

ПРАВИЛА И ПОРЯДОК ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЛАТФОРМЫ EQUIPQUOTE

1. Что такое EquipQuote

EquipQuote — это платформа для работы с карточками оборудования, каталогами поставщиков, ценами, спецификациями и коммерческими предложениями. Она нужна для того, чтобы владельцы брендов, поставщики и дистрибьюторы размещали и поддерживали информацию о своих товарах, а дилеры могли находить эти товары, подбирать их в спецификацию, считать цены, готовить коммерческие предложения для конечного клиента и направлять запросы на закупку.

Платформа работает как часть экосистемы equip.me. Товары EquipQuote размещаются на платформе Equip.me и становятся доступны клиентам equip.me в пределах их роли и открытого им функционала. Товары EquipQuote можно включать в спецификации, создаваемые на Equip.me.

Платформа не заменяет продажу, оплату и логистику. Ее задача — дать участникам единое место для работы с карточками товаров, каталогами, ценами, спецификациями и запросами между сторонами. Оператор платформы не является стороной сделки по продаже товара.

2. Кто работает в платформе

В платформе могут работать:

- владелец бренда;
- представитель бренда;
- дистрибьютор;
- поставщик;
- дилер;
- проектировщик;
- модератор;
- модератор EquipCAD;
- другие пользователи, которым открыт соответствующий доступ.

Одна компания может работать в одной или нескольких ролях, если это предусмотрено логикой платформы. Роль определяет, какие разделы и действия доступны пользователю.

Клиентская группа платформы в части подбора, спецификаций, цен и запросов — это прежде всего дилеры, которые прошли регистрацию и получили доступ к функционалу платформы после проверки и согласования.

3. Доступ к платформе, регистрация и подтверждение

Доступ к платформе предоставляется после регистрации и авторизации. Пользователь указывает данные о себе и своей компании через интерфейс платформы. После регистрации пользователю назначается роль и соответствующий ей доступ к функционалу.

Пользователь отвечает за актуальность и достоверность сведений, которые он указывает в платформе.

Для компаний и сотрудников предусмотрены сценарии подтверждения роли и привязки к компании. Подтверждение регистрации сотрудников и назначение брендов выполняются через модерацию платформы. Руководитель компании, в свою очередь, управляет внутренним доступом сотрудников к коммерческим данным и рабочим действиям внутри компании.

3.1. Разграничение внутри компании

Внутри компании используются роли **Руководитель** и **Сотрудник**.

Руководитель не подтверждает регистрацию сотрудников — это делает **Модератор платформы**. При этом руководитель управляет внутренним доступом сотрудников после их появления в компании.

Руководитель может:

- отключать сотрудников, лишая их доступа к коммерческим данным организации;
- ограничивать доступ сотрудника рамками конкретных брендов, которые уже были назначены в платформе;
- активировать в профиле сотрудника чекбокс **«Продает»**.

Если для сотрудника активирован чекбокс **«Продает»**, для него включается коммерческий сценарий работы: у него могут запрашивать персональные условия, может получать на свою почту письма со спецификациями.

Сотруднику может быть открыт доступ к конкретному бренду. Набор его действий определяется настройками руководителя, ролью компании в платформе и доступами, назначенными в системе.

Если сотрудник отключен руководителем, он теряет доступ к коммерческим данным компании и связанным рабочим действиям.

4. Как товар появляется в платформе

Товар в EquipQuote существует в виде карточки. Карточка товара является основой работы платформы и используется для:

- отображения товара в каталоге;
- показа характеристик, файлов и изображений;
- включения товара в спецификацию;
- подготовки коммерческого предложения;
- направления запроса поставщику или дистрибьютору;
- дальнейшей работы дилера, поставщика, владельца бренда и дистрибьютора с товаром.

Для одного товара в платформе используется одна карточка. Одна карточка может использоваться несколькими продавцами: техническая часть карточки ведется на уровне бренда и товара, а коммерческие предложения формируются на подключенных продавцов.

В карточке могут быть:

- основные данные о товаре;
- дополнительные характеристики;
- изображения;
- документы и файлы;
- ценовая информация;
- данные о наличии и сроках поставки;
- связанные товары — аналоги и аксессуары;
- данные для EquipCAD и связанные с ними файлы, если такой функционал используется.

