

Amelle

СОГЛАШЕНИЕ

о Принципах политики
и процедур компании

Настоящее Соглашение устанавливает порядок взаимоотношений и взаимодействия Компании с Дистрибьюторами, ВИП Клиентами, Персональными Клиентами и потребителями продукции Armelle.

Данный свод правил создан в целях защиты прав Дистрибьюторов, ВИП Клиентов, Персональных Клиентов, потребителей и продиктован высокими стандартами этики, в соответствии с которыми Компания осуществляет свою деятельность.

Соглашение устанавливает основные права и обязанности, возникающие при взаимодействии Компании с Дистрибьюторами, ВИП Клиентами, Персональными Клиентами и потребителями. Настоящее Соглашение является неотъемлемой частью заключенных договоров между Компанией и Дистрибьюторами/ВИП Клиентами.

Каждая сторона должна проявлять порядочность, добросовестность и честность при осуществлении своей деятельности в области поддержки и содействия продажам продукции Armelle.

Настоящее Соглашение подлежит применению на территории Российской Федерации и стран Таможенного союза

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ	2
РАЗДЕЛ 2. СТАТУС ДИСТРИБЬЮТОРА.	4
РАЗДЕЛ 3. СТАТУС ВИП КЛИЕНТА.	5
РАЗДЕЛ 4. СТАТУС ПЕРСОНАЛЬНОГО КЛИЕНТА.	5
РАЗДЕЛ 5. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ УЧАСТНИКОВ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ.	6
РАЗДЕЛ 6. ДИСТРИБЬЮТОРУ/ВИП КЛИЕНТУ ЗАПРЕЩАЕТСЯ:	8
РАЗДЕЛ 7. ПЕРЕХОД ПРАВ И ОБЯЗАННОСТЕЙ ПО ДИСТРИБЬЮТОРСКОМУ ДОГОВОРУ	10
РАЗДЕЛ 8. АНУЛИРОВАНИЕ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО ДОГОВОРА И СТАТУСА ВИП КЛИЕНТА	10
РАЗДЕЛ 9. ПРИОБРЕТЕНИЕ И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ ТОВАРА.	10
РАЗДЕЛ 10. ПОРЯДОК ПОЛУЧЕНИЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ.	15
РАЗДЕЛ 11. ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМИРОВАНИЯ ТОВАРА.	16
РАЗДЕЛ 12. ЭТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ И НОРМЫ	18
РАЗДЕЛ 13. ПОЛИТИКА КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ КОМПАНИИ.	19
РАЗДЕЛ 14. КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА.	19
РАЗДЕЛ 15. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ.	20
РАЗДЕЛ 16. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ.	20
РАЗДЕЛ 17. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ.	20

1. РАЗДЕЛ 1. ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ

1.1. «Товар» — продукция под товарным знаком Armelle, представленная на Сайте Компании и в каталоге, поставляемая на основании заказа Дистрибьютора/ВИП Клиента/Персонального Клиента.

1.2. «Производитель» — компания-производитель продукции под товарным знаком Armelle.

1.3. «Конкурентная продукция» — продукция одновременно сходная по химическому и биологическому составу, цене и потребительским свойствам с продукцией товарного знака Armelle.

1.4. «Сайт Компании» — официальный информационный ресурс ООО «Армэль Ворлд», расположенный в сети Интернет по адресу <https://armelle.world>.

1.5. «Интернет-магазин» — раздел Сайта Компании, осуществляющий торговлю Товаром посредством сети Интернет, предоставляющий зарегистрированным пользователям возможность сформировать заказ на покупку Товара в режиме онлайн, выбрать способ оплаты, доставки заказа и оплатить его.

1.6. «Дистрибьютор» — лицо, которое приобретает Товар Компании с целью его продвижения и продажи, и за это вправе ежемесячно получать от Компании вознаграждение, зависящее от объема личного товарооборота, а также вознаграждение за товарооборот сети, созданной этим лицом. Дистрибьютор является независимым лицом (индивидуальным предпринимателем) и несет персональную ответственность за свои действия или бездействие.

1.7. «ВИП Клиент» — физическое лицо, прошедшее регистрацию и активировавшее контракт покупкой продукции на 20 баллов. В результате чего получившее возможность приобретения Товара по Дистрибьюторской цене в течение 90 дней.

1.8. «Персональный клиент» — физическое лицо, получившее доступ от своего информационного Спонсора на приобретение Товаров в Интернет-магазине Компании для своего личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью, по Розничной цене, установленной Компанией.

1.9. «Спонсор» — Дистрибьютор Компании, осуществляющий рекрутинг и подготовку других Дистрибьюторов/ВИП Клиентов своей сети, ознакомляющий их с возможностями сетевого маркетинга, Товаром и так далее. Дистрибьютор и (или) Спонсор, приобретающий Товар с целью его реализации третьим лицам, оказывающий Компании услуги продвижения Товара и за это получающий вознаграждение, является независимым лицом, имеет самостоятельный юридический статус и несет персональную ответственность за осуществление предпринимательской деятельности.

1.10. «Дистрибьюторский договор» (публичный договор-оферта) — договор, который является официальным предложением — офертой Компании, адресованным всем лицам, заинтересованным в приобретении и продвижении Товара Компании, и содержит все существенные условия взаимодействия Сторон.

1.11. «Идентификационный номер» — номер, присваиваемый Дистрибьютору/ВИП Клиенту, используемый для входа в Личный кабинет и Интернет-магазин Компании, для оформления заказов и отслеживания его активной деятельности.

1.12. «Личный кабинет» — персональная страница Дистрибьютора/ВИП Клиента на Сайте Компании, систематизирующая информацию о его статусе, приобретенном Товаре (заказах), начисленных баллах, комиссионном объеме, ранге и других существенных показателях активности в рамках сотрудничества с Компанией.

1.13. «Дистрибьюторская цена» — закупочная стоимость Товара, по которой Дистрибьютор/ВИП Клиент приобретает Товар.

1.14. «Розничная цена» — стоимость Товара, по которой Персональный клиент приобретает Товар в Интернет-магазине Компании.

1.15. «Предлагаемая розничная цена» — стоимость Товара, установленная Компанией в качестве рекомендуемой для продажи конечным потребителям.

1.16. «Балл» — количественный показатель, присваиваемый каждому товару для

определения суммы вознаграждения, а также условная единица для оценки деятельности Дистрибьютора, зависящая от объема товарооборота в месяц.

1.17. «Бонус» — количественный показатель, отражающий размер вознаграждения Дистрибьютора в соответствии с Маркетинг-планом Компании. Бонусы могут быть использованы для выплаты вознаграждения и/или оплаты части заказанного Товара.

1.18. «Комиссионный объем» — определенная величина в баллах за каждый приобретенный товар, за который начисляется вознаграждение. Для целей выплаты вознаграждения за текущий календарный период Комиссионный объем должен быть не ниже установленного для календарного периода показателя.

1.19. «Активный Дистрибьютор/ВИП Клиент» — Дистрибьютор/ВИП Клиент, приобретающий Товар на общую сумму 35 Баллов в виде личного объема продажи товаров за текущий календарный период.

1.20. «Квалифицированный Дистрибьютор/ВИП Клиент» — Дистрибьютор/ВИП Клиент, достигший ежемесячного объема продаж и показателя активности организации, требуемых для начисления комиссионных.

1.21. «Ранг» — уровень квалификации, присваиваемый Дистрибьютору в результате прохождения квалификационного периода и учитываемый при выплате вознаграждения.

1.22. «Личный квалификационный объем» (ЛО) — совокупность баллов, присваиваемых Дистрибьютору/ВИП Клиенту в зависимости от объема прямых продаж, исчисляемая для целей определения ранга и выполнения квалификационных требований.

