Правила и Процедуры компании Alpha Achievers

Я, ДИСТРИБЬЮТОР КОМПАНИИ ALPHA ACHIEVERS, ОБЯЗУЮСЬ СОБЛЮДАТЬ ВСЕ ПЕРЕЧИСЛЕННЫЕ НИЖЕ ПРАВИЛА И ПРОЦЕДУРЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В КОМПАНИИ.

Дистрибьютор всегда и везде соблюдает условия регистрации, Правила и Процедуры компании Alpha Achievers на словах и на деле.

Дистрибьютор придерживается единой ценовой политики на все продукты, предоставленные на официальном сайте компании

Дистрибьютор хорошо изучил продукцию компании и пользуется ею, чтобы быть убедительным при ее рекомендации другим.

Дистрибьютор дает полную и достоверную информацию о продукции и бизнесе компании, воздерживается от преувеличений и недостоверных заявлений об эффективности продукции и возможных доходах.

Дистрибьютор воздерживается от давления на потенциальных клиентов и Дистрибьюторов, уважая их право на самостоятельное принятие решения относительно ценности представленной информации и сотрудничества с компанией.

Дистрибьютор получает прибыль, от ведения бизнеса и может так же рекомендовать бизнес

- возможность тем людям, которые заинтересованы в дополнительном доходе.

Дистрибьютор направляет все свои знания и способности на обучение и вдохновение тех, чьим Спонсором он является.

Дистрибьютор выполняет все обязательства, которые взял на себя, по отношению к своим дистрибьюторам и клиентам, внимательно и доброжелательно относится к ним.

Дистрибьютор, независимо от ранга, уважительно относится к коллегам по бизнесу, даже если они не являются партнерами его структуры, соблюдает этику по отношению к дистрибьюторам и их спонсорам из параллельных веток.

Дистрибьютор старается разрешать любые возникающие разногласия этично, с пониманием и уважением ко всем сторонам разногласия.

Дистрибьютор честно ведет свою деятельность и осознает, что его поведение, слова и поступки могут повлечь за собой определенные последствия.

ПОНЯТИЯ И ТЕРМИНЫ

Дистрибьютор – Это физическое или юридическое лицо, которое зарегистрировалось на сайте компании по логину Дистрибьютора, или по его реферальной ссылке, предоставленной дистрибьютором. После регистрации данное лицо имеет регистрационный номер ID, или логин , который идентифицирует его как дистрибьютора компании **Активный Дистрибьютор –** это дистрибьютор, который приобрёл стартовый пакет, или сделал апгрейд или личную закупку продукта от 3000ЛО и выше в течении текущего месяца

Регистрационный номер- это номер для компьютерного учета, присваиваемый Дистрибьютору при регистрации в Единой информационной базе компании ALPHA ACHIEVERS. Каждый Дистрибьютор может иметь только один регистрационный номер или логин. Регистрационный номер или логин привязаны друг к другу, и принадлежат физ. или юр. лицам по данной учетной записи.

Аккаунт (контракт) - это учетная запись, хранящая совокупность данных о пользователе в Единой информационной базе компании ALPHA ACHIEVERS. Эти данные позволяют

идентифицировать пользователя, авторизоваться (произвести аутентификацию) и получить доступ к системе и настройкам. Это своего рода собственность каждого владельца этой учетной записи, по которой владельцу выплачиваются денежное вознаграждения, согласно маркетинг плана.

Спонсор (информационный) – это Дистрибьютор, который презентовал, дал информацию о компании, лично привлек потенциального партнера и зарегистрировал его к себе в первую линию для дальнейшего совместного сотрудничества.

Downline (Структура) - это все Партнеры и Дистрибьюторы организации Спонсора до последнего уровня, расположенные в иерархическом порядке. Дистрибьюторы первого поколения вместе с их организациями образуют ветки организации Спонсора. Количество веток в организации соответствует количеству Дистрибьюторов первого поколения Спонсора.

Личный объем (ЛО) – это объем в баллах, который суммируется в результате покупок, сделанных Дистрибьютором лично в течение месяца. Учитывается при присвоении ранга и начислений бонусных комиссионных согласно маркетинг плана. Личный объем (ЛО) дистрибьютора всегда зависит от статуса и ранга дистрибьютора.

