

ПОЛИТИКА И ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ
ПАРТНЕРОВ КОМПАНИИ

БИНГ ХАН





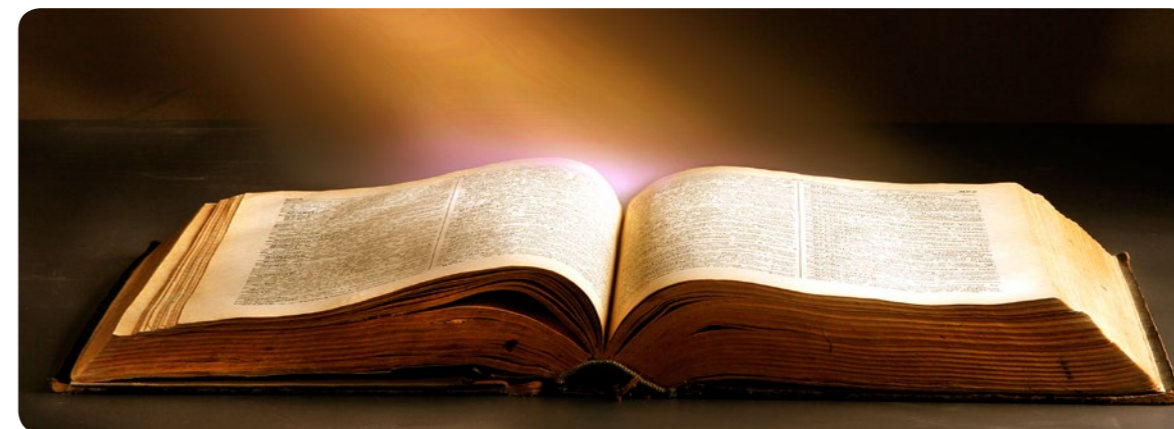
ПОЛИТИКА И ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ ПАРТНЕРОВ КОМПАНИИ «БИНГ ХАН» (РОССИЯ)

01.01.2014

Партнеры общества с ограниченной ответственностью «Бинг Хан» (далее - компания «Бинг Хан») вне зависимости от своего статуса должны соблюдать настоящую Политику и правила поведения партнеров компании «Бинг Хан» (Россия) (далее – Политика), которая включает План вознаграждения «Бинг Хан» и является частью Руководства по бизнесу, а также соблюдать все без исключения поправки и дополнения, которые периодически вносятся в указанные выше документы компанией «Бинг Хан».

Принципы партнерской деятельности:

1. Обращаться с людьми, которые встретятся в ходе выполнения обязанностей партнера компании «Бинг Хан», так же, как партнер хотел бы, чтобы они обращались с ним.
 2. Поддерживать и соблюдать настоящую Политику не только по форме, но и по содержанию.
 3. Представлять продукцию компании «Бинг Хан» и возможности осуществления продаж и Гарантства перед покупателями и потенциальными участниками честно и достоверно, делая только такие заявления, которые санкционированы компанией «Бинг Хан».
 4. Вежливо и быстро реагировать на все личные жалобы в отношении продукции, следовать процедурам, предусмотренным компанией «Бинг Хан» по вопросам обмена продукции и возмещения.
 5. Вести себя таким образом, чтобы в поведении выражались только высочайшие стандарты честности, открытости и ответственности партнера компании «Бинг Хан».
 6. Выполнять обязанности партнера компании «Бинг Хан», изложенные в официальной литературе «Бинг Хан».
 7. Использовать только утвержденную или изданную компанией «Бинг Хан» литературу для презентаций, продажи продукции «Бинг Хан» и во всей своей деятельности в качестве партнера компании «Бинг Хан». Всю ответственность за использование литературы, не являющейся официальной литературой компании «Бинг Хан», принимать на себя.
 8. Признавать, что как настоящая Политика, План вознаграждения, являющийся ее частью, так и Руководство по бизнесу могут периодически пересматриваться компанией «Бинг Хан», а также то, что такие изменения вступают в силу после получения уведомления партнером.
- Заполнение формы Заявления на регистрацию в качестве партнера компании «Бинг Хан» и/или на возобновление действия Договора оказания услуг с компанией «Бинг Хан», а также продолжение размещения заказов и получение вознаграждений партнером означают согласие партнера с настоящей Политикой.



Условия, применяющиеся к партнерской деятельности:

Настоящая Политика применяется, главным образом, к отношениям между компанией «Бинг Хан» и партнерами, а также взаимоотношениям между партнерами. Компания «Бинг Хан» не имеет целью с помощью настоящей Политики необоснованно ограничить операции или коммерческую деятельность.

1. Термины и определения

ID — регистрационный номер партнера / VIP-клиента.

АВТОРСКОЕ ПРАВО — интеллектуальные права на такие материалы, как отраслевые публикации, книги, руководства по бизнесу, брошюры, буклеты, формы заявлений, план вознаграждения и пр., принадлежащие как самим авторам, так и компании «Бинг Хан». Охрана авторского права осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

АКТИВНЫЙ ПАРТНЕР — активный партнер, получающий вознаграждение за нижестоящих. Для партнера (П) требуется как минимум одна личная продажа в месяц. Максимум 3 порции порошка или капсул если не было активности более 3 месяцев. Кроме того, для получения вознаграждения П должен исполнять следующие обязанности:

- посещать и/или проводить открытые презентации и встречи с потенциальными участниками;
- посещать и участвовать в еженедельных собраниях руководства.

БАЛЛЫ — стоимостное выражение определенных видов товара. Баллы за товар суммируются ежемесячно. Накопленное общее количество баллов переносится на каждый следующий месяц и используется как критерий квалификации на получение более высокого статуса партнера. За покупку 1 упаковки «Очищенный женьшеневый порошок «Бинг Хан»» или 1 упаковки «Бинг Хан Сенг Лер капсулы» начисляется 1 балл. За покупку иных товаров баллы не начисляются.

ВЕТЬ — каждый лично спонсируемый Вами партнер начинает ветвь в Вашей организации, является частью Вашей общей нижестоящей линии, а также отдельной «ветвью». Для Вашего Гаранта вся Ваша организация (все Ваши ветви) — это одна «ветвь».

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ — сумма, получаемая за услуги, оказанные по Договору об оказании услуг партнером. Вознаграждение выплачивается Партнеру не позднее пятнадцатого числа следующего месяца в соответствии с Планом вознаграждения «Бинг Хан». Выплата вознаграждения осуществляется на реквизиты банковского счета ИП.



Несмотря на то что Оптовая цена очищенного женьшеневого порошка Бинг Хан и Бинг Хан Сенг Лер капсул составляет 13 900 рублей, за единицу Очищенного женьшеневого порошка Бинг Хан и Бинг Хан Сенг Лер капсул начисляется 1 Балл, а вознаграждение рассчитывается как % от произведения количества Баллов и базовой стоимости единицы Очищенного женьшеневого порошка Бинг Хан и Бинг Хан Сенг Лер капсул в размере 10 000 рублей.

Партнер в зависимости от своего статуса и в соответствии с Планом вознаграждения «Бинг Хан» может претендовать на следующие виды вознаграждения:

- **дифференциальное вознаграждение** основано на разнице в процентах между вознаграждением Вашего нижестоящего партнера и Вашим вознаграждением. Если Вашему нижестоящему партнеру выплачивается Серебряное лидерское вознаграждение, то Дифференциальное вознаграждение не выплачивается. Вместо этого Вы получаете право на Серебряное лидерское вознаграждение. Это часть Серебряного лидерского вознаграждения, которое выплачивается отдельно;

- **вознаграждение за обучение** выплачивается партнерам, которые продемонстрировали отличные лидерские качества и умение проводить тренинги;

- **вознаграждение за отрыв** выплачивается, когда Вы являетесь Золотым партнером и выше и имеете Отрыв;

- **серебряное вознаграждение** выплачивается, когда Серебряный партнер имеет по прямой нижестоящей линии Серебряного партнера и ни один из них не достиг статуса Золотого. Вознаграждение выплачивается не более чем на трех уровнях Серебряного статуса в одной «ветви», максимальная сумма — до 5%, 2%, 1%;

- **серебряное лидерское вознаграждение** выплачивается не более чем 4 поколениям Серебряных партнеров или 30 VIP-клиентов;
- **вознаграждение за управление**

нижестоящей линией — для статуса Активного партнера и получения любых вознаграждений за нижестоящую линию необходимо достичь минимальных покупок). Для Золотого и Платинового партнера требуется достижение двух личных покупок ежемесячно. Для Управляющего партнера требуется приобрести лично, ежемесячно 5 банок. Ваши личные покупки и личные покупки каждого человека в вашей группе образуют Групповые покупки. Все повышения статуса основываются на Баллах. Вознаграждение выплачивается по общему баллу. Все виды вознаграждения выплачиваются исходя из положения, которое достигнуто согласно квалификационным требованиям и баллам, накопленным по Вашим личным покупкам и Вашим групповым покупкам. По достижении определенного уровня для его сохранения обязательно его ежемесячное подтверждение;

ВЫПОЛНЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ — при выполнении квалификации для продвижения на более высокий уровень общий объем не должен формироваться только за счет одной Ветви.

ВЫШЕСТОЯЩАЯ ЛИНИЯ — партнер, являющийся Вашим Гарантом, и все другие партнеры, находящиеся выше него в данной линии Гарантской поддержки.

ГЕНЕАЛОГИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ — данные из информационной базы компании «Бинг Хан», которая показывает динамику в нижестоящей линии того или иного партнера.

ГРУППА — партнеры в Вашей личной группе, которые еще не набрали достаточно баллов за покупки, чтобы получить статус выше Вашего текущего статуса, и которые еще не получили статуса Отрыв.

ГРУППА ПАРТНЕРА – в отношении каждого отдельного партнера означает самого партнера, всех партнеров, спонсируемых им, всех партнеров, лично спонсируемых такими и партнерами, и т.д. по нижестоящей линии от данного партнера вплоть до (и включая) тех партнеров, которые еще не спонсируют других партнеров.

ДОГОВОР ОБ ОКАЗАНИИ УСЛУГ — договор, условия которого определены одной из сторон договора в формулярах или иных стандартных формах и могут быть приняты другой стороной (статья 428 Гражданского кодекса Российской Федерации). Договор, заключаемый между компанией «Бинг Хан» и партнером, является договором об оказании услуг.

ЗАПАСЫ — склонение партнеров к закупке большего количества продукции/запасов, чем они действительно смогут перепродать в разумный период времени. Такой прием противоречит политике компании «Бинг Хан». Вышестоящие партнеры, поощряющие такие злоупотребления, подлежат дисциплинарному взысканию.

ЗАЯВЛЕНИЕ на РЕГИСТРАЦИЮ — часть Договора об оказании услуг в виде формы регистрации в качестве партнера, включающая важную и необходимую информацию. Получение компанией «Бинг Хан» заявления, подписанного кандидатом в партнеры, либо его представителем по доверенности с приложением последней, а также с приложением необходимых документов, указанных в Заявлении, является моментом утверждения Договора об оказании услуг в соответствии с положениями Гражданского кодекса Российской Федерации.

КВАЛИФИКАЦИЯ — количество баллов, присваиваемое за объем проданных продуктов; используется как критерий для продвижения на другой уровень.

ЛИДЕРСТВО — когда Вы начинаете учить других использованию возможностей многоуровневого маркетинга, продавая продукты, спонсируя других партнеров и обучая их всем этим операциям, Вы становитесь настоящим лидером и получаете вознаграждение за Отрыв.

ЛИНИЯ Гарантской ПОДДЕРЖКИ — в отношении каждого отдельного партнера означает самого партнера, его Гаранта и Гаранта его Гаранта и т.д.

НАКОПЛЕНИЕ — объем продаж по продукту

суммируется ежемесячно, обеспечивая Вам преимущество в начале месяца. Общие накопленные покупки учитываются при продвижении на более высокие позиции. Количество покупок будет служить неким показателем в «единой валюте», поскольку компания «Бинг Хан» расширяется и приходит в разные страны. Для партнера ниже уровня Золотого партнера период накопления не ограничивается. Для статуса Золотого партнера и выше все открытые объемы (объемы, которые не зарегистрированы на нижестоящих партнерах) можно будет перевести только в течение 60 дней после покупки или перехода в статус Золотого партнера, после чего они аннулируются.

ПАРТНЕР – для регистрации в качестве партнера не требуется платить никаких взносов и не нужно при регистрации покупать какой-то определенный объем продукции. Заявку на регистрацию с указанием ID Гаранта можно подать прямо в компанию «Бинг Хан» либо передать тому Партнеру, который познакомил данного человека с компанией «Бинг Хан» (далее – Гарант), приложив все необходимые документы в соответствии с разделом 2 Политики и правил поведения партнеров компании «Бинг Хан». Получение компанией «Бинг Хан» заявки, подписанной кандидатом в партнеры, либо его представителем по доверенности с приложением последней является моментом акцепта договора об оказании услуг в соответствии с положениями Гражданского кодекса Российской Федерации. После приема нового партнера в компанию «Бинг Хан» ему присваивается регистрационный номер в компании «Бинг Хан», по которому можно будет отслеживать все личные заказы, всех лично привлеченных партнеров или VIP-клиентов, чтобы зарабатывать вознаграждение. Каждый партнер действует на свой риск и должен хорошо понимать условия, политику и процедуры, на которых основана система вознаграждения компании «Бинг Хан». Перед подачей заявления он обязан ознакомиться с внутренними документами компании «Бинг Хан», регулирующими прямые продажи многоуровневого маркетинга, а именно Планом вознаграждения и настоящими Политикой и правилами поведения партнеров общества с ограниченной ответственностью «Бинг Хан».



