

Арт Лайф



ДОГОВОР

ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА
С АРТЛАЙФ

Система бизнеса Артлайф – это система делового Партнерства, объединяющая профессиональных предпринимателей, продвигающих продукцию Компании, руководителей малого и среднего бизнеса, развивающих оптово-розничную деятельность, и инновационный производственный холдинг.

Открытые, взаимовыгодные, честные взаимоотношения всех участников Делового Партнерства являются гарантом реализации общей цели – признания всемирного лидерства Артлайф, как бренда функциональных продуктов для красоты и здоровья.

Эффективное бизнес-партнерство Артлайф позволяет Компании уже более 18 лет успешно выполнять свою миссию – повышение качества и продолжительности жизни населения всего мира.

УЧАСТНИКИ ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА АРТЛАЙФ

ООО «Артлайф» – высокотехнологичный научно-производственный комплекс – по разработке и производству инновационных продуктов.

Сертифицированный Сервисный Центр – официальное представительство Компании, которое осуществляет реализацию продукции Клиентам и обеспечивает комплексное сервисное обслуживание бизнеса Партнеров.

Партнер – независимый предприниматель, имеющий особые условия приобретения и реализации продукции Артлайф в рамках Делового Партнерства.

Клиент – потребитель продукции Артлайф, имеющий право на ценовые привилегии и специальное сервисное обслуживание, определяемое общим объемом покупок.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Настоящий Договор регулирует самостоятельное ведение бизнеса Партнерами Компании. Определяет нормы и регламенты, обеспечивающие равные условия и возможности для эффективного развития бизнеса каждому Партнеру Артлайф.

1. Регистрация Партнера и присвоение ему индивидуального идентификационного номера происходит после ознакомления с Договором о Деловом Партнерстве, заполнения и подписания Соглашения о Деловом Партнерстве, приобретения необходимого

для ведения бизнеса пакета документов. С момента регистрации Соглашения и выполнения норм минимального Личного объема, Партнер получает право на премиальное вознаграждение по Маркетинг-плану. Премия начисляется в корпоративных

единицах и может быть использована для расчета за приобретаемую продукцию.

2. Передача права осуществления деятельности под индивидуальным идентификационным номером Соглашения третьему лицу запрещена. При невозможности осуществления сотрудничества с Компанией по состоянию здоровья или другим объективным причинам Партнер может передать право сотрудничества и свой номер родственнику. При этом необходимо предоставить в Компанию заявление и копии документов, удостоверяющих

родство. Правопреемник должен быть Партнером Артлайф и демонстрировать активность в течение последних 6 месяцев до момента передачи. В этом случае корпоративная карта и номер правопреемника аннулируются.

3. Прекращение сотрудничества возможно по факту подачи заявления Партнером в центральный офис Компании или автоматически в случае неактивности в течение 12 месяцев. В особых случаях при нарушении условий Договора возможно прекращение сотрудничества в одностороннем порядке.

ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРА

ПАРТНЕР АРТЛАЙФ ИМЕЕТ ПРАВО:

1. Приобретать продукцию в любом ССЦ по ценам, установленным для Партнеров.
2. Получать в трансферт баллы за каждый продукт, приобретенный на любом ССЦ.
3. Выбрать для информационного обслуживания любой ССЦ.
4. Осуществлять предпринимательскую деятельность в любых городах, регионах и государствах, где продукция Артлайф сертифицирована.
5. Распространять продукцию по ЕРЦ в соответствии с гражданским законодательством РФ или страны, где осуществляется предпринимательская деятельность.
6. Пользоваться рекламно-информационной поддержкой Компании, осуществлять продвижение продукта и бизнеса, проводить мероприятия и промоушен для мотивации своей структуры.
7. Самостоятельно определять методы работы, планировать и осуществлять свою дистрибьюторскую деятельность при условии, что это способствует увеличению объемов продаж и росту сети и не нарушает работу других структур.
8. Партнер имеет право подписывать родственников в свою структуру. Подписание родственников Партнера в параллельную структуру возможно только при наличии письменного согласия Партнера-родственника и заявления от Топ-Лидера структуры, в которой он находится.

