

---

**МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН  
ROYAL BEE**

г. Пермь

«01» \_\_\_\_\_ 2019 года

Компания RoyalBee (далее также - "Компания") разработала настоящий Маркетинг-план (далее также - "Программа развития", "Программа") с целью снабжения населения высококачественными востребованными продуктами, предоставления своим Партнерам возможности для реализации своих способностей, создания слаженной команды единомышленников, для расширения собственных возможностей, открытия новых горизонтов, достижения высоких финансовых результатов, финансового благополучия.

**1. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ**

1.1. Компания RoyalBee (Компания) – Общество с ограниченной ответственностью «Научно-производственный центр «АПИЛАД», ОГРН 145958024178 ИНН 5902993797, 614000, г. Пермь, ул. Пушкина. д. 3. офис 1.

1.2. Интернет-магазин - принадлежащий Компании сайт в сети Интернет, имеющий адрес <http://royalbee.ru/> (далее также - "Сайт"), посредством которого Компанией осуществляется продажа товаров дистанционным способом, с возможностью при помощи сети Интернет заказать товар, оплатить товар, а также определить условия доставки, оплаты Товаров. Для целей применения настоящей Программы понятия Интернет-магазин и Сайт являются равнозначными.

1.3. Покупатель - любое физическое лицо, достигшее возраста 18 лет – потребитель, который покупает товары в Интернет-магазине Компании.

1.4. Заказ - Должным образом оформленный запрос Покупателя на приобретение и доставку товара по указанному Покупателем адресу, размещенный Покупателем самостоятельно на Сайте или по телефону.

1.5. Товар - объект материального мира, не изъятый из гражданского оборота и представленный к продаже в Интернет-магазине. Товары представлены в Интернет-магазине через фото образцы, являющиеся собственностью Компании.

1.6. Партнер – Покупатель, присоединившийся к настоящей Программе (принимая участие в Программе) посредством регистрации на Сайте и выполняющий условия настоящей Программы.

1.7. Личный кабинет – информационное пространство (часть Сайта), представляющее собой web-сервис, предназначенный для обмена информацией между Партнером и Компанией, доступ к которому предоставляется Компанией с использованием индивидуального логина и пароля.

1.8. Логин и пароль – средства аутентификации Партнера в виде уникальной последовательности символов, используемые многократно для входа в Личный кабинет Партнера.

1.9. Наставник - Партнер, привлечший к участию в Программе нового Партнера, зарегистрировавший нового Партнера на Сайте и осуществивший его обучение.

1.10. Команда – группа Партнеров, в которую входят Партнеры, привлеченные Наставником лично, а также привлеченные другими входящими в группу Партнерами.

1.11. Уровень партнерства (Поколение) - место Партнера в команде, определяемое по признаку его приближения к Наставнику, Уровень партнерства определяется по формуле  $УП = n + 1$ , где  $n$  – уровень партнерства, привлекающего Партнера. Для целей определения уровня партнерства уровень Наставника признается равным нулю. Партнеры, привлеченные Наставником лично, являются по отношению к такому Наставнику Партнерами первого уровня. Количество уровней партнерства не ограничено.

1.12. Спонсирование - регистрация в Компании (привлечение в Команду) нового Партнера, который оплатил свой первый заказ.

1.13. Личная команда - часть Команды, состоящая из лично приглашенных Партнеров (Партнеров первого уровня). Количество партнеров первого уровня неограниченно.

1.14. Партнерская команда (Ветвь) – часть Команды, которая берет начало от Партнера нижестоящего уровня, т.е. команда нижестоящего Партнера.

1.15. Сильная ветвь — это Партнерская команда с наибольшим показателем товарооборота.

1.16. Вознаграждение – поощрение Партнера за активное участие в Программе посредством предоставления скидки на Товары Компании на условиях настоящей Программы. Поощрение исчисляется в бонусах.

1.17. Бонус – условная единица измерения, применяемая в Программе для учета накопительной скидки. Бонус является по своей сути накопительной скидкой для Партнера. При оплате Товара один

Бонус эквивалентен 1 (одному) рублю РФ. Бонусы не имеют наличного выражения, не подлежат обмену и не могут быть выданы в денежном эквиваленте. Компания может в одностороннем порядке изменять эквивалент начисления/списания Бонусов.

1.18. Индивидуальный бонусный счет - счет Партнера, на котором проводятся операции с Бонусами, включающий информацию о покупках, возвратах, начисленных и списанных Бонусах. Партнер самостоятельно управляет своим Индивидуальным бонусным счетом, а именно накапливает Бонусы и использует их как скидку при совершении покупок в соответствии с Программой.

