

Правила использования бонусов в партнерской программе

1. Общие положения

- 1.1. Настоящие Правила использования бонусов в партнерской программе (далее – «Правила») разработаны Обществом с ограниченной ответственностью «АДВ-сервис» (далее – «Компания») с целью организации бонусной программы (далее – «Программа»), то есть системы передачи партнерам, деятельность которых способствует стимулированию спроса на оказываемые Компанией услуги (далее – «Партнеры»), неденежной формы стимулирующего предоставления, которое может быть использовано для получения скидок на оказываемые Компанией услуги (далее – «Бонусы»).
- 1.2. Отношения, возникающие между Компанией и выразившим согласие на участие в Программе Партнером, регулируются Правилами, а также договором возмездного оказания услуг, заключаемого между Компанией и Партнером (в том числе посредством акцепта соответствующей публичной оферты).

2. Основные термины

- 2.1. В рамках Правил нижеуказанные термины употребляются в следующем значении:

Сервис eLama – система автоматизированного управления рекламными кампаниями в сети Интернет, представляющая собой программное обеспечение, используемое Компанией на основании договора с правообладателем.

Клиент Компании – физическое или юридическое лицо, приобретающее у Компании услуги на основании оферты или договора оказания услуг.

Партнер – юридическое или физическое лицо, имеющее статус индивидуального предпринимателя, заключившее с Компанией договор возмездного оказания услуг, в соответствии с которым оно приобретает услуги Компании и, в дальнейшем, предоставляет аналогичные услуги своим клиентам. Партнером может быть юридическое или физическое лицо, имеющее статус индивидуального предпринимателя, зарегистрированное на территории Российской Федерации, применяющее общую или упрощенную систему налогообложения, и предоставляющее услуги по размещению рекламы не менее чем трем своим клиентам.

Личный Кабинет – раздел сайта eLama.ru, являющийся частью Сервиса eLama, содержащий детализированную информацию об объеме оказанных Клиенту Компании (Партнеру) услуг, текущем состоянии баланса, статистике, а также позволяющий Клиенту Компании (Партнеру) осуществлять доступ к услугам Компании.

Отчетный период – календарный месяц (с первого по последнее число месяца), в котором были оказаны услуги.

- 2.2. Иные термины, не определенные Правилами, определяются в соответствии с иными документами Компании или договорами с Компанией. Если смысл термина невозможно установить указанными выше способами, термины употребляются в соответствии с их общепринятым в деловом обороте значением.

3. Порядок регистрации в Программе и активация участия в Программе

- 3.1. Лицо, желающее принять участие в Программе, должно:
- 3.1.1. зарегистрироваться в Сервисе eLama в качестве Партнера (версия Личного кабинета для агентств);
 - 3.1.2. подать заявку на участие в Программе;
 - 3.1.3. заполнить анкету с контактами и часами работы;
 - 3.1.4. добавить аккаунты не менее трех своих клиентов в Личный кабинет;
 - 3.1.5. выбрать в качестве способа получения вознаграждения Бонусы.
- 3.2. После подачи заявки на участие в Программе сотрудники Компании проверяют полученные данные и принимают решение об одобрении (или об отказе в одобрении) заявки. После принятия решения об одобрении заявки Партнера с ним заключается договор возмездного оказания услуг, в соответствии с которым он приобретает услуги Компании и, в дальнейшем, предоставляет аналогичные услуги своим клиентам.

4. Порядок расчета и размер Бонусов

- 4.1. Размер Бонусов Партнера рассчитывается из общего оборота средств, размер которого определяется в соответствии с настоящим разделом Правил.
- 4.2. Оборот Партнера рассчитывается только для аккаунтов, созданных через Сервис eLama. Расходы на внешних аккаунтах рекламных систем, если они подключены к аккаунту Партнера на Сервисе eLama, не будут учитываться при определении оборота.
- 4.3. По площадке GetRadio Бонусы рассчитываются только с переводов для оплаты размещения рекламы, с переводов для оплаты услуги изготовления радиоролика бонусы не начисляются. Такие переводы также не учитываются при расчете суммарного оборота Партнера.
- 4.4. Оборот по аккаунтам Telegram Ads и посеvy в соцсетях не относится к оборотам таргетированной рекламы.
- 4.5. При расчете суммарного оборота Партнера и Бонусов на интернет-площадке Telegram Ads не учитывается сумма комиссии за пополнение аккаунта.
- 4.6. При расчете суммарного оборота Партнера для определения процента вознаграждения может быть исключен Оборот на интернет-площадке Telegram Ads по категориям Образование и Криптовалюты.
- 4.7. Оборот Клиента Компании может быть исключен из суммарного оборота Партнера, Бонусы за такой Оборот не начисляются. Если Оборот подлежит исключению, а Бонусы за него уже были предоставлены, полученная сумма вычитается из подлежащих зачислению Бонусов Партнера, но не более, чем за 2 (два) предшествующих предоставлению Бонусов Отчетных периода. Компания уведомляет Партнера о таком исключении не позднее, чем за 10 (десять) дней до расчета размера Бонусов.

