

## Эксклюзивное дистрибьюторское Соглашение CITYLIFE

Настоящее Соглашение является офертой, содержит все существенные условия договора и порядок пользования программой **CITYLIFE**, адресованные любому юридическому, а также любому дееспособному физическому лицу (далее – Дистрибьютор), обладающему необходимыми полномочиями заключить договор с **CITYLIFE** на условиях и в порядке, установленном Договором и действующим законодательством Российской Федерации. Компания **CITYLIFE** и Дистрибьютор упоминаются в дальнейшем по отдельности как «Сторона», вместе – как «Стороны».

Настоящее Соглашение устанавливается Компанией самостоятельно и может быть принято Дистрибьютором не иначе как путём присоединения к нему в целом, без каких-либо исключений и оговорок.

### 1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТЕРМИНОВ

**Компания – CITYLIFE (СИТИЛАЙФ)** – уполномоченный оператор Сайта cl.world , Продукта, Программы и Тарифов CITYLIFE.

**Сайт** – официальный сайт Компании cl.world на котором размещена информация о Программе Компании, Тарифах и Партнерах и предоставляемых ими товарах, работах, услугах со Скидками и Бонусными Баллами.

**Программа Компании** – комплекс мероприятий, направленных на объединение Партнеров, Дистрибьюторов и Клиентов для получения взаимовыгодных результатов.

**Продукт или Продукция CITYLIFE** - программное обеспечение в комплекте с персональным идентификационным материальным носителем, являющийся объектом гражданских правоотношений, который обеспечивает доступ Клиента и Дистрибьютора к Программе Компании.

**Личный кабинет** – индивидуальное хранилище персональных данных участника Программы.

**Партнер** – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, заключившее договор с Компанией на закупку Продукта CITYLIFE и его дальнейшей реализации Клиентам.

**Торгово-сервисное предприятие или ТСП** – Партнер Компании, реализующий свои товары, работы, услуги Клиентам и Дистрибьюторам Компании со Скидкой и Бонусными Баллами.

**Дистрибьютор** – юридическое, а также любое дееспособное физическое лицо, купившее Продукт Сити Лайф любого Тарифа с целью получения вознаграждения путем продажи Продукции любых тарифов и рекомендации Потенциальным покупателям.

**Клиент** – любое дееспособное физическое лицо, получившее Продукт CITYLIFE Партнера Компании с целью получения Скидки и Бонусных Баллов у ТСП.

**Внутренний Клиент** — физическое лицо, потребитель услуг, товаров и/или работ ТСП и/или сотрудник ТСП, являющийся владельцем персонального или электронного идентификационного носителя CITYLIFE, выпущенных Компанией CITYLIFE для ТСП. Внутренний Клиент всегда получает 50% Бонусных Баллов от общего процента, который определяется ТСП вне зависимости от Тарифа.

**Внешний Клиент** — физическое лицо, потребитель услуг, товаров и/или работ ТСП и/или сотрудник ТСП, являющийся владельцем персонального или электронного идентификационного носителя CITYLIFE, выпущенных Компанией CITYLIFE для иных Партнеров, Заказчиков, общественных мероприятий и т.д.

**Тариф Клиента ТСП** – один из тарифов видов Карт CITYLIFE: Free или Smart. Предоставляет соответствующий доступ к Программе Компании.

**Клиент ТСП Free** – получает 25% Бонусных Баллов от общего процента, который определяется ТСП.

**Клиент ТСП Smart** – получает 50% Бонусных Баллов от общего процента, который определяется ТСП.

**Комиссия** – вознаграждение Компании CITYLIFE, за привлечение Внешних клиентов для ТСП.

**Потенциальный покупатель или ПП** – любое юридическое или дееспособное физическое лицо, заинтересованное в покупке Продукта CITYLIFE.

**Скидка** – финансовая льгота, предоставляемая в форме снижения цены на товары, работы, услуги ТСП.

**Бонусный Балл (CL)** - единица измерения обязательств Компании по отношению к Клиентам Программы лояльности. Бонусный Балл CL обеспечен реальным товарно-денежным оборотом и формируется в Программном обеспечении Компании, в персональном Личном кабинете участника Программы лояльности (Клиент, Партнер) по результатам подсчета оборота денежных средств от продаж товаров, работ и/или услуг, как часть материальной выгоды, подлежащей распределению между всеми участниками Программы лояльности. Бонусный Балл CL – не является денежной единицей, а является формой поощрения участников Программы лояльности. При конвертации 1 (один) Бонусный Балл CL равен 1 (одному) рублю РФ.

**Карта CITYLIFE** — персональное идентификационное средство Клиента на материальном носителе Клиента. Номер карты указан на лицевой стороне Карты СитиЛайф, с помощью которого производится идентификация Клиента.

**Электронная Карта CITYLIFE** — персональное идентификационное средство Клиента на электронном носителе Клиента. Номер карты указан в Личном кабинете программы лояльности, с помощью которого производится идентификация Клиента.

**Тарифы Дистрибьюции** – один из четырех видов Карты CITYLIFE (Smart, Business, Premium или Team), предоставляющий соответствующий доступ к Программе Компании. Тарифы CL имеют определенную денежную стоимость и соответствующий ей балльный эквивалент.

**Апгрейд** – повышение номинала Карты CITYLIFE путем доплаты разницы в стоимости Тарифов.

**Сеть** – последовательное расположение Дистрибьютора в бинарную организационную схему в базе данных Компании.

**Маркетинг план** – установленный компанией алгоритм начисления вознаграждений Дистрибьютора за рекомендацию и/или реализацию услуг и продукции Компании Потенциальным покупателям.

