

## ПОЛОЖЕНИЕ



### о дисконтных картах сети магазинов и учебных центров компании «ВИКТОРИ»

#### 1. Общие положения.

1.1. Компания «ВИКТОРИ» осуществляет выпуск собственных Дисконтных карт, владельцем которых является Компания.

1.2. Дисконтной картой является идентификационный документ, подтверждающий право на получение скидок в сети магазинов «ВИКТОРИ» и/или магазинах других сетей в соответствии с условиями проводимых партнерских программ. Реализация товаров с применением дисконтных карт подразумевает снижение их цены в рамках конкретной сделки.

1.3. В сети магазинов компании «ВИКТОРИ» действуют следующие виды Дисконтных карт:

Название	Предоставляемая скидка	Вид карты
Клубная (базовая) Дисконтная карта	Изменяется в зависимости от накоплений на карте от 5 до 15%*	
Карта Салонов Красоты	Изменяется в зависимости от накоплений на карте от 10 до 27%*	

\* Скидки по Дисконтной Карте не распространяются на товары со специальными ценами и товары с ограниченной скидкой, если иное не предусмотрено условиями проводимых акций.

#### 2. Условия получения Дисконтной карты компании «ВИКТОРИ»

2.1. Условиями получения Клубной Дисконтной карты является прохождение обучения в любом учебном центре компании «ВИКТОРИ» и заполнение анкеты, прилагаемой в качестве Приложения 1 к настоящему Положению (далее – Анкета). На время прохождения обучения в учебном центре, ученику предоставляется **скидка в размере 15 %.**

2.2 Покупатели, не владеющие дисконтной картой, имеют возможность получить карту номиналом 5% (является накопительной см. таблицу 1), при условии заполнения анкеты клиента. Скидка считается после первой закупки.

2.3. Получение карты в рамках корпоративной программы работы с салонами красоты необходимо сделать закупку продукции в компании «ВИКТОРИ» от 5000 (от пяти тысяч руб.) и подписании договора или соглашения. Начальная скидка 10% (является накопительной см. таблицу 2)

2.4. Для получения Дисконтной карты или её замены **покупатель/ученик обязан** заполнить Анкету и расписаться в ней, что означает согласие покупателя с настоящим Положением. В Анкете покупатель указывает следующие сведения:

- полное имя: фамилия, имя, отчество. Полное имя должно соответствовать имени в документе, удостоверяющем личность. Данное поле является обязательным для заполнения;
- дата рождения,
- почтовый адрес (индекс, город, улица, номер дома, корпуса, строения, квартиры), по которому Владелец Дисконтной карты предпочитает получать информацию о предложениях в сети компании «ВИКТОРИ» новых программах, проводимых Компанией;
- номер мобильного телефона,
- адрес электронной почты, по которым Владелец Дисконтной карты предпочитает получать информацию о предложениях в сети компании «ВИКТОРИ», новых программах, проводимых Компанией.

Для изменения данных, указанных в Анкете, а также для прекращения обработки Компанией анкетных данных путем прямых контактов с помощью средств связи владельцу Дисконтной карты необходимо:

- оставить заявку оператору Горячей линии 8-800-333-9007, сообщив номер мобильного телефона и номер Дисконтной карты компании «ВИКТОРИ»;
- оставить заявку в любом магазине компании «ВИКТОРИ» сообщив номер мобильного телефона и номер Дисконтной карты;

2.5. Чтобы своевременно оповещать владельца Дисконтной карты о возможных изменениях условий обращения Дисконтных карт, а также информировать о рекламных акциях, проводимых Компанией в магазинах компании «ВИКТОРИ» Покупатель обязан заполнить как минимум одно из следующих полей Анкеты:

- номер мобильного телефона,
- адрес электронной почты.

В случае незаполнения обоих из указанных выше полей Анкеты компания вправе отказать покупателю в выдаче Дисконтной карты.

2.6. Информация, получаемая компанией из Анкет, используется компанией с соблюдением Федерального закона от 27.07.2006г. №152-ФЗ «О персональных данных», в том числе используется исключительно для исполнения договора розничной купли-продажи (например, для идентификации клиента при предоставлении ему скидки по дисконтной карте или для восстановления утраченной карты с сохранением накоплений) и заключения новых договоров с субъектом персональных данных, а также для информирования владельцев Дисконтных карт о предложениях в сети компании «ВИКТОРИ» новых программах, проводимых компанией.

### 3. Правила пользования Дисконтными картами

3.1. Дисконтная карта является собственностью компании.