4.8.оборот Партнера определяется следующим образом:

4.8.1. По внутренним аккаунтам Яндекс Директ – как сумма фактически потраченных Партнером денежных средств за календарный месяц в соответствии с данными Раздела «Финансы» в Личном кабинете Клиента, за вычетом НДС и бонусов, скидок и т.п.;

4.8.2. По внутренним аккаунтам Google Ads – как сумма фактически потраченных Партнером денежных средств за календарный месяц в соответствии с данными Раздела «Финансы» в Личном кабинете Клиента, за исключением:

4.8.2.1. суммы фактически потраченных Партнером денежных средств за календарный месяц на размещение интернет-рекламы через Сервис на интернет-площадке Google Ads в случае, если Партнер и/или их аффилированные лица являются партнерами партнера Компании – Google (далее – «Компания Google») и обладают предоставленным им Компанией Google статусом Premier Google Partner;

4.8.2.2. суммы фактически потраченных Партнером, аккаунт на интернет-площадке Google Ads которого не имеет связи с аккаунтом Компании центра клиентов Google Ads или у которого эта связь не является первой по дате установки, денежных средств за календарный месяц на размещение интернет-рекламы через Сервис eLama на Интернет-площадке Google Ads;

4.8.3. По внутренним аккаунтам интернет-площадок, относящихся к таргетированной рекламе, за исключением интернет-площадки Telega.in – сумма фактически потраченных Партнером денежных средств за календарный месяц в соответствии с данными Раздела «Финансы» в Личном кабинете Клиента, за вычетом НДС и бонусов, скидок и т.п.;

4.8.4. По внутренним аккаунтам иных интернет-площадок из доступных для подключения на Сервисе eLama – как сумма фактически потраченных или переведенных денежных средств с баланса Партнера в Сервисе eLama на оплату услуг Компании, оказываемых с привлечением соответствующей интернет-площадки за Отчетный период согласно данным Раздела «Финансы» в Личном кабинете Клиента (Партнера), в зависимости от того, как это определено в Условиях партнерской программы, за вычетом НДС и за исключением суммы возвратов на баланс Партнера неизрасходованной части средств, перечисленных на оплату услуг Компании с привлечением интернет-площадок.

5. Размер Бонусов и порядок их предоставления

5.1. Размер Бонусов рассчитывается от оборота Партнера, определенного в соответствии с разделом 4 Правил.

5.2. Бонусы не начисляются за оборот на площадках Google Ads, TikTok Ads, Telega.in, SeoWizard, i-digital, Маркетолог PRO, SberAds. При этом оборот на площадках Google Ads, TikTok Ads, Telega.in, SeoWizard, i-digital, Маркетолог PRO, SberAds учитывается при расчете суммарного оборота Партнера для определения процента начисляемых бонусов.

5.3. Размер Бонусов устанавливается в соответствии со следующей таблицей:

Оборот без учета НДС	Яндекс Директ	Доп. вознаграждение за товарные кампании	Таргетированная реклама	Посевы в соцсетях	Telegram Ads	WOWBlogger	Oohdesk DSP	2ГИС	Яндекс Бизнес	Дзен	Другие
от 30 000 до 99 999 р.	3%	+1%	4%	3%	0%	0%	8%	8%	7%	4%	5%
от 100 000 до 199 999 р.	3%	+1%	5%	3%	2%	0%	9%	9%	8%	5%	6%
от 200 000 до 499 999 р.	4%	+1%	6%	4%	2%	5%	10%	10%	9%	6%	7%
от 500 000 до 999 999 р.	4,5%	+1%	7%	5%	3%	5%	11%	11%	10%	7%	8%
от 1 000 000 до 2 999 999 р.	4,5%	+1%	7,5%	5,5%	4%	7%	12%	11%	10%	7,5%	8%
от 3 000 000 до 9 999 999 р.	5%	+1%	8%	6%	5%	9%	15%	12%	10%	10%	8%
от 10 000 000 р.	5%	+1%	8%	6%	5%	10%	18%	15%	11%	10%	8%

Под другими в таблице понимаются расходы на рекламу в Яндекс Навигаторе, SeoWizard, i-digital, а также перечисления денежных средств для оплаты рекламы и/или размещения в Авито, Промостраницах Яндекса, Calltouch.

