

БОНУСНА ПРОГРАМА «Мобільні люди» пропонує учасникам такі можливості:

- користуватися послугами мобільного зв'язку PEOPLEnet,
- рекомендувати людям послуги мобільного зв'язку PEOPLEnet та отримувати бонуси за успішні рекомендації, за поповнення рахунку ваучером та відсотки від трафіку клієнтів.

Успішна рекомендація – це послуги, наслідком надання яких є реєстрація у БОНУСНІЙ ПРОГРАМІ нового учасника – Клієнта або Агента.

Трафік – це вартість послуг мобільного зв'язку PEOPLEnet, якими скористався Клієнт протягом місяця; визначається на основі суми щомісячного рахунку за попередній місяць без урахування податкових зборів.

Клієнт – це особа, яка користується послугами згідно укладеної угоди про надання послуг мобільного зв'язку PEOPLEnet та обраного тарифного пакету.

Агент – це особа, яка є Клієнтом і має можливість отримувати бонуси згідно цього МАРКЕТИНГ-ПЛАНУ, виконуючи його умови.

1 бонус дорівнює 1 гривні.

Бонуси можуть бути використані шляхом їх обміну на послуги зв'язку, придбання пристрою 3G (телефону або модему) та на інші цінності, які мають бонусну вартість.

Агент, зареєстрований як юридична особа, може отримати бонуси у гривневому еквіваленті як оплату за надані послуги згідно письмового агентського Договору про надання послуг. Мінімальна сума оплати за надані послуги становить 900 гривень.

Контроль за дотриманням правил, вимог та умов МАРКЕТИНГ-ПЛАНУ, нарахування бонусів та інформування учасників здійснює Адміністратор, який діє від імені та за дорученням Дилера.

Адміністратор обов'язково інформує учасників про зміни МАРКЕТИНГ-ПЛАНУ.

МАРКЕТИНГ-ПЛАН розміщений на сайті <http://www.p-mobile.net.ua>.

1. Стартові пакети учасників

Клієнт	Агент
<ul style="list-style-type: none">- безкоштовне підключення до будь-якого доступного тарифного пакету (крім спеціальних тарифних пакетів)- індивідуальне обслуговування- зручна доставка замовлення	<ul style="list-style-type: none">- підключення до спеціального тарифного пакету «Стандарт +» та отримання бонусу 100 грн на власні послуги зв'язку- індивідуальне обслуговування- зручна доставка замовлення- право на отримання бонусів за успішні рекомендації- знижка на придбані ваучери поповнення рахунку- набір інформаційних, рекламних та навчальних матеріалів- інформаційний приватний офіс («приватний кабінет» на www.p-mobile.net.ua)
Вартість пакету 0 грн	Вартість пакету 420 грн

Вартість стартового пакету сплачується одноразово.

Додатково сплачуються:

- вартість пристрою 3G від PEOPLEnet (необов'язково, якщо учасник має власний пристрій),
- авансовий платіж на послуги зв'язку, доступний для використання у повному обсязі – **від 100 грн.**

Повернення коштів за заявою платника можливе у порядку та у терміни, передбачені законодавством України.

2. Реєстрація учасників та утворення рівнів команди

Реєстрація Агента можлива після його погодження з умовами усного агентського договору про надання послуг на сайті www.p-mobile.net.ua. У процесі реєстрації нового Агента або Клієнта повинен бути вказаний логін раніше зареєстрованого Агента, який рекомендує участь у БОНУСНІЙ ПРОГРАМІ.

Кожен Агент користується тарифним пакетом з щомісячною вартістю послуг 50 грн (з ПДВ) або вище. Для Агентів – юридичних осіб надається право користування тарифним пакетом з щомісячною вартістю послуг 45 грн (з ПДВ).

Агент стає референтом для всіх Агентів та Клієнтів, яким він особисто рекомендує реєстрацію та які вказали його логін у процесі реєстрації. Клієнт не може бути референтом.

Реєстрація у БОНУСНІЙ ПРОГРАМІ без вказання логіну Агента – референта неможлива.

