

Общие вопросы к Кампании по приглашению в ТЕНТОРИУМ®:

Вопрос: *Период действия Кампании по приглашению?*

Ответ: С 1 сентября 2020г. по 28 февраля 2021г. (6 мес.)

Вопрос: *Где проводится Кампания по приглашению, и кто может участвовать?*

Ответ: Условия данной Программы действуют на территории Российской Федерации и Республики Казахстан. Участниками могут быть граждане России и Казахстана, достигшие 18 лет.

Вопрос: *Киргизия, Монголия и Беларусь участвуют в Кампании по приглашению?*

Ответ: Киргизия, Монголия, Беларусь тоже участвуют в Кампании по приглашению в ТЕНТОРИУМ® “Три ступени к лидерству”, согласно условиям для данных стран, подготовленным отделом ВЭД. Правила и механика – те же. У Киргизии могут отличаться подарки (по наличию на СЦ).

Вопрос: *Украина участвует в Кампании по приглашению?*

Ответ: Компания делает всё возможное для обеспечения украинских партнёров продуктом и возможности реализации акций на территории Украины. Учитывая политические и экономические моменты взаимоотношений наших стран, это, к сожалению, не всегда представляется возможным. Если у вас есть предложения по реализации Кампании по приглашению для Дистрибьюторов Украины, пожалуйста, предлагайте, будем рады вашей поддержке. Готовы проработать ваши предложения.

Вопрос: *Какие будут подарки?*

Ответ:

1. В виде продуктов ТЕНТОРИУМ® высылаются Дистрибьюторам, которые выполнили условия 1 ступени программы «Выгодный старт».
 2. Денежные бонусы в виде товарной скидки начисляются Дистрибьюторам – Спонсорам, которые выполнили условия 2 ступени программы «Бонус Спонсора».
 3. Призы в виде гаджетов или подарочного сертификата на выбор высылаются Дистрибьюторам – лидерам, имеющим статус от ЛГ и выше, выполнившим условия 3 ступени программы «Стань лидером ТЕНТОРИУМ®».
-

Вопрос: *Каковы условия участия в Кампании по приглашению?*

Ответ:

1.1. Стать Дистрибьютором ТЕНТОРИУМ® в период действия Акции с 01.09.2020 г. по 28.02.2021 г., или на 31 августа 2020 г. быть зарегистрированным участником бизнес-пространства ТЕНТОРИУМ®;

1.2. Выполнить условия участия в Акции под названием Кампания по приглашению в ТЕНТОРИУМ® «Три ступени к лидерству».

Вопрос: Могут ли мне прислать подарок, которого нет в правилах Кампании по приглашению?

Ответ: В течение программы при необходимости Компания вправе изменить подарки на аналогичные по стоимости.

Вопрос: Кто должен оплачивать налог с призов (подарков)?

Ответ: По факту, оплату налога за приз (подарок), превышающий 4000 руб. берёт на себя Компания. В правилах указана официальная формулировка на основании законодательства.

Вопрос: Где я могу ознакомиться с правилами Кампании по приглашению «Три ступени к лидерству?»

Ответ: Более подробно с правилами «Три ступени к лидерству» Вы можете ознакомиться в Вашем Личном Кабинете в разделе Официальные документы или в информационных материалах под баннером «Три ступени к лидерству».

Вопросы по 1 ступени «Выгодный старт»:

Вопрос: Какие условия получения подарка на 1 ступени «Выгодный старт»?

Ответ: Для новых Дистрибьюторов – участие в программе «Выгодный старт» в течение 3-х месяцев после активации. Месяцем активации считается месяц, когда новичок сделал свой первый квалификационный заказ на сумму от 1000 баллов и более. Для участия в программе и получения всех подарков необходимо сделать первый квалификационный заказ в период с 1.09.2020 года по 31.12.2020 года.

1-ый месяц: при регистрации с первой единовременной суммой покупки от 1500 баллов – подарок (Крем “Тенториум” 30 мл. и Каталог продукции ТОП20) приходит сразу с заказом (либо прикрепляется в корзине ИМ, либо выдается с заказом на СЦ). Цена подарка за регистрацию для Дистрибьютора = 1 руб. (для всех каналов).
2 и 3 месяца после первого заказа: при сумме покупки от 3000 баллов. Сумма покупки может быть как единовременная, так и накопительная в каждом из месяцев. Призы – продукты Тенториум (программы ЖКТ-УЛЬТРА во 2-ой мес и Антистрессовая

программа в 3-ий соответственно). Призы выдаются в этом же месяце при достижении суммы баллов (прикрепляются в ИМ, либо предлагаются на СЦ). Цена приза для Дистрибьютора за 2-ой мес. составляет 99 руб. и 3-ий мес. составляет 99 руб. (для всех каналов).