1.19. Балл - условная единица оценки товарооборота, используемая Компанией для определения эффективности работы Партнеров и расчета вознаграждения.

1.20. Отчетный период – промежуток времени, используемый для оценки эффективности работы Партнеров и осуществления расчетов. Отчетный период равен календарному месяцу с 00:00 мин 1-го числа до 24:00 мин последнего числа.

1.21. Личный объем – сумма баллов за Товар, который Партнер приобрел в отчетном периоде лично.

1.22. Ежемесячная активность - минимальное количество Баллов Личного объема, набранных Партнером в отчетном периоде, необходимая для получения права начисления вознаграждения в соответствии с условиями настоящей Программы.

1.23. Групповой объем - сумма Баллов Личного объема Партнеров Команды.

1.24. Квалификационный объем – набранный всеми Партнерами Команды в отчетном периоде объем Баллов (за исключением 50% Личного объема Наставника Команды), необходимый для подтверждения ранга.

1.25. Квалификационный ранг (Ранг) – карьерный уровень Партнера.

1.26. Принцип ограничения - ограничение по зачёту выполненного товарооборота. Правило применяется при расчёте присвоения какого-либо ранга Партнера. Для получения соответствующего ранга суммируется товарооборот всех «веток» команды, но в зачёт товарооборота любой отдельно взятой «ветки» не может быть зачтено больше, чем определенный правилами карьерного ранга % от суммы Квалификационного объема данного ранга.

1.27. Динамическая компрессия («принцип сжатия») - партнеры, которые не сделали ни одной покупки в отчетном периоде (набрали ноль баллов) прозрачны в системе (используется только при расчете бонуса Постоянства).

## 2. УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ

2.1. Участие в Программе, дающее право на получение вознаграждения и иных привилегий принимают Партнеры.

2.2. Партнером может стать Покупатель, одновременно выполнивший следующие условия:

- зарегистрировавшийся на Сайте Компании;

- совершивший приобретение в Интернет-магазине Компании Товара, за приобретение которого начислено более 2 000 (Двух тысяч) Баллов.

2.3. Регистрация на Сайте может осуществляться двумя способами:

1) Самостоятельно зайти на Сайт Компании, пройти по ссылке «Регистрация в личном кабинете», ввести логин (ID) действующего Партнера Компании;

2) Воспользоваться предоставленной действующим Партнером Компании реферальной ссылкой.

2.4. Регистрация на Сайте осуществляется путем заполнения предлагаемой анкеты.

2.5. Для успешного прохождения регистрации необходимо полностью заполнить анкету. При заполнении анкеты необходимо вносить достоверные и актуальные сведения о себе.

2.6. Регистрируясь в Программе, вы тем самым даёте Компании согласие на обработку ваших персональных данных, перечисленных ниже, в целях заключения и исполнения договоров купли-продажи/оказания услуг, информирования о товарах, работах, услугах и/или проведения опросов и исследований, участия в Программе развития, включая учёт накопления и использования Бонусов, а также для предоставления вам наиболее выгодных предложений от Компании и Партнёров, а также разрешаете во исполнение перечисленных целей поручать другим лицам обработку указанных ниже персональных данных.

Согласие даётся на обработку следующих ваших персональных данных: фамилии, имени, отчества, пола, даты рождения, номеров домашнего и/или мобильного телефонов, адреса электронной почты, почтового адреса, сведений об истории покупок, в том числе наименований приобретаемых

товаров/услуг и их стоимости, накопленных Бонусах, присвоенных Квалификационных рангах (далее — «Персональные данные»).

В ходе обработки ваших персональных данных будут осуществляться следующие действия с использованием средств автоматизации или без их использования: сбор, запись, систематизация, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование, передача (предоставление, доступ), обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение.

Вы даёте согласие на передачу (раскрытие) ваших персональных данных Партнерам Компании, в Команду которых вы входите.

Также вы даёте согласие на направление вам информации, в т.ч. рекламного и/или маркетингового содержания, о товарах, работах, услугах Компании и ее партнёров через любые указанные вами каналы коммуникации с применением различных информационных технологий, в том числе по почте, SMS, электронной почте, телефону, через личный кабинет на Сайте, с помощью системы мгновенного обмена сообщениями через интернет и т.д.

Согласие может быть отозвано вами в любой момент путём направления письменного уведомления по месту нахождения Компании.

**В случае Вашего несогласия, а равно отзыва ранее данного согласия, участие в Программе невозможно (прекращается).**

2.7. С момента регистрации вы самостоятельно контролируете изменение ваших персональных данных (E-mail, номер телефона, адрес) в Личном кабинете.

