



Armelle

Соглашение о Принципах политики и процедур компании

Оглавление

1. Введение	4
1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ	5
1.1. Кодекс поведения	5
1.1.1 Обязательства компании	5
1.1.3. Обязательства Дистрибьютора	6
1.2. ОПРЕДЕЛЕНИЯ	6
1.2.1 Активный дистрибьютор:	7
1.2.2 Период начисления комиссионных:	7
1.2.3 Комиссионный Объем (Балл):	7
1.2.4 Нисходящая линия:	7
1.2.5 Передняя линия (Фронт):	7
1.2.6 Домохозяйство:	7
1.2.7 Идентификационный номер:	7
1.2.8 Ветвь:	7
1.2.9 Ранг вознаграждения:	7
1.2.10 Ранг признания:	8
1.2.11 Личный Квалификационный Объем (ЛО):	8
1.2.12 «Сирота»: заявитель, не имеющий Спонсора.	8
1.2.13 Квалифицированный / отвечающий критериям:	8
1.2.14 Дистрибьютор / Член клуба Argelle:	8
1.2.15 Розничный клиент:	8
1.2.16 Персональный клиент:	8
1.2.17 Спонсор:	8
1.2.18 Размещающий дистрибьютор / Размещение:	9
1.2.19 Восходящая линия:	9
1.4. Статус дистрибьютора	9
1.4.1. Независимый статус:	9
1.4.2. Требования в отношении Заявления:	10
1.4.3 Срок действия Статуса Дистрибьютора:	10
1.4.4 Изменения в отношении Спонсорства:	10
1.4.5 Замена спонсора.	10
1.4.6 Продажа или передача Статуса Дистрибьютора:	11
1.4.7 Расторжение брака или делового партнерства	11
1.4.8. Бенефициары:	12
1.4.9 Права и обязанности Спонсора:	12
1.4.10 Международный Статус Дистрибьютора:	13
1.4.11 Разработка новых рынков:	13
1.4.12 Заказы 3-х лиц:	13
1.4.14 Добровольное аннулирование:	14
1.4.15 Принудительное прекращение (терминирование):	14
2. ТОВАРЫ И УСЛУГИ КОМПАНИИ	14
2.1. Покупка и доставка товаров	14
2.1.1 Оформление заказов:	14
2.1.2 Программа для Розничных клиентов:	15
2.2 Отношения Дистрибьютора и работников Компании	16
2.3 Доставка и обработка	16
2.4 Товары, которых нет в наличии:	17
3. ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ	17

4. ОГРАНИЧЕНИЯ	18
4.1. Ограничение дистрибьюторов	18
4.2 Реклама	19
4.3 Использование товарных знаков Компании	20
4.4 Рекламирование в сети интернет	21
4.5 Рассылка спама	22
4.6 Автоматический обзвон и непрошенные факсы	22
4.7 Вопросы средств массовой информации	23
4.8 Товарный знак, служебная информация и коммерческая тайна	23
5. СОГЛАШЕНИЕ О НЕДОПУСТИМОСТИ КОНКУРЕНЦИИ	25
6. ДИСЦИПЛИНАРНЫЕ МЕРЫ	25
7. ЗАЯВЛЕНИЕ В ОТНОШЕНИИ НЕПРИКОСНОВЕННОСТИ ЧАСТНОЙ ЖИЗНИ	25
8. ГАРАНТИЯ ВОЗМЕЩЕНИЯ УЩЕРБА	26
9. ПРЕИМУЩЕСТВЕННАЯ СИЛА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	26
10. МОДИФИКАЦИИ ПРОГРАММЫ	26
11. ПОЛОЖЕНИЕ О НЕОТКАЗЕ ОТ ПРАВА	26
12. ПРИНУДИТЕЛЬНОЕ СОБЛЮДЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ПОЛИТИКИ	27
13. ПРИМЕНИМОЕ ПРАВО И УРЕГУЛИРОВАНИЕ СПОРОВ	27
14. БОНУСНЫЕ ПРОГРАММЫ	27

1. Введение

Добро пожаловать в компанию Armelle .

Мы поздравляем Вас: Вы только что сделали первый шаг по пути, который вполне может изменить всю Вашу жизнь. Несмотря на кажущуюся простоту, этот путь не всегда будет лёгким. Ваш успех в качестве Дистрибьютора Armelle будет непосредственно зависеть от качества Ваших отношений с Вашими Клиентами, спонсируемыми Дистрибьюторами и с компанией Armelle (далее именуемой «Компания»). Четкое изложение наших Принципов политики и процедур (ППП) содействует гармоничности этих жизненно важных отношений и обеспечивает равенство возможностей и справедливость для всех, кто к нам присоединится.

В качестве Дистрибьютора Вы соглашаетесь соблюдать дух и букву ППП. Вы убедитесь, что соблюдение ППП поможет Вам оказывать высококачественные и реальные услуги, что, в конечном счёте, приведет к большему успеху и достижениям.

ППП Компании представляют Соглашения заключается в том, чтобы наделить то или иное физическое лицо полномочиями по выполнению функций Дистрибьютора Компании и изложить соответствующие обязанности и обязательства обеих сторон. Вы подтверждаете настоящее Соглашение всякий раз, когда Вы получаете от Armelle премию (комиссионные) или размещаете оптовый заказ. В ожидании Вашего успеха мы представляем Вам настоящие ППП и призываем Вас полностью и неукоснительно их соблюдать.

С уважением, компания «Armelle».

1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Кодекс поведения

С самого начала важно подчеркнуть, что деятельность Armelle выстроена на основе порядочности, высокой нравственности и доверия. Когда Вы будете вести дела с вашими клиентами, другими дистрибьюторами или с Компанией, вы всегда должны вести себя в соответствии с принципами порядочности, высокой нравственности и доверия и рассчитывать, что и в ответ вы получите то же самое. Вся ваша деятельность будет оцениваться с учетом ППП. Вместе со здравым смыслом и чувством товарищества возникнет мощный синергетический эффект. *Следует немедленно решать любые вопросы, которые мешают вышеуказанному, – сначала через вашу спонсорскую организацию по восходящей линии, затем – обратившись к Компании, если это необходимо.* Мы не признаём разрушения описанных выше основ.

Заявление о том, что заявитель хочет стать независимым дистрибьютором компании, требует, чтобы он обязался вести деятельность с соблюдением следующего Кодекса поведения. Этот кодекс обеспечивает высокие стандарты порядочности и профессионализма в рамках всей сети Дистрибьюторов, созданной в Компании, и защищает деловой имидж Компании в целом.

1.1.1 Обязательства компании

Дистрибьюторы вправе рассчитывать на то, что Компания действует в соответствии с законодательством и существующей практикой, которые регулируют коммерческую деятельность. Доверительные отношения между Дистрибьюторами и Компанией являются хрупкими, и Компания, в качестве основного участника этих отношений, обязана быть справедливой по отношению ко всем.

Компания возлагает на себя следующие обязательства:

- вести себя этическим и профессиональным образом;
- качественно обрабатывать заказы и отгружать товары;
- предоставлять Дистрибьюторам информацию об их организации и объеме, необходимую для управления коммерческой деятельностью;
- выплачивать вознаграждение Дистрибьюторам в соответствии с утвержденным планом выплаты вознаграждения;
- соблюдать все законы, регулирующие продажу и распространение товаров, и выплату вознаграждения участникам;
- осуществлять свою политику беспристрастно и без фаворитизма, основываясь на принципах справедливости, в целях защиты интересов всех Дистрибьюторов;

Компания не предполагает:

- гарантию успеха;
- примирения с давлением, которое Дистрибьюторы могут оказывать на потенциальных или нижестоящих участников целью побудить их к приобретению значительных запасов продукции;
- позволять, чтобы насчет товара делались какие бы то ни было вводные в заблуждение заявления;
- мириться с тем, что Дистрибьюторы могут “затовариваться” товарами просто для того, чтобы получать комиссионные (вознаграждение);

- извещать Дистрибьюторов о выполнении квалификационных требований для получения вознаграждения;
- отстранять Дистрибьюторов от работы с нарушением установленного порядка;
- заявлять о том, что упорный труд, инициативу и работу на собой можно чем-то заменить.

1.1.3. Обязательства Дистрибьютора

Статус Дистрибьютора обязывает:

- вести свою коммерческую деятельность этическим и профессиональным образом;
 - четко объяснять, что успех в рамках программы Компании по выплате вознаграждения зависит как от личного и группового объема розничных продаж, так и от количества привлеченных участников;
 - представлять План выплаты вознаграждения только в виде указанном компанией, в каком это указано Компанией;
- соблюдать применимые законы и нормативные акты о защите потребителей;
- предоставлять добросовестно услуги по обучению, обеспечивать мотивацию и оказывать поддержку Дистрибьюторам в рамках своей организации.

