



Компания Edgestile (Эджестайл)
Адрес: 617760, Пермский край, г. Чайковский, а/я 107
Телефон: 8 (495) 229-45-50, 8 (34241) 3-69-90
E-mail: info@edgestile.ru
Сайт: www.edgestile.com

Вступает в силу с 01.10.2013г

План вознаграждения компании Edgestile

*Мы сложное
делаем простым!*



www.edgestile.ru
www.siteedit.ru

Партнерская программа



Компания Edgestile (Эджестайл)
Адрес: 617760, Пермский край, г. Чайковский, а/я 107
Телефон: 8 (495) 229-45-50, 8 (34241) 3-69-90
E-mail: info@edgestile.ru
Сайт: www.edgestile.com

Содержание

1. Основные понятия и положения	3
2. Как стать партнером	5
3. План вознаграждений	7
3.1. План построения сети	8
3.2. План продаж продуктов и услуг	9
3.3. Прогрессивный план.....	12
4. Права и обязанности сторон	13
4.1. Права и обязанности компании перед Партнером	13
4.2. Права и обязанности Партнера	14
4.3. Порядок зачисления вознаграждений (премий)	15

1. Основные понятия и положения

1. **Продукты** – программные продукты и услуги компании Эджестайл.
2. **Партнерский пакет (набор)** – это продукт, после приобретения, которого присваивается статус Партнер. Виды партнерских пакетов в табл. 1. По истечению 1 года для сохранения партнерского статуса Партнер ежегодно оплачивает продление партнерского пакета. Перед покупкой партнерского пакета, партнер обязан ознакомиться с **Лицензионным договором** (позднее высылается Лицензиаром в бумажном виде для юридических лиц на указанный Партнером адрес). Для физических лиц договор принимается электронным способом согласно договору оферты. Лицензионный договор – это документ, на основании которого Партнеру передается право на распространение Продуктов и построение сети партнеров.
3. **Офис партнера** – персональный виртуальный бизнес-офис, содержащий бизнес-инструменты: статистика продаж, список клиентов, список партнеров, список заказов, внутренний счет, документы, систему обучения и т.д. Партнер получает доступ к возможностям Офиса сразу после покупки одного из партнерских пакетов.
4. **Партнер** – человек или компания, которая покупает один из Партнерских пакетов «Партнерской программы» – «Студент +», «Профессионал»
5. **Вознаграждение** – доход партнера за:
 - осуществление деятельности по распространению Продуктов
 - прямую продажу (заказ на себя) вознаграждение партнера автоматически конвертируется в скидку и партнер покупает Продукты по оптовой цене. Заказ при этом оплачивается напрямую партнером.
 - продажу на клиента, при заказе на клиента, когда клиент оплачивает заказ самостоятельно по розничной стоимости, вознаграждение партнера перечисляется на внутренний счет.
 - товарооборот партнерской сети (согласно «Плану вознаграждения»).
 - авторские работы.
6. **Внутренний счет** – это индивидуальный счет, который находится в Офисе партнера и на него перечисляется вознаграждение партнера. Доступ к данным внутреннего счета находятся на странице «Мои заказы» Офиса партнера www.edgestile.com/clientaccount
7. **Права партнера** – основные права: 1. Распространять Продукты, получая вознаграждение; 2. Организовывать сеть партнеров и получая в перспективе доход от работы сети партнеров согласно Плану вознаграждения; 3. Оказывать услуги с использованием продуктов компании Эджестайл; 4. Создавать авторские разработки и зарабатывать на их продаже.
8. **Объем продаж** – выражается в баллах, зачисляется при каждой продаже партнером продуктов Эджестайл. Партнерское вознаграждение перечисляется партнеру исходя из продаж в соответствии с планом вознаграждения. Объем продаж отображается на странице «Мой бизнес» Офиса партнера www.edgestile.com/mybusiness
9. **Компрессия** - это один из маркетинговых механизмов применяющийся в MLM, который позволяет работающим партнерам не терять доходы, если его первая линия партнеров в текущий месяц не работала - используется только расчет премии.
10. **Активность** – для того, чтобы считаться активным партнеру необходимо:
 - осуществлять продажу продуктов на сумму не менее 6000 баллов в месяц;
 - или
 - осуществлять одно подключение Партнера в месяц;
 - или

- иметь активность 5-ти ветвей сети партнеров в 2-х уровнях в месяц. (активная ветвь – ветвь в которой есть хотя бы один активный Партнёр).

