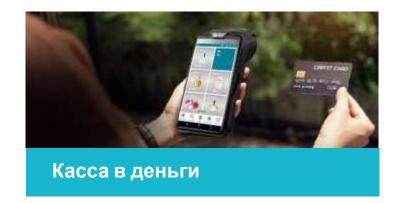
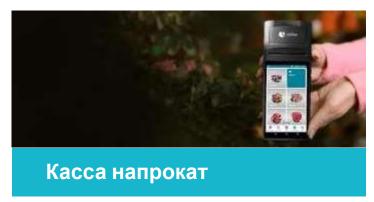


Продукты и решения LiteBox









Собственный Кассовый аппарат (54-Ф3)

Кассовое ПО

Яндекс.ОФД, Техническая поддержка:

Позволяет закрывать потребность торговой точки в соблюдении законодательства по САРЕХ модели

Сервис аренды кассы с «горячей заменой» и единой ценой за все услуги:

- Кассовый аппарат (54-Ф3),
 Кассовое ПО, Яндекс.ОФД,
- Техническая поддержка
- Позволяет закрывать потребность торговой точки в соблюдении законодательства по OPEX модели

- Позволяет закрывать потребность торговой точки в учете остатков, цен, себестоимости
- Маркировка и ЕГАИС, интеграции с 1С и интернет- магазином,
- Работа с заказами и доставкой, Подключение к товароучету касс других вендоров
- Аналитика и отчетность

^{*} ПО/ программное обеспечение - товароучетная система «LiteBox»

1. Категория конечных пользователей на продукты

LiteBox

Кассы и Касса напрокат

Мелкая неорганизованная торговля и услуги (1-3 кассы)



Тип конечного пользователя:

Одиночная либо сетевая неорганизованная торговля. До 300 тыс. руб. ежемесячного оборота с торговой точки. Предприниматель часто не имеет опыта в бизнесе либо не опытен в финансовых вопросах

90% конечных пользователей 27% выручки за ПО

88% выручки за напрокат

Потребность:

Не получить штраф

Потребляемые продукты:

<u>Касса за деньги или Касса</u> <u>напрокат</u> Маркировка



2. Категории конечных пользователей на ПО



Сетевая организованная торговля



Тип конечного пользователя:

Сетевая организованная торговля. От 300 тыс. руб. ежемесячного оборота с торговой точки. Процессы выстроены, экономика посчитана, ведется потоварный учет. Финансово грамотны.

10% конечных пользователей 73% выручки за ПО 12% выручки за напрокат

Потребность:

Учёт, скорость обслуживания, борьба с хищениями, привлечение покупателей, дешевые деньги, отсутствие штрафов, ассортимент и логистика

Потребляемые продукты:

Кассовое ПО

Товароучет

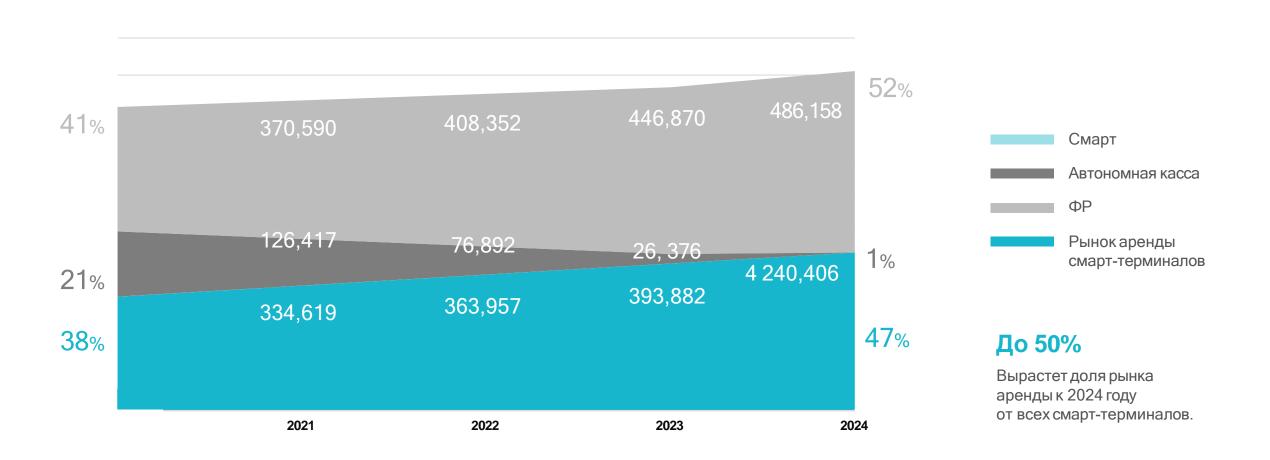
Маркировка



Рост рынка онлайн-касс



Прогноз развития до 2024



Рынок аренды

движения Правительства Москвы



Пучше пользоваться, чем владеть. В России этот рынок только формируется.





\$1 млрд

Потеряет по подсчетам аналитиков в этом году мировой потребительский сектор, и в частности розница, из-за развития сервисов по аренде вещей.

Тренд на аренду поддерживают мировые бренды:



