



Партнерская программа

Экосистемы OTON

Дата последней редакции: 15 декабря 2021 г.

Содержание

1. Основные положения Партнерской программы
2. Термины и определения
3. Партнерская программа Экосистемы OTON
 - 3.1 Стоимость и типы Бонусных карт OTON.Market
 - 3.2 Бонусный счет на Маркетплейсе
4. Начисления и выплаты
5. Ранги, Карьерные баллы и Расчет вознаграждения
 - 5.1 Ранги и Карьерные баллы
 - 5.2 Карьерный Доход
 - 5.3 Pool Бонус
 - 5.4 Leader Бонус
 - 5.5 Cashback
 - 5.6 Вознаграждение при продаже Бонусных карт
6. Регулярная активность и Динамическая компрессия
7. Переходные положения
8. Иные условия

1. Основные положения Партнерской программы

Настоящая Партнерская программа описывает порядок начисления вознаграждений Партнерам, участвующим в продвижении товаров и услуг в спутниковых проектах Экосистемы OTON, включающих OTON.Market и прочие партнерские проекты.

Все начисления Партнерам производятся с даты принятия Партнером настоящей Партнерской программы, Условий пользования и иных документов Экосистемы OTON, размещенных на сайте oton.org.

Доход Партнера в первую очередь зависит от его личного объема продаж и от того, сколько времени и усилий Партнер вкладывает в развитие и построение собственного бизнеса.

Настоящий документ составлен на русском языке. Если какой-либо перевод настоящего документа вступает в противоречие с его русскоязычной версией, то приоритетное значение сохраняется за версией на русском языке.



2. Термины и определения

Для целей настоящей Партнерской программы, если из контекста не следует иное, указанные ниже термины имеют следующие значения:

“Баллы за личные покупки” — условные единицы, которые начисляются клиентам за личные покупки Товаров на Маркетплейсе и в сателлитных проектах Экосистемы OTON. Накопление необходимого количества Баллов за личные покупки дает право на получение Бонусной карты STANDARD Client или PRO Client. Баллы за личные покупки начисляются в соотношении 1 Б. = 1 € (от стоимости покупки). Срок действия Баллов за личные покупки – 1 год с момента начисления.

“Бонусная карта” — продукт Маркетплейса, приобретение которого предоставляет возможность участвовать в Партнерской программе.

“Генерация” — часть структуры Партнера, которая включает поколения от Партнера до нижестоящего по его структуре Партнера, имеющего такой же Ранг, как у лидера, или выше.

“Дельта” — фиксированный процент от стоимости Товара, который предназначен для распределения вознаграждений по Партнерской программе. Для каждого Товара предусмотрена разная Дельта в зависимости от условий работы с конкретным продавцом Товара.



2. Термины и определения

“Динамическая компрессия” — исключение из процесса распределения вознаграждений тех Партнеров, которые не выполнили условия доступа к Партнерской программе, с сохранением структуры таких Партнеров.

“Карьерные баллы” — условные единицы, по мере накопления которых Партнер может получать более высокий Ранг. Количество Карьерных баллов зависит от суммарного Товарооборота в структурах Партнера и личных покупок.

“Карьерный Доход” — выплата в размере фиксированного процента от Дельты реализованных Товаров на всех уровнях структуры Партнера, величина которой зависит от Рангов Партнера и членов его структуры.

“Маркетплейс” — уникальная онлайн-платформа oton.market, на которой продаются продукты, товары и услуги различных производителей.

“Маркетплейс Бонус” — условная единица, эквивалентная одному евро. Бонусы предоставляются для покупки товаров на Маркетплейсе. Количество бонусов отображается в личном кабинете Партнера на сайте Маркетплейса.

“Партнер” — зарегистрированный пользователь Экосистемы OTON, являющийся участником Партнерской программы.



2. Термины и определения

“Подарочная карта” — подарочная карта OTON.Market с определенным количеством Маркетплейс Бонусов, которую можно использовать для покупки товаров и услуг на OTON.Market.

“Пул” — специальный фонд, сформированный из фиксированного процента от Дельты Товаров, реализованных на Маркетплейсе и в спутниковых проектах Экосистемы OTON, предназначенный для поощрения Партнеров с 6 Ранга и выше.

“Ранг” — статус Партнера, который можно получить при накоплении определенного количества Карьерных баллов.

