



КОМПАНИЯ ВИТАМАКС

ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА (Украина)

ОГЛАВЛЕНИЕ

РАЗДЕЛ 1. ВВЕДЕНИЕ	4
РАЗДЕЛ 2. НАЧАЛО РАБОТЫ	7
2.1. Регистрация в качестве и сохранение статуса (НПВ).	7
2.2. Личный кабинет на портале VITAMAX.UA.	12
2.3. Отсутствие обязательных приобретений и действий.	13
2.4. Отсутствие необходимости в первоначальных инвестициях.	14
2.5. Уникальность соглашения Независимого Представителя ВИТАМАКС.	14
2.6. Актуальность информации.	15
2.7. Приобретение продукции надлежащим образом.	15
РАЗДЕЛ 3. ОСОБЕННОСТИ СТАТУСА НПВ	16
3.1. Требования к НПВ и права НПВ.	16
3.2. Переуступка прав НПВ.	17
3.3. Наследование.	17
3.4. Отказ от прав НПВ.	19
3.5. Партнерство.	20
РАЗДЕЛ 4. ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ НПВ (ЛК)	21
Особенности ЛК.	21
РАЗДЕЛ 5. БИЗНЕС-ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НПВ	23
5.1. Стратегия Компании в области БИЗНЕС-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НПВ.	23
5.2. Миссия и Ценности являются основой бизнеса компании ВИТАМАКС.	24
5.3. «Золотой» стандарт этики бизнеса ВИТАМАКС.	28
5.4. Статус ФЛП для НПВ.	30
5.5. Международный бизнес.	33
5.6. Задолженности перед ВИТАМАКС.	35
РАЗДЕЛ 6. ПЛАН МАРКЕТИНГА И КОМПЕНСАЦИЙ (МП)	35
6.1. Условия и детали Многоуровневого Сетевого Маркетинга.	35
6.2. Лестница Успеха ВИТАМАКС. Статусы и Ранги НПВ. Спонсорство.	41
6.3. Клиентские уровни в соответствии с МП.	47
6.4. Виды вознаграждения НПВ при продаже продукции Клиентам.	54
6.5. МП предполагает 16 ступеней Лестницы Успеха НПВ.	57
РАЗДЕЛ 7. ПРОГРАММА «ЗА РУЛЕМ С ВИТАМАКС»	93
7.1. Авто Бонус и Авто Премия.	93
7.2. Условия Программы «За рулем с ВИТАМАКС».	94
7.3. Получение Авто Бонуса.	97
7.4. Получение Авто Премии.	97



7.5. Накопление средств на специальном счёте АВТО.	98
7.6. Одновременное участие НПВ в нескольких Программах.....	99
7.7. Период, в который призеры Квалификации имеют право на приобретение автомобиля.	99
РАЗДЕЛ 8. ПРОГРАММА «НЕДВИЖИМОСТЬ С ВИТАМАКС».....	99
8.1. Рантье Бонус и Рантье Премия.....	99
8.2. Условия Программы «Недвижимость с ВИТАМАКС».	101
8.3. Рантье Бонус и Рантье Премия.....	Ошибка! Закладка не определена.
8.3. Получение Рантье Бонуса	103
8.4. Получение Рантье Премии.	103
8.5. Накопление средств на специальном счёте Рантье.	104
8.6. Одновременное участие НПВ в нескольких Программах.....	105
РАЗДЕЛ 9. ВИДЫ ДОХОДОВ	106
РАЗДЕЛ 10. ОПИСАНИЕ РАНГОВ НПВ.....	107
РАЗДЕЛ 11. ПРОГРАММА «ПУТЕШЕСТВИЯ С ВИТАМАКС» (СМ. УСЛОВИЯ В ЛК НПВ).....	158
РАЗДЕЛ 12. КЛУБ ПРИВИЛЕГИЙ ВИТАМАКС 2020 (КЛУБ ПРИВИЛЕГИЙ).....	159
12.1. Клуб Привилегий.....	159
12.2. Кто может стать участником.....	160
12.3. Для НПВ открыта возможность войти в КЛУБ ПРИВИЛЕГИЙ	160
12.4. Структура Клуба Привилегий.....	160
12.5. Звездная Команда ВИТАМАКС.....	160
12.6. Совет Директоров ВИТАМАКС.....	169
12.7. Правление Компании ВИТАМАКС.....	170
12.8. Советник Акционеров.....	172
12.9. Совет Акционеров.....	173
РАЗДЕЛ 13. МАНИПУЛЯЦИЯ ПЛАНОМ МАРКЕТИНГА И КОМПЕНСАЦИЙ	175
Примеры поведения, которые могут указывать на манипулирование Планом Маркетинга и Компенсаций.	176
РАЗДЕЛ 14. СОТРУДНИЧЕСТВО КОМПАНИИ СО СПЕЦИАЛИСТАМИ ИНДУСТРИИ ВЕЛНЕС	178
14.1. Общие положения.....	178
14.2. Миссия СП303.....	178
14.3. Ценности СП303.....	178
14.4. Лозунг.....	179
14.5. Задачи и цели СП303.....	179
14.6. Интернет-портал.....	180
14.7. Вознаграждение.....	180
14.8. Регистрация НПВ и Клиентов.....	
14.9. Баллы.....	

14.10. Приобретение продукции СПЦ.....	181
14.11. Продвижение СПЦ по Лестнице Успеха.	181
14.12. Специалисты индустрии Велнес.	181
14.13. Сотрудничество.	182
14.14. Системные Продукты Здоровья (СПЗ).....	183
14.15. Специализированный интернет портал о здоровье и здоровом образе жизни WWW.SPZ03.UA.	184
14.16. Сообщество Специалистов СПЗ03.....	186
14.17. Особенности статуса Специалист.....	188
14.18. Прекращение статуса Специалист.	189
14.19. Поиск Специалистов.....	189
14.20. Приглашение к сотрудничеству.....	189
14.21. Специалисты, приглашенные Персональными Менеджерами.	190
14.22. Информация о потенциальных Специалистах.	190
14.23. Регистрация нового Специалиста в информационной системе Компании.	191
14.24. Статус СПЦ для существующих НПВ.	192
14.25. Обучение, переподготовка, повышение квалификации Специалистов.	193
14.26. Использование Специалистом Системных Продуктов Здоровья в своей практике.	194
14.27. Популяризация Специалистом образовательных программ и бизнеса СПЗ03 среди коллег, регистрация их на портале и регистрация Специалиста в качестве НПВ.*	195
РАЗДЕЛ 15. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ	196

Раздел 1. Введение

Поздравляем Вас!



Став Независимым Представителем компании ВИТАМАКС, Вы отныне являетесь частью сообщества единомышленников, движимых единой целью – сделать мир здоровее и счастливее.

Являясь лидером в индустрии Велнес, Компания ВИТАМАКС несет ответственность за этическое и честное ведение бизнеса. В связи с этим, пожалуйста, изучите и соблюдайте данные Правила ведения бизнеса, которые наверняка помогут Вам в продвижении по «Лестнице Успеха ВИТАМАКС».

Став Независимым Представителем (Представитель или НПВ) компании ВИТАМАКС, Вы получаете право приобретения всего ассортимента продукции и услуг Компании, включая Системные Продукты Здоровья (СПЗ), по специальной цене для НПВ, а также возможности для безграничного роста, финансового благополучия, самореализации, самосовершенствования и путешествий.

Вот ПЯТЬ основных преимуществ бизнес-партнерства с компанией ВИТАМАКС:

1. Полностью легальный характер бизнеса и всего ассортимента продукции Компании;
2. Эффективность и репутация Бренда, проверенные временем – Компания ВИТАМАКС осуществляет свою деятельность с 1994 года и является Первой отечественной МЛМ компанией стран России, Украины и СНГ;
3. Использование самых современных технологий и высочайшее качество как производственных, так и бизнес-процессов;



4. Поддержка Партнеров и Корпоративная Система Обучения, "Звездное" признание достижений НПВ, а также сертификация Специалистов (СПЦ) в области Нутрициологии и Велнес по международным стандартам;
5. Интересное общение, самореализация и путешествия в Команде единомышленников.

Мы знаем, что некоторые из аспектов ведения бизнеса могут быть непростыми для понимания. НПВ, пригласивший Вас в бизнес или выбранный для Вас при регистрации, будет Вашим наставником по всем вопросам ведения бизнеса или, выражаясь профессиональной МЛМ терминологией, Информационным Спонсором (Спонсором).

Много полезной информации находится в Вашем персональном Личном Кабинете (ЛК) на портале VITAMAX.UA.

Служба Дистрибуции и продаж Компании всегда готова помочь Вам в случае возникновения вопросов или в других ситуациях.

Телефон для связи: +38 044 299 83 83

Какие бы бизнес-цели Вы перед собой не ставили, мы уверены, что сотрудничество с Компанией ВИТАМАКС будет полезным и принесет Вам удачу!

С наилучшими пожеланиями,

Ваша Команда ВИТАМАКС!

Раздел 2. НАЧАЛО РАБОТЫ

2.1. Регистрация в качестве и сохранение статуса (НПВ).

2.1.1. Возможны следующие варианты регистрации в качестве НПВ:

2.1.1.1. Первичная самостоятельная регистрация. Осуществляется на портале VITAMAX.UA в разделе Бизнес.*

Для регистрации необходимо быть старше 18 лет, принять условия Лицензионного соглашения на использование ЛК НПВ, согласиться с Порядком использования персональной информации и предоставить следующую информацию:

- ФИО (как в паспорте),
- адрес собственной электронной почты,
- номер собственного мобильного телефона.

При первичной регистрации на портале производится проверка введенного адреса электронной почты и номера мобильного телефона на уникальность.

Регистрация возможна только при введении уникальных адреса электронной почты и номера мобильного телефона.

В процессе регистрации предлагается ввести ID Информационного Спонсора, в случае отсутствия Информационный Спонсор назначается Компанией.*

После ввода необходимой информации на указанный при регистрации адрес эл. почты направляется письмо с просьбой подтвердить адрес эл. почты, номер моб. телефона и желание зарегистрироваться в качестве НПВ.*



После подтверждения посредством перехода по ссылке в письме в информационной системе производится регистрация учетной записи НПВ. Для нового НПВ заводится ID НПВ, первоначальный пароль для входа в Личный Кабинет на портале VITAMAX.UA в разделе ВХОД ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ.

ID (Идентификационный номер) и первоначальный пароль отправляются по смс сообщения на указанный при регистрации номер мобильного телефона.*

Также на указанный при регистрации адрес эл. почты направляется письмо с поздравлением с регистрацией в качестве НПВ, с указанием ID и первоначальным паролем, данные Спонсора, который ближайшее время свяжется с Вами с напоминанием, что для постоянной регистрации в качестве НПВ необходимо разместить первый заказ и оплатить регистрационный сбор.*

Величина регистрационного сбора с 1.03.2019 составляет 200 гривен.

Также на эл. почту и телефон Спонсора приходит сообщение о регистрации нового НПВ.*

МЫ НАСТОЯТЕЛЬНО РЕКОМЕНДУЕМ СМЕНИТЬ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ПАРОЛЬ НА СОБСТВЕННЫЙ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ К ПАРОЛЮ! ЭТО МОЖНО СДЕЛАТЬ В ЛИЧНОМ КАБИНЕТЕ НПВ.

Для завершения регистрации и получения постоянного статуса НПВ необходимо разместить первый заказ, имеющий Балловое наполнение, и оплатить регистрационный сбор не позднее 2-х месяцев с момента первоначальной регистрации.*



Балловое наполнение,

Баллы (Б)

Для расчета Рангов и вознаграждения НПВ используются Баллы. В прайс-листе для НПВ наряду с ценой продукции указывается количество Баллов (Балловое наполнение), которые соответствует данному наименованию.

Отдельные наименования продукции могут не иметь Баллового наполнения, обычно это печатная, рекламная, сувенирная продукция и аксессуары.

Пример:

*Если регистрация произошла в Сентябре, то в Сентябре и в Октябре необходимо разместить первый заказ. В противном случае новый НПВ переводится в Клиенты в статус Стандарт**

До момента оплаты регистрационного сбора информация и функционал Личного Кабинета предоставляются в ограниченном варианте!*

Разместить первый заказ и оплатить первоначальный сбор можно:

1. в интернет-магазине для НПВ в закрытой части портала VITAMAX.UA. Вход в данный интернет-магазин доступен после авторизации в разделе «Интернет-магазин для НПВ», либо через Личный Кабинет НПВ, либо по ссылке SHOP.VITAMAX.RU*;



2. в Официальных Представительствах Компании:

- Авторизованный Дистрибьюторский Центр (АДЦ),
- Буферный склад ВИТАМАКС (Витабуфер или ВТБ),
- Дистрибьюторский Центр (ДЦ).

После оплаты регистрационного сбора статус НПВ меняется на постоянный, открывается полный доступ в ЛК и направляется письмо на эл. почту о постоянной регистрации.*

Соответствующее письмо отправляется Информационному Спонсору.*

Мы рекомендуем в Личном Кабинете поставить отметку «Уведомлять о входе в мой Личный кабинет», после чего вход в Личный Кабинет будет сопровождаться направлением информационного смс на мобильный телефон. *

2.1.1.2. Первичная регистрация существующим НПВ.

2.1.1.2.1. Существующий НПВ может направить на электронную почту ссылку на регистрацию в качестве НПВ. В этом случае в качестве Информационного Спонсора будет закреплен НПВ, отправивший ссылку. В остальном процедура регистрации аналогична п.2.1.1.1.

2.1.1.3. Переход в статус НПВ Клиента (КЛН) из Программы лояльности «БУДЬ ЗДОРОВ!»

2.1.1.3.1. Для КЛН, зарегистрированных в Программе лояльности «БУДЬ ЗДОРОВ!», (условия в п.6.3.3.) предусмотрена возможность перехода в статус НПВ.

Переход возможен для КЛН в любом статусе.*



Для перехода Персональный Консультант Клиента должен направить письмо-приглашение своему Клиенту со ссылкой на регистрацию в качестве НПВ (из своего ЛК).*

Получив ссылку и перейдя по ней, Клиенту открывается форма, в которой есть его персональные данные и предложение подтвердить переход в НПВ.*

После подтверждения Клиентом своего согласия на переход в НПВ в информационной системе производится изменение данных учетной записи из Клиента на НПВ, о чем направляется эл. письмо Клиенту и его Спонсору.*

Информационным Спонсором будет существующий Персональный Консультант зарегистрированного Клиента.*

Персональные данные зарегистрированного НПВ автоматически переносятся из профиля Клиента в профиль НПВ, при этом ID останется неизменным.*

Дополнительно Клиенту для завершения регистрации и получения постоянного статуса НПВ необходимо оплатить регистрационный взнос в порядке, указанном в п.2.1.1.1. или оплату регистрационного взноса может сделать Персональный Консультант из своего ЛК, выбрав вариант ссылки с оплатой Спонсором.*

Ссылку на изменение статуса Персональный Консультант может направить своему Клиенту только 1 раз в течение расчетного месяца. Срок действия ссылки - 3 дня, включая день отправки.*

2.1.1.4. Переход в статус НПВ Специалиста (СПЦ) портала SPZ03.UA (подробная информация в Разделе 14.).



2.1.2. Независимо от способа регистрации за НПВ закрепляется Информационный Спонсор, информация о котором размещена в ЛК НПВ и направлена в письме о подтверждении регистрации.

2.1.3. Для сохранения статуса НПВ необходимо в течение последних 12 месяцев, включая текущий, хотя бы один раз быть в ранге Консультант и выше.*

2.1.4. Если в течение последних 12 месяцев НПВ ни разу не был в ранге Консультант и выше, НПВ автоматически переходит в зарегистрированные Клиенты в статусе PLATINUM. Обратная регистрация в качестве НПВ в этом случае возможна не ранее, чем через 3 месяца с оплатой регистрационного взноса.*

Перед автоматическим переводом в КЛН приходит письмо-напоминание в адрес НПВ и его Спонсора.*

2.2. Личный кабинет на портале VITAMAX.UA.

2.2.1. ЛК на портале Компании бывает следующих видов:

- Личный Кабинет НПВ (Подробное описание ЛК в разделе 4 настоящего документа),
- Личный Кабинет Клиента. (п.6.3.3.2.)

2.2.2. В процессе регистрации в качестве НПВ для Представителя предоставляется доступ в Личный Кабинет (ЛК) на портале с ограниченным функционалом. После оплаты регистрационного сбора доступ в ЛК меняется на полный функционал.*

2.2.3. ЛК является важным инструментом для эффективного развития бизнеса НПВ.



Развитие функционала и удобства ЛК является одним из приоритетных направлений в деятельности Компании.

Главным принципом Компании в части предоставления сервисов НПВ через ЛК является принцип ОДНОГО ОКНА, предусматривающий возможность для НПВ:

- получения всей информации о возможностях для НПВ, условиях работы, текущих показателей деятельности НПВ и его структуры,
- планирования деятельности,
- анализа результатов,
- коммуникации с НПВ, СПЦ и КЛН, а также клиентской службой и технической поддержкой Компании.

2.3. Отсутствие обязательных приобретений и действий.

2.3.1. НПВ не обязан делать никаких действий и приобретений, кроме как для получения и сохранения статуса НПВ, указанных в п.2.1.

2.3.2. Любые требования со стороны вышестоящего Спонсора приобрести какую-либо продукцию или совершить какие-либо действия, кроме указанных в п.2.1., являются нарушением правил Компании.

2.3.3. Единственным обязательным требованием для регистрации является предоставление необходимых сведений для регистрации в качестве НПВ, согласие с условиями Лицензионного соглашения, разрешение на обработку персональных данных и оплата регистрационного сбора при размещении первого заказа.

2.3.4. Важным преимуществом сотрудничества с компанией ВИТАМАКС



является отсутствие необходимости в оплате ежегодного взноса.

2.4. Отсутствие необходимости в первоначальных инвестициях.

2.4.1. Важным преимуществом сотрудничества с Компанией ВИТАМАКС является отсутствие необходимости в первоначальных инвестициях.

2.4.2. Представители ВИТАМАКС имеют возможность распространять продукцию через логистическую инфраструктуру Компании, при этом и КЛН и НПВ имеют возможность получать и оплачивать продукцию, взаимодействуя напрямую с Компанией.

2.4.3. Компания не рекомендует использовать для развития бизнеса кредитные и заемные средства, а также использовать личные и семейные целевые накопления.

2.5. Уникальность соглашения Независимого Представителя ВИТАМАКС.

2.5.1. Работа НПВ с Компанией возможна только по одному ID.

2.5.2. Наличие у НПВ более одного ID является основанием для внутренней проверки и закрытия регистрации НПВ – потере статуса НПВ, с потерей Организации и переходом в статус зарегистрированного Клиента уровня PLATINUM.

Возврат в статус НПВ в этом случае возможен не ранее, чем через 3 месяца, при этом потерянная Организация не возвращается.*



2.6. Актуальность информации.

2.6.1. Информация, представленная НПВ при регистрации (персональные данные), должна быть корректной и соответствовать действительности.

2.6.2. Персональные данные хранятся на серверах Компании с высокой степенью защиты и в соответствии с требованиями действующего законодательства Украины.

2.6.3. Персональная информация отображается в Личном Кабинете НПВ в разделе Персональная информация.*

2.6.4. При изменении каких-либо персональных данных для сохранения статуса НПВ необходимо своевременно (не позднее окончания месяца, в котором произошли эти изменения) произвести соответствующие изменения персональных данных в ЛК НПВ.*

Изменение адреса электронной почты и номера мобильного телефона возможно только на уникальные.

При изменении адреса электронной почты НПВ направляется письмо (на новый адрес электронной почты) со ссылкой для подтверждения изменения.*

При изменении номера мобильного телефона на НОВЫЙ номер мобильного телефона отправляется СМС с кодом для внесения изменений.*

2.7. Приобретение продукции надлежащим образом.

2.7.1. Компания продает продукцию НПВ по специальной цене для НПВ через:



- Интернет-магазин для НПВ: SHOP.VITAMAX.RU,
- Официальные Представительства Компании:
 - Авторизованные Дистрибьюторские Центры (АДЦ),
 - Дистрибьюторские Центры (ДЦ),
 - Буферные склады ВИТАМАКС (Витабуфер или ВТБ).

2.7.2. Продажа продукции от Компании через вышеуказанные каналы должна осуществляться в соответствии с правилами торговли Украины и законом “О защите прав потребителей”.

2.7.3. Приобретение продукции НПВ через другого НПВ является предпринимательской деятельностью НПВ, которая должна соответствовать требованиям действующего законодательства Украины. Компания не несет ответственности за нарушение требований законодательства со стороны НПВ при осуществлении им предпринимательской деятельности.

Раздел 3. ОСОБЕННОСТИ СТАТУСА НПВ

3.1. Требования к НПВ и права НПВ.

3.1.1. Независимые Представители ВИТАМАКС должны быть физическими лицами и иметь официальный документ, удостоверяющий личность.

3.1.2. Компания вправе потребовать предъявление документа для верификации персональных данных НПВ. Не предоставление документа для верификации по требованию Компании является основанием для



прекращения регистрации НПВ со стороны Компании, потери статуса НПВ и нижестоящей Организации.

3.1.3. Для получения статуса НПВ или Партнера НПВ возраст физического лица должен быть не менее 18 лет.

3.1.4. Близкие родственники могут работать на одном ID, выполняя требования раздела «Партнерство» настоящих Правил.

3.1.5. Статус НПВ и права НПВ являются нематериальными правами, регулируемые правилами Компании, которые могут быть переданы по наследству и переуступлены в исключительных случаях.

3.2. Переуступка прав НПВ.

3.2.1. Передача права НПВ (переуступка ID) не допускается без наличия исключительных причин.

3.2.2. В случае наличия исключительных причин для переуступки ID НПВ соответствующее заявление направляется Спонсором (или Шеф-Спонсором) НПВ в Компанию. Компания рассматривает данное заявление и принимает решение, учитывая возникшие причины и обстоятельства.

3.3. Наследование.

3.3.1. Права на ID могут быть переданы по наследству. Преимущественное право наследования имеет лицо, указанное в качестве выгодоприобретателя на случай смерти или потери дееспособности в Личном Кабинете НПВ.*

3.3.2. При отсутствии указания на выгодоприобретателя в Личном Кабинете очередность наследования следующая*:



- супруг,
- дети (по старшинству), в том числе приемные,
- родители,
- братья, сестры,
- прочие родственники.

3.3.3. Наследник может уступить свою очередность другому наследнику, оформив соответствующее заявление и направив его в Компанию.

3.3.4. Для получения прав в порядке наследования необходимо предоставить заявление и документы, подтверждающие степень родства.

3.3.5. Компания рассматривает предоставленные документы, заявление и принимает решение о передаче прав в порядке наследования. Вступление в наследство сопровождается оплатой сбора, рассчитанного по нижеприведенным правилам:

ПРАВИЛА РАСЧЕТА СБОРА ПРИ ПЕРЕДАЧЕ ID НПВ.

Величина сбора составляет 25% от среднемесячного дохода за последние 12 месяцев (заканчивая последним месяцем, в котором был начислен доход).

3.3.6. Наследнику предлагается пройти обучение для соответствия своей Квалификации наследуемому Рангу НПВ.*

При этом, вознаграждение по МП начинает выплачиваться только с месяца, в котором Наследник начал свое обучение.*

Если за первые 6 месяцев обучение не началось или не завершено, НПВ переводится в Клиенты в статус PLATINUM и



Организация НПВ переходит вышестоящему Спонсору по правилу компрессии.

3.3.7. Если за первые 6 месяцев в Компанию не поступило заявления о наследовании, номер НПВ удаляется из информационной системы, и Организация НПВ переходит вышестоящему Спонсору по Правилу Компрессии.*

3.4. Отказ от прав НПВ.

Цель Компании ВИТАМАКС - удовлетворить и превзойти потребности и ожидания сторон, заинтересованных в продаже продукции и услуг Компании и/или создании прочного независимого бизнеса. Аналогичным образом, целью настоящего раздела является обеспечение того, чтобы новые НПВ понимали стремление Компании ВИТАМАКС обеспечить их успех и разделяли мнение, что их сотрудничество с Компанией ВИТАМАКС является очень ценным.

3.4.1. Представитель вправе отказаться от прав НПВ, направив соответствующее заявление в Компанию через свой Личный Кабинет.*

Заявление должно быть подтверждено вышестоящим Спонсором и Шеф Спонсором, а также поручителями (в случае наличия таковых), при условии отсутствия любого рода претензий (материальных, финансовых, балловых и т.д.) от любой из сторон, в том числе за продукцию и услуги Компании.

3.4.2. Повторная регистрация в качестве НПВ возможна не ранее чем через 6 месяцев после отказа от прав НПВ.



3.5. Партнерство.

3.5.1. Компания предоставляет НПВ возможность работы «на одном ID» совместно с Партнером.

3.5.2. Первоначально зарегистрированный НПВ будет считаться держателем ID.

3.5.3. У НПВ есть возможность по собственному усмотрению добавить на свой ID одного из следующих ближайших родственников:

- супруг,
- ребенок,
- родитель,
- брат/сестра.*

3.5.4. Нового Партнера можно добавить только в случае отсутствия Партнера.*

3.5.5. Регистрация Партнера осуществляется в Личном Кабинете в разделе Партнерство.*

3.5.6. Компания может запросить документы, подтверждающие родственные отношения.

3.5.7. Права, обязанности и компетенции Партнеров.

3.5.7.1. НПВ, у которого Партнер отказался от Партнерства, имеет право направить в Компанию заявление на повторную регистрацию Партнера из числа ближайших родственников, которые ранее не были Партнерами.



3.5.7.2. Если оба Партнера или один из Партнеров принимают решение о разрыве Партнерских отношений и при этом каждый из Партнеров хочет продолжить работу в качестве НПВ, то Партнер (Партнеры), принявшие решение о разрыве Партнерских отношений, направляют письменное заявление в Компанию. После чего Компания совместно со Спонсором Партнеров принимает решение о порядке самостоятельного продолжения бизнеса Партнерами.

3.5.8. Особенности и прочие условия Партнерства.

3.5.8.1. Каждый из Партнеров имеет свой Личный Кабинет и редактируемый профиль.*

3.5.8.2. Все основные, дополнительные выплаты и квалификации, в том числе на мероприятия, делятся между Партнерами самостоятельно в соотношении 50 на 50.

3.5.8.3. Компания, публично признавая и благодаря Партнеров за достижения, во всех коммуникациях объявляет сначала Партнера-держателя ID, представляя его как НПВ в определенном Ранге, в затем Партнера - не держателя номера, представляя его как Партнера НПВ, без указания Ранга.

3.5.8.4. При представлении Партнера – не держателя ID Ранг не указывается.

Раздел 4. ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ НПВ (ЛК)

Особенности ЛК.

4.1. Сразу после первоначальной регистрации вновь зарегистрированный НПВ получает доступ во временный ЛК.*



4.1.2. Если регистрационный взнос не был оплачен в течение 2-х месяцев с момента открытия временного ЛК, то одновременно с переходом НПВ в статус зарегистрированного Клиента его временный ЛК автоматически переоформляется на ЛК зарегистрированного Клиента в статусе STANDART.*

За одну неделю до автоматического переоформления ЛК НПВ и его Спонсору направляется письмо-уведомление.*

4.1.3. После оплаты регистрационного взноса НПВ открывается полный ЛК, включающий пункты, отмеченные как «активно после оплаты регистрационного взноса» в разделе 4.1.4.*

4.1.4. С функционалом и разделами ЛК НПВ можно ознакомиться на портале VITAMAX.UA в разделе ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ после авторизации.

4.1.5. ЛК содержит базовый и расширенный функционал (Бизнес+).*

4.1.5.1. Базовый функционал позволяет НПВ получать минимальную необходимую информацию для осуществления представительской деятельности и продвижения по Лестнице Успеха.*

4.1.5.2. Функционал в рамках пакета Бизнес+ позволяет использовать мощный инструментарий и технологии для эффективного планирования и ведения деятельности, анализа и коммуникаций.*

4.1.6. Для НПВ предусмотрена плата за компьютерное обслуживание, в случае, когда они пользуются сервисами с отметкой (Бизнес+).*

4.1.7. Оплата учитывается в результатах расчета вознаграждения за прошедший месяц, если в этом месяце НПВ пользовался сервисами из пакета Бизнес+.*



4.2. Персональная информация, предоставленная НПВ Компании, хранится в соответствии с требованиями законодательства Украины и обрабатывается в соответствии с Соглашением об обработке персональных данных.*

4.3. В случае прекращения бизнеса ЛК НПВ автоматически переоформляется на ЛК зарегистрированного Клиента в статусе PLATINUM.*

За две недели до окончания расчетного месяца, по итогам которого НПВ может перейти в статус Клиент, на электронную почту (или телефон) НПВ и его Информационного Спонсора отправляются сообщения, что необходимо разместить заказ для сохранения статуса НПВ.*

Раздел 5. БИЗНЕС-ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НПВ

5.1. Стратегия Компании в области БИЗНЕС-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НПВ.

5.1.1. Стратегия Компании в области БИЗНЕС-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НПВ заключается в предоставлении максимальной свободы самореализации для НПВ в части построения и ведения собственного бизнеса в партнерстве с Компанией, поддержке и помощи НПВ в развитии бизнеса и максимизации прибыли при условии полного соответствия бизнеса требованиям действующего законодательства.



5.2. Миссия и Ценности являются основой бизнеса компании ВИТАМАКС.

МИССИЯ КОМПАНИИ:

«ВИТАМАКС – это возможность для каждого превратить мечту о жизни в жизнь своей мечты!»

ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ:

МЕЧТА

«Если ты можешь мечтать, то можешь и воплотить свои мечты в жизнь.» – Уолт Дисней

Каждый из нас стремится, чтобы все мечты по максимуму воплотились в жизнь. Воплощение Мечты – первый приоритет в системе ценностей компании ВИТАМАКС, поскольку ее движущая сила устремляет человека к новым горизонтам, ставит перед ним новые амбициозные цели, приносит успех, радость и благополучие. С 1994-го года мы накапливаем опыт и знания и делимся ими, чтобы вместе достичь желанные цели. Мы можем с гордостью сказать, что нам это удалось: вместе с ВИТАМАКС сбылись мечты миллионов людей по всему миру!

