

Соглашение

Общие положения и условия для участия в партнерской маркетинговой программе.

Данный документ, расположенный на сайте www.nday.eu, является официальным предложением «ND HOLDING LTD», публичной Офертой, в соответствии с законодательством и содержит все существенные положения и условия для участия в партнерской рекламно- маркетинговой программе между компанией «ND HOLDING LTD» и Партнером, владельцем заказа. Партнер – физическое или юридическое лицо, размещающее Заказы на сайте www.nday.eu. Соглашаясь с условиями Оферты, Партнер подтверждает, что он является дееспособным гражданином, достигшим 18 лет или представителем действующей компании, имеющим необходимые документы для действия от имени данного юридического лица. Партнер обязуется внимательно прочитать текст данной Оферты. Если Партнер не согласен с ее условиями или с каким-либо пунктом условий, компания предлагает отказаться от заключения Соглашения Оферты.

Принятие данного Соглашения предоставляет возможность для каждого Партнера, Владельца заказа, участвовать в партнерской рекламно-маркетинговой программе и получать оплату от компании «ND HOLDING LTD» за успешную рекламу товаров и услуг, предоставляемых компанией.

Для участия в партнерской маркетинговой программе Партнеру необходимо:

Произвести регистрацию на Интернет-сайте компании, оформить Заказ на покупку автомобиля или квартиры,

Оплатить необходимую для покупки стоимость заказа (задаток, административные расходы),

Наличие подписанного Контракта купли-продажи (Договора задатка) в компании обязательно.

Общие положения

1. Определение понятий

1.1. Компания – «НОВЫЙ ДЕНЬ» «ND HOLDING LTD», регистрационный номер: HE-284611 . Адрес: Anavargos, Ieremiou 47, 8025 Paphos, Cyprus

1.2. Партнер – физическое или юридическое лицо, которое изъявляет желание участвовать рекламно- маркетинговой программе в построении карьеры по многоуровневой системе и www.nday.eu

торговле автомобилями и недвижимостью.

1.3. Покупатель – привлечённое Партнёрами физическое или юридическое лицо, которое вступает в программу без намерения построения карьеры, только с целью приобретения автомобиля и недвижимости (покупатель, благодаря покупке автомобиля или недвижимости, получает право стать Партнёром и возможность построить карьеру без ограничения во времени; Партнёр может в любой момент перейти в статус покупателя и не участвовать в маркетинговой программе).

1.4. Информационная служба – Компания принимает и регистрирует заказы на покупку автомобиля или недвижимости в соответствии с правилами и условиями, перечисленными в предоставляемых дилерами договорах о купле-продаже автомобиля или недвижимости, а также обеспечивает для Партнёра необходимую информацию.

1.5. Веб-сайт – веб-сайт Компании, где доступны Общие Условия Соглашения, информация о желаемом товаре, а также интернет-адреса необходимых источников и контактов, образцы договоров и прочих документов, требуемых для заключения контракта, рекламные материалы.

1.6. Личный Кабинет Партнёра – интерфейс на веб-сайте Компании, который предоставляется Партнёру после регистрации, куда он может попасть при помощи личного кода. С помощью Личного Кабинета Партнёр может контролировать свою деятельность, проверять местонахождение и выполнение заказов, привлекать новых Партнёров, узнавать информацию об услугах, предоставляемых Компанией.

1.7. Общие Условия Соглашения – настоящее Соглашение представляет собой неотъемлемую часть системы постоянных условий, которые являются обязательными для обеих сторон. С Соглашением можно ознакомиться на веб-сайте Компании.

1.8. «Help Desk» – Интернет-услуги, предоставляемые Компанией, которыми Партнер может воспользоваться в каждом случае, если при заключении Соглашения, покупке автомобиля или недвижимости или в процессе построения карьеры возникнут вопросы, или понадобится квалифицированная помощь специалистов. С помощью Help Desk Партнёр может связаться со специалистами, которые хорошо знают систему и могут оказать необходимую ему помощь.

1.9. Покупная цена (стоимость) В стоимость покупки автомобиля или квартиры включены следующие составные платежи: задаток, административный сбор и премиальный фонд.

1.10. Задаток – часть покупной цены автомобиля или квартиры. Если Партнер выходит из программы, то Соглашение теряет свою силу и в случае нового желания принятия участия в программе к Партнеру относятся те же самые правила, что и для вновь зарегистрированных Партнеров. Задаток возврату не подлежит.

1.11. Премиальный фонд – созданный компанией денежный фонд, который в полной степени состоит из прибыли компании, используется для финансирования и помощи Партнёрам в построении карьеры в виде бонусных премиальных.

1.12. Момент выхода на вознаграждение – результат прохождения платформ Партнёром с выполнением квалификации,

1.13. Административные расходы – сумма 80 €, из которой 40 € расходуется на интернет-обслуживание и открытие и обслуживание Личного Кабинета Партнёра, а остальные 40 € на административные расходы. Если Партнер выходит из программы, то Соглашение теряет свою силу и в случае нового желания принятия участия в программе на Партнера распространяются те же самые правила, что и для вновь зарегистрированных Партнеров.

Сумма административных расходов оплачивается только один раз и действительна до окончания действия Соглашения и возврату не подлежит.

2. Прочие положения

2.1. Компания оставляет за собой право в случаях изменений рыночных условий пересмотреть сумму задатка и правила общих условий Соглашения, и известить об этом уже активных партнёров за 30 дней до внесения изменений. Уведомление об этом будет доступно на веб-сайте Компании в рубрике «Новости».

2.2. Партнер обязуется, что при использовании Личного Кабинета Партнёра будет воздерживаться от любых действий, которые противозаконны или могут нанести ущерб интересам компании.

2.3.1. Партнер принимает к сведению, что в процессе рекламной деятельности запрещено использование "Спам" приложения, то есть единичная или групповая автоматическая рассылка рекламы третьим лицам, не выразившим желания их получить.

2.3.2. Партнер принимает к сведению, что запрещено распространять ложную, искаженную или порочащую информацию о Компании и предоставляемых ею товаров. Обязуется воздерживаться от любого поведения, которое мешает или препятствует деятельности Компании и другим её партнерам. Партнер должен полностью соблюдать общие правила Соглашения между Сторонами.

2.3.3. За нарушение обязанностей, определенных в пунктах 2.3.1 и 2.3.2., Партнёр берет на себя ответственность за любые потери или ущерб, которые могут возникнуть у Компании или третьих лиц в результате случившегося нарушения.

2.3.4. Партнер обязан самостоятельно проверять свою систему электронной почты.

2.4. По требованию Партнёра и за дополнительную плату, оригинал подписанного контракта на покупку продукции компании, и счета направляются ему почтой по адресу, указанному собственноручно в Личном Кабинете Партнера. Стоимость доставки экспресс-почтой (DHL) 60 €

3. Урегулирование споров, ответственность за нарушение условий Соглашения.

3.1. Деятельность компании регулируется законодательством Республики Кипр.

3.1.1. В случаях неисполнения и/или ненадлежащего исполнения настоящего Соглашения, расторжения Соглашения или его недействительности, или недействительности отдельных его частей и положений, а также для урегулирования любых правовых разногласий, стороны выбирают арбитражный суд города Никосии и признают только его компетенцию.

