

Стандарты и правила работы партнерской сети DS Consulting

1. Термины и определения

Основной документ компании DS Consulting, который регламентирует взаимоотношения между компанией и агентом, а также деятельность агента DS в рамках агентского соглашения. Соблюдение правил и стандартов всеми участниками системы — залог долгосрочного, эффективного партнерства.

Компания DS/Принципал — международная компания, распространяющая через сети Агентов готовую бизнес-модель, которая основана на принципе продаж товаров и услуг DS Academy и DS Consulting под собственным брендом и продаж инвестиционных продуктов под торговыми марками контрагентов.

Финансовый консультант (далее ФК) — бизнес-партнер компании, который аттестовался на одном из двух продуктов DS:

- на курсе “Специалист по финансовому консультированию”
- на курсе “Школа Финансовых Советников от DS”.

Резидент DS - бизнес-партнер компании, который прошел продукт Propost и/или находится в процессе обучения на СПФК, и не является финансовым консультантом.

Агент DS - это Резиденты и Финансовые Консультанты DS, акцептовавшие Агентский договор.

DS — собственный бренд, под которым Компания и Агенты осуществляют деятельность, основанную на принципах продаж товаров и услуг по всему миру.

Агентский договор — это договор между Агентом и Компанией, определяющий права, обязанности и ответственность сторон. Юридические отношения сторон возникают после заключения между Агентом и компанией Договора-оферты.

Наставник — Агент, пригласивший в DS другого Агента и помогающий во всех вопросах обучения и развития в DS.

Единый фирменный стиль (брендбук) — составная часть имиджа компании и фактор конкуренции, обеспечивающий единый образ всем продуктам и мероприятиям и улучшающий восприятие, и запоминаемость потребителем.

План вознаграждения DS - маркетинговый план Принципала, определяющий возможности привлечения Клиентов и условия квалификаций для Агентов, а также личные и групповые продажи Агента.

Отчетный период - период для взаиморасчетов с Агентом, равный 1 (одному) календарному месяцу с даты активации любой из услуг, предоставляемой Принципалом Клиентам.

1 балл активности — условная величина, используемая для расчета вознаграждений Агентов по условиям Плана вознаграждения DS.

Платформа Принципала - платформа для взаимодействия Принципала и Агента, размещенная по адресу <https://app.dsconsult.ru/>

Лидер Партнерской сети - Агент, являющийся членом “Совета Лидеров” Компании.

2. Отношения между Компанией и Агентом

2.1. Общие положения

Компания обладает исключительными правами на бренд, модель бизнеса, обучающие и информационные материалы DS и организует сбыт услуг и проведение обучающих мероприятий под своим брендом через Агентов DS, разрабатывает и предлагает Агентам готовую модель построения бизнеса, основанную на продвижении финансовых и образовательных продуктов и привлечении людей к партнерству с компанией DS.

Компания устанавливает Стандарты работы, единые для деятельности всех участников бизнес-системы.

Агент не является сотрудником или юридическим представителем компании. Он несет личную ответственность за соблюдение законов, регламентирующих предпринимательскую деятельность в стране и регионе, где он осуществляет свой бизнес.

Бизнес-модель Агентов DS заключается в следующем: продвижение финансовых и образовательных продуктов через личные продажи и построение команды внутри Компании.

Заклячая с Компанией Агентский договор, Агент обязуется действовать в рамках Стандартов работы DS Consulting.

2.2. Отношения между Компанией и Агентов регулируются:

- условиями Агентского договора;
- положениями документа «Правила и стандарты партнерской сети DS».

2.3. Любой человек, достигший 16 лет, может стать Агентом DS, заключив с компанией Агентский договор и пройдя соответствующее обучение. Для несовершеннолетних (до 16 лет) в России и странах СНГ при регистрации в качестве Агента DS обязательно нотариально заверенное разрешение законного представителя (родителей, опекунов и т. д.).

2.4. Порядок регистрации Агентского договора

2.4.1. Агентский договор акцептуется при входе на Платформу Принципала или открытии обучения ProPost/СПФК необходимого обучения в Личном кабинете на Платформе Геткурс и при авторизации на Платформе Принципала.

2.5. Заключение Агентского договора

Для Резидентов:

Происходит на Платформе Принципала или после покупки курса “ProPost” новому Агенту открывается вводный модуль на Геткурсе. После изучения всех материалов модуля новый Агент акцептует агентский договор путем постановки галочки в задании урока.

Для Финансовых консультантов:

Происходит на платформе Принципала, или во время прохождения курса “Специалист по финансовому консультированию” на Getcourse, или после прохождения курса курса “Специалист по финансовому консультированию” новому Агенту открывается Школа Адаптации. В Уроке 3. “Оформление сотрудничества с DS Consulting” размещен агентский договор. После изучения всех материалов новый Агент акцептует агентский договор путем постановки галочки в задании урока.

*Пароль для входа в Личный кабинет — конфиденциальная информация, которой владеют только Компания и Агент. Компания соблюдает условия конфиденциальности и не предоставляет информацию для входа в Личный кабинет никому, кроме его владельца.

Для Резидентов и Финансовых консультантов:

При авторизации на Платформе Принципала Агент акцептует (принимает) путем постановки галочки следующие документы:

- Публичная оферта (Агентский договор)

- Стандарты и Правила партнерской сети DS
- Согласие на обработку персональных данных
- Политика конфиденциальности и обработки персональных данных платформы ООО "ДС Консалтинг"

2.6. Достоверность сведений при заключении Агентского договора

2.6.1. Человек может заключить только один Агентский договор. При обнаружении фактов прямого или косвенного контроля над более, чем одним Агентским договором, а также фактов фальсификации и заключения Агентского договора на подставное лицо, Компания имеет право аннулировать Агентский договор.