партнер самостоятельно подает налоговые декларации, уплачивает все налоги и взносы во внебюджетные фонды.

Партнер имеет право привести и стать Гарантом для других партнеров в программе компании «Бинг Хан», а те, в свою очередь, могут также продавать продукцию и стать Гарантами для других. Каждый партнер имеет равные возможности зарабатывать вознаграждение на основании вложенного труда и достигнутого объема продаж. Продвижение на более высокие уровни и право на получение более высоких доходов определяются исходя из набранных баллов за личные и групповые покупки по программе компании «Бинг Хан».

НИЖЕСТОЯЩАЯ ЛИНИЯ — партнер или партнеры, которых спонсирует другой партнер и которые в линии Гарантской поддержки находятся ниже своих соответствующих Гарантов.

ОБЪЕМ БИЗНЕСА (ОБ) — имеется несколько видов:

1) ЛИЧНЫЕ ПОКУПКИ — продукция, которую вы лично покупаете каждый месяц, суммируется и называется ЛИЧНЫЕ ПОКУПКИ;

2) ГРУППОВЫЕ ПОКУПКИ (ГП) — личные покупки каждого человека в вашей нижестоящей линии, который не превзошел вас по объему, накапливается и образует ваш ГРУППОВЫЕ ПОКУПКИ (ГП).

ОБУЧЕНИЕ/ТРЕНИНГИ – спонсируемые компанией «Бинг Хан» теоретические занятия по конкретным вопросам отрасли с целью обучения и передачи новых знаний партнерам.

ОПТОВАЯ ЦЕНА — цена, по которой партнер приобретает продукцию в офисе компании «Бинг Хан». Разница между этой ценой и рекомендованной ценой составляет ту прибыль, которую партнеры зарабатывают на своих продажах конечным потребителям.

ОРГАНИЗАЦИЯ ЛИЧНЫХ ПРОДАЖ — часть Нижестоящей личной линии партнера, за продажи и/или покупки которой партнер имеет

право получать вознаграждение.

ОТРЫВ — происходит, когда партнер, достигший Золотого статуса или выше, имеет лично им спонсируемого нижестоящего представителя, который также достиг Золотого статуса и выше. В отличие от партнера, который еще не достиг Золотого статуса, Вы как партнер, действительно достигший Золотого статуса, продолжаете получать вознаграждение по объему группы, где имеется «отрыв». Однако объем группы, где имеется «отрыв», уже не будет учитываться в Групповых продажах.

ОТРЫВ (ПОСТОЯННЫЙ) — Если Ваш статус ниже Золотого, а один из Ваших нижестоящих партнеров является Золотым партнером или выше, Вы уже не будете получать дифференциальное вознаграждение или вознаграждение, причитающееся Серебряному партнеру, на эту группу независимо от статуса Вашего нижестоящего Золотого партнера. Вы можете переквалифицироваться / переаттестоваться, чтобы получить вознаграждение, когда станете Золотым партнером или выше.

ПИРАМИДА — незаконная форма маркетинга, где люди получают деньги за привлечение других людей в организацию без фактических продаж продукции.

ПОКОЛЕНИЕ — положение партнера в его линии Гарантства. Поколение отличается от уровней, которые используются для расчета вознаграждения соответствующих партнеров. Например, т.е. партнеры, которые достигли Отрыва, будут определяться как поколение Отрыва.

ПРЕДПРИЯТИЕ МНОГОУРОВНЕВОГО МАРКЕТИНГА — предприятие или организация, которая позволяет партнерам заключать договор и на его основании продавать продукцию конечным потребителям, а также становиться Гарантами других партнеров, чтобы они тоже продавали продукцию конечным потребителям. партнер зарабатывает как на продаже продукции, так и на продаже продукции другими и партнерами, которых он спонсирует.

ПРЕЗИДЕНТСКИЙ КЛАСС — это обучение

в Smart клубе Бинг Хан, а также перспектива регулярного дохода, который вы можете начать получать в результате обмена опытом с другими партнерами. Вы становитесь успешными вместе с коллегами и постепенно поднимаетесь на высокий уровень. Президентский класс часто называют специализированным курсом по лидерству. Его ведет лично Председатель правления – Нарек Сираканян, используя в процессе обучения реальные примеры из личного опыта ведения бизнеса. Цель тренингов «Президентского класса» – дать иной взгляд на обычные вещи, пересмотреть привычки, благодаря чему появляется возможность достичь больших успехов, получить мотивацию и стать одним из лучших, особенно в мире бизнеса.

ПРОДАЖА — правильно оформленная и признанная сделка между компанией «Бинг Хан» и розничным покупателем, партнером или VIP-клиентом.

ПРОДВИЖЕНИЕ — в соответствии с количеством накопленных баллов партнер может быть повышен до статуса Бронзового, Серебряного или Золотого.

РЕГИСТРАЦИЯ — внесение информации о Партнере в информационную базу компании «Бинг Хан» и присвоение ему ID в целях информирования партнера о новинках продукции, проводимых мероприятиях и т.п. Компания «Бинг Хан» не взимает с партнера плату за регистрацию, однако партнер в соответствии с условиями своего договора оказания услуг и с настоящей Политикой обязуется уплачивать ежегодные взносы за продление регистрации и оказания соответствующих услуг по истечении 1 (одного) года с даты регистрации в качестве партнера.

РЕКОМЕНДОВАННАЯ ЦЕНА – рекомендованная компанией «Бинг Хан» цена, по которой покупатели приобретают продукцию у партнеров компании «Бинг Хан».

РОЗНИЧНАЯ ПРОДАЖА — продажа продукции конечным покупателям через партнеров компании «Бинг Хан».



СЕТЬ – люди, которым партнер продает продукцию, вместе с которыми он посещает собрания по привлечению новых участников, и люди, которых партнер обучает и регистрирует в компании «Бинг Хан».

ОРР — периодические собрания, встречи людей с целью знакомства и разъяснения потенциальным потребителям и партнерам политики и процедур компании «Бинг Хан» и ценных свойств продукта.

ГАРАНТ — человек, который привлекает другого партнера в свою линию Гарантской поддержки и который обязан помогать и обучать такого новичка.

ТОВАР — продукция, реализуемая компанией «Бинг Хан». Для целей начисления вознаграждения в соответствии с Планом вознаграждения «Бинг Хан» учитываются исключительно «Очищенный женьшеневый порошок Бинг Хан» и «Бинг Хан Сенг Лер капсулы».

УРОВЕНЬ — статус, получаемый в компании «Бинг Хан» (например, Золотой), которым определяется величина Вашего вознаграждения в каждом месяце. Существуют следующие уровни: партнер, Бронзовый партнер, Серебряный партнер, Золотой партнер, Платиновый партнер, Управляющий партнер.

ФОРМА ЗАКАЗА ТОВАРА — форма заказа продукции «Бинг Хан». Данная форма зависит от категории Покупателя, определяемого в соответствии с Планом вознаграждения «Бинг Хан» и настоящей Политикой и правилами поведения партнеров компании «Бинг Хан».

ШИРОТА, или ГЛУБИНА — по конкретному плану вознаграждения, который предлагает более щедрые выплаты в сравнении с другими планами, для партнера выгоднее работать шире, чем вглубь (с лично спонсируемыми партнерами), хотя оба направления всегда важны.



2. Разрешение на осуществление действий в качестве партнера

2.1. Квалификационные критерии для потенциальных партнеров:

2.1.1. Возможность стать активным партнером предоставляется любому лицу, достигшему 18 (восемнадцати) лет и получившему статус индивидуального предпринимателя в установленном законодательством Российской Федерации порядке.

2.2. Выполнить процедуру подачи Заявления на регистрацию в компанию «Бинг Хан» (то есть правильно заполнить форму Заявления на регистрацию и представить, копию паспорта, а также копию свидетельства о регистрации в качестве индивидуального предпринимателя).

2.2.1. Чтобы стать партнером, кандидат должен получить Гарантскую поддержку действующего авторизованного партнера. Если у кандидата нет своего Гаранта, то компания «Бинг Хан» сама предоставит кандидату Гаранта после осуществления регистрации в качестве партнера.

2.2.2. Прежде чем заполнить и подписать Заявление на регистрацию, кандидат должен ознакомиться с настоящей Политикой и Планом вознаграждения, являющимся приложением к Политике, и дать обязательство соблюдать все их положения. Вышеперечисленные документы можно получить в офисе «Бинг Хан» или на странице Интернет при регистрации в качестве партнера: www.binghanrussia.ru.

2.2.3. Разрешение на деятельность партнера вступит в силу только при условии, что потенциальный партнер получил ID.

2.3. Условия подачи Заявления на регистрацию:

2.3.1. Партнер может в любое время в одностороннем порядке отказаться от исполнения функций партнера путем подачи соответствующего письменного заявления в компанию «Бинг Хан».

2.3.2. Бывший партнер может подать заявление о присвоении статуса нового партнера согласно пунктам 4.3, 4.4, 4.5 и 4.6 при усло-

вии, что его прошлая партнерская деятельность не была прекращена или его Гарантство не было аннулировано.

2.3.3. Права и привилегии, связанные с Уровнем партнера, не могут передаваться другим лицам, кроме особых случаев, предусмотренных в настоящей Политике.

2.4. От потенциальных или действующих партнеров недопустимо требовать:

2.4.1. Покупать продукцию, литературу, средства обеспечения продаж, аудио- и видеоматериалы или услуги, которые не производятся компанией «Бинг Хан».

2.4.2. Спонсировать только определенное количество новых партнеров.

2.4.3. Добиваться конкретных объемов продаж.

2.4.3.1. Управляющий партнер: статус и месячные права на вознаграждение партнера присваиваются партнерам, которые обеспечивают объем бизнеса не менее пяти банок продукции компании «Бинг Хан» в каждом календарном месяце.

2.4.3.2. Золотой партнер и Платиновый партнер: статусы и месячные права на вознаграждение Золотого партнера и Платинового партнера присваиваются партнерам, которые обеспечивают объем бизнеса не менее одной банки продукции компании «Бинг Хан» в каждом календарном месяце.

2.5. Компания «Бинг Хан» оставляет за собой право принять Заявление на регистрацию или отказать в его приеме, не объясняя причин приема или отказа.

Взносы за ежегодное продление статуса партнера (перерегистрация партнера) используются для покрытия расходов на функционирование компьютерной базы данных, предназначенной для ежегодной регистрации партнера. Размер вознаграждения и сроки его уплаты, а также иные условия определяются согласно таблице.

Ежегодные взносы партнеров за продление срока

Уровень	Минимальный личные покупки в течение 12 месяцев, предшествующих продлению	Взносы за продление
Партнер	Без дополнительных требований	Бесплатно
Бронзовый партнер	3 личные покупки	490 рублей
Серебряный партнер	3 личные покупки	490 рублей
Золотой партнер	6 личные покупки	990 рублей
Платиновый партнер	6 личные покупки	990 рублей
Управляющий партнер	10 личные покупки	6900 рублей

Ежегодное продление статуса партнера.

- Продление должно быть оформлено в течение 5 рабочих дней после прошествия года с момента получения статуса.

- Требования к личным покупкам для продления основываются на личных покупок за 12 месяцев, непосредственно предшествующих окончанию срока нахождения в статусе.

- Управляющие партнеры, получившие повышение до уровня партнер, должны оформлять продление статуса в течение 5 рабочих дней после прошествия года с момента повышения до уровня Управляющий партнер.

Невыполнение требования продления статуса партнера.

- Если продление не оформлено в течение двух лет или менее, необходимо выполнить требование к выполнению личных покупок за один год и уплатить взнос за продление на один год (если продление не оформлено в течение одного года) или на два года (если продление не оформлено в течение двух лет) в зависимости от ситуации. При выполнении данного требования уровень партнера сохраняется.

- Если продление не оформлено в течение

двух лет или более, необходимо выполнить требование к выполнению личных продаж за один год и уплатить взнос за продление на два года. При выполнении данного требования уровень партнера сохраняется.

- Данные требования (в зависимости от обстоятельств) к выполнению личных продаж не будут учитываться в общем объеме требований к выполнению личных продаж, которые предусмотрены для продления статуса партнера в случае очередного продления в приведенной таблице.

2.6. Взносы за ежегодное продление статуса партнера (перерегистрация партнера) используются для покрытия расходов на функционирование компьютерной базы данных, предназначенной для ежегодной регистрации партнера. Размер вознаграждения и сроки его уплаты, а также иные условия определяются в 2.5 настоящей Политики.

2.6.1. Срок действия договора с партнером устанавливается до конца 12-го (двенадцатого) календарного месяца с момента получения первого разрешения (включительно).

2.6.2. Партнер может добровольно отказаться от исполнения своих функций, направив письменное уведомление в компанию «Бинг Хан».

2.6.3. Компания «Бинг Хан» сохраняет за собой право отказать в продлении срока действия



договора с партнером, если, по мнению компании «Бинг Хан», деятельность указанного партнера за прошедшие 12 (двенадцать) месяцев противоречила интересам и/или бизнесу компании «Бинг Хан» или нарушала Политику, и это не было исправлено в соответствии с требованиями компании «Бинг Хан». При отказе компании «Бинг Хан» продлить партнерскую деятельность конкретного партнера партнер перестает быть действительным партнером со дня истечения срока текущего Договора. Указанный отказ компания «Бинг Хан» направляет такому Партнеру в форме письменного уведомления о своем решении вместе с уведомлением о том, что партнер может подать апелляцию в Экспертный совет.