Дистрибьюторы не могут:

- заниматься обманом, использовать незаконные или неэтичные методы в рамках своей коммерческой деятельности и привлечения участников (включая перекрестное спонсирование или привлечение участников);
- прибегать к продаже или привлечению участников под сильным давлением;
- делать вводящие в заблуждение заявления в связи с продажей или предоставлять вводящие в заблуждение гарантии, касающиеся Компании или ее товаров;
- спонсировать или привлекать к участию несовершеннолетних или лиц, не способных принимать обоснованные решения;
- вести коммерческую деятельность в каких-либо странах, помимо тех, которые были одобрены (официально открыты) Компанией;
- делать пренебрежительные, унижающие или иные негативные замечания и заявления насчет Компании, ее Дистрибьюторов, товаров, Плана выплаты вознаграждения, должностных лиц, директоров или работников;
- пытаться тем или иным путем нарушить или обойти принципы политики Компании, будь то с точки зрения их духа или конкретных действий.

1.2. ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Все Независимые Дистрибьюторы получают более полное представление о политике Компании, если они будут понимать основные термины, широко используемые в материалах Armelle, ее ППП и (или) публичных презентациях.

1.2.1 Активный дистрибьютор:

Дистрибьютор считается активным, при приобретении 20 единиц в виде личного объема продажи товаров (ЛО) за текущий или предыдущий календарный месяц.

1.2.2 Период начисления комиссионных:

срок, используемый для расчета комиссионных:
период начисления комиссий от сети ежемесячно с 3 по 8 число;
комиссия за регистрацию нового члена , непосредственно в момент регистрации.

1.2.3 Комиссионный Объем (Балл):

определенная величина в баллах за каждый проданный товар, за который выплачивается комиссия. Средства содействия продаже товаров (рекламная продукция) баллов не имеют

1.2.4 Нисходящая линия:

организация Дистрибьютора, в том числе лица, в отношении которых Дистрибьютор выступает непосредственным или опосредованным спонсором, а также лица по нисходящей линии спонсорства на неограниченном количестве уровней и в неограниченном количестве ветвей.

1.2.5 Передняя линия (Фронт):

любой Дистрибьютор первого уровня, вне зависимости от того, является ли спонсорство в отношении него непосредственным или опосредованным.

1.2.6 Домохозяйство:

супруг (супруга) / гражданский муж (гражданская жена) и иждивенцы, проживающие по тому же адресу.

1.2.7 Идентификационный номер:

уникальный номер, присваиваемый Дистрибьютору и используемый для отслеживания продаж, покупок и привлечения в организацию других Дистрибьюторов. Дистрибьюторы должны указывать этот номер в своей корреспонденции при обращении в Компанию.

1.2.8 Ветвь:

единая линия спонсорства, начинающаяся с Дистрибьютора, проходящая через его переднюю линию и продолжающаяся через неограниченное количество уровней.

1.2.9 Ранг вознаграждения:

фактический оплачиваемый ранг, критериям присвоения которого Дистрибьютор отвечает в рамках Плана выплаты вознаграждения Armelle за конкретный период начисления комиссий. Этот ранг может быть равен, а может быть не равен рангу признания Дистрибьютора (см. ниже).

1.2.10 Ранг признания:

для целей признания – наивысший ранг, которого когда-либо достигает Дистрибьютор.

1.2.11 Личный Квалификационный Объем (ЛО):

стоимость, присваиваемая тому или иному товару исключительно для целей повышения ранга и выполнения квалификационных требований. Эта стоимость представляет собой универсальный показатель и не зависит от валюты.

Личный объем (ЛО):

Личный объем, генерируемый непосредственно тем или иным Дистрибьютором, в том числе, путем продаж розничным и персональным клиентам.

Групповой объем (ОЛГ):

совокупный показатель ЛО Дистрибьютора и всей его организации по нисходящей линии.

1.2.12 «Сирота»: заявитель, не имеющий Спонсора.

1.2.13 Квалифицированный / отвечающий критериям:

Дистрибьютор, достигший ежемесячного объема продаж и показателя активности организации, требуемых для начисления комиссионных / премии.

1.2.14 Дистрибьютор / Член клуба Armelle:

физическое или юридическое лицо, в настоящее время уполномоченное покупать товары по оптовым ценам, перепродавать эти товары, стимулировать других Дистрибьюторов к аналогичным действиям в рамках организации и участвовать в Плане выплаты вознаграждения компанией .

1.2.15 Розничный клиент:

потребители, которые покупают товары для личного пользования время от времени или периодически и не участвуют в Плане выплаты вознаграждения. Заказы Розничных клиентов обрабатываются по Рекомендуемым розничным ценам и исполняются непосредственно Armelle. Все заказы Розничных клиентов, в том числе заказы по Программе автоматической поставки, учитываются для целей расчета ЛО Дистрибьютора, через которого размещаются эти заказы. Розничные клиенты не уполномочены перепродавать товары.

1.2.16 Персональный клиент:

потребители, которые покупают товары для личного пользования время от времени или периодически непосредственно у Дистрибьютора, но не участвуют в плане выплаты вознаграждения. Заказы Персональных клиентов отгружаются или доставляются непосредственно Дистрибьютором, который также решает все вопросы, связанные с возвратом товаров. Персональные клиенты не уполномочены перепродавать товары.

1.2.17 Спонсор:

Дистрибьютор / Член клуба Armelle, который лично привлекает иное физическое лицо к сотрудничеству в качестве Дистрибьютора.

1.2.18 Размещающий дистрибьютор / Размещение:

Дистрибьютор, под непосредственным руководством которого находится другой Дистрибьютор в составе структуры

1.2.19 Восходящая линия:

линия Спонсоров, которая связывает Дистрибьютора с Компанией. При условии наличия продаж, подтверждающих квалификацию, спонсоры имеют право получать комиссионные по итогам торговой деятельности данного Дистрибьютора. Восходящая линия строится в рамках Спонсорства .

1.4. Статус дистрибьютора

Статус Дистрибьютора не означает продажу франшизы или лицензии дистрибьютора. Единственное связанное с покупкой требование, выполнить которое необходимо для того, чтобы стать Дистрибьютором, - это оплатить Вступительный взнос, который включает в себя необходимую информацию и материалы для ведения коммерческой деятельности эффективно и в соответствии с нормами этики. На начальном этапе дистрибьюторская деятельность осуществляется физическим лицом. Если Дистрибьютор соответствует предъявляемым требованиям, Компания может разрешить Дистрибьютору использование наименования его хозяйственной организации и регистрационных данных налогоплательщика в интересах дистрибьюторской деятельности. Дистрибьютор имеет право выбрать только один статус: физического или юридического лица. Смена статуса дистрибьютора возможна по заявлению.

1.4.1. Независимый статус:

Дистрибьюторы являются независимыми предпринимателями.

Решение Дистрибьютора о заключении настоящего Соглашения не устанавливает никаких отношений (и Дистрибьютор не имеет право заявлять о том, что это устанавливает какие-либо отношения) найма, агентских отношений, отношений товарищества, франчайзинговых отношений или отношений в связи с совместным предприятием между Компанией и Дистрибьютором.

Дистрибьюторы должны соблюдать все законы, правила и нормативные акты, касающиеся приобретения, получения, владения, продажи, распространения или рекламирования товаров Компании и ее возможностей получения дохода.

Дистрибьюторы несут единоличную ответственность за декларирование и уплату всех налогов и сборов, взимаемых в связи с самостоятельным ведением ими деятельности в рамках программы Armelle.

Дистрибьюторы несут единоличную ответственность за обеспечение наличия всего оборудования и инструментов, необходимых для ведения их деятельности в рамках программы Armelle, таких как телефон, транспортные средства, профессиональные услуги, офисное оборудование и канцелярские товары, а также страхование гражданской ответственности.

Дистрибьюторы несут единоличную ответственность за обеспечение своего собственного места работы и определение своих собственных рабочих часов.

1.4.2. Требования в отношении Заявления:

Заявители должны достичь возраста, позволяющего заключать сделки в соответствии с российским законодательством.

Заявители обязуются соблюдать официальные ППП Компании и гарантируют, что они понимают требования в отношении вознаграждения, изложенные в Планах выплаты вознаграждения компании Armelle.

