

Дорогие партнёры!

Спустя 4 года, мы пришли к выводу, что текущая схема взаимодействия с авторами дизайнов и магазинами на платформе Printio не позволяет в нужной степени развиваться сервису, и что ещё хуже - не даёт достаточной финансовой отдачи его партнёрам: дизайнерам и владельцам магазинов.

С 1го августа мы предлагаем внести изменения в структуру комиссий в пользу магазинов (продавцов) - это позволит привлечь больше трафика на платформу и увеличить продажи для всех.

Мы пишем заранее, т.к. ценим мнение тех, кто помогал в развитии Printio, создавая качественные дизайны. Мы рассмотрим любые конструктивные предложения.

Итак, что предлагается:

Увеличение порога базовой комиссии

Чтобы дать всем больше возможностей для продвижения своего магазина, предлагается повысить порог базовой комиссии. Теперь базовая комиссия начинается от 5% (или с 10% для [подтвержденных художников](#)) и может вырасти до 25%, вместо 15%.

За продажи в своем магазине вы, как и раньше, будете получать всю свою базовую комиссию и 80% от наценки. Тут ничего не меняется. В вашем магазине вы и автор, и тот, кто отвечает за привлечение клиентов. С учетом возможности включить редактор и [наполнять все страницы своими текстами](#), теперь у вас есть все то же самое, что есть у нас. И вы можете полностью почувствовать себя в нашей роли - в роли владельца полноценной студии печати с лучшим редактором, самыми качественными товарами на рынке и высокой маржинальностью при достижении объема.

Комиссия 25% будет доступна только [подтвержденным авторам](#). Также, подтвержденные авторы будут стартовать с 10%, а не с 5%. Чтобы стать подтвержденным автором вам необходимо прислать скан вашего паспорта (разворот с фотографий и страница с пропиской) и ваш номер телефона на contact@printio.ru с темой письма "Подтверждение авторства". Мы перезвоним вам для подтверждения вашего номера телефона. Юридическим лицам с подписанным лицензионным договором ничего дополнительно присылать не надо. Подтвержденные авторы несут прямую ответственность за нарушение авторских прав и законов. В случае поступления обоснованных претензий от правообладателя или представителя закона на загруженные вами принты, ваши контакты и скан паспорта будут переданы заявителю.

Перераспределение комиссии от автора к продавцу

Первый шаг к подобной схеме мы сделали, когда запустили возможность [наполнять свой магазин чужими принтами](#). В этой схеме, продавец получает чуть больше, чем автор. И это логично, потому что все продажи ваших принтов в чужом магазине это своего рода

бесплатный бонус, так как это не требует от вас никаких дополнительных усилий и расходов. Но этого недостаточно. Поэтому первое, что мы пересмотрели это распределение прибыли между авторами и продавцами. Теперь за продажу чужого принта в своем магазине, продавец будет получать не 40% от наценки, а 50%. Автор будет получать 30% от своей наценки. Оставшиеся 20%, как и раньше будут уходить на налоги и комиссии за прием платежей. Так же продавец будет получать 80% от своей базовой комиссии, а автор 20% от своей.

Таблица распределения комиссии:

	<i>автор</i>	<i>автор</i>	<i>продавец</i>
	Свой дизайн Свой магазин	Свой дизайн Чужой магазин	Чужой дизайн Свой магазин
Базовая цена	100% базовой комиссии	20% базовой комиссии	80% базовой комиссии
Наценка автора	80% от наценки	30% от наценки	50% от наценки

Магазин Принтио будет работать на тех же правах, что и ваши

Продажи в магазине Принтио будут рассчитываться по той же схеме, как и продажи ваших принтов в любом другом магазине, который решил их продавать. С учетом возможности [добавлять](#) в свой магазин принты из нашего и наполнять магазин [своими текстами](#), магазин Принтио мало чем отличается от других, за исключением дополнительных расходов на поддержание всей платформы и производства.

Мы ожидаем, что новая схема позволит тем, кто продает увеличить бюджеты на рекламу и продавать больше. А тем, кто просто рисует принты - снижение комиссии со временем будет компенсировано ростом продаж. Также подтвержденные авторы будут получать дополнительные плюшки, вроде повышенной комиссии и возможности продавать свои принты в оффлайн магазинах и на крупных онлайн-площадках.

Мы много думали о переходе на новую схему и это непростое решение. Однако очевидно, что если оставить всё без изменений, то высокая конкуренция за покупателей не позволит сервису развиваться дальше. А то, что не развивается - умирает. Если раньше выбор был между переходом на новую схему или нет, то сейчас он стал между переходом и закрытием возможности продажи принтов вообще.

Мы уверены, что в итоге новая схема будет более жизнеспособной и от этого все должны выиграть.

Команда Printio.ru