Групповой объем (ГО) структуры – Это объем в баллах, который суммируется в результате покупок всех клиентов и дистрибьюторов структуры, независимо от поколений, в которых они находятся, в течении календарного месяца. В бизнес объем входят сумма всех ежемесячных покупок структуры, включая объем от стартового бонуса и объем клиентов.

ГО с учетом Правила ветки – Это правило, которое учитывается при закрытия Ранга Дистрибьютеру в текущем месяце. Для закрытия любого ранга предусматривается определенный объем ГО (см. маркетинг план), именно от этого ГО объема в зависимости от ранга не больше, чем 50 % ГО от максимальной ветки вашего первого поколения и его структуры будет засчитано в квалификацию, а остальной БО для закрытия определенного ранга будет засчитываться от других дистрибьюторов вашего первого поколения и их структур.

Уровень, Поколение – это позиция Дистрибьютора в структуре по отношению к Спонсору. Дистрибьютор, для которого другой Дистрибьютор является информационным Спонсором, считается его первым поколением. Соответственно, Дистрибьютором второго поколения считается Дистрибьютор, чьим информационным спонсором является Дистрибьютор первого поколения, и так далее.

Первая Линия (Фронтлайн) Это лично привлеченные дистрибьютеры, которые зарегистрировались по вашему логину или реферальной ссылке, согласно правилам и процедурам компании.

Spillover (спилловер) - функция "перелива", при которой вышестоящие спонсоры, точно также как и Вы, имеют только два направления для развития своей команды. В случае, если регистрации новых людей, у них направленны в Вашу сторону (право или лево) - в Вашей команде станут появляться люди, которые станут приносить Вам товарооборот.

CV – это условная единица измерения стоимости товара, по которой начисляются комиссионные выплаты, согласно маркетинг плана.

Статус, Ранг – это показатель, отражающий карьерный рост Дистрибьютора.

Статусы: Супервайзер, Менеджер, Директор, VIP

Ранги: Нефрит, Жемчуг, Сапфир, Изумруд, Рубин, Бриллиант, Черный Бриллиант, Президентский Бриллиант, Имперский Бриллиант.

Динамическая компрессия в компании - это механизм, позволяющий нижестоящим уровням «подтягиваться» вверх, заполняя уровни не активных партнеров по дереву регистрации.

Комиссионные выплаты – это ежемесячное вознаграждение, которое получает активный Дистрибьютор в соответствии с маркетинг-планом компании. Может выдаваться в виде комиссионного вознаграждения, путем перевода денежных средств на счет дистрибьютора в статусе ИП, Юр лица или самозанятого. Если Дистрибьютор является просто потребителем продукции, его выгода ограничивается возможностью приобретения товаров по льготной цене и его скидка учитывается в цене продукции.

Выплата комиссионных по стартовому бонусу начисляются в бек офис дистрибьютору. Возможность ими распоряжаться возникает автоматически с момента подтверждения его личной активности в текущем месяце от 3000 ЛО и выше.

Остаточный доход - это ежемесячные выплаты, согласно маркетинг плана, которые Дистрибьютор имеет право получать от созданной им клиентской и дистрибьюторской сети , до тех пор пока это сеть приносит товарооборот компании.

Платежный период: Это определенная дата месяца, по наступлению которой дистрибьютору начисляются все комиссионные согласно маркетинг плана.

Выплата стартового бонуса, а так же комиссионные от покупок розничных клиентов осуществляется в течении 24 часов. Комиссионные выплаты по всем остальным бонусам выплачиваются третьего числа каждого месяца.

Цена Дистрибьютора – это цена продукции, по которой ее приобретают Дистрибьюторы компании независимо от их ранга. **Розничная цена -** это цена продукции, рекомендованная на сайте компанией ALPHA ACHIEVERS для реализации клиентам. Дополнительная наценка к цене Дистрибьютора составляет 25%. Это фиксированная цена для потребителей.

Личный кабинет - это личный web-office Дистрибьютора, в котором отражается его работа (ЛО, БО, ранг) и каждого Дистрибьютора его структуры.

Депонирование (лат. dēpōnō — «кладу, оставляю») — процесс организованного хранения чего-либо (например денежных средств)

1. Регистрация Дистрибьюторов в Компании ALPHA ACHIEVERS

Порядок регистрации.

1.1.1. Дистрибьютором может стать любой совершеннолетний человек согласно законодательству страны, на территории которой он проживает.

