



МАРКЕТИНГ – ПЛАН

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, результатом надання яких є реєстрація та активація 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 (без ПДВ).

Бонуси можуть бути використані Агентом шляхом їх обміну на послуги зв'язку (електронні ваучери).

Агент, зареєстрований як юридична особа (підприємство або підприємець), 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 у приватному кабінеті Агента на сайті 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- налаштування устаткування та програмного забезпечення	<ul style="list-style-type: none">- підключення до спеціального тарифного пакету «Стандарт +» та отримання бонусу 100 грн на власні послуги зв'язку- індивідуальне обслуговування- налаштування устаткування та програмного забезпечення- право на отримання бонусів за успішні рекомендації- знижка на електронні ваучери- набір інформаційних, рекламних та навчальних матеріалів- інформаційний віртуальний 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.

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). Якщо протягом 3 місяців або більше Агент не оплачує щомісячні рахунки або номер його телефону тимчасово відключений, то він втрачає статус Агента.

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.

Клієнт може набути статусу Агента після замовлення переходу до статусу Агента та оплати вартості стартового пакету Агента. Перехід до статусу Агента недоступний, якщо учасник після реєстрації вже набував статусу Агента, але згодом його втратив та набув статусу Клієнта (детальніше див. нижче «Особливі умови та обмеження»).

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

№	Статус	Клієнт	Агент
1.1	реєстрація успішна	Зареєстрований	
1.2	номер телефону та приватний кабінет активовано	Активний	
1.3	не виконані умови компетенції	Неактивний	
2	Кваліфікований	-	ТАК / ні
3	Супервайзер	-	ТАК / ні
4	Координатор	-	ТАК / ні
5	СуперКоординатор	-	ТАК / ні
6	Підприємець	-	ТАК / ні

Статуси учасників визначаються та змінюються, виходячи з результатів діяльності учасників. Статус учасника може бути змінений 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 приватному кабінеті.

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

Статуси 1.1 – 1.3 визначають поточний стан учасника як Клієнта.

Кожен учасник набуває тільки одного статусу з усіх наведених варіантів статусів 1.1 – 1.3.

Набуття статусу 1.2 відбувається після отримання Адміністратором звіту про підключення учасників (укладення ними угод) та перевірки цього звіту.

Статус 2 визначає доступність або недоступність бонусів для Агента.

Бонуси доступні за одночасного виконання Агентом таких умов:

а) статус 1.2 – «активний»,

б) два або більше учасників на 1 рівні команди у статусі 1.2 – «активний».

Статуси 3 – 5 визначають виконання лідерських показників та доступність лідерських бонусів.

Статус 6 визначає доступність виведення бонусів на розрахунковий рахунок підприємства/підприємця.

Особливі умови та обмеження:

Якщо статус 2 Агента має значення «ні» протягом 150 днів безперервно, то це означає його нездатність виконати умови доступності бонусів і він автоматично втрачає статус Агента.

Набуття статусу 1.3 відбувається, якщо Агент протягом 3 місяців поспіль не здійснив жодної успішної рекомендації або не відповідає умовам компетенції, а саме:
наявність 10 активних учасників на 1 рівні команди або перебування в одному з лідерських статусів 3 – 5.

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. Поновлення участі Агента 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

4.1. Особисті бонуси нараховуються за особисті успішні рекомендації – активації учасників на 1 рівні команди. Бонус за Клієнта залежить від тарифного пакету, до якого підключається новий учасник. Після набуття Агентом, розташованим на 1 рівні команди, статусу 2, нараховується додатковий бонус за кваліфікацію Агента:

Бонус	Клієнт/Агент (Стандарт+, Легкий старт)	Клієнт/Агент (Економний, Оптимальний)	Клієнт/Агент (Вигідний, Безлімітний)	Агент – кваліфікований (статус 2 = ТАК)	Трафік
	40	50	60	80	4%

4.2. Командні бонуси нараховуються за успішні рекомендації та трафік усіх учасників команди Агента на будь-якому рівні у залежності від кількості активацій за місяць:

Кількість активацій за місяць	Бонус за Клієнта	Бонус за кваліфікацію Агента	Трафік
2	10	25	0%
5	20	50	0%
10	25	75	1%
20	30	100	1%
40	35	120	2%
80	40	140	2%
150	45	160	3%
250	50	180	4%

4.3. Лідерські бонуси нараховуються Агентам у відповідності до набуття ними лідерських статусів 3 – 5:

Статус	3 – Супервайзер	4 – Координатор	5 – СуперКоординатор
Кількість активацій у команді за місяць	77	222	555
	щомісячно, враховуються будь-які 2 місяці з 3 останніх		
Кількість партнерів у окремих командах (без спільних референтів)	5 кваліфікованих Агентів	4 кваліфіковані Агенти + 2 Супервайзери	4 кваліфіковані Агенти + 2 Супервайзери + 2 Координатори
Трафік	1%	2%	3%
Бонус за кваліфікацію Агента	10	20	30
Приз/еквівалент	модем/500	ноутбук/2500	туристична путівка/10000

4.4. Додаткові правила та принципи нарахування бонусів

Нарахування особистого бонусу за активацію, кваліфікацію відбувається через 15 днів після активації, кваліфікації нового учасника (набуття ним відповідно статусу 1.2, 2).

Трафік-бонус за користування послугами мобільного зв'язку учасниками команди визначається як відсоток від трафіку всіх учасників, які мають статус 1.2 – «активний» та нараховується щомісячно протягом 12 місяців, починаючи з дати набрання чинності угод про надання послуг мобільного зв'язку.

Нарахування командних бонусів за активацію Клієнта, кваліфікацію Агента відбувається до кінця наступного місяця за розрахунковим (звітним) місяцем, у якому підраховано кількість відповідно активацій, кваліфікацій.

У випадках, коли у команді є 2 або більше Агентів, які одночасно (в тому самому місяці) виконали наведені вище умови нарахування командних бонусів або трафік-бонусів, 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).

Відрахування (повернення) бонусів може здійснюватися, якщо учасник у команді Агента розірвав угоду про надання послуг мобільного зв'язку PEOPLEnet до використання початкового авансу та додаткового поповнення особового рахунку мінімум на 250 грн.

Усі нараховані бонуси накопичуються на бонусному рахунку Агента.

Обмін бонусів можливий лише у тому разі, якщо статус 2 Агента має значення «ТАК».

Інформація про бонуси надається у приватному кабінеті Агента.