2.7. Только партнер может один раз передать свои права и обязанности партнера своему наследнику, указанному в завещании, или по правилам наследования по закону, но не вправе осуществлять такую передачу другим лицам. Назначенный наследник получит следующие привилегии после передачи ему прав и обязанностей партнера:

2.7.1. 3% от той суммы, на которую имел бы право партнер и 1%, 1%, 0,5% и 0,5%.

2.7.2. Наследник не будет автоматически получать повышение статуса, если только он не сдаст тест на статус партнера Экзаменационной комиссии компании «Бинг Хан».

2.7.3. После сдачи теста на статус партнера и назначения на эту роль возникает иное наследственное право для второго поколения при условии, что наследник успешно сдаст тест.

2.8. Если партнер не действует активно в течение 12 (двенадцати) месяцев подряд, его статус автоматически аннулируется по истечении указанного срока. Бывший партнер может повторно обратиться к компании «Бинг Хан» с просьбой восстановить его в статусе партнера.

3. Обязанности партнеров

3.1. Партнеры должны всегда полностью и без промедления соблюдать настоящую Политику, План вознаграждения, являющийся ее частью, которые доступны для партнеров на странице компании «Бинг Хан» в сети Интернет: www.binghanrussia.ru. Компания «Бинг Хан» может по своему усмотрению менять или дополнять настоящую Политику, План вознаграждения, являющийся ее частью, Руководство по бизнесу, при этом все поправки будут своевременно объявлены в информационном бюллетене «Бинг Хан» или на странице компании «Бинг Хан» в сети Интернет: www.binghanrussia.ru.

3.2. Правила оформления заказов и розничной торговли:

3.2.1. Партнеры должны заказывать продукцию непосредственно в ООО «Бинг Хан».

3.2.2. Компания «Бинг Хан» запрещает перекрестные групповые заказы или перекрестные групповые поставки продукции другим партнерам. Партнеры не имеют права заказывать продукцию от имени своих партнеров нижестоящей линии, чтобы сэкономить на налогах и манипулировать операциями или для достижения более высокого ежемесячного вознаграждения или для других конкретных целей.

3.2.3. Создание чрезмерных запасов для целей повышения ежемесячного вознаграждения, более высоких наград и выплат запрещено. Партнеры должны тщательно заранее оценивать свой объем продаж, прежде чем делать заказ в компании «Бинг Хан». Не менее 70% (семидесяти процентов) общего объема продукции, заказанной в данный месяц, должно быть продано по рекомендованной цене, для того чтобы:

3.2.3.1. компания «Бинг Хан» могла рассчитать вознаграждение партнера и другие квалификационные показатели на основе месячного объема продаж;

3.2.3.2. Компания «Бинг Хан» признала конкретный статус партнера.

3.2.4. Если партнер не выполняет пункт 3.2.3 настоящей Политики, все суммы вознаграждения будут рассчитаны исходя из фактического

объема проданной продукции вместо объема закупки у компании «Бинг Хан».

3.3. Партнеры обязаны предоставлять покупателям качественные услуги.

3.3.1. Партнеры обязаны к моменту продажи подготовить заполненную Форму заказа товаров. В ней должны быть указаны полное имя, адрес и телефон покупателя, название продукта, количество, номер продукта, розничная или оптовая цена, общая цена покупки и дата покупки, а также полное имя партнера и его ID.

3.3.2. Партнеры должны продемонстрировать продукцию компании «Бинг Хан» покупателям, если это их первая покупка указанной продукции, доводить до сведения покупателей все предупреждения, указанные в сопроводительной документации к продукции компании «Бинг Хан».

3.3.3. Партнерам рекомендуется в соответствии с их личным усмотрением продавать розничным клиентам продукцию компании «Бинг Хан» по розничным ценам, установленным компанией «Бинг Хан».

3.4. Обязанности, относящиеся к продвижению продукции компании «Бинг Хан»:

3.4.1. Для обеспечения равных возможностей развития бизнеса партнеров партнеры не должны поставлять, демонстрировать или продавать продукцию компании «Бинг Хан», ее бизнес-материалы в точках розничной торговли, в школах, на ярмарках или в кооперативных магазинах без письменного согласия компании «Бинг Хан».

3.4.2. Партнеры не должны ходить по квартирам и домам для продвижения продукции компании «Бинг Хан» или привлечения потенциальных партнеров или покупателей.

3.4.3. Партнеры вправе использовать рекламу, телефонные промоакции, бесплатные листовки, почтовые рассылки и иные способы продвижения продукции компании «Бинг Хан» только с письменного согласия компании «Бинг Хан» на основании материалов, представленных компании «Бинг Хан».

3.4.4. Партнеры не должны делать преувеличенные или ничем не оправданные заявле-



ния относительно продукции компании «Бинг Хан».

3.4.5. Партнеры не должны давать покупателю продукции компании «Бинг Хан» вводящую в заблуждение информацию о цене, стандартах, качества, сорте, составе, стиле или модели, месте происхождения или наличии продукции компании «Бинг Хан».

3.4.6. Партнеры не должны заявлять, что у продукции компании «Бинг Хан» имеются Гарантированная поддержка, одобрение, технические характеристики, аксессуары, сферы применения или преимущества, которыми продукция в действительности не обладает.

3.4.7. Партнеры не должны экспортировать продукцию компании «Бинг Хан» в какие бы то ни было страны независимо от того, ведет ли в них компания «Бинг Хан» свою деятельность; а также партнеры не должны импортировать продукцию компании «Бинг Хан» из других стран, в которых компания «Бинг Хан» ведет продажи.

3.4.8. Партнеры не должны продвигать или представлять какие-либо товары в качестве продукции или услуг компании «Бинг Хан», если они в действительности не производятся и не поставляются компанией «Бинг Хан».

3.4.9. Партнерам запрещается рекламировать продажи продукции компании «Бинг Хан» по ценам, более низким, чем розничные цены, предлагаемые компанией «Бинг Хан».

3.5. Партнеры должны использовать литературу, аудио- и видеопленки, произведенные или утвержденные компанией «Бинг Хан» для развития бизнеса компании «Бинг Хан», только с письменного согласия компании «Бинг Хан».

3.6. партнеры не вправе:

3.6.1. Представляться в качестве или иным образом выдавать себя за наемных работников компании «Бинг Хан».

3.6.2. Представляться или иным образом выдавать себя за агентов, брокеров, работников, торговых представителей, посредников, менеджеров или иных агентов компании «Бинг Хан».

3.6.3. Представляться в качестве наемных работников компании «Бинг Хан» для целей налогообложения, являясь и подрядчиками ком-



пании «Бинг Хан».

3.6.4. Претендовать на положенные работникам компании «Бинг Хан» компенсации, страховые выплаты, пособия по безработице, пенсию, оплату больничных листов, отпуск или медицинские льготы.

3.7. Партнеры должны соблюдать все законы, нормативные акты Российской Федерации, а также правила и нормы в отношении деятельности в качестве партнера и не должны заниматься какой-либо деятельностью, которая может навредить репутации партнера, репутации компании «Бинг Хан» или репутации ее продукции и услуг. Партнеры предоставляют компании «Бинг Хан» полное возмещение и освобождение от ответственности в связи с любыми исками, претензиями, требованиями, судебным преследованием и связанными с ними преступлениями (включая правовые издержки компании «Бинг Хан»), которые могут возникнуть в отношении или против компании «Бинг Хан» в связи с любыми вводящими в заблуждение заявлениями, заверениями или сокрытием информации.

3.8. Партнер не вправе удалять или добавлять любые материалы, слова, этикетки или наклейки какую-либо информацию, изменять или снимать ярлыки с упаковок или иным образом изменять тот вид продукции компании «Бинг Хан» или Руководства по бизнесу. Партнер компании «Бинг Хан» не имеет права демонстрировать и/или поставлять продукцию компании «Бинг Хан» в какой-либо упаковке, которая не является оригинальной упаковкой продукции компании «Бинг Хан».

4. Гарантская поддержка и обязанности Гаранта

4.1. Гарант должен соблюдать следующие правила:

4.1.1. Прежде чем попросить кандидата подписать Заявление на регистрацию, Гарант должен добросовестно, без приукрашивания, ложных заявлений и искажения сведений разъяснить кандидату следующие документы:
1) Договор об оказании услуг, Договор купли-продажи;

2) Политика и правила поведения партнеров компании «Бинг Хан» (Россия);

3) План вознаграждения компании «Бинг Хан».

4.1.2. Гарант должен поинтересоваться, ранее не был ли потенциальный партнер и/или его/ее супруг/супруга партнером компании «Бинг Хан». Если кто-либо из них был партнером, Гарант вправе оформлять Гарантство только при соблюдении требований пунктов 4.3, 4.4, 4.5 и 4.6 настоящей Политики. В случае каких-либо нарушений Политики со стороны спонсируемого партнера, которые обусловили применение компанией «Бинг Хан» штрафных санкций согласно пункту 4.7 настоящей Политики и привели к причинению ущерба Гаранту и его вышестоящей линии, спор должен быть урегулирован всеми сторонами законным путем согласно законодательству Российской Федерации.

4.1.3. Гарант должен регулярно обучать и мотивировать спонсируемых им лично партнеров согласно указаниям и требованиям, установленным в Руководстве по бизнесу или иным образом предусмотренными компанией «Бинг Хан».

4.1.4. Гарант должен добиться того, чтобы все спонсируемые им лично партнеры понимали соответствующие процедуры компании «Бинг Хан».

4.1.5. Гарант должен приложить все усилия для того, чтобы каждый из спонсируемых им лично партнеров полностью и незамедлительно исполнял все свои обязательства, предусмотренные или вытекающие из настоящей Политики.

4.1.6. Гарант обязан привлекать спонсируемых им лично партнеров к участию в собраниях компании «Бинг Хан» и других мероприятиях компании «Бинг Хан».

4.1.7. Гарант должен призывать спонсируемых им лично партнеров изучать и применять на практике официальные публикации, аудио- и видеопленки компании «Бинг Хан» и осуществлять свою деятельность в полном соответствии с изложенной в них информацией.

4.2. Партнер не должен ни при каких обстоятельствах прямо или косвенно, единолично или совместно с другими лицами переманивать, побуждать или уговаривать других партнеров отрываться от своей линии Гарантской

поддержки или менять линию Гарантской поддержки.

4.3. Партнер, желающий ПРЕКРАТИТЬ свою деятельность в качестве партнера (путем отказа от Договора оказания услуг или его продления) в линии своего Гаранта и который после такого прекращения перестает быть Активным партнером в течение 2 (двух) лет, лишается статуса действительного партнера, но по окончании такого данного периода (период бездействия) может вновь подать заявление и стать новым партнером с новым Гарантом.

4.3.1. В соответствии с правилом, указанным в пункте 4.3 настоящей Политики, в целях восстановления статуса после бездействия партнер должен оформить новое Заявление на регистрацию. Заявление на регистрацию направляется в компанию «Бинг Хан» вместе с письменной справкой о периоде бездействия. Получив такое заявление и письменную справку о периоде бездействия, компания «Бинг Хан» уведомляет об этом исходного Партнера и предоставляет ему 15 (пятнадцать) дней для возражений против такого заявления и справки о бездействии. Если представляется доказательство активности в течение 2 (двух) лет, компания «Бинг Хан» отказывается удовлетворить такое заявление и возвращает его заявителю. Если Партнер не дает ответа в течение 15 (пятнадцати) дней или подтверждает фактическое бездействие партнера в течение 2 (двух) лет, новое заявление принимается и обрабатывается. Право партнера оспорить Гарантство бывшего партнера, который теперь получает Гарантскую поддержку другого Гаранта, прекращается по истечении 2 (двух) лет с момента принятия Заявления.

4.3.2. Для целей данного пункта «бездействие» означает, что в течение периода бездействия партнер не проявляет никакой активности. Это означает, что в этот период не покупается и не продается никакая продукция компании «Бинг Хан», партнер не был вовлечен ни в одну стадию продажи или покупки продукции (например, прием заказов, осуществление доставки или прием платежей), не представлял План вознаграждения «Бинг Хан» потенциальным партнерам, не возобновлял свою партнерскую деятельность и не посещал собра-



ния по набору, обучению или привлечению новичков, проводимые и партнерами компании «Бинг Хан», или другие собрания, спонсируемые компанией «Бинг Хан». Во время периода бездействия бывший партнер не участвовал ни в какой деятельности компании «Бинг Хан» в рамках иного Договора оказания услуг от имени своих родителей, братьев или сестер и других лиц; в противном случае он/она не будут рассматриваться как «бездействующие» для целей данного пункта.

4.4. Партнер, который переводится к другому Гаранту, или партнер, который после двух лет бездействия подает Заявление на Гарантскую поддержку под руководством другого Гаранта, согласно условиям данного пункта не может получать Гарантскую поддержку лица, которое находилось выше него в первоначальной линии Гарантской поддержки вплоть до (и включая) первого аттестованного Партнера, или же ниже него в бывшей Личной группе вплоть до (и включая) первого Партнера, и который с тех пор был переведен к другому Гаранту или получал Гарантскую поддержку другого Гаранта; за исключением случаев, когда с момента прекращения его партнерской деятельности прошло 2 (два) года.

