

«Alyp Group Ltd» ЖШС БСН 220640012097 Қазақстан Республикасы, Алматы қаласы, Бостандық ауданы, Абай даңғылы, 76, индекс 050000.		ТОО «Alyp Group Ltd» БИН 220640012097 Республика Казахстан, г. Алматы, Бостандыкский район, проспект Абая, 76, почтовый индекс 050000
--	--	--

УТВЕРЖДЕНО

ТОО «Alyp Group Ltd»
на основании: Приказа №__
от «__» _____ 2022 года

Директор: _____ / _____
(подпись) МП

ПОЛОЖЕНИЕ КОМПАНИИ

«Alyp Group Ltd»

Алматы 2022 год

ГЛОССАРИЙ

Компания Alyp Group Ltd– Компания, организация, законно ведущие свою деятельность под торговым знаком «**Alyp Group**» на основании зарегистрированных правовых документов и имеющих права по использованию торгового знака «**Alyp Group**»;

Партнер—это **независимый партнер**, являющийся физическим лицом или индивидуальным предпринимателем, которое оказывает услуги Компании на основании заключенного Партнерского соглашения. Партнер не обладает правом по использованию торгового знака «**Alyp Group**», за исключением случаев, прямо предусмотренных Партнерским соглашением;

Сайт – интернет ресурс, расположенный по адресу: <https://alyp.kz> в сети Интернет, содержащий информацию о Компании, о товарах Компании, а также Правил и норм, утвержденных Компанией;

Товар- продаваемые и реализуемые Компанией продовольственные продукты и товары;

Клиент - лицо, которому продан Товар и который оплатил Компании купленный Товар, а также лица, заинтересованные в приобретении покупке Товара у Компании;

Партнерское соглашение–Соглашение, заключенное между Компанией и Партнером, для их совместного сотрудничества, в целях развития Компании;

Личный кабинет -персональный раздел Сайта, к которому Партнер и (или) Клиент получает доступ после прохождения регистрации авторизации на Сайте путем введения своих регистрационных и персональных данных. Доступ к Личному кабинету предоставляется Партнеру путем направления ему учетных данных - логина и пароля. Личный кабинет предназначен для хранения персональной информации Партнера и (или) Клиента, а также для целей, предусмотренных Партнерским Соглашением. Личный кабинет является программным интерфейсом взаимодействия Партнера и (или) Клиента с Сайтом;

Аккаунт–учетная запись с наименованием и реквизитами Партнера и (или) Клиента, которая присваивается и предоставляется Партнеру и (или) Клиента, после его регистрации на сайте, а также после подписания Партнером Партнерского соглашения и (или) Договора купли-продажи товара. Компания имеет право удалить Аккаунт Партнера согласно условиям Партнерского соглашения. Аккаунт Партнера –является собственностью Компании;

Реферал – новый Партнер и пользователь, который зарегистрировался на Сайте по рекомендации своего Спонсора.

Структура – это **многоуровневая сеть**, которая начинает свою деятельность с одного Партнера. Далее, он набирает в свою структуру и команду партнёров, которые сами могут в данной структуре набрать своих партнёров и создать внутри данной структуры свою структуру;

Статус–присваиваемые Компанией Партнерам статусы на основании установленных Компанией критериев по Маркетинг плану;

Маркетинг-план – основной документ, утвержденный Компанией, который предоставляется Партнеру на ознакомление в момент подписания Партнерского соглашения. Маркетинг-план Компании является Приложением Партнерского соглашения. Маркетинг- план Компании устанавливает вознаграждение Партнеров, описывает статусы, содержит критерии установления

статусов для Партнеров, а также утверждает действия, стратегии, шаги Партнеров/ Компании и
иные положения, направленные на достижение миссии и целей Компани

МИССИЯ, ЗАДАЧИ И ВЕДЕНИЕ КОМПАНИИ ALYP GROUP LTD.

МИССИЯ:

Предоставления шанса для каждого реализовать свои амбиции и изменить жизнь, воплотив мечты в реальность, укрепив свое здоровье и достичь финансового благополучия и материального достатка.

ЗАДАЧА:

Стать одной из крупных сетевых компании в Казахстане и в СНГ.

ВЕДЕНИЕ:

ALYP GROUP LTD– Является Компанией, соответствующим всем международным стандартам производства и пищевой безопасности.