3.2. В случае нарушения Партнером любых обязательств по настоящему Соглашению с его неотъемлемыми приложениями, Компания имеет право немедленно расторгнуть Соглашение в одностороннем порядке. В этом случае задаток и административные сборы Партнеру не возвращаются.

3.2.1. В случае расторжения Соглашения, согласно положениям пункта 5.2, компания имеет право удержать Бонусные премиальные и отказать в их выплате.

3.2.2. Если Партнер в одностороннем порядке расторгнет Соглашение, сумма задатка и административные сборы возврату не подлежат, но Компания обязана выплатить Бонусные премиальные, полагающиеся Партнеру. Премиальные, образующиеся после расторжения Соглашения, Партнеру уже не выплачиваются.

3.2.3. В случае неисполнения и/или ненадлежащего исполнения Партнером настоящего Соглашения, Компания не несёт никакой материальной или моральной ответственности за любой ущерб и/или убытки, возникшие у Партнера.

4. Ограничение ответственности

4.1. Данный сайт www.nday.eu, контент сайта и сервисы предоставляются «как есть», без каких-либо явно выраженных, подразумевающихся, законодательно предусмотренных или каких-либо иных заверений, ручательств, гарантий или условий. Пользователи используют, сайт, его контент и сервисы на собственный риск.

Настоящим Компания «ND HOLDING LTD» четко заявляет об отказе от всех без исключения заверений, ручательств, гарантий и условий в какой бы то ни было форме, явно выраженных или подразумевающихся, а так же на весь без исключения контент сайта и сервисы, размещенные в какое бы то ни было время.

Кроме того, компания также заявляет об отказе от каких-либо заверений, ручательств, гарантий и условий относительно того, что:

- Доступ к сайту, его контенту и сервисам будет всегда непрерывным и безошибочным;
- Сайт, а так же его контент и сервисы будут отвечать ожиданиям пользователя, удовлетворять его потребности и требованиям;
- Какие-либо ошибки или дефекты сайта, его контента и сервисов будут исправлены;
- Сайт, его контенты сервисы будут функционально совместимы с аппаратным оборудованием и программным обеспечением пользователя;
- Какой-либо пользовательский контент будет доступен на сайте или будет храниться (постоянно или временно) в виде контента сайта;
- Какие-либо документы, касающийся сайта, его контента и сервисов, будет доступны в любое время.

4.2. Пользователь самостоятельно принимает решение по пользованию услугами сайта «ND HOLDING LTD» www.nday.eu и его мобильных приложений.

4.3. Работа сайта www.nday.eu, контент осуществляется в соответствии с пунктами данного Соглашения. Компания не предоставляет никаких дополнительных гарантий или заверений по отношению к сайту, его мобильным приложениям и услугам, предлагаемых на них, и этим исключает свою ответственность (в степени, предусмотренной законом) в отношении всех имеющихся ввиду гарантий.

4.4. Компания не несет ответственности за правонарушения, халатность, убытки, ущерб и потери, которые Компания не может предусмотреть в данный момент.

4.5. Компания не несет ответственности за содержание ресурсов, доступ к которым может быть получен посредством сайта www.nday.eu, контент или его мобильных приложений.

4.6. Пользователь согласен и понимает, что Компания не предоставляет абсолютно никаких гарантий, что Пользователь будет зарабатывать денежные средства, используя методы, информацию и предложения, предоставленные на сайте www.nday.eu.

4.7. Пользователь понимает, что любые предоставленные на сайте примеры или демонстрации не являются гарантией или обещанием получения какой-нибудь финансовой прибыли. Потенциал для зарабатывания полностью зависит от человека, использующего веб-сайт «ND HOLDING LTD», его услуги, методы и идеи. На веб-сайте www.nday.eu не предоставляется и не рекомендуется «схема получения доходов» или «схема заработка денег».

4.8. Пользователь принимает, что его фактический успех в получении результатов, заявленных в наших материалах, зависит от множества факторов: времени, которое вы уделяете проекту, от методов и идей, от собственных финансовых ресурсов, опыта, навыков и знаний. Компания не может гарантировать результаты, успех, уровень доходов или любой другой результат, на который вы рассчитываете! Заявления на сайте указывают на наши прогнозы или ожидания в отношении будущих событий. Используемые слова, такие как «ожидать», «предупреждение», «оценка», «проект», «план», «намерение» и другие слова, фразы и подобные условия имеют значение в отношении описания потенциальных или возможных доходов или других финансовых показателей. Любые предварительные заявления, используемые на сайте www.nday.eu, или на любом из наших маркетинговых контентях, выражают исключительно наше собственное мнение о потенциальном доходе.

4.9. Пользователь должен понимать, что огромное количество факторов влияет на заработок и фактический результат. Поэтому должен провести собственное независимое исследование перед началом любого вида деятельности, предложенного на сайте www.nday.eu.

5. Риски и последствия невыполнения обязательств:

5.1. Ответственность каждого Пользователя (Покупателя) заключается в собственной www.nday.eu

осмотрительности и исследовании всех вопросов, связанных с приобретением автомобилей и недвижимости. Пользователь самостоятельно изучает и отвечает за возникшие юридические вопросы. Все покупки должны основываться исключительно на независимой должной осмотрительности Пользователя (Покупателя).

5.2. Покупатель несет ответственность за убытки и/или расходы, прямо или косвенно связанные с самостоятельной проверкой. Покупатель соглашается оградить Компанию от любых таких обязательств, убытков и/или затрат.

6. Форс-мажорные обстоятельства

6.1. Стороны исключают ответственность за ущерб, нанесенный Форс-мажорными обстоятельствами.

7. Заключение Соглашения , срок его действия

Настоящее юридическое обязательное Соглашение вступает в силу в тот момент, когда Партнер подпишет его с помощью собственной электронной подписи (отметит в надлежащей строке «Я согласен»), а также в полном соответствии с настоящим Соглашением оплатит сумму участия – сумму задатка и административных сборов на счёт Компании.

8. Конфиденциальность

8.1. На Стороны распространяются взаимные обязательства конфиденциальности, вся информация, которую любая из Сторон без объяснений считает таковой, классифицируется как конфиденциальная. Конфиденциальность распространяется на личные данные персонала и тех людей, данные которых попали в многоуровневую систему в процессе заключения договоров и маркетинговой деятельности. Информация, находящаяся в открытых источниках или получившая широкую огласку, не является конфиденциальной.

8.2. Стороны договариваются о том, что будут соблюдать общие правила пользования Интернетом и принимают во внимание положения пункта 3, нужную информацию будут держать закрытыми от третьих лиц, пароли пользователей также хранить в тайне.

8.3. Стороны соблюдают правила обработки персональных данных, это осуществляется только с согласия личностей.

8.4. Стороны обязуются, что конфиденциальная информация не будет использоваться для других целей.

Описание маркетинга программы.

Партнерская программа по размещению заказов на бизнес — платформах.

Бизнес - модель партнерской маркетинговой программы состоит из шести платформ заказов:

1. Предварительная платформа
2. Главная платформа
3. VIP платформа
4. SUPER VIP платформа
5. Блиц платформа
6. Компенсационные платформы:
 - а. Предварительная компенсационная платформа
 - б. Главная компенсационная платформа

Заказы с оплатой 690 евро размещаются на предварительную платформу заказов.