Важно – не пропускать заказы. Получают подарки те Дистрибьюторы, которые регулярно размещают заказы.

Вопрос: *Считается ли новичком дистрибьютор из резервной базы? Хорошо бы их всех вовлечь.*

Ответ: По условиям Дистрибьютор из резервной базы НЕ считается новичком, т.к. он уже Дистрибьютор, только находится сейчас в резервной базе.

Исключение составляю те Клиенты, которые после регистрации не сделали ни одного квалификационного заказа на сумму от 1000 баллов и более. Такие Клиенты из резервной базы при активации считаются новичками.

Вопрос: *Дистрибьюторы, которые более 6 месяцев не пользовались продуктом, будут считаться за новичков при активации номера или нет?*

Ответ: Дистрибьюторы из резервной базы не считаются новичками.

Вопрос: *Новичок – это дистрибьютор, сделавший свой первый квалификационный балловый заказ в отчётном месяце, независимо от того, когда он зарегистрировался в Компании?*

Ответ: Да, если до этого он не совершал единоразовых покупок на сумму 1000 баллов и более.

Вопрос: *Если новичок подписался в январе 2021г., то он не сможет получить крем за январь и программу ЖКТ-УЛЬТРА за февраль, даже если выполнит условия?*

Ответ: Новичок, который подписался в январе или феврале 2021 г. и сделал единовременный заказ от 1500 баллов, – получает за 1 рубль Продукт (согласно условиям). Если он выполняет условия 2-го месяца – покупка от 3000 баллов, получает Продукт за 99 руб. Т.к. новый Дистрибьютор не успеет получить все подарки, спонсору для получения Бонуса Спонсора в зачет не пойдет, но его ЛЮ пойдет в НГО Лидера. Важно: Для участия в программе и получения новичком ВСЕХ подарков необходимо сделать первый квалификационный заказ в период с 1.09.2020 года по 31.12.2020 года.

Вопрос: Где я могу получить свой подарок за выполнение условий ступени Выгодный старт?

Ответ:

1. Подарок при регистрации с первой единовременной суммой покупки от 1500 баллов (Крем “Тенториум” 30 мл. и Каталог продукции ТОП20) приходит сразу с заказом (либо прикрепляется в корзине Интернет-Магазина, либо выдается с заказом в Сервисном Центре). Цена подарка за регистрацию для Дистрибьютора = 1 руб.

2. Подарок (программа ЖКТ-УЛЬТРА во 2-ой месяц и Антистрессовая программа в 3-ий месяц соответственно) при сумме покупки от 3000 баллов. Сумма покупки может быть как единовременная, так и накопительная в каждом из месяцев. Призы выдаются в этом же месяце при достижении суммы баллов прикрепляются в Интернет-Магазине, либо предлагаются в Сервисном Центре). Цена подарка для Дистрибьютора за 2-ой мес. составляет 99 руб. и 3-ий мес. составляет 99 руб.

Вопрос: Я, верно, поняла: для новичка главное набрать заявленный объем, ассортимент роли не играет?

Ответ: Да, необходимо выполнить объем с любым ассортиментом.

Вопрос: Набор крем Тенториум 30мл + Каталог топ 20 – это и есть набор за 1 рубль?

Ответ: В общем прайсе и продаже такого набора нет. Этот набор сформирован специально для Кампании по приглашению, под отдельным артикулом для участников ступени “Выгодный старт” – за 1 рубль.

Вопрос: Новичок при покупке от 1500 баллов должен найти артикул с Набором крем Тенториум 30мл + Каталог топ 20 и положить его в корзину?

Ответ: Нет. При покупке от 1500 баллов набор добавится в корзину новичка автоматически за 1 рубль.

Вопрос: Программы ЖКТ-УЛЬТРА и Антистрессовая по 99 руб. тоже автоматом пойдут в корзину?

Ответ: Да. Если Клиент не готов приобрести их за 99 рублей – может удалить из своей корзины эти продукты.

Вопрос: Программа для новичков “Выгодный старт” только в ИМ, или на СЦ тоже работает?

Ответ: Первая ступень для новичков “Выгодный старт” действует в Интернет-Магазине и на Сервисном Центре.

Вопрос: Если карта новичком оформлена на ПВП или СЦ, человек ушел, может завтра сделать заказ на этот номер в ИМ?