1.23. «Групповой объем» (ГО) — совокупный показатель Личного объема Дистрибьютора/ВИП Клиента и всех Дистрибьюторов/ВИП Клиентов сети по нисходящей линии.

1.24. «Восходящая линия» — линия спонсоров, которая связывает Дистрибьютора/ВИП Клиента с Компанией.

1.25. «Нисходящая линия» — совокупность привлеченных Дистрибьютором/ВИП Клиентом других Дистрибьюторов/ВИП Клиентов и их последующие спонсорские связи.

1.26. «Личная группа» — группа, сформированная Дистрибьютором и его Нисходящей линией спонсорства.

1.27. «Сеть» — линии спонсорства, построенные Дистрибьютором/ВИП Клиентом.

1.28. «Ветвь» — единая линия спонсорства, проходящая от вышестоящего Дистрибьютора/ВИП Клиента к нижестоящим Дистрибьюторам/ВИП Клиентам, получающим спонсорскую поддержку от вышестоящего.

1.29. «Вознаграждение Дистрибьютора» — оплата услуг Дистрибьютора в размере процента от объема личного товарооборота (количества бонусов) Дистрибьютора за месяц, определенного в соответствии с Маркетинг-планом Компании.

1.30. «Вознаграждение Спонсора» — оплата услуг Спонсора в размере процентов от объема товарооборота (количества бонусов) его сети за месяц, определенных в соответствии с первым уровнем маркетинг плана Компании, а также оплата услуг Спонсора с учетом его квалификационного статуса в размере процентов от общего товарооборота Компании, определенных в соответствии со вторым уровнем маркетинг плана Компании.

1.31. «Маркетинг-план» — утвержденная Компанией на текущий календарный год система выплат вознаграждения за продвижение Товаров Компании. Маркетинг-план включает описание рангов, размеров комиссионных вознаграждений и условий их выплаты Дистрибьюторам/ВИП Клиентам. Компания вправе в одностороннем порядке вносить изменения в условия Маркетинг-плана.

1.32. «Стартовый набор / Регистрационный набор» — комплект образцов Товара (пробников), предназначенный для содействия и организации рекламы и прямых продаж Товара. Наполнение Стартового набора может быть изменено Компанией без предварительного уведомления Дистрибьютора.

1.33. «Квалификационный период» — период времени, необходимый для получения

квалификационного статуса.

1.34. «Календарный период» — период времени продолжительностью от двадцати восьми до тридцати одного календарного дня (календарный месяц).

2 РАЗДЕЛ 2. СТАТУС ДИСТРИБЬЮТОРА.

2.1. Статус Дистрибьютора присваивается физическому лицу, индивидуальному предпринимателю после регистрации на Сайте Компании, заключения Дистрибьюторского договора и приобретения Стартового набора в объеме, ассортименте и по ценам, установленным Компанией.

2.2. Дистрибьюторский договор может быть заключен с физическим лицом, обладающим дееспособностью, индивидуальным предпринимателем, зарегистрированным в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации или законодательством страны, на территории которой он зарегистрирован.

2.3. Статус Дистрибьютора, зарегистрированного в установленном законом порядке в качестве индивидуального предпринимателя, предполагает:

- возможность приобретения Товаров по Дистрибьюторским ценам, установленным Компанией;
- возможность построения своей Дистрибьюторской сети;
- возможность получения вознаграждения за объем приобретенного Товара, как непосредственно им, так и его группой, в денежном эквиваленте;
- возможность участия в бонусных программах и акциях, проводимых Компанией;
- возможность получения вознаграждения в денежном эквиваленте путем перечисления на расчетный счет индивидуального предпринимателя.

2.4. Статус Дистрибьютора, не зарегистрированного в качестве индивидуального предпринимателя, предполагает:

- возможность приобретения Товаров по Дистрибьюторским ценам, установленным Компанией;
- возможность построения своей Дистрибьюторской сети;
- возможность получения вознаграждения за объем приобретенного Товара, как непосредственно им, так и его группой только в овеществленном эквиваленте (другим Товаром);
- возможность участия в бонусных программах и акциях, проводимых Компанией.

2.5. Дистрибьютор подтверждает, что не является сотрудником или служащим Компании, не состоит с ней в трудовых отношениях и соответственно не имеет права представляться сотрудником или служащим Компании, а также не является Дистрибьютором любой другой аналогичной Компании.

2.6. Дистрибьютор также подтверждает, что он не является государственным служащим и (или) муниципальным служащим. В случае сокрытия данной информации при регистрации, ответственность несет сам Дистрибьютор. По указанной причине переоформление Дистрибьюторского договора на другое лицо недопустимо.

2.7. Дистрибьютор по своему усмотрению принимает решения о том, какими разрешенными видами экономической деятельности он намерен заниматься, и определяет содержание и степень своего участия в такого рода деятельности. При этом сведения о дополнительных видах деятельности должны содержать коды и наименования видов деятельности, рекомендованных Компанией.

- 2.8.** Компания не несет ответственности за действия Дистрибьютора при осуществлении им предпринимательской деятельности.
- 2.9.** Дистрибьютор не выступает от имени Компании и не имеет полномочий от Компании на заключение договоров от ее имени, создающих соответствующие правовые последствия для Компании.
- 2.10.** Доходы от деятельности Дистрибьютора, подлежащие налогообложению, оплачиваются Дистрибьютором самостоятельно, в установленном законом порядке.
- 2.11.** Для начисления комиссионного вознаграждения необходимо, чтобы личный объем продаж составлял не менее 35 баллов за один календарный период.

3 РАЗДЕЛ 3. СТАТУС ВИП КЛИЕНТА.

- 3.1.** Статус ВИП Клиента присваивается физическому лицу при регистрации на сайте Компании и приобретении продукции на 20 баллов одновременно в объеме, ассортименте и по ценам, установленным Компанией.
- 3.2.** Статус ВИП Клиента дает возможность приобретения Товаров по Дистрибьюторской цене.
- 3.3.** Статус ВИП Клиента предполагает возможность построения своей Сети.
- 3.4.** Статус ВИП Клиента не предполагает возможность участия в бонусных программах и акциях.
- 3.5.** ВИП Клиент имеет право изменить свой статус на статус Дистрибьютора при условии приобретения Стартового набора или приобретения продукции на 50 баллов одновременно.
- 3.6.** ВИП Клиент подтверждает, что не является работником и представителем Компании и действует в качестве независимого лица во всем, что касается его самостоятельной деятельности.
- 3.7.** ВИП Клиент не выступает от имени Компании и не имеет полномочий от Компании на заключение договоров от ее имени, создающих соответствующие правовые последствия для Компании.
- 3.8.** Компания не несет ответственности перед третьими лицами за действия ВИП Клиента.
- 3.9.** Доходы от деятельности ВИП Клиента, подлежащие налогообложению, оплачиваются им самостоятельно, в установленном законом порядке.

4 РАЗДЕЛ 4. СТАТУС ПЕРСОНАЛЬНОГО КЛИЕНТА.

- 4.1.** Физическое лицо, получившее доступ от своего Информационного Спонсора на приобретение Товаров в Интернет-магазине Компании для своего личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью по Розничной цене, установленной Компанией, является Персональным клиентом.
- 4.2.** Баллы, начисленные от заказа Персонального клиента, учитываются для определения объема продаж Информационного Спонсора, предоставившего Персональному клиенту доступ к Интернет-магазину.
- 4.3.** При приобретении Товара Персональным клиентом, Компания зачисляет Вознаграждение на счет в Личном кабинете его Информационного Спонсора.
- 4.4.** Персональный клиент не уполномочен строить свою Сеть, спонсировать иных лиц, продвигать и продавать Товары Компании, участвовать в Плате выплаты вознаграждения, бонусных программах и акциях, устраиваемых Компанией.

5 РАЗДЕЛ 5. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ УЧАСТНИКОВ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ.