Партнерство с Компанией откроет для Вас следующие перспективные возможности:

- Дополнительный доход;
- Желание приобрести финансовую независимость;
- Развитие своего бизнеса;
- Увеличение свободного времени;
- Стремление к личному усовершенствованию;
- Желание помогать другим;
- Приобретение новых знакомств;
- Оставление наследства;
- Избавиться от кредитной кабалы.

КОМПАНИЯ:

- Дает каждому человеку укрепить свое здоровье, финансовое положение, возможность путешествовать. МЛМ (сетевая) компания с эффективным маркетингом, который был построен на основе анализа 50-ти самых успешных мировых МЛМ- компаний. В его основе простая, работающая на перспективу беспроигрышная бизнес-схема. MLM- бизнес пользуется популярностью во всем мире, поэтому вы не ограничены в выборе страны, в которой можете развивать свое дело и искать собственных партнеров. С **ALYP GROUP LTD** всегда можно рассчитывать на выгодные условия. Для сотрудничества с **ALYP GROUP LTD** Партнеру не всегда обязательно иметь отдельный офис или склад.

- В **ALYP GROUP LTD** можно заниматься в онлайн режиме, открывая, развивая другие города или страны дистанционно.

ПЕРСПЕКТИВЫ:

- Во всем мире, и в частности, в Казахстане, очень много Компаний использующие МЛМ модель бизнеса, и многие из них весьма успешные. На сегодняшний день **ALYP GROUP LTD** только начинает свой путь, и у вас есть большая возможность быть у истока успешного развития Компании. Ни для кого не секрет, что во многих МЛМ Компаний уже есть свои Платиновые и Бриллиантовые директора, однако в **ALYP GROUP LTD** у вас есть шанс стать ими сейчас, тем самым обрести финансовую независимость. **ALYP GROUP LTD** является новой компанией, которая только набирает свой оборот, и это говорит о том, у вас есть все 90% вероятности, что вы сможете добиться успеха.

ALYP GROUP LTD это Нано Компания:

- В котором есть свой профессор, биотехнолог и другие специалисты, которые создают наш продукт, в дальнейшем который поступает в производство. Компания предлагает уникальное решение, повышающее качество жизни – биологически активную добавку к пище. При разработке продукта были учтены все основные негативные для здоровья факторы, с которыми современная жизнь сталкивает человека в условиях мегаполиса:

- сложная экологическая обстановка;
- повышенная вирусная нагрузка;
- стресс;
- малоподвижный образ жизни;
- несбалансированное питание;

В Компании имеется свой IT-отдел, где всегда усовершенствуется программное обеспечение, в функции которого входят:

- Регистрация Партнеров и (или) Клиентов;
- Отслеживание доставки товара;
- Пополнение товара;
- Осуществление Выплат и вознаграждений Партнеров, которые можно легко и просто вывести на свой счет;
- многое другое.

Вы можете видеть и стать частью развивающийся, перспективной и динамичной команды.

В компании разработан уникальный Маркетинговый План, в котором для начинающего Партнера созданы все условия для достижения успеха в короткие сроки, что также даёт ему дополнительную мотивацию.

Компания всегда открыта и честна с Партнерами и со своими клиентами: только так можно по-настоящему заслужить уважение человека, убедить в своей правоте и научить уважать ценности Компании. Компания на собственном опыте знает, что товары действительно работают и помогают людям. И это знание дает уверенность в правильности выбранного пути. Компания достигает успеха не манипуляцией, а искренностью, честностью и вдохновением.

Компания поддерживает общение и дружбы между Партнерами. Огромное количество мероприятий Компании являются тому прямым доказательством. Компания на ежемесячной основе проводит заряжающие конференции и тимбилдинги. Мероприятия помогают получить новые знания и опыт, дают возможность взглянуть на мир более широко.

ALYP GROUP даёт возможность каждому начать свой бизнес. Неважно, сколько вам лет, какая у вас профессия, образование и в каком финансовом положении вы находитесь в данный момент. В нашей компании **каждый получает шанс** стать успешным в собственном бизнесе, став независимым партнером ALYP. Многие считают, что для ведения собственного бизнеса нужны особые деловые способности. Это не так. Корень успеха в любом деле – это эффективное обучение.

Именно поэтому мы создали **Business Academy IMG**. Это внутренняя обучающая система компании, цель которой – создать из вас профессионала высокого уровня в бизнесе. Здесь вы получите знания и навыки, необходимые для успешного ведения бизнеса.