Заказы с оплатой 2.080 евро размещаются на главную платформу заказов.

Заказы с оплатой 12.080 евро размещаются на VIP платформу заказов и главную одновременно (10.000 евро на VIP и 2.080 евро главную платформу).

Заказы с оплатой 50.000 евро размещаются на SUPER VIP платформу заказов. Участие в данной платформе возможно только после выхода с VIP платформы.

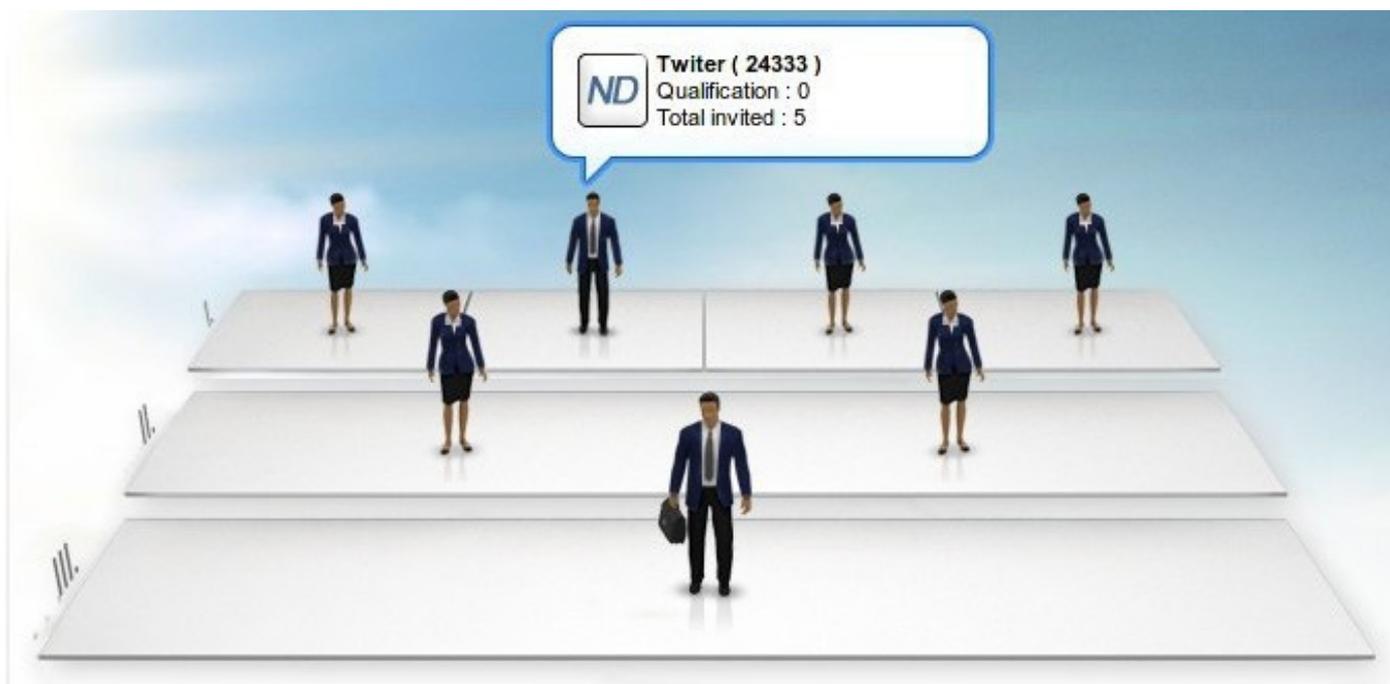
Заказы с оплатой 240 евро размещаются на блиц платформу.

Для компенсационных платформ не требуется оплата.

Принцип работы платформ заказов.

Предварительная платформа:

Предварительная платформа заказов состоит из трёх уровней, на которых размещаются 7 заказов Партнеров. Уровни располагаются сверху вниз. Расстановка заказов Партнеров производится слева направо и с учетом сделанных рекомендаций.



Размещение заказа на платформе происходит после оплаты заказа, при этом наличие подписанного и активированного контракта на покупку автомобиля в компании.

Все поступающие заказы Партнеров размещаются на первый уровень. Как только происходит заполнение заказами Партнеров первого уровня платформы, эта платформа заказов делится на две симметричные платформы.

Заказ Партнера переходит на второй уровень. На первых уровнях двух новых платформ заказов образуется по 4 свободных места для новых заказов Партнера.

Как только происходит заполнение первого уровня платформы, на котором находится заказ Партнера еще 4-мя новыми заказами, заказ Партнера переходит на второй уровень, и снова происходит разделение платформ заказов на две симметричные платформы.

Затем происходит новое заполнение первого уровня 4-мя заказами, и заказ Партнера переходит на третий уровень.

При следующем разделении платформы заказ Партнера автоматически переходит:

- с предварительной платформы – на первый уровень главной платформы.
- с главной платформы – на первый уровень последующих главных платформ за своим вышестоящим Партнером.
- по желанию Партнера при прохождении заказа по главной платформе, с подтверждением квалификации, заказ может перейти на VIP платформу заказов.

Условия и порядок прохождения на предварительной платформе заказов.

Предварительная платформа заказов предназначена для прохождения заказа Партнера на главную платформу заказов.

Выставление заказа на платформы осуществляется за лидером. При отсутствии на предварительной платформе лидера, Партнёр самостоятельно выставляет заказ, заполнив необходимое поле при выставлении, внося ID номер Партнёра, рядом с кем бы он хотел находиться на предварительной платформе.

При заполнении третьего уровня предварительной платформы, на которую Партнер был выставлен, заказ выходит и переходит на первый уровень главной платформы за своим вышестоящим Лидером.

