



elama.ru/partners

Условия партнерской программы для агентств и фрилансеров

Действуют с 1 сентября по 31 декабря 2025 г. включительно

Содержание

[01. Для кого эта программа](#)

[02. Как стать партнером](#)

[03. Статусы партнеров](#)

[04. Особенности расчета для разных статусов партнеров](#)

[05. Общее вознаграждение](#)

[06. Базовое вознаграждение](#)

[07. Дополнительное вознаграждение за рост оборота](#)

[08. Дополнительное вознаграждение за оборот в ecom](#)

[09. Дополнительное вознаграждение по WOWBlogger](#)

[10. Как получить вознаграждение](#)

[11. Контакты](#)

Для кого эта программа?

К программе могут присоединиться агентства и фрилансеры:

— Юридические лица или индивидуальные предприниматели

- на общей или упрощенной системе налогообложения (ОСНО или УСН)
- зарегистрированные на территории России

— Самозанятые

- являющиеся гражданами России

Для участия в программе необходимо вести рекламу минимум 3 клиентам с суммарным оборотом

от 30 000 руб/мес без учета НДС.

Оборот должен быть у каждого клиента.

Для расчета оборота суммируются данные по всем рекламным аккаунтам клиентов, созданным через eLama

Как стать партнером?

- 01 [Зарегистрируйтесь на странице программы.](#)
- 02 [Заполните анкету с контактами и часами работы.](#) Мы покажем их только добавленным клиентам.
- 03 Добавьте аккаунты клиентов в кабинет партнера. Для каждого клиента нужен отдельный аккаунт в нашем сервисе. Вы можете [добавить существующие аккаунты клиентов в eLama](#) или [создать новые.](#)
- 04 Для получения вознаграждения [заполните заявку.](#) В ней нужно указать сайты любых 3 клиентов.
- 05 [Выберите способ получения вознаграждения.](#)

Статусы партнеров

В зависимости от способа пополнения рекламных кабинетов клиентов и способа получения вознаграждения существует три типа партнеров:

Партнер-заказчик

Юридическое лицо или ИП

- Партнер, который пополняет кабинеты клиентов со своего юридического лица или ИП.
- Работает на основании Правил использования бонусов в партнерской программе и/или Договора оказания услуг.
- Получает вознаграждение на расчетный счет или бонусами на баланс eLama.

Партнер-исполнитель

Юридическое лицо или ИП

- Партнер, клиенты которого самостоятельно пополняют свои кабинеты любым способом оплаты.
- Работает с eLama на основании Договора оказания услуг по ведению, настройке рекламных кампаний.
- Получает вознаграждение на расчетный счет.

Партнер может работать с eLama одновременно как заказчик и исполнитель, то есть может оплачивать рекламу клиентов как со своего юридического лица или ИП, так и клиенты могут пополнять свои кабинеты самостоятельно.

В таком случае партнеру необходимо заключить два договора с eLama.

Статусы партнеров

Партнер-исполнитель в статусе самозанятого

Самозанятый

- Партнер, клиенты которого самостоятельно пополняют свои кабинеты любым способом оплаты.
- Работает с eLama на основании Договора оказания услуг по ведению, настройке рекламных кампаний (подписывается партнером и eLama в сервисе Консоль).
- Получает вознаграждение на баланс Консоль.

Особенности расчета вознаграждения для разных статусов партнеров

	Партнер-заказчик (оплачивает рекламу за клиентов)	Партнер-исполнитель (клиенты оплачивают рекламу сами)	Партнер-исполнитель в статусе самозанятого
Какой оборот участвует при определении % вознаграждения		весь оборот в кабинетах клиентов за месяц	
Какой оборот участвует в расчете вознаграждения	оборот партнера в кабинетах клиентов за месяц	оборот клиентов в кабинетах клиентов за месяц	

В прошлом месяце обороты партнера составили:

- 500 000 ₽ потратил партнер в кабинетах клиентов
- 300 000 ₽ потратили клиенты в кабинетах клиентов
- 100 000 ₽ потратил партнер в кабинете партнера

Все суммы указаны без учета НДС

Оборот, определяющий % вознаграждения*	800 000 ₽
Оборот, участвующий в расчете вознаграждения партнера как заказчика**	500 000 ₽
Вознаграждение на расчетный счет или бонусами на баланс	
Оборот, участвующий в расчете вознаграждения исполнителя***	300 000 ₽
Вознаграждение на расчетный счет	

*Для определения процента вознаграждения суммируем траты партнера и клиентов в кабинетах клиентов. Обороты в кабинете партнера не учитываются при определении процента вознаграждения.

