

[Термины](#)

[Общие положения](#)

- [1. Безопасность](#)
- [2. Техническая поддержка](#)
- [3. Начало сотрудничества и обучение](#)
- [4. Вознаграждения и выплаты](#)
- [5. Обработка Лидов и работа с Клиентами](#)
- [6. Закрепление клиента за Специалистом](#)
- [7. Активные и пассивные продажи](#)
- [8. Апгрейд](#)
- [9. Скидки и бонусы](#)
- [10. Рассрочки](#)
- [11. Возвраты](#)
- [12. Виды оплаты](#)
- [13. Приглашение по партнёрке](#)
- [14. Недопущение рекрутинга](#)
- [15. Конфликты и их разрешение](#)
- [16. Окончание сотрудничества со Специалистами](#)

Термины

Кодекс - документ, направленный на формирование системы сотрудничества, общего порядка в команде, а также раскрытия ценностей бренда ВекРоста.

ВекРоста - бренд компании.

Компания - объединение людей, осуществляющих совместную деятельность.

Сервис - (в данном случае веб-сервис) программа, выполняющая определенную задачу.

Платформа - объединение сервисов.

Продукт компании - это онлайн-доступ к сервисам ВекРоста, а также все товары и услуги, реализуемые на платформе.

Клиент - пользователь платформы, который проявил интерес к Продуктам компании ВекРоста.

Отделы ВекРоста - организационные структуры, которые выполняют конкретные задачи по развитию Платформы, а также привлечению и сопровождению её Клиентов. В Компании выделены следующие отделы: отдел разработки, рекламный отдел, партнерский отдел, отдел продаж и отдел заботы о клиентах.

Руководство - группа лиц принимающих решения. Главные руководители ВекРоста (основатели): Илья Кузьмичёв и Алексей Черкасов. Также у каждого отдела есть свой руководитель: отдел разработки -

Алексей Черкасов, рекламный отдел - Дмитрий Гальцев, партнерский отдел - Татьяна Андреева, отдел продаж - Ольга Алейникова, отдел заботы о клиентах - Владимир Кузьмичёв.

Специалист - член команды, который сотрудничает с компанией в рамках одного или нескольких отделов ВекРоста.

Старший специалист - опытный Специалист, у которого имеется в команде 1 и более Специалистов, назначается Руководством.

Кабинеты специалистов - доступы к внутренней инфраструктуре ВекРоста. К ней относятся доступ к служебному кабинету ВекРоста, к корпоративной электронной почте, а также доступ к системе Битрикс.

График специалиста - расписание времени, в течение которого Специалист исполняет обязанности в рамках сотрудничества с компанией. Каждый Специалист составляет свой график самостоятельно.

Битрикс - это система, хранящая всю информацию о Клиентах. Все звонки, письма, сделки сразу видны в карточке Клиента.

Бонусные рубли - кешбэк, внутренняя валюта платформы ВекРоста, которая начисляется за определенные заслуги Клиента. Если Клиент совершает покупку в магазине, то в большинстве случаев он получит кешбэк в 5% от суммы платежа. Эти Бонусные рубли будут активированы через 30 дней и Клиент сможет воспользоваться ими в течение последующих 5 месяцев и оплачивать до 20% от стоимости услуг и Продуктов компании.

Пользователь платформы - человек, который использует платформу ВекРоста для решения своих задач.

Свободный клиент - Клиент, по всем карточкам которого нет ни активной, ни успешной сделки по работающему в данный момент Специалисту. Проверить свободен Клиент или нет нужно по электронной почте и по номеру телефона. По ФИО можно не проверять - очень много совпадений.

Несвободный клиент - Клиент, по которому есть активная сделка, но который еще не закрепился за конкретным Специалистом отдела продаж.

Закрепленный клиент - Клиент, который закреплен за Специалистом отдела продаж. Такой Клиент уже приобрел по наводке Специалиста продукт компании на сумму от 99 руб. По закрепленным Клиентам идет учет пассивных продаж.

Объем продаж (ОП) - количественный показатель, отражающий сумму выручки, полученную в результате реализации товаров за учетный период времени.

Сделка - процесс продажи товара или услуги Клиенту.

