Регламент и приказ.
Чтобы скидка не стала штрафом.

Регламент для администраторов

1. Перед стартом (до 10.11)

- Получить от директора подписанный приказ и перечень акционных позиций с артикулами и остатками.
- Перевыставить ценники на акционный товар: старая цена зачёркнута, новая цена и процент скидки, срок «до 30.11.2026».
- Разместить в торговом зале и у кассы «Правила акции» (условия, сроки, бренды, ограниченность количества).
- Проверить, что цена в кассе совпадает с ценником. Расхождение — товар из продажи до исправления.
- Включить ролики на ТВ-экранах в окнах: 9:00–22:00, звук выключен, яркость вечером на максимум.

2. Работа с покупателем

- Встретить в течение 30 секунд, спросить: оправа под рецепт или солнцезащитные.
- Акционный перечень показывать честно. Нет модели — сказать прямо и предложить похожую из акции.
- Медицинская оправа: напомнить о проверке зрения / актуальном рецепте, предложить запись к специалисту.
- Не обещать сроки изготовления очков, которых нет в утверждённом прайсе. Не говорить «очки за час».
- Скидка не суммируется с другими акциями и купонами, если приказом не указано иное.

3. Оформление продажи

- Пробивать чек по акционной цене, в чеке — наименование и скидка.
- Отметить в CRM источник: витрина / соцсети / база НИМ / Карты / рекомендация. Это основа отчёта по акции.
- Возврат и обмен — по Закону «О защите прав потребителей». Медицинские изделия надлежащего качества — с учётом Перечня, утв. Постановлением Правительства РФ № 2463.
- Акционный товар с дефектом принимается на общих основаниях, скидка не лишает покупателя прав.

4. Ежедневно

- Утром: экраны включены, ценники на месте, остатки сверены.

- Вечером: отчёт в чат — продажи по акции (шт/₽), бренды, источники, вопросы покупателей.
- Закончилась позиция — убрать ценник и сообщить маркетингу, чтобы снять её из рекламы.
- 01.12.2026 до открытия: вернуть обычные цены, снять акционные материалы, выключить ролики акции.

5. Конфликтные ситуации

- Спор о цене — действует цена на ценнике в зале (ст. 494 ГК РФ — публичная оферта). Ошибку исправляем сразу, покупателю продаём по указанной цене.
- Претензию принять письменно, зарегистрировать, передать директору в тот же день.
- Не давать комментариев о других оптиках и брендах, не обсуждать подлинность — весь товар с документами поставщика.

Приказ о проведении акции

ООО «_____» (Оптика НИМ)

ПРИКАЗ № ____

о проведении стимулирующей акции «Чёрная пятница 11.11»

г. Москва «__» ноября 2026 г.

В целях стимулирования продаж, в соответствии с Законом РФ «О защите прав потребителей», Федеральным законом «О рекламе» и Правилами продажи товаров по договору розничной купли-продажи, ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Провести в салоне оптики НИМ (г. Москва, ул. Арбат, 10) стимулирующую акцию «Чёрная пятница 11.11» (далее — Акция) в период с 11.11.2026 по 30.11.2026 включительно.
2. Установить скидки от розничной цены: медицинские оправы — Tom Ford 50%, Cerruti 30%, Hermossa 30%; солнцезащитные очки — Cerruti 30%, Blancia 30%, Despada 50%, Hermossa 30%.
3. Утвердить перечень товаров, участвующих в Акции, с указанием артикулов и количества (Приложение № 1). Скидка распространяется только на товары из Перечня, количество ограничено остатками.
4. Утвердить Правила проведения Акции (Приложение № 2) и разместить их в доступном для покупателей месте в торговом зале и на сайте.
5. Скидки не суммируются с иными акциями, скидками и купонами, если иное не установлено отдельным приказом.
6. Администратору салона в срок до 10.11.2026 обеспечить переоценку и оформление ценников в соответствии с Правилами продажи товаров (Постановление Правительства РФ № 2463), с указанием цены до и после скидки.

7. Маркетингу обеспечить соответствие рекламы Федеральному закону № 38-ФЗ «О рекламе»: указывать срок Акции, ограниченность количества и порядок ознакомления с перечнем; в рекламе медицинских оправ — предупреждение о наличии противопоказаний (ч. 7 ст. 24) не менее 5% площади кадра.
8. Назначить ответственным за проведение Акции администратора салона _____; за рекламные материалы — _____.
9. По окончании Акции, 01.12.2026, восстановить розничные цены. Отчёт о результатах представить до 05.12.2026.
10. Ознакомить сотрудников салона с настоящим приказом под подпись. Контроль исполнения оставляю за собой.

Приложения: № 1 — Перечень акционных товаров; № 2 — Правила проведения Акции.

Генеральный директор _____ / _____ /

С приказом ознакомлены: _____

Приложение № 2 — Правила акции (для зала и сайта)

1. Организатор: ООО «_____», ОГРН _____, адрес: г. Москва, ул. Арбат, 10.
2. Срок акции: с 11.11.2026 по 30.11.2026 включительно.
3. Скидки: медицинские оправы Tom Ford −50%, Cerruti −30%, Hermossa −30%; солнцезащитные очки Cerruti −30%, Blancia −30%, Despada −50%, Hermossa −30%.
4. Количество товаров ограничено, перечень уточняйте в салоне оптики. Действуют до 30.11.2026. Скидка не распространяется на линзы и услуги, если не указано иное.
5. Скидки не суммируются с другими акциями и предложениями.
6. Возврат и обмен — в соответствии с законодательством РФ.

Шаблоны подготовлены как рабочая основа. Реквизиты, перечень товаров и формулировки проверяет юрист НИМ до подписания: мы не даём юридических гарантий.

