

Правила регистрации и терминирования дистрибьюторов и привилегированных клиентов MIRRA.

1. Общие положения

- 1.1. Данный документ (далее по тексту Правила), разработан в соответствии с действующим законодательством РФ и содержит правила, на основании которых строится взаимодействие ЗАО "МИРРА-М" (далее по тексту Компания) с привилегированными клиентами и/или дистрибьюторами Компании, совместно именуемыми Стороны. Соблюдение Правил обязательно для обеих Сторон.
- 1.2. Под Правилами понимается система взаимоотношений (правовых, товарно-денежных и иных) между Сторонами. Правила регламентируют: предоставляемые Компанией преференции для дистрибьюторов и привилегированных клиентов, условия получения преференций (регистрация и активация) и лишение преференций (терминирование).

2. Термины и определения, применяемые в настоящих Правилах

Компания	ЗАО «МИРРА-М»
Привилегированный Клиент	Конечный потребитель Продукции Компании, прошедший процедуру регистрации, участвующий в Бонусной программе.
Дистрибьютор	Партнер Компании, присоединившийся к Соглашению о сотрудничестве, для содействия продаже Продукции Компании в качестве покупателя и/или продавца, участвующий в Маркетинг – плане.
Представительство	Форма самостоятельного ведения бизнеса в сотрудничестве с Компанией. Действует несколько категорий.
Категория Представителя/ Представительства	Категория, присваиваемая Представителю/ Представительству Компанией на основании критериев, установленных в Приложении №3 к Рамочному документу «Политика продаж и обслуживания ЗАО "МИРРА-М"».
Пункт выдачи заказов (ПВЗ)	Представительство Компании, осуществляющее свою деятельность в соответствии с настоящим документом и приложениями к нему.
Офис обслуживания (ОО)	Представительство Компании, осуществляющее свою деятельность в соответствии с настоящим документом и приложениями к нему.
Фирменное торговое место (Бренд зона)	Представительство Компании, осуществляющее свою деятельность в соответствии с настоящим документом и приложениями к нему.
Дистрибьюторский Центр (ДЦ)	Представительство Компании, осуществляющее свою деятельность в соответствии с настоящим документом и приложениями к нему.
Продукция Компании, Продукция	Продукция торговой марки MIRRA, а также печатная и прочая сопутствующая продукция поставляемая Компанией.
Фирменная учетная программа (Программа)	Программное обеспечение, бесплатно предоставляемое Компанией, позволяющее автоматизировать процесс продаж и учета в едином информационном пространстве.
Маркетинг - План	Система начисления вознаграждений дистрибьюторам Компании.
Бонусная программа	Система начисления вознаграждений Привилегированным клиентам Компании.
Очковое наполнение	Стоимость Продукции в очках.
Очки	Виртуальная учетная единица, используемая при внутренних расчетах.

3. Преференции

- 3.1. Дистрибьютор, пройдя процедуру регистрации, активировав дистрибьюторские сервисы имеет право на:
 - Скидку в размере 30% от цены каталога на Продукцию (исключая промо товары и спецпредложения);
 - Вознаграждение согласно Маркетинг-плана за содействие Компании в организации сбыта Продукции;
 - Дистрибьюторские сервисы в личном кабинете на сайте www.mirra.ru и в представительствах Компании;
 - Участие в поощрительных и промо программах;
- 3.2. Привилегированный клиент, пройдя процедуру регистрации и выполнив условия для получения скидки, имеет право на:

- Скидку в размере 15% от цены каталога на Продукцию (исключая промо товары и спецпредложения);
- Вознаграждение согласно Бонусной программе за активное потребление Продукции;
- Клиентские сервисы в личном кабинете на сайте mirra.ru и в представительствах Компании;
- Участие в поощрительных и промо программах;

4. Регистрация

Регистрация в Компании единая для привилегированных клиентов и дистрибьюторов. После регистрации новичку присваивается уникальный регистрационный номер в Компании и начальный статус - Привилегированный клиент без скидки.

4.1. Регистрация с пластиковой картой

Клиент получает пластиковую карту от дистрибьютора и активирует ее на специальной странице официального сайта Компании card.mirra.ru.

4.2. Приглашение от Дистрибьютора

Дистрибьютор отправляет на E-mail потенциального новичка приглашение из своего личного кабинета. Клиент получает электронное письмо, переходит по ссылке из письма и заполняет регистрационную анкету. Дистрибьютор, отправивший приглашение, становится спонсором новичка.

4.3. Персональная страница дистрибьютора

Клиент заходит на персональную страницу дистрибьютора и, нажав на кнопку "Зарегистрироваться в Компании", заполняет регистрационную анкету. Владелец страницы становится спонсором новичка.

4.4. Стандартная страница регистрации на Сайте www.mirra.ru

Клиент заходит на страницу регистрации и заполняет регистрационную анкету, ставит галочку "Меня пригласил Консультант" и вводит регистрационный номер пригласившего Консультанта и его номер мобильного телефона.

4.5. В официальной точке продаж

Зарегистрироваться в Компании можно на любой официальной точке продаж. Для регистрации необходимо обратиться к продавцу. При этом необходимо знать заранее регистрационный номер спонсора и номер его мобильного телефона.

5. Активация скидок и сервисов

5.1. Активация скидки привилегированного клиента.

- Скидка 15% активируется при накопительной покупке Продукции на сумму 1499 (тысяча четыреста девяносто девять) рублей по цене каталога.

5.2. Активация дистрибьюторской скидки и дистрибьюторских сервисов.

- При единовременной покупке Продукции на сумму 3000 (три тысячи) рублей по цене каталога открывается возможность активировать дистрибьюторскую скидку и сервисы.
- Если привилегированный клиент уже имеет скидку 15% и желает стать дистрибьютором, то единовременную покупку на сумму 3000 (три тысячи) рублей он делает по цене каталога минус скидка 15%.
- Активировать дистрибьюторскую скидку и сервисы можно самостоятельно в личном кабинете на сайте www.mirra.ru или в любой официальной точке продаж. Активация подтверждается кодом из СМС.

6. Терминирование

6.1. Терминирование при отсутствии покупок после регистрации

Новый клиент лишается регистрационного номера, если в течение месяца регистрации и следующих за ним 3-х календарных месяцев не было совершено ни одной покупки.

6.2. Терминирование привилегированных клиентов

Привилегированный клиент лишается регистрационного номера, накопленных бонусов и скидки при отсутствии покупок в течение 12 месяцев подряд.

6.3. Терминирование дистрибьюторов

6.3.1 Дистрибьютор лишается регистрационного номера при отсутствии личного объема в течение 12 месяцев подряд.

6.3.2 Дистрибьютор лишается регистрационного номера по причинам, связанным с нарушением условий, прописанных в документе «Нормы и правила Компании MIRRA».

6.4. Добровольное терминирование

Происходит по заявлению дистрибьютора или привилегированного клиента с условием невозможности проведения новой регистрации в Компании ранее, чем через 12 месяцев после терминирования.