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

01.10.2013

Независимые дистрибьюторы общества с ограниченной ответственностью «Бинг Хан» (далее - компания «Бинг Хан») вне зависимости от своего статуса должны соблюдать настоящую Политику и правила поведения Независимых дистрибьюторов 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 дистрибьюторской деятельности:

1. Обращаться с людьми, которые встретятся в ходе выполнения обязанностей Независимого дистрибьютора компании «Бинг Хан», так же, как Независимый дистрибьютор 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 спонсорства перед покупателями и потенциальными участниками честно и достоверно, делая только такие заявления, которые санкционированы компанией «Бинг Хан».

4. Вежливо и быстро реагировать на все жалобы в отношении продукции, следовать процедурам, предусмотренным компанией «Бинг Хан» по вопросам обмена продукции и возмещения.

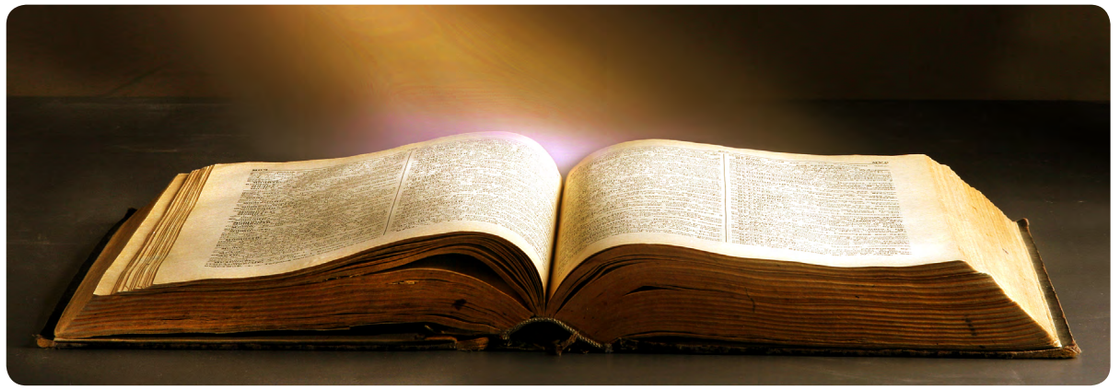
5. Вести себя таким образом, чтобы в поведении выражались только высочайшие стандарты честности, открытости и ответственности Независимого дистрибьютора компании «Бинг Хан».

6. Выполнять обязанности Независимого дистрибьютора 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 Независимого дистрибьютора 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 Независимым дистрибьютором.

Заполнение формы Заявления на регистрацию в качестве Независимого дистрибьютора компании «Бинг Хан» и/или на возобновление действия Договора оказания услуг с компанией «Бинг Хан», а также продолжение размещения заказов и получение вознаграждений Независимым дистрибьютором означают согласие Независимого дистрибьютора с настоящей Политикой.



Условия, применяющиеся к дистрибьюторской деятельности:

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

1. Термины и определения

ID – регистрационный номер Независимого дистрибьютора / 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 НЕЗАВИСИМЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР – активный Независимый дистрибьютор, получающий вознаграждение за нижестоящих. Для Независимого партнера (НП) требуется как минимум два ЛОБ в месяц. Кроме того, для получения вознаграждения НП 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 Независимого дистрибьютора. 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.

ВЕТВЬ – каждый лично спонсируемый Вами Независимый дистрибьютор начинает ветвь в Вашей организации, является частью Вашей общей нижестоящей линии, а также отдельной «ветвью». Для Вашего Спонсора вся Ваша организация (все Ваши ветви) – это одна «ветвь».

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ – сумма, получаемая за услуги, оказанные по Договору об оказании услуг Независимым дистрибьютором. Вознаграждение выплачивается Независимому дистрибьютору не позднее пятнадцатого числа следующего месяца в соответствии с Планом вознаграждения «Бинг Хан». Выплата вознаграждения осуществляется на реквизиты банковского счета, указанные в Форме регистрации Независимого дистрибьютора.

Несмотря на то что Оптовая цена Очищенного женьшеневого порошка Бинг Хан и Бинг Хан Сенг Лер капсул составляет 8 900 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 8 000 рублей.

Независимый дистрибьютор 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 дистрибьютора и Вашим вознаграждением. Если Вашему нижестоящему дистрибьютору 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 Независимым партнерам, которые продемонстрировали отличные лидерские качества и умение проводить тренинги;
• ***вознаграждение за отрыв*** выплачивается, когда Вы являетесь Золотым дистрибьютором и выше и имеете Отрыв;
• ***серебряное вознаграждение*** выплачивается, когда Серебряный дистрибьютор имеет по прямой нижестоящей линии Серебряного дистрибьютора 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 дистрибьюторов или 30 VIP-клиентов;
• ***вознаграждение за управление нижестоящей линией*** – для статуса Активного Независимого дистрибьютора и получения любых вознаграждений за нижестоящую линию необходимо достичь минимального Личного объема бизнеса (ЛОБ). Для Золотого и Премьер-дистрибьютора требуется достижение одного ЛОБ ежемесячно. Для Независимого партнера требуется заработать два ЛОБ каждый месяц. За Ваши покупки Вы получаете определенный ЛОБ. Ваш ЛОБ и ЛОБ каждого человека в вашей группе образуют Групповой объем бизнеса (ГОБ). Все повышения статуса основываются на Баллах. Вознаграждение выплачивается по общему ОБ. Все виды вознаграждения выплачиваются исходя из положения, которое достигнуто согласно квалификационным требованиям и баллам, накопленным по Вашим ЛОБ и Вашим ГОБ. По достижении определенного уровня для его сохранения обязательно его ежемесячное подтверждение;
• ***вознаграждение за личные продажи*** основано на Вашем личном ОБ в календарном месяце. Выплата производится 15 (пятнадцатого) числа следующего месяца исходя из уровня, который Вы достигли согласно Плану вознаграждения, при условии, что Вы являетесь Активным Независимым дистрибьютором.

ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ БИЗНЕС-МАТЕРИАЛЫ – весь набор пособий и материалов компании «Бинг Хан» в поддержку спонсорства и продаж, такие как аудио- и видеопленки, литература, флипчарты, собрания и встречи для обучения и мотивирования дистрибьюторов и для применения в работе с потенциальными Независимыми дистрибьюторами, которые действующие Независимые дистрибьюторы могут предоставлять другим Независимым дистрибьюторам.

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 – Независимый дистрибьютор, являющийся Вашим Спонсором, и все другие Независимые дистрибьюторы, находящиеся выше него в данной линии Спонсорской поддержки.

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

ГРУППА – Независимые дистрибьюторы в Вашей личной группе, которые еще не набрали достаточно баллов за объем, чтобы получить статус выше Вашего текущего статуса, и которые еще не получили статуса Отрыв.

ГРУППА НЕЗАВИСИМОГО ДИСТРИБЬЮТОРА – в отношении каждого отдельного Независимого дистрибьютора означает самого Независимого дистрибьютора, всех Независимых дистрибьюторов, спонсируемых им, всех Независимых дистрибьюторов, лично спонсируемых такими Независимыми дистрибьюторами, и т.д. по нижестоящей линии от данного Независимого дистрибьютора вплоть до (и включая) тех Независимых дистрибьюторов, которые еще не спонсируют других Независимых дистрибьюторов.

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 Независимым дистрибьютором, является договором об оказании услуг.

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

ЗАЯВЛЕНИЕ на РЕГИСТРАЦИЮ – часть Договора об оказании услуг в виде формы регистрации в качестве Независимого дистрибьютора, включающая важную и необходимую информацию. Получение компанией «Бинг Хан» заявления, подписанного кандидатом в Независимые дистрибьюторы, либо его представителем по доверенности с приложением последней, а также с приложением необходимых документов, указанных в Заявлении, является моментом акцепта 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 дистрибьюторов и обучая их всем этим операциям, Вы становитесь настоящим лидером и получаете вознаграждение за Отрыв.

ЛИНИЯ СПОНСОРСКОЙ ПОДДЕРЖКИ – в отношении каждого отдельного Независимого дистрибьютора означает самого Независимого дистрибьютора, его Спонсора и Спонсора его Спонсора и т.д.