ОБЩИЕ ПРАВИЛА

Каждый Партнер в обязательном порядке должен прочитать и знать содержание Настоящего Положения Компании **ALYP GROUP LTD**, так как они составляют основу взаимоотношений Компании и Партнера, и являются важной частью взаимного сотрудничества. Следование и соблюдения норм Положения, обязательно для всех Партнеров независимо от того, было ли Положение опубликовано в корпоративных изданиях или доведен до сведения Партнеров любым другим способом. Компания оставляет за собой право в любой момент по своему усмотрению прекратить регистрацию Партнера, предоставившего ложную информацию в регистрационной форме Партнера и (или) нарушения условий сотрудничества. Партнеры, чья регистрация была прекращена, лишаются всех своих прав и преимуществ, в том числе своей структуры. Этический кодекс и Правила поведения созданы для защиты прав Партнеров и продиктованы высокими стандартами бизнес-этики, в соответствии с которыми Партнеры обязаны руководствоваться в своей деятельности законами своей страны, помимо обязательств, изложенных в документах Компании.

ПАРТНЕРСТВО:

Чтобы стать Партнером Компании Партнер обязан соответствовать в совокупности следующим требованиям Компании:

- Быть Индивидуальным предпринимателем, зарегистрированным согласно требованиям законодательства своей страны или быть Физическим лицом, достигшем 18-летнего возраста.
- Строго соблюдать действующее законодательство страны гражданства Партнера, а также законодательством страны исполнения Партнерского соглашения. Так, для осуществления предпринимательской деятельности нужно учитывать возраст, с которого предоставляется право на самостоятельное ведение предпринимательской деятельности. Такой возраст может отличаться в зависимости от конкретной страны, в которой ведется деятельность. Например, в Республике Казахстан, право зарегистрировать бизнес имеет любое лицо при достижении совершеннолетия(18лет).

В случае, если Партнер является физическим лицом, незарегистрированным в качестве Индивидуального предпринимателя, Компания вычитывает из вознаграждения Партнера все платежи, в том числе, налоги, социальные, пенсионные, страховые отчисления и иные платежи, предусмотренные законодательством гражданства Партнера и/или законодательством по месту исполнения Договора об оказании услуг по поиску клиентов;

Порядок партнерства:

- Зарегистрироваться в качестве Партнера на сайте Компании в своем Личном кабинете и (или) по реферальной ссылке другого Партнера, который пригласил его и направил ему реферальную ссылку для регистрации в качестве Партнера. Партнер уведомлен о том, что другой Партнер, который направил ему реферальную ссылку для регистрации в качестве Партнера и по которому зарегистрировался Партнер, **становится его Спонсором**. Партнер обязан соблюдать требования настоящих правил в отношениях со Спонсором.
- Новый клиент должен лично зарегистрироваться через реферальную ссылку и (или) в личном кабинете Партнера Компании.
- Запрещается регистрировать новых Партнеров без их личного согласия.
- Партнер не должен собирать персональную информацию новых Партнеров и Потребителей с целью регистрации их на официальном сайте без явного согласия со стороны нового Партнера.
- Передача реферальной ссылки должна происходить после подтверждения потенциальным Партнером желания зарегистрироваться в Компании.
- Дать свое согласие на соблюдение всех требований и внутренних Правил Компании, Настоящего Положения, а также законодательства страны, гражданином которой является Партнер и законодательства страны по месту исполнения Партнерского соглашения;
- Подписать Партнерское соглашение и выполнять обязательства, установленные Партнерским соглашением, подписанные Партнером и Компанией.
- Купить и приобрести как минимум 1 (один) пакет- товара, утвержденный Маркетинг- планом Компании;
- Нести ответственность за предоставление сведений о размерах доходов от деятельности в налоговые и иные государственные органы в соответствии с законами страны, гражданином которой Партнер является или по месту исполнения Партнерского соглашения;

ПОРЯДОК СОТРУДНИЧЕСТВА

ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

- Неукоснительно соблюдать все правила, отраженные в Положении, Партнерском соглашении и других документах компании.
- Информация, которая предоставляется Партнёром в отношении возможностей занятия бизнесом с Компанией и связанных с этим прав и обязательств, должна быть точной, полной и

