

## Проект XDrive Faberlic

Проект XDrive разработан рекламным агентством «Драйв» эксклюзивно для Консультантов компании Faberlic

Сайт сервиса:

[xdrive.faberlic.com](http://xdrive.faberlic.com)

### Содержание:

1. Терминология
2. Цель и задачи проекта XDrive
3. Условия участия в проекте XDrive
4. Заморозка и блокировка аккаунта
5. Механизм работы
6. Описание личного кабинета
7. Структура распределения, статусы заявок и уведомлений
8. Возврат средств
9. Правила исключения из проекта

### 1. Терминология

**Заявка** – новые зарегистрированные пользователи под регистрационный номер участника проекта. Такие пользователи верифицированы по номеру телефона.

**Конверсия** – отношение количества первых оплаченных заказов у Новичков в структуре Наставника к количеству регистраций у Наставника.

**Баланс** – сумма пополнений личного кабинета в проекте XDrive.

**Личный кабинет XDrive** – кабинет участника проекта, доступный по индивидуальной ссылке каждому зарегистрированному участнику.

**Лимит** – это первый бюджет денежных средств, который участник вкладывает для приобретения целевых заявок. Устанавливается пользователем на этапе регистрации в проекте XDrive. Данная информация нужна для того, чтобы спрогнозировать нужный объем заявок, который будет закупаться у подрядчиков.

**Ключ доступа** – одноразовый набор уникальных символов для активации личного кабинета.

**Лендинг** – одностраничный сайт, созданный специально для продвижения какой-либо акции или товара Faberlic.

**Креатив** – рекламное изображение, которое используется в ходе рекламной

кампании от подрядчиков.

**Подрядчик** – рекламное агентство, сотрудничающее с Faberlic для привлечения потенциальных покупателей.

**Заморозка аккаунта** – временный запрет на доступ в личный кабинет XDrive с сохранением имеющегося баланса на срок до 2 периодов.

**Блокировка аккаунта** – полный запрет доступа к личному кабинету XDrive без возможности восстановления доступа.

**Трафик** — это общее количество переходов за определенное время.

**Кэшбэк** — это возврат части стоимости заказа покупателю за счёт партнёра, у которого была размещена реклама. Т.е. пользователь, придя на сайт партнера, видит разные предложения купить товары и получить бонус за эту покупку.

**Кэшбэк сервисы** — это компании (подрядчики Фаберлик), которые берут на себя обязательства привести в интернет-магазин партнера новых клиентов и гарантируют своим пользователям возврат части суммы уплаченной за покупку.

## 2. Цель и задачи проекта XDrive

Цель – дать инструмент для расширения структуры через Интернет и упростить Консультантам и Лидерам Faberlic процесс online-рекрутинга.

Задачи:

- Создать систему по привлечению и распределению целевых заявок среди участников проекта –Консультантов Faberlic;
- Увеличить количество новых пользователей с оплаченными заказами;
- Увеличить количество новых структур Faberlic.

## 3. Условия участия в проекте XDrive

1. Проект рассчитан на 1 000 Консультантов. Количество «свободных мест» в проекте вы можете увидеть на сайте [xdrive.faberlic.com](http://xdrive.faberlic.com).

2. Принять участие в проекте может только действующий Консультант Faberlic.

3. Если Консультант терминирован во время участия в проекте XDrive, его аккаунт в проекте также будет удален.

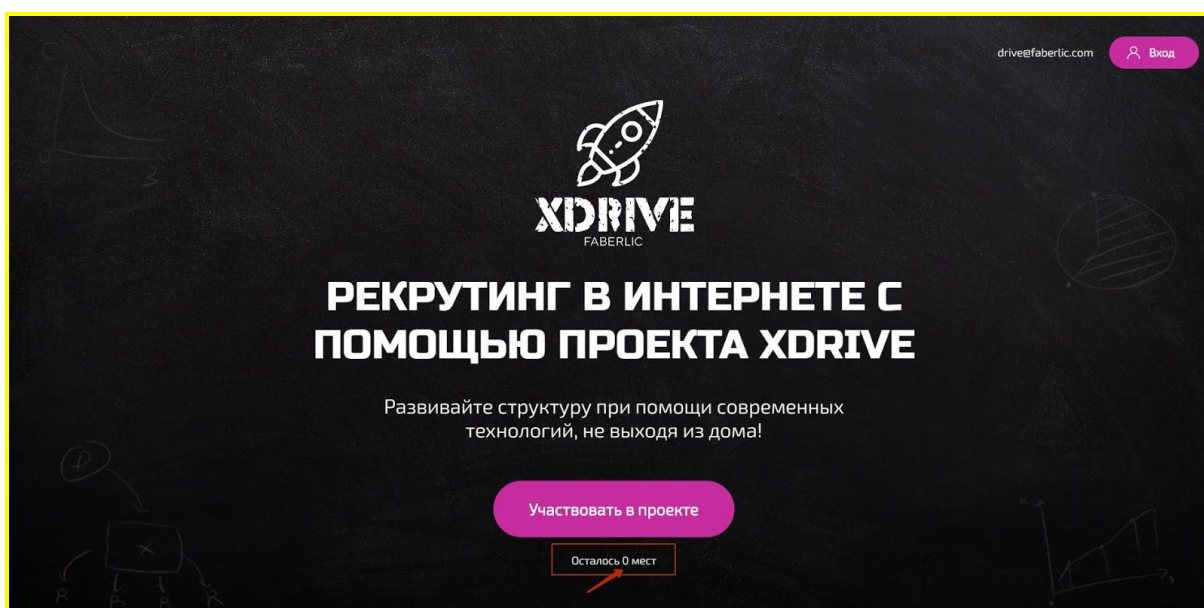
**Важный момент!** Терминация возможна только по личному обращению Консультанта, либо за неактивность.