1.1.2. Для того чтобы стать Дистрибьютором компании, необходимо зарегистрироваться на сайте www.alpha-achievers.com, указав логин Дистрибьютора, который пригласил вас в этот бизнес. Либо зарегистрироваться по реферальной ссылке, которую вам предоставил ваш рекомендатель (будущий спонсор)

1.1.3. Регистрация Дистрибьютора осуществляется при условии заполнения кандидатом своих личных данных (ФИО, телефон, электронный адрес, данные о совладельце контракта (если такой имеется) и подтверждения логина Спонсора, который пригласил вас в бизнес.

1.1.4. Регистрационный лист должен быть заполнен кандидатом без ошибок.

Если при ее заполнении допущены ошибки, которые привели к тому, что кандидат был зарегистрирован в структуре другого Спонсора, то Кандидат в течении 3 дней должен сообщить в службу поддержки компании о допущенных ошибках и подать заявление в онлайн форме об их исправлении. Если при заполнении регистрационного листа вы

допустили ошибки в своих личных данных (ФИО), сообщите в службу поддержки компании о необходимости их исправления.

1.1.5. На момент регистрации, кандидат не должен иметь другого аккаунта, учетной записи в компании. В случае обнаружения факта учетной записи регистрации в компании Дистрибьютором, уже имеющим регистрацию в компании, учетная запись зарегистрированная последней, считается недействительной.

1.1.6. При заполнении регистрационного листа, кандидату рекомендуется указать в качестве Спонсора Дистрибьютора, который первым пригласил его к сотрудничеству.

1.1.7 Кандидат имеет право на выбор спонсора.

1.1.8 Удаление и/или изменение совладельца учетной записи осуществляется при письменном согласии владельца и совладельца учетной записи предоставленное в службу поддержки компании.

1.2. **Гарантии Дистрибьютора**. Сокрытие кандидатом любых данных, препятствующих его регистрации в компании, считается нарушением положений Правил и Процедур компании. Любой кандидат, прошедший регистрацию в компании, тем самым подтверждает, заверяет, гарантирует и принимает на себя обязательства о том, что во время регистрации в компании и в течение периода ее действия он:

1.2.1. Отвечает всем требованиям, указанным в разделе п.1.1.1 Имеет право на регистрацию в соответствии с ее условиями и действующим законодательством.

1.2.3. Не ведет деятельность, противоречащую Правилам и Процедурам компании или нарушающую условия регистрации.

1.2.4. Не причинит никакого ущерба компании.

1.2.5. Указал при регистрации достоверные данные о себе.

1.3. Исправление ошибок, допущенных при регистрации.

1.3.1. Если регистрационный лист заполнен с ошибками в персональных данных Дистрибьютора (например, в имени, адресе, номерах телефонов и т. д.), то для их исправления необходимо воспользоваться разделом «Профиль» в online-office .

1.3.2 Править и вносить самостоятельно изменения владельца контракта, который был указан при регистрации в компанию, не представляется возможным.

2 Регламентация деятельности супругов и др. совладельцев

2.1. Порядок регистрации и деятельности супругов.

2.1.1. Супруги, состоящие в официальном браке, могут быть зарегистрированы на один аккаунт с одним регистрационным номером, указав при регистрации совладельцем аккаунта (контракта) Супруга (Супругу). По обоюдному желанию Супругов, они могут иметь два аккаунта с отдельным регистрационным номером каждого, где каждый выстраивает свой бизнес, самостоятельно.

2.1.2. Дистрибьютор, зарегистрированный первым в контракт (аккаунт), называется основным держателем контракта. Дистрибьютор, зарегистрированный вторым, – считается совладельцем контракта.

2.1.3 Так же на одном аккаунте (контракт) могут быть зарегистрированы, не имеющие родственных отношений люди, которые приняли решение вести бизнес совместно общими усилиями.

2.1.4. Если два Дистрибьютора, ведущих бизнес в компании в разных структурах, вступают в брак, то они имеют право сохранить свои регистрационные номера и свои структуры либо продолжить деятельность в одной структуре, но их структуры сохраняются в прежних линиях Спонсоров (т. е. один из супругов оставляет свою

структуру в прежней спонсорской ветке и получает остаточный доход от ранее созданной им сети).

2.1.6. При достижении любого статуса и ранга компании, Дистрибьюторы, которые находятся на одном аккаунте получают награды в виде двух сертификатов, свидетельствующих о достижении ранга, и двух знаков отличия. Оба владельца контракта (аккаунта) являются обладателями данного статуса или ранга.