2.8. Персональные данные, указанные при регистрации на сайте (E-mail, номер телефона, адрес), вы можете изменить самостоятельно в Личном кабинете.

2.9. В случае указания ложных (недостоверных) сведений о себе, а также при несвоевременном изменении устаревших сведений вы принимаете на себя риск любых негативных последствий, связанных с предоставлением неверных сведений.

2.10. Каждый Партнер, участвующий в Программе, добровольно принимает на себя исполнение следующих обязательств:

2.10.1. поддерживать деловую репутацию Компании, а также принимать все разумные меры для защиты интересов Компании перед третьими лицами, защиты имени и деловой репутации Компании;

2.10.2. следовать всем принципам и правилам, установленным Компанией, и самостоятельно нести ответственность за собственные действия (бездействия);

2.10.3. при приобретении и продвижении товара передавать потенциальным покупателям достоверную информацию о товаре, соответствующую размещенной на Сайте Компании информации;

2.10.3. соблюдать условия Политики конфиденциальности, размещенной на Сайте;

2.10.4. соблюдать условия настоящей Программы развития;

2.10.5. продавать товар исключительно путем прямых продаж, не реализовывать товар через розничные торговые сети и сторонние интернет-магазины, использовать сеть, построенную с помощью товаров и бизнес-системы Компании, для продвижения исключительно продукции Компании.

2.11. Нарушениями Партнером условий настоящей Программы являются:

2.11.1. причинение вреда деловой репутации Компании, дискредитация деятельности Компании, ее руководства, других Партнеров, товаров Компании;

2.11.2. деятельность Партнера с нарушением настоящей Программы развития, принципов и правил, установленных Компанией;

2.11.3. реализация товара через розничные торговые сети и сторонние интернет-магазины, использование сети, построенной с помощью товаров и бизнес-системы Компании, для продвижения какого-либо иного товара, кроме товара Компании;

2.11.4. подстрекательство, рекрутирование, оформление Партнеров для работы в других компаниях и сетях, передача информации о Партнерах иным лицам для указанных целей;

2.11.5. подстрекательство, рекрутирование Партнеров, являющихся частью другой Личной команды, в свою или иную Личную команду, а также оформление перехода Партнера в свою или иную Личную команду с нарушением настоящей Программы развития;

2.11.5. использование ненормативной лексики, эротики и материалов порнографического содержания в постах и публикациях, рекламирующих Компанию и ее товар, а также при осуществлении Партнером деятельности в рамках настоящей Программы развития;

2.11.6. регистрация Партнером на Сайте повторно в период участия в Программе развития или до истечения срока действия запрета на регистрацию после прекращения участия Партнера в

Программе, а также регистрация других лиц с получением прямого или косвенного контроля над их Личным кабинетом, или регистрация иных подставных лиц;

2.11.7. в течение 12 (двенадцати) месяцев Партнеру начислено менее 2 000 баллов;

2.11.8. предоставление недостоверной и неполной информации о Компании или товаре покупателям или введение их в заблуждение иным образом;

2.11.9. введение в заблуждение кандидатов в Партнеры относительно выгоды от участия в Программе развития и усилий для достижения выгоды или иные случаи дезинформации кандидата, а также давление на кандидата с целью участия в Программе развития;

2.11.10. использование для привлечения кандидатов в Партнеры массовых объявлений, в том числе: размещение объявлений с предложением работы на бумажных носителях и в сети Интернет; звонки по объявлениям с предложением несуществующих вакансий людям, ищущих работу; массовый сбор контактов лиц;

2.11.11. нарушение предусмотренных настоящей Программой развития и действующим законодательством РФ порядка рекламирования Компании или ее товаров, а также нарушение прав Компании на результаты интеллектуальной деятельности;

2.11.12. любые иные нарушения обязательств, предусмотренных настоящей Программой развития или Политикой конфиденциальности, размещенной на Сайте, или заключенным Договором купли-продажи товара дистанционным способом (через интернет-магазин [www.royalbee.ru](http://www.royalbee.ru)).

2.12. В случае совершения Партнером какого-либо нарушения, предусмотренного в пункте 2.11 настоящей Программы, Компания вправе без какого-либо предварительного уведомления прекратить участие такого Партнера в Программе.

При прекращении участия в Программе доступ Партнера в Личный кабинет прекращается, все накопленные баллы и бонусы обнуляются, Партнер лишается всех привилегий, предоставленных в соответствии с Программой развития.

