

Nature's Sunshine Products
в Польше

ПРАВИЛА СОТРУДНИЧЕСТВА

Политика и Процедуры
Программа маркетинга



VICE, INTEGRITY



Наша миссия состоит в обмене знаниями по поддержанию здоровья, благодаря природным продуктам высочайшего качества, чтобы сделать этот мир счастливее и лучше.

Содержание

Политика и Процедуры	7
Определения	9
Правила этикета	11
Привилегии Клиентов VIP	11
Привилегии Дистрибьюторов	11
Условия участия Клиентов VIP/Дистрибьюторов в сети NSP Польша	12
Ограничения, связанные со статусом Клиента VIP/Дистрибьютора	14
Продолжение Соглашения	17
Прекращение Договора	17
Как перенести статус Клиента VIP/Дистрибьютора	18
Отказ от ответственности	18
Изменения в счетах	19
Соглашения NSP Польша с Дистрибьюторам	19
Принципы вычета Премии	20
Премимальная система	20
Комиссионное вознаграждение и премии	22
Пропущенный бонусы	23
Предоставлен статус	23
Состоянии счета	23
Месяц квалификации	23
Продвжение в бизнесе	23
Первая стадия карьеры дистрибьютора	24
Вторая стадия карьеры дистрибьютора - Лидерская часть сети	24
Особые случаи	27
Программа страхования квалификационных объемов	27
Дополнительные привилегии Клиентов VIP / Дистрибьюторы	28
Перевод объемов	28
Информация о клиенте в системе	29

Информация о Спонсорстве	29
Маркетинг	31
Заказ товаров	35
Снятие продукции с продажи	37
Доставка	38
Изменение адреса	38
Другие расходы	38
Продукты временно недоступен в магазине	38
Возврат продукции	39
Погашение продукции в случае прекращения Соглашения	40
Консультации с NSP Польша	41
Политика конфиденциальности	41
Контактная информация	42
Право выйти из контракта	42
Форма отказа от контракта	43
Программа маркетинга	45
Права и обязанности Клиента VIP / Дистрибьютора	46
Таблица 1. Перечень существующих рангов и требования для их подтверждения	49
Таблица 2. Правила квалификации на ранг Консультанта и Менеджера	50
Таблица 3. Правила квалификации на ранг Лидера	50
Таблица 4. Правила квалификации Лидера на ранги Лидер-менеджер, Директор-ассистент, Директор-консультант, Директор-менеджер, Член Совета Директоров	51
Таблица 5. Порядок начисления Персональной и Групповой премий	52
Таблица 6. Порядок начисления Лидерской премии	53
Таблица 7. Порядок начисления Организационной премии	54
Таблица 8. Порядок расчета премии на содержание автомобиля	54



Политика и Процедуры

Nature's Sunshine Products Poland Sp. z o.o. („NSP Польша”) создала нижеупомянутой „Политику и Процедуры”, чтобы обеспечить Клиентам VIP/Дистрибьюторам (согласно дефинициями, представленными ниже) соответствующее, эффективное и этическое сотрудничество с NSPP. Данная „Политика и Процедуры” имеет применение на территории Польши. Содержание „Политики и Процедур” может быть разной в зависимости от страны, на территории которого употребляется.

Соглашение с Клиентом VIP/Дистрибьютором („Соглашение”) „Политика и Процедуры” а также маркетинговый план будут интерпретироваться согласно польскому праву и касаться Соглашений, которые содержатся в Польше между польскими субъектами. В случае расхождения между польской версией Соглашения „Политикой и Процедурами” а также маркетинговым планом, а другой языковой версией Соглашения „Политики и Процедур” и Маркетингового Плана, превосходить будет польская версия. В случае расхождения между польской версией Соглашения и польской версией „Политики и Процедур” или маркетингового плана, превосходить будут решения Соглашения.

Данный документ обязывает от 1 декабря 2008 г.

Содержание „Политики и Процедур” может подлежать изменениям. Из этого отношения наиболее актуальная версия „Политики и Процедур” публикуемой будет на сайте NSPP по адресу: www.naturesunshine.pl. Версия „Политики и Процедур” опубликованная на сайте NSPP будет заменять все предыдущие версии „Политики и Процедур”.

Изменения в правилах Компания оставляет за собой право вносить изменения в Правила. Эти изменения делаются без предварительного уведомления дистрибьюторов, без согласования с ними и обязательны к исполнению после объявления Компанией об этих изменениях.

Определения

В данной „Политике и Процедурах” следующие сроки будут иметь приписанными им ниже значение:

Клиент VIP то лицо, которое заключило Соглашение, утвержденное NSP Польша, и которая на основе этого Соглашения может совершать покупки продуктов NSP от NSP Польша на собственные потребности по ценам для Клиентов VIP/Дистрибьюторов. Клиенты VIP не являются работниками, агентами или представителями NSP Польша. Статус Клиента VIP признается на время обязательства Соглашения. Клиент VIP получает Бонус, возникающие из составленной с NSPP исключительно в форме скидок, с предостережением следующего мнения. Клиент VIP уполномочен до того, чтобы воспользоваться возможностью свидетельства в интересах NSP Польша рекламных акций (в сфере, отмеченной в Соглашении и в данной „Политике и Процедурах”) услуг за зарплатой, подсчитанной на принципах, предусмотренных в Маркетинговом и выплаченном Плате согласно „Политикой и Процедурами”. Свидетельство рекламных акций не уполномочивает Клиента VIP к продаже продуктов NSP другим лицам.

Дистрибьютор – человек, заполнивший и подписавший Дистрибьюторское Соглашение, зарегистрированное Компанией, и получивший регистрационный номер (ID). Он имеет право распространять продукцию компании и участвовать в маркетинговом плане.

Подписав “Дистрибьюторское Соглашение”, вы обязуетесь соблюдать правила Программы.

Нарушение правил Компании или дистрибьюторского Соглашения является основанием прекращения действия Соглашения.

Дистрибьютором может стать физическое лицо, достигшее совершеннолетия или юридическое лицо, или группа лиц (не более трех), подписавшая между собой соглашение о совместной деятельности.

Как стать дистрибьютором

Желающий стать дистрибьютором должен купить бланк контракта “Дистрибьюторского Соглашения”, заполнить и отослать его в Компанию. Компания оставляет за собой право утвердить или отклонить Дистрибьюторское Соглашение.

После утверждения “Соглашения” все физические или юридические лица, заполнившие “Соглашение”, становятся независимыми дистрибьюторами и получают право на участие в маркетинговом плане Компании, а также право распространять продукцию Компании.

Все независимые дистрибьюторы полностью несут все расходы по ведению своего бизнеса.

Премии означают всяческие выгоды, которые признаются через NSP Польша Клиентам VIP/ Дистрибьюторам на определенных условиях в „Политике и Процедурах” а также в Маркетинговом Плате, подсчитанное на основе Пунктов, полученных через Клиентов VIP/Дистрибьюторов соответственно к их активности в сети NSP Польша, при этом способ предоставления Премии зависит от имеющегося статуса Клиента VIP или Дистрибьютора. Клиентам VIP а также этим Дистрибьюторам, которые получили право на получение. Премии перед началом ведения предпринимательскую деятельность и не использовали ее полностью в этот период, Премия предоставляется исключительно в форме скидок уменьшающего цену, по которой продукты NSP приобретают от NSP Польша. Другим Дистрибьюторам Премия выплачиваемая перечислением на банковский счет Дистрибьютора на основе счёт - фактуры, которые выставляются через этих Дистрибьюторов. В случае Клиентов VIP, которые воспользовались возможностью свидетельства услуг акции в интересах NSPP, премия выплачивается на основе выставленного через Клиента VIP счета, по отчислению через NSPP всех публичноправниц, которые требуются принадлежности.

Организация или **Сеть** состоит из Клиентов VIP и Дистрибьюторов на всех уровнях находится в структуре Клиентов VIP / Дистрибьютор, независимо от их статуса. Количество участников не ограничено организации.

Группа – часть сети, возглавляемая дистрибьютором и состоящая из его нижестоящих дистрибьюторов, для которых он является спонсором. Когда Клиент VIP / Дистрибьютор достигает ранга Лидер, он и его нижестоящие дис-трибьюторы выходят из существующей группы и образуют новую группу.

Число людей в группе не ограничено.

Очки за Продукт (ОП) — дополнительная характеристика продукта. ОП отличаются от дистрибьюторской цены и указаны в дистрибьюторских прайс-листах. При покупке продукта у дилера Компании на индивидуальный номер (ID) дистрибьютора зачисляется соответствующее количество ОП, которое в дальнейшем используется при квалификации дистрибьютора по рангам и расчете комиссионного вознаграждения. На дистрибьюторские наборы, литературу и пособия очки не начисляются.

Спонсор – человек, стоящий выше дистрибьютора в сети Компании. Все дистрибьюторы могут быть спонсорами. В обязанности спонсора входит работа с новыми дистрибьюторами, особенно в первые месяцы. Тот, кто активно привлекает других к работе, но не помогает им, не достигнет больших успехов. Спонсор не обязан иметь запас продуктов и пособий. Однако, имея запас продуктов, легче строить сеть.

Правила этикт

Клиенты VIP и Дистрибьюторы обязаны представлять возможности, предлагаемые NSP Польша а также продукты NSP в честный, добросовестный, этический и профессиональный способ. Согласно этим самым правилом Дистрибьюторы должны вести предпринимательскую деятельность.

Привилегии Клиентов VIP

После заполнения и подписания Партнёрского Соглашения с NSP Польша подписанной лицо, которое беспокоится о статусе Клиента VIP, то лицо становится Клиентом VIP и может пользоваться привилегиями, определенными в Маркетинговом Планае и „Политике и Процедурах” что предоставляются Клиентам VIP.

Привилегии:

1. Возможность совершения покупок продуктов NSP по ценам для Клиента VIP/Дистрибьютора непосредственно от NSP, а также совершения покупок продуктов NSP от Спонсора по ценам для Клиента VIP/Дистрибьютора увеличенных на 15%.
2. Возможность получения ежемесячной Премии в форме скидки опираясь на уровень квалификации и величину покупок продуктов NSP, по плану Маркетинговым или в форме денежной при свидетельстве услуг акции.
3. Возможность развития в рамках сети NSP Польша заинтересованных других лиц продуктами NSP и сетью NSP Польша. Клиенты VIP могут стать Спонсорами всех лиц, которые заинтересованы получением привилегий, которые предоставляются Клиентам VIP/Дистрибьюторам.
4. Возможность того, чтобы принять участие в науке NSP Польша по всех оплатах, которые требуются, для получения нужных квалифи каций.
5. Возможность того, чтобы принять участие в акциях, спонсируемых через NSP Польша.
6. Возможность предаствовать услуг акций в интересах NSP Польша за вознаграждние, насчитываемой согласно принципам, предусмотренным в Маркетинговом Планае.

Привилегии Дистрибьюторов

Дистрибьюторам предоставляются те же самые привилегии, и что Клиентам VIP, за исключением возможности получения дополнительного вознаграждения при свидетельстве услуг акции, а дополнительно могут они:

1. Получать ежемесячную Премию (перечислением на банковский счет), высота которой подсчитывается опираясь на уровень квалификации Дистрибьютора и величина покупок продуктов NSP, по плану Маркетинговым.
2. Продавать другим лицам продукты NSP в рамках предпринимательской деятельности, которая ведёт.

Условия участия Клиентов VIP/Дистрибьюторов в сети NSP Польша

1. Чтобы получить статус Клиента VIP/Дистрибьютора нужно заполнения и подписания Партнёрского Соглашения и отправить ее к NSP Польша e-mail: (biuro@natr.com, biuro@nspolska.pl), по факсу: (+48 22) 311 21 01 или по почте по адресу Nature's Sunshine Products Poland Sp. z o.o, ul. Olkuska 7, 02-604 Warszawa. Соглашение можно также заполнить онлайн на сайте www.naturessunshine.pl
Чтобы Соглашение могло стать утверждено (зарегистрированное) в NSP Польша, необходимо добавить прейскурант/формуляр заказа с заказом на Стартовый Комплект. На этом самом формуляре можно также сделать заказ на продукты NSP.
2. После утверждения (регистрации) Соглашения через NSP Польша к Клиенту VIP/Дистрибьютора выслается Стартовый Комплект, который будет содержать именную карту, признанный этому Клиенту VIP/Дистрибьютору номер ID а также „Политику и Процедуры”. Высылка с NSP Польша к Клиенту VIP/Дистрибьютора Стартового Комплекта означает утверждение (регистрация) в NSP Польша Соглашения. Продукты NSP, поскольку заказаны вместе со Стартовым Комплектом, будут высланы Клиенту VIP/Дистрибьютору в той же посылке, что Стартовый Комплект.
3. По получению Стартового Комплекта Клиент VIP/Дистрибьютор обязан ознакомлению с „Политикой и Процедурами”. Клиент VIP/Дистрибьютор может на протяжении 10 дней от даты получения Стартового Комплекта писемные уведомления NSP Польша о желании отступления от Соглашения, без необходимости представления какого-либо повода. В такой ситуации Соглашение перестает обязывать. Кроме того, в таком случае Клиент VIP/Дистрибьютор имеет право на получение полного возвращения средств за все продукты и неповреждённые материалы, закупленные от NSP Польша при условиях их возвращения NSP Польша.
4. Если Клиент VIP/Дистрибьютор на протяжении 10 дней от даты получения Стартового Комплекта не сообщит NSP Польша об отступлении от Соглашения, будет она признается за активной. Клиент VIP/ Дистрибьютор заявляет, что есть ему известное, что „Политика и Процедуры” является частью Соглашения. Клиент VIP/Дистрибьютор обязан к выполнять „Политики и Процедур”, Соглашения, Маркетингового Плана, а также польское право.
5. После завершения упомянутого в пункте 3, период когда каждая из сторон может в любое время написать отказ в письменном виде от Соглашения. Поводом, для которого NSP Польша будет уполномочена к отказе Соглашения, может быть между какое нибудь нарушение условий со стороны Клиента VIP/Дистрибьютора условия Соглашения „Политики и Процедур” а также Маркетингового Плана или других соглашений и обязательств, по отношению к NSP Польша.
6. Клиент VIP/Дистрибьютор, который аннулируют Соглашение согласно пункту 5 (выше), имеет право на перепродажу NSP Польша всех неповреждённые продуктов, обучающих материалов, образцы продуктов или комплектов презентационных, купленных от NSP Польша в течении 12 месяцев, от предыдущей даты предоставления NSP Польша письменного аннулирования Соглашения, по 100% стоимости продуктов, по которой были они куплены.