Заявитель, заполнивший заявление с целью стать Дистрибьютором Компании, соглашается получать сообщения по электронной почте.

Компания сохраняет за собой право проверить законное присутствие заявителя и его право на работу до или после того, как он будет принят в качестве Независимого Дистрибьютора. Заявитель/Независимый Дистрибьютор несет единоличную ответственность за обеспечение того, что он будет функционировать в рамках своего присутствия на территории страны в которой представлены интересы компании.

Компания сохраняет за собой право отклонить заявление или незамедлительно аннулировать существующее соглашение, если будет установлено, что идентификационный номер налогоплательщика при оформлении документов указан неверно или не существует.

Условия Заявления Дистрибьютора и Соглашения с ним включаются в настоящие ППП посредством отсылки и образуют их часть.

1.4.3 Срок действия Статуса Дистрибьютора:

Срок действия Статуса Дистрибьютора составляет один год с даты принятия Компанией заявления. Дистрибьютор сохраняет право на продление срока действия своего Статуса Дистрибьютора до тех пор, пока он соблюдает ППП Компании, а также иные ее правила и внутренние документы. Дистрибьюторы, решившие не продлевать срока действия своего статуса, не будут вправе заново подать заявление о новом вступлении в программу в течение шести месяцев после их удаления из системы.

Для сохранения статуса Активного пользователя личный объём (ЛО) Дистрибьютора должен составить не менее чем 20 баллов за один календарный месяц.

Чтобы соответствовать критериям получения в Компании выплат на основе Плана выплаты вознаграждения, Дистрибьютор должен сохранять статус Активного и выполнять все ежемесячные квалификационные требования.

Компания оставляет за собой право удалять из системы любого Дистрибьютора, который остается неактивным в течение 12 (двенадцати) месяцев подряд, и любые лица, персонально привлеченные им по нисходящей линии и получившие статус Дистрибьютора, будут автоматически переведены к Спонсору удаленного из системы Дистрибьютора.

1.4.4 Изменения в отношении Спонсорства:

Для сохранения целостности всех маркетинговых организаций и защиты результатов работы всех Представителей Компания не поощряет и редко санкционирует изменения в спонсорстве.

1.4.5 Замена спонсора.

Дистрибьюторы, желающие поменять своих спонсоров, могут прекратить свою дистрибьюторскую деятельность и не работать в этой области в течение 6 (шести) месяцев, после

чего повторно обратиться за получением статуса дистрибьютора под руководством выбранного ими Спонсора. Шестимесячный период бездействия такого Дистрибьютора исчисляется с момента получения и утверждения Компанией подписанного им письма об аннулировании его полномочий.

Спонсорские корректировки должны представляться в письменном виде зарегистрированным Спонсором и должны соответствовать всем нижеприведенным критериям: а) представление данных в течение 1 рабочего дня с даты привлечения в программу; б) сохранение размещения в той же линии спонсорства по отношению к первоначальному (исходному) Спонсору. Перекрестные изменения не рассматриваются; в) наличие обновленных, надлежащим образом подписанных Заявления и Соглашения для передаваемого Дистрибьютора; г) наличие подписей всех затрагиваемых сторон.

После утверждения Компанией новый Спонсор переданного Дистрибьютора становится постоянным.

Все спонсорские изменения рассматриваются и утверждаются Департаментом по соблюдению правил по его собственному усмотрению, исходя из общих интересов организации. Решения Департамента являются окончательными.

В случае утверждения изменений никакие корректировки в ранее выплаченные комиссионные (премиальные) не вносятся.

1.4.6 Продажа или передача Статуса Дистрибьютора:

Статус Дистрибьютора, который достиг уровня «Директор» (высшего процента) или более высокого уровня, может быть продан, передан или уступлен (в пределах одной страны) только с предварительного согласия Компании, в котором она не должна отказывать без достаточных оснований.

Дистрибьютор соглашается предоставить Компании преимущественное право на покупку Дистрибьютора-организации на тех же условиях, что и первоначальное предложение. Если Компания решит не принимать предложение, Спонсору Дистрибьютора предоставляется возможность совершить сделку на основании предложения или найти покупателя на первоначальных условиях в течение периода продолжительностью 30 дней.

Все сделки должны сохранять целостность организационной генеалогии, и требуют, чтобы правопреемник или покупатель зарегистрированного лица приобрел модифицированный Бизнес комплект и соответствовал всем требованиям, предъявляемым к этому рангу.

Планируемая продажа или передача утверждается Компанией в письменном виде. До получения письменного согласия правопреемник или покупатель не уполномочен вести дистрибьюторскую деятельность. Комиссионные (премиальные) по-прежнему выплачиваются на имя первоначального Дистрибьютора до получения всех необходимых санкций. Ранее заработанные комиссионные (премиальные) не будут выплачены на имя правопреемника или покупателя.

Компания вправе аннулировать статус Дистрибьютора, если продавец (право предшественник) не выполняет вышеуказанные требования.

Стоимость услуги передачи контракта составляет 5 000 рублей (пять тысяч рублей)

1.4.7 Расторжение брака или делового партнерства

Если брак расторгается, стороны должны уведомить Компанию в письменной форме, указав, кто сохранит за собой право являться Дистрибьютором. Уведомление должно быть подписано

обеими сторонами.

До получения такого уведомления комиссионные и премиальные будут выплачиваться в соответствии с имеющейся в деле действующей редакцией Заявления Дистрибьютора и Соглашения с ним. В любом случае Компания не участвует в урегулировании споров или разделе комиссионных и премиальных выплат между разводящимися супругами или членами распускаемых организаций.

После завершения расторжения вторая сторона может зарегистрироваться в программе в качестве нового Дистрибьютора под руководством выбранного ею Спонсора, предварительно подав оформленное Заявление и Соглашение, если такая сторона имеет хорошую репутацию в Компании.

1.4.8. Бенефициары:

После наступления смерти или недееспособности Дистрибьютора выгоды настоящего Соглашения переходят к наследникам Дистрибьютора или его правопреемникам, и обязательства и выгоды настоящих ППП будут связывающими для соответствующих правопреемников после оформления нового Заявления Дистрибьютора и Соглашения с ним.

В случае смерти указанный бенефициар предоставит Компании заверенную копию последнего завещания (или решения суда по делу о наследстве в отсутствие завещания) (при наличии такового) вместе с заверенной копией свидетельства о смерти.

В случае продолжительного рассмотрения дела о наследстве законные представители покойного Дистрибьютора должны обратиться к Компании с тем, чтобы обсудить порядок действий. В отсутствие каких-либо распоряжений все сообщения и платежи будут осуществляться в соответствии с первоначальным Заявлением.

1.4.9 Права и обязанности Спонсора:

Дистрибьюторы имеют право выступать спонсорами других лиц на санкционированных территориях. Только официальное руководство Armelle решает и объявляет, какие территории разрешены для ведения деятельности Компании.

Спонсоры должны выполнять обязательства по добросовестному исполнению функций супервайзера и обучающих функций по вопросам маркетинга товаров и выгод в рамках программы.

В ходе маркетинговых презентаций Спонсоры не должны говорить о доходах чрезмерно высоких наградных выплатах. Заявления о суммах комиссионных (премиальных) платежей расцениваются как претензия на доход и запрещаются.

Спонсор постоянно должен подчеркивать тот факт, что все Дистрибьюторы с разным успехом реализуют маркетинговую программу Компании, и эффективность этой работы зависит от личных усилий Дистрибьютора и, в частности, от его мастерства и времени, затраченного на развитие бизнеса. Дистрибьюторы получают вознаграждение только за товары, проданные ими или их организациями по нисходящей линии. Сам по себе акт спонсорства в отношении нового Дистрибьютора не приводит к получению какого бы то ни было вознаграждения.

Главная цель коммерческой деятельности Armelle заключается в продаже товаров конечным потребителям; это должно подчеркиваться во всех презентациях, касающихся деловых возможностей.

Спонсоры должны воздерживаться от упоминания торговых марок конкурентов в отрицательном, пренебрежительном или ином неприемлемом тоне или давать другим компаниям отрицательную или пренебрежительную оценку.

1.4.10 Международный Статус Дистрибьютора:

Дистрибьюторы имеют право вести коммерческую деятельность только в тех странах, которые были официально объявлены Компанией разрешенными для ведения коммерческой деятельности. Это включает поиск и привлечение потенциальных клиентов и продажу товаров. Кроме того, из-за различных требований к маркировке и соблюдению правил в разных странах товар из одной страны может продаваться или поставляться только в пределах данной страны. Чтобы защитить репутацию и целостность Компании, а также организации, никакие нарушения данной политики допускаться не будут.

