



ПРОГРАММА МАРКЕТИНГА

HERBAL EXPERTS *since* 1972

ВСТУПЛЕНИЕ



Nature's Sunshine Products с 1972 года создает и выпускает биологически активные добавки и витамины. Мы — одна из старейших и крупных компаний в индустрии, наша безупречная история насчитывает уже более 50 лет.

Наша философия — это забота о здоровье людей в сочетании с возможностью стабильного бизнеса.

Стать партнёром NSP очень просто: зарегистрируйте Соглашение офлайн на бланке или онлайн на сайте www.nsp25.com.

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В NATURE'S SUNSHINE!

ТЕРМИНОЛОГИЯ МАРКЕТИНГ-ПЛАНА



НЕЗАВИСИМЫЙ ПАРТНЁР

Человек, заполнивший и подписавший партнёрское соглашение, зарегистрированное Компанией, и получивший индивидуальный регистрационный номер — ID.

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

Партнёр имеет право распространять продукцию Компании и участвовать в маркетинг-плане.

Подписав партнёрское соглашение, партнёр обязуется соблюдать правила Компании и партнёрского соглашения.

Нарушение правил Компании или партнёрского соглашения является основанием для прекращения действия Соглашения.

ПАРТНЁРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ

Существует 2 способа заключения партнёрского соглашения:

1. Желаящий стать независимым партнёром должен заполнить бланк партнёрского соглашения, отправить его в Компанию и дождаться утверждения Компанией партнёрского соглашения.
2. Желаящий стать независимым партнёром должен пройти регистрацию на сайте www.nsp25.com, т.е. заполнить форму партнёрского соглашения и дождаться утверждения его Компанией.

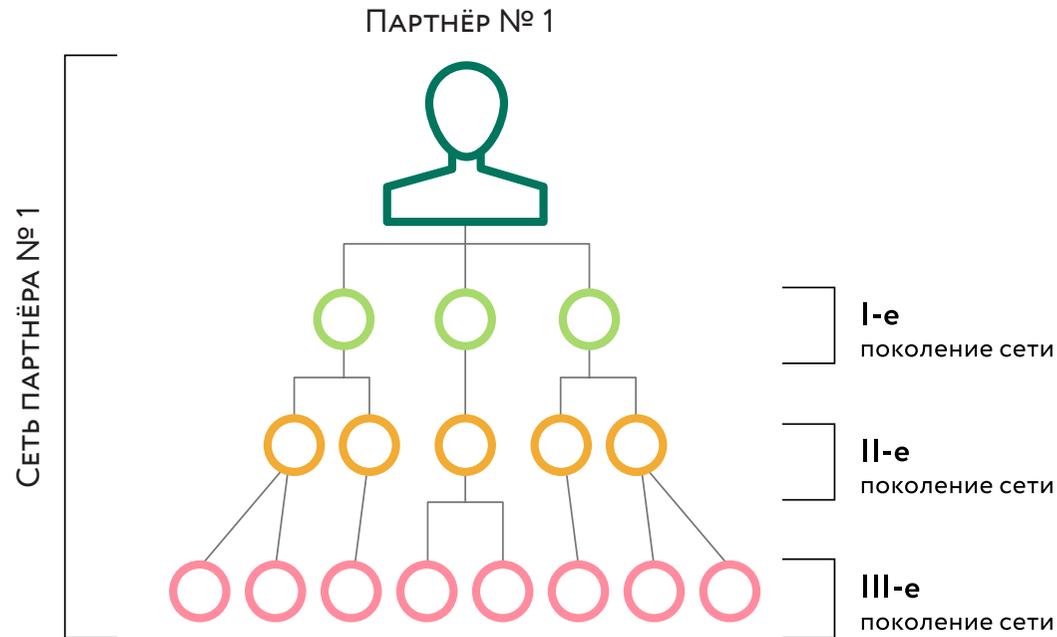
Компания оставляет за собой право утвердить или отклонить партнёрское соглашение.

После утверждения Соглашения все физические или юридические лица, заполнившие его, становятся независимыми партнёрами и получают право на участие в маркетинг-плане Компании, а также право распространять продукцию Компании в соответствии с правилами Компании.

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

СЕТЬ ПАРТНЁРА

Многоуровневая организация, состоящая из партнёров, привлечённых им лично для работы в Компании, а также партнёров, привлечённых нижестоящими партнёрами.



СПОНСОР

Человек, стоящий выше партнёра в сети Компании. Все партнёры могут быть спонсорами. В обязанности спонсора входит работа с новыми партнёрами, 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.

Группа

Часть сети, возглавляемая партнёром, состоящая из его нижестоящих партнёров, не достигших ранга Лидер. Когда партнёр достигает ранга Лидер, он и его нижестоящие партнёры выходят из существующей группы и образуют новую группу. Число людей в группе не ограничено.



Рис. 2. Группа партнёра № 1 = сеть партнёра № 1, пока в ней не появится Лидер.

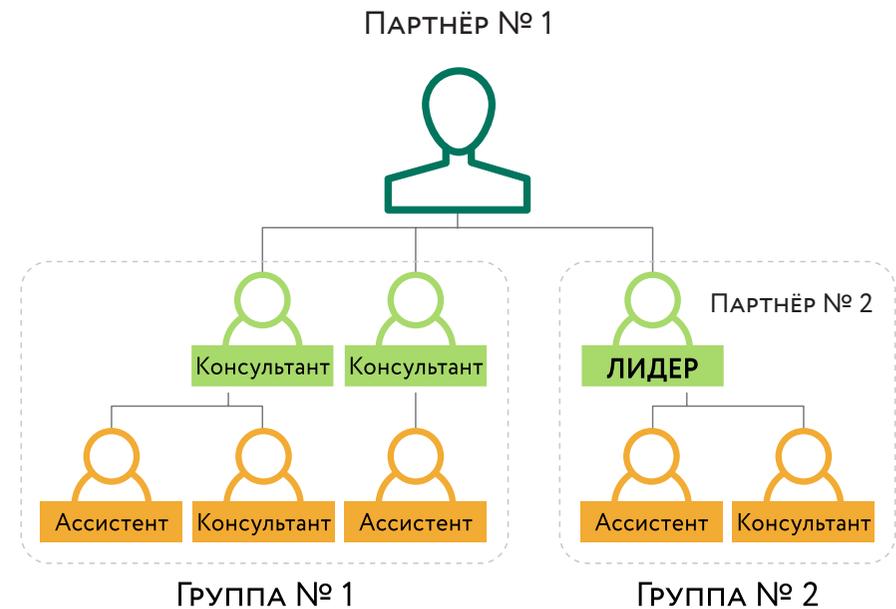


Рис. 3. Партнёр № 2 достиг ранга Лидер. Он и его партнёры выходят из группы партнёра № 1, но не из сети партнёра № 1. Партнёр № 2 и его партнёры выделяются в отдельную группу.

PV или очки за продукт

Дополнительная характеристика продукта. PV отличаются от партнёрской цены и указаны в прайс-листах. При покупке продукта у дилера Компании на ID партнёра зачисляется соответствующее количество PV, которое в дальнейшем используется при квалификации партнёра по рангам и расчёте комиссионного вознаграждения. На литературу, сувениры и пособия очки не начисляются.

Что можно делать с очками за продукт:

- оставлять в личном объёме (см. ниже);
- переводить на другие ID;
- резервировать на своём ID.

Подробнее о переводах и резервировании см. «Приложение 1».

РАСЧЁТНЫЙ ПЕРИОД

Календарный месяц, для которого осуществляется расчёт комиссионного вознаграждения.

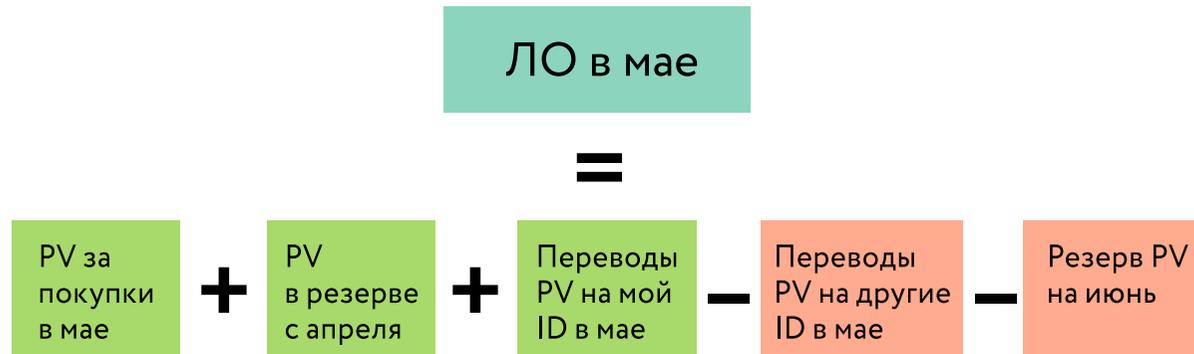
ЛО – личный объём

Количество PV, заявленных партнёром для расчёта его комиссионного вознаграждения.

ЛО вычисляется следующим образом:

объём закупок на ID за расчётный месяц, выраженный в PV
плюс объём резерва PV, оставшихся на ID с прошлого расчётного месяца
плюс сумма PV, переведённых на ID другими партнёрами
минус сумма PV, переведённых с ID другим партнёрам
минус объём PV, резервируемых на ID на следующий расчётный месяц.

Пример:



ГО – групповой объём

Сумма ЛО партнёра и ЛО всех партнёров его группы в расчётном месяце.

