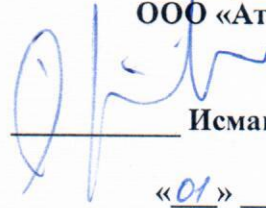


УТВЕРЖДЕНО

Генеральный директор  
ООО «Атлантис Туризм»



Исмаил Болюкбашы

«01» мая 2023 г.

# ПОЛОЖЕНИЕ О ФРАНЧАЙЗИНГЕ ООО «Атлантис Туризм»

## Оглавление

Цели программы .....	3
Задача программы .....	3
Привилегии Франчайзи .....	3
Условия использования товарных знаков Intourist/Интурист .....	3
Информационные услуги, предоставляемые Франчайзи .....	4
Размещение информации о Франчайзи на официальных сайтах ООО «Атлантис Туризм» .....	4
Комиссионное вознаграждение .....	4
Дополнительная выгода .....	4
Бесплатные рекламные туры и преимущественное право на участие .....	5
Корпоративные стандарты .....	5
Предоставление макетов рекламных материалов .....	6
Предоставление брендированной имиджевой продукции. Intourist BOX .....	6
Предоставление почтового ящика в домене intourist.shop .....	7
Подключение к контакт-центру .....	7
Основные требования к Франчайзи .....	7
Обязанности Франчайзи .....	8
Досрочное расторжение Сублицензионного договора с Франчайзи .....	10
Приложение №1. Коммерческие условия .....	11
План продаж на 2023 год .....	11
Расчет плана продаж для первых трех месяцев работы Франчайзи .....	11
Приложение №2. Анкета компании для вступления во франчайзинговую сеть .....	12
Приложение №3. Анкета сотрудника .....	15
Приложение №4. Перечень документов для вступления во франчайзинговую сеть .....	17
Приложение №5. Руководство по использованию фирменного стиля в печатных и цифровых продуктах компании (Brand Book) .....	18

## Цели программы

Развитие франчайзинговой сети с целью:

- Увеличения продаж туристских продуктов и туристских услуг, предлагаемых ООО «Атлантис Туризм» для реализации третьим лицам,
- Продвижения бренда Интурист,
- Обработки поступающих обращений клиентов в соответствии с корпоративными стандартами обслуживания ООО «Атлантис Туризм».

## Задача программы

Повышение узнаваемости на туристском рынке бренда Интурист с целью роста продаж туристского продукта и туристских услуг, предлагаемых ООО «Атлантис Туризм» для реализации третьим лицам, посредством увеличения количества организаций и индивидуальных предпринимателей, использующих товарные знаки Intourist/Интурист, (далее – Франчайзи).

*Под товарными знаками Intourist/Интурист понимаются товарные знаки (знаки обслуживания), которые зарегистрированы в Российской Федерации под следующими номерами: №155349, №118735, №22592, а также иные товарные знаки, право на использование которых будет получено ООО «Атлантис Туризм» на любом законном основании.*

## Привилегии Франчайзи

### Условия использования товарных знаков Intourist/Интурист

ООО «Атлантис Туризм» предоставляет Франчайзи право на использование товарного знака Intourist/Интурист за вознаграждение на основании сублицензионного договора.

Сумма вознаграждения за использование одного товарного знака Intourist/Интурист в одной точке продаж Франчайзи составляет:

- 3000 руб. в месяц для г. Москва и МО;
- 2000 руб. в месяц для городов с населением более 1 млн. человек;
- 1000 руб. в месяц для всех остальных городов.

В соответствии с условиями Сублицензионных договоров, в исключительных случаях могут устанавливаться иные ставки вознаграждения.

### Примечание:

- Регистрационный номер товарного знака, право использования которого предоставлено Франчайзи, указывается в Сублицензионном договоре между ООО «Атлантис Туризм» и Франчайзи.
- Срок действия указанного выше права устанавливается в Сублицензионном договоре.
- Сумма вознаграждения за использование товарного знака оплачивается не зависимо от выполнения плана продаж, с первого месяца работы. Оплата производится в сроки, указанные в Сублицензионном договоре.