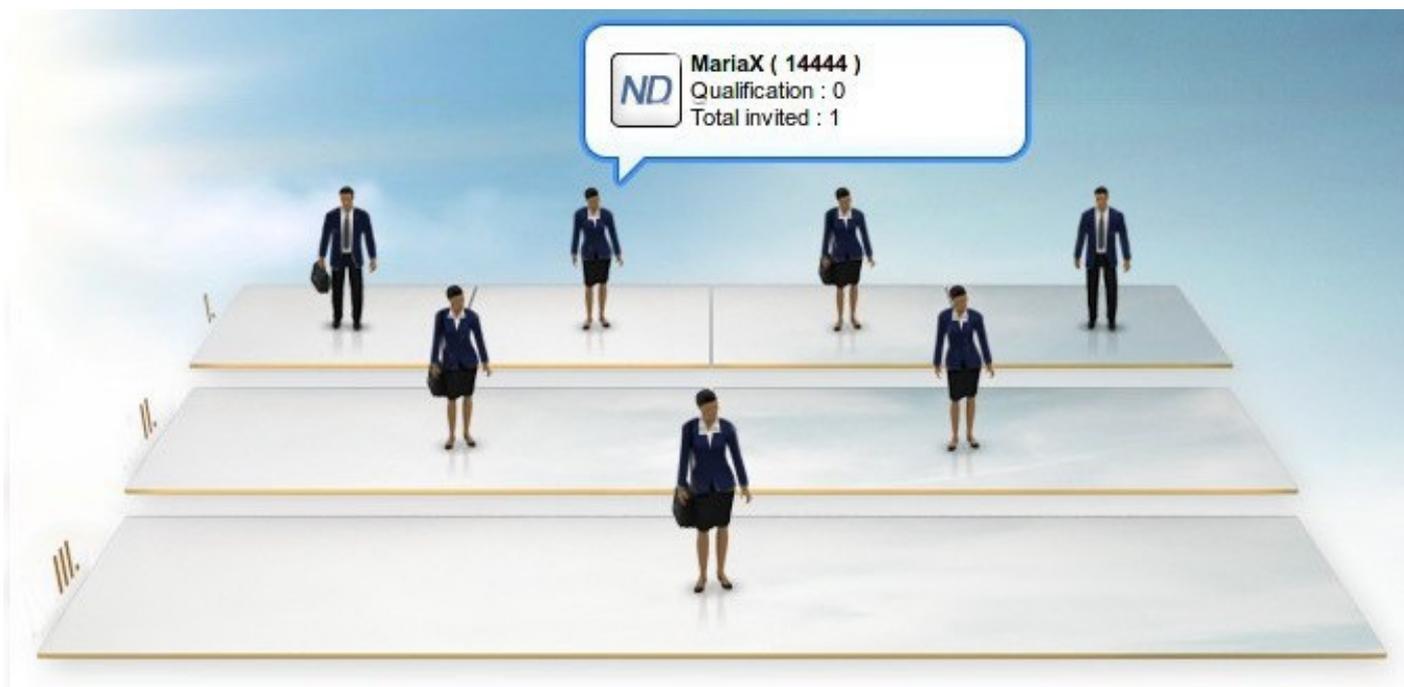
После прохождения предварительной платформы с квалификацией, Партнеру начисляется вознаграждение в размере 2.000 евробонусов, для перехода заказа Партнера на главную платформу. Обязательно квалификация 2 прямых вошедших на платформу до выхода заказа на вознаграждение.

При условии невыполнения обязательной квалификации на предварительной платформе, заказ получает 610 евробонусов, остальные 1.390 евробонусов компания даёт ему в долг, и заказ переходит на главную платформу. При прохождении главной платформы, при условии выполненной квалификации, компания минует от суммы вознаграждения 1.390 евробонусов.

Владелец заказа может привлекать новые заказы, как на предварительную платформу, так на главную и на VIP платформы. Заказы в дальнейшем будут учтены при прохождении Партнером главной и VIP платформ после их реинвестиций.

Условия и порядок прохождения на главной платформе заказов.

Главная платформа заказов состоит из трёх уровней, на которых размещаются 7 заказов Партнеров. Уровни располагаются сверху вниз. Расстановка Партнеров производится слева направо и с учетом сделанных рекомендаций.



Размещение заказа на платформе происходит после оплаты заказа, при этом наличие подписанного и активированного контракта на покупку автомобиля в компании обязательно.

Все поступающие заказы Партнеров размещаются на первый уровень. Как только происходит заполнение заказами Партнеров первого уровня платформы, платформа заказов делится на две симметричные платформы.

Заказ Партнера переходит на второй уровень. На первых уровнях двух новых платформ заказов образуется по 4 свободных места для новых заказов Партнеров.

Как только происходит заполнение первого уровня платформы, на котором находится заказ Партнера еще 4-мя новыми заказами, заказ Партнера переходит на второй уровень, и снова происходит разделение платформ заказов на две симметричные платформы.

Затем происходит новое заполнение первого уровня 4-мя заказами, и заказ Партнера переходит на третий уровень.

Для получения вознаграждения при прохождении главных платформ, за владельцем заказа должны находиться минимум два прямых или пришедших за ним после реинвестиции прямых приглашенных на данную категорию платформ заказов.

Они должны зайти на главную платформу за вышестоящим Партнёром до выхода его заказа с платформы. После выставлении квалификаций - минимум двух прямых, они будут учтены и при прохождении последующих платформ. То есть квалификация всего 2 прямых заказа для всех основных платформ!

Если выполнены эти условия, то по окончании цикла на заказ Партнера начисляется бонусное вознаграждение в размере 6.160 евробонусов.

Компания реинвестирует 2.000 евробонусов на новую главную платформу. Реинвестиция обязательна. Заказ будет расположен на платформе вышестоящего партнера .

Начисленные 4.160 евробонусов в его личный кабинет Партнёр может забрать наличными или он может купить выбранный им автомобиль, при этом необходимо добавить средства до полной стоимости выбранного автомобиля .

По желанию Партнера, при прохождении заказа по главной платформе, с подтверждением квалификации, заказ может перейти на VIP платформу заказов. В этом случае происходит автоматическая реинвестиция 2.000 евробонусов на главную платформу, и Партнеру необходимо добавить до 10.000 евробонусов на заказ для размещения на VIP платформе.

При прохождении платформы без квалификации, происходит реинвестиция 2.000 евробонусов на новую главную платформу за вышестоящим Партнером.

При прохождении платформы без квалификации штраф не взимается.

При этом вхождение на VIP платформу возможно при наличии на счете 10.000 евробонусов.

Каждому Партнеру после выхода с главной платформы с квалификацией, помимо вознаграждения в 6.160 евробонусов в бек-офис будет зачисляться ваучер на бесплатное проживание в апартаменте "NEW DAY" в стандартном таунхаусе на 2 дня. Ваучер именной (нельзя передавать другому лицу), накопительный (если Партнёр прошёл 2 платформы он может прожить в апартаменте 4 дня и т.д.).

Срок действия ваучера 6 месяцев.

Условия и порядок прохождения на VIP платформе заказов.

VIP платформа заказов состоит из четырех уровней, на которых размещаются 15 заказов Партнеров. Уровни располагаются сверху вниз. Расстановка заказов Партнеров производится слева направо и с учетом сделанных рекомендаций.



При покупке заказа на VIP платформу, Партнер оплачивает вход на VIP и основную платформы одновременно - 12.080 евро.

Обязательным условием вступления на VIP платформу (10.000 евро) является одновременная оплата заказа и на главную платформу 2.080 евро.

При прохождении заказом VIP платформы, за владельцем заказа должны находиться минимум два прямых новых или пришедших за ним после реинвестиции заказа.

Не важно, на какой VIP платформе находятся эти два заказа, они должны встать на платформу до выхода заказа Партнера на 4 уровень.

Если выполнено это условие, то по окончании цикла на заказ Партнера начисляется сумма 60.000 евробонусов.

Начисленные евробонусы Партнёр может забрать наличными или он может купить автомобиль или квартиру. При этом, 1 евробонус приравнивается к 1 евро.

При выходе с VIP платформы, с неподтвержденной квалификацией, заказ Партнера, при нажатой клавише автоматической реинвестиции, идет на первый уровень VIP платформы за своим вышестоящим Партнером.

При снятой галочке на кнопке « реинвестиция VIP » заказ аннулируется, и Партнер продолжает работу на главной платформе.

После прохождения очередной главной платформы заказ опять может быть размещен на VIP платформе . Количество заказов на одного Партнера на VIP платформе неограниченно. При выходе заказа на вознаграждение, при отсутствии квалификации, автоматически

происходит реинвестиция на VIP платформу. В данном случае, Партнер имеет право отказаться от прохождения VIP платформы, заранее уведомив компанию (при выходе на 4 уровень платформы). При этом ему будет зачислена сумма первоначального входа 10 000 евробонусов в личный кабинет Партнёра.