НАКОПЛЕНИЕ – объем бизнеса по продукту (ОБ) суммируется ежемесячно, обеспечивая Вам преимущество в начале месяца. Общий накопленный ОБ учитывается при продвижении на более высокие позиции. Это значение ОБ будет служить неким показателем в «единой валюте», поскольку компания «Бинг Хан» расширяется и приходит в разные страны. Для Независимого дистрибьютора ниже уровня Золотого дистрибьютора период накопления не ограничивается. Для статуса Золотого дистрибьютора и выше все открытые объемы (объемы, которые не зарегистрированы на нижестоящих дистрибьюторов) можно будет перевести только в течение 60 дней после покупки или перехода в статус Золотого дистрибьютора, после чего они аннулируются.

НЕЗАВИСИМЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР – для регистрации в качестве Независимого дистрибьютора не требуется платить никаких взносов и не нужно при регистрации покупать какой-то определенный объем продукции. Заявку на регистрацию с указанием ID Спонсора можно подать прямо в компанию «Бинг Хан» либо передать тому Независимому дистрибьютору, который познакомил данного человека с компанией «Бинг Хан» (далее – Спонсор), приложив все необходимые документы в соответствии с разделом 2 Политики и правил поведения Независимых дистрибьюторов компании «Бинг Хан». Получение компанией «Бинг Хан» заявки, подписанной кандидатом в Независимые дистрибьюторы, 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 Независимого дистрибьютора в компанию «Бинг Хан» ему присваивается регистрационный номер в компании «Бинг Хан», по которому можно будет отслеживать все личные заказы, всех лично привлеченных VIP-клиентов, чтобы зарабатывать вознаграждение за личные продажи.

У каждого продукта имеется цена балла, которая называется объемом бизнеса (ОБ) и используется для расчета вознаграждения Независимого дистрибьютора за оказание услуг по продвижению продукта, которая позволяет продвигаться на более высокие уровни с более высокой суммой вознаграждения. Независимый дистрибьютор может получать определенный доход, регистрируя VIP-клиентов, которые заказывают продукты непосредственно у компании «Бинг Хан». Независимый дистрибьютор будет получать вознаграждение за личный объем бизнеса (ЛОБ) в зависимости от количества зарегистрированных заказов VIP-клиентов. Все виды оплаты услуг в программе «Бинг Хан» рассчитываются исключительно исходя из деятельности по продаже и продвижению продукции. Каждый Независимый дистрибьютор 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 Независимых дистрибьюторов общества с ограниченной ответственностью «Бинг Хан». Независимый дистрибьютор самостоятельно подает налоговые декларации, уплачивает все налоги и взносы во внебюджетные фонды.

Независимый дистрибьютор имеет право привести и стать спонсором для других Независимых дистрибьюторов в программе компании «Бинг Хан», а те, в свою очередь, могут также продавать продукцию и стать спонсорами для других. Каждый Независимый дистрибьютор 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 личный и групповой объем бизнеса по программе компании «Бинг Хан».

НЕПОСРЕДСТВЕННЫЙ НИЖЕСТОЯЩИЙ – Независимый дистрибьютор, непосредственно спонсируемый Вами или ставший Вашим нижестоящим дистрибьютором вследствие выхода его Спонсора из программы.

НИЖЕСТОЯЩАЯ ЛИНИЯ – дистрибьютор или дистрибьюторы, которых спонсирует другой Независимый дистрибьютор и которые в линии спонсорской поддержки находятся ниже своих соответствующих Спонсоров.

ОБЪЕМ БИЗНЕСА (ОБ) – имеется несколько видов:

1) ЛИЧНЫЙ ОБЪЕМ БИЗНЕСА (ЛОБ) – продукция, которую вы лично покупаете каждый месяц, суммируется и называется вашим ЛИЧНЫМ ОБЪЕМОМ БИЗНЕСА;

2) ГРУППОВОЙ ОБЪЕМ БИЗНЕСА (ГОБ) – личный объем бизнеса каждого человека в вашей нижестоящей линии, который не превзошел вас по объему, накапливается и образует ваш ГРУППОВОЙ ОБЪЕМ БИЗНЕСА (ГОБ).

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

ОПОСРЕДОВАННЫЙ НИЖЕСТОЯЩИЙ – Независимый дистрибьютор в Вашей нижестоящей линии, которого спонсировал другой человек и/или человек, находящийся под другим Независимым дистрибьютором. Такое лицо может в конечном счете стать непосредственным нижестоящим.

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

ОРГАНИЗАЦИЯ ЛИЧНЫХ ПРОДАЖ – часть Нижестоящей личной линии Независимого дистрибьютора, за продажи и/или покупки которой Независимый дистрибьютор имеет право получать вознаграждение.

ОТРЫВ – происходит, когда дистрибьютор, достигший Золотого статуса или выше, имеет лично им спонсируемого нижестоящего представителя, который также достиг Золотого статуса и выше. В отличие от Независимого дистрибьютора, который еще не достиг Золотого статуса, Вы как Независимый дистрибьютор, действительно достигший Золотого статуса, продолжаете получать вознаграждение по объему группы, где имеется «отрыв». Однако объем группы, где имеется «отрыв», уже не будет учитываться в Групповом объеме бизнеса (ГОБ). Если Ваш Независимый дистрибьютор, показавший «отрыв», по своим показателям не является активным дистрибьютором, Вы будете получать дифференциальное вознаграждение исходя из статуса Вашего Независимого дистрибьютора с «отрывом», а не на основании Вашего собственного статуса. Все остальные льготы сохраняются.

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

ПЕРЕВОД ОБЪЕМА – трехмесячный период валидации перевода объема применим к Золотым дистрибьюторам и выше. Для перевода объема новому VIP-клиенту или новому непосредственному Независимому дистрибьютору необходимо подать соответствующее заявление и получить утверждение компании «Бинг Хан» до конца периода валидации. Периоды валидации перевода объема новичку указаны ниже:

1) объем продаж, накопленный до дня получения статуса Золотого дистрибьютора, может быть переведен в течение трех месяцев с момента получения статуса Золотого дистрибьютора;
2) объем продаж, накопленный после дня получения статуса Золотого дистрибьютора и выше, может быть переведен в течение трех месяцев с даты счета-фактуры;
3) объем продаж после периода валидации не подлежит переводу, но по-прежнему будет использоваться как критерий квалификации для продвижения на следующий уровень или при расчете вознаграждений компанией «Бинг Хан» (Россия).

ПЕРЕНОС – процесс, затрагивающий исключительно тех Независимых дистрибьюторов, которые достигли уровня Золотого дистрибьютора или Премьер-дистрибьютора или Независимого партнера; в рамках этого процесса Ваше вознаграждение за данный конкретный месяц будет отнесено на счет следующего отвечающего квалификационным требованиям Независимого дистрибьютора, если Вы не достигли минимального личного объема бизнеса (для Золотого и Премьер-статуса минимум составляет 1 ЛОБ, а для Независимого партнера – 2 ЛОБ). Для Золотого дистрибьютора и выше, в случае если Ваш Золотой дистрибьютор, Премьер-дистрибьютор

или Независимый партнер, показавший «отрыв», не выполняет квалификацию активного дистрибьютора, Вы получите дифференциальное вознаграждение на основе уровня Вашего «отрывного» дистрибьютора вместо Вашего собственного уровня. Например, Вы — Премьер-дистрибьютор, а Ваш дистрибьютор с «отрывом» — Золотой. Он не выполнил квалификацию в этом месяце. Дифференциальное вознаграждение и вознаграждение, причитающееся Серебряному дистрибьютору, будет рассчитано на основании Золотого уровня вместо Вашего собственного Премьер-уровня.

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

ПОКОЛЕНИЕ — положение Независимого дистрибьютора в его линии спонсорства. Поколение отличается от уровней, которые используются для расчета вознаграждения соответствующих Независимых дистрибьюторов. Например, т.е. Независимые дистрибьюторы, которые достигли Отрыва, будут определяться как поколение Отрыва.

ПРЕДПРИЯТИЕ МНОГОУРОВНЕВОГО МАРКЕТИНГА — предприятие или организация, которая позволяет Независимым дистрибьюторам заключать договор и на его основании продавать продукцию конечным потребителям, а также становиться Спонсорами других Независимых дистрибьюторов, чтобы они тоже продавали продукцию конечным потребителям. Независимый дистрибьютор зарабатывает как на продаже продукции, так и на продаже продукции другими Независимыми дистрибьюторами, которых он спонсирует.

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

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

РЕГИСТРАЦИЯ — внесение информации о Независимом дистрибьюторе в информационную базу компании «Бинг Хан» и присвоение ему ID в целях информирования Независимого дистрибьютора о новинках продукции, проводимых мероприятиях и т.п. Компания «Бинг Хан» не взимает с Независимого дистрибьютора плату за регистрацию, однако Независимый дистрибьютор 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 Независимого дистрибьютора.

