

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. Условием 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% при заполнении Анкеты клиента. Карта является накопительной (см. таблица 1), скидка считается после первой покупки.

2.3. Получение карты в рамках корпоративной программы работы с салонами красоты возможно при закупке продукции в компании «ВИКТОРИ» от 5 000 (от пяти тысяч) рублей и подписании договора. Начальная скидка в этом случае составляет 10% и является накопительной (см. таблица 2)

2.4. Для получения Дисконтной карты или её замены **покупатель/ученик обязан** заполнить Анкету и поставить в ней подпись, означающую 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), на который Владелец Дисконтной карты предпочитает получать информацию о предложениях в сети компании «ВИКТОРИ» новых программах, проводимых Компанией;
- номер мобильного телефона,
- адрес электронной почты, на который 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 персональных данных 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;
- направить письменный запрос по адресу: 197101, Санкт-Петербург, ул. Кропоткина, д. 1, литер А.

2.5. Для своевременного получения информации о возможных изменениях условий обращения Дисконтных карт, а также о рекламных акциях, проводимых в магазинах компании «ВИКТОРИ», Покупатель обязан указать в Анкете, как минимум, одно из следующих сведений:

- номер мобильного телефона,
- адрес электронной почты.

В случае отсутствия указанных выше сведений в Анкете компания вправе отказать покупателю в выдаче Дисконтной карты.

2.6. Информация, указанная в Анкете, используется в соответствии с Федеральным законом от 27.07.2006г. №152-ФЗ «О персональных данных» 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), а также для информирования владельцев Дисконтных карт о новых программах и предложениях сети компании «ВИКТОРИ».

3. Правила пользования Дисконтными картами

3.1. Дисконтная карта является собственностью компании.

3.2. Дисконтная карта компании «ВИКТОРИ» является подтверждением права владельца 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. Передача карты третьим лицам не допускается.

3.7. При покупке товаров по специальной цене и с ограниченной скидкой скидка по Дисконтной карте не предоставляется, 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)

Наименование категории товаров	Максимальный процент скидки
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) для выдачи 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. Таблица 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.

Начальная сумма накопления, руб.	Конечная сумма накопления, руб.	% скидки
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.

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

Объем продаж/закупки в квартал (общая сумма)	5000 – 20999.99 р.	5000 – 20999.99 р.
Итоговая скидка (базовая + бонус)	5%+5%=10%	10%+7%=17%
Объем продаж/закупки в квартал	21000- 45999,99 р.	21000- 45999,99 р.
Итоговая скидка (базовая + бонус)	5%+10%=15%	10%+12%=22%
Объем продаж/закупки в квартал	46000 р. и выше	46000 р. и выше
Итоговая скидка (базовая + бонус)	5%+15%=20%	10%+17%=27%

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

- Базовая скидка на продукцию категории «Проф.» в размере 5%/10% 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 (девяноста девяти) копеек дают Покупателю право в квартале, следующим за отчетным, продолжать пользоваться скидкой в размере 5%/10% 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 (девяноста девяти) копеек дают Покупателю право в квартале, следующим за отчетным, пользоваться скидкой в размере 10%/15% 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 15%/20% на всю продукцию категории «Проф.».

- Базовая скидка на продукцию категории «Проф. + Ритейл» в размере 5%/10% 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 (девяноста девяти) копеек дают Покупателю право в квартале, следующим за отчетным, продолжать пользоваться скидкой в размере 5%/10% 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 (девяноста девяти) копеек дают Покупателю право в квартале, следующим за отчетным, пользоваться скидкой в размере 10%/15% 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 15%/25% на всю продукцию категории «Проф.+ Ритейл».

- Базовая скидка на продукцию категории «Ритейл» в размере 10%/17% (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 (девяноста девяти) копеек дают Покупателю право в квартале, следующим за отчетным, продолжать пользоваться скидкой в размере 10%/17% 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 (девяноста девяти) копеек дают Покупателю право в квартале, следующим за отчетным, пользоваться скидкой в размере 15%/22% 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 20%/27% 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 категорий, 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.