Успешная сделка - сделка, которая завершилась продажей.

Проваленная сделка - сделка, в результате которой не была совершена продажа.

Активная сделка - незавершенная сделка, работа по которой, ещё идет.

Активная продажа - продажа продукта компании Клиенту при непосредственном участии Специалиста.

Пассивная продажа - самостоятельная покупка продукта компании Клиентом, за которым закреплен Специалист.

Лид - это потенциальный Клиент, который заинтересовался товаром или услугой, а также сам факт проявления этого интереса, т.е. если Клиент проявляет интерес к разным товарам и услугам по факту его активных действий формируется несколько Лидов.

Горячий лид - недавний Лид, Клиент, который интересуется и почти готов купить продукт компании.

Обработанный лид - Лид, с которым был совершен контакт, в результате которого Специалист попытался получить или получил обратную связь от Клиента по интересующему его продукту компании с целью совершения продажи.

Участие Специалиста (синонимы в данном документе: рекомендация, наводка, консультация, диалог) - взаимодействие с клиентом по конкретному Продукту компании. Это может быть успешный звонок, прочитанное письмо/сообщение на почте или в мессенджере, а также доведение до продающего мастер-класса. Участие Специалиста ограничивается 3-мя месяцами (пункты 6.4 и 7.2).

Счет - платежный документ, который может быть сгенерирован Специалистом с целью упрощения оплаты Клиентом по совершаемой сделке, а также учета транзакции.

Хостинг - услуга по предоставлению ресурсов для размещения информации (чаще всего файлов сайта) на сервере, постоянно имеющем доступ к сети.

Домен - уникальное имя сайта, адрес, по которому страницы ресурса доступны в интернете.

Тариф - тарифный план платформы ВекРоста или хостинга, при оплате которого Пользователю платформы открывается для использования платный функционал и ресурсы платформы в соответствии с оплаченным тарифом.

Товар - то, что продается в магазине ВекРоста: тренинги, шаблон сайта, сценарий сайт-бота и т.д..

Услуга - действие, производимое Специалистом в интересах Клиента за установленную плату.

Комплект - набор из нескольких товаров, услуг и т.д.

Набор комплектов - несколько комплектов, объединенных в общую группу. Чаще всего располагаются на одной продающей странице в виде таблицы, например: Эконом, Стандарт, Оптима+, Профи+ это один набор комплектов, а Вертолет, Самолет и Ракета - второй набор комплектов.

Апгрейд - переход на более дорогой комплект товаров и услуг с доплатой разницы в цене между новым и ранее купленным Продуктом компании.

Фриланс - свободный Специалист, выполняющий задачи за сделную оплату, в том числе, у одного заказчика (фриланс на постоянной основе).

Квест - приветственный комплекс обучающих уроков, при прохождении которых человек знакомится с платформой, узнает функционал и возможности своего личного кабинета.

Специальная партнерская программа - программа взаимовыгодного сотрудничества с ВекРоста, которая позволяет участникам получать процент от покупок привлеченных Клиентов.

Партнер ВекРоста - лицо, зарегистрированное в Специальной партнерской программе ВекРоста.

Партнерская ссылка - это ссылка на сайт, которая содержит уникальный идентификатор партнера (реферала) и используется для привлечения Клиентов по Специальной партнерской программе.

Общие положения

Каждый Специалист ВекРоста должен изучить данный Кодекс с целью соблюдения общих правил компании и следовать ценностям ВекРоста.

Кодекс со временем будет дополняться, о чем Руководство будет уведомлять в Телеграм-канале “Сообщения от руководства”.

Коллектив ВекРоста - это доброжелательная команда единомышленников, атмосфера в которой располагает к плодотворной деятельности всего коллектива.

ВекРоста нацелен на честное и взаимовыгодное долгосрочное сотрудничество как с Клиентами, так и со Специалистами ВекРоста и взаимное уважение друг друга внутри коллектива.

Весь коллектив компании является одним общим организмом и задача каждого из нас выполнять свою работу добросовестно, трудиться на общее благо компании и защищать интересы компании.

Компания ВекРоста дорожит своей многолетней репутацией и мы выступаем гарантами безопасного и честного сотрудничества перед нашими Клиентами, среди которых также имеются и ТОП лидеры с большими структурами.