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

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

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

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

СПОНСОР — человек, который привлекает другого Независимого дистрибьютора в свою линию спонсорской 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: Независимый дистрибьютор, Бронзовый дистрибьютор, Серебряный дистрибьютор, Золотой дистрибьютор, Премьер-дистрибьютор, Независимый партнер.

ФОРМА ЗАКАЗА ТОВАРА — форма заказа продукции «Бинг Хан», опубликованная на странице Продавца в сети Интернет: **www.binghanrussia.ru**. Данная форма зависит от категории Покупателя, определяемого в соответствии с Планом вознаграждения «Бинг Хан» и настоящей Политикой и правилами поведения Независимых дистрибьюторов компании «Бинг Хан».

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

2. Разрешение на осуществление действий в качестве Независимого дистрибьютора

2.1. Квалификационные критерии для потенциальных Независимых дистрибьюторов:
2.1.1. Возможность стать Независимым дистрибьютором 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 две фотографии, копию паспорта, а также копию свидетельства о регистрации в качестве индивидуального предпринимателя).
2.2.1. Чтобы стать Независимым дистрибьютором, кандидат должен получить спонсорскую поддержку действующего авторизованного Независимого дистрибьютора. Если у кандидата нет своего спонсора, то компания «Бинг Хан» сама предоставит кандидату Спонсора после осуществления регистрации в качестве Независимого дистрибьютора.
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 Независимого дистрибьютора: www.binghanrussia.ru.
2.2.3. Разрешение на деятельность Независимого дистрибьютора вступит в силу только при условии, что потенциальный дистрибьютор получил ID.

2.3. Условия подачи Заявления на регистрацию:
2.3.1. Независимый дистрибьютор может в любое время в одностороннем порядке отказаться от исполнения функций дистрибьютора путем подачи соответствующего письменного заявления в компанию «Бинг Хан».
2.3.2. Бывший Независимый дистрибьютор может подать заявление о присвоении статуса нового Независимого дистрибьютора согласно пунктам 4.3, 4.4, 4.5 и 4.6 при условии, что его прошлая дистрибьюторская деятельность не была прекращена или его спонсорство не было аннулировано.
2.3.3. Права и привилегии, связанные с Уровнем Независимого дистрибьютора, не могут передаваться другим лицам, кроме особых случаев, предусмотренных в настоящей Политике.

2.4. От потенциальных или действующих Независимых дистрибьюторов недопустимо требовать:
2.4.1. Покупать заранее определенное количество продукции «Бинг Хан» или поддерживать определенный минимальный запас продукции (кроме Золотого дистрибьютора и выше).
2.4.2. Покупать продукцию, литературу, средства обеспечения продаж, аудио- и видеоматериалы или услуги, которые не производятся компанией «Бинг Хан».

2.4.3. Покупать билеты на собрания, семинары или иные мероприятия, организуемые компанией «Бинг Хан» или ее Независимыми дистрибьюторами.
2.4.4. Спонсировать только определенное количество новых Независимых дистрибьюторов.
2.4.5. Добиваться конкретных объемов продаж.
2.4.5.1. Независимый партнер: статус и месячные права на вознаграждение Независимого партнера присваиваются Независимым дистрибьюторам, которые обеспечивают объем бизнеса не менее двух банок продукции компании «Бинг Хан» в каждом календарном месяце.
2.4.5.2. Золотой дистрибьютор и Премьер-дистрибьютор: статусы и месячные права на вознаграждение Золотого дистрибьютора и Премьер-дистрибьютора присваиваются Независимым дистрибьюторам, 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 дистрибьютора (перерегистрация Независимого дистрибьютора) используются для покрытия расходов на функционирование компьютерной базы данных, предназначенной для ежегодной регистрации дистрибьютора. Размер вознаграждения и сроки его уплаты, а также иные условия определяются согласно таблице.

Ежегодные взносы Независимых дистрибьюторов за продление срока

Уровень	Минимальный ЛОБ в течение 12 месяцев, предшествующих продлению	Взносы за продление
Независимый дистрибьютор	Без дополнительных требований	Бесплатно
Бронзовый дистрибьютор	3 ЛОБ (Личный объем бизнеса)	490 рублей
Серебряный дистрибьютор	3 ЛОБ	490 рублей
Золотой дистрибьютор	6 ЛОБ	990 рублей
Премьер-дистрибьютор	6 ЛОБ	990 рублей
Независимый партнер	12 ЛОБ	6900 рублей

Ежегодное продление статуса Независимого дистрибьютора.

• Продление должно быть оформлено в течение 5 рабочих дней после прошествия года с момента получения статуса.
• Требования к ЛОБ для продления основываются на ЛОБ за 12 месяцев, непосредственно предшествующих окончанию срока нахождения в статусе.
• Независимые дистрибьюторы, получившие повышение до уровня Независимый партнер, должны оформлять продление статуса в течение 5 рабочих дней после прошествия года с момента повышения до уровня Независимый партнер.

Невыполнение требования продления статуса Независимого дистрибьютора.

• Если продление не оформлено в течение двух лет или менее, необходимо выполнить требование к выполнению ЛОБ 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 Независимого дистрибьютора сохраняется.
• Если продление не оформлено в течение двух лет или более, необходимо выполнить требование к выполнению ЛОБ за один год и уплатить взнос за продление на два года. При выполнении данного требования уровень Независимого дистрибьютора сохраняется.
• Данные требования (в зависимости от обстоятельств) к выполнению ЛОБ не будут учитываться в общем объеме требований к выполнению ЛОБ, которые предусмотрены для продления статуса Независимого дистрибьютора в случае очередного продления в приведенной таблице.

2.6. Взносы за ежегодное продление статуса Независимого дистрибьютора (перерегистрация Независимого дистрибьютора) используется для покрытия расходов на функционирование компьютерной базы данных, предназначенной для ежегодной регистрации Независимого дистрибьютора. Размер вознаграждения и сроки его уплаты, а также иные условия определяются в 2.5 настоящей Политики.
2.6.1. Срок действия договора с Независимым дистрибьютором устанавливается до конца 12-го (двенадцатого) календарного месяца с момента получения первого разрешения (включительно).
2.6.2. Независимый дистрибьютор 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 Независимым дистрибьютором, если, по мнению компании «Бинг Хан», деятельность указанного Независимого дистрибьютора 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 дистрибьюторскую деятельность конкретного Независимого дистрибьютора дистрибьютор перестает быть действительным дистрибьютором со дня истечения срока текущего Договора. Указанный отказ компания «Бинг Хан» направляет такому Независимому дистрибьютору в форме письменного уведомления о своем решении вместе с уведомлением о том, что Независимый дистрибьютор может подать апелляцию в Экспертный совет (п. 10 настоящей Политики).

2.7. Только Независимый партнер может один раз передать свои права и обязанности дистрибьютора 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 дистрибьютора:
2.7.1. 3% от той суммы, на которую имел бы право Независимый 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 Независимого партнера Экзаменационной комиссии компании «Бинг Хан».
2.7.3. После сдачи теста на статус Независимого партнера и назначения на эту роль возникает иное наследственное право для второго поколения при условии, что наследник успешно сдаст тест.
2.8. Если Независимый дистрибьютор не действует активно в течение 12 (двенадцати) месяцев подряд, его статус автоматически аннулируется по истечении указанного срока. Бывший Независимый дистрибьютор может повторно обратиться к компании «Бинг Хан» с просьбой восстановить его в статусе Независимого дистрибьютора.

