

# Правила и Процедуры Компании VILAVI

Правила и процедуры – основной корпоративный документ компании VILAVI, регламентирующий взаимоотношения Компании и Представителя, а также предпринимательскую деятельность Представителя в рамках его «Представительского соглашения» с компанией VILAVI.

Соблюдение данных Правил и Процедур обязательно для всех Представителей Компании и является залогом успешного и бесконфликтного взаимодействия всех партнеров внутри системы VILAVI.

## 1. ЭТИЧЕСКИЕ НОРМЫ ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

- 1.1. Представитель обязуется заботиться о репутации Компании, придерживаясь особых этических принципов, направленных на увеличение эффективности деятельности Компании и каждого Представителя.
- 1.2. Представитель обязуется соблюдать все пункты «Представительского соглашения» и «Правил и процедур Компании VILAVI».
- 1.3. Представитель обязуется выполнять обязанности спонсора, обучая и поддерживая свою сеть Представителей. Обязуется уважать взаимоотношения между Представителями, придерживаясь принципов команды, поддержки и взаимопомощи.
- 1.4. Представитель не должен искажать информацию о продуктах и услугах, предлагаемых Компанией, изложенную в официальных публикациях.
- 1.5. Представитель может рекламировать продукты и услуги, предлагаемые Компанией, только на основе «Правил и процедур».
- 1.6. Представитель обязан соблюдать законы региона, на территории которого он ведет свою деятельность.

## 2. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ СТОРОН

### 2.1. Компания VILAVI – сетевая компания прямых продаж:

- занимается разработкой и продвижением на рынок продуктов под торговой маркой «Vilavi» и «Тауга8», а также сопутствующей продукции.
- организует сбыт продуктов по принципу прямых продаж через сеть Представителей Компании.
- обеспечивает Представителям возможность построения бизнеса путем продаж продуктов VILAVI и привлечения новых людей к партнерству с VILAVI.
- регулярно выплачивает Представителям вознаграждения за их деятельность согласно Маркетинг-плану VILAVI.
- устанавливает «Правила и Процедуры», регламентирующие деятельность всех Представителей компании VILAVI и обязательные для соблюдения всеми, кто подписал «Представительское соглашение» с компанией VILAVI, согласно п. 3 настоящих «Правил и Процедур».

**2.2. Представитель VILAVI** – партнер компании, заключивший с ней «Представительское Соглашение» согласно п. 3 настоящих «Правил и Процедур». Это независимый предприниматель, развивающий свой собственный бизнес с использованием бизнес-модели компании VILAVI, путем продажи продуктов VILAVI и привлечения новых партнеров к бизнесу с VILAVI.

2.2.1. Заключая «Представительское соглашение» с компанией VILAVI, Представитель обязуется соблюдать все Правила и соглашается со всеми Процедурами компании.

### **3. ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ**

**3.1.** Представителем Компании VILAVI может стать любой дееспособный гражданин России или иного государства старше 14 лет. Для того, чтобы стать Представителем, необходимо заключить «Представительское соглашение» (зарегистрироваться на официальном сайте компании [www.vilavi.com](http://www.vilavi.com)).

3.1.1. Несовершеннолетним гражданам (в возрасте от 14 до 18 лет) для подписания Представительского соглашения, согласно Законодательству РФ, потребуется один из следующих дополнительных документов:

- нотариально удостоверенное согласие родителей, усыновителей или попечителя на осуществление несовершеннолетним предпринимательской деятельности;
- копия решения органа опеки и попечительства об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным;
- копия решения суда об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным;
- копия свидетельства о заключении брака несовершеннолетним (при его наличии).

**3.2. «Представительское соглашение»** – это договор между Компанией и Представителем, определяющий позиции сторон. «Представительское соглашение» размещено на сайте [www.vilavi.com](http://www.vilavi.com) и является публичной офертой. Акцептом оферты (фактом подписания «Представительского соглашения») является регистрация на официальном сайте компании [www.vilavi.com](http://www.vilavi.com) согласно процедуре, описанной в п. 10.2. настоящих «Правил и Процедур».