4.5. Партнер, который переводится к другому Гаранту, или партнер, который после двух лет бездействия подает Заявление на Гарантскую поддержку под руководством другого Гаранта, согласно условиям данного пункта не имеет права спонсировать в своей новой Личной группе партнера, который ранее был выше него в его первоначальной Линии Гарантской поддержки вплоть до (и включая) первого аттестованного партнера, или же ниже него в его бывшей Личной группе вплоть до (и включая) первого аттестованного партнера. Однако партнер, который бездействовал в течение 2 (двух) лет, может получать Гарантскую поддержку любого Гаранта, включая своего бывшего Гаранта, который, возможно, с тех пор был переведен к другому Гаранту или спонсировался вновь другим Гарантом.

4.6. Партнер, который ранее получал Гарантскую поддержку, может вновь подать Заявление на Гарантство с учетом пунктов 4.3, 4.4



и 4.5 настоящей Политики и следующих условий:

4.6.1. Бывший партнер не может получать личную Гарантскую поддержку Гаранта, который ранее был выше него в его первоначальной Линии Гарантской поддержки вплоть до (и включая) первого аттестованного Партнера, или ниже него в его первоначальной Личной группе вплоть до (и включая) первого аттестованного Партнера, если с момента прекращения его партнерской деятельности не прошло 2 (два) года или более.

4.7. В случае нарушения пунктов 4.3, 4.4 и 4.5 настоящей Политики компания «Бинг Хан» включает перевод партнерской деятельности нарушившего требования указанных пунктов партнера и его Личной группы, а также объема продаж за период, в котором возникло нарушение, в пользу его первоначальной Линии Гарантской поддержки.

4.8. Без ограничения полномочий и права на собственное усмотрение компании «Бинг Хан», предусмотренных в пункте 4.7 настоящей Политики:

4.8.1. Партнер, который желает перейти к другому Гаранту, должен подать письменную просьбу компании «Бинг Хан» вместе с письменным согласием всех партнеров в его Линии Гарантской поддержки вплоть до (и включая) первого аттестованного Партнера и всех аттестованных партнеров. Если первый аттестованный Партнер является аттестованным партнером, то письменное согласие должно быть получено от следующего аттестованного Партнера по вышестоящей линии в Линии Гарантской поддержки Партнера, поскольку такой перевод может повлиять на Лидерское вознаграждение. В таком случае компания «Бинг Хан» уведомляет первого аттестованного партнера вышестоящей линии и дает ему 15 (пятнадцать) дней на ответ.

4.8.2. Перевод Партнера к другому Гаранту ни при каких обстоятельствах не затрагивает его Партнеров нижестоящей линии.

5. Обязанности и права партнеров

5.1. Партнер обязан в дополнение к своим другим обязательствам в качестве Гаранта и партнера:

5.1.1. Добиваться того, чтобы каждый партнер в его Личной группе обслуживал покупателей в соответствии с условиями Плана вознаграждения;

5.1.2. Обучать и мотивировать партнеров в своей Личной группе, чтобы они основательно понимали сущность бизнеса «Бинг Хан» и соблюдали настоящую Политику со всеми поправками и дополнениями, которые будут объявляться компанией «Бинг Хан»;

5.1.3. Проводить регулярные собрания с целью развития и стимулирования деятельности партнеров в своей Личной группе;

5.1.4. Поддерживать постоянную связь с партнерами своей Личной группы;

5.1.5. Активно передавать всем партнерам в своей Личной группе важные сообщения, например, касательно цели, времени и места проведения собраний; новостей о продукции, тренингов и правил, которые партнеры должны понимать и соблюдать в своей работе в рамках договоренностей с компанией «Бинг Хан».

5.2. Размер вознаграждения за оказанные услуги рассчитывается исходя из календарного месяца. Все вознаграждения выплачиваются партнерам 15 (пятнадцатого) числа следующего месяца. Последний срок для расчета вознаграждения — последний день месяца. Компания «Бинг Хан» использует эти промежуточные 15 (пятнадцать) дней для исчисления вознаграждения.

5.3. Что бы Партнеры получали свое вознаграждение 15-го числа каждого месяца им необходимо предоставить в офис документы ИП до 10-го числа того же месяца.

5.4. Лица, находящиеся в гражданском и официальном браке, могут быть отдельными партнерами компании «Бинг Хан». Каждый из супругов считается отдельным лицом с точки зрения вознаграждения. После смерти од-

ного из супругов переживший супруг вправе с письменного разрешения компании «Бинг Хан» получить статус, которым обладал умерший супруг на день смерти, в случае если такой статус был выше его собственного.

5.5. Компания «Бинг Хан» не взимает минимальную административную плату за передачу прав наследникам. За изменение фамилии, адреса или семейного положения плата не взимается.

6. Презентация Плана вознаграждения «Бинг Хан»

6.1. Партнерам запрещено приглашать людей на ознакомительные встречи, где происходит обсуждение бизнеса компании «Бинг Хан», если такое мероприятие не обозначается как встреча, на которой можно узнать о возможности получения дополнительного дохода. Партнеры не должны отрицать (если их спросят), что презентация касается бизнеса компании «Бинг Хан», и не должны приглашать людей под предлогом, вводящим их в заблуждение. Приглашение партнера не должно:

6.1.1. Создавать впечатление, что оно касается возможности трудоустройства;

6.1.2. Кажется приглашением на светское мероприятие;

6.1.3. Претендовать на статус рыночного исследования или

6.1.4. Рекламироваться как семинар по налогообложению, финансовым вопросам, инвестициям или аналогичные мероприятия.

6.2. Партнерам запрещено приглашать людей на обсуждение бизнеса компании «Бинг Хан» и совершать какие-либо действия, которые могут ввести потенциальных партнеров, покупателей и иных лиц в заблуждение, заставляя их считать, что:

6.2.1. Продукция компании «Бинг Хан» рекламируется и продается человеком, компанией или организацией, не имеющей отношения к компании «Бинг Хан»;

6.2.2. Компания «Бинг Хан» закрепляет за своими и партнерами территории исключительно для развития бизнеса;

6.2.3. Бизнес компании «Бинг Хан» и (или) пар-



тнеры компании «Бинг Хан» и (или) продукция компании «Бинг Хан» принадлежат или являются частью или подчинены какому-либо другому предприятию, отличному от компании «Бинг Хан».

6.3. Презентации бизнеса компании «Бинг Хан» должны проводиться в соответствии с пунктами 3.1 и 4.1.1 и другими соответствующими указаниями, а также следующими указаниями:

6.3.1. Проводя презентацию бизнеса компании «Бинг Хан», партнеры должны описывать План вознаграждения «Бинг Хан».

6.3.2. Партнеры должны правильно, обращаясь к Руководству по бизнесу и другим публикациям компании «Бинг Хан», объяснять особенности бизнеса компании «Бинг Хан», а также юридические и деловые взаимоотношения между компанией «Бинг Хан» и партнерами.

6.3.3. Партнеры не должны заявлять, что партнер может получать доход, исключительно или главным образом занимаясь спонсированием других лиц; ему следует подчеркивать важность продаж/продвижения продукции компании «Бинг Хан».

6.3.4. Партнеры должны указать, что для получения статуса партнера необязательно спонсировать других лиц.

6.3.5. Партнеры не должны утверждать, что бизнес компании «Бинг Хан» — это кратчайший путь к богатству или что успеха можно добиться быстро и без особых усилий.

6.3.6. Партнеры должны подчеркнуть, что План вознаграждения «Бинг Хан» только тогда принесет вознаграждение, если постоянно заниматься продажами продукции компании «Бинг Хан», предоставлять соответствующие услуги и выполнять квалификационные требования.

6.3.7. Партнеры должны представлять только прошлые, настоящие и будущие доходы или заработки партнеров:

6.3.7.1. Партнеры должны указать, что суммы дохода и примеры, данные в Руководстве по бизнесу и других публикациях компании «Бинг Хан», являются исключительно гипотетическими; или

6.3.7.2. Партнеры должны называть только суммы фактического вознаграждения из сво-



его личного опыта в контексте структуры доходов компании «Бинг Хан», а если требуется раскрыть доходы от розничных продаж и/или вознаграждение других партнеров, необходимо получить предварительное согласие соответствующих партнеров.

6.3.8. Партнеры должны рассказывать об успехах (например, путешествиях, покупке дома), если они знают, что эти блага были получены в результате получения вознаграждения от продажи продукции компании «Бинг Хан».

6.3.9. Партнеры не должны рекламировать какие-либо налоговые льготы в качестве причины для работы партнером.

7. Использование наименования и товарных знаков компании «Бинг Хан»

7.1. Партнеры признают исключительное право собственности компании «Бинг Хан» на товарные знаки, фирменные наименования, обозначения, логотипы, промышленные образцы, публикации, аудио- и видеопленки и все прочие виды промышленной и интеллектуальной собственности, которые используются компанией «Бинг Хан» в отношении ее продукции.

7.2. В том, что касается использования фирменных наименований и товарных знаков компании «Бинг Хан», партнерам запрещается:

7.2.1. Изготавливать или получать из источников, какие-либо объекты, на которые нанесены наименование, логотип или любое из фирменных наименований или товарных знаков компании «Бинг Хан»;

7.2.2. Демонстрировать или наносить фирменные наименования или товарные знаки компании «Бинг Хан» снаружи своих коммерческих помещений; исключение делается для тех партнеров, которые получили предварительное письменное согласие компании «Бинг Хан»;

7.2.3. Демонстрировать или наносить фирменные наименования или товарные знаки компании «Бинг Хан» на свои используемые в коммерческой деятельности транспортные средства, если используются материалы, которые не были поставлены компанией «Бинг Хан»;

7.2.4. Использовать название компании «Бинг Хан» в качестве части любого фирменного наименования или наименования предприятия или разрешать или позволять такое использование любым другим физическим лицам или организациям.

7.3. Партнеры могут приводить статьи из информационного бюллетеня «Бинг Хан» в информационных бюллетенях, которые они публикуют для своих Личных групп, при условии, что каждая статья перепечатывается полностью и сопровождается словами: «Материал приводится с разрешения компании «Бинг Хан».

7.4. Все печатные, аудио- и видеоматериалы защищены авторским правом, не могут воспроизводиться полностью или частично ни и партнерами, ни другими лицами без предварительного письменного разрешения компании «Бинг Хан» или же согласно пункту 7.3 настоящей Политики.

7.5. Партнеры могут использовать официальную литературу компании «Бинг Хан» только для целей, связанных с исполнением своих функций партнеров.

7.6. Партнеры не имеют права использовать наименование компании «Бинг Хан» на своих визитных карточках и чеках, если это не заказано у самой компании.

7.7. Называть себя в документах и партнерами компании «Бинг Хан» могут только те партнеры, которые получили на это предварительное письменное разрешение компании «Бинг Хан».

7.8. При использовании товарных знаков компании «Бинг Хан» партнеры должны:

7.8.1. Всегда указывать, что владельцем товарных знаков является компания «Бинг Хан»;

7.8.2. Не делать никаких прямых или косвенных заявлений о том, что они являются владельцами товарных знаков или имеют право на их использование иначе, чем в качестве партнеров компании «Бинг Хан»;

7.8.3. Получать предварительное разрешение компании «Бинг Хан» и использовать зарегистрированные товарные знаки только в

том виде, в котором они зарегистрированы, и предъявлять компании «Бинг Хан» образцы всех материалов, в которых предполагается использовать товарные знаки;

7.9. Партнеры могут разрабатывать и использовать вспомогательные бизнес-материалы для проведения тренингов и мотивирования спонсируемых ими лично партнеров при условии, что:

7.9.1. Каждый такой вспомогательный бизнес-материал должен быть предварительно согласован с компанией «Бинг Хан», а партнер должен получить предварительное письменное разрешение на его продажу или распространение среди других партнеров. Разрешение действует только до даты, указанной компанией «Бинг Хан» в ее письменном уведомлении об отзыве указанного разрешения.

7.9.2. Такие вспомогательные бизнес-материалы не должны содержать: прогнозов партнера в отношении потенциального дохода или будущих финансовых выгод от работы в качестве партнера компании «Бинг Хан»; презентаций, описания или примеров применения Плана вознаграждения «Бинг Хан»; описания применения, характеристик или свойств любого продукта компании «Бинг Хан»; логотипов или фирменных наименований или товарных знаков компании «Бинг Хан».

7.9.3. На всех таких вспомогательных бизнес-материалах должны быть указаны дата записи или опубликования и срок действия разрешения «Бинг Хан» на их использование.

7.10. Партнеры могут записывать речи или презентации, произносимые на собраниях, спонсируемых компанией «Бинг Хан», при условии, что такие записи будут предназначены исключительно для личного использования и не будут воспроизводиться для других целей.

7.11. Если компания «Бинг Хан» определит, что партнер создал вспомогательные бизнес-материалы, например литературу, пленки и другие вспомогательные бизнес-материалы, которые нарушают применяемые законы, фактически или предположительно вредят ее бизнесу или иным образом наносят ущерб



или могут нанести ущерб ее бизнесу или репутации, компания «Бинг Хан» имеет право дать Партнеру прекратить изготовление или распространение таких вспомогательных бизнес-материалов. Неисполнение данного указания дает компании «Бинг Хан» право аннулировать разрешение на деятельность партнера и возложить на него ответственность за любые издержки, убытки и иные обязательства, которые возникнут у компании «Бинг Хан» в результате изготовления, распространения или продажи таких материалов.

7.12. Иные права и обязанности партнера и компании «Бинг Хан» в отношении использования объектов интеллектуальной собственности регулируются в соответствии с частью четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации.