3. Обязанности Независимых дистрибьюторов

3.1. Независимые дистрибьюторы должны всегда полностью и без промедления соблюдать настоящую Политику, План вознаграждения, являющийся ее частью, которые доступны для дистрибьюторов 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. Независимые дистрибьюторы должны заказывать продукцию непосредственно в ООО «Бинг Хан».
3.2.2. Компания «Бинг Хан» запрещает перекрестные групповые заказы или перекрестные групповые поставки продукции другим дистрибьюторам. Независимые дистрибьюторы не имеют права заказывать продукцию от имени своих дистрибьюторов 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. Независимые дистрибьюторы 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 Независимого дистрибьютора и другие квалификационные показатели на основе месячного объема продаж;
3.2.3.2. компания «Бинг Хан» признала конкретный статус Независимого дистрибьютора.
3.2.4. Если Независимый дистрибьютор 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. Независимые дистрибьюторы обязаны предоставлять покупателям качественные услуги.
3.3.1. Независимые дистрибьюторы обязаны к моменту продажи подготовить заполненную Форму заказа товаров для розничных или VIP-клиентов. 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 Независимого дистрибьютора и его ID. На третьей странице Формы заказа товара для розничного или VIP-клиента должен находиться Договор купли-продажи, содержащий все предусмотренные законодательством Российской Федерации условия.
3.3.2. Независимые дистрибьюторы 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. Независимым дистрибьюторам рекомендуется в соответствии с их личным усмотрением продавать розничным клиентам продукцию компании «Бинг Хан» по розничным ценам, установленным компанией «Бинг Хан».
3.3.4. Независимые дистрибьюторы должны незамедлительно сообщать компании «Бинг Хан» обо всех существенных жалобах покупателей продукции компании «Бинг Хан» и представлять копии всей корреспонденции и подробности бесед, относящихся к жалобам покупателей продукции компании «Бинг Хан».

3.4. Обязанности, относящиеся к продвижению продукции компании «Бинг Хан»:
3.4.1. Для обеспечения равных возможностей развития бизнеса Независимых дистрибьюторов Независимые дистрибьюторы 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. Независимые дистрибьюторы не должны ходить по квартирам и домам для продвижения продукции компании «Бинг Хан» или привлечения потенциальных Независимых дистрибьюторов или покупателей.
3.4.3. Независимые дистрибьюторы 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. Независимые дистрибьюторы не должны делать преувеличенные или ничем не оправданные заявления относительно продукции компании «Бинг Хан».
3.4.5. Независимые дистрибьюторы 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. Независимые дистрибьюторы не должны заявлять, что у продукции компании «Бинг Хан» имеются спонсорская поддержка, одобрение, технические характеристики, аксессуары, сферы применения или преимущества, которыми продукция в действительности не обладает.
3.4.7. Независимые дистрибьюторы 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 Независимые дистрибьюторы не должны импортировать продукцию компании «Бинг Хан» из других стран, в которых компания «Бинг Хан» ведет продажи.
3.4.8. Независимые дистрибьюторы 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. Независимым дистрибьюторам запрещается рекламировать продажи продукции компании «Бинг Хан» по ценам, более низким, чем розничные цены, предлагаемые компанией «Бинг Хан».

3.5. Независимые дистрибьюторы 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. Независимые дистрибьюторы не вправе:
3.6.1. Представляться в качестве или иным образом выдавать себя за наемных работников или партнеров 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 независимыми подрядчиками компании «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. Независимые дистрибьюторы должны соблюдать все законы, нормативные акты Российской Федерации, а также правила и нормы в отношении деятельности в качестве дистрибьютора и не должны заниматься какой-либо деятельностью, которая может навредить репутации Независимого дистрибьютора, репутации компании «Бинг Хан» или репутации ее продукции и услуг. Независимые дистрибьюторы 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. Независимый дистрибьютор не вправе удалять или добавлять любые материалы, слова, этикетки или наклеивать какую-либо информацию, изменять или снимать ярлыки с упаковок или иным образом изменять тот вид продукции компании «Бинг Хан» или Руководства по бизнесу. Независимый дистрибьютор 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. Спонсорская поддержка и обязанности Спонсора

4.1. Спонсор должен соблюдать следующие правила:
4.1.1. Прежде чем попросить кандидата подписать Заявление на регистрацию, Спонсор 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 Независимых дистрибьюторов компании «Бинг Хан» (Россия);
3) План вознаграждения компании «Бинг Хан».
4.1.2. Спонсор должен поинтересоваться, ранее не был ли потенциальный дистрибьютор и/или его/ее супруг/супруга Независимым дистрибьютором компании «Бинг Хан». Если кто-либо из них был Независимым дистрибьютором, Спонсор вправе оформлять спонсорство 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 Независимого дистрибьютора, которые обусловили применение компанией «Бинг Хан» штрафных санкций согласно пункту 4.7 настоящей Политики и привели к причинению ущерба Спонсору и его вышестоящей линии, спор должен быть урегулирован всеми сторонами законным путем согласно законодательству Российской Федерации.
4.1.3. Спонсор должен регулярно обучать и мотивировать спонсируемых им лично Независимых дистрибьюторов согласно указаниям и требованиям, установленным в Руководстве по бизнесу или иным образом предусмотренными компанией «Бинг Хан».
4.1.4. Спонсор должен добиться того, чтобы все спонсируемые им лично Независимые дистрибьюторы понимали соответствующие процедуры компании «Бинг Хан».
4.1.5. Спонсор должен приложить все усилия для того, чтобы каждый из спонсируемых им лично Независимых дистрибьюторов полностью и незамедлительно исполнял все свои обязательства, предусмотренные или вытекающие из настоящей Политики.
4.1.6. Спонсор обязан привлекать спонсируемых им лично Независимых дистрибьюторов к участию в собраниях компании «Бинг Хан» и других мероприятиях компании «Бинг Хан».
4.1.7. Спонсор должен призывать спонсируемых им лично Независимых дистрибьюторов 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. Независимый дистрибьютор не должен ни при каких обстоятельствах прямо или косвенно, единолично или совместно с другими лицами переманивать, побуждать или уговаривать других Независимых дистрибьюторов отрываться от своей линии спонсорской поддержки или менять линию спонсорской поддержки.

4.3. Независимый дистрибьютор, желающий ПРЕКРАТИТЬ свою деятельность в качестве Независимого дистрибьютора (путем отказа от Договора оказания услуг или его продления) в линии своего Спонсора и который после такого прекращения перестает быть Активным дистрибьютором в течение 2 (двух) лет, лишается статуса действительного Независимого дистрибьютора, но по окончании такого данного периода (период бездействия) может вновь подать заявление и стать новым Независимым дистрибьютором с новым Спонсором.
4.3.1. В соответствии с правилом, указанным в пункте 4.3 настоящей Политики, в целях восстановления статуса после бездействия Независимый дистрибьютор 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 Непосредственного дистрибьютора 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 Непосредственный дистрибьютор не дает ответа в течение 15 (пятнадцати) дней или подтверждает фактическое бездействие Независимого дистрибьютора в течение 2 (двух) лет, новое заявление принимается и обрабатывается. Право Независимого дистрибьютора оспорить спонсорство бывшего Независимого дистрибьютора, который теперь получает спонсорскую поддержку другого Спонсора, прекращается по истечении 2 (двух) лет с момента принятия Заявления.
4.3.2. Для целей данного пункта «бездействие» означает, что в течение периода бездействия Независимый дистрибьютор не проявляет никакой активности. Это означает, что в этот период не покупается и не продается никакая продукция компании «Бинг Хан», Независимый дистрибьютор 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 Независимым дистрибьюторам, не возобновлял свою дистрибьюторскую деятельность и не посещал собрания по набору, обучению или привлечению новичков, проводимые Независимыми дистрибьюторами компании «Бинг Хан», или другие собрания, спонсируемые компанией «Бинг Хан». Во время периода бездействия бывший Независимый дистрибьютор 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. Независимый дистрибьютор, который переводится к другому Спонсору, или Независимый дистрибьютор, который после двух лет бездействия подает Заявление на спонсорскую поддержку под руководством другого Спонсора, согласно условиям данного пункта не может получать спонсорскую поддержку лица, которое находилось выше него в первоначальной линии спонсорской поддержки вплоть до (и включая) первого аттестованного Непосредственного дистрибьютора, или же ниже него в бывшей Личной группе вплоть до (и включая) первого Непосредственного дистрибьютора, и который с тех пор был переведен к другому Спонсору или получал спонсорскую поддержку другого Спонсора; за исключением случаев, когда с момента прекращения его дистрибьюторской деятельности прошло 2 (два) года.

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

4.6. Независимый дистрибьютор, который ранее получал спонсорскую поддержку, может вновь подать Заявление на спонсорство с учетом пунктов 4.3, 4.4 и 4.5 настоящей Политики и следующих условий:
4.6.1. Бывший Независимый дистрибьютор не может получать личную спонсорскую поддержку Спонсора, который ранее был выше него в его первоначальной Линии спонсорской поддержки вплоть до (и включая) первого аттестованного Непосредственного дистрибьютора, или ниже него в его первоначальной Личной группе вплоть до (и включая) первого аттестованного Непосредственного дистрибьютора, если с момента прекращения его дистрибьюторской 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 включать перевод дистрибьюторской деятельности нарушившего требования указанных пунктов Независимого дистрибьютора и его Личной группы, а также объема продаж за период, в котором возникло нарушение, в пользу его первоначальной Линии спонсорской поддержки.