3.2.1. При акцепте оферты «Представительское соглашение» Представитель предоставляет согласие Компании и уполномоченным ею лицам на обработку своих персональных данных путем принятия условий «Согласия на обработку персональных данных», размещенного на сайте Компании [www.vilavi.com](http://www.vilavi.com), и являющегося неотъемлемой частью Положения о защите персональных данных Компании.

Обработка персональных данных осуществляется в связи с деятельностью в качестве Представителя Компании и включает в себя сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование (в том числе с целью отправки сообщений по сетям электросвязи, включая направление смс-сообщений и электронной почты); обезличивание, блокирование, передачу третьим лицам, удаление, уничтожение персональных данных.

**3.3.** После подписания «Представительского соглашения» (акцепта оферты путем регистрации на сайте [www.vilavi.com](http://www.vilavi.com)) Представитель получает:

- номер ID – его личный идентификатор в базе данных Компании;
- доступ к Личному кабинету и расположенным в Личном кабинете материалам;

- возможность регистрировать новых Представителей в свою Личную группу.
  - доступ к Магазину в Личном кабинете для совершения покупок.
- 3.4.** Для того, чтобы стать действующим Представителем и получить право на выплаты бонусов и вознаграждений, предусмотренных «Маркетинг планом VILAVI», Представителю необходимо совершить Стартовую покупку. Стартовую покупку можно сформировать из любых продуктов каталога Компании. Для этого нужно перейти в раздел «Магазин», добавить необходимое количество товара в корзину и оформить свою первую покупку.
- 3.5.** В компании VILAVI возможно заключение двух видов «Представительских соглашений» – индивидуального или семейного.
- 3.5.1. Индивидуальное «Представительское Соглашение» заключается между Компанией и одним Представителем.
- 3.5.2. Семейное «Представительское соглашение» заключается между Компанией и супругами, состоящими в официальном браке. Для заключения семейного «Представительского соглашения» вначале в качестве Представителя регистрируется один из супругов, а затем данные второго супруга вносятся в уже зарегистрированный профиль (для соглашений, заключенных после 15.12.2017).
- 3.6.** Если один из супругов уже является представителем VILAVI, второй супруг также может войти в бизнес с VILAVI, используя один из следующих способов:
- заключить семейное «Представительское соглашение». В этом случае у супругов будет общий ID и один счет на двоих. Для этого нужно обратиться в Компанию, отправив письмо на [info@vilavi.com](mailto:info@vilavi.com) и оставить заявку на оформление «семейного контракта»; На указанную почту нужно направить копию свидетельства о заключении брака, заявление от двух супругов о намерении создать «семейный контракт» и контактные данные супруга (ФИО, телефон и адрес электронной почты). После получения всех необходимых данных, изменения вносятся в течение 3 (трех) рабочих дней.
  - заключить новое индивидуальное «Представительское соглашение», указав при регистрации ID супруга как ID спонсора;
  - заключить новое индивидуальное «Представительское соглашение» под тем же спонсором, что и супруг.
- 3.7.** Регистрация супругами индивидуальных «Представительских соглашений» под разными спонсорами при входе в бизнес недопустима. В случае обнаружения таких Соглашений применяются процедуры, предусмотренные п. 10.3. настоящих «Правил и Процедур». Исключение составляет лишь случай, когда в брак вступают уже действующие Представители (п. 3.8. настоящих «Правил и Процедур»).
- 3.8.** В случае бракосочетания двух действующих Представителей, они могут выбрать один из двух вариантов своей дальнейшей деятельности в VILAVI:
- сохранить свои индивидуальные независимые «Представительские соглашения», продолжая дальнейшую самостоятельную деятельность в построении Личной группы.
  - объединить свои «Представительские соглашения» в одно семейное «Представительское соглашение», предварительно выбрав, под ID кого из супругов оно будет зарегистрировано. Второе «Представительское соглашение» аннулируется в соответствии с процедурами, предусмотренными п.п. 10.4.1 и 10.4.2. настоящих «Правил и Процедур».
- 3.9.** В случае расторжения брака между Представителями – участниками семейного «Представительского соглашения», либо при желании одного из супругов прекратить

взаимоотношения с VILAVI, семейное соглашение расторгается одним из следующих способов:

- Семейное соглашение переводится в Индивидуальное «Представительское соглашение» на имя одного из супругов с сохранением ID и Личной группы согласно процедуре, предусмотренной п. 10.4.3. настоящих «Правил и Процедур».
- Соглашение аннулируется полностью, структура переносится под вышестоящего спонсора согласно процедуре, предусмотренной п. 10.4.6. настоящих «Правил и процедур». Через 6 месяцев после аннулирования Соглашения супруги могут заключить новые «Представительские соглашения» и начать работу как независимые Представители. При этом возможно заключение новых Соглашений под разными спонсорами.
- Семейное соглашение переводится в Индивидуальное «Представительское соглашение» на имя одного из супругов с сохранением ID и Личной группы согласно процедуре, предусмотренной п. 10.4.3. настоящих «Правил и Процедур». Второму участнику оформляется новое Индивидуальное «Представительское соглашение» под тем же спонсором, с переносом ранга из Семейного соглашения.

**3.10.** В случае смерти Представителя его права по «Представительскому соглашению» могут быть переданы по наследству наследникам первой очереди по предварительному согласованию с Компанией в соответствии с процедурой, предусмотренной п. 10.4.5. настоящих «Правил и Процедур».

**3.11.** Представитель может передать свои права на «Представительское соглашение» другому лицу, не являющемуся Представителем VILAVI, только с письменного согласия Компании в соответствии с процедурой, предусмотренной п. 10.4.4. настоящих «Правил и Процедур». Компания имеет право отказать в любом виде продажи или передачи права на «Представительское соглашение».

**3.12.** Передача прав по «Представительскому соглашению» другому лицу, уже являющемуся действующим Представителем VILAVI, не допускается.

**3.13.** Одно физическое лицо может заключить только одно «Представительское соглашение» с компанией VILAVI. Запрещены любые формы прямого и косвенного контроля над более чем одним «Представительским соглашением»:

- Заключение второго соглашения на имя юридического лица.
- Заключение второго соглашения на имя подставного физического лица, даже если это лицо является близким родственником.
- Любые другие формы прямого и косвенного контроля над «Представительскими соглашениями».

При обнаружении подобных фактов применяются процедуры, предусмотренные п. 10.5. настоящих «Правил и Процедур».

**3.14.** Переход под другого спонсора при действующем «Представительском соглашении» невозможен.

**3.15.** Представитель может заключить новое «Представительское соглашение» под другим спонсором только в случае, если его действующее «Представительское соглашение» утратило свою силу:

- Если Представитель не совершил Стартовую покупку в течение 30 дней после регистрации;
- Если Представитель не совершал покупок в течение 12 месяцев;

- Если предыдущее «Представительское соглашение» было аннулировано по заявлению Представителя. В этом случае заключение нового Соглашения возможно по истечению 6 месяцев с момента аннулирования предыдущего.
- Если действующий контракт был переоформлен на лицо, которое не является представителем компании, заключение нового Соглашения возможно только по истечении 6 месяцев с момента передачи прав.

**3.16.** Компания всегда будет считать владельцем «Представительского соглашения» лицо, проводящее реальную работу по построению и обучению организации, а также активно участвующее в развитии компании.

## **4. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ КОМПАНИИ**

**4.1.** Заключая «Представительское соглашение», Компания VILAVI имеет право:

- 4.1.1. Определять маркетинговую стратегию развития Компании.
- 4.1.2. Вносить дополнения, изменения и уточнения в «Маркетинг план VILAVI».
- 4.1.3. Вносить дополнения, изменения и уточнения в любые документы, регламентирующие деятельность Компании и Представителей, включая настоящие «Правила и Процедуры».
- 4.1.4. Устанавливать цены на свою продукцию, самостоятельно изменять ценовую политику.
- 4.1.5. Разрабатывать, производить и продвигать на рынок новые продукты по своему усмотрению.
- 4.1.6. Аннулировать «Представительские соглашения» и применять иные санкции в отношении Представителей, нарушающих условия «Представительского соглашения» и настоящих «Правил и Процедур», а также в иных случаях, установленных настоящими «Правилами и Процедурами».
- 4.1.7. Назначать и утверждать Членов Лидерского Совета Компании в соответствии с Положением о Лидерском Совете (п. 11 настоящих «Правил и Процедур»).