7. Клиент VIP/Дистрибьютор принимает к сведению, что в случае аннулирования Соглашения со стороны Клиента VIP/Дистрибьютора, он сам, или супруга/супруг обязан переждать период шести месяцев от дня предоставления NSP Польша аннулирования, прежде чем смогут опять подписать Соглашение с Клиентом VIP/Дистрибьютором с NSP Польша.
8. NSP Польша не советует менять Спонсора. Эти изменения можно произвести только лишь согласно директивам, описанным в части „Изменение Спонсора”.
9. Каждый Клиент VIP/Дистрибьютор обязан к ознакомлению с „Политикой и Процедурами”, также со всеми очередными версиями документа, которые будут своевременно публикуемыми на интернет. страницах NSP Польша, а также к применению составленных в „Политике и Процедурах” принципов. Клиент VIP/Дистрибьютор может аннулировать Соглашение в письменном виде, и течении 30 дней от получения информации о изменениях „Политики и Процедур”. В случае когда Клиент VIP/Дистрибьютор не аннулирует Соглашения, то это значит, что он согласился с изменениями в „Политике и Процедурах” и является связан от дня получения информации о изменениях.
10. Каждый Клиент VIP/Дистрибьютор является независимым сотрудником от NSP Польши, особенно Клиент VIP/Дистрибьютор НЕ является работником, агентом, соучастником, партнером ни представителем NSP Польша, других Клиентов VIP или Дистрибьюторов. Клиенты VIP/Дистрибьюторы не уполномочены к требованию выплатить каких небудь возмещений, которые предоставляются работникам в связи с владением статуса Клиента VIP/Дистрибьютора. Ни один Клиент VIP/Дистрибьютор не уполномочен к поднятию каких-либо действий от имени NSP Польша, своим Спонсорам, другим Клиентам VIP или Дистрибьюторов или других лиц, действующих в сети NSP Польша.
Исключительно Клиент VIP, который решился на предоставить услуги акции в интересах NSP Польша, может предпринимать действия от имени NSP Польша и только приведения рекламных акциях продуктов NSP.
В случае направления в NSP Польша вреда причиненному третьему лицу Клиентов VIP в рекламных услуг, NSP Польша может требовать от таких Клиентом VIP погашения преимущества выполнены со стороны NSP Польша для исправления вреда.
11. NSP Польша не обязана уплачивать каких-либо налогов, авансам на эти налоги, взносам на соцобеспечения и оздоровительные или другим обязательствам о характере право публичное, к уплате которых обязаны Дистрибьюторы. Дистрибьюторы обязаны в срок складывать (предоставлять) декларации и свидетельства, которые требуются со стороны налоговой инспекции и пенсеонный фонд а также уплатить все налоги, взносов на соцобеспечения и оздоровительные или других обязательств право публичное, связанных с предпринимательской деятельностью. В случае, когда NSP Польша обязана заплатить налога НДС (или других налогов, принадлежности или взносов) в интересах соответствующих властей в результате упущения со стороны Клиента VIP/Дистрибьютора обязанности сообщения NSP Польша

о вырегистрации налогоплательщика НДС или упущения другим обязанностям, NSP Польша имеет право на возвращение этого налога НДС (других налогов, принадлежности или взносов) отчисление из счета Клиента VIP/ Дистрибьютора или при использовании всяческих допустимых юридически ресурсов, на которые Клиент VIP/Дистрибьютор выражает согласие. NSP Польша будет подсчитывать исчислять и уплачивать авансы по налогам, и вычислить, финансировать в соответствующей части и проводить взносы на соцобеспечения и оздоровительное страхование от зарплаты, выплачиваемой Клиенту VIP из заглавия свидетельства услуг акции.

12. Клиенты VIP/Дистрибьюторы, которые является физическим лисом, должны иметь 18 лет. В случае если Дистрибьюторов, которые не является физическим лицом, уполномоченое лицо к их репрезентации, согласно правелом должны иметь 18 лет.
13. Дистрибьюторы могут открыть пункт розничной продаже продуктов NSP в любом месте на территории Польши. Дистрибьюторы, которые имеет пункты, может в нём вести продажу продуктов NSP в интересах всех клиентов, независимо от местожительства данного клиента. NSP Польша не дает советов, рекомендаций, и не ангажируется в решения Дистрибьюторов, связанные с локализацией таких розничных пунктов (напр. магазинов, киосков) продажи, в которых проводится дистрибуция продуктов NSP.
14. Дистрибьюторы которые имеет пункты розничной прдажи (напр. магазины, киоски) обязаны гарантировать заинтересованным клиентам доступ к информации о возможности получения статус Клиента VIP/Дистрибьютора.
15. Клиенты VIP/Дистрибьюторы должны всегда описывать продукты NSP как дополнения к диетеа не как лекарство. Клиенты VIP/Дистрибьюторы не могут давать никаких обнадеживающих заявлений, а также медицинских заявлений, которые касаются, лечебных особенностей продуктов NSP.
16. Клиенты VIP/Дистрибьюторы должны безотлагательно заявить NSP Польша все случаи нежелательных действий, которые могут нанести вред NSP или NSP Польша, рынка Биологиче Активных Добавок, продукты персональной гигиены или отрасли непосредственной продажи а также принять решение, с целью предотвращения этих действий.

Ограничения, связанные со статусом Клиента VIP/Дистрибьютора

1. Клиенты VIP/Дистрибьюторы не должен внушать, а ни в инной способ информировали, что сеть NSP Польша, Маркетинговый План, продукты NSP или Соглашение спонсируемые или в какой-либо другой способ поддерживаемое со стороны государственной власти или другими третьими лицами. В случае когда Клиенты VIP/Дистрибьюторы имеют сомнения или вопросы, которые касаются Соглашения или „Политики и Процедур”, могут обратиться в Пункт Обслуживания Клиентов VIP и Дистрибьюторов.

2. Клиенты VIP/Дистрибьюторы не будут нарушать хорошее имя NSP Польша и NSP, а ни других Клиентов VIP и Дистрибьюторов. Кроме того, Клиенты VIP/Дистрибьюторы не будут предпринимать действий, о которых говорится в предыдущем пункте, с целью убеждения других Клиентов VIP и Дистрибьюторов к изменению Организации или Группы, так же к прекращению Соглашения.
3. Клиенты VIP/Дистрибьюторы не должен, непосредственно или побочно, спонсировать ни убеждать других Клиентов VIP и Дистрибьюторов к участию в других сетях непосредственной продажи или к действию в интересах других структур, действующих в системе сетевого маркетинга.
4. Дистрибьюторы не будут продавать продукты NSP через магазины, действующие по принципу франчайзинга, представляют собственность или связана с акционерным обществом, котирующимися на бирже, через магазины, которые принадлежат к общегосударственным или региональным сетям розничной продажи (напр. Super-Pharm и т.п.) через пункты розничной продажи величины или Internet сервисы, интернет-магазины, такие как eBay, eBay Store, Amazon®, OrderDog™.com, OverStock®.com, Allegro.pl, и тому подобное не при продаже с каталога.
5. Клиенты VIP/Дистрибьюторы не должен заключать никаких письменных или устных соглашений, которое касается продажи продуктов NPS кроме Соглашение. Касается т также соглашений или понимания, которое содержится в рамках предпринимательской деятельности, которая проводится в форме пунктов розничной продажи, в том пунктов, действующих по принципу франчайзинга или подобных, коммерческих центров или коммерческих пассажей, киосков, подвижных коммерческих стендов и других. Нарушение этого решения может дать результат аннулирование Соглашения со стороны NSP Польша с безотлагательным следствием.
6. Дистрибьюторы не должен убеждать членов своей Группы Клиентов VIP и Дистрибьюторов к совершению больших покупок продуктов NSP, которые могли бы повлечь накопление большой суммы продуктов, в будущем будет затруднительно сбыть или израсходовать. Называемое „Перегруженностью Запасов” и заходит в ситуации, когда купленные предварительно продукты NSP, остаются на складах, утилизируются или в другой способ унечтожаются, вместо того чтобы который продается через Клиентов, или Дистрибьюторов.
7. Клиенты VIP/Дистрибьюторы не могут вводных в заблуждение, ни пропускать существенных фактов, которые касаются продуктов NSP а также сети продажи NSP Польша. Клиенты VIP/Дистрибьюторы не могут подавать ложных фактов неправдивые или вводных в заблуждение, которые касаются финансовых наград, прибыли, потенциальных доходов или выгоды финансовой, возникающих в Соглашению. Клиенты VIP / Дистрибьюторы не будут предлагать или утверждать, что рынок NSP Польша внедрение новых продуктов или услуг NSP или позволяют действий на территории других, чем в Польше, если такая информация не является официально особенно объявленный NSP Польша среди Клиентов VIP / Дистрибьюторов.

8. Клиенты VIP / Дистрибьюторы не должны рекламировать другие компании или ее продукцию на мероприятиях, организованных NSP Польша или в связи с этим, любую совещаниях или церемонии, организуемой или финансируемой других Клиентов VIP / Дистрибьюторов. Нарушение этого решения может дать результат прекращения Соглашения с NSP Польша с безотлагательным следствием.
9. Клиенты VIP/Дистрибьюторы убеждать других Клиентов VIP/ Дистрибьюторов, чтобы изменили своих Спонсоров или свои статусы в сети продажи NSP Польша (так называемый „Обращение других Клиентов VIP/Дистрибьюторов”). Если это обнаружится , что Клиент VIP/Дистрибьютор принимал участие в таких действиях, то его Соглашение автоматически аннулируется с NSP Польша с безотлагательным следствием.
10. Клиенты VIP/Дистрибьюторы не должны подавать фальшивых заявлений дискредитирующих заявлений, которые касаются качества конкурентных продуктов или фирм.
11. Спонсоры не могут получать а ни принимать никаких денег, за исключением уплаты при заказанных продуктах NSP в момент их доставки. Клиент VIP/Дистрибьютор не должен вверять деньги Спонсору для будущих доставок.
12. Члены семьи проживающего вместе с Клиентом /Дистрибьютором, независимо от степени родности, могут иметь отдельные Соглашения исключительно в одной из нижеупомянутых ситуаций:
 - один из членов семьи является Спонсором второго;
 - оба соглашения подписаны членами семьи в рамках Организации этого самого Спонсора.В других случаях нельзя быть стороной больше одного Соглашения.
13. Задержка („Расстановка”) Пунктов запрещена. Задержка („Расстановка”) Пунктов означает использование со стороны Дистрибьютора одной или нескольких лиц в своей Группе или Организации к целям ведения продуктов NSP и получения Премии опираясь на величину, тогда как реально те лица не продают продукты NSP. Кроме того, Задержкой („Расстановкой”) Пунктов является ситуация, в которой много членов семьи в этом самом домашнем хозяйстве спонсируются взаимно. Лица, которые принимают участие в Задержке („Расстановке”) Пунктов в рамках Группы или Организации, манипулируют таким образом системой Премии NSP Польша. Поэтому также Клиент VIP/Дистрибьютор не может быть стороной больше чем одного Соглашения. Клиенты VIP/Дистрибьюторы не могут подавать фальшивых обнаруживающих результаты продажи других лиц как их собственную продажу. Получение со стороны NSP Польша доказательства Задержки („Расстановки”) Пунктов представляет причину безотлагательного аннулирования Соглашения со стороны NSP Польша.

Продолжение Соглашения

Соглашение составляется на время и обязывает от дня ее утверждения со стороны NSP Польша к моменту окончания шестимесячного периода, считанного от дня, в котором последний раз Клиент VIP или Дистрибьютор сделал закупку продукты NSP от NSP Польша. Автоматическое продолжение Соглашения. Если Клиент VIP или Дистрибьютор делает покупки продуктов NSP от NSP Польша минимум что шести месяцев. Если Клиент VIP/Дистрибьютор будет неактивни (тзн. будет иметь Персональные (ПО) Пункты в ровном размере 0) в течение 6 очередных месяцев, тогда его Соглашение станет автоматически аннулироно.