Ответ: Проблемы заказа через ИМ у дистрибьюторов, зарегистрированных в СЦ, нет. Клиенты при регистрации в ИМ указывают, что у них уже есть номер, и в поле «Промокод» указывают номер спонсора. На следующий день в базе данных ЦО появляется информация только от тех СЦ, которые при обслуживании заказов работают не в онлайн-режиме. Но при этом отправляют в ЦО ежедневные отчеты. От тех СЦ, что работают в онлайн-режиме, информация отражается в базе данных ЦО моментально. Расчетная информация обновляется ежечасно.

Вопросы по 2 ступени «Бонус Спонсора»:

Вопрос: Какие условия получения подарка на 2 ступени “Бонус Спонсора”

Ответ: Для всех Дистрибьюторов: Клиентов со скидкой, ККЛ, Мастер-Консультантов, Менеджеров, Лидеров Групп, Бизнес-Директоров, Управляющих Директоров, Президент-Директоров, являющихся Спонсорами – участие в программе «Бонус Спонсора». Оценка результатов ежемесячно, начиная с ноября по февраль. Приз – денежный бонус, начисляется на счёт Спонсорам в виде товарной скидки, которые помогают новичкам выполнить программу «Выгодный старт» и получить все призы в течение 3-х месяцев подряд после активации. За каждого новичка, выполнившего программу – 1000 рублей. Пример: в сентябре появилось 5 новичков, все призы по программе «Выгодный старт» получили 3 новичка, спонсор по результатам ноября получает бонус за 3 новичков в сумме 3000 рублей.

Для начисления бонуса Спонсор должен быть сам активным и иметь ЛО, соответствующий своей квалификации в те месяцы, когда новый Дистрибьютор выполняет программу «Выгодный старт».

Вопрос: Можно ли свой бонус в 1000 руб. передать другому дистрибьютору, т.е. чтобы другому начислили по моей просьбе?

Ответ: Замена участников для получения подарков не допускается.

Вопрос: Новичок купил разово на 1500 баллов – стал участником Выгодного старта, например 15 сентября. Когда сможет подписывать как Спонсор – по факту покупки этой или по итогу расчетного периода?

Ответ: Новичок подписывать, как Спонсор может по факту покупки.

Вопрос: Если новичок подписался в сентябре и сделал покупку от 1500 баллов, то сможет ли он уже в сентябре начать подписывать новичков и получить через 3 месяца (по итогам ноября) по 1000 руб. Спонсорских, если подписавшиеся выполнят условия 3-х месяцев?

Ответ: Для начисления бонуса, Спонсор должен быть сам активным и иметь ЛО, соответствующий своей квалификации в те месяцы, когда новый Дистрибьютор выполняет программу «Выгодный старт». Участие в программе «Бонус Спонсора» могут принимать все Дистрибьюторы: Клиенты со скидкой, ККЛ, Мастер-Консультанты, Менеджеры, Лидеры Группы, Бизнес-Директора, Управляющие Директора, Президент-Директора, являющиеся Спонсорами. Следовательно, новый Дистрибьютор сентября может быть Спонсором уже в сентябре и получить Бонус Спонсора при выполнении условий.

Вопросы по 3 ступени «Стань лидером ТЕНТОРИУМ®»:

Вопрос: Какие условия получения подарка на 3 ступени «Стань лидером ТЕНТОРИУМ®»:

Ответ: Для Дистрибьюторов в статусах: Лидер Группы, Бизнес-Директор, Управляющий Директор, Президент-Директор – участие в программе «Стань лидером Тенториум» и получи призы или сертификат на выбор: Смартфон HONOR, HUAWEI, XIAOMI, Apple iPhone, Apple iPad, сертификат в магазин электроники и бытовой техники.

Вопрос: В подарках прописано телефон или сертификат в магазин электроники. Магазин любой?

Ответ: Сертификат в сеть магазинов DNS.

Вопрос: Можно ли ещё включить в Кампанию по приглашению Менеджеров в участники 3-ей ступени “Стань лидером”? Предлагаю внести изменения в условия.

Ответ: Правила действующего промоушна утверждены и изменению не подлежат. Ваше пожелание будет передано специалисту для проработки будущих промоушнов.

Менеджеры в период действия Кампании по приглашению могут достичь статуса ЛГ, выполнить условия и получить свой заслуженный подарок.

Вопрос: Входит ли в зачет Директору (3-я ступень) ЛО новичка, если этот ЛО в первый месяц 1000 баллов, т.е. меньше 1500, а в последующие месяцы у этого новичка разные ЛО?

Ответ: В зачет НГО на 3-ей ступени Лидеру Группы и Директору включается ЛО новичков с покупкой от 1000 баллов и более в первом заказе и все покупки в период

Кампании по приглашению с 1 сентября по 28 февраля, вне зависимости от участия его в первой ступени «Выгодный старт». Важно, чтобы новичок совершил покупку от 1000 баллов и попал в базу, как Дистрибьютор.