Если иное не указано в Сублицензионном договоре, Франчайзи может использовать товарный знак Intourist/Интурист:

- В оформлении офиса, на вывесках
- В рекламных материалах (при согласовании макета с ООО «Атлантис Туризм»)
- В фирменном стиле одежды (использование утверждённой формы)



Положение о Франчайзинге  
ООО «Атлантис Туризм»»

### **Информационные услуги, предоставляемые Франчайзи**

С целью содействия Франчайзи в использовании и продвижении товарных знаков Intourist/Интурист ООО «Атлантис Туризм» оказывает Франчайзи следующие информационные услуги:

- Размещение контактной информации о Франчайзи на сайтах ООО «Атлантис Туризм»;
- Подключение к контакт-центру ООО «Атлантис Туризм»;
- Предоставления email в домене intourist.shop, администратором которого является ООО «Атлантис Туризм»;
- Подключение к системе учёта входящих звонков (CRM) ООО «Атлантис Туризм»

Данные услуги оказываются на основании специального Дополнительного соглашения к Агентскому договору, заключение которого является обязательным условием для подписания Сублицензионного договора между ООО «Атлантис Туризм» и Франчайзи.

С момента подписания Приложения к Агентскому договору со стороны Франчайзи возникают обязательства по выполнению плана продаж продукта ООО «Атлантис Туризм» в порядке, установленном указанным Дополнительным соглашением.

### **Размещение информации о Франчайзи на официальных сайтах ООО «Атлантис Туризм»**

Информация о контактах, адресе, часах работы и фотографии внешнего вида офиса размещаются на сайтах ООО «Атлантис Туризм» в разделе «Где купить наши туры»:

1. На сайте intourist.ru размещаются офисы продаж туристских продуктов и туристских услуг, предлагаемых ООО «Атлантис Туризм» для реализации третьим лицам
2. На сайте intourist.shop размещаются контакты только Франчайзи.

Контакты Франчайзи размещаются на сайтах только после предоставления им необходимой информации. Размещение производится по утвержденному ООО «Атлантис Туризм» стандарту. ООО «Атлантис Туризм» вправе изменять стандарт размещения в любой момент по своему собственному усмотрению.

Франчайзи обязан уведомлять ООО «Атлантис Туризм» о произошедших изменениях в контактных данных. ООО «Атлантис Туризм» имеет право удалить информацию о Франчайзи с сайтов, если был выявлен факт предоставления недостоверной информации, а так же в случае если не удастся связаться с Франчайзи по указанным контактам в указанное рабочее время. Восстановление информации на сайтах происходит после письменного обращения Франчайзи, с указанием причины несоответствия информации.

### **Комиссионное вознаграждение**

Франчайзи получает максимальное комиссионное вознаграждение от ООО «Атлантис Туризм» с момента подписания Сублицензионного договора и Приложения № 2 к «Положение о франчайзинге». Размер комиссионного вознаграждения указывается в личном кабинете Франчайзи.

### **Дополнительная выгода**

Франчайзи имеет возможность получать дополнительную выгоду в виде начисленных бонусов от УК при выполнении плана продаж не менее, чем на 120% за период сентябрь-апрель текущего года при условии выполнения помесячного плана продаж не менее, чем на 100%. Суммарное значение планового показателя за период равно сумме плановых ежемесячных показателей за указанный период.



## Положение о Франчайзинге ООО «Атлантис Туризм»»

Бонусы начисляются по рублевой стоимости 100% оплаченных заявок с 1 апреля по 30 сентября текущего года.

В расчет выполнения плана продаж не входят туристы:

- которые приобрели туристские услуги, не составляющие туристский продукт, в частности: только железнодорожные билеты, авиабилеты, только страховки и визы;
- поездка которых осуществлялась в рамках рекламно-информационных туров;
- которые отказались от туристского продукта до начала оказания услуг;
- которые приобретали групповые туристские продукты, оформленные на индивидуальных условиях.

### **Бесплатные рекламные туры и преимущественное право на участие**

Франчайзи имеют преимущественное право участия в рекламных турах, которые организует ООО «Атлантис Туризм». Заявки Франчайзи на участие в рекламном туре рассматриваются в первую очередь и приоритетно по сравнению с другими заявками. При нехватке мест в рекламном туре Франчайзи имеют преимущественное право на подтверждение участия в рекламном туре. Однако вышеизложенное не может трактоваться как обязанность ООО «Атлантис Туризм» подтверждать участие Франчайзи в рекламном туре и других мероприятиях, проводимых ООО «Атлантис Туризм».