При выводе заказа с бизнес программы у лидера снимается квалификация, и она не будет учитываться при последующих выходах с платформ .

При переводе евробонусов в евро удерживается 10 % с суммы перевода. При покупке купона, автомобиля или квартиры у Продавца, комиссия в 10% не удерживается. Вывод средств на личный банковский счет осуществляется на 17-й день после зачисления евробонусов.

После выхода с 6-й основной платформы или 3-й платформы VIP, Партнер обязан совершить покупку автомобиля или квартиры у Продавца.

Условия и порядок прохождения на SUPER VIP платформе заказов.

SUPER VIP платформа заказов предназначена для получения вознаграждения в размере 125.000 евробонусов, состоит из трёх уровней, на которых размещаются 7 Заказов Партнеров. Участие в данной платформе возможно только после выхода с VIP платформы.



Все поступающие заказы Партнеров размещаются на первый уровень. На остальных двух уровнях уже имеются размещенные заказы.

Как только происходит заполнение заказами Партнеров первого уровня SUPER VIP платформы, она делится на две симметричные платформы заказов. Заказ Партнера переходит на второй уровень. На первых уровнях двух новых основных платформ образуются по 4 свободных мест для новых заказов Партнеров. Затем происходит новое заполнение первого уровня 4-мя заказами и заказ Партнера переходит на третий уровень.

При следующем разделении платформ заказ Партнера выходит на вознаграждение и на заказ начисляются евробонусы, которые могут быть использованы для покупки у Продавца таунхауса общей площадью 120 кв.м и автомобиля класса «Nissan Mikra ». Заказ Партнера

автоматически переходит во второй цикл. По окончании каждого цикла, на заказ Партнера начисляется бонусное вознаграждение в размере 125.000 евробонусов.

Блиц платформа.

После регистрации на сайте www.nday.eu (если покупатель не участвует в программе «Новый день»), появляется выбор из двух программ:

Покупка автомобилей.

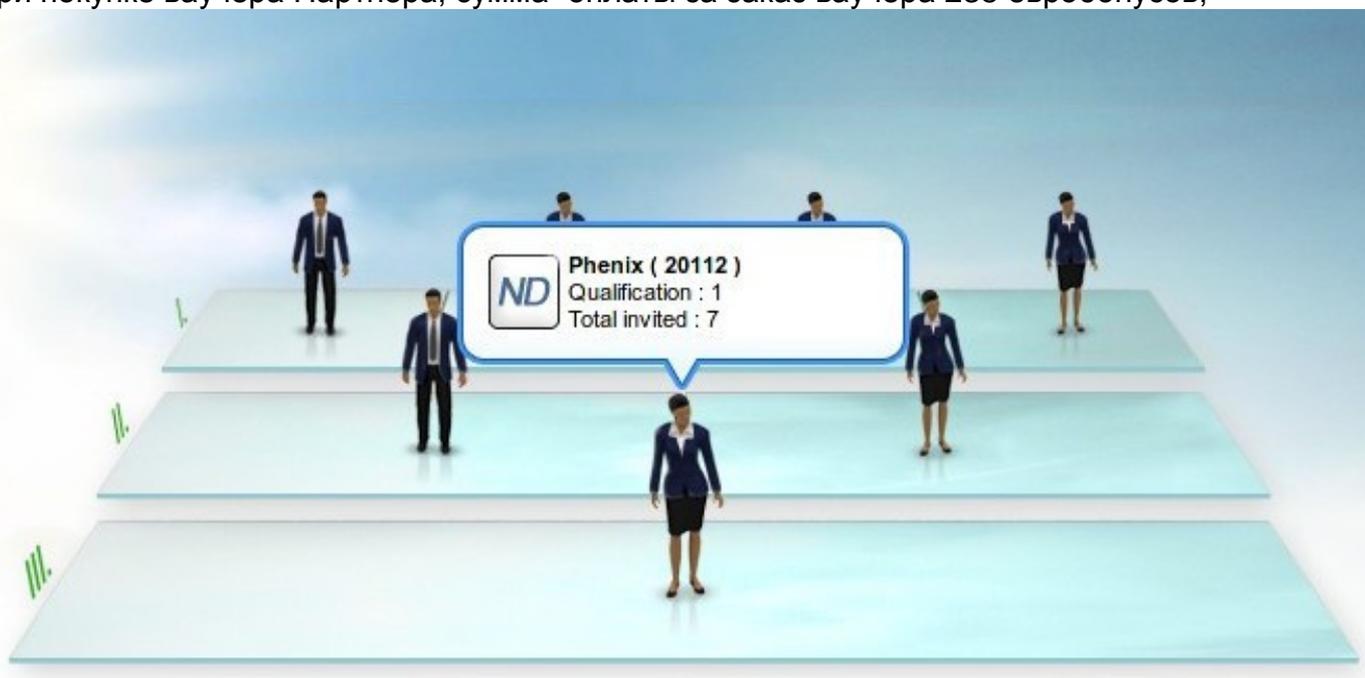
Приобретение ваучера на скидку при аренде автомобилей.

Покупатель выбирает услуги, предоставляемые компанией, подтверждает условия использования. После чего переходит к оплате услуг.

Стоимость ваучера на скидку при аренде автомобилей составляет 240 Евро (5 евро административные расходы).

Оплата ваучера осуществляется в евро, путем перевода на банковский расчётный счёт компании ND Holding LTD.

При покупке ваучера Партнера, сумма оплаты за заказ ваучера 235 евробонусов,



возвращается в личный кабинет Партнера. После зачисления евробонусов в бэк – офис, Партнер имеет возможность участвовать в рекламно-маркетинговой программе «Новый День».

Евробонусы - это внутренние платёжные средства, эквивалентны оплаченным Партнером 240 евро за покупку ваучера, для получения 20% скидки при аренде автомобилей в компании BP Group Kft, Венгрия, Будапешт, автосалон «NEW DAY». А так же у других

Партнёров, с которыми заключен договор о предоставлении автомобилей (информация о Партнёрах на этом сайте в разделе «Партнёры»). <http://www.nday.eu/?lang=ru&page=partners>

Евро бонусами, полученными при оплате ваучера, Партнер может только участвовать в программе «Новый День». Выводить евробонусы на свои счета или перечислять другим Партнерам нельзя.

Каждый Партнер может приобрести несколько ваучеров для аренды автомобилей стоимостью 240 евро за каждый ваучер.

При каждой покупке ваучера, в личный кабинет Партнёра возвращается 235 евробонусов, которые Партнер, по своему усмотрению, по мере накопления, может использовать или на взнос задатка на приобретение автомобиля, или, накопив 2.000 евробонусов, может оплатить пользование автомобиля класса «Nissan Note» на 14 дней в автосалоне «NEW DAY». Накопление средств может проходить и при выходе заказа с блиц платформ. Вывод средств на личные счета возможен только при наличии места заказа на предварительной или основной платформах.

Партнёр в своём кабинете заполняет на каждом ваучере данные будущего владельца ваучера. Изменять данные, после нажатия клавиши «сохранить» нельзя.

При выставлении заказа, Партнер попадает на выбранную им блиц платформу, строго за пригласившим его Партнером. При условии отсутствия на платформе вышестоящего Партнера, то он занимает место за первым вышестоящим от него Партнером. Расстановка на платформе ведётся сверху вниз и слева направо на свободное место.