Зареєстровані учасники умовно розташовуються у вигляді ієрархічної деревоподібної структури, кожен під своїм Агентом – референтом. Учасники, зареєстровані за особистими рекомендаціями Агента, утворюють 1 рівень його команди, зареєстровані за рекомендаціями Агентів 1 рівня утворюють 2 рівень, зареєстровані за рекомендаціями Агентів 2 рівня утворюють 3 рівень і т.д. Таким чином, до складу команди Агента входять усі ці учасники з першого до останнього рівня.

Кількість учасників на будь-якому рівні та кількість утворених рівнів не обмежується.

3. Статуси учасників

Основні статуси учасників – Клієнт та Агент.

У залежності від результатів своєї діяльності, учасники набувають таких додаткових статусів:

№	Статус	Клієнт	Агент
1.1	реєстрація успішна	Зареєстрований	
1.2	замовлення оплачено протягом 5 діб	Очікує	
1.3	устаткування доставлено, номер телефону активовано	Активний	
1.4	послуги зв'язку тимчасово обмежені	Неактивний	
1.5	угоду про надання послуг мобільного зв'язку розірвано	Видалений	
2	рахунок за послуги зв'язку оплачено	ТАК / ні	
3	бонуси доступні	-	ТАК / ні
4	Підприємець	-	ТАК / ні
5	Лідер	-	ТАК / ні

Статуси учасників визначає та змінює Адміністратор, виходячи з інформації про діяльність учасників. Статус учасника може бути змінений автоматично або у ручному режимі згідно положень цього МАРКЕТИНГ-ПЛАНУ, агентського договору, угоди про надання послуг мобільного зв'язку та інших чинних документів з урахуванням випадків, передбачених законодавством України.

Інформація про поточні статуси Агента надається йому у віртуальному офісі.

Інформація про поточні статуси Клієнта може бути надана йому Агентом або Адміністратором.

Статуси 1.1 – 1.5 визначають поточний стан учасника як Клієнта.

Кожен учасник набуває тільки одного статусу з усіх наведених варіантів статусів 1.1 – 1.5.

Статус 2 визначає сплату чи несплату щомісячного рахунку за послуги зв'язку у термін, визначений в угоді про надання послуг мобільного зв'язку.

Статус 3 визначає доступність або недоступність бонусів для Агента.

Бонуси доступні за одночасного виконання Агентом таких умов:

а) статус 1.3 – «активний»,

б) статус 2 – «ТАК»,

в) два або більше учасників на 1 рівні команди, статуси яких відповідають вимогам а) та б).

Принципи нарахування окремих видів бонусів можуть залежати від виконання інших умов та показників, детальніше див. п. 4.

Статус 4 визначає, чи підписав Агент письмовий агентський договір як юридична особа.

Статус 5 визначає виконання лідерських показників та доступність лідерських бонусів.

Якщо статус 3 має значення «ні», то статус 5 автоматично набуває значення «ні».

Особливі умови та обмеження:

Якщо Агент перебуває у статусі 1.4 протягом 100 днів безперервно, він автоматично втрачає статус Агента.

Якщо Агент набуває статусу 1.5, він автоматично втрачає статуси Агента та Клієнта.

Якщо Клієнт набуває статусу 1.5, він автоматично втрачає статус Клієнта.

Тривалість перебування учасника у статусі Клієнта не обмежується іншими умовами.

Якщо статус 3 Агента має значення «ні» протягом 150 днів безперервно, то це означає його нездатність виконати умови доступності бонусів і він автоматично втрачає статус Агента.

Втрата статусу Агента автоматично призводить до розірвання агентського Договору про надання послуг та набуття учасником статусу Клієнта. Якщо на цей момент у команді Агента є учасники 1 рівня, то вони приєднуються до команди референта цього Агента, стаючи учасниками 1 рівня команди референта. Структура команд цих учасників не змінюється.

Втрата статусу Клієнта означає припинення участі у БОНУСНІЙ ПРОГРАМІ.