NSP Польша может по важной причине отказать продолжениям Соглашения. Если NSP Польша примет решение о не продолжении Соглашения, тогда к Клиент VIP/Дистрибьютор письменно сообщает об этом факте по адресу, который подал Клиент VIP/Дистрибьютор как корреспондентский адрес. Важной причиной, которая обосновывает Соглашения, будет между прочим:

1. Нарушение каких-либо решений „Политики и Процедур”, Соглашения или Плана Маркетингового.
2. Поведение Клиента VIP/Дистрибьютора, которое негативно влияет на имя NSP Польша или NSP или работников и представителей этих союзов, отрасли дополнений диеты или косметической, а также отрасли непосредственной продажи или которое, в соответствии с признанием NSP Польша, станет признано неправдивым с правом или недобросовестно по отношению к клиентам, потенциальных Клиентов VIP/ Дистрибьюторов, NSP Польша, NSP или связанных с ними союзов.
3. Нарушение положений общеобязательного права.

Прекращение Договора

NSP Польша может, исключительно по своему собственному усмотрению, Договор с Клиентом VIP/ Дистрибьютором, который:

- нарушит решения Соглашения „Политики и Процедур” или Маркетингового Плана
- будет принимать участие в действиях, которые в мнении NSP Польша нарушают хорошее имя NSP, NSP Польша, работников или представителей этих союзов, или которые влияют негативно на отрасль питательных дополнений, косметическую отрасль или отрасль непосредственной продажи
- нарушит положения общеобязательного права или произвольные директивы NSP Польша.

NSP Польша может также расторгнуть Договор с Клиентом VIP/Дистрибьютором, если признает, что то лицо, используя статус Клиента VIP/Дистрибьютора, безосновательно или беспринципно начала дело в суде или повлекло публичным органам предпосылку судебного дела или начинание расследования против NSP Польша.

Клиент VIP/Дистрибьютор может разорвать Договор в любое время отправить NSP Польша заявление о прекращения Договора. Клиент VIP/Дистрибьютор должен понимать, что по прекращению Договора не может добиваться потенциальных прибылей, которые мог бы получить

по продаже или закупки продуктов NSP совершить перед или по прекращению Договора, если бы остался Клиентом VIP/Дистрибьютором.. После прекращения Договора, Клиент VIP/Дистрибьютор теряет все привилегии, которые предоставляются Клиентам VIP/Дистрибьюторам, а также право на получение Премии или других платежей со стороны NSP Польша.

Как перенести статус Клиента VIP/Дистрибьютора

Клиент VIP/Дистрибьютор может продать, или в другой способ перенести статус Клиента VIP/Дистрибьютора исключительно после подачи письменного заключения до NSP Польша, который в соответствии с усмотрением NSP Польша, после рассмотрения является утвержден или отклонён. Заключение о перенесении статуса Клиента VIP/Дистрибьютора должна содержать подпись покупателя, подпись Клиента VIP, переносящего/Дистрибьютора, его Спонсора а также пяти его главных Спонсоров. Клиент VIP/Дистрибьютор, который перенес свой статус на другое лицо, может заключить новое Соглашение с NSP Польша не ранее чем по истечению 6 месяцев от дня получения от NSP Польша информации об утверждении его статуса. NSP Польша может оценить планируемую со стороны Клиента VIP/Дистрибьютора сделку о преносе и может поставить дополнительные условия.

Прзениесиеение статуса Клиента VIP/Дистрибьютора малорезультативна до получения письменного утверждения от NSP Польша. По-этому потенциальный покупатель статуса Клиента VIP/Дистрибьютора не должен предпринимать никаких действий в рамках сети NSP Польша до получения подтверждения от NSP Польша. После получения согласия со стороны NSP Польша на перенесение статуса Клиента VIP/Дистрибьютора взимается плата 100 злотых за перенос статуса. С целью получения последующей информации, мы просим сконсультироваться с Пунктом Обслуживания Клиентов VIP и Дистрибьюторов.

Отказ от ответственности

В пределе допустимости закона NSP Польша, NSP или их работники, сотрудники, акционеров и членов совета деректоров, освобождаются ответственности за ущерб, включая косвенный ущерб, особенно потерю выгоды, которая может возникнуть по какой-либо причине, особенно в результате ошибки со стороны NSP Польша, NSP Обязательства NSP Польша ограничены до принятия определенных мер утверждения (регистрации) Соглашений и заказ на продукты NSP. В пределе допустимости закона, Клиент VIP/Дистрибьютор обязан освободить NSP Польша, NSP или их работников, сотрудников, или их работники, сотрудники, акционеров и членов совета деректоров, от любой ответственности, в частности обязательство удовлетворить требования возмещения расходов судебных издержек вытекающих из дейсвий или судебных разрперательст Клиента VIP/Дистрибьютора нарушения соглашения. Для тог чтобы исправления вреда, который возник, в результате упоминавшихся выше нарушений, для того чтобы покрыть расходы понесённые, NSP Польша ,можно вычислить суммы отвечающие в полном мере ущерба, и расходы связанные с

бокисами или других платёжей перечисляющих Клиенту VIP/Дистрибьютору или использоваться другими доступными юридическими ресурсами с целью их возвращения.

Изменения в счетах

Клиенты VIP/Дистрибьюторы с отдельными счетами, заложенными до брака, супруги могут иметь составленные Соглашения в Организациях разных Спонсоров исключительно в случае, если подписанное оно перед заключением брака. Если каждый из супругов является стороной Соглашения, подписанного в рамках Организации разных Спонсоров и оба супруга хотят действовать в рамках одного Соглашения, могут выбрать по своему усмотрению одно из Соглашений. В такой ситуации второе Соглашение будет аннулировано, при этом вся сеть продажи в рамках аннулированного Соглашения переходит к главному Спонсору, определенному в аннулированном Соглашении.

Супруги должны составить копию акта супругов в Отделе Обслуживания Клиента VIP/Дистрибьютора NSP Польша на втчении 30 дней от заключения брака.

Соглашения NSP Польша с Дистрибьюторам

Соглашения NSP Польша с Дистрибьюторам, который хочет проводить продажу продуктов NSP в рамках индивидуального бизнеса или в виде коммерческой компании или гражданского партнёрства, должен:

1. Составить подписанное ним Соглашение в Отделе Обслуживания Клиента VIP/Дистрибьютора NSP Польша.
2. Обратиться к NSP Польша о образовании счета для компании (или для другого юридического лица, в зависимости от случая).
3. Обеспечить Индифекационный кода также всяческие документы, подтверждающие регистрацию такого юридического лица (соответственно: запись к учету предпринимательской деятельности, справка о Регистрационном коде также копия из Общегосударственного Судебного Регистра, а также информацию о регистрации или отсутствию такового в качестве плательщика НДС (вместе с копией соответствующей удостоверения или решения)
4. Представить имена и фамилии (или названия) акционеров (или партнёров) а также лиц, уполномоченных к представлению компании (или другого указанного лица).
5. Укажите имена и фамилии а также образцы подписей всех лиц, уполномоченных к получению или заказу продуктов NSP на счет указанного лица.

Вся корреспонденция, которая касается дистрибуции продуктов NSP, и полученных Премий, будет отправляться на адрес компании (или другого указанного лица).

Принципы вычета Премии

Следующие правила применяются Клиентам VIP/Дистрибьюторов. ВНИМАНИЕ: Клиенты VIP могут получать Премии исключительно в форме скидок, которые уменьшают стоимость будущих заказов Клиентов VIP на продукты NSP, однако стоимость предоставленной скидки не может превышать 50% цены нетто продуктов NSP. Клиенты VIP, которые свидетельствуют в интересах НСПП переходные услуги, могут получать Премии также в форме денежных выплат на банковский указанный счет НСПП. Дистрибьюторы из заглавия ведения своей деятельности (после регистрации через НСПП как независимые Дистрибьюторы) могут получать Премии в форме скидок или перечислением на банковский счет.

Расчетный период – Расчетным периодом является календарный месяц, для которого осуществляется расчет Комиссионного вознаграждения.

Групповой Объем (ГО) - сумма ЛО дистрибьютора и ЛО всех дистрибьюторов его группы в Расчетном месяце.

Групповой Объем дистрибьютора согласно “правилу одной составляющей” - вычисляется как разность между ГО дистрибьютора и максимальным из ГО дистрибьюторов первого поколения его группы.

Кумулятивный Групповой Объем (КГО) – суммарный Групповой Объем (ГО) дистрибьютора с начала деятельности.

Объем Лидера (Директора) (ЛГО-7) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети – сумма Групповых Объемов семи поколений сети Лидера (Директора) с учетом фактора уплотнения Лидерской сети (см. ниже).

Объем Лидера (Директора) (ЛГО-6) в шести поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети – сумма Групповых Объемов шести поколений сети Лидера (Директора) с учетом фактора уплотнения Лидерской сети.

«Плотность» осуществляется, когда лидер (или лидеры)на более высоком уровне не отвечают требованиям для продвижения по службе.

Объем Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети согласно “правилу одной составляющей” – разность между ЛГО-7 Лидера (Директора) и максимальным из ЛГО-6 его Лидеров (Директоров) первого поколения.

Премияльная система

Система включает в себя следующие виды бонусов Бонус: личный бонус, бонус группы, лидерскиебону, организационные и премия на обслуживание автомобиля. В зависимости от статуса Клиентов VIP / Дистрибьютор Бонусы начисляются за расчетный период может включать один или более из вышеупомянутых типов. Бонусы начисляются только для Клиентов VIP в виде скидки, и в виде скидки или банковский счет. Клиенты VIP, которые обеспечивают NSP Польша

рекламными услугами, также могут получать бонусы в виде денежных выплат на банковский счет, указанный NSP Польша.

Премии приведены в форме скидки рассчитывается на основе баллов, набранных Клиентом VIP покупки продукции, производимой в расчетный период переписи. Скидка предоставляется Клиенту VIP в связи с покупки, сделанные в месяц урегулирования могут быть использованы Клиентов VIP при совершении покупок в ближайшие месяцы. При покупке цена уменьшается на сумму заработанных скидка Клиента VIP, но количество таких скидка не может превышать 50% от чистой весь заказ. Премии, выплачиваемая дистрибьютору на банковский счет, вычтена на основании результатов его деятельности в отчетном месяце. Премии выплачиваются Клиента VIP за предоставление рекламных услуг рассчитывается в соответствии с маркетинговым планом.

Премия предоставляется таким образом от NSP Польша может быть источником постоянного дохода Дистрибьютор / Клиента VIP на операцию деятельность Клиентов VIP/ Дистрибьюторов в своей группе. Если количество бонусов полученных Дистрибьютором / Клиентов VIP менее 50,00 злотых она будет храниться для будущих платежей, если дистрибьютор / VIP-клиент хочет использовать его в виде дисконта что снижает стоимость будущих покупок.

В этом случае цена покупки будет уменьшена на количество Клиентов VIP / Дистрибьютор скидками, но количество таких скидка не может превышать 50% от стоимости продукта. Бонус будет уделено таким образом от NSP Польше исключительно на основе должным образом даны Дистрибьютор / Клиентов VIP – фактура или законопроект. NSP Польша оставляет за собой право проверить сумму, указанную в счете-фактуре / счет.

Дистрибьютор / Клиент VIP может также относиться к NSP Польше в письменной форме (в том числе по электронной почте) с просьбой вычитать суммы, причитающейся ему NSP Польше бонус в результате выданных Дистрибьютор / Клиентов VIP счет с суммой, которая должна для оплаты заказанных товаров NSP, как выданные счета NSPP. Следовательно вывод, упомянутые в предыдущем предложении (Дистрибьютор / клиента VIP NSPP для бонусов и обязанность NSP Польша поставщика / Клиента VIP цен на продукты, заказанные NSP) выкупить друг друга меньшую сумму дебиторской задолженности. В таком случае, бонус было уделено Дистрибьютор / Клиентов VIP эквивалентной суммы погашения.

Персональная премия

Все дистрибьюторы получают Персональную премию. Размер Персональной премии определяется в соответствии с таблицей 5.

Групповая премия

Вознаграждение, получаемое дистрибьюторами в рангах Консультант и выше. Размер Групповой премии определяется в соответствии с таблицей 5.

Лидерская премия

Премия, которую дистрибьютор в ранге выше чем Лидер получает за работу Лидерских групп своей сети.

Размер премии вычисляется как определенный процент от Групповых объемов нижестоящих Лидеров. Правила расчета Лидерской премии см. в таблице 6.

Организационная премия

Премия, которую дистрибьютор в ранге Лидер-менеджер и выше получает за работу Лидерских групп своей сети не зависимо от уровня расположения последних.

При этом, если нижестоящий Лидер (Директор) имеет право на Организационную премию, то процент Организационной премии, получаемой вышестоящим Лидером (Директором) за работу его Лидерских групп, составляет разницу между соответствующими процентами Организационной премии. Правила расчета Лидерской премии см. в таблице 7.