4.8. Без ограничения полномочий и права на собственное усмотрение компании «Бинг Хан», предусмотренных в пункте 4.7 настоящей Политики:
4.8.1. Независимый дистрибьютор, который желает перейти к другому Спонсору, должен подать письменную просьбу компании «Бинг Хан» вместе с письменным согласием всех Независимых дистрибьюторов в его Линии спонсорской поддержки вплоть до (и включая) первого аттестованного Непосредственного дистрибьютора и всех аттестованных Независимых партнеров. Если первый аттестованный Непосредственный дистрибьютор является аттестованным Независимым партнером, то письменное согласие должно быть получено от следующего аттестованного непосредственного Независимого партнера по вышестоящей линии в Линии спонсорской поддержки Непосредственного дистрибьютора, поскольку такой перевод может повлиять на Лидерское вознаграждение. В таком случае компания «Бинг Хан» уведомляет первого аттестованного Независимого партнера вышестоящей линии и дает ему 15 (пятнадцать) дней на ответ.
4.8.2. Перевод Дистрибьютора к другому Спонсору ни при каких обстоятельствах не затрагивает его Дистрибьюторов нижестоящей линии.

5. Обязанности и права Независимых дистрибьюторов

5.1. Непосредственный дистрибьютор обязан в дополнение к своим другим обязательствам в качестве Спонсора и Независимого дистрибьютора:
5.1.1. добиваться того, чтобы каждый Независимый дистрибьютор в его Личной группе обслуживал покупателей в соответствии с условиями Плана вознаграждения;
5.1.2. обучать и мотивировать Независимых дистрибьюторов 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 Независимых дистрибьюторов в своей Личной группе;
5.1.4. поддерживать постоянную связь с Независимыми дистрибьюторами своей Личной группы;
5.1.5. активно передавать всем Независимым дистрибьюторам в своей Личной группе важные сообщения, например, касательно цели, времени и места проведения собраний; новостей о продукции, тренингов по розничной торговле и правил, которые Независимые дистрибьюторы 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 Независимым дистрибьюторам 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. Лица, находящиеся в гражданском и официальном браке, могут быть отдельными Независимыми дистрибьюторами компании «Бинг Хан». Каждый из супругов считается отдельным лицом с точки зрения вознаграждения. После смерти одного 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.

5.4. 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. Независимым дистрибьюторам 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. Независимые дистрибьюторы 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 Независимого дистрибьютора 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. Независимым дистрибьюторам запрещено приглашать людей на обсуждение бизнеса компании «Бинг Хан» и совершать какие-либо действия, которые могут ввести потенциальных Независимых дистрибьюторов, 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 Независимыми дистрибьюторами территории исключительно для развития бизнеса;
6.2.3. бизнес компании «Бинг Хан» и (или) Независимые дистрибьюторы 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», Независимые дистрибьюторы должны описывать План вознаграждения «Бинг Хан».
6.3.2. Дистрибьюторы 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 Независимыми дистрибьюторами.
6.3.3. Независимые дистрибьюторы не должны заявлять, что Независимый дистрибьютор может получать доход, исключительно или главным образом занимаясь спонсированием других лиц; ему следует подчеркивать важность продаж/продвижения продукции компании «Бинг Хан».
6.3.4. Независимые дистрибьюторы должны указать, что для получения статуса Независимого дистрибьютора необязательно спонсировать других лиц.
6.3.5. Независимые дистрибьюторы 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. Независимые дистрибьюторы 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. Независимые дистрибьюторы должны представлять только прошлые, настоящие и будущие доходы или заработки Независимых дистрибьюторов:
6.3.7.1. Независимые дистрибьюторы 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. Независимые дистрибьюторы должны называть только суммы фактического вознаграждения из своего личного опыта в контексте структуры доходов компании «Бинг Хан», а если требуется раскрыть доходы от розничных продаж и/или вознаграждение других Независимых дистрибьюторов, необходимо получить предварительное согласие соответствующих Независимых дистрибьюторов.
6.3.8. Независимые дистрибьюторы 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. Независимые дистрибьюторы не должны рекламировать какие-либо налоговые льготы в качестве причины для работы Независимым дистрибьютором.

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

7.1. Независимые дистрибьюторы 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», Независимым дистрибьюторам запрещается:
7.2.1. изготавливать или получать из источников, отличных от компании «Бинг Хан», 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 Независимых дистрибьюторов, 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. Независимые дистрибьюторы 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 правами, не могут воспроизводиться полностью или частично ни Независимыми дистрибьюторами, ни другими лицами без предварительного письменного разрешения компании «Бинг Хан» или же согласно пункту 7.3 настоящей Политики.

7.5. Независимые дистрибьюторы могут использовать официальную литературу компании «Бинг Хан» только для целей, связанных с исполнением своих функций Независимых дистрибьюторов.

7.6. Независимые дистрибьюторы могут использовать наименование компании «Бинг Хан» на своих визитных карточках и чеках, при условии, что наименование компании «Бинг Хан» используется одним из способов, указанных ниже:
7.6.1. например: «Иван Иванов, Независимый дистрибьютор компании «Бинг Хан», или
7.6.2. например: «Иван Иванов, Независимый дистрибьютор продукции «Бинг Хан».

7.7. Называть себя в документах Независимыми дистрибьюторами компании «Бинг Хан» могут только те Независимые дистрибьюторы, которые получили на это предварительное письменное разрешение компании «Бинг Хан».

7.8. При использовании товарных знаков компании «Бинг Хан» Независимые дистрибьюторы 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 Независимых дистрибьюторов 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. Независимые дистрибьюторы могут разрабатывать и использовать вспомогательные бизнес-материалы для проведения тренингов и мотивирования спонсируемых ими лично Независимых дистрибьюторов при условии, что:
7.9.1. Каждый такой вспомогательный бизнес-материал должен быть предварительно согласован с компанией «Бинг Хан», а Независимый дистрибьютор должен получить предварительное письменное разрешение на его продажу или распространение среди других Независимых дистрибьюторов. 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 Независимого дистрибьютора в отношении потенциального дохода или будущих финансовых выгод от работы в качестве Независимого дистрибьютора 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. Независимые дистрибьюторы 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 Независимый дистрибьютор 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 указание Независимому дистрибьютору прекратить изготовление, продажу или распространение таких вспомогательных бизнес-материалов. Неисполнение данного указания дает компании «Бинг Хан» право аннулировать разрешение на деятельность Независимого дистрибьютора 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 Независимого дистрибьютора 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 Независимых дистрибьюторов в Личной группе Непосредственного дистрибьютора 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 Непосредственного дистрибьютора 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 Непосредственному дистрибьютору, сообщая причину установления такого испытательного периода.

8.3. Одновременно с уведомлением, направленным Непосредственному дистрибьютору согласно пункту 8.2 настоящей Политики компания «Бинг Хан» может по собственному усмотрению предоставить этому Непосредственному дистрибьютору или другому Независимому дистрибьютору, вышестоящему по отношению к Независимым

дистрибьюторам, которые исказили имидж компании «Бинг Хан» или бизнес компании «Бинг Хан» или допустили иное серьезное нарушение настоящей Политики (и такой другой Независимый дистрибьютор в дальнейшем называется «другим Назначенным дистрибьютором»), 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 Непосредственному дистрибьютору или другому Назначенному дистрибьютору срок для самостоятельного принятия внутри его собственной Личной группы мер, направленных на исправление нарушений, а Непосредственный дистрибьютор или другой Назначенный дистрибьютор, 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 Непосредственного дистрибьютора 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 Непосредственным дистрибьюторам в Личной группе Непосредственного дистрибьютора или в той части Личной группы, которая ставится на испытательный период. В бюллетене конкретно описываются искажения в имидже компании «Бинг Хан» или в ее Плане вознаграждения, которые привели к необходимости введения испытательного срока, а также указывается, каким именно образом компания «Бинг Хан» предлагает Непосредственным дистрибьюторам презентовать компанию и ее бизнес. На бюллетене должны быть поставлены подписи компании «Бинг Хан» и Непосредственного дистрибьютора, другого Назначенного дистрибьютора или же только компании «Бинг Хан».
8.5.2. Разработка подробной программы переподготовки, с тем чтобы Независимый дистрибьютор, переведенный на испытательный период, и другие Независимые дистрибьюторы в его Личной группе получили навыки правильной презентации и ведения бизнеса компании «Бинг Хан». Такие семинары по переподготовке должны проводиться Непосредственным дистрибьютором или другим Назначенным дистрибьютором под руководством представителей компании «Бинг Хан» или же самими представителями компании «Бинг Хан», если Непосредственный дистрибьютор или другой Назначенный дистрибьютор отказываются проводить семинары.