Юридические требования к ведению коммерческой деятельности в каждой стране различны, и Дистрибьюторы не должны исходить из того, что требования к Статусу Дистрибьютора являются одними и теми же по всему миру. Дистрибьюторы, заинтересованные в участии в других международных предприятиях Armelle, должны обратиться в свой местный офис для получения инструкций.

Дистрибьюторы должны соблюдать Принципы политики и процедуры, принятые Компанией в каждой стране.

Дистрибьюторы должны пользоваться только разрешенными каналами сбыта для целей формирования своих маркетинговых организаций.

1.4.11 Разработка новых рынков:

Дистрибьюторы не имеют права в индивидуальном порядке импортировать, экспортировать и распространять товары или средства организации бизнеса в любой стране.

Компания несет единоличную ответственность за ведение дел и координацию действий с государственными или юридическими организациями для целей начала процедуры одобрения, чтобы обеспечить допуск товаров Armelle на рынок той или иной страны. Несмотря на энтузиазм и добрые намерения Дистрибьютора, попытки обойти эту политику могут повредить способности Компании вести ее коммерческую деятельность. В этой связи попытки осуществлять сбыт в любых странах, не входящих в официальный перечень открытых стран Armelle, будут приводить к санкциям, вплоть до незамедлительного прекращения действия статуса Дистрибьютора.

Дистрибьюторы понимают, что ведение любой деятельности, предшествующей выходу на рынок в странах, которые официально не являются открытыми для коммерческой деятельности Armelle, противоречит политике Компании и может быть незаконным в некоторых странах.

Лица, нарушающие эту политику, будут наказываться в соответствии с законами, действующими в соответствующей стране, прекращением действия их Статуса Дистрибьютора и подвергаться преследованию в гражданско-правовом и (или) уголовном порядке в целях возмещения ущерба Компании.

1.4.12 Заказы 3-х лиц:

Заказы не будут приниматься ни от одного лица, у которого нет Спонсора.

Если Компания получит от граждан запрос относительно ее товаров и возможностей участия в программе, она постарается выяснить, обратилось ли к ней соответствующее лицо в результате попыток Дистрибьютора стать спонсором, и если это так, направившее запрос лицо будет направлено к соответствующему Дистрибьютору. Другие потенциальные клиенты, которые просто услышали о Компании, не вступая при этом в какие-либо идентифицируемые контакты с

Дистрибьютором, будут направляться к тому или иному Активному Дистрибьютору в соответствии с политикой Компании в отношении распределения потенциальных клиентов.

1.4.14 Добровольное аннулирование:

Дистрибьюторы имеют право аннулировать свой Статус Дистрибьютора в любое время, направив подписанное письмо с проставленной датой, в котором выражается их намерение прекратить действие их Статуса.

Любая организация по нисходящей линии, на которую оказывает влияние такая отставка, передается Спонсору Дистрибьютора, выходящему из программы.

После аннулирования учетных данных бывший Дистрибьютор не имеет права обращаться с просьбой о присвоении ему Статуса Дистрибьютора в качестве физического лица или в составе организации в течение 6 (шести) месяцев с даты аннулирования, при условии, что он имел безупречную репутацию на момент добровольного аннулирования.

После аннулирования учетных данных лица, оно никогда не восстанавливается в ранее занимаемом положении или квалификационном ранге.

1.4.15 Принудительное прекращение (терминирование):

Компания имеет право прекратить деятельность Дистрибьютора незамедлительно и без уведомления, если будет нарушено какое-либо положение Соглашения с учетом изменений, внесенных в него Компанией по своему усмотрению.

Решение о прекращении деятельности вступает в силу в дату отправки письменного уведомления по почте, факсимильной связи или электронной почте на последний известный адрес Дистрибьютора (физический или электронный) или в момент, когда Дистрибьютор получает фактическое уведомление об аннулировании своего статуса (в зависимости от того, какое из этих событий наступит раньше).

2. ТОВАРЫ И УСЛУГИ КОМПАНИИ

2.1. Покупка и доставка товаров

2.1.1 Оформление заказов:

Компания будет принимать заказы на товары и услуги от Дистрибьюторов только в тех случаях, когда в ее файлах есть действительное Заявление Дистрибьютора.

При представлении заказов в адрес Компании Дистрибьюторы должны использовать официальные бланки заказа, которые можно скачать в разделе "бэк-офис Дистрибьютора".

Заказы принимаются по телефону, по факсу, по почте или через раздел вебсайта Компании, предназначенный для Дистрибьюторов. Дистрибьютор несет единоличную ответственность за проверку получения заказа Компанией и должен обеспечить, чтобы заказ был получен вовремя – до дат, установленных применительно к периодам начисления еженедельных и ежемесячных комиссий.

Если не указано иное, товары и услуги будут оплачиваться по оптовым ценам, установленным для Дистрибьютора.

Компания установила Предлагаемую розничную цену (SRP) в качестве рекомендуемой для продажи конкретного товара или услуги Клиентам. Запрещается рекламировать товары по ценам ниже Предлагаемой розничной цены.

Заказ должен сопровождаться санкционированным платежом на сумму, включающую полную стоимость заказа, услуги мерчанда, расходы на доставку и обработку, а также налоги (НДС и дополнительные пошлины)

Отдельный платеж должен прилагаться к каждому представленному заказу или к групповому реестру.

Принятые способы платежа должны быть отмечены на Бланках заказа.

До оформления заказа Компания вправе, по своему усмотрению, потребовать от Дистрибьютора представления Разрешения на оплату кредитной картой. Условия Разрешения на оплату кредитной картой включены в настоящий документ посредством отсылки.

Заказы относятся на тот период начисления комиссий, в течение которого они были получены, при условии, что была также получена полная сумма платежа.

Для того, чтобы заказ был учтен применительно к какому-либо конкретному периоду начисления комиссий, он должен быть ПОЛНОСТЬЮ ВЫПОЛНЕН: 1) если он направляется по почте, по телефону или по факсу – до конца последнего рабочего дня до наступления даты, установленной в качестве предельного срока применительно к периоду начисления комиссий; 2) если он направляется в онлайн-режиме через бэк-офис или корпоративный вебсайт – до 17:59:59 часов по Московскому времени в последний день периода начисления комиссий. В случае разногласий время, зафиксированное Компанией, будет иметь преимущественную силу.

После того, как заказ будет размещен, он не может быть аннулирован. Дистрибьютор может воспользоваться процедурой возврата или обмена товаров, описанной в данном документе. Розничные клиенты должны обратиться в службу поддержки для получения необходимых указаний.

Положения в отношении Бланков заказа включаются в настоящее соглашение посредством отсылки.

2.1.2 Программа для Розничных клиентов:

Программа для Розничных клиентов призвана облегчить Дистрибьюторам работу по обращению к своей базе клиентов и их обслуживанию.

Основное место в рамках этих сделок занимают отношения между Дистрибьютором и его клиентом. Argelle выполняет исключительно функции стороннего продавца и исполнителя заказов.

Дистрибьюторы будут вести деятельность, связанную с их Розничными клиентами, в соответствии со всеми правилами, нормативными актами, принципами политики и процедурами, установленными Компанией.

В случае возникновения спора с Розничным клиентом ответственность за его урегулирование несет продающий Дистрибьютор. Компания имеет право вмешаться в качестве независимого посредника в случае, если спор не будет разрешен.

Дистрибьюторы признают, что Компания сохраняет за собой право прекратить обслуживание какого-либо Розничного клиента, если он возвращает более 25% общего количества товаров, купленных им за любой период продолжительностью 6 месяцев, или требует зачисления средств обратно на кредитную карту.

Розничные клиенты приобретают товары непосредственно у Компании по Предлагаемым розничным ценам, действующим на текущий момент (SRP). Дистрибьюторы получают разницу между предлагаемой розничной ценой и оптовой ценой (Премия с продаж).

Розничные клиенты не уполномочены спонсировать какое-либо физическое или юридическое

лицо, перепродавать товары и услуги Компании или участвовать в Программе вознаграждения Armelle.

2.2 Отношения Дистрибьютора и работников Компании

Чтобы в равной мере защитить права Дистрибьюторов и работников Armelle, все телефонные переговоры могут записываться для целей обучения и обеспечения выполнения правил.

Работников Компании обучают вежливости и профессиональному подходу в рамках любых их контактов с Дистрибьюторами и населением.

