



РЕГЛАМЕНТ ДЛЯ БРОКЕРОВ

ВОЗНАРАЖДЕНИЕ

Размер вознаграждения для агентств*
и частных брокеров, ИП

3% от суммы
сделки

* У агентства должно быть:

- Название
- Собственный сайт
- ОКВЭД 68.31



БРОКЕР-ТУРЫ

Брокер-туры проводятся
по предварительной записи.

Забронировать дату и время
визита можно по телефону
отдела продаж Prime Park

+7 (499) 226-05-18



ПРАВИЛА ФИКСАЦИИ

Регистрация клиентов осуществляется в партнерской программе по ссылке partnerka.primepark.ru

1

Если вы еще не присоединились к партнерской программе, пройдите регистрацию на сайте. После верификации на ваш электронный адрес с почты info_partnerka@primepark.ru придет подтверждение регистрации, инструкция по входу и фиксации клиентов.

2

Срок рассмотрения заявки в партнерский кабинет составляет до двух рабочих дней.

3

Если вы уже зарегистрированы в партнерской программе, для проверки уникальности клиента войдите в Личный кабинет и нажмите кнопку «Заявка» на верхней панели.

Если клиент уже зарегистрирован за другим брокером, вознаграждение выплачивается тому, кто первым приведет его в офис продаж.

4

Визит в офис продаж необходимо согласовать заранее по телефону +7 (499) 226-05-18, а также указать данные клиента и предпочтения по объекту недвижимости (метраж, бюджет). На встрече обязательно подпишите трехсторонний акт посещения объекта.

5

Вознаграждение за привлеченного клиента выплачивается только в случае соблюдения правил по размещению рекламы квартала Prime Park.

СТРОГО ЗАПРЕЩЕНО

1

Предлагать клиентам дополнительные скидки и бонусы без согласования с застройщиком

2

Предлагать менеджерам застройщика дополнительную мотивацию и бонусы.

3

Нарушать регламент по рекламному взаимодействию

4

Использовать контент Застройщика в рекламных материалах без одобрения Застройщиком

5

Предлагать скидки без согласования с застройщиком

6

Использовать любые логотипы, кроме фирменных в соответствующей цветовой гамме

7

Публиковать информацию от имени застройщика так, чтобы потребители думали, что находятся на сайте застройщика

8

Размещать поэтажные планы проекта

9

Занижать стоимость объекта

10

Представаться офисом продаж Застройщика или использовать формулировку «квартиры от Застройщика»

11

Запрещено использование баз данных телефонных номеров, полученных незаконным путем, в том числе отправлять сообщения и обзванивать резидентов квартала Прайм Парк.

12

Продажа объема застройщика по объявлениям вторичной недвижимости

УНИКАЛЬНОСТЬ КЛИЕНТОВ

Сроки фиксации клиента за брокером:

1

Клиент считается привлеченным (зафиксированным) за брокером в течение 3 месяцев с момента регистрации клиента в Личном кабинете партнерской программы.

3

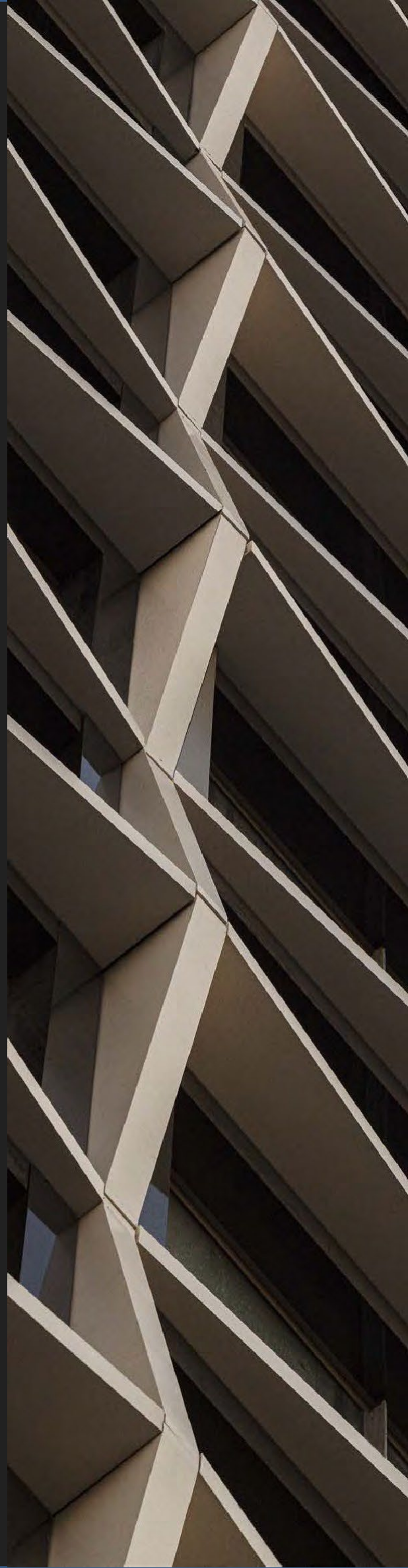
Если по истечении 3 месяцев с момента фиксации клиент не посетил офис продаж, брокер может зарегистрировать его повторно.