В целях повышения квалификации менеджеров Франчайзи и дополнительного изучения туристского продукта и туристских услуг, предлагаемых ООО «Атлантис Туризм» для реализации третьим лицам, Франчайзи, выполняющим план продаж на 100%, предоставляется компенсация стоимости одного рекламного тура в год в размере 30 000 рублей. Компенсация предоставляется при условии, отсутствия задолженности (или погашены на момент обращения) по платежам в рамках Сублицензионного договора и Приложения № 2 к «Положение о франчайзинге». Если стоимость рекламного тура превышает 30 000 руб., то скидка предоставляется в размере 30 000 руб., оставшаяся часть оплачивается Франчайзи.

ООО «Атлантис Туризм» может отказать Франчайзи в предоставлении скидки на отдельные рекламные туры из соображений соответствия рекламных туров профилю продаж данного Франчайзи. В этом случае ООО «Атлантис Туризм» рекомендует Франчайзи рекламный тур по другому направлению. ООО «Атлантис Туризм» может отказать Франчайзи в предоставлении скидки.

### **Корпоративные стандарты**

Франчайзи предоставляется право использовать Корпоративные стандарты ООО «Атлантис Туризм»:

- Brand Book с правилами использования Товарного знака Интурист.
- Типовой Договор с туристом о реализации туристского продукта.
- Стандарты работы сотрудника Уполномоченного агентства.

Соблюдение корпоративных стандартов контролируется посредством заполнения контрольных чек-листов, с проставлением оценки по выполнению каждого из разделов Корпоративных стандартов, а также с общей оценкой офиса.

Оценка может проводиться:

- Руководителем франчайзингового агентства
- Представителем ООО «Атлантис Туризм»
- Третьими лицами, по договору с ООО «Атлантис Туризм» («Тайный покупатель»)

Франчайзи обязаны всячески способствовать проведению оценки качества выполнения Корпоративных стандартов и принимать все необходимые меры для приведения работы франчайзингового агентства к требуемым показателям.



### **Предоставление макетов рекламных материалов**

В процессе работы Франчайзи получает базовые макеты рекламных и информационных материалов, по корпоративным стандартам ООО «Атлантис Туризм»:

- Макеты полиграфической продукции
- Макеты наружной и внутренней рекламы
- Макеты рекламы в СМИ
- Аудио и видео ролики

Макеты предоставляются без указания контактных данных конкретного Франчайзи, которые он добавляет самостоятельно.

Если Франчайзи изготавливает макеты рекламных и информационных материалов самостоятельно и использует в них Товарный знак Интурист, то требуется обязательное согласование макета рекламного материала с ООО «Атлантис Туризм» до начала изготовления / использования данного рекламного или информационного материала. В любом случае, рекламный/информационный материал должен соответствовать правилам использования Товарного знака франчайзинговым агентством.

### **Предоставление брендированной имиджевой продукции. Intourist BOX.**

После заключения Сублицензионного договора Франчайзи получает право на приобретение комплекта брендированной продукции «Intourist BOX».

Примерный состав комплекта:

<b>Наименование</b>	<b>Кол-во</b>
Буквы для мастер - стены	1
USB-накопитель брендированный	1
Плакат настенный в рамке	3
Часы настенные	1
Бумага/блокнот для записей	2
Шарф	2
Бейдж	2
Флажок настольный	2
Значки	1
Наклейка	2
Рамка для плаката настенного	2
Брошюра "корпоративные стандарты"	1
Календарь настенный	1
Календарь настольный	1
Конверты для документов	50
Ручка фирменная	8
Сувенирная продукция	3

Примечание: фактический состав комплекта может отличаться от указанного, в зависимости от наличия конкретных позиций на дату оформления заказа на Intourist BOX.

В процессе работы у Франчайзи есть возможность заказать дополнительное количество нужных позиций.

### Предоставление почтового ящика в домене intourist.shop

После окончания работ по оформлению офиса продаж, Франчайзи получает почтовый ящик в домене intourist.shop для ведения переписки с клиентами и контрагентами.

После заключения Сублицензионного договора и Приложения № 2 к «Положение о франчайзинге» к Агентскому договору, предоставляется адрес по примеру (mp...@intourist.shop).

### Подключение к контакт-центру

После окончания работ по оформлению офиса продаж, происходит подключение к контакт-центру ООО «Атлантис Туризм».

Франчайзи, расположенные в городах, где есть прямые телефонные номера ООО «Атлантис Туризм» подключаются к обработке звонков, поступающих на эти телефонные номера.

