УТВЕРЖДАЮ
Коммерческий директор ООО ТД «ПиР»

_____ Ефремов К.М.

06.04.2023

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

на закупку услуг мерчендайзинга ООО ТД «ПиР».

Предмет ТЗ: Предоставление услуг мерчендайзинга ООО ТД «ПиР» (Заказчик) в соответствии с адресной программой (Приложения №1-6).
Срок оказания услуг: с момента подписания договора по итогам конкурентной закупки по 31.07.2024г.
Объем и качество оказываемых услуг должны соответствовать, приводимые в настоящем задании:

№ п/п	Название показателя	Требуемое значение
1	Предмет закупки	Предоставление услуг мерчендайзинга в федеральных сетях формата Гипермаркет.
2	Требование к исполнителю	Агентство должно иметь: 1). Представительство в г.Москва; 2). Опыт предоставления мерчендайзинговых услуг в федеральных сетях формата Гипермаркет в сырно-молочной категории; 3). Опыт работы с продукцией с короткими сроками годности (5-18 суток); 4). В каждой торговой точке агентство должно предоставлять стационарного мерчендайзера на полный рабочий день (9-18.00) с графиком работ 5/2 (плавающие выходные) под выкладку товаров Заказчика. Мерчендайзеры не должны быть штатными сотрудниками торговой сети/торговой точки (совместителями); 5). Должно иметь прямую связь с мерчендайзерами для постановки задач и получения обратной связи сотрудниками Заказчика; 6). Оперативно реагировать на запросы/задачи/претензии Заказчика с предоставлением обратной связи (в течении рабочего дня); 7). Направлять Заказчику фотоотчеты выкладки товара на всех местах продаж (общий вид секции и всего дополнительного оборудования, на котором размещается товар Заказчика). А также, фото товара с техническим браком (и иными недостатками по качеству); 8). Предоставлять посредством Горячей линии информацию об отсутствии товара, о низких товарных остатках, о компьютерных расхождениях с фактическими товарными остатками.
3	Характеристики оказываемых услуг. Выкладка продукции на полках торговых сетей.	1). Сопровождать товар из зоны приемки торговой точки к месту их выкладки; 2). Мерчендайзер должен контролировать присутствие всего ассортимента товаров на полках торговой точки, из имеющегося в наличии в камере хранения данной точки; 3). Товар должен быть выложен строго лицевой этикеткой к покупателю в соответствии с планограммой торговой сети по всей глубине полки. Не должно быть выкладки товара «вверх ногами»; 4). Мерчендайзер должен обеспечить присутствие ценника на всех местах продаж у каждого ассортиментной позиции товара и строгое его расположение под товаром. Своевременно обновлять ценники согласно внутреннему распорядку торговой точки, а также обновить ценники на

		время проведения акции; 5). Весовые сыры мерчендайзер должен нарезать на куски, слайсировать и размещать их на месте выкладки; 6). Размещать и контролировать присутствие рекламных материалов; 7). Проводить выкладку на дополнительных местах продаж и максимально расширять количество фейсов на основном месте; 8). Каждое посещение точки обязательное производить ротацию товара по срокам годности (принцип FIFO). Товар с наименьшим остаточным сроком хранения (сроком годности) должен лежать первым к покупателю. 9). Информацию о наличии товара с истекающим сроком годности мерчендайзер обязан довести до ответственного лица торговой точки. Далее товар должен быть простикерован наклейками «Уценка» и размещен на полке; 10). Мерчендайзер должен еженедельно проводить подсчет товарных остатков всего ассортимента Заказчика (инвентаризация). Далее необходимо: • При выявлении расхождений реальных товарных остатков с компьютерными необходимо проинформировать агентство. Далее, провести адаптацию данных расхождений с ответственным лицом торговой точки в системе сети; • В случае отсутствия или недостаточного количества товаров (OOS, менее 5-х индивидуальных упаковок), сообщать об этом Заказчику в течение рабочего дня; 11). Сделать заказ и/или корректировку заказа совместно с ответственным лицом точки.
4	Цена договора	1). Цена должна включать в себя все затраты, связанные с выполнением обязательств по договору в объеме услуг данного Тех.задания; 2). Сроки и способ оплаты: безналичная форма расчетов, 100% постоплата, отсрочка платежа – не менее 5 (пять) рабочих дней после подписания Заказчиком Акта оказания услуг.
5	Требование к должностной осмотрительности	1). Время работы агентства на рынке не менее 5-х лет; 2). Агентство должно иметь низкий уровень риска по СПАРК; 3). Не иметь задолженности по налогам и сборам;

Заказчик оставляет за собой право на разделение проектов по торговым сетям между несколькими агентствами. Решение по выбору победителя осуществляется после проведения анализа работы агентства путем проведения полевого аудита. А именно, выезд в торговые точки представителя Заказчика для оценки работы мерчендайзеров агентства.

В свою очередь агентство должно предоставить информацию о том, в каких торговых точках (АП) на сегодняшний момент работают сотрудники-мерчендайзеры и какие торговые марки они выкладывают в данной точке.