2.1.8. Расторжение брака, разъединение партнерства. В случае развода супружеской пары (разъединения партнерства), зарегистрированные на одном семейном аккаунте (контракте), дистрибьюторам необходимо предоставить заявление в администрацию компании, приложив к нему копию свидетельства о расторжении брака (в случае его расторжения). В этом случае все комиссионные, которые семейная пара получала от совместно созданной им дистрибьюторской сети , компания распределяет и выплачивает каждый месяц в равных долях, каждому из бывших супругов, согласно выполнения условий маркетинг плана компании.

Так же Один из владельцев семейного аккаунта (контракта), имеет право после расторжения семейной регистрации в компании, вновь зарегистрироваться в любой спонсорской ветке и в любое время. Существующая структура остается неделимой под регистрационным номером семейного контракта, по которому бывшая семейная пара получает созданный ими остаточный доход. Дистрибьютор, вновь зарегистрированный, считается новичком, ранг и БО семейного аккаунта за ним не сохраняется.

2.1.9. В случае если при расторжении семейной регистрации в компании супруги могут достичь взаимного согласия по вопросу о принадлежности семейного контракта, один из них может сохранить за собой прежний регистрационный номер, второй Дистрибьютор, отказавшийся в пользу первого Дистрибьютора, имеет право вновь зарегистрироваться и получить свой регистрационный номер или логин.

3. Смена Спонсора

3.1 В особых случаях, когда Дистрибьюторы и их структуры остались без Спонсора, администрация вправе, по заявлению лидера, прикрепить их к другим Спонсорам, стоящим в этой же ветки по отношению к самому вышестоящему спонсору.

4. Аннулирование регистрации, учетной записи, контракта

4.1. Аннулирование регистрационной записи по инициативе Дистрибьютора.

4.2.1. Дистрибьютор имеет право в любое время прекратить свою деятельность, письменно уведомив об этом администрацию компании.

4.2.2. Регистрационная запись Дистрибьютора аннулируется в течение 7 дней с момента подачи заявления.

4.2.3 После прекращения деятельности дистрибьютора в компании, его структура автоматически подтягивается вверх вышестоящему спонсору по дереву регистрации.

4.3. Аннулирование регистрации по инициативе компании.

4.3.1. Компания вправе аннулировать по своей инициативе контракт Дистрибьютора, если им были допущены нарушения Правил и Процедур компании.

4.3.2. В случае аннулирования контракта Дистрибьютора по причинам, указанным в данных Правилах и Приложениях, Дистрибьютор не имеет права требовать от компании каких- либо выплат и компенсаций.

4.4. Сразу после аннулирования контракта Дистрибьютор обязан прекратить свою деятельность и использование товарных знаков, торговых марок, фирменных

наименований, эмблем, логотипов и других объектов интеллектуальной собственности компании.

4.5. В случае прекращения сотрудничества Дистрибьютора с компанией его структура переходит к вышестоящему активному спонсору по дереву регистрации.

4.6. Возобновление сотрудничества с компанией.

4.6.1. Дистрибьютор, прекративший сотрудничество с компанией на основании одного из пунктов раздела 4, может повторно зарегистрироваться в компании не ранее чем через 6 месяцев с момента аннулирования его аккаунта (контракта).

4.6.2. При возобновлении сотрудничества Дистрибьютора с компанией ранее созданная им структура не возвращается.

5 Обязанности Дистрибьюторов, являющихся Спонсорами

5.1. Знакомить приглашаемых к сотрудничеству кандидатов с условиями регистрации и Правилам и Процедурам компании

5.2. Прилагать все усилия для того, чтобы Дистрибьюторы, входящие в его структуру, соблюдали условия регистрации и вели бизнес этично, соблюдая Правила и Процедуры компании, а также соблюдая требования законодательства, той страны, где дистрибьютор ведет бизнес.

5.3. Обучать и мотивировать Дистрибьюторов, входящих в его структуру, в соответствии с рекомендованными материалами компании.

5.4. Постоянно поддерживать связь с Дистрибьюторами, входящими в его структуру.

5.5. Мотивировать Дистрибьюторов посещать мероприятия компании и структуры.

5.6 Использовать все Инструменты, предлагаемые компанией.