ЗДОРОВЬЕ

«Девять десятых нашего счастья основано на здоровье.» — Артур Шопенгауэр

Чтобы осуществить Мечту, помимо желания очень важно Здоровье. Оно — наш источник силы, уверенности в себе, счастья и живительной энергии. С момента основания Компании мы пропагандируем здоровый образ жизни, формируем культуру бережного отношения к Здоровью и считаем его одним из составляющих нашего успеха. Помогать близким или незнакомым людям быть здоровыми и энергичными — это достойная область, которой стоит посвятить себя.

ДОВЕРИЕ

«По взаимному доверию и взаимной помощи сделаны великие дела и великие открытия.» — Гомер

В бизнесе, ориентированном на людей, Доверие — один из залогов и гарантов успеха и процветания. Оно невероятно ценно и в жизни. Мы открыты для общения и привыкли доверять людям, коллегам, партнерам. Мы рассчитываем на ответную реакцию, и часто взаимоотношения перерастают в крепкую и искреннюю дружбу, которая длится на протяжении всей жизни.

ПРИВЕРЖЕННОСТЬ

«Никогда еще не совершал ничего великого человек, не одушевленный страстной преданностью.» — Николай Чернышевский

В компании ВИТАМАКС взаимоотношения построены на таких качествах, как преданность, верность, готовность оказать поддержку в любой ситуации. И поэтому мы высоко ценим Приверженность Представителей Компании, людей, которые всецело разделяют цели и интересы Компании, и ее успех является достижением каждого. ВИТАМАКС сплотил дружную команду, которая верит в уникальные продукты Компании и связала с ней свое будущее, ведь это так захватывающе — превратить мечту о жизни в жизнь своей мечты!

ПАРТНЕРСТВО

«Успеха достигают только люди с опытом работы в команде, которые желают использовать опыт команды.» — Эдвард Лоулер



ВИТАМАКС – ваш надежный Партнер в бизнесе. Мы верим в долговременные отношения и с радостью делимся опытом и знаниями, приветствуя взаимную поддержку и сотрудничество. Поэтому каждый Представитель ВИТАМАКС чувствует уверенность в завтрашнем дне, стабильность и идеальный баланс между финансовыми ожиданиями и увлекательным бизнесом.

ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ

«Наша личность — это сад, а наша воля — его садовник.» — Шекспир

ВИТАМАКС ценит каждого Представителя Компании. У нас общие цели и задачи, но при этом мы понимаем, что каждый человек индивидуален. Для каждого НПВ Компания предлагает условия и бизнес-инструменты, которые подойдут именно ему. Ведь человек, который обладает достаточной уверенностью в своих силах, чтобы начать свое дело, и стремится к успеху, достоин лучших условий для максимального развития бизнеса.

ЛИДЕРСТВО

«Прежде чем стать лидером, вы стремитесь к собственному успеху. Для лидера успех — это рост других.» — Джек Велч



ВИТАМАКС растит Лидеров. Миссия и Ценности Компании максимально способствуют личностному и профессиональному росту. ВИТАМАКС – это бизнес с человеческим лицом, где искренне радуются успеху каждого и вознаграждают за Лидерские успехи в бизнесе и стремление к покорению новых высот.

Заниматься бизнесом с ВИТАМАКС в качестве НПВ значит разделять Миссию и Ценности Компании.

5.2.1. Каждый НПВ должен соблюдать настоящие Правила, а также другие законы и нормы, регламентирующие деятельность Компании, и требовать их соблюдения от своих нижестоящих НПВ.

НПВ не должен требовать от своих нижестоящих НПВ каких-либо нарушений настоящих Правил.

5.2.2. ВИТАМАКС является бизнесом равных возможностей для всех, независимо от пола, расы, религиозных убеждений, национальности и политических убеждений.

5.3. «Золотой» стандарт этики бизнеса ВИТАМАКС.

5.3.1. Нижеприведенные этические нормы и правила являются «золотым» стандартом этики бизнеса ВИТАМАКС. ***Соблюдение данных норм и правил является первостепенной задачей и обязанностью каждого НПВ:***

- I. В деятельности НПВ допустимы лишь те приемы, инструменты и стратегии, которые соответствуют настоящим Правилам, принесут пользу Компании ВИТАМАКС, НПВ, Клиентам и СПЦ, а также развитию индустрии Велнес и системе Прямых Продаж в целом;
- II. Доверие и уважение в отношении со Спонсором являются фундаментом для построения Команды и успешного бизнеса;
- III. НПВ активно направляет свои знания, энергию и опыт на обучение и мотивацию тех НПВ, чьим Спонсором ему посчастливится стать;
- IV. Презентуя возможности бизнеса ВИТАМАКС, НПВ убедительно без преувеличений, четко дает понять, что заработок НПВ зависит от вкладываемых усилий и правильности действий;
- V. Недопустимо привлекать в свою группу или Организацию уже зарегистрированных НПВ, СПЦ или Клиентов Программы лояльности «БУДЬ ЗДОРОВ!», обещать им специальные условия или особую поддержку. Зарегистрированный в Компании НПВ, КЛН, СПЦ является неприкосновенным для других НПВ!;
- VI. НПВ должен знать и соблюдать ценовую политику, рекомендованную Компанией;
- VII. Не допускаются оскорбительные, уничижительные высказывания, реплики и комментарии о Компании, ее Миссии, Ценностях, Акционерах, официальных лицах Компании, Независимых Представителях и Специалистах;
- VIII. В случае возникновения разногласий и спорных вопросов, НПВ старается их разрешать при необходимости совместно со своим Спонсором, Шеф-Спонсором, с максимальной доброжелательностью и находить консенсус в духе правила: «Стройте свой бизнес и получайте свой доход таким образом, чтобы

те, с кем вы сотрудничаете, также могли развивать свой бизнес и получать доход».

- IX. Для обеспечения высоких стандартов качества в своей работе НПВ постоянно совершенствует свои навыки, обучается и повышает свой профессиональный уровень.
- X. НПВ строит свой бизнес в Компании ВИТАМАКС таким образом, чтобы он приносил доход, удовольствие и уважение многих людей долгие годы, чтобы можно было этот бизнес с гордостью передать своим детям или внукам!

5.3.2. Комитет по профессиональной этике, действующий в Компании и формируемый из числа Участников Правления Компании, призван обеспечивать контроль за соблюдением вышеперечисленных этических норм и правил, принимать меры и решать сложные ситуации в случае их возникновения.

5.4. Статус ФЛП для НПВ.

5.4.1. Будучи НПВ, Вы являетесь физическим лицом предпринимателем, устанавливающим, помимо прочего, свой собственный график работы, определяющим количество часов, которые вы посвящаете бизнесу, свои расходы и методы ведения бизнеса. Будучи физическим лицом предпринимателем, вы не являетесь сотрудником, агентом, франшизополучателем, держателем ценных бумаг, совместным предприятием, фидуциарием или бенефициаром Компании ВИТАМАКС или какого-либо иного НПВ. В качестве ФЛП вы не обладаете правами и льготами сотрудников Компании ВИТАМАКС и не имеете права заявлять обратное.

5.4.2. Поддержка репутации и имиджа Компании ВИТАМАКС.



Ни один НПВ не имеет права совершать какие-либо действия (во время осуществления партнерской деятельности или после ее прекращения), которые могут быть расценены как мошенничество или преступление, могут быть признаны аморальными или которые могут быть расценены Компанией ВИТАМАКС как влияющие, воздействующие или наносящие вред ее деловой репутации и имиджу, а также ее продуктам, другим НПВ, интеллектуальной собственности.

5.4.3. Ответственность за поведение других лиц, ассистирующих в бизнесе НПВ.

НПВ несет ответственность за действия лиц, оказывающих ему содействие в ведении бизнеса ВИТАМАКС.

5.4.4. Запрет смешивания бизнеса ВИТАМАКС с другими Компаниями.

Мероприятия и встречи, посвященные ВИТАМАКС, или любую связанную с ВИТАМАКС деятельность нельзя использовать в качестве площадки для выражения своих личных убеждений, не имеющих отношения к деятельности ВИТАМАКС, или для продвижения коммерческих или некоммерческих организаций, компаний, мероприятий или лиц, за исключением бизнес проектов в области Велнес индустрии НПВ как Специалиста по предварительному согласованию с Компанией.

Также НПВ не могут использовать в своей деятельности литературу или другие материалы, промотирующие любую другую организацию или лицо, не предполагающие официальную связь с ВИТАМАКС, вне зависимости от того, являются ли эти организации/лица религиозными, политическими, деловыми или социальными.

5.4.5. Запрет на продажу продуктов других компаний или оказание услуг,



не связанных с распространением продукции ВИТАМАКС.

В ходе осуществления партнерской деятельности НПВ, его Партнер не может предлагать или рекламировать продукты или коммерческие возможности другой компании многоуровневого бизнеса или прямых продаж какому-либо НПВ, Специалисту или Клиенту. Начиная с ранга Серебряный директор, НПВ не вправе совмещать сотрудничество с Компанией ВИТАМАКС с сотрудничеством с какой-либо другой MLM - компанией, или компанией прямых продаж.

5.4.6. Интервью и заявления для средств массовой информации.

Время от времени корреспонденты, работающие на средства массовой информации (в том числе электронные), могут проявлять заинтересованность в получении у НПВ интервью и информации о продуктах и бизнесе ВИТАМАКС. Мы высоко ценим любой интерес, проявляемый к нашим продуктам и возможностям бизнеса, но лишь Компания или ее уполномоченные сотрудники имеют право письменно или устно контактировать с прессой и другими средствами массовой информации от имени Компании или от имени любых ее дочерних организаций.

Если к НПВ обращаются с просьбой об интервью или о заявлении для прессы, он обязан порекомендовать корреспонденту связаться с Отделом Маркетинга компании ВИТАМАКС. НПВ запрещается сознательно предлагать дать интервью или приглашать представителей прессы на встречи и мероприятия ВИТАМАКС, не получив предварительно разрешения Отдела Маркетинга.

5.4.7. Поведение, характеризующееся притеснением/дискриминацией.



Компания ВИТАМАКС запрещает проявление дискриминации и притеснения любого рода в процессе ведения бизнеса НПВ.

5.4.8. Ответственность за действия поставщиков.

НПВ должны проверять полное соответствие услуг своих поставщиков действующему законодательству.

5.4.9. Идентификация НПВ при взаимодействии с Клиентами и прочими контрагентами.

В соответствии с законодательством о защите прав потребителей при предложении, продаже или выставлении счета на оплату продукции ВИТАМАКС *НПВ обязаны четко идентифицировать себя следующим образом:*

- Представиться в качестве НПВ компании ВИТАМАКС,
- Сообщить своё имя,
- Сообщить свой адрес электронной почты и номер телефона.

5.4.10. Идентификация необходима независимо от используемого канала связи, включая, но не ограничиваясь, онлайн или офлайн каналами связи.

5.5. Международный бизнес.

5.5.1. Стратегия компании ВИТАМАКС направлена на открытия новых стран и регионов в целях предоставления как можно большему количеству людей возможностей восстановления и укрепления здоровья и построения успешного независимого бизнеса.



5.5.2. Компания ВИТАМАКС официально ведет деятельность в следующих странах: Россия, Украина, Молдова, Беларусь, Кыргызстан, Казахстан, Таджикистан.

5.5.3. Деятельность НПВ в странах и на территориях, не объявленных официально открытыми для бизнеса ВИТАМАКС.

НПВ, являясь независимым предпринимателем, вправе вести свой бизнес в любой стране и на любой территории, соблюдая требования Законодательства этих стран и территорий. При этом предлагать бизнес ВИТАМАКС НПВ вправе только на территориях и в странах, официально объявленных открытыми для бизнеса ВИТАМАКС.

5.5.4. Деятельность, связанная с ведением бизнеса ВИТАМАКС в открытых для бизнеса странах или на территориях этих стран.

Продукты Компании ВИТАМАКС разработаны, произведены и промаркированы в соответствии с требованиями Законодательства каждой страны. НПВ должны всегда соблюдать все правила и стандарты компании ВИТАМАКС и все применимые законы и нормативные акты, касающиеся таможи, пошлин, налогов, защиты прав потребителей и рекламы в стране, где распространяется продукция или услуги ВИТАМАКС.

Отправка или перевозка продукции из одной страны в другую возможна только для личного использования в пределах, установленных законодательством каждой из стран маршрута отправления или перевозки.



5.6. Задолженности перед ВИТАМАКС.

Если у НПВ имеются задолженности перед Компанией, то до полной выплаты долга ВИТАМАКС оставляет за собой право вычесть сумму задолженности из вознаграждения, начисленного НПВ, либо не производить никаких выплат, причитающихся НПВ и/или не подтверждать квалификацию НПВ.

Раздел 6. ПЛАН МАРКЕТИНГА И КОМПЕНСАЦИЙ (МП)

6.1. Условия и детали Многоуровневого Сетевого Маркетинга.

6.1.1. Компания взаимодействует с покупателями продукции, используя метод прямых продаж, строит сбытовую сеть и обеспечивает ее функционирование, в том числе: ведет договорные отношения с НПВ, признает результаты деятельности НПВ и рассчитывает их вознаграждение методом Многоуровневого Сетевого Маркетинга (МСМ) (Multi-Level-Marketing (MLM)). Условия и детали этого взаимодействия изложены в настоящем разделе.

6.1.2. Стратегической целью Плана Маркетинга и Компенсаций компании ВИТАМАКС является выход на первое место в индустрии МЛМ по выплатам НПВ.

6.1.3. План Маркетинга и Компенсаций компании ВИТАМАКС базируется на 5 системообразующих принципах:

СПРАВЕДЛИВОСТЬ

МП учитывает интересы всех категорий людей, сотрудничающих с Компанией!



Ниже перечислены интересы Клиентов, Специалистов и НПВ в части касающейся МП.

Интересы Клиентов: (подробнее о Клиентах и Программе лояльности «БУДЬ ЗДОРОВ!» см. п.6.3.3.)

- наличие Программы лояльности, предусматривающей гибкую систему скидок;
- наличие Персонального Консультанта - Независимого Представителя Компании;
- возможность перейти в категорию НПВ.

Интересы Специалистов (подробная информация о СПЦ в Разделе 14.):

- прозрачная схема начисления вознаграждения;
- наличие Персонального Менеджера;
- возможность перейти в категорию НПВ.

Интересы НПВ:

- возможность быстрого входа в бизнес за счет низкого регистрационного сбора и наличия Короткой Квалификации (подробнее с п. 6.5.3.3.3);
- наличие наставника - Информационного Спонсора, призванного помогать НПВ в развитии бизнеса, включая все аспекты бизнес-деятельности НПВ;
- возможность пожизненного сохранения нематериального права на ID;
- возможность передачи права на ID по наследству;
- возможность развивать бизнес, как за счет личных продаж, так и за счет деятельности Личной



Группы (включая Специалистов) и за счет развития Организации;

- возможность стать совладельцем бизнеса - Акционером Компании, поднявшись на верхнюю ступень МП;
- возможность получать большее вознаграждение при большей вовлеченности в бизнес;
- выплата вознаграждения производится без понижающих коэффициентов и не по заниженному курсу;
- Клиентский Доход, как разница между скидкой Клиента и ценой для НПВ, полностью выплачивается НПВ, который пригласил этого Клиента;
- Экспресс Бонус – в полном объеме начисляется и выплачивается или самому НПВ или ближайшему Спонсору, который имеет право на такой доход;
- В личной группе выплаты только по разнице % и максимальная величина % в группе всегда будет выплачена внутри группы;
- Наибольший доход в Организации с того, кто к Вам ближе и с Вы больше всего работаете;
- Если под вами “вырос” более высокий Ранг - выплата с этой Организации осуществляется согласно Вашему Рангу;
- Нет терминации и обнуления Лицевых Счетов;
- Связь со Спонсором неразрывна, потеря Организации невозможна!

Стремление к гармонии и совершенству является одной из важнейших характеристик, свойственных природе и человеку. Присущие природе простота, естественность и красота лежат также в основе МП компании ВИТАМАКС.

План Маркетинга и Компенсаций компании ВИТАМАКС подобен “золотому сечению” витрувианского человека Леонардо да Винчи: пропорциональность, симметрия, математическая красота.

21 ступень к вершине успеха делятся на пять групп:

1-я группа	5 ступеней Клиентских
2-я группа	5 ступеней в Личной Группе
3-я группа	5 ступеней Директорских
4-я группа	5 ступеней Президентских
5-я группа	1 ступень - Акционер

Каждая из групп соответствует историческим метафизическим первоэлементам, используемым и в настоящее время в Традиционной медицине, и выделяется соответствующим цветом:

- Клиентские уровни - элемент ДЕРЕВО, с которого начинается бизнес путь НПВ.



- Личная группа - элемент ОГОНЬ, согревающий как солнце, команду НПВ.
«Из искры разгорится пламя!»
- Директорские уровни - это основа, стержень, фундамент Плана Маркетинга и Компенсаций и бизнеса ВИТАМАКС, соответствующий элементу ПОЧВА.
- Президентские уровни - это прочность и блеск элемента МЕТАЛЛ, с присущей ему выдержкой и красотой.
- Уровень Акционера - это венец, вершина Лестницы Успеха ВИТАМАКС, это совершенство элемента ВОДА.

Технология МЛМ сама по себе является одним из самых гармоничных способов развития бизнеса. Она позволяет не просто много зарабатывать, поднимаясь вверх по Лестнице Успеха, но и оптимально реализовывать потенциал человека, его таланты и задатки. В МЛМ человек является частью команды, ему предоставлена возможность быть лидером.

Свобода предпринимательства сочетается с обязательствами и ответственностью перед командой и МЛМ сообществом в целом. Независимый Представитель ВИТАМАКС это возможность постоянного самосовершенствования, повышения качества знаний, освоения современных технологий и инструментов ведения бизнеса. МЛМ - это постоянное движение к новым целям и признание достижений со стороны сообщества единомышленников.

МЛМ технология, реализованная и обеспечиваемая Планом Маркетинга и Компенсаций компании ВИТАМАКС, - это уникальная возможность сочетания работы, бизнеса с отдыхом и путешествиями. Многоуровневый Сетевой Маркетинг компании ВИТАМАКС - это действительно "ЖИЗНЬ ПО МАКСИМУМУ!"

В архитектуре построения МП и в видах дохода заложены все основные фундаментальные принципы сетевого бизнеса:

- **Принцип устойчивости** - будь Спонсором, строй в 1-й линии 2 сильные структуры и получай Спонсорский Бонус!
- **Принцип команды** - расширяй 1-ю линию, вырасти в 1-м поколении трех и более ДИР и получай Командный Бонус!
- **Принцип Дубликации** - вырастив Директоров в 1-й линии, помоги им построить команду в их 1-й линии и получай максимальный доход с ближайших 2-х поколений Организации!
- **Принцип профессионального роста** - развивай Организацию, учись сетевому бизнесу, посещай корпоративные мероприятия, проходи Аттестацию каждые 6 месяцев и получай повышенный Бонус с Организации!
- **Принцип мечты** - достигни ранга Рубиновый Директор и выше – войди в состав Совета Директоров ВИТАМАКС (п.10.6.), получай максимальное вознаграждение, беспрецедентное признание и грандиозные привилегии - реализуй мечту каждого сетевика!

С ВИТАМАКС мечты сбываются!

БЕЗГРАНИЧНОСТЬ

МП позволяет получать безграничный доход!

Бизнес ВИТАМАКС вне географических границ!

Международный МП - правила начисления вознаграждения одинаковы для всех стран!



Безграничное развитие организации! Мотивация на развитие в глубину – Инфинити Бонус, в ширину - Командный Бонус.

Возможность получения дохода со всех Представителей в своей Организации - Президентский Бонус и Инфинити Бонус!

Бессрочное использование своего дохода – доход сохраняется!

МИССИЯ

Миссия предпринимателя сетевого бизнеса:

«Быть успешным Лидером вместе с командой единомышленников!»

Миссия ВИТАМАКС - **“Возможность для каждого превратить мечту о жизни в жизнь своей мечты!”**, это реализация миссии предпринимателя сетевого бизнеса, а также:

- возможность сохранить и преумножить собственное здоровье и здоровье окружающих;
- возможность изменить жизнь, сделать окружающий мир красивее и благополучнее;
- возможность реализовать собственную мечту и мечты своих Клиентов, Специалистов и НПВ!

6.2. Лестница Успеха ВИТАМАКС. Статусы и Ранги НПВ. Спонсорство.

6.2.1. В основе МП ВИТАМАКС заложена идея карьерного роста НПВ и продвижения по Лестнице Успеха ВИТАМАКС. Лестница Успеха предусматривает 21 ступень, в том числе 5 Клиентских уровней и 16 уровней Лестницы Успеха для НПВ.



6.2.2. Планом Маркетинга и Компенсаций также предусмотрен особый статус участника бизнеса ВИТАМАКС – Специалист.

6.2.3. Находясь на Лестнице Успеха, для третьих лиц НПВ является Представителем Компании (НПВ), действующим на основании Договора с НПВ.

6.2.4. Для собственных Клиентов, зарегистрированных в Программе лояльности «БУДЬ ЗДОРОВ!», НПВ является Персональным Консультантом (ПК) по нутрициологии/велнес (при наличии данной Квалификации).

6.2.5. Для собственных Специалистов НПВ является Персональным Менеджером (ПМ).

6.2.6. Для НПВ своей первой линии НПВ является Информационным Спонсором (ИС).

6.2.7. Для НПВ своей второй линии НПВ является ШЕФ Спонсором (ШС).

6.2.8. Обязанности Спонсоров.

6.2.8.1. Лидерство и обучение Организации.

В соответствии со структурой многоуровневого маркетинга компании ВИТАМАКС, НПВ ответственны за обучение, наставничество, развитие и поддержание постоянной связи с любыми лично спонсируемыми НПВ, а также с их нижестоящими Организациями. НПВ должны участвовать в следующих мероприятиях с нижестоящими НПВ:



- проводить обучение работе с Клиентом и предоставить минимальный перечень услуг, оказываемых Клиенту, указанных в п.6.3.3.,
- предоставлять обучение и консультирование по Плану Маркетинга и Компенсаций,
- объяснять обязанности в рамках Правил ведения бизнеса Компании ВИТАМАКС, как вести свой бизнес в соответствии с этими Правилами,
- убедиться, что продажа продукции и проведение встреч по бизнес-возможностям соответствуют настоящим Правилам ведения бизнеса и применимым законам,
- оставаться на связи, отвечать на вопросы и оказывать необходимую помощь и поддержку,
- поощрять участие в мероприятиях, встречах и промоушенах ВИТАМАКС,
- делиться различными бизнес-стратегиями и доступными инструментами, которые могут помочь в развитии бизнеса НПВ и удовлетворения потребностей их Клиентов,
- давать советы НПВ, как помочь его Клиентам развиваться и стать НПВ, которые могут поддерживать дальнейшее распространение продукции и развитие бизнеса ВИТАМАКС.

Спонсор не вправе требовать от лично спонсируемого им НПВ платы за обучение или операционные расходы, связанные с ним, если он не объяснит НПВ, что его участие в программах обучения зависит исключительно от его желания и предварительно не сообщит о стоимости такого обучения. Если НПВ отказывается участвовать в таком платном обучении, Спонсор обязан бесплатно



обучить его основам, необходимым для ведения бизнеса ВИТАМАКС.

6.2.8.2. Независимость отношений.

Спонсор должен сохранять и поддерживать независимые отношения с нижестоящим НПВ. Спонсор не вправе участвовать или вмешиваться в бизнес нижестоящих НПВ и не может предлагать или развивать отношения «работник-работодатель» с нижестоящими НПВ.

6.2.8.3. Поддержка спонсорской деятельности.

Для того, чтобы защитить целостность Организации, что является одним из основополагающих принципов многоуровневого маркетинга, смена Спонсора не приветствуется и будет утверждена Компанией ВИТАМАКС только в самых исключительных обстоятельствах!

НПВ не может вмешиваться в отношения между другим НПВ и его Спонсором. Например, НПВ не должен склонять другого НПВ сменить Спонсора.

6.2.8.3.1. Корректировка Спонсорства при ошибке в регистрации.

НПВ, желающему сменить Спонсора вследствие ошибки регистрации, нужно заполнить и подать «Форму запроса о смене Спонсора», «Форму согласия на смену Спонсора», заполненную действующим Спонсором и «Форму согласия от предполагаемого Спонсора».*

Запросы о корректировке Спонсорства будут рассмотрены лишь при соблюдении всех следующих условий:

- данные о Спонсоре, указанные при регистрации НПВ, содержали ошибку;



- запрос подан в течение 90 дней с момента регистрации в качестве НПВ;
- действующий и предполагаемый Спонсоры находятся в одной Организации;
- НПВ, подавший заявку на корректировку Спонсора, не достиг ранга Менеджер.*

6.2.8.3.2. Запрос о смене Спонсора.

Отношения между НПВ и его Спонсором составляют основу Плана Маркетинга и Компенсаций компании ВИТАМАКС. Данные Правила защищают обе стороны, включая защиту права на Спонсорство. НПВ, являющиеся Спонсорами, вкладывают много сил, времени, энергии для обучения нижестоящей Организации НПВ. Смена Спонсора может нанести ущерб целостности бизнеса Компании ВИТАМАКС и не поощряется. Только в редких случаях смена Спонсора может быть разрешена и всегда исключительно по собственному усмотрению Компании ВИТАМАКС.

«Форму запроса на изменение Спонсора» и «Форму согласия о смене Спонсора» можно получить в Отделе Дистрибуции и Продаж. Для рассмотрения запроса данные формы и все необходимые документы необходимо предоставить в Отдел Дистрибуции и Продаж.

Вместе с Согласием о смене Спонсора от действующего Спонсора и всех вышестоящих НПВ, получающих вознаграждения от результатов деятельности НПВ. Кроме того, Компания ВИТАМАКС должна получить согласие от предлагаемого Спонсора.

Если у действующего и предполагаемого Спонсоров один и тот же вышестоящий Спонсор и у обоих Спонсоров (действующего и предлагаемого) одинаковый



статус и уровень вознаграждений в соответствии с МП, то НПВ, желающему сменить Спонсора, достаточно лишь представить Согласие на смену Спонсора от действующего Спонсора и Согласие предлагаемого Спонсора.*

Если Компания ВИТАМАКС удовлетворяет просьбу НПВ о смене Спонсора, то НПВ будет иметь возможность сохранить свою нижестоящую Организацию при условии, если и нижестоящая и вышестоящая Организации будут с этим согласны.*

Если запрос о смене Спонсора отклонен, НПВ может расторгнуть договор Независимого Представителя и выдержать период неактивности (6 месяцев) перед тем, как снова подать заявление на получение статуса НПВ под другим Спонсором.

6.2.8.4. Обязанности Шеф Спонсоров:

- проводить обучение НПВ своей 1-й линии, быть Спонсорами, передавать свой опыт наставничества;
- проводить регулярные встречи для повышения эффективности работы НПВ своей 1-й линии в качестве Спонсоров;
- контролировать корректность передачи информации НПВ своей 1-й линии в качестве Спонсоров - о МП Компании, мотивационных, имиджевых и обучающих мероприятиях Компании и разъяснять детали;
- контролировать соблюдение НПВ своей 1-й линии в качестве Спонсоров Этических норм и Правил партнерского соглашения с компанией ВИТАМАКС;
- оказывать помощь НПВ 2-й линии в разрешении возникших вопросов с их Спонсорами;



- оказывать помощь в Организации мероприятий для НПВ, проводимых НПВ своей 1-линии в качестве Спонсоров;
- быть посредником между НПВ своей 1-й линии в качестве Спонсоров и вышестоящими Спонсорами;
- информировать вышестоящих Спонсоров о работе и планах Спонсорской деятельности своей Организации.

6.3. Клиентские уровни в соответствии с МП.

- Клиент, незарегистрированный в Программе лояльности «БУДЬ ЗДОРОВ!», в том числе Клиенты Специалистов;
- Клиент уровня STANDART (Std);
- Клиент уровня SILVER (Slv);
- Клиент уровня GOLD (Gld);
- Клиент уровня PLATINUM (Plt).

6.3.1. Клиенты, изъявившие желание вступить в Программу лояльности «БУДЬ ЗДОРОВ!», получают скидки от Розничного прайс-листа Компании (РЦ) и другие преимущества, предусмотренные для участников Программы лояльности Компании. Остальные Клиенты являются незарегистрированными Клиентами.

6.3.2. Незарегистрированными в Программе лояльности Клиентами, в частности, являются Клиенты Специалистов, покупающие продукцию по промо-коду Специалиста на сайте SPZ03.UA (Раздел 14.).

6.3.3. Программа лояльности «БУДЬ ЗДОРОВ!»



6.3.3.1. Стратегической целью Программы является создание сообщества лояльных Клиентов, селекция и мотивация на переход в статус НПВ тех из Клиентов, кому интересен дополнительный доход, построение бизнеса и другие возможности для НПВ.

Программа лояльности «БУДЬ ЗДОРОВ!» для Клиентов Компании предполагает регистрацию Клиентов в информационной системе Компании и предоставлении скидок зарегистрированным Клиентам.

Регистрация Клиентов и предоставление скидок производится во время посещения и покупки Клиентами продукции через официальные каналы дистрибуции Компании.

Регистрация в интернет-магазинах Компании, АДЦ и ВТБ производится после получения согласия от Клиента на регистрацию в Программе лояльности, при этом за Клиентом закрепляется **Персональный Консультант** из числа НПВ, имеющий признак прохождения раздела КСО «Работа с клиентами по Программе лояльности «БУДЬ ЗДОРОВ!»». *

Регистрация Клиентов производится:

- НПВ через их ЛК, в разделе «Регистрация нового Клиента»;
- на официальном сайте Компании;
- в АДЦ и ВТБ.

Персональные Консультанты:

- выявляют потребности своих Клиентов,
- оказывают консультации своим Клиентам,



- помогают Клиентам разместить заказ в Компании/приобрести продукцию,
- помогают решать вопросы, возникающие в процессе заказа и получения продукции Клиентами от Компании,
- интересуются эффектами, полученными Клиентами в результате использования приобретенной продукции,
- предлагают Клиентам новинки,
- делают специальные предложения,
- информируют о действующих акциях,
- предлагают участие в мероприятиях для Клиентов.

Регистрация Клиентов осуществляется бесплатно.

Клиенты начинают получать скидки от Розничной цены продукции (РЦ) с первой покупки сразу после регистрации в Программе лояльности «БУДЬ ЗДОРОВ!».

Размер скидки зависит от суммы покупок Клиента накопительно, начиная с момента регистрации в Программе лояльности, включая величину заказа, на который предоставляется скидка.