3.2. Дисконтная карта компании «ВИКТОРИ» является подтверждением права предъявителя данной карты требовать скидку, с одной стороны, и обязанности компании в течение срока действия карты предоставить владельцу карты скидку, равную номиналу данной карты, при приобретении им товара из ассортимента и по ценам, представленным в месте реализации товара.

3.3. Скидка по Дисконтной карте начинает действовать сразу после регистрации карты на кассе.

3.4. Срок действия Дисконтной карты не ограничен.

3.5. Дисконтная карта действительна при приобретении товаров и услуг во всех магазинах сети компании «ВИКТОРИ» как за наличный, так и за безналичный расчет.

3.6. Скидка по Дисконтной карте предоставляется только при предъявлении карты лицом, на имя которого оформлена данная карта.

3.7. При покупке товаров по специальной цене и с ограниченной скидкой скидка по Дисконтной карте не предоставляется, но при этом стоимость таких товаров зачисляется в накопительную часть Дисконтной карты.

3.8. Скидки, предоставляемые по Дисконтной карте, могут быть ограничены по определенным товарам или маркам. На текущую дату установлены следующие ограничения, которые могут изменяться по желанию компании:

#### **Клубная карта (Салоны красоты накопительная)**

<b>Наименование категории товаров</b>	<b>Максимальный процент скидки</b>
Профессиональная	20%*
Проф+Ритейл	25%**
Ритейл	27%***

\*Профессиональная продукция: материалы для наращивания ногтей (акрилы, гели, сопутствующие препараты)

\*\*Профессиональный ритейл: гелевые лаки и сопутствующие препараты

\*\*\*Ритейл: материалы для маникюра и педикюра (лаки для ногтей, базы, сушки, верхние покрытия)

3.9. Каждая Дисконтная карта имеет свой уникальный номер и предъявляется продавцу – кассиру до совершения покупки.

3.10. Условия предоставления скидок и их размеры могут быть изменены компанией в одностороннем порядке без специального уведомления владельцев Дисконтных карт. Поскольку условия предоставления скидок и их величина могут изменяться, владельцы Дисконтных карт вправе рассчитывать на величину скидок, действующую на момент покупки.

3.11. При утере или порче Дисконтная карта восстанавливается при условии правильного заполнения Анкеты (читаемость и правильность указанных данных) при выдаче карты с сохранением накоплений на ней. При замене утерянной Дисконтной карты на новую утерянная карта блокируется.

#### **4. Дополнительные правила пользования Клубной Дисконтной Картой.**

4.1. Размер предоставляемой по карте скидки зависит от суммы накоплений на карте (см. Таблицу накопления скидок 1, 2).

4.2. Сумма покупок зачисляется на Клубную Дисконтную карту автоматически при оплате покупки.

4.3. Узнать о текущей сумме накоплений на карте можно в любом магазине компании «ВИКТОРИ» у продавцов-консультантов

**Таблица №1 накопления скидок за весь период покупок. Базовая Скидка.**

<b>Начальная сумма накопления, руб.</b>	<b>Конечная сумма накопления, руб.</b>	<b>% скидки</b>
0	20999,99	5%
21000	45999,99	7%
46000	65999,99	10%
66000	99999,99	13%
100000		15%

**Таблица №2 накопления скидок за период покупок в квартал. Корпоративная программа работы с салонами красоты. Условия закупок и предоставления скидок смотреть в п.4.4**

Категория продукции	
<b>1. Профессиональная</b>	
Объем продаж/закупки в квартал (общая сумма)	5000 – 20999.99 р.
Итоговая скидка (базовая + бонус)	10%+0%=10%
Объем продаж/закупки в квартал	21000- 45999,99 р.
Итоговая скидка (базовая + бонус)	10%+5%=15%
Объем продаж/закупки в квартал	46000 р. и выше
Итоговая скидка (базовая + бонус)	10%+10%=20%
<b>2. Проф+ритейл</b>	
Объем продаж/закупки в квартал (общая сумма)	5000 – 20999.99 р.
Итоговая скидка (базовая + бонус)	10%+0%=10%
Объем продаж/закупки в квартал	21000- 45999,99 р.
Итоговая скидка (базовая + бонус)	10%+5%=15%
Объем продаж/закупки в квартал	46000 р. и выше
Итоговая скидка (базовая + бонус)	10%+15%=25%
<b>3. Ритейл</b>	
Объем продаж/закупки в квартал (общая сумма)	5000 – 20999.99 р.
Итоговая скидка (базовая + бонус)	10%+7%=17%
Объем продаж/закупки в квартал	21000- 45999,99 р.
Итоговая скидка (базовая + бонус)	10%+12%=22%
Объем продаж/закупки в квартал	46000 р. и выше
Итоговая скидка (базовая + бонус)	10%+17%=27%