ПАРТНЕР АРТЛАЙФ ОБЯЗАН:

1. Спонсировать Партнеров своей организации. Проводить консультации и обучение. Создавать условия для карьерного роста и расширения Партнерской сети.
2. Гарантировать качество продукции в соответствии с гарантиями Компании.
3. Рекламирывать продукцию и бизнес с Артлайф с соблюдением Закона о рекламе.
4. Формировать и поддерживать имидж, соответствующий высокому статусу Партнера Артлайф. Позитивно высказываться о деятельности Компании, ее продукции.
5. Предоставлять высокий уровень сервиса при обслуживании Клиентов. Демонстрировать компетентность – иметь необходимые знания о продукции, предоставлять сопроводительную литературу и материалы, осуществлять пост продажное обслуживание.
6. Информировать Компанию о любых замечаниях по качеству продукции со стороны Клиентов, о нарушениях со стороны участников Делового Партнерства, выявленных в процессе ведения бизнеса.
7. Посещать все мероприятия, проводимые Компанией, в соответствии со своим рангом и статусом. Для Партнеров в Статусе Президент, Бриллиантовый директор, Рубиновый директор обязательными к посещению являются: Фестиваль Успеха, Лидерские Бизнес – форумы, все региональные мероприятия структуры. В случае, если по объективным причинам Партнер не может посетить мероприятие лично, он обязан делегировать на мероприятие ключевого Лидера своей структуры, спонсировав его участие в данном мероприятии.
8. Все проблемы, возникающие в процессе ведения бизнеса, решать с вышестоящим спонсором. В случае возникновения спорных или конфликтных ситуаций, Партнер имеет право составить письменное обращение на имя вышестоящего спонсора в Статусе Президент и передать Руководителю ССЦ. В случае, если вопрос не может быть решен на уровне структуры, то Руководитель ССЦ направляет в Компанию запрос на рассмотрение, который включает не менее трех документов: обращение Партнера, рекомендации по разрешению ситуации от Руководителя ССЦ, рекомендации и проект решения от Партнера в Статусе Президент. При необходимости возможно приложение других существенных для рассмотрения дела документов. Срок рассмотрения запроса 10 дней.
9. Вести установленную документацию гражданско-правового характера, предоставлять в установленных случаях отчетность налоговым органам.
10. Осуществлять предприниматель-

скую деятельность с соблюдением всех норм действующего законодательства РФ и других стран, нести ответственность в случае их нарушения.

ПАРТНЕРУ АРТЛАЙФ ЗАПРЕЩАЕТСЯ:

1. Менять спонсора.
2. Подписывать второй экземпляр Анкеты при действующем Соглашении.
3. Предлагать сотрудничество действующим Партнерам Артлайф.
4. Реализовывать продукцию по ценам отличным от ЕРЦ.
5. Резервировать баллы Клиентов, препятствуя накоплению скидки.
6. Использовать структуру для продвижения товаров и бизнеса других фирм.
7. Работать в других сетевых компаниях, имея статус Золотой Директор и выше.
8. Разглашать информацию, признанную конфиденциальной (см. п. Конфиденциальность)
9. Искажать свойства и характеристики продукции, преувеличивать или неверно представлять результаты ее использования.
10. Позиционировать использование продукции Артлайф как лечение, а свою деятельность при отсутствии медицинского образования как врачебную практику.
11. Искажать систему ведения бизнеса, маркетинг-план, гарантировать вознаграждение без осуществления продаж и продвижения продукции или трудоустройство от лица Компании физическим лицам без оформления ИП.
12. Совершать любые иные действия, которые по российскому или международному законодательству могут быть отнесены к категории мошенничества.

КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

1. Персональные данные Партнера, указанные в соглашении, а также любые другие сведения, предоставленные Партнером в Компанию и касающиеся его деятельности, в том числе: адреса, паспортные данные, ИНН, банковские реквизиты, пароли доступа, любая коммерческая информация в баллах, к.е., национальной и зарубежной валюте, объеме продаж, количественный и качественный состав структуры, признаются конфиденциальными.

- Права доступа к данным получают следующие лица: владелец информационного сервисного центра и менеджер, ответственный за обработку данных; руководство и сотрудники головного офиса Компании, характер работы которых предполагает обработку и использование данных Партнеров, вышестоящих спонсоров для организации мотивационной работы, участия в акциях, промоушенах, туристических поездках и иных необходимых для работы структуры мероприятиях.
- Все перечисленные лица подписывают соглашение о неразглашении по установленной форме и

обязуются передавать конфиденциальную информацию третьим лицам косвенно или непосредственно за исключением случаев, предусмотренных действующим законодательством.

- Заполняя и подписывая соглашение, Партнер несет полную ответственность за достоверность информации и дает согласие на хранение и обработку персональных данных в соответствии с №152-ФЗ РФ, а также с законами других государств, на территории которых Партнер проживает или ведет предпринимательскую деятельность.

РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

Компания Артлайф является единственным владельцем товарного знака и бренда Артлайф, и имеет право наложить запрет на изготовление и использование любых материалов рекламного-информационного характера.

САНКЦИИ

В случае нарушения любого пункта Договора Компания имеет право в одностороннем порядке применить штрафные санкции:

- При выявленном факте первичного нарушения – официальное предупреждение с внесением специальной отметки в соглашение.
- При выявленном факте вторичного нарушения – удержание с Чека Партнера и 2 его вышестоящих Спонсоров (30%, 20% и 10%, соответственно) с внесением специальной отметки в Соглашение.
- При последующем нарушении – расторжение Соглашения.
- Компания оставляет за собой право ужесточения санкций в одностороннем порядке, в случае выявления любых действий, наносящих ущерб деловой репутации Артлайф, вплоть до расторжения Соглашения.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Балл (б) – единица измерения объема распространяемой продукции. Баллы, соответствующие выкупленной продукции, начисляются на компьютерный номер Партнера и участвуют в расчете премий по маркетинг-плану.

Бонусная карта привилегий Артлайф – карта с идентификационным номером, которая подтверждает получение скидок и привилегий, установленных Компанией, согласно Системе обслуживания Клиентов.

Внутренний курс Компании – курс, по которому начисленная в корпоративных единицах за месяц премия конвертируется в денежные единицы для получения продукции по системе премиальных начислений.

Групповой объем (ГО) – сумма ЛО всех Партнеров Вашей ЛГ, включая Ваш собственный ЛО.

Единая розничная цена (ЕРЦ) – цена, утвержденная Компанией для реализации продукции в каждой конкретной стране, обязательная для исполнения СЦ и Партнерами.

Карта Партнера Артлайф – пластиковая карта с идентификационным электронным номером Партнера.

Идентификационный номер – это индивидуальный номер, присваиваемый Партнеру при регистрации в Базе данных Компании.

Сервисный Центр Информационного обслуживания – сервисный центр, в

котором Партнеру предоставляется информационное обслуживание. При заполнении Соглашения о Деловом Партнерстве, Партнер автоматически прикрепляется к Сервисному Центру, на котором обслуживается его Спонсор.

Квалификационное количество Директоров (ККД) – количество Директоров в структуре Партнера, необходимое для квалификации на Статус.

Квалификационный объем (КО) – сумма ГО Вашей организации в пределах установленных поколений необходимая для квалификации на Статус.

Корпоративная единица (к.е.) – условная единица расчета премий.

Личная группа (ЛГ) – Партнеры Вашей структуры, без учета организаций Партнеров, достигших ранга Директор.

Личный объем (ЛО) – баллы, приведенные в расчетный месяц на номер Партнера.

Маркетинг-план – основной документ, устанавливающий порядок оценки эффективности Партнера и расчета премий.