ГО ПАРТНЁРА СОГЛАСНО «ПРАВИЛУ ОДНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ»

Разность между ГО партнёра и максимальным из ГО партнёров первого поколения его группы.

КГО – кумулятивный групповой объём

Суммарный ГО партнёра с начала деятельности.

ЛГО 7 – объём Лидера/Директора в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его сети

Сумма групповых объёмов семи поколений сети Лидера/Директора с учётом фактора уплотнения Лидерской сети (о факторе уплотнения см. раздел «Комиссионное вознаграждение»).

ЛГО 6 – ОБЪЁМ ЛИДЕРА/ДИРЕКТОРА В ШЕСТИ ПОКОЛЕНИЯХ КВАЛИФИЦИРОВАВШИХСЯ ЛИДЕРОВ ЕГО СЕТИ

Сумма групповых объёмов шести поколений сети Лидера/Директора с учётом фактора уплотнения Лидерской сети (о факторе уплотнения см. раздел «Комиссионное вознаграждение»).

ЛГО 7-1 – ОБЪЁМ ЛИДЕРА/ДИРЕКТОРА В СЕМИ ПОКОЛЕНИЯХ КВАЛИФИЦИРОВАВШИХСЯ ЛИДЕРОВ ЕГО СЕТИ СОГЛАСНО «ПРАВИЛУ ОДНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ»

Разность между ЛГО 7 Лидера/Директора и максимальным из ЛГО 6 его Лидеров/Директоров первого поколения.

ПРИСВОЕННЫЙ РАНГ

Результат карьеры партнёра и показатель его положения в многоуровневой сетевой программе маркетинга Nature’s Sunshine. В Компании приняты следующие 11 рангов партнёров:



Член Совета Директоров
Директор-менеджер
Директор-консультант
Директор-ассистент
Лидер-менеджер
Лидер-консультант
Лидер-ассистент
Лидер
Менеджер
Консультант
Ассистент



РАСЧЁТНЫЙ РАНГ

Ранг, соответствующий результатам работы партнёра в расчётном месяце. Может быть ниже присвоенного. От расчётного ранга непосредственно зависит величина комиссионного вознаграждения партнёра.

Партнёр подтверждает присвоенный ранг в расчётном месяце, если его расчётный ранг равен его присвоенному рангу.

Партнёр подтверждает Лидерский ранг в расчётном месяце, если его расчётный ранг не ниже, чем Лидер.

КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ МЕСЯЦ

Месяц называется квалификационным для партнёра, если в результате расчёта за этот месяц происходит повышение ранга партнёра.

**ПРАВИЛА ДЛЯ
ПАРТНЁРОВ КОМПАНИИ
NATURE'S SUNSHINE**



Все независимые партнёры имеют равные права при ведении бизнеса без каких-либо исключительных прав на территорию.

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

1. Независимые партнёры обязаны соблюдать законы стран, в которых они работают.
2. Партнёр не имеет права давать какие-либо обещания от имени Компании или делать заявления от её имени.
3. Партнёр может предлагать клиентам печатную продукцию, изданную Компанией, а также делиться собственным опытом употребления продукта.
4. Партнёр не должен использовать сеть NSP для распространения и рекламы продукции других компаний.
5. Партнёры NSP не должны дискредитировать, ущемлять права других партнёров NSP, переподписывать существующих партнёров в другие партнёрские 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 своё усмотрение, при этом второе Соглашение аннулируется, и вся партнёрская сеть, находившаяся под аннулированным Соглашением, подтягивается к вышестоящему спонсору, указанному в аннулированном Соглашении.

9. Если партнёр неактивен (имеет ЛО меньше минимальной закупки) в течение 12 месяцев, то его Соглашение автоматически аннулируется.
10. При возникновении спорных ситуаций действует правило: если партнёр имеет ЛО за счёт перевода очков на его ID без его согласия, то это не считается активностью. Согласие партнёра должно быть подтверждено документально.
11. Если партнёр 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 партнёр может заключить не ранее, чем через 12 полных месяцев после прекращения действия предыдущего Соглашения. В течение этих 12 месяцев партнёр, расторгнувший Соглашение, не имеет права принимать участие в мероприятиях Компании, учебных занятиях, связанных с бизнесом NSP, распространять 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 партнёр может иметь только одно действующее Соглашение. Действующим считается Соглашение, заключённое и не аннулированное.
14. Если существуют партнёры, претендующие на то, что они являются спонсорами одного и того же партнёра, то право спонсорства признаётся за тем спонсором, чьё 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;
 - партнёр вместе со своей сетью переводится под старого спонсора.
17. Компания оставляет за собой право принять решение о компенсации ущерба пострадавшим из-за переподписки партнёрам за счёт партнёров, под ID которых была выполнена переподписка.
18. Вся ответственность за неверно указанные сведения о партнёре в партнёрском соглашении целиком и полностью ложится на партнёра. Если партнёр 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 партнёра к другому физическому или юридическому лицу принимается Компанией после рассмотрения конкретной ситуации.
20. Компания оставляет за собой право в одностороннем порядке прекратить участие партнёра в маркетинг-плане в случае нарушения юридических законов и правил, устанавливаемых Компанией.
21. Если партнёр хочет сменить спонсора, он должен предоставить в Компанию разрешение на переход от 5-ти вышестоящих спонсоров. Вся нижестоящая организация такого партнёра остаётся под старым спонсором, если только члены этой организации не предоставят такие же заявления с подписями 5-ти вышестоящих спонсоров. Компания оставляет за собой право отказать партнёру в смене спонсора.
22. По каждому отдельному случаю решение принимается Компанией после рассмотрения всех обстоятельств, касающихся возникновения данной ситуации.
23. Партнёр несёт полную ответственность за уплату налогов с полученного им комиссионного вознаграждения.
24. Если одно партнёрское соглашение зарегистрировано на несколько лиц, то комиссионное вознаграждение будет выдано первому из обратившихся совладельцев Соглашения.

ТРЕБОВАНИЯ К ВЕБ-РЕСУРСАМ ПАРТНЁРОВ NATURE'S SUNSHINE

1. Независимый партнёр Nature's Sunshine не может действовать от лица компании.
2. Партнёр NSP может создавать собственный сайт (блог, страницы в социальных сетях, контекстную рекламу, мобильное приложение) при условии, что эти носители дают чётко понять, что они не являются официальными сайтами, страницами компании в сети. Слово «официальный» не должно быть использовано на ваших страницах.
3. Сайты и прочие ресурсы не должны визуально имитировать официальный сайт и другие веб-ресурсы компании, то есть быть с ними схожими до степени смешения.
4. Название (имя домена) сайта партнёра компании не должно имитировать адреса официальных сайтов и сервисов компании naturesunshine.ru, natr.ru, nsp25.ru, nsp25.com, natures.ru, то есть быть схожим до степени смешения.
5. Недопустимо использование логотипа NSP без указания, что автор страницы или сайта является независимым партнёром (Independent Partner). Например, сбоку от логотипа компании или под ним должно быть написано: Independent Partner Иванов Александр. Размер подписи должен быть не меньше 2/3 размера шрифта в написании компании или не менее 1/3 размера логотипа компании.
6. На главной (первой) странице любого веб-ресурса (сайт, блог, страница или группа в социальных сетях) или в рекламной кампании должна присутствовать видимая, очевидно заметная информация о том, кто владелец этого ресурса.
7. Если сайт или другой интернет-ресурс принадлежит сервисному центру, должен быть указан номер СЦ и город, в котором он зарегистрирован.
8. При использовании логотипа или торговой марки NSP на страницах веб-ресурса информация о владельце должна находиться в непосредственной близости от корпоративной символики.
9. Контакты партнёра (фамилия, имя, электронный адрес и телефон) должны быть легко доступны для посетителей сайта (страницы).

10. Если на сайте партнёра присутствует опция регистрации, то в этом месте сайта также должна присутствовать видимая и очевидно заметная информация о том, что регистрация инициируется партнёром NSP, а не самой компанией: например, «Регистрация в команду Иванова А.».
11. Сайт СЦ не может содержать предложения о регистрации в качестве партнёра NSP.
12. При копировании материалов с официальных интернет-ресурсов NSP на свои сайты (блоги, страницы) ссылка на источник материалов обязательна.

Правила данного раздела не распространяются на личные страницы, блоги и сайты партнёров NSP, не имеющие отношения к деятельности партнёров в NSP.

ПРОДАЖА ПРОДУКЦИИ НА СТОРОННИХ РЕСУРСАХ

1. Запрещено продавать продукцию компании Nature's Sunshine на маркетплейсах (маркетплейс – это торговая площадка, которая продаёт товары и услуги разных продавцов через интернет). Это правило касается всех стран нашего рынка (рынок 25).
2. Запрещено продавать продукцию компании Nature's Sunshine на интернет-сервисах для размещения объявлений (таких как Avito, Юла и прочие аналогичные площадки). Это правило касается всех стран нашего рынка (рынок 25).

ИНФОРМАЦИЯ О ЦЕНАХ

1. Стоимость продукции на сайте партнёра или сервисного центра должна быть не ниже розничной цены по курсу, установленному на сайтах официальных служб доставки: www.nsp.com.ru www.nsp.com.ua www.natr.com.tr
2. Любой интернет-ресурс наших партнёров может предоставлять партнёрские цены только после заключения партнёрского соглашения. Публиковать партнёрские цены в общем доступе запрещено.
3. Для привлечения новых партнёров в компанию на сайтах и в соцсетях можно использовать только такую формулировку: «Для партнёров компании действует специальная партнёрская цена».