5. Наполнение карточки товара

5.1. Обязательные поля

Технический минимум для создания карточки и загрузки товара включает:

- **Название;**
- **Описание;**
- **Собственный артикул** — уникальный для поставщика;
- **Бренд;**
- **Категория;**
- **Изображение;**
- **Цена.**

5.2. Дополнительные данные

Карточка может дополнительно содержать:

- страну;
- массогабаритные характеристики;
- мощность;
- напряжение;
- валюту;
- наличие;
- срок поставки;
- документы и иные файлы;
- произвольные характеристики;
- аналоги;
- аксессуары;

- данные для EquipCAD.

6. Функционал владельца бренда

Владелец бренда работает со своим каталогом и своими карточками товаров. Для него платформа — это инструмент ведения собственного каталога, управления карточками, файлами, изображениями, категориями, аналогами и аксессуарами.

Владелец бренда управляет карточками своего бренда и определяет, кто может продавать товары этого бренда (если владелец бренда продает сам).

Владелец бренда может:

- создавать и редактировать карточки товаров бренда и редактировать информацию о бренде на детальной карточке бренда;
- управлять техническим контентом карточек;
- загружать товары массово через импорт;
- выгружать каталог и данные по товарам;
- работать с карточками через web-интерфейс;
- управлять категориями;
- добавлять и изменять характеристики;
- загружать изображения и файлы;
- работать с аналогами и аксессуарами;
- редактировать свою страницу компании (сведения о своей компании);
- назначать дистрибьюторов;
- отзываться у дистрибьюторов право продажи;
- получать лиды и запросы по своему бренду;
- при необходимости продавать товары самостоятельно;
- управлять сотрудниками компании и их доступом к брендам и действиям;
- работать с клиентами, дистрибуцией, шаблонами ценообразования и персональными условиями.

Владелец бренда размещает и поддерживает информацию о товарах, чтобы они могли отображаться в каталоге и использоваться дилерами в спецификациях.

Если владелец бренда продает сам, он может работать с карточками и запросами напрямую. Если он не продает сам, в карточках бренда работают подключенные дистрибьюторы.

6.1. Логика чекбокса «Получать запросы от дилеров»

Если владелец бренда работает в режиме «Получать запросы от дилеров», это означает, что он сам участвует в коммерческой части платформы как продавец своих товаров.

В этом режиме для него действует следующая логика:

- его собственные предложения отображаются на детальных страницах товаров;
- дилеры могут направлять ему запросы по товарам и по персональным условиям;

- на странице «Мои клиенты» у него могут отображаться как дистрибьюторы, так и дилеры.

Если владелец бренда отключает этот режим и переходит в состояние «Я не получаю запросы от дилеров», его собственные предложения скрываются для дилеров с детальных страниц товаров, а дилеры не могут направлять ему запросы напрямую. Для дистрибьюторов предложения остаются видны и они могут направлять владельцу бренда запрос персональных условий.

7. Представитель бренда

Если на платформе еще нет зарегистрированного владельца бренда, дистрибьютор, который первым загрузил полный комплект технического контента по бренду и прошел модерацию, может получить статус представителя бренда.

Статус представителя бренда дает право работать с карточками данного бренда по отдельной логике участия и использовать условия участия, сопоставимые с владельцем бренда.

8. Функционал дистрибьютора и как он подключается

Дистрибьютор подключается к карточкам товаров бренда и работает с коммерческой частью. В общей логике платформы это делается с разрешения владельца бренда, а при отсутствии владельца бренда на платформе — по установленной платформой процедуре и через Оператора.

После подключения дистрибьютор работает уже не с техническим описанием товара, а с его коммерческой частью: ценами, наличием, сроками поставки и запросами со стороны дилеров.

Дистрибьютор может:

- подключаться к карточкам разрешенных товаров;
- управлять коммерческими данными по товару;
- получать запросы от дилеров;
- массово импортировать и экспортировать цены, остатки и сроки;
- предлагать улучшения по контенту через модерацию.

Для дистрибьютора основным рабочим разделом является **«Мой ассортимент»**. В него попадают только те товары, которые разрешены владельцем бренда для продажи этим дистрибьютором.

Если товар включен в спецификацию без назначенного дистрибьютора, платформа может запрашивать выбор поставщика или дистрибьютора перед отправкой запроса.