В зависимости от накопленной суммы покупок Клиенты получают премиальные статусы в Программе лояльности.

Размеры скидок и премиальные статусы приведены в таблице №1.



Таблица №1. Размеры скидок и премиальные статусы Клиентов.

0 - 1 999 грн.	5%	STANDART (Std)
2 000 - 3 999 грн.	10%	SILVER (Siv)
4 000 - 7 999 грн.	15%	GOLD (Gld)
8 000 и выше грн.	20%	PLATINUM (Pit)

Зарегистрированные Клиенты получают специальные предложения от Компании и возможность участвовать в специальных акциях и мероприятиях для зарегистрированных Клиентов.

Процедура регистрации включает получение согласия от Клиента на обработку персональных данных, принятие лицензионного соглашения об использовании ПО Личного Кабинета, направление клиенту смс с кодом подтверждения на указанный при регистрации номер персонального мобильного телефона для подтверждения регистрации.*

После согласия на обработку, принятия условий и подтверждения регистрации для Клиента создается профиль в информационной системе Компании.

6.3.3.2. Зарегистрированные Клиенты получают доступ в ЛК Клиента на сайте Компании VITAMAX.UA.

Функционал и разделы Личного кабинета для Клиентов можно посмотреть на сайте VITAMAX.UA в разделе «Вход для Клиентов» после авторизации.



6.3.3.3. Ключевой задачей Компании в области обслуживания Клиентов является предоставление максимально качественного сервиса и консультаций Клиентам при подборе и приобретении ими продукции (услуг) через официальные каналы дистрибуции и противодействие реализации продукции через неофициальные каналы дистрибуции.

6.3.4. Официальные каналы дистрибуции Компании для Клиентов:

- Интернет-магазины Компании (STORE.VITAMAX.UA, SPZ03.UA),
- АДЦ,
- ДЦ,
- ВТБ,
- НПВ, зарегистрированные в качестве ФЛП.

6.3.5. Процесс коммуникаций и обслуживания Клиентов включает в себя следующие этапы:

- поиск потенциальных Клиентов,
- выявление потребностей Клиентов,
- формирование предложения для Клиентов,
- презентация предложения для Клиентов,
- работа с возражениями, в случае их наличия,
- продажа,
- консультации и обслуживание Клиентов после продажи.



6.3.5.1. Поиск потенциальных Клиентов осуществляется НПВ и Компанией. Зарегистрированные Клиенты отражаются в ЛК НПВ.*

Компания размещает материалы и рекламную информацию для Клиентов на сайтах и в социальных сетях Компании, привлекая внимание потенциальных Клиентов и формируя при этом базу потенциальных Клиентов.

База данных потенциальных Клиентов формируется посредством предложения посетителям сайта и страниц Компании в социальных сетях подписаться на дайджест интересной информации и специальные предложения от компании для Клиентов.*

6.3.5.2. Выявление потребностей Клиентов осуществляется Компанией в процессе формирования ассортимента. НПВ могут направлять в Компанию предложения по расширению ассортимента.

Предложения направляются через специальную форму в ЛК НПВ.*

НПВ прежде, чем предлагать продукцию Клиенту, выявляет его индивидуальные потребности.

6.3.5.3. Формирование предложения для Клиентов осуществляется Компанией и НПВ. Предложение может включать в себя маркетинговые материалы, описания продукции и оздоровительных (и учебных) программ, рекламные материалы, каталоги, технические бюллетени, результаты апробаций (исследований) и пр.*

6.3.5.4. Презентация предложения для Клиентов осуществляется НПВ. Цель НПВ во время презентации предложения – продажа продукции, учебных и оздоровительных программ.



6.3.5.5. Работа с возражениями Клиентов осуществляется НПВ на основе информации о Компании и продукции, размещенной в открытых (на сайтах) и закрытых (в Личном Кабинете НПВ) источниках. Для получения более подробной информации НПВ может обратиться к Спонсору, а Спонсор – в Компанию.*

6.3.5.6. Продажа продукции Клиентам может осуществляться Компанией и НПВ.

6.3.5.7. Консультации Клиентов и обслуживание Клиентов после приобретения продукции осуществляются НПВ.

6.3.6. Задача Компании и НПВ в процессе и по результатам коммуникации и обслуживания Клиентов – обеспечить высокую степень удовлетворенности Клиентов от использования продукции Компании за счет высокого качества и эффективности продукции, а также отличного сервиса и консультирования Клиентов со стороны НПВ.

6.3.6.1. Показателем удовлетворенности Клиентов являются:

- повторные и регулярные покупки продукции,
- отзывы на сайте компании и в социальных сетях,
- популяризация продукции Компании Клиентами среди родственников и знакомых,
- регистрация Клиента в качестве НПВ.

6.3.7. Закрепляя за Клиентами НПВ и продавая продукцию зарегистрированным в Программе лояльности Клиентам, Компания может устанавливать плату за обслуживание Клиентов НПВ.*



6.3.8. НПВ продают продукцию Клиентам в соответствии с требованиями действующего законодательства, предоставляя Клиентам всю необходимую информацию и сопроводительные документы в соответствии с требованиями действующего законодательства.

Продавая продукцию Клиентам, НПВ самостоятельно оплачивают возникающие при этом налоги.

6.3.9. Объем продукции, купленный зарегистрированными Клиентами, выраженный в Баллах, называется **Клиентским Объемом (КО)**.*

6.3.10. НПВ имеет возможность продавать продукцию Клиентам, незарегистрированным в Программе «БУДЬ ЗДОРОВ!». Объем продукции, купленный Клиентами, выраженный в Баллах, называется **Объем Незарегистрированных Клиентов (ОНК)**.

6.4. Виды вознаграждения НПВ при продаже продукции Клиентам.

- Клиентский доход,
- Доход от незарегистрированных Клиентов,
- Экспресс-Бонус,
- Вознаграждение за ЛИЧНЫЙ ОБЪЕМ (ЛО).

6.4.1. Клиентский доход (КД).

Клиентский доход - вид ежедневного дохода НПВ за покупки через официальный канал дистрибуции собственных Клиентов, зарегистрированных в Программе «БУДЬ ЗДОРОВ!».

Для получения Клиентского дохода отсутствуют какие-либо
Квалификации - достаточно иметь статус НПВ!



Величина дохода рассчитывается как разница между ценой продажи Клиенту и ценой для НПВ.

Величина КД НПВ при покупке продукции его зарегистрированными Клиентами представлена в таблице №2.

Таблица № 2. Величина КД НПВ при покупке продукции его зарегистрированными Клиентами.

STANDART (Std)	20%
SILVER (Siv)	15%
GOLD (Gld)	10%
PLATINUM (Pit)	5%

Баллы за продукцию, приобретенную Клиентами НПВ, засчитываются в его ЛО.

КД зачисляется на Лицевой счет НПВ на следующий день после покупки продукции.

6.4.2. Доход от незарегистрированных Клиентов.

Вид дохода НПВ за покупки его собственных незарегистрированных в Программе «БУДЬ ЗДОРОВ!» Клиентов.

Величина дохода равна разнице между ценой продажи незарегистрированному Клиенту и ценой для НПВ.



Продажа продукции незарегистрированным Клиентам осуществляется НПВ по рекомендованным Компанией ценам, указанным в Розничном прайс-листе. Величина скидки, в случае ее предоставления, не должна превышать 20%.

6.4.3. Экспресс-Бонус (ЭБ).

Экспресс-Бонус - вид ежедневного дохода НПВ, выполнившего Квалификацию на ЭБ, за собственные покупки и за покупки своих Клиентов, а также за покупки не имеющих Квалификации на ЭБ нижестоящих НПВ и их Клиентов.

Величина ЭБ, установленная Компанией с 01.03.19, составляет 15% от суммы покупки, совершенной НПВ.

Для того, чтобы Квалифицироваться на ЭБ и иметь право его получения в течение 2-х месяцев, необходимо в предыдущем месяце сделать 35 Баллов.

ПРИМЕР

В марте НПВ сделал ЛО 35 Баллов, в апреле и мае у него есть право на получение ЭБ.

В мае этот же НПВ опять сделал 35 Баллов, в июне и июле у него есть право на получение ЭБ.

В июне этот же НПВ сделал 35 баллов, в июле и августе у него есть право на получение ЭБ.

В августе этот же НПВ сделал 30 Баллов, в сентябре у него отсутствует право на получение ЭБ. И ЭБ получает первый вышестоящий НПВ, имеющий право на ЭБ.

Таким образом, ЭБ в любом случае выплачивается в сеть НПВ!



В качестве базы для расчета Бонуса берется цена продукции для НПВ.

ПРИМЕР

Клиент статуса SILVER приобрел продукцию со скидкой 10% от РЦ. Величина ЭБ, начисляемая первому вышестоящему НПВ, имеющему право на ЭБ, составляет 15% от оптовой (дистрибьюторской) цены на продукцию, приобретенную Клиентом.

Если у НПВ ранг КНС и выше по итогам предыдущего месяца, то он автоматически имеет право на ЭБ в текущем и следующем месяце.

ЭБ начисляется на следующий день после покупки продукции НПВ или его Клиентом.

6.4.4. Вознаграждение за Личный Объем (ЛО), п.6.5.4.2.

6.5. МП предполагает 16 ступеней Лестницы Успеха НПВ.

6.5.1. Каждой ступени Лестнице Успеха соответствует определенный Ранг - показатель карьерного роста НПВ.

6.5.2. Ранги имеют полное и сокращенное наименование и разделяются на следующие группы:

- Ранги внутри Директорской группы
 - Представитель (НПВ)
 - Консультант (КНС)
 - Менеджер (МНР)
 - Управляющий (УПР)
 - Координатор (КРД)



- Директорские Ранги

Директор (ДИР)

Серебряный Директор (СРД)

Золотой Директор (ЗЛД)

Рубиновый Директор (РБД)

Бриллиантовый Директор (БРД)

- Президентские Ранги

Президент (ПРЗ)

Золотой Президент (ЗПР)

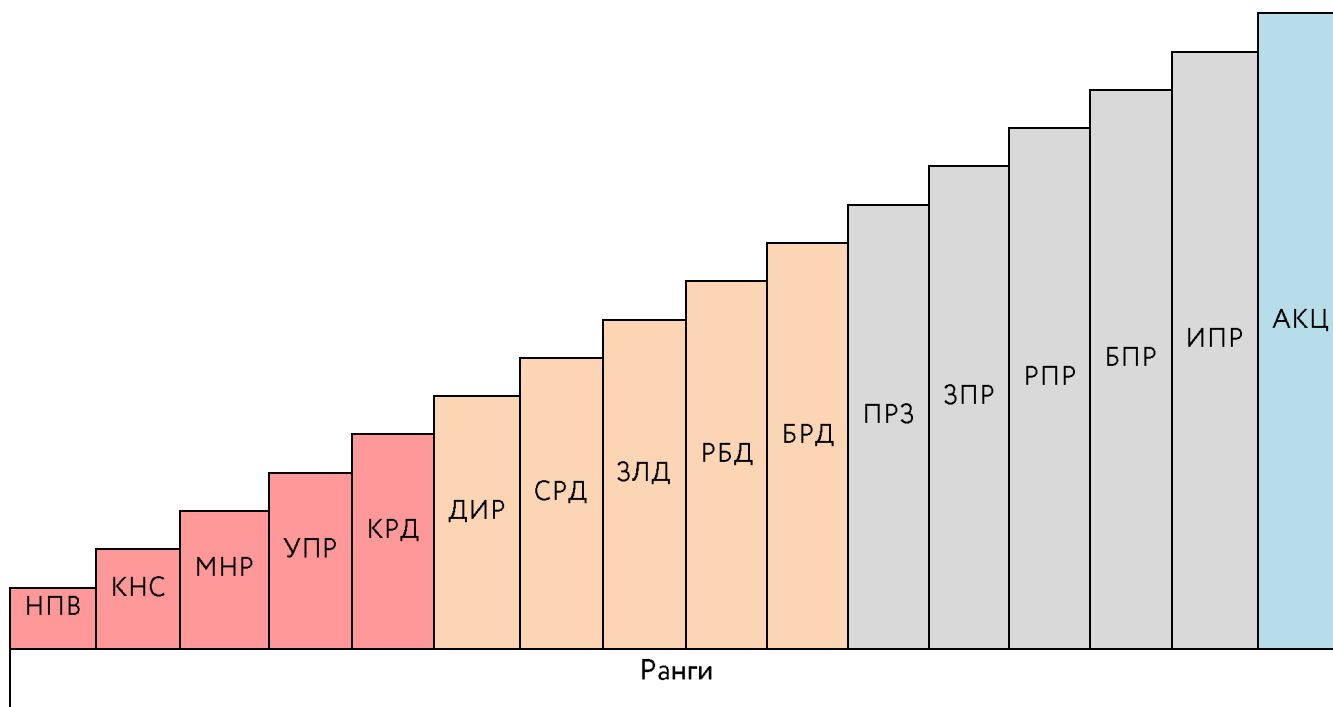
Рубиновый Президент (РПР)

Бриллиантовый Президент (БРП)

Изумрудный Президент (ИПР)

- Ранг Акционер (АКЦ)

Таблица № 3. Ранги в Маркетинг Плане ВИТАМАКС.





6.5.2.1. Ранги внутри Директорской Группы.

Представители в ранге от НПВ до КРД входят в Директорскую Группу или Личную Группу вышестоящего НПВ в ранге ДИР.

Для данных Рангов главной целью является достижение ранга ДИР, что возможно нижеследующими способами или их комбинациями:

- личные продажи продукции и сопровождение незарегистрированных в Программе «БУДЬ ЗДОРОВ!» Клиентов,
- продажа продукции и сопровождение зарегистрированных в Программе «БУДЬ ЗДОРОВ!» Клиентов,
- регистрация и сопровождение Специалистов,
- регистрация и спонсирование НПВ.

Компания ВИТАМАКС предоставляет уникальную возможность для НПВ пройти несколько ступеней Лестницы Успеха внутри Директорской Группы в течение текущего расчетного месяца и получить вознаграждение за ЛО и ГО по Правилу Динамики (п.6.5.4.3.).

6.5.2.2. Директорские Ранги.

НПВ в ранге от ДИР до БРД (Директорские Ранги) составляют основу лидерского корпуса компании ВИТАМАКС. Каждый Директор является базовой ячейкой сети Представителей компании ВИТАМАКС, и при квалификации на ранги СРД и выше учитывается количество ДИР в квалификационных уровнях (Таблица №6).

Для НПВ в ранге ДИР и выше предусмотрены дополнительные виды вознаграждений, связанные с результатом работы как собственной



Директорской группы, так и нижестоящей Организации в целом, такие как:

- вознаграждение за ОО, п.6.5.4.4.
- повышенное вознаграждение за ОО, связанное с Аттестацией, п. 6.5.4.9.
- Спонсорский Бонус (СБ), п.6.5.4.7.
- Командный Бонус (КБ), п.6.5.4.8.
- вознаграждения в рамках премиальных Программ «За рулем с ВИТАМАКС!» и «Недвижимость с ВИТАМАКС», Разделы 7 и 8.

НПВ в ранге ДИР и выше для успешной работы необходимо в полной мере быть Спонсором и ШЕФ Спонсором как для НПВ своей ЛГ, так и наставником для нижестоящих ДИР.

В качестве наставника для своей Организации ДИР:

- проводит собрания Личной Группы и другие мероприятия как офлайн, так и онлайн для поддержания личного контакта с НПВ более низких Рангов, повышения эффективности их работы и роста новых Директоров;
- мотивирует НПВ своей Организации на продвижение по Лестнице Успеха и на развитие бизнеса;
- проводит обучение НПВ своей Личной Группы и принимает участие вместе со своими НПВ в обучающих мероприятиях Компании;
- контролирует соблюдение НПВ своей Организации настоящих Правил ведения бизнеса, несет личную ответственность за соблюдение этих норм и правил;



- оказывает помощь НПВ своей Организации и активно участвует в разрешении возникших вопросов, связанных с деятельностью НПВ;
- урегулирует внутри своей Организации конфликтные ситуации в случае их возникновения, а также помогает своим НПВ наладить работу с нижестоящими НПВ, Клиентами и Специалистами;
- своевременно сообщает НПВ своей Организации о Программах Компании, мотивационных, имиджевых и обучающих мероприятиях;
- принимает участие вместе со своими НПВ в общекорпоративных мероприятиях, проводимых Компанией;
- является ответственным лицом между НПВ своей Организации и вышестоящими Спонсорами, в том числе информируя их о работе и планах деятельности своей Организации;
- принимает участие в организации и проведении мероприятий, проводимых вышестоящими Спонсорами, а также проводит мероприятия для своих НПВ.

С Ранга СРД запрещается сотрудничество с другими сетевыми Компаниями.

Если в Компанию поступили факты сотрудничества НПВ с другими сетевыми Компаниями, то Компания имеет право провести проверку и, в случае подтверждения этих фактов, заблокировать номер нарушителя, предварительно направив ему и его Спонсору письмо-уведомление. В течение 2-х расчетных месяцев нарушителю дается возможность завершить сотрудничество с другой сетевой компанией и вернуться к активному сотрудничеству с компанией ВИТАМАКС. В течение этих 2-х месяцев все вознаграждения по итогам работы нарушителя блокируются на его лицевом



счете и не выплачиваются. Если в течение 2-х месяцев нарушитель не прекращает сотрудничество с другой сетевой компанией, то его номер в компании ВИТАМАКС удаляется и заблокированное вознаграждение не выплачивается.

Начиная с ранга ЗЛД снижается требование к ГО при Квалификации, Подтверждении и Восстановлении Ранга, в связи со смещением акцента в работе с ЛГ на нижестоящих Директоров.

Для НПВ в ранге РБД и выше открывается возможность реализовать мечту каждого НПВ и войти в VIP-Совет Компании, непосредственно участвовать в планировании будущего Компании и получать значительные Бонусы в качестве Лидера структуры, а также беспрецедентное VIP-признание в рамках Программы КЛУБ ПРИВИЛЕГИЙ ВИТАМАКС (Раздел 12.).

Лидеры структуры в первой линии Компании в ранге РБД и выше, наряду с НПВ в ранге ПРЗ и выше, входят в состав Правления Компании (п.12.7.).

6.5.2.3. Президентские Ранги.

НПВ в ранге ПРЗ и выше являются бизнес-элитой Компании ВИТАМАКС, они входят в состав Совета Директоров и Правления Компании и являются Топ Лидерами ВИТАМАКС.

Для НПВ в ранге ПРЗ и выше предусмотрен Президентский Бонус, базой для которого является весь ОО, без ограничения уровней.

Для НПВ в ранге ЗПР и выше предусмотрен Бонус Бесконечности (Инфинити Бонус), базой для которого является ОО, начиная с 7-го поколения НПВ.



Для членов Правления в рамках Программы КЛУБ ПРИВИЛЕГИЙ ВИТАМАКС предусмотрены особые привилегии и беспрецедентная возможность получить статус Советника Акционеров за особый вклад в развитие бизнеса ВИТАМАКС (п.12.8.).

6.5.2.4. Акционер (АКЦ).

Ранг Акционер - это вершина Лестницы Успеха ВИТАМАКС, это особый статус, позволяющий стать совладельцем Компании.

Данная возможность является исключительным преимуществом компании ВИТАМАКС, а также свидетельством того, что главной ценностью Компании являются Представители Компании, которым открыты безграничные возможности для развития бизнеса и карьерного роста. НПВ в ранге АКЦ входят в состав Совета Акционеров Компании и участвуют в решении общекорпоративных задач и в создании стратегии Компании.

6.5.3. Для каждого из вышеперечисленных Рангов предусмотрены:

- Ранговые привилегии, (п.6.5.3.1.),
- Ранговые подарки, (п.6.5.3.2.),
- вознаграждения НПВ, размер которого зависит от Ранга, (п.6.5.4.2. - 6.5.4.6.),
- правило Квалификации на Ранг (п.6.5.3.3.1.),
- правило подтверждения Квалификации (6.5.3.3.2.),
- правило восстановления Ранга (6.5.3.3.3.),



6.5.3.1. Ранговые привилегии.

Ранговые привилегии описаны в Программе КЛУБ ПРИВИЛЕГИЙ ВИТАМАКС, (Раздел 12.).

6.5.3.2. Ранговые подарки.

Для каждого Ранга НПВ предусмотрены следующие подарки:

НПВ - стартовый набор. Вручается вместе с первым заказом;

ДИР - нагрудный знак Директора. Вручается Спонсором на ближайшем после Месяца Квалификации Структурном мероприятии;

Структурное мероприятие - мероприятие, самостоятельно организуемое и проводимое Лидерами структуры/Организации для НПВ;

СРД - нагрудный знак Серебряного Директора из серебра. Вручается Спонсором на ближайшем после месяца Квалификации Структурном мероприятии, осуществляемом при поддержке Компании;

Структурное мероприятие, осуществляемое при поддержке Компании - мероприятие, организуемое и проводимое Лидерами структуры/Организации совместно с Компанией для НПВ.

ЗЛД - нагрудный знак Золотого Директора из золота. Вручается Менеджером Компании на ближайшем после месяца Квалификации Корпоративном мероприятии;

Корпоративное мероприятие - мероприятие для НПВ, организуемое и проводимое Компанией.



РБД – нагрудный знак Рубинового Директора из золота со вставкой из драгоценного камня – рубин. Вручается Акционером Компании на ближайшем после месяца Квалификации Корпоративном мероприятии.

БРД - нагрудный знак Бриллиантового Директора из золота со вставкой из драгоценного камня – бриллиант. Вручается Акционером Компании на ближайшем после месяца Квалификации Корпоративном мероприятии;

ПРЗ – эксклюзивный столовый набор из серебра с вензелями обладателя и Компании, а также нагрудный знак Президента из золота со вставками из драгоценных камней. Вручаются Акционером Компании на ближайшем после месяца Квалификации Корпоративном мероприятии;

ЗПР – эксклюзивное кольцо с драгоценными камнями, а также нагрудный знак Золотого Президента из золота со вставками из драгоценных камней. Вручаются Акционером Компании на ближайшем после месяца Квалификации Корпоративном мероприятии;

РПР – эксклюзивные золотые часы, а также нагрудный знак Рубинового Президента из золота со вставками из драгоценных камней - рубины. Вручаются Акционером Компании на ближайшем после Месяца Квалификации Корпоративном мероприятии;

БПР – эксклюзивное бриллиантовое кольцо, а также нагрудный знак Бриллиантового Президента из золота со вставками из драгоценных камней - бриллианты. Вручаются Акционером Компании на ближайшем после месяца Квалификации Корпоративном мероприятии;



ИПР – ювелирное трио с изумрудами (колье, кольцо, серьги), а также нагрудный знак Изумрудного Президента из золота со вставками драгоценных камней – изумруды и бриллианты. Вручаются Акционером Компании на ближайшем после месяца Квалификации Корпоративном мероприятии;

АКЦ – Эксклюзивные золотые часы с бриллиантами, а также нагрудный знак Акционера из белого золота со вставками из драгоценных камней – сапфиров и бриллиантов. Вручаются Акционером Компании на ближайшем после месяца Квалификации Корпоративном мероприятии.

Подарок вручается один раз при Квалификации («первой») на Ранг.

6.5.3.3. Квалификация, Подтверждение, Падение и Восстановление Ранга.

Условия Квалификации на Ранг, Подтверждения Ранга, Восстановления Ранга являются ключевыми понятиями МП.

Данные условия определяют Ранг НПВ, что в свою очередь связано с Ранговыми привилегиями, подарками и вознаграждениями НПВ. Квалификация на Ранг, Подтверждение Ранга и Восстановление Ранга производятся Компанией по итогам работы НПВ в расчетном месяце.

Расчетный месяц - период времени, обычно соответствующий календарному месяцу по продолжительности и названию, за который Компания подводит итог работы НПВ.

Сразу после окончания расчетного месяца Компания осуществляет выверку данных за прошедший расчетный месяц, производит расчет Рангов и вознаграждений НПВ.

Расчетный месяц до момента окончания называется **Текущим расчетным месяцем**.



Месяц квалификации - Расчетный месяц, в котором НПВ впервые выполняет условия Квалификации на Ранг.

Отличия между понятиями Квалификация на Ранг, Подтверждение Ранга, Падение Ранга и Восстановление Ранга.

Квалификация на Ранг происходит в случае, когда НПВ впервые выполняет условия Квалификации на Ранг.

Если Ранг НПВ по итогам расчетного месяца не изменился, то это означает, что НПВ выполнил условия **Подтверждения Квалификации на Ранг**.

Если НПВ по итогам Расчетного месяца был присвоен Ранг выше текущего не впервые, то это означает, что НПВ выполнил условия **Восстановления Ранга**.

Если НПВ по итогам Расчетного месяца присваивается Ранг ниже, чем в предыдущем месяце, то это называется **падением в Ранге**. В этом случае Ранг рассчитывается по условиям **Подтверждения Квалификации на Ранг**.

6.5.3.3.1. Квалификация на Ранг.

Каждый НПВ имеет Ранг, из числа Рангов, предусмотренных настоящим МП.

При регистрации НПВ получает Ранг НПВ сразу после оплаты регистрационного взноса.

В дальнейшем Ранг НПВ получает исходя из достигнутых показателей по итогам Расчетного месяца.



С Квалификацией на ранг связаны следующие понятия:

Личный Объем (ЛО) – количество Баллов в расчетном месяце на номере НПВ. На основании этого показателя рассчитывается вознаграждение НПВ.

Личная Группа (ЛГ) – ваша Организация, за исключением Организаций ваших Директоров (при наличии).

Групповой Объем (ГО) – сумма ЛО НПВ, ЛО всех НПВ и ЛО Специалистов, входящих в его Личную Группу в расчетном месяце.

Накопленный Групповой Объем (НГО) – сумма начисленных ГО НПВ с начала деятельности НПВ в Компании.

Организация (структура Представителей) – НПВ всех ваших поколений, включая вас самих (Ваша Организация).

Поколение (уровень, линия) – все НПВ с общим Информационным Спонсором.

ПРИМЕР:

Для Вашей Организации

1-е поколение - НПВ, у которых Вы являетесь Информационным Спонсором

2-е поколение - НПВ, у которых НПВ вашего 1-го поколения являются Информационными Спонсорами и т.д.

Квалификационные поколения – уровни Организации, количество Директоров в которых учитывается для Квалификации на ранг СРД и выше.



Самая активная ветвь – Организация НПВ в ранге ДИР и выше в 1-м поколении НПВ, насчитывающая наибольшее количество Директоров, в пределах квалификационных поколений. Применяется для НПВ с ранга Золотой Директор и выше

Правило Пропорциональности (ПП):

для рангов НПВ – КРД - не применяется

для ранга ДИР – в месяц **Квалификации и Восстановления Ранга**, а также при **Квалификации** в его первом поколении НПВ в ранге ДИР необходимо набрать не менее 300 баллов суммарного ГО, без учета суммарного ГО, принесенного ему самым активным НПВ из 1-го поколения (с учетом компрессии) за тот же период.

для ранга СРД - не применяется.

для ЗЛД и выше - требование к количеству ДИР в Организации без учета самой активной ветки (Таблица № 8). Применяется при **Квалификации, Восстановлении, Падении и Подтверждении Ранга.**

Организационный Объем (ОО) – сумма ЛО всех НПВ Вашей Организации в расчетном месяце.

Лидерский Объем (ЛДО) – разница между ОО и ГО НПВ в расчетном месяце (ОО нижестоящих ДИР).

Объем СПЦ (ОС) – сумма Баллов, которая вошла в заказы Клиентов, сделанных с промо-кодом Специалиста в расчетном месяце на портале SPZ03.



МП ВИТАМАКС предусматривает **2 вида Квалификации на Ранг от КНС до ДИР: Короткую и Длинную.**

Короткая Квалификация на ранг - выполнение условий Квалификации на ранг без учета показателя НГО.

Так же применяется при **Восстановлении Ранга.**

Таблица №4. Условия Короткой Квалификации для каждого Ранга от КНС до ДИР.

Ранги	КНС	МНР	УПР	КРД	ДИР
Личный Объем (ЛО), Баллы	35	70	70	70	70
Групповой Объем (ГО) Баллы	100	200	400	700	1000
Правило Пропорциональности, Баллы					300

Длинная Квалификация на Ранг - выполнение условий Квалификации на Ранг с учетом НГО.



Таблица № 5. Условия Длинной Квалификации для каждого Ранга от КНС до ДИР.

Ранги	КНС	МНР	УПР	КРД	ДИР
Личный Объем (ЛО), Баллы	35	70	70	70	70
Групповой Объем (ГО), Баллы	70	140	280	490	700
Накопленный Групповой Объем (ГО), Баллы	210	420	840	1470	2100
Правило Пропорциональности, Баллы					300

Квалификация на ранги от СРД до АКЦ предполагает:

- выполнение условий Квалификации на ранг ДИР (с ранга ЗЛД предусмотрено снижение требования к минимальному ГО),
- наличие требуемого для квалификации на соответствующий Ранг количества ДИР в квалификационных поколениях,
- для Рангов от ЗЛД и выше соблюдение условий Правила Пропорциональности.

Таблица № 6. Условия Квалификации для Рангов от СРД до АКЦ.

Ранги	СРД	ЗЛД	РБД	БРД	ПРЗ	ЗПР	РПР	БПР	ИПР	АКЦ
Личный Объем (ЛО), Баллы	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
Групповой Объем (ЛО), Баллы	700	650	600	550	500	450	400	300	200	70
Учитываемые поколения	2	3	4	5	6	6	6	6	6	6
Кол-во Директоров в учитываемых поколениях	2	5	10	22	46	94	190	382	766	1534
Кол-во Директоров в учитываемых поколениях, кроме самой активной ветки	0	1	3	5	11	23	47	95	191	383

6.5.3.3.2. Подтверждение Ранга.

НПВ по итогам расчетного месяца может подтвердить имеющийся Ранг, выполнив условия Подтверждения Ранга.

Таблица №7. Условия Подтверждения Ранга для Рангов от КНС до АКЦ.

Ранги	КНС	МНР	УПР	КРД	ДИР	СРД	ЗЛД	РБД	БРД	ПРЗ	ЗПР	РПР	БПР	ИПР	АКЦ
Личный Объем (ЛО), Баллы	35	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
Групповой Объем (ГО), Баллы	70	140	280	490	700	700	650	600	550	500	450	400	300	200	70
Учитываемые поколения						2	3	4	5	6	6	6	6	6	6
Количество Директоров в учитываемых поколениях						2	5	10	22	46	94	190	382	766	1534
Количество Директоров в учитываемых поколениях, кроме самой активной ветки							1	3	5	11	23	47	95	191	383

Льготный месяц - месяц, следующий за месяцем, в котором у НПВ в ранге Директор и выше квалифицировался новый Директор** в Личной Группе.

