

**ПРАВИЛА  
ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ  
«Миссия Антирак»**

**Г. Минск**

## **1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ. ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ**

**1.1.** Программа лояльности «Миссия Антирак» представляет собой маркетинговую программу, при которой Участнику предоставляется возможность получать скидки на продукции ClinicLenom Dr. NonaInternationalLtd., приобретая пакеты привилегий. Дополнительно участник может стать в будущем акционером клиники «Леном» (после листинга акций на фондовой бирже) в зависимости от количества приобретенных, накопленных баллов Участником.

**1.2.** Программа лояльности «Миссия Антирак» действует на территории всего мира.

**1.3.** Срок действия Программы лояльности «Миссия Антирак» – до 31.12.2020 года с даты запуска Программы лояльности и/или до полной ее отмены по решению Заказчика. Срок проведения акции может быть продлён по решению Заказчика

**1.4.** Интерес Участников:

- Широкий выбор Партнеров Программы с предоставлением возможности накапливать и приобретать Баллы, совершая ежедневные покупки товаров, работ и услуг;
- Возможность получать, покупать Баллы при любой форме оплаты у всех Партнёров Программы и использовать накопленные Баллы для участия в розыгрыше ценных призов, получения Привилегий, в том числе скидок, при покупке товаров.

**1.5.** Интерес Заказчика:

Программа лояльности «Миссия Антирак» – дополнительный инструмент для развития продвижения продукции ClinicLenom(научные исследования, производство), стимулирования продаж, привлечения и удержания Участников, улучшения финансовых результатов деятельности Партнеров Программы, а именно:

- Увеличение доли лояльных клиентов в общем числе посетителей;
- Накопление информации о клиентах, об их потребностях и предпочтениях при приобретении товаров, работ, услуг и удержание имеющихся клиентов за счет повышения качества товаров, работ, услуг в соответствии с выявленными потребностями и предпочтениями;
- Оптимизация маркетинговых затрат за счет использования инструментария Программы лояльности: развитие адресного маркетинга в соответствии с лучшими мировыми практиками и использование каналов коммуникации с клиентами с учетом полученной информации об их потребностях и предпочтениях;
- Возможность реализации перекрестных продаж и событийного маркетинга.

## **2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ИСПОЛНИТЕЛЯ**

В рамках реализации Программы лояльности Исполнитель осуществляет управление и развитие Программы лояльности, а также оказывает техническое, информационное, консалтинговое и маркетинговое сопровождение участников Программы лояльности.

### **2.1. ОБЯЗАННОСТИ ИСПОЛНИТЕЛЯ:**

***В рамках технического сопровождения Программы лояльности Исполнитель обязуется:***

2.1.1. Обеспечить процессинг Начисления и Списания Баллов в соответствии с настоящими Правилами и информацией, предоставляемой Заказчиком.

2.1.2. Обеспечить работоспособность Системы Программы лояльности, позволяющей стимулировать активность Участников за счет предоставления последним возможности получать, накапливать и использовать Баллы.

### **2.2. ПРАВА ИСПОЛНИТЕЛЯ**

2.2.1. Определять, дополнять и изменять Правила Программы лояльности в одностороннем порядке на основе анализа пожеланий Участников и Заказчика.

2.2.2. Расторгать договоры с Партнёрами Программы в случае систематического нарушения Партнёром Программы настоящих Правил.

### **3. ПОРЯДОК УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ ЛОЯЛЬНОСТИ**

**3.1.** Участие в программе лояльности:

*3.1.1. Участник приобретает у.е. для непосредственного участия в Программе лояльности.*

**у.е.** – вид баллов, которые начисляются Участником за привлечение новых Участников, они начисляются при регистрации новых Участников с указанием уникального номера участника (IDучастника, номер Спонсора) и приобретения новыми Участниками пакетов привилегий. Участник может использовать у.е. (пополненные и приобретенные) в Клубе привилегий Dr. Nona International Ltd для оплаты товаров. Участник имеет право продавать накопленные (внесенные) у.е. Исполнителю по цене, указанной в Личном кабинете, Исполнитель в свою очередь имеет право купить баллы у.е.

*3.1.2. Стоимость активации аккаунта (приобретение статуса Партнера) составляет 35 у.е., которые списываются автоматически при первом пополнении баланса Участником.*

*3.1.3. Участник имеет возможность приобрести любой из 7 (семи) пакетов привилегий (описание и стоимость указаны на сайте anti-cancer.io).*

- Пакеты привилегий дают Участнику право заключения дистрибьюторского соглашения с компанией Dr. Nona International Ltd на льготных условиях, получение скидки на продукцию Dr. Nona International Ltd и Clinic Lenom в размере 35% и получение статуса Партнера Проекта;
- Приобретая один из пакетов Участнику начисляются баллы ACR в зависимости от приобретенного пакета. Баллы – это инструмент учета части (доли) Участника в будущем распределении 25% акций Клиники «Леном» между держателями баллов ACR. Общее количество баллов 1 000 000 000 (один миллиард) ACR, 1 000 000 000 = 25% будущих акций Clinic Lenom.
- ООО «АНР-ПРОЕКТ» не выпускает, не реализует и не принимает в управление, а также не осуществляет никаких иных действий с ценными бумагами (активами). Все действия с ценными бумагами, осуществляются участниками проекта лично, при содействии биржевых брокеров, список которых будет предоставлен Clinic Lenom.
- Все Участники имеют право обмениваться баллами ACR внутри Программы лояльности. Стоимость перевода баллов составляет 3% от их текущей стоимости умноженное на количество баллов.