2.6.2. Кандидат на роль Агента DS и наставник привлечший Кандидата, должны быть внимательны при внесении своих личных данных на Платформе Принципала и не допускать ошибок.

2.6.3. В случае изменения фамилии, а также паспортных данных, Агенту необходимо изменить их самостоятельно на Платформе Принципала и предоставить копии документов, подтверждающих новые данные, в течение 20 календарных дней с момента вступления изменений в силу.

2.6.4. Агент должен следить за актуальностью индивидуальной информации. Изменения в контактные данные (номер телефона и реквизиты) Агент вносит самостоятельно на Платформе Принципала в течение 7 календарных дней с момента вступления изменений в силу.

2.7. Активация Агентского договора

2.7.1. Агентский договор считается действующим только после его акцепта. Акцептом считается постановка галочки на Платформе Принципала или в соответствующих уроках на платформе Геткурс.

2.7.2. Через 6 месяцев после покупки ProПост или прохождения Школы Адаптации после аттестации на СПФК, а также при отсутствии продаж в течении последних 6 месяцев у любого текущего Агента компании - Агент переводится в статус "неактивный". Данный статус предполагает, что Агент не сможет вывести свои комиссионные (при этом, комиссионные и баллы будут продолжать отображаться в его личном кабинете на "Платформе Принципала"), а также Агенту остаются доступными все платформы, сервисы и мероприятия DS.

При этом доступ к образовательным курсам компании регулируется офертами этих курсов и не связан с доступом к платформам.

Агент сохраняет доступ только к тем платформам, к которым у него был ранее доступ, включая:

- Платформа Принципала,
- GetCourse,
- Bitrix24.

Для перехода в статус "активный" необходимо сделать одну продажу (в том числе пополнение) любого продукта из продуктовой матрицы DS.

Через 12 месяцев после появления в системе нового Агента при отсутствии продаж Агент переводится в статус "терминирован" - с ним автоматически расторгается договор и отключаются доступы ко всем личным кабинетам, предоставленным компанией DS. Вернуться в статус активного Агента после терминирования возможно в случае повторной покупки продукта "ProПост" и "СПФК" и отсутствии иных причин для терминирования (нарушения агентского договора или правил и стандартов партнерской сети DS).

При осуществлении возврата денежных средств после покупки Агентом образовательного продукта DS в течение 6 месяцев Агент не может возобновить агентский договор с DS. То есть, бывший Агент может заново купить образовательный продукт DS, но заключить агентский договор и вести агентскую деятельность не может в течении 6 месяцев после осуществления возврата.

Исключение - случаи технического возврата, когда повторная покупка совершается по ссылке первоначального наставника.

2.7.3. В случае если Агент, совершает активности (выполняет минимум одну личную продажу образовательного или инвестиционного продукта) его статус меняется на активный в месяц совершения активности.;

2.8. Передача статуса Агента по Агентскому договору.

2.8.1. Агент не может передать свои права по Агентскому договору (клиентов и команду) другому Агенту без согласования с вышестоящим Наставником, Лидером партнерской сети, Президентом Партнерской сети и Генеральным директором DS.

3. Цели, права и обязательства Агентов

Общая цель Агентов DS — стабильное и последовательное развитие бизнеса DS всеми участниками системы.

3.1. Заключая Агентский договор, Компания сохраняет за собой право:

- определять маркетинговую стратегию и устанавливать Агентам правила партнерства;
- устанавливать цены на продукты и обучающие блоки;
- вносить изменения в документы, регулирующие деятельность компании;
- аннулировать статус Агента в случаях, предусмотренных Агентским договором и Договором-офертой, Правилами и Стандартами Партнерской сети DS и иными регламентами Компании.

3.2. Заключая Агентский договор, Агент получает право:

- продвигать продукты и обучающие курсы Компании и приглашать людей к партнерству с Компанией;
- пользоваться возможностями бизнес-системы и поддержкой Компании для развития своего бизнеса;
- получать вознаграждение за свою деятельность на внутренний счет, использовать эти средства для покупки/ получения скидки на образовательные и другие продукты компании DS;
- заключить Агентский договор с Компанией и получать вознаграждение на банковский счет своего ИП.

3.3. Заключая Агентский договор, Компания берет на себя обязательства:

- обеспечивать бизнесу маркетинговое сопровождение: продвигать финансовые продукты, разрабатывать и производить бизнес-инструменты;
- оказывать Агентам техническую, информационную и обучающую поддержку;
- осуществлять своевременную выплату вознаграждения в соответствии с системой вознаграждения, установленной Планом вознаграждения DS.

3.4. Заключая Агентский договор, Агент берет на себя обязательства:

- поддерживать репутацию, разделять идеологию, политику и стратегию Компании;
- действовать в рамках корпоративных правил и стандартов, не использовать методы работы, запрещенные правилами и стандартами;
- продвигать финансовые продукты и курсы по принципу прямых продаж и не делать заявления, противоречащие принципам компании и действующему законодательству;

- не использовать агентов, которые заключили агентский договор с ООО “ДС Консалтинг”, для продвижения и продажи иных финансовых и образовательных продуктов, кроме финансовых и образовательных продуктов DS.
- не сотрудничать с компаниями/контрагентами, содержащими признаки финансовой пирамиды или мошенничества
- не оформлять с клиентами и Агентами Компании сделки по финансовым продуктам, не включенным в список разрешенных продуктов для продажи Лидерами (Приложение №2)

3.5. Лояльность Агента

3.5.1. Заключая Агентский договор, Агент берет на себя обязательства поддерживать репутацию компании и проявлять лояльность по отношению к DS, разделять идеологию компании и действовать в русле стратегии Компании.