Франчайзи, расположенные в других регионах РФ, подключаются к единому многоканальному федеральному номеру 8 800 333 44 33.

Случаи, в которых контакт-центр переключает звонок на Франчайзи:

- Клиент спрашивает Франчайзи по названию организации
- Клиент спрашивает район города, в котором находится Франчайзи (или станцию метро)
- Клиент спрашивает Франчайзи по точному адресу
- Клиент уже купил туристский продукт данного Франчайзи, и просит переключить по уточняющим вопросам.

ООО «Атлантис Туризм» не берет на себя обязательства по перенаправлению звонков от новых клиентов на Франчайзи, но оставляет за собой право делать такие перенаправления. В последнем случае Франчайзи предоставляет ООО «Атлантис Туризм» статистику продаж туристского продукта и туристских услуг, предлагаемых ООО «Атлантис Туризм» для реализации третьим лицам, по перенаправленным звонкам от новых клиентов путём ведения системы учёта входящих звонков (CRM).

### Основные требования к Франчайзи

1. Франчайзи должен быть зарегистрирован как юридическое лицо или индивидуальный предприниматель в соответствии с законодательством РФ.
2. Франчайзи должен быть внесен в реестр турагентов Ассоциации «Объединение туроператоров в сфере выездного туризма «ТУРПОМОЩЬ».
3. Франчайзи необходимо предоставить документы по Перечню (Приложение №4) на вступление во франчайзинговую сеть с заполненным по форме Заявлением о присоединении к Публичной оферте ООО «Атлантис Туризм» (Приложение №2) и Анкетой сотрудника (Приложение №3).
4. Офис продаж туристских услуг Франчайзи должен соответствовать следующим требованиям:
  - **Месторасположение:**
    - Торговый центр: офисы витринного типа, наличие вывесок;
    - Уличный: центральные улицы, 1-я линия домов, 1-ый этаж, отдельный вход, возможность размещения вывески и навигации;
    - Бизнес-центр: наличие вывески и навигации.
  - **Навигация:**
    - Торговый центр: наличие вывески над офисом продаж;
    - Уличный: наличие фасадной вывески;
    - Бизнес-центр: наличие элементов навигации на фасаде и навигации внутри бизнес центра.



Положение о Франчайзинге  
ООО «Атлантис Туризм»»

- **Помещение:**
  - Торговая площадь от 15 м2;
  - Не менее 2-х рабочих мест.
- **Каналы связи:**
  - Выделенная линия Интернет;
  - Не менее 2-х телефонных линий или многоканальная телефонная линия.
- **Техническое оснащение:**
  - ПК, принтер, сканер.
- **Торговый персонал:**
  - Не менее 2-х менеджеров (опыт работы не менее 2-х лет).
- **Оформление офиса**
  - выполнено строго в соответствии с руководством по использованию фирменного стиля в печатных и цифровых продуктах компании (Brand Book)

## Обязанности Франчайзи

1. Франчайзи обязан заключить с ООО «Атлантис Туризм»:
  - a. Сублицензионный договор на предоставление права использования товарного знака Intourist/Интурист.
  - b. Агентский договор на реализацию туристского продукта и туристских услуг, предлагаемых ООО «Атлантис Туризм» для реализации третьим лицам.
  - c. Приложения № 2 к «Положение о франчайзинге», с обязательствами по выполнению плана продаж.
  - d. Иные соглашения, которые требуются в соответствии с настоящим Положением.
2. Франчайзи обязан произвести оформление собственного офиса и внешних вывесок в соответствие с Brand Book ООО «Атлантис Туризм» в течение 30 дней с момента заключения Сублицензионного договора. До начала работ по оформлению офиса, Франчайзи согласует с ООО «Атлантис Туризм» макеты оформления, технические задания на изготовление рекламных конструкций, предоставляет фотопривязки рекламных материалов. После окончания работ Франчайзи предоставляет в ООО «Атлантис Туризм» фотоотчет о произведённом оформлении офиса.
3. Франчайзи обязан соблюдать пределы оговоренной в Сублицензионном договоре территории при использовании Товарного знака Intourist/Интурист.
4. Франчайзи обязуется использовать Товарные знаки Intourist/Интурист в том виде, в котором они были зарегистрированы согласно свидетельству.
5. Франчайзи имеет право использовать Товарный знак Intourist/Интурист при условии, что качество обозначаемых этим знаком оказываемых услуг будет не ниже качества аналогичных услуг, оказываемых ООО «Атлантис Туризм», и будет соответствовать требованиям безопасности и качеству услуг, предъявляемым со стороны государственных органов, нормам законодательства, договорами между Франчайзи и ООО «Атлантис Туризм».
6. Франчайзи обязан получить у ООО «Атлантис Туризм» Brand Book и работать в соответствии с указанными в нем положениями.
7. Франчайзи обязан соблюдать при реализации туристского продукта и/или отдельных туристских услуг положения Brand Book, требования Стандартов оформления розничных офисов продаж.