Для начисления средств необходимо две квалификации до выхода заказа с платформы.

Условия и порядок прохождения блиц платформ.

Платформа заказов предназначена для получения вознаграждения в размере 690 евробонусов, состоит из трёх уровней, на которых размещаются 7 Партнеров.

Все пришедшие Партнеры размещаются на первый уровень платформы. Размещение производится сверху вниз слева направо на свободные ячейки. Третий и второй уровень всегда заняты.

Как только происходит заполнение первого уровня платформы новыми Партнерами, происходит разделение платформы на две симметричные платформы, и Партнер, находящийся на первом уровне переходит на второй уровень.

Затем происходит новое заполнение первого уровня, и Партнер переходит на третий уровень.

После следующего заполнения первого уровня, Партнер выходит из платформы и ему начисляются евробонусы. При каждом выходе с третьего уровня, Партнеру начисляются 500 евробонусов, при условии выхода с квалификацией.

В случае если Партнер ещё не принимает участие в программе «Новый день» его Заказ автоматически выставляется на предварительную платформу с оплатой стоимости в 610 евро (комиссия в 80 евро в данном случае не взимается).

При выходе из платформы с одной квалификацией, Партнёру комиссионные не начисляются. Его заказ не участвует в дальнейшей программе, и он выставляется **на третий уровень новой блиц платформы, где второй и первый уровень свободен.**

Реинвестиция в размере 235 евробонусов на блиц платформах является не обязательной, при реинвестиции заказ переходит на платформу за вышестоящим лидером. При этом и последующих выходах с блиц платформ сумма в 610 евробонусов начисляется в бек-офис Партнёру.

Вывод средств Партнёром с последующих прохождений блиц платформ возможен только при условии его участия в программе и присутствии заказа на предварительной или основной платформе.

Квалификация: 2 прямых приглашённых Партнера, в том числе и после реинвестиции, вошедших на платформу до выхода на вознаграждение. То есть квалификация всего 2 прямых заказа для всех блиц платформ! При снятии галочки реинвестиция и последующем выставлении партнёром заказа на блиц платформу предыдущие квалификации теряются и Партнёру необходимо выставлять 2 квалификации заново.

Квалификацией может быть так же и ещё одно личное место, размещённое на своей платформе. Дублирующее место всегда выставляется за первоначальным заказом, если у него нет квалификации.

При выходе с блиц платформы при условии нахождении заказа на предварительной или основной платформ без квалификации место автоматически аннулируется. При выходе с блиц платформы без квалификации при условии отсутствия заказа на предварительной или основной, без квалификации место автоматически переходит на третий уровень новой блиц платформы, где второй и третий уровень свободен.

При выставлении Партнера соблюдается движение за лидером. Партнер всегда выставляется на платформу за Партнером, пригласившим его. При его отсутствии выставление ведётся за вышестоящим Партнёром.

Партнёры, уже участвующие в программе «Новый День», так же имеют возможность участвовать в блиц платформах. При желании участия, оплата за ваучер может производиться или из евробонусов или с евро счёта, при выводе их на счёт компании, с указанием наименования платежа.

Если участвует несколько заказов на разных платформах, при выходе с квалификацией, только первое место при условии неснятой галочки реинвестиция, вышедшее из любой платформы, идет, как реинвестиция, дублирующее место при выходе зачисляется в личный кабинет.

Компенсационные платформы

Типы компенсационных платформ:

главная

предварительная.

При отсутствии активности основных и предварительных платформ в течение 30 дней, у каждого Партнёра на платформе в бэк-офисе появляется кнопка « компенсационная платформа».

Компенсационная платформа активируется после выставлении первого Партнера. После активации выставлять приглашенных Партнёров на данную платформу может любой из ее участников.

Условия и порядок прохождения на компенсационных платформах заказов.

Компенсационная платформа появляется в бэк-офисе и становится активной у всех участников данной платформы только при регистрации и оплате прямого Партнера. При этом, Партнер (организатор платформы), выставляется на третий уровень (последний при выходе на вознаграждение). А приглашенный им Партнер на второй уровень на 2-е место, соответственно 4 места остаются свободными.

Партнер, создающий данную компенсационную платформу, повторно не оплачивает место и его ID номер сохраняется. Квалификация на данной платформе - два прямых приглашенных до выхода на вознаграждение. При заполнении всеми партнерами 6 свободных ячеек, "клон" Партнера, основавший данную платформу, выходит из нее. В его личный кабинет начисляется сумма вознаграждения, и он продолжает работу и участие в программе "Новый день" с прежним местом заказов на той же платформе, на которой он и находился.

Главная компенсационная платформа.

Главная компенсационная платформа заказов предназначена для получения вознаграждения в размере 4.160 евробонусов, состоит из трех уровней, на которых размещаются 7 заказов Партнеров

При активации клавиши «компенсационная платформа», у последующих приглашённых Партнеров в момент регистрации появляется возможность выбора компенсационной платформы.



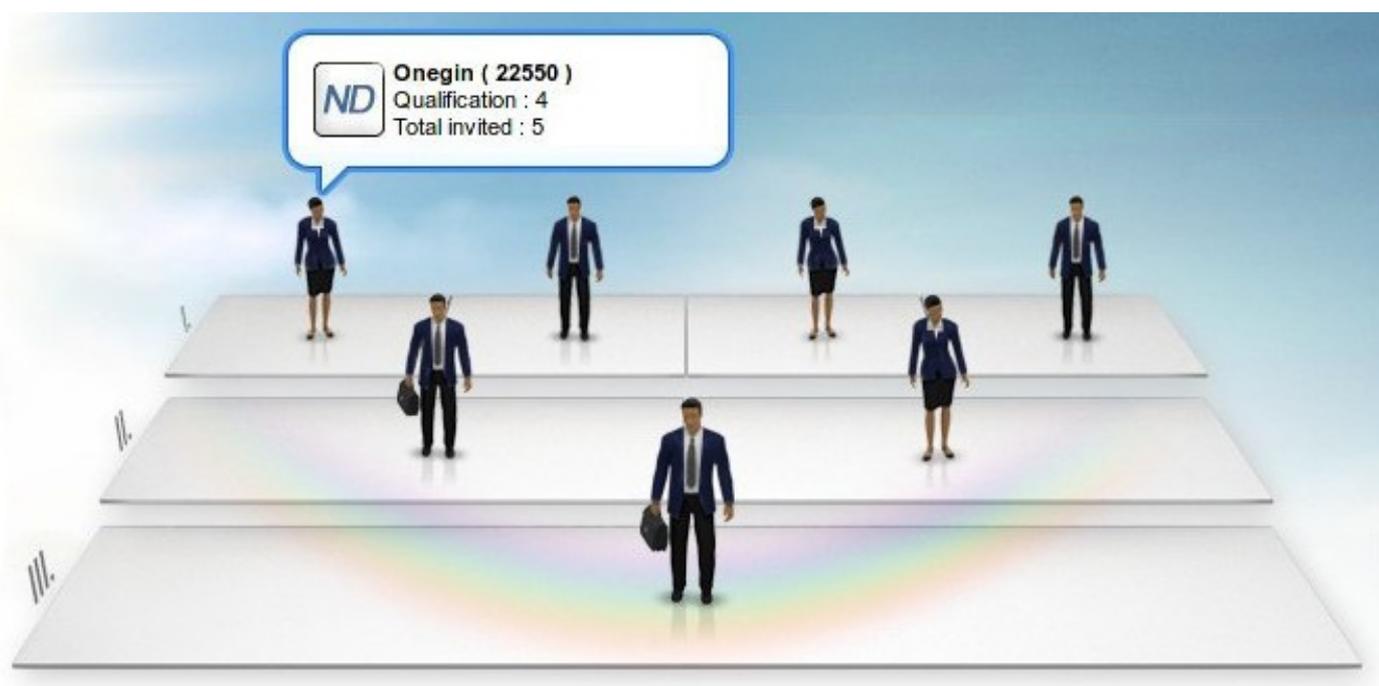
Она появляется в бэк-офисе и становится активной у всех участников данной платформы только при регистрации и оплате прямого Партнера. При этом, Партнер (организатор платформы), выставляется на третий уровень (последний при выходе на вознаграждение). А приглашенный им покупатель, на второй уровень на 2-е место, соответственно 5 мест остаются свободными.