4. Проект позволяет получить доступ к приобретению заявок от людей, которые потенциально могут стать покупателями продукции Faberlic или которые выразили желание строить бизнес вместе с компанией.

5. Если Консультант показывает конверсию ниже 10% в течение 4 периодов, его аккаунт будет заморожен. Восстановление в проекте возможно на общих условиях.

Подать заявку на участие в проекте XDrive возможно при наличии свободных мест.

В случае одобрения/отклонения заявки вы получите смс-уведомление об изменении статуса. Если смс-уведомление не пришло, значит заявка не рассмотрена и находится в статусе ожидания рассмотрения.



Если в текущем месяце стоит 0 свободных мест, это значит, что заявка не будет рассмотрена до момента обновления списка участников в новом периоде.

#### 4. Заморозка и блокировка аккаунта

Если вы хотите заморозить или заблокировать свой кабинет, необходимо оставить заявку в Обратной связи Faberlic и указать:

- Регистрационный номер, который используется в проекте
- Даты блокировки /заморозки
- Причину (по желанию)

Если участник проекта более 2 периодов неактивен, т.е. не пополняет личный кабинет и поэтому не имеет возможности получать заявки, то личный кабинет замораживается, и это место освобождается для других потенциальных участников.

## **«Свободные места» образуются за счет того, что:**

1. Консультанты могут «заморозить» свой личный кабинет и на время прекратить работу, тогда это «место» отдается другому Консультанту.
2. Если Консультант захочет разморозить свой кабинет, он будет принимать участие в отборе на общих основаниях со всеми претендентами, которые также хотят либо разморозить свой личный кабинет, либо подать новую заявку на участие в проекте.
3. Ожидается повышенный объем заявок, который текущим Консультантам не обработать.
4. Консультант нарушил правила проекта и его удалили из проекта.
5. Консультант терминирован из Компании.

Поскольку количество мест ограничено, то за 3 дня до начала нового периода на лендинге проекта ([xdrive.faberlic.com](http://xdrive.faberlic.com)) будет публиковаться количество доступных мест на следующий период.

## **5. Механизм работы**

Регистрация в проекте:

1. Оставьте заявку на получение ключа на сайте проекта [xdrive.faberlic.com](http://xdrive.faberlic.com) в разделе «Заявка на участие». Необходимо указать свой регистрационный номер Faberlic.
2. По итогам анализа всех заявок будут выбраны Консультанты с максимальным % конверсии. Для вступления в проект необходима конверсия от 10% за 3 предыдущих периода. При выборе кандидатов предпочтение отдается Консультантам с максимальной конверсией.
3. После одобрения заявки на участие на электронный адрес Консультанта, указанный в заявке на участие, высылается Ключ доступа, который необходим для активации личного кабинета.
4. Необходимо пройти регистрацию на сайте [xdrive.faberlic.com](http://xdrive.faberlic.com). Для этого нужно указать обязательные данные:
  - Регистрационный номер Faberlic
  - Придумать пароль и ввести его
  - Повторить придуманный пароль
  - ФИО: рекомендуется указывать полное ФИО во избежание неточностей, например, при отправке сообщений в SMS- и e-mail-рассылках.
  - Ключ доступа

Также рекомендуется указывать актуальный e-mail и номер телефона для своевременных оповещений о новых заявках.

5. Необходимо установить лимит предполагаемого бюджета, который участник намерен потратить на приобретение целевых заявок.

