


ООО «Интеркомсервис»

454018, г. Челябинск, ул. Стартовая 34, литера ММ, помещение 15
ИНН 7451229075, КПП 744701001

УТВЕРЖДАЮ

Директор ООО «Интеркомсервис»

 Герасименко А.В.

Действителен с 01.01.2026 г. по 31.12.2026 г.

Маркетинговая политика

г. Челябинск

«30» Сентября 2025 г.

1. Общие положения

1.1. Маркетинговая политика ООО «Интеркомсервис» (в дальнейшем – «Компания») является документом, в котором излагается и обосновывается порядок определения цены реализации в зависимости от значимых для компании факторов (общего объема продаж, сроков и порядка оплаты, конкуренции на соответствующем сегменте рынка). -

1.2. Данный Документ является основным документом при осуществлении сбытовой деятельности компании и позволяет обосновать применяемые цены для целей налогообложения.

1.3. Принцип Маркетинговой политики: рыночный подход к бизнесу, основанный на приоритете потребителя, как главного агента рыночных отношений, на его потребностях, интересах и запросах.

1.4. Основы Маркетинговой политики:

- ориентация на потребителя;
- экономическая обоснованность и документальное подтверждение;
- логичность и единство правил для всех коммерческих партнеров, исключение недобросовестного поведения менеджеров по продажам при предоставлении премий или скидок;
- гибкость и адаптированность к изменениям соответствующего сегмента товарного рынка.

1.5. Используемые в течение года прайсы и тарифы устанавливаются приложением 3 к маркетинговой политике на 1 календарный год.

1.6. Акционные и сезонные предложения могут быть введены на основные тарифы и установлены приказом внутри компании.

2. Ценообразование

При формировании цены товаров (работ, услуг) учитываются:

- экономически оправданные и документально подтвержденные затраты (ст. 252 НК РФ);

- доходы компании (ст. 248 НК РФ);
- метод прямого и/или косвенного стимулирования сбыта.

3. Методы стимулирования сбыта товаров

- 3.1. Для стимулирования сбыта используется метод динамического образования цены.
- 3.2. Снижение/увеличение цены в пределах таблицы Приложения 1 ценообразования может происходить до момента реализации товаров покупателю.
- 3.3. Изменение цены (Снижение/увеличение) в ходе реализации номеров публикуется официальной офертой в виде тарифов на сайте компании в разделе «Бронирование» с целью ознакомления с ними потребителей.
- 3.4. Изменение (снижение или увеличение) цены на указанные в таблице зависит от минимальных и максимальных цен конкурентов, количества проданных к моменту покупке гостем основных номеров данного вида, считается системой автоматически. Подтверждается отчетами о маркетинговых исследованиях.
- 3.5. Изменение (снижение или увеличение) цены в зависимости от статуса покупателей:
Туристические агентства, агенты интернет систем бронирования ОТА: согласно условий договора и существующих акций.
Иные потребители: в зависимости от скидочной политики (приложение 2), а также действующих акций и предложений.

4. Организационные меры

- 4.1. Маркетинговая политика является обязательной для всех сотрудников компании.
- 4.2. В целях развития Маркетинговой политики могут быть приняты локальные нормативные акты.
- 4.3. Маркетинговая политика утверждается приказом в компании и публикуется на сайте компании.

Приложение 1

Таблица Тарифов с 01 января 2026 года по 31 декабря 2026 года включительно

Категория номера	BAR БЕЗ ПИТАНИЯ								
	RACK (90-100%)	BAR1 (80-90%)	BAR2 (70-80%)	BAR3 (60-70%)	BAR4 (40-60%)	BAR5 (45%)	BAR6 (40%)	BAR7 (31-35%)	BAR8 <30%
Сфера	17000	14000	12500	11500	10500	9500	8500	7500	6500
Плайхаус	17000	14000	13000	12000	11000	10000	9000	8000	7000
Фридом	11000	9000	8500	8000	7500	7000	6500	6000	5500
Сафари тент	10000	8000	7500	7000	6500	6000	5500	5000	4500
Призмы	9000	7500	7000	6500	6000	5500	5000	4500	4000

Указанные тарифы являются средней ценой. Базовые тарифы в течении календарного года могут быть изменены в пределах 30% без изменений в настоящее Приложение.

Размещение детей до 7 лет – бесплатное, без предоставления дополнительного места.

Размещение животных: 750р/сутки за 1 животное. Собаки до 45 см в холке, весом не более 10 кг, на время проживания в глэмпинге взимается депозит на сумму 5 000 руб., который при отсутствии повреждений в номере и корпусе животным, возвращается при выезде.

Скидочные программы

с 01 января 2026 года по 31 декабря 2026 года включительно

№ пп	Категория льготы	Размеры скидки	На что распространяется скидка	Подтверждающий документ	Условия предоставления
1	Постоянные клиенты (от 3 посещений)	10%	Проживание в глэмпинге	Количество заездов в программе	Бронирование должно осуществлять одно и то же физическое лицо
2	Постоянные клиенты (от 5 посещений)	15%	Проживание в глэмпинге	Количество заездов в программе	Бронирование должно осуществлять одно и то же физическое лицо
3	Именинники	15%	Проживание в глэмпинге	Паспорт	в течение 2 недель до и после дня рождения
4	Льготная категория (пенсионеры, многодетные, инвалиды, ветераны боевых действий, дети-инвалиды, ветераны труда)	15%	Проживание в глэмпинге	подтверждающий документ(удостоверение многодетной семьи, военный билет)	
5	Молодожены	15%	Проживание в глэмпинге	Свидетельство о заключении брака	предложение действует в течение 3 месяцев после свадьбы на первое посещение
6	Работники сферы медицины, образования.	15%	Проживание в глэмпинге	Справка с места работы	