Положение о Франчайзинге  
ООО «Атлантис Туризм»»

8. С момента подписания Сублицензионного договора, Франчайзи надлежит использовать при оформлении офиса, осуществлении коммерческой деятельности на территории офиса товарный знак Intourist/Интурист, в том числе на сопроводительных, ценовых и рекламных материалах, расположенных в офисе Франчайзи, по установленной форме, приведенной в «Стандартах оформления розничных офисов продаж», являющихся частью Brand Book.
9. С момента подписания Сублицензионного договора, вся электронная деловая переписка осуществляется с использованием почтового ящика с электронным адресом в домене intourist.shop предоставленного ООО «Атлантис Туризм», договоры с клиентами по оказанию туристических услуг Франчайзи заключает с использованием образца договора, предложенного ООО «Атлантис Туризм».
10. В течение 30 дней с момента подписания Сублицензионного договора Франчайзи обязан провести следующие мероприятия:
  - Провести за свой счет оформление офиса продаж, указанного в Сублицензионном договоре как территория/офис, на/в которой/ом предоставлено использование Товарного знака Intourist/Интурист, по стандартам, предусмотренным Brand Book, в соответствии с требованиями и по согласованию с ООО «Атлантис Туризм».
  - Провести за свой счет оформление наружных рекламных конструкций в соответствии с требованиями Brand Book и по согласованию с ООО «Атлантис Туризм».
  - По завершению подготовки офиса, предоставить ООО «Атлантис Туризм» на утверждение отчет о проделанной работе, в виде фотографий, видео роликов или совместно с уполномоченным представителем ООО «Атлантис Туризм» произвести осмотр офиса.
11. Франчайзи обязан согласовывать любую рекламно-маркетинговую деятельность с ООО «Атлантис Туризм».
12. Франчайзи обязан участвовать во всех маркетинговых акциях, проводимых под руководством ООО «Атлантис Туризм».
13. Франчайзи обязан соблюдать Стандарты работы менеджера по продажам ООО «Атлантис Туризм» при обслуживании Клиента.
14. Франчайзи обязан соблюдать финансовую дисциплину при расчетах с клиентами, ООО «Атлантис Туризм» и туроператорами.
15. Франчайзи обязан использовать методы честной конкуренции: Франчайзи реализуют туры по цене туроператоров, без скидок.
16. Франчайзи обязан разместить в офисе обязательные рекламные конструкции и рекламные материалы, утвержденные ООО «Атлантис Туризм».
17. Подсчёт количества туристов, которым Франчайзи реализовал туристские продукты и/или услуги размещения в гостинице, предлагаемые ООО «Атлантис Туризм» для реализации третьим лицам, ведется по взрослым туристам (18 лет и старше на дату начала оказания услуг).

## Досрочное расторжение Сублицензионного договора с Франчайзи

Досрочное расторжение Сублицензионного договора с Франчайзи возможно в следующих случаях:

1. Нарушение Франчайзи сроков оплаты и стоимости туристских продуктов и туристских услуг.
2. Предоставление скидок клиентам.
3. Несоблюдение технологий и стандартов ООО «Атлантис Туризм».
4. Проведение рекламных акций и изготовление рекламной продукции без согласования с ООО «Атлантис Туризм».
5. Оформление офиса в нарушении действующих стандартов Бренд Бука.
6. Низкие результаты продаж туристского продукта и туристских услуг, предлагаемых ООО «Атлантис Туризм» для реализации третьим лицам, а именно выполнение плана продаж менее чем на 30%.
7. Прочие нарушения обязанностей Франчайзи в соответствии Сублицензионным договором.