Если у вас есть желание оставить анонимное сообщение Руководству ВекРоста, сделать это можно через телеграм-бот: https://t.me/AnonQuestionVR_bot

1. Безопасность

- 1.1. Логины и пароли от Кабинетов специалистов необходимо хранить в надежном месте.
- 1.2. При подозрении об утечке данных, необходимо незамедлительно поменять пароли от всех связанных на платформе аккаунтов <https://vekrosta.ru/help/view/15/>, проверить компьютер и(или) телефон на наличие вирусов.
- 1.3. Не рекомендуется входить в Кабинеты специалистов с публичных устройств, к которым имеют доступ третьи лица. Если работа производится с таких устройств, необходимо после окончания сессии выйти из Кабинетов специалистов и для безопасности следовать рекомендациям пункта 1.2.

2. Техническая поддержка

- 2.1. Каждому Специалисту оказывается техническая поддержка по платформе ВекРоста через сайт <https://232.ru/1>. Для Специалистов отдела продаж имеется приоритет при ответах в поддержке, если вопросы связаны с консультацией Клиента по Продуктам компании перед их продажей.
- 2.2. Поддержка и консультация по работе на платформе Битрикс производится специалистом Юлией Рудиной <https://t.me/j1109> в личной переписке в рамках её Графика (с 10 до 19 по МСК, суббота выходной).

3. Начало сотрудничества и обучение

- 3.1. При вступлении в коллектив ВекРоста новый Специалист должен пройти все этапы обучения. За новым Специалистом закрепляется прямой наставник из числа опытных Старших специалистов.
- 3.2. Перед началом сотрудничества с ВекРоста для полного представления об инструментах платформы ВекРоста каждый Специалист должен самостоятельно изучить платформу с помощью прохождения Квеста <https://vekrosta.ru/help/view/136/>, а также изучить описание и состав тарифных планов <https://vekrosta.ru/plan/>.
- 3.3. Специалисту выдается корпоративная электронная почта@vekrosta.ru, личный кабинет ВекРоста и Битрикс, а также проводится базовый инструктаж от наставника.
- 3.4. Специалист может задавать вопросы наставнику, Руководству или технической поддержке. После получения ответа Специалист должен записать его для себя, чтобы не задавать одни и те же вопросы повторно.

4. Вознаграждения и выплаты

- 4.1. Специалист отдела продаж получает деньги за результат своей работы каждый месяц. Система оплаты сдельная и без ограничений в доходах.
 - 4.1.1. Если личный объем продаж за месяц составил **до 24999 руб.**, то Специалист получает в качестве вознаграждения **10%** от личного ОП.
 - 4.1.2. Если личный объем продаж за месяц составил от **25000 до 74999 руб.**, то Специалист получает в качестве вознаграждения **12%** от личного ОП.
 - 4.1.3. Если личный объем продаж за месяц составил **75000 руб.** и более, то Специалист получает в качестве вознаграждения **15%** от личного ОП.
- 4.2. Специалист отдела продаж вправе получить для личных нужд тарифный план **«Президент»** или партнерский тариф **«Партнер Premium»**, продление которых производится раз в месяц по запросу в поддержку <https://232.ru/1> или в общем чате, **если Специалист каждый месяц выполняет следующие условия: минимальный личный ОП от 25000 руб.**
 - 4.2.1. При выполнении ОП от 50000 руб. Специалист может получить дополнительно другой тариф (если ранее был выбран **«Президент»**, то **«Партнер Premium»**, и наоборот).
 - 4.2.2. При выполнении ОП от 100000 руб. Специалист может получить тариф **«Партнер VIP»**.
 - 4.2.3. При выполнении условий выдача бонусного тарифа **«Президент»** производится на личный клиентский кабинет Специалиста.
 - 4.2.4. При выполнении условий выдача бонусного тарифа **«Партнер Premium»** или **«Партнер VIP»** производится на личный партнерский кабинет Специалиста.
 - 4.2.5. Передача прав на использование бонусного тарифа третьему лицу запрещена.
- 4.3. В начале каждого месяца все покупки закрепленных за Специалистом Клиентов, которые не были отмечены Специалистом в Битрикс успешными сделками (активными продажами) в прошлом месяце, становятся пассивными продажами.
 - 4.3.1. Запрещено отмечать покупки, совершенные в прошлом месяце, успешными сделками в текущем месяце. Все активные продажи должны быть отмечены в тот период, когда они были совершены.