3.5.2. К нелояльным действиям относятся:

- дискредитация бренда, руководства, Агентов и контрагентов компании DS;
- использование методов, несовместимых с “Правилами и стандартами партнерской сети” DS;
- передача контактов и имен Агентов другим лицам для рекрутирования в другие компании;
- ведение организационно-коммерческой деятельности в рамках другой сетевой компании, в том числе открытие региональных представительств других сетевых компаний, в том числе осуществление продаж финансовых инструментов запрещенных в DS и предлагать другим Агентам и Клиентам эти инструменты.

В случае выявления причастности Агента к деятельности в другой сетевой компании или продажам запрещенных инвестиционных инструментов, данный Агент может быть terminated, согласно [Положению о дисциплинарном комитете](#).

3.5.3. В случае, если Агент совершает нелояльные действия, наносящие ущерб репутации Компании, Компания вправе лишить его статуса Агента в соответствии с Агентским договором, Договором-офертой, с Правилами и стандартами партнерской сети DS, с Положением о дисциплинарном комитете, с иными регламентами DS.

Если Компания получает сведения о нелояльных действиях Агента и грубых нарушениях стандартов, она будет действовать по следующему алгоритму:

- Компания высылает предупреждение Агенту, совершившему нарушение, через личные сообщения в мессенджере Telegram, на Платформе Bitrix24, через Наставника Агента или через Личный кабинет на Платформе Принципала;
- Компания блокирует сервисные возможности Личного кабинета, а также приостанавливает все операции по счетам на время разбирательства. Агентский договор переходит в статус «Приостановлено»;
- Время для разбирательства: до закрытия следующего отчетного периода. Разбирательство проходит через созыв Дисциплинарного комитета. В течение этого периода Агент может предоставить информацию, объяснения, аргументы в свою пользу;
- Если инцидент исчерпан, Компания восстанавливает выплаты и доступ Агент к Личному кабинету; Если факт грубого нарушения Правил и стандартов все же подтверждается или Агент не предоставил за указанный период удовлетворительных объяснений, то Компания расторгает Агентский договор в одностороннем порядке.

3.5.4. При прекращении Агентского договора средства с внутреннего счета единовременно переводятся на счет Агенту в случае отсутствия у него финансовых и документационных обязательств перед Компанией и предварительного подтверждения расчетных реквизитов на Платформе Принципала.

3.5.5. Компания оставляет за собой право требовать в соответствии с законодательством возмещения ущерба, нанесенного в результате дискредитации ее имиджа, деловой репутации, нарушения исключительных прав на интеллектуальную собственность и разглашения конфиденциальной информации и взыскания штрафа в размере, установленном в Агентском договоре.

3.5.6. Если Агент начинает активную деятельность в другой сетевой компании или публично объявляет о своем уходе в другую сетевую компанию (в этом случае должно быть написано заявление на имя Президента партнерской сети), его договор с DS подлежит приостановлению с последующим прекращением, без возможности восстановления.

4. Рекрутинг и стабильность партнерской сети

4.1. Правила привлечения

4.1.1. Привлекая людей к партнерству с Компанией DS, Агент может оперировать только реальными фактами и предоставлять достоверную и полную информацию.

4.1.2. Агент не имеет права вводить кандидата в заблуждение, преувеличивая возможности дохода или преуменьшая усилия по достижению успеха. Цель Агента — сформировать осмысленное решение кандидата стать Агентом, а не решение, полученное в результате жесткого давления или дезинформирования.

4.1.3. Партнеру запрещено для привлечения кандидатов использовать массовые объявления, в том числе:

- размещать объявления с предложением работы — как в сети Интернет, так и на бумажных носителях;
- звонить по объявлениям с предложением вакансий людям, ищущим работу.
- использовать базы резюме и вакансий, размещенные в Интернете на различных сайтах по поиску работы;
- проводить социальные опросы в местах скопления людей или по телефону.

4.1.4. Агент не имеет права дискредитировать других Агентов.

4.1.5. Агенту запрещено продвигать свой бизнес, дискредитируя другие сетевые компании и распространяя материалы, порочащие их репутацию.

4.2. Наставничество и стабильность сети

4.2.1. Наставником новичка становится тот Агент, по чьей реферальной ссылке была произведена продажа образовательного продукта.

Регистрация новичка производится в первую линию Агента, который становится Наставником.

В обязанности Наставника входит:

Наставник должен ознакомить кандидата с условиями партнерства, действующими Правилами и стандартами, Планом вознаграждения DS, а также проинформировать кандидата о своей роли в качестве Наставника до момента подтверждения новичком агентского договора.

4.2.1.1. Создание комфортной среды обучения и партнерства :

- Поддерживать и мотивировать Агентов в процессе обучения, помогая им достигать поставленных целей.

4.2.1.2. Проверка заданий и обратная связь:

- Проверять домашние задания и предоставлять конструктивную обратную связь.

- Отвечать на вопросы Резидентов как индивидуально, так и в общем чате обучения.

4.2.1.3. Организация взаимодействия:

- Организовывать групповые и индивидуальные созвоны для обсуждения учебного и рабочего процесса и решения возникающих вопросов.
- Проводить мероприятия со студентами/резидентами в соответствии с планом, представленным отделом продукта (на обучении СПФК и Пророст).