Компания вправе по своему усмотрению предварительно провести проверку наличия/отсутствия в действиях Партнера нарушений, временно заблокировав доступ такого Партнера в Личный кабинет и приостановив начисление баллов и возможность использования бонусов.

2.13. Партнер вправе в любое время прекратить участие в Программе, письменно уведомив об этом Компанию.

2.14. Бывший Партнер, участие в Программе развития которого прекращено, вправе повторно зарегистрироваться на Сайте и стать Партнером не ранее, чем через 6 (шесть) месяцев со дня прекращения участия в программе.

2.15. Компания вправе требовать от Партнера (бывшего Партнера) возмещения убытков, причиненных его действиями/бездействием Компании, в том числе возмещения ущерба, причиненного деловой репутации Компании.

2.16. После регистрации на Сайте кандидату в Партнеры присваивается личный регистрационный номер (ID).

2.17. Партнер, являющийся частью Личной команды, вправе перейти в Личную команду другого Партнера с письменного согласия Компании, Партнера, в Личную команду которого он входит, и Партнера, к Личной команде которого планируется присоединение. Переход в Личную команду другого Партнера разрешается не чаще, чем раз в 6 (шесть) месяцев. Компания вправе отказать в указанном переходе без объяснения причин.

2.18. Партнер, продвигая товары и бизнес-систему Компании, обязан использовать рекламные и иные информационные материалы, разработанные Компанией. Партнер приобретает (покупает) рекламные инструменты компании в соответствии со своими потребностями и бизнес-планами. Компания не обязывает Партнера приобретать рекламные инструменты.

2.19. Все информационные, в том числе рекламные материалы, наименования и товарные знаки являются интеллектуальной собственностью компании. Партнер не может вносить какие бы то ни было изменения в информацию, указанную на упаковке или в рекламных материалах.

Любое копирование с намерением использовать в коммерческих целях печатной, а также видео- и аудиопродукции запрещено без официального разрешения компании. Партнеру запрещено производить какие бы то ни было рекламные материалы (с использованием логотипов, торговых марок и других объектов интеллектуальной собственности Компании), предварительно не согласованные с Компанией.

2.20. Партнер не может на своем сайте, в своем блоге выдавать информацию с официальных ресурсов Компании – за свою.

Партнер не имеет права:

- 
- копировать контент, фото- и видеоматериалы без корректных ссылок на первоисточник или без официального разрешения Компании;
  - публиковать информацию до обнародования ее Компанией;
  - осуществлять в сети самостоятельные презентации продукта и бизнеса, наносящие ущерб репутации Компании;
    - осуществлять баннерную, контекстную и таргетированную рекламу с использованием логотипов Компании, фото продукции или упоминанием торговых марок Компании, названия Компании, включая хэштеги в тексте поста;
    - в рекламном сообщении (используемом для баннерной, контекстной, таргетированной рекламы) призывать купить продукцию Компании и стать Партнером Компании;
    - включать в рекламу свои реферальные ссылки – то есть, отправлять людей по ссылке в рекламном сообщении (используемом для баннерной, контекстной, таргетированной рекламы) на сайт [www.royalbee.ru](http://www.royalbee.ru);
    - внедряться с рекламой в комментарии к чужим постам, размещая ее на открытых стенах чужих сообществ, в открытой переписке с пользователями на чужих ресурсах;
    - осуществлять спам-рассылки, призывающие купить товар или подписаться в бизнес (sms, e-mail, персональные сообщения в соцсетях);
    - продвигать продукт и компанию, дискредитируя другие сетевые компании и распространяя материалы, порочащие их репутацию.

### 3. КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ РАНГИ

3.1. В целях отражения достижений Партнера в Программе и повышения уровня вознаграждения Партнерам присваиваются Квалификационные ранги.

3.2. В зависимости от достижений в Программе Партнеру могут быть присвоены следующие квалификационные ранги:

- Партнер 0%;
- Партнер 3%;
- Бизнес-партнер 6%
- Консультант 9%
- Бизнес-Консультант 12%
- Директор 17%
- Бизнес-Директор 22%
- Региональный Директор 26%
- Федеральный Директор 30%
- Советник 35%
- Вице-президент 40%
- Президент (высший ранг) 45%

**3.3. Партнер 0%** – стартовый ранг, присваиваемый после достижения в одном отчетном периоде 2000 Баллов Личного объема.

С этого момента у Вас появляется право на привлечение к участию в Программе новых Партнеров, для которых Вы будете являться наставником и с покупок (Личного объема) которых, будете получать дополнительные Бонусы.