**Спонсор** – Дистрибьютор, лично привлечший ПП к участию в Программе Компании, т.е. Дистрибьютор, по личной рекомендации которого ПП зарегистрировался на Сайте и купил Продукт СитиЛайф любого тарифа.

**Рекомендация** – действие Дистрибьютора, направленное на привлечение ПП. Рекомендация считается совершенной Дистрибьютором, если при переходе по его реферальной ссылке ПП была совершена покупка.

**Структура** – сеть, которая начинается с одного Спонсора

**Поколение** – все Дистрибьюторы, находящиеся в Структуре Спонсора на одном уровне спонсорства, независимо от места размещения в организационной схеме Структуры, учитывая, что сам Спонсор является нулевым поколением собственной Структуры.

**Первое поколение** – группа Дистрибьюторов, непосредственно привлеченных Спонсором. В Структуре Спонсора – это все лица, зарегистрированные на Сайте по рекомендации данного Спонсора. Количество лиц в первом поколении Спонсора не ограничено.

**Второе поколение** – все Дистрибьюторы, чьими непосредственными Спонсорами являются Дистрибьюторы первого поколения Спонсора.

**Другие поколения (третье, четвертое и т.д.)** – все последующие поколения, идущие непосредственно от Второго поколения Спонсора.

**Объем** – суммарное количество оборотных баллов в Структуре. Объем подразделяется на личный и/или командный.

**Personal volume или PV** – личный объем, начисляемый Дистрибьютору за собственные продажи и личные продажи в Поколениях Структуры Спонсора. Под продажами понимаются продажи Карт CITYLIFE любого тарифа, кроме тарифа Free. Баллы PV не начисляются за объем, образующийся в Структуре Дистрибьютора в результате Перелива. Личный объем необходим для получения Статусов.

**Перелив** – объем, поступающий в Структуру Дистрибьютора от его Спонсора или от других Спонсоров, которые размещены в Сети выше непосредственного Спонсора Дистрибьютора. Бинарная структура позволяет разместить только двух приглашенных в первой линии организационной схемы Структуры. Если количество приглашенных больше, то они размещаются – переливаются – в последующие нижние линии Структуры согласно методике размещения зарегистрированных лиц.

**Статус** – карьерный уровень, который присваивается Дистрибьютору при выполнении определенных условий и достижении необходимого количества баллов PV.

**Command volume или CV** – командный объем, начисляемый Дистрибьютору за собственные продажи и личные продажи в его Структуре, и объем, образующийся в Структуре Дистрибьютора в результате Перелива. Командный объем за перелив, а также за личные продажи в его структуре (все приглашенные начиная со второго поколения и ниже) идет в зачет только после того, как Дистрибьютор разместит по одному новому лично приглашенному Дистрибьютору в Спонсорской и во Внутренней ноге. Под продажами понимаются продажи Карт CITYLIFE Тарифа Business и/или Premium и/или Team. Баллы CV не начисляются за продажи Карт CITYLIFE Smart. Командный объем необходим для получения командного Бонуса.

**Командный бонус** – это сокращение Командного цикла.

**Командный цикл** – это товарооборот в размере 10 CV в левой Команде и 10 CV в правой Команде одновременно.

**Дневной цикл или DC** – это товарооборот в размере 1 CV в левой Команде и 1 CV в правой Команде одновременно.

**Таблица DC** – это таблица коэффициентов, для получения Командного Бонуса в зависимости от Тарифа и Статуса, на котором находится Дистрибьютор.

**Отчетная финансовая неделя** – это временной промежуток в одну календарную неделю.

**Команда** – все Дистрибьюторы, размещенные в одной Структуре. Команда подразделяется на левую и правую команды (ноги), расположенные слева и справа относительно Дистрибьютора в организационной схеме его Структуры.

**Спонсорская нога** – левая или правая нога, в которую по умолчанию размещается первый личный приглашенный Дистрибьютор. Спонсор может перелить свой Личный объем только в спонсорскую ногу каждого из двух первых Партнеров в своей Структуре – одного слева и одного справа соответственно.

**Внутренняя нога** – левая или правая нога, противоположная Спонсорской.

**Меньшая нога** – это нога, в которой меньше всего баллов CV.

**Абонентская плата** - сумма оплаты Дистрибьютора за право пользования Программой Компании, производится ежемесячно (начиная со второго месяца пользования Программой), путем перечисления суммы оплаты на расчетный счет Компании или со своего личного счета, путем списания бонусных баллов.

**Доставка** – услуги по транспортировке Товара по адресу, указанному Дистрибьютором и передача его Дистрибьютору либо лицу, указанному Дистрибьютором (Получателю), при условии оплаты Дистрибьютором Товара.

**Статус «Активный»** – Дистрибьютор, оплативший ежемесячную абонентскую плату.

**Предустановка** - способ распределения личных приглашенных. Она может быть в левую, правую или меньшую ногу. Данная функция появляется после того, как Дистрибьютор разместит одного нового лично приглашенного Дистрибьютора в Спонсорской ноге. Под продажами понимаются продажи Карт CITYLIFE Тарифа Business и/или Premium и/или Team

