



МЕДИКАЛ ОН ГРУП
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР

Общество с Ограниченной Ответственностью
«Международный Медицинский центр Медикал Он Груп - Одинцово»

**Политика использования корпоративных скидок
ООО «ММЦ Медикал Он Груп - Одинцово»**

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. С целью повышения эффективности (рентабельности) бизнеса, а также с целью повышения лояльности персонала и укрепления репутации предпочтительного работодателя **ввести в действие настоящую Политику использования корпоративных скидок.**

2. Политика использования корпоративных скидок вступает в действие и используется в работе с момента ее утверждения Приказом Генерального директора Общества.

3. С момента утверждения данной Политики.

3.1. Все прочие, ранее действующие в Обществе документы, которые относятся к корпоративным скидкам и льготам считаются утратившими свою силу.

3.2. Ответственным должностным лицом приводятся в соответствие с данной Политикой следующие документы и информационные источники: скидки, применяемые в отличных от программы Инфоклиника, при необходимости, разместить актуальную информацию на сайте.

4. Настоящая политика включает в себя максимальные скидки и не предусматривает предоставление любых видов дополнительных скидок, а также социальных скидок для всех категорий граждан.

5. Предоставление любых бесплатных услуг отменено. Любое общение с врачом необходимо заканчивать записью в карте (в Инфоклиника - созданием Медицинского документа) и оплатой приема. Если врач затрачивает не более 10 минут на общение с пациентом (например: посмотреть шов, выписать рецепт, назначить доп. анализы и т.д.) ввести, оценить и отметить в Карте пациента / Мед. Документе / Протоколе осмотра и т.п. услугу «Динамическое наблюдение, 10 минут».

6. Скидки на Первичный прием пациентам Общества.

6.1. Первичный прием происходит, когда Пациент попадает в медицинский центр в первый раз, в каждое конкретное подразделение (специализацию).

6.2. Если Пациент возвращается к тому или иному врачу спустя 365 календарных дня, с момента последнего приема у данного врача – это рассматривается как Первичный прием, с установленным временем приема для сбора обновленного анамнеза о Пациенте.

6.3. Любые скидки на Первичный прием к врачу той или иной специальности действуют не более 1 календарного месяца. Далее скидка аннулируется. Постоянное изменение стоимости Первичного приема должно быть зафиксировано в Прайс-листе.

6.4. Любое изменение стоимости услуги "Первичный Прием" в обязательном порядке должно быть согласовано с Генеральным директором.

7. Сервисные (технические) скидки.

7.1. К сервисным скидкам относятся предоставление скидок: Сложный Пациент (когда нужно погасить конфликтную ситуацию или претензию). Продолжительное время ожидания (Пациент ожидает своей очереди (приёма) более 15 минут).

7.2. В вышеперечисленных случаях (п.7.1.) предусматривается скидка не более 10% только на Прием врача (Первичный, Вторичный, Динамический). Скидки не предоставляются на весь чек или все услуги по чеку.

7.3. Сервисные скидки назначаются /предоставляются только Старшим администратором и/ или Генеральным директором Общества.

8. Программа лояльности для пациентов - «Дарим ЗАБОТУ»

8.1. Программа лояльности для пациентов «Дарим ЗАБОТУ» (далее «Программа») — это накопительная дисконтная Программа для пациента клиники (далее «Участник»). Участники Программы могут получать скидку согласно номиналу дисконтной карты (далее «Карты») при оплате медицинских услуг в Медицинских клиниках (далее «Медицинские клиники»): «Медикал Он Груп – Балашиха», «Медикал Он Груп – Мытищи», «Медикал Он Груп – Люберцы», «Медикал Он Груп – Подольск», «Медикал Он Груп – Одинцово».

8.2. Для того чтобы стать Участником Программы лояльности, необходимо:

- При обращении в Медицинские клиники оплатить стоимость медицинских услуг.
- Заполнить и подписать форму (анкету) на участие в Программе лояльности (далее «Согласие») и передать ее администратору Медицинской клиники.

8.3. Правила оформления и выдачи виртуальных дисконтных карт:

• **Дисконтная карта 3%** – присваивается пациенту, оплатившему медицинские услуги на сумму от 30 000 до 50 000, как единовременно, так и накоплением ранее оплаченных услуг, отраженный в МИС на индивидуальном лицевом счете Участника.