Минимальный ГО НПВ в льготный месяц составляет половину нормы требования к ГО для Ранга, который подтверждается (ранг Директор и выше).



В месяц, в котором у НПВ в ранге Директор и выше квалифицировался Директор, подтверждение Ранга производится с учетом Правила Пропорциональности.

**Ранг Директор достигнут впервые и подтвержден в месяц, следующий за месяцем Квалификации.

6.5.3.3.3. Восстановление Ранга.

НПВ по итогам расчетного месяца может быть присвоен Ранг выше имеющегося (не впервые), при выполнении им условий Восстановления Ранга.

Восстановление осуществляется только по Короткой Квалификации (п.6.5.3.3.1).



Таблица № 8. Сводная таблица по условиям Норм Квалификаций:
Короткой, Длинной, Подтверждение Ранга, Восстановление Ранга.

Личная Группа. Нормы Квалификаций					
Ранги	КНС	МНР	УПР	КРД	ДИР
Короткая Квалификация, необходимые Баллы					
ЛО	35	70	70	70	70
ГО	100	200	400	700	1000
Длинная Квалификация, необходимые Баллы					
ЛО	35	70	70	70	70
ГО	70	140	280	490	700
НГО	210	420	840	1470	2100
Подтверждение Ранга, необходимые Баллы					
ЛО	35	70	70	70	70
ГО	70	140	280	490	700
Восстановление Ранга, необходимые Баллы					
ЛО	35	70	70	70	70
ГО	100	200	400	700	1000
Правило Пропорциональности для Ранга ДИР - минимальный ГО без учета ГО самого активного НПВ в 1-ом поколении, Баллы					
ГО					300

Развитие Организации. Нормы Квалификации									
СРД	ЗЛД	РБД	БРД	ПРЗ	ЗПР	РПР	БПР	ИПР	АКЦ
Квалификация, Подтверждение									
70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
700	700	650	600	550	450	400	300	200	70
Восстановление									
70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
700	700	650	600	550	450	400	300	200	70
Квалификационные поколения									
2	3	4	5	6	6	6	6	6	6
Требования к количеству ДИР в квалификационных поколениях									
2	5	10	22	46	94	190	382	766	1534
Требования к количеству ДИР в квалификационных поколениях без самой активной ветки									
	1	3	5	11	23	47	95	191	383



6.5.4. Вознаграждения НПВ, предусмотренные МП.

Вознаграждения НПВ складываются из разных нижеперечисленных видов дохода.

6.5.4.1. Для НПВ доступны следующие виды доходов:

Выплачивается ежедневно:

Клиентский доход (п.6.4.1.)

Экспресс-Бонус (п.5.4.2.)

Выплачивается ежемесячно:

связаны с Квалификацией на Ранг:

Вознаграждение за ЛО (п.6.5.4.2.)

Вознаграждение за ГО (п.6.5.4.3.)

Вознаграждение за ОО (п.6.5.4.4.)

Президентский Бонус (п.6.5.4.5.)

Бонус Бесконечности (Инфинити Бонус) (п.6.5.4.6.)

связаны с выполнением условий Квалификации на дополнительный доход:

Спонсорский Бонус (п.6.5.4.7.)

Командный Бонус (п.6.5.4.8.)

Повышенное вознаграждение за ОО после Аттестации (п.6.5.4.9)



Выплачивается в рамках Премиальных программ:

За рулем с ВИТАМАКС (Раздел 7.)

Недвижимость с ВИТАМАКС (Раздел 8.)

Путешествия с ВИТАМАКС (Раздел 11.)

Клуб Привилегий ВИТАМАКС (Раздел 12.)

Акции и промоушены (п.6.5.4.14)

6.5.4.2. Вознаграждение (Бонус) за ЛО.

Предусмотрено для НПВ при условии выполнения требований к ЛО в соответствии с Рангом.

ЛО складывается из суммы Баллов за Личное потребление НПВ + Клиентский объем (КО) + Объем Незарегистрированных Клиентов (ОНК) + Баллы, переведенные от вышестоящих Спонсоров в рамках **трансфера**.*

Процедура трансфера – перевод Баллов с номера НПВ за продукцию, лично приобретенную им в расчетном месяце, на номера НПВ своей Личной Группы, в строгом соответствии по ассортименту и количеству.

Процедура трансфера осуществляется в течение расчетного месяца непрерывно и заканчивается в 24 часа 00 мин по московскому времени последнего числа расчетного месяца.

Каждый НПВ может оперативно получать и проверять данные по текущему трансферу в Личном Кабинете на портале Компании.

За ошибки, допущенные НПВ при трансфере, Компания ответственности не несет и после расчета вознаграждений изменения не производит.



Базой для расчета вознаграждения за ЛО является количество Баллов ЛО на номере НПВ.

Формула расчета вознаграждения за ЛО:

$$\text{Бонус ЛО} = \text{Баллы ЛО} \times \% \times \text{Курс}$$

где Бонус ЛО – размер вознаграждения за ЛО в грн.

Баллы ЛО – количество Баллов ЛО на номере НПВ по итогам месяца,

% – норма выплаты в % в зависимости от Ранга НПВ,

Курс – курс пересчета вознаграждения из Баллов в грн.

Нормы выплаты вознаграждения за ЛО в % зависят от Ранга НПВ и представлены в Таблице № 9.

Таблица № 9. Нормы выплаты вознаграждения за ЛО.

НПВ	0%
КНС	10%
МНР	15%
УПР	20%
КРД	25%
ДИР и выше	30%



6.5.4.3. Вознаграждение (Бонус) за ГО.

Предусмотрено для НПВ, выполнившего минимальный ЛО, с ГО НПВ его 1-го поколения по **Правилу Компрессии**.

Правило Компрессии

Для Рангов ниже Директора:

если Спонсор не выполнил минимальный ЛО, НПВ при расчете вознаграждения за развитие Группы условно перемещается под ближайшего вышестоящего НПВ, выполнившего минимальный ЛО.

Для ранга Директора и выше:

если Спонсор не выполнил требования к минимальному ЛО и ГО для подтверждения ранга ДИР, нижестоящий Директор при расчете вознаграждения за развитие Организации условно перемещается под ближайшего вышестоящего Директора, выполнившего минимальный ГО.

При Квалификации на ранг от НПВ до ДИР включительно, расчет вознаграждения за Личный Объем и за развитие Группы производится по **Правилу Динамики**, в соответствии с Рангами, на которые НПВ квалифицировался в течение расчетного месяца.

Правило Динамики

Правило действует для НПВ, которые впервые достигли следующие Ранги – Консультант, Менеджер, Управляющий, Координатор, Директор.

Впервые достигнутые (новые) Ранги присваиваются НПВ сразу же после выполнения условий Квалификации на ранг в расчетном месяце.

Вознаграждение НПВ рассчитывается частями, в соответствии с условиями Квалификаций на каждый из достигнутых Рангов, которые он выполнил в расчетном месяце.

Базой для расчета вознаграждения за ГО являются количество Баллов ГО НПВ и ГО СПЦ его 1-го поколения.

Формула расчета вознаграждения за ГО:

$$\text{Бонус ГО} = \text{Баллы ГО} \times \% \times \text{Курс}$$

где Бонус ГО – размер вознаграждения за ГО в грн.

Баллы ГО – количество Баллов ГО НПВ и ГО СПЦ его 1-го поколения по итогам месяца,

% – норма выплаты в % в зависимости от Ранга НПВ и Ранга НПВ 1-го поколения,

Курс – курс пересчета вознаграждения из Баллов в грн.



Таблица № 10. Расчёт Бонуса ГО внутри ЛГ.

Вознаграждение в %	НПВ	КНС	МНР	УПР	КРД	ДИР
от ГО НПВ 1-го поколения	0	10	15	20	25	30
от ГО КНС 1-го поколения			5	10	15	20
от ГО МНР 1-го поколения				5	10	15
от ГО УПР 1-го поколения					5	10
от ГО КРД 1-го поколения						5

6.5.4.4. Вознаграждение (Бонус) за ОО.

Предусмотрено для НПВ в ранге Директор и выше в расчетном месяце за ГО НПВ в ранге Директор и выше, входящих в его Организацию в пределах квалификационных уровней (поколений).

Расчет Бонуса за ОО для НПВ в ранге Директор и выше производится в соответствии с Рангом, на который квалифицировался НПВ по итогам расчетного месяца.



Базой для расчета вознаграждения за ОО является суммарное количество Баллов ГО НПВ в ранге Директор и выше, входящих в его Организацию в пределах квалификационных уровней.

Формула расчета вознаграждения за ОО

$$\text{Бонус ОО} = \text{Баллы ГО} \times \% \times \text{Курс}$$

где Бонус ОО – размер вознаграждения за ОО в грн.

Баллы ГО – количество Баллов ГО НПВ в ранге Директор и выше входящий в его Организацию в квалификационных уровнях по итогам месяца.

% – норма выплаты в % в зависимости от уровня,

Курс – курс пересчета вознаграждения из Баллов в грн.

Таблица №11. Расчёт Бонуса за ОО.

Вознаграждение в %	ДИР	СРД	ЗРД	РБД	БРД	ПРЗ	ЗПР	РПР	БПР	ИПР	АКЦ
1-е поколение	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
2-е поколение		6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
3-е поколение			5	5	5	5	5	5	5	5	5



4-е поколение				4	4	4	4	4	4	4	4
5-е поколение					3	3	3	3	3	3	3
6-е поколение						2	2	2	2	2	2

6.5.4.5. Президентский Бонус (ПБ).

Предусмотрен для НПВ в ранге **Президент и выше**.

Расчет вознаграждения Президентский Бонус для НПВ в ранге Президент и выше производится в соответствии с Рангом, на который квалифицировался НПВ по итогам расчетного месяца.

Базой для расчета вознаграждения Президентского Бонуса является количество Баллов ОО его Организации.

Формула расчета вознаграждения Президентский Бонус:

$$\text{Президентский Бонус} = \text{ОО} \times \% \times \text{Курс}$$

где Президентский Бонус – размер Президентского Бонуса в грн.



ОО – количество Баллов ОО его Организации по итогам месяца,

% – норма выплаты в % ,

Курс – курс пересчета вознаграждения из Баллов в грн.

Таблица №12. Размер Президентского Бонуса.

Ранги	% от ОО
Президент	0,5
Золотой Президент	1,0
Рубиновый Президент	1,5
Бриллиантовый президент	2,0
Изумрудный Президент	2,5
Акционер	5,0

6.5.4.6. Бонус Бесконечности (Инфинити Бонус).

Предусмотрен для НПВ в ранге **Золотой Президент и выше**.

Расчет вознаграждения Инфинити Бонус для НПВ в ранге Золотой Президент и выше производится в соответствии с Рангом, на который квалифицировался НПВ по итогам расчетного месяца.



Базой для расчета вознаграждения Инфинити Бонус является количество Баллов ГО НПВ в ранге Директор и выше, входящих в его организацию с 7-го поколения и ниже.

Формула расчета вознаграждения Инфинити Бонуса:

$$\text{Инфинити Бонус} = \text{Баллы ГО} \times \% \times \text{Курс}$$

где Инфинити Бонус – размер Инфинити Бонуса в грн.

Баллы ГО – количество Баллов ГО НПВ в ранге Директор и выше, входящих в Организацию НПВ в ранге Золотой Президент и выше с 7-го поколения и ниже по итогам месяца,

% – норма выплаты в %.

Курс – курс пересчета вознаграждения из Баллов в грн.

Таблица № 13. Размер Инфинити Бонуса.

Вознаграждение в %	ЗПР	РПР	БПР	ИПР	АКЦ
7-е поколение и ниже	1	1	1	1	1

6.5.4.7. Спонсорский Бонус (СБ).

СБ – дополнительная премия за развитие Организации и построение двух (для ранга ДИР – одной или двух) «сильной ног» в первой линии, которая начисляется НПВ в ранге ДИР и выше при выполнении условий Квалификации.



Предусмотрен для НПВ в ранге ДИР и выше.

При Квалификации на СБ используется понятие Ранг на месяц сравнения. Для НПВ, зарегистрированного до 1.04.17, это Ранг по итогам марта 2017 года (или Ранг на 1.04.17).

Для НПВ, зарегистрированных после 1.04.17, это ранг ДИР. Если Ранг НПВ по итогам расчетного месяца ниже ранга на месяц сравнения, то СБ не выплачивается.

В ЛК НПВ на портале VITAMAX.UA на главной странице можно узнать дату регистрации в качестве НПВ; в разделе «Квалификации\Спонсорский Бонус» размещен Ранг на месяц сравнения.*

Условия Квалификации:

Для получения СБ по рангу ДИР в размере 625 грн. НПВ необходимо выполнить следующие условия:

- Ранг ДИР и выше по итогам расчетного месяца;
- Ранг по итогам месяца сравнения не выше ДИР;
- Наличие в 1-й линии у НПВ 1 КРД и выше;
- ГО НПВ 850 Баллов и более.



Для получения СБ для рангов ДИР-АКЦ необходимо выполнить следующие условия:

Таблица №14. Условия Квалификации и величина СБ.

Ранг для расчёта СБ	Условия квалификации		Величина СБ
	Минимально в 1-м поколении	Минимальный ЛДО	Гривны
Директор	2 КРД и выше	0	1 250
Серебряный Директор	2 ДИР и выше	2 000	2 500
Золотой Директор	2 СРД и выше	5 000	3 750
Рубиновый Директор	2 ЗЛД и выше	12 500	5 000
Бриллиантовый Директор	2 РБД и выше	25 000	6 250
Президент	2 БРД и выше	50 000	7 500
Золотой Президент	2 ПРЗ и выше	100 000	15 000
Рубиновый Президент	2 ЗПР и выше	200 000	22 000
Изумрудный Президент	2 РПР и выше	400 000	45 000



Бриллиантовый Президент	2 ИПР и выше	800 000	90 000
Акционер	2 БПР и выше	1 600 000	120 000

- Если по итогам расчетного месяца Ранг НПВ ниже Ранга, чем по итогам месяца сравнения, то для получения СБ необходимо восстановить Ранг не ниже Ранга по итогам месяца сравнения, удерживать Ранг не ниже Ранга по итогам месяца сравнения минимум в течении 2-х месяцев, выполнить условия Квалификации на СБ (2 месяца выплат нет, выплата возможна с 3-го месяца при удержании в течении этих месяцев восстановленного Ранга и выполнения с 3-го месяца условия Квалификации на СБ).

ПРИМЕР 1.

Ранг НПВ по итогам Месяца сравнения – СРД.

Ранг по итогам расчетного месяца (ИЮНЬ 2020 года) – ДИР.

Для получения СБ НПВ необходимо по итогам ИЮЛЯ и АВГУСТА 2020 года быть в Ранге не ниже СРД.

При выполнении условий Квалификации на СБ в соответствии с Таблицей № 14 в СЕНТЯБРЕ 2020 года – СБ выплачивается!

- НПВ может получить только один СБ по итогам расчетного месяца;

ПРИМЕР 2.

НПВ выполнил условия для ранга ДИР в размере 1250 грн. в соответствии с Таблицей № 14 (2 КРД в первом поколении)

Ранг НПВ по итогам месяца сравнения – ДИР (условия по Месяцу сравнения выполнены).

В Расчетном месяце НПВ также выполнил условия для ранга ДИР в размере 625 грн. (1 КРД, ГО 850 Б).

Выплата СБ производится только за ранг ДИР в размере 1250 грн.

- Наличие в 1-м поколении 2-х и более НПВ в ранге КРД и выше производится с учетом Правила Компрессии;
- Если НПВ повысил Ранг в расчетном месяце по отношению к месяцу сравнения, то выплата условий СБ производится по максимальному Рангу, на который выполнены условия Квалификации на СБ.

ПРИМЕР 3.

Ранг НПВ по итогам месяца сравнения - ДИР.

Ранг НПВ по итогам расчетного месяца - ЗЛД.

Условия Квалификации на СБ для ранга ЗЛД не выполнены (отсутствуют 2 СРД в первом поколении, ЛДО меньше 5000 Б)

При этом условия Квалификации на СБ по рангу СРД выполнены. (2 ДИР в первом поколении, ЛДО 2000 Б)

Выплата СБ производится для ранга СРД в размере 2500 грн.



- Если НПВ перевыполнил условие Квалификации по количеству НПВ в его первой линии и их Рангам, то СБ выплачивается.

ПРИМЕР 4.

Ранг НПВ по итогам месяца сравнения – СРД.

Ранг НПВ по итогам расчетного месяца – СРД.

В первом поколении НПВ – 1 ДИР и 1 СРД.

ЛДО – 3000 Б. СБ выплачивается для ранга СРД в размере 2500 грн..

- Если НПВ в ранге СРД и выше выполнил условия Квалификации на СБ по количеству КРД и выше в 1-м поколении, но не выполнил условия по ЛДО, то выплата СБ производится за тот Ранг, на который условия Квалификации на СБ выполнены.

ПРИМЕР 5.

Ранг НПВ по итогам месяца сравнения - ДИР

Ранг НПВ по итогам расчетного месяца – ЗЛД

в 1-м поколении НПВ - 2 СРД. ЛДО – 5000 Б.

Выплата СБ производится как за ранг СРД (требования к ЛДО для ЗЛД – 6000 Б).

6.5.4.8. Командный Бонус (КБ).

Предусмотрен для НПВ в ранге **Серебряный Директор и выше.**



Расчет Командного Бонуса для НПВ в ранге Серебряный Директор и выше производится в соответствии с количеством НПВ в ранге Директор и выше в его 1-м поколении.

Базой для расчета Командного Бонуса для НПВ является суммарный ГО НПВ в ранге ДИР в его первом поколении.

Формула расчета Командного Бонуса:

Командный Бонус = сумма ГО x % КБ x Курс

где Командный Бонус – размер Командного Бонуса в грн.

сумма ГО – суммарное количество Баллов ГО НПВ в ранге ДИР и выше в 1-м поколении НПВ по итогам расчетного месяца,

% КБ – величина КБ в %,

Курс – курс пересчета вознаграждения из Баллов в грн.

Величина КБ и необходимое количество ДИР в 1-м поколении приведены в Таблице №16.

Таблица №16. Командный Бонус.

Кол-во ДИР и выше в 1-м поколении	3	4 и более
% КБ с ГО всех Директоров и выше в 1-м поколении	1	2

6.5.4.9. Повышенное вознаграждение за ОО после Аттестации.

У НПВ в ранге ДИР и выше есть возможность получения повышенного вознаграждения за ОО после прохождения Аттестации.

Аттестация - процедура проверки знаний, полученных НПВ во время посещения им Аттестационных сессий.

Аттестационная сессия - обучение НПВ, проводимое Компанией в рамках программы Корпоративных мероприятий дважды в год.

Таблица №17. Величина повышенного вознаграждения.

Вознаграждение в %	ДИР	СРД	ЗЛД	РБД	БРД	ПРЗ	ЗРЗ	РПР	БПР	ИПР	АКЦ
1-е поколение	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
2-е поколение		8	8	8	8	8	8	8	8	8	8

6.5.4.10. Программа «За рулем с ВИТАМАКС»:

Возможность на выгодных условиях получить автомобиль. (Раздел 7.)

6.5.4.11. Программа «Недвижимость с ВИТАМАКС»:

Возможность на эксклюзивных условиях получить НЕДВИЖИМОСТЬ.
(Раздел 8.)

6.5.4.12. Программа «Путешествия с ВИТАМАКС»:



Возможность совершать бесплатные путешествия по всему земному шару.

(Раздел 11.)

6.5.4.13. КЛУБ ПРИВИЛЕГИЙ ВИТАМАКС. (Раздел 12.)

6.5.4.14. Акции и промоушены:

Комплекс мероприятий, проводимых Компанией с целью поддержки текущей деятельности НПВ. Информация о текущей активности представлена в Личном Кабинете НПВ.

6.5.4.15. Все виды доходов в зависимости от сроков начисления (ежедневно, ежемесячно) отражаются в Личном Кабинете НПВ (Раздел 4.).

Раздел 7. ПРОГРАММА «ЗА РУЛЕМ С ВИТАМАКС»

7.1. Авто Бонус и Авто Премия.

Компания предоставляет возможность для НПВ, выполнивших условия Программы, получить единовременный Бонус на приобретение автомобиля (Авто Бонус) и ежемесячную премию на покрытие расходов, связанных с приобретением автомобиля (Авто Премия).

Выплаты Авто Бонуса и Авто Премии производятся согласно Таблице №18 в том числе и по программам предыдущих периодов.



Таблица №18. Нормы и выплаты по Программе «За рулем с ВИТАМАКС».

РАНГ	Класс автомобиля	ОО за 6 месяцев, баллы (для СРД – 9 месяцев)	Единовременный Авто Бонус, грн.	Ежемесячная Авто Премия, грн.
Серебряный Директор	Бизнес	21 000	28 000	2 800
Золотой Директор	Бизнес	25 000	55 000	5 500
Рубиновый Директор	Бизнес	50 000	85 000	8 500
Бриллиантовый Директор	Премиум	100 000	110 000	11 000
Президент	Премиум	200 000	170 000	17 000
Золотой Президент	Премиум	400 000	225 000	22 500
Рубиновый Президент	Элит	800 000	280 000	28 000
Бриллиантовый Президент	Элит	1 600 000	420 000	42 000
Изумрудный Президент	Элит	3 200 000	560 000	56 000
Акционер	Luxury	6 400 000	840 000	84 000

7.2. Условия Программы «За рулем с ВИТАМАКС».

Для получения Авто Бонуса и Авто Премии в соответствии с Таблицей №18 НПВ необходимо:

7.2.1. **Повысить Ранг** по сравнению с Рангом на месяц сравнения до ранга СРД и выше. Месяц сравнения объявляется ежегодно.



7.2.2. **Заявиться** на участие в Программе «За рулем с ВИТАМАКС», направив заявление в электронном виде на почту VITAMAX@VITAMAX.UA в свободной форме, в поле КОПИЯ должен быть указан электронный адрес информационного Спонсора.

Компания направляет **подтверждение о получении** заявления в течение 3 рабочих дней. В случае неполучения подтверждения необходимо связаться с Отделом Дистрибуции и Продаж Компании.

При отсутствии подтверждения о получении заявления в электронном виде НПВ не может претендовать на участие в Программе. В течение периода действия текущих условий программы, НПВ имеет возможность заявиться на участие в Квалификации не более двух раз.

7.2.3. **Подтверждать Квалификацию** на повышенный Ранг в течение 8-ми месяцев из 12-ти подряд, для рангов ЗЛД и выше – 8-ми месяцев из 9-ти месяцев подряд.

7.2.4. **Иметь ежемесячно ГО** в течение всего периода Квалификации 900 Баллов и выше.

7.2.5. **Иметь суммарный ОО** за весь период выполнения Квалификации (9 месяцев), согласно Таблице №18.

7.2.6. Норма ОО не включает в себя ОО нижестоящих НПВ участников Квалификации и призёров (получающих ежемесячную премию) программ «За рулём с ВИТАМАКС» и «Недвижимость с ВИТАМАКС».



7.2.7. В случае, если нижестоящий призёр Программ, получающий ежемесячную премию, в период выполнения Квалификации Спонсором допускает снижение Ранга ниже Ранга первичной Квалификации, то в расчёт выполнения нормы ОО Спонсора в месяц снижения Ранга не включается средний ОО нижестоящего призёра по итогам предыдущих 6-месяцев.

Пример:

Спонсор Иванов, Квалификация на программу «За рулём с ВИТАМАКС», ранг ЗЛД. Старт Квалификации - март 2021. В Организации Иванова находится Призёр программы «За рулём с ВИТАМАКС», получающий ежемесячную АВТО ПРЕМИЮ - Сидоров, ранг первичной квалификации СРД.

Сидоров по итогам апреля - ранг ДИР. В учёте выполнения нормы ОО в Квалификации у Спонсора Иванова вычитается средний ОО Сидорова за период октябрь 2020 – март 2021.

В марте:

ОО Иванов – 4500 Баллов;

ОО Сидоров – 2500 Баллов;

Расчёт выполнения нормы ОО для Иванова $4500 - 2500 = 2000$ Баллов.

В апреле:

ОО Иванов – 5000 Баллов;

ОО Сидоров – 700 Баллов;

Средний ОО Сидорова за период октябрь 2020 – март 2021 – 2400 Баллов;

Расчёт выполнения нормы ОО для Иванова $5000 - 2400 = 2600$ Баллов.

7.2.8. Текущие условия Программы «За рулём с ВИТАМАКС» действуют в течение периода: март 2021 - февраль 2022.

7.3. Получение Авто Бонуса.

После выполнения условий Квалификации п. 1. необходимо:

7.3.1. Получить подтверждение от Компании о выполнении Квалификации.

7.3.2. Приобрести автомобиль на свое имя (или на имя ближайшего родственника).

7.3.3. Направить в Отдел Дистрибуции и Продаж Компании копию Договора купли-продажи автомобиля и копию Свидетельства о его регистрации по электронной почте VITAMAX@VITAMAX.UA

7.3.4. Выплата Авто Бонуса осуществляется в соответствии с Рангом НПВ согласно Таблице №18.

7.3.5. При повторном выполнении Квалификации на более высокий Ранг в период действия Программы производится доплата до суммы единовременного Авто Бонуса в соответствии с новым Рангом.

7.4. Получение Авто Премии.

7.4.1. Выплата ежемесячной Авто Премии производится в течение 36 месяцев при выполнении условий п.7.2. и п.7.3., после брендирования



автомобиля, но не ранее месяца, следующего за месяцем направления в Компанию копий документов в соответствии с п. 7.3.3.

7.4.2. Выплата ежемесячной Авто Премии осуществляется в соответствии с текущим Рангом НПВ согласно Таблице №18

7.4.3. При падении Ранга ниже Ранга первичной Квалификации выплата ежемесячной Авто Премии не производится. Выплата ежемесячной Авто Премии возобновляется при восстановлении Ранга Квалификации с учётом ограничения п. 7.4.4.

7.4.4. При падении Ранга ниже Ранга Квалификации более двух раз в течение календарного года НПВ теряет право на возобновление ежемесячной Авто Премии

7.5. Накопление средств на специальном счёте АВТО.

7.5.1. После выполнения п.7.2., по отдельному заявлению, НПВ имеет возможность накапливать средства на специальном накопительном счёте АВТО. Заявление необходимо направить на электронный адрес

VITAMAX@VITAMAX.UA

и получить подтверждение о доставке заявления.

7.5.2. Средства с данного накопительного АВТО счёта выплачиваются НПВ при предоставлении в Компанию копий документов в соответствии с п.7.3.

7.5.3. Период хранения накопленных НПВ средств на специальном счёте АВТО неограничен.

7.6. Одновременное участие НПВ в нескольких Программах.

Одновременное участие НПВ в Программах «За рулем с ВИТАМАКС» и «Недвижимость с ВИТАМАКС» не предусматривается.

7.7. Период, в который призеры Квалификации имеют право на приобретение автомобиля.

Право на приобретение автомобиля призёрами Квалификации сохраняется в течение календарного года после окончания действия текущих условий, до 1 марта 2023 года. Данное условие не распространяется на возможность накопления Авто Премии на специальном счёте.

Раздел 8. ПРОГРАММА «НЕДВИЖИМОСТЬ С ВИТАМАКС»

8.1. Рантье Бонус и Рантье Премия.

Компания предоставляет возможность для НПВ, выполнивших условия Программы, получить единовременный Бонус на приобретение недвижимости (Рантье Бонус) и ежемесячную премию на покрытие расходов, связанных с приобретением недвижимости (Рантье Премия). Выплаты Рантье Бонуса и Рантье Премии производятся согласно Таблице №19 в том числе и по программам предыдущих периодов.



Таблица №19. Нормы и выплаты по Программе «Недвижимость с ВИТАМАКС».

РАНГ	ОО за 6 месяцев, баллы	Единовременный Рантье Бонус, грн.	Ежемесячная Рантье Премия, грн.
Золотой Директор	30 000	70 000	7 000
Рубиновый Директор	60 000	100 000	10 000
Бриллиантовый Директор	120 000	140 000	14 000
Президент	240 000	200 000	20 000
Золотой Президент	480 000	250 000	25 000
Рубиновый Президент	960 000	340 000	34 000
Бриллиантовый Президент	1 920 000	500 000	50 000
Изумрудный Президент	3 840 000	670 000	67 000
Акционер	7 680 000	1 400 000	140 000



8.2. Условия Программы «Недвижимость с ВИТАМАКС».

Для получения Рантье Бонуса и Рантье Премии в соответствии с Таблицей № 19 НПВ необходимо:

8.2.1. **Повысить Ранг** по сравнению с Рангом на месяц сравнения до ранга ЗЛД и выше. Месяц сравнения объявляется ежегодно.

8.2.2. **Заявиться** на участие в Программе «Недвижимость с ВИТАМАКС», направив заявление в электронном виде на почту VITAMAX@VITAMAX.UA в свободной форме, в поле КОПИЯ должен быть указан электронный адрес информационного Спонсора. Компания направляет **подтверждение о получении** заявления в течение 3 рабочих дней. В случае неполучения подтверждения необходимо связаться с Отделом Дистрибуции и Продаж Компании.

При отсутствии подтверждения о получении Заявления в электронном виде НПВ не может претендовать на участие в Программе.

В течение периода действия текущих условий программы НПВ имеет возможность заявиться на участие в Квалификации не более двух раз.

8.2.3. **Подтверждать** Квалификацию на повышенный Ранг 5 месяцев подряд.

8.2.4. **Иметь суммарный ОО** за весь период Квалификации (6 месяцев) согласно Таблице №19.

8.2.5. **Норма ОО не включает в себя ОО** нижестоящих НПВ - участников Квалификации и призёров (получающих ежемесячную премию) программ «За рулём с ВИТАМАКС» и «Недвижимость с ВИТАМАКС».



8.2.6. В случае, если нижестоящий призёр программ, получающий ежемесячную премию, в период выполнения Квалификации Спонсором допускает снижение Ранга ниже Ранга первичной Квалификации, то в расчёт выполнения нормы ОО Спонсора в месяц снижения Ранга не включается средний ОО нижестоящего призёра по итогам предыдущих 6-месяцев.