4. Независимые партнёры могут предоставлять информацию о партнёрской цене и/или размере скидки от розничной цены только своим действующим клиентам, нижестоящим партнёрам при личном общении. Понятие «личное общение» подразумевает: личный звонок, переписку по эл. почте, в мессенджерах или беседу.
5. Публикация партнёрских цен и информации о скидках запрещена. Независимые партнёры не могут давать информацию о партнёрских ценах и/или размере скидки от розничной цены широкой аудитории, т.е. людям, которые ранее не имели контактов с независимым партнёром, размещающим информацию.

ПЛАТНЫЕ ТРЕНИНГИ

1. Независимый партнёр компании Nature's Sunshine не может действовать от лица компании.
2. Независимый партнёр Nature's Sunshine не может проводить от лица компании платные тренинги или вебинары для партнёров не своей структуры.
3. Независимый партнёр Nature's Sunshine не может от лица компании давать рекламу платных тренингов, а также платных консультаций и любых других платных услуг партнёрам не своей структуры.

МЕРОПРИЯТИЯ НЕЗАВИСИМЫХ ПАРТНЁРОВ

Независимые партнёры могут проводить открытые мотивационные мероприятия, фестивали с приглашением партнёров других структур. При этом необходимо чётко информировать потенциальных участников, что мероприятие проводится независимым партнёром, а не компанией. В рекламных материалах (афишах, баннерах, билетах и т. д.) подобных мероприятий независимых партнёров необходимо использовать логотип Independent Partner, если иное не согласовано с представительством компании.

МЕРЫ ПРЕСЕЧЕНИЯ НАРУШЕНИЙ

В случае нарушения правил компания Nature's Sunshine оставляет за собой право прекратить взаимодействие с СЦ или терминировать контракт партнёра.

ИЗМЕНЕНИЯ В ПРАВИЛАХ

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



КОМИССИОННОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ



Вознаграждение, которое начисляется партнёру по результатам работы за расчётный период. Структура комиссионного вознаграждения способствует созданию долговременного стабильного дохода путём выплаты партнёру комиссионных за работу его сети.

СТРУКТУРА КОМИССИОННОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

- ✓ персональная премия;
- ✓ групповая премия;
- ✓ лидерская премия;
- ✓ организационная премия;
- ✓ специальная премия на содержание автомобиля.

В зависимости от расчётного ранга партнёра комиссионное вознаграждение может не включать одну или несколько из перечисленных составляющих.

Комиссионное вознаграждение выдаётся партнёрам Компании в виде скидок на продукцию Компании или в виде перечисления на счета зарегистрированных ИП партнёров Компании.

Комиссионное вознаграждение рассчитывается в следующем месяце после расчётного периода.

Если комиссионное вознаграждение составляет менее 5 у. е., то оно подлежит накоплению. Накопленная величина суммируется с комиссионным вознаграждением за очередной расчётный месяц. Указанная сумма и составляет фактическую величину вознаграждения.

Если партнёр не подтвердил в расчётном месяце свою квалификацию, он по-прежнему получает комиссионное вознаграждение, но в меньшем размере — в соответствии с расчётным рангом.

Персональная премия

Персональная премия — это % от ЛО партнёра в расчётном месяце. Эту премию получают **все партнёры**.

Размер персональной премии зависит от расчётного ранга и, в ряде случаев, от ГО партнёра в расчётном месяце. Подробно см. таблицу 5 «Приложения 2».



ВСЕ ПАРТНЁРЫ

ТАБЛИЦА 5 «Приложения 2»

Групповая премия

Групповая премия — это % от объёмов групп сети партнёра в расчётном месяце. Эту премию получают **партнёры в рангах Консультант и выше**.

Размер групповой премии зависит от расчётного ранга и, в ряде случаев, от ГО партнёра в расчётном месяце. Подробно см. таблицу 5 «Приложения 2».



КОНСУЛЬТАНТ И ВЫШЕ

ТАБЛИЦА 5 «Приложения 2»

Лидерская премия

Лидерская премия — это % от ГО подтвердившихся Лидеров. Эту премию за работу лидерских групп своей сети получают **партнёры в рангах Лидер-ассистент и выше**.

Размер лидерской премии зависит от расчётного ранга, от уровня расположения лидерской группы в сети партнёра и, в ряде случаев, от ГО партнёра в расчётном месяце. Правила расчёта лидерской премии см. в таблице 6 «Приложения 2».



ЛИДЕР-АССИСТЕНТ И ВЫШЕ

ТАБЛИЦА 6 «Приложения 2»

Организационная премия

Организационная премия — это % от ГО нижестоящих Лидеров за исключением лидерских или директорских групп, имеющих право на аналогичный бонус.

Эту премию за работу лидерских групп своей сети (независимо от уровня их расположения) получают **партнёры в рангах Лидер-менеджер и выше**.

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 расчёта организационной премии см. в таблице 7 «Приложения 2».



ЛИДЕР-МЕНЕДЖЕР И ВЫШЕ

ТАБЛИЦА 7 «Приложения 2»

ПРЕМИЯ НА СОДЕРЖАНИЕ АВТОМОБИЛЯ

Специальная премия, которую получают партнёры в рангах **Директор-ассистент и выше**. Размер премии зависит от количества подтвердившихся Лидеров первого уровня. Порядок начисления премии см. в таблице 8 «Приложения 2».

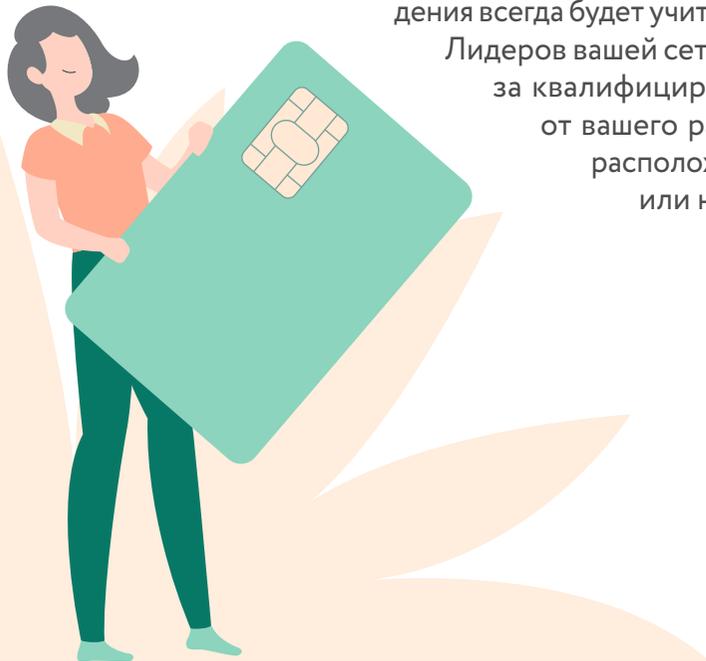
ФАКТОР УПЛОТНЕНИЯ ЛИДЕРСКОЙ СЕТИ

Вам гарантированы максимально возможные выплаты благодаря фактору уплотнения партнёрских уровней. При определении расчётного ранга и расчёте 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 расчёте вашего комиссионного вознаграждения всегда будет учитываться ваш объём в 7-ми уровнях квалифицировавшихся Лидеров вашей сети, и что вам всегда будет начисляться лидерская премия за квалифицировавшихся Лидеров до 7-ми уровней (в зависимости от вашего ранга), даже если квалифицировавшиеся Лидеры будут расположены среди неограниченного числа уровней неактивных или неквалифицировавшихся Лидеров.



ДИРЕКТОР-АССИСТЕНТ И ВЫШЕ

ТАБЛИЦА 8 «ПРИЛОЖЕНИЯ 2»



РАНГИ



ВОЗМОЖНЫЕ РАНГИ ПАРТНЁРОВ В МНОГОУРОВНЕВОЙ СЕТЕВОЙ ПРОГРАММЕ МАРКЕТИНГА NSP

Ранг	
Ассистент	ПЕРВАЯ СТАДИЯ КАРЬЕРЫ ПАРТНЁРА Основные показатели работы партнёра на этой стадии: ЛО, ГО, КГО. На этой стадии после того, как партнёр квалифицировался и получил повышение в ранге, он остаётся на этой ступени до тех пор, пока не квалифицируется на следующий ранг.
Консультант	
Менеджер	
Лидер	
Лидер-ассистент	ВТОРАЯ СТАДИЯ КАРЬЕРЫ ПАРТНЁРА Основные показатели работы партнёра на этой стадии: ЛО, ГО, количество Лидеров первого поколения. Для рангов с Лидера-менеджера дополнительно учитываются ЛГО 7 и ЛГО 7-1. Необходимыми условием для получения рангов, начиная с ранга Лидер-ассистент, является отказ от партнёрства во всех других сетевых компаниях.
Лидер-консультант	
Лидер-менеджер	
Директор-ассистент	
Директор-консультант	
Директор-менеджер	
Член Совета Директоров	

См. также таблицу 1 «Приложения 2».

ПАМЯТКА ДЛЯ РАЗДЕЛА «РАНГИ»

ПОЛУЧЕНИЕ РАНГА — показатели, необходимые в квалификационном месяце, или ежемесячно в течение нескольких месяцев, для достижения ранга. Продвижение партнёра по рангам происходит с 1-го числа месяца, следующего за квалификационным. Например, если Ассистент в сентябре выполнил условия для получения ранга Менеджер, то он станет Менеджером с 1 октября. Здесь речь идёт о **ПРИСВОЕННОМ РАНГЕ**.