8.1. Импорт и экспорта для дистрибьютора

В разделе **«Мой ассортимент»** дистрибьютор может массово импортировать и экспортировать только **коммерческие поля** по разрешённым товарам.

К таким полям относятся:

- цена;
- валюта;
- наличие;
- срок поставки.

Техническая часть карточки при этом не редактируется дистрибьютором. Название, артикул и бренд могут выгружаться в файле только для сопоставления товаров, но не как поля для изменения. При импорте изменения в таких полях будут игнорироваться, а обновляться могут только коммерческие данные по разрешённому ассортименту.

9. Функционал дилера

Для дилера EquipQuote — это рабочий инструмент подбора товаров и подготовки документов для клиента.

Дилер может:

- просматривать каталоги поставщиков, владельцев брендов и дистрибьюторов;
- искать и фильтровать товары;
- открывать карточки товаров;
- добавлять товары в спецификацию;
- создавать новую спецификацию;
- редактировать состав спецификации;
- использовать товары EquipQuote в спецификациях, созданных на Equip.me;
- готовить на основе спецификации коммерческое предложение для конечного клиента;
- направлять запросы поставщикам и дистрибьюторам по товарам из спецификации;
- запрашивать персональные условия и работать с персональными ценами.

Дилер также может перейти на страницу поставщика и видеть ту информацию, которую поставщик разместил о себе: описание, контакты и другие доступные данные.

10. Функционал проектировщика

Проектировщик использует связанную с платформой информацию в рамках работы с EquipCAD. Для него доступна та часть данных, которая используется в связке с товарами, каталогами, спецификациями и проектной работой.

В платформе предусмотрена интеграция EquipQuote и EquipCAD: товары, категории, файлы, модели и часть данных из EquipQuote могут использоваться в EquipCAD, а спецификации участвуют в обмене между системами.

11. Каталог, поиск и отображение товаров

Товары отображаются в каталогах платформы. В платформе могут использоваться:

- общий каталог EquipQuote;
- каталоги владельцев брендов;
- список брендов;
- список поставщиков и дистрибьюторов;
- поиск по товарам;
- фильтры;
- детальная страница товара.

В списке товаров могут отображаться:

- изображение;
- название;
- артикул;
- наличие;
- цена;
- срок или условие доставки;
- кнопка добавления в спецификацию;
- переход к предложениям по товару.

Отображение товара зависит от структуры категорий, данных карточки, статуса товара, статуса владельца бренда, наличия цены и решений модерации.

Если карточка, бренд, категория или продавец деактивированы, товар может быть скрыт из публичного каталога. При этом часть данных может сохраняться в личных кабинетах и у модераторов.

11.1. Наличие и сроки поставки

Для единообразного отображения в каталоге и карточках используются следующие формулировки:

- если данные о наличии не указаны — выводится «Наличие уточняйте»;
- если срок поставки не указан — выводится «Срок доставки уточняйте».

При наличии данных может использоваться отображение вида:

- «Наличие – текст владельца бренда.»;
- «Доставка – текст владельца бренда.»;

11.2. Каталог EquipQuote

В платформе используется отдельный каталог **EquipQuote**. Он размещается в экосистеме equip.me как самостоятельный каталог и включает только те товары, которые были привязаны к конечным категориям EquipQuote.

Для владельца бренда это означает, что наличие карточки товара в его собственном каталоге еще не означает автоматическое попадание товара в каталог EquipQuote. У владельца бренда может быть свой внутренний каталог со своей структурой категорий, а каталог EquipQuote формируется отдельно и только по товарам, которые были дополнительно привязаны к категориям EquipQuote.

Именно поэтому добавление карточки товара в каталог EquipQuote является необходимым условием для того, чтобы товар отображался в разделе EquipQuote на платформе equip.me.

Если товар не привязан к категории EquipQuote, он может оставаться в собственном каталоге владельца бренда, но не будет участвовать в общем каталоге EquipQuote и не будет выводиться для пользователей в этом контуре.

Добавление товара в каталог EquipQuote работает так:

- владелец бренда открывает товар через страницу редактирования или загружает его через импорт;
- для товара выбирается **конечная категория EquipQuote**;
- после выбора категории для товара становятся доступны характеристики EquipQuote, относящиеся именно к этой категории;
- после привязки к категории EquipQuote товар начинает относиться к каталогу EquipQuote.

Если при импорте поле **QQ-категория** не заполнено, система может попытаться определить нужную категорию автоматически по имени конечной подкатегории поставщика.

