

ЗАДАНИЕ № 1

к Рамочному договору № _____ от «___» _____ 20__ г.

КОМПЛЕКСНАЯ ДИАГНОСТИКА КОММЕРЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Настоящее Задание является неотъемлемой частью Рамочного договора выполнения работ и оказания услуг № _____ от «___» _____ 20__ г. В части, не урегулированной настоящим Заданием, применяются условия Рамочного договора. В случае противоречия между условиями настоящего Задания и Рамочного договора применительно к соответствующим Работам и/или Услугам применяются условия настоящего Задания.

Настоящее Задание определяет специальные условия проекта и является неотъемлемой частью Рамочного договора. Термины с заглавной буквы имеют значение, установленное Договором.

1. ЦЕЛЬ И ПРЕДМЕТ

1.1. Исполнитель оказывает Заказчику консультационно-аналитические услуги по комплексной диагностике коммерческой системы бизнеса с целью выявления ограничений роста, зон потери выручки, маржи и управляемости, а также формирования приоритетных проверяемых гипотез и рекомендаций.

1.2. Диагностика не является обязательным аудитом бухгалтерской (финансовой) отчетности, юридической, налоговой, инвестиционной или иной регулируемой экспертизой и не содержит гарантии достижения финансового результата. Выводы формируются для целей управленческого анализа и не заменяют заключения профильных лицензируемых или регулируемых специалистов.

2. КОНТУР ДИАГНОСТИКИ

- Бизнес-модель, цели собственника и коммерческая стратегия.
- Продукт, предложение, ценообразование и маржинальность.
- Маркетинг, источники спроса, экономика привлечения и качество трафика.
- Продажи: воронка, конверсии, скорость обработки, качество работы менеджеров и причины потерь.
- Клиентская база, повторные продажи, реактивация, LTV и партнерские каналы.
- Команда, роли, ответственность, KPI, мотивация и управленческий ритм.
- CRM, автоматизация, качество данных, регламенты и контроль процессов.
- Коммерческая аналитика, план-факт, unit-экономика и управленческие показатели.
- Проверка ключевых гипотез финансовых потерь и точек роста.

3. ЭТАПЫ

Этап	Наименование	Содержание
1	Подготовка	Согласование целей, участников, перечня исходных данных и доступа к системам.
2	Стратегическая диагностическая сессия	Интервью с собственником и/или ключевыми руководителями по методологии Исполнителя.
3	Анализ и верификация	Изучение CRM, отчетности, маркетинговых данных, финансовых показателей, выборочных коммуникаций и иных согласованных материалов.
4	Диагностическая модель	Оценка зрелости, фиксация разрывов, рисков, противоречий и проверяемых гипотез.
5	Финансовая оценка	Расчет предварительного или подтвержденного эффекта по тем зонам, где качество данных позволяет выполнить расчет.
6	Итоговая сессия	Презентация выводов, приоритетов и рекомендуемого плана действий.

4. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ

4.1. В зависимости от доступности и применимости Заказчик предоставляет в согласованном формате данные за период, достаточный для анализа, в том числе:

- выгрузки CRM и описание стадий воронки;
- план-факт продаж, выручку, маржу, средний чек и данные по менеджерам;
- данные по лидам, источникам, CPL/CAC/ROMI и рекламным расходам;
- P&L/управленческую отчетность в части, необходимой для коммерческого анализа;
- клиентскую базу и данные о повторных продажах;
- регламенты, KPI, мотивацию и оргструктуру;
- выборку звонков/переписок и материалы продаж;
- доступы или выгрузки из аналитических и рекламных систем.

4.2. Фактический перечень определяется применимостью к бизнесу Заказчика. Отсутствие части данных, ограничение доступа, невозможность проверить их происхождение или противоречия между источниками могут ограничить глубину выводов и точность финансовой оценки и фиксируются Исполнителем в итоговых материалах. Исполнитель вправе не использовать сведения, достоверность которых вызывает обоснованные сомнения, либо маркировать выводы на их основе как неподтвержденные.

5. РЕЗУЛЬТАТ

5.1. По завершении проекта Исполнитель передает Заказчику следующий комплект результатов в объеме, применимом к согласованному контуру диагностики:

- итоговый диагностический отчет и/или презентацию;
- карту состояния коммерческой системы и оценку ключевых зон;
- перечень выявленных разрывов и рисков с приоритетами;
- перечень подтвержденных, частично подтвержденных и непроверенных гипотез финансовых потерь и точек роста;
- рекомендации по маркетингу, продажам, CRM, клиентской базе, аналитике и управлению;
- маршрут дальнейшей проверки зон, по которым данных недостаточно;
- план приоритетных действий на 30/60/90 дней;
- одну итоговую встречу с Заказчиком для презентации результатов и ответов на вопросы по переданным материалам.

