



БОНУСНАЯ СИСТЕМА

редакция от 01.02.2025

Основные понятия

Покупатель — зарегистрированный участник бонусной программы.

Партнер компании «Сантевилль» — человек, рекомендующий продукцию компании новым Покупателям и Партнерам.

Кэшбэк – это процент с личной покупки или ГО, получаемый Партнером сразу или в следующем после отчетного месяце, за его участие в создании и организации товарооборота.

Виды кэшбэка:

1. Кэшбэк с личной покупки.
2. Кэшбэк с покупок личноприглашенных покупателей (1 уровень)
3. Кэшбэк с группового объема (со 2 по 7 уровень).

Кэшбэк начисляется на бонусный счет Партнера. 1 бонус = 1 рублю

Система начисления кэшбэка – утвержденные правила, используемые при начислении кэшбэка.

Товарооборот — сумма (в рублях), заплаченная Партнерами за продукт Компании в течение месяца.

Личный объем (ЛО) — товарооборот, созданный лично Партнером в течение месяца.

Минимальный личный объем — это личный объем (в рублях), необходимый для получения кэшбэка с ГО.

Групповой объем (ГО) — товарооборот, организованный Партнером в своей потребительской структуре в течение месяца.

Ветка – структура Партнера I уровня с необходимым ГО, соответствующим званию (см. Табл. 3)

Активность Партнера – личная покупка Партнера в течение отчетного месяца на сумму личного объема (ЛО) (см. Таблицу 3) или приглашение нового покупателя/покупателей с покупкой на аналогичную сумму ЛО.

Система начисления кэшбэка

ДИСКОНТНАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Кэшбэк с личного объема (ЛО)

I вариант. НАКОПИТЕЛЬНАЯ скидка с ЛО (увеличивается в зависимости от покупок на личный номер. Не зависит от регулярности их совершения)

Таблица 1

от 0 руб. (применяется при регистрации с первой же покупки)	5%
от 5 000 руб.	6%
от 10 000 руб.	7%
от 20 000 руб.	8%
от 30 000 руб.	9%
от 40 000 руб.	10%

II вариант. ОПТОВАЯ скидка

Таблица 2

Сумма единовременной покупки	Единовременная скидка
50.000 и более	30%
75.000 руб. и более	35%
150.000 руб. и более	40%

***При использовании оптовой скидки кэшбэк покупателю с личной покупки не начисляется. В ГО структуры идет 50% суммы оплаченной по оптовому заказу.**

Например:

Сумма заказа	50 000 руб.
Сумма к оплате	35 000 руб.
ГО структуры	17 500 руб.
Комиссионные	1 750 руб.

Бонус лояльности*

Бонус лояльности представляет собой электронный купон на скидку в виде набора цифр и букв в личном кабинете.

1. При покупке на 5000 руб. 3 месяца подряд – на 4-й месяц скидка на сумму 2000 бонусов в подарок на приобретение криопродуктов.
2. При покупке на 5000 руб. 6 месяцев подряд – на 7-й месяц скидка на сумму 3000 бонусов в подарок на приобретение криопродуктов.
3. При покупке на 5000 руб. 9 месяцев подряд – на 10-й месяц скидка на сумму 4000 бонусов в подарок на приобретение криопродуктов.
4. При покупке на 5000 руб. 12 месяцев подряд – на 13-й месяц скидка на сумму 5000 бонусов в подарок на приобретение криопродуктов.

***Кэшбэк за покупку, в которой будет применена данная скидка, будет начислен на сумму, внесенную в кассу.**

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ ДИСТРИБЬЮТОРОВ

Варианты сотрудничества

I вариант. Личные рекомендации

Данный вариант ориентирован на блогеров, врачей, диетологов, нутрициологов и активистов ЗОЖ с широким кругом контактов.

Комиссионное вознаграждение при данном варианте сотрудничества – кэшбэк 10% от суммы покупок лично приглашенных Покупателей.*

* Начисляется на бонусный счет в течение суток.

II вариант. Организация потребителей

Данный вариант ориентирован на дистрибьюторов сетевых компаний и прочих предпринимателей.

Комиссионное вознаграждение – 10% со всего ГО при выполнении ряда условий (см. ниже).

Оба варианта сотрудничества действуют одновременно (при соблюдении указанных условий).

1. Кэшбэк с группового объема (ГО)

Кэшбэк с ГО – это процент с группового объема со 2-го по 7-й уровень включительно. Количество учитываемых уровней зависит от звания Партнера (см. раздел «Звания»). Личный объем Партнера не входит в его групповой объем.

Кэшбэк с 1-го уровня составляет 10% без условий.