8.6. Если Непосредственный дистрибьютор, переведенный на испытательный период, соглашается сотрудничать с компанией «Бинг Хан» в организации и проведении семинаров по переподготовке, то:
8.6.1. Непосредственный дистрибьютор или другой Назначенный дистрибьютор 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 Независимых дистрибьюторов, выступающего(-их) и ожидаемое количество участников.
8.6.3. Все Независимые дистрибьюторы, присутствующие на таких собраниях, должны подписаться в списке присутствующих, который Непосредственный дистрибьютор или другой Назначенный дистрибьютор, в свою очередь, должен после собрания передать в компанию «Бинг Хан».
8.6.4. Непосредственный дистрибьютор или другой Назначенный дистрибьютор 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 Плане 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 спонсорской поддержке со стороны Независимых дистрибьюторов на испытательном сроке.
8.7.2. Приостановка выплаты вознаграждения, причитающегося Независимым дистрибьюторам, 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 Независимых дистрибьюторов, переведенных на испытательный период, учитываться в квалификации на вознаграждение Золотого дистрибьютора, Премьер-дистрибьютора или Независимого партнера.
8.8.1. Кроме того, компания «Бинг Хан» вправе прибегнуть к услугам аттестованного Спонсора в Линии спонсорской поддержки и попросить его осуществлять дистрибьюторскую деятельность данных Независимых дистрибьюторов, при этом такой Спонсор будет иметь право на всю или часть по усмотрению компании «Бинг Хан» вознаграждения, накапливающегося в данной группе Независимых дистрибьюторов в течение периода оказания данным Спонсором таких услуг.
8.8.2. Компания «Бинг Хан» по собственному усмотрению вправе воздержаться от утверждения любых вознаграждения и присвоения любых званий Независимым дистрибьюторам, 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 Независимыми партнерами, Независимым дистрибьюторам, 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 Независимые дистрибьюторы, 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 Независимого дистрибьютора.
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 Независимым дистрибьюторам.

8.10. Если компания «Бинг Хан» считает, что переподготовка была неэффективной в отношении Независимых дистрибьюторов, 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 Независимых дистрибьюторов; или
8.10.2. завершить испытательный период и прекратить действие разрешения на дистрибьюторскую деятельность данных Независимых дистрибьюторов, расторгнув соответствующие договоры об оказании услуг.

9. Прекращение деятельности и лишение спонсорских полномочий

9.1. Прекращение деятельности означает, что все договорные отношения между компанией «Бинг Хан» и Независимым дистрибьютором прекращаются со дня соответствующего письменного уведомления компании «Бинг Хан». Как Независимый дистрибьютор, 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. Независимый дистрибьютор, чья деятельность прекращена, лишается разрешения на осуществление деятельности в качестве Независимого дистрибьютора компании «Бинг Хан» и всех связанных с ним прав и привилегий, включая вознаграждение, заработанное Независимым дистрибьютором после даты прекращения его деятельности.

9.2. Лишение спонсорских полномочий означает, что все спонсорские отношения между соответствующим Независимым дистрибьютором

и спонсируемыми им лично Независимыми дистрибьюторами прекращены. Лишенный спонсорских полномочий Независимый дистрибьютор лишается всех прав, связанных с осуществлением спонсорской поддержки Независимых дистрибьюторов нижестоящей линии со дня письменного уведомления компании «Бинг Хан»:
9.2.1. Независимый 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 Независимым 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. Независимый партнер — это Независимый дистрибьютор, 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 дистрибьюторов 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. Независимые дистрибьюторы, достигшие уровня Золотого дистрибьютора и Премьер-дистрибьютора, не имеют права участвовать в других компаниях многоуровневого маркетинга.
9.2.5. Деятельность любого Независимого дистрибьютора, допустившего грубое нарушение, может быть немедленно прекращена по усмотрению компании «Бинг Хан». Независимый дистрибьютор, чьи полномочия прекращены, может подать апелляцию компании «Бинг Хан» с просьбой восстановить его в статусе Независимого дистрибьютора.

9.3. Компания «Бинг Хан» может сообщить Независимому дистрибьютору в письменном виде о корректирующих мерах, включая среди прочего о его переводе на испытательный период и переподготовке, прекращении статуса и лишении спонсорских полномочий, в случае наступления одного или нескольких из следующих событий:
9.3.1. если Независимый дистрибьютор, по мнению компании «Бинг Хан», представил ложную информацию в своем Заявлении Независимого дистрибьютора и в соответствующем Договоре или в Уведомлении о намерении продолжать деятельность Независимого дистрибьютора;
9.3.2. если Независимый дистрибьютор 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 Независимый дистрибьютор 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 Независимый дистрибьютор неоднократно нарушает требования настоящей Политики.

9.4. Независимому дистрибьютору, деятельность которого предполагается прекратить или который должен быть лишен спонсорских полномочий, направляется письменное Уведомление от компании «Бинг Хан» заказной почтой. Уведомление о прекращении деятельности Независимого дистрибьютора или лишении его спонсорских полномочий должно:
9.4.1. быть отправлено по почте на последний указанный в записях компании «Бинг Хан» почтовый адрес Независимого дистрибьютора;
9.4.2. указывать на тот пункт настоящей Политики, требование которого было нарушено Независимым дистрибьютором;
9.4.3. устанавливать дату вступления в действие данной меры;
9.4.4. содержать рекомендацию Независимому дистрибьютору о возможности подать апелляцию Экспертному совету согласно процедуре, описанной в пункте 10 настоящей Политики.

9.5. После прекращения действия статуса Независимого дистрибьютора или после лишения его спонсорских полномочий:
9.5.1. Независимый дистрибьютор, чья деятельность или спонсорские 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 Независимого дистрибьютора и переместить Группу указанного Независимого дистрибьютора вверх по Линии спонсорской поддержки или определить и назначить соответствующего Независимого дистрибьютора, который будет владельцем соответствующей дистрибьюторской деятельности.

9.6. После прекращения деятельности Независимого дистрибьютора такой Независимый дистрибьютор должен прекратить:
9.6.1. использовать все товарные знаки, фирменные наименования, знаки и логотипы, используемые компанией «Бинг Хан» или связанные с бизнесом компании «Бинг Хан»;
9.6.2. прекратить представляться Независимым дистрибьютором компании «Бинг Хан».

9.7. В том случае, если деятельность Независимого дистрибьютора прекращена или Независимый дистрибьютор лишен спонсорских полномочий после прохождения испытательного срока, установленного компанией «Бинг Хан» в соответствии с пунктом 8 настоящей Политики, компания «Бинг Хан» возмещает Независимому дистрибьютору 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 дистрибьюторской деятельности, которая была прекращена или в которой Независимый дистрибьютор был лишен спонсорских полномочий.

10. Экспертная оценка «Бинг Хан»

10.1. Независимый дистрибьютор, деятельность которого была прекращена или который был лишен спонсорских 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 Независимого дистрибьютора должен быть рассмотрен Экспертным советом, состоящим из сотрудников компании «Бинг Хан», назначенных Председателем Совета директоров компании «Бинг Хан» для пересмотра решения компании «Бинг Хан».

10.3. Независимый дистрибьютор, 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 Независимым дистрибьютором доказательств, причем строгое соответствие Правилам представления доказательств не требуется.

10.5. Независимому дистрибьютору, 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 Независимым дистрибьютором.

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 Независимого дистрибьютора, то данное решение должно быть утверждено Председателем Совета директоров компании «Бинг Хан»; при этом компания «Бинг Хан» должна уведомить Независимого дистрибьютора о том, что:
10.7.1. решение компании «Бинг Хан» о прекращении деятельности Независимого дистрибьютора утверждено и вступает в силу с момента принятия этого решения, о котором было ранее сообщено компанией «Бинг Хан»;
10.7.2. деятельность Независимого дистрибьютора прекращена Экспертным советом, и в этом случае будет считаться, что деятельность

Независимого дистрибьютора прекращена компанией «Бинг Хан» на основании вручения соответствующему Независимому дистрибьютору уведомления о заключении Экспертного совета.