4.2.1.4. Работа с Личным Финансовым Планом (ЛФП):

- Помогать Резидентам и ФК в составлении ЛФП.
- Оказывать поддержку в ознакомлении и оформлении финансовых и образовательных продуктов.

4.2.1.5. Мотивация и поддержка:

- Мотивировать Агентов на оформление финансовых продуктов
- Стимулировать резидентов к покупке обучения на СПФК.
- Помогать в создании собственной команды и поощрять стремление стать наставником.

4.2.1.6. Сопровождение и аттестация:

- Сопровождать резидентов до момента аттестации и оформления кейса.
- Проводить аттестацию совместно с другими наставниками.
- Сопровождать учащихся после окончания обучения.
- Обучать ведению бизнеса, Плану вознаграждения DS, условиям партнерства с DS, продажам и продуктам компании DS;
- Прилагать усилия по разъяснению Правил и стандартов партнерской сети DS;
- Доносить информацию об участии Агентов в общекорпоративных событиях и мероприятиях, а также в акциях и конкурсах, объявляемых Компанией.
- Способствовать формированию высокого уровня лояльности Агентов к проектам компании.

4.2.1.7. Взаимодействие с отделом продукта:

- Предоставлять обратную связь по успеваемости студентов/резидентов и другим вопросам, связанным с процессом обучения.
- Взаимодействовать с отделом продукта для улучшения учебного процесса.
- Вести учет успеваемости студентов/резидентов и анализировать их достижения.

4.2.2. Отношения «Наставник — Агент — основа стабильности сети. Компания не допускает случаев бесконтрольного (несогласованного с Компанией) перехода от одного Наставника к другому. В случае смены Наставника агент переходит в другую команду вместе с закрепленными за ним клиентами и нижестоящими агентами согласно заявлению и по согласованию с отдающим Наставником, принимающим Наставником, Вышестоящими лидерами партнерской сети, Президентом Партнерской сети и Генеральным директором Компании.

4.2.3. Наставник может выстраивать коммуникацию со своим Агентом, используя различные средства связи — телефон, Интернет, видеосвязь и пр.;

4.3. Переподписание Агентских договоров:

4.3.1. Переподписанием является наличие двух действующих активных Агентских договоров, если имеет место повторное заключение Агентского договора под другим Наставником при наличии действующего Агентского договора.

4.3.2. Действия компании при обнаружении факта переподписания Агентского договора одинакового статуса:

- Повторный Агентский договор приостанавливается с последующим аннулированием;
- Первый Агентский договор приостанавливается на два и более расчетных периода в зависимости от степени тяжести нарушения:
- в случае, если не было обнаружено перерегистраций из одной команды в другую – приостановление на два и более периода;
- в случае, если обнаружены активированные Агенты в команде второго Агентского договора, которые были зарегистрированы ранее в первой команде – приостановление на три расчетных периода;
- в случае обнаружения активированных Агентов в команде второго Агентского договора, которые ранее имели активированные Агентские договоры в первой команде – приостановление на четыре и более периода.
- в случае обнаружения повторных фактов перерегистрации Агента – Агентский договор приостанавливается на шесть и более расчетных периода.
- восстановление статуса Агента возможно только по решению Дисциплинарного комитета.

4.3.3. Решение о возврате команды, которая наработана под повторным соглашением, будет определяться в зависимости от обстоятельств и условий нарушения:

4.3.4. Наставник повторного договора знал о переподписании или принимал участие в переподписании.

В случае, если ближайший действующий Наставник второго Агентского договора нарушителя, и/или вышестоящий Лидер партнерской сети участвовали в переподписании, либо были в курсе наличия первого Агентского договора, компания аннулирует повторный договор нарушителя и осуществляет полный перенос команды под первоначальный Агентский договор.

Данное правило действует также в случае, если наставник и/или вышестоящий Лидер второго Агентского договора, узнав о факте переподписания позже, не проинформировали об этом компанию.

4.3.5. Наставник повторного договора не знал и не участвовал в переподписании.

В случае, если прямой Наставник и вышестоящий Лидер повторного договора нарушителя не знали о наличии у него первого Агентского договора, но проинформировал его о правилах ведения бизнеса при регистрации, компания осуществляет аннулирование второго Агентского договора нарушителя и переносит только тех Агентов его команды, которые ранее имели регистрацию под первым договором нарушителя, вне зависимости от их текущего статуса.

Данное правило действует также в случае, когда наставник второго договора, узнав о нарушении, предпринял меры по недопущению нарушения и проинформировал о факте нарушения Компанию.

4.3.6. Первый наставник участвовал в нарушении, либо знал, но выжидал.

В случае, если первоначальный наставник Нарушителя способствовал нарушению, либо был в курсе нарушения, но не предпринял действий по его предотвращению (выжидал результата по второму Агентскому договору), компания осуществляет аннулирование второго договора нарушителя. Перенос команды не производится.

4.3.7. Спорные случаи.

Если нет достаточных оснований отнести конкретный случай к одному из вышеописанных вариантов, решение о частичном или полном переносе команды принимается по результатам опроса Агентов первой линии, ближайших активных и квалифицированных Агентов команды второго договора нарушителя. В расчет принимается степень участия нарушителя и вышестоящих наставников в бизнесе Агентов команды, участие в их процессе рекрутирования.

Данные правила также распространяются на повторную регистрацию договора на подставное лицо, ближайшего родственника мать/отца/брата/сестру/супруга/супругу.

4.3.8. Ужесточение наказания за переподписание.