8. Испытательный период и переподготовка

8.1. Если компания «Бинг Хан» сочтет, что один или несколько партнеров в Личной группе Партнера исказили положения Плана вознаграждения «Бинг Хан» или допустили иное серьезное нарушение настоящей Политики, компания «Бинг Хан» по своему собственному усмотрению вправе в отношении всей Личной группы Партнера или ее части установить испытательный период, в течение которого последним предоставляется возможность исправить допущенные нарушения и пройти курс переподготовки, как указано ниже.

8.2. Перед переводом на испытательный период компания «Бинг Хан» направляет уведомление данному Партнеру, сообщая причину установления такого испытательного периода.

8.3. Одновременно с уведомлением, направленным Партнеру согласно пункту 8.2 настоящей Политики компания «Бинг Хан» может по собственному усмотрению предоставить этому Партнеру или другому Партнеру, вышестоящему по отношению к партнерам, которые исказили имидж компании «Бинг Хан» или бизнес компании «Бинг Хан» или допустили иное серьезное нарушение настоящей



Политики (и такой другой партнер в дальнейшем называется «другим Назначенным партнером»), возможность принять собственные меры по исправлению нарушения внутри собственной Личной группы. Компания «Бинг Хан» может установить срок для принятия таких мер, направленных на исправление нарушений.

8.4. Если компания «Бинг Хан» предоставляет Партнеру или другому Назначенному партнеру срок для самостоятельного принятия внутри его собственной Личной группы мер, направленных на исправление нарушений, а Партнер или другой Назначенный партнер, по мнению компании «Бинг Хан», пренебрегает такой возможностью или не способен принять надлежащие меры в течение предписанного срока, компания «Бинг Хан» вправе применить свою политику перевода на испытательный период всей или части Личной группы Партнера по своему усмотрению.

8.5. Испытательный период, предписанный компанией «Бинг Хан», включает одну или несколько таких мер, которые компания «Бинг Хан» сочтет наиболее подходящими, а именно:

8.5.1. Подготовка и рассылка специального бюллетеня всем Партнерам в Личной группе Партнера или в той части Личной группы, которая ставится на испытательный период. В бюллетене конкретно описываются искажения в имидже компании «Бинг Хан» или в ее Плате вознаграждения, которые привели к необходимости введения испытательного срока, а также указывается, каким именно образом компания «Бинг Хан» предлагает Партнерам презентовать компанию и ее бизнес. На бюллетене должны быть поставлены подписи компании «Бинг Хан» и Партнера, другого Назначенного партнера или же только компании «Бинг Хан».

8.5.2. Разработка подробной программы переподготовки, с тем чтобы партнер, переведенный на испытательный период, и другие партнеры в его Личной группе получили навыки правильной презентации и ведения бизнеса компании «Бинг Хан». Такие семинары по переподготовке должны проводиться Партнером или другим Назначенным партнером

под руководством представителей компании «Бинг Хан» или же самими представителями компании «Бинг Хан», если Партнер или другой Назначенный партнер отказываются проводить семинары.

8.6. Если Партнер, переведенный на испытательный период, соглашается сотрудничать с компанией «Бинг Хан» в организации и проведении семинаров по переподготовке, то:

8.6.1. Партнер или другой Назначенный партнер подготавливает и передает на утверждение компании «Бинг Хан» график проведения собраний по плану переподготовки, который должен быть утвержден в письменном виде до проведения первого такого собрания.

8.6.2. В указанном в пункте 8.6.1 графике необходимо указать дату, время и место проведения собраний, фамилии приглашенных партнеров, выступающего(-их) и ожидаемое количество участников.

8.6.3. Все партнеры, присутствующие на таких собраниях, должны подписаться в списке присутствующих, который Партнер или другой Назначенный партнер, в свою очередь, должен после собрания передать в компанию «Бинг Хан».

8.6.4. Партнер или другой Назначенный партнер должен проводить или руководить проведением всех таких собраний по переподготовке и отчитываться в результатах перед компанией «Бинг Хан».

8.6.5. Персонал компании «Бинг Хан» может присутствовать на любом из таких собраний по переподготовке в качестве наблюдателей, а также разъяснять важные моменты в Плате вознаграждения «Бинг Хан». Если потребуется, присутствующие представители компании «Бинг Хан» могут взять руководство собранием и его проведение на себя.

8.7. Наложение взыскания в виде испытательного срока будет иметь по усмотрению компании «Бинг Хан» следующие последствия:

8.7.1. Приостановка всех действий по Гарантской поддержке со стороны партнеров на испытательном сроке.

8.7.2. Приостановка выплаты вознаграждения, причитающегося партнерам, находящимся на испытательном сроке. Вознаграждение будет рассчитано и депонировано в компании

«Бинг Хан» на период испытательного срока.

8.8. Компания «Бинг Хан» может определить, будут ли (и в какой степени) месячные объемы продаж партнеров, переведенных на испытательный период, учитываться в квалификации на вознаграждение Золотого партнера, Платиновый-партнера или партнера.

8.8.1. Кроме того, компания «Бинг Хан» вправе прибегнуть к услугам аттестованного Гаранта в Линии Гарантской поддержки и попросить его осуществлять партнерскую деятельность данных партнеров, при этом такой Гарант будет иметь право на всю или часть по усмотрению компании «Бинг Хан» вознаграждения, накапливающегося в данной группе партнеров в течение периода оказания данным Гарантом таких услуг.

8.8.2. Компания «Бинг Хан» по собственному усмотрению вправе воздержаться от утверждения любых вознаграждения и присвоения любых званий партнерам, переведенным на испытательный период.

8.8.3. Компания «Бинг Хан» вправе по собственному усмотрению решить, направлять ли приглашения на выездные семинары или собрания, включая собрания, организованные и партнерами, партнерам, переведенным на испытательный период (несмотря на то что они были аттестованы на участие в таком семинаре или собрании).

8.9. Если компания «Бинг Хан» считает, что переподготовка в течение испытательного срока прошла успешно и партнеры, переведенные на испытательный период, больше не будут искажать информацию о бизнесе компании «Бинг Хан» или допускать другие нарушения настоящей Политики:

8.9.1. Компания «Бинг Хан» прекратит испытательный период и полностью восстановит все права и привилегии партнера.

8.9.2. Все расходы, понесенные компанией «Бинг Хан» при расследовании обстоятельств, на проведение семинаров, переподготовки и общую организацию испытательного срока, удерживаются из суммы вознаграждения, удержанного компанией «Бинг Хан» на время испытательного срока, а остаток средств, при его наличии, выплачивается соответствующим партнерам.

8.10. Если компания «Бинг Хан» считает, что переподготовка была неэффективной в отношении партнеров, переведенных на испытательный период, то компания «Бинг Хан» вправе:

8.10.1. Дать указание о продлении испытательного срока и предпринять дальнейшие корректирующие действия в отношении партнеров; или

8.10.2. Завершить испытательный период и прекратить действие разрешения на партнерскую деятельность данных партнеров, расторгнув соответствующие договоры об оказании услуг.

9. Прекращение деятельности и лишение Гарантских полномочий

9.1. Прекращение деятельности означает, что все договорные отношения между компанией «Бинг Хан» и партнером прекращаются со дня соответствующего письменного уведомления компании «Бинг Хан». Как партнер, так и компания «Бинг Хан» вправе в одностороннем порядке расторгнуть соответствующие договоры. Договор об оказании услуг считается расторгнутым с момента получения противоположной стороной соответствующего уведомления. Партнер, чья деятельность прекращена, лишается разрешения на осуществление деятельности в качестве партнера компании «Бинг Хан» и всех связанных с ним прав и привилегий, включая вознаграждение, заработанное партнером после даты прекращения его деятельности.

9.2. Лишение Гарантских полномочий означает, что все Гарантские отношения между соответствующим партнером спонсируемыми им лично и партнерами прекращены. Лишенный Гарантских полномочий партнер лишается всех прав, связанных с осуществлением Гарантской поддержки партнеров нижестоящей линии со дня письменного уведомления компании «Бинг Хан»:

9.2.1. Партнер перестает получать любые льготы и вознаграждение согласно Плану вознаграждения «Бинг Хан», если он без предварительного согласия компании «Бинг Хан»



не исполняет свои функции в течение 3 (трех) месяцев подряд.

9.2.2. Неисполнение функций партнером в течение более чем 6 (шести) месяцев без предварительного согласия компании «Бинг Хан» влечет автоматическое расторжение его Договора об оказании услуг.

9.2.3. Управляющий Партнер — это партнер, который принимает решение не заниматься никакой другой торговой или профессиональной деятельностью, а также не участвовать в других компаниях многоуровневого маркетинга. Он на постоянной основе занимается руководством своих нижестоящих партнеров и помогает компании «Бинг Хан» во всем, что от него может потребовать высшее руководство для укрепления благосостояния компании в целом, например организует и проводит собрания по привлечению новых участников, тренинги и презентации, выступая на них и/или периодически совмещая выполнение этих обязанностей.

9.2.4. Партнеры, достигшие уровня Золотого партнера и Платинового Партнера, не имеют права участвовать в других компаниях многоуровневого маркетинга.

9.2.5. Деятельность любого партнера, допустившего грубое нарушение, может быть немедленно прекращена по усмотрению компании «Бинг Хан». партнер, чьи полномочия прекращены, может подать апелляцию компании «Бинг Хан» с просьбой восстановить его в статусе партнера.

9.3. Компания «Бинг Хан» может сообщить Партнеру в письменном виде о корректирующих мерах, включая среди прочего о его переводе на испытательный период и переподготовке, прекращении статуса и лишении Гарантских полномочий, в случае наступления одного или нескольких из следующих событий:

9.3.1. Если партнер, по мнению компании «Бинг Хан», представил ложную информацию в своем Заявлении партнера и в соответствующем Договоре или в Уведомлении о намерении продолжать деятельность партнера;

9.3.2. Если партнер допускает серьезные искажения информации в своих заявлениях о компании «Бинг Хан» или о бизнесе компании «Бинг Хан», которые, по мнению компании

«Бинг Хан», не могут быть исправлены с помощью испытательного срока и мероприятий переподготовки, указанных в пункте 8 настоящей Политики;

9.3.3. Если партнер нарушает любое требование настоящей Политики и не исправляет это нарушение в течение 14 (четырнадцати) дней после соответствующего письменного требования от компании «Бинг Хан»;

9.3.4. Если партнер неоднократно нарушает требования настоящей Политики.

9.4. Партнеру, деятельность которого предполагается прекратить или который должен быть лишен Гарантских полномочий, направляется письменное Уведомление от компании «Бинг Хан» заказной почтой. Уведомление о прекращении деятельности партнера или лишении его Гарантских полномочий должно:

9.4.1. Быть отправлено по почте на последний указанный в записях компании «Бинг Хан» почтовый адрес партнера;

9.4.2. Указывать на тот пункт настоящей Политики, требование которого было нарушено партнером;

9.4.3. Устанавливать дату вступления в действие данной меры;

9.4.4. Содержать рекомендацию Партнеру о возможности подать апелляцию Экспертному совету согласно процедуре, описанной в пункте 10 настоящей Политики.

9.5. После прекращения действия статуса партнера или после лишения его Гарантских полномочий:

9.5.1. Партнер, чья деятельность или Гарантские полномочия прекращены, лишается права на свою долю в своей Личной группе, включая статус и квалификацию;

9.5.2. компания «Бинг Хан» имеет право прекратить деятельность партнера и переместить Группу указанного партнера вверх по Линии Гарантской поддержки или определить и назначить соответствующего партнера, который будет владельцем соответствующей партнерской деятельности.

9.6. После прекращения деятельности партнера такой партнер должен прекратить:

9.6.1. Использовать все товарные знаки, фир-

менные наименования, знаки и логотипы, используемые компанией «Бинг Хан» или связанные с бизнесом компании «Бинг Хан»;

9.6.2. Прекратить представляться партнером компании «Бинг Хан».

9.7. В том случае, если деятельность партнера прекращена или партнер лишен Гарантских полномочий после прохождения испытательного срока, установленного компанией «Бинг Хан» в соответствии с пунктом 8 настоящей Политики, компания «Бинг Хан» возмещает Партнеру сумму (без процентов) вознаграждения, которая была удержана на время испытательного срока согласно пункту 8 настоящей Политики, за вычетом понесенных расходов, как предусмотрено пунктом 8 настоящей Политики.

9.8. Невзирая на положения, прямо предусматривающие или подразумевающие обратное, компания «Бинг Хан» имеет исключительное право определить, каким образом и на каких условиях следует распорядиться правами и преимуществами, относящимися к партнерской деятельности, которая была прекращена или в которой партнер был лишен Гарантских полномочий.

10. Экспертная оценка «Бинг Хан»

10.1. Партнер, деятельность которого была прекращена или который был лишен Гарантских полномочий или был переведен на испытательный период, может в течение 15 (пятнадцати) дней после получения соответствующего уведомления от компании «Бинг Хан» направить в адрес компании «Бинг Хан» письменный запрос о пересмотре решения компании «Бинг Хан».

10.2. Указанный в пункте 10.1. запрос партнера должен быть рассмотрен Экспертным советом, состоящим из сотрудников компании «Бинг Хан», назначенных Председателем Правления компании «Бинг Хан» для пересмотра решения компании «Бинг Хан».

10.3. Партнер, требующий пересмотра, представляет необходимые доказательства



в письменном виде и любые дополнительные сведения, которые могут потребоваться Экспертному совету.

10.4. Экспертный совет должен оценить важность и существенность представленных партнером доказательств, причем строгое соответствие Правилам представления доказательств не требуется.