5.2. Конкретная глубина каждого раздела определяется фактической применимостью к бизнесу Заказчика, наличием и качеством исходных данных. Отсутствие количественной финансовой оценки по отдельной зоне по причине недостаточности данных не является передачей результата, если соответствующее ограничение обозначено Исполнителем. Рекомендации не являются гарантией их экономического эффекта и требуют самостоятельного управленческого решения Заказчика о внедрении.

5.3. Исходные анкеты, внутренние скоринговые модели, расчетные шаблоны, служебные заметки и иные внутренние инструменты Исполнителя в состав передаваемого результата не входят, если Стороны прямо не согласовали иное.

6. СРОКИ И УЧАСТИЕ ЗАКАЗЧИКА

6.1. Плановый срок проекта: ____ (_____) рабочих дней с даты одновременного выполнения следующих условий: подписания Задания, поступления 100% оплаты и предоставления минимально необходимого набора исходных данных.

6.2. Плановая дата начала: _____. Плановая дата завершения: _____. Даты корректируются при задержках Заказчика и иных предусмотренных Договором обстоятельствах.

6.3. Контактное лицо Заказчика: _____, e-mail/тел.: _____.

6.4. Согласованные адреса электронной почты Сторон для юридически значимого обмена в рамках Задания: Исполнитель — _____; Заказчик — _____.

7. СТОИМОСТЬ И ОПЛАТА

7.1. Согласованная цена услуг по Заданию без НДС: _____ (_____) рублей. На дату подписания настоящего Задания НДС Заказчику не предъявляется в связи с применяемым Исполнителем освобождением. При возникновении у Исполнителя обязанности по исчислению и

предъявлению НДС согласованная цена без НДС сохраняется, а НДС начисляется дополнительно сверх указанной цены в порядке, установленном пп. 5.5–5.8 Договора.

7.2. Оплата производится в размере 100% стоимости Задания в течение ____ (_____) рабочих дней с даты выставления счета. Исполнитель вправе не приступать к проекту до поступления оплаты в полном размере.

7.3. Дополнительные интервью, выезды, анализ дополнительных массивов данных, повторные сессии, новые периоды анализа и иные работы вне согласованного контура выполняются после отдельного согласования стоимости и сроков.

8. ПРИЕМКА

8.1. Результат считается переданным в дату направления итоговых материалов на согласованный e-mail, через ЭДО, в согласованную систему проекта или облачное хранилище с уведомлением Заказчика либо в дату проведения итоговой сессии, если материалы переданы к такой сессии. Подтверждением передачи могут служить электронные сведения соответствующего канала связи.

8.2. Заказчик в течение 5 (пяти) рабочих дней подписывает акт либо направляет единый исчерпывающий мотивированный перечень несоответствий составу результата, установленному разделом 5. При отсутствии ответа применяется порядок приемки, установленный Договором.

8.3. Несогласие с экспертными выводами, оценкой зрелости, гипотезами, приоритетами или рекомендациями не является несоответствием результата условиям Задания.

9. СПЕЦИАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

9.1. Исполнитель не проводит сплошную проверку каждой операции Заказчика, если это прямо не включено в Задание. Выводы могут основываться на выборках, интервью, выгрузках и аналитических процедурах.

9.2. Финансовые оценки зависят от качества исходных данных и обозначаются как предварительные до достаточной верификации. Исполнитель не подтверждает бухгалтерскую достоверность исходных цифр, не проводит инвентаризацию активов и обязательств и не несет ответственности за скрытые или нераскрытые Заказчиком обстоятельства, которые не могли быть выявлены при согласованном объеме диагностики.

9.3. Внедрение рекомендаций, перестройка CRM, разработка, автоматизация, обучение персонала и сопровождение не входят в стоимость настоящего Задания и могут быть оформлены отдельными Заданиями.

9.3.1. Заказчик по возможности предоставляет обезличенные или минимально необходимые для диагностики данные. Передача специальных категорий персональных данных, платежных реквизитов физических лиц, паролей, секретных ключей и иных избыточных сведений не требуется, если Стороны отдельно не согласовали необходимость и правовое основание такой обработки.

9.4. Публикация факта сотрудничества и наименования/логотипа Заказчика регулируется п. 10.5 Договора. Запрет на такое использование по настоящему Заданию: ☐ установлен ☐ не установлен. При отсутствии отметки считается, что запрет не установлен.

10. ПОДПИСИ СТОРОН

ИСПОЛНИТЕЛЬ

ИП Белый Владислав Максимович

ОГРНИП 323774600178142

ИНН 772333809099

Адрес: _____

р/с: _____

Банк: _____

БИК: _____

к/с: _____

_____/ В.М. Белый

ЗАКАЗЧИК

Наименование: _____

ОГРН/ОГРНИП: _____

ИНН/КПП: _____

Адрес: _____

р/с: _____

Банк: _____

БИК: _____

к/с: _____

_____/ _____