**Для расчета вознаграждения партнера как заказчика учитываем только траты партнера в кабинетах клиентов.

***Для расчета вознаграждения партнера как исполнителя учитываем только траты клиентов в кабинетах клиентов.

Общее вознаграждение

Состоит из [базового](#) и [дополнительного](#) вознаграждения

Нативное промо:

Промостраницы Яндекса, посевы в соцсетях, спецразмещения в соцсетях

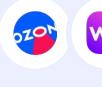
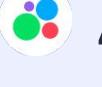
Охватная реклама:

2ГИС, Oohdesk DSP

Другие:

Авито (продвижение объявлений на Авито), Яндекс Навигатор, GetRadio, Calltouch

* Авито Реклама – размещение медийной рекламы на Авито

Суммарный оборот в месяц без НДС	от 30 000 до 499 999 ₽	от 500 000 до 2 999 999 ₽	от 3 000 000 ₽
 Яндекс Директ	до 6%	до 6,5%	до 7%
 Таргетированная реклама	до 8%	до 10%	до 11%
 Telegram Ads	2%	4%	5%
 Telega.in	2%	3%	4%
 Ozon, Wildberries	7%	10%	15%
 Авито Реклама*	10%	12%	15%
 SberAds, Gnezdo	8%	10%	10%
 WOWBlogger	5%	7%	до 14%
 Яндекс Бизнес	9%	10%	10%
 Oohdesk DSP	10%	15%	20%
 Нативное промо	7%	8%	8%
 2ГИС	10%	12%	15%
 Другие	7%	8%	8%

Базовое вознаграждение

Базовое вознаграждение зависит от оборота партнера. Оборот состоит из суммы расходов и переводов всех клиентов в течение месяца. Рассчитывается по рекламным аккаунтам, созданным в eLama.

Для партнера-заказчика оборот состоит из суммы расходов и переводов партнера по всем его клиентам.
Для партнера-исполнителя оборот состоит из суммы расходов и переводов всех его клиентов.

Подключенные к eLama аккаунты не включаются в оборот и не учитываются при расчете вознаграждения.

Для определения оборота суммируем:

расходы в Яндекс Директе, Google Ads, аккаунтах таргетированной рекламы, аккаунтах платформы для посевов в соцсетях, Telegram Ads, Маркетолог PRO, Ozon, Wildberries, Авито Рекламе, Gnezdo, WOWBlogger, Яндекс Бизнесе, Яндекс Навигаторе, спецразмещений в соцсетях, SberAds, Oohdesk DSP, Samba, i-digital, Seowizard, TikTok Ads без НДС

переводы в Авито, Промостраницы Яндекса, GetRadio, Telega.in, 2ГИС, Calltouch и другие системы и сервисы без НДС

Важно: у каждого из 3 клиентов в течение месяца должны быть расходы в Яндекс Директе, аккаунтах таргетированной рекламы или переводы в другие рекламные системы. Если нарушить это условие, вознаграждение рассчитываться не будет.

[Больше об особенностях расчета](#)

Базовое вознаграждение

Суммарный оборот в месяц без НДС	от 30 000 до 499 999 ₽	от 500 000 до 2 999 999 ₽	от 3 000 000 ₽
 Яндекс Директ	4%	4,5%	5%
 Таргетированная реклама	6%	8%	9%
 Telegram Ads	2%	4%	5%
 Telega.in	2%	3%	4%
 Ozon, Wildberries	7%	10%	15%
 Авито Реклама*	10%	12%	15%
 SberAds, Gnezdo	8%	10%	10%
 WOWBlogger	5%	7%	9%
 Яндекс Бизнес	9%	10%	10%
 Oohdesk DSP	10%	15%	20%
 Нативное промо	7%	8%	8%
 2ГИС	10%	12%	15%
 Другие	7%	8%	8%