10.5. Партнеру, запрашивающему пересмотр решения компании «Бинг Хан», должны быть предоставлены копии всех материалов, поданных компанией «Бинг Хан» в Экспертный совет, а компания «Бинг Хан» должна получить копии всех материалов, поданных партнером.

10.6. Экспертный совет может порекомендовать компании «Бинг Хан» подтвердить, отменить или изменить первоначальное решение.

10.7. Если заключение Экспертного совета предусматривает решение о прекращении деятельности партнера, то данное решение должно быть утверждено Председателем Правления компании «Бинг Хан»; при этом компания «Бинг Хан» должна уведомить партнера о том, что:

10.7.1. Решение компании «Бинг Хан» о прекращении деятельности партнера утверждено и вступает в силу с момента принятия этого решения, о котором было ранее сообщено компанией «Бинг Хан»;

10.7.2. Деятельность партнера прекращена Экспертным советом, и в этом случае будет считаться, что деятельность партнера прекращена компанией «Бинг Хан» на основании вручения соответствующему Партнеру уведомления о заключении Экспертного совета.

10.8. Если Экспертный совет примет решение о корректирующих мерах, исключающих прекращение деятельности партнера, то компания «Бинг Хан»:

10.8.1. обязана уведомить партнера, запросившего пересмотр решения компании «Бинг Хан», о том, какие меры, направленные на исправление нарушений, и в какой срок должны быть приняты партнером;



10.8.2. должна сделать все необходимое для исполнения решения Экспертного совета.

11. Заключительные положения

11.1. Отказ компании «Бинг Хан» от признания нарушения, вины или бездействия партнера при выполнении или соблюдении им требований настоящей Политики не считается отказом компании «Бинг Хан» от признания любого другого или следующего нарушения, вины или бездействия.

11.2. Настоящая Политика регулируется и толкуется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

11.3. Любое уведомление, требование или иной документ по настоящей Политике или в связи с ней считается доставленным надлежащим образом при условии его вручения лично в руки или при условии его отправки заказным письмом в адрес компании «Бинг Хан» или Партнеру по адресу, указанному в последнем по времени Заявлении партнера, или по такому иному адресу, который может быть сообщен партнером компании «Бинг Хан» в письменном виде, при этом данное уведомление, требование или другой документ считаются доставленными в момент получения или при использовании другого способа доставки в такое время, когда он был бы доставлен в обычном порядке.

12. Президентский класс

12.1. В Президентском классе введены жесткие требования. Во-первых, ограничен набор: лимит на каждый месяц - 50 человек. Отсюда вытекает следующее требование: чтобы попасть в Президентский класс, нужно в день ОРР (встреча для потенциальных кандидатов) купить сразу 10 банок порошка или капсул женьшеня. И, в-третьих, строгая дисциплина посещения, например, если кто-то опоздал на тренинг, то он будет

исключен. Также человек может быть исключен, если он не пришел на Президентский класс и перед этим не предупредил за 24 часа, что по уважительной причине не сможет прийти. Кроме того, 10 банок – это показатель серьезного подхода к бизнесу в компании Бинг Хан. Руководство компании отмечает, что те партнеры, которые начинают свой бизнес с приобретения 10 банок, сами сразу начинают употреблять продукт и при этом вскоре меняются физически, моложе выглядят, становятся бодрее, активнее и здоровее. За счет этого и их дела идут намного лучше, к ним тянется больше людей, которые хотят с ними познакомиться и присоединиться к их команде. Тренинги Президентского класса состоят из 4 уровней, каждый из них длится по 4 часа. «Массовые тренинги, проводящиеся в компании для партнеров, это хорошо, но чтобы вывести человека на 100%-ный успех, нужно общаться с человеком лично, оказывая необходимую конкретную помощь», - выражает свою уверенность Нарек Сиракян. Также компании важно вырастить как можно больше грамотных и целеустремленных профессионалов.

12.2. Если посмотреть структуру Президентского класса, то можно выявить 4 уровня:

Уровень 1.

Мышление богатого человека. Как мыслят эти люди, и почему у одних получается чего-то достичь в жизни, а у других нет. Первые 12 шагов успешного ведения бизнеса в системе Smart клуба. Строим правильный типаж и внешний вид каждого партнера. Показываем, как правильно пользоваться сайтом компании и его инструментами. Как выстроить свой бренд.

Уровень 2:

Ораторское искусство. Как правильно выступать на сцене и выстраивать свои презентации. Как правильно и эффектно выйти на сцену. Как правильно приветствовать гостей. Как таким образом провести презентацию, чтобы она запомнилась надолго. Разные секреты и секретности, «фишки» и «ноу-хау».

Уровень 3:

Фундаментальные понятия из мира финансов и экономики. Как работает экономика,

цены на нефть, рубль/доллар, финансовые рынки, политика, инфляция и так далее. Как оценивается бизнес. Важно, чтобы партнеры компании могли разбираться в таких вещах. План вознаграждения компании Бинг Хан, как он работает, и как правильно им воспользоваться, чтобы заработать денег. Разные существующие виды бизнеса, и как они приносят прибыль. Как работает мир сетевого маркетинга. Анализ вашей статьи расходов и как ее оптимизировать.

Уровень 4:

Кем становятся лидеры Бинг Хан. Каких знаний и навыков они достигают. Образцовая модель Управляющего партнера в системе Бинг Хан. Как быстро подняться по карьерной лестнице или в мире бизнеса. На последнем 4 уровне делимся секретами, которым нас не обучают в обычных школах, а которые замечают и которым обучаются только богатые люди. Мы показываем и обращаем внимание на такие вещи. Показываем, какой ориентир жизни должен быть у людей, чтобы они рано или поздно, но обязательно смогли бы достичь в жизни успеха, быть здоровыми и ни в чем себе не отказывать из-за финансовых ограничений. Как правильно вести здоровый образ жизни, что это означает, что можно кушать и как. И вообще, «как дальше жить».

Итак, Президентский класс - это реальный бизнес-инкубатор, который даст Вам возможность создать свой бизнес на платформе Бинг Хан с нуля. Здесь человек не просто имеет возможность приобрести знания, но и пообщаться с лидерами, получить грамотный совет в трудной ситуации, обменяться опытом с другими партнерами, вместе обсудить ошибки или возникшие преграды. Человек, прошедший Президентский класс, приобретает важные навыки и бесценный опыт, он дисциплинируется, и, в результате, достигает быстрого успеха в бизнесе.

13. Активность

13.1 Для получения вознаграждения, 15го числа каждого месяца, члену Smart Клуба, получившего в установленном законодательством РФ статус Индивидуального предпри-



нимателя, необходимо подтвердить статус Активный Партнер (Далее «АП»).

13.2 Для подтверждения статуса АП члены Smart Клуба уровнями: Партнер, Бронзовый партнер, Серебряный партнер - в месяц совершают покупку товара на свой ID в количестве 1 банки порошка или 1 упаковки капсул (Далее «1 банка»). Если статус АП не подтверждался более 3-х месяцев, то члены Smart Клуба, данных уровней, подтверждают статус АП за последние три месяца., т.е. 3 банки.

13.3 Для подтверждения статуса АП члены Smart Клуба уровнями: Золотой партнер, Платиновый партнер - в месяц совершают покупку товара на свой ID в количестве 2 банок. Если статус АП не подтверждался более 2-х месяцев, то члены Smart Клуба, данных уровней, подтверждают статус АП за последние два месяца., т.е. 4 банки.

13.4 Для подтверждения статуса АП члены Smart Клуба уровнем Управляющий партнер - в месяц совершают покупку товара на свой ID в количестве 5 банок. Если статус АП не подтверждался более 2-х месяцев, то члены Smart Клуба, данного уровня, подтверждают статус АП за последние два месяца., т.е. 10 банок.

13.5 Вознаграждение за месяц, в котором статус АП не был подтвержден, не выплачивается!

14. ОРР

14.1 Правила формирования и структура ОРР (Open Public Presentation – пер. сангл. «открытая публичная презентация») - презентация для потенциальных кандидатов в Smart клуб «Бинг Хан».

Руководство компании разработало определенные правила проведения и структуру формирования успешной ОРР.

14.2 Мероприятие проводится еженедельно.

14.3 Чрезвычайно важно место, где прохо-



дит публичная презентация. Для проведения ОРР строго рекомендуется выбирать только презентабельные места, так как Вы на ОРР представляете лицо компании, и мы всегда должны держать высокую планку, чтобы не дискредитировать бренд Smart клуба. Поддерживая имидж «Бинг Хан», важно понимать, что, прежде всего, будущие партнеры оценивают серьезность компании, ее финансовую стабильность, высокое качество продукта и высокий уровень подготовки персонала. Лучше всего, если это будут конференц-залы в хороших офисных помещениях или престижных гостиницах, предпочтительно находящихся в местах легкой доступности, например, в центре города, чтобы гостям было не далеко и удобно добираться.

14.4 В главном офисе компании «Бинг Хан» в Москве мероприятие проводится по субботам по адресу: ст. м. «Трубная», Печатников переулок, д.3.

14.5 На мероприятие партнеры и члены клуба «Бинг Хан» приглашают потенциальных клиентов и партнеров. Здесь им дается возможность узнать все о компании «Бинг Хан», о ее основателях, продукции и бизнес-возможностях, которые открываются благодаря сотрудничеству с компанией. Бингхан женшень

14.6 Важно! Все занятые в мероприятии люди и приглашающие гостей партнеры приходят заранее, не менее чем за полчаса (лучше за час) до начала презентации. Команда организаторов приходит намного раньше (за 1-3 часа до начала), чтобы подготовить зал, тех.часть и во всеоружии начать встречать гостей. Все партнеры и, особенно, организаторы обязаны соблюдать дресс код бизнес-формата. Напоминаем, что партнеры должны радушно встречать своих гостей и партнеров так, как если бы встречали их у себя дома.

14.7 Презентация состоит из определенного количества блоков:

1. Встреча и регистрация гостей
2. Начало презентации. Слово ведущего презентации

3. Блок о продукте
4. Блок о плане вознаграждений
5. Заключение презентации
6. Послепрезентационный блок. Индивидуальная работа

14.8 Команда организаторов
На каждое ОРР определяется лидер, который будет ответственным за проведение всего мероприятия. Ответственный лидер. Он подготавливает и назначает всех задействованных в презентации людей (список ниже), раздает им задачи и отвечает за их четкое выполнение. Кроме того он отвечает за наличие на презентации продукции для презентационной витрины и наличие всей необходимой печатной продукции (рекламные брошюры по продукту и про Smart клуб – золотые и черные, белые представительские брошюры про императорский женьшень, достаточное количество форм «Заказ товара», «Регистрация», «Первые 12 шагов в бизнесе»).

Мастер Церемоний – ведущий презентации
Помощники – 2 человека. Они подготавливают зал, расставляют презентационную витрину и печатную продукцию, предназначенную для гостей. Затем они встречают гостей, записывают их ФИО, номера телефонов, кроме того, имя партнера, который их пригласил, предлагают гостям шампанское или коктейль с женьшенем, женьшеневый чай. После начала презентации один из помощников находится в зале «на подхвате», другой остается вне зала и встречает опаздывающих. После презентации раздают гостям формы регистрации в членство в клуб, а также формы заказа товара. Ответственный за блок «Продукт» - партнер, представляющий продукты компании.
2 партнера из зала – личные истории-отзывы о действии и эффективности продукта
Ответственный за блок «План вознаграждений» - партнер, представляющий бизнес-возможности компании
2 партнера из зала – личные истории-отзывы о своих успехах в бизнесе в рамках компании
Ответственный за блок «Заключение презентации» - партнер, закрывающий презентацию
Ответственный за техническую часть. Он отвечает за фоновую музыку, видео, подготовку презентационной доски и пишущих ин-

струментов (флип-чарт, фломастеры и др.), настройку микрофона (если используется), настройку проектора (если используется), наличие дополнительных удлинителей и т.д.). Ответственный за тех.часть приходит намного заранее, за 2-3 часа, чтобы за час до ОРР все уже было готово, перепроверено, настроено и работало идеально, как атомные часы. Ответственный за напитки и угощение - чистая посуда, исправность чайников, продукты, напитки и вода, обслуживание гостей. Бингхан женшень

14.9 Встреча и регистрация гостей
Красиво и презентабельно одетые двое помощников должны встречать гостей. Их задача зарегистрировать гостей (записать ФИО гостей, их номера телефонов, а также имя партнера, который их пригласил) и помочь гостям сориентироваться. Очень хорошо, если помощники будут провожать гостей до их мест с разложенными на них рекламными материалами (золотая и черная брошюры). Пока гости собираются, всегда должна играть негромкая легкая фоновая музыка. Можно на достаточно большом телевизоре или экране включить и поставить на повтор видео об открытии офиса Бинг Хан в Москве (это одновременно хорошее видео и приятная музыка). Гостям предлагают шампанское или коктейль с женьшенем. Все проходят в презентационный зал, занимают свои места.

14.10 В флешке должна быть минимум следующая информация:

1. Презентация ОРР
2. Презентация «План вознаграждения»
3. Видео о компании
4. Видео о бале в Кремле
5. Форма «Первые 12 шагов»

14.11 Презентационная витрина. Отдельное место выделяется (например, стол) для представления женьшеня Бинг Хан. Продукцию (порошок и капсулы) надо правильно расставить – в виде пирамиды. Перед продукцией надо расставить белые книжечки про Императорский женьшень. Также на каждый стульчик (сиденье) для гостя надо поставить по золотой рекламной брошюре про продукт и по черной рекламной брошюре про Smart клуб.