Месяц квалификации – расчетный месяц, в котором Партнер выполняет условия квалификации на ранг. Новый ранг присваивается Партнеру 1-го числа месяца, следующего за месяцем квалификации.



Минимальный групповой объем (МГО) – ГО необходимый Партнеру в ранге Директор для получения Директорских премий.

Минимальный личный объем (МЛО) – ЛО необходимый для подтверждения активности и получения премий по маркетинг-плану.

Накопленный групповой объем (НГО) – сумма ГО Партнера за весь период сотрудничества с Компанией.

Накопительная скидка – скидка от единой розничной цены, которая предоставляется Клиентам – владельцам Бонусной карты привилегий.

Организация – Партнеры всех поколений, Спонсором которых Вы являетесь прямо или косвенно.

Организационный объем (ОО) – сумма ЛО всех Партнеров Вашей организации за расчетный месяц.

Подтверждение статуса – сохранение активности (выполнение минимального ЛО и ГО) и расчетного ранга, не ниже достигнутого, в течение 3-х месяцев подряд, включая месяц квалификации.

Поколение – все Партнеры, для которых Вы являетесь Спонсором, считаются Партнерами Вашего первого поколения. Соответственно, Партнерами Вашего второго поколения считаются все Партнеры, чьим Спонсором является любой Партнер Вашего первого поколения и так далее.

Правила компрессии – правила условного перестроения Партнерской

структуры, установленные Компанией для расчетов премий и рангов в текущем расчетном месяце.

Премия – рассчитанное по маркетинг-плану вознаграждение в к.е.

Промоушен – мотивационная акция, объявляемая лидером Партнерской структуры или Компанией с целью увеличения объемов продаж и роста структур.

Ранг/Статус – показатели, отражающие карьерный рост Партнера. В Компании Артлайф действуют 4 ранга: Консультант, Мастер, Управляющий, Директор и 5 статусов: Серебряный Директор, Золотой Директор, Рубиновый Директор, Бриллиантовый Директор, Президент.

Расчетный месяц – месяц, за который Компания подводит итог деятельности Партнера.

Соглашение о Деловом Партнерстве – документ, который подтверждает ознакомление, и согласие с «Договором о деловом Партнерстве» и дает возможность сотрудничать с Компанией в качестве Партнера.

Спонсор – Партнер Компании, инициировавший заключение новым Партнером Соглашения о Деловом Партнерстве.

Трансферт – процедура, при которой Партнер подает в Сервисный центр информационного обслуживания баллы личного объема для начисления премий за работу в прошедшем календарном месяце.



МАРКЕТИНГ-ПЛАН

ПРЕМИИ

1 ЛЮБЫЕ ПРЕМИИ НАЧИСЛЯЮТСЯ ПРИ УСЛОВИИ ЛО НЕ МЕНЕЕ 50 БАЛЛОВ.

2 ВНУТРИГРУППОВЫЕ ПРЕМИИ

Директор	35%			
Управляющий	25%			10%
Мастер	15%		10%	20%
Консультант	10%	5%	15%	25%

2.1 Премия Личных Продаж (ПЛП)

Начисляется Партнеру за выполненный ЛО.

2.2 Премия Развития Группы (ПРГ)

Начисляется Партнеру за работу ЛГ.

2.3 Премия Равных Рангов (ПРР)

Начисляется Партнеру до ранга Директор, если в его первом поколении есть Партнер равный ему по рангу, и составляет 5% от ЛО такого Партнера.

2.4 Премия за Развитие Группового Объема (ПРГО)

Премия начисляется Партнеру в ранге Директор за набранный в расчетном месяце ГО согласно таблице:

Директор	% ГО
700	1
900	3
1100	5
1500	7

2.5 Премия Спонсора (ПСП)

Начисляется Партнеру за спонсирование. Первые 3 месяца, начиная с заполнения Анкеты Партнера, непосредственный Спонсор в ранге Консультант, Мастер и Управляющий получает дополнительные 5% за ЛО своего нового Партнера в ранге Консультант за счет Директора.