“Регулярная активность” — минимальный объем личных покупок или личных продаж Товаров на Маркетплейсе и в спутниковых проектах Экосистемы OTON за определенный период времени согласно текущему Рангу Партнера, необходимый для получения начислений по всем видам маркетинга.

“Товар” — продукт, услуга, Бонусные карты или Подарочные карты, представленные в каталоге Маркетплейса и в спутниковых проектах Экосистемы OTON.

“Товарооборот” — суммарный объем проданных Товаров, зафиксированный в системе учета oton.org, в денежном выражении за определенный период.



2. Термины и определения

“Cashback” — Маркетплейс Бонусы, которые Партнер получает за личные покупки, и может использовать для оплаты следующих покупок. Величина Cashback соответствует размеру Карьерного Дохода и зависит от Ранга Партнера. Размер Cashback увеличивается по мере карьерного роста (увеличения Ранга). Cashback не начисляется владельцам Бонусных карт STANDARD Client и PRO Client.

“Leader Бонус” — лидерское вознаграждение, которое выплачивается Партнерам с 8 Ранга и выше.

“Pool Бонус” — дополнительное вознаграждение, которое выплачивается из Пула Партнерам с 6 Ранга и выше. Величина Pool Бонуса зависит от Ранга Партнера и размера Пула за отчетный период.

В настоящей Партнерской программе также используются термины, указанные в Условиях использования Экосистемы OTON.



3. Партнерская программа Экосистемы OTON

Присоединиться к Партнерской программе OTON возможно путем покупки одной из Бонусных карт Маркетплейса. Приобретая такую карту, вы получаете определенное количество Бонусов для покупки Товаров на Маркетплейсе, Cashback за личные покупки, доступ к Партнерской программе, образовательным курсам и вебинарам сообщества Easy Business Community, а также другим спутниковым проектам Экосистемы OTON.

Приобретение Бонусной карты STANDARD или PRO дает право на присоединение к Партнерской программе OTON без ограничения срока действия.

Владельцы карт STANDARD или PRO, также получают доступ в TASQ — CRM программу с пошаговым бизнес-процессом для выстраивания и автоматизации партнерских продаж.

Доступ в TASQ предоставляется сроком на один год с момента покупки Бонусной карты.



3. Партнерская программа Экосистемы OTON

Также присоединиться к Партнерской программе OTON на 1 год можно путем приобретения Товаров на Маркетплейсе и в спутниковых проектах Экосистемы OTON на определенную сумму, и накопления Баллов за личные покупки в количестве, необходимом для получения Бонусной карты STANDARD Client или PRO Client.

Накопив нужное количество Баллов за личные покупки, пользователь на 1 год получает привилегии, предусмотренные Бонусной картой STANDARD Client или PRO Client соответственно.

Бонусные карты не могут быть оплачены Маркетплейс Бонусами.



3.1. Стоимость и типы Бонусных карт OTON.Market

БОНУСНАЯ КАРТА	СТОИМОСТЬ	CASHBACK	МАРКЕТПЛЕЙС БОНУСЫ	СРОК ДЕЙСТВИЯ
STANDARD	199 €	10 %	83	Неограниченный
PRO	789 €	20 %	328	Неограниченный
STANDARD Client	199 Б	-	-	1 год
PRO Client	789 Б	-	-	1 год

Примечание: Б - Баллы за личные покупки. 1 Б = 1 €

Владельцы Бонусных карт STANDARD, накопив необходимое количество Баллов за личные покупки, получают карту PRO Client сроком на 1 год и привилегии, предусмотренные картой PRO Client (в т.ч. возможность продвижения по Рангам, прогрессивный Карьерный доход и пр.). В этом случае Партнер не получает Cashback. Для продления PRO-доступа к Партнерской программе OTON, сохранения Ранга и пр. Партнер по истечении срока действия карты PRO Client должен приобрести бессрочную Бонусную карту PRO или получить новую карту PRO Client, накопив необходимое количество Баллов за личные покупки. В противном случае Партнер получает STANDARD доступ к Партнерской программе и соответствующие привилегии.

3.2 Бонусный счет на Маркетплейсе

Маркетплейс Бонусы — это условные единицы, которыми можно полностью или частично оплатить Товары на Маркетплейсе.

Один Маркетплейс Бонус эквивалентен 1 евро.