соответствовать официальной информации Компании. Партнёр не имеет право сообщать какие-либо данные, которые не могут быть подтверждены, а также давать обещания, которые невозможно выполнить. Партнер не должен преподносить информацию, связанную с благоприятными возможностями для продажи товара, сообщая при этом неверные, недостоверные или ложные сведения;

- Партнер обязуется не применять нечестные, обманные или вводящие в заблуждение рекрутинговые практики;

- Партнер обязуется не делать вводящих в заблуждение, преувеличенных или ложных заявлений о товарах Компании, а также обязуется не описывать товар в терминах, отличающихся от принятых в текущей литературе, издаваемой Компанией. В частности, Партнер не имеет права приписывать какому-либо товару лечебные свойства;

- Партнеру запрещается размещать материалы о лечении серьезных заболеваний при помощи БАД, а также приводить прямые и косвенные примеры из лечения;

- Партнеру запрещается сообщать неверную или недостоверную информацию о качестве, действии, доступности, условиях оплаты и доставки товаров Компании;

- Партнеру запрещается переупаковывать, менять упаковку или этикетки либо другим образом изменять товар, поставляемую Компанией;

- Партнер должен воздерживаться от использования некорректных сравнений с другими компаниями, которые могут ввести в заблуждение собеседника. Критерии сравнения должны базироваться на фактах, подкрепленных доказательствами. Партнеры не в праве в прямой или косвенной форме сообщать ложные сведения в отношении какой-либо компании или товара.

- Партнер не имеет право сообщать о ложных доходах с целью манипуляции другими Партнерами либо потребителями Компании. Говорить о доходах можно опосредованно в 3-их лицах, указывая при этом статусы и соответствующие им доходы.

- При предложении товара или возможностей бизнеса запрещается рекламировать или продвигать иную компанию, организацию или физическое лицо, не имеющие отношения к Компании. Партнер не вправе использовать литературные источники или иные материалы, рекламирующие любые иные организации религиозного, политического, коммерческого или общественного характера либо предполагающие некую связь между **ALYP GROUP LTD** и иной организацией без письменного согласования с Компанией.

- Партнеру, использующему электронные и иные средства тестирования в общении с клиентами, при размещении рекламы или любом другом публичном описании процедуры необходимо применять правильное обозначение процедуры, а именно: «тестирование клиента». Запрещено применять такие обозначения процедуры, как «диагностика», «сканирование», «лечение» и любые другие термины, подразумевающие сугубо медицинские процедуры и вводящие в заблуждение клиентов относительно их содержания.

- Партнеру запрещено ставить любые диагнозы. В качестве обозначения результата тестирования (с применением электронных и иных средств, весов) рекомендуется использовать формулировку «рекомендация консультанта».

- Партнер в своей партнерской деятельности обязуется использовать литературу и любые другие рекламные или информационные материалы, которые реализуются и разрешены Компанией;

