



Утверждено
решением совета
МПО «ДАР»

протокол № 140217-С
от 14 февраля 2017 г.

Председатель совета

_____ (И. Г. Позов)

**Бонусная программа «ДАР»
с использованием дисконтных карт
(публичная оферта)**

SCnet Central LLC (далее SCnet) является многонациональным международным обществом потребителей, основной целью которого является предоставление потребительских преимуществ для своих членов не только в стране их проживания, но и в других странах, в которых компания SCnet зарегистрирована.

МПО «ДАР» является официальным представителем SCnet Central LLC в России и продвигает технологию SCnet на территории России и в странах СНГ.

Вознаграждение, которое участники получают по программе «ДАР» (далее – Программа), исходит исключительно от скидки (дисконта), которую мы предоставляем в наших фирмах-партнёрах.

Вознаграждение основано на уникальном принципе, который даёт возможность получать вознаграждение независимо от того, в какой стране и валюте наш участник Программы получил право на вознаграждение.

Чтобы сделать это возможным, была применена балльная система. Далее в тексте баллы обозначаются буквой В. Значение баллов различно для разных валют и указано в таблице 1 ниже. Отметим, что значения для всех стран, за исключением Сербии и Боснии и Герцеговины, предложены произвольно, и окончательную стоимость балла определит руководство фирмы в каждой стране.

Таблица 1

Страна	Цена балла В	Валюта	Ценность позиций					
			I ТК	II ТК	III ТК	IV ТК	V ТК	VI ТК
Сербия	100	Динар	45 В	135 В	360 В	1080 В	3240 В	6480 В
Босния и Герцегов	2	КМ	50 В	150 В	400 В	1200 В	3600 В	7200 В
Хорватия	7.4	Куна	50 В	150 В	400 В	1200 В	3600 В	7200 В
Румыния	4.4	Лей	50 В	150 В	400 В	1200 В	3600 В	7200 В
Венгрия	300	Форинт	50 В	150 В	400 В	1200 В	3600 В	7200 В
EU	1	Евро	50 В	150 В	400 В	1200 В	3600 В	7200 В
Россия	60	Руб.	50 В	150 В	400 В	1200 В	3600 В	7200 В
Болгария	2	Лев	50 В	150 В	400 В	1200 В	3600 В	7200 В
Македони	65	Динар	50 В	150 В	400 В	1200 В	3600 В	7200 В

Комиссионные выплаты

Возвраты расходов производятся только от фирм-партнёров МПО «ДАР» и величина этих возвратов зависит от процента скидки, которую фирма-партнёр

предоставляет потребителям МПО «ДАР». МПО «ДАР» рассчитывается с участниками Программы в момент поступления средств от фирм-партнёров. Эти средства распределяются следующим образом:

1. Прямой возврат, косвенный возврат четырём вышестоящим уровням, накопительные скидки и процент МПО «ДАР» (для активных консультантов)
2. Прямой возврат, косвенный возврат вышестоящему уровню, процент МПО «ДАР» (для лояльного покупателя).
3. В том случае, если согласованная скидка составляет менее 5% от распределения происходит в соответствии со следующей таблицей 2:

Таблица 2

Скидка, %	Активному консультанту (кто купил), %	Лояльному покупателю (кто купил), %	4 вышестоящих уровня, %	МПО «ДАР», %	Накопления, %
2	0,5	-	1	0,5	0
3	1	-	1	1	0
4	1	-	2	1	0

Возврат при покупке (P), когда скидка составляет 5% и более, осуществляется по принципу:

Таблица 3

Скидка, %	Активному консультанту (кто купил), %	Лояльному покупателю (кто купил), %	В сеть, %	МПО «ДАР», %	Накопления, %
$P \geq 5$	1	-	2	1	$P - 4$

Лояльный покупатель в случае скидки, больше или равной 6%, получает ровно половину от величины скидки и в случае скидки менее чем за 6% получает столько, сколько любой участник Программы.

1. Лояльный покупатель

Лояльный покупатель - каждый зарегистрированный участник на портале www.snetdar.com как лояльный покупатель. Лояльный покупатель при покупках в фирмах-партнерах МПО «ДАР» имеет преимущество: прямой возврат денег (cash-back).

Лояльный покупатель с каждой своей покупки получает возврат 50% от суммы скидки фирмы-партнёра.

Лояльные покупатели в России имеют право рекомендовать Программу «ДАР» и получают косвенный возврат от своей первой линии лояльных покупателей.

Предпосылкой для расчета cash-back является то, что средства находятся на счете МПО «ДАР».