Маркетплейс Бонусы можно получить при покупке Бонусной карты, при активации Подарочной карты или с помощью получения Cashback.

Маркетплейс Бонусы отображаются в личном кабинете на сайте oton.market.

Покупатель Подарочной карты может использовать ее самостоятельно для покупки товаров и услуг на OTON.Market либо передать/подарить такую карту другому лицу. Для использования Подарочной карты ее держателю необходимо активировать Подарочную карту в течение 1 года с момента ее покупки. После активации Маркетплейс Бонусы на Подарочной карте станут доступными для использования.



3.2 Бонусный счет на Маркетплейсе

При покупке Подарочной карты Партнеру начисляются Карьерные Баллы и Баллы за личные покупки в соотношении 1:1 от стоимости Подарочной карты в евро.

Вознаграждение от продажи Товаров, оплаченных Маркетплейс Бонусами с Подарочной карты, распределяется согласно условиям данной Partnerской программы, начиная со спонсора клиента, который активировал Подарочную карту.

ВАЖНО! Маркетплейс Бонусы должны быть использованы в течение 30 календарных дней с момента покупки Бонусной карты, начисления Cashback или активации Подарочной карты. По истечении этого срока неиспользованные Маркетплейс Бонусы сгорают.

Обратите внимание, что при оплате Маркетплейс Бонусами Карьерные баллы и Баллы за личные покупки не начисляются, поскольку уже были начислены в момент покупки Бонусной карты или Подарочной карты.



4. Начисления и выплаты

На Маркетплейсе и в спутниковых проектах Экосистемы OTON представлены цифровые и физические Товары. Для каждого Товара производитель или продавец устанавливает Дельту, которая предназначена для распределения вознаграждений по Партнерской программе.

Распределение вознаграждений по Партнерской программе осуществляется с использованием нескольких видов начислений (маркетинга), каждый из которых подробнее описан ниже.

Вознаграждение начисляется в токенах OTON по курсу <https://pancakeswap.finance>, действующему на момент начисления. Вознаграждение начисляется на баланс кошелька в личном кабинете oton.org, а общий Товарооборот в структуре Партнера отображается в Карьерных баллах в личном кабинете на oton.org.

При покупке некоторых видов физических Товаров осуществляется заморозка начислений на 14 дней. Спустя указанный период средства размораживаются и становятся доступны к выводу.



РАНГ	ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ	«POOL» БОНУС 8%	«LEADER» БОНУС 5%
12	62 %	14 долей	1 %
11	60 %	12 долей	1 %
10	57 %	10 долей	1 %
9	53 %	8 долей	1 %
8	48 %	4 доли	1 %
7	43 %	2 доли*	-
6	37 %	1 доля*	-
5	32 %	-	-
4	28 %	-	-
3	24 %	-	-
2 (PRO)	20 %	-	-
1 (STANDARD)	10 %	-	-

5. Ранги, Карьерные баллы и Расчет вознаграждения

Величина и схема расчета вознаграждения Партнера Экосистемы OTON зависят от его Ранга, соблюдения требований к Регулярной активности и других обязательных условий данной Партнерской программы.

Рангом Партнера определяется получаемый им Карьерный Доход (процент от Дельты реализованных Товаров в его структуре), Cashback, Pool Бонус и Leader Бонус.

* – новые Партнеры **6** Ранга получают Pool Бонус, если достигли **6** Ранга за 3 месяца с момента покупки Бонусной карты PRO или получения карты PRO Client. Новые Партнеры **7** Ранга получают Pool Бонус, если достигли **7** Ранга за 7 месяцев с момента покупки Бонусной карты PRO или получения карты PRO Client.

Все партнеры, которые получили статус PRO до вступления в силу данной Партнерской программы, получают Pool Бонус с 6 Ранга.

5.1 Ранги и Карьерные баллы

Ранг — это особый статус, который Партнер получает при накоплении нужного количества Карьерных баллов, что, в свою очередь, зависит от суммарного Товарооборота в структуре Партнера.

На тарифе STANDARD карьерные баллы начисляются, но они не открывают карьерные Ранги. Для карьерного роста и получения Рангов необходимым условием является покупка Бонусной карты PRO или получение карты PRO Client за счет накопления Баллов за личные покупки.

Карьерные баллы начисляются Партнеру 1 к 1 от Товарооборота его структуры в евро. Карьерные баллы начисляются также от личных покупок, при этом они засчитываются в отдельную ветку.