- Партнер либо иное лицо не вправе без разрешения Компании полностью или частично копировать, перепечатывать, каким-либо образом редактировать, дополнять или изменять любые печатные, аудио или видео материалы, подготовленные Компанией. Все информационные, рекламные материалы, выпущенные или согласованные Компанией, защищены авторским правом, как зарегистрированным, так и незарегистрированным, и считаются собственностью Компании или их авторов;
- Использование логотипов, торговых марок или названий Компании на визитках или других персональных рекламных материалах Партнеров должно полностью соответствовать рекомендациям, размещенным на сайте Компании;
- Партнер не должен рекламировать или упоминать названия товаров **ALYP GROUP LTD**, фирменных знаков и обозначений при любой видео или аудиозаписи, производящейся им для него, от его имени или по его указаниям, кроме случаев, когда применение данной записи утверждено и одобрено Компанией;
- Партнеру запрещается передавать в телевизионный эфир любую запись, которая имеет отношение, упоминает, рекламирует или любым другим способом, прямо или косвенно, способствует распространению известности названий товаров, материалов, коммерческих возможностей или методов работы Компании без письменного согласия Компании. В противном случае компания оставляет за собой право взыскать в судебном порядке с такого Партнера понесенные репутационные, прямые и косвенные издержки, а также терминировать и удалить Аккаунт Партнера;
- В случае проявления интереса СМИ в получении у Партнера интервью и информации о товарах и деятельности компании, он обязан по рекомендации корреспондента связаться с Компанией, а о факте обращения к нему с такой просьбой сообщать Компании. Компания высоко ценит интерес, проявляемый к товарам Компании и возможностям бизнеса, только Компаниям может давать интервью и рекламировать **ALYP GROUP LTD** и товар.
- При осуществлении и рекламной деятельности в сети Интернет Партнер обязан соблюдать все правила и положения Компании в отношении рекламы.
- Помимо установленных Компанией норм Партнер, рекламируя товар и предлагая возможности бизнеса, обязан строго соблюдать законодательство страны, в которой ведет деятельность, а также иное законодательство. За определение того, какое именно это законодательство, и каким образом оно связано с его деятельностью, ответственен сам Партнер.
- Использование торговых наименований, торговых знаков, символики компании и их факсимильных копий разрешается только в строгом соответствии с рекомендациями по брендингу. Логотипы и другая интеллектуальная и производственная собственность, содержащие имя **ALYP GROUP LTD**, различные товарные знаки, фирменные названия и знаки обслуживания, предоставляемые на товарах и услугах Компании и на различных видах этикеток, являются исключительной собственностью Компании. **ALYP GROUP LTD** или ее дочерние компании имеют право в любой момент отменить разрешение на использование вышеуказанного по собственному усмотрению.
- Партнер имеет право использовать рекламные материалы компании исключительно с целью ведения деятельности в качестве Партнера **ALYP GROUP LTD**.
- Задача Партнеров - продвигать концепцию укрепления здоровья и возможность ее реализации через продукцию Компании. Рассказывая об уникальных свойствах товара, каждый Партнер

может реализовывать товар при непосредственно личном контакте с покупателем, клиентами в удобном для него месте (дома, в фитнес- центре, в офисах продаж Компании и пр.).

- Перепродажа любого товара через предприятия розничной торговли запрещена.
- Партнер обязан регулярно контролировать контент своих сайтов, аккаунтов и публичных страниц/ групп в социальных сетях во избежание использования: неактуальной текстовой и графической информации; информации, несоответствующей этике Компании; информации, нарушающей Правила Компании.
- Партнер обязан регулярно контролировать содержимое гостевых книг, форумов, чатов на своих сайтах с незамедлительным удалением информации, противоречащей законодательству страны местонахождения, этическим нормам Компании и порочащей ее репутацию.
- Создавая и поддерживая Интернет-ресурсы, посвященные товару или бизнесу **ALYP GROUP LTD**, Партнеру необходимо руководствоваться нормами грамотности языка, на котором представлен сайт, не допускать наличия в текстах орфографических. Стилистических и пунктуационных ошибок.
- Партнер должен соблюдать все применимые нормативные правовые акты, постановления и правила делового оборота, применимые к его взаимоотношениям с Компанией, включая положения налогового законодательства, регулирующие регистрацию Партнера в качестве налогоплательщика, сдачу отчетности и уплату соответствующих налогов. Партнер обязуется не предпринимать действий, способных компрометировать его и компанию в глазах клиентов и общественности.
- Партнер должен предпринимать необходимые действия для обеспечения защиты персональных данных, предоставляемых покупателями, клиентами, другими Партнерами в соответствии с законодательством Республики Казахстан в сфере защиты персональных данных.
- Партнеры должны предоставлять своим клиентам право отменить заказ в течение разумного срока (но не более 14 (четырнадцати) календарных дней) и вернуть средства за поставленную продукцию (товар), если такая продукция пригодна для повторной продажи, не открытая, как новая.
- Партнер не должен обманывать ожидания клиентов, с уважением и пониманием относиться к дефициту их потребительского опыта или знаний. Запрещается спекулировать на возрасте, болезнях, умственных или физических недостатках, непонимании ситуации, доверчивости или плохом владении языком клиентов, а также использовать любые иные недобросовестные практики.
- Отношения сотрудничества Партнера с Компанией не являются трудовыми отношениями. Представляя возможности Компании, Партнер должен четко и ясно проинформировать, что Компания не предлагает трудоустройство, а предоставляет возможность начать собственный независимый бизнес.

ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ:

- Политика компании не предусматривает разделения территориальных сфер влияния или франшизу. Ни один Партнер не обладает правом осуществлять свой бизнес на условиях

разделения территориальных сфер влияния или франшизы. Каждый Партнер может заниматься созданием бизнеса с Компанией на территории оговоренных государств.