- 4.4. Специалисту выплачивается 15% от всех пассивных продаж Закрепленных за ним Клиентов, если в следующем месяце Специалист выполняет следующие условия: минимальный личный ОП от 25000 руб. При невыполнении условий, накопленные пассивные продажи за прошлый месяц сгорают.
- 4.5. Выплаты вознаграждений производятся до 2 раз в месяц в заранее оговоренные дни.
 - 4.5.1. Компания оставляет за собой право перенести оплату на срок до 10 рабочих дней в случае возникновения трудностей при работе с банком.
 - 4.5.2. Выплаты производятся на банковскую карту без дополнительных комиссий или налоговых удержаний. В случае невозможности выплаты на карту, варианты расчетов оговариваются индивидуально.
- 4.6. Каждый Специалист самостоятельно несет ответственность перед налоговым органом своей страны, Специалист самостоятельно должен оформить самозанятость или ИП и оплачивать налог на получаемый доход. Мы сотрудничаем со Специалистами по принципу фриланса на постоянной основе. Взаимоотношения Специалистов и руководства компании регулируются Гражданским кодексом РФ.

5. Обработка Лидов и работа с Клиентами

- 5.1. Рекомендуемый минимальный объем обработки Лидов в месяц равен 60. Каждый Специалист, обрабатывающий 60 новых Лидов в месяц, выполняет одно из условий для получения выплат с пассивных продаж (пункт 4.4) и добавляется в чат *“Горячие лиды”*. Если минимальный план обработки новых Лидов не выполнен, Руководство оставляет за собой право ограничить доступ к данному чату, о чем Специалисту будет сообщаться в личной переписке.
- 5.2. Специалист отдела продаж обязан регулярно проверять в Битрикс наличие своих Лидов по Клиентам, которые за ним закреплены и обрабатывать их по ситуации (звонок, сообщение в мессенджере, письмо). Лид по ответственному должен обрабатываться **не позднее 3-х дней** с момента его появления. Смотрим не дату создания Лида, а дату изменения.
- 5.3. После диалога с Клиентом, необходимо внести в Битрикс короткое резюме диалога. В комментарии кратко изложить суть разговора и результат договоренности, если это сообщение в мессенджере - скопировать его и вставить в комментарий.
- 5.4. Деловую переписку с клиентом необходимо вести в официальном формате, используя официальную электронную почту с доменом @vekrosta.ru из системы Битрикс, где сохраняется вся переписка. А также по возможности из рабочих аккаунтов мессенджеров, которые предназначены для работы с Клиентами ВекРоста.
 - 5.4.1. В качестве аватара в мессенджерах и Кабинетах специалистов рекомендуется использовать деловое портретное фото без лишних предметов на заднем фоне.
- 5.5. Переписку с каждым Клиентом необходимо сохранять.
 - 5.5.1. Руководство ВекРоста вправе запросить переписку с Клиентом в случае необходимости, а Специалист должен предоставить переписку в виде скриншотов или пересылки всего диалога.
- 5.6. При общении с Клиентами о Продуктах компании важно говорить только правдивую информацию из официальных источников.

- 5.6.1. Запрещено обещать Клиенту что-то большее, чем представлено в тарифной сетке или описании любого Продукта компании. Описание тренингов доступно на сайте <https://vekrosta.info>, а актуальную информацию о тарифах и то, что в них входит можно изучить на странице <https://vekrosta.ru/plan/>.
- 5.6.2. Если Клиент в диалоге предполагает, что платформа ВекРоста полностью автоматизирует все процессы бизнеса и генерирует автоматический поток входящих заявок, то важно Клиенту грамотно пояснить, что ВекРоста - это лишь инструмент-помощник, который обеспечивает автоматизацию отдельных процессов в работе Клиента, но не полный цикл от приглашения партнера до получения средств от компании на счет.
- 5.7. Если Специалист не знает как правильно и корректно ответить на вопрос Клиента, то он обращается к своему наставнику за помощью, а Клиенту сообщает, что уточняет ответ на заданный вопрос.