Обязательным условием является соблюдение правила 70% / 30% в партнерской сети. В соответствии с этим правилом в основной структурной ветке Партнера должно быть не более 70% Карьерных баллов. Правило 70% / 30% действует только на момент присвоения Ранга. Если в дальнейшем соотношение по структурным веткам изменится, Ранг сохранится за Партнером.



РАНГ	КАРЬЕРНЫЕ БАЛЛЫ
12	10 000 000 баллов
11	5 000 000 баллов
10	2 000 000 баллов
9	1 000 000 баллов
8	500 000 баллов
7	150 000 баллов
6	50 000 баллов
5	20 000 баллов
4	7 000 баллов
3	2 300 баллов
2 (PRO)	789 баллов
1 (STANDARD)	199 баллов

5.1 Ранги и Карьерные баллы

При нарушении правила 70% / 30% производится усечение Карьерных баллов: от основной ветки засчитывается 70% от общего количества Карьерных баллов партнера.

Рассмотрим на примерах:

1) Всего у Партнера 900 Карьерных баллов. В основной структурной ветке количество баллов составляет 500, в других — 400. Получается, что в основной ветке Партнера менее 70% Карьерных баллов, значит, правило соблюдено, все 900 баллов учитываются в Карьерном маркетинге.

2) Всего у Партнера 600 Карьерных баллов. В основной структурной ветке количество баллов составляет 500, в других — 100. Получается, что в основной ветке Партнера более 70% Карьерных баллов, значит, правило 70% / 30% не соблюдено и происходит усечение.

600 баллов * 0,7 = 420 баллов.

Итого: в Карьерном маркетинге учитываются 520 баллов (420 от основной ветки и 100 — от других).

5.2 Карьерный Доход

Карьерный Доход предполагает получение фиксированного процента от Дельты реализованных Товаров на всех уровнях структуры. Размер процента зависит от Ранга Партнера. Выплата начислений производится в токенах OTON по курсу <https://pancakeswap.finance>, действующему на момент начисления. Отслеживать начисления вы можете в личном кабинете на oton.org.

Пример расчета Карьерного Дохода:

Ваш клиент без Ранга купил Товар стоимостью 200 евро.
При этом Дельта для распределения вознаграждений по Партнерской программе, после формирования Пула, составляет 50% или 100 евро в денежном выражении.

Если вы достигли 3 Ранга, то ваш Карьерный Доход составит эквивалент 24 евро в токенах OTON по курсу <https://pancakeswap.finance>, действующему на момент начисления.
Партнеры 1 Ранга получают Карьерный Доход 10% с продаж в первую линию.
Доход с продаж не в первую линию Партнеры 1 Ранга получают только по компрессии.

Пример: со второй линии Партнера А Ранга STANDARD совершена продажа Товара; при этом первая линия соответствующей ветки не имеет Ранга Standard.
В этом случае Карьерный Доход 10% с Дельты Товара начисляется Партнеру А.



5.3 Pool Бонус

При достижении 6 Ранга и выше Партнер получает Pool Бонус. Это дополнительное вознаграждение выплачивается из Пула – специального фонда.

Новые Партнеры 6 Ранга получают Pool Бонус, если достигли 6 Ранга за 3 месяца с момента покупки Бонусной карты PRO или получения карты PRO Client.