Для получения выгод (комиссионного вознаграждения), предоставляемых Партнеру, необходимо иметь активность в том месяце, за который рассчитывается вознаграждение.

В случае отсутствия активности партнёра в течении 6 месяцев партнёрская сеть данного партнёра передаётся вышестоящему партнёру (наставнику). При этом у неактивного партнёра сохраняется возможность построения новой сети, а также право на получение скидки 30 % от его личных продаж. Зарегистрированные клиенты остаются под управлением данного партнёра.

В случае не продления партнёрского пакета на следующий год партнёр переводится в статус «Клиент» и в этом статусе остаётся у вышестоящего партнёра. Таким образом, он становится на один уровень со своими клиентами.

2. Как стать партнером

Для того чтобы стать Партнером компании Эджестайл необходимо:

- 1 Шаг:** обратиться к Партнёру который Вам предоставил информацию и зарегистрироваться в его офисе или по его реферной ссылке.
Если вы перешли на страницу регистрации без партнёрской ссылки, Вам необходимо найти себе Партнёра самостоятельно. Найти партнера можно на сайте www.edgestile.com. Из списка найденных партнёров остановить свой выбор на одном из... Выбрать его в качестве наставника и зарегистрироваться в качестве партнёра или через его офис, или по его реферной ссылке.
- 2 Шаг:** ознакомиться и согласиться с условиями лицензионного договора, а также изучить план вознаграждения компании Edgestile. Лицензионный договор – это документ, на основании которого Партнеру передаются права на распространение Продуктов и построение сети партнеров.
- 3 Шаг:** заказать и оплатить один из партнерских пакетов (см. табл. 1) на странице www.edgestile.com/mybusiness/.

После этого предоставляется доступ ко всем необходимым материалам буклетам, визиткам и пр.).

Таблица 1 - Виды партнерских пакетов

№	Вид пакета	Основное содержание и дополнительные опции	Стоимость пакетов, руб.	Стоимость ежегодного продления пакетов, руб.
1	«Студент+»	<p>Для кого этот пакет:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Для клиентов, которые хотят покупать продукцию компании со скидкой. • Для тех, кто рассматривает этот бизнес как источник дополнительного дохода. • Для тех, кто хочет попробовать себя в данном бизнесе. <p>Партнер получает:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Виртуальный офис на сайте www.edgestile.ru • Лицензия для партнёрского сайта (программа SiteEdit StartPlus (лицензия в 1-й год). • Реферные ссылки на продукты SiteEdit. • Возможность построения бизнес-структуры. • до 20% от личного объема продаж. • 10% от объема продаж продуктов* личных партнеров (ежемесячно). • До 5% на промо-акции и развитие регионов. • 10% прогрессивный план**. 	3800	3000

2	«Профессионал»	<p>Для кого этот пакет:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Для тех, кто заинтересован профессионально заниматься данным бизнесом. • Для тех, кто рассматривает этот бизнес как основной источник дохода. • Для тех, кто хочет развиваться как специалист в области (программирования, дизайна, SEO и т.п.). <p>Партнер получает:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Виртуальный офис на сайте www.edgestile.ru • Партнерский сайт (программа SiteEdit Standard (лицензия в 1-й год). • возможность построения бизнес-структуры. • До 30% от личного объема продаж продуктов и услуг. • 10% от объема продаж личных* партнеров (ежемесячно). • До 5% на промо-акции и развитие регионов. • 10% прогрессивный план**. <p>Дополнительные опции:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Лицензия «Бизнес» для работы с клиентами или тестирования. • Обучающий курс от SiteEdit. • Офис партнера на сайте edgestile.ru • Конструктор модулей и обучение по этому инструменту. • Размещение на сайте компании. 	7500	5400
---	-----------------------	--	------	------