6. Передача прав и обязанностей, связанных с деятельностью компании

6.1. Передача прав и обязанностей по наследству:

6.1.1. В случае смерти Дистрибьютора его права и обязанности (связанные с деятельностью компании) в соответствии с требованиями законодательства страны, на территории которой он проживал, переходят в порядке наследования.

6.1.2. Срок для передачи прав и обязанностей наследникам – шесть месяцев со дня смерти Дистрибьютора. Для получения прав и обязанностей наследники должны предоставить в администрацию компании следующие документы:

• заявление наследника о передаче контракта и получения всех материальных выплат, в следствие передачи контракта;

• копию паспорта наследника;

• копию свидетельства о смерти Дистрибьютора;

• копию свидетельства о вступлении в права наследования;

• Если контракт был совместным, то одного из участников контракта по заявлению аннулируют по причине смерти. В данном случае предоставлять дополнительные документы, кроме свидетельства о смерти не требуется. Единым владельцем, остается лицо, ранее зарегистрированное по данному контракту.

• Если контракт был заключен с лицами, не состоявшими в родстве, в право наследования вступают наследники по закону в соответствии с требованиями законодательства страны, на территории которой он проживал.

6.1.3. В случае отказа от наследования прав и обязанностей Дистрибьютора или непринятия наследства умершего Дистрибьютора по истечению семи месяцев

регистрационная запись Дистрибьютора аннулируется. Созданная им структура партнеров «подтягивается» вверх вышестоящему спонсору, по дереву регистрации.

6.1.4 Компания обязуется выплатить все комиссионные наследнику за тот период, в течении которого он вступал в наследство (т. е за 6 месяцев). После вступления в право наследования, наследнику переходят все права и обязанности данного контракта наследодателя.

6.1.5 За наследником сохраняется право получать пожизненно остаточный доход от сети, созданной его Наследодателем, согласно маркетинг плана. Наследник понимает и осознает, что его комиссионные зависят от ежемесячного объёма структуры и выполнения условий действующего Маркетинг Плана.

6.2. Передача аккаунта (личного кабинета) по инициативе Дистрибьютора.

6.2.1. Дистрибьютор вправе передать свой аккаунт другому лицу с момента достижения ранга Сапфир.

6.2.2. Дистрибьютор обязан подать в администрацию компании заявление о передаче прав и обязанностей другому лицу с указанием в нем причин передачи аккаунта и сведений о новом владельце аккаунта.

6.2.3. Администрация компании обязуется рассмотреть заявление Дистрибьютора, намеренного передать права и в течение 10 рабочих дней переоформить данный контракт на нового владельца.

6.3 Передача прав и обязанностей Новому Дистрибьютору

При передаче прав Дистрибьютора другому лицу между Дистрибьютором и новым владельцем контракта заключается совместное соглашение.

6.3.1 Новый владелец контракта должен соблюдать Правила и Процедуры компании

6.3.2 Комиссионные выплаты Новый владелец контракта получает согласно Маркетинг Плану.

7. Переподписание

7.1. Переподписание – это повторная регистрация Дистрибьютора при наличии регистрационного номера с неоконченным сроком регистрации, с указанием нового спонсора.

7.2. Как переподписание квалифицируется и регистрация близкого родственника Дистрибьютора в другой структуре с другим Спонсором. То есть документальная подмена действующего дистрибьютора на близкого родственника, на которого формально оформляется контракт. К близким родственника относятся: мать, отец, сын, дочь.

7.3. **Компанией запрещено совершать действия, квалифицируемые как переподписание**.

7.4. Заявления о факте переподписания могут быть поданы в администрацию компании в письменной форме в течение шести месяцев с момента совершения действия, квалифицируемого как переподписание. Заявления, поданные по истечении указанного срока, по усмотрению компании могут не рассматриваться.

7.5. **Процедура приема заявления о факте переподписания**:

При выявлении факта переподписания необходимо в письменной форме направить заявление в администрацию, приложив к нему документы, подтверждающие данный факт.

7.6. В течение всего срока рассмотрения заявления компания оставляет за собой право заблокировать личный web-office Дистрибьютора до выяснения обстоятельств и принятия решения, а также ограничить выплаты комиссионных вознаграждений.

7.7. На основании представленных заявлений и документов администрация проводит разбирательство. По ее требованию стороны должны предоставить дополнительные сведения и аргументы по факту переподписания. О весомости и значимости предоставленной информации решение принимает администрация компания.

