

## **IMPREZY GRUPOWE REALIZOWANE NA ZAMÓWIENIE PRZEZ ALMATUR-Lublin**

Przy zamawianiu i organizowaniu imprez grupowych należy zachować następujące warunki:

**1. ZAMÓWIENIE:** Po otrzymaniu zapytania o imprezę grupową Almatu, który nie zamierza takiej imprezy samodzielnie realizować, przesyła do odpowiedniego Almatu - Organizatora pytanie Klienta wraz z danymi kontaktowymi ostatecznego zamawiającego. Od tego momentu Organizator przejmuje na siebie kontakty z ostatecznym zamawiającym: wysyła mu druk zamówienia, negocjuje program i ceny, podpisuje umowę i wystawia faktury.

**Wyjaśnienie:** Organizator imprezy musi mieć zapewnioną możliwość bezpośredniego dotarcia do klienta/agenta składającego zapytanie. Jedynie bezpośredni kontakt, rozmowa z klientem i weryfikacja jego oczekiwań daje możliwość właściwego dopasowania oferty do wymagań klienta. Każdy pośrednik na drodze Klient – Organizator przyczynia się niestety do przedstawienia Organizatorowi zniekształconych oczekiwań klienta i opóźnia przedstawienie satysfakcjonującej oferty Klientowi. Zdarza się również, że błędnie informuje Klienta o świadczeniach, za które jest odpowiedzialny i które zapewnia Organizator danej imprezy - najczęściej bez umowy, bo takich się pomiędzy Almatami w praktyce nie zawiera, a z klientami grupowymi muszą zostać podpisane. Powoduje to wiele komplikacji podczas realizacji imprezy (niejednokrotnie pojawiały się przypadki niewłaściwego zamówienia świadczeń przez Organizatora, a także różnic w programie wycieczki, jaki Organizator przedstawił Agentowi – a ten Klientowi). Przyczynia się to do negatywnej oceny Organizatora imprezy. Niezadowolony klient nie będzie chciał ponownie korzystać z usług Almatu.

**2. CENA IMPREZY:** Przy wyliczeniu cen imprez grupowych Almatu- stosuje standardowo następujące zasady:

- A. Przy umowie grupowej wylicza się cenę od osoby, przy określonym przez zamawiającego minimum osób płacących, z ew. uwzględnieniem uwag zamawiającego.
- B. W kalkulacji uwzględnia się prowizję na poziomie 8% obrotu dla agenta, a jeśli zamówienie zostało zgłoszone przez inny Almatu - to dodatkowo 2% prowizji dla niego. W kalkulacji można również na życzenie policzyć 1 miejsce gratis na 20 osób płacących.
- C. Przedstawiając program imprezy zaznacza się do kiedy dana oferta jest ważna (do kiedy obowiązuje gwarancja niezmienności ceny), do kiedy musi nastąpić wpłata zaliczki oraz załącza warunki umowy. Jeśli umowa nie zostanie podpisana w okresie ważności oferty lub przy braku zaliczki w ustalonym terminie, cena imprezy zostanie przeliczona ponownie w sposób uwzględniający zmiany kursu walut i cen składowych.
- D. Na życzenie agenta wymiar prowizji w kalkulacji może być zmniejszany lub zwiększany, co będzie powodować odpowiedni spadek lub wzrost ceny dla klienta zbiorowego.
- E. Cenę netto bez prowizji wylicza się i podaje wtedy, gdy agent życzy sobie, że będzie występować wobec klienta jako organizator imprezy. W takim przypadku agent sam dolicza prowizję do ceny.

**3. IMPREZY KATALOGOWE – zniżki dla grup:**

- A. Jeżeli na imprezę katalogową sprzedawca/agent ma grupę chętnych powyżej 6-ciu osób niekorzystających z żadnej promocji, to każdej z tych osób może obniżyć cenę o zniżkę w wysokości takiej, jak podano przy ostatniej promocji katalogowej. Stałym Klientom przysługuje dodatkowo zniżka SK. Zniżka nie zależy od ilości osób, jeśli grupka jest dołączana do imprezy katalogowej.
- B. Dodatkowej zniżki może udzielić sprzedawca z własnej prowizji, stosując „upust z ręki” – Y.UPS.
- C. Jeśli grupa jest zainteresowana samodzielnym wyjazdem autobusem/autokarem, według program katalogowego, to Organizator wykonuje kalkulację uwzględniającą termin wyjazdu/miejsce, itp. – zgodnie z pkt. 1 i 2.