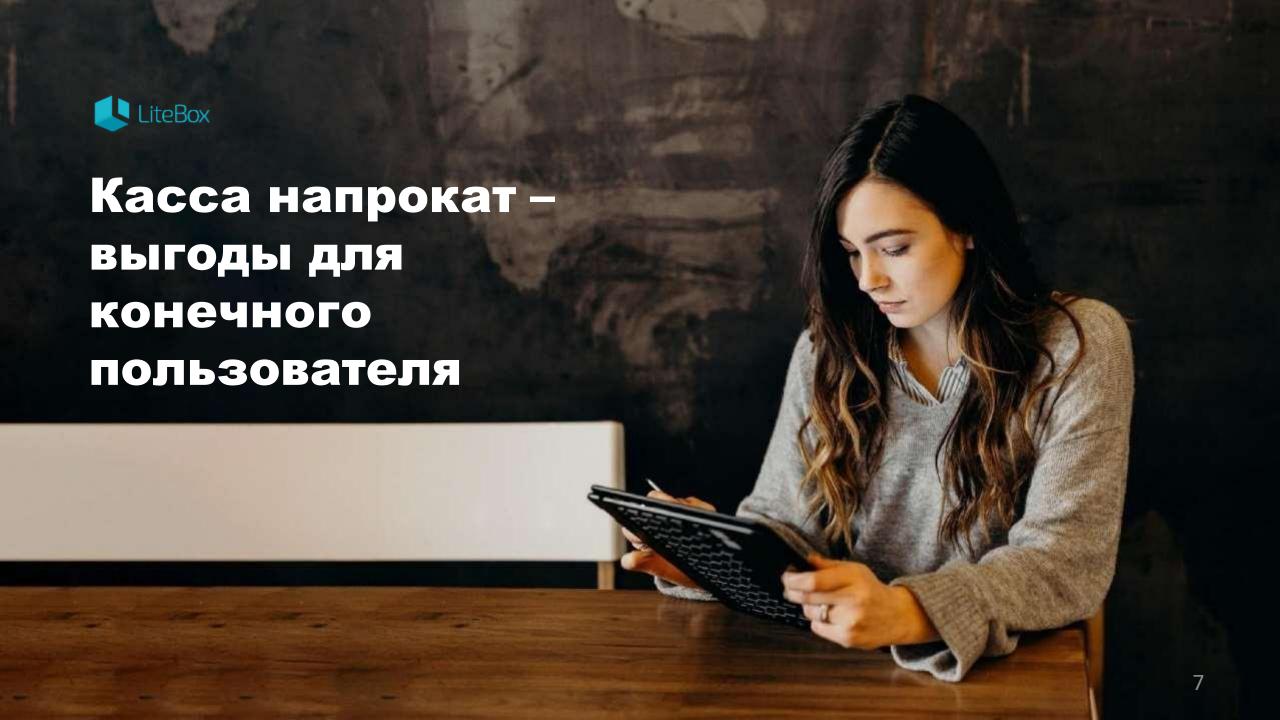
Бытовая техника

Volvo Car Rent

Долгосрочная аренда авто



Смартфоны



Около 40% населения пользуются услугами проката



Автомобили Недвижимость и помещения Инструменты Оборудование Одежда Спорттовары Ювелирные украшения и прочее

Почему? 7 самых популярных ответов



Прокат выгоднее

Я оплачиваю только за те дни, когда вещь мне действительно нужна



В прокате мне предлагают современные модели

Вещь не хранится десятилетиями, не устаревает морально



Нет большого риска, ошибиться с выбором

Если не понравится модель, в следующий раз можно выбрать другую



Сезонные вещи арендую на время сезона

Вне сезона не используемые вещи не занимают мое пространство дома и в офисе



Невероятная экономия времени

Я не трачу время:

- на выбор модели не подойдёт, возьму другую модель
- на ремонт и обслуживание это задачи прокатной компании



Нет проблем с гарантией, сервисом и ремонтом

Если прокатная вещь сломана, мне просто заменят её. Не нужно ждать пока отремонтируют. Не нужно платить за ремонт и обслуживание

Касса напрокат — это



Легкий и быстрый старт*

Никаких хлопот*

Автоматизация продаж*



Перенос базы и все необходимые сложные настройки кассы делают наши специалисты «под ключ»



Своевременно поменяем ФН и перерегистрируем в ФНС

и ОФД - мы бережем ваши время и деньги и исключаем риск штрафов



Установим «умную» кассу

и товароучетную программу, которые автоматизируют рутинные операции.

С кассой LiteBox вы работаете без ошибок, лишних расходов и увеличиваете прибыль



Обучаем персонал

работе с программным обеспечением и оборудованием



Гарантированно заменим кассу,

вышедшую из строя, чтобы исключить простой вашего бизнеса



Легко изменим тариф и комплект оборудования, если старая касса вам уже не подходит. Например, поменялось законодательство или вырос ваш бизнес.

^{*} Все услуги предоставляются в соответствии с договором оферты

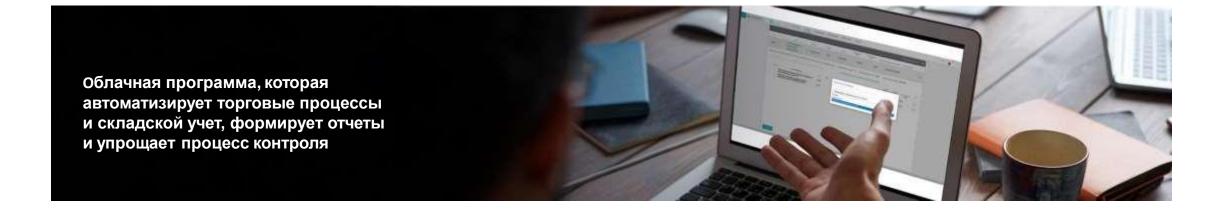
Аренда кассы выгоднее покупки



	Аренда кассы LiteBox	Покупка кассы
Минимальная сумма для начала работы	Оплата 1 месяца аренды	Стоимость кассы + ФН + ЭЦП + Оплата ОФД и настройки. Примерно 35 000 руб.
_	В случае поломки оперативная замена или ремонт кассы	Ремонт кассы за свой счет. Средний срок ремонта 2 недели.
Без непредвиденных расходов	Продленная гарантия на весь срок пользования тарифом	Срок гарантийного ремонта , в соответствии с действующими нормами закона, до 45 дней
О Без дополнительных расходов	Все включено в тариф	Каждые 15 месяцев 11 500 руб замена ФН 2 000 руб - перерегистрация ФН 1 500 руб - КЭП Ежегодно 3 000 руб продление договора с ОФД 1 000 / 2 000 руб обновления (у касс некоторых производителей обновления платные)
Есть аналитика и складской учет, ЕГАИС, маркировка	Пользователю доступна товароучетная система LiteBox. Она автоматизирует все торговые процессы. Обучение по работе с сервисом в подарок	Сервисы покупаются дополнительно
Техподдержка 24/7	Доступны все оперативные каналы связи (горячая линия, чаты, удаленный доступ)	Отдельная оплата за оперативные каналы связи
 Замена под потребности бизнеса 	Кассу можно быстро поменять, поэтому у вас всегда актуальная модель	Модернизация за свой счет. Высокая вероятность покупки новой кассы, так как не все решается модернизацией.

Товароучетная система LiteBox включена в тариф







Складской учет

Все необходимое для склада: оприходование, остатки, перемещение, списание, инвентаризация, переоценка и т.д.



Ценообразование

Автоматический расчет цены при приемке товара как на единицу товара, так и на группу товаров.



Анализ работы магазина

Более 40 видов отчетов (выручка, прибыль, продажи, остатки, ТОП популярных товаров, неликвид, мотивация продавца, и др.)



Автоматизация документооборота

Оформление всех необходимых документов, в т.ч. для ЕГАИС и систем маркировки

Автоматическое внесение данных поставщиков и покупателей в базу, удобный поиск в справочнике.



Маркетинговые инструменты

Ведение программы лояльности, скидки,акции и другие инструменты для повышения продаж - быстро и легко.