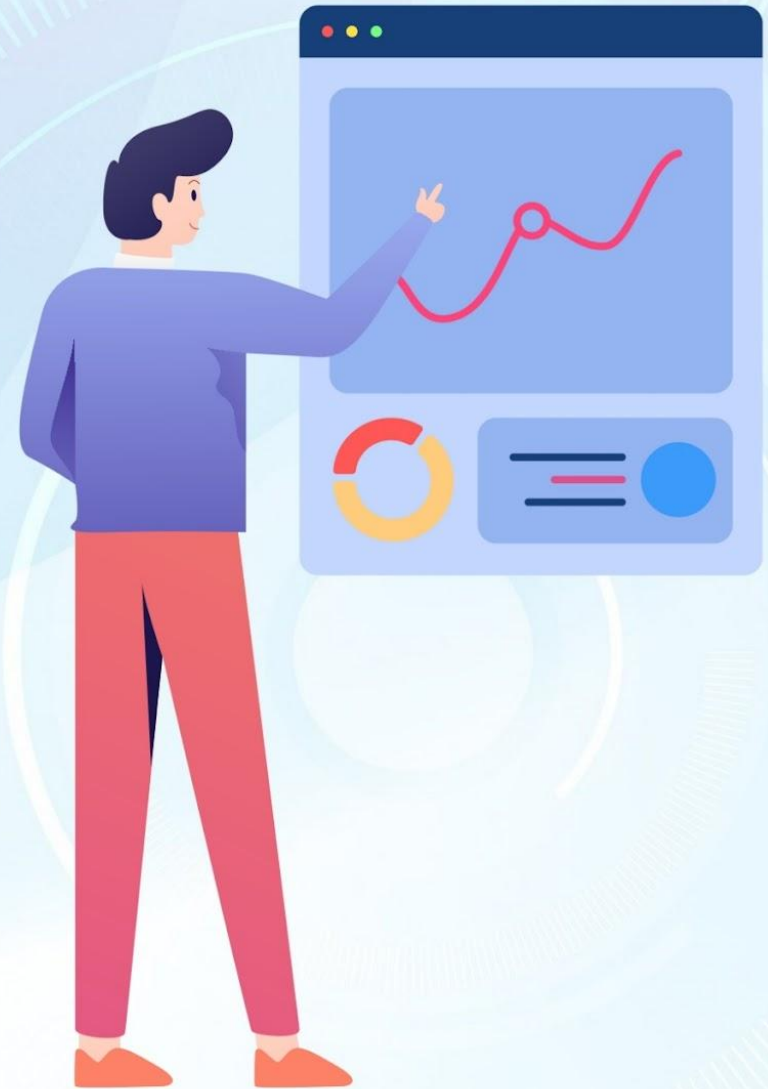
Новые Партнеры 7 Ранга получают Pool Бонус, если достигли 7 Ранга за 7 месяцев с момента покупки Бонусной карты PRO или получения карты PRO Client.

Все партнеры, которые получили статус PRO до вступления в силу данной Партнерской программы, получают Pool Бонус с 6 Ранга.

Порядок расчетов Pool Бонусов:

- 8% от Дельты всех Товаров, проданных на Маркетплейсе и в спутниковых проектах Экосистемы OTON, идут в Пул, в котором участвуют активные Партнеры с 6 Ранга и выше.
- Пул еженедельно распределяется между его участниками следующим образом: количество активных Партнеров умножается на количество их долей. Общая сумма для распределения делится на общее количество долей, откуда получаем размер одной доли.

Далее сумма распределяется в токенах OTON среди партнеров согласно Рангу.



5.4 Leader Бонус

Leader Бонус — это дополнительный вид вознаграждения для Партнеров, которые достигли 8 Ранга и выше.

При реализации любого Товара система распределения вознаграждений находит 5 ближайших к покупателю вышестоящих Партнеров, для которых выполняются оба условия:

- Партнер соблюдает условия по Регулярной активности и, соответственно, не попадает под Динамическую компрессию;
- Партнер имеет 8 Ранг и выше.

Каждый из указанных вышестоящих Партнеров получает по 1% от Дельты реализованного Товара.



5.5 Cashback

Партнеры Экосистемы OTON при совершении личной покупки получают Cashback на свой бонусный счет в Маркетплейсе. Размер Cashback соответствует размеру Карьерного Дохода в процентах от Дельты.

Срок действия Маркетплейс Бонусов: 30 дней с момента начисления Cashback.

Пример: Партнер 3 Ранга при совершении личной покупки товара за 200 евро с дельтой 50% (100 евро) получит Cashback на личный счет в размере 24 Маркетплейс Бонусов.

Обратите внимание:

Владельцы карт STANDARD Client и PRO Client не получают Cashback.



5.6 Вознаграждение при продаже Бонусных карт

При покупке Бонусной карты STANDARD покупатель получает 83 Маркетплейс Бонуса на личный счет на Маркетплейсе.

Вознаграждение за продажу Бонусной карты STANDARD распределяется следующим образом:

- 52€* наверх в первую линию спонсору — Партнеру, который совершил продажу Бонусной карты;
- 10€* наверх во вторую линию Партнеру Рангом не ниже 3;
- 5€* наверх в третью линию Партнеру Рангом не ниже 3;
- Оставшиеся 49€* распределяются по сети в соответствии Партнерской программой, начиная с 1 линии.