В случаях, когда Агент совершил преднамеренное переподписание с вовлечением в это нарушение Агентов своей команды (коллективное переподписание), либо совершил повторное переподписание, компания приостанавливает действие соглашения на срок от двух до шести периодов.

Данное наказание также распространяется на наставников, чье непосредственное участие в нарушении (склонение к переподписанию, организация переподписания) будет доказано.

4.3.9. Если Наставник — вопреки «Правилам и стандартам партнерской сети» — сам призывает Агента переподписаться в свою команду, предлагает создать дубль, подписать формально родственника и т. д., эти действия рассматриваются как агитация, призыв к переподписанию.

4.3.10. Если Наставник знает, что регистрирует в свою команду действующего Агента другой команды, эти действия рассматриваются как участие в переподписании.

4.3.11. Агент может заключить новый Агентский договор под другим Наставником только в случае, если его предыдущий договор утратил силу и был переведен в статус Клиентского, согласно пунктам 2.7 и 2.8, и он не проявлял никаких признаков реальной деятельности Агента DS, то есть не выполнял личную активность в течение шести отчетных периодов до заключения нового договора.

4.3.12. Агенту запрещено заключать повторные Агентские договоры на подставное лицо (номинальное). Данное действие признается переподписанием.

4.3.14. Должностные лица и сотрудники Компании не могут являться дистрибьюторами других сетевых компаний, а также иметь прямые договоры с контрагентами, которые предоставляют продукты в компании DS.

4.3.15. Все вышеперечисленные случаи, связанные с переподписанием Агентского договора рассматриваются на дисциплинарном комитете.

5. Продажи и клиентурный рынок

5.1. Агент обязуется продвигать финансовые и образовательные продукты DS, соблюдая Правила и Стандарты партнерской сети DS..

5.2. Агент обязуется использовать принцип прямых продаж при продвижении финансовых и образовательных продуктов DS, использовать прямую коммуникацию при передаче информации от человека человеку, проводить индивидуальные или групповые презентации потенциальным клиентам.

5.3. Отношения с клиентами:

5.3.1. В отношениях с клиентами Агент DS применяет принципы лояльности и индивидуального подхода.

5.3.2. Продвигая финансовые и образовательные продукты DS, Агент предоставляет клиенту полную и правдивую информацию. Агент не имеет права вводить потенциального клиента в заблуждение с целью продать продукты любой ценой.

5.3.3. Сопровождение клиента, закрепление долгосрочных и доброжелательных отношений — важнейшая составляющая бизнес-модели DS. Агент, осуществляющий разовые продажи разовым потребителям, не формирует свой клиентурный рынок и ставит под угрозу репутацию Компании.

5.4. О закреплении клиентов:

5.4.1. Клиент, лично приглашенным Агентом, закрепляется за этим Агентом. Клиент приглашенный через DS закрепляется за Агентом по решению DS.

5.4.2. Если клиент осуществил покупку под приглашенным Агентом, а после решил перейти к другому Агенту, то у клиента уточняются причины перехода, а принимающий Агент в письменном виде указывает причины перевода.

5.4.3. Заявление о переводе клиента направляется от принимающего Агента в бэк-офис DS.

5.4.4. Если клиент переходит к новому Агенту, то все сделки, которые клиент совершил при работе со старым Агентом, остаются за ним. Новому Агенту в зачет идут только новые сделки с этим клиентом, совершенные после перевода.

6. Реклама и Правила продвижения

6.1. Использование готовых инструментов:

6.1.1. Продвигая на рынок продукцию и бизнес-систему DS, Агент использует рекламные и иные информационные материалы, разработанные Компанией специально для Агентов.

6.1.2. Агент приобретает инструменты Компании в соответствии со своими потребностями и бизнес-планами. Заключение Агентского договора не обязывает Агента приобретать рекламные инструменты.

6.1.3. Компания и Агенты рассматривают рекламные материалы в качестве инструмента развития бизнеса.

6.2. Интеллектуальная собственность

6.2.1. Все логотипы и элементы фирменного стиля Компании, в том числе используемые на ресурсах компании, мерче, в рекламных материалах, фирменном стиле Компании являются интеллектуальной собственностью Компании. Агент не может вносить какие бы то ни было изменения в информацию, указанную в рекламных материалах, а также использовать товарные знаки Компании без официального разрешения Компании.

6.2.2. Любое несанкционированное использование интеллектуальной собственности Компании будет преследоваться в соответствии с законодательством.

6.3. Единый фирменный стиль — составная часть имиджа Компании и фактор конкуренции.

6.3.1. Агенту запрещено производить какие бы то ни было рекламные материалы (с использованием логотипов, товарных знаков и других объектов интеллектуальной собственности Компании), предварительно не согласованные с Компанией.

6.3.2. Агент не имеет права без согласования с Компанией продавать другим Агентам рекламные материалы, созданные им лично для собственных бизнес-потребностей.

6.3.3. Компания готова рассматривать конструктивные предложения Агентов по разработке рекламных инструментов. В случае, если интеллектуальная собственность Агента берется за основу корпоративных материалов, Компания может сделать публичную ссылку на Агента.

6.4. Правила интернет-продвижения:

6.4.1. Владелец информации, размещенной на официальных сайтах DS и в аккаунтах корпоративных соцсетей, выступает Компания DS. Весь контент — тексты, иллюстрации, видео и дизайн сайтов — защищается в соответствии с международным правом и законодательством Российской Федерации. Также защищены законом и товарные знаки Компании, включая их визуальные изображения и т.д. — от наименования Компании до наименования каждого

отдельного продукта Компании.