## 2. ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

- 2.1. Приобретение товара, включая печатную продукцию, под товарным знаком CITYLIFE, на указанной территории, осуществляется Дистрибьюторами исключительно у компании CITYLIFE. Дистрибьютор не вправе изготавливать или получать из какого-либо другого источника, кроме компании CITYLIFE, любые товары или иные изделия, включая печатную продукцию, на которых нанесены названия или товарный знак CITYLIFE. Дистрибьютору запрещается реализация продукции CITYLIFE Дистрибьюторам других структур CITYLIFE.
- 2.2. Право покупки по Дистрибьюторским ценам предоставляется только Дистрибьютору, заключившему Дистрибьюторское Соглашение с Компанией. Дистрибьютор не вправе по своей инициативе понижать или завышать розничные цены.
- 2.3. Дистрибьютор, претендующий на получение вознаграждения в соответствии с маркетинговым планом, гарантирует, что он надлежащим образом зарегистрирован в соответствии с действующим законодательством страны, в которой он действует, в качестве субъекта предпринимательской деятельности. Дистрибьютор осуществляет свою предпринимательскую деятельность самостоятельно и заботится о наличии у него необходимых разрешений на осуществление предпринимательской деятельности, осуществляет уплату налогов и надлежащее ведение бухгалтерского и налогового учета. Дистрибьютор несет все риски самостоятельно, связанные со своими денежными обязательствами, взаимоотношениями с другими Дистрибьюторами и иными третьими лицами.
- 2.4. Дистрибьютор обязуется продавать товары, приобретенные у компании CITYLIFE, исключительно в непосредственном сбыте, то есть, исключая стационарную торговлю, рынки, ярмарки. Реализация товара через интернет может осуществляться с по согласованию с Компанией CITYLIFE.
- 2.5. Дистрибьютор в своей деятельности не должен применять вводящие в заблуждение, обманные или нечестные методы продажи. С самого начала демонстрации продукции Дистрибьютор CITYLIFE без каких-либо просьб со стороны потребителя сообщает полную, ясную и правдивую информацию о себе, называет наименование компании CITYLIFE, описывает ее продукцию и указывает цель своего обращения к Клиенту.
- 2.6. Описание и демонстрация продукции компании CITYLIFE должны быть точными и полными, в частности в отношении цены, условий оплаты, условий доставки товара. Дистрибьютор обязан давать точные и понятные ответы на все вопросы Потенциального покупателя. В отношении вопросов, касающихся степени эффективности продукции компании CITYLIFE.
- 2.7. Дистрибьютор вправе предоставлять только ту устную или письменную информацию, которая официально утверждена компанией CITYLIFE
- 2.8. Дистрибьютор не должен злоупотреблять доверием ПП, должен уважать отсутствие у ПП опыта заключения торговых сделок, а также не должен использовать в своих интересах возраст, состояние здоровья Клиента, непонимание или незнание им языка. Личные контакты или контакты по телефону устанавливаются между Дистрибьютором и ПП в корректной форме, в приемлемое время и не должны быть навязчивыми.
- 2.9. Дистрибьютор обязан прекратить демонстрацию или презентацию продукции по требованию ПП. Дистрибьютор не должен распространять порочащие сведения в отношении продукции, объема продаж и маркетинговых планов других компаний, или каких-либо иных характеристик другой компании.
- 2.10. Дистрибьютор СитиЛайф при привлечении потенциальных покупателей не должен вводить их в заблуждение в том, что высокий уровень дохода является легко достижимым.

2.11. Дистрибьютор обязан предпринимать соответствующие меры для обеспечения защиты всей персональной информации, а также информации, предоставленной ПП и иными Дистрибьюторами.

2.12. Партнер обязан использовать только те средства продажи (документы, презентации, буклет Z-card (8-pocket), образцы продукции и т.д.), которые утверждены или предоставлены ему Компанией CITYLIFE. Использование Дистрибьютором собственных и несанкционированных материалов, печатных средств для продаж дает компании CITYLIFE право на немедленную блокировку личного кабинета.

2.13. Дистрибьютору разрешено предлагать на рынке товары и услуги других компаний, за исключением таких товаров и услуг, которые конкурируют с товарами, предлагаемыми компанией CITYLIFE, или продаются по тем же каналам продаж (прямые продажи). В любом случае, партнер обязуется не продавать товары и услуги других компаний Дистрибьюторам компании СитиЛайф.

2.14. Дистрибьютор должен воздерживаться от использования сравнений, которые могут ввести в заблуждение ПП. Критерии сравнения должны базироваться на фактах, подкрепленных доказательствами. Дистрибьютор не должен в прямой или косвенной форме сообщать ложные сведения в отношении какой-либо компании и ее продукции. Дистрибьютор должен воздерживаться от любого недобросовестного использования имени или репутации, фирменного наименования и товарного знака другой компании или ее продукции.

2.15. В своей деятельности Дистрибьютор CITYLIFE руководствуется стандартами бизнеса, принятыми в компании CITYLIFE, в том числе правилами работы в глобальной сети интернет для Дистрибьюторов СитиЛайф. С указанными документами Дистрибьютор может ознакомиться на официальном сайте CITYLIFE или в офисах/центрах продаж компании CITYLIFE.

2.16. Дистрибьютор, желающий провести рекламную кампанию, должен направить в адрес компании CITYLIFE письменный запрос на одобрение своего намерения.

2.17. В своей деятельности Дистрибьютор обязуется не наносить своими действиями ущерб компании CITYLIFE, и не подрывать ее имидж.

### **3. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

3.1. Согласно настоящему Соглашению, компания CITYLIFE обязуется на основании заказов партнера продавать ему продукцию CITYLIFE, а также продукцию ТСП, именуемую далее «продукция» или «товар», согласно имеющемуся ассортименту, а Дистрибьютор обязуется принимать заказанный товар и оплачивать его стоимость на условиях настоящего договора.

3.2. Подписывая настоящее Соглашение, Дистрибьютор подтверждает, что он ознакомился и принимает условия настоящего Соглашения, действующей политики ведения бизнеса и маркетингового плана компании CITYLIFE, без каких-либо изъятий, изменений и протоколов разногласий, а также ознакомлен с иными стандартами ведения бизнеса, Правилами работы в глобальной сети интернет для партнеров CITYLIFE; принятыми Компанией, с которыми партнер может ознакомиться на сайте и в офисах CITYLIFE.

