

Правила программы лояльности «Амбассадор LEGENDA»

Общие положения:

- 1.1. Программа лояльности «Амбассадор LEGENDA» - это программа вознаграждения физических лиц — контрагентов (далее по тексту - Амбассадор LEGENDA) за привлечение уникального Клиента и заключение сделки с этим уникальным Клиентом.
 - 1.2. Амбассадор LEGENDA — любой контрагент - физическое лицо, привлекшее в Компанию нового уникального Клиента, с которым состоялась сделка по покупке недвижимости Компании. Юридическое лицо не признается Амбассадором LEGENDA.
 - 1.3. Под программу «Амбассадор LEGENDA» попадает покупка Клиентом жилой недвижимости: квартиры, и нежилой недвижимости: коммерческие помещения.
Программа лояльности распространяется только на первичную сделку на указанное в Договоре помещение, заключенную с дольщиком на приобретение квартиры или коммерческого помещения, при которой не происходит замена одного помещения на другое.
- Из программы «Амбассадор LEGENDA» исключены сделки по покупке машиномест и кладовых помещений.
- 1.4. Уникальный клиент — клиент, проверка идентификаторов которого по клиентской базе компании (ФИО, контактный номер телефона) не выявила пересечений.

Категории участников программы

Каждому Амбассадору LEGENDA присваивается статус участника программы лояльности в зависимости от количества успешных рекомендаций.

Уровень 1

Присваивается при входе в программу лояльности как подтвержденному участнику программы лояльности.

Для получения статуса необходимо успешно привести первого Клиента по рекомендации.

Уровень 2

Присваивается за первое подтвержденное целевое действие после входа в программу лояльности.

Для получения статуса необходимо обеспечить две успешные рекомендации суммарно.

Уровень 3

Присваивается за устойчивую лояльность и регулярную активность.

Для получения статуса необходимо обеспечить три успешные рекомендации.

Уровень 4

Для получения статуса необходимо обеспечить высокий объем успешных рекомендаций - от 4-х.

Размер вознаграждения по категориям

Размер вознаграждения за успешную рекомендацию определяется статусом Амбассадора LEGENDA на дату заключения сделки с рекомендованным Клиентом.

Уровень 1 — 300 000 рублей.

Уровень 2 — 400 000 рублей.

Уровень 3 — 500 000 рублей.

Уровень 4 — 700 000 рублей.

Бонусные средства и порядок их использования

Участник программы лояльности вправе по собственному выбору:

- получить бонусные средства в денежной форме;
- использовать бонусные средства полностью или частично в качестве дополнительной скидки при приобретении объектов недвижимости Компании.

Начисленные бонусные средства не могут одновременно выплачиваться денежными средствами и использоваться в качестве скидки в одной и той же части.

Порядок применения бонусных средств в качестве скидки определяется действующими коммерческими условиями и внутренними нормативными документами Компании.

Привилегия для рекомендованного Клиента

Клиент, привлеченный по рекомендации участника программы лояльности «Амбассадор LEGENDA», получает дополнительную скидку в размере 2% от стоимости приобретаемого объекта недвижимости.

Дополнительная скидка предоставляется при одновременном соблюдении следующих условий:

- факт рекомендации подтвержден;

- Клиент признан уникальным в клиентской базе Компании;
- по Клиенту заключен договор на приобретение объекта недвижимости Компании.

Дополнительная скидка в размере 2% применяется в соответствии с действующими условиями Компании на дату заключения сделки.

Общая механика и порядок действий работы по программе лояльности

«Амбассадор LEGENDA»:

Шаг 1: Амбассадор LEGENDA рекомендует Компанию LEGENDA и передает для связи Клиенту корпоративный номер мобильного телефона менеджера по продажам.

Шаг 2: Клиент связывается по корпоративному номеру мобильного телефона с менеджером по продажам и сообщает, что он по рекомендации конкретного физического лица с указанием ФИО.

Допускается передача контакта Клиента менеджеру отдела продаж от Амбассадора LEGENDA.

Шаг 3: Менеджер отдела продаж проверяет контакт Клиента на уникальность по клиентской базе Компании.