## **4. СТАТУСЫ УЧАСТНИКОВ**

### **4.1. ОБЩИЕ ПРАВИЛА**

4.1.1. После регистрации, новый пользователь сайта получает доступ ко всем разделам личного кабинета и становится обладателем первого из возможных статусов - Новичок.

4.1.2. Возможность приобретать баллы открывается только после оплаты партнерского взноса, который составляет 35 долларов США. Оплатив партнерский взнос, пользователь переходит во второй статус - Партнер.

4.1.3. Условием для включения Партнера в бонусную программу, является приобретение любого из предложенных на сайте пакета привилегий. Приобретение баллов у другого участника не является поводом для включения в бонусную программу. После приобретения пакета привилегий, статус Партнера изменяется на следующий статус - Инвестор.

4.1.4. До приобретения статуса Инвестор, все пользователи, пришедшие по партнерской ссылке участника, закрепляются за вышестоящим Инвестором.

4.1.5. Вся сформированная структура партнеров является статичной и изменению не подлежит.

## **4.2. ПРАВИЛА ДОСТИЖЕНИЯ СТАТУСОВ**

4.2.1. Статусы достигаются вверх последовательно, один за другим. Допускается переход сразу к вышестоящему статусу, без достижения промежуточных, при выполнении условий достижения вышестоящего статуса (например, при достижении соответствующего объема продаж в нескольких ветках).

4.2.2. Объем продаж - это сумма средств, потраченных на приобретение пакетов привилегий у компании. Приобретение баллов у других участников не учитывается в объеме продаж.

4.2.3. Достижение статусов, следующих за статусом Инвестор, зависит от партнерской структуры, созданной участником, а также объему продаж каждой из веток структуры.

4.2.4. На достижение статусов не влияет уровень глубины нижестоящих партнеров. Если структура предусматривает подключение трех партнеров со статусом Менеджер, то данные партнеры не обязательно должны стоять непосредственно под участником, а могут быть расположены в глубине ветки.

4.2.5. Лестница всех статусов, предусмотренных в проекте:

- Новичок (Н)
- Партнер (П)
- Инвестор (И)
- Менеджер (М1), структура: С + С + С
- Менеджер "Бронза" (М2), структура: М1 + М1 + М1
- Менеджер "Серебро" (М3), структура: М2 + М1 + М1 + М1 + М1
- Менеджер "Золото" (М4), структура: пять веток с объемом продаж от 20 000 у.е. в каждой
- Менеджер "Платина" (М5), структура: М4 + М4 + М4 + М3 + М3
- Менеджер "Сапфир" (М6), структура: М4 + М4 + М4 + М4 + М4
- Менеджер "Изумруд" (М7), структура: М5 + М5 + М5 + М4 + М4
- Менеджер "Бриллиант" (М8), структура: М6 + М6 + М6 + М6 + М6

## **4.3. ПРАВИЛА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ БОНУСОВ**

4.3.1. Партнерская структура участника, с которой он может получать бонусов, не ограничена ни в ширину, ни в глубину, и зависит только от текущего статуса участника.

4.3.2. Проектом предусмотрены два вида бонусов для участников: бонус прямых продаж и бонус глубины. Размер бонусов исчисляется в процентах от сумм, потраченных на приобретение пакетов привилегий у компании.

4.3.3. Бонус прямых продаж начисляется участнику, являющемуся спонсором для участника, который приобрел пакет привилегий и составляет всегда 5% от стоимости покупки.

4.3.4. Бонус прямых продаж начисляется при каждой покупке пакета привилегий и не зависит от нижестоящей партнерской структуры.

4.3.5. Бонус глубины начисляется с любой покупки, любого нижестоящего партнера (вне зависимости от ветки и глубины структуры), при выполнении двух условий:

- участник, претендующий на получение бонуса, достиг статуса не ниже, чем Менеджер.
- в партнерской структуре, между участником, претендующим на получение бонуса, и участником, совершившем покупку пакета привилегий, все участники находятся в статусе ниже статуса претендента на бонус.

4.3.6. Если присоединение нового партнера изменяет статус участника, то бонус глубины рассчитывается и начисляется перед изменением статуса.

4.3.7. Бонус глубины выплачивается в дополнение к бонусу прямых продаж, эти два бонуса являются независимыми друг от друга.

4.3.8. Размер бонуса глубины рассчитывается по формуле: Базовый размер бонуса спонсора минус Базовый размер бонуса участника с максимальным статусом, находящемся в цепочке между спонсором и участником.

4.3.9. Базовый размер бонуса глубины зависит от статуса партнера следующим образом:

- Менеджер (M1) - 3%
- Менеджер "Бронза" (M2) - 5%
- Менеджер "Серебро" (M3) - 9%
- Менеджер "Золото" (M4) - 12%
- Менеджер "Платина" (M5) - 15%
- Менеджер "Сапфир" (M6) - 18%
- Менеджер "Изумруд" (M7) - 21%
- Менеджер "Бриллиант" (M8) - 24%