Если ранее не было статуса Клиент, начинает действовать Стартовый период. Стартовый период дает право на получение Стартового и Персонального бонусов, бонуса Постоянства.

#### 3.4. Партнер 3%

Для квалификации в этом ранге

- сумма покупок всей Вашей Личной команды в течение отчетного периода должна быть не ниже 4000 баллов. При этом объем баллов должен быть сформирован Партнерами, расположенными не менее чем в двух ветках (партнерских командах);

- Ваш Личный объем должен быть не ниже 2000 баллов за отчетный период.

При этом, по условиям Принципа ограничения, в квалификационный объем Сильной ветки (с максимальным объемом) зачтется товарооборот не более 2000 баллов, а квалификационный объем остальных ветвей команды в совокупности составляет не менее 2000 баллов.

**Примечание:** В данной и последующих квалификациях на ранг, квалификация также считается выполненной, если Личный объем равен сумме Квалификационного объема соответствующего ранга.

---

### **3.5. Бизнес-Партнер 6%**

Для квалификации в этом ранге

- сумма покупок всей Вашей Личной команды в течение отчетного периода должна быть не ниже 8000 баллов. При этом объем баллов должен быть сформирован Партнерами, расположенными не менее чем в двух ветках (партнерских командах);

- Ваш Личный объем должен быть не ниже 2000 баллов за отчетный период.

При этом, по условиям Принципа ограничения, в квалификационный объем Сильной ветки (с максимальным объемом) зачтется товарооборот не более 6000 баллов, а квалификационный объем остальных ветвей команды в совокупности составляет не менее 2000 баллов.

### **3.6. Консультант 9%**

Для квалификации в этом ранге

- сумма покупок всей Вашей Личной команды в течение отчетного периода должна быть не ниже 16000 баллов. При этом объем баллов должен быть сформирован Партнерами, расположенными не менее чем в двух ветках (партнерских командах);

- Ваш Личный объем должен быть не ниже 2000 баллов за отчетный период.

При этом, по условиям Принципа ограничения, в квалификационный объем Сильной ветки (с максимальным объемом) зачтется товарооборот не более 12000 баллов, а квалификационный объем остальных ветвей команды в совокупности составляет не менее 4000 баллов

### **3.7. Бизнес-Консультант 12%**

Для квалификации в этом ранге

- сумма покупок всей Вашей Личной команды в течение отчетного периода должна быть не ниже 32000 баллов. При этом объем баллов должен быть сформирован Партнерами, расположенными не менее чем в двух ветках (партнерских командах);

- Ваш Личный объем должен быть не ниже 2000 баллов за отчетный период.

При этом, по условиям Принципа ограничения, в квалификационный объем Сильной ветки (с максимальным объемом) зачтется товарооборот не более 24000 баллов, а квалификационный объем остальных ветвей команды в совокупности составляет не менее 8000 баллов.

### **3.8. Директор 17%**

Для квалификации в этом ранге

- сумма покупок всей Вашей Личной команды в течение отчетного периода должна быть не ниже 64000 баллов. При этом объем баллов должен быть сформирован Партнерами, расположенными не менее чем в трех ветках (партнерских командах);

- Ваш Личный объем должен быть не ниже 2500 баллов за отчетный период.

При этом, по условиям Принципа ограничения, в квалификационный объем Сильной ветки (с максимальным объемом) засчитывается товарооборот не более 32000 баллов, квалификационный объем второй (по показателям объема) ветки зачтется товарооборот не более 24000 баллов, а квалификационный объем остальных ветвей команды в совокупности составляет не менее 8000 баллов.

### **3.9. Бизнес-Директор 22%**

Для квалификации в этом ранге

- сумма покупок всей Вашей Личной команды в течение отчетного периода должна быть не ниже 128000 баллов. При этом объем баллов должен быть сформирован Партнерами, расположенными не менее чем в трех ветках (партнерских командах);

- Ваш Личный объем должен быть не ниже 2500 баллов за отчетный период.

При этом, по условиям Принципа ограничения, в квалификационный объем Сильной ветки (с максимальным объемом) засчитывается товарооборот не более 64000 баллов, квалификационный объем второй (по показателям объема) ветки зачтется товарооборот не более 44000 баллов, а квалификационный объем остальных ветвей команды в совокупности составляет не менее 20000 баллов.

### **3.10. Региональный директор 26%**

Для квалификации в этом ранге

- сумма покупок всей Вашей Личной команды в течение отчетного периода должна быть не ниже 300000 баллов. При этом объем баллов должен быть сформирован Партнерами, расположенными не менее чем в трех ветках (партнерских командах);

- Ваш Личный объем должен быть не ниже 3000 баллов за отчетный период.