Нативное промо:

Промостраницы Яндекса, посевы в соцсетях, спецразмещения в соцсетях

Охватная реклама:

2ГИС, Oohdesk DSP

Другие:

Авито (продвижение объявлений на Авито), Яндекс Навигатор, GetRadio, Calltouch

* Авито Реклама – размещение медийной рекламы на Авито

Пример расчета базового вознаграждения

В прошлом месяце клиенты партнера в своих кабинетах:

- 550 000 ₽ потратили на рекламу в Яндекс Директе
- 350 000 ₽ потратили на таргетированную рекламу
- 100 000 ₽ перевели в Авито

Суммарный оборот — 1 000 000 ₽

Все суммы указаны без учета НДС

Партнер получит:

- 4,5% от оборота за рекламу в Яндекс Директе;
- 8% — за таргетированную рекламу;
- 8% — за Авито.

Переводим в рубли:

$$\begin{aligned} 550\,000 \times 0,045 \text{ (Яндекс Директ)} + 350\,000 \times 0,08 \\ \text{(таргетированная реклама)} + 100\,000 \times 0,08 \text{ (Авито)} = \\ 24\,750 + 28\,000 + 8\,000 = 60\,750 \text{ ₽} \end{aligned}$$

Дополнительное вознаграждение

Ежемесячно выплачивается за:

- рост оборота по Директу и таргетированной рекламе
- дополнительное вознаграждение за оборот в ecom
- оборот в WOWBlogger

Дополнительное вознаграждение за рост оборота

Рассчитывается при выполнении партнером цели на квартал по обороту в Яндекс Директе и/или таргетированной рекламе.

- составляет дополнительно 1% или 2% от суммарного оборота в Яндекс Директе и/или таргетированной рекламе при достижении соответствующей цели на квартал по обороту. Цель на квартал рассчитывается индивидуально для каждого партнера и указана в разделе [Вознаграждение](#) личного кабинета
- выплачивается одновременно с базовым вознаграждением за последний месяц квартала

Ограничения:

- дополнительное вознаграждение за рост оборота рассчитывается начиная со II квартала 2025 года
- цель на квартал рассчитывается для партнеров, имеющих оборот по данной рекламной системе два и более календарных квартала подряд (например, цель по Директу за II квартал 2025 года будет рассчитана для партнеров, у которых был оборот по Директу в IV квартале 2024 года и I квартале 2025. Если у партнера был оборот в I квартале 2025, не было в IV квартале 2024, но был в III квартале 2024, цель ему рассчитана не будет)
- в расчете оборота учитывается только оборот с пополнений партнера и оборот с пополнений клиентов, не учитываются нецелевые пополнения
- учитывается оборот только за месяцы, когда партнеру было начислено вознаграждение — то есть суммарный оборот был больше 30 000 ₽ без НДС.

Дополнительное вознаграждение за рост оборота

Допустим, цель партнера на II квартал по Яндекс Директу для получения дополнительного вознаграждения в 1% составляла 550 000 ₽, для дополнительного вознаграждения в 2% – 700 000 ₽.

Оборот партнера по Яндекс Директу во II квартале составил 600 000 ₽.

В таком случае, помимо базового вознаграждения по Директу, партнер получит дополнительный 1% от оборота:

$$600\,000 \times 0,01 = 6\,000 \text{ ₽}$$

Цель этого же партнера по таргетированной рекламе для получения дополнительного вознаграждения в 1% составляла 300 000 ₽, для дополнительного вознаграждения в 2% – 400 000 ₽.

Оборот партнера по таргетированной рекламе во II квартале составил 250 000 ₽.

В таком случае, по таргетированной рекламе партнер получит только базовое вознаграждение.