5.1. Обязанности Компании

5.1.1 Своевременно принять и обработать заказ Дистрибьютора в надлежащие сроки, а также передать в собственность Товар в соответствии с п. 9.4. настоящего Соглашения.

5.1.2 Качество Товара должно соответствовать требованиям Технических регламентов Таможенного союза, ГОСТов и иным документам, регламентирующим безопасность продукции на территории Российской Федерации и стран Таможенного союза.

5.1.3 Размещать на сайте Компании документацию, подтверждающую соответствие Товара Техническим регламентам Таможенного союза, ГОСТам и иным документам, регламентирующим безопасность продукции на территории Российской Федерации и стран Таможенного союза.

5.1.4 Выплачивать Дистрибьютору вознаграждение за реализацию им комплекса мероприятий, включающих в себя также услуги рекламирования Товаров, в целях продвижения Товара Компании.

5.1.5 Гарантировать качество Товара, с возможностью возврата денег при наличии законных и обоснованных претензий по качеству Товара со стороны Дистрибьютора/ВИП Клиента/Персонального клиента.

5.2. Права Компании.

5.2.1 Компания имеет право проводить мониторинг деятельности ее Дистрибьюторов и ВИП Клиентов, оказывающих услуги Компании в области рекламы и продаж Товара, в рамках реализации их самостоятельной деятельности.

5.2.2 Компания вправе согласовывать тексты рекламных сообщений, печатных изданий, маркетинговой продукции, используемой Дистрибьюторами/ВИП Клиентами для продвижения Товара, согласовывать места реализации Товара, проверять на соответствие Интернет-сайты, создаваемые Дистрибьюторами/ВИП Клиентами для продвижения.

5.2.3 Компания имеет право аннулировать Дистрибьюторский договор, в случае нарушения им обязательств, установленных настоящим Соглашением и заключенным с ним договором.

Решение об аннулировании Дистрибьюторского договора вступает в силу с момента уведомления Компанией Дистрибьютора по электронной почте.

5.2.4 Компания устанавливает Предлагаемую (рекомендованную) розничную цену на Товар.

Дистрибьюторам/ВИП Клиентам рекомендуется продавать Товары конечным потребителям по ценам не ниже рекомендованных розничных цен.

5.2.5 Дистрибьюторам/ВИП Клиентам не рекомендуется публиковать как в печатных изданиях (каталогах, прайс-листах), так и в предложениях (приложениях), размещенных в сети Интернет, цены ниже Предлагаемых розничных цен на Товар, установленных Компанией.

5.3. Права Дистрибьютора.

5.3.1 Дистрибьютор самостоятельно и по своему усмотрению создает и поддерживает Сеть для продвижения и продажи Товара.

5.3.2 Дистрибьютор имеет право на получение полной информации о Товаре и его свойствах, необходимой для его продвижения и рекламирования.

5.3.3 Дистрибьютор имеет право на получение дохода от продажи продукции конечному потребителю в виде разницы между Дистрибьюторской и Розничной ценой.

5.3.4 Дистрибьютор имеет право на получение вознаграждения за количество

приобретенного его VIP Клиентом/Персональным клиентом Товара в Интернет-магазине Компании.

5.3.5 Дистрибьютор имеет право на получение вознаграждения за количество приобретенной продукции в соответствии с Маркетинг-планом, утвержденным и опубликованным Компанией.

5.3.6 Дистрибьютор имеет право на участие в бонусных программах, в розыгрыше призов и получение премий в рамках осуществления своей активной деятельности.

5.3.7 Дистрибьютор, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя, имеет право самостоятельно определить эквивалент получаемого вознаграждения — денежными средствами или Товаром в количестве, соответствующем объему начисленных бонусов.

5.3.8 Дистрибьютор-физическое лицо имеет право на получение вознаграждения в виде Товара в количестве, соответствующем объему начисленных бонусов.

5.3.9 Дистрибьютор-физическое лицо имеет право подать заявление на передачу начисленных ему бонусов другому Дистрибьютору-индивидуальному предпринимателю для получения вознаграждения в денежном эквиваленте. При этом Компания не несет ответственность за финансовые взаимоотношения Дистрибьюторов и их налоговые обязательства.

5.3.10 Дистрибьютор имеет право вести деятельность на территории Российской Федерации, а также иных странах по предварительному письменному разрешению Компании.

5.3.11 Для более эффективной деятельности, связанной с продвижением и рекламированием Товара, Дистрибьютор имеет право принимать участие в мастер-классах, семинарах, тренингах, направленных на развитие разнообразных навыков.

5.4. Обязанности Дистрибьютора.

5.4.1 Дистрибьютор обязуется соблюдать правила, установленные настоящим Соглашением, Дистрибьюторским договором и иными документами (правила, инструкции и т.д.) в полном объеме.

5.4.2 Дистрибьютор обязуется оказывать Компании услуги в области рекламирования, поддержки и содействия продажам Товара на территории Российской Федерации и других стран, включая услуги по оказанию содействия иным Дистрибьюторам, VIP Клиентам или потенциальным покупателям в области продаж Товара за свой счет, а именно:

- доведение до сведения потребителей информации о Компании и ее Товарах, путем организации презентаций и иными разумными способами для поддержания интереса потребителей к продукции Компании и повышения спроса;
- доведения до сведения потенциальных Дистрибьюторов информации о Товарах Компании и ее политике, а также информации об условиях сотрудничества с Компанией (в том числе информацию о форме договоров, о процедуре их заключения, правилах и нормах, связанных с сотрудничеством с Компанией);
- консультирование и информирование действующих и потенциальных Дистрибьюторов по вопросам системы сбыта Товаров в целях увеличения продаж;
- распространение литературы, другой печатной рекламной и маркетинговой продукции Компании и предоставление информации о продуктах Компании и методах эффективного сотрудничества Дистрибьюторам по нисходящей линии в соответствии с Маркетинг-планом;
- информирование и, в случае необходимости, сопровождение Дистрибьюторов по нисходящей линии на тренинги, промоушены и другие мероприятия, организуемые Компанией.

5.4.3 Дистрибьютор, являющийся Спонсором другого Дистрибьютора обязан:

- консультировать, помогать, направлять привлеченных им Дистрибьюторов;
- своевременно информировать о проводимых акциях и мероприятиях, устраиваемых Компанией;
- не упоминать торговые марки конкурентной продукции в отрицательном, пренебрежительном или ином неприемлемом тоне, или давать другим компаниям отрицательную оценку.

5.4.4 Дистрибьютор, при поступлении от своего Персонального клиента, оформившего заказ в Интернет-магазине Компании, заявления о возврате Товара ненадлежащего качества обязан в течение 24 часов с момента поступления заявления обратиться в Компанию для произведения замены Товара.

5.5. Права VIP Клиента.

5.5.1 VIP Клиент имеет право на получение полной информации о Товаре и его потребительских свойствах.

5.5.2 VIP Клиент имеет право приобрести Товар по Дистрибьюторской цене.

5.5.3 VIP Клиент имеет право создавать и поддерживать свою Сеть для содействия продажам Товара.

5.5.4 VIP Клиент имеет право на начисление вознаграждения бонусами согласно Маркетинг-плану (рекрутинговый бонус, доход от личного и группового товарооборота);

5.5.5 VIP Клиент имеет право в любой момент в течение 90 дней стать полноценным Дистрибьютором компании или продлить свой статус еще на 90 дней.

5.5.6 VIP Клиент имеет право на возврат Товара ненадлежащего качества.

5.6. Обязанности VIP Клиента.

5.6.1 VIP Клиент обязан руководствоваться правилами, установленными настоящим Соглашением и иными документами (правила, инструкции и т.д.) и не допускать их нарушений.

5.6.2 VIP Клиент, являющийся Информационным Спонсором другого VIP Клиента или Дистрибьютора, обязан руководствоваться положениями по аналогии с установленными для спонсорства Дистрибьюторов (п. 5.4.3 настоящего Соглашения).