* - При выполнении условия активности

** - согласно «Прогрессивному плану вознаграждения»

Переход с одного пакета на другой рассматривается в пункте 4.2

3. План вознаграждений

План вознаграждений состоит из **4-х планов**:

1. План построения сети
2. План продаж продуктов и услуг
3. Прогрессивный план
4. Авторский план (для пакета «Профессионал»)

Возможные источники дохода:

- Построение и развитие сети
- Продажа товаров и услуг
- Обучение, дистанционное образование
- Создание и продажа авторских разработок

Также возможно получать дополнительное вознаграждение по промоушен акциям, которые будут проводиться компанией.

При этом весь оборот партнёрской сети распределяется следующим образом (см. Рисунок 1):

3.1 План построения сети

План построения сети направлен на мотивацию развития сети партнера. Чем быстрее строится сеть, тем больше партнер зарабатывает.

Партнер получает следующие вознаграждения:

- при продаже продуктов и услуг компании на пакете «Студент+» начисляется 20% от объёма. При продаже продуктов и услуг компании на пакете «Профессионал» начисляется 30% от объёма. Вознаграждение перечисляется на внутренний счет партнера.
- от продаж личных партнеров и их клиентов начисляется 10% от объёма. Вознаграждения начисляются в накопительный объем, и с 10 по 20 числа следующего месяца перечисляется на внутренний счет партнера в виде комиссионных по Партнерской программе.

Сеть партнеров можно строить безгранично в ширину и глубину.

Партнерская сеть может выглядеть как на рисунке 1.

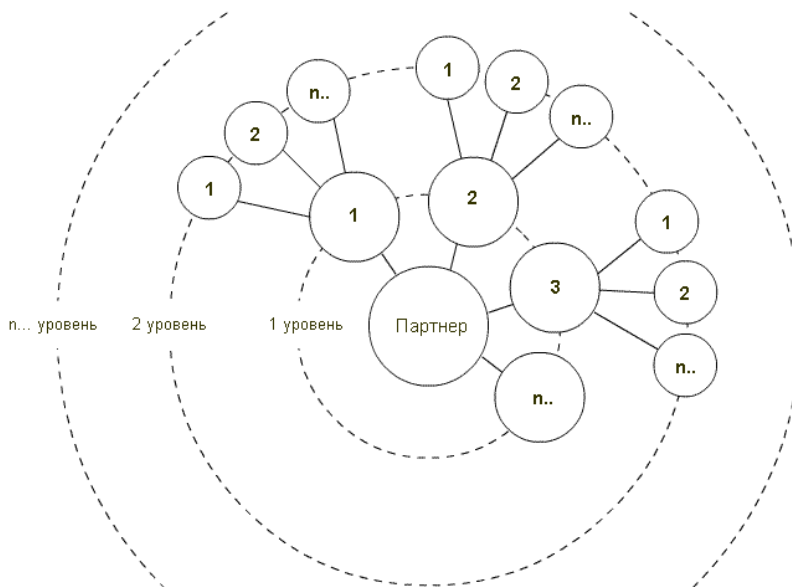


Рисунок 1 - Структура партнерской сети

Таким образом, партнер может создать развитую сеть с неограниченным количеством партнеров.

По мере роста сети партнер начинает получать стабильное вознаграждение с объемов личных партнеров, а также с объемов всей сети. При этом доход от продаж партнеров может приносить партнеру больше дохода, чем доход от прямых продаж Партнера.

3.2 План продаж продуктов и услуг

План продаж направлен на мотивацию активных продаж. Чем быстрее и больше продает сеть партнера, тем больше он зарабатывает.

При покупке набора «Студент+», «Профессионал» партнер получает статус – Партнер.