Премия на содержание автомобиля

Специальная премия, которую получает дистрибьютор в ранге Директор-ассистент и выше. Размер премии зависит от количества подтвердившихся Лидеров первого уровня. Порядок начисления премии см. в Таблице 8. -Клиенты VIP могут получить премию на обслуживание автомобиля только в виде скидок, с учетом последующих заказов с использованием продуктов NSP.

Комиссионное вознаграждение и премии

Комиссионное вознаграждение рассчитывается в течение месяца после расчетного периода.

Если комиссионное вознаграждение составляет менее 50.00 здотых, то печать Comission Statement не производится, а вознаграждение подлежит накоплению. Накопленная величина суммируется с комиссионным вознаграждением за очередной расчетный месяц. Указанная сумма и составляет фактическую величину вознаграждения.

Если дистрибьютор не подтвердил в расчетном месяце свою квалификацию, он по-прежнему получает комиссионное вознаграждение, но в меньшем размере — в соответствии с расчетным рангом.

Вам гарантированы максимально возможные выплаты благодаря фактору уплотнения дистрибьюторских уровней. При определении расчетного ранга и расчете Лидерской премии, неквалифицировавшиеся Лидеры не учитываются. Вся нижестоящая сеть Лидеров уплотняется до компактной формы, состоящей только из квалифицировавшихся Лидеров. Таким образом, Компания гарантирует, что при расчете вашего Комиссионного вознаграждения всегда будет учитываться ваш объем в 7 уровнях квалифицировавшихся Лидеров вашей сети, и что вам всегда будет начисляться Лидерская премия за квалифицировавшихся Лидеров до 7 уровней (в зависимости от вашего ранга), даже если квалифицировавшиеся Лидеры будут расположены среди неограниченного числа уровней неактивных или неквалифицировавшихся Лидеров.

Пропущенный бонусы

Если ID присваиваются премии, и личности, статуса, или текущее место жительства лица, имеющего ID не известно, и поэтому эти бонусы не могут быть выданы и получил от этого лица в течение пяти лет с (с учетом позднее двух следующих дат) (а) дата, на которую премии стали из-за или (б) дата, на которую идентичности, статуса, или текущее место жительства лица, получает премию, стали известны, то считается, что лицо отказалось такие бонусы.

Предоставлен статус

Ранг (присвоенный ранг)

Результат карьеры дистрибьютора и показатель его положения в много-уровневой сетевой программе маркетинга NSP. В Компании NSP приняты следующие ранги дистрибьюторов: Ассистент, Консультант, Менеджер, Лидер, Лидер-ассистент, Лидер-консультант, Лидер-менеджер, Директор-ассистент, Директор-консультант, Директор-менеджер, Член Совета Директоров.

Становится очевидным, полученного от Клиента VIP / Дистрибьютор, необходимые для выполнения условия соответствия данной публикации.

Состоянии счета

Состояние, в соответствии с которым Клиент VIP распределителя в отчетном месяце за счет сумм, полученных от клиента VIP / Дистрибьютора в данном отчетном месяце. Если Клиент VIP / Дистрибьютор был в отчетном месяце меньше очков, чем требуется для ее статуса в рамках маркетингового плана, статус населенного пункта может быть ниже, чем предоставленных ему. Статус урегулирования определяет размер бонуса для Клиентов VIP / Дистрибьюторов.

Расчетный месяц Клиент VIP / Дистрибьютор подтверждает свой статус, если тарификации ниже, чем предоставлен статус.

Расчетный месяц Клиентов VIP / Дистрибьютор Лидер подтверждения статус Лидера, если его тарификации ниже уровня, необходимого для лидера

Месяц квалификации

Это месяц, в котором Клиентов VIP / Дистрибьютор подготовке к следующей продвижению в бизнесе. В этом месяце Клиентов VIP / Дистрибьютор должен получить такое количество баллов, которое необходимых для статуса.

Продвижение в бизнесе

Статус Клиент VIP / Дистрибьютор в сети продаж NSP Польша и минимальные требования для их проверки приводятся в таблице 1 в маркетинговый план.

После получения кандидатом для идентификации и продвижения на более высокий статус, Клиент VIP / Дистрибьютор остается на этом уровне, пока не достигнет кандидата на следующий уровень.

Продвижение вступает в силу в первый день месяца.

Первая стадия карьеры дистрибьютора

Продолжается до получения им ранга Лидера. Основные показатели работы дистрибьютора на этой стадии: ЛО, ГО, КГО.

Ассистент

При подписании Дистрибьюторского Соглашения, дистрибьютор получает ранг Ассистента. Он может покупать продукты по дистрибьюторской цене и иметь доход от их розничной продажи в размере от 30 до 50% от их дистрибьюторской цены. Кроме того, ему начисляется Персональная премия в размере 5% от Личного Объема.

Консультант

Необходимые ЛО, ГО и КГО для получения ранга “Консультант” указаны в таблице 2. Консультант имеет право на Персональную премию и Групповую премию. Правила начисления этих премий указаны в таблице 5.

Менеджер

Необходимые ЛО, ГО и КГО для получения ранга Менеджера указаны в таблице 2. Менеджер имеет право на Персональную премию и Групповую премию. Правила начисления этих премий указаны в таблице 5.

Лидер

Основные показатели работы дистрибьютора для квалификации на ранг Лидера: ЛО, ГО, КГО, групповой объем согласно “правилу одной составляющей”.

Есть несколько способов достижения ранга Лидера.

Правила получения ранга Лидера указаны в таблице 3. Лидер имеет право на Персональную премию и Групповую премию. Правила начисления этих премий указаны в таблице 5.

Вторая стадия карьеры дистрибьютора - Лидерская часть сети

Если дистрибьютор Вашей группы становится Лидером, он сам и его группа перестают быть частью вашей группы и он переходит в Лидерскую часть вашей сети. Это ваш Лидер первого уровня (поколения).

Ваш Лидер второго уровня – это тот, для кого ваш Лидер первого уровня является спонсором и т. д. Необходимым условием для получения следующих рангов является отказ от дистрибьюторства во всех других компаниях.

После того, как вы достигли ранга Лидер, ваше дальнейшее продвижение по рангам определяется:
 - количеством Лидеров первого уровня в вашей сети и, начиная с ранга Лидер-менеджер, суммой Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров подсети Лидера
 - и суммой Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров подсети Лидера по правилу “одной составляющей”.

Если дистрибьютор в ранге Лидер-ассистент и выше (до Лидер-консультант включительно) подтвердил ранг Лидера в Расчетном месяце, то его Расчетный ранг определяется на основании количества его Лидеров первого уровня, которые подтвердили ранг Лидера в этом Расчетном месяце, причем при определении Расчетного ранга происходит “уплотнение” Лидерской части сети. То есть, если Лидер первого уровня не подтверждает ранг Лидера, то на его место подтягивается нижестоящий Лидер, подтвердивший ранг Лидера.

Для подтверждения рангов Лидер-менеджер и выше дополнительно учитывается сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров подсети Лидера (Директора), а также сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров подсети Лидера (Директора) согласно “правилу одной составляющей”.

При необходимости, также могут применяться здесь, « Плотность» сети.

Если Лидер в расчетном периоде не подтвердил ранг Лидера, то его ГО прибавляется к ГО ближайшего вышестоящего Лидера, подтвердившего ранг Лидера.

Однако этот добавленный ГО не учитывается при определении квалификации этого вышестоящего Лидера и используется только при расчете комиссионного вознаграждения.

Лидер-ассистент

Если у вас квалифицируется Лидер первого уровня, вы получите ранг Лидера-ассистента. Вы получаете право на Лидерскую премию с двух поколений Лидеров своей сети. Правила начисления Лидерской премии для Лидера-ассистента указаны в таблице 6.

Лидер-консультант

Если у вас квалифицируется третий Лидер первого уровня, вы достигнете ранга Лидера-консультанта и получите право на Лидерскую премию с трех поколений Лидеров своей сети. Правила начисления Лидерской премии для Лидера-консультанта указаны в таблице 6.

Лидер-менеджер

Если у вас квалифицируется 5 Лидеров первого уровня, сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети составит не менее 10 000 и сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети согласно “правилу одной составляющей” будет не менее 3000, вы получите ранг Лидера-менеджера (см. Таблицу 4

Приложения 2) и право на Лидерскую премию с четырех поколений Лидеров своей сети. Правила начисления Лидерской премии для Лидера-менеджера указаны в таблице 6.

Дополнительно вы получите право на Организационную премию от суммы Групповых Объемов Лидерских групп вашей сети, вне зависимости от их уровня, за исключением тех групп, Лидеры (Директора) которых имеют право на получение такой же Организационной премии. Правила начисления Организационной премии для Лидера-менеджера указаны в таблице 7.

Далее процент Организационной премии увеличивается с каждым повышением ранга.

Директор-ассистент

Если у вас в течение трех месяцев подряд не менее 7 лидеров первого уровня будут подтверждать ранг Лидера, сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети составит не менее 30 000 и сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети согласно “правилу одной составляющей” будет не менее 9000, вы станете Директором-ассистентом (см. Таблицу 4 Приложения 2) и получите право на Лидерскую премию с пяти поколений Лидеров своей сети. Правила начисления Лидерской и Организационной премий для Директора-ассистента изложены в таблицах 6 и 7.

Директор-консультант

Если у вас в течение трех месяцев подряд не менее 10 лидеров первого уровня будут подтверждать ранг Лидера, сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети составит не менее 60 000 и сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети согласно “правилу одной составляющей” будет не менее 18 000, вы станете Директором-консультантом (см. Таблицу 4 Приложения 2) и получите право на Лидерскую премию с шести поколений Лидеров вашей сети. Правила начисления Лидерской и Организационной премий для Директора-консультанта изложены в таблицах 6 и 7.

Директор-Менеджер

Если у вас в данном расчетном периоде будет не менее 15 Лидеров первого уровня, каждый из которых в квалификационном месяце имеет три и более месяцев подтверждения ранга подряд, сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети не менее 120 000 и сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров в вашей подсети согласно “правилу одной составляющей” – не менее 36 000, вы станете Директором-менеджером и получите право на Лидерскую премию с семи поколений Лидеров вашей сети (см. Таблицу 4 Приложения 2). Правила начисления Лидерской и Организационной премий для Директора-менеджера изложены в таблицах 6 и 7.

Член Совета Директоров

Если у вас будет не менее 20 Лидеров первого уровня, каждый из которых в квалификационном месяце имеет три и более месяцев подтверждения ранга подряд, сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети не менее 250 000 и сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети согласно “правилу одной составляющей” – не менее 75 000, вы получаете ранг Члена Совета Директоров (см. Таблицу 4 Приложения 2) и право на Лидерскую премию с семи поколений Лидеров вашей сети. Правила начисления Лидерской и Организационной премий для Члена Совета Директоров изложены в таблицах 6 и 7.

Особые случаи

Если ваш нижестоящий дистрибьютор становится Лидером раньше вас, то он и его группа временно переходят к вышестоящему квалифицировавшемуся Лидеру. В этом случае вы имеете возможность в течение четырех месяцев выполнить квалификацию Лидера и вернуть временно потерянного Лидера и его группу в свою нижестоящую организацию. По истечении четырех месяцев он остается прикрепленным к вышестоящему Лидеру, и вы его теряете навсегда.

Ваш ранг остается тем же, что был у вас до его квалификации в Лидеры. Ваша дальнейшая квалификация в Лидеры происходит в обычном порядке. Если Лидер в течение 4-х месяцев подряд не подтверждает свою квалификацию, то, при сохранении ранга Лидера, он теряет Лидерскую часть своей сети, т.е. новым спонсором его Лидеров первого уровня становится вышестоящий Лидер, который либо подтверждает свою квалификацию, либо не подтверждает, но в течение менее чем 4-х месяцев подряд.

Когда дистрибьютор из вашей группы становится Лидером, в следующем за квалификационным месяце он лишает вас Группового Объема (ГО) своей группы. Чтобы частично компенсировать эффект падения ГО вашей группы, установлена льготная норма ГО для подтверждения ранга в такой ситуации. Ваша квалификационная норма ГО снижается в следующем за квалификационным месяце на 50%.

Если сразу несколько дистрибьюторов из вашей группы квалифицировались на Лидера, льгота для выполнения квалификации в следующем месяце по-прежнему составит 50%.

Программа страхования квалификационных объемов

Для дистрибьюторов в ранге Лидер-ассистент и выше действует программа страхования квалификационных объемов. Программа определит, сколько очков не хватает дистрибьютору для того, чтобы подтвердить ранг Лидера, в соответствии с данными табл. 1. Если “недостача” составила не более 10% по ЛО и не более 5% по ГО, а в резерве у дистрибьютора достаточно очков, чтобы компенсировать “недостачу”, то недостающие очки снимаются с резерва и добавляются к ЛО дистрибьютора.

Дополнительные привилегии Клиентов VIP / Дистрибьюторы

Конференция „Rising Star” происходящая в США (подробная информация о сроках и условиях должны быть объявлены ежегодно)

„Top Achievements Club - TAC” страна органиятор, выбирает NSP Польша (подробная информация о сроках и условиях должны быть объявлены ежегодно)

Расходы на участие в вышеупомянутых мероприятиях покрывает организатор.