6. Закрепление клиента за Специалистом

- 6.1. Специалист отдела продаж может взять в обработку только Свободного клиента, который ни за кем не закреплен. Специалист открывает активную сделку в Битрикс в карточке Свободного клиента, тем самым переводя его в категорию Несвободных, но не Закрепленных.
- 6.2. Для закрепления за Специалистом Клиента нужно совершить единовременную Активную продажу данному Клиенту на сумму от 99 рублей.
 - 6.2.1. Для закрепления за собой уже действующего Свободного клиента ВекРоста, у которого нет закрепленного за ним Специалиста, но есть совершенные ранее покупки, нужно совершить активную единовременную продажу данному Клиенту на сумму от 99 руб.
- 6.3. На платформе ВекРоста один и тот же Клиент может быть зарегистрирован несколько раз, в том числе на разные почты и номера телефонов. Каждая регистрация отмечается системой Битрикс отдельной карточкой Клиента. Эти карточки принадлежат одному Клиенту. Если Специалист взял Клиента в работу по одной карточке, а по другой с ним уже работают, то необходимо передать данного Клиента другому Специалисту в чате отдела продаж.
- 6.4. Если Несвободный клиент приобрел Продукт компании больше чем через 3 месяца после последнего диалога со Специалистом по данному Продукту компании, то эта покупка не может быть оформлена Активной продажей для закрепления Клиента за Специалистом. Если Специалист провел диалог с Клиентом в любой день за эти 3 месяца, то таймер обнуляется.
- 6.5. Если Свободный клиент (или Несвободный клиент) приобрел Продукт компании без участия Специалиста, то эта покупка не может быть оформлена Активной продажей для закрепления Клиента за Специалистом.
- 6.6. Если Несвободный клиент продолжает приобретать Продукт компании, который покупал ранее, когда был Свободным клиентом (в том числе тариф, домены и любые повторяющиеся услуги), то любая из этих покупок не может быть оформлена Активной продажей для закрепления Клиента за Специалистом, кроме случаев:
 - когда Клиенту требовалась помощь при оплате и зачислению средств в личный кабинет;
 - когда Клиент, у которого закончился тариф более 3 дней назад, продлил его благодаря напоминанию Специалиста;
 - когда Клиент подключил автоплатеж благодаря рекомендации Специалиста, в этом случае первый платеж можно оформить как активную продажу;

- когда Клиент решил перейти на более дорогой тариф по рекомендации Специалиста, в этом случае первый платеж можно оформить как активную продажу;
 - когда Клиент приобретал тариф помесечно, а затем купил его на 3 и более месяца по рекомендации Специалиста;
 - когда Клиенту требовалась повторная консультация по данному Продукту компании.
- 6.7. Если клиент обращается к Руководству ВекРоста с просьбой о замене специалиста, то он может быть передан другому специалисту. В случае, если клиент уже закреплен за специалистом, закрепление отменяется до момента продажи клиенту новым специалистом на сумму 99 рублей и больше. После чего клиент будет закреплен за новым специалистом.