При этом при покупке набора «Студент+», партнер получает 20% дохода от личных продаж продуктов компании Edgestile, а при покупке набора «Профессионал», партнер получает 30% дохода от личных продаж продуктов компании Edgestile

Личная активность в месяц в размере 30000 баллов и выше удваивается по итогам каждого месяца в случае достижения этого месячного объёма и влияет на размер премии в прогрессивном плане.

3.3 Прогрессивный план (для партнерской программы)

Премиальный фонд компании составляет 10% со всех объемов продаж партнерской сети компании, выплачивается партнёрам, участвующим в Прогрессивном плане. Премия начисляется ежемесячно при условии выполнения личного объема 30000 баллов.

Премия за высокие объемы продаж выплачивается при минимальном личном объеме 30000 баллов. Чем объем продаж больше, тем больше партнер получает. Сумма премий выплачивается пропорционально вкладу партнера в оборот компании.

При этом при распределении премии между партнерами учитываются:

- Личные продажи партнера за текущий месяц
- Продажи в сети партнера в 2-х уровнях
- Личные подписания партнёров

Объем продаж, назовем его объем «бизнес-активности» (БА), вычисляется следующим образом:

$V_{БА} = V_{ЛП} * K_{ПР} + V_{С^2} * K_{П}$, где:

$V_{БА}$ - объем бизнес-активности, балл.

$V_{ЛП}$ – объем личных продаж, балл.

$V_{С^2}$ – объем продаж сети в 2-х уровнях, балл.

$K_{ПР}$ – коэффициент прогрессии (1 – если объем продаж < 30000 баллов, и 2 – если объем личных продаж более 30000 баллов за текущий месяц)

$K_{П}$ – коэффициент прогрессии $K_{П} = N_{В} * K_{В}$ (но не более 2)

$N_{В}$ – количество активных ветвей

$K_{В}$ – коэффициент ветвей, $K_{В} = 0,2$

При распределении премии учитывается суммарный объем БА за последние шесть месяцев.

Таким образом, суммарные продажи можно увеличить за счет активных веток сети.

При начислении ежемесячной премии партнера учитывается премиальный фонд компании за текущий месяц. Также, для участия в распределении премии, необходима активность партнера или активность 5-ти веток сети партнера в 2-х уровнях.

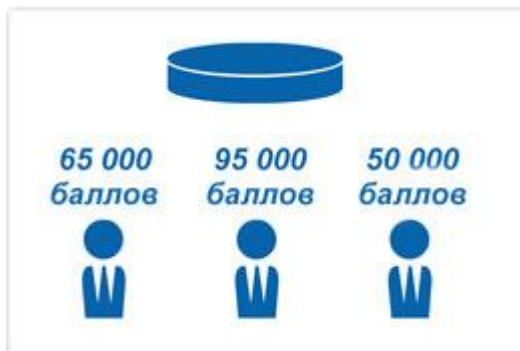
Для того, чтобы считаться активным необходимо: 1 подключение Партнера в месяц или продажи товаров на сумму не менее 6000 баллов в месяц (покупки ваших клиентов также являются вашими продажами).

При продаже партнерского пакета баллы начисляются только новому партнеру, наставнику же начисляется премия на внутренний лицевой счет.

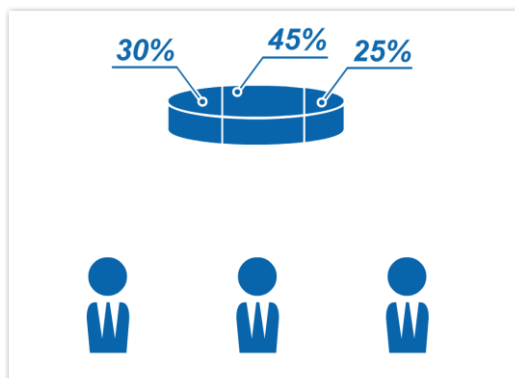
Пример, пусть за 6 месяцев у 3-х Партнеров объем продаж составил более 100000 баллов.

При этом:

Пусть объем продаж 1-го партнера составил 65000 руб., объем продаж 2-го партнера 95000 руб., объем продаж 3-го партнера составил 50000 руб.



