



Утверждено

Решением Общего собрания ПК «Авто»
от 12.05.2014 г. протокол № 03, г. Барнаул
Решением Общего собрания от 17.06.2014 года № 04
Решением Совета ПК «Авто» от 20.08.2014 года № 01
Решением собрания Уполномоченных от 31.07.2015 г. № 01

Партнерская программа Международного автоклуба

Партнерская программа разработана для реализации уставных целей, расширения членской базы ПК «Авто» (далее «Корпорация» или «Международный автоклуб») и оказания влияния на повышение качества товаров/услуг для членов Корпорации.

В основу целевой Партнерской программы положен принцип материальной заинтересованности членов в развитии Корпорации. Технически этот принцип реализуется через предоставление участникам программы реферальных ссылок. Реферальная ссылка дает возможность участнику программы рекомендовать идеи Корпорации заинтересованным в экономии семейного бюджета и получении дохода физическим лицам.

Экономия возможна за счет договоренностей Корпорации с поставщиками товаров и услуг, которые предусматривают скидки, бонусы и другие привилегии для членов Корпорации.

Корпорация вознаграждает усилия участников программы за развитие Корпорации в соответствии с маркетинг-планом.

Физические лица по реферальной ссылке участника могут самостоятельно зарегистрироваться и оплатить вступительный, паевой и членский взносы.

По решению Общего собрания уполномоченных ПК «Авто» (Протокол Общего собрания Уполномоченных представителей от 29.07.2016 г.) вступительный взнос для физических лиц по Основной программе составляет 5950 (пять тысяч девятьсот пятьдесят) рублей, минимальный паевой взнос составляет 50 (пятьдесят) рублей.

Разработаны четыре целевые программы, предусматривающие участие членов Корпорации в Партнерской программе и мотивационная программа статусов и подарков:

1. Основная программа (МП1- первый маркетинг)
2. Программа потребления (МП2 – второй маркетинг)
3. Бонусная программа (БМ – бонусный маркетинг)
4. ВИП-программа (ВИП-маркетинг)

5. Программа статусов и подарков

1. Основная программа (МП1)

Чтобы стать участником Партнерской программы необходимо выполнить следующие действия с помощью действующего партнера - реферера:

1. Пройти процедуру регистрации на сайте по реферальной ссылке одного из участников: подать заявление на вступление в ПК «Авто» в электронной и письменной форме, ознакомиться с уставом организации, дать согласие на обработку персональных данных и принять Партнерское соглашение в электронной и письменной форме. Регистрацию осуществлять на основании Правил регистрации нового члена кооператива.

2. Оплатить взносы для вступления в кооператив: вступительный взнос 5950 (пять тысяч девятьсот пятьдесят) рублей, минимальный паевой взнос - 50 (пятьдесят) рублей на реквизиты, указанные на сайте Международного автоклуба <http://www.auto-club.biz/>.

Член Международного автоклуба и участник Основной программы получает следующие возможности:

1. Скидки на автозапчасти до 10% от оптовой цены на сайте izeo.ru.
2. Возвратные скидки от 25-ти интернет-магазинов.
3. Скидки от 3200 организаций в разделе «Купоны» на сайте автоклуба в 131 городе РФ и разделе «Спецпредложения».
4. Бесплатные юридические консультации и услуги со скидкой 10%
5. Скидки по программе лояльности «Золотая Середина».
6. БЕСПЛАТНО пройти дистанционное обучение в Учебно-консалтинговом центре «Альфа» (курс для менеджеров по продажам) с получением Сертификата.
7. БЕСПЛАТНО участвовать в семинарах и бизнес-тренингах в рамках событий Корпорации.
8. Льготная Корпоративная связь.
9. Возможность зарабатывать по Партнерской программе, рекомендуя эту программу на основании Партнерского соглашения или договора поручения.

Примечание. Предложения для членов автоклуба постоянно расширяются, данные приведены по состоянию на начало сентября 2015 г.