7. Активные и пассивные продажи

- 7.1. Если Закрепленный клиент покупает любой Продукт компании (в том числе тариф) без участия Специалиста отдела продаж, то эта покупка считается пассивной продажей и ее нельзя оформить как активную.
- 7.2. Если Закрепленный клиент приобрел Продукт компании больше чем через 3 месяца после последнего диалога со Специалистом по данному Продукту компании, то эта покупка переходит в пассивную продажу. Если Специалист провел диалог с Клиентом в любой день за эти 3 месяца, то таймер обнуляется.
- 7.3. Если Закрепленному клиенту было рассказано об одном Продукте компании, а Клиент купил другой Продукт компании, то такую продажу как активную оформить нельзя. Она переходит в пассивную продажу.
- 7.3.1. В случае Апгрейда Специалист может выписать на себя всю покупку Закрепленного клиента как Активную продажу.
- 7.3.2. Если Специалист рассказал Клиенту о комплекте одного набора, а он самостоятельно приобрел другой комплект этого же набора, то такую сделку можно оформить как активную продажу. Пример: вы рассказали Клиенту о комплекте Оптима+, а Клиент приобрел Профи+, Эконом или Стандарт, в таком случае вы можете оформить сделку за Профи+, Эконом или Стандарт, потому что это комплекты одного набора. Но не можете оформить, если Клиент купил комплект из другого набора, например, Вертолет, Самолет, Ракета.
- 7.3.3. Если Специалист рассказал Клиенту об одном тарифном плане, а Клиент самостоятельно приобрел другой тарифный план, то такую сделку можно оформить как активную продажу (при соблюдении остальных пунктов правил).
- 7.4. Оплаченные тарифы сроком до 2 месяцев (включительно), в том числе через выставленные счета являются Пассивными продажами, кроме случаев:
- когда Клиент приобрел тариф первый раз по наводке Специалиста, чтобы закрепиться за ним;
 - когда Клиенту требовалась помощь при оплате и зачислении средств в личный кабинет;
 - когда Клиент, у которого закончился тариф более 3 дней назад, продлил его благодаря напоминанию Специалиста;
 - когда Клиент подключил автоплатеж благодаря рекомендации Специалиста, в этом случае первый платеж можно оформить как активную продажу;
 - когда Клиент решил перейти на более дорогой тариф по рекомендации Специалиста, в этом случае первый платеж можно оформить как активную продажу;
 - когда Клиенту требовалась повторная консультация по тарифам.
- 7.5. Специалист ВекРоста вправе выписать сам себе счет, в том числе в рассрочку по согласованию с Руководством компании на необходимый Продукт компании и отметить

свою покупку как успешную сделку.

8. Апгрейд

- 8.1. Специалист может предложить Клиенту Апгрейд с одного Продукта компании до второго Продукта компании, если первый из них входит в состав второго. Например, если ранее Клиент приобретал комплект «сайт-воронка под ключ» или любые его составляющие, Специалист может предложить Апгрейд Клиенту до комплектов Оптима+, Профи+ и т.д., потому что «сайт-воронка под ключ» входит в данные комплекты.
- 8.2. Если Свободный клиент (или Несвободный клиент) приобрел Продукт компании без участия Специалиста, который затем произвел Апгрейд, то Специалист получит вознаграждение только за разницу между новой и ранее оплаченной суммой.
- 8.3. Апгрейд разрешен в течение 30 дней после покупки клиентом Продукта компании. В остальных случаях по согласованию с руководством.

9. Скидки и бонусы

- 9.1. Специалист может предложить Клиенту персональную скидку до 20%. Все скидки выше 20% согласуются с Руководством.
 - 9.1.1. Не рекомендуется делать скидки Клиентам при первой просьбе. Чем больше Клиент получит скидку, тем меньше будет объем продаж, от которого Специалист получает свою выгоду. Если Клиент просит скидку, начать диалог следует с того, что Клиент может использовать Бонусные рубли, если они у него есть. Подробнее о Бонусных рублях: <https://vekrosta.ru/help/view/242/>
 - 9.1.2. На комплекты и тарифы нельзя выдавать персональную скидку, но Клиент может использовать при оплате Бонусные рубли.
 - 9.1.3. Если у Клиента есть Бонусные рубли для оплаты до 20% стоимости, то нельзя предлагать персональную скидку на любой Продукт компании. Персональная скидка не суммируется с бонусами.
- 9.2. Если у Клиента имеются неактивированные Бонусные рубли с прошлой покупки, и Клиент готов приобрести Продукт компании, то по просьбе Клиента можно активировать Бонусные рубли для оплаты. Запросить активацию Бонусных рублей можно через поддержку <https://232.ru/1>, указав UID Клиента <https://vekrosta.ru/help/view/14/>.
- 9.3. В случае торга со стороны Клиента по тарифу, Специалист может предложить оплату тарифа на более длительный срок, где уже изначально предусмотрены скидки до 20%.
 - 9.3.1. При подключении Клиентом автоматического платежа по тарифу, Клиенту будут зачислены Бонусные рубли в размере 5% от суммы, начиная со второго платежа. Если Клиент оплачивает тариф ежемесячно без использования автоплатежа, то Бонусные рубли не начисляются.
- 9.4. При оформлении успешной сделки в стоимости учитываются только реальные рубли, оплаченные Клиентом бонусные рубли по этой сделке не учитываются.
- 9.5. Новым Клиентам рекомендуется предлагать комплекты поощрительной программы, включающие в себя тариф, различные товары и услуги, которые даются сверх оплаты.