## Приложение №1. Коммерческие условия.

### План продаж на 2023 год

Выполнение ежемесячного объема продаж туристского продукта и туристских услуг, предлагаемых ООО «Атлантис Туризм» для реализации третьим лицам, является приоритетным для Франчайзи.

Выполнение плана в каждом конкретном месяце рассчитывается исходя из суммарного объема продаж за двенадцать месяцев до расчетного месяца.

План считается выполненным, при одновременном соблюдении следующих условий:

- Количество туристов за предыдущий месяц более или равно плановому количеству туристов (по дате заведения заявки)
- Общая стоимость туристского продукта, оплаченного за 12 месяцев, более или равна плановой сумме.

План продаж рассчитан для одного франчайзингового офиса продаж, суммирование результатов нескольких офисов одного Франчайзи не допускается. Так же не допускается суммирование результатов франчайзингового офиса с продажами других офисов, работающих под другими брендами в рамках этого же юр.лица или группы связанных юр.лиц.

План продаж не распространяется на бронирование услуг, которые не состоят в комплексе туристского продукта, в частности: отдельное бронирование железнодорожных билетов, а/билетов, оформление страховок и виз, рекламно-информационные туры, аннулированные заявки (не исполненным по любым причинам), индивидуальные туры (туры, сформированные ООО «Атлантис Туризм» специально по запросу Франчайзи и не предлагаемые в свободной продаже для неограниченного круга лиц), туристские продукты на группы от 10 человек, оформленные на специальных условиях.

В случае если план продаж не выполнен – размер платы за информационные услуги определяется размером ежемесячного платежа в зависимости от региона нахождения офиса Франчайзи (Приложение № 2 к «Положение о франчайзинге»).

### Расчет плана продаж для первых трех месяцев работы Франчайзи

В целях поддержки Франчайзи в первый год работы компании ООО «Атлантис Туризм» предоставляет льготные условия по расчету продаж на первые три месяца работы по Приложению № 2 к «Положение о франчайзинге» в размере 30% от установленного плана продаж.

В случае если план продаж не выполнен размер платы за информационные услуги определяется размером ежемесячного платежа в зависимости от региона нахождения офиса Франчайзи (Приложение № 2 к «Положение о франчайзинге»).

Приложение №2. Заявление о присоединении к Публичной оферте  
ООО «Атлантис Туризм» для вступления во франчайзинговую сеть

**ЗАЯВЛЕНИЕ О ПРИСОЕДИНЕНИИ**  
к Публичной оферте ООО «Атлантис Туризм»  
Сублицензионный договор

Настоящим \_\_\_\_\_, именуемое/ый в  
дальнейшем «Сублицензиат», в лице \_\_\_\_\_,  
\_\_\_\_\_ действующего на основании  
\_\_\_\_\_:

1. Заявляет Сублицензиару ООО «Атлантис Туризм» о полном и безоговорочном присоединении к Сублицензионному договору (далее – Оферта), опубликованному в информационно-коммуникационной сети Интернет по адресу: [www.intourist.ru](http://www.intourist.ru) (далее – сайт), в порядке, предусмотренном ст.428 ГК РФ;

2. Сублицензиат подтверждает, что:

- все положения Оферты ему разъяснены, он полностью с ними согласен и обязуется неукоснительно их соблюдать. В том числе Сублицензиат согласен с тем, что Сублицензиар вправе вносить изменения в Оферту в одностороннем порядке. Изменения о внесении изменений в Оферту доводятся Сублицензиаром до сведения Сублицензиата в порядке, установленном Офертой;
- настоящее Заявление является акцептом Оферты, адресованным Сублицензиатом Сублицензиару;
- сведения, указанные ниже достоверны,

<b>Название вашей туристической фирмы:</b>	
<b>ИНН</b>	
<b>ОГРН</b>	
<b>Название банка</b>	
<b>Расчетный счет</b>	
<b>Корр.счет</b>	
<b>БИК:</b>	
<b>КПП</b>	
<b>Адрес юридический</b>	
<b>Адрес фактического местонахождения</b>	
<b>E-mail</b>	
<b>Тел. (код)</b>	
<b>Контактное лицо (должность)</b>	
<b>ФИО и должность подписанта договора</b>	
<b>Номер и срок действия доверенности на право подписи договора</b>	
<b>Информация о хозяйственной деятельности</b>	
<b>Дата начала работы фирмы в туристическом бизнесе:</b>	
<b>Условия аренды: тип здания, общая площадь офиса</b>	
<b>Кол-во работников:</b>	
<b>Из них менеджеров по продаже:</b>	
<b>Соотношение туристов вылетающих из Москвы и из Вашего города</b>	