В случае если Агент решает использовать какой-либо контент от DS в рамках своих социальных сетей, он имеет на это право, но при условии отсылки к первоисточнику (правообладателю).

6.4.2. Агент обязан соблюдать международное и национальное (российское) законодательство в сфере охраны интеллектуальной собственности.

Агент не имеет права:

- использовать товарные знаки и логотипы, принадлежащие Компании, без ее согласия;
- копировать контент, фото- и видеоматериалы без корректных ссылок на первоисточник или без официального разрешения Компании;
- публиковать информацию до обнародования ее Компанией;
- осуществлять в сети самостоятельные презентации продукта и бизнеса, которые противоречат принципам Компании, Плану вознаграждения DS, искажают суть бизнеса или продукта.

6.4.3. Агенту запрещено использовать слова «DS» или, а также любую другую фонетическую имитацию названия Компании в названии любого ресурса, таких как домен или поддомен сайта, мобильное приложение, адрес блога, страница в социальной сети (например, Instagram, Facebook, VK и т.д.), чат-бот в мессенджерах, канал на YouTube или на другом видеохостинге, название сайта в поисковой выдаче.

Слова «DS» могут быть использованы только в описании аккаунта, блога, канала или группы в социальных сетях и только в том случае, если в этом описании отчетливо донесено, что данный ресурс имеет четкую персонификацию. Например: «Аккаунт партнёра компании DS Виталия Иванова» и т.п.

6.4.4. Агент имеет право на своем сайте, в своем блоге, в социальной сети:

- идентифицировать себя как Агента DS, выставлять свои координаты (телефоны, ID) со ссылкой на сайт DS
- делиться мыслями, впечатлениями и результатами;
- давать ссылки на официальный сайт Компании, на официальные аккаунты Компании в соцсетях;
- размещать на своем сайте, в своем блоге реферальную ссылку;
- выставлять описания продуктов Компании без возможности его оплатить вне официальных ресурсов DS.

6.4.5. Агент может продвигать продукты и бизнес только разрешенными способами. Он имеет неотъемлемое право:

- рекламировать свой персональный бренд — себя как личность и лидера, свой стиль жизни, ценности, убеждения;
- отправлять людей по ссылке в рекламном сообщении на свой собственный аккаунт в соцсети, свой персональный сайт (если таковой имеется);
- размещать свою реферальную ссылку на своих ресурсах: в аккаунте в соц. сетях, блоге, лендинге и т. д.

6.4.6. Агент не имеет права:

- осуществлять баннерную, контекстную и таргетированную рекламу с использованием фирменного стиля и логотипов Компании без согласования с Компанией;
- в рекламном сообщении (используемом для баннерной, контекстной, таргетированной рекламы) призывать купить продукцию и подписаться в DS;

- включать в рекламу свои реферальные ссылки — то есть отправлять людей по ссылке в рекламном сообщении (используемом для баннерной, контекстной, таргетированной рекламы) на сайт DS, будь-то магазин или страница регистрации;
- внедряться с рекламой в комментарии к чужим постам, размещая ее на открытых чужих ресурсах, в открытой переписке с пользователями на чужих ресурсах;
- осуществлять спам-рассылки, призывающие купить или подписаться в бизнес (SMS, e-mail, персональные сообщения в соцсетях);
- осуществлять рассылку сообщений и ведение переписки через специализированные сервисы и/или боты;
- продвигать продукт и Компанию, дискредитируя другие сетевые Компании и распространяя материалы, порочащие их репутацию.

6.5. Спам и рассылки:

6.5.1. Компания запрещает спам, использование ботов и поддельных аккаунтов, а также рассылку незнакомым, посторонним людям.

6.6. Скрытый спам:

6.6.1. Компания разрешает взаимодействие с потенциальными клиентами или Агентами через интернет-мессенджеры и социальные сети. Но взаимодействие с потенциальными клиентами/Агентами должно осуществляться только при их реальной заинтересованности в бизнесе или продукте Компании.

6.7. Массфолловинг (массовые добавления в друзья и подписки в соцсетях) для рассылки предложений запрещен, в том числе:

6.7.1. Запрещается выстраивание «воронки», когда в соцсетях в несколько шагов добывается формальное согласие путем :

- массовых добавлений холодных контактов в друзья, подписок в социальных сетях, приглашений незнакомых людей в сообщества и т.д.;
- рассылок сообщений с бизнес-предложением в директ;
- массовой рассылки рекламных предложений.

Это является скрытой формой спама, она запрещена.

6.8. Искажение сути бизнеса при заключении партнерства:

Суть бизнеса — личное приглашение и получение прямого и явного согласия от потенциального партнёра. Личное приглашение подразумевает детальное объяснение сути бизнеса и Плана вознаграждения DS..

Условия партнёрства и роль Наставника должны быть разъяснены потенциальному Агенту до момента заключения им Агентского договора.

6.8.1. Запрещено давать потенциальным Партнёрам видимые преимущества в виде получения Агентов без усилий в свою первую линию, искажая суть Плана вознаграждения DS..

6.8.2. Запрещено, приглашая в бизнес, «заливать» партнёров и обещать «залив» в первую и/или последующие линии другого (в том числе потенциального) Агента — то есть обещать дать прямые контакты или осуществить подписание незнакомых людей. Это противоречит идеологии Компании об «экологичном» бизнесе.

6.8.3. Запрещено заключать Агентские договоры с потенциальными Агентами без их ведома и согласия.

