

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ТОВАРОВ

ООО «Every Day» (далее — Компания) привлекает новые товары для реализации следующими способами:

- путём привлечения новых товаров от действующих поставщиков,
- путём начала сотрудничества с новыми поставщиками,
- путём привлечения товаров собственными силами.

К товарам предъявляются следующие специальные требования:

- Маркировка и упаковка товара должны соответствовать требованиям законодательства, действующего в Республике Армения. В случаях, предусмотренных законодательством РА, товар должен иметь QR-код.
- Маркировка товара содержит штрих-код.
- Предлагаемая цена товара должна быть конкурентоспособной и обеспечивать реализуемость товара. При определении конкурентоспособности цены также учитываются действующие условия на аналогичные товары и условия, предлагаемые другими поставщиками, в сравнении с предлагаемым товаром.
- Ценовое предложение товара должно обеспечивать Компании такой показатель рентабельности, который не ниже показателя рентабельности Компании в данной товарной группе.
- Компания вправе предложить Поставщику маркетинговые предложения для стимулирования продаж товаров, которые обеспечат видимость для новых товаров. Маркетинговые предложения не являются гарантией продаж или увеличения объёмов продаж.
- Выбор Поставщика и товара осуществляется по инициативе Компании или путём представления Поставщиком письменного предложения о сотрудничестве (на электронный адрес warehouse@jur.am).
- Для более детальной оценки коммерческого предложения Поставщика Компания может запросить у Поставщика дополнительную информацию о Поставщике и предлагаемых для реализации товарах, в том числе образцы конкретных товаров в целях изучения, тестирования и проведения опросов.

Заявка на добавление нового ассортимента может быть отклонена Компанией в следующих случаях:

- В связи с насыщенным/перенасыщенным наличием товаров данного вида на сайте Jur.am, отсутствует экономическая целесообразность расширения ассортимента — с учётом ограниченного места на складе и отсутствия экономической целесообразности работы одновременно с более чем определённым числом поставщиков по одной и той же товарной категории.
- По результатам сравнения с другими поставщиками и товарами предпочтение было отдано другим поставщикам или товарам.
- В случае принятия Компанией отрицательного решения Поставщик уведомляется об этом в письменной форме (по электронной почте).

В случае принятия положительного решения Поставщику предлагается оплатить сумму за регистрацию товаров. В зависимости от того, является ли

это новой товарной группой, новым брендом или добавлением ещё одного вида в существующую товарную категорию, цены могут различаться. Ниже представлены варианты начала сотрудничества:

- Стартовый маркетинговый пакет, в рамках которого можно привлечь 5–7 наименований товаров.
- В рамках этого пакета регистрируются предлагаемые 5–7 наименований товаров и осуществляется их продажа в течение 3 месяцев. В течение данного периода некоторые из этих товаров включаются в еженедельные акции Компании.
- Добавление в существующий ассортимент — плата за услугу в размере 3 000 армянских драмов (включая НДС) за регистрацию каждого товара.

Отображение товаров в Компании организовано на официальном сайте и в приложении Компании в соответствующих разделах.

ДЕАКТИВАЦИЯ ТОВАРОВ (ДЕЛИСТИНГ)

Товары могут быть рассмотрены Компанией как подлежащие делистингу и сняты с продажи в следующих случаях:

- С даты последней поставки прошло 3 и более месяцев.
- В течение последнего месяца зафиксированы нулевые продажи.
- Продажи данной товарной группы прекращены.
- Короткий срок годности товара не позволяет эффективно организовать продажи.
- Продажи товаров, привлечённых в рамках стартового или текущего маркетингового пакета, в период активности данного пакета существенно уступают (более чем на 75% в физическом выражении) средним показателям в данной товарной группе (в этом случае Поставщику направляется статистика и обоснование по электронной почте).
- Цена поставки товара **повысилась** более чем на 15% в течение 3 месяцев, предшествующих делистингу, одновременно или постепенно, в ситуации, когда цены поставки конкурирующих товаров не изменились или изменились не более чем на 7,5% (Компания не обязана в этом случае предоставлять статистику).
- По обоснованному мнению отдела закупок Компании, на основании отзывов клиентов или в соответствии с информацией, имеющейся на рынке, в данном товаре выявлены не единичные, а носящие систематический характер ухудшения **качества**.

В случае принятия решения о делистинге **Компания обязана уведомить Поставщика по электронной почте, указав наименование товара и причину принятия решения о делистинге**. По взаимному согласию может быть рассмотрено применение инструментов маркетингового продвижения при соблюдении условий пункта 5.

В случае отказа Поставщика от инструментов маркетингового продвижения Компания может запросить у Поставщика возврат товара и прекратить отображение и продажу данных товаров на своих онлайн-платформах. Использование инструментов маркетингового продвижения не может служить

гарантией продолжения продаж товаров после активного периода продвижения; товары подлежат делистингу при наличии любого одного или нескольких из указанных оснований.

Компания рассматривает решения о делистинге в каждом конкретном случае индивидуально.