ЕГАИС, маркировка

Работа с государственными системами

Опции тарифов «Касса напрокат»



Опции	Тариф «Бизнес»
Кассовое оборудование (онлайн-касса и/или эквайринг)	⊘
LiteBox Сканер 2D SB2108	-
Фискальный накопитель (ФН) - 15/36 в первый год сотрудничества	⊘
Замена ФН ежегодно	⊘
Договор с ОФДна 1 год, в первый год сотрудничества	⊘
Регистрация кассы в ОФДи ФНС в первый год сотрудничества	⊘
Перерегистрация кассы в ОФД и ФНС ежегодно, включая договор с ОФД	•
Установка, настройка и тестирование кассового оборудования	•
Подключение POS-терминала при наличии договора эквайринга	•
«Горячая замена» кассового оборудования	⊘
Инструктаж о порядке работы с кассовым оборудованием	•
Кассовое ПО	⊘
Сервисное обслуживание	⊘
Консультация по работе с продуктами LiteBox	•
Товароучетная система	•
Техническая поддержка	Ø

^{*}Партнер обязуется предоставить указанные опции клиенту самостоятельно, без участия АО «Пи Джи групп»

Тарифы (абонентская плата)



за месяц

Абонентская плата Конечного пользователя	Тариф «Бизнес»*	Модификатор «Маркировка»*	Модификатор «ЕГАИС»*		
Касса Лайтбокс 5 PRO с ФН 15/36	2 890	120	360		
Касса Лайтбокс 5 с ФН 15/36	2 890				
Касса Лайтбокс 7 с ФН 15/36	3 140				
Касса Лайтбокс 5 А с ФН 15/36	3 090				
Касса Лайтбокс 7 с ФН 15/36+ -Сканер 2D SB2108	3 340	Модификаторы в стоимость тари	іфного плана		
Касса Лайтбокс 5 с ФН 15/36 + эквайринг D200	3 090	и оплачиваются	і отдельно		
Касса Лайтбокс 7 с ФН 15/36 + эквайринг D200	3 340				
Касса Лайтбокс 7 с ФН 15/36 + Сканер 2D Атол SB 2108USB + Эквайринг D200	3 540				

^{*} Цена тарифа в рублях с учетом НДС

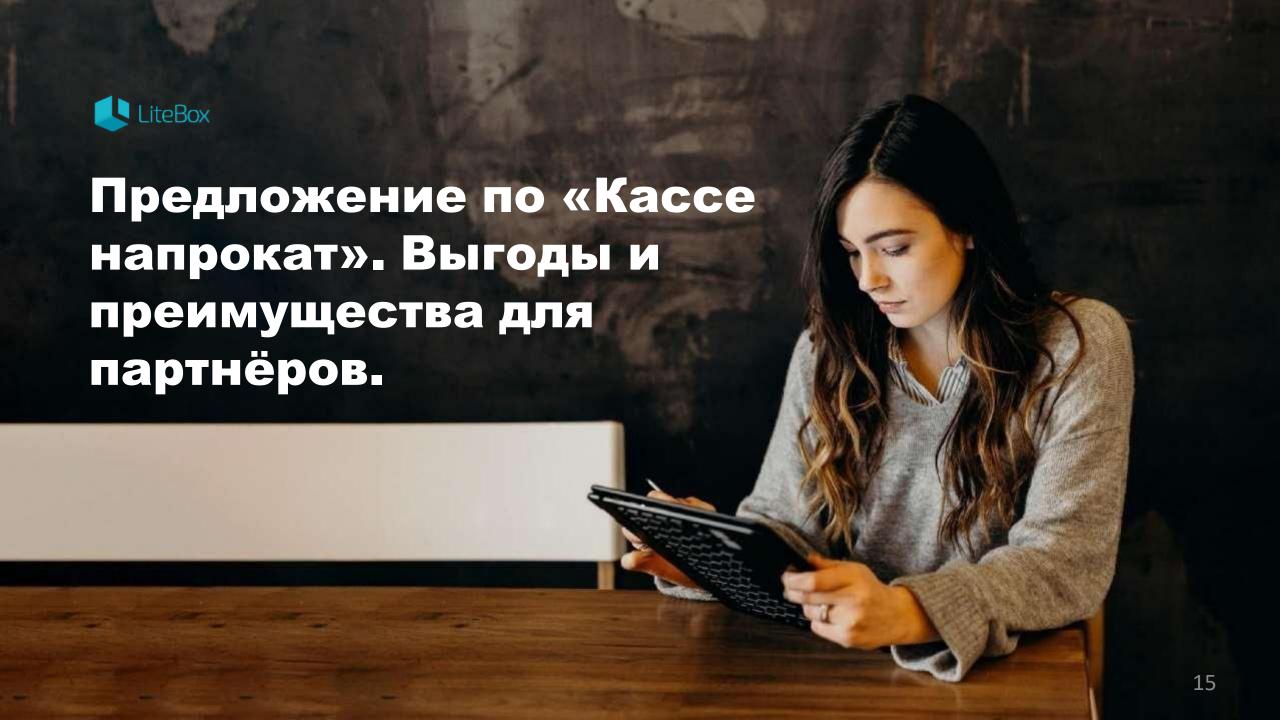
Тариф «Выгодный бизнес» (абонентская плата)



Оборудование	Тариф «Бизнес»	Тариф «Выгодный бизнес»*
LiteBox 5 с ФН 15 мес.	2890 руб.	2100 руб.
LiteBox 5 с ФН 36 мес.	2890 руб.	2100 руб.
LiteBox 7 c ФH 15 мес.	3140 руб.	2200 руб.
LiteBox 7 с ФН 36 мес.	3140 руб.	2200 руб.
LiteBox 5A c ΦH 15 мес.	3090 руб.	2200 руб.
LiteBox 5A c ΦH 36 мес.	3090 руб.	2200 руб.
LiteBox 5A LS c ΦH 15 мес.	3190 руб.	2200 руб.
LiteBox 5A LS с ФН 36 мес.	3190 руб.	2200 руб.
LiteBox 5 Pro c ΦH 15 мес.	2890 руб.	2100 руб.
LiteBox 5 Pro с ФН 36 мес.	2890 руб.	2100 руб.
LiteBox 12 c ΦH 15 мес.	3190 руб.	2200 руб.
LiteBox 12 с ФН 36 мес.	3190 руб.	2200 руб.
LiteBox 7 с ФН 15 мес. + Сканер	3340 руб.	2200 руб.

Оборудование	Тариф «Бизнес»	Тариф «Выгодный бизнес»
LiteBox 7 с ФН 36 мес. + Сканер	3340 руб.	2200 руб.
LiteBox 12 с ФН 15 мес. + Сканер	3390 руб.	2200 руб.
LiteBox 12 с ФН 36 мес.+ Сканер	3390 руб.	2200 руб.
LiteBox 5 с ФН 15 мес. + Пинпад	3090 руб.	2100 руб.
LiteBox 5 с ФН 36 мес. + Пинпад	3090 руб.	2100 руб.
LiteBox 7 с ФН 15 мес. + Пинпад	3340 руб.	2200 руб.
LiteBox 7 с ФН 36 мес. + Пинпад	3340 руб.	2200 руб.
LiteBox 12 с ФН 15 мес. + Пинпад	3190 руб.	2200 руб.
LiteBox 12 с ФН 36 мес. + Пинпад	3190 руб.	2200 руб.
LiteBox 7 с ФН 15 мес. + Сканер + Пинпад	3540 руб.	2200 руб.
LiteBox 7 с ФН 36 мес. + Сканер + Пинпад	3540 руб.	2200 руб.
LiteBox 12 с ФН 15 мес. + Сканер + Пинпад	3590 руб.	2200 руб.
LiteBox 12 с ФН 36 мес. + Сканер + Пинпад	3590 руб.	2200 руб.