QQ-характеристики обрабатываются только при наличии привязки к QQ-категории. Если у товара меняется категория EquipQuote, дальше для него используется набор характеристик новой категории. Значения характеристик, которые не относятся к новой категории, не учитываются. Если по характеристикам выбранной категории в файле переданы пустые ячейки, соответствующие значения очищаются в базе.

Для публикации товара действует коммерческий минимум: товар должен иметь **хотя бы одну цену** — каталожную или цену продажи. Если цена не заполнена, товар не участвует в общем каталоге как коммерческое предложение для дилеров.

В платформе также могут использоваться дополнительные инструменты подготовки данных для каталога EquipQuote:

- **«Экспортировать шаблон категории QQ»** — выгрузка Excel-файла с полями и характеристиками конкретной конечной категории EquipQuote;
- **«Экспортировать все категории QQ»** — выгрузка списка всех конечных категорий EquipQuote с путями к ним;
- **«Экспортировать бренд»** — выгрузка товаров одного выбранного бренда;

При экспорте товаров ссылки на ранее загруженные изображения и файлы могут выгружаться как прямые ссылки на хранилище платформы.

11.3. Фильтры в каталоге EquipQuote

В каталоге EquipQuote используются фильтры, которые помогают пользователю быстро находить товары по важным для выбора параметрам.

Эти фильтры формируются не самим поставщиком, а **Оператором платформы** в зависимости от логики конкретной категории EquipQuote. Это означает, что для каждой конечной категории заранее определяется, какие именно параметры будут использоваться в каталоге для поиска и сравнения товаров.

Часть таких характеристик может задаваться как свободное значение в рамках нужного параметра. Например, для холодильного оборудования может использоваться диапазон рабочей температуры, где указываются конкретные значения — например, от 3 до 10.

Другая часть характеристик задается как выбор из заранее определенного перечня значений. Например, для параметра «тип управления» могут быть предусмотрены варианты «сенсорный» или «механический», и использоваться должен именно один из предложенных вариантов.

Для корректного участия товара в фильтрации важно, чтобы по нему были заполнены именно те характеристики, которые используются в каталоге EquipQuote для выбранной категории.

12. Категории, аналоги и аксессуары

В платформе используется иерархия категорий. Товары привязываются к категориям и подкатегориям. По товарам также могут использоваться связанные товары — аналоги и аксессуары.

При удалении категории товары могут переводиться в отдельную техническую категорию без привязки к пользовательской навигации. При деактивации категории товары могут скрываться из каталога и поиска.

Аналоги и аксессуары могут управляться как вручную, так и массово через загрузку данных.

13. Как работают цены

В платформе используются разные типы цен. В текущей логике платформы применяются:

- каталожная цена (РРЦ или просто розничная цена);
- дилерская цена;
- персональная цена.

Это означает следующее:

- есть базовая публичная цена товара;
- есть коммерческая цена продавца;
- есть персональная цена для конкретного клиента, если ему назначены специальные условия.

Для отображения товара в каталогах EquipQuote должна быть заполнена хотя бы одна цена. Если цены нет, товар может не показываться в каталоге или показываться без возможности корректного коммерческого использования.

В каталоге может отображаться минимальная доступная цена среди предложений по карточке с учетом назначенных условий. На детальной странице товара и при клике в каталоге могут показываться уже конкретные предложения разных продавцов.

13.1. Внутренний курс валют

Поставщик может задать собственный внутренний курс валют. Если такой курс установлен, он используется при расчете цен его товаров и имеет приоритет над курсом ЦБ РФ.

13.2. Цветовая индикация цен

В логике интерфейса используется визуальное различие цен:

- каталожная цена — **черная**, если не установлены дилерская и/или персональная цена, **серая** – если установлена;
- дилерская цена или цена со скидкой (персональная) — **черная**.

14. Персональные условия, скидки и шаблоны

Дилер может запрашивать персональные условия у поставщика или дистрибьютора и настраивать для себя скидки. Скидки могут рассчитываться:

- от каталожной цены;
- от дилерской цены.

Скидки могут задаваться по разным условиям:

- на все товары;
- по категории;
- по бренду;
- по категории и бренду.

Если условий несколько, цена считается по правилам приоритета и по логике сложного процента. Приоритетнее скидка от дилерской цены. Далее применяется более точная настройка условий.

