ДОМОЛИТ
СТРОИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

ПРОСТО КАК КОНСТРУКТОР

Готовые решения для быстрого капитального строительства

Партнёрский бизнес под ключ

Станьте официальным дилером Домолит

Ваш доход — наша цель

Домолит – это не просто поставщик домокомплектов, а готовая бизнес-модель, позволяющая зарабатывать на растущем рынке prefab-домостроения с контролируемыми рисками и мощной поддержкой производителя.

Мы объединили три взаимодополняющие программы в одну систему, которая помогает вам продавать больше, дешевле привлекать клиентов и быстрее окупать инвестиции.

1. Ретробонус

Зарабатывайте больше с каждым проданным домом

Ретробонус – это дополнительное вознаграждение за объём продаж, которое начисляется по итогам квартала при достижении установленного объёма закупок.

Выполнили план — автоматически получаете увеличенную скидку на следующие поставки, без лишней бюрократии и заявок.

Ставки ретробонуса

Процент от квартальных закупок (без учета НДС)

3%	≥3	За закупку от **3 до 5** домов от суммы квартальных закупок без учета НДС.
5%	≥5	За закупку от **5 до 7** домов от суммы квартальных закупок без учета НДС.
7%	≥7	За закупку от **7 до 10** домов от суммы квартальных закупок без учета НДС.
10%	≥10	За закупку **более 10** домов от суммы квартальных закупок без учета НДС.

При закупке менее 3 домов за квартал ретробонус не начисляется.

Пример расчета

Дилер закупил 8 домов на общую сумму **24млн** руб без учета НДС.
Ставка: 7% (диапазон от 7 до 10 домов)

Ретробонус = 1 680 000руб

Формула: сумма квартальных закупок без учета НДС х ставка ретробонуса

Условия получения

- Минимальный объём: не менее 3 домов за квартал.
- Отсутствие просроченной задолженности перед Домолит.
- Соблюдение дилером условий договора и коммерческой политики Домолит.

Как это работает

1. Домолит подводит итоги квартала: фиксирует количество оплаченных и отгруженных домов и общую сумму поставок без НДС.
2. В зависимости от объёма закупки определяется ставка ретробонуса.
3. Рассчитывается сумма ретробонуса, которая предоставляется не деньгами, а в виде скидки на будущие поставки.
4. Скидка применяется к поставкам следующего квартала до полного использования начисленной суммы.
5. Начисленный ретробонус действует до конца квартала, следующего за отчётным, неиспользованный остаток сгорает.

Ключевые преимущества

- Начисляется автоматически по итогам квартала - никаких заявок или отчетов не требуется
- Ставка увеличивается с объемом: чем больше домов, тем выше процент
- Работает как скидка на будущие поставки

2. Маркетинговый кооп-фонд

Ваш маркетинг — наши инвестиции

Мы совместно инвестируем в продвижение бренда Домолит на вашей территории, чтобы вы получали больше заявок и сделок при тех же затратах.

Как формируется фонд?

По итогам квартала Домолит начисляет в ваш маркетинговый кооп-фонд процент от объёма закупок*:

*При закупке менее 3 домов за квартал фонд не начисляется.

3-5 домов/квартал	5-7 домов/квартал	7-10 домов/квартал	10+ домов/квартал
1% от суммы закупки	1.5% от суммы закупки	1.7% от суммы закупки	2% от суммы закупки

Фонд считается сформированным после подведения итогов квартала и подтверждения объёма закупок.

Расходы дилера на продвижение – **500** тыс. руб.
Объем закупок - 8 домов на сумму 24 млн. руб.
Сумма накопленного кооп-фонда - **360** тыс. руб.
Максимальное возмещение – **250** тыс. руб.
(50% от затрат)

250 тыс. руб. будут предоставлены в виде скидки на следующую поставку.

На что можно тратить фонд?

- **Цифровая реклама** - контекстная и таргетированная реклама, баннеры, ремаркетинг с фокусом на Домолит
- **Сайт и SEO** - создание лендингов и разделов о Домолит, SEO-оптимизация, аналитика
- **Полиграфия и POS-материалы** - брошюры, каталоги, баннеры, вывески, бренд-зоны Домолит в офисе дилера
- **Выставки и мероприятия** - участие в выставках, гдр представителем как основной бренд домов
- **Локальная реклама** - наружная реклама, пресса, радио с ключевым брендом Домолит.
- **Брендинг** - оформление шоурумов и офисного пространства в соответствии с брендбуком

Как получить возмещение?