ПОДТВЕРЖДЕНИЕ РАНГА — показатели, которые необходимо выполнить в расчётном месяце, чтобы расчёт комиссионного вознаграждения производился по правилам для указанного ранга. Здесь речь идёт о **РАСЧЁТНОМ РАНГЕ**. Расчётный ранг может быть равен присвоенному или быть ниже присвоенного.

ПРЕМИИ — правила расчёта комиссионного вознаграждения для партнёров. Здесь речь идёт о **РАСЧЁТНОМ РАНГЕ**.

ПЕРВАЯ СТАДИЯ КАРЬЕРЫ ПАРТНЁРА

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

АССИСТЕНТ

<p>ПОЛУЧЕНИЕ РАНГА</p>	<p>При подписании партнёрского соглашения партнёр получает ранг Ассистента. Он может покупать продукты по специальной цене для партнёров и иметь доход от их розничной продажи по ценам не ниже рекомендуемых.</p>
<p>ПОДТВЕРЖДЕНИЕ РАНГА</p>	<p>Для партнёра в ранге Ассистент ЛО и ГО не регламентируются. Партнёр остаётся в ранге Ассистент, пока не квалифицируется на следующий ранг.</p>
<p>ПЕРСОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>5% от ЛО.</p>

Консультант

<p>ПОЛУЧЕНИЕ РАНГА</p>	<p>Необходимые показатели в квалификационном месяце: ЛО ≥ 30, ГО ≥ 150, КГО ≥ 500. Ускоренная квалификация: выполнить ГО ≥ 150 при ЛО ≥ 30 в течение 2-х месяцев подряд.</p>
<p>ПОДТВЕРЖДЕНИЕ РАНГА</p>	<p>Чтобы подтвердить ранг Консультанта в расчётном месяце, нужны: ЛО ≥ 30, ГО ≥ 150.</p>
<p>ПЕРСОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>10% от ЛО.</p>
<p>ГРУППОВАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>5% или 10%* от объёмов групп Ассистентов в сети партнёра.</p>

*Партнёр ранга ниже, чем Лидер, получает **повышенный процент групповой премии**, если он подтвердил присвоенный ранг в расчётном и предшествующем ему месяцах.

Правила квалификации — в таблице 2 «Приложения 2».

Правила начисления премий — в таблице 5 «Приложения 2».

МЕНЕДЖЕР

<p>ПОЛУЧЕНИЕ РАНГА</p>	<p>Необходимые показатели в квалификационном месяце: ЛО ≥ 30, ГО ≥ 400, КГО ≥ 3000. Ускоренная квалификация: выполнить ГО ≥ 400 при ЛО ≥ 30 в течение 3-х месяцев подряд.</p>
<p>ПОДТВЕРЖДЕНИЕ РАНГА</p>	<p>Чтобы подтвердить ранг Менеджера в расчётном месяце, нужны: ЛО ≥ 30, ГО ≥ 400.</p>
<p>ПЕРСОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>15% или 20%* от ЛО.</p>
<p>ГРУППОВАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>% от объёмов групп сети партнёра:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 10 или 15* от Ассистентов; • 5 или 10* от Консультантов.

*Партнёр ранга ниже, чем Лидер, получает **ПОВЫШЕННЫЙ ПРОЦЕНТ ПЕРСОНАЛЬНОЙ И ГРУППОВОЙ ПРЕМИЙ**, если он подтвердил присвоенный ранг в расчётном и предшествующем ему месяцах.

Правила квалификации — в таблице 2 «Приложения 2».

Правила начисления премий — в таблице 5 «Приложения 2».



ЛИДЕР

ПОЛУЧЕНИЕ РАНГА	Необходимые показатели в квалификационном месяце:															
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Способ</th> <th>ЛО</th> <th>ГО</th> <th>КГО</th> <th>ГО согласно «правилу одной составляющей»</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>≥ 30</td> <td>≥ 500</td> <td>≥ 6000</td> <td>≥ 150</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>≥ 30</td> <td>≥ 4000</td> <td>—</td> <td>≥ 150</td> </tr> </tbody> </table>	Способ	ЛО	ГО	КГО	ГО согласно «правилу одной составляющей»	1	≥ 30	≥ 500	≥ 6000	≥ 150	2	≥ 30	≥ 4000	—	≥ 150
	Способ	ЛО	ГО	КГО	ГО согласно «правилу одной составляющей»											
1	≥ 30	≥ 500	≥ 6000	≥ 150												
2	≥ 30	≥ 4000	—	≥ 150												
<p>Варианты ускоренной квалификации:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Выполнить КГО ≥ 3000, из них ЛО ≥ 200, в первые 2 месяца с начала работы. 2. Выполнить ГО ≥ 800 при ЛО ≥ 30 в течение 3-х месяцев подряд. В квалификационном месяце ГО согласно «правилу одной составляющей» ≥ 150. 3. Выполнить ГО ≥ 1500 при ЛО ≥ 30 в течение 2-х месяцев подряд. В квалификационном месяце ГО согласно «правилу одной составляющей» ≥ 150. 																
ПОДТВЕРЖДЕНИЕ РАНГА	Чтобы подтвердить ранг Лидера в расчётном месяце, нужны: ЛО ≥ 30, ГО ≥ 500.															
ПЕРСОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ	20% или 30%* от ЛО.															
ГРУППОВАЯ ПРЕМИЯ	% от объёмов групп сети партнёра: <ul style="list-style-type: none"> • 15 или 20* от Ассистентов; • 10 или 15* от Консультантов; • 5 от Менеджеров. 															

*Партнёр в ранге Лидер получает **повышенный процент персональной и групповой премий**, если он подтвердил ранг Лидер в расчётном и предшествующем ему месяцах, а в расчётном месяце его ГО ≥ 1000. Это правило не действует для партнёров, чей присвоенный ранг Директор-ассистент и выше.

Правила квалификации — в таблице 2 «Приложения 2». **Правила начисления премий** — в таблице 5 «Приложения 2».

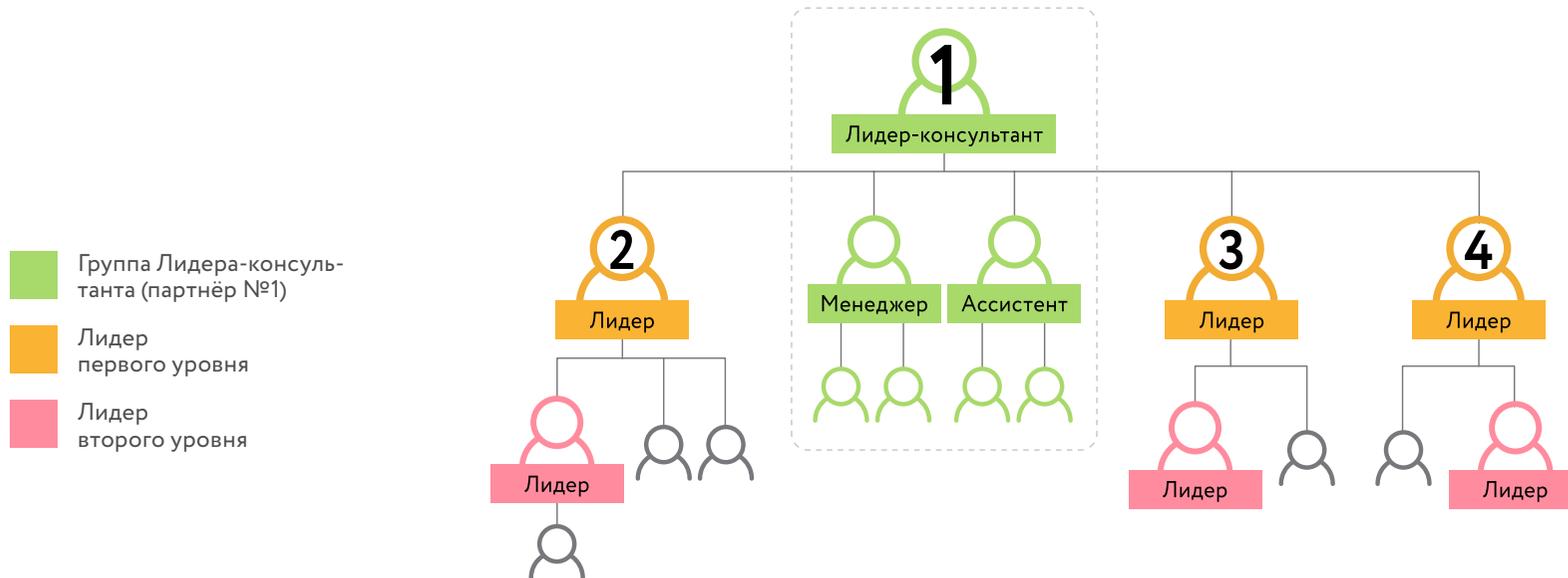
ВТОРАЯ СТАДИЯ КАРЬЕРЫ ПАРТНЁРА

Продолжается до получения ранга Член Совета Директоров. Основные показатели работы партнёра на этой стадии: ЛО, ГО, количество Лидеров первого поколения. Для высших рангов дополнительно учитываются ЛГО 7 и ЛГО 7-1.

НЕОБХОДИМЫМ УСЛОВИЕМ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РАНГОВ, НАЧИНАЯ С РАНГА ЛИДЕР-АССИСТЕНТ, ЯВЛЯЕТСЯ ОТКАЗ ОТ ПАРТНЁРСТВА ВО ВСЕХ ДРУГИХ КОМПАНИЯХ.

ЛИДЕРСКАЯ ЧАСТЬ СЕТИ

Если партнёр вашей группы становится Лидером, он сам и его группа перестают быть частью вашей группы и переходят в Лидерскую часть вашей сети. Это ваш Лидер первого уровня (поколения). Ваш Лидер второго уровня — тот, для кого ваш Лидер первого уровня является спонсором и т. д.