Пример:

Спонсор Иванов, Квалификация на программу «Недвижимость с ВИТАМАКС, ранг ЗЛД. Старт Квалификации - март 2021. В Организации Иванова находится призёр программы «Недвижимость с ВИТАМАКС», получающий ежемесячную РАНТЬЕ ПРЕМИЮ - Сидоров, ранг первичной квалификации СРД.

Сидоров по итогам апреля - ранг ДИР. В учёте выполнения нормы ОО в Квалификации у Спонсора Иванова вычитается средний ОО Сидорова за период октябрь 2020 – март 2021.

В марте:

ОО Иванов – 4500 Баллов;

ОО Сидоров – 2500 Баллов;

Расчёт выполнения нормы ОО для Иванова $4500 - 2500 = 2000$ Баллов.

В апреле:

ОО Иванов – 5000 Баллов;

ОО Сидоров – 700 Баллов;

Средний ОО Сидорова за период октябрь 2020 – март 2021– 2400 Баллов;

Расчёт выполнения нормы ОО для Иванова $5000 - 2400 = 2600$ Баллов.



8.2.7. Текущие условия Программы «Недвижимость с ВИТАМАКС» действуют в течение периода: март 2021 - февраль 2022.

8.3. Получение Рантье Бонуса

После выполнения условий Квалификации п. 8.2. необходимо:

8.3.1. Получить подтверждение от Компании о выполнении Квалификации.

8.3.2. Приобрести недвижимость (квартира, дом, офис, земельный участок) на свое имя (или на имя ближайшего родственника).

8.3.3. Направить в Отдел Дистрибуции и Продаж Компании копию Договора купли-продажи недвижимости и копию Свидетельства о регистрации права собственности на недвижимость по электронной почте VITAMAX@VITAMAX.UA.

8.3.4. Выплата Рантье Бонуса осуществляется в соответствии с Рангом НПВ согласно Таблице №19.

8.3.5. При повторном выполнении Квалификации на более высокий Ранг в период действия Программы производится доплата до суммы единовременного Рантье Бонуса в соответствии с новым Рангом.

8.4. Получение Рантье Премии.

8.4.1. Выплата ежемесячной Рантье Премии производится в течение 36 месяцев при выполнении условий п.8.2. и п.8.3., после приобретения недвижимости, но не ранее месяца, следующего за месяцем направления



в Компанию копий документов в соответствии с п. 8.3.3.

8.4.2. Выплата ежемесячной Рантье Премии осуществляется в соответствии с текущим Рангом НПВ согласно Таблице №19.

8.4.3. При падении Ранга ниже Ранга первичной Квалификации выплата ежемесячной Рантье Премии не производится. Выплата ежемесячной Рантье Премии возобновляется при восстановлении Ранга Квалификации с учётом ограничения п. 8.4.4.

8.4.4. При падении Ранга ниже Ранга Квалификации более двух раз в течение календарного года НПВ теряет право на возобновление ежемесячной Рантье Премии.

8.5. Накопление средств на специальном счёте Рантье.

8.5.1. После выполнения п.8.2., по отдельному заявлению, НПВ имеет возможность накапливать средства на специальном накопительном счёте РАНТЬЕ. Заявление необходимо направить на электронный адрес

VITAMAX@VITAMAX.UA

и получить подтверждение о доставке заявления.

8.5.2. Средства с данного накопительного РАНТЬЕ счёта выплачиваются НПВ при предоставлении в Компанию копий документов в соответствии с п.8.3.

8.5.3. Период хранения накопленных НПВ средств на специальном счёте РАНТЬЕ неограничен.



8.6. Одновременное участие НПВ в нескольких Программах.

Одновременное участие НПВ в Программах «За рулем с ВИТАМАКС» и «Недвижимость с ВИТАМАКС» не предусматривается.

8.7. Период, в который призеры Квалификации имеют право на приобретение недвижимости.

Право на приобретение недвижимости призёрами Квалификации сохраняется в течение календарного года после окончания действия текущих условий, до 1 марта 2023 года. Данное условие не распространяется на возможность накопления Рантье Премии на специальном счёте.



Раздел 9. ВИДЫ ДОХОДОВ

Таблица № 20. Виды доходов НПВ.

Доход	НПВ	КНС	МНР	УПР	КРД	ДИР	СРД	ЗЛД	РБД	БРД	ПРЗ	ЗПР	РПР	БПР	ИПР	АКЦ
Ежедневный доход	КД 5-20%	КД 5-20%	КД 5-20%	КД 5-20%	КД 5-20%	КД 5-20%	КД 5-20%	КД 5-20%	КД 5-20%	КД 5-20%	КД 5-20%	КД 5-20%	КД 5-20%	КД 5-20%	КД 5-20%	КД 5-20%
	ЭБ 15%	ЭБ 15%	ЭБ 15%	ЭБ 15%	ЭБ 15%	ЭБ 15%	ЭБ 15%	ЭБ 15%	ЭБ 15%	ЭБ 15%	ЭБ 15%	ЭБ 15%	ЭБ 15%	ЭБ 15%	ЭБ 15%	ЭБ 15%
Ежемесячный доход		ЛО 10%	ЛО 15%	ЛО 20%	ЛО 25%	ЛО 30%	ЛО 30%	ЛО 30%	ЛО 30%	ЛО 30%	ЛО 30%	ЛО 30%	ЛО 30%	ЛО 30%	ЛО 30%	ЛО 30%
Квалификация на ранг		ГО 10%	ГО 15%	ГО 20%	ГО 25%	ГО 30%	ГО 30%	ГО 30%	ГО 30%	ГО 30%	ГО 30%	ГО 30%	ГО 30%	ГО 30%	ГО 30%	ГО 30%
						ОО 7%	ОО 7%+6%	ОО 7%+6%	ОО 7%+6%	ОО 7%+6%	ОО 7%+6%	ОО 7%+6%	ОО 7%+6%	ОО 7%+6%	ОО 7%+6%	ОО 7%+6%
							%+5%	%+5%	%+5%	%+5%	%+5%	%+5%	%+5%	%+5%	%+5%	%+5%
							+4%	+4%	+4%	+4%	+4%	+4%	+4%	+4%	+4%	+4%
							3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Бонус после Аттестации						1%	1%+2%	1%+2%	1%+2%	1%+2%	1%+2%	1%+2%	1%+2%	1%+2%	1%+2%	1%+2%
							%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
											ПБ 0,5%	ПБ 1%	ПБ 1,5%	ПБ 2%	ПБ 2,5%	ПБ 5%
												ББ 1% и более	ББ 1% и более	ББ 1% и более	ББ 1% и более	ББ 1% и более
Ежемесячный дополнительный доход						СБ 625/1250	СБ 2500	СБ 3750	СБ 5000	СБ 6250	СБ 7500	СБ 15000	СБ 22000	СБ 45000	СБ 90000	СБ 120000



Командный Бонус										
-----------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Раздел 10. ОПИСАНИЕ РАНГОВ НПВ

Представитель (НПВ)

1-я ступень Лестницы Успеха НПВ

Таблица 21. Расширенное описание для ранга НПВ.

Преимущества и возможности	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Доступ к ценам для НПВ ▪ Доступ к ЛК НПВ (Раздел 4.) ▪ Рекрутинг Клиентов, НПВ и СПЦ ▪ Возможность пройти КСО бесплатно ▪ Возможность получения КД (п.6.4.1.) ▪ Возможность Квалификации на ЭБ (п.6.4.3.) ▪ Скидка до 100% на путешествия с Компанией (Раздел 11.) ▪ VIP признание и включение в ЗВЕЗДНУЮ КОМАНДУ, см. КЛУБ ПРИВИЛЕГИЙ (Раздел 12.) ▪ Участие в акциях и промоушенах (п.6.5.4.14.)
Квалификация	<p>Не требуется</p> <p>Оплата регистрационного сбора 200 € при первом заказе.</p>
Подтверждение Квалификации	Требования к объемам – отсутствуют, необходимо один раз в 12-ть месяцев быть в Ранге КНС.
Доступные вознаграждения	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Доход от незарегистрированных Клиентов (п.6.4.2.) ▪ КД – до 20% (п.6.4.1.) ▪ ЭБ – 15% после Квалификации (п.6.4.3.)
Возможный доход за месяц	<p>Дано:</p> <p>ЛП - 35 Б</p> <p>КО - 5 Б</p>



ОНК - 5 Б

ЛО =ГО=ОО=35+5+5= 45 Б

Курс выплат – 27 €

Доход:

КД: $5 * 2 * 1,33 * 25\% * 27 = 90$ €

$5 * 2 * 1,33 * 20\% * 27 = 72$ €

ЭБ: $(35+5+5) * 2 * 15\% * 27 = 365$ €

Итого: $90+72+365=527$ €



Консультант (КНС)

2-я ступень Лестницы Успеха НПВ.

Таблица 22. Расширенное описание для ранга КНС.

<p>Преимущества и возможности</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Доступ к ценам для НПВ ▪ Доступ к ЛК НПВ (Раздел 4.) ▪ Рекрутинг Клиентов, НПВ и СПЦ ▪ Возможность пройти КСО бесплатно ▪ Возможность получения КД (п.6.4.1.) ▪ Автоматическая Квалификация на ЭБ (п.6.4.3.) ▪ Вознаграждение за ЛО (п.6.5.4.2.) ▪ Вознаграждение за ГО (п.6.5.4.3.) ▪ Скидка до 100% на путешествия с Компанией (Раздел 11.) ▪ VIP признание и включение в ЗВЕЗДНУЮ КОМАНДУ, см. КЛУБ ПРИВИЛЕГИЙ (Раздел 12.) ▪ Участие в акциях и промоушенах (п.6.5.4.14.)
<p>Короткая Квалификация (1-й раз) и Восстановление Ранга</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ЛО – 35 Б ▪ ГО – 100 Б ▪ (Квалификация – п.6.5.3.3.1.; Восстановление – п.6.5.3.3.3.)
<p>Длинная Квалификация (1-й раз)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ЛО – 35 Б ▪ ГО – 70 Б ▪ НГО – 210 Б ▪ (Квалификация – п.6.5.3.3.1.)
<p>Подтверждение Ранга</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ЛО – 35 Б ▪ ГО – 70 Б ▪ (Подтверждение – п.6.5.3.3.2.)



<p>Падение с вышестоящих Рангов до Ранга КНС</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ЛО – 35 Б ▪ ГО – 70 Б ▪ (Падение – п.6.5.3.3.)
<p>Доступные вознаграждения</p>	<p>Ежедневно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Доход от незарегистрированных Клиентов (п.6.4.2.) ▪ КД – до 20% (п.6.4.1.) ▪ ЭБ – 15% (п.6.4.3.) <p>Ежемесячно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Вознаграждение за ЛО 10% (п.6.5.4.2.) ▪ Вознаграждение за ГО 10% (п.6.5.4.3.)
<p>Возможный доход за месяц</p>	<p>Дано: ЛП - 35 Б КО - 25 Б ОНК - 10 Б ЛО = 35+25+10=70 Б ГО 1-го НПВ – 10 Б ГО = ОО = 70+10=80 Б Курс выплат – 27 €</p> <p>Доход: КД: $10 \cdot 2 \cdot 1,33 \cdot 25\% \cdot 27 = 180 \text{ €}$ $25 \cdot 2 \cdot 1,33 \cdot 20\% \cdot 27 = 359 \text{ €}$ ЭБ: $(35+25+10) \cdot 2 \cdot 15\% \cdot 27 = 567 \text{ €}$ МД: ЛО $70 \cdot 10\% \cdot 27 = 189 \text{ €}$ ГО $10 \cdot 10\% \cdot 27 = 27 \text{ €}$ Итого: $180+359+567+189+27 = 1322 \text{ €}$</p>



Менеджер (МНР)

3-я ступень Лестницы Успеха НПВ.

Таблица 23. Расширенное описание для ранга МНР.

Преимущества и возможности	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Доступ к ценам для НПВ ▪ Доступ к ЛК НПВ (Раздел 4.) ▪ Рекрутинг Клиентов, НПВ и СПЦ ▪ Возможность пройти КСО бесплатно ▪ Возможность получения КД (п.6.4.1.) ▪ Автоматическая Квалификация на ЭБ (п.6.4.3.) ▪ Вознаграждение за ЛО (п.6.5.4.2.) ▪ Вознаграждение за ГО (п.6.5.4.3.) ▪ Скидка до 100% на путешествия с Компанией (Раздел 11.) ▪ VIP признание и включение в ЗВЕЗДНУЮ КОМАНДУ, см. КЛУБ ПРИВИЛЕГИЙ (Раздел 12.) ▪ Участие в акциях и промоушенах (п.6.5.4.14.)
Короткая Квалификация (1-й раз) и Восстановление Ранга	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ЛО – 70 Б ▪ ГО – 200 Б ▪ (Квалификация – п.6.5.3.3.1.; Восстановление - п.6.5.3.3.3.)
Длинная Квалификация (1-й раз)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ЛО – 70 Б ▪ ГО – 140 Б ▪ НГО – 420 Б ▪ (Квалификация – п.6.5.3.3.1.)
Подтверждение Ранга	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ЛО – 70 Б ▪ ГО – 140 Б ▪ (Подтверждение – п.6.5.3.3.2.)



<p>Падение с вышестоящих Рангов до Ранга МНР</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ЛО – 70 Б ▪ ГО – 140 Б ▪ (Падение – п.6.5.3.3.)
<p>Доступные вознаграждения</p>	<p>Ежедневно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Доход от незарегистрированных Клиентов (п.6.4.2.) ▪ КД – до 20% (п.6.4.1.) ▪ ЭБ – 15% (п.6.4.3.) <p>Ежемесячно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Вознаграждение за ЛО 15% (п.6.5.4.2.) ▪ Вознаграждение за ГО 15% с НПВ, 5% с КНС (п.6.5.4.3.)
<p>Возможный доход за месяц</p>	<p>Дано:</p> <p>ЛП - 35 Б</p> <p>КО - 25 Б</p> <p>ОНК - 10 Б</p> <p>ЛО = 35+25+10=70 Б</p> <p>ГО 2-х НПВ – 70 Б</p> <p>ГО 1-го СПЦ – 40 Б</p> <p>ГО = ОО = 70+70+40=180 Б</p> <p>Курс выплат – 27 €</p> <p>Доход:</p> <p>КД: $10 \cdot 2 \cdot 1,33 \cdot 25\% \cdot 27 = 180$ €</p> <p>$25 \cdot 2 \cdot 1,33 \cdot 20\% \cdot 27 = 359$ €</p> <p>ЭБ: $(35+25+10) \cdot 2 \cdot 15\% \cdot 27 = 567$ €</p> <p>МД: ЛО $70 \cdot 15\% \cdot 27 = 284$ €</p> <p>ГО НПВ $70 \cdot 15\% \cdot 27 = 284$ €</p> <p>ГО СПЦ $40 \cdot 15\% \cdot 27 = 162$ €</p> <p>Итого: $180+359+567+284+284+162 = 1836$ €</p>



Управляющий (УПР)

4-я ступень Лестницы Успеха НПВ.

Таблица 24. Расширенное описание для ранга УПР.

Преимущества и возможности	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Доступ к ценам для НПВ ▪ Доступ к ЛК НПВ (Раздел 4.) ▪ Рекрутинг Клиентов, НПВ и СПЦ ▪ Возможность пройти КСО бесплатно ▪ Возможность получения КД (п.6.4.1.) ▪ Автоматическая квалификация на ЭБ (п.6.4.3.) ▪ Вознаграждение за ЛО (п.6.5.4.2.) ▪ Вознаграждение за ГО (п.6.5.4.3.) ▪ Скидка до 100% на путешествия с Компанией (Раздел 11.) ▪ VIP признание и включение в ЗВЕЗДНУЮ КОМАНДУ, см. КЛУБ ПРИВИЛЕГИЙ (Раздел 12.) ▪ Участие в акциях и промоушенах (п.6.5.4.14.)
Короткая Квалификация (1-й раз) и Восстановление Ранга	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ЛО – 70 Б ▪ ГО – 400 Б ▪ (Квалификация - п.6.5.3.3.1.; Восстановление - п.6.5.3.3.3.)
Длинная Квалификация (1-й раз)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ЛО - 70 Б ▪ ГО – 280 Б ▪ НГО – 840 Б ▪ (Квалификация - п.6.5.3.3.1.)
Подтверждение Ранга	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ЛО – 70 Б ▪ ГО – 280 Б ▪ (Подтверждение – п.6.5.3.3.2.)



<p>Падение с вышестоящих Рангов до Ранга УПР</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ЛО – 70 Б ▪ ГО – 280 Б ▪ (Падение – п.6.5.3.3.)
<p>Доступные вознаграждения</p>	<p>Ежедневно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Доход от Незарегистрированных Клиентов (п.6.4.2.) ▪ КД – до 20% (п.6.4.1.) ▪ ЭБ – 15% (п.6.4.3.) <p>Ежемесячно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Вознаграждение за ЛО 20% (п.6.5.4.2.) ▪ Вознаграждение за ГО 20% с НПВ, 10% с КНС, 5% с МНР (п.6.5.4.3.)
<p>Возможный доход за месяц</p>	<p>Дано:</p> <p>ЛП - 35 Б</p> <p>КО - 25 Б</p> <p>ОНК – 10 Б</p> <p>ЛО =35+25+10=70 Б</p> <p>ГО 4-х НПВ – 140 Б</p> <p>ГО 1-го КНС – 70 Б</p> <p>ГО 1-го СПЦ – 40 Б</p> <p>ГО = ОО = 70+140+70+40=320 Б</p> <p>Курс выплат – 27 €</p> <p>Доход:</p> <p>КД: $10 \cdot 2 \cdot 1,33 \cdot 25\% \cdot 27 = 180 \text{ €}$</p> <p>$25 \cdot 2 \cdot 1,33 \cdot 20\% \cdot 27 = 359 \text{ €}$</p> <p>ЭБ: $(35+25+10) \cdot 2 \cdot 15\% \cdot 27 = 567 \text{ €}$</p> <p>МД: ЛО $70 \cdot 20\% \cdot 27 = 378 \text{ €}$</p> <p>ГО НПВ $140 \cdot 20\% \cdot 27 = 756 \text{ €}$</p> <p>ГО КНС $70 \cdot 10\% \cdot 27 = 189 \text{ €}$</p> <p>ГО СПЦ $40 \cdot 20\% \cdot 27 = 216 \text{ €}$</p>



Итого: 180+359+567+378+756+189+216 =2645 €



Координатор (КРД)

5-я ступень карьерной лестницы НПВ.

Таблица 25. Расширенное описание для ранга КРД.

Преимущества и возможности	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Доступ к ценам для НПВ ▪ Доступ к ЛК НПВ (Раздел 4.) ▪ Рекрутинг Клиентов, НПВ и СПЦ ▪ Возможность пройти КСО бесплатно ▪ Возможность получения КД (п.6.4.1.) ▪ Автоматическая квалификация на ЭБ (п.6.4.3.) ▪ Вознаграждение за ЛО (п.6.5.4.2.) ▪ Вознаграждение за ГО (п.6.5.4.3.) ▪ Скидка до 100% на путешествия с Компанией (Раздел 11.) ▪ VIP признание и включение в Звездную Команду, см. Клуб Привилегий (Раздел 12.) ▪ Участие в акциях и промоушенах (п.6.5.4.14.)
Короткая Квалификация (1-й раз) и Восстановление Ранга	ЛО 70 ГО 700 (Квалификация – п.6.5.3.3.1.; Восстановление - п.6.5.3.3.3.)
Длинная Квалификация (1-й раз)	ЛО 70 ГО 490 НГО 1470 (Квалификация – п.6.5.3.3.1.)
Подтверждение Ранга	ЛО 70 ГО 490 (Подтверждение – п.6.5.3.3.2.)
Падение с вышестоящих Рангов до Ранга КРД	ЛО 70 ГО 490 (Падение – п.6.5.3.3.)



<p>Доступные вознаграждения</p>	<p>Ежедневно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Доход от незарегистрированных Клиентов (п.6.4.2.) ▪ КД – до 20% (п.6.4.1.) ▪ ЭБ – 15% (п.6.4.3.) <p>Ежемесячно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Вознаграждение за ЛО 25% (п.6.5.4.2.) ▪ Вознаграждение за ГО: 25% с НПВ, 15% с КНС, 10% с МНР, 5% с УПР (п.6.5.4.3.)
<p>Возможный доход за месяц</p>	<p>Дано:</p> <p>ЛП - 35 Б</p> <p>КО - 25 Б</p> <p>ОНК - 10 Б</p> <p>ЛО = 35+25+10=70 Б</p> <p>ГО 6-х НПВ – 210 Б</p> <p>ГО 1-го КНС – 70 Б</p> <p>ГО 1-го МНР – 140 Б</p> <p>ГО 2-х СПЦ – 140 Б</p> <p>ГО = ОО = 70+210+70+140+140=630 Б</p> <p>Курс выплат – 27 €</p> <p>Доход:</p> <p>КД: $10 \cdot 2 \cdot 1,33 \cdot 25\% \cdot 27 = 180$ €</p> <p>$25 \cdot 2 \cdot 1,33 \cdot 20\% \cdot 27 = 359$ €</p> <p>ЭБ: $(35+25+10) \cdot 2 \cdot 15\% \cdot 27 = 567$ €</p> <p>МД: ЛО $70 \cdot 25\% \cdot 27 = 473$ €</p> <p>ГО НПВ $210 \cdot 25\% \cdot 27 = 1418$ €</p> <p>ГО КНС $70 \cdot 15\% \cdot 27 = 284$ €</p> <p>ГО МНР $140 \cdot 10\% \cdot 27 = 378$ €</p> <p>ГО СПЦ $140 \cdot 25\% \cdot 27 = 945$ €</p> <p>Итого: $180+359+567+473+1418+284+378+945 = 4604$ €</p>



6-я ступень Лестницы Успеха НПВ.

Таблица 26. Расширенное описание для ранга ДИР.

<p>Преимущества и возможности</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Доступ к ценам для НПВ ▪ Доступ к ЛК НПВ (Раздел 4.) ▪ Рекрутинг Клиентов, НПВ и СПЦ ▪ Возможность пройти КСО бесплатно ▪ Возможность получения КД (п.6.4.1.) ▪ Автоматическая квалификация на ЭБ (п.6.4.3.) ▪ Получение нагрудного знака Директор (п.6.5.3.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ЛО (п.6.5.4.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ГО (п.6.5.4.3.) ▪ Наличие учитываемых квалификационных уровней для вознаграждения за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Вознаграждение за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Возможность получения СБ (п.6.5.4.7.) ▪ Возможность получения повышенного вознаграждения за ОО после Аттестации (п.6.5.4.9.) ▪ Скидка до 100% на путешествия с Компанией (Раздел 11.) ▪ VIP признание и включение в ЗВЕЗДНУЮ КОМАНДУ, см. КЛУБ ПРИВИЛЕГИЙ (Раздел 12.) ▪ Участие в акциях и промоушенах (п.6.5.4.14.)
<p>Короткая Квалификация (1-й раз) и Восстановление Ранга</p>	<p>ЛО 70, ГО 1000, 300 - ГО без учета ГО самого активного НПВ 1-го поколения (Квалификация – п.6.5.3.3.1.; Восстановление - п.6.5.3.3.3.)</p>
<p>Длинная Квалификация (1-й раз)</p>	<p>ЛО 70, ГО 700, НГО 2100, 300 - ГО без учета ГО самого активного НПВ 1-го поколения (Квалификация – п.6.5.3.3.1.)</p>



<p>Подтверждение Ранга</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ЛО 70 • ГО 700 • (Подтверждение – п.6.5.3.3.2.)
<p>Падение с вышестоящих Рангов до Ранга ДИР</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ЛО 70 • ГО 700 • (Падение – п.6.5.3.3.)
<p>Доступные вознаграждения</p>	<p>Ежедневно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Доход от незарегистрированных Клиентов (п.6.4.2.) ▪ КД – до 20% (п.6.4.1.) ▪ ЭБ – 15% (п.6.4.3.) <p>Ежемесячно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Вознаграждение за ЛО 30% (п.6.5.4.2.) ▪ Вознаграждение за ГО: 30% с НПВ, 20% с КНС, 15% с МНР, 10% с УПР, 5% с КРД (п.6.5.4.3.) ▪ Вознаграждение за ОО 7% с ГО ДИР в своем 1-м поколении (п.6.5.4.4.) <p>Связаны с выполнением условий квалификации на дополнительный доход:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ СБ – 625 / 1250 € (п.6.5.4.7.) ▪ Повышенное вознаграждение за ОО после Аттестации - 8% с 1-го поколения (п.6.5.4.9.) <p>Возможность дополнительного дохода в рамках Премияльных Программ Компании (Разделы 7-10).</p>
<p>Возможный доход за месяц</p>	<p>Дано:</p> <p>ЛП - 35 Б</p> <p>КО – 25 Б</p> <p>ОНК - 10 Б</p> <p>ЛО =35+25+10=70 Б</p> <p>ГО 15-ти НПВ – 525 Б</p> <p>ГО 2-х КНС – 140 Б</p>



ГО 1-го МНР – 140 Б

ГО 2-х СПЦ – 140 Б

ГО = ОО = 70+525+140+140+140=1015 Б

Курс выплат – 27 ₴

Доход:

КД: $10 * 2 * 1,33 * 25\% * 27 = 180$ ₴

$25 * 2 * 1,33 * 20\% * 27 = 359$ ₴

ЭБ: $(35+25+10) * 2 * 15\% * 27 = 567$ ₴

МД: ЛО $70 * 30\% * 27 = 567$ ₴

ГО НПВ $525 * 30\% * 27 = 4253$ ₴

ГО КНС $140 * 20\% * 27 = 756$ ₴

ГО МНР $140 * 15\% * 27 = 567$ ₴

ГО СПЦ $140 * 30\% * 27 = 1134$ ₴

Итого: $180+359+567+567+4253+756+567+1134$
=8383 ₴







Серебряный Директор (СРД)

7-я ступень карьерной лестницы НПВ.

Таблица 27. Расширенное описание для ранга СРД.

<p>Преимущества и возможности</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Доступ к ценам для НПВ ▪ Доступ к ЛК НПВ (Раздел 4.) ▪ Рекрутинг Клиентов, НПВ и СПЦ ▪ Возможность пройти КСО бесплатно ▪ Возможность получения КД (п.6.4.1.) ▪ Автоматическая квалификация на ЭБ (п.6.4.3.) ▪ Получение нагрудного знака Серебряный Директор из серебра (п.6.5.3.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ЛО (п.6.5.4.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ГО (п.6.5.4.3.) ▪ Увеличенное количество учитываемых квалификационных уровней для вознаграждения за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Вознаграждение за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Возможность получения СБ (п.6.5.4.7.) ▪ Возможность получения КБ (п.6.5.4.8.) ▪ Возможность получения повышенного вознаграждения за ОО после Аттестации (п.6.5.4.9.) ▪ Возможность участия в программе «За рулем с ВИТАМАКС» (Раздел 7.) ▪ Скидка до 100% на путешествия с Компанией (Раздел 11.) ▪ VIP признание и включение в Звездную Команду, см. Клуб Привилегий (Раздел 12.) ▪ Участие в акциях и промоушенах (п.6.5.4.14.)
<p>Квалификация, Подтверждение, Восстановление, Падение с вышестоящих Рангов до СРД</p>	<p>ЛО 70, ГО 700, наличие 2-х Директоров в 2-х поколениях</p> <p>(Квалификация – п.6.5.3.3.1.; Подтверждение – п.6.5.3.3.2.; Восстановление - п.6.5.3.3.3.; Падение – п.6.5.3.3.)</p>

Доступные
вознаграждения

Ежедневно:

- Доход от незарегистрированных Клиентов (п.6.4.2.)
- КД – до 20% (п.6.4.1.)
- ЭБ – 15% (п.6.4.3.)

Ежемесячно:

- Вознаграждение за ЛО 30% (п.6.5.4.2.)
- Вознаграждение за ГО: 30% с НПВ, 20% с КНС, 15% с МНР, 10% с УПР, 5% с КРД (п.6.5.4.3.)
- Вознаграждение за ОО
7% с ГО ДИР в своем 1-м поколении,
6% с ГО ДИР в своем 2-м поколении
(п.6.5.4.4.)

Связаны с выполнением условий квалификации на дополнительный доход:

- СБ – 2500 € (п.6.5.4.7.)
- КБ - до 2% с ГО ДИР 1-го поколения (п.6.5.4.8.)
- Повышенное вознаграждение за ОО после Аттестации
8% с ГО ДИР в своем 1-м поколении,
8% с ГО ДИР в своем 2-м поколении
(п.6.5.4.9.)

Возможность дополнительного дохода в рамках премиальных программ Компании (п.6.5.4.10. – п.6.5.4.14.)

Возможный доход
за месяц

Дано:

ЛП - 35 Б

КО – 25 Б

ОНК - 10 Б

ЛО = 35+25+10=70 Б

ГО 8-ми НПВ – 280 Б

ГО 3-х КНС – 210 Б

ГО 2-х СПЦ – 140 Б

ГО = 70+280+210+140=700 Б

ГО 3-х ДИР в 1-м поколении – 2100 Б

ОО = $700+700*3= 2800$ Б

Признак прохождения Аттестации

Курс выплат – 27 €

Доход:

КД: $10*2*1,33*25\%*27=180$ €

$25*2*1,33*20\%*27=359$ €

ЭБ: $(35+25+10)*2*15\%*27=567$ €

МД: ЛО $70*30\%*27 = 567$ €

ГО НПВ $280*30\%*27 = 2268$ €

ГО КНС $210*20\%*27 = 1134$ €

ГО СПЦ $140*30\%*27 = 1134$ €

ОО ДИР $(700*3)*8\%*27 = 4536$ €

СБ: 2500 €

КБ: $(700*3)*1\%*27 = 567$ €

Итого:

$180+359+567+567+2268+1134+1134+4536+2500+567 = 13812$ €





Золотой Директор (ЗЛД)

8-я ступень карьерной лестницы НПВ.

Таблица 28. Расширенное описание для ранга ЗЛД.