Перевод объемов

Личный Объем (ЛО) – количество очков ОП, заявленных дистрибьютором для расчета его Комиссионного вознаграждения. ЛО вычисляется следующим образом:

объем закупок на ID за Расчетный месяц, выраженный в ОП

плюс объем резерва ОП, оставшихся на ID с прошлого Расчетного месяца

плюс сумма ОП, переведенных на ID другими дистрибьюторами

минус сумма ОП, переведенных с ID другим дистрибьюторам

минус объем ОП, резервируемых на ID на следующий Расчетный месяц

В этом случае, VIP клиентов / Дистрибьютор должен заполнить доступны он-лайн специального анкеты о «Передача ПО». Он может быть найден на www.naturessunshine.pl. Форма «Передача ПО» может быть использован в трех случаях:

Бланк “Перевод объемов” может использоваться в трех случаях.

1. Для перевода части очков вашего Личного Объема другим дистрибьюторам.

Пример. Вы — дистрибьютор Иванов, и ваш Личный Объем за расчетный месяц сентябрь составил 200 ОП. Вы хотите перевести 130 очков своим дистрибьюторам Сидорову и Петрову. В этом случае в бланке “Перевод объемов” в графе “Кому переводятся очки” вы указываете их фамилии, ID и количество переведенных очков. Таким образом, ваш Личный Объем за сентябрь составит 70 ОП. (200 минус 130)

Внимание: если в сентябре дистрибьютор Козлов решит отдать вам долг и переведет 50 очков на ваш ID, то они будут зачислены в ваш ЛО. То есть в сентябре ваш ЛО составит 120 ОП. (70 плюс 50).

2. Для резервирования части очков Личного Объема на следующий месяц.

Пример. Предположим, ваш Личный Объем за расчетный месяц сентябрь составил 200 ОП, и вы хотите оставить себе 30 ОП, а остальные 170 зарезервировать на октябрь.

В этом случае в графе “Кому переводятся очки” вы пишете свою фамилию, ID и цифру 30 ОП. Это означает, что указанную сумму очков вы просите считать своим Личным Объемом в сентябре, а остальные 170 очков резервируете на следующий месяц.

Внимание: если в сентябре дистрибьютор Козлов захочет вернуть вам долг 50 очков, то эти очки будут зарезервированы на следующий месяц — октябрь на ваш номер.

3. Для резервирования всего вашего Личного Объема.

Пример. Вы хотите зарезервировать на следующий месяц все очки, которые у вас есть в сентябре — и ваш ЛО, и те очки, которые собираются перевести на ваш ID другие дистрибьюторы. Если вы не знаете точную сумму очков, то в соответствующей графе укажите цифру 0.1 ОП. В этом случае все очки: и набранные лично вами, и переведенные на ваш номер другими дистрибьюторами, будут зарезервированы на следующий месяц.

Информация о клиенте в системе

Если в течение следующих 6 месяцев после сумма ПО Клиентов VIP / Дистрибьютор будет равна 0, соответственно автоматически аннулируется. Если в течение 6-ти месяцев подряд, количество ОП Клиентов VIP / Дистрибьюторов будет больше, чем 0, то они будут переданы, что Клиенту VIP / Дистрибьютору со стороны Спонсора без согласия Клиентов VIP / Дистрибьютора, это будет означать, что клиент VIP / Дистрибьютор активен. Кроме того, в этом случае соглашение с Клиентами VIP / Дистрибьюторов будет автоматически прекращено.

Информация о Спонсорстве

Изменение спонсора - Клиенты VIP / Дистрибьюторы

Изменение спонсора не рекомендуется. Тем не менее, в особо обоснованных случаях, определенных NSP Польша, Клиент VIP / Дистрибьютор может изменить своего спонсора в одном из следующих способов:

1. Необходимо заполнить бланк изменения спонсора, который может быть получен из Отдел Обслуживания Клиентов и Дистрибьюторов VIP NSP Польша. Форма должна быть подана в отдел Обслуживания Клиентов и Дистрибьюторов NSP Польша вместе с гонораром 100 злотых. Перед отправкой формы необходимо получить письменное согласие от текущей спонсора, а также пять его спонсеров. В таком случаи вся организация Клиента VIP / Дистрибьюторов, который хочет изменить спонсора, будет оставаться в структуре предыдущего спонсора, если его члены будут представлять аналогичной заявки с подписями пять Спонсоров. NSP Польша оставляет за собой право отказать, по своему усмотрению, запрос Клиента VIP / Дистрибьютор изменении спонсоро.
2. Клиент VIP / Дистрибьютор может прекратить действие настоящего Соглашения путем подачи NSP Польша заявление о прекращении в письменной форме. В этом случае, Клиент VIP / Дистрибьютор должен ждать не менее шести месяцев с даты уведомления о расторжении, прежде чем она снова сможет подать заявку на возможность подписания новых соглашений в новый спонсор Организации.

Клиент VIP / Дистрибьютор, который ждал шести месяцев с даты прекращения, могут повторно подать заявление на подписание Соглашения о новых спонсором организации, при условии, что его ID в период ожидания не было активности.

Международные Спонсорство

Спонсорство Nature's Sunshine Международный предлагает своим Дистрибьютором возможность спонсировать новых участников по всему миру. Благодаря Международному спонсорству Вы можете получать поддержку на построение бизнеса за пределами страны проживания, что открывает неограниченные возможности для роста. Мы надеемся, что каждый Дистрибьютор будет использовать NSP как инструмент для создания своего бизнеса. Независимо от процедуры, действующие в Вашей стране проживания на спонсорство Международного применяются следующие процедуры. Для получения дополнительной информации на международное спонсорство посетить веб-сайте или связаться с нами по адресу электронной почты globalsponsoring@natr.com.

Политика Международного Спонсорства

1. Международные спонсоры обязаны подчиняться закону страны, в которой они работают.
2. Международные спонсоры обязаны работать только в тех странах, которые были официально открыты для прямых продаж проводится через NSP.
3. Международные спонсоры обязаны соблюдать условия Соглашения, политике и процедурам, план маркетинга, и т.д., разработанные в рамках применимого права в стране.
4. Международные спонсоры обязаны приобрести новых дистрибьюторов в соответствии с условиями соглашения, политике и процедурам, маркетинговый план, др. страны проживания дистрибьюторов под с помощью Международного Спонсорство
5. Международные спонсоры не могут использовать маркетинговый план в странах проживания Дистрибьюторы которого Спонсорство International (например, не могут принимать участие в региональных конференциях, поездки для топ-исполнителей и т.д.).
6. Международные спонсоры имеют право приобрести неограниченное количество дистрибьюторов в странах сотрудничает, но она не может быть зарегистрировано в качестве уполномоченных дистрибьюторов за пределами своей страны. В соответствии с законом по всей сети, Клиент VIP / Дистрибьютор может время от времени работать исключительно в рамках одного соглашения.
7. Любые расходы, которые возникнут в рамках Международного Sponsoringu будет основано на реализации продукции за рубежом, страна проживания Дистрибьютора и будут покрываться за счет филиала NSP в рамках его страны проживания. В случае необходимости, налогов будет выставлен счет в соответствии с требованиями законов, действующих в стране.
8. Дистрибуция продуктов NSP не могут быть проведены между различными странами - продукты для конечного потребителя не может превышать пределы.
9. Отступление от любого из вышеуказанных правил может привести к серьезным последствиям для всех заинтересованных сторон и обеспечивает основу для немедленного прекращения в стране проживания спонсора.

«Политика и Процедуры» и других условий для Клиентов VIP / Дистрибьюторов относится к Клиентам VIP / Дистрибьюторов действующих в рамках международных спонсоров. Клиентам VIP / Дистрибьюторов принять к сведению, что за пределами польской границы могут быть применены к ним иных или дополнительных процедур или правил.

В одной семье только один человек может быть участником Соглашения, независимо от страны, с тем, что такое соглашение было заключено. В тех случаях, когда оно может быть применимо, любые удержания налога, уплате за пределами территории Польши будет вычтена из суммы, выделенной на бонус или добавил к цене NSP.

Маркетинг

Общее руководство по маркетингу

1. NSP продукты продаются только в качестве пищевых добавок. Ни какие NSP продукты не продается прямо или косвенно для предотвращения, лечения или смягчения болезни. Косметическая продукция используется для местного использования, в соответствии с информацией на них.
2. Только уполномоченные врачи могут поставить диагноз и выписать лекарства для лечения заболеваний. Не диагностировать заболевания, ни «Прописать» продуктов. Не рекомендовать никому отказаться от услуг, рекомендаций или лекарства, прописанные врачом, который профессионально занимающихся медицинской помощи.
3. Мотивировать своих Клиентов VIP и дистрибьюторов, чтобы получить информацию о том, как использовать травы и другие пищевые добавки.
4. Для того, чтобы получить информацию или разъяснения «Политика и Процедур» и соглашения и план маркетинга, отдел Обслуживания Клиентов VIP и дистрибьюторов номер телефона (+48 22) 311 21 06 или по электронной почте в biuro@natr.com. Дистрибьюторы являются независимыми организациями и вести свой бизнес в профессиональных, этических и правовым образом.

Заявление рекламации NSP

1. Когда рекомендации продуктов NSP, Клиент VIP / Дистрибьютор проводит акции, то должен приложить особые усилия для обеспечения того, чтобы его бизнес не зависит от деятельности NSP Польша. Дистрибьютор должен обеспечить следующим образом: «Иванов, Петров независимый дистрибьютор Nature's Sunshine природы». Клиент VIP должен предоставить только имя и фамилию. Дистрибьюторы могут использовать логотип, «Независимый Дистрибьютор Nature's Sunshine», после получения предварительного письменного согласия NSP Польша и при условии, что логотип будет использован исключительно для продажи NSP, не включая товаров или услуг конкурентов NSP и NSPP Польша.
2. Дистрибьютор должен гарантировать, что используемая реклама, не будет прописывать какие-то медицинские эффекты травы или добавки NSP диеты.

3. Клиент VIP при предоставлении услуг по продвижению продукции NSP Польша NSP не может присвоить любые медицинские эффекты травы или добавки NSP диеты.
4. NSP Польша может предоставлять Клиенту VIP услуги акции для чтобы продвигать продукты и условия NSP, а также вид рекламы, описанных в пункте 10 ниже, которые применяются в конкретных случаях, NSP Польша может счесть полезными., чтобы продвигать продукты и условия NSP, а также вид рекламы, описанных в пункте 10 ниже, которые применяются в конкретных случаях, NSP Польша может счесть полезными.
5. Все торговые марки, логотипы, литература и бланках или принадлежащих NSP или NSP Польша остаются собственностью NSP или NSP Польша соответственно, литература или логотипы используются исключительно в рекламных целях, пожалуйста, обращайтесь в отдел обслуживания клиентов и дистрибьюторов VIP или загрузить с NSPP: www.naturessunshine.pl. Клиенты VIP / Дистрибьюторы не может использовать е торговые наименования, товарные знаки, логотипы или символы, или NSP NSP Польша без предварительного письменного согласия NSP или NSP Польша.
6. Когда данного Клиента VIP будут известно, то любое лицо, которое предвеляет иск против NSP Польша в связи с использованием своего рекламных материалов созданных NSP, Клиент VIP обязан немедленно сообщить об этом NSP Польша.
7. При реламации продуктов или услуг, продукции NSP, Клиентам VIP / дистрибьюторы не могут давать ложные рекомендаций о продукции NSP. Например: „Иванову, чтобы облегчить депрессию». Вы должны обсудить воздействие, продукта на различные органа и функционирования человеческого организма. Таким образом, правильная постановка является таким образцовым: „Иванову может с точки зрения питательной поддержки или помощи нервной системы и мозга».
8. Все дистрибьюторы, обязаны предоставлять номер телефона, как номер независимого дистрибьютора NSP, нет прямого номер NSP Польша, в противном случае абонент может считать, что вызов непосредственно к NSP Польша.
9. NSP приготавливает материалы для изучения трав, а так же материалы по уходу за кожей. Эксклюзивные маркетинговые материалы подготовленные о с продуктах NSP предназначение, использования в сбыте своей продукции NSP.
10. Клиенты VIP / Дистрибьюторы, независимо от статуса, не должны продавать NSP продукцию через интернет-аукционах, торговых сайтов, таких как eBay®, eBay® Store, Amazon®, OrderDog. Com™, Overstock®, Com, Allegro.pl, и т. д. Так как фирменные наименования, товарные знаки и другие товарные знаки являются собственностью NSP. Это связано с брендом и репутацией продуктов и услуг известных NSP в мире. NSP помогает дифференцировать продуктов, предлагаемых конкурирующими операторами, и поэтому NSP стремится защитить торговые марки, товарные знаки и другие товарные знаки, конструкции этикетки и названия продуктов NSP и предотвращения их злоупотребления. NSP не допускает использования своей торговой

маркой, продукт портфеля, товарные знаки, образцы или символы любого лица, в том числе VIP-клиентов и дистрибьюторов, без предварительного письменного согласия NSP. Нарушение этих правил может привести прекращению Соглашения.