Дополнительное вознаграждение за оборот в есом

— Составляет 1% от оборота в сегменте есом (дополнительно к базовому вознаграждению, процент которого определяется по шкале Яндекс Директа в таблице)

— Выплачивается одновременно с базовым вознаграждением за месяц

Дополнительное вознаграждение выплачивается за:

- Объявления для страниц каталога
- Товарную галерею
- Товарные объявления в ЕПК
- Кампании с типом «Продажи на маркетплейсах»

Продолжим с предыдущим примером

Допустим, при общем обороте по Директу в 550 000 ₽, оборот клиентов партнера в сегменте есом за месяц составил 100 000 ₽.

В таком случае, помимо базового вознаграждения по Директу – 4,5% от оборота ($100\ 000 \times 0,045 = 4\ 500$ ₽) за есом партнер получит дополнительный 1% от оборота: $100\ 000 \times 0,01 = 1\ 000$ ₽

Итого за оборот в есом партнер получит: $4\ 500 + 1\ 000 = 5\ 500$ ₽

Дополнительное вознаграждение по WOWBlogger

Оборот партнера
по WOWBlogger
за месяц

от 3 000 000 до 9 999 999 ₽
более 10 000 000 ₽

Дополнительное
вознаграждение,
% от оборота WOWBlogger

3%
5%

- Рассчитывается при обороте по WOWBlogger за месяц от 3 000 000 ₽
- Начисляется только на оборот WOWBlogger
- Выплачивается ежемесячно вместе с основным вознаграждением

Например, суммарный оборот клиентов партнера за месяц составил 7 000 000 ₽, из них 4 500 000 ₽ – оборот по WOWBlogger.

В таком случае за WOWBlogger, помимо базового вознаграждения – 9% от оборота $4\ 500\ 000 \times 0,09 = 405\ 000$ ₽ партнер получит дополнительные 3%: $4\ 500\ 000 \times 0,03 = 135\ 000$ ₽

Итого за оборот по WOWBlogger партнер получит: $405\ 000 + 135\ 000 = 540\ 000$ ₽

Как получать больше выгоды от партнерской программы

Увеличивайте суммарный оборот в eLama

Процент вознаграждения
по каждой системе зависит
от вашего общего оборота
по всем клиентам и системам

Используйте инструменты маркетплейса

Мы оплачиваем за вас доступ
к ним, чтобы вы экономили
бюджет на их оплату и повышали
эффективность рекламы клиентов

Запускайте рекламу по постоплате

Пользуйтесь постоплатой без
процентов, чтобы избежать кассовых
разрывов и работать с крупными
клиентами на любых условиях

Условия расчета вознаграждения для Авито

**Вознаграждение
рассчитывается, если:**

- Клиент запускает продвижение на Авито как юридическое лицо.
- Компания клиента впервые заказывает продвижение на Авито или не заказывала его в течение последних 180 дней. Проверка компании на новизну осуществляется на стороне Авито.

Вознаграждение не рассчитывается за размещения по вертикалям Работа, Недвижимость, Транспорт (за исключением подкатегории «Запчасти и аксессуары»), оборот по ним также не учитывается для определения процента вознаграждения.

Ограничения

- Вознаграждение рассчитывается только для рекламных аккаунтов, созданных через eLama. Вы можете подключить к eLama существующие аккаунты, но вознаграждение для них не рассчитывается, а оборот по ним не будет учитываться при определении процента вознаграждения.
- Вознаграждение не рассчитывается за оборот аккаунтов, в которых рекламируются собственные услуги партнера или услуги аффилированных с ним компаний. При расчете суммарного оборота такой оборот также не учитывается.
- Вознаграждение не рассчитывается за оборот в кабинете партнера, при определении процента вознаграждения такой оборот также не учитывается.
- Вознаграждение за оборот в кабинетах клиентов не рассчитывается от пополнений из кабинета партнера с юридического лица или ИП, ИНН которых не совпадает с ИНН юридического лица или ИП партнера, на которое заключен договор), либо с банковской карты. При этом такой оборот учитывается при расчете суммарного оборота для определения процента вознаграждения.
- Вознаграждение за оборот клиента не рассчитывается, если за последние 3 месяца в кабинете клиента партнером не было совершено ни одного целевого действия. Список всех целевых действий – по [ссылке](#).
- В одном партнерском кабинете запускать рекламу клиентов и получать вознаграждение может только один партнер.
- Вознаграждение за обороты в Маркетолог PRO, Google Ads, TikTok Ads, SeoWizard, Samba и i-digital не рассчитывается, но оборот в этих рекламных системах учитывается при расчете суммарного оборота партнера для определения процента вознаграждения.
- Спецразмещения в соцсетях – это особый формат рекламы в проектах экосистемы VK, включающий партнерское брендирование рубрик, нативные интеграции, баннеры на главных страницах сайтов, написание пакетов статей.
- Оборот клиента может быть исключен из суммарного оборота партнера, вознаграждение за такой оборот не начисляется. Если оборот подлежит исключению, а вознаграждение за него уже было выплачено, полученная сумма вычитается из подлежащего выплате вознаграждения партнера, но не более, чем за 2 предшествующих выплате месяца. Мы сообщим Партнеру о таком исключении не позднее, чем за 10 дней до расчета вознаграждения.