5.7. Права Персонального клиента.

5.7.1 Персональный клиент имеет право на получение полной информации о приобретаемом Товаре, о его потребительских свойствах и назначении.

5.7.2 Персональный клиент имеет право приобрести Товар в Интернет-магазине Компании, доступ к которому предоставляет его Информационный Спонсор, по Розничной цене.

5.7.3 Персональный клиент имеет право на получение информации об условиях сотрудничества с Компанией.

5.7.4 Персональный клиент имеет право на возврат товара ненадлежащего качества, направив заявление в адрес своего Информационного Спонсора в течение 24 часов с момента получения некачественного Товара.

6 РАЗДЕЛ 6. ДИСТРИБЬЮТОРУ/ВИП КЛИЕНТУ ЗАПРЕЩАЕТСЯ:

6.1. Совершать юридические и фактические действия, которые могут нанести ущерб Компании и товарному знаку Armelle.

6.2. Распространять ложную информацию о продукции под товарным знаком Armelle, о потребительских свойствах Товара при работе с иными Дистрибьюторами и потребителями, а также в СМИ и в сети Интернет.

6.3. Заключать договоры с третьими лицами от имени Компании, представляться

работником Компании, агентом или предпочитаемой торговой организацией Компании.

6.4. Предоставлять ложную информацию потребителям относительно свойств, качества, способов применения или преимуществ продукции Armelle, которыми она не обладает.

6.5. Ставить потребителям диагнозы, делать прогнозы, оценки состояния здоровья, предлагать способы лечения продукцией Компании.

6.6. Предоставлять ложные и вводящие в заблуждение сведения относительно ценовой политики Компании, доходов при ведении бизнеса, адресованные потенциальным или уже существующим Дистрибьюторам/ВИП Клиентам.

6.7. Использовать для реализации Товара иные Интернет-магазины, магазины профессиональной косметики и схожие рынки сбыта.

6.8. Без предварительного письменного согласия Компании, полученного не менее чем за 14 дней до даты предположительного размещения либо заключения договора, размещать Товары на ярмарках, выставках, демонстрационных показах, а также иных аналогичных мероприятиях.

6.9. Использовать товарный знак, логотип, дизайн (фирменный шрифт) Armelle на самостоятельно произведенной сувенирно-рекламной продукции, такой как автомобильные бирки, магниты, наклейки, брелоки, головные уборы, элементы одежды, кружки, визитки, флажки, стикеры, канцелярские принадлежности и т.д., за исключением заранее утвержденной сувенирной продукции, используемой Компанией для продажи.

6.10. Использовать фирменное наименование Armelle (или любой производный термин, который может убедить третье лицо в том, что он имеет дело с Компанией) в составе своего адреса электронной почты или доменного имени и контактных данных. Дистрибьюторы соглашаются безвозмездно передать Компании доменные имена, нарушающие указанные принципы.

6.11. Рекламирывать наряду с Товарами товарного знака Armelle товары Конкурентной продукции в дистрибьюторской сети Компании.

6.12. Продвигать, представлять и продавать Конкурентную продукцию наряду с продвижением Товаров Компании.

6.13. При контактировании с представителями СМИ, в том числе при осуществлении своей дистрибьюторской деятельности, распространять сведения, порочащие деловую репутацию Компании, ложную информацию о продукции Компании и ее потребительских свойствах.

6.14. Взимать плату за обучение, литературу, аудио- и видеозаписи, материалы, веб-сайты, членство и иные относящиеся к Компании и реализации ее продукции материалы.

6.15. Использовать для продажи и распространения Товара аудио- и видеозаписи с мероприятий, проводимых Компанией, без предварительного письменного разрешения Компании.

6.16. В целях реализации Товара направлять коммерческие предложения, адресованные неопределенному кругу лиц, по почте, электронной почте, факсу, а также в сети Интернет, за исключением случаев, когда такие сообщения заранее одобрены Компанией.

6.17. В индивидуальном порядке экспортировать, импортировать и распространять Товары Компании и средства организации бизнеса на территории других стран кроме стран, на территории которых Компания осуществляет свою деятельность, без предварительного получения письменного согласия Компании.

6.18. Проявлять агрессивное, неуважительное, грубое отношение к сотрудникам Компании в процессе взаимодействия.

7. РАЗДЕЛ 7. ПЕРЕХОД ПРАВ И ОБЯЗАННОСТЕЙ ПО ДИСТРИБЬЮТОРСКОМУ ДОГОВОРУ

7.1. В случае смерти Дистрибьютора или признания его безвестно отсутствующим, статус Дистрибьютора переходит к его наследникам в установленном законом порядке.

7.1.1 Наследнику необходимо обратиться в Компанию с заявлением о переоформлении Договора, приложив к заявлению копию свидетельства о смерти, завещания/свидетельства о вступлении в наследство/решения суда. Правопреемник приобретает полный объем прав и обязанностей, которыми обладал правопреемник.

7.2. В случае отсутствия наследников или отказа наследников от обращения в Компанию Договор Дистрибьютора в течение 6 календарных периодов с момента открытия наследства переходит в собственность Компании.

8 РАЗДЕЛ 8. АНУЛИРОВАНИЕ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО ДОГОВОРА И СТАТУСА ВИП КЛИЕНТА

8.1. В случае нарушения Дистрибьютором/ВИП Клиентом условий заключенного с ним договора и/или настоящего Соглашения, Компания имеет право аннулировать в одностороннем порядке договор. Решение об аннулировании договора вступает в силу с момента уведомления Компанией Дистрибьютора/ВИП Клиента по электронной почте.

8.2. Дистрибьютор/ВИП Клиент имеет право аннулировать свой договор посредством подачи письменного заявления в адрес Компании, с указанием причины аннулирования.

8.3. Если ВИП Клиент в течение 90 дней, предоставленных Компанией, не совершил апгрейд до статуса Дистрибьютора или не продлил свой текущий статус еще на 90 дней, Личный кабинет ВИП Клиента блокируется. После блокировки кабинета доступ к нему еще активен 10 дней, где партнер сможет повысить статус до Дистрибьютора, путем приобретения Стартового набора. По истечению данных 10 дней личный кабинет ВИП Клиента блокируется окончательно.

8.4. После аннулирования учетных данных бывший Дистрибьютор не имеет права в течение 6 календарных периодов обращаться в Компанию за повторным заключением договора (регистрации на Сайте Компании).

8.5. После аннулирования договора личный кабинет Дистрибьютора/ВИП Клиента блокируется и переходит в собственность Компании.

9 РАЗДЕЛ 9. ПРИОБРЕТЕНИЕ И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ ТОВАРА.

9.1. Оформление заказов Дистрибьютором/ВИП Клиентом.

9.1.1 Дистрибьютор/ВИП Клиент приобретает Товар по Дистрибьюторским ценам, которые отражаются в личном кабинете на официальном сайте Компании и учитываются при оформлении заказа. Заказ может быть оформлен в Интернет-магазине на Сайте Компании либо в региональном представительстве Компании через личный кабинет.

9.1.2 Оплата заказа производится посредством полной предоплаты в момент его оформления с использованием электронной платежной системы либо наличным расчетом при оформлении заказа в региональном представительстве Компании.

9.1.3 Оплата производится в валюте Российской Федерации или в валюте страны, на территории которой оформлен заказ.

9.1.4 При оформленном и оплаченном заказе позиции в структуре заказа изменению не

подлежат.

9.1.5 Доставка Товара осуществляется посредством почтовой связи, транспортными компаниями, также возможна доставка курьером Компании (при наличии).

9.1.6 Способ доставки выбирается Дистрибьютором/ВИП Клиентом при оформлении заказа самостоятельно.