При этом, по условиям Принципа ограничения, в квалификационный объем Сильной ветки (с максимальным объемом) засчитывается товарооборот не более 150000 баллов, квалификационный

объем второй (по показателям объема) ветки зачтется товарооборот не более 75000 баллов, а квалификационный объем остальных ветвей команды в совокупности составляет не менее 75000 баллов.

### **3.11. Федеральный директор 30%**

Для квалификации в этом ранге

- сумма покупок всей Вашей Личной команды в течение отчетного периода должна быть не ниже 600000 баллов. При этом объем баллов должен быть сформирован Партнерами, расположенными не менее чем в трех ветках (партнерских командах);

- Ваш Личный объем должен быть не ниже 3000 баллов за отчетный период.

При этом, по условиям Принципа ограничения, в квалификационный объем Сильной ветки (с максимальным объемом) засчитывается товарооборот не более 300000 баллов, квалификационный объем второй (по показателям объема) ветки зачтется товарооборот не более 220000 баллов, а квалификационный объем остальных ветвей команды в совокупности составляет не менее 80000 баллов.

### **3.12. Советник 35%**

Для квалификации в этом ранге

- сумма покупок всей Вашей Личной команды в течение отчетного периода должна быть не ниже 1200000 баллов. При этом объем баллов должен быть сформирован Партнерами, расположенными не менее чем в трех ветках (партнерских командах);

- Ваш Личный объем должен быть не ниже 3000 баллов за отчетный период.

При этом, по условиям Принципа ограничения, в квалификационный объем Сильной ветки (с максимальным объемом) засчитывается товарооборот не более 600000 баллов, квалификационный объем второй (по показателям объема) ветки зачтется товарооборот не более 400000 баллов, а квалификационный объем остальных ветвей команды в совокупности составляет не менее 200000 баллов.

### **3.13. Вице-президент 40%**

Для квалификации в этом ранге

- сумма покупок всей Вашей Личной команды в течение отчетного периода должна быть не ниже 3000000 баллов. При этом объем баллов должен быть сформирован Партнерами, расположенными не менее чем в трех ветках (партнерских командах);

- Ваш Личный объем должен быть не ниже 3000 баллов за отчетный период.

При этом, по условиям Принципа ограничения, в квалификационный объем Сильной ветки (с максимальным объемом) засчитывается товарооборот не более 1500000 баллов, квалификационный объем второй (по показателям объема) ветки зачтется товарооборот не более 1050000 баллов, а квалификационный объем остальных ветвей команды в совокупности составляет не менее 450000 баллов.

### **3.14. Президент 45%**

Для квалификации в этом ранге

- сумма покупок всей Вашей Личной команды в течение отчетного периода должна быть не ниже 9000000 баллов. При этом объем баллов должен быть сформирован Партнерами, расположенными не менее чем в трех ветках (партнерских командах);

- 3(три) Партнера с квалификационным рангом Вице-президент 40% в разных партнерских командах;

- Ваш Личный объем должен быть не ниже 3000 баллов за отчетный период.

3.15. Партнерам Компании с квалификационным рангом Президент по отдельному соглашению с Компанией могут быть предоставлены дополнительные привилегии, в том числе повышенные бонусы.

3.16. Квалификационные ранги присваиваются Компанией Партнерам по итогам отчетного периода.

3.17. В случае невыполнения Партнером условий присвоенного ему Квалификационного ранга в течение 3 (Трех) отчетных периодов подряд Компания вправе в одностороннем порядке изменить ранг Партнера и присвоить Партнеру ранг, соответствующий его достижениям.

3.18. Присвоенный Партнеру Квалификационный ранг отражается в Личном кабинете Партнера.

3.19. Начисление бонусов производится в соответствии с рангом Партнера на дату начисления бонусов.

## **4. ПРАВИЛА РАСЧЕТА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ**

4.1. За приобретение товаров в Интернет-магазине начисляются Баллы. Баллы начисляются как за лично приобретенный товар (Личный объем), так и за товар, приобретенный членами Команды.

4.2. Количество начисляемых за приобретенный товар Баллов определяется Компанией в зависимости от стоимости приобретаемого товара и иных критериев, установленных в соответствии с условиями настоящей Программы.

4.3. За каждый рубль стоимости приобретенного в Интернет-магазине товара Партнеру начисляется 0,5 Балла, если Иное количество баллов, начисляемых за приобретение конкретного товара, не указано на Сайте.

4.4. В зависимости от количества набранных Баллов Партнеру начисляется вознаграждение в виде Бонусов в соответствии с условиями настоящей Программы.