3.3. Любое уведомление или иная корреспонденция, связанная с настоящим договором, должны осуществляться в письменной форме, и считаются переданными надлежащим образом, если высланы по электронной почте, заказным письмом с уведомлением о вручении по адресам, указанным в настоящем Соглашении, или доставлены лично и переданы под роспись.

В случае отсутствия уведомления любой из сторон об изменении адреса (в том числе электронного адреса) или иных реквизитов, что повлекло невозможность доставки уведомлений и иной корреспонденции адресату, а также в случае уклонения адресата от

получения корреспонденции, противоположная сторона будет считаться выполнившей свои обязательства по направлению корреспонденции надлежащим образом, а сторона, которой она направлена – соответственно получившей такую корреспонденцию.

При этом, корреспонденция, направленная заказным письмом с уведомлением, считается полученной: по истечении 5 рабочих дней для Санкт-Петербурга; по истечении 10 рабочих дней – для других регионов Российской Федерации.

3.4. Уведомления и иные обращения Дистрибьюторов, переданные в компанию CITYLIFE по электронной почте, считаются полученными от Дистрибьютора, если они отправлены с адреса электронной почты, указанного Дистрибьютором при его регистрации через официальный сайт компании CITYLIFE в регистрационной форме.

3.5. Подписывая настоящее Соглашение, Дистрибьютор предоставляет согласие компании CITYLIFE, на обработку, использование и трансграничную передачу своих персональных данных, указанных в договоре, в целях его исполнения без ограничения срока действия.

3.6. Под обработкой персональных данных стороны понимают сбор, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), использование, распространение (в том числе передачу), обезличивание, блокирование, уничтожение и любые другие действия (операции) с персональными данными. Дистрибьютор вправе отозвать согласие на обработку персональных данных при условии письменного уведомления об этом CITYLIFE не менее чем за 180 дней до предполагаемой даты прекращения обработки и использования предоставленных им персональных данных.

3.7. Компания CITYLIFE в своей деятельности обязуется соблюдать требования действующего законодательства Российской Федерации в области защиты персональных данных.

3.8. Дистрибьютор не вправе передавать свои права и обязанности по настоящему договору третьим лицам без письменного согласия компании СитиЛайф.

## **4. СТОИМОСТЬ ТАРИФОВ И ИХ АПГРЕЙД**

### **4.1. Тариф CITYLIFE Smart**

Стоимость Тарифа CITYLIFE Smart составляет 1 500,00 (одна тысяча пятьсот) рублей. В Тариф Smart входит одна Карта CITYLIFE Smart.

Стоимость Апгрейда Тарифа CITYLIFE Smart до Тарифа CITYLIFE Business составляет 18 500 (восемнадцать тысяч пятьсот) рублей.

### **4.2. Тариф CITYLIFE Business**

Стоимость Тарифа CITYLIFE Business составляет 20 000,00 (двадцать тысяч) рублей.

В тариф Business входит одна Карта CITYLIFE Business, оптовый пакет из 15 Карт CITYLIFE Smart, оптовый виртуальный пакет из 15 карт CITYLIFE Smart (см. в личном кабинете).

Стоимость Апгрейда Тарифа CITYLIFE Business до Тарифа CITYLIFE Premium составляет 40 000,00 (сорок тысяч) рублей.

### **4.3. Тариф CITYLIFE Premium**

Стоимость Тарифа CITYLIFE Premium составляет 60 000,00 (шестьдесят тысяч) рублей.

В Тариф Premium входит одна Карта CITYLIFE Premium, оптовый пакет из 30 Карт CITYLIFE Smart и оптовый виртуальный пакет из 30 карт CITYLIFE Smart, одно Спецпредложение (см. в личном кабинете).

Стоимость Апгрейда Тарифа Premium до Тарифа Team составляет 165.000 (сто шестьдесят пять тысяч) рублей.

#### **4.4. Тариф CITYLIFE Team**

Стоимость Тарифа CITYLIFE Team составляет 225.000 (двести тысяч) рублей.

В Тариф Team входит одна Карта CITYLIFE Team, один тариф Premium (без карты Premium).

Доступ к 50 000 Лицензий для реализации в ТСП с Аккаунтом Free.

Team получает программу обучения, позволяющую заключать договоры от имени компании CITYLIFE с Дистрибьюторами и ТСП. Team получает процент с транзакций, совершенных Клиентами.

### **5. БОНУСЫ ЗА ЛИЧНУЮ ПРОДАЖУ**

За личную продажу Карт CITYLIFE, Спонсор получает вознаграждение путем начисления в Личный кабинет Бонусных баллов (CL). Продажа Карты CITYLIFE Smart из своего оптового пакета составит 900 CL, за продажу Карты из своего виртуального оптового пакета он получает 800 баллов CL.

Продажа Карты CITYLIFE Smart не из своего оптового пакета (в случае, если свои Карты CITYLIFE Smart закончились) составит 300 CL.

В случае, если продажа Карты CITYLIFE Smart была на Втором и Других Поколениях, Спонсором которой являлся Дистрибьютор на Тарифе CITYLIFE Smart, то за продажу Карты из своего оптового пакета Спонсор получает 600 баллов CL. В случае если продажа Карты состоялась из своего виртуального оптового пакета, он получает 500 баллов CL. За данную продажу Спонсору начисляется 1 PV. Данный бонус начисляется в том случае, если в цепочке между спонсором и клиентом нет тарифа CITYLIFE Business, CITYLIFE Premium, CITYLIFE Team.

Продажа Тарифа CITYLIFE Business – 2000 CL. За данную продажу Спонсору начисляется 12 PV и 12 CV в соответствующую продажу Команду.