6.8.4. Запрещено осуществлять презентацию бизнеса с призывом регистрировать Агентские договоры под другим наставником (не в первую линию), за исключением случаев совместной презентации, в которой промотируемый наставник (наставники) принимают НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ и СОРАЗМЕРНОЕ участие.

Практика агитации своих контактов (подписчиков) регистрироваться под партнёров своей команды с предоставлением формального выбора наставника на сайтах, в мессенджерах, аккаунтах соцсетей считается неприемлемой.

6.9. Агентам запрещено использовать термин «официальный» на своих ресурсах:

6.9.1. Запрещается использование термина «официальный» в описании профилей партнёров, в описании их собственных сайтов, в соцсетях, в рекламных сообщениях, приложениях или иных платформах, где используются материалы относящихся к Компании, логотип Компании или любые товарные знаки Компании.

7. Продвижение с использованием командного бренда

7.1. Командный бренд и его позиционирование

Командный бренд объединяет команду Лидера/ Агента / команд нескольких Лидеров.

7.1.1. Командный бренд может позиционировать себя как проект или сообщество — созданное на Платформе Принципала, в соответствии с идеями и философией DS.

7.1.2. Запрещено обманом или посредством введения заблуждения регистрировать новых Агентов в DS. До момента регистрации в Компании у потенциального Агента должно быть понимание, что он принимает условия Агентского договора с Компанией, возлагающие на него права и обязанности.

7.1.3. Запрещено продвигать свой командный бренд, дискредитируя прочие методы, Компанию или другие команды Агентов.

7.2. Сторонняя коммерческая деятельность:

7.2.1. Агенту запрещено вести любую другую организационно-коммерческую деятельность с использованием сети и инфраструктуры Компании, кроме продвижения бизнеса и продуктов Компании DS.

8. Вознаграждение Агента

8.1. Вознаграждение и отчетный период:

8.1.1. Агентам выплачиваются бонусы и вознаграждение согласно Плану вознаграждения DS..

8.1.2. Расчет вознаграждений производится по окончании отчетного периода и рассчитывается согласно Плану вознаграждения DS.. Информация о сроках периода установлена Планом вознаграждения DS и Договором-офертой.

8.2. Вознаграждение Агента:

8.2.1. Вознаграждение Агента формируется в несколько счетов:

Внутренний счет — счет внутри компании, на который производится выплата вознаграждения Агента, если у него не оформлено ИП, или если сумма его вознаграждения меньше, чем 3 000 рублей (эквивалентная сумма в тенге для Агентов из Казахстана).

Внешний счет - счет ИП, на который производится выплата вознаграждения Агента, согласно Договору оферты, с которым Агент знакомится при заключении Агентского договора.

Мотивационные программы, конкурсы - мероприятия, которые определяет и анонсирует Компания.

8.2.2. Все средства, заработанные Агентом, отображаются в его Личном кабинете.

8.2.3. Для перевода средств с внутреннего счета на банковский счет Агент должен присоединиться к Договору-оферте*, и согласиться с условиями.

*Форма и название договора могут варьироваться в зависимости от того, с Агентом какой страны он заключается.

Для заключения Договора Агент должен иметь статус индивидуального предпринимателя (ИП) (кроме статуса ИП с налогом на профессиональный доход) или ООО;

8.2.4. Агент, не купивший ProРост или СПФК, не получает комиссионное вознаграждение и баллы НГП за соответствующую продажу.

Пример:

Агент 3 сделал продажу ProРост, расчет по ветке происходит следующим образом:

Агент 1 - 6 уровень 40% (купил PROрост) получает комиссионные как разницу между своей квалификацией и квалификацией партнёра 3: $40\% - 15\% = 25\%$ и баллы НГП,

Агент 2 - 5 уровень 35% (не купил PROрост) не получает комиссионные и баллы НГП,

Агент 3 - 1 уровень 15% (купил PROрост) получает комиссию согласно своей квалификации и баллы НГП.

8.2.5. Согласно Положению о правилах проведения бонусной программы DS Consulting (Приложение к Агентскому договору) начисленные Бонусы могут быть использованы Участником в качестве скидки при оплате соответствующих услуг Организатора (по проведению мероприятий, съездов и т.д.). Организатор программы самостоятельно определяет перечень услуг, при покупке которых Бонусы не списываются.

9. Соблюдение правил и стандартов

Целью настоящих «Правил и стандартов партнерской сети DS» является защита бизнеса Компании и всех ее Агентов. Соблюдение всеми единых правил — необходимое условие стабильного и последовательного развития Компании и всех ее Агентов. Контроль за соблюдением единых стандартов — общая забота всех Агентов и каждого Агента в отдельности.

9.1. Действия Агента и Компании при выявлении нарушения правил:

9.1.1. При обнаружении нарушений «Правил и стандартов» Агент должен сообщить наставнику либо самостоятельно связаться с нарушителем правил, чтобы:

- уведомить его о существующей политике Компании, сославшись на определенный пункт «Правил и стандартов партнерской сети DS»;
- объяснить ему смысл нарушенного правила;
- обсудить возможности исправления допущенного нарушения и пути выхода из ситуации.

9.1.2. В случае, если нарушитель правил отказывается от исправления ситуации, Агент должен сообщить о нарушении Президенту Партнерской сети через личное сообщение. В сообщении должны быть указаны имена, города, конкретные и проверенные факты нарушения.

9.1.3. Получив информацию о фактах и обстоятельствах, связанных с нарушениями правил, Компания имеет право на меры реагирования в соответствии с «Правилами и стандартами партнерской сети DS», вплоть до расторжения Агентского договора.