Ограничения

- Для новых клиентов, которые были привязаны к кабинету Партнера неполный месяц, вознаграждение рассчитывается в зависимости от того, кто создал клиентский аккаунт eLama и когда этот аккаунт был привязан к кабинету Партнера. Если Партнер привязал уже существующий аккаунт к своему кабинету, то вознаграждение рассчитывается, если он был привязан до 15 числа месяца включительно. Если Партнер сам создал аккаунт клиента через свой кабинет, его оборот будет учитываться с момента создания аккаунта, дата его привязки не имеет значения.
- В случае отвязки клиента от кабинета Партнера, оборот такого клиента будет учитываться при расчете вознаграждения, если он был отвязан после 15 числа месяца. Если он был отвязан до 15 числа включительно, оборот не будет учтен при расчете. [Подробнее по ссылке.](#)
- Вознаграждение за размещения по вертикалям Авто Работа, Недвижимость, Транспорт (за исключением подкатегории «Запчасти и аксессуары») не рассчитывается, при расчете суммарного оборота они также не учитываются.
- При расчете суммарного оборота и вознаграждения по Telegram Ads не учитывается сумма комиссии за пополнение аккаунта. Размер комиссии может отличаться в зависимости от отрасли бизнеса, а также в рамках маркетинговых акций и предложений.
- При расчете суммарного оборота для определения процента вознаграждения, может быть исключен оборот Telegram Ads по категориям Образование и Криптовалюты.
- Обороты по Telegram Ads и посевы в соцсетях не относятся к оборотам таргетированной рекламы.
- По GetRadio вознаграждение рассчитывается только с переводов для оплаты размещения рекламы, с переводов для оплаты услуги изготовления радиоролика вознаграждение не начисляется. Такие переводы также не учитываются при расчете суммарного оборота.

Ограничения

- По 2ГИС оборот учитывается при определении процента и расчете вознаграждения, только если компании никогда ранее не оказывались услуги по продвижению в приложениях 2ГИС (напрямую или через посредников) или после оказания услуг прошло не менее 8 месяцев.
- В дополнение к общим условиям партнерской программы сервис eLama может проводить стимулирующие акции. Все действующие акции описаны на странице <https://try.elama.ru/offers>.
- Не допускается размещать в течение двух и более месяцев подряд рекламу клиента, оборот по домену которого составляет 70% и более от общего оборота партнера.
- В случае блокировки аккаунта в Яндекс Директе в связи с нарушениями при размещении рекламы, оборот за такой аккаунт в Директе за месяц, в котором произошла блокировка, не включается в суммарный оборот партнера, вознаграждение за такой оборот также не начисляется.

