

## **ДОГОВОР ПОДРЯДА N ... НА ВЫПОЛНЕНИЕ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ РАБОТ**

г. Санкт-Петербург

«...» ..... 20.. г.

**ИП Кручинецкий Сергей Михайлович**, с одной стороны, именуемый в дальнейшем "Исполнитель", в лице Кручинецкого Сергея Михайловича, и ..., именуемое в дальнейшем "Заказчик", в лице ..., с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

### **I. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА**

1.1 Исполнитель обязуется произвести работы в соответствии с заданием, определенным Приложением №1.

1.2 По завершению работ Исполнитель обязуется предоставить Заказчику результат, указанный в п. 4.1.

### **II. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ИСПОЛНИТЕЛЯ**

2.1 Работы проводятся на территории Исполнителя, а также дистанционно путём общения в сервисах видеоконференций, e-mail.

2.2 Исполнитель приступает к проведению работ по Договору на следующий рабочий день после поступления аванса на его расчётный счёт согласно п. 5.2. Договора.

2.3 Исполнитель передаёт результат работ в течение ... рабочих дней со дня начала работ.

2.4 Исполнитель вправе отказаться от исполнения обязательств по настоящему Договору, если аванс по Договору не поступил на расчётный счёт Исполнителя в течение 30 календарных дней со дня подписания Договора.

### **III. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ЗАКАЗЧИКА**

3.1 Заказчик обязуется своевременно принять и оплатить результаты работ Исполнителя в размере и сроки, предусмотренные в разделе V настоящего Договора.

3.2 Заказчик обязуется обеспечить Исполнителю доступ к информации в объёмах и в сроки, указанные в Приложении №1. Информация предоставляется в форме интервью с представителем Заказчика в согласованной сторонами системе видеоконференций или в виде файлов MS Office по e-mail.

3.3 Заказчик не вправе в одностороннем порядке отказаться от Договора, кроме случаев, предусмотренных в п. VII.

### **IV. ПОРЯДОК И УЧЕТ ПРОВЕДЁННЫХ РАБОТ**

4.1 Результатом работы, предоставляемым Исполнителем Заказчику, является маркетинговый план (МП) в формате MS Word структуры, приведённой в Приложении № 1.

4.2 Промежуточный результат работы – текст МП в формате PDF, защищённом от копирования, передаётся Исполнителем Заказчику по e-mail. Заказчик обязан в течение 3-х рабочих дней после отправки результата рассмотреть его и дать свои замечания. Замечания передаются по e-mail одновременно, одним пакетом.

ИСПОЛНИТЕЛЬ

ЗАКАЗЧИК

4.3 В случае отсутствия ответа Заказчика в течение 3-х рабочих дней работы считаются выполненными и должны быть оплачены в порядке, предусмотренном п. 5.

4.4 В случае представления Заказчиком замечаний, соответствующих Договору, Исполнитель обязан в течение 3-х рабочих дней исправить их и представить новые результаты Заказчику по e-mail.

4.5 После согласования результатов в формате PDF Заказчик оплачивает оставшуюся часть стоимости, а Исполнитель пересылает Заказчику по e-mail текст МП в формате MS Word.

4.6 Вся переписка и обмен материалами происходит по адресам Заказчика ... и Исполнителя [ksmya@yandex.ru](mailto:ksmya@yandex.ru) ([ksm@piter-consult.ru](mailto:ksm@piter-consult.ru)).

4.7 Право собственности на результаты работ переходит к Заказчику после оплаты всей стоимости работы.

## **V. СТОИМОСТЬ РАБОТ, ПОРЯДОК И СРОКИ РАСЧЕТОВ**

5.1 Стоимость работ, подлежащих оплате по Договору, составляет ... рублей (... рублей). НДС не облагается, на основании Уведомления о возможности применения упрощенной системы налогообложения №1945 от 30.10.2008 г, выданного межрайонной ИФНС России №26 по Санкт-Петербургу.

5.2 Оплата работ Исполнителя производится в следующем порядке:

- перед началом выполнения работ по Договору Заказчик оплачивает авансовый платеж в размере 50% от стоимости работ по Договору на основании счета Исполнителя,
- по факту согласования результатов работы по договору в порядке п. IV, после предоставления Исполнителем счета, Заказчик в течение трех банковских дней выплачивает оставшуюся стоимость работ по договору.

5.3 Расчеты между Заказчиком и Исполнителем производятся в российских рублях.

5.4 Цена за выполняемые Исполнителем работу является договорной и изменению в одностороннем порядке не подлежит.

## **VI. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА**

6.1 Настоящий договор действует с момента подписания до момента исполнения Сторонами всех своих обязательств по договору.

## **VII. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН**

7.1 Исполнитель несет ответственность за разглашение сведений о деятельности компании Заказчика, полученных при выполнении обязательств по настоящему Договору, третьим лицам без согласия Заказчика.