- 9.5.1. Клиентам, которые уже приобретали комплект поощрительной программы, запрещено повторно продавать комплект из этого же набора. Исключением является апгрейд.
- 9.5.2. Акция на комплекты с Мастер-класса действительна только в течение одного месяца после того, как клиент просмотрел его. По истечении этого периода, клиент может приобрести комплекты Мастер-класса только в магазине по установленной там цене.
- 9.6. Дополнительные условия по скидкам возможны только при активной акции на Продукт компании +3 дня после окончания акции, а также на отдельные тренинги и Продукты компании которые продаются вне комплектов, но не более 20% от суммы.

10. Рассрочки

- 10.1. Тариф в рассрочку не продаётся. Если Клиент хочет оплачивать частями, то может делать это, оплачивая тариф ежемесячно.
 - 10.1.1. Исключением для продажи тарифа в рассрочку может быть оплата тарифа Лидер и Президент сроком на 1 год и более, в несколько платежей (до 6 платежей, если идет покупка тарифа на 1 год) с сохранением скидки и начислением Бонусных рублей.
- 10.2. Использование бонусов при оплате продукта в рассрочку. При наличии Бонусных рублей у Клиента менеджеру необходимо просчитать до какого платежа хватает Бонусных рублей Клиента и в счетах проставить возможность оплаты Бонусами (до 20% от суммы оплаты), а счета, которые выходят за рамки этого лимита, Бонусами оплачены быть не могут.
 - 10.2.1. Бонусные рубли, полученные за оплату продукта в рассрочку, не могут использоваться при последующих оплатах этого же продукта

11. Возвраты

- 11.1. В случае возврата клиентом в пределах календарного месяца после оплаты сумма возврата минусуется с суммы успешной сделки.
- 11.2. В случае возврата клиентом за пределами календарного месяца после оплаты сумма возврата не минусуется с суммы успешной сделки. Например, если оплата была 24 июля, то с 25 августа включительно сумма возврата не минусуется.

12. Виды оплаты

- 12.1. Клиент оплачивает все Товары и Услуги Компании непосредственно на Платформе (сайте <https://vekrosta.ru>).
- 12.2. Если Клиент не смог произвести оплату на сайте, Специалист должен предоставить Клиенту реквизиты для прямой оплаты на реквизиты компании. Внутренний курс компании действителен на момент оплаты. Ссылка на реквизиты: <https://vekrosta.ru/help/view/308/>

- 12.3. Если Клиентом является юридическое лицо, то в этом случае для выписки счета необходимо обратиться к Руководству, а у Клиента попросить карточку компании с реквизитами компании или ИП со стороны которого будет производиться оплата.
- 12.4. Специалист Отдела продаж не работает с лидами по Специальной партнерской программе (СПП). Контакты и сотрудничество с партнерами осуществляются в рамках этой программы, то есть необходимо быть партнером ВекРоста. Оплаты партнерами по СПП нельзя оформить как успешные продажи даже в случае непосредственного участия и помощи в этих оплатах.

13. Приглашение по партнёрке

- 13.1. Специалисту ВекРоста запрещено предлагать Клиенту ВекРоста зарегистрироваться по своей ссылке Партнера ВекРоста. Люди приходят в ВекРоста по множеству рекламных каналов и любая попытка незаслуженно получить партнерское вознаграждение является кражей у Компании.
- 13.2. Специалисту запрещено склонять Клиента регистрировать по Партнерской ссылке Специалиста родственников, спонсоров и иных лиц, с целью получения комиссионных.
- 13.3. Специалисту запрещено склонять клиента зарегистрироваться по партнерской ссылке родственников, спонсоров и иных лиц с целью получения дополнительной скидки в виде комиссионных. Аккаунты, зарегистрированные таким образом, будут блокироваться.
- 13.4. Предложение по регистрации Клиента в Специальной партнерской программе возможно только после того, как лицо регистрируется на платформе в качестве пользователя. Все пользователи ВекРоста автоматически получают партнерскую ссылку для приглашения на платформу спонсоров, своей команды, а также знакомых из других сетевых компаний. Если Клиенту этого недостаточно и он заинтересован в дополнительном заработке, разрешено предложить ему регистрацию в Специальной партнерской программе. При этом в качестве наставника по партнерской программе будет выступать пригласивший Клиента Специалист отдела продаж.