Шаг 4: После проверки информации и подтверждения уникальности Менеджер отдела продаж берет заявку в работу по стандартам Компании.

Шаг 6: После проведения сделки менеджер отдела продаж инициирует процесс подписания с Амбассадора LEGENDA договора об оказании услуг.

Право Амбассадора LEGENDA на получение вознаграждения

Наступает только в случае соблюдения всех следующих условий:

- Клиент обратился по рекомендации по корпоративному номеру мобильного телефона менеджера отдела продаж и уточнил, что он обращается в Компанию по рекомендации конкретного физического лица (Амбассадора LEGENDA) с указанием ФИО. Допускается передача контакта Клиента напрямую менеджеру отдела продаж от Амбассадора LEGENDA;
- Клиент по рекомендации признан уникальным в соответствии с общим положением Правил программы лояльности;
- Клиент подписал Договор, открыл аккредитив и предоставил пакет документов для регистрации;

- Амбассадор LEGENDA подписал Договор об оказании услуг и предоставил необходимые для перевода денежных средств документы.

Признание Клиента уникальным:

1. В клиентскую базу Компании заведены следующие данные Клиента:
 - Номера телефонов, добавочные номера телефонов участников сделки (ближайшие родственники, лица, принимающие решение);
 - ФИО Клиента по рекомендации (в том числе, ФИО ближайших родственников, лиц, принимающих решение);
 - E-mail (в том числе, ФИО ближайших родственников, лиц, принимающих решение);
2. По результатам занесения всех данных в клиентскую базу Компании не выявлено пересечение.
3. В клиентской базе Компании в графе «Рекомендация Амбассадора» проставлена отметка «Да» и внесены контактные данные Амбассадора LEGENDA.

Типы сделок, на которые НЕ распространяется программа лояльности «Амбассадор LEGENDA»:

1. Сделка, заключенная с Дольщиком/Инвестором, по которой ранее купленное помещение заменяется на другое.
2. Агентская сделка, заключенная при помощи Агентств и иных посредников на основании Агентских договоров и иных соглашений, подразумевающие выплату дополнительного вознаграждения третьим лицам.

Условия состоявшейся сделки

Вне зависимости от формы, типа и подтипа сделки, установлены следующие критерии признания состоявшейся сделки (признание Договора заключенным):

- Подписан Договор.
- Покупателем исполнено обязательство по оплате первоначального взноса (путем перечисления на расчетный счет, номинальный счет или открытия аккредитива).
- Покупателем предоставлены необходимые документы для регистрации.

Период и размер начисления вознаграждения Амбассадору LEGENDA:

Форма оплаты	Категория клиента	Размер начисления (на руки)	Фактический период начисления вознаграждения
100% оплата	Уровень 1	300 000 р	7 рабочих дней с момента подписания документов
	Уровень 2	400 000	
	Уровень 3	500 000	
	Уровень 4	700 000	
Ипотека (в том числе супер-ипотека)	Уровень 1	300 000 р	7 рабочих дней с момента подписания документов
	Уровень 2	400 000	
	Уровень 3	500 000	
	Уровень 4	700 000	
Рассрочка с промежуточными платежами	Уровень 1	300 000	Через 12 месяцев с момента подписания документов. В случае рассрочки менее 12 месяцев - в течение 7 рабочих дней после внесения последнего платежа
	Уровень 2	400 000	
	Уровень 3	500 000	
	Уровень 4	700 000	
Рассрочка без промежуточных платежей	Уровень 1	300 000	В течение 7 рабочих дней после внесения последнего платежа
	Уровень 2	400 000	
	Уровень 3	500 000	
	Уровень 4	700 000	

Приложение 1
к Правилам программы лояльности «Амбассадор LEGENDA»

Документы физического лица (Амбассадора LEGENDA), требуемые для подготовки договора и начисления вознаграждения:

- Паспорт (разворот с ФИО + страница с данными о месте постоянной регистрации);
- Подписанный двумя сторонами Договор об оказании услуг;
- Реквизиты для перечисления денежных средств;
- Свидетельство о постановке физического лица на учет в налоговом органе (ИНН);
- Согласие на обработку персональных данных по установленному образцу .