Телемаркетинг

Любой дистрибьютор, который хочет, продавать товары по телефону NSP обязан принимать условие в рамках существующих положений польского права, касающихся телемаркетинга и регистрации этого вида деятельности. Дистрибьюторы во время телефонных звонков обязаны представлять себя как человека не зависитимый от NSP Польша.

Использование Интернета

1. Все руководящие принципы по рекламе и маркетингу в рамках «Политики и процедуры» применяются также к дистрибьюторам, которые продают NSP продукты через Интернет, включая, в частности тех, которые касаются представления отчетности о медицинских последствий NSP или диагноз.
2. Правила, содержания «политики и процедур», включая руководство по тingu рекламу и бренд, делать заявления о медицинских последствий NSP или диагностики применяется также для отправки сообщения NSP продукты электронной почты. NSP Польша это не может контролировать свою электронную почту в некоторых ситуациях это может быть сделано путем правоохранительных органов. Нарушение этих правил может привести к немедленному аннулированию соглашения NSP Польша.
3. Дистрибьютор, продукты NSP, рекламируемые через Интернет, необходимо на главной странице отметить: независимый дистрибьютор продуктов Nature's Sunshine.
4. Все дистрибьюторы, которые хотят использовать NSP логотип должен использовать логотип версия Независимый Дистрибьютор NSP (а не с логотипа компании). Существует небольшое различие между этими двумя типами логотип, «независимый дистрибьютор» в рамках соответствующего логотип NSP. Дистрибьютор, который хочет использовать логотип в версии для Независимый Дистрибьютор обязан заключить договор на использование знака NSP (копия такого контракта предоставляется в отдел обслуживания клиентов или на NSP Польша).
5. NSP Польша предлагает Клиентам VIP не размещать их идентификационные номера на личных веб-страниц, так как позволяет посторонним лицам получить информацию о сумме начисленных к этому Клиентов VIP / Дистрибьютор приобретение Бонусов Злоупотребление привилегии, связанные со статусом Клиентов VIP . Эксклюзивные Клиентов VIP / Дистрибьютор несет ответственности за мошенничество, которые могут произойти с ненадлежащим использованием идентификационных номеров, а также за нарушение Соглашения «Политики и процедур».

6. Если дистрибьюторы на своём сайте, предлагают продажу, но переписи продукции, других продукты, то NSP продукты должны быть представлены отдельно от других продуктов на отдельной странице, и такая сторона должна содержать четкое указание, что продукты, предлагаемые на этой странице, это продукты NSP. Веб-сайт, который содержит информацию или предложение о продаже продукции или услуг не предоставляется NSP, вы не можете использовать любые знаки или знаки NSP.
7. Дистрибьюторы не могут зарегистрироваться или использовать доменные имена, содержащие любое из знака доменное имя, название продукта, слоган или название NSP или NSP Польша в рекламных или иным целе не в соответствии с руководящими принципами NSP Польша. Имя домена, которое является сходным до степени смешения торговую марку, название продукта, слоган или название рекламного NSP если NSP Польша неприемлемо и не может быть применен. NSP Польша может в любое время уведомить Дистрибьютора, с доменным именем не может быть принят.
8. Все Дистрибьюторы должны иметь письменное согласие NSP поставить ссылку (например, ссылки) на вашем сайте на страницах NSP (www.naturesunshine.com) или NSP Польша (www.naturesunshine.pl, www.nspolska.pl). Страницы созданы и поддерживаются NSP и NSP Польша для Клиентов VIP / Дистрибьюторов NSP. В случае разрешения на ссылки с его стороны избранное NSP или NSP Польша, дистрибьютор должен применяться : двойных кликов: согласно которой между партией и партией Дистрибьютор, NSP или партии NSPP должны быть помещены в отдельную страницу, которая будет включать в себя содержание определяется от NSP. Размещение выбранных NSP, NSP Польша, и любой их части, на другой стороне (кадрирование), закрыты.
9. Сайта Дистрибьютор не должен содержать информацию, заявления и гарантии, которые показывают, что пользователи этого сайта использовать NSP и NSPP. Страница должна содержать четкое определение, Клиентов VIP / Дистрибьютор, поддерживают его, и NSP не несет ответственности за содержание этого сайта, в ложных сведений или информации.
10. Клиентам VIP на своей веб-сайты не могут зарегистрировать торговые марки или имена третьих лиц, особенно имена фирм конкурентов NSP как метатеги в поисковых системах. Такие действия нарушают права и может привести к прекращению действия соглашения с NSP.
11. Клиенты VIP / дистрибьюторы, которые ведут свою собственные веб-сайты обязаны соблюдать деловую этики при ведении своего бизнес через Интернет. NSP Польша может прекратить действие с Клиентом VIP / дистрибьютором соглашение с немедленным вступлением в силу из-за недобросовестных или неэтичной практики, включая, в частности, для включения на веб-сайте вводящих в заблуждение заявлений или ложная реклама.
12. Все Клиентам VIP/ дистрибьюторы, которые ведут бизнес через Интернет должны положить уместить свои данные , имя или название фирмы, а также другая информация, необходимую в соответствии с польским законом, в разделе «Контакты» или в другом инном месте на вашем сайте веб-сайт. Это необходимо для надлежащего представления NSP и обслуживание клиентов.

13. Клиенты VIP / Дистрибьюторы несут ответственности за любой ущерб, причиненный использованием веб-сайтов в рамках своего бизнеса.
14. NSP Польша может наложить временный запрет на рекламу и маркетинг на все или часть продукции NSP и услуг через Интернет.
15. NSP Польша может в любое время прекратить Клиенту VIP / Дистрибьютору, продавать продукцию NSP в стране, поданному лицу, проживающими в другой стране.
16. Каждый веб-сайт которую делет Клиент VIP / Дистрибьютор, которая не совместим с требованиями, содержащимися в политике и процедурам, может привести к прекращению действия Соглашения NSPP.
17. NSP Польша публикует Рекомендованные розничные цены (РРЦ) для оборота товаром на польской территории NSP. В неявиности от того что NSP Польша призывает свободно определять розничные цены для тех, что продает дистрибьютор NSP. NSP Польша дистрибьюторы не могут розничных цен, по которым продукция будет продаваться в NSP.

Нежелательные информация

Клиентам VIP дистрибьюторы не могут распространять через Интернет нежелательных коммерческих (СПАМ) любого рода. Клиентам VIP раздатчикам согласен, что они не будут использовать арендованные или приобретенные списки рассылки для рекламной кампании продукции NSP. Отправка нежелательной коммерческой информации по факсу также спам. Несоблюдение этих правил может привести к прекращению действия Соглашения NSPP с немедленным вступлением в силу.

Заказ товаров

Клиенты VIP/ Дистрибьюторы заказывающих товары могут купить продукты в двумя способами

1. От своих Спонсоров, по цене, 15% выше, чем цены для Клиентов VIP/ Дистрибьюторов предлагаемых NSPP, или
2. От NSP Польша по цены для Клиентов VIP / Дистрибьюторов с помощью интернета, по почте, факсу или телефону.

Заказ он-лайн

Клиентам VIP / дистрибьюторы могут размещать заказы на продукцию NSP, проверить общее количество очков и обзор истории заказов через сайт NSPP: www.naturesunshine.pl. Сайт NSP Польша обеспечивает 24-часовой доступ, 7 дней в неделю для Клиентов VIP/ Дистрибьюторов и информацию о продуктах NSP. Доступ Клиентом VIP персональный идентификационный номер и личный номер идентификации катионов (PIN). Этот номер можно получить, позвонив в отдел обслуживания клиентов и Дистрибьюторов VIP телефонный номер (+48 22) 311 21 06.

Заказ почтовый

Клиенты VIP / Дистрибьюторы могут размещать заказы на продукты NSP. Компьютерная система сопоставляет NSP Польша идентификационный номер и адрес доставки находится в данных и отображает информацию о грузе. Таким образом, если договор будет направлен в адрес других, чем адрес доставки включена в базу данных NSP Польша идентификационный номер Клиента VIP / Дистрибьютора должен быть сделан на адекватную информацию о форме заказа. Перед отправкой, проверьте контракта и сохранить копию формы заказа. Оригинальные формы заказа следует направлять по адресу:

Nature's Sunshine Products Poland Sp. z o.o.
ul. Olkuska 7,
02-604 Warszawa,
Polska.

Заказа на продукцию NSP должен заплачен с помощью банковского перевода, почтовым переводом или кредитной карты (при оплате по кредитной карте необходимо указать тип карты, номер карты, дата истечения срока действия и подпись). NSP Польша принимает большинство доступных кредитных карт в Польше. Суммы, подлежащие уплате за товары, заказанные NSP не может быть вычтена из суммы будущих бонусов. Все заказы в тот же день должны быть размещены в одном конверте. Правильно поданных заказ, как правило, обрабатываются и вводятся в систему в течение 24 часов с момента получения, за исключением суббот, воскресений и государственных праздников. Для того, чтобы ваши очки были, начислены в отчетном месяце, и Клиент VIP / Дистрибьютор должен обеспечить порядок и должен быть оплачен последний рабочий день месяца. NSP Польша не несет ответственности за задержки в поставке, в связи с актами о нехватке почты, или за несвоевременную или не получил оплату за контракт. Заказ будет обработан в большинстве случаев в день получения NSP Польша, если целью является неполной или неисправен. NSP Польша приложить все усилия, чтобы отправить Клиенту VIP / Дистрибьютору партию заказанных товаров, однако, не гарантирует сроки поставки.

Заказы по телефону

Клиенты VIP / Дистрибьюторы могут также сделать по телефону, оплачивая кредитной картой, банковским переводом или почтовым переводом. Номер телефона для отдела продаж является (+48 22) 311 21 06 При заказе, NSP Польша Торговый персонал обрабатывать заказы на продукцию NSP и ответить на вопросы, связанные с размещением заказов. При заказе по телефону, пожалуйста, не забудьте:

1. Посчитать общую стоимость и количество баллов за заказ. Компьютерная система автоматически рассчитает NSP Польша эти суммы, но сравнение сумма взимается с вами сумма начисленных по системе NSP Польша поможет обеспечить надлежащую обработку заказов и проверки системы NSP Польша.
2. Идентифицируют по имени, идентификационный номер и PIN-код.

3. Подайте код, номер (код) каждого продукта по заказу, количество. Не нужно ввести название продукта, количество баллов, возложенных на него цену.
4. Платить кредитной карты может быть только владелец карты. Представитель NSP Польша получает код авторизации. Если представитель не получить адекватного разрешения то код, ваш заказ будет отменен или приостановлен (не более 24 часов), пока оплата производится в противном случае. Все заказы должны быть полностью оплачены в последний рабочий день месяца. Торговый представитель даст вам номер вашего заказа. На самом деле заказов по телефону обрабатываются обычно в течение 15 минут после их представления. Дополнительные элементы упорядоченных после этого времени будут обработаны NSP Польша как отдельный заказ и будет предметом отдельных манипулятивных и расходы по доставке.
5. Для телефонных заказов могут быть отправлены в тот же день, на котором оно было сделано, необходимо размещать заказы и оплачивать в полном объеме до 14:30. Приказы не будет отправлено или выполняться по субботам, воскресеньям и праздникам. Очки за заказы по телефону будет выставлен счет за месяцем, в котором договор был принят NSPP.
6. Держите все счета в случае возникновения вопросов или проблем. Информацию о заказе, замены или возврата обслуживания клиентов и VIP Дистрибьюторы потребует номер заказа. (См. возврат продукции на стр. 39).

Заказы по факсу

Клиентов VIP / Дистрибьютор также может размещать заказы по факсу (+48 22) 311 21 01. При заказе, использовать стандартные формы заказа факсом на www.naturessunshine.pl NSP Польша, начиная с набора и в офисе NSP Польша. Заказы, полученные по факсу можно оплатить кредитной картой, банковским переводом или почтовым переводом. По факсу копии подтверждения банковские переводы не принимаются в качестве оплаты и не будет ускорить обработку заказов. Заказ не будет принят или обработаны до получения оплаты NSP Польша. Заказы следует направлять в отдел продаж по факсу (+48 22) 311 21 01. Пожалуйста, обратите внимание, чтобы подтверждение передачи факса не можем гарантировать ее прозрачности. В связи с большим объемом факсы каждый день, сотрудники отдела продаж не будет подтвердить получение факсов

Снятые продукции с продажи

NSP Польша оставляет за собой право снять некоторые продукты с продажи NSP. Если договор NSP Польша отправлен, чтобы найти продукт, который на момент ее подачи не доступны, потому что он был снят с продажи, этот продукт будет добавлен в договор и сумма, уплаченная за этот продукт будет подлежать использования Клиенту VIP распределит на последующие заказы.

ПРИМЕЧАНИЕ: NSP Польша не принимать от Клиентов VIP / Дистрибьюторов возвращенные продукты, которые были изъяты из продажи.

Доставка

Если не указано, все поручения, направленные NSP Польша курьером. Стоимость доставки фиксируются в 33 злотых (стоимость включает НДС). Стоимость доставки могут быть изменены. Условия поставки, в том числе, как проводить случае потери отгрузки, определяются носителем. NSP Польша перевозчиков, услуги которых используются могут использовать NSP Польша в будущем, не несет никакой ответственности за любые задержки в отправке NSP вызванные обстоятельствами, не зависящими от них обстоятельствами, включая перерывы и задержки, вызванные войной, террористических атак или стихийных бедствий.