Активный консультант

Активный консультант – участник Программы, зарегистрированный на портале www.scnetdar.com как активный консультант. Данный участник Программы становится активным после внесения взноса на получение минимум одного места в одной из торговых категорий. Активный консультант проходит регулярное обучение в МПО «ДАР» и получает следующее вознаграждение:

Прямой возврат (cash-back)

Возврат 1% от стоимости покупки, которую Активный консультант произвёл у фирмы-партнёра, и которая записывается на ID (идентификационный номер) Активного консультанта. Условие для оплаты SCnet комиссионных выплат – денежные средства поступили от фирм-партнёров на счёт МПО «ДАР».

Косвенный возврат

Возврат в размере 0,5% от покупок активных консультантов четырех ниже стоящих уровней в потребительской сети при соблюдении следующих условий потребительской активности:

Таблица 4

Уровень потребительской активности	Покупки в фирмах-партнёрах за предыдущий месяц, руб.	Вознаграждение от уровней
Нулевой уровень	0 – 3 000	2 уровня
Первый уровень	3 001 – 6 000	3 уровня
Второй уровень	свыше 6 000	4 уровня

Накопительная скидка

Часть скидки, оставшаяся после распределения средств согласно предыдущим таблицам, называется накопительной скидкой, которая может использоваться для получения места в торговых категориях (ТК) «Программы ДАР».

Места (ДАРы) в ТК могут быть получены:

- за счёт взносов
- за счёт накоплений, сформированных с личных покупок активного консультанта
- за счёт косвенных возвратов от первой линии лояльных покупателей в структуре активного консультанта

Активный консультант может вернуть внесённый взнос, если сделает специальные настройки личного кабинета.

Начисление вознаграждения

Накопительная скидка непосредственно не уплачивается активному консультанту. Право получения места в торговой категории появляется, когда накопительная скидка достигает значения в соответствии с таблицей 1.

Каждая торговая категория строится по принципу бинарного дерева. Каждая позиция в бинарном дереве имеет свою оценку в баллах, в зависимости от номера торговой категории. Выплаты в торговых категориях рассчитываются путём умножения значения балла из таблицы 1 на количество баллов из таблиц 5 и 6.

Таблица 5

Число заполненных позиций в верхней ветви бинарного дерева	Число заполненных позиций в нижней ветви бинарного дерева	Вознаграждение по категориям			
		0 ТК	I ТК	II ТК	III ТК
1	1	10 В	10 В	30 В	50 В
3	3	20 В	20 В	60 В	100 В
7	7	30 В	30 В	90 В	250 В
15	15	40 В	40 В	120 В	400 В
31	31	100 В	200 В	600 В	2 000 В
	Итого	200 В	300 В	900 В	2 800 В
Подарок 1 ДАР в следующую ТК:		50 В	150 В	400 В	1 200 В

Число заполненных позиций в верхней ветви бинарного дерева	Число заполненных позиций в нижней ветви бинарного дерева	Вознаграждение по категориям		
		IV ТК	V ТК	VI ТК
1	1	100 В	300 В	1 000 В
3	3	300 В	900 В	2 000 В
7	7	600 В	1 800 В	3 000 В
15	15	1 000 В	3 000 В	4 000 В
31	31	6 000 В	18 000 В	30 000 В
	Итого	8 000 В	24 000 В	40 000 В
Подарок 1 ДАР в следующую ТК:		3 600 В	7 200 В	3 600 В

При закрытии позиций бинарного дерева 31/31 образуется купон, который может быть потрачен только в фирмах-партнёрах. Кроме того, в качестве подарка образуется новая позиция (1 ДАР) в следующей торговой категории.

Существует простой и привлекательный пакет для серьезных единомышленников, который непосредственно ведёт ко второй ступени карьеры. Этот пакет включает в себя 1 ДАР в 0 ТК (50 В), бизнес-модель в I ТК (1500 В), три ДАР в II ТК (450 В), один ДАР в III ТК (400 В) и сразу даёт вторую ступень карьеры и 300 карьерных баллов, которые идут в сеть (продвигают всю спонсорскую линию до самого верха). При этом 60 В остаётся на временном счете, которые можно использовать для приобретения билета на семинар, книги и т. п.

Все ТК, за исключением первой, второй и третьей, являются автоматическими. В зависимости от страны, автоматические ТК заполняются за счёт приглашений всех участников программы, где каждый участник может активировать один, два или три ДАР.

Круговая карьера 360 дней

Круговая карьера 360 дней означает, что первые 360 дней с момента регистрации участников карьерные баллы накапливаются. После этого каждый день самые старые баллы стираются, а новые баллы добавляются. При этом баллы, образованные от лично приглашённых активных консультантов, не удаляются.

