



ПАРТНЁРСКАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ ДИЗАЙНЕРОВ И АРХИТЕКТОРОВ

ООО «КОМАНДА МАСТЕРОВ»

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Настоящая Партнёрская программа (далее — Программа) определяет условия, порядок и механизмы взаимовыгодного сотрудничества между ООО «КОМАНДА МАСТЕРОВ» (далее — Компания, Подрядчик) и дизайнерами интерьеров, архитекторами, архитектурными бюро и дизайн-студиями (далее — Партнёры).

1.2. Цель Программы — создание долгосрочных партнёрских отношений, обеспечивающих стабильный поток проектов для Компании и дополнительный доход для Партнёров.

1.3. Программа предлагает две модели сотрудничества:

Модель	Описание
Модель 1 — Агентская (реферальная)	Партнёр рекомендует Компанию своим клиентам и получает вознаграждение за привлечение заказчика
Модель 2 — Партнёрская (коллаборационная)	Партнёр разрабатывает дизайн-проект, осуществляет авторский надзор и получает вознаграждение как за проект, так и за строительные работы

1.4. Программа основана на принципах:

- взаимной выгоды и прозрачности;
- доверия и долгосрочности отношений;
- профессионального подхода и уважения к авторскому замыслу;
- конфиденциальности и защиты коммерческих интересов.

2. О КОМПАНИИ

2.1. ООО «КОМАНДА МАСТЕРОВ» — строительная компания полного цикла из Сочи. С 2009 года мы прошли путь от ремонта квартир до реставрации объектов культурного наследия.

Наши преимущества для партнёров:

№	Преимущество	Описание
1	17 лет на рынке	Устойчивость, репутация, доверие
2	80+ специалистов в штате	Инженерно-технический состав с профильным образованием

3	100+ реализованных проектов	От квартир до объектов культурного наследия
4	Полный цикл услуг	Проектирование, строительство, отделка, инженерные системы
5	Премиум-сегмент	Гостиницы, санатории, бизнес-центры, квартиры и дома
6	Партнёрский подход	Ценим и уважаем авторский замысел архитекторов и дизайнеров

2.2. Наши услуги:

- проектирование и дизайн (от эскиза до рабочей документации);
- строительство, реконструкция и капитальный ремонт;
- чистовая и черновая отделка (квартиры, дома, офисы, коммерция);
- монтаж инженерных систем (вентиляция, кондиционирование, отопление, водоснабжение, водоотведение, электроснабжение, слаботочные системы);
- работы на объектах культурного наследия (санаторий «Волна», гостиница «Приморская» и др.);
- комплексное управление проектом — от сметы до финальной уборки.

3. МОДЕЛЬ 1. АГЕНТСКАЯ (РЕФЕРАЛЬНАЯ) — «ПРИВЕДИ КЛИЕНТА»

3.1. Описание модели

Партнёр рекомендует Компанию своим клиентам (частным или корпоративным), которые нуждаются в строительных, отделочных или проектных услугах. Компания берёт на себя все вопросы по реализации проекта: от сметы до сдачи объекта. Партнёр не участвует в строительных процессах, но получает вознаграждение за привлечение заказчика.

3.2. Кому подходит

- Дизайнерам интерьеров, у которых есть клиенты, но нет времени и ресурсов контролировать строительство.
- Архитекторам, желающим монетизировать свои контакты без погружения в строительные процессы.
- Студиям дизайна, которые хотят рекомендовать надёжного подрядчика и получать пассивный доход.

3.3. Обязанности Партнёра

- Рекомендовать Компанию своим клиентам (частным или корпоративным).
- Организовать первичную коммуникацию между клиентом и Компанией.
- Сопровождать взаимодействие до подписания договора (координация встреч, передача информации).
- Подтвердить факт привлечения клиента (фиксация в агентском договоре).

3.4. Обязанности Компании

- Подготовить коммерческое предложение и смету для клиента.

- Провести переговоры, презентации и технические консультации.
- Выполнить работы в срок и с высоким качеством.
- Обеспечить полный цикл услуг: от проектирования до сдачи.
- Выплатить вознаграждение Партнёру согласно условиям договора.

3.5. Вознаграждение

Параметр	Условие
Размер вознаграждения	5% от суммы заключённого договора (обсуждается индивидуально в зависимости от объёма и сложности проекта)
Фиксированный бонус	Для крупных проектов (от 10 млн руб.) может устанавливаться фиксированная сумма (например, 200 000–500 000 руб.)
Условия выплаты	Вознаграждение выплачивается в течение 5 рабочих дней после поступления первого платежа от клиента по договору
Прозрачность	Партнёр имеет право запросить подтверждение суммы договора (выписка, счёт и т.п.)

3.6. Преимущества для Партнёра

- ☐ Доход без затрат — вы получаете деньги за рекомендацию, не вкладываясь в рекламу.
- ☐ Свобода — вы не привязаны к графику, можете совмещать с основной работой.
- ☐ Пассивный доход — вознаграждение выплачивается за каждого приведённого клиента.
- ☐ Без рисков — все строительные риски несёт Компания.