3 ДИРЕКТОРСКИЕ ПРЕМИИ

Все Директорские премии начисляются при выполнении Директором нормы МГО.

3.1 Премия Развития Организации (ПРО)

Начисляется Партнеру Компании, имеющему ранг Директор. Рассчитывается с ГО Директоров, входящих в организацию Партнера.

Статус	Кол-во поколений	Минимальный ГО			
		50	300	400	500
Президент	6	7%			
Бриллиантовый Директор	5		7%		
Рубиновый Директор	4			7%	
Золотой Директор	3			5%	7%
Серебряный Директор	2			5%	7%
Директор	1			5%	7%

3.2 Премия эффективного спонсирования (ПЭС)

Премия начисляется Спонсорам нового Директора в течении 6 месяцев после квалификации нового Директора при условии выполнения им нормы ГО = 500. Начисление проводится в пределах трех вышестоящих уровней и составляет соответственно 7,5,3 % с его ГО.

В случае, если новый Директор в течение полугода с момента квалификации на ранг Директор закрывает статус Серебряный Директор, его непосредственный Спонсор сохраняет право на получение ПЭС еще на 6 месяцев в размере 7% от ГО этого Серебряного Директора.

3.3 Серебряная премия (СерП)

Начисляется Партнеру, имеющему статус Серебряный Директор и выше, имеющему более двух активных Директоров в первом поколении и может составлять от 1% до 8% с ГО каждого Директора нижестоящей Партнерской организации. Зависимость размера СерП от числа активных Директоров в первом поколении указана в таблице.

Количество Директоров в 1 поколении							
3	4	5	6	7	8	9	10
1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%

С ГО Директоров в первом поколении СерП начисляется в полном объеме. С ГО каждого конкретного Директора Вашей организации ниже первого поколения СерП рассчитывается как разница между процентом Вашей СерП и максимальным процентом СерП, начисленным кому-либо из находящихся в Вашей организации Спонсоров этого Директора*.

3.4 Премия «Авто/Дом»

Премия «Авто/Дом» начисляется Партнеру в статусе Серебряный Директор и выше, если в течение трех предыдущих и расчетного месяца сумма Основных Премий (ОП) у него составляла ежемесячно: для Серебряных Директоров – не менее 300 к.е., для Золотых Директоров и выше – не менее 500 к.е.. Размер премии составляет 5% от ОО, но не более 1 500 к.е. Условия для премии «Авто/Дом» устанавливаются по максимально достигнутому рангу. В случае первичного достижения статуса, Партнер получает 4 льготных месяца, когда премия «Авто/Дом» будет начисляться по условиям предыдущего статуса. В случае одновременного закрытия двух или более статусов, Партнер получает количество льготных месяцев соответствующее четырем месяцам на условиях каждого Статуса.

ВНИМАНИЕ!

При невыполнении условий необходимых для получения Премии начисления прекращаются, и восстанавливаются только после четырех месяцев подтверждения квалификации.

3.5 Отпускной фонд

Начисляется Партнеру в ранге Директор. Для получения Отпускного фонда Партнеру необходимо выполнять ГО, позволяющий получать максимальный размер ПРО. Начисления в отпускной фонд производятся каждый месяц и составляют 6% от суммы Основных Премий. Отпускной фонд выплачивается через 11 месяцев с начала его накопления или предыдущей выплаты. Если Партнер в один из 11 месяцев не выполняет МГО, то весь ранее накопленный отпускной фонд теряется. Максимальная сумма выплаты не может превышать 1 000 к. е.

ВНИМАНИЕ!

Отпускной фонд выплачивается, если Партнер сотрудничает только с Компанией Артлайф!

* Формула расчета СерП: $A=B-C$, где
 А – % СерП, который Вы получите с ГО Директора Вашей организации ниже первого поколения;
 В – Ваш % СерП, рассчитанный исходя из количества активных Директоров в Вашем первом поколении;
 С – максимальный % СерП, который начислен любому из Спонсоров этого Директора, находящихся в Вашей организации.