Любой зарегистрированный участник Партнерской программы, имея свою реферальную ссылку в кабинете, может рассказывать о деятельности автоклуба и регистрировать новых участников. За личные рекомендации система будет начислять вознаграждение, размер которого напрямую зависит от активности. Таким образом, формируется ещё и собственная база потребителей-членов Корпорации, с объемов которой участник будет получать дополнительный доход.



Участники программы получают вознаграждения (компенсации) в соответствии с маркетинг-планом Корпорации.

МАРКЕТИНГ-ПЛАН ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ
За развитие членской базы

	Мин. количество личных рекомендаций	Кол-во регистраций группой	Сумма группового объема	Процент выборки с нарастающего объема	Сумма личного дохода (руб.)
сдельная область оплаты	2	16	80 000	12.5 %	10 000
	2	4	20 000	50%	10 000
премиальная область оплаты	2	32	160 000	75% (50 + 25)	40 000
	2	256	1 280 000	87% (12 + 75)	150 000
	2	2048	10 240 000	92% (87 + 5)	500 000
	2	16 348	81 920 000	95% (92 + 3)	2 500 000

Для наглядности используется матричная система начисления вознаграждения участников в общей схеме маркетинга. В каждой матрице-парковке имеются уровни, где схематично располагаются ячейки (смотрите в личном кабинете партнера). В них система заносит логины партнеров, вступивших в партнерскую программу.

При регистрации в первой матрице-парковке есть всего четыре свободных ячейки (в два раза меньше, чем в других матричных планах). При заполнении четырех ячеек (поступила оплата членских взносов от 4-х участников), матрица делится, и все места поднимаются на уровень выше. Происходит начисление вознаграждения в размере 10 000 рублей участнику программы, который занимал верхнюю ячейку и зарегистрировал по своей реферальной ссылке минимум двух новых партнеров.

Исключительно в матрице-парковке 1 после её деления участник программы, получивший 10 000 рублей, постоянно возглавляет парковку, благодаря **системе подарочных мест**.

В остальных матрицах-парковках ячейка, получившая вознаграждение после деления матрицы, переходит в следующую матрицу-парковку, следуя за спонсором (человеком, по чьей реферальной ссылке вы зарегистрировались). Вершину занимают логины партнеров, которые до деления имели вторые строчки сверху.

Ячейка, переходя из парковки в парковку, получает вознаграждение при условии, что не менее 2-х его лично зарегистрированных партнеров перешли за ним в данный вид матриц-парковок (подтверждение спонсорской активности).

Получение вознаграждения не гарантировано и зависят от выполнения участниками следующих условий:

1. Не менее двух личных регистраций (над вершиной ваших парковок включены два зеленых фонарика);
2. Ячейка с логином участника находится на вершине парковки;
3. Все нижние ячейки парковки заполнены.

2. Программа естественного потребления (МП2)

Программа запуска возвратных скидок или естественного потребления предусматривает получение пассивного дохода для партнеров, имеющих свою реферальную сеть потребителей. Реализуется через линейный маркетинг-план (2-й маркетинг).

Распределение бонусных сумм по спонсорской линии второго маркетинг-плана:

Сам партнер - 50%

1 линия - 1%

2 линия - 2%

3 линия - 3%

4 линия - 5%

5 линия - 7%

6 линия - 7%

7 линия - 10%

8 линия - 10%

9 линия - 5%

По второму маркетингу Вы получаете возвратные скидки от покупки товаров и услуг партнерами Вашей реферальной сети. Возвратные скидки в настоящее время возможны от покупок в интернет-магазинах, где имеются технические возможности для их подключения.

Совершая покупки в интернет-магазинах и на сайте автозапчастей izeo.ru, Вы получаете прямую скидку, а вверх по спонсорской линии Ваши партнеры получают возвратную скидку. Все суммы распределяются в процентном отношении между Вами и партнерами Вашей спонсорской линии на 9 уровней.