**4.2.** Заключая «Представительское соглашение», Компания VILAVI берет на себя обязательства:

- 4.2.1. Создавать условия для развития Представителями бизнеса с VILAVI в рамках «Представительского соглашения», а именно:
  - продвигать свои торговые марки;
  - разрабатывать, производить и внедрять бизнес-инструменты;
  - оказывать Представителям техническую, информационную, обучающую поддержку.
  - своевременно выплачивать Представителям все бонусы и вознаграждения, предусмотренные «Маркетинг - планом VILAVI».
  - контролировать качество продукции.
  - прилагать все усилия для постоянного развития и усиления своего бизнес-предложения.

**4.3.** Компания устанавливает режим коммерческой тайны в отношении любой информации, размещенной на ресурсах Компании, имеющей действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу ее неизвестности третьим лицам. Компания имеет право принимать адекватные меры ее защиты согласно Законодательству РФ.

- 4.4. Компания устанавливает Политику конфиденциальности персональных данных в отношении любой информации о персональных данных Представителей, размещенной на ресурсах Компании. Текст Политики конфиденциальности персональных данных и Положения о защите персональных данных размещены на сайте Компании [www.vilavi.com](http://www.vilavi.com).

## 5. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

- 5.1. Представитель согласен соблюдать Этические нормы, «Правила и процедуры», все пункты «Представительского соглашения». Компания не допускает неэтичного поведения и, в случае появления такового, проводит собственное внутреннее расследование (Компания имеет право использовать все доступные каналы связи (социальные сети, мессенджеры), а также прочие доказательства, подтверждающие неэтичное поведение Представителя). При этом компания имеет право не раскрывать источники полученной информации.

Неэтичным может быть признано любое нарушение вышеупомянутых положений, а также действия Представителя, которые могут нанести моральный или материальный ущерб репутации или принести убытки Компании.

- 5.2. Осуществляя свою деятельность, Представитель несет полную финансовую и профессиональную ответственность, а также является добросовестным налогоплательщиком. Все необходимые налоги, в том числе возникшие при исполнении Представительского Соглашения, Представитель оплачивает самостоятельно.

- 5.3. Представитель, являясь независимым партнером, не является агентом или наемным работником и не имеет права претендовать на выплату выходного пособия и иные аналогичные выплаты. Компания не подтверждает какую-либо доходность представителя при оформлении микрофинансовых займов и кредитов и не выдает соответствующие подтверждающие документы.

- 5.4. Представитель обязуется не заниматься деятельностью, которая составляет конкуренцию его деятельности в Компании VILAVI. В частности:

5.4.1. Заключение Представителем Компании любой формы контракта или «Представительского соглашения» с другой компанией прямых продаж с любой формой прямого или косвенного контроля (а именно продвижение данной компании, распространение информации о своем участии в данной компании, продажа ее продукции) может привести к приостановлению действия его «Представительского соглашения» с Компанией VILAVI сроком до одного месяца с дальнейшим удалением контракта.

5.4.2. Развитие бизнеса в другой компании прямых продаж может привести к приостановлению действия его «Представительского соглашения» сроком до трех месяцев с дальнейшим удалением контракта.

Компанией прямых продаж, в рамках вышеуказанных пунктов, считается любая компания, распространяющая свою продукцию (физическую, электронную, услуги, инвестиции и пр.) способом сетевого маркетинга и обладающая маркетинг планом или реферальной программой более чем 1 уровень.

5.4.3. Предложение продукции Компании VILAVI клиенту другого Представителя, сделанное без согласия этого Представителя, может привести к приостановлению «Представительского соглашения» первого Представителя сроком до трех месяцев.

5.4.4. Переход одного из членов семейного контракта в другую компанию прямых продаж, в течение 12 месяцев после удаления, может привести к приостановлению действия «Представительского соглашения» оставшегося участника семейного контракта. Компания приостанавливает деятельность данного «Представительского

соглашения» на срок до одного месяца с дальнейшим удалением контракта (официальное расторжение брака не является исключением).

5.4.5 При переходе одного из членов семейного контракта, оформленного в свободной форме (до 01.12.2017) в другую компанию прямых продаж, в течение 12 месяцев после удаления, может привести к приостановлению действия «Представительского соглашения» оставшегося участника семейного контракта, без выяснения обстоятельств. Компания приостанавливает деятельность данного «Представительского соглашения» на срок до одного месяца с дальнейшим удалением контракта. Дальнейшее ведение деятельности в новом соглашении, в данном случае, возможно через 6 месяцев с момента удаления контракта.