Вопрос: Если в 1-м поколении Менеджер, а под ним Бизнес-Директор, то, как учитываются в НГО (3-я ступень) ЛО новичков в данной ситуации?

Ответ: До достижения статуса ЛГ менеджером, НГО его группы считается вышестоящему лидеру. Если Менеджер достигает статуса ЛГ – он становится участником 3-ей ступени и претендентом на приз. Со следующего месяца после достижения статуса ЛГ НГО считается как ему, так и вышестоящему лидеру. Если остался Менеджером, то получает Бонус Спонсора по 2-ой ступени, в 3-ей не участвует.

НГО нижестоящего Бизнес-Директора в зачёт никому не идёт, т.к. он сам является участником 3-ей ступени.

Вопрос: Правильно ли я поняла, что НГО это суммарный объём ЛО новых дистрибьюторов 1 поколения за все 6 месяцев Кампании по приглашению?

Ответ: Новый Групповой Объём (НГО) – сумма Личного Объёма (ЛО) ВСЕХ НОВИЧКОВ В КОМАНДЕ Лидера за период с 1 сентября 2020 по 28 февраля 2021 года. Если у Вас на момент вступления в программу в Вашей структуре есть лидеры, имеющие статус от Лидера Группы и выше, они являются самостоятельными участниками программы. Их НГО не идёт Вам в зачёт.

Вопрос: НГО – это сумма всех первичных покупок новичков, от какой суммы баллов?

Ответ: НГО – это сумма покупок новичков, сделавших первый заказ от 1000 баллов и более, и всех последующих на любую сумму за весь период Промоушна, с 1.09.2020 по 28.02.2021

Вопрос: А если ЛГ, предположим, в ноябре теряет статус ЛГ – тут как будет засчитываться НГО?

Ответ: С того месяца, как он потерял статус (т.е. он его не подтверждал в течение 12 мес. по выплатам), НГО будет считаться вышестоящему лидеру от ЛГ и выше.

Вопрос: Если Лидер группы по итогам месяца понизил свою квалификацию, то может ли он участвовать в 3-й ступени?

Ответ: Согласно условиям, на момент окончания программы победитель должен быть в статусе от ЛГ и выше.

Если Лидер Группы по итогам месяца понизил свою квалификацию по выплатам, но остаётся в статусе ЛГ, он продолжает принимать участие в 3-ей ступени. Если он теряет свой статус, то перестаёт быть участником 3-ей ступени, для дальнейшего участия ему необходимо вновь повысить свой статус, отсчёт НГО начнется со следующего месяца после повышения статуса.

Вопрос: *Если в моей первой линии ЛГ не участвует в Кампании по приглашению, то ЛО новичков его структуры засчитываются в мой НГО?*

Ответ: Нет, по условиям Промоушна любой ЛГ считается изначально потенциальным участником Промоушна, НГО его команды Вам в зачет не идет.

Вопрос: *Я правильно поняла, что подарки в виде гаджетов получают только те, кто выполнит Лидера Группы? Или кто уже в статусе от Лидера группы и подтверждает? Если Клиент со скидкой подписывает Новичков, проводит их все 3 месяца и выполнит Новый групповой объем 50 000 баллов за 6 месяцев, но выполнит только Менеджера (например с объемом 75 000 баллов), то он не получит подарок в виде гаджетов, а только 1000 рублей за новичков?*

Ответ: Подарки на 3 ступени «Стань лидером ТЕНТОРИУМ®»: получают Дистрибьюторы в статусе от ЛГ и выше. Те, которые есть на начало Промоушна начинают принимать участие уже с сентября, Те, кто вернёт или повысит свой статус до ЛГ, со следующего месяца после повышения статуса.

Вопрос: *Если в октябре менеджер выполняет ЛГ – Новый Групповой Объем ноября уже будет входить в зачёт ему, как кандидату на подарок гаджета?*

Ответ: Да, с ноября он полноправный участник 3-ей ступени, НГО считается ему и вышестоящему Лидеру тоже.

Вопрос: *Если дистрибьютор выполнит ЛГ в октябре (то есть на конец октября он ЛГ) – Новый групповой объем ОКТЯБРЯ войдёт ему в зачёт? Или только будет считаться с НОЯБРЯ?*

Ответ: Для расчета НГО в текущем месяце смотрится статус на начало месяца. Следовательно, если на начало месяца Дистрибьютор имеет статус Менеджер, его НГО за этот месяц считается вышестоящему лидеру. После повышения статуса до ЛГ в этом месяце – в октябре, на начало ноября он будет иметь статус ЛГ, следовательно, НГО в ноябре будет считаться как ему, так и вышестоящему лидеру тоже.