- При расчете вознаграждения и суммарного оборота не учитывается оборот аккаунтов Яндекс Директа, для которых выполняются все условия:
 - оборот одного клиента в Яндекс Директе с 01.03.2024 г. по 28.02.2025 г. составил от 30 000 000 ₽ без учета НДС;
 - с 01.03.2024 г. по 28.02.2025 г. Яндекс или аффилированные с Яндексом компании оказывали такому клиенту услуги по настройке и ведению рекламы в Яндекс Директе, и стоимость оказанных Яндексом услуг в этот период составила минимум 80% от оборотов клиента за это время.
- Бонусы, которые предлагают рекламные системы, — Яндекс Директ, Авто и другие — не учитываются при расчете вознаграждения и суммарного оборота за участие в партнерской программе.
- Вознаграждение может быть скорректировано, в том числе в меньшую сторону, в случае участия партнера в маркетинговой активности, направленной на повышение лояльности и заинтересованности клиентов партнера в работе с ним. Примером такой маркетинговой активности является возможность принятия партнером на себя затрат, связанных с сопровождением партнерского личного кабинета eLama, в отношении отдельных клиентов и (или) рекламных аккаунтов.

Как получить вознаграждение

Партнерам-заказчикам (оплачивают рекламу за клиентов)

1. Бонусами на баланс eLama

Юридическим лицам и ИП

Подтвердите согласие с Договором оказания услуг и Правилами использования бонусов в партнерской программе при подаче заявки на участие в партнерской программе или при смене способа вывода вознаграждения. Подписывать договор не нужно.

Когда вознаграждение рассчитается, мы разместим отчет и детализацию в вашем кабинете. После размещения отчета вы получите вознаграждение

Как получить вознаграждение

Партнерам-заказчикам и партнерам-исполнителям (оплачивают рекламу за клиентов или клиенты оплачивают самостоятельно)

2. Выплатой на расчетный счет

Юридическим лицам и ИП

- Для исполнителей: подтвердите согласие с Договором оказания услуг по ведению, настройке рекламных кампаний при подаче заявки на участие в партнерской программе или при смене способа вывода вознаграждения.
- Для заказчиков: подтвердите согласие с Договором оказания услуг при подаче заявки на участие в партнерской программе или при смене способа вывода вознаграждения.
- Юридическим лицам и ИП на УСН, работающим без НДС, вознаграждение перечисляется автоматически по реквизитам расчетного счета, указанным в личном кабинете партнера, в течение 30 дней после того, как отчеты появятся в личном кабинете.
- Юридическим лицам и ИП на ОСН, а также на УСН, но являющимся плательщиками НДС 5% или 7%, вознаграждение перечисляется после подписания партнером акта за отчетный месяц – для вознаграждения за оборот с пополнений партнера, после подписания акта и счет-фактуры – для вознаграждения за оборот с пополнений клиентов.

Срок получения вознаграждения указан в договоре.

Как получить вознаграждение

Партнерам-исполнителям в статусе самозанятого (оплачивают рекламу за клиентов)

3 . Выплатой на баланс Консоль

Самозанятым

Консоль – это сервис для автоматизации управления работой с исполнителями. Использование сервиса осуществляется на условиях [Пользовательского соглашения](#), которое принимает и eLama, и исполнитель-самозанятый. Также партнер и eLama заключают Договор оказания услуг по ведению, настройке рекламных кампаний посредством функций сервиса Консоль.

В сервисе Консоль формируется акт об оказанных услугах. Акт подписывается партнером и eLama. Оплата производится в течение 10 календарных дней с момента подписания акта.

За перевод вознаграждения на баланс Консоль удерживается комиссия в размере 2% от его суммы.

Через Консоль можно вывести вознаграждение на банковский счет или карту.

Если партнер утратил статус самозанятого, он обязан уведомить об этом eLama в течение одного рабочего дня, либо заблаговременно до утраты статуса.

Предложение не является публичной офертой

Текущие условия действуют с 1 сентября по 31 декабря 2025 года.

За 7 календарных дней мы сообщим об их изменении или пролонгации по электронной почте.

Остались вопросы?

Напишите или позвоните нам, и мы расскажем подробнее
об условиях партнерской программы

Для текущих партнеров:

+7 812 318-40-54, доб. 2 Санкт-Петербург

+7 499 270-27-90, доб. 2 Москва

8 800 500-31-90, доб. 2 Россия

Для новых партнеров:

+7 812 318-40-54, доб. 8 Санкт-Петербург

+7 499 270-27-90, доб. 8 Москва

8 800 500-31-90, доб. 8 Россия

milo@elama.ru