5.5. Представитель обязуется соблюдать режим коммерческой тайны в отношении любой информации, размещенной на ресурсах Компании, имеющей действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу ее неизвестности третьим лицам. За нарушение режима коммерческой тайны представитель несет ответственность согласно Законодательству РФ.

## **6. ПРАВИЛА ПОСТРОЕНИЯ СЕТИ**

### **6.1. Отношения между Спонсором и Представителем**

6.1.1. Привлекая человека в свою личную группу, Представитель становится его Спонсором.

6.1.2. Спонсор обязан:

- Обучать новичка навыкам ведения бизнеса, в дальнейшем при необходимости помогать ему в организации работы.
- Разъяснять «Правила и процедуры» Компании, условия «Представительского Соглашения».
- Привлекать членов своей личной группы к региональным и общекорпоративным событиям, а также к акциям, объявленным Компанией.

6.1.3. Спонсор не имеет права:

- Регистрировать представителей в свою Личную группу без их ведома и согласия или путем введения их в заблуждение.
- При презентации бизнес-предложения VILAVI новичкам преувеличивать возможности дохода или преуменьшать усилия по достижению успеха, сознательно дезинформировать их и формировать неоправданно высокие ожидания.
- Использовать для привлечения новичков массовые спам-рассылки;
- Добавлять новичков без их ведома и согласия в группы в социальных сетях и мессенджерах.

При нарушении данного положения применяются процедуры, предусмотренные п. 10.5. настоящих «Правил и Процедур».

### **6.2. Представительские соглашения:**

6.2.1. Должностные лица и сотрудники Компании VILAVI не могут являться ее Представителями, участвовать в построении сети и распространении продуктов Компании. Они также не имеют права быть представителями других компаний прямых продаж.

6.2.2. Подписание нового «Представительского соглашения» со сменой Спонсора и переходом в его личную группу невозможно. Представитель имеет право строить партнерские отношения с вышестоящими спонсорами, не меняя при этом своего формального Спонсора, пригласившего его в бизнес.

**6.3. Отношения «Спонсор – представитель»** – основа стабильности сети. Представитель не имеет права требовать доступ к личному кабинету представителя, узнавать пароль, заполучать чужую персональную реферальную ссылку – все это признаки нечестной и манипулятивной работы.

Компания не допускает случаев бесконтрольного перехода от одного спонсора к другому. Представитель не имеет права призывать к переходу в другую структуру.

6.3.1. **Смена спонсора** с переходом в другую структуру невозможна. Проживание в разных городах, отсутствие прямой коммуникации с вышестоящим спонсором, а также трудности отношений – не являются обоснованными причинами для перехода в другую структуру.

- Лидер может выстраивать коммуникацию со своим представителем, используя различные средства связи – телефон, мессенджеры и пр.
- Представитель может выстраивать партнерские отношения внутри структуры с вышестоящими спонсорами, формально оставаясь зарегистрированным под наставником, который пригласил его в компанию.
- При необходимости представитель может обратиться в компанию, чтобы получить контакты вышестоящих лидеров.

6.3.2. **При обнаружении двойных Соглашений** (случаев переподписания в другую структуру) компания по умолчанию действует в рамках следующих алгоритмов.

#### **АЛГОРИТМ 1**

##### **Не активированный и активированный контракт.**

Если компания обнаруживает дублирующие контракты – аннулируется более поздний. Если первый аккаунт был активирован, то объемы текущего периода (при их наличии) переносятся в первое Соглашение.

Если компания обнаруживает контракт (зарегистрированный на брата, маму, друга, знакомого и т.п.), по которому работает сам представитель, – он переносится под первый контракт вместе с объемом текущего периода.

**Важно!** Если в результате работы под вторым договором у представителя образовалась структура, она НЕ переносится под первое Соглашение.

#### **АЛГОРИТМ 2**

##### **Дублирующий или подставной контракт**

**Ситуация 1.** Представитель утаил, что у него уже есть контракт, и зарегистрировал дублирующий договор. При этом хоть один из дублирующих контрактов уже активирован.