ДАЛЕЕ В РАЗДЕЛЕ «ПОЛУЧЕНИЕ РАНГА» ОПИСАНЫ ПРАВИЛА КВАЛИФИКАЦИИ ЛИДЕРА НА РАНГИ С ЛИДЕРА-АССИСТЕНТА ДО ЧЛЕНА СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ.

После того, как вы достигли ранга Лидер, ваше дальнейшее продвижение по рангам определяется количеством Лидеров первого поколения в вашей сети и, начиная с ранга Лидер-менеджер, показателями ЛГО 7 и ЛГО 7-1.

При дальнейшем продвижении по рангам вы сохраняете право на те же виды премий, что и Лидер, а также дополнительно получаете право на другие виды премий.

Если партнёр в рангах Лидер-ассистент и Лидер-консультант подтвердил ранг Лидера в расчётном месяце, то его расчётный ранг определяется на основании количества его Лидеров первого уровня, которые подтвердили ранг Лидера в этом расчётном месяце, причём при определении расчётного 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 учитываются показатели ЛГО 7 и ЛГО 7-1.

Если Лидер в расчётном 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 расчёте комиссионного вознаграждения.



ЛИДЕР-АССИСТЕНТ

ПОЛУЧЕНИЕ РАНГА	Необходимые показатели в квалификационном месяце: <ul style="list-style-type: none"> • подтвердить ранг Лидера; • 1 квалифицировавшийся Лидер в I-м поколении.
ПОДТВЕРЖДЕНИЕ РАНГА	Чтобы подтвердить ранг Лидера-ассистента в расчётном месяце, нужны: ЛО \geq 30, ГО \geq 500 и не менее 1 подтвердившегося Лидера в первом поколении. При определении расчётного ранга происходит уплотнение лидерской части сети (см. стр. 22).
ПЕРСОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ	20% или 30%* от ЛО.
ГРУППОВАЯ ПРЕМИЯ	% от объёмов групп сети партнёра: <ul style="list-style-type: none"> • 15 или 20* от Ассистентов; • 10 или 15* от Консультантов; • 5 от Менеджеров.
ЛИДЕРСКАЯ ПРЕМИЯ	% от ГО подтвердившихся Лидеров 2-х поколений сети: <ul style="list-style-type: none"> • 8 или 10** – с I поколения; • 6 или 8** – со II поколения.

*Партнёр в ранге Лидер-ассистент получает **повышенный процент персональной и групповой премий**, если он подтвердил лидерский ранг в расчётном и предшествующем ему месяцах, а в расчётном месяце его ГО \geq 1000. Это правило не действует для партнёров, чей присвоенный ранг Директор-ассистент и выше.

Партнёр, имеющий присвоенный ранг в диапазоне Лидер-ассистент – Лидер-менеджер, **получает повышенный процент лидерской премии, если он подтверждает лидерский ранг в расчётном и предшествующем ему месяцах и в расчётном месяце его ГО \geq 1500.

Правила начисления премий – в таблицах 5 и 6 «Приложения 2».



ЛИДЕР-КОНСУЛЬТАНТ

<p>ПОЛУЧЕНИЕ РАНГА</p>	<p>Необходимые показатели в квалификационном месяце:</p> <ul style="list-style-type: none"> • подтвердить ранг Лидера; • 3 квалифицировавшихся Лидера в I-м поколении
<p>ПОДТВЕРЖДЕНИЕ РАНГА</p>	<p>Чтобы подтвердить ранг Лидера-консультанта в расчётном месяце, нужны: ЛО \geq 30, ГО \geq 500 и не менее 3-х подтвердившихся Лидеров в первом поколении. При определении расчётного ранга происходит уплотнение лидерской части сети (см. стр. 22).</p>
<p>ПЕРСОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>20% или 30%* от ЛО.</p>
<p>ГРУППОВАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>% от объёмов групп сети партнёра:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 15 или 20* от Ассистентов; • 10 или 15* от Консультантов; • 5 от Менеджеров.
<p>ЛИДЕРСКАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>% от ГО подтвердившихся Лидеров 3-х поколений сети:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8 или 10** – с I поколения; • 6 или 8** – со II поколения ; • 4 или 5** – с III поколения.

*Партнёр в ранге Лидер-консультант получает **повышенный процент персональной и групповой премий**, если он подтвердил лидерский ранг в расчётном и предшествующем ему месяцах, а в расчётном месяце его ГО \geq 900. Это правило не действует для партнёров, чей присвоенный ранг Директор-ассистент и выше.

Партнёр, имеющий присвоенный ранг в диапазоне Лидер-ассистент – Лидер-менеджер, **получает повышенный процент лидерской премии, если он подтверждает лидерский ранг в расчётном и предшествующем ему месяцах и в расчётном месяце его ГО \geq 1500.

Правила начисления премий – в таблицах 5 и 6 «Приложения 2».



ЛИДЕР-МЕНЕДЖЕР

<p>ПОЛУЧЕНИЕ РАНГА</p>	<p>Необходимые показатели в квалификационном месяце:</p> <ul style="list-style-type: none"> • подтвердить ранг Лидера; • 5 квалифицировавшихся Лидеров в I-м поколении; • 10 000 – ЛГО 7; • 3000 – ЛГО 7-1.
<p>ПОДТВЕРЖДЕНИЕ РАНГА</p>	<p>Чтобы подтвердить ранг Лидера-менеджера в расчётном месяце, нужны: ЛО ≥ 30, ГО ≥ 500, ЛГО 7 ≥ 10 000, ЛГО 7-1 ≥ 3000 и не менее 5-ти подтвердившихся Лидеров в первом поколении. При определении расчётного ранга происходит уплотнение лидерской части сети (см. стр. 22).</p>
<p>ПЕРСОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>20% или 30%* от ЛО.</p>
<p>ГРУППОВАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>% от объёмов групп сети партнёра:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 15 или 20* от Ассистентов; • 10 или 15* от Консультантов; • 5 от Менеджеров.
<p>ЛИДЕРСКАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>% от ГО подтвердившихся Лидеров 4-х поколений сети:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8 или 10** – с I поколения; • 6 или 8** – со II поколения ; • 4 или 5** – с III поколения ; • 2 – с IV поколения.

ЛИДЕР-МЕНЕДЖЕР

<p>ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ПРЕМИЯ***</p>	<p>1% от ГО нижестоящих Лидеров за исключением Лидерских/Директорских групп, имеющих право на аналогичный бонус.</p>
---	---

- * Партнёр в ранге Лидер-менеджер получает **ПОВЫШЕННЫЙ ПРОЦЕНТ ПЕРСОНАЛЬНОЙ И ГРУППОВОЙ ПРЕМИЙ**, если он подтвердил лидерский ранг в расчётном и предшествующем ему месяцах, а в расчётном месяце его ГО ≥ 500 . Это правило не действует для партнёров, чей присвоенный ранг Директор-ассистент и выше.
- ** Партнёр, имеющий присвоенный ранг в диапазоне Лидер-ассистент — Лидер-менеджер, **ПОЛУЧАЕТ ПОВЫШЕННЫЙ ПРОЦЕНТ ЛИДЕРСКОЙ ПРЕМИИ**, если он подтверждает лидерский ранг в расчётном и предшествующем ему месяцах и в расчётном месяце его ГО ≥ 1500 .
- *** 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.

Правила квалификации — в таблице 4 «Приложения 2».

Правила начисления премий — в таблицах 5, 6 и 7 «Приложения 2».



ДИРЕКТОР-АССИСТЕНТ

<p>ПОЛУЧЕНИЕ РАНГА</p>	<p>Необходимые показатели в течение 3-х месяцев подряд:</p> <ul style="list-style-type: none"> • подтвердить ранг Лидера; • 7 квалифицировавшихся Лидеров в I-м поколении; • 30 000 – ЛГО 7; • 9000 – ЛГО 7-1.
<p>ПОДТВЕРЖДЕНИЕ РАНГА</p>	<p>Чтобы подтвердить ранг Директора-ассистента в расчётном месяце, нужны: ЛО \geq 30, ГО \geq 400, ЛГО 7 \geq 30 000, ЛГО 7-1 \geq 9000 и не менее 7-ми подтвердившихся Лидеров в первом поколении. При определении расчётного ранга происходит уплотнение лидерской части сети (см. стр. 22).</p>
<p>ПЕРСОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>20% от ЛО.</p>
<p>ГРУППОВАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>% от объёмов групп сети партнёра:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 15 от Ассистентов; • 10 от Консультантов; • 5 от Менеджеров.
<p>ЛИДЕРСКАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>% от ГО подтвердившихся Лидеров 5-ти поколений сети:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8 или 9* – с I поколения; • 6 или 7* – со II поколения ; • 4 – с III поколения ; • 2 – с IV поколения; • 2 – с V поколения.

ДИРЕКТОР-АССИСТЕНТ

ДИРЕКТОР-АССИСТЕНТ

<p>ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ПРЕМИЯ**</p>	<p>2% от ГО нижестоящих Лидеров за исключением Лидерских/Директорских групп, имеющих право на аналогичный бонус.</p>
<p>ПРЕМИЯ НА СОДЕРЖАНИЕ АВТОМОБИЛЯ</p>	<p>15 у. е. за каждого квалифицировавшегося Лидера первого поколения.</p>

Партнёр, имеющий присвоенный ранг не ниже, чем Директор-ассистент, **ПОЛУЧАЕТ ПОВЫШЕННЫЙ ПРОЦЕНТ ЛИДЕРСКОЙ ПРЕМИИ, если он подтверждает ранг Директора в расчётном и ранг Лидера в предшествующем расчётному месяцам.