Изменение адреса

Клиентам VIP / Дистрибьюторов, которые сменил место жительства как можно быстрее должны уведомление NSP Польша об изменении адреса. Изменение адреса не может быть осуществлено только путем размещения информации об этих изменениях в форме заказа. Информация об изменении адреса должны быть направлены электронной почте или по факсу продаж и отдел обслуживания клиентов и VIP дистрибьюторов..

Другие расходы

NSP Польша будут взимать плату минимум 10 злотых (или выше суммы, которую взимает носитель) для недоставленных пакет, который нужно будет повторно или груз, который не может быть подан в связи с ошибкой в порядке, сделанных Клиентом VIP. Плата за пропущенные отгрузки будут добавлены к цене следующего контракта. Плата за недоставленных грузов будет взиматься только в следующих ситуациях:

- Клиент VIP/ Дистрибьютор не уведомил заранее NSP Польша о новом адресе, и порядок был сделан таким образом не изменилась.
- Клиент VIP / Дистрибьютор заполненную форму заказа да неправильный адрес для доставки.
- Клиент VIP / Дистрибьютор NSP Польша доставлял неправильный адрес для прямой доставки получателю.
- Перевозчик будет правильный адрес написать
- Перевозчик должен доставить запрос на другой адрес.

Продукты временно недоступен в магазине (статус „back-order“)

При заказе одного из продуктов NSP не доступна, но в соответствии с ожиданиями NSP Польша этот продукт можно приобрести в магазинах в течение следующих 7 рабочих дней, NSP Польша может принимать заказы на этот продукт, заказ получил статус „back-order“. Для Клиентов VIP / Дистрибьютор размещения заказа будет предоставлять все продукты, за исключением NSP на статус „back-order“ (эти продукты будут также включены к доставку на счет-фактуре.) Когда продукты со статусом „back-order“ будут доступны в магазине, они будут сразу же доставлены

Клиенту VIP. Размещения заказа распределителя с дополнительный порядке, если они совершены в тот же период (это относится только к ситуации, в которых Клиент VIP / Дистрибьютор покрывают транспортные расходы на заказа продукции NSP, который затем приобрел статус „back-order“.) Продукты со статусом „back-order“ должен быть оплачен . NSP Польша, не принимают заказы на продукты не доступны в магазине NSP от предполагаемой даты поставки на склад NSP Польша за 7 рабочих дней.

Возврат продукции

Гарантия Компании

Компания гарантирует качество всех своих продуктов. Если продукт оказался некачественным, то клиент должен уведомить дистрибьютора в десятидневный срок. Каждый дистрибьютор обязан вернуть клиенту розничную стоимость продукта, если продукт оказался некачественным.

Дефектный продукт подлежит замене Компанией

Процедуры для возмещения всех возвращений должны быть предварительно одобрены Службой и дистрибьютор VIP. Пожалуйста, позвоните по номеру (+48 22) 311 21 06, чтобы получить код авторизации возвращенные товары. Код авторизации возвращенные товары должны быть обозначены на внешней стороне каждой упаковки вернулся в NSP продуктов NSP Польша. Пакеты, вернулся в NSP Польша без видимых код авторизации возвращенные товары не будут иметь право на возмещение денег и не будут возвращены их отправителю. Номер заказа вашего подтверждающие покупку продукции NSP и должны воспользоваться этой возможностью для возврата продукции NSP. Пожалуйста, все счета-фактуры в течение минимум одного года, порядковые номера и номера партий показан на счета, необходимые для всех возвращает. Хранение избыточных, устаревших или устаревшие продукты NSP не могут быть возвращены NSP Польша. Сезонные продукты изымаются из продажи или поощрения также не подлежат возмещению. Если не утвержден NSP Польша получить возмещение, содержащиеся в продуктах NSP будет уничтожена, и что их возвращение не будет записан на счет Клиента VIP. Все возвращенные продукты должны иметь номер NSP партию из 12-месячный период с момента покупки от NSP Польша.

Поврежденные продукты

Если продукт NSP имеет дефекты или поврежден, их можно вернуть NSP Польша течение 60 дней с даты покупки от NSP Польша для записи возвращения на счета Клиента в VIP или обменять товар. All Points для возвращенные продукты, рассчитанные ранее, дистрибьютор будет вычитаться в месяц на восстановление, которое также связано с понижением премии выплачиваются с распространителем за этот месяц. NSP Польша возвращения транспортные расходы, понесенные в возвращении продукта, NSP, при условии, что возвращенные продукты будут отправлены в NSP Польша курьером или обычной почтой. Почтовая возвращаемых продукты должны быть оплачены.

Возврат суммы, уплаченная за перевозку возвращенные продукты будут переданы NSP по кредитной карте (с которой Клиент VIP / Дистрибьютор продуктов, используемых оплате покупки NSP) или банковским переводом на счет, указанный Клиентом VIP. Если продукт возвращается из-за дефекта или повреждения в процессе перевозки или ошибки в договоре лежащих на стороне NSP Польша, Клиент VIP / Дистрибьютор получит возмещение транспортных расходов после утверждения такого возмещения по обслуживанию клиентов и дистрибьюторов VIP.

Примечание: NSP Польша оставляет за собой право отказать в возмещении или компенсации, если вы подозреваете, мошенничества, злоупотребления или другое нарушение принципов, содержащихся в «политике и процедурам».

Погашение продукции в случае прекращения Соглашения

Процедуры

После периода, упомянутого выше в разделе 3 под заголовком «Условия Клиентов VIP / Дистрибьюторов в сети NSP Польша, NSP, или Клиентов VIP / Дистрибьюторов может прекратить действие настоящего Соглашения в любое время. Если Клиент VIP / Дистрибьютор расторгнуть соглашение NSP Польша, будет иметь право перепродавать все продукты NSP Польша, пригодные для перепродажи, информационных и образовательных материалов, образцов продукции и демонстрационные наборы, приобретенные в течение 12 месяцев до даты письменного отказа в NSP польша, на 100% покупной цены.

Принцип 70%

Как ожидается, по крайней мере 70% приобретены Клиентами VIP/ Дистрибьюторами NSP будет продаваться для клиентов, которые не являются Клиентами VIP / Дистрибьюторами или потребляется до повторного заказа.

Возвращение заказов

В случае возвращения запасов в NSP Клиент VIP / Дистрибьютор будут возвращены 100% от стоимости покупки Вознаграждение, полученное в связи с ранее покупке этих товаров, которые должны быть возвращены в NSP Польша. Все возвращается должно быть одобрено обслуживания Клиентов VIP / Дистрибьюторов, судя по всему, возвращенные товары код авторизации, и должны соответствовать других условий, являющихся результатом процедуры возмещения NSP. Возвращает NSP продукты, которые соответствуют всем условиям описано в разделе «Политика и процедуры», будет обработан в течение 10 рабочих дней с момента получения.

Все возвращенные продукты должны иметь номер партии из 12-месячный период с момента покупки от NSP Польша.

Эти принципы применяются только к доходности акций и не влияют на возврат продукции NSP, ни гарантии качества продукции NSP возвращения дефекты или поврежденной.

Смерть Клиента VIP / Дистрибьюта

В случае смерти Клиентов VIP / Дистрибьютора, член семьи может связаться обслуживания клиентов VIP и дистрибьюторов в целях получения информации о том, как вернуть нереализованной продукции на NSP Польша NSP.

Обратный адрес

Все возвращается приобретенной продукции из NSP польша NSP следует направлять по адресу:

Nature's Sunshine Products Poland Sp. z o.o.

ul. Olkuska 7

02-604 Warszawa

Консультации с NSP Польша

Стремится, чтобы Клиенты VIP соответствии с процедурами и принципами, содержащимися в политике и процедурам именно поэтому мы оказываем поддержку в этой связи. Если у вас есть какие-либо вопросы, пожалуйста, свяжитесь с нами по телефону или по почте. Мы с вами обсудим, маркетинговый план, «Политика и процедуры» стимулирование продажи и продажи NSP, предлагаемых публикаций и предлагаемых объявлений. Мы не предоставляем юридические консультации в вопросах, которые не относятся к NSP, или относятся только к деятельности Клиентов VIP нарушениям работы в сети NSP Польша.

Политика конфиденциальности

NSP Польша поручить Клиенту VIP / Дистрибьютору обработки личных данных, а также другую информацию, охраняемую законом, обработка необходима для надлежащего выполнения Соглашения и деятельности сети NSP Польша. Клиент VIP / дистрибьютор обязан прочитать закон о защите данных, в частности правил о защите данных и строго соблюдать эти правила. Клиент VIP / Дистрибьютор также должны соблюдать действующие правила по обработке данных и защиты определяется NSP Польша в документации по обработке данных. Кроме того, Клиент VIP / Дистрибьютор обязан соблюдать все инструкции и команды, связанные с обработкой данных, передаваемых администратор информационной безопасности назначаются NSP Польша. Клиент VIP / Дистрибьютор обязан сохранять конфиденциальность данных и их адекватную защиту от несанкционированного раскрытия, удаление посторонних лиц, обработки с нарушением закона и в отношении изменения, утраты, повреждения или уничтожения. Обязанность сохранять конфиденциальность продолжается даже после окончания контракта, без временных ограничений. По истечении срока действия соглашения, Клиент VIP / Дистрибьютор обязан, по усмотрению NSP Польша, оплачивать все свои средства массовой информации, содержащие данные, или удалить все свои данные таким образом, что они не могут играть.

Следующее положение устанавливает принципы должной осмотрительности NSP Польша и обработки данных переписи Клиентов VIP / Дистрибьюторов (или другой личной информации), собранных и хранящихся в NSP Польша, или NSP. В рамках этой политики, NSP Польша и NSP готовы: (I) справедливое рассмотрение Клиентов VIP / Дистрибьюторов, (II) обеспечить, чтобы личные данные были полными и, где это необходимо, до даты, (III) не используется или разглашать личную информацию VIP-клиентам / Дистрибьюторы для любых целях, несовместимых с законом, (IV) обеспечить, чтобы личные данные обрабатываются в адекватными, точными и не выходить за рамки того, что необходимо для целей обработки, (V), применяются соответствующие данные гарантии от несанкционированного раскрытия, присоединения к неуполномоченным лицом, обработки с нарушением закона и в отношении изменения, утраты, повреждения или уничтожения. VIP клиентов / Дистрибьютор должен иметь право на доступ к данным и их исправления, которые могут получить выгоду после подачи соответствующего запроса.

Контактная информация

Вопросы о всех аспектах Клиентов VIP / Дистрибьютор, проблемы с заказами, доставка, процедур, организации, бонусы должны быть направлены исключительно в отдел обслуживания клиентов VIP и дистрибьюторов: (+48 22) 311 21 06 и электронной почте адрес biuro@natr.com.

Обслуживания Клиентов VIP и Дистрибьютор не может диагностировать болезни, назначать или рекомендовать использование конкретных продуктов NSP и не принимать такие меры.

NSPP контролировать входящие вызовы (как в отдел обслуживания клиентов и VIP дистрибьюторов и продаж), чтобы проверить качество обслуживания. Мониторинг может включать в себя записи разговоров для контроля в будущем и для учебных целей.

Nature's Sunshine Products Poland Sp. z o.o.

Ul. Olkuska 7, 02-604 Warszawa

Право выйти из контракта

Примечание: клиенты и клиенты VIP право выйти из любого договора, где продукты потребителей NSP, или NSP закупаемой продукции исключительно для собственного пользования.

1. Если вы приобрели NSP продукты для личного использования, вы можете, без причины, отказаться от договора в течение 60 дней с даты запроса, уведомив о выходе из договора NSP Польша в письменной форме. Вы можете использовать форму ниже.
 2. Если вы решили выйти из договора, все расходы, понесенные вами будут возвращены.
- Получаемые продукты должны быть возвращены в NSP NSP Польша (чтобы получить возмещение.)

ПРИМЕЧАНИЕ:

Если вы приобрели NSP продукции для собственного использования и хотим отказаться
Отправить форму заказа находится на противоположной стороне NSP Польша.



Форма отказа от контракта

До:

Nature's Sunshine Products Poland Sp. z o.o.

Ul. Olkuska 7

02-604 Warszawa

Sąd Rejonowy dla M. St. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego,

KRS 0000248004, NIP 108-000-5370, REGON 140331748, Kapitał zakładowy 50.000,00 PL

От:

имя и фамилию

адрес

.....

Я хочу отказать заказ сделанный (день месяц год)

Продукция NSP:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ПОДПИСЬ..... дата

Программа маркетинга

Права и обязанности Клиента VIP / Дистрибьютора, обусловленные подписанным соглашением с NSPP

Любой человек, желающий стать независимым дистрибьютором и продавать продукты NSP, должен внимательно ознакомиться с правилами, излагающими права и обязанности Компании и независимых дистрибьюторов.