^{*}Тариф «Выгодный бизнес» доступен не для всех клиентов. Его можно применить только при удержании клиента на аренде. В случае, когда клиент хочет закрыть аренду и перевод на тариф «Выгодный бизнес» решит его проблему



Аренда онлайн-касс – растущий тренд рынка





Успешность проекта подтверждается:

15 000+

Количество наших конечных пользователей, пользующихся кассой напрокат (динамика менее 2 лет)

50%

Конечных пользователей выбирают кассу в аренду в партнерском канале

>1 года

Срок жизни конечного пользователя

90%

Конечных пользователей выбирают кассу в аренду в КЦ

30 млн/мес

выручка

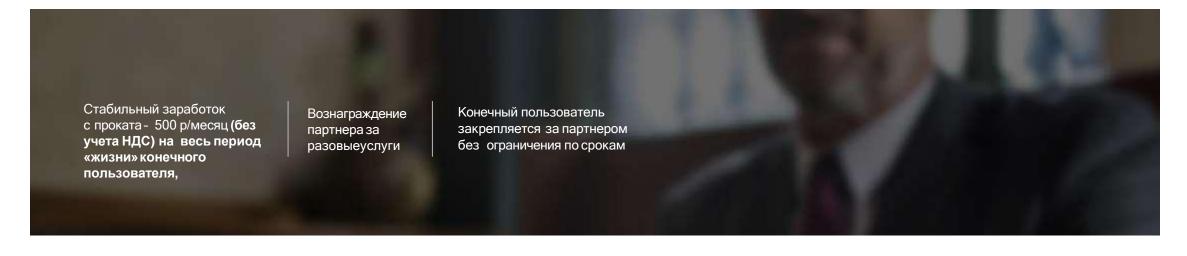
>10 млн

выплачиваем партнерам в виде вознаграждения За нами последовалилидеры рынка СМАРТ терминал, Сбербанк, «Эвотор»

Небольшие игроки на рынке ККТ также последовали примеру, сдают кассы в аренду

Касса напрокат — стабильность бизнеса партнёра







Регулярные платежи



Без демпинга, единые тарифы



Без инвестиций в оборудование



Легко продавать



Вкладывайтесь в продвижение, а не в оборудование!

Касса напрокат - преимущества для партнёров





Партнерское вознаграждение

за подключение конечных

пользователей к ПО (ЕГАИС, Маркировка)

- за подключениек сервису «Касса напрокат»
- за разовые услуги

Маркетинговая поддержка

Бесплатныемакеты промо-материалов

Сервисная поддержка

- выделенная линия техподдержки для партнеров 24/7
- персональный менеджер
- приоритетное решение вопросов от партнеров, выделенные чаты по направлениямбизнеса



Исключение рисков для партнера

Нет вложений в приобретение оборудования



Доп. продажи конечному пользователю

- Доп. оборудование
- Расходные материалы
- Выезд



Отсутствие денежных вложений

Оборудование передается на склад партнера*



Долгосрочное сотрудничество с конечным покупателем

Конечный пользователь закрепляется за партнером на срок действия договора. Статистика показывает - конечный пользователь, оценив преимущества предложения, не отказывается от подписки впоследствии

*доставка оборудования осуществляется транспортной компанией за счет партнера

Касса напрокат





01 Получаете оборудование

на свой склад по Партнерскому соглашению

Осуществляете сервисное обслуживание

согласно тарифу

02 Подключаете конечного пользователя к тарифу

и передаете ему оборудование после оплаты счета за первый месяц

)4 Ежемесячно получаете вознаграждение

в зависимости от тарифа

Вы передаете кассу конечному пользователю во временное пользование от лица Пи Джи групп

Подключаете конечного пользователя к тарифу и получаете

до **6 750***

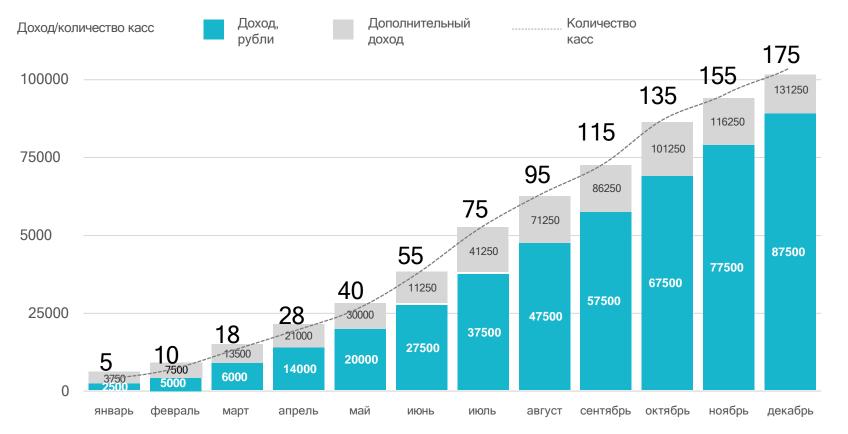
Годового вознаграждения за 1 кассу

При руб.

^{*} Размер вознаграждения без учета НДС

Зарабатывайте вне зависимости от сезона







Размер дохода рассчитан по формуле

количествоконечных пользователей * размер вознаграждения



Количество конечных пользователей:

Начиная с 6-го месяца по 20 конечных пользователей прироста ежемесячно



Размер вознаграждения*:

1 год

Тариф «Бизнес» - 500 ₽/мес

2 год

Тариф «Бизнес» - 500 ₽/мес

102 500 Р Месячная выручка к году* 584 250 Р Общая выручка за первый год (основной и доп. доход)*

* Размер вознаграждения без учета НДС

Вознаграждение* Партнеров «Касса напрокат»



Ежемесячное вознаграждение**, с момента заключения между Пи Джи групп и конечным пользователем договора на оказание услуг и на весь срок действия указанного договора **

В случае привлечения Конечного пользователя на Тариф «Бизнес»

500 руб./мес.*** Первые три месяца после привлечения 750 руб.

За клиентов привлеченных с 01 марта 2023 года, 500 руб. ежемесячно по схеме. Первые продажи должны состоятся в ноябре, выплата за ноябрь и октябрь по итогу ноября. При наличии ежемесячных продаж проката ноябрь и декабрь = бонус АВ за сентябрь.

Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март
1	2	3	4	5	6							
	1	2	3	4	5		6					
		1	2	3	4		5	6				
			1	2	3		4	5	6			
				1	2		3	4	5	6		
					1		2	3	4	5	6	



*Вознаграждение не выплачивается по конечным пользователям, по которым первичную активацию кассы выполнил Пи Джи групп. Размер вознаграждения указан без учета НДС.

