



КОММЕРЧЕСКОЕ  
ПРЕДЛОЖЕНИЕ

**ООО "ДОБРОВОСК"**

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬ НАТУРАЛЬНЫХ ЦЕЛЕБНЫХ ПРОДУКТОВ**

**ОБЪЕДИНЯЕТ ЧЕЛОВЕКА С ПРИРОДОЙ**



КОММЕРЧЕСКОЕ  
ПРЕДЛОЖЕНИЕ

**НАША ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ:**

**НАТУРАЛЬНЫЙ**



**СОСТАВ В КАЖДЫЙ ДОМ**

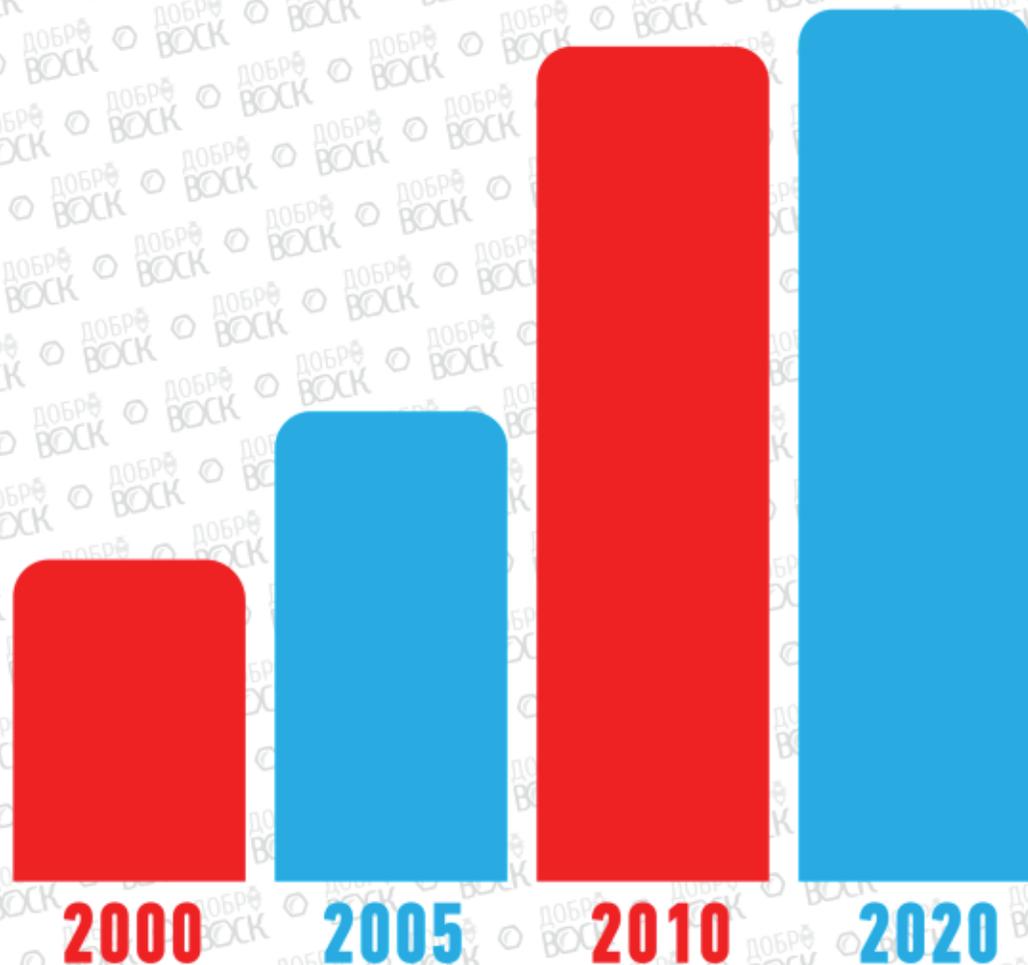
# ВОССТАНОВЛЕНИЕ С ПОМОЩЬЮ ПРИРОДЫ

**С КАЖДЫМ ГОДОМ  
ЧИСЛО ЗАБОЛЕВАНИЙ В:**

- ГИНЕКОЛОГИИ
- ПРОКТОЛОГИИ
- ПЕДИАТРИИ
- ТРАВМАТОЛОГИИ



**УВЕЛИЧИВАЕТСЯ, РАВНЫМ СЧЕТОМ И КОЛ-ВО ПРЕПАРАТОВ,  
ТАБЛЕТОК И ПРОЧИХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ.  
ПРИ ЭТОМ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ЖИЗНИ  
НЕ ПОДНИМАЕТСЯ, А ПАДАЕТ.**