14.12 Замечания по проведению ОРР
Презентация должна начинаться ровно в назначенное время. Опаздывающие в зал после начала ОРР не допускаются, их можно пустить в зал только в перерывах, то есть между блоками ОРР, когда на сцене меняются выступающие. После блока о продукте желательно вызвать не менее 2-х человек из зала, которые уже употребляют продукт и могут поделиться своими отзывами о продукте или рассказать историю своих клиентов. История должна вызвать в людях отклик начать пользоваться продуктом. После блока о бизнесе также желательно вызвать не менее 2-х человек из зала, которые уже начали работать и добились какого-либо успеха. История должна быть о себе или своих нижестоящих, но не о вышестоящих партнерах. Рассказ также должен вызвать заинтересованность и желание сделать также и добиться успеха. В заключительной части необходимо напомнить, чтобы гости не забыли взять (вручить им) формы регистрации в членство в Smart клуба, а также формы «Заказ товара» и «Первые 12 шагов в бизнесе». Бингхан женшень

14.13 Отзывы о продукте или бизнесе:
Отзыв должен быть честным, искренним, звучать открыто и с заботой, как будто вы беседуете с родным человеком, а не стоите на сцене. Рассказывая душевно и с любовью к людям, важно показать, что через свою личную историю Вы хотите им помочь также как Вы обрести здоровье (или финансовую независимость). При этом в отзыве о продукте нужно говорить и о том, как конкретно Вы употребляли и какой именно продукт Бинг Хан, сколько Вам потребовалось времени для достижения этого результата, как часто и в какой дозе Вы его принимали, какие были Ваши первые ощущения, какие почувствовали изменения потом, какие Ваши планы на продолжительность применения в дальнейшем и т.д. В отзыве о бизнесе, рассказывая свою историю успеха, важнее озвучивать не сумму заработанных Вами денег, а то, как Вы это сделали, как Вы приняли решение участвовать в



бизнесе, каковы были Ваши первые шаги, как развивалось Ваше дело, что для этого потребовалось (изучение плана вознаграждения, учеба в президентском классе и др.), каковы Ваши дальнейшие планы и т.д.

Пример:

Меня зовут Наталья Викторовна, мне 47 лет, я из подмосковного Подольска. Приняв решение на такой же, как сейчас ОРР, начать свой собственный бизнес, я не знала, как работать в этой индустрии. Я приступила к делу с того, что сама разобралась в плане вознаграждения и поняла, что здесь можно заработать хорошие деньги. Я начала с 10 банок лично и попала на Президентский класс, где меня, собственно, всему обучили. У меня стало получаться правильно приглашать своих знакомых и рассказывать истории про продукт и бизнес. Мои знакомые также заинтересовались, и таким образом начала строиться моя структура. Сейчас у меня уже более 40 человек, и я являюсь золотым партнером компании, заработала тут уже 370 000 рублей. Пока это мой дополнительный доход к основной работе, но потенциально я себе сказала: «Как наберу в структуру 100 человек, то точно перейду на полное время в «Бинг Хан», потому что тут я свободна, сама хозяйка своему времени и для меня тут не существует предела в зарплате. И, самое важное, я еще получаю такое огромное удовольствие от работы, что ни на что ее не променяю!

14.14 После презентации. Индивидуальная работа.

После окончания презентации нужно предложить гостям женьшеневый чай или ваш любимый женьшеневый напиток. В это время ведется индивидуальная работа партнеров с их приглашенными гостями. Необходимо поинтересоваться, как и насколько им понравилось озвученное со сцены предложение, какие вопросы у них остались, какие решения они приняли.

Важно также, чтобы партнеры, гости которых сразу приняли решение присоединиться, вместе с ними заполнили формы, которые гости получили от Помощников, в том числе и форму «Ваши первые 12 шагов».

Также нужно созвониться со своими гостями позже (в этот же день или на следующий

день). Для тех, кто не смог сразу принять решение присоединиться, нужно поинтересоваться, как прошла презентация, все ли понравилось, что они обдумали и к какому решению пришли.

15. Испытательный срок

15.1 Испытательный срок длится ровно 30 дней и начинается с момента регистрации кандидата в компании. Чтобы стать полноценным партнером компании за время испытательного срока необходимо сделать следующее:

1. Получить две рекомендации от действующих партнеров Бинг Хан (одну – от партнера своей ветки любого уровня, а вторую - от партнера своей ветки уровня «золото» и выше).
2. Пройти как минимум 5 из 15 тренингов за первый месяц, который предлагает компания.

3. В течение испытательного срока приобрести минимум 1 продукт компании Бинг Хан: банку порошка женьшеня или упаковку капсул женьшеня.

После того как выполнены все пункты, кандидат становится полноценным членом Smart клуба Бинг Хан.

Компания вводит испытательный срок для кандидатов, так как дорожит своей репутацией и максимально пытается дистанцироваться от «случайных» людей, попадающих в компанию, которые ведут себя и работают нечестно, не хотят обучаться, говорят о продукции и плане вознаграждения вещи, не соответствующие реальности, дают пустые обещания и наносят урон всему сетевому маркетингу своим непрофессионализмом. Кандидату, работающему честно, дается время, чтобы доказать свое желание работать в рамках компании и показать, что он поддерживает продукт, готов продвигать философию здоровья и стать полноценным членом Smart-клуба Бинг Хан

16. ИП

16.1. Формируем пакет документов
Если вы совершеннолетний гражданин Российской Федерации, для регистрации вам потребуются следующие документы:
Заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуально-предпринимателя
копия российского паспорта;
Квитанция об уплате госпошлины в размере 800 руб.

Подпись на заявлении (1), а также копия паспорта (2) должны быть засвидетельствованы в нотариальном порядке, за исключением случая, когда заявитель представляет в налоговые органы документы лично и одновременно при этом предоставляет паспорт. В заявлении о регистрации ИП для деятельности в компании «Бинг Хан» следует указать следующие ОКВЭД (общероссийский классификатор видов экономической деятельности): основной - 52.27.39, дополнительные - 51.17.1, 51.38, 51.38.29, 51.70, 52.12, 52.61, 52.61.1, 52.61.2.

Внимание!

При подаче документов на регистрацию вы имеете право приложить заявление о применении упрощенной системы налогообложения.

16.2. Выбираем систему налогообложения
При регистрации ИП можно подать заявление на применение Упрощенной системы налогообложения (УСН), если Вы ее выбрали – условия применения УСН см. ниже.

Индивидуальные предприниматели, начинающие свою профессиональную коммерческую деятельность, могут выбрать один из двух вариантов системы налогообложения:

- 1) общую или
- 2) упрощенную.

Упрощенная система налогообложения (УСН) – это один из налоговых режимов, который подразумевает особый порядок уплаты налогов и ориентирован на представителей малого и среднего бизнеса.

Сравнение общего налогового режима и упрощенной системы налогообложения для

индивидуальных предпринимателей смотри в таблице в конце текста.

16.3. Определяем, в какой налоговый орган подать документы
Государственная регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (ИП) осуществляется в налоговом органе по месту его жительства, то есть по месту регистрации, указанному в паспорте. В случае если в паспорте отсутствует место регистрации, то государственная регистрация индивидуального предпринимателя может быть осуществлена в налоговом органе по месту пребывания.

16.4. Представляем документы в налоговую инспекцию

Документы могут быть переданы в налоговую инспекцию любым удобным для вас способом: лично или удаленно.

1. Лично-непосредственно в инспекцию - лично или через представителя по доверенности;

В многофункциональный центр - лично или через представителя по доверенности;

2. Удаленно-по почте с объявленной ценностью и описью вложения;

(В пределах территории Москвы документы можно направить и получить также через службу доставки, например, DHL Express, Pony Express).

В электронном виде:

- Подать документы с помощью сервиса: «Подача электронных документов на государственную регистрацию»

или

- Подать документы с помощью сервиса: «Подача заявки на государственную регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя»

Инспекция примет документы и выдаст (направит) расписку в их получении.

16.5. Получаем документы о государственной регистрации

Если все документы в порядке, через 5 рабочих дней в налоговой инспекции вы можете получить:

свидетельство о регистрации индивидуального предпринимателя;



ПЛАН ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ «БИНГ ХАН»

(является частью Политики и правил поведения партнеров компании «Бинг Хан» (Россия) ¹

01.01.2014

Определенные виды продукции («Очищенный женьшеневый порошок «Бинг Хан» и «Бинг Хан Сенг Лер капсулы») общества с ограниченной ответственностью «Бинг Хан» (далее – компания «Бинг Хан») продаются по программе многоуровневого маркетинга: исключительно либо непосредственно компанией «Бинг Хан» либо зарегистрированными и партнерами компании «Бинг Хан».

Партнер компании «Бинг Хан»:

- Продает продукцию, и/или
- Спонсирует или информирует потенциальных потребителей и партнеров, и/или
- Обучает тех, кого спонсирует, продавать, спонсировать и обучать.

	Уровень	Оптовая цена	Квалификация	Ежемесячная квота
Партнер	10%	13 900 рублей ²	1–10 личные покупки (личный объем бизнеса). 10%-ное вознаграждение по личные покупки	1 личная покупка
Бронзовый партнер	25%	13 900 рублей ²	11–30 личные покупки. 25%-ное вознаграждение по личные покупки	1 личная покупка
Серебряный партнер	30%	13 900 рублей ²	Более 30 групповых покупок. 30%-ное вознаграждение по личные покупки. «Серебряное» вознаграждение (5%, 2%, 1%)	1 личная покупка
Золотой партнер	45%	13 900 рублей ²	Более 130 групповых покупок; продвижение на более высокий уровень в следующем месяце. 45%-ное вознаграждение по личные покупки. Вознаграждение, причитающееся «серебряному лидеру» (15%, 10%, 8%, 7%). Вознаграждение за отрыв (3%, 2%, 1%, 1%, 1%).	2 личные покупки
Платиновый партнер	50%	13 900 рублей ²	2 «золотых» квалификации; продвижение на более высокий уровень в следующем месяце. 50%-ное вознаграждение по личные покупки. Вознаграждение, причитающееся «серебряному лидеру» (20%, 15%, 13%, 12%). Вознаграждение за отрыв (3%, 2%, 1%, 1%, 1%)	2 личные покупки
Управляющий партнер	52%	13 900 рублей ²	6 «золотых» квалификаций; 2693 ГОП (групповой объем покупок) за 3 месяца. 52%-ное вознаграждение по личные покупки. Вознаграждение, причитающееся «серебряному лидеру» (22%, 17%, 15%, 14%). Вознаграждение за отрыв (3%, 2%, 1%, 1%, 1%). Вознаграждение за выдающиеся достижения (3%, 1,5%, 1%, 1%, 0,5%, 0,5%)	5 личных покупок

¹ Все термины и определения, используемые в настоящем Плате вознаграждения «Бинг Хан» соответствуют терминам и определениям, содержащимся в Политике и правилах поведения партнеров компании «Бинг Хан» (Россия).

² Несмотря на то что оптовая цена продуктов «Очищенный женьшеневый порошок «Бинг Хан» и «Бинг Хан Сенг Лер капсулы» составляет 11900 рублей, за единицу продукции начисляется 1 балл, а вознаграждение рассчитывается как % от произведения количества баллов и базовой стоимости единицы продукции в размере 9 000 рублей.



НАЧАЛО РАБОТЫ В КАЧЕСТВЕ ПАРТНЕРА³

План вознаграждения «Бинг Хан» разработан таким образом, чтобы вознаграждать всех без исключения партнеров за их услуги по продвижению и успешной продаже продукции компании «Бинг Хан», оказанию Гарантской поддержки или привлечению потенциальных покупателей и партнеров, а также обучению тех, кому оказана помощь в качестве Гаранта в их работе по продаже, спонсированию и обучению других.

ШАГ 1 — РЕГИСТРАЦИЯ В КАЧЕСТВЕ ПАРТНЕРА

Для того чтобы зарегистрироваться в качестве партнера компании «Бинг Хан» не требуются ни обязательная покупка продукции, ни вступительный взнос. Кандидат должен:

- Прочитать и заполнить Заявление на регистрацию, принять условия Договора, содержащегося на следующей странице Заявления на регистрацию, и
- Отдать Заявление на регистрацию тому человеку, который познакомил его с компанией «Бинг Хан» или направить Заявление на регистрацию непосредственно в корпоративный офис компании «Бинг Хан». Также можно зарегистрироваться на странице компании «Бинг Хан» в сети Интернет: www.binghanrussia.ru.

ШАГ 2 — ID ПАРТНЕРА

После получения и утверждения Заявления на регистрацию партнера компания «Бинг Хан» выдает новому Партнеру ID. Этот ID должен указываться во всех сообщениях,

Необходимо зарегистрироваться и быть принятым в компанию «Бинг Хан», после этого можно рекламировать продукцию компании «Бинг Хан», спонсировать других партнеров и получать вознаграждение за продажи и успешное продвижение продукции, выраженное ростом продаж Группы. Человек, который познакомил нового партнера с компанией «Бинг Хан», считается его Гарантом; именно его ID указывается в соответствующем разделе Заявления на регистрацию. Гарант будет давать указанному Партнеру рекомендации по созданию бизнеса, подаче информации о продукции и организации продаж, а также сообщать о мероприятиях, проводимых компанией «Бинг Хан».

в заказах продукции, в формах розничных заказов и в Гарантских мероприятиях, чтобы обеспечить точный расчет и выплату Партнеру его вознаграждения.