1-6 Глубина сопровождения для выплаты АВ, мес

Расчет вознаграждения Партнера осуществляется по итогам отчетного периода, следующим за периодом, когда услуги были фактическиоказаны Клиентам (при этом, под отчетным периодом понимается календарный месяц). Расчет вознаграждения Партнера осуществляется на основании фактически оказанных в отчетном периоде услуг, отраженных в учетных системах Пи Джи групп, Клиентам, привлеченных Партнером. Расчет вознаграждения Партнера за неполный отчетный период рассчитывается пропорционально периоду фактического оказания услуг в таком отчетном периоде.

^{**} Вознаграждение выплачивается до окончания срока действия соответствующего договора на оказание услуг либо до окончания срока действия Партнерского соглашения в зависимости от того, какое условие наступит раньше, за исключением указанных на слайде 23 случаев. При возврате кассы конечным пользователем и ее деактивации силами Пи Джи групп, вознаграждение партнеру за последний месяц не начисляется и не выплачивается.

^{***}Единый размер вознаграждения по всем конечным пользователям, привлеченным партнером. При этом, если абонентская плата привлеченного партнером конечного пользователя рассчитывается за неполный календарный месяц пропорционально количеству дней оказания услуг в данном месяце, то вознаграждение партнера за указанный месяц рассчитывается по формуле X=500 руб./стоимость тарифного плана*абонентская плата за неполный календарный месяц.

Вознаграждение Партнера по заданию от Пи Джи групп



	Вознаграждение с НДС	Вознаграждение без учета НДС	Срок оказания услуг
Активация (разовая услуга по заданию Пи Джи групп регистрация в ФНС и ОФД, регистрация в сервисе LiteBox / настройка системы (ПО))	2400 руб.	2 000 руб.	Не более 5 рабочих дней
Горячая замена кассы, D200, перепрошивка кассы	2040 руб.	1 700 руб.	Не более 5 рабочих дней
Инструктаж с выездом к конечному пользователю	2196 руб.	1 830 руб.	Не более 5 рабочих дней
Краткое обучение — консультация по работе с сервисом LiteBox	480 руб.	400 руб.	Не более 5 рабочих дней
Деактивация кассы (проверка согласно чек-листу/обнуление настроек/документооборот)*	2040 руб.	1 700 руб.	Не более 5 рабочих дней
Настройка системы LiteBox (без регистрации в ФНС и ОФД)	600 руб.	500 руб.	Не более 5 рабочих дней
Перерегистрация в ФНС и ОФД	2040 руб.	1 700 руб.	Не более 5 рабочих дней
Консультация по работе с LiteBox, за 1 час	1080 руб.	900 руб.	Не более 5 рабочих дней
Забор ККТ по заданию Пи Джи групп, в том числе с ТТ конечного пользователя при расторжении договора в рамках «Касса напрокат»	По согласованию с Партнером	По согласованию с Партнером	Не более 5 рабочих дней
Настройка системы для перехода на новую версию ФФД (установка и обновление ПО, перерегистрация ККт в интерфейсе LiteBox)	Включено в ежемесячное вознаграждение, указанное на слайде 21**		Не более 5 рабочих дней

Партнер выполняет деактивацию кассы по заданию от Пи Джи групп в следующих случаях:

Конечный пользователь считается закрепленным за Партнером в случае если 1) Конечный пользователь был привлечен Партнером и зарегистрирован через личный кабинет Партнера; 2) Конечный пользователь был привязан к соответствующему Партнеру по запросу самого Конечного пользователя либо Партнера.

⁻ если партнеру передается не закрепленный за ним ранее конечный пользователь;

⁻ если конечный пользователь ранее был передан в Коллекторское Аагентство (КА);

⁻ если партнеру передается ранее закрепленный за ним конечный пользователь.

^{**} по конечным пользователям, которым в текущем отчетном периоде данная услуга была оказана Пи Джи групп, ежемесячное вознаграждение за следующий отчетный период не начисляется и не выплачивается

Вознаграждение Партнеров «Касса напрокат»





Пи Джи групп вправе отказать в выплате вознаграждения партнеру в следующих случаях:

Вознаграждение за привлеченных клиентов не начисляется и не выплачивается Партнеру в случае, если новые клиенты не привлекались Партнером в течение трех отчетных периодов подряд, начиная с третьего отчетного периода, когда новые клиенты не привлекались Партнером. Выплата вознаграждения возобновляется с отчетного периода, когда Партнером вновь был привлечен клиент, при этом вознаграждение за период с отчетного периода, когда начисление и выплата вознаграждения были приостановлены, до отчетного периода, когда Партнер вновь привлек клиента, Партнеру не начисляется и не выплачивается. Факт привлечения нового клиента подтверждается Партнером путем предоставления Пи Джи групп акта приема-передачи оборудования от Партнера клиенту, подписанного обеими сторонами, в котором указана дата передачи оборудования в отчетном периоде.

При превышении в соответствующем отчетном периоде количества прямых обращений на линию технической поддержки Пи Джи групп от конечных пользователей, закрепленных за Партнером более чем на 15% от общего количества закрепленных за Партнером конечных пользователей (для всех конечных пользователей базы партнера).

#3

При неисполнении иных обязательств, предусмотренных условиями Партнерского соглашения

#4

При наличии у конечного пользователя дебиторской задолженности свыше 90 дней, то есть конечным пользователем пропущены и не внесены платежи по тарифу за три отчетных периода подряд, Пи Джи группвправе не начислять и не выплачивать по нему вознаграждение Партнеру с откреплением такого конечного пользователя от базы Партнера или без такового. В случае заинтересованности Партнера в дальнейшей работе с таким конечным пользователем, Пи Джи групп и Партнер вправе согласовать возвращение такого конечного пользователя в базу Партнера для целей выплаты вознаграждения, после чего Пи Джи групп вправе возобновить выплату вознаграждение за оказание такому конечному пользователю услуг с момента его возвращения в базу Партнера, при этом, вознаграждение за период нахождения клиента в просрочке и до его возвращения в базу Партнера не начисляется и не выплачивается. Стороны согласовали, что факт возврата конечного пользователя в базу Партнера подтверждается путем включения соответствующего конечного пользователя в ежемесячный Отчет, формируемый в порядке, предусмотренном Партнерским соглашением.

Порядок передачи оборудования партнеру



Пи Джи групп передает Партнеру Оборудование для его последующей передачи Конечным пользователям в аренду от имени Пи Джи групп

Наименование и количество передаваемого Оборудования определяется Партнером в Заказе на передачу Оборудования. Пи Джи группоставляет за собой право регулировать количество передаваемого оборудования.



Если в течение 3 рабочих дней после получения отгруженного оборудования партнер не присылает подписанный акт приема передачи по унифицированной форме МХ-1 или претензию по несоответствию количества оборудования в акте МХ-1 с количеством фактически полученного оборудования по заказу, оборудование считается принятым в полном объёме. По истечении данного срока, претензии приниматься не будут.