4.5. Начисленные Партнеру Баллы и Бонусы не могут передаваться другим Партнерам.

4.6. Настоящей Программой устанавливаются следующие основные виды вознаграждений:

4.6.1. **Кэшбэк** – 5% (пять процентов) от суммы покупки не зарегистрированного на Сайте Покупателя, перешедшего по реферальной ссылке Партнера для приобретения в Интернет-магазине товара со скидкой 10%. Реферальная ссылка находится в Личном Кабинете Партнера.

Для целей начисления Кэшбэка используется полная стоимость товара в рублях РФ. Начисление производится в виде Бонусов.

4.6.2. **Возвратный бонус** – Бонусы за Личный Объем, которые начисляются в следующем размере:

- при количестве баллов Личного объема в отчетном периоде от 2000 до 9999 баллов - 10 % от Личного объема;

- при количестве баллов Личного объема в отчетном периоде от 10000 до 19999 баллов – 15 % от Личного объема;

- при количестве баллов Личного объема в отчетном периоде от 20000 баллов и выше – 18 % от Личного объема.

Возвратный бонус начисляется со первого месяца после достижения Партнером Личного объема равного 2000 баллов.

В случае если количество баллов Личного объема в отчетном периоде меньше 2 000, возвратный бонус не начисляется.

4.6.3. **Стартовый бонус** – бонусы начисляются в течение одного неполного и 3 (трех) полных отчетных периодов, начиная с момента регистрации на Сайте в качестве Партнера, в размерах, установленных в таблице № 1, при условии выполнения Партнером в отчетном периоде требований квалификации собственного текущего квалификационного ранга в части Личного объема.

Таблица № 1 Стартовый и Персональный бонусы.

Квалификационный ранг Партнера	Размер бонусов с Личного объема членов Команды 1 уровня	Размер бонусов с Личного объема членов Команды 2 уровня	Размер бонусов с Личного объема членов Команды 3 уровня
Партнер 0%,	50 %		
Партнер 3%;	50 %		
Бизнес-партнер 6%	50 %		
Консультант 9%	50 %		
Бизнес-Консультант 12%	50 %	10 %	
Директор 17%	50 %	10 %	10 %
Бизнес-Директор 22%	50 %	10 %	10 %
Региональный Директор 26%	50 %	10 %	10 %
Федеральный Директор 30%	50 %	10 %	10 %
Советник 35%	50 %	10 %	10 %
Вице-президент 40%	50 %	10 %	10 %
Президент 45%	50 %	10 %	10 %

Установленные в таблице № 1 размеры бонусов рассчитываются в качестве процента от Личного объема членов Личной команды Партнера и товарооборота второго и третьего уровней Команды.

4.6.4. **Персональный бонус** – бонусы, которые поощряют наиболее активных Партнеров Компании за создание нового товарооборота.

Бонусы начисляются, начиная с отчетного периода, следующего за стартовым периодом (периодом начисления Стартового бонуса в соответствии с пунктом 4.6.3 Программы), в размерах,



установленных в таблице № 1, при условии выполнения Партнером в отчетном периоде требований квалификации собственного текущего квалификационного ранга в части Личного объема.

Установленные в таблице № 1 размеры бонусов рассчитываются в качестве процента от Личного объема членов Личной команды Партнера и товарооборота второго и третьего уровней Команды.

4.6.5. **Бонус постоянства** - начисляется начиная с отчетного периода, следующего за стартовым периодом (периодом начисления Стартового бонуса в соответствии с пунктом 4.6.3. Программы), в размерах, установленных в таблице № 2в виде процента от Личного объема членов Команды десяти уровней). При этом, в целях расчета Бонуса постоянства в Личный объем не включаются баллы, начисленные за первую покупку любого Партнера в отчетном периоде (в расчет принимаются баллы за вторую и последующие покупки), Для целей настоящего подпункта под покупкой понимается сделанный одновременно и оплаченный Заказ Партнера вне зависимости от количества Товара в таком заказе.

Таблица № 2 Бонус постоянства

Квалификационный ранг Партнера	Размер бонусов с Личного объема членов Команды									
	Уровни партнерства									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Партнер 0%,	17 %									
Партнер 3%;	17 %									
Бизнес-партнер 6%	17 %									
Консультант 9%	17 %									
Бизнес-Консультант 12%	17 %	9 %								
Директор 17%	17 %	9 %	9 %							
Бизнес-Директор 22%	17 %	9 %	9 %	9 %	6 %					
Региональный Директор 26%	17 %	9 %	9 %	9 %	6 %	6 %				
Федеральный Директор 30%	17 %	9 %	9 %	9 %	6 %	6 %				
Советник 35%	17 %	9 %	9 %	9 %	6 %	6 %	6 %			
Вице-президент 40%	17 %	9 %	9 %	9 %	6 %	6 %	6 %	5 %	5 %	
Президент 45%	17 %	9 %	9 %	9 %	6 %	6 %	6 %	5 %	5 %	5 %

4.6.6. **Командный бонус** – это бонус, который мотивирует Вас на создание Команды.