9.1.7 При выборе способа доставки Товара посредством почтовой связи или курьером Компании, в сумму оплаты заказа, помимо стоимости Товара, также включается стоимость доставки и сопутствующие расходы.

9.1.8 При выборе способа доставки Товара посредством транспортных компаний оплата услуг производится в момент получения заказа согласно тарифам привлеченной транспортной компании.

9.1.9 При выборе способа доставки Товара Дистрибьютору/ВИП Клиенту/Персональному клиенту настоятельно рекомендуется применять услугу «Объявленная ценность» / «Объявленная стоимость» / «Стоимость груза». Данная услуга должна применяться с целью минимизации финансовых рисков Дистрибьютора/ВИП Клиента/Персонального клиента и Компании в случае порчи/утери отправок.

9.1.10 При наличии в Заказе Дистрибьютора/ВИП Клиента/Персонального клиента жидкостей и хрупких вещей (стекло) при оформлении Заказа также необходимо в обязательном порядке применять пометку «ОСТОРОЖНО».

9.1.11 В случае если Дистрибьютор/ВИП Клиент/Персональный клиент оформил Заказ без учета положений п. 9.1.9 - 9.1.10 настоящего Соглашения, то при утрате/порче посылок стоимость Заказа не возмещается, Товар повторному отправлению за счет Компании не подлежит.

9.1.12 Заказ учитывается баллами для целей определения объема продаж в соответствующий календарный период.

9.1.13 При необходимости произвести отмену заказа Дистрибьютор/ВИП Клиент/Персональный клиент должен направить заявление об отмене заказа в течение 24 часов в адрес Компании по электронной почте.

9.1.14 Заявление об отмене заказа рассматривается Компанией в течение 3 рабочих дней.

9.2. Корректировки при регистрации.

9.2.1 В случае некорректного ввода данных Дистрибьютором/ВИП Клиентом, будь то персональные данные, введенные им при регистрации, банковские реквизиты или иные данные, введенные им с ошибкой (за исключением изменений в Спонсорстве), Дистрибьютор/ВИП Клиент должен уведомить Компанию об ошибке в течение 24 часов посредством направления заявления по электронной почте с приложением документов, подтверждающих ошибку.

9.3. Оформление заказов Персональным клиентом.

9.3.1 Персональный клиент получает доступ к Интернет-магазину Компании от своего Информационного Спонсора для оформления заказа на приобретение Товара.

9.3.2 Приобретение Товара Персональным клиентом через Интернет-магазин Компании является публичной офертой, то есть публичным предложением Компании заключить с ней договор купли-продажи Товара дистанционным способом.

9.3.3 Способ доставки выбирается самостоятельно Персональным клиентом при оформлении заказа.

9.3.4 При выборе способа доставки Товара Персональному клиенту настоятельно рекомендуется применять услугу «Объявленная ценность» / «Объявленная стоимость» / «Стоимость груза». Данная услуга должна применяться с целью минимизации финансовых рисков Персонального клиента и Компании в случае порчи/утери отправок.

9.3.5 При наличии в Заказе Персонального клиента жидкостей и хрупких вещей (стекло) при оформлении Заказа также необходимо в обязательном порядке применять пометку «ОСТОРОЖНО».

9.3.6 Оформление заказа на Сайте является согласием со стороны Персонального клиента со всеми существенными условиями сделки купли-продажи.

9.3.7 Персональный клиент приобретает Товар по Розничным ценам, действующим на момент оформления заказа.

9.3.8 Оплата заказа производится посредством полной предоплаты в момент его оформления с использованием электронной платежной системы.

9.3.9 Оплата производится в валюте Российской Федерации, а также в валюте страны, на территории которой оформлен заказ.

9.3.10 К оплате в момент заказа, помимо стоимости Товара, также подлежит стоимость доставки.

9.3.11 При выборе способа доставки Товара посредством почтовой связи или курьером Компании, в сумму оплаты заказа, помимо стоимости Товара, также включается стоимость доставки и сопутствующие расходы.

9.3.12 При выборе способа доставки Товара посредством транспортных компаний оплата услуг производится в момент получения заказа согласно тарифам привлеченной транспортной компании.

9.3.13 Договор купли-продажи считается заключенным в момент оформления заказа на Сайте Компании.

9.3.14 Персональный клиент обязан принять Товар в разумный срок.

9.3.15 При выявлении Персональным клиентом недостатков Товара, он обязан сообщить о данном факте в течение 24 часов с момента обнаружения таких недостатков.

9.3.16 Заявление об обнаружении недостатков и замене Товара ненадлежащего качества Персональный клиент подает своему Информационному Спонсору.

9.4. Доставка Товара

9.4.1 Доставка Товара осуществляется на основании оформленного заказа.

9.4.2 Полная информация о заказе размещается в личном кабинете Дистрибьютора/ВИП Клиента.

9.4.3 Заказ должен быть оформлен надлежащим образом с учетом п. 9.1.9—9.1.10 настоящего Соглашения.

9.4.4 Обработка заказов Компанией производится в будние дни.

9.4.4.1 В случае если заказ оформлен в будний день до 16:00 по московскому времени, то отправка товара происходит в течение 3 (трех) рабочих дней.

9.4.4.2 В случае если заказ оформлен в будний день после 16:00 по московскому времени, то отчетный период обработки заказа начинается на следующий за днем заказа день.

9.4.4.3 Обработка Заказов в выходные и праздничные дни не производится.

9.4.4.4 В случае если заказ оформляется в праздничный или предвыходной день после 16:00 по московскому времени, то его обработка начинается в первый рабочий день, следующий за днем заказа.

9.4.5 Данные для отслеживания Товара (трек-номер) присваиваются к заказу в течение 2 (двух) рабочих дней после отправления.

9.4.6 В случае отсутствия на региональном складе Товара, указанного в заказе, Компания уведомляет об отсутствии указанного Товара.

9.4.6.1 Задержанный Товар оплачивается в момент заказа и учитывается баллами для целей определения объема продаж при расчете размера вознаграждения в периоде начисления вознаграждения, в котором произведена оплата.

9.4.7 Отправление заказа осуществляется с того регионального склада, который был указан при его оформлении.

9.4.7.1 Перемещение заказов между региональными складами осуществляется в индивидуальном порядке по запросу Дистрибьютора/ВИП Клиента/Персонального клиента и только при наличии товара на том или ином складе:

а) Изменение регионального склада возможно при оформленном заказе путем уведомления Компании в письменной форме. При этом Дистрибьютор/ВИП Клиент/Персональный клиент должен самостоятельно проверить наличие Товара в его заказе на складе, подлежащем изменению;

б) Заявление об изменении регионального склада необходимо подать до 16:00 по московскому времени в день оформления заказа. Если заказ оформлен в пятницу, субботу или воскресенье, то данное заявление возможно подать в любое время до 16:00 по московскому времени понедельника;

в) Заявление должно быть направлено в письменной форме на электронный адрес Контактного центра Компании и содержать информацию о покупателе, номере заказа и региональном складе, подлежащем изменению.

Данные требования распространяются на все способы доставки Товара, а также в случае самовывоза Товара.

9.4.7.2 Оформление группового заказа необходимо производить с одного регионального склада.

9.4.8 Отправление заказа осуществляется только внутри страны, в которой прошел регистрацию Дистрибьютор/ВИП Клиент/Персональный клиент.

9.4.8.1 Отправление заказа из одной страны в другую осуществляется в индивидуальном порядке по запросу Дистрибьютора/ВИП Клиента/Персонального клиента с учетом экономической целесообразности и сроков доставки Товара привлеченными транспортными компаниями и почтовой связью.

9.4.9 Компания не устанавливает минимальный объем заказа для доставки, однако Компанией могут взиматься минимальные сборы на отгрузку (отправку).

9.4.10 В момент отгрузки Товара груз подлежит обязательному взвешиванию. Масса Товара, подлежащего отправке, отображается на упаковке.