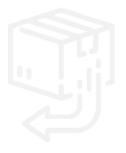


Пи Джи групп оставляет за собой право регулировать количество оборудования на складе Партнера, опираясь на результаты передачи оборудования в предыдущие периоды

При отсутствии передач оборудования со склада партнера в течение 3-х месяцев, Пи Джи групп оставляет за собой право требовать у Партнера возврата оборудования на склад Пи Джи групп за счет Пи Джи групп



В случае не предоставления сличительной ведомости по инвентаризации в течение 5 рабочих дней с момента требования Пи Джи групп, Пи Джи группвправе в одностороннем порядке отказаться от Партнерского соглашения и оно считается прекращенным с момента получения партнером соответствующего уведомления. Также, в случае невозврата Партнером оборудования Пи Джи групп в течение 5 дней по любым основаниям, предусмотренным Соглашением, данное оборудование признаётся убытками Пи Джи группи подлежит компенсации партнером в полном объеме.



Дополнительные условия прекращения Партнерского соглашения*





- Стороны установили, что в течение 5 дней с момента получения соответствующего требования от Пи Джи групп или в течение 5 дней с момента прекращения Соглашения Партнер обязан осуществить возврат Оборудования Пи Джи групп. При этом если Партнер не возвратит Оборудование по требованию Пи Джи групп в обозначенный срок, Пи Джи групп имеет право в одностороннем порядке отказаться от Соглашения, при этом Соглашение будет считаться прекращенным по истечении 5 дней с момента направления Партнеру соответствующего уведомления Пи Джи групп.
- Пюбая из Сторон вправе в одностороннем порядке отказаться от Соглашения, направив уведомление другой Стороне в письменной форме или в электронном виде. При этом Соглашение будет считаться прекращенным по истечении 10 дней с момента направления такого уведомления.
- Стороны установили, что неустранение Партнером нарушения в течение 5 дней с момента направления Пи Джи групп Партнеру соответствующего предупреждения согласно условиям Соглашения будет считаться повторным нарушением Партнером условий Соглашения.

^{*} Условия данного слайда применяются в отношении Партнеров, заключивших с Пи Джи группПартнерское соглашение в письменном виде (на бумажном носителе или по ЭДО).

Порядок электронного взаимодействия*



Стороны соглашаются, что лица, отправляющие и (или) принимающие Заказы, уведомления и прочие документы, связанные с исполнением Партнерского соглашения, с использованием адресов электронной почты, являются уполномоченными представителями Сторон по вопросам взаимодействия в рамках Соглашения, а полномочия таких лиц явствуют из обстановки и не нуждаются в дополнительном подтверждении. Стороны согласовали, что следующие отправления посредством электронной почты будут считаться юридически значимыми для Сторон:

- отправления с адресов электронной почты
 Сторон, указанных в Партнерском соглашении;
- отправления от Пи Джи групп с адресов электронной почты с доменным именем @litebox.ru;
- отправления на адрес электронной почты, если с такого адреса электронной почты Сторона ранее направляла какие-либо сообщения в рамках взаимодействия Сторон по Партнерскому соглашению.

Любое сообщение по Соглашению считается надлежащим образом переданным:

- если вручается лично или заказным почтовым отправлением, то с момента вручения; или
- если отправлено по адресу электронной почты в более ранний из следующих сроков:
- в момент создания почтовым сервером получателя автоматического сообщения о доставке;
- (ii) в момент подтверждения получения получателем; и
- (iii)через 24 часа после отправки сообщения, если отправителем не будет получено уведомление об ошибке доставки электронного письма, при этом если предполагаемое получение состоится до 09:00 часов Рабочего дня, оно считается произошедшим в 09:00 такого дня, и если предполагаемое получение состоится после 17:00 часов Рабочего дня или в день, не являющийся Рабочим днем, оно считается произошедшим в 09:00 следующего Рабочего дня.

Сообщения, переданные по электронной почте, в информационной системе, посредством системы электронного документооборота и (или) факсимильной или иными видами связи, признаются Сторонами юридически значимыми сообщениями в соответствии со ст. 165.1 ГК РФ. Стороны гарантируют, что принятие решений и обмен юридически значимыми сообщениями осуществляются уполномоченными лицами, и действуют из презумпции наличия у лица, вступившего в такое взаимодействие от имени одной из Сторон, необходимых полномочий.

^{*} Условия данного слайда применяются в отношении Партнеров, заключивших с Пи Джи групп Партнерское соглашение в письменном виде (на бумажном носителе или по ЭДО).



АКЦИИ



Два месяца аренды кассы за полцены.

Условия акции для конечных пользователей на сайте https://litebox.ru/half-price/

Абонентская плата Конечного пользователя	Акция «2 по цене 1 Бизнес»*	Вознаграждение партнера**
Касса Лайтбокс 5 PRO с ФН 15/36	1 445	
Касса Лайтбокс 5 с ФН 15/36	1 445	1-й месяц - 0 Со 2-го месяца ежемесячное
Касса Лайтбокс 7 с ФН 15/36	1 570	вознаграждение 750***
Касса Лайтбокс 5А с ФН 15/36	1 545	
Касса Лайтбокс 7 с ФН 15/36+ [−] сканер штрих-кода2D SB2108	1 670	
Касса Лайтбокс 5 с ФН 15/36 + эквайринг D200	1 545	
Касса Лайтбокс 7 с ФН 15/36+ эквайринг D200	1 670	
Касса Лайтбокс 7 с ФН 15/36 + сканер штрих-кода 2D SB2108 + Эквайринг D200	1 770	



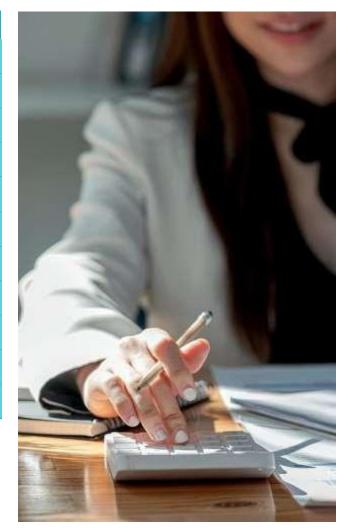
28

^{*} Цена тарифа рублях с учетом НДС
** Сумма вознаграждения в рублях без учета НДС
*** далее 500 руб после 3-го мес.