Лично Вы при покупке получаете 50% от общей суммы скидки. Если скидка составляет 20% при цене товара 1000 рублей, то Вам будет начислено 100 рублей (прямая скидка), а оставшиеся 100 рублей будут распределены по спонсорской линии в виде возвратной скидки (смотрите процентное распределение ниже).

Примечание. Покупки с прямыми постоянными и акционными скидками совершаются у поставщиков, информация о которых размещена на сайте автоклуба и в разделе «Купоны».

Купоны размещаются под контролем лидерских советов городов. В партнерских офисах есть ответственные лица, которые имеют на руках необходимые документы для заключения договоров с поставщиками товаров и услуг.

Если Вы хотите включиться в эту работу и соответствуете требованиям для ответственных лиц, то сделайте заявку в Ваш лидерский совет. Работа осуществляется на общественных



началах, т.к. при подключении поставщиков в корпорацию деньги не поступают. Работа лидерских советов поощряется корпорацией через конкурсы и персональные премии. В корпорации создан Департамент развития, целью которого является подключение новых поставщиков, обучение и координация работы ответственных лиц лидерских советов.

Термины и понятия.

Возвратная скидка – это денежная сумма, которую Вы получаете от покупок Вашей реферальной сети (рассчитывается в процентах и распределяется установленным образом).

Реферальная сеть – это Ваша структура по первому маркетингу, созданная за счет регистраций и оплаты членства в автоклубе.

Спонсорская линия – линия реферальной сети, идущая к Вам от Вашего реферера (спонсора) и далее вверх по структуре.

Прямая постоянная скидка – скидка от поставщика товаров и услуг, действующая на протяжении длительного времени.

Акционная скидка – скидка по акции, действует короткое время, обычно размер ее больше, чем у постоянной скидки.

Лидерские советы – коллегиальные органы управления реферальной сетью в регионах. Действуют на основании Положения о Совете лидеров (смотрите в разделе «Документы»).

3. Бонусная программа (БМ)

Для участия в Бонусной программе партнер вносит целевой членский взнос 10 000 (десять) тысяч рублей на реквизиты, указанные на сайте Корпорации и **пишет заявление** на участие в программе. Этот взнос является невозвратным, т.к. направляется на реализацию Бонусной программы.

Участник Бонусной программы получает следующие возможности:

3. **БЕСПЛАТНО** пройти дистанционный курс **«Основы правовых знаний»** в конференц-комнате Корпорации (см. Положение о Бонусной программе).
4. Получать вознаграждение за рекомендацию Бонусной программы.

В Бонусной партнерской программе можно участвовать двумя способами:

- 1) Получив вознаграждение по Основному маркетингу (МП1) в размере 10 000 рублей, затем перейти в Бонусный маркетинг (БМ).
- 2) Единоновременно зайти в Основной и Бонусный маркетинг-планы. При этом участие в БМ доступно только членам кооператива, поэтому оплачивается вступительный взнос в кооператив 4950 рублей, паевой – 50 рублей, и целевой членский взнос по Бонусной программе 10 000 рублей.

Любой участник Бонусной программы может рассказывать о возможностях программы и регистрировать новых участников. За личные рекомендации и развитие своей

структуры система будет начислять вознаграждение, размер которого напрямую зависит от активности партнера и его группы. Вознаграждение начисляется по БМ в личный кабинет на Ваш счет. Обязательной личной квалификации (личных рекомендаций) в БМ не предусмотрено.

Для наглядности используется матричная система продвижения участников в общей схеме в виде парковок, которых всего три: 1, 2, 3. В каждой такой парковке имеются 3 уровня, где схематично располагаются ячейки.

Верхняя ячейка (всегда занята), второй уровень сверху - две ячейки (всегда заняты) и нижний уровень 4 свободные ячейки-парковки, в которые система заносит логины новых партнеров, вступивших в БМ, либо при переходе из парковки, разделившейся ранее. При заполнении всех четырех ячеек, парковка делится, но не все места поднимаются на уровень выше.