9.4.11 Компания не несет ответственности за задержанный или необработанный заказ, если информация о заказе и платеже нечитабельна или представлена не полностью, либо заказ оплачен не в полном объеме.

9.4.12 Доставка Товара производится по адресу, указанному при оформлении заказа.

9.4.13 В случае если в качестве адреса указан абонентский ящик, Компания не несет ответственности за пропавшие или недостающие отправления.

9.4.14 В случае изменения адреса доставки получатель обязан в разумный срок до передачи Товара первому перевозчику уведомить об этом Компанию посредством почтового отправления или по электронной почте.

9.4.15 В случае если доставка не была произведена по причине указания в заказе неправильного или неполного адреса места доставки, получателю необходимо возместить расходы Компании на повторную доставку Товара и перемаршрутизацию.

9.4.16 В случае отказа от получения посылки, отправленной Компанией, денежные средства могут быть возвращены в Личный кабинет/на банковские реквизиты за вычетом расходов на доставку (почтовые расходы).

9.4.17 При получении посылки Дистрибьютор/ВИП Клиент/Персональный клиент обязан взвесить посылку. Если вес посылки не совпадает, посылку необходимо вскрыть в присутствии сотрудника почты или представителя транспортной компании для выяснения

причин несовпадения веса.

9.4.18 Дистрибьютор/ВИП Клиент/Персональный клиент при получении посылки также обязан в присутствии сотрудника почты или представителя транспортной компании вскрыть посылку и проверить целостность Товара (вложения) на предмет видимых повреждений, подтеков, резкого запаха в момент получения. В случае обнаружения дефектов (следы замятия на коробке, следы и подтеки жидкостей, нарушение целостности упаковки, свободное перемещение вложения, наличие фирменного скотча ФГУП "Почта России" или иные видимые повреждения), а также в случае отсутствия части вложения Дистрибьютор/ВИП Клиент/Персональный клиент обязан составить акт или иной документ с подробным описанием обнаруженных недостатков с перечнем поврежденного и/или отсутствующего Товара и предъявить претензию почте или транспортной компании.

9.4.19 Вместе с Товаром Компания передает Дистрибьютору/ВИП Клиенту/Персональному клиенту один экземпляр бланка заказа для уточнения и сверки в случае необходимости по наименованию и количеству переданного Товара.

9.4.20 В случаях, когда в качестве формы доставки Товара выбрана почтовая рассылка или доставка транспортной компанией, обязанность Компании передать Товар Дистрибьютору/ВИП Клиенту/Персональному Клиенту считается исполненной в момент сдачи Товара перевозчику или организации почтовой связи для доставки Товара.

9.4.21 В случае обнаружения получателем ошибочно доставленного Товара или Товара с признаками производственного брака, он обязан уведомить Компанию в течение 2 дней с момента получения, направив заявление в адрес Компании по электронной почте.

Персональный клиент в такой ситуации уведомляет своего Информационного Спонсора.

9.4.22 В случае неполучения Товара в установленный срок, получатель обязан обратиться в Компанию с заявлением о розыске заказа.

9.4.23 Компания не несет ответственности за задержку доставки заказа и его порчу/утрату по вине перевозчика.

9.4.24 Компания оказывает содействие в разрешении спора между перевозчиком и грузополучателем касательно доставки Заказа.

9.4.25 При приобретении Товара в региональных подразделениях, предусматривающих выдачу Товара, возможен самовывоз Товара. В случае получения Товара Дистрибьютором со склада Компании, обязанность Компании передать товар Дистрибьютору считается исполненной в момент предоставления Товара в распоряжение Дистрибьютора. Заказ, предусматривающий самовывоз Товара, должен быть получен в течение 1 (одного) календарного месяца с момента оформления заказа. При нарушении указанного срока для самовывоза Товара Компания не несет ответственности за истечение срока годности Товара, заказанного Дистрибьютором.

9.4.26 По требованию получателя Компания может предоставить данные о перевозчике.

9.4.27 В связи с тем, что парфюмерно-косметические товары входят в перечень товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации, утвержденный Постановлением Правительства Российской Федерации от 19.01.1998 года № 55 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации», парфюмерно-косметическая продукция Компании надлежащего качества не подлежит обмену или возврату. Замене подлежат только Товары с наличием производственного брака.

9.5. Условия предоставления бесплатной доставки

9.5.1 Компания осуществляет бесплатную доставку заказов, оформленных в интернет-магазине от 50 баллов единовременно, если стоимость доставки в размере до 8% от стоимости заказа. Если стоимость доставки превышает 8% от стоимости заказа, то разницу оплачивает покупатель.

9.5.2 Бесплатная доставка распространяется на индивидуальные заказы Дистрибьюторов/ВИП Клиентов. (Заказ не должен быть групповым или прикрепленным)

9.5.3 Бесплатная доставка заказов осуществляется ФГУП "Почта России" либо транспортными компаниями только до пунктов выдачи заказов.

9.5.4 Стартовый набор, приобретаемый при регистрации дистрибьютора, можно включить в следующий заказ, указав при оформлении стартового набора опцию "Отправить со следующим заказом". При оформлении следующего заказа объемом от 50 баллов единовременно, его доставка вместе со стартовым набором будет осуществляться за счет компании, при соблюдении пункта 9.5.1- 9.5.3.

10 РАЗДЕЛ 10. ПОРЯДОК ПОЛУЧЕНИЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ.

10.1. План выплаты вознаграждения Дистрибьютору/ВИП Клиенту основывается на системе Сетевого маркетинга, предусматривающей распространение Товара от одного покупателя к другому и прямые продажи конечным потребителям.

10.2. Дистрибьютор получает вознаграждение за Товары, проданные и распространенные через его торгово-маркетинговые структуры, в соответствии с утвержденным Компанией Маркетинг-планом.

10.3. Дистрибьютор/ВИП Клиент получает доход в виде разницы с продаж при реализации Товара конечным (розничным) потребителям.

10.4. Дистрибьютор получает вознаграждение за общее количество баллов, начисленных Компанией от приобретаемой им и созданной им структурой продукции.

10.5. Начисление бонусов происходит за каждый календарный период.

10.6. Дистрибьютор, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя, получает вознаграждение, выраженное в денежном эквиваленте, при условии наличия на его счете в Личном кабинете минимального количества баллов Личного квалификационного объема (ЛО), установленного Маркетинг-планом, за текущий календарный период.

10.6.1 В случае, если количество баллов меньше установленного Компанией, баллы аннулируются и на следующий календарный период не переносятся.

10.6.2 Дистрибьютор, оформивший статус индивидуального предпринимателя в установленном законом порядке, обязан предоставить Компании реквизиты расчетного счета индивидуального предпринимателя.

10.6.3 Вознаграждение в денежном эквиваленте выплачивается Компанией путем банковского перевода на расчетный счет Дистрибьютора-индивидуального предпринимателя.

10.6.4 Компания не выплачивает вознаграждение на банковский счет, зарегистрированный на физическое лицо.

10.6.5 Расчет за каждый календарный период производится не позднее 15 числа каждого календарного периода, следующего за периодом, в котором появилось право Дистрибьютора на выплату вознаграждения.

10.7. Дистрибьютор, не имеющий статуса индивидуального предпринимателя, получает вознаграждение в овеществленном эквиваленте, то есть имеет право приобрести Товар на сумму, соответствующую размеру вознаграждения в Личном кабинете.

10.8. Не учитывается для целей выплаты вознаграждения приобретение Дистрибьютором любых рекламных и деловых материалов, используемых в качестве средств содействия продаже.

10.9. В случае возникновения спора по поводу размера вознаграждения Дистрибьютор обязан обратиться в Компанию с письменным заявлением о перерасчете вознаграждения в течение 48 часов с момента их начисления.

