

Ваш помощник:



Коммерческое предложение



Требования к документации



Как настроить электронный документооборот



Актуальная версия договора поставки



Краткое руководство
для поставщиков по сотрудничеству
с торговой сетью «Магнит»



Звоните нам: **8 800 200 90 02**
(Звонок бесплатный с номеров РФ).
Пишите нам: **magnit.ru**.



Как вашему товару попасть на полки наших магазинов?

1. Разместите коммерческое предложение на корпоративном портале «Магнит».
2. Отправьте коммерческое предложение на **km_cho@magnit.ru**, в теме письма укажите «*Фермерство – название ИП/фирмы/группа товара*» (например, сыры).
3. Дождитесь обратной связи. Мы ответим вам в течение 28 дней.
4. Заключите договор через систему электронного документооборота.



Коммерческое предложение должно содержать:

- информацию о представленности продукции на рынке (*перечислите сети розничной торговли*);
- предлагаемые товарные позиции на ввод;
- географию поставок (*города, населённые пункты*);
- прайс-листы продукции (*укажите срок годности, вес, режим хранения, минимальный заказ, вид упаковки, параметры транспортировки*).



Основные принципы отбора коммерческих предложений:

- единые стандарты требований к качеству продукта согласно законам РФ;
- наличие стабильного объёма продукции – регулярная поставка товара;
- логистика – возможность осуществлять доставку товара в магазины;
- обязательно наличие доступа к электронному документообороту;
- сотрудничество по типовой форме договора поставки.



Хочу встать со своим прилавком в вашем магазине. Субаренда.

Если вы хотите установить брендированный киоск внутри наших торговых объектов, оставьте заявку на портале.

КРАТКОЕ РУКОВОДСТВО

для поставщиков по сотрудничеству с торговой сетью «Магнит»



Как вашему товару попасть на полки наших магазинов?

1. Разместите коммерческое предложение на корпоративном портале «Магнит».
2. Отправьте коммерческое предложение на **km_cho@magnit.ru**, в теме письма укажите «Фермерство – название ИП/фирмы/группа товара» (например, сыры).
3. Дождитесь обратной связи. Мы ответим вам в течение 28 дней.
4. Заключите договор через систему электронного документооборота.

Коммерческое предложение должно содержать:

- информацию о представленности продукции на рынке (перечислите сети розничной торговли);
- предлагаемые товарные позиции на ввод;
- географию поставок (города, населённые пункты);
- прайс-листы продукции (укажите срок годности, вес, режим хранения, минимальный заказ, вид упаковки, параметры транспортировки).

Основные принципы отбора коммерческих предложений:

- единые стандарты к требованиям по качеству продукта согласно законам РФ;
- наличие стабильного объёма продукции — регулярная поставка товара;
- логистика — возможность осуществлять доставку товара в магазины;
- обязательно наличие доступа к электронному документообороту;
- сотрудничество по типовой форме договора поставки.

Хочу встать со своим прилавком в вашем магазине. Субаренда.

Если вы хотите установить брендированный киоск внутри наших торговых объектов, оставьте заявку на портале.

Ваш помощник:



Коммерческое предложение



Требования к документации



Как настроить электронный документооборот



Актуальная версия договора поставки

Звоните нам: **8 800 200 90 02** (Звонок бесплатный с номеров РФ). Пишите нам: **magnit.ru**.

 **СЕМЬЯ МАГАЗИНОВ
МАГНИТ**

КРАТКОЕ РУКОВОДСТВО

для поставщиков по сотрудничеству
с торговой сетью «Магнит»



Как вашему товару попасть на полки наших магазинов?

1. Разместите коммерческое предложение на корпоративном портале «Магнит».
2. Отправьте коммерческое предложение на km_cho@magnit.ru, в теме письма укажите «Фермерство – название ИП/фирмы/группа товара» (например, сыры).
3. Дождитесь обратной связи. Мы ответим вам в течение 28 дней.
4. Заключите договор через систему электронного документооборота.

Коммерческое предложение должно содержать:

- информацию о представленности продукции на рынке (перечислите сети розничной торговли);
- предлагаемые товарные позиции на ввод;
- географию поставок (города, населённые пункты);
- прайс-листы продукции (укажите срок годности, вес, режим хранения, минимальный заказ, вид упаковки, параметры транспортировки).

Основные принципы отбора коммерческих предложений:

- единые стандарты к требованиям по качеству продукта согласно законам РФ;
- наличие стабильного объёма продукции — регулярная поставка товара;
- логистика — возможность осуществлять доставку товара в магазины;
- обязательно наличие доступа к электронному документообороту;
- сотрудничество по типовой форме договора поставки.

Хочу встать со своим прилавком в вашем магазине. Субаренда.

Если вы хотите установить брендированный киоск внутри наших торговых объектов, оставьте заявку на портале.

Ваш помощник:



Коммерческое предложение



Требования к документации



Как настроить электронный документооборот



Актуальная версия договора поставки

Звоните нам: **8 800 200 90 02** (Звонок бесплатный с номеров РФ). Пишите нам: magnit.ru.

 СЕМЬЯ МАГАЗИНОВ
МАГНИТ