Положение о Франчайзинге  
ООО «Атлантис Туризм»»

<b>Количество рабочих мест:</b>	
<b>Виды используемой рекламы:</b>	
<b>Сайт:</b>	
<b>Страницы в соц.сетях:</b>	
<b>Какие страны посещали Ваши сотрудники:</b>	
<b>Количество туристов отправленных за прошлый год:</b>	
<b>С какими тур. операторами Вы работаете:</b>	
<b>Краткая характеристика вашего города</b>	
<b>Население города (чел.):</b>	
<b>Количество тур. агентств:</b>	
<b>В какие регионы предпочитают вылетать Ваши туристы:</b>	
<b>Откуда узнали о Франчайзинге Интурист</b>	

Генеральный директор ООО «Атлантис Туризм»  _____ / Исмаил Болюкбашы /  М.П.	_____    _____ / _____ /  М.П.
--	--

Приложение к заявлению о присоединении  
к Публичной оферте ООО «Атлантис Туризм»  
(Сублицензионный договор)

1. ПЛАН ПРОДАЖ и СТОИМОСТЬ УСЛУГ ТУРОПЕРАТОРА, начиная с 13-го месяца после подписания заявления о присоединении к Публичной оферте ООО «Атлантис Туризм» (Сублицензионный договор):

Город	Туристов за 12 предыдущих месяцев	Стоимость туристического продукта за 12 предыдущих месяцев (руб.)	Базовый размер оплаты	Скидка от базы	Фактический размер ежемесячной оплаты

План продаж считается выполненным, при одновременном соблюдении следующих условий:

- Количество туристов за 12 предыдущих месяцев более или равно плановому количеству туристов (по дате заезда),
- и
- Общая стоимость туристского продукта, оплаченного за 12 месяцев, более или равна плановой сумме.

## 2 ПЛАН ПРОДАЖ и СТОИМОСТЬ УСЛУГ ТУРОПЕРАТОРА.

Базовый размер оплаты услуг ТУРОПЕРАТОРА составляет \_\_\_\_\_ рублей в месяц.

	РАХ											
	Годовой план для городов _____ тыс. чел											
МЕСЯЦ	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь
Доля годового плана	6,5%	2,5%	4,5%	4,5%	2,5%	3,5%	5,5%	8,0%	15,0%	16,5%	15,5%	15,5%
РАХ в месяц												
КВАРТАЛ	IV квартал			I квартал			II квартал			III квартал		
Доля годового плана	13,5%			10,5%			28,5%			47,5%		
РАХ в квартал												

	рублей											
	Годовой план для городов _____ тыс. чел											
МЕСЯЦ	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь
Доля годового плана	6,5%	2,5%	4,5%	4,5%	2,5%	3,5%	5,5%	8,0%	15,0%	16,5%	15,5%	15,5%
Руб в месяц												
КВАРТАЛ	IV квартал			I квартал			II квартал			III квартал		
Доля годового плана	13,5%			10,5%			28,5%			47,5%		
Руб в квартал												

3 Планы продаж рассчитаны для одного офиса продаж, суммирование результатов нескольких офисов одного Турагента не допускается.

4 В расчет выполнения Планов продаж не входят туристы:

- которые приобрели туристские услуги, не составляющие туристский продукт, в частности: приобрели только железнодорожные билеты, авиабилеты, оформившие только страховки и визы,
- поездка которых осуществлялась в рамках рекламно-информационных туров,
- которые отказались от туристского продукта до начала оказания услуг;
- которые приобретали групповые туристские продукты, оформленные на индивидуальных условиях.

Суммы, оплаченные Турагентом за вышеуказанные туристские продукты и туристские услуги, также не учитываются при расчете выполнения Планов Продаж.