Партнер, создающий данную компенсационную платформу, повторно не оплачивает место и его ID номер сохраняется. Квалификация на данной платформе - два прямых приглашенных до выхода на вознаграждение. При заполнении всеми Партнерами 5 свободных ячеек, "клон" Партнера, основавший данную платформу, выходит. В его личный кабинет начисляется сумма вознаграждения в размере 4.160 евробонусов, и он продолжает работу и участие в программе "Новый день" с прежним местом заказов на основной платформе, на которой он и находился.

Затем компенсационная платформа делится. Заказы, которые находились на втором уровне, переходят на третий уровень, заказы с первого уровня переходят на второй уровень соответственно, на 2-е и 3-е место. На первом уровне образуются 4 свободные ячейки заказов. И при последующем их заполнении заказ, находящийся на третьем уровне, выходит на вознаграждение и переходит на основную платформу за своим лидером. Выставление ведется сверху вниз, слева направо на свободную ячейку на платформе заказов. У последующих приглашенных, вышедших с данного вида платформ с квалификацией, в бэк-офис зачисляется 6.160 евробонусов. Из которых 2.000 евробонусов идет как реинвестиция при переходе на основную платформу. И 4.160 евробонусов остается в личном кабинете Партнера. Заказ Партнера, вышедшего из компенсационной платформы, переходит на основную платформу и продолжает участие в программе "Новый день". При выставлении Партнеров на компенсационную платформу, вышестоящим лидерам начисляются единицы и вознаграждения по программе «Новый день». После выхода с компенсационной платформы и при отсутствии активности основной платформы, где находится заказ, Партнёр повторно может организовывать компенсационную платформу, при наличии двух лично приглашённых Партнеров. Партнёр может одновременно организовать только одну компенсационную платформу.

Предварительная компенсационная платформа



На предварительной платформе работает тот же самый механизм прохождения компенсационных платформ. При выходе с квалификацией, организатор платформы получает 1.380 евробонусов в виде 2-х купонов по 690 евробонусов. Все последующие заказы Партнеров при выходе получают так же 930 евробонусов, из которых 690 евробонусов - реинвестиция на вторую предварительную платформу и 240 евробонусов в виде купона в личный кабинет Партнёра. После перехода из компенсационной платформы заказы для вхождения в основные платформы должны пройти еще одну предварительную платформу.

При приглашении покупателя в программу "Новый день", он сам выбирает платформу заказов, и компенсационная платформа при этом не является обязательной.

При разделении компенсационных платформ образуется две обычные платформы, и Партнер продолжает участие в программе.

Особые условия прохождения платформ.

Партнеры, не прошедшие процедуру верификации и валидации, при заполнении своих (компенсационных) платформ будут переходить к вышестоящим лидерам при условии наличия двух прямых приглашенных (квалификации) у лидера на платформе.

При отсутствии квалификации у лидера, Партнёр вышедший из своей (компенсационной) платформы переходит на платформу за вышестоящим, у кого есть квалификация 2 или подтверждение валидации. То есть, на активную платформу. При этом Партнер, вошедший на платформу дает квалификацию только своему вышестоящему лидеру, который его пригласил.

Особые условия начисления евро бонусов.

При прохождении заказом основной платформы три раза подряд, без квалификации, заказ выводится. На заказ Партнера начисляется та сумма евробонусов, с которой он вошел в проект и возвращается в его личный кабинет Партнера. При этом у вышестоящего Партнера снимается подтверждение (квалификация) о привлечении данного заказа.

При этом лидерская программа Партнёра так же останавливается. При возобновлении работы Партнёром, денежные средства, за период между выводом его заказа из платформы и его восстановлением, при условии выполнения квалификации, не выплачиваются.

Партнер может оформить только один заказ на главной или предварительной платформе.

При выводе заказа с бизнес программы у лидера снимается квалификация, и она не будет учитываться при последующих выходах с платформ.

При переводе евробонусов в евро удерживается 10 % с суммы перевода. При покупке купона, автомобиля или квартиры комиссия в 10% не удерживается. Вывод средств на личный банковский счет осуществляется на 17-й день после зачисления евробонусов.

После выхода с 6-й основной платформы или 3-й платформы VIP, Партнер обязан совершить покупку автомобиля или квартиры у Продавца.

Лидерская программа. Лидерская программа запускается параллельно с программой по заполнению платформ и действует независимо, при условии приглашения личных пяти заказов.

Позиция и бонусное вознаграждение по лидерской программе зависят исключительно от результатов Вашей работы и работы Ваших Партнёров, т.е. от сданной Вами продукции, которая оценивается в условных единицах карьерного роста. За один размещенный заказ Партнер получает 1-у условную единицу.

Лидерская программа начинается с момента оплаты пятым, лично приглашенным Партнером своего заказа.

УРОВНИ	КОЛИЧЕСТВО ЗАКАЗОВ ОБЩЕЙ ПРОДУКЦИИ	EURO
0	с 0 единиц до 5 прямых привлеченных заказов	0
1 уровень	с 5 единиц до 25 единиц общей продукции	40,0 €
2 уровень	с 25 единиц до 75 единиц общей продукции	55,0 €
3 уровень	с 75 единиц до 250 единиц общей продукции	70,0 €
4 уровень	с 250 единиц до 700 единиц общей продукции	80,0 €
5 уровень	с 700 единиц до 3000 единиц общей продукции	90,0 €
6 уровень	с 3000 единиц до 10000 единиц общей продукции	100,0 €
7 уровень	с 10000 единиц до 25000 единиц общей продукции	105,0 €
8 уровень	с 25000 единиц до 50000 единиц общей продукции	110,0 €
9 уровень	с 50000 единиц до 100000 единиц общей продукции	115,0 €
10 уровень	с 100000 единиц общей продукции	118,0 €

Комиссионные за собственную продукцию.

За каждую новую, осуществленную после Вашей личной консультации продажу, вы получаете комиссионные, величина которых определяется в соответствии с уровнем карьеры, на котором вы находитесь по установленной соглашением денежной стоимости за единицу.

Пример:

Уровень Партнёра 1-ый. Тариф за 1 единицу 40 евро. Зачислено за этот период 5 единиц.