Продажа Тарифа CITYLIFE Premium – 6000 CL. За данную продажу Спонсору начисляется 40 PV и 40 CV в соответствующую Команду.

В случае если Спонсор находится на Тарифе CITYLIFE Business, за продажу Тарифа CITYLIFE Premium начисляется 6000 CL начисляется 20 PV и 20 CV.

В случае если Спонсор находится на Тарифе CITYLIFE Business, за продажу Тарифа CITYLIFE Team начисляется 22500 CL, 20 PV и 20 CV.

В случае если Спонсор находится на Тарифе CITYLIFE Premium, за продажу Тарифа CITYLIFE Team начисляется 22500 CL, 40 PV и 40 CV.

В случае если Спонсор находится на Тарифе CITYLIFE Team, за продажу Тарифа CITYLIFE Team начисляется 22500 CL, 160 PV и 160 CV в соответствующую Команду.

В случае, когда личный приглашенный Спонсора проводит Апгрейд своего Тарифа CITYLIFE Premium до Тарифа CITYLIFE Team, Спонсор получает 16500 CL, 120 PV и 120 CV.

В случае, когда личный приглашенный Спонсора проводит Апгрейд своего Тарифа CITYLIFE Business до Тарифа CITYLIFE Team, Спонсор получает 20 500 CL, 148 PV и 148 CV.



В случае, когда личный приглашенный Спонсора проводит Апгрейд своего Тарифа CITYLIFE Business до Тарифа CITYLIFE Premium, Спонсор получает 4000 CL, 28 PV и 28 CV

За Апгрейд Тарифа CITYLIFE Smart до Тарифа CITYLIFE Business, Спонсор получает Бонус в размере 1100 CL, 11 PV и 11 CV в соответствующую продажу Команду.

За Апгрейд Тарифа CITYLIFE Smart до Тарифа CITYLIFE Premium, Спонсор получает Бонус в размере 5 100 CL, 39 PV и 39 CV в соответствующую продажу Команду.

За Апгрейд Тарифа CITYLIFE Smart до Тарифа CITYLIFE Team Спонсор получает Бонус в размере 22 350 CL, 39 PV и 39 CV в соответствующую продажу Команду.

За Апгрейд Тарифа CITYLIFE Business до Тарифа CITYLIFE Premium Спонсор получает Бонус в размере 4000 CL, 8 PV и 8 CV в соответствующую продажу Команду.

За Апгрейд Тарифа CITYLIFE Business до Тарифа CITYLIFE Team Спонсор получает Бонус в размере 20 500 CL, 28 PV и 28 CV в соответствующую продажу Команду.

За Апгрейд Тарифа CITYLIFE Premium до Тарифа CITYLIFE Team Спонсор получает Бонус в размере 18 500 CL, 0 PV и 0 CV в соответствующую продажу Команду.

Бонус за личное приглашение начисляется сразу после оформления Покупки/Апгрейда на Сайте.

## **6. АБОНЕНТСКАЯ ПЛАТА ЗА ДОСТУП К ПРОГРАММЕ**

6.1. Тариф CITYLIFE Smart предоставляет доступ к Программе без абонентской платы. Тарифы CITYLIFE Business, Premium и Team предоставляют доступ к Программе за абонентскую плату в размере 400 рублей в месяц.

6.2. Первый календарный месяц с момента регистрации доступ к Программе предоставляется Дистрибьютору бесплатно. Далее абонентская плата вносится Дистрибьютором на расчетный счет Компании ежемесячно авансовым платежом или путем списания Бонусных Баллов CL с личного кабинета Дистрибьютора.

6.3. В период неоплаты абонентской платы приостанавливается доступ к Программе, все изменения в Структуре не засчитываются, никакие Бонусы, Баллы и другие вознаграждения не начисляются и в последующем никаким образом не возмещаются (кроме начисления Бонусных Баллов CL за личные покупки, а также покупки команды).

6.4. Для восстановления доступа к Программе, даже если абонентская плата не была внесена в течение нескольких месяцев подряд, достаточно внести абонентскую плату за один последний календарный месяц.

6.5. В случае неоплаты абонентской платы двенадцать и более месяцев подряд Личный кабинет Менеджера полностью блокируется, т.е. обнуляется количество личных приглашенных, Статус и весь накопленный Объем, а Тариф понижается до CITYLIFE Smart.

## **7. ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ**

7.1. Тариф CITYLIFE Smart получает Бонусные Баллы CL только от своих собственных покупок и покупок до 2-го Поколения.

7.2. Тариф CITYLIFE Business получает Бонусные Баллы CL от своих собственных покупок и от покупок пользователей CITYLIFE до 6 Поколения.

7.3. Тариф CITYLIFE Premium получает Бонусные Баллы CL от своих собственных покупок и от покупок пользователей CITYLIFE до 12 Поколения.

7.4. Тариф CITYLIFE Team получает Бонусные Баллы CL от своих собственных покупок и от покупок пользователей CITYLIFE до 16 Поколения.

Актуальные сведения о ТСП, Скидках и Бонусных Баллах CL публикуются на сайте. Размер начисления Бонусных Баллов CL можно посмотреть на сайте, в Личном кабинете.

Компания в праве изменять процентное соотношение Бонусных Баллов CL в одностороннем порядке. Бонусные Баллы CL от покупок в физических заведениях Партнеров начисляется сразу после их оплаты. Бонусные Баллы CL от покупок в интернет-магазинах Партнеров начисляется после оплаты и в соответствии с условиями Партнера.