Карьерные баллы

Карьера рассчитывается при заполнении позиций бинарных деревьев торговых категорий. Каждая позиция в зависимости от торговой категории имеет разную оценку в баллах, которая определяется по таблице:

Таблица 6

Торговая категория	Баллы по категориям за позицию в бинарном дереве
0 и I торговая категория (0 ТК и I ТК)	1
II торговая категория (II ТК)	3
III торговая категория (III ТК)	10
IV торговая категория (IV ТК)	30
V торговая категория (V ТК)	90
VI торговая категория (VI ТК)	180
SIII торговая категория(SIII супер тройка)	30

Сумма карьерных баллов

Карьерные баллы суммируются по всем позициям бинарного дерева, независимо от глубины.

Вознаграждение за карьеру рассчитывается всякий раз, когда вы получаете карьерные баллы. Вознаграждение за карьеру рассчитывается, исходя из карьерной позиции участника согласно таблице 7. При расчёте вознаграждения за карьеру учитывается принцип различия в уровнях развития карьеры как по стоимости карьерного балла, так и по уровню карьерной позиции.

Таблица 7

Карьерная позиция	Необходимое количество баллов (единиц)	Карьерное вознаграждение на единицу (разница)	Вознаграждение от бинарной матрицы (разница) (%)	Подарки от компании
1. Агент по продажам	0	0	-	-
2. Консультант по продажам	300	0,50 В	3 %	200 визиток и значок с двумя рубинами
3. Менеджер по продажам	1 000	1,00 В	6 %	Именные, позолоченные часы с одним бриллиантом и значок с тремя рубинами
4. Руководитель группы	3 000	1,50 В	9 %	Планшет и значок с четырьмя рубинами
5. Директор команды	10 000	2,00 В	12 %	Золотой значок с пятью брильянтами
6. Директор дивизиона	30 000	2,50 В	15 %	Золотой значок с шестью брильянтами
7. Директор-совладелец	80 000	3,00 В	18 %	Золотой значок с семью брильянтами

КАРЬЕРА

Карьерная система SCnet имеет семь основных ступеней и десять дополнительных. Карьерная позиция участника сохраняется за ним до тех пор, пока он зарегистрирован в системе SCnet. Для перехода на более высокий

уровень карьеры, при расчёте необходимого количества баллов, применяется правило 80/20. 80% должна приносить лидерская структура участника. Оставшиеся 20% от необходимого количества баллов должна приносить остальные структуры участника.

МЕЖДУНАРОДНАЯ КАРЬЕРА

Квалифицированное структурное подразделение (КСП) - это подразделение, которое в течение шести календарных месяцев подряд подтверждает минимум 200 баллов ежемесячно.

Позиция 7/1: Вы достигли седьмой ступени карьеры и имеете 3 КСП.

Позиция 7/2: Вы достигли седьмой ступени карьеры и имеете 6 КСП.

Позиция 7/3: Вы достигли седьмой ступени карьеры и имеете 9 КСП.

Позиция 7/4: Вы достигли седьмой ступени карьеры и имеете 12 КСП.

Позиция 7/5: Вы достигли седьмой ступени карьеры и имеете 15 КСП.

Позиция 7/6: Вы достигли седьмой ступени карьеры и имеете 18 КСП.

Позиция 7/7: В позиции 7/7 у Вас уже нет никаких условий, здесь Вы выходите на пенсию.

7/1 получает доход, как если бы это была 8 позиция карьеры, но только из ветвей, которые обогнали 7-ю. Точно так же 7/2 получает доход, как если бы это была 9 позиция карьеры, но только от тех ветвей, которые оказались в позиции 7 и так далее.

Пример продвижения по карьере

Активный консультант (это Вы) в первый месяц сделал целевой взнос на программу быстрого роста и сразу вышел на II уровень карьеры, получив 300 баллов.

Во второй месяц Вы привлекаете двух активных консультантов к себе в структуру по программе быстрого роста. Таким образом, каждый из них имеет по 300 баллов и выход на II уровень карьеры. Вы же накопительным итогом набрали 900 баллов. От компании Вы получаете 100 баллов в подарок и выходите на III уровень.

В третий месяц все повторяют свои действия, то есть каждый приглашает по два активных консультанта на программу быстрого роста. В результате, Вы выходите на IV уровень карьеры, накопив в сумме 3000 баллов, Ваши приглашённые - на III уровень, накопив по 1000 баллов.

Сохранив темп, в четвёртый месяц Вы выходите на V уровень, в пятый месяц – на VI уровень, а в шестой месяц – на VII уровень карьеры.

Таким образом, за шесть месяцев Вы выходите на карьеру 7.