По умолчанию в графе установлен оптимальный лимит – 15 000 руб. Вы можете указать лимит выше и получать больше заявок. Пополнить баланс возможно из Личного кабинета XDrive на указанную сумму.

**Важный момент!** При установке лимита на этапе регистрации в проекте XDrive в дальнейшем изменить сумму лимита будет невозможно. Лимит устанавливается один раз и действует на протяжении всего времени участия в проекте.

В период закрытия текущего каталога, система автоматически подсчитывает лимит средств на балансе всех участников проекта XDrive. Таким образом формируется общий спрос на закупку допустимого количества заявок на будущий период.

#### **Привлечение заявок:**

1. Заявки в проект поступают от нескольких проверенных подрядчиков, проводящих различные рекламные кампании в Интернете.
2. Все креативы и лендинги рекламных кампаний проходят предварительную модерацию на соответствие условиям текущих акций и другим обязательным требованиям компании. Например, наличие логотипа, использование фирменных шрифтов и т.д. Креативы, которые используются для привлечения новых покупателей, каждый новый каталог публикуются в Фотобанке Faberlic.
3. В каждой заявке указан лендинг, с которого получена регистрация, что позволяет гораздо эффективней понять, зачем пришел пользователь (покупка или бизнес) и удовлетворить эту потребность.

#### **Рекламные компании подрядчиков**

Компания Фаберлик закупает заявки для проекта XDrive. Закупка заявок происходит с помощью привлечения сторонних подрядчиков, которые в свою очередь проводят рекламные кампании в Интернете. Каждый подрядчик, с которым компания Фаберлик сотрудничает, тщательно проходит проверку и тестирование, перед запуском рекламных кампаний.

Рекламные кампании разделяются по источнику предоставляемого трафика:

- Баннерная реклама - это статичные или интерактивные, состоящие из нескольких слайдов графические блоки в формате jpeg, gif, png или swf с

оплатой за время, количество показов на сайте или кликов на объявление (пример - <http://joxi.ru/gmvy1oeHv4Qndr>).

- Контекстная реклама (за исключением брендовых запросов) - показывается в зависимости от поискового запроса пользователя к поисковой машине в Яндекс или Google (пример - <http://joxi.ru/gmvy1oeHv4QZdr>).
- Таргетинговая реклама в социальных сетях - показ рекламных объявлений, которые привязываются к определенной группе пользователей, выделенной на основании их предшествующего поведения или анкетных данных. Самые популярные социальные сети и сервисы таргетированной рекламы: Facebook, Вконтакте, Бегун, Таргет Мейл (пример - <http://joxi.ru/p27NZkLtWwDLZm>).
- Товарные площадки (Яндекс.Маркет)
- Кэшбек-площадки (пример - <http://joxi.ru/vAWPW0YHqdyVBr>)
- Мобильное приложение

**Обратите внимание!** Подрядчики все чаще стали проводить рекламные кампании через крупнейшие кэшбэк-сервисы в целях привлечения новых пользователей.

На данный момент компания Фаберлик сотрудничает со следующими крупнейшими кэшбэк-сервисами:

- MTC cashback
- EPN
- Sellaction
- Gde slon
- Kopikot
- Мерафон cashback

Пример - <https://switips.com/partners/faberlic>

На сайте SWITIPS (не на сайте Faberlic) указана выплата, которую получит пользователь за совершение заказа на сайте Faberlic.

**Важно!** Бонус за покупку выплачивает не компания Faberlic, а компания-партнёр, у которого размещена реклама наших товаров.

Данные сервисы могут подключать своих партнеров, например, описанный выше сервис SWITIPS (<https://switips.com/>) входит в сетку SELLACTION.

**Условия работы сервисов всегда включают минимум 3 обязательных требования:**

1. Сервисы приводят заказы только от новых пользователей, ранее не совершавших заказы в Faberlic.

Это достигается за счёт того, что лендинги где проходит регистрация пользователей не дают зарегистрироваться тем, кто уже числится в компании Фаберлик.

Пример такого лендинга - [https://drive.faberlic.com/u30/dis\\_action/?lang=rus](https://drive.faberlic.com/u30/dis_action/?lang=rus)

На нем невозможно пройти регистрацию, если телефон, который указывает пользователь при регистрации, уже числится в базе фаберлик.

2. Актуальный лендинг. Все лендинги проверяются перед тем, как подрядчик будет вести на них рекламные кампании. На них отражены только существующие акции.
3. Подрядчики приводят только тех пользователей, кто готов купить минимум на 1000 рублей.

Благодаря такому формату, мы получаем заинтересованных в первом заказе пользователей, которые после того как «распробуют» нашу продукцию делают 2-е и последующие покупки.