4.4 Для каждой из категорий Товара Поставщиком устанавливается следующая система скидок:

- Базовая скидка на продукцию категории «Проф.» в размере 10% (десяти процентов) присваивается Покупателю автоматически. Бонусная скидка начисляется Покупателю ежеквартально по итогам оплаченных поставок в течение отчетного квартала:  
 Оплаченные поставки на сумму от 5 000 (пяти тысяч) рублей до 20 999 (двадцати тысяч девятисот девяноста девяти) рублей 99 (девятьсот девяноста девяти) копеек дают Покупателю право в квартале, следующим за отчетным, продолжать пользоваться скидкой в размере 10% (десяти процентов) на всю продукцию категории «Проф.».  
 Оплаченные поставки на сумму от 21 000 (двадцати одной тысячи) рублей до 45 999 (сорока пяти тысяч девятисот девяноста девяти) рублей 99 (девятьсот девяноста девяти) копеек дают Покупателю право в квартале, следующим за отчетным, пользоваться скидкой в размере 15% (пятнадцать процентов) на всю продукцию категории «Проф.».  
 Оплаченные поставки на сумму от 46 000 (сорока шести тысяч) рублей и более дают Покупателю право в квартале, следующим за отчетным, пользоваться скидкой в размере 20% (двадцать процентов) на всю продукцию категории «Проф.».
- Базовая скидка на продукцию категории «Проф. + Ритейл» в размере 10% (десяти процентов) присваивается Покупателю автоматически. Бонусная

скидка начисляется Покупателю ежеквартально по итогам оплаченных поставок в течение отчетного квартала:

Оплаченные поставки на сумму от 5 000 (пяти тысяч) рублей до 20 999 (двадцати тысяч девятисот девяноста девяти) рублей 99 (девятьсот девяносто девять) копеек дают Покупателю право в квартале, следующим за отчетным, продолжать пользоваться скидкой в размере 10% (десяти процентов) на всю продукцию категории «Проф. + Ритейл».

Оплаченные поставки на сумму от 21 000 (двадцати одной тысячи) рублей до 45 999 (сорока пяти тысяч девятисот девяноста девяти) рублей 99 (девятьсот девяносто девять) копеек дают Покупателю право в квартале, следующим за отчетным, пользоваться скидкой в размере 15% (пятнадцать процентов) на всю продукцию категории «Проф. + Ритейл».

Оплаченные поставки на сумму от 46 000 (сорока шести тысяч) рублей и более дают Покупателю право в квартале, следующим за отчетным, пользоваться скидкой в размере 25% (двадцать пять процентов) на всю продукцию категории «Проф.+ Ритейл».

- Базовая скидка на продукцию категории «Ритейл» в размере 10% (десяти процентов) присваивается Покупателю автоматически. Бонусная скидка начисляется Покупателю ежеквартально по итогам оплаченных поставок в течение отчетного квартала:

Оплаченные поставки на сумму от 5 000 (пяти тысяч) рублей до 20 999 (двадцати тысяч девятисот девяноста девяти) рублей 99 (девятьсот девяносто девять) копеек дают Покупателю право в квартале, следующим за отчетным, продолжать пользоваться скидкой в размере 17% (семнадцать процентов) на всю продукцию категории «Ритейл».

Оплаченные поставки на сумму от 21 000 (двадцати одной тысячи) рублей до 45 999 (сорока пяти тысяч девятисот девяноста девяти) рублей 99 (девятьсот девяносто девять) копеек дают Покупателю право в квартале, следующим за отчетным, пользоваться скидкой в размере 22% (двадцать два процента) на всю продукцию категории «Ритейл».

Оплаченные поставки на сумму от 46 000 (сорока шести тысяч) рублей и более дают Покупателю право в квартале, следующим за отчетным, пользоваться скидкой в размере 27% (двадцать семь процентов) на всю продукцию категории «Ритейл».

По итогам отчетного квартала Покупатель получает право пользования скидкой на оплату товара категории «Проф.», исходя из оплаты Товара всех категорий, в течение всего квартала, следующего за отчетным.

По итогам отчетного квартала Покупатель получает право пользования скидкой на оплату товара категории «Проф. + Ритейл» исходя из оплаты Товара всех категорий, в течение всего квартала, следующего за отчетным.

По итогам отчетного квартала Покупатель получает право пользования скидкой на оплату товара категории «Ритейл», исходя из оплаты Товара всех категории, в течение всего квартала, следующего за отчетным.

**Скидка, присваиваемая по итогам квартала, действует ровно в течение одного следующего квартала и подлежит ежеквартальному пересмотру. Никакая скидка, кроме базовой, за покупателем не сохраняется.**