** 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.

Правила квалификации — в таблице 4 «Приложения 2».

Правила начисления премий — в таблицах 5, 6 и 7 «Приложения 2».



ДИРЕКТОР-КОНСУЛЬТАНТ

<p>ПОЛУЧЕНИЕ РАНГА</p>	<p>Необходимые показатели в течение 3-х месяцев подряд:</p> <ul style="list-style-type: none"> • подтвердить ранг Лидера; • 10 квалифицировавшихся Лидеров в I-м поколении; • 60 000 – ЛГО 7; • 18 000 – ЛГО 7-1.
<p>ПОДТВЕРЖДЕНИЕ РАНГА</p>	<p>Чтобы подтвердить ранг Директора-консультанта в расчётном месяце, нужны: ЛО ≥ 30, ГО ≥ 300, ЛГО 7 не менее 60 000, ЛГО 7-1 не менее 18 000 и не менее 10-ти подтвердившихся Лидеров в первом поколении. При определении расчётного ранга происходит уплотнение лидерской части сети (см. стр. 22).</p>
<p>ПЕРСОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>20% от ЛО.</p>
<p>ГРУППОВАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>% от объёмов групп сети партнёра:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 15 от Ассистентов; • 10 от Консультантов; • 5 от Менеджеров.
<p>ЛИДЕРСКАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>% от ГО подтвердившихся Лидеров 6-ти поколений сети:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8 или 9* – с I поколения; • 6 или 7* – со II поколения ; • 4 – с III поколения ; • 2 – с IV поколения; • 2 – с V поколения ; • 2 – с VI поколения.

ДИРЕКТОР-КОНСУЛЬТАНТ

<p>ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ПРЕМИЯ**</p>	<p>3% от ГО нижестоящих Лидеров за исключением Лидерских/Директорских групп, имеющих право на аналогичный бонус.</p>
<p>ПРЕМИЯ НА СОДЕРЖАНИЕ АВТОМОБИЛЯ</p>	<p>20 у. е. за каждого квалифицировавшегося Лидера первого поколения.</p>

Партнёр, имеющий присвоенный ранг не ниже, чем Директор-ассистент, **ПОЛУЧАЕТ ПОВЫШЕННЫЙ ПРОЦЕНТ ЛИДЕРСКОЙ ПРЕМИИ, если он подтверждает ранг Директора в расчётном и ранг Лидера в предшествующем расчётному месяцам.

** 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.

Правила квалификации — в таблице 4 «Приложения 2».

Правила начисления премий — в таблицах 5, 6 и 7 «Приложения 2».



ДИРЕКТОР-МЕНЕДЖЕР

<p>ПОЛУЧЕНИЕ РАНГА</p>	<p>Необходимые показатели в течение 3-х месяцев подряд:</p> <ul style="list-style-type: none"> • подтвердить ранг Лидера; • 15 одних и тех же квалифицировавшихся Лидеров в I-м поколении; • 120 000 – ЛГО 7; • 36 000 – ЛГО 7-1.
<p>ПОДТВЕРЖДЕНИЕ РАНГА</p>	<p>Чтобы подтвердить ранг Директора-менеджера в расчётном месяце, нужны: ЛО \geq 30, ГО \geq 200, ЛГО 7 \geq 120 000, ЛГО 7-1 \geq 36 000 и не менее 15-ти подтвердившихся Лидеров в первом поколении. При определении расчётного ранга происходит уплотнение лидерской части сети (см. стр. 22).</p>
<p>ПЕРСОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>20% от ЛО.</p>
<p>ГРУППОВАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>% от объёмов групп сети партнёра:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 15 от Ассистентов; • 10 от Консультантов; • 5 от Менеджеров.
<p>ЛИДЕРСКАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>% от ГО подтвердившихся Лидеров 6-ти поколений сети:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8 или 9* – с I поколения; • 6 или 7* – со II поколения ; • 4 – с III поколения ; • 2 – с IV поколения; • 2 – с V поколения ; • 2 – с VI поколения ; • 1 – с VII поколения.

ДИРЕКТОР-МЕНЕДЖЕР

<p>ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ПРЕМИЯ**</p>	<p>4% от ГО нижестоящих Лидеров за исключением Лидерских/Директорских групп, имеющих право на аналогичный бонус.</p>
<p>ПРЕМИЯ НА СОДЕРЖАНИЕ АВТОМОБИЛЯ</p>	<p>25 у. е. за каждого квалифицировавшегося Лидера первого поколения.</p>

Партнёр, имеющий присвоенный ранг не ниже, чем Директор-ассистент, **ПОЛУЧАЕТ ПОВЫШЕННЫЙ ПРОЦЕНТ ЛИДЕРСКОЙ ПРЕМИИ, если он подтверждает ранг Директора в расчётном и ранг Лидера в предшествующем расчётному месяцам.

** 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.

Правила квалификации — в таблице 4 «Приложения 2».

Правила начисления премий — в таблицах 5, 6 и 7 «Приложения 2».



Член Совета Директоров

<p>ПОЛУЧЕНИЕ РАНГА</p>	<p>Необходимые показатели в течение 3-х месяцев подряд:</p> <ul style="list-style-type: none"> • подтвердить ранг Лидера; • 20 одних и тех же квалифицировавшихся Лидеров в I-м поколении; • 250 000 – ЛГО 7; • 75 000 – ЛГО 7-1.
<p>ПОДТВЕРЖДЕНИЕ РАНГА</p>	<p>Чтобы подтвердить ранг ЧСД в расчётном месяце, нужны: ЛО \geq 30, ГО \geq 100, ЛГО7 \geq 250 000, ЛГО 7-1 \geq 75 000 и не менее 20-ти подтвердившихся Лидеров в первом поколении. При определении расчётного ранга происходит уплотнение лидерской части сети (см. стр. 22).</p>
<p>ПЕРСОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>20% от ЛО.</p>
<p>ГРУППОВАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>% от объёмов групп сети партнёра:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 15 от Ассистентов; • 10 от Консультантов; • 5 от Менеджеров.
<p>ЛИДЕРСКАЯ ПРЕМИЯ</p>	<p>% от ГО подтвердившихся Лидеров 6-ти поколений сети:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8 или 9* – с I поколения; • 6 или 7* – со II поколения ; • 4 – с III поколения ; • 2 – с IV поколения; • 2 – с V поколения ; • 2 – с VI поколения ; • 1 – с VII поколения.

ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

<p>ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ПРЕМИЯ**</p>	<p>5% от ГО нижестоящих Лидеров за исключением Лидерских/Директорских групп, имеющих право на аналогичный бонус.</p>
<p>ПРЕМИЯ НА СОДЕРЖАНИЕ АВТОМОБИЛЯ</p>	<p>30 у. е. за каждого квалифицировавшегося Лидера первого поколения.</p>

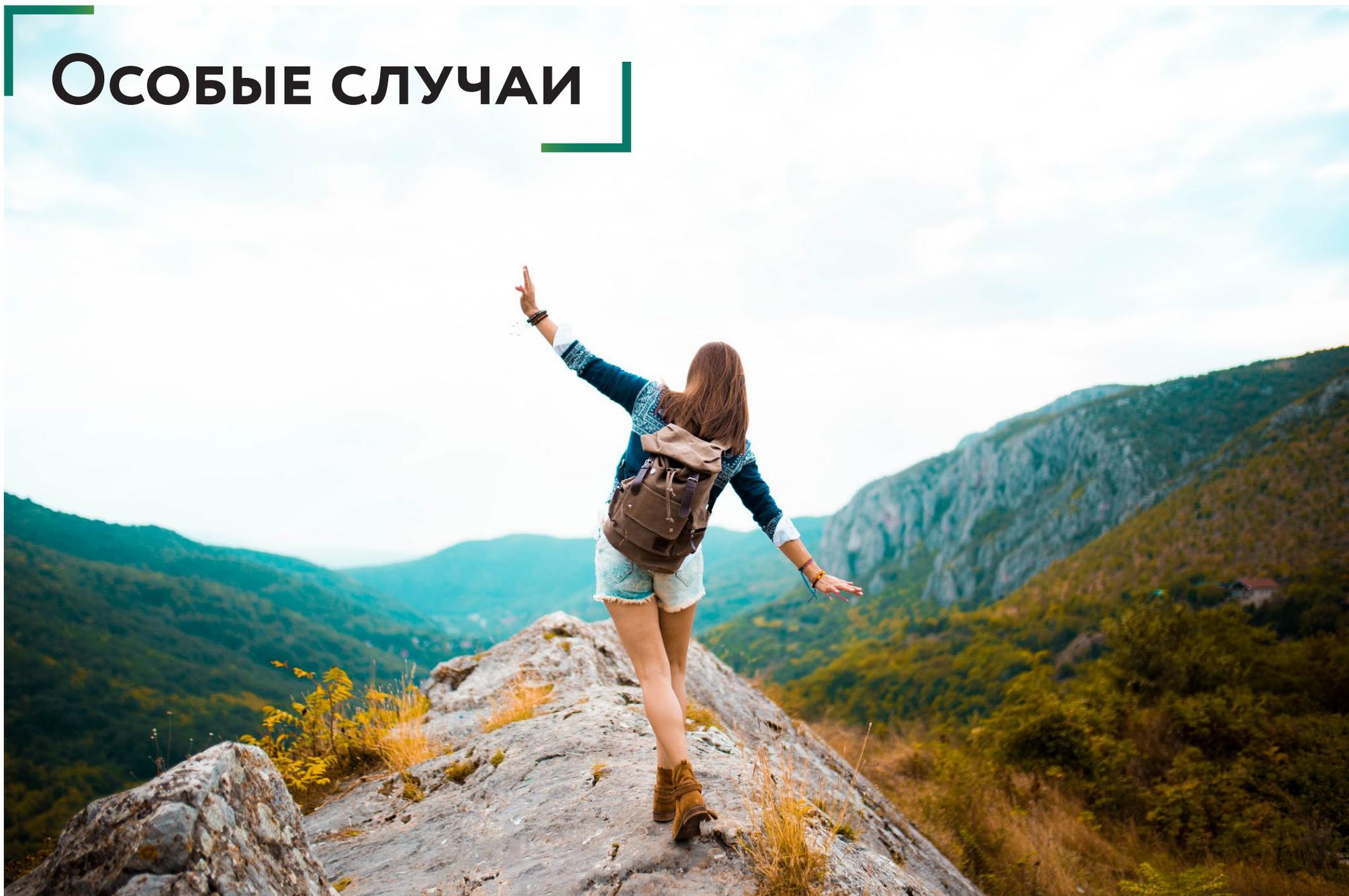
Партнёр, имеющий присвоенный ранг не ниже, чем Директор-ассистент, **ПОЛУЧАЕТ ПОВЫШЕННЫЙ ПРОЦЕНТ ЛИДЕРСКОЙ ПРЕМИИ, если он подтверждает ранг Директора в расчётном и ранг Лидера в предшествующем расчётному месяцам.