Около 1% из всех приведенных через кэшбэки пользователей, начали строить свои собственные структуры.

Что еще раз подтверждает качество приводимых НК.

После того, как заказ совершен, причем заказ соответствующий условиям получения кэшбэка, а именно:

- это первый оплаченный заказ у пользователя
- заказ на сумму не менее 1000 рублей

В течение 30 дней сайт-партнер начислит кэшбек, который пользователь может потратить в любом магазине-партнере сервиса cashback.

Кэшбэк не начисляется на личный счет в Faberlic, поэтому необходимо учитывать этот аспект при совершении заказа на кэшбек-сервисах.

### **Приобретение заявок:**

После регистрации на сайте [xdrive.faberlic.com](https://drive.faberlic.com) и пополнения баланса на полную сумму установленного лимита при регистрации, к вам начнут автоматически поступать заявки.

Нажав на кнопку «Баланс», вы сможете увидеть историю платежей, в том числе, и возвраты по заявкам, которые не соответствуют условиям проекта.

### **Как происходит распределение заявок?**

Распределение заявок всегда происходит равномерно между всеми участниками проекта. Распределение заявок не зависит от баланса личного кабинета, тем самым участник проекта, пополнивший кабинет на большую сумму, не будет иметь приоритета в распределении заявок.

Распределение заявок начинает действовать при выполнении пункта 5/5 данных правил.

Необходимо полностью пополнить баланс на указанную при регистрации сумму лимита. Тогда целевые заявки автоматически будут поступать к вам.

При установленном лимите личного кабинета от 500 руб. и выше. Если баланс менее 500 руб., то распределения заявок не происходит.

Существуют периоды повышенного спроса, когда спрос на закупленные заявки превышает предложение текущего лимита по общему количеству заявок.

**Обратите внимание!** При регистрации в проекте вы устанавливаете лимит на приобретение заявок. Лимита зависит от выбранной вами суммы вложения в развитие. Если установленный лимит не пополнить на указанную сумму, распределение заявок будет невозможно.

**Чтобы пополнить баланс, нажмите на кнопку «Пополнить»:**

Затем система перенаправит вас на Яндекс.Кассу, где можно пополнить баланс личного кабинета на любую сумму. По умолчанию указана сумма 500 руб., но ее можно скорректировать на любую другую.

В сервисе XDrive применяется прозрачная система ценообразования, которая позволяет пользователю получить новые регистрации и новых пользователей с заказами в структуре по фиксированной стоимости. С 01.11.2019 для РФ действуют следующие цены:

Заявки с подтвержденным номером телефона - **100 руб.**

Заявки с первым оплаченным заказом - **200 руб.**

- Оплаты разовые и при совершении повторных заказов, дополнительных списаний не будет.
- Стоимость заявки может меняться в зависимости от страны, сезонности и параметров целевой аудитории (ЦА).
- О всех изменениях цен публикуется уведомление за неделю (7 календарных дней) на сайте проекта [xdrive.faberlic.com](http://xdrive.faberlic.com).
- Если оплаченный заказ отменен, то за такую заявку предусмотрен возврат средств (подробнее в разделе «Возврат средств»).

**Обработка заявок**



Конверсия из регистрации в заказ в огромной степени зависит от Наставника и своевременной коммуникации с пользователем: в идеале связываться нужно не более чем через 5 минут после получения уведомления о новом пользователе в структуре.

Выкупленная заявка – не гарантированный покупатель, но проявивший интерес к бренду Faberlic.

Рекомендуем сразу после получения информации о том, что в структуре появился новый пользователь, отправить ему в мессенджер (Whatsapp| Viber| Telegram и т.д.) приветственное сообщение с описанием текущей акции для нового покупателя, вашими фамилией и именем и контактами.

Социально-демографические данные приводимых заявок:

- Ядром привлекаемой в проект аудитории являются девушки от 23 лет; Данная аудитория составляет 90% привлекаемой аудитории в проект.
- Остальные 10% - девушки младше 23 лет и мужчины.

Не все каналы привлечения пользователей могут гарантировано привлекать женщин от 23 лет, поэтому иногда приходят и пользователи, которые не являются целевой аудиторией проекта, но которые тем не менее тоже могут совершить покупку.

За ЦА, которая не соответствует условиям проекта, возможен возврат средств (подробнее в разделе «Возврат средств»).

## **6. Описание личного кабинета**

Личный кабинет есть у каждого пользователя: достаточно кликнуть на свое ФИО, чтобы перейти туда.

В личном кабинете доступно изменение пароля и любых данных, кроме регистрационного номера Faberlic.