# КРЕМ-БАЛЬЗАМ "К-1" АПТЕЧКА В ЛЮБОМ ДОМЕ

**МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОЕ СРЕДСТВО! 100% ГАРАНТИЯ РЕЗУЛЬТАТА  
В ТРАВМАТОЛОГИИ, ПЕДИАТРИИ, ГИНЕКОЛОГИИ И ПРОКТОЛОГИИ**



**15  
ЛЕТ**

**МЫ ПОТРАТИЛИ НА ТО, ЧТОБЫ РАЗРАБОТАТЬ УНИКАЛЬНУЮ ТЕХНОЛОГИЮ  
ВОССТАНАВЛИВАЮЩЕГО КРЕМА! СОСТОИТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ИЗ НАТУРАЛЬНЫХ КОМПОНЕНТОВ.**

# ЭТАПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С АПТЕКАМИ И САНАТОРИЯМИ

1

## СОГЛАСОВЫВАЮТСЯ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

К ТОРГОВОЙ ТОЧКЕ ПРИСТАВЛЯЕТСЯ ПРОМОУТЕР/ПРОДАВЕЦ  
МОТИВИРУЕТСЯ ПЕРСОНАЛ ТТ.

2

## ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ДОГОВОР О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

ДОГОВОР ПОСТАВКИ  
ДОГОВОР АРЕНДЫ ПЛОЩАДИ

3

## АТТЕСТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА

СОТРУДНИКИ ИЗУЧАЮТ  
МАТЕРИАЛЫ ПО ПРОДУКТУ

4



5

## ОТГРУЗКА И ПРИЕМКА ТОВАРА НА ТТ

ТОВАР ПРИНИМАЕТСЯ ПО НАКЛАДНОЙ И ИМЕЕТ СВОЮ  
ТОРГОВУЮ НАЦЕНКУ ОТ 50 ДО 100%  
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ВЫПЛАТА В ДЕНЕЖНОМ ЭКВИВАLENTE  
ВЫПЛАЧИВАЕТСЯ ЛИБО ПРОМОУТЕРУ, ЛИБО  
СОТРУДНИКУ ОРГАНИЗАЦИИ, ГДЕ СТОИТ СТОЙКА

5

# КАК ЭТО РАБОТАЕТ В АПТЕКЕ ОТКРЫТОГО ТИПА/САНАТОРИИ

## ВАРИАНТ 1

**1** СТАВИТСЯ ФИРМЕННАЯ СТОЙКА И НАПОЛНЯЕТСЯ ТОВАРОМ. ТОВАР ПРИХОДУЕТСЯ НА БАЛАНС ОРГАНИЗАЦИИ.

**2** НА ТОВАР ДЕЛАЕТСЯ НАЦЕНКА ОТ 50 ДО 100% В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОБЪЕМА ЗАКУПАЕМОГО ТОВАРА

**3** К ЭТОЙ СТОЙКЕ ОТ ООО “ДОБРОВОСК” ПРИСТАВЛЯЕТСЯ ПРОМОУТЕР/ПРОДАВЕЦ, КОТОРЫЙ РАССКАЗЫВАЕТ ПОДРОБНО О ПРОДУКТЕ И НАПРАВЛЯЕТ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ЧЕРЕЗ КАССУ ПАРТНЕРА.

### ВЫГОДА:

🕒 **ПАРТНЕР**, ПРЕДОСТАВИВШИЙ МЕСТО, **ПОЛУЧАЕТ** НЕЗАВИСИМОГО ПРОДАВЦА-КОНСУЛЬТАНТА, ЗАИНТЕРЕСОВАННОГО РЕАЛИЗОВАТЬ ТОВАР.