Если Дистрибьютор когда-либо столкнется с недостаточно уважительным отношением со стороны работников Компании, он должен описать ситуацию и направить соответствующий документ в Департамент по соблюдению правил для немедленного рассмотрения.

Дистрибьюторы должны проявлять столь же вежливый подход в обращении с сотрудниками Компании, будь то при общении по телефону, по интернету или лично.

Не предполагается, что работники Компании должны будут терпеть агрессивное поведение со стороны Дистрибьюторов; в случае, если работник сочтет, что имеет место такого рода поведение, он, в соответствии с полученными им инструкциями, должен вежливо завершить разговор, зафиксировать ситуацию и направить соответствующий документ своему начальнику.

Документация будет направлена соответствующему исполнительному должностному лицу для ознакомления.

Если ситуация носит серьезный характер, то участие нарушающего нормы поведения Дистрибьютора в программе может быть незамедлительно приостановлено или его учетные данные аннулированы.

Дистрибьюторы, которые хотят выразить признательность за внимательное

обслуживание со стороны какого-либо сотрудника, могут написать благодарственные письма, которые будут подшиты в дело такого сотрудника.

Компания не поощряет практику вручения подарков отдельным сотрудникам.

В целях избежания конфликтов интересов Дистрибьюторы не имеют права приглашать работников Компании для участия в каких-либо программах или спонсировать такое участие. Подобные попытки могут рассматриваться в качестве враждебных действий и могут привести к прекращению участия Дистрибьютора и (или) к увольнению работника.

2.3 Доставка и обработка

Компания будет отгружать заказы на товары по адресу, указанному Дистрибьютором.

В случае если в качестве адреса указан абонентский ящик (только для сельских районов), служба общей доставки или если используется иной механизм доставки по просьбе Дистрибьютора (например, оставление упаковки в указанном месте без расписки), Компания не принимает на себя ответственности за пропавшие или недостающие упаковки.

Дистрибьюторы несут единоличную ответственность за уведомление Компании в письменной форме о любом изменении их адреса путём отправки оригинала по почте, по факсу либо в отсканированном виде по электронной почте.

Если доставка не была произведена из-за устаревшего или неполного адреса, или если Дистрибьютор отказывается от отгруженного товара, первоначальные затраты на доставку будут

взысканы с Дистрибьютора, а за повторную доставку товара будет взиматься дополнительная плата, помимо сбора, в размере 1000 рублей за перехват и перемаршрутизацию.

Заказы, полученные и размещенные с понедельника по пятницу, в выходные дни или в праздники, будут отгружаться в последующие 1-2 суток.

У Компании нет ограничений в отношении минимального объема заказа, хотя ею могут взиматься минимальные сборы за отгрузку.

Все заказы доставляются наземным транспортом – с помощью компании-перевозчика по договору с Компанией.

Сборы за доставку зависят от рыночных переменных, и в этой связи Дистрибьюторы должны ознакомиться с условиями доставки в своем бэк-офисе.

Дистрибьюторы должны сообщить Компании о любых не доставленных или ошибочно доставленных товарах сразу же после получения заказа.

Если товары будут повреждены при перевозке, Дистрибьютор должен отказаться принимать упаковку и незамедлительно обратиться в Компанию.

Если у Дистрибьютора возникает подозрение, что заказ потерялся, он должен подождать не менее чем 7 (семь) рабочих дней, прежде чем обращаться за помощью или с просьбой о замещающей поставке. Информация для мониторинга доставки упаковки будет сообщаться Дистрибьютору дополнительно.

Полную информацию об условиях исполнения заказов Дистрибьютор найдет в бэк-офисе. Все заказы должны направляться в заполненном надлежащим образом виде с приложением платежного документа на соответствующую сумму. Компания не несет ответственности за задержанные или необработанные заказы, если информация о заказе или платеже неразборчива или представлена не полностью, или если оплаченная сумма недостаточна. Компания не несет ответственности за уведомление Дистрибьютора о задержке заказа в результате получения неполной информации.

Компания не несет ответственности за задержки в доставке, вызванные любыми не подконтрольными ей обстоятельствами.

Компания не несёт ответственность за порчу товара доставляемого службой доставки или третьими лицами, а так же за сохранность объявленной ценности.

Дистрибьютор соглашается с ответственностью за доставку заказа, при этом компания способствует в разрешении споров со службой доставки, предоставляет соответствующие документы по требованию обеих сторон.

2.4 Товары, которых нет в наличии:

Если тех или иных товаров временно нет в наличии, Дистрибьютор будет уведомлен о задержанном заказе в дату заказа или счета.

Задержанный товар оплачивается в момент заказа и учитывается для целей определения объема продаж при расчете комиссий в соответствующем периоде начисления комиссионных.

Компания, заменяет товары из заранее определенного состава упаковки на товары, имеющие аналогичную или более высокую стоимость, учитываемую при определении комиссий по согласованию с дистрибьютором.

3. ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ

План выплаты вознаграждения Armelle основывается на системе Сетевого маркетинга,

предусматривающей распространение товаров от одного человека к другому и прямые продажи конечным потребителям. Дистрибьюторы получают вознаграждение за товары, проданные и распространённые через их торгово-маркетинговые организации. План выплаты вознаграждения Armelle включен в настоящие ППП посредством отсылки.

Квалификационные требования и выплаты:

Чтобы иметь право на получение премиальных, комиссионных, повышение своего ранга и стимулирующие выплаты, Дистрибьюторы должны быть Активными и выполнять условия Соглашения.

До тех пор пока Дистрибьютор соблюдает все условия Соглашения, Компания выплачивает ему комиссионные (премиальные) в соответствии с Планом выплаты вознаграждения Armelle.

Компания рекомендует, чтобы в течение каждого квалификационного периода Дистрибьюторы обслуживали от трех до пяти розничных клиентов.

Комиссионные (премиальные) не выплачиваются при покупке любых рекламных и деловых материалов, таких как средства содействия продаже.

Дистрибьюторы получают комиссионные (премиальные), исходя из фактического объема продаж товаров конечным потребителям.

Ежемесячные комиссионные (премии) выплачиваются в порядке, установленном Компанией, с 5-го по 10-е число каждого месяца по завершении каждого периода начисления комиссионных.

Если Дистрибьютор обнаружит любые несоответствия суммы комиссионных (премиальных), он должен сообщить об этом в службу поддержки в течение 7 дней с момента получения суммы комиссионных (премиальных), с тем, чтобы внести корректировки.

При получении комиссионных (премиальных), выплат или размещении нового оптового заказа Дистрибьютор вновь подтверждает свою готовность соблюдать настоящие ППП, с учетом вносимых в них изменений и дополнений.

Ни при каких обстоятельствах Компания не будет делить комиссионные и премиальные выплаты между разводящимися или членами ликвидируемых организаций.

4. ОГРАНИЧЕНИЯ

Компания несет фидуциарное обязательство по защите и обеспечению безопасности Дистрибьюторов, которые доверились Компании и поверили в ее миссию и ее руководство. При ведении своей коммерческой деятельности Дистрибьюторы должны стремиться укреплять репутацию товаров и услуг Компании, а также воздерживаться от совершения любых действий, которые могут наносить ущерб Armelle и противоречить ее более общим общественным интересам. Любые обновляемые материалы о соблюдении правил, направляемые Компанией, автоматически включаются в настоящее Соглашение посредством отсылки.

4.1. Ограничение дистрибьюторов

В своей деятельности дистрибьюторы:

- должны честно и объективно представлять информацию о Компании, ее товарах и программах при общении с существующими или потенциальными Дистрибьюторами;
- не имеют права заключать договоры или сделки от имени Компании или представляться работниками, Дистрибьюторами, агентами или предпочитаемыми торговыми организациями

Компании;

- не имеют права делать какие-либо заявления насчет терапевтических или лечебных свойств товаров Компании. Ее товары не предназначены для использования в диагностических целях или в целях лечения, оказания помощи, смягчения последствий или предотвращения какого-либо заболевания и не должны предлагаться в качестве таковых;

- не будут предлагать никаких диагнозов, прогнозов, оценок, способов лечения, описаний, помощи или лекарств в случае болезни, заболевания или недомогания;

- не имеют права делать любые ложные, необоснованные, вводящие в заблуждение или намеренно недостоверные прогнозные оценки относительно доходов, адресованные потенциальным или существующим Дистрибьюторам. Любые прогнозные оценки относительно доходов должны включать краткое описание вознаграждения, которое периодически выпускается Компанией. Такое краткое описание должно предоставляться каждому потенциальному участнику на момент вынесения соответствующих прогнозных оценок и может быть скачано из бэк-офиса Дистрибьютора;

- будут подчеркивать, что успех в рамках программы маркетинга Компании будет неодинаков у различных Дистрибьюторов и зависит от личных усилий, в том числе и от мастерства и времени, затраченного на развитие бизнеса;

- не имеют права заявлять, что план или товарный портфель Компании был одобрен или утвержден каким-либо государственным органом;

- полностью отвечают за любые устные и письменные заявления, которые они делают в отношении Компании, ее товаров, услуг и возможностей и которые не соответствуют официальным материалам Компании, выпускаемым в поддержку продаж (в их действующей редакции).