3.7. Преимущества для Компании

- ☐ Качественный поток клиентов — рекомендации от профессионалов, которым доверяют.
- ☐ Прогнозируемая стоимость привлечения — вы платите только за результат.
- ☐ Долгосрочные отношения — Партнёры рекомендуют вас своим клиентам снова и снова.

4. МОДЕЛЬ 2. ПАРТНЁРСКАЯ (КОЛЛАБОРАЦИОННАЯ) — «ПРОЕКТИРУЕМ И СТРОИМ ВМЕСТЕ»

4.1. Описание модели

Партнёр разрабатывает дизайн-проект (или архитектурную концепцию), осуществляет авторский надзор и выступает связующим звеном между клиентом и Компанией. Компания реализует строительную часть проекта. Это полноценное партнёрство, где обе стороны участвуют в создании объекта и разделяют ответственность за результат.

4.2. Кому подходит

- Дизайнерам и архитекторам, которые хотят сохранить контроль над реализацией своих идей.
- Студиям, которые проектируют и сопровождают проекты своих клиентов.
- Архитекторам, работающим над уникальными и сложными объектами.

4.3. Обязанности Партнёра

- Разработать дизайн-проект (или архитектурную концепцию) в соответствии с требованиями клиента.
- Передать Компании полный комплект проектной документации (чертежи, 3D-визуализации, спецификации материалов).
- Осуществлять авторский надзор за реализацией проекта.
- Согласовывать с клиентом все изменения и дополнения.
- Взаимодействовать с Компанией на всех этапах реализации.

4.4. Обязанности Компании

- Предоставить Партнёру смету и коммерческое предложение для клиента.
- Выполнить строительные, отделочные и инженерные работы в соответствии с проектной документацией.
- Обеспечить контроль качества и соблюдение сроков.
- Согласовывать с Партнёром все технические решения и отклонения от проекта.
- Обеспечить «право последнего слова» по смете и срокам (в разумных пределах).

4.5. Вознаграждение

Параметр	Условие
Вознаграждение за дизайн-проект	Гонорар Партнёра, согласованный с клиентом (не менее 5–10% от стоимости строительства)
Комиссия от строительства	10% от стоимости строительных работ (дополнительное вознаграждение за авторский надзор и управление проектом)
Условия выплаты	Комиссия от строительства — по факту поступления платежей от клиента
Прозрачность	Все финансовые расчёты прозрачны и доступны для проверки Партнёру
Авторские права	Авторские права на дизайн-проект остаются за Партнёром

4.6. Преимущества для Партнёра

- ☐ Контроль качества — вы лично следите за реализацией своих идей.
- ☐ Двойной доход — гонорар за проект + комиссия от строительства.
- ☐ Укрепление репутации — реализованные проекты пополняют ваше портфолио.
- ☐ Минимизация строительных рисков — все строительные вопросы решает Компания.

4.7. Преимущества для Компании

- ☐ Уникальные проекты — работа с талантливыми дизайнерами и архитекторами.
- ☐ Повышение среднего чека — совместные проекты, как правило, более сложные и дорогие.
- ☐ Лояльность Партнёра — он заинтересован в том, чтобы рекомендовать вас своим клиентам.

- ☐ Снижение конкуренции — вы становитесь эксклюзивным подрядчиком для Партнёра.

4.8. Условия сотрудничества

- Компания имеет **право последнего слова** по смете и срокам (в пределах разумного).
- Для совместных клиентов **не проводится тендер** с другими подрядчиками — Компания является эксклюзивным исполнителем.
- Все изменения в проекте согласовываются с Партнёром (автором проекта) и клиентом.

5. УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ

5.1. Требования к Партнёрам

Требование	Описание
Профессиональный статус	Дизайнер интерьеров, архитектор, архитектурное бюро, дизайн-студия с опытом работы не менее 2 лет
Портфолио	Наличие реализованных проектов (желательно в премиум-сегменте)
Репутация	Отсутствие негативных отзывов, связанных с профессиональной деятельностью
Ценности	Разделение принципов прозрачности, качества и клиентоориентированности

5.2. Как стать Партнёром

Шаг	Действие
1	Заполнить заявку на сайте или связаться с нами по телефону/почте
2	Предоставить портфолио и информацию о себе
3	Подписать агентский договор (оферту)
4	Получить доступ к партнёрским материалам
5	Начать сотрудничество

5.3. Документы для оформления

- **Агентский договор** (для обеих моделей) — основной юридический документ, регулирующий отношения.
 - **Дополнительное соглашение** (для Модели 2) — уточняет условия авторского надзора и взаимодействия.
 - **Положение о партнёрской программе** — настоящий документ, определяющий общие правила.
-

6. МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА И ИНФРАСТРУКТУРА

6.1. Бесплатное использование шоурума и офисного пространства

Партнёрам предоставляется возможность бесплатно использовать оборудованное офисное пространство Компании по адресу: **354000, Краснодарский край, г. о. город-курорт Сочи, ул. Орджоникидзе, д. 24, офис 203** для:

- проведения встреч и переговоров с клиентами;
- презентации дизайн-проектов и концепций;
- работы над проектами (коворкинг);
- демонстрации клиентам образцов материалов и каталогов.