7.8. Срок рассмотрения заявлений и принятия решения.

Заявления по факту переподписания рассматриваются в течение одного календарного месяца.

7.9. В случае подтверждения факта переподписания:

• регистрационная учетная запись в структуре признается недействительной и аннулируется компанией;

• на усмотрение администрации компании структуру Дистрибьютора, допустившего переподписание, переводят к его прежнему Спонсору, по дереву регистрации или по дереву размещения;

• структура Дистрибьютора, являющегося близким родственником другому Дистрибьютору и подписанному в другой структуре (не в структуре родственника), переводятся в структуру родственника, зарегистрированного в компании раньше;

• к дистрибьютору, нарушившему Правила и Процедуры компании, могут быть применены санкции, предусмотренные разделом 13 настоящих правил, а также прекращение деятельности с компанией без права восстановления.

7.10. **Восстановление прав.**

7.10.1 Если решение принято в пользу Дистрибьютора, в тех случаях когда факт переподписания не подтвержден, то с момента принятия этого решения компания обязана полностью восстановить все его права, выплатить остаток вознаграждений, если при необходимости выдача которых возможно была приостановлена, разблокировать личный web-office Дистрибьютора

8. Комиссионные выплаты Дистрибьютора

8.1. Комиссионные выплаты Дистрибьютора определяются Маркетинг Планом компании. Всего 8 видов Бонусов

- Бонус за клиента
- Бонус за приглашение
- Бонус Роста
- Бинарный Бонус
- Лидерский бонус
- Бонус тур-семинар
- Бонус за ранг
- Элитный бонус

8.2 Комиссионные выплаты, начисляются и выплачивается согласно маркетинг плана.

Для их получения дистрибьютор должен иметь свою личную активность от 3000ЛО или от 4000ЛО/6000ЛО в зависимости от его статуса или ранга.

Дистрибьюторы, которые приобрели стартовые пакеты, или сделали апгрейд или личную активность считаются активными дистрибьюторами на текущей месяц.

8.3. По общему правилу Дистрибьютору вознаграждения начисляются в личный web-office Дистрибьютора.

Способы выплаты вознаграждения могут отличаться в разных странах в зависимости от действующего законодательства. Дистрибьютор имеет право по своему усмотрению вывести свои комиссионные на счет ИП, на счет ЮР Лица, а также на счет лица, имеющего статус самозанятого или воспользоваться внутренними переводами между дистрибьюторами компании.

8.4. Информацию по детализации начислений Дистрибьютор может посмотреть в личном web-office Дистрибьютора.

8.5. Компания при переводе денежных вознаграждений руководствуется правилом перечисления тому лицу, кто вписан в контракт. Если владельцами контракта являются два дистрибьютора, то по их согласию, на то, лицо, на кого будет оформлено ИП, ЮР. ЛИЦО, или Самозанятый или другие юр. лица в зависимости от действующего законодательства страны. Другим лицам, не состоявшим в контракте и не являющимися дистрибьюторами компании, переводы не осуществляются.

9. Правила работы со структурой

9.1. Сохранение стабильности в работе структуры, созданной Дистрибьютором, является приоритетом для всех субъектов компании ALPHA ACHIEVERS

9.2. Компания и каждый из ее Дистрибьюторов не могут гарантировать отсутствие текучести среди потребителей и Дистрибьюторов из-за изменчивости рынка.

9.3. Дистрибьютор не должен совершать действия, направленные на разрушение структур, и вмешиваться в деятельность других структур:

• принуждать или предлагать Дистрибьюторам из других структур перейти в свою структуру;

• принуждать или предлагать другим Дистрибьюторам прекратить сотрудничать с компанией

• привлекать к сотрудничеству с компанией кандидата, приглашенного другим Дистрибьютором;

• отговаривать кандидата, приглашенного другим Дистрибьютором, от сотрудничества с компанией;

•делать Дистрибьюторам из других структур коммерческие и деловые предложения, связанные с деятельностью компании или других компаний;

• принуждать или предлагать другим Дистрибьюторам нарушить условия регистрации или Правила и Процедуры компании;

• вносить изменения в рекомендованную их Спонсором программу использования продукции или программу построения бизнеса;

• распространять какие-либо слухи, которые могут негативно повлиять на репутацию или атмосферу среди членов структуры другого Дистрибьютора;

• предпринимать какие-либо действия, в результате которых кандидат другого Спонсора регистрируется в структуру Спонсора, который не приглашал его в компанию;

• некорректно вести себя по отношению к другим дистрибьюторам компании (допускать оскорбления, грубость, несдержанность, нецензурные выражения).