Генеральный директор ООО «Атлантис Туризм» _____/ Исмаил Болюкбашы / М.П.	_____  _____/ _____/ М.П.
--	------------------------------------



Приложение №3. Анкета сотрудника

Анкета сотрудника, ген. директора, учредителя агентства,  
претендующего на вступление во франчайзинговую сеть «Интурист»

Фамилия \_\_\_\_\_ Имя \_\_\_\_\_

Отчество \_\_\_\_\_ Гражданство \_\_\_\_\_

Дата рождения \_\_\_\_\_ Место рождения \_\_\_\_\_

Фактическое проживание \_\_\_\_\_

Тел.моб. \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

ИНН \_\_\_\_\_

**ОБРАЗОВАНИЕ:** высшее, н/высшее, техническое, профессиональное, среднее

Год поступления	Год окончания	Полное наименование учебного заведения	Специальность, квалификация	Форма обучения, номер диплома

**Трудовая деятельность (в обратном хронологическом порядке, включая трудовую деятельность, не зафиксированную в трудовой книжке)**

**За последние 10 лет**

Месяц и год		Название организации, должность, функциональные обязанности, кол-во человек в подчинении, причина ухода	Адрес организации, телефон
Поступления	Ухода		

Положение о Франчайзинге  
ООО «Атлантис Туризм»»


**Привлекались ли Вы к уголовной и иной ответственности, когда и за что?**

\_\_\_\_\_

**Сотрудничали ли Вы с группой компаний «Интурист» ранее?**

\_\_\_\_\_

**Работают ли Ваши родственники в группе компаний «Интурист»?**

\_\_\_\_\_

**Укажите лиц, которые могут дать Вам рекомендации (ФИО, должность, телефон)**

\_\_\_\_\_

**Я подтверждаю, что заполняю данную анкету добровольно и несу ответственность за правильность и полноту сообщаемых мною сведений. Я не возражаю против проверки указанных сведений.**

**Дата заполнения** \_\_\_\_\_

**Личная подпись** \_\_\_\_\_



## Приложение №4. Перечень документов для вступления во франчайзинговую сеть

### Общие требования к документам:

1. Сканы документов необходимо предоставлять в формате PDF
2. Название файла должно соответствовать его содержанию, например, **ИНН.PDF**
3. Если документ многостраничный, например, Устав, то сканировать в один файл **Устав.PDF**

### 1. Перечень документов для **юридических лиц**:

- 1.1. Копии Устава, решение о назначении Генерального Директора
- 1.2. Копия паспорта Генерального директора и Учредителей (первая страница и страница с пропиской)
- 1.3. Личная анкета для сотрудников, генерального директора и учредителей (анкету заполняет не только ген. директор, но и учредители, а также все сотрудники, допущенные к продаже продукта туроператора Интурист.
- 1.4. Копия Свидетельства о постановке на учет юридического лица в налоговом органе (ИНН)
- 1.5. Копия договора аренды (субаренды)
- 1.6. Фото офиса (снаружи и внутри)

### 2. Перечень документов для **индивидуальных предпринимателей**:

- 2.1. Копия Свидетельства о постановке на учет физического лица в налоговом органе (ИНН)
- 2.2. Копия Свидетельства о постановке на учет физического лица в качестве индивидуального предпринимателя в налоговом органе (ОГРН)
- 2.3. Копия паспорта (первая страница и страница с пропиской)
- 2.4. Личная анкета для индивидуального предпринимателя и сотрудников (анкету заполняют все сотрудники, допущенные к продаже продукта туроператора Интурист).
- 2.5. Копия договора аренды (субаренды)
- 2.6. Фото офиса (снаружи, внутри входной группы и фасада, где будет размещена вывеска)

## Приложение №5. Руководство по использованию фирменного стиля в печатных и цифровых продуктах компании (Brand Book)

Руководство по использованию фирменного стиля в печатных и цифровых продуктах компании (Brand Book) является неотъемлемым приложением к настоящему Положению о франчайзинге.

Данное руководство разработано для наиболее успешного создания корпоративных материалов и их полного соответствия фирменному стилю компании «Интурист». Для наилучшего понимания структуры и особенностей фирменного стиля бренда «Интурист» в данном сборнике представлены тщательно разработанные правила использования логотипа, и его применение для других элементов корпоративной идентификации.

Все положения данного руководства (Brand Book) должны быть соблюдены.

Brand Book является инструментом для всех франчайзинговых агентств пользователей фирменного стиля бренда «Интурист». Во всех случаях, при необходимости использования логотипа «Интурист» это должно осуществляться только согласно требованиям данного документа.

Актуальная версия Brand Book была предоставлена вместе с настоящим Положением.

Вы так же можете запросить актуальную версию, послав запрос на [franch@intourist.ru](mailto:franch@intourist.ru).