10.10. Бонусные программы.

10.10.1 Дистрибьютор вправе принимать участие в бонусных программах, проводимых Компанией.

10.10.2 VIP Клиент и Персональный клиент не могут принимать участие в бонусных программах.

10.10.3 Условия бонусных программ устанавливаются отдельными положениями об утверждении соответствующей бонусной программы.

10.10.4 Положение об утверждении бонусной программы размещается на Сайте Компании и не требует обязательного уведомления Дистрибьюторов.

11 РАЗДЕЛ 11. ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМИРОВАНИЯ ТОВАРА.

11.1. Продажа и рекламирование Товара Дистрибьютором/VIP Клиентом может осуществляться только в заранее одобренных Компанией местах, в том числе парикмахерских, салонах и фитнес-клубах, при условии, что Товары не будут выставлены наравне с Товарами Конкурентной продукции.

11.2. Недопустимо рекламировать и продавать Товар в местах розничной торговли, в том числе магазинах, рынках, ресторанах, булочных, гипермаркетах, сетевых магазинах товаров повседневного спроса.

11.3. Недопустимо рекламировать и продавать Товар на ярмарках, выставках без предварительного письменного согласия Компании, полученного не менее чем за 14 дней до начала мероприятия.

11.4. Компания оставляет за собой право ограничить продажу Товара Дистрибьютором/VIP Клиентом в любом месте, и на любой Интернет-площадке, в которых не считает целесообразным его реализацию.

11.5. Дистрибьютор/VIP Клиент не имеет права использовать, воспроизводить или распространять коммерческое название Компании, ее логотип, товарный знак и знак обслуживания, за исключением тех, которые приведены в ее материалах, опубликованных и предоставленных Компанией («Руководство по использованию логотипа для дистрибьюторов компании»), в том числе использование наименования «Armelle» (или любого производного термина, который может убедить третье лицо в том, что он имеет дело с Компанией), корпоративного логотипа, а также всех знаков и рекламных лозунгов (слоганов), обозначающих Товары и услуги, предлагаемые Компанией.

11.6. Дистрибьютору/VIP Клиенту запрещается продвижение, рекламирование Товаров Компании путем создания рекламных материалов с использованием изображений медийных лиц, без надлежаще оформленного на то согласия с их стороны, а также запрещается использовать любые объекты интеллектуальной собственности в отсутствие соответствующих разрешительных документов. В случае несоблюдения установленного требования, Компания не несет ответственности за действия/бездействие Дистрибьютора/VIP Клиента.

11.7. Дистрибьютор/VIP Клиент не имеет права рекламировать, наряду с Товарами торговой марки Armelle, Товары Конкурентной продукции.

11.8. Дистрибьютор/VIP Клиент не имеет права продвигать, представлять и продавать Конкурентную продукцию, наряду с продвижением Товаров Компании.

11.9. Во всех рекламных материалах Дистрибьютора должна быть воспроизведена фраза «Независимый Дистрибьютор Armelle», которая размещается на видном месте с использованием аналогичного (или более крупного) шрифта (минимум 14 кегль), цвета и гарнитуры шрифта для текста, идущего по окружности, при этом у потребителя не должно возникать чувства восприятия сходного до степени смешения о том, что данные рекламные материалы разработаны Компанией. Все подобные материалы до запуска их в производство должны быть предоставлены Дистрибьютором на утверждение Компании.

В случае нарушения вышеприведенных условий, Компания оставляет за собой право наложить запрет на различное использование таких рекламных материалов, интернет-ресурсов, а также требовать возмещения убытков, нанесенных использованием указанных инструментов рекламирования и продвижения Товаров Компании.

11.10. Рекламирование Товара в сети Интернет.

11.10.1 Доменные имена, предназначенные для продвижения и рекламирования Товара в рамках осуществления деятельности Дистрибьютора/ВИП Клиента должны быть представлены Компании для согласования и утверждения.

11.10.2 Дистрибьютор/ВИП Клиент не имеет права заявлять, что он представляет официальный сайт Компании.

11.10.3 Дистрибьютор/ВИП Клиент имеет право создавать свой собственный веб-сайт, мобильное приложение или публичную страницу (сообщество) в социальной сети для продажи и рекламирования Товара, с предварительного согласования Компании.

11.10.4 Для утверждения персонального сайта, мобильного приложения или публичной страницы (сообщества) в социальной сети Дистрибьютору/ВИП Клиенту необходимо обратиться в Компанию за получением соответствующих указаний и сведений.

11.10.5 О любых изменениях контента, внесенных после получения одобрения Компанией, Дистрибьютор/ВИП Клиент обязан в письменном виде информировать Компанию.

11.10.6 Дистрибьютор/ВИП Клиент обязан производить своевременное обновление информации о товарах, ассортименте, скидках, акциях, мероприятиях и маркетинге на своем веб-сайте, мобильном приложении или публичной странице в социальных сетях.

11.10.7 Нарушение приведенных выше условий, касательно создания собственного Интернет-сайта, мобильного приложения или публичной страницы в социальных сетях, влечет применение санкций со стороны Компании, вплоть до закрытия личного кабинета пользователя и аннулирование Договора.

11.11. Рассылка коммерческих предложений в целях рекламирования Товара и возможности заработка.

11.11.1 Дистрибьютор/ВИП Клиент обязан не допускать рассылку спама потенциальным потребителям, которые не дали предварительного согласия на получение указанной информации (вне зависимости от того, включена ли в такое сообщение подпись), то есть направлять им электронные и иные сообщения в попытке навязать ту или иную информацию.

11.11.2 Дистрибьютор/ВИП Клиент не имеет права направлять в целях рекламирования Товара и возможности заработка коммерческие предложения, содержащие персональную (реферальную) ссылку, адресованные неопределенному кругу лиц по почте, электронной почте, в личных и открытых сообщениях в социальных сетях, форумах, факсу и иными способами, за исключением случаев, когда такие сообщения заранее одобрены Компанией.

11.11.3 Дистрибьютор/ВИП Клиент не имеет права размещать персональную (реферальную) ссылку в сообществах в социальных сетях, форумах и иных публичных ресурсах, если это не предусмотрено тематикой форума, сообщества или запрещено администрацией ресурса.

11.11.4 Любое сообщение, направленное Дистрибьютором/ВИП Клиентом электронной почтой в адрес потребителя, в целях рекламирования Товаров, Компании и

бизнес-возможностей Компании, должно соответствовать следующим положениям:

- в сообщении должно содержаться уведомление, информирующее получателя, что он имеет право направить ответ по действующему обратному адресу электронной почты и потребовать, чтобы в будущем электронные сообщения с аналогичным содержанием ему не направлялись;
- в сообщении помимо электронного должен быть указан действующий почтовый адрес Дистрибьютора/ВИП Клиента;
- сообщение должно содержать четкую формулировку названия и типа сообщения. Недопустимо использовать вводящие в заблуждение получателя заголовки в поле «Тема письма»;
- в случае поступления от получателя требования прекратить рассылку сообщений, рассылка должна быть незамедлительно прекращена. Дистрибьютор/ВИП Клиент при этом обязан уведомить Компанию о поступлении такого рода требования.

11.11.5 За все рассылки коммерческих предложений и/или сообщений Дистрибьютора/ВИП Клиента Компания ответственности не несет.

11.12. Использование Товарного знака при рекламировании Товара.

11.12.1 Компания не допускает использование своего торгового наименования, товарного знака, изображения и символики Дистрибьютором/ВИП Клиентом и иными лицами, без предварительного получения письменного согласия от Компании.

11.12.2 В случае использования результатов интеллектуальной деятельности Компании без соответствующего разрешения, Компания вправе направить письменное предупреждение (запрет на использование результатов интеллектуальной деятельности), лицу, незаконно использующему результаты интеллектуальной деятельности. Компания вправе обратиться в суд за защитой своих интересов.