10. Сотрудничество с другими компаниями

10.1. Дистрибьюторы вправе сотрудничать с компанией, совмещая этот вид деятельности со своей основной работой в других компаниях, организациях традиционного характера, за исключением случаев сотрудничества с компаниями, применяющими метод сетевого маркетинга. (МЛМ компании)

10.2 В индивидуальном порядке, Администрация компании может дать Дистрибьютору разрешение одномоментно вести бизнес в нескольких МЛМ компаниях. В случае несогласования с Администрацией совмещения работы в двух и более компаниях сетевого маркетинга Дистрибьютором его контракт подлежит аннулированию.

10.3. Запрещается любое продвижение или реклама товаров, услуг или бизнес возможностей других многоуровневых маркетинговых (MLM) компаний среди дистрибьюторов Alpha Achievers. Данное правило направлено на поддержание сфокусированности и лояльности партнеров к нашей компании, а также на предотвращение конфликтов интересов и недобросовестной конкуренции.

10.4. Кандидаты на вхождение в Лидерский Совет Alpha Achievers должны вести свой бизнес исключительно в рамках нашей компании. Это условие гарантирует, что члены Лидерского Совета полностью привержены целям и развитию Alpha Achievers, а также обладают глубоким пониманием нашей бизнес-модели и ценностей.

11. Соглашение о конфиденциальности и неразглашении

11.1. Дистрибьюторы обязаны придерживаться правил неразглашения и конфиденциальности по отношению к информации компании, рассматриваемой как коммерческая тайна и служебная информация, персональным данным других лиц, сотрудничающих с компанией, а именно:

• к авторским материалам;

• к конфиденциальной и частной деловой информации компании;

• к информации о Спонсорах, которая имеет отношение ко всем составным частям организации спонсорства внутри бизнеса с компанией, включая все списки ветвей Дистрибьюторов и всю информацию о них;

• к данным о личностях Дистрибьюторов компании, контактной информации Дистрибьюторов.

11.2. Конфиденциальная информация может быть доступна Дистрибьюторам в их web-office на официальном сайте компании ALPHA ACHIEVERS. Конфиденциальная информация представляет собой коммерческую тайну и служебную информацию, принадлежащую исключительно компании. Такая информация предоставлена в режиме строгой конфиденциальности и является доступной с единственной целью – помощь Дистрибьюторам в работе со своими структурами, в развитии их бизнеса, связанного с бизнесом в компании. Дистрибьютор и компания в целом признают этот факт, но, следуя данному соглашению о конфиденциальности и неразглашении, компания так же не выдает конфиденциальную информацию любому, обратившемуся Дистрибьютору.

Чтобы защитить конфиденциальную информацию, Дистрибьюторы не имеют права от своего собственного имени или от имени другого человека, компании или другого юридического лица:

• прямо или косвенно раскрывать любую конфиденциальную информацию какому-либо третьему лицу;

• прямо или косвенно раскрывать пароль или другой код доступа к своему web-office любому третьему лицу;

• использовать какую-либо конфиденциальную информацию в процессе конкуренции с компанией или с любой другой целью, противоречащей развитию бизнеса с компанией.

11.3. Дистрибьюторы имеют не исключительное и не передаваемое другим лицам право использовать информацию компании, предоставленную ею, только тогда, когда это необходимо для содействия их бизнесу в компании.

11.4. Дистрибьютор не должен составлять, организовывать составление каких-либо списков с конфиденциальной информацией компании, за исключением тех случаев, когда компания наделила его этим правом.

11.5. Если Дистрибьютор намеренно или по неосторожности раскроет конфиденциальную информацию компании третьему лицу, он должен немедленно уведомить об этом факте компанию.

12 Рекламно-информационная деятельность

12.1. Рекламные материалы, производимые и распространяемые компанией, могут использоваться (без права воспроизведения, тиражирования) Дистрибьюторами без предварительного разрешения компании.

12.2. Дистрибьютор имеет право организовывать рекламно-информационные мероприятия по продвижению своего бизнеса и участвовать в таких мероприятиях.