Система учитывает активность партнеров в заполнении данной парковки. Более активные партнеры могут обогнать менее активных (верхняя ячейка в системе обгона не участвует). После каждого деления учет активности начинается заново, то есть обновляется и происходит начисление вознаграждения участнику программы, который занимал верхнюю ячейку.

Вознаграждение при закрытии парковки 1 составляет 10 000 рублей. Ячейка, получившая вознаграждение после деления матрицы-парковки, переходит в следующую матрицу - парковку, следуя за спонсором (человеком, по чьей реферальной ссылке вы зарегистрировались), а при отсутствии такового следует за вышестоящим спонсором.

Вознаграждение при закрытии БМ парковки 2 составляет 50 000 рублей.

Вознаграждение при закрытии БМ парковки 3 составляет 200 000 рублей с возможностью прохождения повторного круга в 3 парковке.

Все переходы из парковки в парковку, и реинвесты в П1 и повторный круг в П3 осуществляются только за спонсором, непосредственным или вышестоящим. Любой Ваш очередной «клон» так же следует только за спонсором. В П3 возможно закрытие ячейки с выводом на личный счет 230 000 рублей.

Бонусная программа не гарантирует получение вознаграждения ее участникам, если не выполнены следующие условия:

1. Ячейка с логином участника находится на вершине парковки.
2. Все ячейки внизу заполнены.

4. **ВИП-программа**

ВИП-программа разработана по просьбе членов Корпорации, которые хотят стать привилегированными участниками и получать дополнительные возможности и скидки от поставщиков товаров и услуг. Эта программа рекомендуется только активным членам Международного автоклуба, которые обладают компьютерной грамотностью и готовы эту



программу рекомендовать другим людям. Ознакомьтесь с Положением о ВИП-программе Международного автоклуба.

Зарегистрированный партнер, имея личный кабинет, может стать участником ВИП - программы Международного Автоклуба. Эта программа позволяет ВИП- партнерам иметь дополнительные возможности и льготы к Основной программе:

- **БЕСПЛАТНО** пройти специализированное дистанционное обучение в Учебно-консалтинговом центре «Альфа» (**Бизнес-школа для предпринимателей**) с получением Сертификата
- **БЕСПЛАТНО** пройти дистанционный курс **«Основы финансовой грамотности»**
- Получить **оптовые скидки на автозапчасти** от izeo.ru до 12%.
- **БЕСПЛАТНО** участвовать в бизнес-тренингах в рамках событий Корпорации
- Получить дополнительные льготы по программе лояльности от «Золотой Середины»
- Участвовать в целевых программах Корпорации **по приобретению автотранспорта** и недвижимости (ознакомьтесь с Положением о целевых программах).
- Приобретать автотранспорт и недвижимость со скидкой.

Для участия в ВИП-программе участник Партнерской программы оплачивает целевой членский взнос в размере **50 000 рублей** и заполняет заявление на участие в ВИП-программе. Этот взнос является невозвратным, так как направляется на реализацию ВИП-программы.

Участникам предоставляется клубная ВИП-карта, подтверждающая статус привилегированного участника.

За личные рекомендации и развитие ВИП-программы начисляется вознаграждение, размер которого напрямую зависит от активности партнера и его группы. Вознаграждение начисляется по ВИП-маркетингу № 3.

Для наглядности используется матричная система продвижения участников в общей схеме маркетинга 3 в виде парковок, которых всего три: 1, 2, 3. В каждой такой парковке имеются 3 уровня, где схематично располагаются ячейки. Первый уровень сверху - одна ячейка (всегда занята), второй уровень сверху - две ячейки (всегда заняты) и нижний уровень 4 свободные ячейки-парковки, в которые система заносит логины новых партнеров, вступивших в ВИП-программу, либо при переходе из парковки разделившейся ранее.