4.2 Реклама

Armelle выплачивает вознаграждение своим Дистрибьюторам за продажу товаров от одного лица другому. Такая продажа может осуществляться в заранее оговоренных местах, например, в парикмахерских, салонах, офисах по продаже недвижимости и фитнес-клубах, при условии, что товары не выставляются там, где выставлены также иные аналогичные товары.

Места розничной торговли: товары Компании не могут продаваться, рекламироваться или распространяться в местах розничной торговли, включая, в частности, магазины, рынки, рестораны, булочные, сетевые магазины товаров повседневного спроса, гипермаркеты и т.п.

Ярмарки, выставки, демонстрационные показы: демонстрация на стендах, рекламирование или продвижение на рынке товаров Компании, ее услуг или коммерческих возможностей в ходе проведения ярмарок, торговых выставок, базаров на открытом воздухе и в рамках любых других аналогичных мероприятий требует предварительного письменного согласия Компании. Заявки должны направляться не позже чем за 14 дней до начала мероприятия и до того, как с соответствующим местом проведения мероприятия будет заключено какое-либо соглашение.

Для того, чтобы защитить работу в области прямых продаж, Компания сохраняет за собой право по своему усмотрению ограничить продажу своих товаров в любом месте, в котором она не считает целесообразным их продавать.

Сувенирно-рекламная продукция: За исключением заранее утвержденной сувенирно-рекламной продукции, имеющейся для продажи Компанией, Дистрибьютор или коммерческая организация не имеет права использовать принадлежащие Компании товарные знаки, логотипы или дизайн на самостоятельно произведенной сувенирно-рекламной продукции (такой как автомобильные бирки, магниты, наклейки, цепочки для ключей, шапки, рубашки, кружки, визитки,

флажки, стикеры, канцелярские принадлежности и т.п.).

4.3 Использование товарных знаков Компании

Дистрибьюторы не имеют права использовать, воспроизводить или распространять коммерческое наименование Компании, ее логотип, любой товарный знак или знак обслуживания, за исключением тех, которые приведены в материалах, опубликованных и предоставленных Компанией (бренд бук). Это включает, в частности, использование термина «Armelle» (или любого производного термина, который может ввести в заблуждение и убедить какое-либо лицо в том, что оно ведет дела с Компанией), корпоративного логотипа, а также всех знаков и рекламных лозунгов (слоганов), обозначающих товары или услуги, предлагаемые Компанией.

Во всех рекламных материалах Дистрибьютора должна быть приведена фраза “Независимый Дистрибьютор Armelle”, которая должна быть размещена на видном месте с использованием такого же (или более крупного) шрифта (минимум 14 кегль), цвета и гарнитуры шрифта для текста, идущего по окружности, и все подобные материалы до запуска их в производство должны быть представлены в Компанию на утверждение.

Дистрибьюторы обязуются не включать любые упоминания или онлайн-ссылки в отношении материалов третьих лиц для целей подтверждения или подчеркивания каких-либо лечебных или терапевтических эффектов любых товаров Компании или их компонентов. В результате таких ссылок соответствующие заявления третьих лиц становятся прямыми заявлениями без надлежащего обоснования.

Дистрибьюторы должны избегать любых ложных обращений к авторитетам (например, к божествам, врачам, медицинским сестрам, терапевтам, ученым, должностным лицам Компании и т.д.), когда они представляют информацию о товарах Компании или ее возможностях.

Дистрибьюторы не имеют права взимать включающие прибыль сборы за любые услуги, обучение, литературу, материалы, веб-сайты, членство или иные относящиеся к Компании материалы.

Во избежание возникновения конфликта интересов Дистрибьюторы не будут продавать, выставлять или рекламировать товары Компании вместе с аналогичными товарами (не имеющими отношения к Компании) на любой физической или электронной торговой площадке, в любой экспозиции или рекламном объявлении.

Компания запрещает Дистрибьюторам рекламировать продукцию любой другой компании наряду с товарами Компании на любой физической или электронной торговой площадке, в любой экспозиции или рекламном объявлении. (Конкурентом считается другая компания, продающая товары с аналогичной концепцией).

Дистрибьюторы не имеют права использовать для продаж или распространения товаров какие-либо записанные на пленку мероприятия Компании или выступления ее представителей без предварительного письменного разрешения Компании. Они также не имеют права копировать с целью продажи или в личных целях выпущенные Компанией аудио- и видеозаписи ее презентаций.

Компания сохраняет за собой право, по своему единоличному усмотрению, потребовать удаления любых не соответствующих требованиям или оскорбительных материалов, используемых Дистрибьюторами для рекламирования товаров Компании или ее возможностей:

Нарушение любых приведенных выше ограничений может привести к приостановке и (или) прекращению участия до окончания расследования (см. раздел XI. «Дисциплинарные меры»).

Дистрибьюторы обязаны использовать только санкционированные каналы дистрибуции при создании своей маркетинговой организации.

4.4 Рекламирование в сети интернет

Все общие принципы политики в отношении рекламы применяются к рекламе в сети интернет / электронной рекламе, включая информацию в общественных сетях (например, Facebook, Twitter, odnoklassniki, vkontakte) или на сайтах обмена мнениями .

Дистрибьюторы не будут продвигать на рынке или продавать товары Компании на любом электронном или физическом аукционе или торговой площадке (в том числе, на сайтах e-Bay, Craigslist, Yahoo и т.п.). Для защиты маркетинга в форме от одного лица другому Компания ограничивает возможность продвижения или продажи своих товаров на электронных площадках, которые она считает неприемлемыми.

Доменные имена, предназначенные для маркетинга товаров или возможностей Компании, должны быть представлены на утверждение до их приобретения.

Дистрибьюторам не разрешается использовать фирменное наименование «Armelle» или какой-либо товарный знак Компании (или любой производный термин, который может ввести в заблуждение и убедить какое-либо лицо в том, что оно ведет дела с Компанией), в составе своего адреса электронной почты или доменного имени, в онлайн-рекламе, в составе коммерческого наименования, имени (именах) пользователя и (или) контактных данных. Дистрибьюторы соглашаются передать за свой собственный счет Компании доменные имена, нарушающие указанные принципы.

Ни при каких обстоятельствах Дистрибьютор не должен заявлять, что он представляет официальный сайт Компании.

Компания предлагает Дистрибьюторам дублирующие розничные веб сайты в сети интернет с заранее одобренными текстами и фотографиями для работы с розничными клиентами и привлечения новых Дистрибьюторов. Страницы приглашения для участия в программе и «корзины товаров», не имеющие отношения к тем, которые используются на дублирующих веб сайтах Компании, не разрешается использовать для продвижения товаров и возможно стей Компании .

Дистрибьюторы имеют право создавать свои собственные вебсайты, независимые от предлагаемых Компанией, при условии, что такие вебсайты были одобрены Компанией. Чтобы начать процедуру утверждения персонального вебсайта, необходимо обратиться в Департамент по соблюдению правил, чтобы получить соответствующие указания и сведения о действующих требованиях к оплате юридических услуг.

После получения запроса об одобрении Дистрибьютор соглашается с тем, что любые будущие изменения, касающиеся вебсайта, должны направляться в Компанию и утверждаться ею в письменном виде.

Дистрибьюторы отвечают за своевременное обновление своего независимого вебсайта, в том числе информации о товарах, скидках, мероприятиях и маркетинге.

Любой утвержденный сайт может использоваться только в личных целях. Дистрибьюторы не должны представлять другим Дистрибьюторам самостоятельно созданные дублирующие вебсайты.

Нарушение любых приведенных выше ограничений может привести к немедленному приостановлению и (или) прекращению участия до удаления нарушающего материала и (или) окончания расследования.

4.5 Рассылка спама

Политика Компании полностью исключает любые действия по рассылке спама Дистрибьюторами. Рассылка спама означает направление электронных или иных сообщений в попытке навязать ту или иную информацию другим лицам, которые не выразили специально желания получать и не дали согласия на получение указанной информации, вне зависимости от того, включена ли в такое сообщение подпись.

