

Утверждаю:
генеральный директор
ООО "Илло-аудит"
А.Н.Попов
" 01 " октября 2015 г.

**Программа стимулирования продаж
"ПОРЕКОМЕНДУЙ КОЛЛЕГЕ"**

1. Основные термины и определения:

- Заказчик – компания, имеющая действующий с ООО "Илло-аудит" договор на проведение аудита либо исполненный в текущем году договор на аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности за прошлый отчетный год;
- Новый клиент – компания, обратившаяся в ООО "Илло-аудит" для заключения договора на аудит (или на оказание сопутствующих аудиту услуг) по рекомендации Заказчика и подтверждающая указанный факт (в форме официального письма с указанием Заказчика-рекомендателя);
- Аудитор – ООО "Илло-аудит";
- Базовый договор – договор Заказчика на аудит на текущий отчетный период (при отсутствии текущего – на прошедший отчетный период (исполненный договор)) либо планируемый договор на следующий аудируемый период (в случае, если аудитор и Заказчик заранее обговаривали увеличение (уменьшение) суммы такого договора);
- Новый договор – договор Нового клиента, подписанный с ООО "Илло-аудит", на аудиторские (сопутствующие) услуги.

2. Основные положения Программы:

Настоящая программа является элементом маркетинговой политики Аудитора и имеет следующую основную цель:

расширение клиентской базы ООО "Илло-аудит" в области аудиторских и сопутствующих им услуг путем распространения информации о компании и ее услугах существующими клиентами на взаимовыгодной основе.

Задачами данной программы является привлечение на аудиторское обслуживание групп компаний, а также снижение аудиторского риска за счет привлечения Новых клиентов по рекомендациям существующих (проверенных) Заказчиков, распространение позитивной информации об Аудиторе и качестве его услуг на территории Республики Марий Эл, а также о необходимости, выгоды заказа профессиональных аудиторских услуг.

3. Финансово-правовой механизм Программы - система предоставления скидок:

3.1. Заказчику, по рекомендации которого к Аудитору обратился Новый клиент, предоставляется скидка.

3.2. Скидка, указанная в п.3.1, предоставляется путем уменьшения суммы Базового договора Заказчика на аудит на следующий отчетный год

(заблаговременного уменьшения суммы договора (до его подписания) без предоставления реторскидок).

Соответствующее условие (об уменьшении суммы договора) фиксируется в суммовом выражении в разделе "Цена договора" до формирования итоговой цены по договору.

3.3. Скидка предоставляется Заказчику за привлечение Нового клиента один раз (в течение одного отчетного периода).

Скидка предоставляется по обращению Заказчика (до подписания договора на новый период).

3.3. Указанная в п.3.2. скидка составляет 15% от суммы Нового договора (договора с Новым клиентом), но не более 50% от суммы Базового договора.

3.4. При привлечении Заказчиком нескольких Новых клиентов скидки по ним, указанные в п.3.2 суммируются с соблюдением ограничения (п.3.3).

В случае превышения суммы всех скидок 50% базового договора превышение на следующий период не переносится.

3.5. В исключительных случаях (по решению Аудитора) скидка может увеличиваться до 30% (при привлечении наиболее перспективных клиентов для Аудитора, при расширении спектра услуг или отраслевой принадлежности Заказчиков и т.п.).

4. Заключительные положения

4.1. Настоящая программа распространяется на все случаи оказания Заказчикам аудиторских услуг в форме аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности независимо от масштабов деятельности, отраслевой принадлежности, организационно-правовой формы, вида аудита (обязательный, инициативный).

Настоящая программа не распространяется на случаи заключения Базового или иного договора с Заказчиком, Новым клиентом на основании конкурсных процедур.

4.2. Настоящая программа действует с 01.10.2015 г. до 31.12.2016 г. и может быть продлена, отменена, изменена в любое время по решению Аудитора.