

*С 21 января 2014 года действует Программа для Представителей*

## **«Выбирай сюрпризы для себя ИЛИ своих близких»**

**Участниками Программы** являются Представители Avon соответствующие любому из следующих критериев **(СЕГМЕНТ 1)**:

1. Представители, разместившие свой первый заказ в период с Кампании 11/2013 по Кампанию 1/2014 ( Представители Территорий-Трендсеттеров – в период действия Каталогов 13/2013 – 03/2014) могут участвовать как в Этапе 1 так и в Этапе 2 Программы
2. Представители, начавшие своё сотрудничество и разместившие свой первый заказ в Кампании 2/2014 ( Представители Территорий-Трендсеттеров – в период действия Каталога 04/2014) могут участвовать только в Этапе 2 Программы.
3. Представители, не разместившие ни одного заказа, в период с Кампании 14/2013 по Кампанию 16/2013 включительно могут участвовать в Этапе 1 и/или Этапе 2 Программы
4. Представители, не разместившие ни одного заказа, в период с Кампании 13/2013 по Кампанию 16/2013 включительно могут участвовать в Этапе 1 и/или Этапе 2 Программы.
5. Представители, не разместившие ни одного заказа, в период с Кампании 12/2013 по Кампанию 16/2013 включительно могут участвовать в Этапе 1 и/или Этапе 2 Программы.
6. Представители, не разместившие ни одного заказа, в период с Кампании 11/2013 по Кампанию 16/2013 включительно могут участвовать в Этапе 1 и/или Этапе 2 Программы.
7. Представители, не разместившие ни одного заказа, в период с Кампании 10/2013 по Кампанию 16/2013 включительно могут участвовать в Этапе 1 и/или Этапе 2 Программы.
8. Представители, не разместившие ни одного заказа, в период с Кампании 09/2013 по Кампанию 16/2013 включительно могут участвовать в Этапе 1 и/или Этапе 2 Программы.

9. Представители, не разместившие ни одного заказа, в период с Кампании 08/2013 по Кампанию 16/2013 включительно могут участвовать в Этапе 1 и/или Этапе 2 Программы.
10. Представители, начавшие своё сотрудничество и разместившие первый заказ не позднее Кампании 10/2013, при этом сумма заказов за период с Кампании 17/2012 по Кампанию 16/2013 включительно составила до 11 000 руб. по базе для расчёта скидки<sup>1</sup> могут участвовать в Этапе 1 и/или Этапе 2 Программы.
11. Представители, выполнившие менее 4 из перечисленных ниже условий в период с Кампании 17/2012 по Кампанию 16/2013 включительно:
- I. суммарная база для расчета скидки<sup>1</sup>
- для LOA<sup>2</sup> 17 и более от 16 500 руб.,
  - для LOA<sup>2</sup> 16 от 15 529 руб.,
  - для LOA<sup>2</sup> 15 от 14 559 руб.,
  - для LOA<sup>2</sup> 14 от 13 588 руб.,
  - для LOA<sup>2</sup> 13 от 12 618 руб.,
  - для LOA<sup>2</sup> 12 от 11 647 руб.,
  - для LOA<sup>2</sup> 11 от 10 676 руб.,
  - для LOA<sup>2</sup> 10 от 9 706 руб.,
  - для LOA<sup>2</sup> 9 от 8 735 руб.,
  - для LOA<sup>2</sup> 8 от 7 765 руб.,
  - для LOA<sup>2</sup> 7 от 6 794 руб.;
- II. суммарная база для расчета скидки<sup>1</sup> деленная на число Активных кампаний<sup>3</sup> 2 200 руб. и более;
- III. суммарное число неактивных кампаний менее 7;
- IV. был неактивен не более 2 Кампаний подряд;
- V. суммарное число заказанных каталогов деленное на число Активных кампаний<sup>3</sup> более 4.
- Представители описанные в п.11 могут участвовать в Этапе 1 и/или Этапе 2 Программы

<sup>1</sup>Суммарная база для расчета скидки – сумма баз для расчета скидки. Возвраты уменьшают этот показатель. База для расчета скидки - стоимость товаров заказанных Представителем в одном заказе по ценам каталога и/или мини-каталога. В Базу для расчета скидки не входят товары, для которых специально указано, что они не входят в Базу для расчета скидки или не подлежат скидке.

<sup>2</sup>LOA – количество кампаний с даты оформления первого заказа по итогам Кампании 16/2013

<sup>3</sup>Активная кампания – кампания с чистыми продажами более нуля.