4. ПРЕЗИДЕНТСКИЕ ПРЕМИИ

4.1 Президентская премия (ПрП)

Начисляется Директору, имеющему статус Президент. Составляет 1% от ГО Директоров, находящихся ниже 6-ого поколения и до бесконечности.

4.2 Премия продуктивности президента

Начисляется Директору, имеющему статус Президент, с ГО седьмого поколения его Директоров при выполнении им следующих условий.

Квалификационный объем	% с 7-го поколения
50 000	1%
100 000	2%
150 000	3%

5 ГРУППА ОСНОВНЫХ ПРЕМИЙ

В группу Основных Премий входят:

- Премия Личных Продаж (см. 2.1),
- Премия Развития Группы (см. 2.2),
- Премия Равных Рангов (см. 2.3),
- Премия за Развитие Группового Объема (см. 2.4),
- Премия Спонсора (см. 2.5),
- Премия Развития Организации (см. 3.1),
- Президентская Премия (см. 4.1).

С суммы Основных Премий рассчитываются «Авто/Дом» и «Отпускной фонд».

ОПИСАНИЕ РАНГОВ И СТАТУСОВ

Ранг «Консультант» – присваивается Партнеру Компании, выполняющему МЛО.

Ранг «Мастер» – присваивается Партнеру Компании, набравшему в месяц квалификации НГО не менее 400 баллов.

Ранг «Управляющий» – присваивается Партнеру Компании, набравшему в месяц квалификации НГО не менее 2 000 баллов.

Ранг «Директор» – присваивается Партнеру Компании, набравшему в месяц квалификации: НГО не менее 4 000 баллов за все время работы, или 2 000 баллов за любые три месяца подряд и ГО в месяц квалификации не менее 500 баллов.

Статус «Серебряный Директор» – присваивается Партнеру, имеющему ранг Директора и не менее двух Директоров в первом поколении.

Статус «Золотой Директор» присваивается Серебряному Директору, имеющему не менее 6 Директоров в пределах двух поколений.

Статус «Рубиновый Директор» присваивается Золотому Директору, имеющему не менее 14 Директоров в пределах трех поколений. Для получения статуса Рубиновый Директор сумма ГО Директоров в пределах трех поколений, с учетом собственного ГО Партнера, должна составлять не менее 7 000 баллов.

Статус «Бриллиантовый Директор» присваивается Рубиновому Директору, имеющему не менее тридцати

Директоров в пределах четырех поколений. Для получения статуса Бриллиантовый Директор сумма ГО Директоров в пределах четырех поколений, с учетом собственного ГО Партнера, должна составлять не менее 15 000 баллов.

Статус «Президент» присваивается Бриллиантовому Директору, имеющему не менее 62 Директоров в пределах пяти поколений, а также не менее двух Рубиновых Директоров в первом поколении. Для получения статуса Президент сумма ГО Директоров в пределах пяти поколений, с учетом собственного ГО Партнера, должна составлять не менее 31 000 баллов.

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЗНАКИ

1. Партнер в ранге «Директор» получает Сертификат, удостоверяющий ранг, который ему вручают на мероприятии регионального уровня. Только Директор, прошедший обучение и получивший Сертификат, приобретает право дальнейшего карьерного роста.
2. При подтверждении каждого статуса Партнер получает соответствующий отличительный знак и подарок от Компании, которые вручаются на мероприятии должного уровня: Серебряным и Золотым Директорам – на региональных Бизнес-Форумах; Рубиновым, Бриллиантовым Директорам и Президентам – на Фестивале Успеха.

ПЕРЕХОДЫ В РАНГАХ

ПРАВИЛА КОМПРЕССИИ

1. **Для всех Партнеров Компании**
Если Спонсор не выполнил МЛО, Партнеры его первого поколения, ЛО которых в расчетном месяце не равен 0, перемещаются под вышестоящего Спонсора (условно, для расчета объемов, рангов и премий в расчетном месяце), выполнившего МЛО и имеющего ранг не ниже ранга перемещаемых Партнеров.