** 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.

Правила квалификации — в таблице 4 «Приложения 2».

Правила начисления премий — в таблицах 5, 6 и 7 «Приложения 2».

ОСОБЫЕ СЛУЧАИ



Если ваш нижестоящий партнёр становится Лидером раньше вас, то он и его группа временно переходят к вышестоящему квалифицировавшемуся Лидеру. В этом случае вы имеете возможность в течение 4-х месяцев выполнить квалификацию Лидера и вернуть временно потерянного Лидера и его группу в свою нижестоящую организацию.

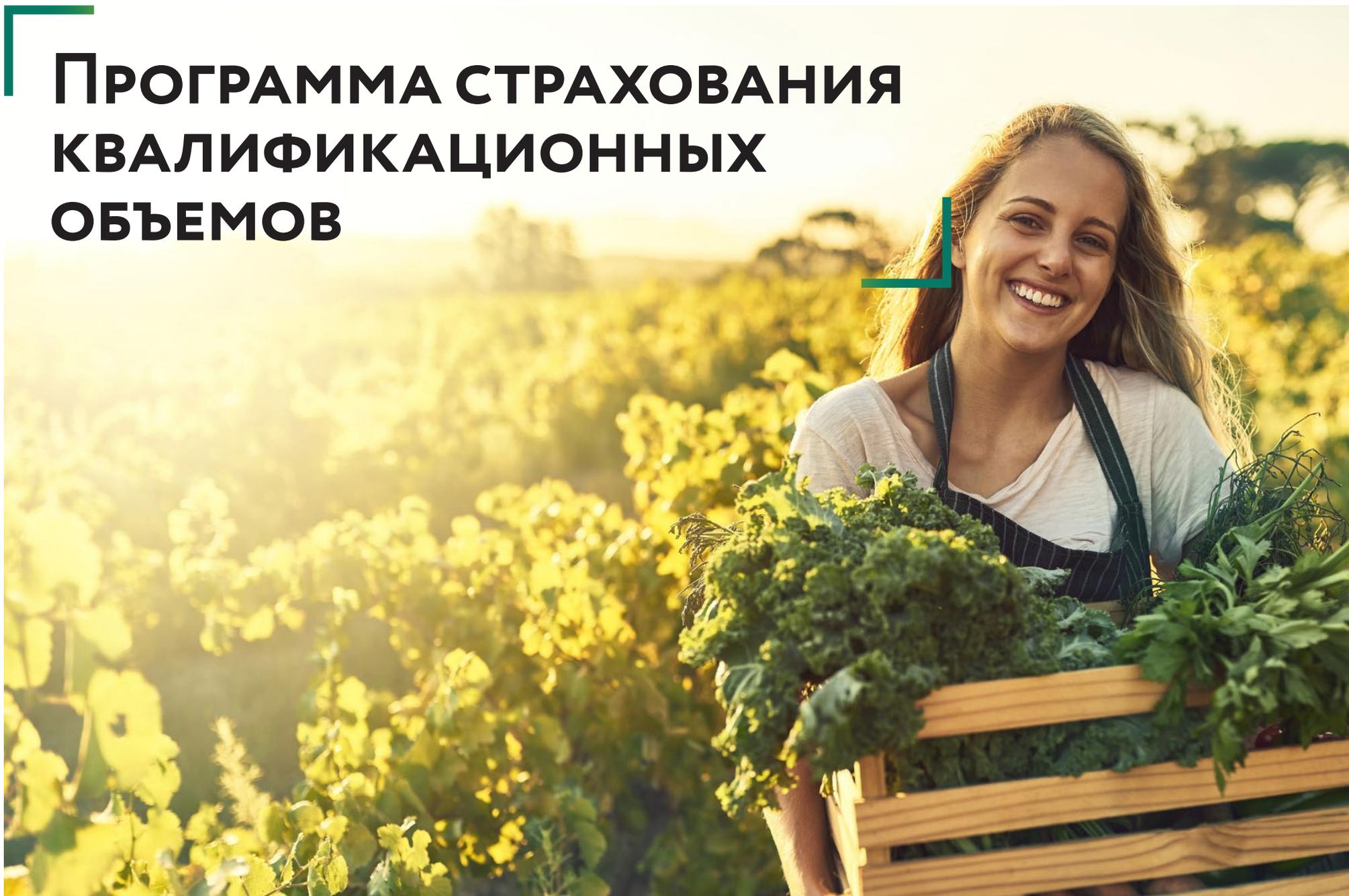
По истечении 4-х месяцев он остаётся прикреплённым к вышестоящему Лидеру, и вы его теряете навсегда. Ваш ранг остаётся тем же, что был у вас до его квалификации в Лидеры. Ваша дальнейшая квалификация в Лидеры происходит в обычном порядке.

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 партнёр из вашей группы становится Лидером, в следующем за квалификационным месяце, он лишает вас 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 партнёров из вашей группы квалифицировались на Лидера, льгота для выполнения квалификации в следующем месяце по-прежнему составит 50%.

ПРОГРАММА СТРАХОВАНИЯ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ ОБЪЕМОВ



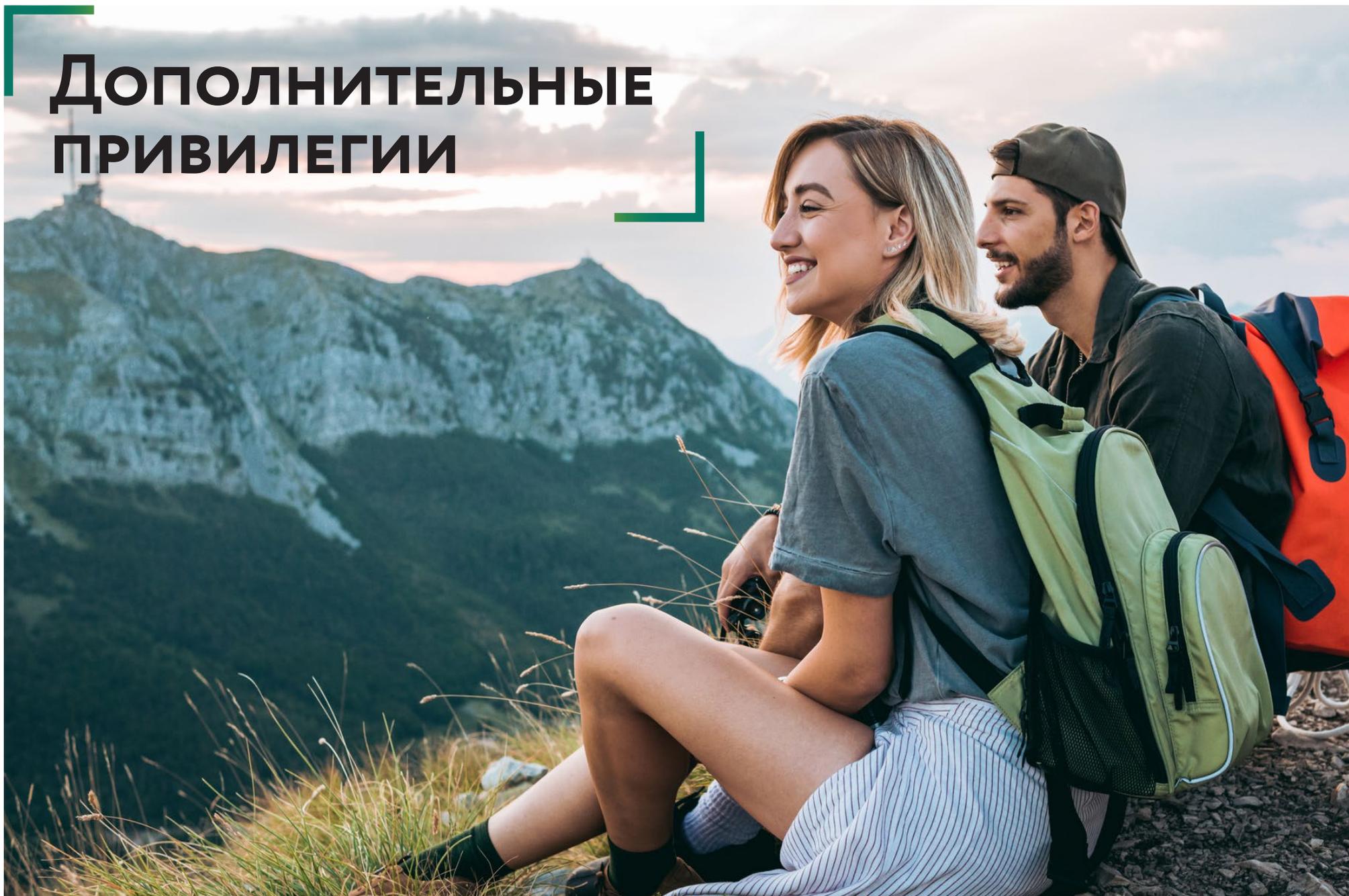
Для партнёров в рангах Лидер-ассистент и выше действует программа страхования квалификационных объёмов. Программа определит, сколько очков не хватает партнёру для того, чтобы подтвердить ранг Лидера, в соответствии с данными таблицы 1 «Приложения 2». Если «недостача» составила не более 10% по ЛО и не более 5% по ГО, а в резерве у партнёра достаточно очков, чтобы компенсировать «недостачу», то недостающие очки снимаются с резерва и добавляются к ЛО партнёра.