Бонусы начисляются в виде процента от Группового объема каждой Партнерской команды (ветви) Вашей Личной команды или Партнерской команды Партнеров других уровней, в случаях наличия у Партнеров второго и последующего уровней Квалификационного ранга равного или высшего, по сравнению с рангом Партнера первого уровня в соответствующей Партнерской команде (ветви) в следующем порядке:

4.6.6.1. В Групповой объем Партнерской команды включается товарооборот всех Партнеров соответствующей команды за исключением Группового объема Партнерской команды Партнера второго и последующих уровней, Квалификационный ранг которого равен или выше ранга Партнера первого уровня в соответствующей Партнерской команде (ветви). Групповой объем партнерской команды Партнера, Квалификационный ранг которого равен или выше ранга Партнера первого уровня в соответствующей Партнерской команде (ветви) вычитается из Группового объема Партнерской команды партнера первого уровня. Групповой объем партнерской команды таких Партнеров учитывается для расчета командного бонуса самостоятельно, как Групповой объем отдельной ветки;

4.6.6.2. Размер процента, начисляемого с Группового объема соответствующей Партнерской команды (ветви), определяется как разность процентного значения соответствующего действующему в отчетном периоде Квалификационному рангу Наставника (Вашему квалификационному рангу) и процентного значения, соответствующего квалификационному рангу Наставника Партнерской команды, с группового объема которой начисляется бонус.

4.6.6.3. Начисленные в соответствии с пунктами 4.6.6.1, 4.6.6.2 настоящей Программы бонусы суммируются и отражаются в Личном кабинете в виде единого значения командного бонуса.

4.7. Помимо основных видов вознаграждений, установленных настоящей Программой, Компания вправе устанавливать дополнительные поощрения для Партнеров. Условия и порядок получения таких поощрений определяются Компанией и размещаются на Сайте или в Личном кабинете Партнера.

4.8. Набранные Партнерами Бонусы могут быть израсходованы в форме получения скидки при оплате Товара и услуг Компании в размере до 100% стоимости Товара или услуги (оплата Бонусами).

При расчете указанной скидки (оплате Бонусами) один Бонус эквивалентен 1 (одному) рублю РФ.

4.9. Бонусы не имеют наличного выражения, не подлежат обмену и не могут быть выданы в денежном эквиваленте.

4.10. Компания может в одностороннем порядке изменять эквивалент начисления/списания Бонусов.

## 5. ПРОЧИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

5.1. Настоящая Программа является основным документом, регулирующим отношения Компании и Партнеров в части стимулирования роста товарооборота и предоставления вознаграждения (поощрения) Партнерам за активное участие в Программе.

5.2. Настоящая Программа вступает в силу с момента ее размещения на Сайте Компании.

5.3. Регистрируясь на Сайте в качестве Партнера и присоединяясь к участию в настоящей Программе Партнер полностью и безоговорочно соглашается с условиями настоящей Программы, подтверждает, что он ознакомлен с положениями Программы и полностью понимает их значение, полностью осознает значение своих действий, действует добросовестно, не под влиянием обмана, заблуждения, злоупотребления доверием, принимает участие в Программе добровольно не по принуждению и не вследствие стечения тяжелых жизненных обстоятельств.

5.4. Принимая участие в Программе, Партнер соглашается с тем, что Компания вправе в любое время в одностороннем порядке изменить условия программы. Изменения вступают в силу с отчетного периода, следующего за периодом, в течение которого такие изменения размещены на Сайте Компании или в Личном кабинете. Изменения применяются к отношениям, возникшим после вступления таких изменений в силу. Партнер самостоятельно отслеживает все изменения на Сайте.

5.5. Приложением к настоящей Программе является графическая версия Маркетинг-плана, являющаяся наглядным (визуальным) выражением условий настоящей Программы (Маркетинг-плана). В случае наличия неточностей, двусмысленностей или каких-либо противоречий в содержании настоящей Программы (Маркетинг-плана) и графической версии Маркетинг-плана применяются положения настоящей Программы.

\*\*\*\*\*