7.2 Исполнитель несет ответственность перед Заказчиком только за реальный ущерб. Исполнитель не несет ответственности перед Заказчиком за упущенную выгоду, производственные издержки, остановку деятельности, расходы по заключаемым сделкам или любые другие убытки, независимо от того, кто или что явилось причиной возникновения таких убытков.

7.3 В случае просрочки оплаты работ Исполнителя Заказчик за весь период просрочки уплачивает Исполнителю неустойку в виде пеней. Размер пени

определяется исходя из 0.1% от суммы просроченной задолженности за 1 (один) день просрочки.

7.4 В случае задержки с предоставлением информации или проведения интервью со стороны Заказчика, срок проведения работ может быть увеличен на период задержки без применения штрафных санкций к Исполнителю.

7.5 В случае просрочки исполнения своих работ по договору Исполнителем, за весь период просрочки Исполнитель уплачивает Заказчику неустойку в виде пеней. Размер пени определяется исходя из 0.1% от стоимости договора за 1 (один) день просрочки.

7.6 Если просрочка превысила 10 рабочих дней, Заказчик вправе расторгнуть договор в одностороннем порядке, известив об этом Исполнителя по e-mail. Исполнитель обязан в этом случае вернуть аванс за невыполненные этапы в течение 3-х рабочих дней после получения уведомления о расторжении договора.

### **VIII. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ**

8.1 Все изменения и дополнения к настоящему Договору имеют силу, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными представителями обеих Сторон.

8.2 Все споры, возникающие при исполнении настоящего Договора, разрешаются Сторонами путем переговоров.

8.3 В случае, если споры не урегулированы Сторонами с помощью переговоров, то они передаются одной из Сторон в Арбитражный суд по месту нахождения Истца.

### **IX. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА СТОРОН И ПЛАТЕЖНЫЕ РЕКВИЗИТЫ**

#### **ЗАКАЗЧИК:**

Почтовый адрес	
Телефон	
E-mail	
ИНН	
Р\с	
Банк	
К\с БИК	

#### **ИСПОЛНИТЕЛЬ**

<b>ИП Кручинецкий Сергей Михайлович</b>	
Телефон:	+7(962) 684-4580
E-mail (эл. почта):	<a href="mailto:ksm@piter-consult.ru">ksm@piter-consult.ru</a>
ИНН	781410767563
Банк	СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ БАНК ПАО СБЕРБАНК
К\с БИК	30101810500000000653 044030653
Р\с	40802810155000429865

ИСПОЛНИТЕЛЬ

ЗАКАЗЧИК

\_\_\_\_\_  
М.П.

\_\_\_\_\_  
М.П.

ИСПОЛНИТЕЛЬ

ЗАКАЗЧИК

## **Состав консультационных работ**

### **1. Аудит маркетинговой активности за прошлый период**

Состав работ:

- Интервью с руководителем компании или его представителем,
- Изучение маркетинговых документов компании.

Результаты:

- Исходные данные для разработки маркетингового плана.

Продолжительность работы – .. рабочих дней, стоимость – .. тыс. руб.

### **2. Маркетинговое исследование**

Состав работ:

- Согласование целей, предмета и области исследования,
- Анализ источников Интернета.
- Подготовка отчёта.

Результат: текст исследования в MS Word.

Продолжительность работы – .. рабочих дней, стоимость – .. тыс. руб.

### **3. Разработка маркетингового плана**

Состав работ:

- Разработка маркетинговой стратегии,
- Разработка маркетинговой тактики,
- Разработка плана маркетинговых показателей,
- Разработка плана маркетинговых мероприятий.

Результат: документ MS Word по структуре Приложения №2.

Продолжительность работы – .. рабочих дней, стоимость – .. тыс. руб.

## **Структура маркетингового плана**

### **1. Маркетинговое исследование**

- 1.1. Область исследования
- 1.2. Общая характеристика рынка
- 1.3. Конкуренты
- 1.4. Потребители
- 1.5. Анализ факторов, влияющих на развитие рынка

### **2. Маркетинговая стратегия**

- 2.1. Описание продукта
- 2.2. Описание целевых клиентов
- 2.3. Позиционирование
- 2.4. Стратегия конкуренции
- 2.5. Сильные и слабые стороны проекта
- 2.6. Возможности и угрозы рынка
- 2.7. SWOT-анализ
- 2.8. Стратегические инициативы

### **3. Тактика маркетинга**

- 3.1. Развитие услуг
- 3.2. Каналы сбыта
- 3.3. Ценообразование
- 3.4. Программа рекламы и продвижения

### **4. Реализация маркетингового плана**

- 4.1. Маркетинговые показатели
- 4.2. План по показателям
- 4.3. План по маркетинговым мероприятиям