10. Прекращение партнерства

10.1. Нарушение «Правил и стандартов партнерской сети DS»

Компания имеет право аннулировать Агентский договор в случаях, когда действия Агента противоречат «Правилам и стандартам партнерской сети DS» , иным регламентам Компании, а также этическим нормам, включая:

- неояльные действия, наносящие ущерб репутации или ведущие к убыткам Компании, как то: дискредитация Компании, продвижение конкурирующей продукции, подписание в другую компанию (п. 3.5.2);
- умышленное дезинформирование — предоставление Компании недостоверных сведений при регистрации в системе, контроль над более чем одним Соглашением, а также заключение фиктивного договора на подставное лицо (п. 2.6.1.);
- переподписание внутри сети (п. 4.3.);
- онлайн-продвижение на несогласованных ресурсах и неразрешенными способами (п. 6.4.6.);
- демпинг;
- неправомерное и несанкционированное использование интеллектуальной собственности Компании (п. 6.2, п. 6.4.2.);
- участие в финансовых пирамидах и/или предложение участия в финансовых пирамидах клиентам и Агентам DS;
- работа с финансовыми контрагентами DS в обход Компании DS;
- рекрутирование других Агентов DS в работу или сотрудничество с другими компаниями;
- реклама и продажа клиентам финансовых продуктов, которых нет в продуктовой линейке Компании DS (кроме списка разрешенных продуктов в Приложении №2);
- реклама и продажа Агентам DS финансовых продуктов, которых нет в продуктовой линейке Компании DS ;
- реклама Агентам DS образовательных продуктов, которых нет в продуктовой линейке Компании DS во внутренних чатах Компании и в чатах наставника;
- создание образовательных продуктов, аналог которых уже есть в продуктовой матрице DS, без согласования с Компанией DS.

В случаях, обозначенных пунктом 10.1, Компания оставляет за собой право осуществить следующие меры реагирования:

- официальное предупреждение;
- временное приостановление сервисных возможностей Личного кабинета, а также приостановление всех операций по счетам;
- аннулирование Агентского договора;
- в случае если нарушения со стороны Агента не будут устранены в срок, установленный в официальном уведомлении Агенту, компания оставляет за собой право терминировать Агента без права повторной регистрации в Компании в качестве Агента или Клиента.

10.2. Прекращение соглашения по инициативе Агента:

10.2.1. Агент имеет право прекратить партнерство, написав официальное заявление с запросом на расторжение Агентского договора. Данные заявления рассматриваются в индивидуальном порядке.

10.2.2. Агент, официально прекративший партнерство с Компанией, может вновь заключить Агентский договор не ранее чем через шесть отчетных периодов после прекращения партнерства (по согласованию с Компанией).

10.2.3. В случае терминирования или добровольного расторжения договора с Компанией Клиенты и нижестоящие Агенты терминируемого Агента переходят к Наставнику Агента при согласовании с вышестоящими Лидерами, принимающей стороной, а также со стороны Президента Партнерской Сети и Генерального директора Компании.

10.3. Аннулирование соглашения при злом нарушении «Правил и Стандартов партнерской сети DS»:

10.3.1. В случае, если злостные нарушения “Правил и стандартов партнерской сети DS” со стороны Агента находят подтверждения и доказательства, то данный Агент терминируется решением Дисциплинарного комитета и восстановлению в качестве Агента в партнерской сети DS не подлежит.

Приложение № 1
К Стандартам и правилам работы
партнерской сети DS Consulting

Условия проведения конкурсов и розыгрыша призов

- Проведение конкурсов в рамках работы партнерской сети DS Consulting осуществляется на следующих условиях:
 - В соответствии со Стандартами и правилами работы партнерской сети DS Consulting участник и/или победитель проводимого розыгрыша может быть исключен из конкурса за совершение действий, предусмотренных п.3.5.2 данных Стандартов и правил работы партнерской сети DS Consulting.
 - Итоги и результаты проводимых партнерской сетью DS Consulting конкурсов формируются на основе условий сделок, отраженных в отчете контрагента, за совершение которых DS Consulting было начислено и выплачено комиссионное вознаграждение.
- Условия розыгрыша и получения призов определены в соответствующем порядке:
 - Подарки вручаются только на оффлайн событиях, не реже, чем раз в полгода.
 - Процедура награждения и вручения подарка Агенту происходит только в случае личного присутствия и участия Агента в данном мероприятии, либо через передачу подарка через Наставника.
 - После получения подарка Агенту необходимо разместить пост, содержимым которого является распаковка полученного приза, в аккаунтах своих социальных сетей, а также в чатах DS Consulting (Финансовые консультанты и/или Резиденты).
 - В случае нарушения условия, указанного в п.2.2., Агент теряет право на дальнейшее участие в подобных конкурсах и розыгрышах от DS Consulting.
 - DS Consulting может отказать во вручении подарка по своему усмотрению, если посчитает Агента недобросовестным и выявит нарушения в соблюдении положений Стандартов и правил работы партнерской сети DS Consulting.

Генеральный директор
ООО «ДС Консалтинг»



_____/А.В.Ламакин/

Приложение № 2
К Стандартам и правилам работы
партнерской сети DS Consulting

Список разрешенных к продаже финансовых продуктов
вне продуктовой матрицы DS

1. Продажа объектов недвижимости, кроме коллективного инвестирования в 1 объект недвижимости
2. Юридические услуги
3. Налоговое сопровождение
4. Прямая покупка криптовалюты на холодный кошелек клиента или при хранении ключей шифрования у клиента
5. Открытие банковских счетов

Генеральный директор
ООО «ДС Консалтинг»



_____/А.В.Ламакин/