12.3. Компания имеет официальный сайт в сети Интернет: http://alpha-achievers.com. На нем представлены информация о компании, ее продукции, предложения для Дистрибьюторов, деловая информация для лиц, сотрудничающих с компанией. Каждый Дистрибьютор имеет на сайте ALPHA ACHIEVERS свой web-office, доступ к которому возможен с использованием регистрационного номера ID или логина при входе и пароля. Компания рекомендует пользоваться сайтом для получения официальной и оперативной информации.

12.4. Дистрибьютор не вправе давать каких-либо интервью в печатных, электронных или телевизионных средствах массовой информации (СМИ) или размещать какую-либо рекламу в СМИ, а также в сети Интернет без предварительного письменного согласия компании если данная информация отличается от официально-предоставленной информацией компании.

12.5. Уважение частной жизни. При размещении сообщений в социальных сетях Дистрибьютор обязан всегда уважать частную жизнь третьих лиц. Дистрибьюторы не имеют права участвовать в распускании сплетен или слухов о третьих лицах, компании. Дистрибьюторы не могут перечислять имена других физических или юридических лиц в подобных сообщениях, если у них нет письменного разрешения человека или юридического лица, которые являются предметом их сообщения.

12.6. **Запрещенная информация.** Дистрибьюторы не имеют права публиковать информацию или иметь какое-либо отношение к публикации и материалам, которые:

• сексуально откровенны, непристойны или имеют отношение к порнографии;

• являются оскорбительными, оскверняющими, угрожающими, вредоносными, дискредитирующими материалами, клеветой или дискриминационными материалами (если имеют отношение к национальности, расовой, этнической принадлежности, религии, полу, сексуальной ориентации, физической неспособности и так далее);

• связаны с насильственными действиями (это относится и к насильственным изображениям в видеоиграх);

• являются производными любого незаконного поведения;

• имеют отношение к нападениям на человека, группу или юридическое лицо;

• нарушают какие-либо права интеллектуальной собственности корпорации или третьего лица.

12.7. **Ответ на отрицательные отзывы**. Дистрибьютор не должен вступать в спор с теми, кто отрицательно отзывается о других Дистрибьюторах или о компании. Отвечая на подобные отрицательные отзывы, Дистрибьютор подпитывает тему спора, в свою очередь

не придерживается тех высоких стандартов, которые заявляет компания, и тем самым вредит ее репутации

13. Нарушение Правил и Процедур компании ALPHA ACHIEVERS.

13.1. Дистрибьютор должен своевременно предоставлять компании любые сведения, связанные с реальными, потенциальными или представляющими угрозу нарушениями Правила и Процедуры, исходящими от другого Дистрибьютора.

13.2. Если администрации становится известно, что нарушения Правила компании со стороны Дистрибьютора произошло, произойдет или к этому имеются предпосылки, то компания вправе провести проверку и запросить объяснения у нарушителя.

13.3 По результатам проверки компания принимает решение о применении мер к нарушителю и сообщает о принятом решении ему и его Спонсору.

13.4 **Меры компании**:

13.4.1. Нарушение Правил и Процедур Дистрибьютором, рассматриваются компанией индивидуально и могут вести к депонированию комиссионных выплат.

13.4.2. Повторное нарушение Правил и Процедур Дистрибьютером рассматриваются компанией индивидуально и могут повлечь за собой аннулирование регистрации, аннулирование контракта Дистрибьютора по инициативе компании.

14. Изменение Правил и Процедур компании

14.1. Компания вправе вносить дополнения и изменения в Правила и Процедуры компании, размещая информацию на сайт http://alpha-achievers.com.

14.2. Компания оставляет за собой право изменять цены на товары, балловое наполнение товаров, устанавливать скидки на товары, проводить акции, изменять ассортимент товаров. Об указанных изменениях и проводимых акциях компания уведомляет Дистрибьюторов, размещая информацию на своем сайте.

14.3. Компания уведомляет Дистрибьюторов об изменениях и акциях, указанных в п. 14.1, п.14.2 путем отображения информации в web-office.

14.4. Все изменения вступают в силу с даты их опубликования в web-office.

14.5. Компания не несет ответственности за неисполнение своих обязательств или за нарушение сроков исполнения своих обязательств, когда это обусловлено обстоятельствами, не зависящими от воли компании, включая забастовки, нарушения общественного порядка, стихийные бедствия, ограничение обычных источников сырья, изменения в государственном законодательстве.