Таблица 3

ГО	Звание	Степень мастерства	ЛО	ГО ветки	Кол-во уровней
100	Покупатель	Покупатель	1 000	0	1
10 000	Ценитель	Младший мастерский состав	3 500	0	2
20 000	Партнер				
30 000	Старший Партнер				
50 000	СуперПартнер				
75 000	ЭлитПартнер				
100 000	Консультант	Средний мастерский состав	4 500	10 000	3
135 000	Старший Консультант				
170 000	СуперКонсультант				
200 000	ЭлитКонсультант				
230 000	Мастер	Высший мастерский состав	5 000	20 000	4
280 000	Старший Мастер				
330 000	СуперМастер				
390 000	ЭлитМастер				
450 000	Менеджер	Младший руководящий состав	6 000	30 000	5
550 000	Старший Менеджер				
650 000	СуперМенеджер				
800 000	ЭлитМенеджер				
1 000 000	Директор	Старший руководящий состав	6 000	50 000	6
1 200 000	Старший Директор				
1 500 000	СуперДиректор				
2 000 000	ЭлитДиректор				
2 700 000	Вице-Президент	Лидерский состав	6 000	100 000	7
3 500 000	Контр-Президент				
4 200 000	СуперПрезидент				
5 500 000	ЭлитПрезидент				
7 000 000	БизнесПрезидент				

10% с ГО без дополнительных условий

% с ГО зависит от количества веток

% с ГО зависит от количества веток и коэффициента равновесия

Звания и Ступени мастерства

Каждая Ступень мастерства подразделяется на несколько Званий.

По итогам каждого месяца Партнер компании «Сантевилль» достигает Звания в зависимости от величины его группового объема (ГО) в рублях.

Таблица 4

Ступень мастерства	ГО (руб.)*	Открытые уровни I**	Открытые уровни II***
Покупатель	-	-	1
Ценитель	5 000	2	2
Партнер	10 000	2	2
Старший Партнер	15 000	2	2
СуперПартнер	25 000	2	2
ЭлитПартнер	50 000	2	2
Консультант	75 000	2	3
Старший Консультант	100 000	3	3
СуперКонсультант	125 000	3	3
ЭлитКонсультант	150 000	3	3
Мастер	175 000	3	4
Старший Мастер	200 000	4	4
СуперМастер	250 000	4	4
ЭлитМастер	300 000	4	4
Менеджер	350 000	4	5
Старший Менеджер	400 000	5	5
СуперМенеджер	500 000	5	5
ЭлитМенеджер	600 000	5	5
Директор	700 000	5	6
Старший Директор	800 000	6	6
СуперДиректор	1 000 000	6	6
ЭлитДиректор	1 500 000	6	6
Вице-Президент	2 000 000	6	7
Контр-Президент	2 500 000	7	7
СуперПрезидент	3 000 000	7	7
ЭлитПрезидент	4 000 000	7	7
БизнесПрезидент	5 000 000	7	7

* Групповой объем (ГО) — сумма закупок структуры в рублях

**Открытые уровни I — количество уровней, товарооборот которых учитывается для присвоения звания

*****Открытые уровни II** - количество уровней, товарооборот которых учитывается при начислении кэшбэка

Подтверждение активности Партнера

Активность партнера – это первое условие для получения комиссионного вознаграждения. Подтвердить активность Партнер должен в текущем календарном месяце.

Подтверждение активности возможно двумя способами: приглашением новых покупателей или личной покупкой на величину личного объема (ЛО) (см. Таблицу 3).

Процент кэшбэка с ГО в зависимости от количества веток (П%)

Процент кэшбэка с ГО структуры у Партнеров в звании «Консультант» и выше начисляется с учетом количества веток с необходимым ГО, соответствующим имеющемуся званию (ГО веток см. в Табл. 5).

Таблица 5

Количество веток	Процент кэшбэка с ГО (П%)*
1	5%
2	7%
3	8%
4	9%
5 и более	10%

* Кэшбэк с ГО 1-го уровня всегда составляет 10% независимо от звания, количества веток и выполнения условия равновесия

2. Коэффициент равновесия веток ($K_{равн}$)

При начислении кэшбэка с ГО основной ветки (т.е. ветки с наибольшим ГО) применяется коэффициент ($K_{равн}$), величина которого зависит доли этой ветки в общем ГО структуры Партнера.

Таблица 6

ГО основной ветки	Коэффициент равновесия ($K_{равн}$)
$\leq 50,0\%$	1,0
50,1%-60,0%	0,9
60,1%-70,0%	0,7
70,1%-80,0%	0,5
80,1%-90,0%	0,4
$\geq 90,1\%$	0,3

Примеры расчета кэшбэка:

Младший мастерский состав	$ГО \times 10\% = \text{кэшбэк}$
Средний мастерский состав	$ГО \times П\% = \text{кэшбэк}$
Высший мастерский состав Младший руководящий состав Старший руководящий состав Лидерский состав	$ГО_{осн} \times K_{равн} \times П\% + ГО_{доп} \times П\% = \text{кэшбэк}$

П% – Процент кэшбэка с ГО в зависимости от количества веток (Табл. 5)

$K_{равн}$ – Коэффициент равновесия веток (Табл. 6)

$ГО_{осн}$ – ГО основной ветки

$ГО_{доп}$ – ГО структуры за вычетом ГО основной ветки

Как использовать начисленные бонусы

Средства на бонусном счете можно потратить на приобретение криптопродуктов или вывести на банковский счет самозанятого, ИП или ООО. Минимальная сумма для вывода - 5000 рублей.