<p>Преимущества и возможности</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Доступ к ценам для НПВ ▪ Доступ к ЛК НПВ (Раздел 4.) ▪ Рекрутинг Клиентов, НПВ и СПЦ ▪ Возможность пройти КСО бесплатно ▪ Возможность получения КД (п.6.4.1.) ▪ Автоматическая квалификация на ЭБ (п.6.4.3.) ▪ Получение нагрудного знака Золотой Директор из золота (п.6.5.3.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ЛО (п.6.5.4.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ГО (п.6.5.4.3.) ▪ Снижение требования к норме ГО (п.6.5.3.3.1.) ▪ Увеличенное количество учитываемых квалификационных уровнях для вознаграждения за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Повышенное вознаграждение за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Возможность получения СБ (п.6.5.4.7.) ▪ Возможность получения КБ (п.6.5.4.8.) ▪ Возможность получения повышенного вознаграждения за ОО после Аттестации (п.6.5.4.9.) ▪ Возможность участия в программе «За рулем с ВИТАМАКС» (п.6.5.4.10.) ▪ Возможность участия в программе «Недвижимость с ВИТАМАКС» (п.6.5.4.11.) ▪ Скидка до 100% на путешествия с Компанией (Раздел 11.) ▪ VIP признание и включение в Звездную Команду, см. Клуб Привилегий (Раздел 12.) ▪ Участие в акциях и промоушенах (п.6.5.4.14.)
<p>Квалификация, Подтверждение, Восстановление и Падение с вышестоящих Рангов до ЗЛД</p>	<p>ЛО 70, ГО 650, наличие 5-ти Директоров в 3-х поколениях, из них не менее 1 Директор в организации, взятой без самой активной ветви</p> <p>(Квалификация – п.6.5.3.3.1.; Подтверждение – 6.5.3.3.2.; Восстановление - п.6.5.3.3.3.; Падение – п.6.5.3.3.)</p>



<p>Доступные вознаграждения</p>	<p>Ежедневно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Доход от незарегистрированных Клиентов (п.6.4.2.) ▪ КД – до 20% (п.6.4.1.) ▪ ЭБ – 15% (п.6.4.3.) <p>Ежемесячно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Вознаграждение за ЛО 30% (п.6.5.4.2.) ▪ Вознаграждение за ГО: 30% с НПВ, 20% с КНС, 15% с МНР, 10% с УПР, 5% с КРД (п.6.5.4.3.) ▪ Вознаграждение за ОО 7% с ГО ДИР в своем 1-м поколении, 6% с ГО ДИР в своем 2-м поколении, 5% с ГО ДИР в своем 3-м поколении (п.6.5.4.4.) <p>Связаны с выполнением условий квалификации на дополнительный доход:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ СБ – 3750 € (п.6.5.4.7.) ▪ КБ - до 2% с ГО ДИР 1-го поколения (п.6.5.4.8.) ▪ Повышенное вознаграждение за ОО после Аттестации 8% с ГО ДИР в своем 1-м поколении, 8% с ГО ДИР в своем 2-м поколении (п.6.5.4.9.) <p>Возможность дополнительного дохода в рамках премиальных программ Компании (п.6.5.4.10. – п.6.5.4.14.)</p>
<p>Возможный доход за месяц</p>	<p>Дано:</p> <p>ЛП - 35 Б</p> <p>КО - 25 Б</p> <p>ОНК - 10 Б</p> <p>ЛО =35+25+10=70 Б</p> <p>ГО 8-ми НПВ – 280 Б</p> <p>ГО 2-х КНС – 160 Б</p> <p>ГО 2-х СПЦ - 140 Б</p>

$$\text{ГО} = 70+280+160+140=650 \text{ Б}$$

ГО 2-х СРД и 2 ДИР в 1-м поколении – 2800 Б

ГО 4- х ДИР во 2-м поколении – 4000 Б

$$\text{ОО} = 650+700*4+1000*4= 7450 \text{ Б}$$

Признак прохождения Аттестации

Курс выплат – 27 €

Доход:

$$\text{КД: } 10*2*1,33*25\%*27=180 \text{ €}$$

$$25*2*1,33*20\%*27=359 \text{ €}$$

$$\text{ЭБ: } (35+25+10)*2*15\%*27=567 \text{ €}$$

$$\text{МД: ЛО } 70*30\%*27 = 567 \text{ €}$$

$$\text{ГО НПВ } 280*30\%*27 = 2268 \text{ €}$$

$$\text{ГО КНС } 160*20\%*27 = 864 \text{ €}$$

$$\text{ГО СПЦ } 140*30\%*27 = 1134 \text{ €}$$

$$\text{ОО 2 СРД и 2 ДИР 1-е поколение } (700*4)*8\%*27 = 6048 \text{ €}$$

$$\text{ОО 4 ДИР 2-е поколение } (1000*4)*8\%*27 = 8640 \text{ €}$$

$$\text{СБ: } 3750 \text{ €}$$

$$\text{КБ: } (700*4)*2\%*27 = 1512 \text{ €}$$

Итого:

$$180+359+567+567+2268+864+1134+6048+8640+3750+1512 = 25889 \text{ €}$$





Рубиновый Директор (РБД)

9-я ступень карьерной лестницы НПВ.

Таблица 29. Расширенное описание для ранга РБД.

<p>Преимущества и возможности</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Доступ к ценам для НПВ ▪ Доступ к ЛК НПВ (Раздел 4.) ▪ Рекрутинг Клиентов, НПВ и СПЦ ▪ Возможность пройти КСО бесплатно ▪ Возможность получения КД (п.6.4.1.) ▪ Автоматическая квалификация на ЭБ (п.6.4.3.) ▪ Получение нагрудного знака Рубиновый Директор из золота со вставкой из драгоценного камня - рубин (п.6.5.3.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ЛО (п.6.5.4.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ГО (п.6.5.4.3.) ▪ Снижение требования к норме ГО (п.6.5.3.3.1.) ▪ Увеличенное количество учитываемых квалификационных уровнях для вознаграждения за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Повышенное вознаграждение за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Возможность получения СБ (п.6.5.4.7.) ▪ Возможность получения КБ (п.6.5.4.8.) ▪ Возможность получения повышенного вознаграждения за ОО после Аттестации (п.6.5.4.9.) ▪ Возможность участия в программе «За рулем с ВИТАМАКС» (Раздел 7.) ▪ Возможность участия в программе «Недвижимость с ВИТАМАКС» (Раздел 8.) ▪ Скидка до 100% на путешествия с Компанией (Раздел 11.) ▪ VIP признание и включение в Звездную Команду, см. Клуб Привилегий (Раздел 12.) ▪ Вхождение в состав VIP Совета ВИТАМАКС - участие в работе и получение привилегий (Раздел 12.) ▪ Участие в акциях и промоушенах (п.6.5.4.14.)
-----------------------------------	---



<p>Квалификация, Подтверждение, Восстановление и Падение с вышестоящих Рангов до РБД</p>	<p>ЛО 70, ГО 600, наличие 10-ти Директоров в 4-х поколениях, из них не менее 3 Директор в организации, взятой без самой активной ветви</p> <p>(Квалификация п.6.5.3.3.1.; Подтверждение – п.6.5.3.3.2.; Восстановление - п.6.5.3.3.3.; Падение – п.6.5.3.3.)</p>
<p>Доступные вознаграждения</p>	<p>Ежедневно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Доход от незарегистрированных Клиентов (п.6.4.2.) ▪ КД – до 20% (п.6.4.1.) ▪ ЭБ – 15% (п.6.4.3.) <p>Ежемесячно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Вознаграждение за ЛО 30% (п.6.5.4.2.) ▪ Вознаграждение за ГО: 30% с НПВ, 20% с КНС, 15% с МНР, 10% с УПР, 5% с КРД (п.6.5.4.3) ▪ Вознаграждение за ОО 7% с ГО ДИР в своем 1-м поколении, 6% с ГО ДИР в своем 2-м поколении, 5% с ГО ДИР в своем 3-м поколении 4% с ГО ДИР в своем 4-м поколении (п.6.5.4.4.) <p>Связаны с выполнением условий квалификации на дополнительный доход:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ СБ – 5000 € (п.6.5.4.7.) ▪ КБ - до 2% с ГО ДИР 1-го поколения (п.6.5.4.8.) ▪ Повышенное вознаграждение за ОО после Аттестации 8% с ГО ДИР в своем 1-м поколении, 8% с ГО ДИР в своем 2-м поколении (п.6.5.4.9.) <p>Возможность дополнительного дохода в рамках премиальных программ Компании (п.6.5.4.10. – 6.5.4.14.)</p>
<p>Возможный доход за месяц</p>	<p>Дано:</p> <p>ЛП - 35 Б</p> <p>КО - 25 Б</p> <p>ОНК - 10 Б</p>

$$\text{ЛО} = 35 + 25 + 10 = 70 \text{ Б}$$

$$\text{ГО 8-ми НПВ} - 280 \text{ Б}$$

$$\text{ГО 2-х КНС} - 140 \text{ Б}$$

$$\text{ГО 2-х СПЦ} - 140 \text{ Б}$$

$$\text{ГО} = 70 + 280 + 140 + 140 = 630 \text{ Б}$$

$$\text{ГО 2-х ЗЛД и 2-х ДИР в 1-м поколении} - 3200 \text{ Б}$$

$$\text{ГО 8-ми ДИР во 2-м поколении} - 8000 \text{ Б}$$

$$\text{ГО 2-х ДИР в 3-м поколении} - 1400 \text{ Б}$$

$$\text{ОО} = 630 + 650 * 2 + 900 + 1000 + 1000 * 8 + 700 * 2 = 13230 \text{ Б}$$

Признак прохождения Аттестации

$$\text{Курс выплат} - 27 \text{ €}$$

Доход:

$$\text{КД: } 10 * 2 * 1,33 * 25\% * 27 = 180 \text{ €}$$

$$25 * 2 * 1,33 * 20\% * 27 = 359 \text{ €}$$

$$\text{ЭБ: } (35 + 25 + 10) * 2 * 15\% * 27 = 567 \text{ €}$$

$$\text{МД: ЛО } 70 * 30\% * 27 = 567 \text{ €}$$

$$\text{ГО НПВ } 280 * 30\% * 27 = 2268 \text{ €}$$

$$\text{ГО КНС } 140 * 20\% * 27 = 756 \text{ €}$$

$$\text{ГО СПЦ } 140 * 30\% * 27 = 1134 \text{ €}$$

ОО 2 ЗЛД и 2 ДИР 1-е поколение

$$((650 * 2 + 900 + 1000) * 8\% * 27 = 6912 \text{ €}$$

$$\text{ОО 8 ДИР 2-е поколение } (1000 * 8) * 8\% * 27 = 17280 \text{ €}$$

$$\text{ОО 2 ДИР 3-е поколение } (700 * 2) * 5\% * 27 = 1890 \text{ €}$$

$$\text{СБ: } 5000 \text{ €}$$

$$\text{КБ: } (800 * 4) * 2\% * 27 = 1728 \text{ €}$$

Итого:

$$180 + 359 + 567 + 567 + 2268 + 756 + 1134 + 6912 + 17280 + 1890 + 5000 + 1728 = 38641 \text{ €}$$





Бриллиантовый Директор (БРД)

10-я ступень карьерной лестницы НПВ.

Таблица 30. Расширенное описание для ранга БРД.

<p>Преимущества и возможности</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Доступ к ценам для НПВ ▪ Доступ к ЛК НПВ (Раздел 4.) ▪ Рекрутинг Клиентов, НПВ и СПЦ ▪ Возможность пройти КСО бесплатно ▪ Возможность получения КД (п.6.4.1.) ▪ Автоматическая квалификация на ЭБ (п.6.4.3.) ▪ Получение нагрудного знака Бриллиантовый Директор из золота со вставкой из драгоценного камня - бриллиант (п.6.5.3.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ЛО (п.6.5.4.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ГО (п.6.5.4.3.) ▪ Снижение требования к норме ГО (п.6.5.3.3.1.) ▪ Увеличенное количество учитываемых квалификационных уровнях для вознаграждения за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Повышенное вознаграждение за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Возможность получения СБ (п.6.5.4.7.) ▪ Возможность получения КБ (п.6.5.4.8.) ▪ Возможность получения повышенного вознаграждения за ОО после Аттестации (п.6.5.4.9.) ▪ Возможность участия в программе «За рулем с ВИТАМАКС» (Раздел 7.) ▪ Возможность участия в программе «Недвижимость с ВИТАМАКС» (Раздел 8.) ▪ Скидка до 100% на путешествия с Компанией (Раздел 11.) ▪ VIP признание и включение в Звездную Команду, см. Клуб Привилегий (Раздел 12.) ▪ Вхождение в состав VIP Совета ВИТАМАКС - участие в работе и получение привилегий (Раздел 12.) ▪ Участие в акциях и промоушенах (п.6.5.4.14.)
-----------------------------------	---



<p>Квалификация, Подтверждение, Восстановление и Падение с вышестоящих Рангов до БРД</p>	<p>ЛО 70, ГО 550, наличие 22-ти Директоров в 5-ти поколениях, из них не менее 5 Директоров в организации, взятой без самой активной ветви (Квалификация – п.6.5.3.3.1.; Подтверждение – п.6.5.3.3.2.; Восстановление - п.6.5.3.3.3.; Падение – п.6.5.3.3.)</p>
<p>Доступные вознаграждения</p>	<p>Ежедневно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Доход от незарегистрированных Клиентов (см. 5.4.2) ▪ КД – до 20% (п.6.4.1.) ▪ ЭБ – 15% (п.6.4.3.) <p>Ежемесячно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Вознаграждение за ЛО 30% (п.6.5.4.2.) ▪ Вознаграждение за ГО 30% с НПВ, 20% с КНС, 15% с МНР, 10% с УПР, 5% с КРД (п.6.5.4.3.) ▪ Вознаграждение за ОО 7% с ГО ДИР в своем 1-м поколении, 6% с ГО ДИР в своем 2-м поколении, 5% с ГО ДИР в своем 3-м поколении, 4% с ГО ДИР в своем 4-м поколении, 3% с ГО ДИР в своем 5-м поколении (п.6.5.4.4.) <p>Связаны с выполнением условий квалификации на дополнительный доход:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ СБ – 6250 € (п.6.5.4.7.) ▪ КБ - до 2% с ГО ДИР 1-го поколения (п.6.5.4.8.) ▪ Повышенное вознаграждение за ОО после Аттестации 8% с ГО ДИР в своем 1-м поколении, 8% с ГО ДИР в своем 2-м поколении (п.6.5.4.9.) <p>Возможность дополнительного дохода в рамках премиальных программ Компании (п.6.5.4.10. – 6.5.4.14)</p>
<p>Возможный доход за месяц</p>	<p>Дано: ЛО - 70 Б ГО 8-ми НПВ – 280 Б</p>

ГО 1-го КНС – 70 Б

ГО 2-х СПЦ – 140 Б

ГО = 70+280+70+140=560 Б

ГО 2 РБД и 2 ДИР в 1-м поколении – 4000 Б

ГО 1 ЗЛД, 2 СРД и 7 ДИР во 2-м поколении – 9500 Б

ГО 1 СРД и 8 ДИР в 3-м поколении – 8100 Б

ГО 1 СРД и 2 ДИР в 4-м поколении – 2100 Б

ГО 2 ДИР в 5-м поколении – 1400 Б

ОО =

$560+600*2+1400*2+950*10+900*9+700*3+700*2=$
25660 Б

Признак прохождения Аттестации

Курс выплат – 27 €

Доход:

ЭБ: $70*2*15%*27=567$ €

МД: ЛО $70*30%*27 = 567$ €

ГО НПВ $280*30%*27 = 2268$ €

ГО КНС $70*20%*27 = 378$ €

ГО СПЦ $140*30%*27 = 1134$ €

ОО 1-е поколение $(600*2+1400*2)*8%*27 = 8640$ €

ОО 2-е поколение $950*10*8%*27 = 20520$ €

ОО 3-е поколение $900*9*5%*27 = 10935$ €

ОО 4-е поколение $700*3*4%*27 = 2268$ €

ОО 5-е поколение $700*2*3%*27 = 1134$ €

СБ: 6250 €

КБ: $(600+600+1400+1400)*2%*27 = 2160$ €

Итого:

$567+567+2268+378+1134+8640+20520+10935+2268+$
 $1134+6250+2160 = 56821$ €



11-я ступень карьерной лестницы НПВ.

Таблица 31. Расширенное описание для ранга ПРЗ.

<p>Преимущества и возможности</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Доступ к ценам для НПВ ▪ Доступ к ЛК НПВ (Раздел 4.) ▪ Рекрутинг Клиентов, НПВ и СПЦ ▪ Возможность пройти КСО бесплатно ▪ Возможность получения КД (п.6.4.1.) ▪ Автоматическая квалификация на ЭБ (п.6.4.3.) ▪ Получение нагрудного знака Президент из золота со вставкой из драгоценного камня – бриллиант + эксклюзивный столовый сервис из серебра (п.6.5.3.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ЛО (п.6.5.4.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ГО (п.6.5.4.3.) ▪ Снижение требования к норме ГО (п.6.5.3.3.1.) ▪ Увеличенное количество учитываемых квалификационных уровнях для вознаграждения за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Повышенное вознаграждение за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Возможность получения ПБ (п.6.5.4.5.) ▪ Возможность получения СБ (п.6.5.4.7.) ▪ Возможность получения КБ (п.6.5.4.8.) ▪ Возможность получения повышенного вознаграждения за ОО после Аттестации (п.6.5.4.9.) ▪ Возможность участия в программе «За рулем с ВИТАМАКС» (Раздел 7.) ▪ Возможность участия в программе «Недвижимость с ВИТАМАКС» (Раздел 8.) ▪ Скидка до 100% на путешествия с Компанией (Раздел 11.) ▪ VIP признание и включение в Звездную Команду, см. Клуб Привилегий (Раздел 12.) ▪ Вхождение в состав VIP Совета ВИТАМАКС - участие в работе и получение привилегий (Раздел 12.) ▪ Вхождение в состав Правления Компании - участие в работе и получение привилегий (Раздел 12.)
-----------------------------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Участие в акциях и промоушенах (п.6.5.4.14.)
<p>Квалификация, Подтверждение, Восстановление и Падение с вышестоящих Рангов до ПРЗ</p>	<p>ЛО 70, ГО 500, наличие 46-ти Директоров в 6-ти поколениях, из них не менее 11 Директоров в организации, взятой без самой активной ветви</p> <p>(Квалификация – п.6.5.3.3.1.; Подтверждение – п.6.5.3.3.2.; Восстановление - п.6.5.3.3.3.; Падение – п.6.5.3.3.)</p>
<p>Доступные вознаграждения</p>	<p>Ежедневно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Доход от незарегистрированных Клиентов (п.6.4.2.) ▪ КД – до 20% (п.6.4.1.) ▪ ЭБ – 15% (п.6.4.3.) <p>Ежемесячно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Вознаграждение за ЛО 30% (п.6.5.4.2.) ▪ Вознаграждение за ГО 30% с НПВ, 20% с КНС, 15% с МНР, 10% с УПР, 5% с КРД (п.6.5.4.3.) ▪ Вознаграждение за ОО 7% с ГО ДИР в своем 1-м поколении, 6% с ГО ДИР в своем 2-м поколении, 5% с ГО ДИР в своем 3-м поколении, 4% с ГО ДИР в своем 4-м поколении, 3% с ГО ДИР в своем 5-м поколении, 2% с ГО ДИР в своем 6-м поколении (п.6.5.4.4.) ▪ ПБ - 0,5% за ОО (п.6.5.4.5.) Связаны с выполнением условий квалификации на дополнительный доход: ▪ СБ – 7500 € (п.6.5.4.7.) ▪ КБ - до 2% с ГО ДИР 1-го поколения (п.6.5.4.8.) ▪ Повышенное вознаграждение за ОО после Аттестации 8% с ГО ДИР в своем 1-м поколении, 8% с ГО ДИР в своем 2-м поколении

	<p>(п.6.5.4.9.)</p> <p>Возможность дополнительного дохода в рамках премиальных программ Компании (п.6.5.4.10. – 6.5.4.14.)</p>
<p>Возможный доход за месяц</p>	<p>Дано:</p> <p>ЛО - 70 Б</p> <p>ГО 8-ми НПВ – 280 Б</p> <p>ГО 2-х СПЦ - 150 Б</p> <p>ГО = 70+280+150=500 Б</p> <p>ГО 2 БРД и 5 ДИР в 1-м поколении – 6000 Б</p> <p>ГО 1 РБД, 3 ЗЛД, 2 СРД и 3 ДИР во 2-м поколении – 8550 Б</p> <p>ГО 4 ЗЛД, 1 СРД и 7 ДИР в 3-м поколении – 10800 Б</p> <p>ГО 2 ЗЛД, 3 СРД и 5 ДИР в 4-м поколении – 8000 Б</p> <p>ГО 5 СРД и 9 ДИР в 5-м поколении – 9800 Б</p> <p>ГО 12-ти ДИР в 6-м поколении – 8400 Б</p> <p>ОО =</p> $500 \cdot 2 + 1000 \cdot 5 + 950 \cdot 9 + 900 \cdot 12 + 800 \cdot 10 + 700 \cdot 14 + 700 \cdot 12 = 52050 \text{ Б}$ <p>Признак прохождения Аттестации</p> <p>Курс выплат – 27 €</p> <p>Доход:</p> <p>ЭБ: $70 \cdot 2 \cdot 15\% \cdot 27 = 567 \text{ €}$</p> <p>МД: ЛО $70 \cdot 30\% \cdot 27 = 567 \text{ €}$</p> <p>ГО НПВ $280 \cdot 30\% \cdot 27 = 2268 \text{ €}$</p> <p>ГО СПЦ $150 \cdot 30\% \cdot 27 = 1215 \text{ €}$</p> <p>ОО 1-е поколение $(550 \cdot 2 + 900 + 1000 \cdot 4) \cdot 8\% \cdot 27 = 12960 \text{ €}$</p> <p>ОО 2-е поколение $950 \cdot 9 \cdot 8\% \cdot 27 = 18468 \text{ €}$</p> <p>ОО 3-е поколение $900 \cdot 12 \cdot 5\% \cdot 27 = 14580 \text{ €}$</p>



ОО 4-е поколение $800 \cdot 10 \cdot 4\% \cdot 27 = 8640 \text{ €}$

ОО 5-е поколение $700 \cdot 14 \cdot 3\% \cdot 27 = 7938 \text{ €}$

ОО 6-е поколение $700 \cdot 12 \cdot 2\% \cdot 27 = 4536 \text{ €}$

СБ: 7500 €

КБ: $(550 \cdot 2 + 900 + 1000 \cdot 4) \cdot 2\% \cdot 27 = 3240 \text{ €}$

ПБ: $52050 \cdot 0,5\% \cdot 27 = 7027 \text{ €}$

Итого:

$567 + 567 + 2268 + 1215 + 12960 + 18468 + 14580 + 8640 + 7938 + 4536 + 7500 + 3240 + 7027 = 89506 \text{ €}$

Возможный доход за месяц

От 70 000 до 200 000 €







Золотой Президент (ЗПР)

12-я ступень карьерной лестницы НПВ.

Таблица 32. Расширенное описание для ранга ЗПР.

<p>Преимущества и возможности</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Доступ к ценам для НПВ ▪ Доступ к ЛК НПВ (Раздел 4.) ▪ Рекрутинг Клиентов, НПВ и СПЦ ▪ Возможность пройти КСО бесплатно ▪ Возможность получения КД (п.6.4.1.) ▪ Автоматическая квалификация на ЭБ (п.6.4.3.) ▪ Получение нагрудного знака Золотой Президент на корпоративном мероприятии и эксклюзивное кольцо с драгоценными камнями (п.6.5.3.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ЛО (п.6.5.4.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ГО (п.6.5.4.3.) ▪ Снижение требования к норме ГО (п.6.5.3.3.1.) ▪ Увеличенное количество учитываемых квалификационных уровнях для вознаграждения за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Повышенное вознаграждение за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Возможность получения ПБ (п.6.5.4.5.) ▪ Возможность получения Инфинити Бонуса (п.6.5.4.6.) ▪ Возможность получения СБ (п.6.5.4.7.) ▪ Возможность получения КБ (п.6.5.4.8.) ▪ Возможность получения повышенного вознаграждения за ОО после Аттестации (п.6.5.4.9.) ▪ Возможность участия в программе «За рулем с ВИТАМАКС» (Раздел 7.) ▪ Возможность участия в программе «Недвижимость с ВИТАМАКС» (Раздел 8.) ▪ Скидка до 100% на путешествия с Компанией (Раздел 11.) ▪ VIP признание и включение в Звездную Команду, см. Клуб Привилегий (Раздел 12.) ▪ Вхождение в состав VIP Совета ВИТАМАКС - участие в работе и получение привилегий (Раздел 12.) ▪ Вхождение в состав Правления Компании - участие в работе и получение привилегий
-----------------------------------	---

	<p>(Раздел 12.)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Возможность стать “Советником Акционеров” (Раздел 12.) ▪ Участие в акциях и промоушенах (п.6.5.4.14.)
<p>Квалификация, Подтверждение, Восстановление и Падение с вышестоящих Рангов до ЗПР</p>	<p>ЛО 70, ГО 450, наличие 94-ти Директоров в 6-ти поколениях, из них не менее 23 Директоров в организации, взятой без самой активной ветви</p> <p>(Квалификация – п.6.5.3.3.1.; Подтверждение – п.6.5.3.3.2.; Восстановление - п.6.5.3.3.3.; Падение – п.6.5.3.3.)</p>
<p>Доступные вознаграждения</p>	<p>Ежедневно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Доход от незарегистрированных Клиентов (п.6.4.2.) ▪ КД – до 20% (п.6.4.1.) ▪ ЭБ – 15% (п.6.4.3.) <p>Ежемесячно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Вознаграждение за ЛО 30% (п.6.5.4.2.) ▪ Вознаграждение за ГО 30% с НПВ, 20% с КНС, 15% с МНР, 10% с УПР, 5% с КРД (п.6.5.4.3.) ▪ Вознаграждение за ОО 7% с ГО ДИР в своем 1-м поколении, 6% с ГО ДИР в своем 2-м поколении, 5% с ГО ДИР в своем 3-м поколении, 4% с ГО ДИР в своем 4-м поколении, 3% с ГО ДИР в своем 5-м поколении, 2% с ГО ДИР в своем 6-м поколении. (п.6.5.4.4.) ▪ ПБ - 1% за ОО (п.6.5.4.5.) ▪ Инфинити Бонус 1% с ГО ДИР в своем 7-м поколении и ниже (п.6.5.4.6.) <p>Связаны с выполнением условий квалификации на дополнительный доход:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ СБ – 15 000 € (п.6.5.4.7.) ▪ КБ - до 2% с ГО ДИР 1-го поколения (п.6.5.4.8.) ▪ Повышенное вознаграждение за ОО после



	<p>Аттестации 8% с ГО ДИР в своем 1-м поколении, 8% с ГО ДИР в своем 2-м поколении (п.6.5.4.9.)</p> <p>Возможность дополнительного дохода в рамках премиальных программ Компании (п.6.5.4.10. – 6.5.4.14.)</p>
Возможный доход за месяц	От 200 000 - 400 000 €

Рубиновый Президент (РПР)

13-я ступень карьерной лестницы НПВ.

Таблица 33. Расширенное описание для ранга РПР.

Преимущества и возможности	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Доступ к ценам для НПВ ▪ Доступ к ЛК НПВ (Раздел 4.) ▪ Рекрутинг Клиентов, НПВ и СПЦ ▪ Возможность пройти КСО бесплатно ▪ Возможность получения КД (п.6.4.1.) ▪ Автоматическая квалификация на ЭБ (п.6.4.3.) ▪ Получение нагрудного знака Рубиновый Президент и эксклюзивных золотых часов на корпоративном мероприятии (п.6.5.3.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ЛО (п.6.5.4.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ГО (п.6.5.4.3.) ▪ Снижение требования к норме ГО (п.6.5.3.3.1.) ▪ Увеличенное количество учитываемых квалификационных уровнях для вознаграждения за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Повышенное вознаграждение за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Возможность получения ПБ (п.6.5.4.5.) ▪ Возможность получения Инфинити Бонуса (п.6.5.4.6.) ▪ Возможность получения СБ (п.6.5.4.7.) ▪ Возможность получения КБ (п.6.5.4.8.) ▪ Возможность получения повышенного вознаграждения за ОО после Аттестации
----------------------------	---

	<p>(п.6.5.4.9.)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Возможность участия в программе «За рулем с ВИТАМАКС» (Раздел 7.) ▪ Возможность участия в программе «Недвижимость с ВИТАМАКС» (Раздел 8.) ▪ Скидка до 100% на путешествия с Компанией (Раздел 11.) ▪ VIP признание и включение в Звездную Команду, см. Клуб Привилегий (Раздел 12.) ▪ Вхождение в состав VIP Совета ВИТАМАКС - участие в работе и получение привилегий (Раздел 12.) ▪ Вхождение в состав Правления Компании - участие в работе и получение привилегий (Раздел 12.) ▪ Возможность стать “Советником Акционеров” (Раздел 12.) ▪ Участие в акциях и промоушенах (п.6.5.4.14.)
<p>Квалификация, Подтверждение, Восстановление и Падение с вышестоящих Рангов до РПР</p>	<p>ЛО 70, ГО 400, наличие 190-ти Директоров в 6-ти поколениях, из них не менее 47 Директоров в организации, взятой без самой активной ветви</p> <p>(Квалификация – п.6.5.3.3.1.; Подтверждение – п.6.5.3.3.2.; Восстановление - п.6.5.3.3.3.; Падение – п.6.5.3.3.)</p>
<p>Доступные вознаграждения</p>	<p>Ежедневно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Доход от незарегистрированных Клиентов (п.6.4.2.) ▪ КД – до 20% (п.6.4.1.) ▪ ЭБ – 15% (п.6.4.3.) <p>Ежемесячно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Вознаграждение за ЛО 30% (п.6.5.4.2.) ▪ Вознаграждение за ГО 30% с НПВ, 20% с КНС, 15% с МНР, 10% с УПР, 5% с КРД (п.6.5.4.3.) ▪ Вознаграждение за ОО 7% с ГО ДИР в своем 1-м поколении, 6% с ГО ДИР в своем 2-м поколении, 5% с ГО ДИР в своем 3-м поколении, 4% с ГО ДИР в своем 4-м поколении, 3% с ГО ДИР в своем 5-м поколении,



	<p>2% с ГО ДИР в своем 6-м поколении (п.6.5.4.4.)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ПБ - 1,5% за ОО (п.6.5.4.5.) ▪ Инфинити Бонус 1% с ГО ДИР в своем 7-м поколении и ниже (п.6.5.4.6.) <p>Связаны с выполнением условий квалификации на дополнительный доход:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ СБ – 22 000 € (п.6.5.4.7.) ▪ КБ - до 2% с ГО ДИР 1-го поколения (п.6.5.4.8.) ▪ Повышенное вознаграждение за ОО после Аттестации 8% с ГО ДИР в своем 1-м поколении, 8% с ГО ДИР в своем 2-м поколении (п.6.5.4.9.) <p>Возможность дополнительного дохода в рамках премиальных программ Компании (п.6.5.4.10. – 6.5.4.14.)</p>
Возможный доход за месяц	От 400 000 до 800 000 €

Бриллиантовый Президент (БПР)

14-я ступень карьерной лестницы НПВ.