10.8. Если Экспертный совет примет решение о корректирующих мерах, исключающих прекращение деятельности Независимого дистрибьютора, то компания «Бинг Хан»:
10.8.1. обязана уведомить Независимого дистрибьютора, запросившего пересмотр решения компании «Бинг Хан», о том, какие меры, направленные на исправление нарушений, и в какой срок должны быть приняты Независимым дистрибьютором;
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 Независимого дистрибьютора 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 Независимому дистрибьютору по адресу, указанному в последнем по времени Заявлении Независимого дистрибьютора, или по такому иному адресу, который может быть сообщен Независимым дистрибьютором 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.

ПЛАН ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ «БИНГ ХАН»

(является частью Политики и правил поведения Независимых дистрибьюторов компании «Бинг Хан» (Россия) [1]

01.10.2013

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 Независимыми дистрибьюторами компании «Бинг Хан».

Независимый дистрибьютор компании «Бинг Хан»:
- продает продукцию, и/или
- спонсирует или информирует потенциальных потребителей и независимых дистрибьюторов, и/или
- обучает тех, кого спонсирует, продавать, спонсировать и обучать.

	Уровень	Оптовая цена	Квалификация	Ежемесячная квота
Независимый дистрибьютор	10%	8900 рублей[2]	1–10 ЛОБ (личный объем бизнеса). 10%-ное вознаграждение по ЛОБ	Неприменимо
Бронзовый дистрибьютор	25%	8900 рублей[2]	11–30 ЛОБ. 25%-ное вознаграждение по ЛОБ	Неприменимо
Серебряный дистрибьютор	30%	8900 рублей[2]	Более 30 ЛОБ. 30%-ное вознаграждение по ЛОБ. «Серебряное» вознаграждение (5%, 2%, 1%)	Неприменимо
Золотой дистрибьютор	45%	8900 рублей[2]	Более 130 ЛОБ; продвижение на более высокий уровень в следующем месяце. 45%-ное вознаграждение по ЛОБ. Вознаграждение, причитающееся «серебряному лидеру» (15%, 10%, 8%, 7%). Вознаграждение за отрыв (3%, 2%, 1%, 1%, 1%).	1 ЛОБ
Премьер-дистрибьютор	50%	8900 рублей[2]	2 «золотых» квалификации; продвижение на более высокий уровень в следующем месяце. 50%-ное вознаграждение по ЛОБ. Вознаграждение, причитающееся «серебряному лидеру» (20%, 15%, 13%, 12%). Вознаграждение за отрыв (3%, 2%, 1%, 1%, 1%)	1 ЛОБ
Независимый партнер	52%	8900 рублей[2]	6 «золотых» квалификаций; 2693 ГОП (групповой объем продаж) за 3 месяца. 52%-ное вознаграждение по ЛОБ. 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%)	2 ЛОБ

[1] Все термины и определения, используемые в настоящем Плане вознаграждения «Бинг Хан» соответствуют терминам и определениям, содержащимся в Политике и правилах поведения Независимых дистрибьюторов компании «Бинг Хан» (Россия).
[2] Несмотря на то что оптовая цена продуктов «Очищенный женьшеневый порошок «Бинг Хан» и «Бинг Хан Сенг Лер капсулы» составляет 8900 рублей, за единицу продукции начисляется 1 балл, а вознаграждение рассчитывается как % от произведения количества баллов и базовой стоимости единицы продукции в размере 8000 рублей.

НАЧАЛО РАБОТЫ В КАЧЕСТВЕ НЕЗАВИСИМОГО ДИСТРИБЬЮТОРА [3]

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

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

ШАГ 1 – РЕГИСТРАЦИЯ В КАЧЕСТВЕ НЕЗАВИСИМОГО ДИСТРИБЬЮТОРА

Для того чтобы зарегистрироваться в качестве Независимого дистрибьютора 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**.

Необходимо зарегистрироваться и быть принятым в компанию «Бинг Хан», после этого можно рекламировать продукцию компании «Бинг Хан», спонсировать других Независимых дистрибьюторов и получать вознаграждение за продажи и успешное продвижение продукции, выраженное ростом продаж Группы.

Человек, который познакомил нового Независимого дистрибьютора с компанией «Бинг Хан», считается его Спонсором; именно его ID указывается в соответствующем разделе Заявления на регистрацию. Спонсор будет давать указанному Независимому дистрибьютору рекомендации по созданию независимого бизнеса, подаче информации о продукции и организации продаж, а также сообщать о мероприятиях, проводимых компанией «Бинг Хан».

ШАГ 2 – ID НЕЗАВИСИМОГО ДИСТРИБЬЮТОРА

После получения и утверждения Заявления на регистрацию Независимого дистрибьютора компания «Бинг Хан» выдает новому Независимому дистрибьютору ID. Этот ID должен указываться во всех сообщениях, в заказах продукции, в формах розничных заказов и в спонсорских мероприятиях, чтобы обеспечить точный расчет и выплату Независимому дистрибьютору его вознаграждения.

ШАГ 3 – РУКОВОДСТВО ПО БИЗНЕСУ НЕЗАВИСИМОГО ДИСТРИБЬЮТОРА

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 Независимому дистрибьютору создать эффективный бизнес. Руководство по бизнесу содержит информацию о продукте, организации продаж и маркетинговой стратегии.

НЕЗАВИСИМЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР

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 Независимых дистрибьюторов.

ОБЯЗАННОСТИ:

• для сохранения достигнутого статуса и Независимых дистрибьюторов нижестоящей линии необходимо ежегодно продлевать свой договор Независимого дистрибьютора в рамках программы компании «Бинг Хан»;
• иные обязанности, указанные в Политике и правилах поведения Независимых дистрибьюторов компании «Бинг Хан» (Россия).

ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ ТРЕБОВАНИЯ/ КВАЛИФИКАЦИЯ:

• Независимый дистрибьютор должен заполнить Заявление на регистрацию Независимого дистрибьютора, 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 Независимых дистрибьюторов 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 ЛОБ;
• 10% на покупки, произведенные VIP-клиентами, для которых Независимый дистрибьютор является ближайшим Активным дистрибьютором более высокого статуса в их непосредственной вышестоящей линии.

БРОНЗОВЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР

ПРАВА:

Аналогичные правам Независимого дистрибьютора.

ОБЯЗАННОСТИ:

• для сохранения статуса Бронзового дистрибьютора и Независимых дистрибьюторов нижестоящей линии необходимо ежегодно продлевать свой договор Независимого дистрибьютора в рамках программы компании «Бинг Хан»;
• иные обязанности, указанные в Политике и правилах поведения Независимых дистрибьюторов компании «Бинг Хан» (Россия).

ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ ТРЕБОВАНИЯ/ КВАЛИФИКАЦИЯ:

• 10 баллов за Личный объем бизнеса (ЛОБ);
• приобретение Руководства по бизнесу (рекомендуется).

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ:

• понятие «вознаграждение» определяется в Политике и правилах поведения Независимых дистрибьюторов 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 ЛОБ;
• 15%-ное дифференцированное вознаграждение за продажи, осуществленные дистрибьюторами, не сумевшими обеспечить 10 ЛОБ, для которых Бронзовый дистрибьютор является ближайшим Активным дистрибьютором более высокого статуса в их непосредственной вышестоящей линии;
• 25% на покупки, произведенные VIP-клиентами, для которых Бронзовый дистрибьютор является ближайшим Активным дистрибьютором более высокого статуса в их непосредственной вышестоящей линии.

СЕРЕБРЯНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР

ПРАВА:
Аналогичные правам Независимого дистрибьютора.

ОБЯЗАННОСТИ:
• для сохранения статуса Серебряного дистрибьютора и Независимых дистрибьюторов нижестоящей линии необходимо ежегодно продлевать свой договор Независимого дистрибьютора в рамках программы компании «Бинг Хан»;
• иные обязанности, указанные в Политике и правилах поведения Независимых дистрибьюторов компании «Бинг Хан» (Россия).

ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ ТРЕБОВАНИЯ/ КВАЛИФИКАЦИЯ:
• 30 баллов, набранные вместе со своим непосредственным Независимым дистрибьютором нижестоящей линии;
• до 10 баллов можно использовать с каждой ветви;
• за 31-й балл вознаграждение Серебряного дистрибьютора;
• приобретение Руководства по бизнесу (рекомендуется).