Владельцы брендов, поставщики и дистрибьюторы могут создавать шаблоны ценообразования и назначать их контрагентам. Один контрагент в текущей логике платформы может быть привязан только к одному шаблону одновременно. Один шаблон можно назначать разным контрагентам.

Если поставщик или дистрибьютор назначили дилеру персональные условия, дилер видит эти условия и использует их в работе с каталогом и спецификациями.

15. Запрос условий дилером

Если дилеру нужны специальные условия, он может отправить владельцу бренда или дистрибьютору запрос на персональные условия. Такой запрос может делаться из карточки товара, со страницы владельца бренда, из раздела со списком владельцев бренда или со страницы бренда.

После такого запроса владелец бренда или дистрибьютор получает доступ к информации о дилере и может работать с коммерческими условиями для него.

Для дилера предусмотрено отображение статуса взаимодействия с владельцами бренда, в том числе:

- отправлялся ли запрос на персональные условия;
- кто менял условия;
- от кого пришли текущие условия.

Таким образом, платформа используется не только как каталог, но и как механизм запуска коммерческого взаимодействия между дилером и дистрибьютором по конкретным товарам и будущим закупкам.

16. Спецификации

Товары EquipQuote можно включать в спецификацию, созданную на Equip.me. В одной спецификации могут одновременно находиться товары из каталога СПО и товары из EquipQuote.

Пользователь, в том числе дилер, может:

- подбирать товары;
- добавлять товары в спецификацию;
- создавать новую спецификацию;
- редактировать состав спецификации;
- использовать данные карточек для подготовки документов;
- направлять спецификации поставщикам и дистрибьюторам в пределах доступного функционала.

Товар может быть добавлен в спецификацию как с уже выбранным продавцом, так и без него. Если продавец не определен, перед отправкой запроса платформа может потребовать дополнительный выбор поставщика или дистрибьютора.

В спецификациях может отображаться поставщик товара, последний редактор и иные данные, необходимые для дальнейшей работы с подбором.

16.1. Группировка по поставщикам

В спецификации может использоваться чекбокс **«Сгруппировать по поставщикам»**. Он нужен для того, чтобы сгруппировать позиции по выбранным продавцам и упростить дальнейшую отправку запросов и подготовку документов.

16.2. Цена в спецификации

Пока продавец не выбран, цена закупки в спецификации может быть задана пользователем вручную. После выбора продавца цена закупки берется из его предложения.

17. Коммерческое предложение и заявка на закупку

После подбора товаров дилер использует данные карточек и спецификации для подготовки коммерческого предложения конечному клиенту. Это один из базовых сценариев платформы: не просто показать товар, а помочь дилеру собрать подбор и оформить его в рабочий документ для своего клиента.

Когда спецификация готова, дилер может направить запрос поставщику или дистрибьютору по выбранным товарам. В логике платформы это является заявкой на закупку по подобранным товарам, хотя сама оплата и логистика остаются вне EquipQuote.

Запросы по товарам направляются по контактными данным, указанным участником в личном кабинете.

17.1. Выбор адреса электронной почты

Если у поставщика, владельца бренда или дистрибьютора указано несколько адресов электронной почты для приема запросов, дилер при отправке спецификации выбирает конкретный адрес, на который будет направлен запрос.

17.2. История отправки запросов

В составе спецификации должен быть доступен блок истории запросов. В нем дилер может видеть:

- когда была отправлена спецификация;
- кому она была отправлена;
- на какой адрес электронной почты она была направлена;
- какая именно спецификация была отправлена.

18. Сохранение спецификаций и истории работы

Платформа сохраняет созданные спецификации и их состав, чтобы пользователь мог возвращаться к ним, продолжать работу, редактировать подбор и использовать его в дальнейших действиях.

19. Модерация

В платформе используется модерация. Она может быть постмодерацией, когда данные уже размещены, но позже проверяются и при необходимости ограничиваются, и премодерацией, когда новые товары или отдельные изменения сначала проходят проверку и только потом попадают в отображение.

Модерация может применяться к:

- карточкам товаров;
- отдельным полям карточек;
- страницам поставщиков и владельцев брендов;
- брендам и связям брендов с компаниями;
- связанным материалам и файлам;
- данным, связанным с EquipCAD.