- Партнер обязан принимать во внимание, что Компания осуществляет свою деятельность во многих, но не во всех, странах мира, строго соблюдая обязательства в отношении безопасности и регистрации продукции, правила ввоза и другие требования, которые могут применяться к торговле в соответствующей стране. Компания не несет ответственности за любой ущерб, иски и претензии, возникающие из или в связи с осуществлением Партнерами перемещения товаров в страны, где Компания не осуществляет свою деятельность. Полную ответственность в случае возникновения таких претензий принимает на себя Партнер.

- Партнерам необходимо воздерживаться от приобретения продукции Компании на территории одной страны и ее перепродаже на территории другой страны, где Компания осуществляет свою деятельность.

-Партнер не является сотрудником компании. На визитной карточке и других подобных документах Партнер может именовать себя только как «Независимый Партнер» или «Независимый Партнер **ALYP GROUP LTD.**

- Если Партнер оказался легальным или нелегальным образом вовлечен в дискуссию или события, могущие повлечь за собой негативное влияние на имидж и репутацию Компании, он должен немедленно проинформировать об этом компанию.

-Компания оставляет за собой право в одностороннем порядке вносить дополнения и изменения в Настоящее Положение, и иные документы Компании.

КОДЕКС ДЕЛОВОЙ ЭТИКИ

Каждый Партнер должен строго соблюдать следующие принципы ведения бизнес и обоюдного сотрудничества:

- Главный принцип—относиться к окружающим так, как я хотел бы, чтобы они относились ко мне;
- Представлять клиентам и партнерам честную и достоверную информацию о компании, о продукциях, товарах, о бизнес- возможностях, а также любую информацию о Компании;
- Обеспечить вежливый и оперативный сервис;
- Исполнять все обязанности Партнера, предписанные согласно достигнутому уровню;
- Вести себя соответственно высочайшим этическим стандартам компании, подразумевающим честность, достоинство и ответственность;
- Не использовать офисы компании для продвижения товаров или услуг сторонних организаций;
- Соблюдать законы своей страны, а также всех стран, в которых будет функционировать своя команда;
- Решать конфликтные ситуации между Партнерами придерживаясь стиля Джентльмена;

- Поддерживать деловой имидж и стиль Джентльмена, начиная от ведения разговора до подбора одежды каждому соответствующему случаю;
- Обеспечить клиентам вежливый и оперативный сервис в части обслуживания заказов и рассмотрения претензий;
- Вести себя соответственно высочайшим этическим стандартам компании, подразумевающим честность, достоинство и ответственность;
- Не допускать распространения информации двусмысленного содержания, которая вольно или невольно может представить Компанию в глазах общественности в негативном виде;
- Принятие условий Этического кодекса является необходимым условием делового сотрудничества;

ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

- Партнер представляет Компанию потребителям, бизнес-партнерам и всем заинтересованным в здоровом образе жизни людям по всему миру. И изначально именно Партнер дает первое представление о товарах и Компании **ALYP GROUP LTD**. Быть Партнером — это большая ответственность. Его деятельность — это серьезный вклад в деловой имидж Компании, залог успешного развития бизнеса и реализации миссии, ценностей Компании;
- **МЛМ** - бизнес отношений, основанный на честности, открытости, непосредственном информационном контакте с потребителем. Сформировать отношение доверия, лояльности потребителя к товару- основная задача каждого Партнера. Ведь практически любой совет Партнера, его консультации и рекомендации основаны не только на множественной документации о товарах, но и на много летнем положительном опыте употребления товаров Компании, личном опыте, опыте ближайшего окружения Партнера.
- Знания товара, основанные на материалах Компании и положительном опыте личного употребления, дают возможность Партнеру индивидуально подходить к каждому клиенту и, учитывая его потребности, предлагать определенные товары. Индивидуальный подход к удовлетворению потребностей- одно из главных преимуществ прямых продаж.

Проведение мероприятий:

Партнер обязан соблюдать следующие требования Компании при проведении мероприятий обучающей, развивающей, мотивационной и иных направленностей с целью развития бизнеса Партнера и Компании:

- Любая встреча с более чем 200 участников, а также любое платное мероприятие должны быть зарегистрированы и одобрены Компанией.
- Одобрение встреч, мероприятий осуществляется исключительно Компанией. Компания вправе до представления официального разрешения на проведение мероприятия установить критерии, ограничивающие количество участников встречи, мероприятия, а также другие разумные ограничения в отношении таких встреч, мероприятий.