1. Независимые дистрибьюторы обязаны соблюдать законы стран, в кото-рых они работают.
2. Дистрибьютор не имеет права давать какие-либо обещания от имени Компании или делать заявления от ее имени.
3. Дистрибьютор может предлагать клиентам печатную продукцию, изданную Компанией, а также делиться собственным опытом употреб-ления продукта.
4. Дистрибьютор не должен использовать сеть NSP для распространения и рекламы продукции других компаний.
5. Дистрибьюторы Компании NSP не должны дискредитировать, ущемлять права других дистрибьюторов NSP, переподписывать существующих дистрибьюторов в другие дистрибьюторские сети.
6. Родственники, независимо от степени родства, проживающие по одному адресу, могут иметь разные соглашения только в одном из следующих случаев:
 - один из них является спонсором другого
 - в обоих соглашениях указан один и тот же спонсор
7. Супруги могут иметь разные соглашения под разными спонсорами только в случае, если они уже имели эти соглашения до регистрации брака.
8. Если супруги, имеющие соглашения под разными спонсорами, хотят объединить свои соглашения в одно, то они могут выбрать одно из двух их соглашений на свое усмотрение, при этом второе соглашение аннулируется, и вся дистрибьюторская сеть, находившаяся под аннулированным соглашением, подтягивается к вышестоящему спонсору, указанному в аннулированном соглашении.
9. Если дистрибьютор неактивен (имеет ЛО = 0) в течение 6 месяцев, то его соглашение автоматически аннулируется.
10. При возникновении спорных ситуаций действует правило: если дистрибьютор имеет личный объем больше 0 за счет перевода очков на его ID без его согласия, то это не считается активностью. Согласие дистрибьютора должно быть подтверждено документально.
11. Если дистрибьютор расторгает соглашение с Компанией по собственному желанию, он обязан написать заявление об аннулировании соглашения и предоставить его в Компанию. Действие соглашения прекращается с момента регистрации в Компании заявления об аннулировании соглашения.

12. Новое соглашение дистрибьютор может заключить не ранее, чем через 6 полных месяцев после прекращения действия предыдущего соглашения. В течение этих 6 месяцев дистрибьютор, расторгнувший соглашение, не имеет права принимать участие в мероприятиях Компании, учебных занятиях, связанных с бизнесом NSP, продавать продукцию, литературу и иные материалы NSP, приобретать продукцию NSP, кроме как для личного употребления и по розничной цене, привлекать кого-либо к работе в NSP. В случае нарушения этих правил Компания может отказать в регистрации нового соглашения.
13. Один дистрибьютор может иметь только одно действующее соглашение. Действующим считается соглашение заключенное и не аннулированное.
14. Если существуют дистрибьюторы, претендующие на то, что они являются спонсорами одного и того же дистрибьютора, то право спонсорства признается за тем спонсором, чье имя указано в соглашении, первым зарегистрированным в Компании. Прочие соглашения аннулируются.
15. Претензии по поводу переподписки принимаются Компанией к рассмотрению не позднее, чем через 1,5 года после совершения переподписки. Дата переподписки – дата регистрации в Компании второго соглашения в спорном вопросе
16. Если установлена переподписка, то
 - аннулируется более позднее соглашение
 - дистрибьютор вместе со своей сетью переводится под старого спонсора
17. Компания оставляет за собой право принять решение о компенсации ущерба пострадавшим из-за переподписки дистрибьюторам за счет дистрибьюторов, под ID которых была выполнена переподписка.
18. Вся ответственность за неверно указанные сведения о дистрибьюторе в Дистрибьюторском Соглашении целиком и полностью ложится на дистрибьютора. Если дистрибьютор предоставляет заведомо ложную информацию о себе, то он не может воспользоваться возникшей в связи с этим ситуацией в свою пользу при решении спорных вопросов.
19. Разрешение на передачу членства от одного дистрибьютора к другому физическому или юридическому лицу принимается Компанией после рассмотрения конкретной ситуации.
20. Компания оставляет за собой право в одностороннем порядке прекратить участие дистрибьютора в Программе в случае нарушения юридических законов и правил, устанавливаемых Компанией.
21. Если Дистрибьютор хочет сменить спонсора, он должен представить в Компанию разрешение на переход от 5 вышестоящих спонсоров. Вся нижестоящая организация такого дистрибьютора остается под старым спонсором, если только члены этой организации не предоставят такие же заявления с подписями 5 спонсоров. Компания оставляет за собой право отказать дистрибьютору в смене спонсора.

22. По каждому отдельному случаю решение принимается Компанией после рассмотрения всех обстоятельств, касающихся возникновения данной ситуации.
23. Дистрибьютор несет полную ответственность за уплату налогов с полученного им Комиссионного вознаграждения.
24. Если одно Дистрибьюторское Соглашение зарегистрировано на несколько лиц, то Комиссионное вознаграждение будет выдано первому из обратившихся совладельцев соглашения.

Таблица 1. Перечень существующих рангов и требования для их подтверждения

	Ранг	Личный объем (ЛО)	Групповой объем (ГО)	Количество квалифицировавшихся Лидеров первого поколения	Объем Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети.	Объем Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети согласно "правилу одной составляющей".
1	Ассистент	-	-	-	-	-
2	Консультант	≥ 30	≥ 150	-	-	-
3	Менеджер	≥30	≥400	-	-	-
4	Лидер	≥30	≥500	-	-	-
5	Лидер-ассистент	≥30	≥500	1	-	-
6	Лидер-консультант	≥30	≥500	3	-	-
7	Лидер-Менеджер	≥30	≥500	5	10 000	3 000
8	Директор-Ассистент	≥30	≥400	7	30 000	9 000
9	Директор-Консультант	≥30	≥300	10	60 000	18 000
10	Директор-Менеджер	≥30	≥200	15	120 000	36 000
11	Член Совета Директоров	≥30	≥100	20	250 000	75 000

При личном объеме менее 30 очков дистрибьютор в ранге Консультанта и выше рассчитывается в текущем месяце как Ассистент. Для дистрибьютора в ранге Ассистента Личный и Групповой объемы не регламентируются.

Таблица 2. Правила квалификации на ранг Консультанта и Менеджера

Ранг	Личный объем (ЛО)	Групповой объем (ГО)	Кумулятивный групповой объем (КГО)	Схема ускоренных квалификаций
Консультант	≥30	≥150	≥500	-
	-	-	-	Выполнение ГО ≥ 150 при ЛО ≥ 30 в течение 2-х месяцев подряд
Менеджер	≥30	≥400	≥3000	
	-	-	-	Выполнение ГО ≥ 400 при ЛО ≥ 30 в течение 3-х месяцев подряд

Таблица 3. Правила квалификации на ранг Лидера

	Личный объем (ЛО)	Групповой объем (ГО)	Кумулятивный групповой объем (КГО)	Групповой объем согласно "правилу одной составляющей"
Первый способ	≥30	≥500	≥6000	≥150
Второй способ	≥30	≥4000	-	≥150
Схема ускоренных квалификаций				
Первый способ	За первые 2 месяца с начала работы КГО ≥ 3000 из которых не менее 200 очков составляет ЛО.			
Второй способ	Выполнение ГО ≥ 800 при ЛО ≥ 30 в течение 3-х месяцев подряд. В квалификационном месяце групповой объем согласно "правилу одной составляющей" ≥ 150.			
Третий способ	Выполнение ГО ≥ 1500 при ЛО ≥ 30 в течение 2-х месяцев подряд. В квалификационном месяце групповой объем согласно "правилу одной составляющей" ≥ 150.			

Таблица 4. Правила квалификации Лидера на ранги Лидер-менеджер, Директор-ассистент, Директор-консультант, Директор-менеджер, Член Совета Директоров

Ранг	Количество квалифицировавшихся Лидеров первого поколения	Сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся лидеров подсети Лидера (Директора)	Сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров подсети Лидера (Директора) согласно "правилу одной составляющей"	Особые условия
Лидер-ассистент	1	-	-	-
Лидер-консультант	3	-	-	-
Лидер-Менеджер	5	10 000	3 000	-
Директор-Ассистент	7	30 000	9 000	в течение трех месяцев подряд
Директор-Консультант	10	60 000	18 000	в течение трех месяцев подряд
Директор-Менеджер	15 одних и тех же	120 000	36 000	в течение трех месяцев подряд
Член Совета Директоров	20 одних и тех же	250 000	75 000	в течение трех месяцев подряд

Таблица 5. Порядок начисления Персональной и Групповой премий

	Ранг	Личный объем (ЛО)	Групповой объем (ГО)	Персональная премия (% от ЛО)	Групповая премия (% от объемов групп сети дистриьютора):		
					Ассистентские группы	Консультантские группы	Менеджерские группы
1	Ассистент	> 0	> 0	5	-	-	-
2	Консультант	≥ 30	≥ 150	10	5/10**	-	-
3	Менеджер	≥ 30	≥ 400	15/20**	10/15**	5/10**	-
4	Лидер	≥ 30	≥ 500/1000*	20/30**	15/20**	10/15**	5
5	Лидер-ассистент	≥ 30	≥ 500/1000*	20/30**	15/20**	10/15**	5
6	Лидер-консультант	≥ 30	≥ 500/900*	20/30**	15/20**	10/15**	5
7	Лидер-Менеджер	≥ 30	≥ 500	20/30**	15/20**	10/15**	5
8	Директор-Ассистент	≥ 30	≥ 400	20	15	10	5
9	Директор-Консультант	≥30	≥ 300	20	15	10	5
10	Директор-Менеджер	≥ 30	≥ 200	20	15	10	5
11	Член Совета Директоров	≥ 30	≥ 100	20	15	10	5

Дистриьютор ранга ниже, чем Лидер, получает повышенный процент Персональной и Групповой премии (**), если он подтвердил свой присвоенный ранг в Расчетном и предшествующем Расчетному месяцах.

Дистриьютор ранга не ниже, чем Лидер, получает повышенный процент Персональной и Групповой премии (**), если он подтвердил Лидерский ранг в Расчетном и предшествующем Расчетному месяцах и если его ГО соответствует большему из двух значений ГО в таблице (*).

Таблица 6. Порядок начисления Лидерской премии

Ранг	Лидерская премия (% от ГО подтвердившихся лидеров)						
	1-го поколения	2-го поколения	3-го поколения	4-го поколения	5-го поколения	6-го поколения	7-го поколения
Лидер-ассистент	8/10*	6/8*	-	-	-	-	-
Лидер-консультант	8/10*	6/8*	4/5*	-	-	-	-
Лидер-Менеджер	8/10*	6/8*	4/5*	2	-	-	-
Директор-Ассистент	8/9**	6/7**	4	2	2	-	-
Директор-Консультант	8/9**	6/7**	4	2	2	2	-
Директор-Менеджер	8/9**	6/7**	4	2	2	2	1
Член Совета Директоров	8/9**	6/7**	4	2	2	2	1

Дистрибьютор, имеющий присвоенный ранг в диапазоне Лидер, Лидер-ассистент, Лидер-консультант, Лидер-менеджер получает повышенный процент Лидерской премии (*), если он подтверждает Лидерский ранг в Расчетном и предшествующем Расчетному месяцах и если его ГО в Расчетном месяце не меньше 1500 ОП.

Дистрибьютор, имеющий присвоенный ранг не ниже, чем Директор-ассистент, получает повышенный процент Лидерской премии (**), если он подтверждает ранг Директора в Расчетном и ранг Лидера в предшествующем Расчетному месяцах.

Таблица 7. Порядок начисления Организационной премии

Ранг	Объем (ГО) Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети	Объем (ГО) Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети согласно "правилу одной составляющей"	Организационная премия (% от групповых объемов нижестоящих Лидеров за исключением Лидерских (Директорских) групп, имеющих право на аналогичный бонус)
Лидер-Менеджер	≥ 10 000	≥ 3 000	1%
Директор-Ассистент	≥ 30 000	≥ 9 000	2%
	≥ 10 000	≥ 3 000	1%
Директор-Консультант	≥ 60 000	≥ 18 000	3%
	≥ 30 000	≥ 9 000	2%
	≥ 10 000	≥ 3 000	1%
Директор-Менеджер	≥ 120 000	≥ 36 000	4%
	≥ 60 000	≥ 18 000	3%
	≥ 30 000	≥ 9 000	2%
	≥ 10 000	≥ 3 000	1%
Член Совета Директоров	≥ 250 000	≥ 75 000	5%
	≥ 120 000	≥ 36 000	4%
	≥ 60 000	≥ 18 000	3%
	≥ 30 000	≥ 9 000	2%
	≥ 10 000	≥ 3 000	1%

Если нижестоящий Лидер (Директор) имеет право на Организационную премию, то процент Организационной премии, получаемой вышестоящим Лидером (Директором) с его Лидерских групп, составляет разницу между соответствующими процентами Организационной премии.

Таблица 8. Порядок расчета премии на содержание автомобиля

Ранг	Премия на содержание автомобиля (у.е.) за каждого квалифицировавшегося Лидера первого поколения
Директор-Ассистент	15
Директор-Консультант	20
Директор-Менеджер	25
Член Совета Директоров	30



Nature's Sunshine Products Poland Sp. z o.o.
ul. Olkuska 7, 02-604 Warszawa
tel. (+48 22) 311 21 06, fax: (+48 22) 311 21 01
e-mail: biuro@nspolska.pl
<https://e-naturessunshine.com>