**Ситуация 2.** Представитель ждет окончания активности/моратория по первому договору. При этом создает подставной контракт в другой структуре (зарегистрировал брата, друга, маму, знакомого) и фактически сам по нему работает. Это очевидно и доказано.

В этих ситуациях действуют следующие правила:

**Ситуация 1.** Дублирующий или подставной контракт аннулируются. Объемы текущего периода (при их наличии) переносятся на первое Соглашение.

**Ситуация 2.** Договор, зарегистрированный на родственника или друга, переносится под первый контракт вместе с объемом текущего месяца. Первый договор остается в силе.

**Важно!** Если в результате работы под вторым договором у представителя образовалась структура, она НЕ подлежит переносу.

Если второй договор был создан в период действия первого, но на момент обнаружения дубля первый договор уже удален по неактивности – **более поздний договор переносится в первую структуру**, если в результате работы под вторым договором у представителя образовалась структура, она НЕ подлежит переносу.

Независимо от квалификации, представитель, нарушивший правило, имеет право зарегистрировать новый контракт только **через год после обнаружения дублей**.

### **АЛГОРИТМ 3**

#### **Агитация и участие в переподписании**

Если спонсор – вопреки Правилам и Процедурам Компании – сам призывает представителя переподписаться в свою структуру, предлагает создать дубль, подписать формально родственника и т.д. – эти действия рассматриваются как агитация, призыв к переподписанию.

Если спонсор знает, что регистрирует в свою структуру действующего представителя другой структуры – это действие рассматривается, как участие в переподписании.

Если факты агитации или участия в переподписании подтверждены, компания в отношении представителя будет действовать по следующему алгоритму:

1. Спонсору второго контракта на 3 месяца блокируется доступ к личному кабинету.

Если за это время клиентскими объемами сделана активность и начислено вознаграждение, оно перечисляется в благотворительный фонд «Я расту со спортом».

2. Спонсор утрачивает право совершать любые оптимизации в своей структуре сроком на один год.

3. Спонсор год не имеет права на признание: его нет в рейтингах, он не признается на событиях и на ежемесячных вебинарах Президента.

4. Если спонсор является участником программы Drive Club Vilavi и уже получил автомобиль, он 3 месяца самостоятельно вносит платежи. Если представитель выполнил условия и подал заявку, которая находится в фазе рассмотрения – ему отказывают на год.

Если в результате работы под вторым договором у представителя образовалась структура, она НЕ подлежит переносу.

Что может являться доказательством переподписания и агитации к переподписанию?

Скриншоты, копия переписки, аудиосообщения, оплата заказов подставного контракта своей картой, выставление своих контактов и реферальных ссылок в чужом (подставном) аккаунте.

Систематическое обнаружение в структуре одного и того же спонсора дублирующих контрактов, про которые он всегда «не знает».

Представитель может заключить новое Соглашение под другим спонсором в случае, если его действующее Соглашение утратило силу, согласно пункту 3.15. Правил и Процедур Компании.

- 6.3.3. Родственники могут иметь контракты в разных структурах. Однако в случае регистрации родственника (отца, матери, брата, сестры, дочери, сына) в другой структуре и параллельного прекращения товарооборота (личного объема) по договору, зарегистрированному ранее – компания оставляет за собой право рассматривать регистрацию родственника как способ переподписания в другую структуру и действовать в соответствии с пунктом 6.3.2.
- 6.3.4. Смена наставника возможна при исправлении ошибок, совершенных во время регистрации (регистрация произведена случайно, по незнанию и т.п.). Для этого необходимо – в стартовый период – обратиться в компанию, отправив письменное обращение через официальные каналы связи.

Сообщения должны поступить от спонсора, под которого прошла регистрация, и от представителя, которого зарегистрировали ошибочно.

Объемы текущего месяца переносятся.