## 8. БОНУС БЫСТРОГО СТАРТА (ББС)

8.1. Для получения Бонуса быстрого старта Партнеру необходимо выполнить следующее условие:

- в течение 30 календарных дней с момента подключения первого лично приглашенного на Тариф CITYLIFE Business, Premium и Team подключить еще минимум трех личных приглашенных на Тариф CITYLIFE Business – по двум в левую и правую Команду, либо минимум четырех личных приглашенных на Тариф CITYLIFE Premium или Team – также по двум в левую и правую Команду.
- В зачет выполнения данного условия также идут проведенные за этот период Апгрейды. Месяц, в котором Спонсор выполняет условие получения ББС, считается отчетным.

8.2. Размер ББС равен:

- 15 000 CL в случае, если 4 лично приглашенных находятся на Тарифе CITYLIFE Business
- 50 000 CL, в случае если 4 лично приглашенных находятся на Тарифе CITYLIFE Premium
- 100 000 CL, в случае если 4 лично приглашенных находятся на Тарифе CITYLIFE Team

## 9. КОМАНДНЫЙ БОНУС (БИНАР)

Командный Бонус – бонус, получаемый путем сокращения баллов в левой и правой Командах.

Право на получение командного бонуса получает Дистрибьютор, имеющий в своей левой и правой Командах по одному личному приглашенному на Тариф CL Business или CL Premium или CL Team. Командный Бонус равен сумме баллов Command volume (CV) в меньшей ноге, умноженного на Коэффициент из Таблицы DC.

Начисление Командного Бонуса происходит раз в сутки, в 00:00 по московскому времени, путем сокращения образовавшихся к этому времени Бинарных пар.

### Таблица DC в CL

Тариф\	No status	Double Star	Diamond
Business	100	112,5	125
Premium	125	137,5	150
Team	150	150	150

## 10. МАКСИМАЛЬНАЯ ВЫПЛАТА КОМАНДНЫХ БОНУСОВ ЗА НЕДЕЛЮ

Размер максимальной выплаты Бинарных Бонусов за неделю зависит от Статуса, на котором находится Дистрибьютор.

Начиная со статуса **Start**: 72 000 CL в неделю.

Начиная со статуса **Expert**: 150 000 CL в неделю.

Начиная со статуса **Star**: 200 000 CL в неделю.

Начиная со статуса **Double Star**: 300 000 CL в неделю.

Начиная со статуса **Diamond**: 400 000 CL в неделю.

Начиная со статуса **Double Diamond**: 500 000 CL в неделю.

Начиная со статуса **Diamond Elite**: 1 000 000 CL в неделю.

Начиная со статуса **Ambassador**: 1 500 000 CL в неделю.

Начиная со статуса **President**: 2 000 000 CL в неделю.

## 11. КАРЬЕРНЫЙ РОСТ.

### 11.1. Статус Start

Квалификация для получения Статуса Start:

Один личный приглашенный (Тариф Business или Premium или Team) в левой Команде и один личный приглашенный (Тариф Business или Premium или Team) в правой Команде; Объем 50 PV.

Бонусы за получение Статуса Start:

Линейный Бонус – 5 % от Бинарных Бонусов Первого поколения с Тарифов Business, Premium и Team.

### 11.2. Статус Expert

Квалификация для получения Статуса Expert:

Два личных приглашенных (Тариф Business или Premium или Team) во Внутренней ноге и один личный приглашенный (Тариф Business или Premium или Team) в Спонсорской ноге; Один Дистрибьютор со Статусом не ниже Start в любом Поколении – во Внутренней ноге; Объем 800 PV.

Бонусы за получение Статуса Expert: Карьерный Бонус – 20 000 CL;

Линейный бонус Статуса Start и 5% от Бинарных Бонусов Второго поколения с Тарифов Business, Premium и Team. Линейный бонус начисляется в случае, если в Отчетную Финансовую Неделю выполнено 3 командных циклов

### 11.3. Статус Star

Квалификация и условия для получения Статуса Star:

Два личных приглашенных (Тариф Business или Premium или Team) во Внутренней ноге и два личных приглашенных (Тариф Business или Premium или Team) в Спонсорской ноге; Два Дистрибьютора со Статусом не ниже Start в любом Поколении – по одному в левой и в правой Команде; Объем 1 600 PV. Для получения статуса необходимо получить в отчетную финансовую неделю 6 Командных циклов, и подтвердить 6 Командных Циклов на следующей неделе после отчетной.

Бонусы за получение Статуса Star: Карьерный Бонус – 40 000 CL;

Линейный бонус Статуса Expert и 5 % от Бинарных Бонусов Третьего поколения с Тарифов Business, Premium и Team. Линейный бонус начисляется в случае, если в Отчетную Финансовую Неделю выполнено 3 командных циклов.

### 11.4. Статус Double Star

Квалификация для получения Статуса Double Star:

Два Дистрибьютора со Статусом не ниже Expert в любом Поколении – по одному в левой и в правой Команде; Объем 8 000 PV. Для получения статуса необходимо получить в отчетную финансовую неделю 20 Командных циклов, и подтвердить 20 Командных Циклов на следующей неделе после отчетной.

Бонусы за получение Статуса Double Star: Карьерный Бонус – 100 000 CL;

Лидерский Бонус – 1 % товарооборота Сети Компании на полгода, который делится между всеми Дистрибьюторами, достигшими данного статуса. Линейный бонус Статуса Star и 5% от Бинарных Бонусов Четвертого поколения с Тарифов Business, Premium и Team. Линейный бонус начисляется в случае, если в Отчетную Финансовую Неделю выполнено 10 командных циклов.

### 11.5. Статус Diamond

Квалификация для получения Статуса Diamond:

Два Дистрибьютора со Статусом не ниже Star в любом Поколении – по одному в левой и в правой Команде; Объем 20 000 PV. Для получения статуса необходимо получить в отчетную финансовую неделю 40 Командных циклов, и подтвердить 40 Командных Циклов на следующей неделе после отчетной.