При заполнении всех четырех ячеек, парковка делится, и все места поднимаются на уровень выше. Происходит начисление вознаграждения участнику программы, который занимал верхнюю ячейку и зарегистрировал по своей реферальной ссылке как минимум двух новых партнеров в ВИП -программу. Вознаграждение при закрытии ВИП-парковки

1 составляет **50 000 рублей**. Таким образом, происходит окупаемость затрат на оплату дополнительного членского взноса.

Ячейка, получившая вознаграждение после деления матрицы-парковки, переходит в следующую матрицу - парковку, следуя за спонсором (человеком, по чьей реферальной ссылке вы зарегистрировались), а при отсутствии такового следует за вышестоящим

спонсором. Для дополнительных бизнес-мест («клонов»), спонсором считается свой высший «клон» или своя первая ячейка. Вершину после деления парковки занимают логины партнеров, которые до деления имели вторые строчки сверху. Вознаграждение при закрытии ВИП парковки 2 составляет **100 000 рублей**.

Вознаграждение при закрытии ВИП парковки 3 составляет **1300 000 рублей** для первого «клона» с обязательным зацикливанием в этой парковке. В Парковке 3 для первого «клона» возможен аванс в размере по 100 000 рублей при закрытии каждой из ячеек внизу (аванс может составить всего 300 000 рублей). При закрытии Парковки 3 такой участник получит вознаграждение за минусом ранее полученного аванса.

Для последующих «клонов» аванс доступен, и появляется возможность отказаться от повторных циклов и «закрыть» (вывести из программы) ячейку с получением 1500 000 рублей.

Если партнер не зарегистрировал по своей реферальной ссылке двух новых партнеров в ВИП-программу, то вознаграждение «замораживается» до выполнения этих условий. Условие: минимум 2 личных рекомендации выполняется один раз и не распространяется на «клоны»

ВИП-программа не гарантирует получение вознаграждения ее участникам, если не выполнены следующие условия:

1. Не менее двух личных рекомендаций (над вершиной ваших парковок включены два зеленых фонарика)
2. Ячейка с логином участника находится на вершине парковки.
3. Все ячейки внизу заполнены.

5. ПРОГРАММА СТАТУСОВ И ПОДАРКОВ

Международный автоклуб ценит вклад каждого партнера в его развитие, особое признание получают те партнеры, которые являются участниками ВИП-программы и выполняют общественные функции в лидерских советах – органах самоуправления Корпорации на местах.

Для таких партнеров разработаны дополнительные стимулы и возможности – это система статусов, подтвержденных сертификатом и персональные подарки.

Корпорация не гарантирует получение всеми партнерами статусов и подарков, если не выполнены условия мотивационной программы.



СТАТУСЫ МЕЖДУНАРОДНОГО АВТОКЛУБА

№	СТАТУС	Величина структуры (члены)	Участник VIP-программы	Участие в советах лидеров	Подарки
1	Партнер	До 1000		-	
2	Руководитель структуры	1000	Да/нет	Да/нет	Часы
3	Региональный представитель	5000	Да	Да/нет	Смартфон или ноутбук
4	Менеджер Корпорации	15000	Да	Да	Отдых на море на двоих
5	Топ-менеджер	40000	Да	Да	Золотые Швейцарские часы
6	Советник Корпорации	От 70000	Да	Да	Автомобиль или квартира

Подарок вручается только лично члену Клуба на Корпоративном семинаре.

Для выполнения каждого статуса система учитывает баланс веток, Сумма всех «слабых» не должна быть менее 50% всей структуры.

Примечание

Все участники Партнерской программы должны:

- ❖ изучить Правила Корпорации, Партнерское соглашение и другие документы Корпорации в своих личных кабинетах;
- ❖ регулярно посещать конференц-комнату Корпорации в соответствии с расписанием;
- ❖ иметь Корпоративную книгу, Корпоративный журнал, листовки, буклеты для корректного представления возможностей Международного автоклуба;
- ❖ оформить индивидуальное предпринимательство и производить отчисления в бюджет и внебюджетные фонды.