1. Дилер проводит маркетинговые активности и оплачивает их за свой счет.
2. Подает заявку на возмещение в Домолит из накопленного фонда и предоставляет подтверждающие документы: медиаплан, рекламные макеты, счета и акты, скриншоты статистики.
3. Компания Домолит рассматривает заявку в течение 10 рабочих дней. Запрашивает дополнительные материалы или отклоняет заявку, если активность не соответствует условиям.
4. Домолит предоставляет дилеру скидку на последующие поставки продукции - на утвержденную сумму, но не более накопленного фонда
5. Скидка применяется единоразово к следующей поставке или распределяется на несколько поставок в течение согласованного периода.

Срок подачи заявки - до 60 календарных дней после окончания рекламной кампании или отчетного квартала.

Накопленный фонд действует 6 месяцев; по истечении срока неиспользованный остаток сгорает.

Что НЕ финансируется

- Общий маркетинг дилера без упоминаний Домолит
- Операционные расходы (аренда, зарплаты, коммунальные услуги, ремонт офиса)
- Активности, нарушающие брендбук Домолит или законодательство

Условия финансирования

Домолит покрывает до 50% стоимости согласованных маркетинговых активностей, но не более суммы накопленного фонда

3. Льготное приобретение выставочного дома

Покажите продукт лицом — с минимальными вложениями

Выставочный дом — главный триггер доверия для клиента: он позволяет увидеть качество и архитектуру «вживую» и ускоряет принятие решения о покупке.
Мы помогаем запустить шоурум с комфортной для дилера нагрузкой на оборотный капитал.

Условия рассрочки 60/40

60% – первоначальный платёж
40% – рассрочка на 6 месяцев.

Как это работает

1. **Первоначальный платёж – 60%**
Партнёр оплачивает 60% стоимости домокомплекта выставочного дома при его приобретении по действующей дилерской цене.
2. **Рассрочка на оставшиеся 40%**
Оставшиеся 40% стоимости предоставляется в рассрочку сроком на 6 месяцев с даты поставки.
3. **Погашение из средств кооп-фонда**
Партнёр может направлять накопленные средства маркетингового кооп-фонда на погашение задолженности по этим 40%, ускоряя окупаемость выставочного объекта.

Как это работает

Условия рассрочки, график платежей и порядок использования кооп-фонда фиксируются в приложении к дилерскому договору (включая график рассрочки и акт согласования стоимости).

Сравнение программ: краткий обзор

Параметр	Ретробонус	Кооп-фонд	Выставочный дом
Что получаете	Скидку 3-10% на поставки	Софинансирование маркетинга	Рассрочку 60/40 на 1 год
От чего зависит	Объёмы закупок за квартал	Объёмы закупок за квартал	Действующая дилерская цена
Нужно ли отчитываться	Нет	Да, пакет документов	Да, фиксируется в договоре
Максимум выгоды	До 10% при 10+ домах	До 50% затрат на маркетинг	Экономия 40% на 1 год

Ключевые условия

- Домокомплект выставочного дома приобретается по действующей дилерской цене.
- Срок рассрочки – 6 месяцев с даты поставки.
- Средства кооп-фонда могут использоваться для частичного или полного погашения оставшихся 40% стоимости в порядке, согласованном с Домолит.

Станьте партнёром Домолит

Всё, что нужно для запуска прибыльного бизнеса в домостроении:

1. Продукт — качественные домокомплекты под сильным брендом Домолит.
2. Маржинальность — ретробонус до 10% с ростом объёма.
3. Маркетинг — софинансирование до 50% ваших активностей.
4. Выставочный образец — льготное приобретение с рассрочкой 60/40.

Почему Домолит

- Prefab- технологии. Дома из тёплого бетона по современной технологии — продукт, который сочетает энергоэффективность и скорость строительства.
- Архитектура и комфорт. Чистые линии, современные фасады и продуманные планировки отвечают ожиданиям сегодняшнего покупателя.
- Поддержка на каждом этапе. Мы помогаем партнерам выстраивать продажи: от обучения продукту до маркетинговых материалов и консультаций по сделкам.
- Прозрачные условия. Все программы закрепляются в договоре и приложениях — без скрытых условий и неформальных договоренностей.

Станьте официальным дилером «Домолит» и зарабатывайте больше и быстрее

Оставить заявку

domolit.ru

8(800) 333-67-57
info@domolit.ru
Киржач, микрорайон Красный Октябрь, Первомайская улица, 1