ГАРАНТИЯ КОМПАНИИ



Компания гарантирует качество всех своих продуктов. Если продукт оказался некачественным, то клиент должен уведомить партнёра в десятидневный срок. Каждый партнёр обязан вернуть клиенту розничную стоимость продукта, если продукт оказался некачественным. Дефектный продукт подлежит замене Компанией.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРИВИЛЕГИИ



При достижении ранга Директор-ассистент или Директор-консультант партнёр имеет право принять участие в очередной конференции Rising Star (Восходящие Звёзды), если он до этого не принимал участие в конференции Rising Star.

При достижении ранга Директор-менеджер или Член Совета Директоров партнёр имеет право принять участие в очередном собрании Top Achievements Club (Клуб Высших Достижений).

Если партнёр подтверждает ранг Член Совета Директоров не менее 6-ти месяцев в году, он имеет право принять участие в очередном собрании Top Achievements Club (Клуб Высших Достижений).

Приложение 1



ПЕРЕВОД ОЧКОВ

В программе NSP очки за купленную в течение месяца продукцию автоматически начисляются на ID партнёра, производившего покупки. Эти очки являются частью его личного объема. Партнёр имеет право распоряжаться PV из своего ЛО.

КАК МОЖНО СДЕЛАТЬ ПЕРЕВОД ОЧКОВ:

1. Заполнить специальный бланк «Перевод объёма» и предоставить его в офис Компании.
2. Заполнить специальную форму в личном кабинете партнёра на www.nsp25.ru — раздел «Переводы».

ПЕРЕВОД ОЧКОВ МОЖЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ В 3-Х СЛУЧАЯХ.

1. Для перевода части очков вашего ЛО другим партнёрам.

Пример: у Ивана ЛО за сентябрь (расчётный месяц) составил 200 PV. Он переводит 130 очков своим партнёрам Василию и Марине. После перевода ЛО Ивана за сентябрь составит 70 PV (200 минус 130).

Если в сентябре Пётр решит отдать Ивану долг и переведёт 50 PV на его ID, они будут зачислены в ЛО Ивана. То есть в сентябре ЛО Ивана составит 120 PV (70 плюс 50).

2. Для резервирования части очков ЛО на следующий месяц.

Пример: ЛО Ивана за сентябрь (расчётный месяц) 200 PV. Иван хочет оставить в своём ЛО 30 PV, а остальные 170 зарезервировать на октябрь. Как это сделать:

- **на бланке**

В графе «Кому переводятся очки» Иван пишет свою фамилию, ID и цифру 30 PV. Это означает, что указанную сумму очков он просит считать своим ЛО в сентябре, а остальные 170 очков резервирует на следующий месяц.

- **в личном кабинете на nsp25.ru**

Нужно сделать перевод «сам на себя», т. е. указать свой ID в обоих окошках.

ВНИМАНИЕ: если в сентябре Пётр захочет вернуть Ивану долг 50 PV, то эти очки будут по умолчанию зарезервированы на следующий месяц (октябрь) на номере Ивана.

3. Для РЕЗЕРВИРОВАНИЯ ВСЕГО ЛО.

Пример: Иван хочет зарезервировать на октябрь все очки, которые у него есть в сентябре — и свой ЛО, и те очки, которые собираются перевести на ID Ивана другие партнёры. Если Иван не знает точную сумму очков, то в соответствующей графе он должен указать цифру 0.1 PV. В этом случае все очки: и набранные лично Иваном, и переведенные на его номер другими партнёрами, будут зарезервированы на следующий месяц, в данном случае — октябрь.

ВНИМАНИЕ: минимальное количество очков, которое можно указать в распоряжении о переводе очков, составляет 0,01.

ДЕПОНИРОВАНИЕ

По вашему желанию комиссионное вознаграждение, которое вы получаете, может быть депонировано на специальном счете указанного вами сервисного центра.

«Заявление о депонировании» необходимо предоставить в офис Компании.

Также изменить сервисный центр депонирования можно в личном кабинете на сайте www.nsp25.com

Приложение 2



Таблица 1. Перечень существующих рангов и требования для их подтверждения

Ранг	Личный объем	Групповой объем	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»
Ассистент	–	–	–	–	–
Консультант	≥ 30	≥ 150	–	–	–
Менеджер	≥ 30	≥ 400	–	–	–
Лидер	≥ 30	≥ 500	–	–	–
Лидер-ассистент	≥ 30	≥ 500	1	–	–
Лидер-консультант	≥ 30	≥ 500	3	–	–
Лидер-менеджер	≥ 30	≥ 500	5	10 000	3000
Директор-ассистент	≥ 30	≥ 400	7	30 000	9000
Директор-консультант	≥ 30	≥ 300	10	60 000	18 000
Директор-менеджер	≥ 30	≥ 200	15	120 000	36 000
Член Совета Директоров	≥ 30	≥ 100	20	250 000	75 000

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

Таблица 2. Правила квалификации на ранг Консультанта и Менеджера

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

Таблица 3. Правила квалификации на ранг Лидера

Способ	Личный объем	Групповой объем	Кумулятивный групповой объем	Групповой объем согласно «правилу одной составляющей»
1	≥ 30	≥ 500	≥ 6000	≥ 150
2	≥ 30	≥ 4000	—	≥ 150
Схема ускоренных квалификаций				
1	За первые 2 месяца с начала работы КГО ≥ 3000 из которых не менее 200 очков составляет ЛО			
2	Выполнение ГО ≥ 800 при ЛО ≥ 30 в течение 3-х месяцев подряд. В квалификационном месяце групповой объем согласно «правилу одной составляющей» ≥ 150			
3	Выполнение ГО ≥ 1500 при ЛО ≥ 30 в течение 2-х месяцев подряд. В квалификационном месяце групповой объем согласно «правилу одной составляющей» не менее 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-менеджер	5	10 000	3000	—
Директор-ассистент	7	30 000	9000	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

Расчетный ранг	Личный объем (ЛО)	Групповой объем (ГО)	Персональная премия (% от ЛО)	Групповая премия (% от объемов групп сети дистрибьютора):		
				Ассистентские группы	Консультантские группы	Менеджерские группы
Ассистент	> 0	> 0	5	-	-	-
Консультант	≥ 30	≥ 150	10	5/10**	-	-
Менеджер	≥ 30	≥ 400	15/20**	10/15**	5/10**	-
Лидер	≥ 30	≥ 500/1000*	20/30**	15/20**	10/15**	5
Лидер-ассистент	≥ 30	≥ 500/1000*	20/30**	15/20**	10/15**	5
Лидер-консультант	≥ 30	≥ 500/900*	20/30**	15/20**	10/15**	5
Лидер-менеджер	≥ 30	≥ 500	20/30**	15/20**	10/15**	5
Директор-ассистент	≥ 30	≥ 400	20	15	10	5
Директор-консультант	≥ 30	≥ 300	20	15	10	5
Директор-менеджер	≥ 30	≥ 200	20	15	10	5
Член Совета Директоров	≥ 30	≥ 100	20	15	10	5

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

Партнер 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 положе- ния	2-го положе- ния	3-го положе- ния	4-го положе- ния	5-го положе- ния	6-го положе- ния	7-го положе- ния
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

Партнер, 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.

Партнер, 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

Расчётный ранг	Организационная премия (% от групповых объемов нижестоящих Лидеров за исключением Лидерских (Директорских) групп, имеющих право на аналогичный бонус)
Лидер-менеджер	1%
Директор-ассистент	2%
Директор-консультант	3%
Директор-менеджер	4%
Член Совета Директоров	5%

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.

ПРИМЕР

Обозначим объем Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети как V7.

Обозначим объем Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети согласно “правилу одной составляющей” как V7-1.

Партнер ID 11111 имеет эффективный ранг Директор-ассистент и $V7 = 15000$, что меньше минимального V7, установленного для этого ранга, и $V7-1 = 3000$. В этом случае он получит организационный бонус в соответствии с выполненными V7 и V7-1, то есть 1% (как Лидер-менеджер). При этом, если его спонсор ID 22222 имеет эффективный ранг Директор-ассистент и $V7 \geq 30000$, и $V7-1 \geq 9000$, то процент Организационной премии, получаемый партнером ID 22222 с Лидерских групп партнера ID 11111 составит $2 \text{ минус } 1 = 1$.

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