Требования, предъявляемые к выступлениям на встречах, мероприятиях:

Выступающим и на встречах или мероприятиях могут быть Партнеры, которые:

- Пользуются хорошей репутацией у Компании.
- Выступления на встречах или мероприятиях лиц, не являющихся Партнерами Компании, подлежат одобрению со стороны Компании;
- Участие Партнера в любой встрече, мероприятии должно быть абсолютно добровольным;

Во избежание неправильной трактовки информации зрителями слушателям и на встречах, мероприятиях всем выступающим и партнерам в процессе ПОДГОТОВКИ своих выступлений, а также при непосредственном выступлении **запрещается**:

- Запрещается ссылаться в выступлениях на материалы любых коммерческих тренингов, пропагандируя организаторов и методики этих тренингов;
- запрещается использовать материалы других сетевых компаний;
- религиозная или политическая тематика;
- запрещается использовать ложные утверждения о действии товаров Компании, в том числе: утверждать, что товары Компании лечат тяжелые соматические и наследственные заболевания (рак, туберкулез, СПИД, цирроз, инфаркт, желче каменная болезнь, бесплодие и т.п.), а также рекомендовать моно терапию вышеперечисленных заболеваний с помощью БАД ов.

Партнер обязан придерживаться следующей концепции Компании:

- Товар Компании — это биологически активные добавки к пище, но не лекарственные средства , их прием поддерживает здоровое состояние всех систем организма, а не является средством лечения заболеваний.

Разговор с клиентом/потенциальным Партнером Компании следует:

- Представлять себя и Компанию, делиться полезной информацией, идеями о продукции и сервисе.
- Объяснять клиентам цель своих предложений и предоставлять информацию о видах продукции Компании.
- Отвечать на вопросы честно и правдиво.
- Делать только одобренные Компанией заявления о продукте. Направлять клиента на веб- сайт Компании, где он сможет узнать больше о продуктах и их заявленных свойствах.
- Уважать клиентов, других Партнеров. Не осуществлять насилие, экстремистские действия по расовому, половому признакам; не использовать ненормативную лексику. Проявлять уважение к чужой частной жизни, а также в вопросах, связанных с политикой, религией.
- По требованию клиента прекратить с ним общение.
- Сохранять конфиденциальную информацию Компании.
- Запрещается публиковать конфиденциальные материалы до официальной их публикации, например, о будущих запусках продукции, фото-видео материалы или рекрутинговых кампаниях и иные документы.

При разговоре с потенциальным Партнером следует:

- Информировать о том, что фактический заработок и продажи зависят от самого человека и его навыков, времени, затраченного на процесс продаж, усилий и других факторов;
 - Предоставлять необходимую информацию о способах получения дохода за счет продажи продукции.
 - Напоминать о том, предлагает качественную продукцию и возможность построения бизнеса.
- Данный бизнес поможет улучшить как свое финансовое положение, так и свои личные качества.

При продаже продукции следует:

- Предоставлять клиенту достоверную информацию о цене продукции, условиях оплаты, сроках доставки;
- Выдавать своему клиенту письменную форму заказа;
- Сообщать клиенту о сроке, в который он может произвести отмену заказа, а также о его праве на возврат и возмещение денежных средств в отношении поставляемых товаров, которые подлежат повторной продаже как новые;

Запрещается:

- Оказывать давление на клиента с целью приобретения продукции или присоединения к команде.
- Завышать характеристики продукта. Необходимо честно и справедливо освещать свой опыт использования продукта, всегда обращаться к аннотации продукта или другой информации, предоставленной Компанией.
- Преувеличивать факты о характеристиках продукции, о величине дохода, о своем опыте работы.
- Вводить в заблуждение, оказывать давление на клиента.
- Использовать вводящие в заблуждение или некорректные сравнения с продукцией других Компаний. Критерии сравнения должны основываться на фактах, которые могут быть объективно подтверждены.
- Наносить ущерб деловой репутации других компаний, переманивать или агитировать клиентов других компаний.
- Побуждать человека к покупке продукции на основании заявления о том, что он может снизить ее стоимость или восстановить ее закупочную цену путем направления других клиентов к вам для совершения аналогичных покупок.