- 5.4. Помимо Бонусов, рассчитываемых в соответствии с п. 5.3 Правил, Партнер также вправе получить дополнительные Бонусы за товарные кампании в Яндекс Директе, размер которых составляет 1% от оборота товарных кампаний.
- 5.5. Также Партнерам предоставляются Дополнительные ежемесячные Бонусы от оборота таргетированной рекламы исходя из доли их расходов на таргетированную рекламу в соответствии со следующей таблицей:

от 20% до 40%	1%
от 40%	2%

- 5.6. Доли расходов, указанные в п. 5.5 Правил, рассчитываются из оборота Партнера, за исключением оборота на интернет-площадках Google Ads, TikTok Ads, Telegram Ads, Telega.in, Маркетолог PRO, WOWBlogger, 2ГИС, SeoWizard, i-digital, Oohdesk DSP, SberAds, в спецпроектах Дзена, в аккаунтах платформы для посевов в соцсетях, а также только при условии, что общий оборот, за исключением оборота на указанных площадках, составляет более 3 000 000 рублей.
- 5.7. Указанные в п. п. 5.4, 5.5 Правил Бонусы суммируются с Бонусами, указанными в п. 5.3 Правил, и предоставляется одновременно с ними.
- 5.8. При расчете размера Бонусов не учитывается оборот аккаунтов Яндекс Директа, для которых выполняются все условия:
- 5.8.1. оборот одного Клиента Компании в Яндекс Директе с 01.03.2023 по 28.02.2024 составил от 30 000 000 рублей без учета НДС;
- 5.8.2. с 01.03.2023 по 28.02.2024 Яндекс или аффилированные с Яндексом компании оказывали такому Клиенту Компании услуги по настройке и ведению рекламы в Яндекс Директе, и стоимость оказанных Яндексом услуг в этот период составила минимум 80% от оборотов Клиента Компании за это время.
- 5.9. В случае блокировки интернет-площадкой Яндекс Директ аккаунта Клиента Компании на данной интернет-площадке в связи с допущенными нарушениями при проведении рекламной кампании (в том числе нарушениями правил такой интернет-площадки), Компания не включает в Оборот отчетного периода, в котором произошла блокировка аккаунта, Оборот на таком аккаунте, не начисляет и не предоставляет Бонусы с Оборота на таком аккаунте.
- 5.10. Бонусы за оборот на площадке Авито предоставляются только юридическим лицам, которые никогда ранее не заказывали размещение на Авито (или заказывали его более чем 180 дней назад).
- 5.11. Бонусы за оборот на Авито не начисляются за размещения по вертикалям Работа, Недвижимость и Транспорт (за исключением подкатегории “Запчасти и аксессуары”). При расчете суммарного оборота Партнера такие обороты также не учитываются.
- 5.12. Бонусы за Оборот в Отчетном периоде не предоставляются в том случае, если Оборот одного из клиентов Партнера в течение двух и более отчетных периодов подряд в соответствии со статистикой интернет-площадок за отчетный период составил 70% (при расчете данного показателя результат округляется до целых процентов в соответствии с правилами арифметики) и более от общего Оборота Партнера.
- 5.13. Бонусы за оборот на площадке 2ГИС предоставляются только юридическим лицам, которые никогда ранее не заказывали размещение на 2ГИС (или заказывали его более, чем 8 месяцев назад).
- 5.14. Предоставление Бонусов производится посредством их зачисления на баланс Личного кабинета Партнера по итогам отчетного периода, для чего Партнеру необходимо согласовать отчет. После согласования отчета Бонусы зачисляются на баланс Личного кабинета Партнера в течение одного дня.

5.15. Предоставление Партнерам Бонусов не является оплатой (вознаграждением) за поставленные Партнерами товары (выполненные работы, оказанные услуги).

6. Порядок использования Бонусов

6.1. Бонусы представляют собой неденежную форму стимулирующего предоставления, осуществляемого в пользу Партнера. Конвертация Бонусов в денежные средства не допускается.

6.2. Бонусы используются для приобретения услуг Компании со скидкой – их применение уменьшает цену услуг Компании из оценки одного Бонуса в качестве одного рубля. Использование Бонусов осуществляется через Личный кабинет.

6.3. Предоставление скидки фиксируется в акте об оказанных Компанией услугах.

Заключительные положения

6.4. Все изменения (дополнения), вносимые Компанией в настоящие Правила, вступают в силу и становятся обязательными для Сторон в течение 7 (семи) календарных дней с момента их размещения на сайте Компании по адресу <https://eLama.ru>.

Дата публикации настоящих Правил: 01.12.2024 года