Таблица 34. Расширенное описание для ранга БПР.

Преимущества и возможности	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Доступ к ценам для НПВ ▪ Доступ к ЛК НПВ (Раздел 4.) ▪ Рекрутинг Клиентов, НПВ и СПЦ ▪ Возможность пройти КСО бесплатно ▪ Возможность получения КД (п.6.4.1.) ▪ Автоматическая квалификация на ЭБ (п.6.4.3.) ▪ Получение нагрудного знака Бриллиантовый Президент и эксклюзивного бриллиантового кольца на корпоративном мероприятии (п.6.5.3.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ЛО (п.6.5.4.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ГО (п.6.5.4.3.)
----------------------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Снижение требования к норме ГО (п.6.5.3.3.1.) ▪ Увеличенное количество учитываемых квалификационных уровнях для вознаграждения за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Повышенное вознаграждение за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Возможность получения ПБ (п.6.5.4.5.) ▪ Возможность получения Инфинити Бонуса (п.6.5.4.6.) ▪ Возможность получения СБ (п.6.5.4.7.) ▪ Возможность получения КБ (п.6.5.4.8.) ▪ Возможность получения повышенного вознаграждения за ОО после Аттестации (п.6.5.4.9.) ▪ Возможность участия в программе «За рулем с ВИТАМАКС» (Раздел 7.) ▪ Возможность участия в программе «Недвижимость с ВИТАМАКС» (Раздел 8.) ▪ Скидка до 100% на путешествия с Компанией (Раздел 11.) ▪ VIP признание и включение в Звездную Команду, см. Клуб Привилегий (Раздел 12.) ▪ Вхождение в состав VIP Совета ВИТАМАКС - участие в работе и получение привилегий (Раздел 12.) ▪ Вхождение в состав Правления Компании - участие в работе и получение привилегий (Раздел 12.) ▪ Возможность стать «Советником Акционеров» (Раздел 12.) ▪ Участие в акциях и промоушенах (п.6.5.4.14.)
<p>Квалификация, Подтверждение, Восстановление и Падение с вышестоящих Рангов до БПР</p>	<p>ЛО 70, ГО 300, наличие 382-ти Директоров в 6-ти поколениях, из них не менее 95 Директоров в организации, взятой без самой активной ветви (Квалификация – п.6.5.3.3.1.; Подтверждение – п.6.5.3.3.2.; Восстановление - п.6.5.3.3.3.; Падение – п.6.5.3.3.)</p>
<p>Доступные вознаграждения</p>	<p>Ежедневно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Доход от незарегистрированных Клиентов (п.6.4.2.) ▪ КД – до 20% (п.6.4.1.)

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ЭБ – 15% (п.6.4.3.) Ежемесячно: ▪ Вознаграждение за ЛО 30% (п.6.5.4.2.) ▪ Вознаграждение за ГО 30% с НПВ, 20% с КНС, 15% с МНР, 10% с УПР, 5% с КРД (п.6.5.4.3.) ▪ Вознаграждение за ОО 7% с ГО ДИР в своем 1-м поколении, 6% с ГО ДИР в своем 2-м поколении, 5% с ГО ДИР в своем 3-м поколении, 4% с ГО ДИР в своем 4-м поколении, 3% с ГО ДИР в своем 5-м поколении, 2% с ГО ДИР в своем 6-м поколении. (п.6.5.4.4.) ▪ ПБ - 2 % за ОО (п.6.5.4.5.) ▪ Инфинити Бонус 1% с ГО ДИР в своем 7-м поколении и ниже (п.6.5.4.6.) Связаны с выполнением условий квалификации на дополнительный доход: ▪ СБ – 45 000 € (п.6.5.4.7.) ▪ КБ - до 2% с ГО ДИР 1-го поколения (п.6.5.4.8.) ▪ Повышенное вознаграждение за ОО после Аттестации 8% с ГО ДИР в своем 1-м поколении, 8% с ГО ДИР в своем 2-м поколении (п.6.5.4.9.) Возможность дополнительного дохода в рамках премиальных программ Компании (п.6.5.4.10. – 6.5.4.14.)
Возможный доход за месяц	От 800 000 до 1 600 000 €



Изумрудный Президент (ИПР)

15-я ступень карьерной лестницы НПВ.

Таблица 35. Расширенное описание для ранга ИПР.

<p>Преимущества и возможности</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Доступ к ценам для НПВ ▪ Доступ к ЛК НПВ (Раздел 4.) ▪ Рекрутинг Клиентов, НПВ и СПЦ ▪ Возможность пройти КСО бесплатно ▪ Возможность получения КД (п.6.4.1.) ▪ Автоматическая квалификация на ЭБ (п.6.4.3.) ▪ Получение нагрудного знака Изумрудный Президент и ювелирного трио с изумрудами (колье, кольцо, серьги) на корпоративном мероприятии (п.6.5.3.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ЛО (п.6.5.4.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ГО (п.6.5.4.3.) ▪ Снижение требования к норме ГО (п.6.5.3.3.1.) ▪ Увеличенное количество учитываемых квалификационных уровнях для вознаграждения за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Повышенное вознаграждение за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Возможность получения ПБ (п.6.5.4.5.) ▪ Возможность получения Инфинити Бонуса (п.6.5.4.6.) ▪ Возможность получения СБ (п.6.5.4.7.) ▪ Возможность получения КБ (п.6.5.4.8.) ▪ Возможность получения повышенного вознаграждения за ОО после Аттестации (п.6.5.4.9.) ▪ Возможность участия в программе «За рулем с ВИТАМАКС» (Раздел 7.) ▪ Возможность участия в программе «Недвижимость с ВИТАМАКС» (Раздел 8.) ▪ Скидка до 100% на путешествия с Компанией (Раздел 11.) ▪ VIP признание и включение в Звездную Команду, см. Клуб Привилегий (Раздел 12.) ▪ Вхождение в состав VIP Совета ВИТАМАКС - участие в работе и получение привилегий (Раздел 12.) ▪ Вхождение в состав Правления Компании -
-----------------------------------	--

	<p>участие в работе и получение привилегий (Раздел 12.)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Возможность стать “Советником Акционеров” (Раздел 12.) ▪ Участие в акциях и промоушенах (п.6.5.4.14.)
<p>Квалификация, Подтверждение, Восстановление и Падение с вышестоящих Рангов до ИПР</p>	<p>ЛО 70, ГО 200, наличие 766-ти Директоров в 6-ти поколениях, из них не менее 191 Директоров в организации, взятой без самой активной ветви (Квалификация – п.6.5.3.3.1.; Подтверждение – п.6.5.3.3.2.; Восстановление - п.6.5.3.3.3.; Падение – п.6.5.3.3.)</p>
<p>Доступные вознаграждения</p>	<p>Ежедневно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Доход от незарегистрированных Клиентов (п.6.4.2.) ▪ КД – до 20% (п.6.4.1.) ▪ ЭБ – 15% (п.6.4.3.) <p>Ежемесячно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Вознаграждение за ЛО 30% (п.6.5.4.2.) ▪ Вознаграждение за ГО 30% с НПВ, 20% с КНС, 15% с МНР, 10% с УПР, 5% с КРД (п.6.5.4.3.) ▪ Вознаграждение за ОО 7% с ГО ДИР в своем 1-м поколении, 6% с ГО ДИР в своем 2-м поколении, 5% с ГО ДИР в своем 3-м поколении, 4% с ГО ДИР в своем 4-м поколении, 3% с ГО ДИР в своем 5-м поколении, 2% с ГО ДИР в своем 6-м поколении. (п.6.5.4.4.) ▪ ПБ - 2,5 % за ОО (п.6.5.4.5.) ▪ Инфинити Бонус 1% с ГО ДИР в своем 7-м поколении и ниже (п.6.5.4.6.) <p>Связаны с выполнением условий квалификации на дополнительный доход:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ СБ – 90 000 € (п.6.5.4.7.) ▪ КБ - до 2% с ГО ДИР 1-го поколения (п.6.5.4.8.) ▪ Повышенное вознаграждение за ОО после



	<p>Аттестации</p> <p>8% с ГО ДИР в своем 1-м поколении, 8% с ГО ДИР в своем 2-м поколении (п.6.5.4.9.)</p> <p>Возможность дополнительного дохода в рамках премиальных программ Компании (п.6.5.4.10. – 6.5.4.14.)</p>
Возможный доход за месяц	От 1 600 000 до 3 200 000 €

Акционер (АКЦ)

16-я ступень карьерной лестницы НПВ.

Таблица 36. Расширенное описание для ранга АКЦ.

Преимущества и возможности	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Доступ к ценам для НПВ ▪ Доступ к ЛК НПВ (Раздел 4.) ▪ Рекрутинг Клиентов, НПВ и СПЦ ▪ Возможность пройти КСО бесплатно ▪ Возможность получения КД (п.6.4.1.) ▪ Автоматическая квалификация на ЭБ (п.6.4.3.) ▪ Получение нагрудного знака Акционера и эксклюзивных золотых часов с бриллиантами на корпоративном мероприятии (п.6.5.3.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ЛО (п.6.5.4.2.) ▪ Повышенное вознаграждение за ГО (п.6.5.4.3.) ▪ Снижение требования к норме ГО (п.6.5.3.3.1.) ▪ Увеличенное количество учитываемых квалификационных уровней для вознаграждения за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Повышенное вознаграждение за ОО (п.6.5.4.4.) ▪ Возможность получения ПБ (п.6.5.4.5.) ▪ Возможность получения Инфинити Бонуса (п.6.5.4.6.) ▪ Возможность получения СБ (п.6.5.4.7.) ▪ Возможность получения КБ (п.6.5.4.8.) ▪ Возможность получения повышенного
----------------------------	---

	<p>вознаграждения за ОО после Аттестации (п.6.5.4.9.)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Возможность участия в программе «За рулем с ВИТАМАКС» (Раздел 7.) ▪ Возможность участия в программе «Недвижимость с ВИТАМАКС» (Раздел 8.) ▪ Скидка до 100% на путешествия с Компанией (Раздел 11.) ▪ VIP признание и включение в Звездную Команду, см. Клуб Привилегий (Раздел 12.) ▪ Вхождение в состав VIP Совета ВИТАМАКС - участие в работе и получение привилегий (Раздел 12.) ▪ Вхождение в состав Правления Компании - участие в работе и получение привилегий (Раздел 12.) ▪ Вхождение в состав “Совета Акционеров” - участие в работе и получение привилегий” (Раздел 12.) ▪ Участие в акциях и промоушенах (п.6.5.4.14.)
<p>Квалификация, Подтверждение, Восстановление</p>	<p>ЛО 70, ГО 200, наличие 1534-ти Директоров в 6-ти поколениях, из них не менее 383 Директоров в организации, взятой без самой активной ветви</p> <p>(Квалификация – п.6.5.3.3.1.; Подтверждение – п.6.5.3.3.2.; Восстановление - п.6.5.3.3.3.)</p>
<p>Доступные вознаграждения</p>	<p>Ежедневно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Доход от незарегистрированных Клиентов (п.6.4.2.) ▪ КД – до 20% (п.6.4.1.) ▪ ЭБ – 15% (п.6.4.3.) <p>Ежемесячно:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Вознаграждение за ЛО 30% (п.6.5.4.2.) ▪ Вознаграждение за ГО 30% с НПВ, 20% с КНС, 15% с МНР, 10% с УПР, 5% с КРД (п.6.5.4.3.) ▪ Вознаграждение за ОО 7% с ГО ДИР в своем 1-м поколении, 6% с ГО ДИР в своем 2-м поколении,



	<p>5% с ГО ДИР в своем 3-м поколении, 4% с ГО ДИР в своем 4-м поколении, 3% с ГО ДИР в своем 5-м поколении, 2% с ГО ДИР в своем 6-м поколении.</p> <p>(п.6.5.4.4.)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ПБ - 5 % за ОО (п.6.5.4.5.) ▪ Инфинити Бонус 1% с ГО ДИР в своем 7-м поколении и ниже (п.6.5.4.6.) <p>Связаны с выполнением условий квалификации на дополнительный доход:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ СБ – 120 000 € (п.6.5.4.7.) ▪ КБ - до 2% с ГО ДИР 1-го поколения (п.6.5.4.8.) ▪ Повышенное вознаграждение за ОО после Аттестации 8% с ГО ДИР в своем 1-м поколении, 8% с ГО ДИР в своем 2-м поколении (п.6.5.4.9.) <p>Возможность дополнительного дохода в рамках премиальных программ Компании (п.6.5.4.10. – 6.5.4.14.)</p>
Возможный доход за месяц	От 3 200 000 €

Раздел 11. ПРОГРАММА «ПУТЕШЕСТВИЯ С ВИТАМАКС» (см. условия в ЛК НПВ)

Условия поездки и Квалификация для каждого путешествия объявляются отдельно.

Путешествия вокруг земного шара бесплатно с ВИТАМАКС!

Компания ВИТАМАКС ежегодно путешествует со своими Партнерами в самые красивые города и страны мира!

Международные мероприятия, которые ежегодно проводит Компания, помогают развивать бизнес благодаря обучению, мотивации, признанию, а также просто дают возможность пообщаться и хорошо провести время с сотнями (а иногда и тысячами) Представителей. За 25 лет ВИТАМАКС провел несколько тысяч мотивационных и бизнес-мероприятий в более чем 50 странах мира.

Раздел 12. КЛУБ ПРИВИЛЕГИЙ ВИТАМАКС 2020 (КЛУБ ПРИВИЛЕГИЙ)

12.1. Клуб Привилегий.

КЛУБ ПРИВИЛЕГИЙ – мотивационная программа в дополнение к Ранговым подаркам и привилегиям, предусмотренным в п.6.5.3.2. настоящих Правил, дающая НПВ всех Рангов возможность получения VIP признания, элитных привилегий и дополнительных денежных вознаграждений.

12.2. Кто может стать участником.

Стать участником КЛУБА ПРИВИЛЕГИЙ могут в том числе НПВ, зарегистрированные в текущем расчетном месяце, по итогам первого месяца работы!

12.3. Для НПВ открыта возможность войти в КЛУБ ПРИВИЛЕГИЙ.

- 12.3.1. По итогам месяца – Звездная Команда.
- 12.3.2. По итогам года – Совет Директоров (VIP Совет).
- 12.3.3. По достижении Ранга – Правление, Совет Акционеров.
- 12.3.4. По решению Совета Акционеров – Советник Акционеров.

12.4. Структура Клуба Привилегий.

Структура КЛУБА ПРИВИЛЕГИЙ предусматривает 5 уровней:

- Звёздная Команда ВИТАМАКС,
- Совет Директоров,
- Правление,
- Советник Акционеров,
- Совет Акционеров.

12.5. Звездная Команда ВИТАМАКС.

1-й уровень Клуба ПРИВИЛЕГИЙ.

12.5.1. **ЗВЕЗДНАЯ КОМАНДА ВИТАМАКС** - объединение самых успешных НПВ, ставших победителями ежемесячных Квалификаций (Программ).

12.5.2. Главные цели **ЗВЁЗДНОЙ КОМАНДЫ ВИТАМАКС**:
– мотивация НПВ на участие и победу в Квалификациях (Программах),



предусмотренных для ЗВЁЗДНОЙ КОМАНДЫ;

- признание и денежные вознаграждения для самых успешных НПВ;
- объединение самых успешных НПВ и популяризация их достижений.

12.5.3. НПВ становится участником ЗВЁЗДНОЙ КОМАНДЫ, начиная с месяца, следующего за расчетным месяцем, в котором НПВ стал победителем одной (нескольких) Квалификаций и заканчивая последним расчетным месяцем текущего календарного года включительно.

12.5.4. Победителем Квалификации признается НПВ, результат которого по данной Квалификации входит в пятерку лучших результатов (Звездная пятерка).

12.5.5. Участники ЗВЁЗДНОЙ КОМАНДЫ ВИТАМАКС в рамках корпоративного мероприятия получают:

- особое признание;
- право на участие в эксклюзивном тренинге в рамках Корпоративного мероприятия (ВИТАФОРУМ);
- право на участие в индивидуальной фотографии с Акционерами Компании.

12.5.6. Для победителей Квалификаций по итогам месяца предусмотрено денежное вознаграждение.

12.5.7. Квалификации (Программы) в рамках ЗВЁЗДНОЙ КОМАНДЫ ВИТАМАКС.



12.5.7.1. ЗВЁЗДНЫЙ СТАРТ.

Участники: НПВ со стажем 1-6 месяцев, независимо от Ранга.

Победители: 1-5 место – Звездная пятерка.

Критерии отбора победителей:

- Количество новых активных Клиентов (КЛН) в первой линии
- Клиентский Объем новых активных Клиентов в первой линии

В случае одинаковых результатов победитель определяется по максимальному КО (клиентский объём) новых Клиентов. Новый Клиент – это участник Программы лояльности «БУДЬ ЗДОРОВ!», совершивший в расчетном месяце впервые покупку продукта, имеющего балловое наполнение.

Награда: Победители становятся участниками КЛУБА ПРИВИЛЕГИЙ и входят в ЗВЁЗДНУЮ КОМАНДУ ВИТАМАКС.

Денежное вознаграждение: Победители получают по 25 у.е. на Лицевой Счёт.

12.5.7.2. ЗВЁЗДНЫЙ РЕКРУТЁР.

Участники: все НПВ, независимо от стажа и Ранга.

Победители: 1-5 место – Звездная пятерка.



Критерии отбора победителей:

- Количество новых активных **Специалистов (СПЦ)** в первой линии
- Объем **Специалистов (ОС)** новых активных СПЦ в первой линии

В случае одинаковых результатов победитель определяется по максимальному ОС новых активных СПЦ в первой линии. Новый активный СПЦ – СПЦ, по Промо-коду которого в расчетном месяце впервые совершена покупка.

Награда: Победители становятся участниками **КЛУБА ПРИВИЛЕГИЙ** и входят в **ЗВЁЗДНУЮ КОМАНДУ ВИТАМАКС**.

Денежное вознаграждение: Победители получают по 50 у.е. на лицевой счёт.

12.5.7.3. ЗВЁЗДНЫЙ СПОНСОР

Участники: все НПВ, независимо от стажа и Ранга.

Победители: 1-5 место – Звездная пятерка.

Критерии отбора победителей:

- Количество НПВ в первой линии, идущих на **ЗВЁЗДНЫЙ СТАРТ**

В случае одинаковых результатов победитель определяется по максимальному суммарному Клиентскому объему (КО), которые получили НПВ, идущие на **ЗВЁЗДНЫЙ СТАРТ** (стаж 1-6, новых активных Клиентов больше 0 в текущем месяце).



Награда: Победители становятся участниками КЛУБА ПРИВИЛЕГИЙ и входят в ЗВЁЗДНУЮ КОМАНДУ ВИТАМАКС.

Денежное вознаграждение: Победители получают по 50 у.е. на Лицевой Счёт.

12.5.7.4. ЗВЁЗДНЫЙ ЛИДЕР.

Участники: все НПВ, независимо от стажа и Ранга.

Победители: 1-5 место – Звездная пятерка.

Критерии отбора победителей:

- Количество НПВ в первой линии, идущих на ЗВЁЗДНЫЙ СПОНСОР

В случае одинаковых результатов победитель определяется последовательно по количеству НПВ, идущих на ЗВЁЗДНЫЙ СТАРТ, далее по максимальному суммарному Клиентскому объему (КО).

Награда: Победители становятся участниками КЛУБА ПРИВИЛЕГИЙ и входят в ЗВЁЗДНУЮ КОМАНДУ ВИТАМАКС.

Денежное вознаграждение: Победители получают по 75 у.е. на Лицевой Счёт.

12.5.8. Промежуточный рейтинг победителей публикуется в еженедельном дайджесте ВИТАМАКС.

12.5.9. Список и фото (из личного профиля МЛК) Участников ЗВЁЗДНОЙ КОМАНДЫ ВИТАМАКС публикуется в разделе Клуб Привилегий МЛК.

Представление победителей и новых участников ЗВЁЗДНОЙ КОМАНДЫ ВИТАМАКС происходит по



итогах месяца в информационном дайджесте и на корпоративном информационном вебинаре.

12.5.10. Участники Программ, ставшие победителями, получают звание участника ЗВЁЗДНОЙ КОМАНДЫ ВИТАМАКС и значок участника ЗВЁЗДНОЙ КОМАНДЫ ВИТАМАКС, который вручается Спонсорами победителей на корпоративных и структурных мероприятиях.

12.5.11. НПВ может одновременно быть участником нескольких Программ, а также участником более высоких уровней КЛУБА ПРИВИЛЕГИЙ.

12.5.12. ЗВЁЗДНАЯ КОМАНДА ВИТАМАКС

Специальные условия на март - май 2021

Зачётный период: один месяц.

Уровень 1. ЗВЁЗДНЫЙ СТАРТ

Участники: НПВ со стажем 1-6 месяцев с ЛО 100 Баллов и более.

Условия участия: Зарегистрируйте 2-х и более новых активных Клиента (покупка от одного наименования, имеющего балловое наполнение) в расчетном периоде с суммарным КО (Клиентский Объём) 30 Баллов и более.

СУПЕР награда согласно рейтинга по Компании:

1 место -100 у.е.

2 место - 80 у.е.

3 место - 60 у.е.

4 место - 40 у.е.

5 место - 20 у.е.

6 место и далее – 10 у.е.

**Критерии рейтинга:**

- максимальное количество новых активных Клиентов;
- в случае одинаковых результатов победитель определяется по максимальному КО новых Клиентов.

Примечания: Награда начисляется на Лицевой Счет.

Уровень 2. ЗВЁЗДНЫЙ РЕКРУТЁР

Участники: все НПВ.

Условия участия: Зарегистрируйте 2-х и более активных СПЦ (стаж 1-3 месяцев) в Первой линии с суммарным ОС (Объем Специалиста) 100 Баллов и более.

СУПЕР награда согласно рейтинга по Компании:

- 1 место - 125 у.е.
- 2 место - 100 у.е.
- 3 место - 75 у.е.
- 4 место - 50 у.е.
- 5 место - 25 у.е.
- 6 место и далее – 15 у.е.

Критерии рейтинга:

- максимальное количество новых активных СПЕЦИАЛИСТОВ (стаж 1-3 месяцев) в первой линии;
- в случае одинаковых результатов победитель определяется по максимальному суммарному ОС.

Примечания: Награда начисляется на Лицевой Счет.



Уровень 3. ЗВЁЗДНЫЙ СПОНСОР

Участники: все НПВ

Условия участия: 2 НПВ в первой линии, которые стали призерами ЗВЁЗДНОГО СТАРТА.

СУПЕР награда согласно рейтинга по Компании:

- 1 место -100 у.е.
- 2 место - 80 у.е.
- 3 место - 60 у.е.
- 4 место - 40 у.е.
- 5 место - 20 у.е.
- 6 место и далее – 10 у.е.

Критерии рейтинга:

- максимальное количество НПВ в первой линии, призеров ЗВЁЗДНОГО СТАРТА;
- в случае одинаковых результатов победитель определяется по максимальному суммарному Клиентскому объему (КО), которые получили НПВ, призеры ЗВЁЗДНОГО СТАРТА

Примечания: Награда начисляется на Лицевой Счет.

Уровень 4. ЗВЁЗДНЫЙ ЛИДЕР

Участники: все НПВ

Условия участия: 2 НПВ в первой линии, призеры ЗВЁЗДНЫЙ СПОНСОР

СУПЕР награда согласно рейтинга по Компании:

- 1 место -125 у.е.
- 2 место - 100 у.е.
- 3 место - 75 у.е.
- 4 место - 50 у.е.
- 5 место - 25 у.е.
- 6 место и далее – 15 у.е.

Критерии рейтинга:

- максимальное количество НПВ в первой линии, призеров ЗВЁЗДНЫЙ СПОНСОР;
- в случае одинаковых результатов победитель определяется последовательно по количеству НПВ, призеров ЗВЁЗДНОГО СТАРТА, далее по максимальному суммарному Клиентскому объему (КО)

Примечания: Награда начисляется на Лицевой Счет

НПВ может одновременно быть участником нескольких программ. Промежуточный рейтинг публикуется в еженедельном дайджесте ВИТАМАКС.

Ежемесячно обладатели пяти первых мест по каждой программе: получают звание Участника ЗВЁЗДНОЙ КОМАНДЫ ВИТАМАКС сохраняют статус в течение 2021 г. и получают значок Участника ЗВЁЗДНОЙ КОМАНДЫ ВИТАМАКС.



12.6. Совет Директоров ВИТАМАКС.

2-й уровень КЛУБА ПРИВИЛЕГИЙ.

12.6.1. КЛУБ ПРИВИЛЕГИЙ предусматривает особое признание для участников СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ (VIP Совет) – элитного лидерского объединения, действующего в Компании на постоянной основе.

12.6.2. Состав СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ определяется ежеквартально и является постоянным на протяжении всего квартала при условии выполнения участниками СОВЕТА Квалификации, указанной в п.12.6.6.

12.6.3. Участниками СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ являются Акционеры Компании, СОВЕТНИК АКЦИОНЕРОВ, Члены ПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИИ, ТОП Менеджеры Компании, а также НПВ, выполнившие условия Квалификации на вхождение в СОВЕТ по итогам предыдущего года и подтверждающие Квалификацию в текущем году (п.12.6.6).

12.6.4. Участники СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ в рамках проводимых регулярных заседаний обсуждают вопросы, связанные с текущей деятельностью Компании в целом, вопросы развития и инноваций. К компетенции СОВЕТА также относится участие в создании мотивационных и обучающих программ для НПВ.

12.6.5. Участие в заседаниях СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ является обязательным, при этом допустима дистанционная форма участия.

12.6.6. Условия Квалификации на участие в СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ:

- Ранг РБД и выше не менее 6 раз за предыдущий календарный год;
- Ранг РБД и выше в течение 3 месяцев подряд за предыдущие 6 месяцев;



- подтверждение статуса Участника СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ Рангом РБД и выше раз в квартал.

12.6.7. Победители Квалификации на участие в СОВЕТЕ ДИРЕКТОРОВ получают особое звание – ЛИДЕР ВИТАМАКС (на период вхождения в СОВЕТ) и значок участника СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ (VIP-СОВЕТА) ВИТАМАКС, который вручаются на корпоративных мероприятиях.

12.6.8. В рамках корпоративных мероприятий Компании для участников СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ предусмотрено особое признание и элитные привилегии:

- VIP статус при заселении в отель;
- VIP статус при проезде, включая трансферы из аэропорта и экскурсии;
- VIP места на открытии, деловой сессии, гала ужине;
- бесплатное участие в VIP мероприятиях в рамках корпоративных мероприятий;
- автоматическое прохождение Аттестации;
- индивидуальное фото с Акционерами Компании.

12.6.9. Компания может организовывать выездные мероприятия эксклюзивно для участников СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ, с компенсацией проезда (согласно правилам Компании).

12.6.10. Список и фото участников СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ размещается в разделе КЛУБ ПРИВИЛЕГИЙ в ЛК НПВ.

12.7. Правление Компании ВИТАМАКС.

3-й уровень КЛУБА ПРИВИЛЕГИЙ.

12.7.1. ПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИИ – особый элитный постояннодействующий лидерский орган, участвующий в разработке Стратегии Компании и в решении вопросов развития бизнеса всех НПВ Компании.



12.7.2. Участниками ПРАВЛЕНИЯ являются:

- Лидеры структур 1-й линии Компании в ранге РБД и БРД,
- НПВ в ранге ПРЗ и выше.

12.7.3. Для подтверждения статуса участника ПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИИ необходимо:

Для Лидеров структур 1-й линии Компании:

- подтверждение ранга РБД и выше раз в квартал в текущем году.

Для НПВ в ранге ПРЗ и выше:

- подтверждение ранга ПРЗ и выше раз в квартал в текущем году.

12.7.4. Заседания и встречи ПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИИ проводятся не реже 1-го раза в квартал, а также в случае возникновения вопросов, относящихся к компетенции ПРАВЛЕНИЯ. Участие в заседаниях ПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИИ является обязательным, при этом допустима дистанционная форма участия.

12.7.5. Из числа участников ПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИИ на текущий год формируется Комитет по профессиональной этике Компании, призванный обеспечивать контроль за соблюдением этических норм и правил НПВ, разрешать сложные конфликтные ситуации, в случае их возникновения.

12.7.6. Участники ПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИИ получают особый статус - ТОП ЛИДЕР ВИТАМАКС.

12.7.7. В рамках Корпоративных мероприятий участники ПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИИ получают особое признание и элитные привилегии:

- VIP статус при заселении в отель;
- VIP статус при проезде, включая трансферы из аэропорта и экскурсии;
- VIP места на открытии, деловой сессии, гала ужине;
- бесплатное участие в VIP мероприятиях (в рамках корпоративных мероприятий);



- возможность приглашения на бесплатное участие в VIP мероприятии (в рамках корпоративных мероприятий) 1-го НПВ своей Организации в ранге ЗЛД и выше по согласованию с Акционерами Компании;
- автоматическое прохождение Аттестации;
- индивидуальное фото с Акционерами Компании.

12.7.8. Участникам ПРАВЛЕНИЯ предоставляется возможность принять участие в VIP приемах Акционеров, проводимых ежегодно на высшем, эксклюзивном уровне престижа.

12.8. Советник Акционеров.

4-й уровень КЛУБА ПРИВИЛЕГИЙ ВИТАМАКС.

12.8.1. НПВ, внесший особый вклад в развитие бизнеса ВИТАМАКС, может получить особый элитный статус – СОВЕТНИК АКЦИОНЕРОВ.

12.8.2. Данный статус присваивается НПВ на текущий год по решению СОВЕТА АКЦИОНЕРОВ и является признанием выдающихся заслуг.

12.8.3. На данный элитный статус могут претендовать НПВ в ранге ПРЗ и выше.