Непрошенные сообщения по электронной почте: Armelle не разрешает Дистрибьюторам направлять непрошенные коммерческие сообщения по электронной почте, за исключением случаев, когда такие сообщения строго соответствуют применимым законам и нормативным актам и были одобрены Компанией до их рассылки. Любое сообщение, направленное по электронной почте Дистрибьютором и рекламирующее Armelle, бизнес-возможности в Armelle или ее товары и услуги, должно соответствовать следующим положениям:

- в сообщении должно содержаться уведомление, сообщающее получателю, что он имеет право направить ответ на сообщение по электронной почте по действующему обратному адресу электронной почты и потребовать, чтобы в будущем никакие предложения или сообщения по электронной почте ему не направлялись (действительное уведомление о возможности отказа от рассылки). В сообщении должен быть приведен действующий обратный адрес электронной почты отправителя;

- в сообщении по электронной почте должен быть указан обычный почтовый адрес Дистрибьютора;

- в сообщении по электронной почте должно быть четко и ясно указано, что оно представляет собой рекламное объявление или предложение;

- использование вводящих в заблуждение записей в поле «тема письма» и (или) ложных заголовков запрещается;

- все просьбы об исключении из рассылки, вне зависимости от того, получены ли они по электронной или по обычной почте, должны выполняться. Если Дистрибьютор получит просьбу об исключении из рассылки от получателя электронного сообщения, он должен перенаправить такую просьбу в адрес Компании.

- Компания имеет право периодически рассылать коммерческие сообщения по электронной почте от имени Дистрибьюторов. Закрывая данное Соглашение с Дистрибьютором, Дистрибьютор соглашается с тем, что Компания имеет право направлять такие сообщения по электронной почте, и что почтовый адрес и адрес электронной почты Дистрибьютора будет указываться в таких сообщениях, направляемых по электронной почте, как указано выше. Дистрибьюторы будут выполнять все просьбы об исключении из рассылки.

4.6 Автоматический обзвон и непрошенные факсы

За исключением того, что предусмотрено в этом разделе, Дистрибьюторы не имеют права использовать или передавать непрошенные факсы или использовать систему автоматического набора телефонных номеров в связи с их деятельностью в рамках программы Armelle.

Термин «система автоматического набора телефонных номеров» означает оборудование, которое может: (а) хранить или генерировать телефонные номера, по которым будут делаться звонки, используя генератор случайных или последовательных номеров; и (b) набирать такие номера.

Термин "непрошенные факсы" означает передачу по аппарату факсимильной связи

любых материалов или информации, рекламирующих или продвигающих на рынке Armelle, ее товары, ее План выплаты вознаграждения или любые иные аспекты ее деятельности и передаваемых любому лицу, за исключением того, что данный термин не включает факс, направляемый: (а) какому-либо лицу с его прямого предварительного разрешения или по его прямому предварительному приглашению; или (b) какому-либо лицу, с которым Дистрибьютор установил деловые или личные отношения.

Термин "установленные деловые или личные отношения" означает ранее существовавшие или существующие отношения, сложившиеся в результате добровольного двустороннего общения между Дистрибьютором и тем или иным лицом на основе: (а) запроса, обращения, покупки или сделки со стороны данного лица в отношении товаров, предлагаемых таким Дистрибьютором; или (b) личных или семейных отношений, которые не были ранее прекращены одной из сторон.

4.7 Вопросы средств массовой информации

Согласно политике Компании, специалисты по работе с общественностью из корпоративного офиса занимаются любыми вопросами, поступающими со стороны средств массовой информации (радио- и телевидения, органов печати).

Дистрибьюторы не должны отвечать на вопросы средств массовой информации, касающиеся Компании, ее товаров или своей самостоятельной деятельности в рамках программы Armelle и соглашаются незамедлительно направлять все вопросы средств массовой информации в Компанию по адресу:

4.8 Товарный знак, служебная информация и коммерческая тайна

Товарный знак Компании представляет собой важный и ценный коммерческий актив. Товарный знак помогает идентифицировать товары Компании по всему миру и отличать эти товары от товаров ее конкурентов. Компания должна защищать свой товарный знак от неправомерного использования и нарушения, так как в противном случае он может быть утрачен. Каждый случай ненадлежащего или несанкционированного использования товарного знака или символа кем-либо помимо его владельца существенно снижает значимость и важность товарного знака. В этой связи Компания предпринимает все усилия по защите своего товарного знака, фирменного логотипа и дизайнов с тем, чтобы их не могли использовать посторонние лица. Приведенные ниже правила были разработаны с целью обеспечить неприкосновенность товарного знака Компании, а также обеспечить, чтобы ее торговое наименование и товарные знаки использовались исключительно для целей коммерческой деятельности Компании.

Необходимость получить разрешение до использования: Компания не разрешает использовать свое торговое наименование (фирменное наименование), товарные знаки, изображения и символику какому-либо лицу, в том числе и Дистрибьютору, без ее предварительного разрешения. Компания будет направлять приказы о запрете продолжения противоправного действия любым лицам, использующим ее торговое наименование, товарные знаки, изображения и символику без ее разрешения и, если это необходимо, предъявит затем судебный иск за невыполнение указанного приказа. Если Компания не делала бы этого, Дистрибьюторы вскоре обнаружили бы, что рынок наводнен товарами Компании, которые не были ею произведены или проданы ее Дистрибьюторами. Совершенно очевидно, что такая нечестная конкуренция нанесла бы огромный вред Дистрибьюторам.

Дистрибьюторам запрещается использовать или регистрировать действующие или будущие

фирменные наименования, товарные знаки, наименования услуг, знаки обслуживания, логотипы, наименования товаров, наименование Компании (в дальнейшем при совместном упоминании – «Интеллектуальная собственность»), или производные от них наименования, или похожие и тем самым вводящие в заблуждение наименования с тем, чтобы не вызвать путаницы, ошибочного восприятия или заблуждения в отношении источника рекламируемых товаров и услуг.

Дистрибьюторам запрещается использовать интеллектуальную собственность Компании или вводящий в заблуждение вариант такой собственности в коммерческом наименовании, адресе электронной почты, имени интернет-домена или субдомена, телефонном номере, онлайн-рекламе, имени (именах) пользователя или в любом другом адресе, контактных данных или названии должности.

Дистрибьютор соглашается незамедлительно переуступить Компании и (или) оказывать содействие Компании в любой регистрации наименований, торговых наименований, товарных знаков или имен интернет-доменов Компании, зарегистрированных или зарезервированных с нарушением указанных принципов. Несоблюдение этого требования ведет к немедленному аннулированию статуса Дистрибьютора. Данные положения сохраняют силу после прекращения Соглашения.

Данные Дистрибьютора, в том числе имена (наименования), почтовые адреса и адреса электронной почты, а также телефонные номера других Дистрибьюторов представляют собой служебную информацию Компании.

Служебная информация передается Дистрибьютору в конфиденциальном порядке, и, если бы не данное обязательство в отношении конфиденциальности и неразглашения информации, Компания не предоставила бы данную информацию Дистрибьютору.

Дистрибьюторы обязуются не раскрывать такую информацию третьему лицу и не использовать ее в любых целях, не связанных с Компанией, или в целях конкурирования с ней.

Дистрибьютор признает, что такая служебная информация носит характер, в силу которого она является уникальной, и что раскрытие или использование такой информации в нарушение данного положения приведет к невосполнимому ущербу для коммерческой деятельности Компании и Независимого дистрибьютора.

Существующий или бывший Дистрибьютор должен вернуть по требованию Компании оригинал и все копии служебной информации Компании.

Компания и ее Независимые дистрибьюторы будут иметь право прибегнуть к средствам правовой защиты с целью не допустить нарушений данной политики.

Компания запрещает существующим и бывшим Дистрибьюторам, действующим самостоятельно или через третье лицо, продвигать на рынке любую иную компанию в течение срока, когда такие Дистрибьюторы осуществляют деятельность, связанную с Компанией или спонсируемую ей, или любую деятельность, осуществляемую в качестве таковой.

Компания запрещает Дистрибьюторам продавать или продвигать на рынке (наряду с товарами Компании) товары любой другой компании на любой физической или виртуальной торговой площадке, в любой экспозиции или в рекламном объявлении.

Дистрибьюторы являются независимыми подрядчиками, и Компания не устанавливает никаких ограничений в отношении участия Дистрибьютора или его торговой деятельности в рамках других многоуровневых программ или программ прямых продаж.