Модератор может проверять данные, ограничивать показ карточек, редактировать данные, отключать некорректные товары и материалы, оставлять комментарии по результатам проверки и управлять публикацией страниц и брендов.

19.1. Очередь уведомлений

Уведомления о новых товарах, результатах модерации и иных событиях проверки не обязательно отправляются мгновенно. Чтобы избежать избыточного количества писем, такие уведомления могут собираться в очередь и отправляться пользователю единым письмом **раз в 1 час**.

19.2. Очередь уведомлений

В платформе могут использоваться уведомления для разных сценариев, в том числе:

- уведомление модератору о регистрации нового производителя;
- уведомление модератору о загрузке нового каталога;
- уведомление поставщику о результатах модерации с детализацией по количеству принятых и отклоненных товаров;
- уведомления участникам о статусе проверки, изменениях по карточкам и иных важных действиях.

19.2. Логика «В каталоге» и «В загрузке»

Если новые данные по модерируемым полям еще не прошли премодерацию, в каталоге продолжает отображаться последняя одобренная версия карточки. Новая версия данных сохраняется в статусе **«в загрузке»** до завершения модерации. Таким образом, уже опубликованный товар не исчезает из каталога из-за того, что поставщик внес правки и они еще находятся на проверке.

20. EquipCAD

Для EquipCAD предусмотрен отдельный контур интеграции. В EquipCAD передаются товары, цены и связанные материалы из EquipQuote, а спецификации участвуют в обмене между системами.

В логике платформы для EquipCAD используются отдельные категории (каталог EquipQuote), данные о подключении, изображения и 3D-модели. При этом для использования товара в EquipCAD требуется соблюдение отдельного набора условий.

20.1. Автоматизация обмена

Обмен с EquipCAD выполняется автоматически на ежедневной основе. Выгрузка данных запускается **один раз в сутки**.

20.2. Условия выгрузки в EquipCAD

Товар становится доступен для проектировщиков в контуре EquipCAD только при одновременном выполнении всех ключевых условий:

- товар активен;
- компания, с которой связан товар, активна;
- товар привязан к категории EquipQuote;
- для 3D-модели товара установлен статус «Принято».
- товар находится в активной категории поставщика.

20.3. Модерация EquipCAD

Для EquipCAD предусмотрена отдельная роль модератора EquipCAD. Он отвечает за проверку DWG/3D-моделей и связанных технических данных.

По текущей логике модерацию EquipCAD вызывает загрузка или изменение файла 3D-модели в формате DWG. Изменение технических характеристик подключения само по себе такую модерацию не запускает.

21. Полномочия оператора платформы

Оператор платформы обеспечивает ее работоспособность и вправе:

- ограничивать доступ к отдельным функциям;
- менять интерфейс и структуру разделов;
- изменять порядок отображения информации;
- временно приостанавливать работу платформы или отдельных функций;
- направлять пользователям уведомления через интерфейс платформы и иные каналы связи;

- модерировать, ограничивать, скрывать или отключать материалы, нарушающие правила платформы;
- использовать размещенные материалы в рамках работы платформы и связанных с ней сервисов.

Оператор не продает оборудование, не принимает оплату за товары, не участвует в логистике и не является стороной сделки по продаже товара.

22. Контент, права и ответственность за данные

Участник обязан размещать только достоверную, актуальную и корректную информацию. Размещаемые материалы не должны нарушать законодательство, права третьих лиц, вводить пользователей в заблуждение или содержать недостоверные сведения о товаре, бренде, цене и других характеристиках.

Участник самостоятельно несет ответственность за наличие прав на использование и размещение текстов, изображений, товарных знаков, документов, файлов и иных материалов, загружаемых в платформу.

Размещенные участником материалы используются в рамках работы платформы, связанных интерфейсов и сервисов, а также для отображения товаров, формирования спецификаций, презентации возможностей платформы, аналитики и маркетинговых материалов без искажения смысла таких материалов.

23. Ограничения использования

Пользователям запрещается:

- размещать недостоверные данные;
- нарушать правила заполнения карточек и структуру данных;
- размещать материалы, нарушающие закон или права третьих лиц;
- использовать платформу не по ее назначению;
- загружать материалы, которые вводят в заблуждение или не относятся к работе платформы;
- совершать действия, мешающие нормальной работе платформы;
- использовать чужие бренды, товарные знаки, изображения и иные материалы без соответствующих прав.