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ:
• понятие «вознаграждение» определяется в Политике и правилах поведения Независимых дистрибьюторов 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 ЛОБ;
• 20%-ное дифференцированное вознаграждение за продажи, осуществленные дистрибьюторами, не сумевшими обеспечить 10 ЛОБ, для которых Серебряный дистрибьютор является ближайшим Активным дистрибьютором более высокого статуса;
• 5%-ное дифференцированное вознаграждение за продажи, осуществленные Бронзовым дистрибьютором, для которого Серебряный дистрибьютор является ближайшим Активным дистрибьютором более высокого статуса;
• 30%-ное дифференцированное вознаграждение за покупки, сделанные VIP-клиентом, для которого Серебряный дистрибьютор является ближайшим Активным дистрибьютором более высокого статуса в непосредственной вышестоящей линии;
• 5%-ное дифференцированное вознаграждение за покупки, сделанные VIP25-клиентом, для которого Серебряный дистрибьютор является ближайшим Активным дистрибьютором более высокого статуса в непосредственной вышестоящей линии;
• наличие Непосредственного дистрибьютора нижестоящей линии, который также является Серебряным дистрибьютором, не достигшим статуса Золотого дистрибьютора. Вознаграждение выплачивается не более чем по трем уровням Серебряного статуса в одной ветви: 5%, 2%, 1%.

ЗОЛОТОЙ ДИСТРИБЬЮТОР

ПРАВА:
Аналогичные правам Независимого дистрибьютора.

ОБЯЗАННОСТИ:
• для сохранения статуса Золотого дистрибьютора и Независимых дистрибьюторов нижестоящей линии необходимо ежегодно продлевать свой договор Независимого дистрибьютора в рамках программы компании «Бинг Хан».
• иные обязанности, указанные в Политике и правилах поведения Независимых дистрибьюторов компании «Бинг Хан» (Россия).

ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ ТРЕБОВАНИЯ/ КВАЛИФИКАЦИЯ:
• 131 балл, соответствующий одному Групповому объему бизнеса (ГОБ);
• 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 дистрибьютора вступает в силу в следующем месяце при условии подачи и утверждения заявления о повышении;
• обеспечение 1 ЛОБ ежемесячно;
• приобретение Руководства по бизнесу (рекомендуется).

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ:
• понятие «вознаграждение» определяется в Политике и правилах поведения Независимых дистрибьюторов компании «Бинг Хан» (Россия);
• 10% от продажи продукции по рекомендованной розничной цене при покупке продукции компании «Бинг Хан» по оптовой цене;
• 45%-ное вознаграждение за ЛОБ;
• 35%-ное вознаграждение за продажи, осуществленные Независимыми дистрибьюторами, не сумевшими обеспечить 10 ЛОБ, для которых Золотой дистрибьютор является ближайшим Активным дистрибьютором более высокого статуса;
• 20%-ное дифференцированное вознаграждение с продаж, произведенных Бронзовыми дистрибьюторами, для которых Золотой дистрибьютор является ближайшим Активным дистрибьютором 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 дистрибьютор должен быть ближайшим Активным Золотым дистрибьютором или выше;
• 45%-ное дифференцированное вознаграждение за покупки, сделанные VIP-клиентом, для которого Золотой дистрибьютор является ближайшим Активным дистрибьютором более высокого статуса в непосредственной вышестоящей линии;
• 20%-ное дифференцированное вознаграждение за покупки, сделанные VIP25-клиентом, для которого Золотой дистрибьютор является ближайшим Активным дистрибьютором 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.

ПРЕМЬЕР-ДИСТРИБЬЮТОР

ПРАВА:

Аналогичные правам Независимого дистрибьютора.

ОБЯЗАННОСТИ:

• для сохранения статуса Премьер-дистрибьютора и Независимых дистрибьюторов нижестоящей линии необходимо ежегодно продлевать свой договор Независимого дистрибьютора в рамках программы компании «Бинг Хан»;
• иные обязанности, указанные в Политике и правилах поведения Независимых дистрибьюторов компании «Бинг Хан» (Россия).

ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ ТРЕБОВАНИЯ/ КВАЛИФИКАЦИЯ:

• помощь в продвижении не менее чем двум Золотым (и выше) Непосредственным независимым дистрибьюторам в своей нижестоящей линии;
• для дальнейшего продвижения в рамках программы: посещение тренингов и сдача экзаменов;
• для компании «Бинг Хан» повышение статуса до Премьер-дистрибьютора вступит в силу в следующем месяце при условии подачи и утверждения заявления о повышении;
• обеспечение 1 ЛОБ ежемесячно;
• приобретение Руководства по бизнесу (рекомендуется).

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ:

• понятие «вознаграждение» определяется в Политике и правилах поведения Независимых дистрибьюторов 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 ЛОБ;
• 40%-ное дифференциальное вознаграждение за продажи, осуществленные дистрибьюторами, не сумевшими обеспечить 10 ЛОБ, для которых Премьер-дистрибьютор является ближайшим Активным дистрибьютором более высокого статуса;
• 25%-ное дифференцированное вознаграждение с продаж, произведенных Бронзовыми дистрибьюторами, для которых Премьер-дистрибьютор является ближайшим Активным дистрибьютором 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%. Премьер-дистрибьютор должен быть ближайшим Активным Золотым дистрибьютором (или выше) и Независимым дистрибьютором более высокого статуса;
• 50%-ное дифференцированное вознаграждение за покупки, сделанные VIP-клиентом, для которого Премьер-дистрибьютор является ближайшим Активным дистрибьютором более высокого статуса в его непосредственной вышестоящей линии;
• 25%-ное дифференцированное вознаграждение за покупки, сделанные VIP25-клиентом, для которого Премьер-дистрибьютор является ближайшим Активным дистрибьютором 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.

НЕЗАВИСИМЫЙ ПАРТНЕР

ПРАВА:

Аналогичные правам Независимого дистрибьютора.

ОБЯЗАННОСТИ:

• для сохранения статуса Независимого партнера и Независимых дистрибьюторов нижестоящей линии необходимо ежегодно продлевать свой договор Независимого дистрибьютора в рамках программы компании «Бинг Хан» (Россия);
• иные обязанности, указанные в Политике и правилах поведения Независимых дистрибьюторов компании «Бинг Хан» (Россия).

ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ ТРЕБОВАНИЯ/ КВАЛИФИКАЦИЯ:

• помощь в продвижении не менее чем 6 непосредственным Золотым (и выше) независимым дистрибьюторам;
• объем продаж в 2693 балла за 3 последовательных месяца в ЛОБ;
• в отношении любых Независимых дистрибьюторов, одновременно претендующих на статус Независимого партнера, только две трети их группового объема могут быть выделены в качестве квалификации для повышения;
• объем Независимого 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» (Россия); в ходе экзамена нужно продемонстрировать знание программы, Плана вознаграждения «Бинг Хан» и философии компании «Бинг Хан»;
• повышение статуса до Независимого партнера вступает в силу в следующем месяце после его утверждения;
• обеспечение 2 ЛОБ в месяц;
• приобретение Руководства по бизнесу (рекомендуется).

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ:

• понятие «вознаграждение» определяется в Политике и правилах поведения Независимых дистрибьюторов компании «Бинг Хан» (Россия);
• 10% от продажи продукции по рекомендованной розничной цене при покупке у компании «Бинг Хан» (Россия) по оптовой цене;
• 52%-ное вознаграждение за ЛОБ;
• 42%-ное дифференцированное вознаграждение с продаж дистрибьюторов, не сумевших обеспечить 10 ЛОБ, для которых Независимый партнер является ближайшим Активным дистрибьютором более высокого статуса;
• 27%-ное дифференцированное вознаграждение с продаж, произведенных Бронзовыми дистрибьюторами, для которых Независимый партнер является ближайшим Активным дистрибьютором более высокого статуса;
• Серебряное лидерское вознаграждение будет выплачиваться, только если у Независимого партнера есть непосредственные серебряные статусы в его нижестоящей линии: первое поколение Серебряного статуса – 22%, второе поколение Серебряного статуса – 17%, третье поколение Серебряного статуса – 15%, четвертое поколение Серебряного статуса – 14%;
• 52%-ное дифференцированное вознаграждение за покупки, сделанные VIP-клиентом, для которого Независимый партнер является ближайшим Активным дистрибьютором более высокого статуса в его непосредственной вышестоящей линии;
• 27%-ное дифференцированное вознаграждение за покупки, сделанные VIP25-клиентом, для которого Независимый партнер является ближайшим Активным дистрибьютором 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 Независимый партнер (НП) с «отрывом». Первое поколение НП – 1,5%, второе поколение НП – 1%, третье поколение НП – 1%, четвертое поколение НП – 0,5%, пятое поколение НП – 0,5%.