Расчет:

единиц умножаем на 40 евро = 200 евро. Комиссия Партнёра составляет 200 евро.

Вознаграждение за руководство:

Вознаграждение за руководство представляет собой разницу между оценочным тарифом Вашей позиции и тарифом позиции руководимых, непосредственно Вами Партнёров, по результатам сдаваемой ими продукции.

Пример:

Уровень Партнёра 2-ой. Тариф за 1 единицу 55 Евро.

Уровень нижестоящего Партнера 1-ый. Тариф за 1 единицу 40 евро.

Сдано за учетный период общей продукции 18 единиц от нижестоящего Партнёра.

Расчет : 18 единиц умножаем на разницу между тарифом вышестоящего (55 Евро - 40 евро) и нижестоящего Партнёров (15 евро). 18 единиц x 15 евро = 270 евро.

Комиссионное вознаграждение Партнёра второго уровня за руководство структурой составит 270 евро.

Расчет проведен из расчета всего одного Партнёра на 1 уровне.

Расчет единиц за продажу программ :

- За размещение на любую платформу заказа, вышестоящие зарабатывают 1 единицу в карьере.

- При переходе на каждую платформу, за заказ нижестоящего Партнёра вышестоящие зарабатывают 1 единицу в карьере.

- При выставлении заказа на Предварительную платформу, лидерские вознаграждения вышестоящим начисляются.

- Начисление лидерских вознаграждений и зачисление единиц происходит при выходе Партнера с предварительной на главную, при условии квалификации 2.

- При оплате 2.080 евро вышестоящие зарабатывают 2 единицы в карьере.

- При вхождении в маркетинговую программу «Новый День» и полной оплате автомобиля через автосалон „NEW DAY”, Венгрия, Будапешт, начисляется 7 единиц в карьере.

- При вхождении в маркетинговую программу «Новый День» и полной оплаты недвижимости начисляется 41 единица.

Профиль задач:

Уровень 1 - Консультант - представитель.

Самоподготовка, участие в интернет - конференциях.

Продажа и совместная работа с менеджером и старшим менеджером.

Уровень 2 - Менеджер.

1. Участие в интернет - конференциях. Участие в местных и выездных конференциях.
2. Работа с Партнерами 1-го уровня.
3. Продажа и совместная работа со старшим менеджером.

Уровень 3 - Старший менеджер.

1. Участие в интернет - конференциях. Участие в местных и выездных конференциях.
2. Подготовка Партнёров 1-го и 2-го уровней.
3. Продажа программ совместно с Партнёрами 1-го и 2-го уровня.

Уровень 4 - Руководитель структуры.

1. Подготовка Партнёров 3-го уровня.
2. Контроль за проведением беседы о продаже нижестоящих Партнёров.
3. Сотрудничество с региональным управляющим.
4. Работа в структуре.
5. Участие в местных и выездных конференциях.

Уровень 5 - Региональный управляющий.

1. Подготовка Партнёров 4-го уровня.
2. Участие в местных и региональных конференциях.
3. Подготовка и активное участие в конференциях.
4. Сотрудничество с региональным директором.
5. Участие в обучающих интернет-семинарах для руководителей структур.

Уровень 6 - Региональный директор.

1. Подготовка Партнёров 5-го уровня.
2. Подготовка и активное участие в интернет -конференциях.
3. Организация, проведение выступлений в местных и региональных конференциях.
4. Сотрудничество с ответственным директором.
5. Участие в обучающих интернет - семинарах для руководителей структур.

Уровень 7 - Ответственный директор.

1. Подготовка Партнёров 6 -го уровня
2. Активное участие и проведение интернет -конференций.
3. Выступления и проведение местных и региональных конференций.
4. Подготовка , проведение корпоративных конференций.
5. Сотрудничество с управляющим директором.
6. Участие в обучающих интернет-семинарах для руководителей структур.

Уровень 8 - Управляющий директор.

1. Контроль работы структуры.
2. Подготовка Партнёров 7-го уровня.
3. Проведение интернет -конференций.
4. Выступления и проведение корпоративных конференций.
5. Сотрудничество с вышестоящим директором.
6. Участие в обучающих интернет-семинарах для руководителей структур.

Уровень 9 - Директор продаж.

1. Контроль работы нижестоящих директоров.
2. Выступление на корпоративных семинарах.

Уровень 10 - Акционер компании

1. Активная работа по организации рабочего процесса компании .

Партнёрам компании строго запрещается осуществлять дополнительную рекламную деятельность без согласования с руководством компании.

Ответственность

При нарушении данного Соглашения, а так же при финансовых нарушениях компания в одностороннем порядке имеет право расторгнуть Соглашение с Партнёром.

Право замены Заказа (перерегистрации на другое лицо).

Партнёр, совершивший Заказ по партнерской программе имеет право заменить свой Заказ без указания причин на другое лицо, оплатив при этом стоимость замены в компанию. Стоимость определяется из расчёта 50 % от первоначального взноса.

Обучение партнеров.

Компания заинтересована в сильных и грамотных Партнёрах и поэтому при прохождении каждого уровня, компания обучает Партнёров. В зависимости от уровня, в личных кабинетах Партнёров, будут открываться окна с задачами и программами работы со структурами и их мотивацией. А также предусмотрены обучающие программы, как на местах, так и выездные для Партнёров достигших высоких ступеней карьеры. По выходу на 10 уровень компания выдает сертификат о прохождении обучения.

Призы от компании.

За 30 дней - 5 прямых размещенных заказов на платформу. Вручаются часы от компании.

За 30 дней - 10 прямых размещенных заказов на платформу. Вручаются часы от компании категорией выше

.за I уровень компания предоставляет возможность проживания одного дня в апартаменте „NEW DAY” во время проведения семинаров на Кипре*

за II уровень 2 дня, во время проведения семинаров на Кипре*

за III уровень 3 дня, во время проведения семинаров на Кипре*

4. уровень: планшетный компьютер, украшенный золотым значком компании с бриллиантами.

5. уровень: современный ноутбук, украшенный золотым значком компании с бриллиантами.

6. уровень: золотые часы от компании.

7. уровень: Расходы на заправку вашего автомобиля на 3 года, из расчета 1 литр 1 евро, 20 литров в день. Деньги перечисляются за каждый год на счет в личный кабинет партнера.

8. уровень: 1 килограмм инвестиционного золота 999.9.

9. уровень: автомобиль премиум – класса.

10. уровень: Вилла на берегу моря.

* Призовые дни суммируются.

Призовые дни проживания должны быть использованы в течение года.

Условия получения подарков начиная с 6 уровня:

Сумма сданных единиц от всех структур должна составлять не менее 50 % от самой сильной структуры.

Примечание: Вручение подарков лично в руки Партнеру во время семинаров компании.

Налоги.

Партнёр сам несёт ответственность за уплату налогов с доходов от участия в партнерской программе.

В случае принятия изложенных выше условий, юридическое или физическое лицо, производящее акцепт этой оферты становится Партнёром. Акцепт оферты равносителен заключению Соглашения на условиях, изложенных в Оферте. Акцепт данного Соглашения Оферты осуществляется Партнёром при оформлении Заказа на Сайте Продавца путем выбора пункта нажатия кнопки «Оформить заказ».