12.8.4. СОВЕТНИК АКЦИОНЕРОВ является доверенным лицом Акционеров, принимает участие в заседаниях и встречах СОВЕТА АКЦИОНЕРОВ по приглашению Акционеров. Подготавливает по поручению СОВЕТА АКЦИОНЕРОВ проекты решений по ключевым вопросам бизнеса ВИТАМАКС.

12.8.5. *В рамках корпоративных мероприятий СОВЕТНИК АКЦИОНЕРОВ получает особое признание и элитные привилегии:*

- VIP статус при заселении в отель;
- бесплатное повышение категории номера для проживания;



- супер VIP статус при проезде, включая индивидуальные трансферы из аэропорта;
- VIP места рядом с Акционерами Компании на открытии, деловой сессии, гала ужине;
- бесплатное участие в VIP мероприятиях;
- возможность приглашения на бесплатное участие в VIP мероприятии 3-х НПВ своей Организации в ранге ЗЛД и выше по согласованию с Акционерами Компании;
- автоматическое прохождение Аттестации;
- индивидуальное фото с Акционерами Компании;
- персональное приглашение на супер VIP прием.

12.8.6. Советнику Акционеров предоставляется возможность принять участие и пригласить одного НПВ своей Организации в ранге РБД и выше на VIP прием Акционеров, проводимый ежегодно на высшем, эксклюзивном уровне престижа.

12.9. Совет Акционеров.

5-й уровень КЛУБА ПРИВИЛЕГИЙ ВИТАМАКС.

12.9.1. СОВЕТ АКЦИОНЕРОВ является высшим элитный органом Компании, обеспечивающим устойчивое поступательное развитие бизнеса ВИТАМАКС.

12.9.2. СОВЕТ АКЦИОНЕРОВ КОМПАНИИ является гарантом соблюдения прав НПВ и обеспечивает исполнение обязательств Компании перед НПВ, и НПВ перед Компанией.



12.9.3. К компетенции СОВЕТА АКЦИОНЕРОВ относится:

- обеспечение самых высоких этических стандартов ведения бизнеса и соблюдение этических норм и правил со стороны НПВ и сотрудников Компании;
- обеспечение самого высокого уровня качества и эффективности продукции и услуг, предлагаемых Компанией;
- определение стратегии развития Компании, в том числе ассортиментной и региональной;
- разработка, корректировка и утверждение Плана Маркетинга и Компенсаций;
- разработка, корректировка и утверждение настоящих Правил ведения бизнеса.

12.9.4. В состав СОВЕТА АКЦИОНЕРОВ входят владельцы бизнеса ВИТАМАКС и НПВ в ранге Акционер.

12.9.5. Для подтверждения статуса участника СОВЕТА АКЦИОНЕРОВ НПВ необходимо подтвердить ранг АКЦ один раз в квартал.

12.9.6. В рамках Корпоративных мероприятий участники СОВЕТА АКЦИОНЕРОВ ВИТАМАКС получает особое признание и элитные привилегии:

- супер VIP статус при заселении в отель;
- бесплатное повышение категории номера для проживания;
- супер VIP статус при проезде, включая индивидуальные трансферы из аэропорта;
- супер VIP места на открытии, деловой сессии, гала ужине;



- бесплатное участие в VIP мероприятиях (в рамках корпоративных мероприятий);
- возможность приглашения на бесплатное участие в VIP мероприятии супруги/супруга и 3-х гостей на свое усмотрение;
- автоматическое прохождение Аттестации;
- участие в супер VIP приеме.

12.9.7. Участникам СОВЕТА АКЦИОНЕРОВ ВИТАМАКС предоставляется возможность принять участие совместно с супругой/супругом и пригласить одного НПВ своей Организации в ранге РБД и выше на VIP прием Акционеров, проводимый ежегодно на высшем, эксклюзивном уровне престижа.

Раздел 13. МАНИПУЛЯЦИЯ ПЛАНОМ МАРКЕТИНГА И КОМПЕНСАЦИЙ

План Маркетинга и Компенсаций является основой бизнеса ВИТАМАКС и уникален защитой интересов как НПВ, так и Специалистов и Клиентов. Он предназначен для поощрения НПВ вознаграждениями за обучение,

наставничество, лидерство и развитие нижестоящей Организации НПВ, приобретающих продукты для продажи Клиентам или для личного использования. Поддержание целостности и задач Плана Маркетинга и Компенсаций имеет важное значение для Компании и НПВ. НПВ, вовлеченные в манипулирование Планом Маркетинга и Компенсаций, наносят вред клиентоориентированной основе бизнеса ВИТАМАКС и представительской модели, нарушают принципы стимулирования прямых продаж многоуровневого маркетинга и могут лишить другого НПВ полагающихся ему вознаграждений. Несоответствия подобного рода могут также негативно сказаться на наличии продукции ВИТАМАКС и ее доставке конечным потребителям. Только



поддерживая самые высокие этические клиентоориентированные стандарты Компания ВИТАМАКС может поддерживать и защищать ценность бренда ВИТАМАКС в интересах всех НПВ. НПВ не должны прямо или косвенно участвовать в какой-либо деятельности, которую можно охарактеризовать как манипулирование Планом Маркетинга и Компенсаций. НПВ не должны приобретать продукцию с целью получения или создания условий для получения другим НПВ выгоды, признания или продвижения по Плану Маркетинга и Компенсаций (в отличие от приобретения продукции в разумных количествах с целью продажи клиенту или для личного использования).

Примеры поведения, которые могут указывать на манипулирование Планом Маркетинга и Компенсаций.

Ниже приведен перечень, включающий в себя, но не ограничивающийся, примерами поведения, которые могут указывать на манипулирование Планом Маркетинга и Компенсаций:

Заказы:

- Переоформление заказа на свой ID, если этот заказ ранее был размещен на другого НПВ.
- Отговаривание нижестоящего НПВ от размещения заказа с целью получения прямой выгоды в соответствии с Планом Маркетинга и Компенсаций

ПРИМЕР.

НПВ А просит нижестоящего НПВ В не размещать заказ на свой ID номер, чтобы Вознаграждение перешло на уровень выше в рамках Организации НПВ А.



Недопустимые методы заключения договора:

- Указание недостоверной и вводящей в заблуждение информации при регистрации на получение статуса НПВ.
- Регистрация в качестве НПВ от имени несуществующего лица или лица, которое в действительности не ведет бизнес ВИТАМАКС.
- Подписание новых НПВ не в свою первую линию в целях получения дополнительных выгод (до ранга РБД).
- Обещание НПВ, что Спонсор или вышестоящий НПВ привлекут или будут привлекать НПВ в его нижестоящую Организацию, как только он/она станет НПВ.

Прочее:

- Обучать других НПВ или побуждать их к манипулированию Планом Маркетинга и Компенсаций.

Несоответствие Правилам и принимаемые меры:

Манипулирование Планом Маркетинга и Компенсаций является серьезным несоблюдением положений настоящих Правил. Компания ВИТАМАКС имеет право на прекращение сотрудничества с НПВ без предварительного письменного предупреждения. НПВ несёт ответственность за любой ущерб, причиненный Компании ВИТАМАКС в результате манипулирования Планом Маркетинга и Компенсаций. К НПВ, прямо или косвенно участвующему в манипулировании Планом Маркетинга и Компенсаций, Компания также может применить меры воздействия, включая удержание вознаграждения и лишение участия в Квалификациях.



Раздел 14. СОТРУДНИЧЕСТВО КОМПАНИИ СО СПЕЦИАЛИСТАМИ ИНДУСТРИИ ВЕЛНЕС

14.1. Общие положения.

14.1.1. Учитывая главные тренды в развитии мировой экономики, в качестве одного из важнейших направлений своей деятельности Компания рассматривает сотрудничество и вовлечение в бизнес специалистов индустрии Велнес (Специалистов или СПЦ).

14.1.2. Коммуникации с данной категорией бизнес-партнеров осуществляются под торговой маркой «Системные Продукты Здоровья» или СП303 (SPZ03).

14.2. Миссия СП303.

Миссией СП303 является удовлетворение потребностей Специалистов и их Клиентов посредством использования СПЗ.

14.3. Ценности СП303.

Ценностями СП303 являются:

14.3.1. Здоровье.

14.3.2. Эффективность, безопасность и легальность продукции, представленной на СП303.

14.3.3. Удобство в использовании и качественный сервис для Клиентов Специалистов.

14.3.4. Прозрачное и легальное партнерство со Специалистами.



14.3.5. Индивидуальный сервис для Специалистов.

14.4. Лозунг.

«СПЗ - Репутация и качество, подтвержденные временем!».

14.5. Задачи и цели СП303.

Стратегической задачей Компании в части развития сотрудничества со Специалистами является создание сообщества Специалистов по использованию Системных Продуктов Здоровья под эгидой СП303 с последующей интеграцией их в сетевую модель ВИТАМАКС.

14.5.1. Исходя из задач СП303, сотрудничество со Специалистами должно предусматривать следующие цели и соответствующие этапы:

- Поиск и регистрация Специалистов.
- Обучение, переподготовка, повышение Квалификации Специалистов.
- Использование Специалистом Системных Продуктов Здоровья в своей практике.
- Популяризация Специалистом образовательных программ и бизнеса СП303 среди коллег - Специалистов и регистрация их на портале.
- Регистрация Специалиста в качестве НПВ и построение им сетевой структуры.



14.5.2. На всех вышеперечисленных этапах взаимодействие со Специалистами от имени СП303 осуществляют НПВ. Для Специалиста НПВ выступает в качестве Персонального Менеджера (ПМ) интернет-портала СП303.

14.6. Интернет-портал.

В целях достижения вышеперечисленных целей Компанией создан специализированный интернет-портал (интернет сайт) о здоровье и здоровом образе жизни WWW.SPZ03.UA

Данный сайт предоставляет возможность Клиентам Специалиста приобрести продукцию со скидкой по промо-коду от Специалиста. Величина скидки от розничного прайс-листа по промо-коду от Специалиста, действующая с 1.03.19, составляет 15%.

14.7. Вознаграждение.

Специалисты получают вознаграждение за направление клиента на интернет-портал СП303 в случае приобретения продукции клиентом по промо-коду от Специалиста.

Величина вознаграждения Специалиста, действующая с 1.03.19, составляет 21% от розничной цены продукции, приобретенной Клиентом.

14.8. Регистрация НПВ и Клиентов.

Статус Специалист не предусматривает возможность регистрации НПВ и Клиентов в первой линии.



14.9. Баллы.

Баллы за продукцию, приобретенную Клиентами Специалиста, получает Персональный Менеджер Специалиста.

В целях расчета Баллов Специалист учитывается в ЛГ Персонального Менеджера в ранге Представитель.

Баллы идут в ГО Персонального Менеджера.

14.10. Приобретение продукции СПЦ.

СПЦ имеют возможность на приобретение продукции по своему промо-коду со скидкой 15% от РЦ на сайте СП303.

14.11. Продвижение СПЦ по Лестнице Успеха.

Для «строительства» сетевой структуры и продвижения по Лестнице Успеха и получения доступа к оптовым ценам ВИТАМАКС Специалисту необходимо зарегистрироваться в качестве НПВ.

14.12. Специалисты индустрии Велнес.

Согласно классификации Global Wellness Institute, в мировой индустрии Велнес существуют следующие направления:

- Личная гигиена, уход за телом (Personal Care);
- Красота (Beauty);
- Борьба со старением (Anti-Aging);
- Здоровое питание (Healthy Eating);



- Нутрициология (Nutrition);
- Контроль веса (Weight Loss);
- Оздоровительный туризм (Wellness Tourism);
- Фитнес (Fitness);
- Баланс разум-тело (Mind-Body);
- Профилактическая медицина (Preventative Medicine);
- Персонализированная медицина (Personalized Medicine);
- Здравоохранение (Public Health);
- Традиционная медицина (Traditional Medicine);
- Комплементарная медицина (Complementary Medicine);
- Ориентированная на здоровый образ жизни недвижимость (Wellness Lifestyle Real Estate);
- СПА (Spa Economy);
- Минеральные и термальные воды (Thermal/Mineral Springs);
- Корпоративный Велнес (Workplace Wellness).

14.13. Сотрудничество.

Компания открыта для сотрудничества со Специалистами всех вышеперечисленных направлений Велнес и предлагает эффективные оздоровительные программы и системный подход к здоровью для каждого из вышеперечисленных направлений.



14.14. Системные Продукты Здоровья (СПЗ).

14.14.1. Системные Продукты Здоровья – это название основного ассортимента продукции Компании, в основе которого заложена идея Системного подхода к здоровью и предусматривающая следующие ассортиментные группы:

14.14.1.1. Системный уход;

14.14.1.2. Системная профилактика;

14.14.1.3. Системное очищение;

14.14.1.4. Системное восполнение;

14.14.1.5. Системное укрепление.

14.14.2. Ассортимент продукции Компании также включает следующие продуктовые группы и услуги:

14.14.2.1. Вкус жизни (пищевые продукты, функциональное питание);

14.14.2.2. Системные приборы здоровья;

14.14.2.3. Образовательные услуги, в том числе программы профессиональной подготовки и переподготовки.

14.14.3. «Системные Продукты Здоровья» являются зарегистрированным товарным знаком на территории Украины, принадлежащей Компании. Данный товарный знак может быть использован только Компанией или по согласованию с Компанией.





14.14.4. Компания осуществляет коммуникации со Специалистами под товарным знаком Системные Продукты Здоровья (СПЗ).

14.14.5. НПВ осуществляют коммуникации со Специалистами как Персональные менеджеры (ПМ) Специализированного портала Системные Продукты Здоровья (СПЗ03).

14.15. Специализированный интернет портал о здоровье и здоровом образе жизни WWW.SPZ03.UA.

14.15.1. Для реализации целей, перечисленных в п.14.5.1., Компания создала и обеспечивает работу Специализированного интернет-портала (интернет сайта) о здоровье и здоровом образе жизни (СПЗ03).

14.15.2. Посетителями и пользователями СПЗ03 могут быть:

14.15.2.1. Специалисты, зарегистрированные в качестве бизнес-партнера Компании;

14.15.2.2. Специалисты – потенциальные бизнес-партнеры Компании;

14.15.2.3. Клиенты Специалистов;

14.15.2.4. НПВ (Персональные менеджеры Специалистов);

14.15.2.5. Прочие пользователи интернета.

14.15.3. Для Специалистов, зарегистрированных в качестве бизнес-партнеров Компании, СПЗ03 предоставляет возможность использования Личного кабинета (ЛК) Специалиста, предусматривающего:

14.15.3.1. Возможность получения специализированной информации и



дополнительных материалов по продукции, ее применению исходя из профиля деятельности Специалиста и по смежным областям;

14.15.3.2. Возможность получения информации по своим Клиентам и их заказам;

14.15.3.3. Возможность просмотра и корректировки личного профиля Специалиста, а также состояния его лицевого счета и действий с ним;

14.15.3.4. Возможность получения поддержки со стороны Персонального Менеджера и Компании.

14.15.3.5. Доступ к образовательному разделу СП303.

14.15.4. Для Специалистов – потенциальных бизнес-партнеров Компании, СП303 предоставляет возможность направить запрос о сотрудничестве, а также пройти ознакомительные образовательные программы, курсы, вебинары.

14.15.5. Для Клиентов Специалистов СП303 предоставляет возможность:

14.15.5.1. Получить информацию о продукции и способах ее применения/использования;

14.15.5.2. Приобрести продукцию, разместив заказ в интернет-магазине СП303 со скидкой 15% по промо-коду, полученному от Специалиста;

14.15.5.3. Получить информацию о статусе текущего заказа и историю своих покупок, в случаях их совершения;

14.15.5.4. Написать отзыв о продукции, работе СП303 и Специалиста, рекомендовавшего приобретение продукции на СП303.



14.15.6. Для НПВ (Персональных Менеджеров Специалистов) СП303 предоставляет возможность после авторизации на СП303 зайти в раздел по работе со Специалистами своего ЛК на портале ВИТАМАКС.

14.15.7. Для прочих пользователей интернета СП303 предоставляет возможность получить информацию о продукции, способах ее применения, а также приобрести продукцию, разместив заказ в интернет-магазине СП303.

14.16. Сообщество Специалистов СП303.

14.16.1. Как было отмечено в п.14.5., стратегической задачей Компании в части развития сотрудничества со Специалистами является создание сообщества Специалистов по использованию Системных Продуктов Здоровья под эгидой СП303 с последующей интеграцией их в сетевую модель ВИТАМАКС.

14.16.2. основополагающей идеей Сообщества Специалистов является общность целей, интересов и потребностей; стремление к повышению профессионального уровня и квалификации, а также согласие участников сообщества с Миссией, Ценностями, стратегической задачей СП303, требованиями настоящего Раздела 14, в том числе с этическими нормами и правилами СП303.

14.16.3. В целях решения стратегической задачи СП303:

14.16.4. Компания организывает и проводит образовательные и просветительские мероприятия, лекции, семинары, конференции, конгрессы, привлекая в качестве спикеров и лекторов в том числе Специалистов – членов Сообщества;



14.16.5. обеспечивает им возможность для общения, обмена знаниями и опытом, в том числе в социальных сетях на страницах СП303;

14.16.6. публикует и распространяет материалы конференций, лекции, семинаров и других мероприятий, представляющих научную и практическую ценность для Специалистов индустрии Велнес.

14.16.7. Этические нормы и правила СП303:

14.16.7.1. Участники Сообщества Специалистов в своей профессиональной деятельности во главу угла ставят здоровье своих Клиентов и пациентов, делают все возможное для укрепления их здоровья, профилактики заболеваний, в том числе популяризируя и поддерживая здоровый образ жизни;

14.16.7.2. Взаимоотношения между Специалистами и Персональными Менеджерами являются важнейшей составляющей обеспечения стабильности и эффективности деятельности СП303. В основе этих отношений должны быть взаимоуважение, компетентность и профессионализм;

14.16.7.3. Участники сообщества Специалистов регулярно проходят обучение и повышают свой профессиональный уровень, интересуются новейшими достижениями в своей профессиональной области, в сфере оздоровления и профилактики заболеваний;

14.16.7.4. Участники Сообщества Специалистов, осознавая социальную значимость деятельности СП303, не позволяют себе и окружающим негативных и уничижительных заявлений и высказываний в адрес СП303, Специалистов, должностных лиц портала СП303 и Персональных Менеджеров.



14.16.7.5. Несоблюдение настоящих этических норм и правил, а также других пунктов настоящего Раздела 14 является основанием для одностороннего расторжения взаимоотношений со Специалистом со стороны портала СП303.

14.17. Особенности статуса Специалист.

14.17.1. Статус Специалист возникает с момента регистрации Специалиста в Компании (п.14.23.).

14.17.2. В процессе регистрации в системе Специалисту присваивается идентификационный номер, который также является промо-кодом для получения скидки при покупке продукции на портале СП303.

14.17.3. Специалисту после регистрации в системе предоставляется доступ в Личный кабинет на портале СП303 (п.14.15.).

14.17.4. Для Специалиста предусмотрен только один вид вознаграждения – Доход Специалиста, который составляет 21% от розничной цены продукции, приобретенной клиентами Специалиста по его промо-коду (п.14.7.).

14.17.5. На Специалиста не распространяются условия и требования Плана Маркетинга и Компенсаций и Правил ведения бизнеса, за исключением положений настоящего Раздела.

14.17.6. Для Специалиста не предусмотрена возможность регистрации НПВ и Клиентов. Специалисты не могут продвигаться по Лестнице Успеха ВИТАМАКС. На них не распространяются акции и Квалификации для НПВ.



14.17.7. Специалисты не получают вознаграждения, связанного с Баллами за продукцию, приобретенную их Клиентами на портале СП303. Данные Баллы учитываются в системе на Лицевом Счете Специалиста для расчета вознаграждения Персонального Менеджера, закрепленного за Специалистом. При расчете вознаграждения Персонального Менеджера Специалист учитывается в системе как НПВ в Ранге Представитель. Баллы идут в ГО его Персонального Менеджера.

14.18. Прекращение статуса Специалист.

Статус Специалист может быть прекращен по решению Специалиста или Компании.

Специалист вправе отказаться от прав СПЦ, направив соответствующее заявление в Компанию через свой Личный Кабинет*.

Повторная регистрация в качестве СПЦ возможна не ранее, чем через 6 месяцев после отказа от прав СПЦ.

14.19. Поиск Специалистов.

Поиск Специалистов и приглашение их к сотрудничеству с СП303 осуществляется Компанией, Персональными Менеджерами и Специалистами, зарегистрированными в качестве бизнес-партнеров СП303.

14.20. Приглашение к сотрудничеству.

Компания осуществляет поиск Специалистов и приглашает их к сотрудничеству посредством:



14.20.1. размещения информации о бизнес-предложении для Специалистов на посадочных страницах, в социальных сетях, профессиональных форумах и прочих интернет-ресурсах;

14.20.2. проведения онлайн и офлайн профильных мероприятий для Специалистов;

14.20.3. проведения обучения, образовательных курсов, семинаров, программ профессиональной подготовки и переподготовки.

В этом случае за Специалистами, заинтересовавшимися сотрудничеством с СП303, закрепляются Персональные Менеджеры из числа НПВ, которые обеспечивают регистрацию и дальнейшую деятельность Специалистов.

14.21. Специалисты, приглашенные Персональными Менеджерами.

Персональные Менеджеры осуществляют поиск Специалистов среди знакомых и по их рекомендациям, приглашают к сотрудничеству Специалистов на собственных интернет-ресурсах и на проводимых мероприятиях как собственных, так и совместных с Компанией. Специалисты, найденные Персональными Менеджерами, закрепляются за ними после регистрации в системе в первой линии НПВ - Персонального Менеджера.

14.22. Информация о потенциальных Специалистах.

Информация о потенциальных Специалистах может быть размещена в списке Специалистов в ЛК Персональных Менеджеров.



14.23. Регистрация нового Специалиста в информационной системе Компании.

14.23.1. Регистрацию нового Специалиста в системе инициирует НПВ, направляя будущему СПЦ реферальную ссылку на форму регистрации на его электронный адрес.

14.23.2. Для регистрации СПЦ переходит по полученной реферальной ссылке на процедуру регистрации СПЦ в информационной системе Компании, предоставляет необходимые персональные данные,

соглашается с Правилами обработки персональной информации, принимает условия настоящего Раздела.

14.23.3. Для осуществления процедуры регистрации будущий СПЦ предоставляет номер личного мобильного телефона и наименование оператора связи. На данный номер системой направляется смс сообщение, содержащее код подтверждения, который необходимо ввести для завершения регистрации.

14.23.4. После ввода кода, полученного в смс сообщении, для завершения регистрации необходимо ввести:

- ФИО,
- пол,
- дату рождения,
- адрес места жительства/работы,
- специальность,
- адрес электронной почты (автоматически проставляется адрес, на который была отправлена реферальная ссылка).



14.23.5. На указанный адрес электронной почты отправляется письмо со ссылкой для активации ID СПЦ.

14.23.6. Переход по указанной в электронном письме ссылке означает завершение процедуры регистрации СПЦ, о чем новому СПЦ направляется электронное письмо-поздравление от имени его ПМ, содержащее в том числе логин (ID) и пароль для входа в ЛК СПЦ на портале СП303.

14.23.7. Письмо-уведомление также направляется ПМ вместе с ссылкой на переход в раздел CRM ЛК ПМ, содержащий информацию о СПЦ.

14.23.8. ПМ для нового СПЦ является НПВ, по реферальной ссылке которого СПЦ осуществил регистрацию.

14.24. Статус СПЦ для существующих НПВ.

14.24.1. НПВ предоставляется возможность получить статус и промо-код Специалиста, пройдя раздел КСО «Работа в качестве Специалиста на портале СП303».

14.24.2. После прохождения данного раздела КСО НПВ получает промо-код и доступ в ЛК СПЦ на портале СП303.

14.24.3. При первичной авторизации в ЛК СПЦ на портале СП303 НПВ принимает Соглашение об использовании его персональных данных, принимает Договор-оферту для Специалистов, соглашается с требованиями настоящего Раздела, получает смс-сообщение с кодом подтверждения на номер мобильного телефона, связанный с его ID НПВ. После ввода кода подтверждения НПВ выбирает специальность для СПЦ из списка. После чего на электронный адрес



НПВ, связанный с его ID, направляется письмо со ссылкой для активации ID СПЦ.

14.24.4. После перехода по ссылке для активации происходит завершение регистрации НПВ в качестве СПЦ, после чего на электронный адрес НПВ направляется письмо-поздравление с указанием его промо-кода, а также логин и пароль для входа в ЛК СПЦ на портале СП303.

14.24.5. Баллы, полученные НПВ в результате покупок Клиентов на портале СП303, засчитываются в ЛО НПВ.

При этом НПВ как Специалист получает вознаграждение Специалиста в размере 21% от РЦ продукции, купленной на портале СП303 по его промо-коду. С данного объема ЭКСПРЕСС БОНУС и другие вознаграждения НПВ не начисляются!

14.24.5. Вознаграждение Специалиста зачисляется на Лицевой Счет НПВ сразу после покупки продукции на портале СП303 по его промо-коду и может быть получено в таком же порядке, как и другие виды вознаграждений НПВ.

14.25. Обучение, переподготовка, повышение квалификации Специалистов.

14.25.1. Доступно для СПЦ в образовательном разделе ЛК СПЦ на портале СП303.

14.25.2. Для потенциальных СПЦ предоставляется возможность пройти ознакомительные образовательные курсы, программы, вебинары через отдельные посадочные (лендинговые) страницы, размещаемые и продвигаемые в интернете Компанией и ПМ.



14.26. Использование Специалистом Системных Продуктов Здоровья в своей практике.

14.26.1. Специалист оказывает своим Клиентам (пациентам, подписчикам и пр.) консультации (предоставляет информацию) о возможности использования СПЗ для профилактики заболеваний, улучшения самочувствия, решения проблем со здоровьем, предоставляя возможность использования промо-кода для получения скидки от РЦ продукции в интернет-магазине СП303.

14.26.2. Промо-кодом для получения скидки является ID СПЦ.

14.26.3. Величина скидки по промо-коду СПЦ, действующая с 1.03.19, установлена Компанией в размере 15%.

14.26.4. Если Клиент (пациент, подписчик и пр.) или сам СПЦ воспользовался промо-кодом СПЦ, заказав, оплатив и получив продукцию, то на лицевой счет СПЦ зачисляется вознаграждение.

14.26.5. Размер вознаграждения СПЦ, получаемого от покупок его Клиентов по промо-коду СПЦ, действующий с 1.03.19, установлен Компанией в размере 21%.

14.26.6. Для получения вознаграждения денежными средствами со своего Лицевого Счета Специалисту необходимо зарегистрироваться в качестве субъекта предпринимательской деятельности с образованием юридического лица (ООО, АО, и пр.) или без образования юридического лица (ФЛП) и заключить с Компанией Договор возмездного оказания услуг.



14.26.7. Заключение с Компанией Договора возмездного оказания услуг осуществляется посредством заполнения бланка договора на возмездное оказание услуг, размещенного в ЛК Специалиста, и направления заполненного и подписанного в 2-х экземплярах договора в Компанию.

14.26.8. Дополнительная информация и разъяснения по особенностям работы в качестве субъекта предпринимательской деятельности размещена в ЛК СПЦ на портале СП303.

14.27. Популяризация Специалистом образовательных программ и бизнеса СП303 среди коллег, регистрация их на портале и регистрация Специалиста в качестве НПВ.*

14.27.1. СПЦ имеет возможность приглашать к сотрудничеству с СП303 других СПЦ, регистрировать клиентов в Программе лояльности «БУДЬ ЗДОРОВ!», строить сетевую структуру, регистрируя НПВ в свою первую линию после регистрации в качестве НПВ на портале ВИТАМАКС.*

14.27.2. Регистрация СПЦ в качестве НПВ осуществляется по ссылке, направленной его Персональным Менеджером. В качестве Информационного Спонсора в этом случае будет закреплен существующий Персональный Менеджер СПЦ.*

Для регистрации в качестве НПВ, Персональный Менеджер СПЦ должен направить письмо-приглашение своему СПЦ со ссылкой на регистрацию в качестве НПВ (из своего ЛК).*

14.27.3. Получив ссылку и перейдя по ней, СПЦ открывается форма, в которой есть его персональные данные и предложение подтвердить переход в НПВ.*



14.27.4. После подтверждения СПЦ своего согласия на переход в НПВ в информационной системе производится активация зарезервированного за СПЦ ID НПВ, при этом существующий ID СПЦ также сохраняется за СПЦ.*

О переходе СПЦ в статус НПВ направляется эл. письмо СПЦ и его Спонсору.*

14.27.5. Персональные данные зарегистрированного НПВ автоматически переносятся из профиля СПЦ в профиль НПВ, при этом ID СПЦ останется неизменным.*

Для завершения регистрации и получения постоянного статуса НПВ, СПЦ необходимо оплатить регистрационный взнос в порядке, указанном в п.2.1.1.1. или оплату регистрационного взноса может сделать Персональный Менеджер из своего ЛК, выбрав вариант ссылки с оплатой Спонсором.*

14.27.6. Ссылку на изменение статуса Персональный Менеджер может направить своему СПЦ только 1 раз в течение расчетного месяца. Срок действия ссылки - 3 дня, включая день отправки.*

Раздел 15. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

15.1.1. Настоящие Правила Ведения Бизнеса регламентируют все основные аспекты деятельности НПВ и обязательны для соблюдения всеми НПВ, независимо от Ранга, стажа работы и статуса в рамках КЛУБА ПРИВИЛЕГИЙ.

15.1.2. При возникновении проблемных вопросов и ситуаций, не



регламентируемых настоящими Правилами, НПВ имеет возможность получить поддержку и помощь со стороны Спонсора и Шеф Спонсора, а также со стороны службы поддержки Компании.

15.1.3. Контроль за соблюдением настоящих правил возложен на Спонсоров, Шеф Спонсоров, Директоров, участников Совета Директоров, Правления, в том числе в рамках Комитета по профессиональной этике и Акционеров Компании.

15.1.4. Настоящие Правила Ведения Бизнеса утверждены Акционерами Компании и завизированы участниками Правления Компании. В настоящие Правила могут быть внесены поправки и дополнения по инициативе Правления Компании и решению Совета Акционеров Компании.

15.1.5. Оригинал настоящих Правил составлен в 7-ти экземплярах - по одному для участников Правления Компании и один для Компании.

*Пункты, отмеченные * в документе, находятся в процессе разработки.