Бонусы за получение Статуса Diamond: Карьерный Бонус – 200 000 CL;

Лидерский Бонус – 1 % товарооборота Сети Компании на полгода; который делится между всеми Дистрибьюторами, достигшими данного статуса, при этом обновиться Лидерский бонус на всех предыдущих статусах. Линейный бонус Статуса Double Star и 5% от Бинарных Бонусов Пятого поколения с Тарифов Business, Premium и Team. Линейный бонус начисляется в случае, если в Отчетную Финансовую Неделю выполнено 20 командных циклов.

### **11.6. Статус Double Diamond**

Квалификация для получения Статуса: Double Diamond:

Два Дистрибьютора со Статусом не ниже Double Star в любом Поколении – по одному в левой и в правой Команде; Объем 40 000 PV. Для получения статуса необходимо получить в отчетную финансовую неделю 80 Командных циклов, и подтвердить 80 Командных Циклов на следующей неделе после отчетной.

Бонусы за получение Статуса Double Diamond: Карьерный Бонус – 500 000 CL;

Лидерский Бонус – 1 % товарооборота Сети Компании на полгода; который делится между всеми Дистрибьюторами, достигшими данного статуса, при этом обновиться Лидерский бонус на всех предыдущих статусах. Линейный бонус Статуса Diamond и 5% от Бинарных Бонусов Шестого Поколения с Тарифов Business, Premium и Team. Линейный бонус начисляется в случае, если в Отчетную Финансовую Неделю выполнено 40 командных циклов.

### **11.7. Статус Diamond Elite**

Квалификация для получения Статуса Diamond Elite:

Два Дистрибьютора со Статусом не ниже Diamond в любом Поколении – по одному в левой и в правой Команде; Объем 160 000 PV. Для получения статуса необходимо получить в отчетную финансовую неделю 200 Командных циклов, и подтвердить 200 Командных Циклов на следующей неделе после отчетной.

Бонусы за получение Статуса Diamond Elite: Карьерный Бонус – 1 000 000 CL;

Лидерский Бонус – 1 % товарооборота сети Компании на полгода; который делится между всеми Дистрибьюторами, достигшими данного статуса, при этом обновится Лидерский бонус на всех предыдущих статусах. Линейный Бонус – линейный бонус Статуса Double Diamond и 5% от Бинарных Бонусов Седьмого поколения с Тарифов Business, Premium и Team. Линейный бонус начисляется в случае, если в Отчетную Финансовую Неделю выполнено 100 командных циклов.

### **11.8. Статус Ambassador.**

Квалификация для получения Статуса Ambassador:

Два Дистрибьютора со Статусом не ниже Double Diamond в любом своем Поколении – по одному в левой и в правой команде; Объем 300 000 PV. Для получения статуса необходимо получить в отчетную финансовую неделю 350 Командных циклов, и подтвердить 350 Командных Циклов на следующей неделе после отчетной.

Бонусы за получение Статуса Ambassador: Карьерный Бонус – 2 000 000 CL;

Лидерский Бонус – 1 % товарооборота Сети Компании на полгода; который делится между всеми Дистрибьюторами, достигшими данного статуса, при этом обновится Лидерский бонус на всех предыдущих статусах. Линейный Бонус – линейный бонус Статуса Ambassador и 5% от Бинарных Восьмого поколения с Тарифов Business, Premium и Team. Линейный бонус начисляется в случае, если в Отчетную Финансовую Неделю выполнено 175 командных циклов.

## **11.9. Статус President**

Квалификация для получения Статуса President:

Два Дистрибьютора со Статусом не ниже Diamond Elite в любом своем Поколении – по одному в левой и в правой команде; Объем 500 000 PV. Для получения статуса необходимо получить в отчетную финансовую неделю 600 Командных циклов, и подтвердить 600 Командных Циклов на следующей неделе после отчетной.

Бонусы за получение Статуса President: Карьерный Бонус – 5 000 000 CL;

Лидерский Бонус – 1 % с товарооборота собственной структуры навсегда с возможностью передачи аккаунта по наследству; в случае, если в структуре Дистрибьютора в статусе President, появится Дистрибьютор со статусом President. То 1% с большой структуры будет делиться между двумя Дистрибьюторами в статусе President, и так для каждого нового Дистрибьютора в статусе President Линейный Бонус – линейный бонус Статуса Ambassador и 5% от Бинарных Девятого поколения с Тарифов Business, Premium и Team. Линейный бонус начисляется в случае, если в Отчетную Финансовую Неделю выполнено 300 командных циклов.

## **11.10. Карьерный Бонус и Линейный Бонус**

Начисляются сразу по достижении соответствующего Статуса. Все начисления производятся в бонусной системе (CL). Месяц, в котором Партнер получает Статус, за достижение которого предусмотрен Лидерский Бонус, считается отчетным. Лидерский Бонус выплачивается в течение 6 месяцев после отчетного и начисляется с 10 по 15 число каждого месяца. Размер Лидерского Бонуса определяется ежемесячно, путем распределения соответствующего процента от товарооборота Сети Компании за предыдущий месяц на всех, кто в этом месяце получил соответствующий Статус.

## **12. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ**

12.1. Дистрибьютор гарантирует, что все условия настоящего Соглашения ему полностью ясны и он принимает их безусловно и в полном объеме.

12.2. В случае отказа от участия в программе денежные средства возврату не подлежат.

12.3. Дистрибьютор гарантирует, что условия общего Маркетинга Компании, размещенного на Сайте Компании, ему полностью ясны и он принимает их безусловно и в полном объеме.

12.4. Дистрибьютор не является сотрудником, представителем Компании. В связи с этим Дистрибьютор не имеет права выступать от имени Компании без её согласия.