ШАГ 3 — РУКОВОДСТВО ПО БИЗНЕСУ ПАРТНЕРА

В момент регистрации рекомендуется приобрести Руководство по бизнесу, его покупка не учитывается при расчете вознаграждения, однако само Руководство по бизнесу является по-настоящему незаменимым и очень

важным инструментом, который поможет Партнеру создать эффективный бизнес. Руководство по бизнесу содержит информацию о продукте, организации продаж и маркетинговой стратегии.

³ Смотрите расшифровку терминов в Политике и правилах поведения партнеров компании «Бинг Хан» (Россия) и Словаре Руководства по бизнесу.

ПАРТНЕР

ПРАВА:

- Покупать продукцию компании «Бинг Хан» по оптовым ценам и перепродавать ее по розничным ценам;
- Получать вознаграждение в месяце, следующем за месяцем, в котором сделаны оптовые закупки;
- Привлекать VIP-клиентов;
- Спонсировать других партнеров.

ОБЯЗАННОСТИ:

- Для сохранения достигнутого статуса и партнеров нижестоящей линии необходимо ежегодно продлевать свой договор партнера в рамках программы компании «Бинг Хан»;
- Иные обязанности, указанные в политике и правилах поведения партнеров компании «Бинг Хан» (Россия).

ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ ТРЕБОВАНИЯ/ КВАЛИФИКАЦИЯ:

- Партнер должен заполнить заявление на регистрацию партнера, тем самым безусловно согласиться с условиями договора об оказании услуг, который в дальнейшем должен быть получен и принят компанией «Бинг Хан».

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ:

- Понятие «вознаграждение» определено в политике и правилах поведения партнеров компании «Бинг Хан» (Россия);
- 10% прибыли от продаж по рекомендованной розничной цене при покупке продукции компании «Бинг Хан» по оптовой цене;
- 10%-ное вознаграждение за личные покупки;
- 10% на покупки, произведенные VIP-клиентами, для которых партнер является ближайшим активным партнером более высокого статуса в их непосредственной вышестоящей линии.

БРОНЗОВЫЙ ПАРТНЕР

ПРАВА:

Аналогичные правам партнера.

ОБЯЗАННОСТИ:

- Для сохранения статуса бронзового партнера и партнеров нижестоящей линии необходимо ежегодно продлевать свой договор партнера в рамках программы компании «Бинг Хан»;
- Иные обязанности, указанные в политике и правилах поведения партнеров компании «Бинг Хан» (Россия).

ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ ТРЕБОВАНИЯ/ КВАЛИФИКАЦИЯ:

- 10 личных покупок.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ:

- Понятие «вознаграждение» определяется в политике и правилах поведения партнеров компании «Бинг Хан» (Россия);
- 10% от продажи продукта компании «Бинг Хан» по предложенной розничной цене после покупки 11-го продукта у компании «Бинг Хан» по оптовой цене;
- 25%-ное вознаграждение за личные покупки;
- 15%-ное дифференцированное вознаграждение за продажи, осуществленные партнерами, не сумевшими обеспечить 10 личные покупки, для которых Бронзовый партнер является ближайшим Активным партнером более высокого статуса в их непосредственной вышестоящей линии;
- 25% на покупки, произведенные VIP-клиентами, для которых Бронзовый партнер является ближайшим Активным партнером более высокого статуса в их непосредственной вышестоящей линии.



Представительство «Бинг Хан»
в Тайбэй, столице провинции Тайвань.



СЕРЕБРЯНЫЙ ПАРТНЕР

ПРАВА:

Аналогичные правам партнера.

ОБЯЗАННОСТИ:

• Для сохранения статуса серебряного партнера и партнеров нижестоящей линии необходимо ежегодно продлевать свой договор партнера в рамках программы компании «Бинг Хан»;

• Иные обязанности, указанные в политике и правилах поведения партнеров компании «Бинг Хан» (Россия).

ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ ТРЕБОВАНИЯ/ КВАЛИФИКАЦИЯ:

• 30 Баллов, набранные вместе со своим непосредственным партнером нижестоящей линии;

• До 10 баллов можно использовать с каждой ветви;

• За 31-й балл вознаграждение серебряного партнера;

• Приобретение руководства по бизнесу (рекомендуется).

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ:

• Понятие «вознаграждение» определяется в политике и правилах поведения партнеров компании «Бинг Хан» (Россия);

• 10% от продажи продукта по предложенной розничной цене после покупки 31-го продукта у компании «Бинг Хан» по оптовой цене;

• 30%-ное вознаграждение за личные покупки;

• 20%-ное дифференцированное вознаграждение за покупки, осуществленные партнерами, не сумевшими обеспечить 10 личных покупок, для которых Серебряный партнер является ближайшим Активным партнером более высокого статуса;

• 5%-ное дифференцированное вознаграждение за продажи, осуществленные Бронзовым партнером, для которого Серебряный партнер является ближайшим Активным партнером более высокого статуса;

• 30%-ное дифференцированное вознаграждение за покупки, сделанные VIP-клиентом, для которого Серебряный партнер является ближайшим Активным партнером более высокого статуса в непосредственной вышестоящей линии;

• 5%-ное дифференцированное вознаграждение за покупки, сделанные VIP25-клиентом, для которого серебряный партнер является ближайшим активным партнером более высокого статуса в непосредственной вышестоящей линии;

• Наличие непосредственного партнера нижестоящей линии, который также является Серебряным партнером, не достигшим статуса Золотого партнера. Вознаграждение выплачивается не более чем по трем уровням Серебряного статуса в одной ветви: 5%, 2%, 1%.



ЗОЛОТОЙ ПАРТНЕР

ПРАВА:

Аналогичные правам партнера.

ОБЯЗАННОСТИ:

• Для сохранения статуса Золотого партнера и партнеров нижестоящей линии необходимо ежегодно продлевать свой договор партнера в рамках программы компании «Бинг Хан».

• Иные обязанности, указанные в Политике и правилах поведения партнеров компании «Бинг Хан» (Россия).

ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ ТРЕБОВАНИЯ/ КВАЛИФИКАЦИЯ:

• 131 балл, соответствующий одному Групповому объему покупок;

• Использование до 30 баллов с каждой ветви;

• Для дальнейшего продвижения в рамках программы посещение тренингов и сдача экзаменов (участие в телефонной конференции или личной беседе с представителями компании «Бинг Хан», в ходе которой необходимо продемонстрировать знание программы, Плана вознаграждения «Бинг Хан» и философии работы компании «Бинг Хан»)

• Для компании «Бинг Хан» повышение до Золотого партнера вступает в силу в следующем месяце при условии подачи и утверждения заявления о повышении;

• Обеспечение 2 личных покупок ежемесячно;

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ:

• Понятие «вознаграждение» определяется в Политике и правилах поведения партнеров компании «Бинг Хан» (Россия);

• 10% от продажи продукции по рекомендо-

ванной розничной цене при покупке продукции компании «Бинг Хан» по оптовой цене;

• 45%-ное вознаграждение за личные покупки;

• 35%-ное вознаграждение за покупки, осуществленные партнерами, не сумевшими обеспечить 10 личные покупки, для которых золотой партнер является ближайшим активным партнером более высокого статуса;

• 20%-ное дифференцированное вознаграждение с покупок, произведенных Бронзовыми партнерами, для которых золотой партнер является ближайшим активным партнером более высокого статуса;

• Серебряное лидерское вознаграждение выплачивается за четыре последовательных поколения серебряных или VIP30 в нижестоящей линии: первое поколение — 15%, второе поколение — 10%, третье поколение серебряного статуса — 8%, четвертое поколение серебряного статуса — 7%. Золотой партнер должен быть ближайшим активным золотым партнером или выше;

• 45%-ное дифференцированное вознаграждение за покупки, сделанные VIP-клиентом, для которого золотой партнер является ближайшим активным партнером более высокого статуса в непосредственной вышестоящей линии;

• 20%-ное дифференцированное вознаграждение за покупки, сделанные VIP25-клиентом, для которого золотой партнер является ближайшим Активным партнером более высокого статуса в непосредственной вышестоящей линии;

• за Отрыв: 3% – за первое поколение, 2% – за второе, 1% – за третье, 1% – за четвертое, 1% – за пятое поколение.



ПЛАТИНОВЫЙ ПАРТНЕР

ПРАВА:

Аналогичные правам партнера.

ОБЯЗАННОСТИ:

• Для сохранения статуса платинового партнера и партнеров нижестоящей линии необходимо ежегодно продлевать свой договор партнера в рамках программы компании «Бинг Хан»;

• Иные обязанности, указанные в политике и правилах поведения партнеров компании «Бинг Хан» (Россия).

ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ ТРЕБОВАНИЯ/ КВАЛИФИКАЦИЯ:

• Помощь в продвижении не менее чем двум Золотым (и выше) партнерам в своей нижестоящей линии;

• Для дальнейшего продвижения в рамках программы: посещение тренингов и сдача экзаменов;

• Для компании «Бинг Хан» повышение статуса до платинового партнера вступит в силу в следующем месяце при условии подачи и утверждения заявления о повышении;

• Обеспечение 2 личных покупок ежемесячно;

• Приобретение руководства по бизнесу (рекомендуется).

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ:

• Понятие «вознаграждение» определяется в Политике и правилах поведения партнеров компании «Бинг Хан» (Россия);

• 10% от продажи продукции по рекомендованной розничной цене при покупке у компании «Бинг Хан» по оптовой цене;

• 50%-ное вознаграждение за личные покупки;

• 40%-ное дифференциальное вознаграждение за покупки, осуществленные партнерами, не сумевшими обеспечить 10 личных покупок, для которых Платиновый партнер является ближайшим активным партнером более высокого статуса;

• 25%-ное дифференцированное вознаграждение с покупок, произведенных Бронзовыми партнерами, для которых Платиновый партнер является ближайшим активным партнером более высокого статуса;

• Серебряное лидерское вознаграждение выплачивается за четыре последовательных поколения серебряного статуса или VIP30 в нижестоящей линии: первое поколение — 20%, второе — 15%, третье поколение серебряного статуса — 13%, четвертое поколение серебряного статуса — 12%. Платиновый-партнер должен быть ближайшим активным золотым партнером (или выше) и партнером более высокого статуса;

• 50%-ное дифференцированное вознаграждение за покупки, сделанные VIP-клиентом, для которого платиновый партнер является ближайшим активным партнером более высокого статуса в его непосредственной вышестоящей линии;

• 25%-ное дифференцированное вознаграждение за покупки, сделанные VIP25-клиентом, для которого платиновый партнер является ближайшим активным партнером более высокого статуса в его непосредственной вышестоящей линии;

• За отрыв: 3% – за первое поколение, 2% – за второе, 1% – за третье, 1% – за четвертое, 1% – за пятое поколение.



УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР

Аналогичные правам партнера.

ОБЯЗАННОСТИ:

• Для сохранения статуса партнера и партнеров нижестоящей линии необходимо ежегодно продлевать свой договор партнера;

• Иные обязанности, указанные в Политике и правилах поведения партнеров компании «Бинг Хан» (Россия).

ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ ТРЕБОВАНИЯ/ КВАЛИФИКАЦИЯ:

• Помощь в продвижении не менее чем 6 непосредственным золотым (и выше) партнерам;

• Объем покупок в 2693 балла за 3 последовательных месяца в групповых покупках;

• В отношении любых партнеров, одновременно претендующих на статус партнера, только две трети их группового объема могут быть выделены в качестве квалификации для повышения;

• Объем Управляющего партнера в нижестоящей линии не включается в объем квалификации;

• Сдача экзамена, который будет заключаться в телефонной конференции или личной беседе с представителями компании «Бинг Хан»; в ходе экзамена нужно продемонстрировать знание программы, плана вознаграждения;

• Повышение статуса до партнера вступает в силу в следующем месяце после его утверждения;

• Обеспечение 5 личных покупок в месяц;

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ:

• Понятие «вознаграждение» определяется в политике и правилах поведения партнеров;

• 10% от покупки продукции по рекомендованной

розничной цене при покупке у компании «Бинг Хан» по оптовой цене;

• 52%-ное вознаграждение за личные покупки;

• 42%-ное дифференцированное вознаграждение с покупок партнеров, не сумевших обеспечить 10 личные покупки, для которых партнер является ближайшим активным партнером более высокого статуса;

• 27%-ное дифференцированное вознаграждение с покупок, произведенных бронзовыми партнерами, для которых партнер является ближайшим активным партнером более высокого статуса;

• Серебряное лидерское вознаграждение будет выплачиваться, только если у партнера есть непосредственные серебряные статусы в его нижестоящей линии: первое поколение серебряных статусов: — 22%, второе поколение — 17%, третье поколение — 15%, четвертое поколение — 14%;

• 52%-ное дифференцированное вознаграждение за покупки, сделанные VIP-клиентом, для которого партнер является ближайшим активным партнером более высокого статуса в его непосредственной вышестоящей линии;

• 27%-ное дифференцированное вознаграждение за покупки, сделанные VIP25-клиентом, для которого партнер является ближайшим партнером более высокого статуса в его непосредственной вышестоящей линии;

• За «Отрыв»: 3% — за первое поколение, 2% — за второе, 1% — за третье, 1% — за четвертое, 1% — за пятое поколение;

• За обучение в размере 3%, пока в ветви не появится партнер (УП) с «отрывом». Первое поколение — 1,5%, второе поколение — 1%, третье поколение — 1%, четвертое поколение — 0,5%, пятое поколение — 0,5%.