре.

ОТ ПРОДАЖИ ДО ВЫПЛАТЫ.

Подтверждаем продажу → **Сверяем пул и начисление** → **Перечисляем в срок**

Плательщика, документы и срок перевода закрепляем по каждому пулу. Возвраты учитываем по согласованным правилам.

Тестовое начисление в Pilot показывает механику расчёта.

С КЕМ ВЫ МОЖЕТЕ ДОГОВОРИТЬСЯ?



Застройщик

Мебельная фабрика

Производитель кухонь

Поставщик техники

Строительная компания

Одного сильного поставщика достаточно для первой встречи.

ЧТО МЫ ОБСУДИМ?

Предложение	Товары или объекты, ценовой сегмент, наличие
Экономика	Клубная выгода, комиссия, способность исполнять заказы
Пул	Закрепление, обязанности, отчётность и условия сотрудничества

На встречу достаточно принести конкретное предложение и знать, кто у поставщика принимает решение.

ДОМ97

Дом один.
Покупок много.



ЕСТЬ КОНКРЕТНЫЙ ПОСТАВЩИК?

ПРИЕЗЖАЙТЕ. ОБСУДИМ ДЕЛО.

+7 (967) 22-777-55

pilot@dom97.ru

partner.dom97.ru