**Вознаграждение начисляется в токенах OTON по курсу <https://pancakeswap.finance>, действующему на момент начисления.*

При покупке Бонусной карты PRO покупатель получает 328 Маркетплейс Бонусов на личный счет на Маркетплейсе.



5.6 Вознаграждение при продаже Бонусных карт

Вознаграждение за продажу Бонусной карты PRO распределяется следующим образом:

- 212€* наверх в первую линию спонсору — Партнеру, который совершил продажу Бонусной карты;
- 40€* наверх во вторую линию Партнеру Рангом не ниже 3;
- 20€* наверх в третью линию Партнеру Рангом не ниже 3;
- Оставшиеся 189€* распределяются по сети в соответствии с Партнерской программой, начиная с 1 линии.

**Вознаграждение начисляется в токенах OTON по курсу <https://pancakeswap.finance>, действующему на момент начисления.*

Соблюдение Регулярной активности является обязательным условием для получения выплат спонсором, второй и третьей линией.

Карьерные баллы начисляются Партнеру, совершившему продажу Бонусной карты, сразу после оплаты такой Бонусной карты покупателем.



6. Регулярная активность и Динамическая компрессия

Для того, чтобы получать начисления по всем видам маркетинга Партнер должен соблюдать Регулярную активность.

Регулярная активность соблюдается при выполнении одного из следующих условий:

- Личная покупка Товара на нужный объем Регулярной активности, размер которой зависит от Ранга. Требования к Регулярной активности указаны в таблице, приведенной ниже.
- Продажа Бонусной карты в первую линию.
- Продажа на 199 евро и выше на один аккаунт в первую линию. Один клиент должен купить Товаров на 199 евро и больше (можно несколькими покупками). При этом, если Партнер осуществил продажу в первую линию Партнеру А на 100 евро и в первую линию Партнеру В на 100 евро – Регулярная активность не засчитается.

Период для вычисления Регулярной активности – 30 дней.

Период для вычисления Регулярной активности начинает отсчитываться с даты покупки Бонусной карты STANDARD или PRO, или получения Бонусной карты STANDARD Client или PRO Client.



Требования к Регулярной активности

РАНГ	КАРЬЕРНЫЕ БАЛЛЫ	РЕГУЛЯРНАЯ АКТИВНОСТЬ
12	10 000 000 баллов	100 €
11	5 000 000 баллов	90 €
10	2 000 000 баллов	80 €
9	1 000 000 баллов	70 €
8	500 000 баллов	60 €
7	150 000 баллов	50 €
6	50 000 баллов	40 €
5	20 000 баллов	30 €
4	7 000 баллов	20 €
3	2 300 баллов	10 €
2 (PRO)	789 баллов	-
1 (STANDARD)	199 баллов	-

6. Регулярная активность и Динамическая компрессия

Если Партнер не выполняет условия Регулярной активности, он попадает под Динамическую компрессию и исключается из распределения вознаграждений. При этом Ранг и структура сохраняются за таким Партнером.

Если Партнер в дальнейшем выполняет условия доступа к Партнерской программе, он снова начинает участвовать в процессе распределения вознаграждений.

Регулярная активность не влияет на получение Cashback на личный счет Маркетплейса. Маркетплейс Бонусы Партнер получает в любом случае.

7. Переходные положения

Все существующие партнеры Экосистемы OTON получают переходной период продолжительностью 30 дней с момента вступления в силу данной Партнерской программы для выполнения требований к Регулярной активности согласно Рангу Партнера.

После вступления в силу новой Партнерской программы все существующие Партнеры Экосистемы OTON с Бонусными картами получают доступ к Экосистеме без ограничения срока действия.

Владельцам Бонусных карт 100, 200 и 400 присваивается 1 Ранг (STANDARD) без ограничения срока действия, а владельцам Бонусных карт 800 — 2 Ранг (PRO).



8. Иные условия

Настоящий документ может быть изменен или дополнен в любое время. Партнеры, а также зарегистрированные пользователи Экосистемы OTON будут незамедлительно уведомлены о таких изменениях либо дополнениях.

Продолжение использования Партнером либо зарегистрированным пользователем Экосистемы OTON и ее сателлитных проектов считается автоматическим принятием таких изменений и дополнений.