В пространстве установлены **интерактивные сенсорные панели (86")** для эффективной презентации проектов, 3D-визуализаций и чертежей.

6.2. Доступ к маркетинговой информации и образцам материалов

- Партнёрам предоставляется доступ к актуальным **каталогам, буклетам и образцам материалов** от ведущих производителей, которые имеются в офисе Компании.
- Компания предоставляет партнёрам **цифровые маркетинговые материалы**: готовые презентации, портфолио реализованных проектов, шаблоны коммерческих предложений и брендбук (по запросу).

6.3. Совместные маркетинговые мероприятия

- Совместные публикации в социальных сетях и профессиональных блогах с описанием реализованных проектов (кейсов).
- Участие в профильных выставках, конференциях и мастер-классах.
- Организация совместных встреч с потенциальными клиентами (совместные презентации).

6.4. Компания дополнительно предоставляет Партнёрам:

№	Материал	Описание
1	Портфолио Компании	Качественные фото и описание реализованных проектов (по объектам)
2	Презентация Компании	Краткая презентация о компании, услугах, преимуществах
3	Шаблон коммерческого предложения	Адаптируемый шаблон для отправки клиентам
4	Партнёрские визитки	(по запросу) Визитки с пометкой «Партнёр Команды мастеров»

7. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

7.1. Стороны обязуются соблюдать конфиденциальность в отношении:

- коммерческой информации (цены, скидки, условия работы);
- персональных данных клиентов;
- проектной документации;

- иных сведений, ставших известными в рамках сотрудничества.

7.2. Обязательства по конфиденциальности действуют в течение всего срока сотрудничества и в течение **3 (трёх) лет** после его прекращения.

8. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

8.1. Компания несёт ответственность за:

- качество и сроки выполнения строительных работ;
- соблюдение сметы (в разумных пределах);
- безопасность на строительной площадке;
- соблюдение строительных норм и правил.

8.2. Партнёр несёт ответственность за:

- качество и полноту предоставленной проектной документации;
 - соответствие проекта требованиям клиента и строительным нормам;
 - авторский надзор за реализацией проекта.
-

9. ПОРЯДОК РАСЧЁТОВ

9.1. Модель 1 (Агентская)

Этап	Действие
1	Клиент подписывает договор с Компанией по рекомендации Партнёра
2	Партнёр подтверждает факт привлечения клиента (письменно или в системе учёта)
3	Клиент вносит первый платеж по договору
4	Компания начисляет вознаграждение Партнёру (5% от суммы договора)
5	Компания выплачивает вознаграждение в течение 5 рабочих дней после поступления первого платежа

9.2. Модель 2 (Партнёрская)

Этап	Действие
1	Партнёр разрабатывает дизайн-проект, клиент утверждает его
2	Компания и клиент подписывают договор на строительные работы
3	Партнёр получает гонорар за дизайн-проект (поэтапно, согласно договору с клиентом)
4	В процессе строительства Партнёр осуществляет авторский надзор
5	Компания выплачивает Партнёру комиссию от строительства (10%) по факту поступления платежей от клиента

10. ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОГРАММЫ ДЛЯ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ

Для Клиента	Для Партнёра	Для Компании
Работает одна команда профессионалов	Двойной доход (гонорар + комиссия)	Стабильный поток качественных проектов
Дизайнер контролирует реализацию	Сохраняет контроль над проектом	Повышение среднего чека
Прозрачность бюджета и сроков	Укрепление репутации и портфолио	Снижение стоимости привлечения клиентов
Гарантия качества	Минимизация строительных рисков	Долгосрочные партнёрские отношения
Экономия времени	Возможность монетизировать контакты	Доступ к клиентской базе Партнёра

11. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

11.1. Настоящая Программа вступает в силу с даты её утверждения Генеральным директором ООО «КОМАНДА МАСТЕРОВ».

11.2. Программа подлежит пересмотру не реже одного раза в год, а также при изменении рыночных условий, законодательства или стратегии Компании.

11.3. Изменения в Программу вносятся приказом Генерального директора и доводятся до сведения Партнёров не позднее чем за 30 календарных дней до их вступления в силу.

11.4. В случае противоречий между настоящей Программой и агентским договором, приоритет имеют положения договора.

12. КОНТАКТЫ

ООО «КОМАНДА МАСТЕРОВ»

Тел.: +7 (988) 156-44-22

E-mail: post@komanda-m.pro

Официальный сайт: www.komanda-m.pro

Адрес шоурума: г. Сочи, ул. Орджоникидзе, д. 24, офис 203

ПРИЛОЖЕНИЯ К ПРОГРАММЕ:

1. Агентский договор (типовая форма)
2. Заявка на участие в партнёрской программе
3. Форма отчёта Партнёра о привлечённом клиенте
4. Памятка Партнёра по взаимодействию с Компанией