Размер компенсации Партнером стоимости оборудования в случае утраты



Оборудование	Размер компенсации, руб.
Фискальный регистратор Вики Принт 57 Ф без ФН	12 200
Лайтбокс Сканер штрих-кода1D SB1101Plus	1 550
Лайтбокс Сканер штрих-кода 2D SB2108	4 300
Подставка под кассу Лайтбокс 5	2 350
Лайтбокс Эквайринг D200E WIFI CTLS with e-sign	15 000
Лайтбокс Эквайринг D200E GPRS BT WIFI CTLS with e-sign	18 500
Лайтбокс Ридер 2can P17 NFC	6 600
Фискальный накопитель "ФН-1.1"15 мес.	11 300
Фискальный накопитель "ФН-1.1" 36 мес.	17 700
Фискальный накопитель "ФН-1.1"15 мес. в комплекте с кассой**	10 400
Фискальный накопитель "ФН-1.1" 36 мес. в комплекте с кассой**	16100



^{*} Цена в рублях с учетом НДС

прайс-лист aQsi 5





aQsi 5Ф

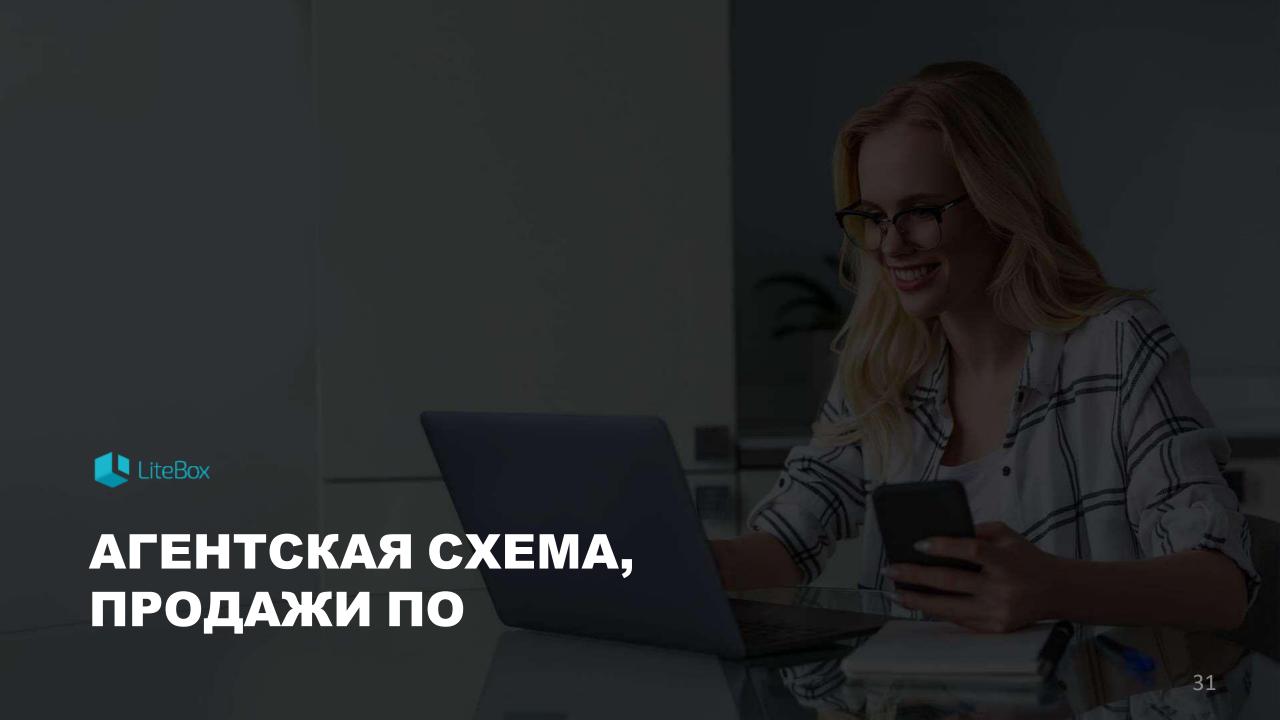
Универсальный мобильный смарт-терминал для розничной торговли, сферы услуг, курьерской доставки, индустрии HoReCa и других сфер.

Совмещает функционал терминала банковских карт (чиповые, магнитные и бесконтактные карты), онлайн-кассы и принтера фискальных чеков, сканера штрихкода и QR-кода в одном мобильном устройстве.

Наименование	Розничная цена	Standart (11-50 шт.)	Premium (от 51 до 500 шт.)			
aQsi 5Φ						
Смарт-терминал aQsi 5Ф без фискального накопителя (ФН)	16 900,00	13 000,00	12 500,00			
Смарт-терминал aQsi 5Ф без фискального накопителя (ФН) ФФД 1.2	18 900,00	15 000,00	14 500,00			
Смарт-терминал aQsi 5Ф с фискальным накопителем ФН-1.1 (15 мес.)	26 000,00	22 100,00	21 600,00			
Смарт-терминал aQsi 5Ф с фискальным накопителем ФН-1.1 (36 мес.)	31 200,00	27 300,00	26 800,00			
аQsi 5Ф с экв	айрингом					
Смарт-терминал aQsi 5Ф без фискального накопителя (ФН)	25 090,00	18 900,00	16 900,00			
Смарт-терминал aQsi 5Ф без фискального накопителя (ФН) ФФД 1.2	27 090,00	20 900,00	18 900,00			
Смарт-терминал aQsi 5Ф с фискальным накопителем ФН-1.1 (15 мес.)	34 190,00	28 000,00	26 000,00			
Смарт-терминал aQsi 5Ф с фискальным накопителем ФН-1.1 (36 мес.)	39 390,00	33 200,00	31 200,00			



* Цена в рублях с учетом НДС



Условия партнерства по программному обеспечению





Для того, чтобы стать партнером по продажам программного обеспечения, необходимо:

Подписать агентский договор Пройти обучение по знанию ПО для получения сертификата

Пи Джи групп вправе отказать в выплате вознаграждения в случаях:

Непредоставления технической поддержки конечному пользователю по сопровождению ПО

 Непредоставления отчетных документов, указанных в агентском договоре

Вознаграждение за продажи ПО*



Партнер может получать вознаграждение за лицензии:

- #1 В случае продажи лицензии по прошествии льготного периода, предоставляемого при продаже ККТ 50 % от стоимости лицензии ежемесячно
- В случае продажи дополнительных лицензий 50 % от стоимости лицензии ежемесячно
- #3 В случае повышение тарифа в течение льготного периода, предоставляемого при продаже ККТ 50 % от стоимости лицензии ежемесячно
- #4 В случае проведения работы (информи-рование/продажа) по переводу конечных пользователей из пробного периода в платный, работе с оттоком (уведомление и контроль оплаты) 50 % от стоимости лицензии ежемесячно
- #5 За клиентов, привлеченных партнером до 31 декабря 2020г. размер агентского вознаграждения определяется в размере 20% от стоимости реализованного Продукта, с учетом НДС, за каждый месяц использования Продукта Конечным пользователем, согласно тарифам, указанным на Сайте.
- #6 Промокоды доступны активным** партнерам через направление заявки в свободной форме по электронной почте своему менеджеру.



Срок действия лицензии	Вознаграждение партнера***	Цена для конечного пользователя*	
Лайт 1 месяц	150	300	
Лайт 1 год	1500	3000	
Профи 1 месяц	360	720	
Профи 1 год	3600	7200	
Модификатор «Маркировка»*	60	120	
Модификатор «ЕГАИС»*	180	360	

Стандартныйсрок действия промокода - 6 месяцев. Не активированный за 6 месяцев промокод не перевыпускается. Срок действия промокода может быть увеличен до 12 месяцев по отдельному согласованию с Пи Джи групп

^{*} ПО - товароучетная система «LiteBox»

^{**} Активным партнер считается, если приобретает в течение 3-х месяцев подряд не менее 5-ти касс.