Если Дистрибьюторы примут решение об участии в другой неконкурирующей программе прямых продаж, они соглашаются осуществлять эти два вида деятельности отдельно и независимо один от другого. Данная политика применяется ко всем странам, в которых Компания официально ведет свою деятельность, и сохраняется в силе после аннулирования настоящего Соглашения.

Нарушение буквы и (или) духа ППП означает добровольный выход Дистрибьютора из числа участников и аннулирование Соглашения с Дистрибьютором, начиная с даты нарушения, а также лишает его права на получение любых комиссионных (премиальных), подлежащих выплате за календарный месяц, в течение которого произошло нарушение, и за последующие месяцы.

Нарушения данной политики наносят особенный ущерб росту и объему продаж, и Компания имеет право обратиться с требованием о возмещении ущерба и получить возмещение ущерба в связи с нарушениями данной политики.

5. СОГЛАШЕНИЕ О НЕДОПУСТИМОСТИ КОНКУРЕНЦИИ

Любой Дистрибьютор, прекративший действие своего статуса Дистрибьютора и (или) аннулировавший его, в течение 12 (двенадцати) месяцев не будет конкурировать с Компанией или любыми ее аффилированными лицами, пытаться переманить существующих клиентов Компании в любое иное предприятие, торгующее товарами подобного содержания по принципу многоуровневого маркетинга или используя эквивалентные методы продаж.

6. ДИСЦИПЛИНАРНЫЕ МЕРЫ

Все принципы политики, включенные в настоящие ППП, что также включает Заявление Независимого дистрибьютора и Соглашение с ним, План выплаты вознаграждения Armelle, а также любые иные соглашения, включаемые по упоминанию и заключенные между Компанией и Дистрибьюторами, представляют собой существенные условия соглашения между Компанией и Дистрибьюторами. Любое нарушение условий, заключенных между Компанией и Дистрибьюторами, или условий ППП, а также любые незаконные, мошеннические, обманные или не соответствующие принципам этики действия со стороны Дистрибьютора могут привести (по усмотрению Компании) к применению одной или нескольких мер воздействия, описанных ниже:

- направление письменного предупреждения;

- наложение штрафа, сумма которого будет удержана из сумм будущих комиссионных или премиальных выплат;

- переподчинение всей их маркетинговой организации или ее части;

- приостановление действия соответствующего Соглашения с Дистрибьютором;

- приостановление действия означает, что в ожидании завершения расследования и принятия окончательного решения Дистрибьютор не будет иметь возможности вести коммерческую деятельность в рамках программы Компании до тех пор, пока оно не будет отменено (в это время не выплачиваются комиссионные (премиальные) и не осуществляются контакты со структурой Дистрибьютора по нисходящей или восходящей линии). Если будет установлено, что Дистрибьютор ведет коммерческую деятельность в рамках программы Компании в период приостановления, его участие в качестве дистрибьютора Компании будет незамедлительно прекращено;

- прекращение действия соответствующего Соглашения с Дистрибьютором (Дистрибьютор утрачивает право на получение всех еще не полученных комиссионных (премиальных) и право работы со структурой по нисходящей линии); и любые иные меры, прямо предусмотренные в рамках политики, описанной в ППП.

7. ЗАЯВЛЕНИЕ В ОТНОШЕНИИ НЕПРИКОСНОВЕННОСТИ ЧАСТНОЙ ЖИЗНИ

В последнее время были значительно ужесточены законы о неприкосновенности частной

жизни, регулирующие ограничения в отношении использования персональных данных. Чтобы полностью соблюдать указанные законы, а также иные законы, устанавливающие ограничения в отношении сбора нами конфиденциальной информации и управления ею, мы предупреждаем наших Дистрибьюторов о том, что они должны получить (будь то на бумажном носителе или по электронной почте) письменное согласие объекта данных (владельца данных) на использование соответствующих персональных данных Дистрибьютором и (или) Компанией исключительно для целей коммерческой деятельности Компании.

Кроме того, Дистрибьюторы признают, что они будут получать или будут иметь доступ к “Персональным данным” в соответствии с определением, приведенным в Федеральном законе Российской Федерации "О персональных данных". Каждый Независимый Дистрибьютор будет хранить такую информацию отдельно и обособленно от любой иной информации, которую он использует или хранит, и принимает на себя перед Компанией обязательство, согласно которому он будет собирать, использовать и (или) раскрывать Персональные данные исключительно для целей, разрешенных Компанией применительно к использованию и (или) раскрытию Персональных данных. Независимый Дистрибьютор должен всегда соблюдать применимые законы и нормативные акты, регулирующие защиту персональных данных в России. Независимый Дистрибьютор должен незамедлительно сообщать Компании о любых фактических или подозреваемых нарушениях, касающихся охраны безопасности и Персональных данных.

8. ГАРАНТИЯ ВОЗМЕЩЕНИЯ УЩЕРБА

Каждый Дистрибьютор гарантирует возмещение ущерба Компании в связи с любыми требованиями, ущербом и обязательствами, возникающими в результате недостоверных заверений со стороны Дистрибьютора, его небрежности и несоблюдения им ППП. Данное положение будет сохраняться в силе после аннулирования Соглашения.

9. ПРЕИМУЩЕСТВЕННАЯ СИЛА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

На ППП Компании распространяются действующие местные и федеральные законы, регулирующие данный вид деятельности. Эти законы имеют преимущественную силу по сравнению с любыми положениями, включенными в настоящее Соглашение.

10. МОДИФИКАЦИИ ПРОГРАММЫ

Компания имеет единоличное право и дискреционные полномочия по внесению изменений в свой План выплаты вознаграждения, товарную линию, цены или условия ППП. Такие изменения незамедлительно становятся обязательными после размещения на официальном сайте компании в разделе «Новости». Обновленная информация размещается в бэк-офисе Дистрибьютора. Та же информация на бумажном носителе будет предоставляться по письменному запросу Дистрибьютора. Дистрибьюторы соглашаются соблюдать любые такие изменения.

11. ПОЛОЖЕНИЕ О НЕОТКАЗЕ ОТ ПРАВА

Неосуществление Компанией каких-либо прав в соответствии с положениями, приведенными в настоящих ППП, Плане выплаты вознаграждения Armelle, Заявлении Дистрибьютора и Соглашении с

ним или в любом ином документе, упомянутом в настоящем Соглашении, не является отказом Компании от ее права потребовать строгого соблюдения таких положений. Отказ со стороны Компании от такого права становится действительным только в том случае, если он составлен в письменной форме и подписан уполномоченным должностным лицом Компании.

12. ПРИНУДИТЕЛЬНОЕ СОБЛЮДЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ПОЛИТИКИ

Если какое-либо положение ППП будет признано недействительным, незаконным или не подлежащим принудительному исполнению по любой причине, Компания имеет право изменить или изъять такое положение. Изменение или изъятие любого пункта или положения не будет оказывать влияния на остальные пункты и положения, которые будут оставаться в полной силе и действии.

13. ПРИМЕНИМОЕ ПРАВО И УРЕГУЛИРОВАНИЕ СПОРОВ

Настоящие ППП и любые споры, возникающие из них, подлежат толкованию и регулируются в соответствии с законодательством Российской Федерации. Любые претензии или требования, возникающие из настоящих ППП и не урегулированные путем переговоров, а также любые споры, претензии или требования, возникающие из настоящих ППП или в связи с ними, в том числе касающиеся их исполнения, нарушения, прекращения или недействительности, разрешаются компетентным российским судом (судом общей юрисдикции или арбитражным судом в зависимости от обстоятельств дела) по месту нахождения Компании.

Каждая сторона судебного разбирательства оплачивает свои собственные затраты и издержки, если иное не предусмотрено российским законодательством, в том числе расходы на оплату юридических услуг и подачу документов. Ничто в настоящем Соглашении не мешает Компании обратиться к любому компетентному суду с просьбой о предоставлении возможного средства защиты и получить таковое, чтобы защитить свои интересы до начала судебного разбирательства или в ходе такового. Данное положение сохраняется в силе после прекращения или истечения срока действия Соглашения.

14. БОНУСНЫЕ ПРОГРАММЫ

Все бонусные программы указанные в маркетинг плане публикуются отдельными документами. Условия бонусных программ толкуются в соответствии с опубликованными документами по каждой бонусной программе.

Внесение изменений в условия бонусных программ вносится компанией без согласования с дистрибьюторами.

Дистрибьюторы уведомляются об изменениях самостоятельно путем публикации изменений на официальном сайте компании в разделе «Новости»