2

Если в течение 3 месяцев с момента регистрации клиент посещает офис продаж, фиксация продлевается еще на 6 месяцев с даты посещения.

4

Клиент брокера становится клиентом отдела продаж Prime Park, если он не подписал договор бронирования объекта в течение 6 месяцев с момента посещения офиса продаж.



ПРАВИЛА ОРГАНИЗАЦИИ ПОКАЗА

Условия организации показа объектов недвижимости для клиентов:

1

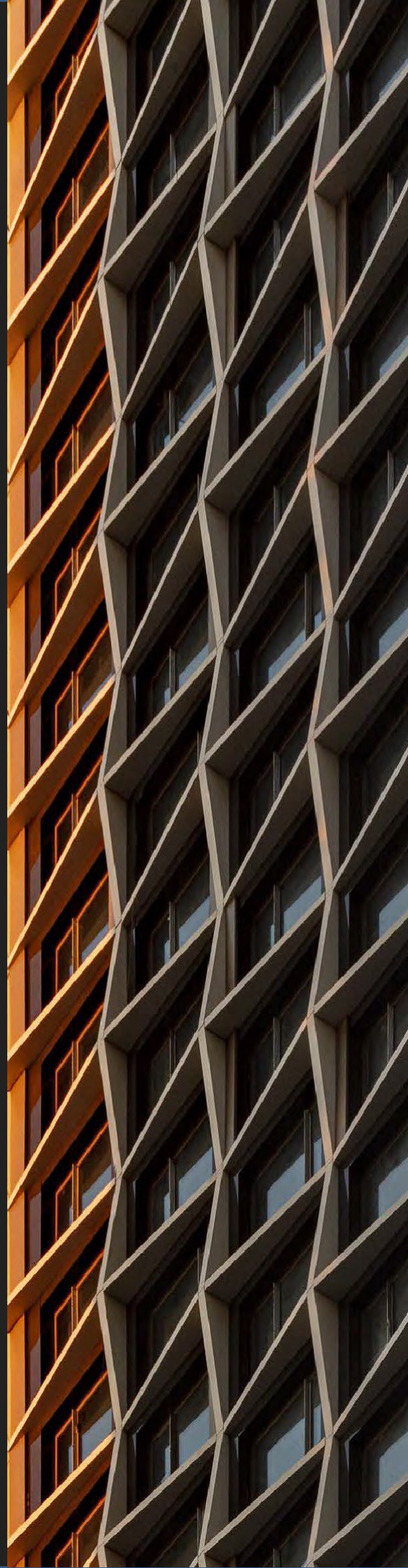
Брокеру необходимо записаться на встречу в офис продаж по телефону +7 (499) 226-05-18, указать дату и время визита, а также потребности предварительно зафиксированного клиента.

3

В случае нарушения правил записи или направления клиента напрямую к менеджеру, клиенты засчитываются как «рекомендация» и агентское вознаграждение не выплачивается.

2

Во время визита необходимо обратиться на ресепшен офиса продаж Prime Park для обязательной проверки уникальности клиента.





РАЗМЕЩЕНИЕ
РЕКЛАМЫ

ВИДЫ ЗАПРЕЩЕННОЙ РЕКЛАМЫ

- Контекстная реклама
- Таргетированная реклама
- Рассылки по базе Застройщика (!!!)
- Прайс-площадки
- Медийная реклама
- Продвижение по тегу «прайм парк» или "prime park" в социальных сетях: Телеграм, Инстаграм, Youtube
- Наружная реклама
- Indoor-реклама
- Реклама у блогеров
- Seo-продвижение по бренду
- Создание сайтов-клонов, посадочных страниц, полноформатных сайтов и лендингов
- Создание карточки на Яндекс. Картах, Яндекс. Бизнес, Яндекс. Справочник и Google. Карты



СОГЛАСОВАНИЕ РЕКЛАМНОЙ АКТИВНОСТИ

В случае необходимости использования рекламно-информационных материалов агенты могут:

- Направить письменный запрос на согласование макетов / списков ключевых слов на электронный адрес застройщика
- Письменно обратиться к застройщику для согласования дополнительной активности, на которую нет прямого запрета
- Осуществлять рассылку SMS или E-mail оповещений по собственной базе контактов лицам, давшим письменное согласие на получение информационных сообщений (шаблон и текст рассылки должны быть согласованы с застройщиком)



Все разрешенные рекламные итерации должны быть согласованы по почте ostin@rpmmarketing.ru.

В случае нарушения правил размещения рекламы агент теряет право на получение агентской комиссии в полном объеме и попадает в черный список застройщика.



УСПЕШНЫХ ВАМ
ПРОДАЖ