



## 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<br>Младший руководящий состав<br>Старший руководящий состав<br>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.