11.12.3 Дистрибьютор/ВИП Клиент не имеет права регистрировать и использовать дублирующие и/или наименования, товарные знаки, доменные имена, которые создают риск введения потребителей в заблуждение на основе сходства до степени смешения.

12 РАЗДЕЛ 12. ЭТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ И НОРМЫ

12.1. Взаимодействие Компании с Дистрибьюторами/ВИП Клиентами/Персональными Клиентами (далее Партнерами) базируется на принципах порядочности, добросовестности, честности, взаимоуважения и ответственности. Эти принципы ориентированы на достижение высокой степени доверия, на совместное развитие и нацеленность на достижение высоких результатов в области поддержки и содействия продажам продукции Armelle.

12.2. Компания принимает активное участие в развитии сетевого маркетинга, формируя высокие стандарты ведения бизнеса, оказывает регулярную поддержку Партнерам путем проведения обучающих семинаров, тренингов, саммитов и других мероприятий. Обучающие мероприятия проводятся с целью повышения уровня квалификации Партнеров в области содействия продажам и увеличения их объема, развития способностей грамотно и профессионально распоряжаться собственными и привлеченными рабочими ресурсами, владения техниками проведения эффективных переговоров с потенциальными партнерами и потребителями, определения собственного оптимального стиля работы в своей структуре, а также решения иных вопросов в процессе построения и развития собственного бизнеса.

12.3. Соблюдая принципы добросовестности и порядочности, Компания осуществляет свою деятельность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, а также согласно нормативно-правовым актам Таможенного союза. При этом Компания ожидает от Партнеров, что их взаимоотношения также должны строиться на принципах открытости и честности ведения бизнеса. В частности, категорически запрещается «переманивать» дистрибьюторов сети в свою структуру либо в структуру иной аналогичной

компании.

12.4. Компания категорически против создания ситуаций, в которых Дистрибьютор, приняв на себя обязательства по заказу и реализации Товара, не исполняет их должным образом, при этом создавая негативное впечатление как о себе, так и о Компании в целом.

13 РАЗДЕЛ 13. ПОЛИТИКА КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ КОМПАНИИ.

13.1. Дистрибьютор/ВИП Клиент обязуются придерживаться политики конфиденциальности в отношении Компании и политики о неразглашении данных, в том числе, персональных данных, которые стали ему известны в результате осуществления взаимодействия с Компанией.

13.2. Компания осуществляет сбор личных данных Дистрибьютора/ВИП Клиента, таких как ФИО, дату рождения, паспортные данные, домашний адрес, номер телефона, ИНН, ОГРН ИП, номер расчетного счета для перечисления денежных средств, идентификационный номер Armelle и т.д.

13.3. Полученные Компанией вышеуказанные личные данные используются в целях выполнения настоящего Соглашения, идентификации пользователя, исполнения условий Дистрибьюторского договора, для обработки поступающих заказов, для контроля линии спонсорской поддержки и отчетности, а также в иных целях, указанных в Политике конфиденциальности, размещенной на сайте Компании.

13.4. Принимая условия настоящего Соглашения Дистрибьютор/ВИП Клиент/Персональный клиент дает согласие на хранение и обработку своих персональных данных, включая получение, систематизацию, накопление, обобщение, обезличивание, хранение, обновление, изменение, уничтожение, с использованием как автоматизированной информационной системы, так и бумажных носителей для целей заключения Договора и исполнения обязательств по нему.

13.5. Персональные данные являются конфиденциальной информацией и не подлежат разглашению. Данное условие не распространяется на общедоступную информацию и на случаи предоставления информации третьим лицам в соответствии с действующим законодательством РФ. Персональные данные могут быть переданы третьим лицам, в частности, курьерским службам, организациям почтовой связи, операторам электросвязи, исключительно в целях исполнения Договора и выполнения заказа Дистрибьютора/ВИП Клиента/Персонального клиента, оформленного на сайте Интернет-магазина "Armelle", включая доставку Товара. Также персональные данные могут использоваться в соответствии с Политикой конфиденциальности, размещенной на сайте Компании.

13.6. Дистрибьютор/ВИП Клиент/Персональный клиент несет полную ответственность за достоверность персональных данных, указанных им при регистрации.

13.7. Дистрибьютор/ВИП Клиент/Персональный клиент имеет право обратиться в Компанию с письменным заявлением об изменении личной информации или о запрете обработки его персональных данных.

13.8. В случае поступления заявления от Дистрибьютора/ВИП Клиента/Персонального клиента в адрес Компании о прекращении использования его персональных данных Компания прекращает взаимоотношения с таким Дистрибьютором/ВИП Клиентом, направив письменное уведомление в его адрес, ввиду отсутствия при таких обстоятельствах возможности эффективного взаимодействия.

14 РАЗДЕЛ 14. КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА.

14.1. Компания является обладателем фирменного наименования и имеет право на использование товарного знака Armelle, а также авторских материалов, конфиденциальной и частной деловой информации, бизнес-информации, бизнес-планов, объемов продаж, что составляет уникальную секретную информацию Компании. Указанные сведения составляют

коммерческую тайну.

14.2. Дистрибьютор/ВИП Клиент имеет право использовать коммерческую тайну только в случае необходимости для осуществления бизнеса в строгом соответствии с условиями настоящего Соглашения.

14.3. Дистрибьютор/ВИП Клиент обязуется поддерживать коммерческую тайну в строгой конфиденциальности и предпринимать все необходимые меры для ее охраны.

14.4. Дистрибьютор/ВИП Клиент обязуется вернуть имеющиеся у него материалы, составляющие коммерческую тайну, при расторжении заключенного с ним Договора.

15 РАЗДЕЛ 15. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ.

15.1. В случае нарушения условий настоящего Соглашения и заключенного Дистрибьюторского договора стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. В случае нарушения Дистрибьютором/ВИП Клиентом условий, установленных Разделами 6, 11, 12 настоящего Соглашения, Компания имеет право:

- аннулировать Договор Дистрибьютора/Статус ВИП Клиента;
- расторгнуть договорные отношения с Дистрибьютором/заблокировать личный кабинет ВИП Клиента;
- лишить Дистрибьютора/ВИП Клиента права на получение вознаграждения за текущий календарный период;
- взыскать с Дистрибьютора/ВИП Клиента убытки, понесенные Компанией в результате нарушения.

16 РАЗДЕЛ 16. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ.

16.1. Все споры или разногласия, возникающие между Дистрибьютором/ВИП Клиентом/Персональным клиентом и Компанией, разрешаются путем переговоров.

16.2. Сторона, получившая обращение, заявление, претензию или иную корреспонденцию, обязана дать на нее письменный ответ в течение 10 дней, направив его заказным письмом с уведомлением о вручении или по электронной почте.

16.3. В случае невозможности разрешения разногласий путем переговоров, они подлежат рассмотрению в судебном порядке.

17 РАЗДЕЛ 17. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ.

17.1. Компания имеет право в одностороннем порядке внести изменения в Маркетинг-план, разместив измененные условия на Сайте Компании.

17.2. Компания имеет право в одностороннем порядке внести изменения в настоящее Соглашение, разместив измененные условия на Сайте Компании.

17.3. Компания имеет право в одностороннем порядке изменять цены, установленные на продукцию.

17.4. Компания имеет право в одностороннем порядке вносить изменения в любые документы (договоры, правила, инструкции и т.д.), регламентирующие взаимоотношения Дистрибьютора/ВИП Клиента/Персонального ВИП Клиента и Компании, а также порядок работы с Компанией.

17.5. Все изменения автоматически вступают в силу по истечении 5 дней с момента их размещения и опубликования. Дополнительного уведомления Дистрибьюторов/ВИП Клиентов/Персональных ВИП Клиентов о внесенных изменениях не требуется.