Таким образом, общий вклад в компанию составляет 210 000 баллов. В процентном соотношении это означает, что вклад в компанию за 6 месяцев 1-го партнера составляет 30%, 2-го - 45%, 3-го 25 %.



Пусть в текущем месяце оборот партнёрской сети компании составил 1 млн. баллов. 10% из этой суммы пойдут на премию за высокие продажи, т.е. 100 тыс. баллов. При этом эти 100 тыс. баллов будут распределены между партнерами следующим образом:

Т.е. 1-й партнер в текущем месяце заработал премию за высокие продажи в размере 30 тыс. баллов, 2-й партнер – 45 тыс. баллов, 3-й партнер – 25 тыс. баллов.

Таблица 4 – Распределение прибыли в соответствии с Прогрессивным планом

	Партнер1	Партнер2	Партнер3
Вклад партнера, б-лов.	65000	95000	50000
Процент партнера, %	30	45	25
Премия партнера, руб.	30000	45000	25000

3.4 Авторский план (для пакета «Профессионал»)

Партнёр может быть автором (соавтором с другим партнёром и\или компанией «Эджестайл») какого либо продукта и получать авторское вознаграждение (разовое или постоянное) при продаже этого продукта.

4. Права и обязанности сторон

4.1 Права и обязанности компании перед Партнером.

1. После приобретения Партнёрского пакета «Партнерской программы» (Студент+, Профессионал), Компания передает партнеру права:
 - а) неисключительное право на распространение Продуктов Компании
 - б) право на использование одного (согласно договора) Интернет-пакета SiteEdit (лицензия на 1 год), далее партнерский Продукт. Версия продукта определяется в соответствии с выбранным партнерским пакетом.
 - в) право на продажу партнерских пакетов. Благодаря чему Партнер получает возможность построения своей бизнес-структуры и роста дохода.
2. Компания также обязуется предоставить Партнеру:
 - а) доступ к необходимым материалам с информацией по Продуктам компании и партнерской программе.
 - б) доступ к виртуальному Офису партнера на сайте www.edgestile.com
 - б) партнерский проект сайта (находится в Офисе партнера)
 - в) реферная ссылка на продукты SiteEdit (находится в Офисе партнера)
 - г) партнерские вознаграждения за осуществление деятельности в соответствии с планом вознаграждений.

4.2 Права и обязанности Партнера.

1. Партнер обязуется использовать Партнерский продукт SiteEdit в соответствии с Лицензионным соглашением на использование Интернет-пакета, которое является неотъемлемой частью Лицензионного договора.
2. Партнер может создать сайт на партнерском Продукте SiteEdit по любой тематике. При этом ответственность за публикацию любой информации несёт Партнер.
3. Для сохранения статуса «Партнер» Партнеру необходимо:
 - а) совершить минимум 1 активность раз в полгода (6 календарных месяцев). Для того, чтобы считаться активным необходимо: 1 подключение партнёра в месяц, или 1 продажа товара на сумму не менее 6000 баллов в месяц, или иметь активность 5-ти ветвей сети партнеров в 2-х уровнях в месяц (активная ветвь – ветвь, в которой есть хотя бы один активный Партнёр).
 - б) по истечению 1 года партнер оплачивает продление Партнерского пакета «Партнерской программы».
4. В случае неисполнения п. 3. компания оставляет за собой право прекратить партнерские отношения и расторгнуть Договор.
5. Продление партнёрской деятельности «Партнерской программы» продлевается: «Студент+» - 3000р.; «Профессионал» - 7500р.
6. Партнер имеет право перейти с меньшего пакета на больший в своем офисе на странице «Мой бизнес» (при этом старый договор аннулируется, а неиспользованные средства зачисляются в счет покупки нового пакета), при этом его версия сайта повышается автоматически до версии Partner и предоставляются дополнительные инструменты согласно партнерскому пакету.