• **Дисконтная карта 5%** – присваивается пациенту, оплатившему медицинские услуги на сумму от 50 001 до 150 000, как единовременно, так и накоплением ранее оплаченных услуг, отраженный в МИС на индивидуальном лицевом счете Участника.

• **Дисконтная карта 10%** – присваивается пациенту, оплатившему медицинские услуги на сумму от 150 001 до 300 000, как единовременно, так и накоплением ранее оплаченных услуг, отраженных в МИС на индивидуальном лицевом счете Участника.

• **Дисконтная карта 15%** – присваивается пациенту, оплатившему медицинские услуги на сумму от 300 001 и более, как единовременно, так и накоплением ранее оплаченных услуг, отраженных в МИС на индивидуальном лицевом счете Участника.

8.3.1. В накоплении необходимой денежной суммы для присвоения Карты соответствующего номинала могут принимать участие члены семьи. Участника, родство которых подтверждено документально. Для этого в информацию МИС индивидуальной карты Участника программы «Дарим ЗАБОТУ», заносится в персональные данные указанных в анкете членов семьи.

8.3.2. Пациенты, у которых имеется карта старого образца, переходят на соответствующий порог скидки автоматически, с присвоением статуса в МИС. Для дальнейшего использования карты и накопления суммы следующего статуса, членам семьи Участника (при документальном подтверждении родства) необходимо присоединить данных лиц, указанных в анкете, к лицевому счету Участника – держателя карты.

8.4. Использование Дисконтной Карты.

8.4.1. Использовать Карту может Участник и прикрепленные члены семьи Участника, к индивидуальной Карте в МИС.

8.4.2. Картой можно воспользоваться начиная с медицинских услуг, оплаченных после зачета соответствующего порога и выдачи Карты Участнику на следующий день после присвоения такого статуса

8.4.3. Карта дает право получить скидку, согласно номиналу на все медицинские услуги Клиник, за исключением услуг отделения косметологии.

8.4.4. Скидка не распространяется для оплаты медицинских услуг, входящих в акционные предложения клиники со специальной ценой. Скидка не суммируется с другими акционными предложениями клиники.

8.5. Узнать сумму накоплений на индивидуальном счете Участника Программы «Дарим ЗАБОТУ» и номинал Карты можно: у **администратора** Медицинских клиник, по телефону или при личном визите в клинику.

8.6. Дополнительные условия

Медицинские клиники оставляют за собой право вносить любые изменения в настоящие условия Программы лояльности «Дарим ЗАБОТУ» в любое время и без предварительного уведомления Участников программы. Информация о произведенных изменениях доступна на сайте: <https://medongroup-msk.ru/> у администраторов Медицинских клиник, по единому телефону контактного центра: 8 (495) 510-43-01.

8.7. Медицинские клиники оставляют за собой право приостановить участие в Программе любого участника, при наличии сомнений в законности операций, проведенных по индивидуальному счету Участника Программы, до выяснения обстоятельств.

9. Скидки сотрудникам Общества:

9.1. Предоставляется скидка от Прайс-Листа Общества 30% на все медицинские услуги и 30% на услуги Лаборатории (анализы) сотрудникам Общества и их родственникам: дети, родители сотрудника, супруги (в т.ч. Гражданские)

9.2. Генеральный Директор Общества имеет право предоставить скидку сотрудникам компании **на товары** не более 15% от Прайс-листа Общества.

9.3. Предоставление скидки сотрудникам есть право, а не обязанность Общества и зависит от финансового состояния и прочих факторов, которые могут оказывать влияние на сам факт и размер скидки.

10. Скидка за предоплату всего курса лечения

10.1. Максимальная скидка **10%** предоставляется при покупке (оплате) всего курса лечения единовременно.

10.2. При возврате денежных средств за неизрасходованный курс - возврат производится по номиналу без учета скидок, т.е. рассчитывается стоимость оказанных услуг без учета скидки, и разница возвращается Пациенту.

11. Скидки не назначаются сотрудниками колл-центра, администраторами-кассирами.

12. Акционные скидки:

12.1. Для обеспечения маркетингового продвижения, могут быть установлены акционные скидки на конкретные услуги, которые заранее согласовываются отделом маркетинга. Скидка имеет четкое описание по размеру, условиям предоставления и сроку действия.

12.2. Скидка назначается приказом Генерального директора.

13. Индивидуальные настройки скидок в учетных МИС, с которыми работает Общество, (размеры скидок, акционные наборы номенклатуры, привязка пациента к сотруднику компании/составу семьи) делают ответственные лица Общества.