^{**} Цена лицензии в рублях с учетом НДС

^{***} Сумма вознаграждения в рублях без учета НДС

Наполнение тарифов «Программное обеспечение»



Опции	Профи	Лайт	Базовый*
	Если нужна касса, товарный учет, интеграции, ЕГАИС и приемка УПД	Если нужна касса, работа с каталогом и поддержка по телефону	Если нужна только касса
ЦЕНА за одну лицензию	720 руб/мес или 72 00 руб/год**	300 руб/мес или 30 00 руб/год**	бесплатно
Максимальное количество подключенных касс	неограничено	до 10	1
Лаксимальное количество лицензий	неограничено	до 10	1
ехническая поддержка	E-mail, телефон и чат 24/7, удаленный доступ	E-mail, телефон и чат (с 8:00 до 20:00), удаленный доступ	E-mail
Справочник товаров и услуг	неограничено	до 10 000 товаров	до 500 товаров
ассовая программа	+	+	+
(ассовые операции	+	+	+
)тчет по статистики продаж	+	+	+
Поддержка кассового оборудования	+	+	+
Іоддержка нескольких СНО	+	+	+
Іоддержка работы с двумя ККМ	+	-	-
правление ассортиментом и ценами	+	+	-
татистика по магазину	+	+	+
овароучет	+		-
Складской учет	+	-	-
Работа с документами реализации	+	-	-
Создание и печать ценников	+	-	-
абота с серийными номерами	+	-	-
тчеты и аналитика	+	+	-
орговые отчеты	+	+	-
рочие отчеты	+	-	-
Таркетинг и лояльность	+	+	+
скидки	+	есть	+
DS	+	есть	+
Іодарочные сертификаты	+	-	-
арты лояльности	+	-	-
кции	+	-	-
нтеграции	+		-
С Бухгалтерия	+	-	-
онтур.Эльба	+	-	-
Лоё Дело	+	-	-
NPI	+	-	-

Наполнение тарифов «Программное обеспечение»



Продолжение

Опции	Профи	Лайт	Базовый*
Интернет-магазин	+	+	-
1С-Битрикс	+	-	-
Эквид	+	-	-
АРІ фискализации	+	-	-
Транспорт (режим продажи билетов)	+	+	-
ЕГАИС	+ 360 руб/мес или + 3600 руб/год**		
Продажа			
Приемка, постановкана баланс, продажа крепкого алкоголя			
Помарочный учет, выравнивание остатков			
Формирование Алкодекларации			
Контроль возраста покупателя и МРЦ, ограничение продаж по дням и часам			
Импортакцизных марок в документы списания и перемещения	+	-	-
Учёт слабоалкогольных напиткови напитков в розлив			
Маркировка (цена с учетом НДС)	120 р/мес или 1200 р/год**	120 р/мес или 1200 р/год**	-
Продажа	+	+	-
Приемка, работа с документами, учет	+	-	-
Контроль поставки, МРЦ, контроль возраста покупателя	+	-	-
Обновление кассовой и товароучетной программ	+	+	+

^{** 1.} Цена лицензии с учетом НДС

^{*} Обязательно подключение к кассе LiteBox СБП (системы быстрых платежей) от МТС Банка



Прохождение обучения Партнером



(на выбор)

Дистанционное

вебинар, скайп-конференция

Самостоятельное

Электронные курсы

Обучение проходит на сайте https://sdo.litebox.ru/



Тайминг

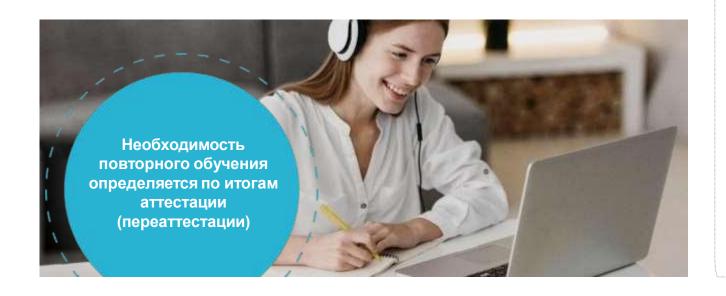
4-6 рабочих дня по 2 часа



Тайминг

В любое время

Почта для регистрации - study@litebox.ru



Уровни обучения:

«Старт»

Общие положения, настройка ПО и оборудования и т.п.

«Профи»

Детальное рассмотрение специализированных тем: ЕГАИС, маркировка, работа с подсистемами товароучета, программы лояльности, дополнительные функции кассы и т.д.

«Эксперт»

Специальный уровень для партнеров, которые оказывают техническую поддержку своим конечным пользователям

Прохождение аттестации





Дистанционный формат

Формат в режиме демонстрации экрана

Практическая часть и ответы на вопросы в формате живого общения (устно) — результат не менее 90% правильных ответов



По окончанию срока действия сертификата

производится переаттестация либо автоматически продлевается сертификат на з месяца после успешной сдачи тестирования по обновлениям

Оказание сервисной поддержки конечным пользователям*





Техническая поддержка 1 линии и/или сервисное обслуживание конечных пользователей со стороны Партнера

Пн-пт: в режиме работы офиса партнера, но менее 9 ч в рабочий день

В другие часы работает горячая линия

Первая линия техподдержки

оказание поддержки и консультации конечным пользователям с целью решения общих и наиболее простых либо типовых вопросов использования ПО в рамках эксплуатации

Сервисноеобслуживание

оказание услуг в рамках проекта «Касса напрокат»

Использование как минимум 2-х каналов коммуникации из перечня:

- Телефон «горячейлинии» по техническому сопровождению (обязательно к использованию)
- Чаты в социальных сетях: ВКонтакте, Одноклассники
- Чаты в мессенджерах: Телеграм, Ватсап, Вайбер,
- Чат обратной связи на сайте Партнера, Электронная почта



Оказание сервисной поддержки конечному пользователю



Время отклика на обращение в рабочие часы Партнера:

≤ 1 мин

входящее обращение на телефон

≤ 30 мин

входящее обращение в чат

≤ 60 мин

входящее обращение в соц.сетях

≤ 60 мин

входящее обращение на e-mail

При поступлении обращения во внерабочее время, Партнер отрабатывает запрос в первый рабочий день после его поступления



Количество прямых обращений

в месяц на ЛБ от конечных пользователей, закрепленных за Партнером, не должно превышать 15%



Удовлетворенность конечных пользователей

Пи Джи групп оставляет за собой право выборочного опроса конечных пользователей, закрепленных за Партнером, на предмет оценки их удовлетворенности



МЫ РАДЫ ВИДЕТЬ ВАС В ЧИСЛЕ НАШИХ ПАРТНЕРОВ