Пример 1: партнёр Андрей купил партнёрский пакет «Партнерской программы» «Студент+» (3800р.). В течении года работы он принял решение, что имеющееся количество инструментов и сервисов в пакете «Студент+» уже недостаточно на этапе его интенсивного партнёрского развития. Андрей может в своём аккаунте на <http://edgestile.com/> сформировать очередное

продление партнёрского пакета «Партнерской программы» с возможностью перехода на пакет «Профессионал». Тем самым он продолжает свою партнёрскую деятельность, перейдя на пакет «Профессионал» оплатив продление по стоимости 7500р. Подарочная лицензия продукта SiteEdit при таком переходе переводится на лицензию соответствующую оплаченному партнёрскому пакету.

За 2 месяца до срока продления «Партнерской программы» в офисе на странице «Мой бизнес» активируется кнопка «Продлить партнёрство» при нажатии на которую формируется заказ на продление «Партнерской программы». Если на момент продления Партнёр не выполняет условия партнёрского статуса, то он может продлить только имеющуюся в его управлении лицензию по стоимости продления лицензии без партнёрской скидки, тем самым заявляя о прекращении партнёрской деятельности и переходе в статус клиента.

7. В случае не продления Партнёрского пакета «Партнерской программы» деятельность Партнёра переводится в статус «Клиент» через 1 месяц (1 календарный месяц выделяется для возможности продлить пакет «Партнерской программы» при возникновении разнообразных форс-мажорных обстоятельствах) со дня завершения срока Партнёрства. В статусе «Клиент» теряется возможность построения партнёрской сети и закрывается весь перечень инструментов «Партнерской программы». Партнёрская сеть переводится по компрессии вышестоящему наставнику.

4.3 Порядок зачисления вознаграждений (премий)

1. Вознаграждения партнера зачисляется за продажу Продукта, Партнерского пакета (регистрации нового партнёра), покупку продукта клиентом партнёра, а так же все годовые продления продуктов клиентами (при условии ведения клиента партнёром) и продления «Партнерской программы» партнёрами сети.

- Партнер получает вознаграждение по пакету «Студент+»: 20% от объема личных продаж +10% от объема продаж личных партнеров + доходы от сети в перспективе (в соответствии с планом вознаграждения);

- Партнер получает вознаграждение по пакету «Профессионал»: 30% от объема личных продаж +10% от объема продаж личных партнеров + доходы от сети в перспективе (в соответствии с планом вознаграждения).

2. При прямой продаже (заказ на себя) вознаграждение партнера автоматически конвертируется в скидку, и партнер покупает Продукты по оптовой цене. Заказ при этом оплачивается напрямую партнером, вознаграждение на внутренний счет не перечисляется. При заказе на клиента вознаграждение партнера перечисляется на лицевой внутренний счет сразу после перевода заказа в статус «Оплачен».

3. Партнер получает 10% от объема продаж личных партнеров, которые перечисляются в накопительный объем и с 10 по 15 числа следующего месяца переводятся на накопительный счет партнера.

4. 10 числа каждого месяца Компания проводит предварительный прогон объемов в соответствии с планом вознаграждений. С 10 по 15 число каждого месяца партнер может оценить свой ожидаемый доход.

5. Партнёр может использовать средства с внутреннего счёта на оплаты своих заказов, оплаты заказов своих клиентов, а так же может осуществлять перевод средств со своего внутреннего счёта на

внутренний счёт других партнёров. При этом все вопросы взаиморасчётов и оплату налогов партнёр решает сам.

6. Вывод средств с внутреннего счета осуществляется с 15 по 20 числа следующего месяца путем перечисления суммы в рублях на расчетный счет Партнера указанный в реквизитах. Минимальная сумма для вывода средств с внутреннего счета – 500 руб.

Для вывода средств с внутреннего счёта Партнёр должен быть зарегистрирован в качестве ИП или юридическим лицом.

7. Компания Эджестайл оставляет за собой право изменять план вознаграждения по своему усмотрению. Все последние изменения публикуются в офисе партнёра на сайте www.edgestile.com

Желаем Вам успешного бизнеса. Всегда готовы и открыты к сотрудничеству.

Команда компании Эджестайл.