12.5. Объектом по настоящему Соглашению являются права, которые предоставляются Дистрибьютору как участнику Программы. Участие в Программе не может быть признано имуществом и/или товаром

## **13. ОФИСНАЯ ПРОГРАММА.**

### **ПРИЛОЖЕНИЕ №1**

Настоящим Приложением определяются порядок и условия участия Партнера в стимулирующей, программе «Офис от Компании», позволяющей получать от Компании вознаграждения в счет оплаты арендуемых пользователями офисов в целях продвижения продуктов Компании.

1.1. Партнеры, арендовавшие офисное помещение в целях продвижения продуктов Компании, имеют право на участие в программе «Офисная программа CITYLIFE». В программе имеет право участвовать один офис от одного города, имеющий статус «Ответственный».

Размер вознаграждения составляет 3% от товарооборота данного города при условии наличия минимального товарооборота 800.000р. В случае, если в первый месяц с открытия офиса товарооборот 1.600.000р. и более, размер вознаграждения единовременно увеличивается на 2% от товарооборота данного города. Вышеуказанный объем товарооборота необходимо поддерживать в течение тридцати календарных дней.

1.2. После заключения договора аренды с собственником офисного помещения, Дистрибьютор в течение трех календарных дней обязан направить в Компанию заявление установленного образца с обязательным приложением копий документов, указанных в условиях настоящего приложения. При подтверждении Компанией получения данных и принятия заявления Дистрибьютор, арендовавший офисное помещение, считается участником программы.

1.3. Компания имеет право в одностороннем порядке отказать тому или иному Дистрибьютору в участии в данной программе.

### **2. Участие и выплаты:**

2.1. Размер вознаграждения не может составлять более 100% из расчета суммы арендной платы за офисное помещение, указанной в договоре аренды. В случае, если компания установит, что офисное помещение фактически не используется по целевому назначению, а именно не выполняет функций поддержки и продвижения компании, администрация вправе лишить вознаграждения по своему усмотрению.

2.2. В случае если компания установит, что сумма арендной платы за офисное помещение существенно завышена, исходя из среднерыночной стоимости коммерческой недвижимости по региону, администрация вправе лишить вознаграждения по своему усмотрению.

### **3. Порядок выплаты:**

3.1. Выплаты производятся путем начисления денежных средств на личный кабинет активного партнера, арендовавшего офисное помещение.

3.2. Выплаты производятся при наличии следующих условий: Поддерживаемый товарооборот указанный (в п. 1.1. настоящего приложения в течение установленного срока; Наличие арендованного офисного помещения не ниже класса "B" в центральной части города; Подача заявления установленного образца с приложением всех необходимых документов описанных в нем. Использование офисного помещения исключительно в целях продвижения продуктов компании. В случае, если партнер, арендовавший офисное помещение, по каким-либо причинам прекратил сотрудничество с компанией, он обязан сообщить об этом по адресу [info@cl.world](mailto:info@cl.world)

3.3. Дистрибьютор, получивший вознаграждение на личный счет по программе «Офисная программа CITYLIFE», обязан использовать данные средства строго на оплату арендных платежей указанного офисного помещения, а также на его благоустройство. В случае нарушения данного пункта Компания вправе terminate указанного пользователя. В данном случае утерянные комиссии в результате терминации аккаунта не подлежат возврату и возмещению Дистрибьютору.

#### **4. Прочие условия.**

4.1. В указанном офисе имеет право работать любой Дистрибьютор.

4.2. Дистрибьютор осведомлен и согласен, что Компания не несет ответственности за обязательства Дистрибьютора перед третьими лицами.

4.3. Выплата вознаграждения осуществляется в том случае, если указанный товарооборот был совершен в указанном офисном помещении. В случае если в городе совершен объем товарооборота без участия указанного офиса, офисное вознаграждение выплачивается исключительно в объеме совершенного товарооборота в указанном офисном помещении.

4.4. Условия настоящей Программы не являются публичной офертой. Компания вправе вносить изменения в условия Программы в одностороннем порядке, которые становятся актуальными с момента публикации на официальном сайте Компании.

4.5. Условия настоящей программы распространяются только на Дистрибьюторов, которые имеют статус «Активный».



**CITYLIFE LP, Регистрационный номер: LP2223**

**Юридический адрес: Office 29, Clifton House, Fitzwilliam street lower, Dublin 2**

**Фактический адрес: Block B, The Crescent Building, Northwood, Santry, Dublin 9, Dublin, D09 C6X8, Republic of Ireland**

**e-mail: info@cl.world**

**Телефон: 01 893 4902 (+353 1 893 4902)**

**Банк: UAB "Paysera"**

**EVP2510003465493CITYLIFE LP**

**Адрес: Menulio Street 7, Vilnius, LT-04326, Lithuania**

**IBAN: LT14350002575824**

## Офисная программа CITYLIFE

В администрацию компании CITYLIFE

(info@cl.world)

от Дистрибьютора Фамилия Имя Отчество ID:

\_\_\_\_\_

проживающего по адресу г. \_\_\_\_\_, ул. \_\_\_\_\_, К.\_\_\_\_, кв\_\_\_\_,

телефон: \_\_\_\_\_ эл.адрес: \_\_\_\_\_

### Заявление

В связи с выполнением мною всех необходимых условий для участия в «Офисной программе CITYLIFE», описанных в договоре публичной оферты, прошу Вас включить офис

по адресу (страна, город, улица, дом, этаж, офис) в список участников данной программы и присвоить ему статус «Региональный».

### Приложения:

Копия (фото) паспорта;

Копия (фото) договора аренды;

Фото офисного помещения.

Дата: \_\_\_\_\_ Подпись/ФИО \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_