Поновлення участі у БОНУСНІЙ ПРОГРАМІ можливе лише за умови повторної реєстрації та повторної сплати вартості стартового пакету. Агент, який таким чином поновив свій статус, може утворювати команду лише шляхом нових успішних рекомендацій.

4. Нарахування бонусів

Бонуси нараховуються Агентам, статус 3 яких має значення «ТАК».

Бонус за успішну рекомендацію
з подальшою реєстрацією нового учасника нараховується одноразово на п'ятнадцятий день після активації нового учасника (набуття ним статусу 1.3).

Розмір бонусу залежить від статусу учасника (Клієнт, перехід Клієнта до статусу Агента, Агент) та рівня, на якому розташований учасник у команді Агента.

Рівні та бонуси	Клієнт*	Клієнт* – Агент (зміна статусу)	Агент
1	40	80	120
2	10	40	50
3	5	20	25
4	10	40	50
5	15	60	75
* - підключення у тарифний пакет «Стандарт +»			

Перехід Клієнта у статус Агента недоступний, якщо учасник після реєстрації вже набував статусу Агента, але потім його втратив та набув статусу Клієнта (див. «Особливі умови та обмеження» у п.3).

Надання Клієнту статусу Агента відбувається автоматично після того, як Клієнт:

- замовляє перехід до статусу Агента (та за необхідності – зміну тарифного пакету на «Стандарт +» або інший доступний тарифний пакет з щомісячною вартістю послуг 50 грн. або більше),
- сплачує різницю між вартістю стартового пакету Агента та стартового пакету Клієнта.

Трафік-бонус за користування послугами мобільного зв'язку учасниками команди визначається як відсоток від трафіку всіх учасників, які мають статус 1.3 – «активний» та значення статусу 2 – «ТАК» (сплачений рахунок за послуги мобільного зв'язку), за винятком Агентів, які на момент реєстрації були Клієнтами PEOPLEnet.

Розмір трафік-бонусу залежить від рівня, на якому розташований учасник у команді Агента.

Трафік-бонус нараховується щомісячно протягом 12 місяців, починаючи з дати набрання чинності угоди про надання послуг мобільного зв'язку того учасника, від трафіку якого нараховується відсоток.

Рівень	Трафік
1	4 %
2	2 %
3	1 %
4	2 %
5	3 %

Супервайзерський бонус нараховується одноразово у розмірі **301 бонус** Агенту, на 1 рівні команди якого є 5 Агентам, статус 3 яких має значення «ТАК». Супервайзерський бонус нараховується за заявою Агента, поданій у довільній формі після виконання Агентом зазначених вище вимог. Такий Агент отримує статус Супервайзера.

Лідерський бонус за щомісячні командні успішні рекомендації з подальшою реєстрацією нових учасників складає **1001 бонус**. Ця сума буде нарахована Агенту, який перебуває у статусі Супервайзера за умови, якщо кількість усіх успішних рекомендацій референтів команди, включаючи особисті, складе мінімум 50 на місяць. За кожні 10 наступних рекомендацій на місяць додатково нараховується **201 бонус**. Враховуються тільки ті рекомендації, у процесі яких нові учасники стали Клієнтами PEOPLEnet. Бонус за щомісячні командні успішні рекомендації нараховується щомісячно у наступному місяці.

У випадках, коли у команді є 2 або більше Агентам, які одночасно (в тому самому місяці) виконали наведені вище умови нарахування бонусу за щомісячні командні успішні рекомендації, застосовується принцип нарахування різниці бонусів. Цей принцип полягає у тому, що Агенту на вищому рівні нараховується різниця між сумою бонусів за виконання власних показників та сумою бонусів Агента нижчого рівня.

Нарахування додаткових бонусів здійснюється згідно умов спеціальних акцій (промоушнів).

Усі нараховані бонуси накопичуються на бонусному рахунку Агента.

Обмін бонусів можливий лише у тому разі, якщо статус 3 Агента має значення «ТАК».

Інформація про бонуси надається у приватному кабінеті Агента.