2. Для Партнеров Компании в ранге Директор

Директор, не выполнивший в расчетном месяце МГО, не получает Директорские Премии. А Директор, находящийся в его организации, перемещается (условно, для расчета премий в данном расчетном месяце) под вышестоящего Директора, выполнившего МГО.

ПОНИЖЕНИЕ РАНГА

1. Если Партнер до ранга Директор 3 месяца подряд, включая расчетный, не выполняет МЛО, то с первого числа следующего месяца он понижается в ранге на одну ступень.
2. Если Партнер в ранге Директор и выше 3 месяца подряд, включая расчетный, не выполняет МЛО или МГО, то с первого числа следующего месяца он понижается до ранга Управляющего.
3. Если Партнер Компании в ранге Консультант 3 месяца подряд, включая расчетный, не выполняет МЛО, то с первого числа следующего месяца он понижается до уровня Привилегированного Клиента.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ РАНГА

1. Восстановление ранга происходит согласно условиям квалификации.
2. Для того чтобы восстановить ранг Консультант, Партнеру необходимо в течение любых 3 месяцев подряд набрать ЛО 150 баллов и быть активным в месяц восстановления.

ПОТЕРЯ И ВОССТАНОВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

В случае, если Партнер Вашей организации становится рангом выше Вашего ранга (и при этом Ваш ранг ниже Директора), то этот Партнер и его организация перемещается под Вашего Спонсора.

ВНИМАНИЕ

Восстановление утраченного Партнера и его организации возможно только в том случае, если Вы достигаете ранга не ниже утраченного Партнера за срок не более чем 3 месяца с после потери. В случае невыполнения данного пункта утраченный Партнер и его организация не восстанавливаются.

Льготные программы**1. ПРОГРАММА «ПРОПУЩЕННЫЙ РАНГ»**

Если Партнер, имея ранг Консультант или Мастер, в расчетном месяце выполняет квалификацию на ранг, пропуская один или более очередных рангов, то ему выплачивается премия, соответствующая рангу, который предшествует тому, на который он квалифицировался.

2. ЛЬГОТНЫЙ МЕСЯЦ ДЛЯ ДИРЕКТОРОВ

В месяц, следующий за месяцем квалификации Директора в первом поколении, у Партнера в ранге Директор и имеющем статус не выше, чем Золотой директор, значения минимальных ГО при расчете ПРО (см. табл. в параграфе 3.1, стр.9) уменьшаются в 2 раза.

3. СНИЖЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К МИНИМАЛЬНОМУ ГО

Для Директоров, имеющих статус Рубиновый Директор, Бриллиантовый Директор и Президент, минимальный ГО составляет 400 б., 300 б. и 50 б. соответственно, учитывая ЛО.

4. «ЛИДЕРСКАЯ ПРОГРАММА»

- 4.1. Партнер, набравший в месяц регистрации или в следующий за ним расчетный месяц ЛО не менее 400 баллов, имеет право получать от Компании премии, не выполняя МЛО, в течение года или вплоть до достижения им ранга Директор. В дальнейшем начисление премий Партнеру и его переходы в рангах осуществляются на общих условиях согласно Маркетинг-плану.
- 4.2. Партнеру, набравшему в месяц подписания соглашения или в следующий за ним расчетный месяц ЛО не менее 400 баллов, присваивается ранг Управляющий.
- 4.3. Непосредственному Спонсору Партнера, выполнившего в этот же расчетный месяц ГО не менее 500 баллов, также присваивается ранг Управляющий.

Понижение про**ПРАВИЛО ПРОПОРЦИОНАЛЬНОСТИ**

Если Партнер имеет статус Рубиновый Директор и выше, и объем организации Директора его первого поколения в пределах его квалификационных уровней составляет 75% и более от его квалификационного объема, то с организации этого Директора он получает ПРО=5%.