🕒 **РЕНТНУЮ ПЛАТУ ЗА МЕСТО** (СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ, ОГОВАРИВАЕТСЯ ИНДИВИДУАЛЬНО)

# КАК ЭТО РАБОТАЕТ В АПТЕКЕ ОТКРЫТОГО ТИПА/САНАТОРИИ

## ВАРИАНТ 2

- 1 СТАВИТСЯ ФИРМЕННАЯ СТОЙКА И НАПОЛНЯЕТСЯ ТОВАРОМ ИЛИ ВЫДЕЛЯЕТСЯ МЕСТО НА ВИТРИНЕ. ТОВАР ПРИХОДУЕТСЯ НА БАЛАНС ОРГАНИЗАЦИИ.
- 2 НА ТОВАР ДЕЛАЕТСЯ НАЦЕНКА ОТ 50 ДО 100% В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОБЪЕМА ЗАКУПАЕМОГО ТОВАРА
- 3 ПРОВОДИТСЯ ОБУЧЕНИЕ ПО ПРОДУКТУ СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

### ВЫГОДА:

- ☞ КАЖДЫЙ СОТРУДНИК ОРГАНИЗАЦИИ **ПОЛУЧАЕТ МОТИВАЦИЮ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ** ЗА КАЖДУЮ ПРОДАННУЮ БАНКУ
- ☞ **РЕНТНУЮ ПЛАТУ** ЗА МЕСТО (СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ, ОГОВАРИВАЕТСЯ ИНДИВИДУАЛЬНО)
- ☞ ЕСЛИ СЕТЬ АПТЕК, ТО КАЖДАЯ АПТЕКА ПОЛУЧАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ **БОНУС ПО ИТОГУ МЕСЯЦА**

# КАК ЭТО РАБОТАЕТ В АПТЕКЕ ЗАКРЫТОГО ТИПА

- 1 ВЫДЕЛЯЕТСЯ МЕСТО НА ВИТРИНЕ. ТОВАР ПРИХОДУЕТСЯ НА БАЛАНС ОРГАНИЗАЦИИ.
- 2 НА ТОВАР ДЕЛАЕТСЯ НАЦЕНКА ОТ 50 ДО 100% В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОБЪЕМА ЗАКУПАЕМОГО ТОВАРА
- 3 ПРОВОДИТСЯ ОБУЧЕНИЕ ПО ПРОДУКТУ СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

## ВЫГОДА:

- ⦿ КАЖДЫЙ СОТРУДНИК ОРГАНИЗАЦИИ ПОЛУЧАЕТ МОТИВАЦИЮ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ ЗА КАЖДУЮ ПРОДАННУЮ БАНКУ
- ⦿ ЕСЛИ СЕТЬ АПТЕК, ТО КАЖДАЯ АПТЕКА ПОЛУЧАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ БОНУС ПО ИТОГУ МЕСЯЦА

# СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЕТ ПАРТНЕР

**ЕСЛИ ПРОДАНО  
ОТ 5 ДО 15  
БАНОК/МЕСЯЦ**

50% НАЦЕНКИ  
С КАЖДОЙ БАНКИ  
ЗА КАЖДУЮ БАНКУ  
БОНУС 75 РУБЛЕЙ



**ЕСЛИ ПРОДАНО  
ОТ 15 ДО 30  
БАНОК**

50-70% НАЦЕНКИ  
БОНУС 120 РУБЛЕЙ  
С КАЖДОЙ БАНКИ



**ЕСЛИ ПРОДАНО  
СВЫШЕ 30  
БАНОК**

70% НАЦЕНКИ  
БОНУС 150 РУБЛЕЙ  
С КАЖДОЙ БАНКИ



# ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ. РРЦ = 1500 - 1800 руб.

**МЕЛКИЙ ОПТ**  
ДО 100 БАНОК



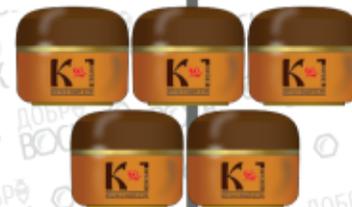
**910 РУБ.**

**КРУПНЫЙ ОПТ**  
СВЫШЕ 100 БАНОК



**830 РУБ.**

**ДИСТРИБЬЮТОР**  
ОТ 3000 БАНОК



**730 РУБ.**