Если вы забыли пароль от Личного кабинета XDrive, вы можете восстановить его, обратившись в «Обратную связь»: укажите в заявке регистрационный номер и в течение 1-2 рабочих дней вам будет выслан временный пароль.

В Личном кабинете устанавливаются лимиты на желаемое количество заявок в сутки и их география. Можно выбрать те страны, где построение структуры Консультанту более необходимо. По состоянию на 01.11.2019 доступно получение заявок из следующих стран:

- Россия
- Беларусь
- Казахстан

Если выбрать все 3 страны, заявки будут приходить из 3-х стран.

Телефон: рекомендуется указывать действительный номер телефона, поскольку на указанный номер будут приходить системные SMS-уведомления, и данный номер может быть использован для получения звонков от привлеченных пользователей, которые хотят задать вопросы по телефону.

Почта (e-mail): рекомендуется указывать актуальный ящик, поскольку на него будет приходить рассылка с новостями от проекта XDrive.

Город: рекомендуется указать населенный пункт текущего проживания, поскольку эти данные позволят более точно судить о географии привлеченных пользователей.

Графа «Лимит за сегодня» показывает, сколько регистраций за сутки получено.

## 7. Структура распределения, статусы заявок и уведомлений

Распределение заявок идет равномерно, начиная с 00:00 по московскому времени.

Распределение начинается каждый раз с нового случайного пользователя. Как только данный пользователь получает регистрацию, система начинает распределение на следующего по списку пользователей и так до конца списка. После того, как список пройден полностью, система начинает проходить его заново.

Если количество заявок недостаточно, то на следующий день распределение начнется с того Консультанта, на котором остановилась система, и продолжится на тех Консультантов, у которых не было регистраций.

Есть несколько статусов заявок, и все они выделены цветом:

**Верификация:** пользователь подтвердил свой номер телефона на сайте или в приложении Faberlic.

**Заказ:** пользователь утвердил заказ (но не оплатил).

**Оплата:** пользователь оплатил заказ.

**Тип:** Бизнес: заявка пришла на построение структуры, а не на покупку товаров.

### Как понять откуда пришла заявка?

В разделе личного кабинета текущий список заявок, помимо общих сведений, содержит utm- метки. Utm-метка - это индикатор, обозначающий источник или ресурс, откуда пришел пользователь.

Таким образом, понимая, с какого лендинга и на какой товар или группу товаров пришел пользователь, у Наставника получится лучше понять цель прихода

пользователя на сайт Faberlic и тем самым эффективнее помочь ему приобрести нужный товар или группу товаров.

## 8. Возврат средств

Возврат средств производится путем пополнения Личного кабинета в проекте XDrive.

Возврат средств на баланс личного кабинета возможен в случаях, если:

- Пользователь отменил ранее оплаченный заказ (но списание за него произошло);
- Пришла нецелевая аудитория (если девушке еще нет 23 лет, мужчины);
- Консультант решил завершить работу в проекте и вывести остаток денежных средств из своего личного кабинета.

**Важный момент!** Возврат средств не осуществляется, если нецелевой покупатель оплатил уже заказ.

Чтобы оформить возврат средств, необходимо оставить заявку в Обратной связи и указать следующие данные:

- Регистрационный номер, который используется в проекте;
- Номер (номера) заявок, по которым нужно осуществить возврат;
- Описать причину возврата.

Если вы намерены прекратить участие в проекте XDrive и хотите вывести остаток средств на балансе из личного кабинете, необходимо оставить заявку в Обратной связи и указать следующие данные:

- Регистрационный номер, который используется в проекте;
- Описать причину возврата.
- Выслать реквизиты для возврата денежных средств (номер банковской карты, номер счета, номер Яндекс.Кошелек).

**Обратите внимание!** Возврат денежных средств осуществляется переводом на банковские карты только российских банков.

После получения уведомления о возврате заявка рассматривается до 2-х рабочих дней и при положительном решении средства возвращаются. При отрицательном ответе Консультант получает обоснование отказа, которое может обжаловать через повторное обращение в Обратную связь.

## 9. Правила исключения из проекта

Пользователю запрещается:

- Использовать любые устройства, программы, процедуры, алгоритмы и методы, автоматические устройства или эквивалентные ручные процессы для доступа, приобретения, копирования или отслеживания содержания сайта данной интернет-площадки.
- Нарушать надлежащее функционирование сайта.
- Использовать сайт и его содержание в любых целях, запрещенных законодательством Российской Федерации, а также подстрекать к любой незаконной деятельности или другой деятельности, нарушающей права интернет-магазина или других лиц.