14. Недопущение рекрутинга

- 14.1. Специалист отдела продаж может быть действующим представителем любой сетевой компании и иметь свой личный клиентский кабинет ВекРоста.
- 14.2. Запрещена любая вербовка действующих Пользователей платформы, Клиентов, Специалистов и партнеров ВекРоста в свою сетевую компанию. Запрещено оскорблять выбор Клиента и перетягивать внимание на свой проект, в том числе в скрытой форме, а также приглашать куда-либо Клиентов ВекРоста, кроме мероприятий, организованных компанией ВекРоста.
- 14.3. Запрещается общаться с Клиентом ВекРоста из мессенджеров и аккаунтов социальных сетей, где указана информация о любой сетевой компании с предложением зарегистрироваться, узнать подробнее и т.д или без такого предложения. Запрещена любая скрытая реклама сетевой компании в подписях, постах, именах и т.д. Запрещено рассказывать о своей сетевой компании в телефонных разговорах и любых других формах общении с пользователями ВекРоста.

15. Конфликты и их разрешение

- 15.1. Все конфликты с Клиентом решаются мирным и переговорным путем. В результате диалога находится компромисс, целью которого является сохранение Клиента и его лояльности к компании ВекРоста.
- 15.2. Если Клиент проявляет недовольство к качеству оплаченного Продукта компании, услуги или ещё чему-либо, что относится напрямую к выполнению обязательств со стороны компании ВекРоста, то необходимо перенаправить Клиента в поддержку по адресу <https://232.ru/1> и попросить в своём обращении подробно описать, что именно не устроило. С каждым конкретным Клиентом будет проведена персональная работа и достигнут компромисс.
- 15.3. Конфликт между Специалистами решается в личной переписке для нахождения компромисса, но в случае невозможности договориться, создается групповой чат, где к диалогу подключается Руководство в качестве арбитра для разрешения конфликта. При этом конфликт не выносится за пределы этого чата, и после решения конфликта данный чат подлежит ликвидации.
- 15.4. В групповых чатах компании запрещено обсуждать политику, вероисповедание, выяснять отношения друг с другом, ругаться и переходить на личности, в открытую дискредитировать Руководство и Специалистов компании, обсуждать нерешенные конфликты, демотивировать участников и общаться с коллективом в негативном контексте.

16. Окончание сотрудничества со Специалистами

- 16.1. Если Специалист отдела продаж не проявляет активность более 3 месяцев без уведомлений Руководства и уважительных причин, Компания вправе считать, что Специалист покинул Компанию и произвести блокировку доступов к кабинетам Специалиста.
- 16.2. Если Специалист отдела продаж покинул компанию ВекРоста, то все Несвободные и Закрепленные клиенты за данным Специалистом становятся Свободными клиентами и могут быть закреплены другими Специалистами отдела продаж.
 - 16.2.1. Нарботанная клиентская база не возвращается Специалисту отдела продаж, в случае его восстановления в компании.
- 16.3. Если Специалист принял решение покинуть ВекРоста, он должен изначально сообщить об этом Руководству, и своим Клиентам в письменной форме. Если Клиентов очень много, то сообщить можно, если Клиент первым обратится с вопросом. Пример сообщения: *“Я больше не являюсь сотрудником компании ВекРоста. По любым вопросам вы можете обратиться в поддержку <https://232.ru/1>”*.
 - 16.3.1. После ухода из компании и уведомлении об этом Клиентов Специалист может на свое усмотрение вести любой диалог с бывшими Клиентами, но без раскрытия любых деталей своей работы в Компании ВекРоста.