## **7. ПРОДВИЖЕНИЕ И ПРОДАЖИ**

### **7.1. Продажи**

- 7.1.1. В компании VILAVI установлен единый прайс на все продукты. Все Представители компании вне зависимости от их ранга и квалификации приобретают продукты по одной цене и не имеют никаких ценовых преимуществ.
- 7.1.2. Представитель не имеет права продавать продукцию клиентам по ценам ниже установленных Компанией. В случае демпинга, Компания имеет право применить к Представителю меры воздействия согласно п. 10.5 настоящих «Правил и процедур» вплоть до аннулирования «Представительского соглашения».
- 7.1.3. Представитель закупает продукцию у Компании и продает ее конечному потребителю. Представитель не может продавать продукцию другому Представителю, а также клиенту другого Представителя без его ведома и согласия.
- 7.1.4. Так как отношения между Компанией и Представителем являются партнерскими, и Компания выплачивает Представителю бонусы и вознаграждения за продвижение продуктов, расходы на предоставление услуг третьих лиц (доставка, проведение финансовых операций и т.п.) возлагается на Представителя.

### **7.2. Реклама**

- 7.2.1. Представитель обязуется предоставлять клиенту только правдивую и полную информацию о товаре. Представитель не имеет права вводить клиента в заблуждение и искажать информацию о товаре, представленную в официальных документах и публикациях Компании.
- 7.2.2. Представитель не имеет права использовать принадлежащие VILAVI названия, эмблемы, фирменные знаки и иную символику без письменного разрешения Компании. Кроме того, Представитель не может вносить какие-либо изменения в информацию на упаковках продуктов Компании, в рекламных материалах или фирменных знаках.
- 7.2.3. Любое копирование печатной информации, аудио- и видеопродукции для коммерческого использования без официального разрешения Компании запрещено.

- 7.2.4. Представитель не может производить собственные рекламные материалы с использованием фирменных знаков, логотипов, эмблем, названий и иной символики Компании без ее разрешения.
- 7.2.5. Для создания личных визиток Представитель должен использовать шаблоны визиток, доступных в Базе знаний.
- 7.2.6. При несоблюдении данных Правил Компания вправе применить меры согласно пункту 10.5.

### **7.3. Продвижение в Интернет**

- 7.3.1. Компания VILAVI является собственником всей информации, размещенной на официальных сайтах [www.vilavi.com](http://www.vilavi.com), [www.tayga8.com](http://www.tayga8.com), [store.vilavi.com](http://store.vilavi.com), а также в корпоративных аккаунтах в социальных сетях. Весь контент, включая иллюстрации, фотографии, видео- и аудиозаписи, товарные знаки, названия, логотипы, фирменную символику, защищен Гражданским кодексом РФ.
- 7.3.2. Представитель обязуется не искажать представленную на официальных сайтах и в официальных группах информацию и не выдавать ее за свою.
- 7.3.3. Представителю запрещается создание сайтов, дублирующих официальные сайты Компании.
- 7.3.4. Представителю запрещается использовать в качестве имени или части имени домена сайта слова VILAVI, Tayga8, Tayga, T8, а также созвучные названия и аббревиатуры.
- 7.3.5. Продвигая продукты и бизнес VILAVI в интернете (на личном сайте, в блоге, в социальных сетях), Представитель компании имеет право:
  - называть себя Представителем VILAVI, публиковать свои контактные данные (телефон, e-mail, адреса личных сайтов и аккаунтов в социальных сетях, ID);
  - давать ссылки на официальные сайты компании и ее аккаунты в социальных сетях;
  - рассказывать о своем успехе в построении бизнеса, делиться опытом, публиковать результаты употребления Продуктов компании – свои или своих клиентов;
  - размещать в своем блоге, на личном сайте, в личном аккаунте в социальных сетях свою реферальную ссылку и/или домен третьего уровня, выданные Компанией.

### **7.4. С целью защиты репутации компании VILAVI и бренда TAYGA8 в социальных сетях, представители обязуются придерживаться репутационной политики компании.**

- Избегать агрессивной и навязчивой рекламы, а именно: размещать рекламные сообщения в чужих сообществах и в комментариях к чужим постам, осуществлять спам-рассылки.
- Не использовать в имени аккаунта название брендов VILAVI, Tayga8, Tayga, T8, а также созвучные названия и аббревиатуры. Допускается использование названий брендов в подписи к аккаунтам для идентификации в качестве Представителя VILAVI.
- Не создавать самостоятельные региональные группы и сообщества в социальных сетях, без согласования с компанией.
- Не употреблять нецензурную лексику в своих сообщениях
- Не допускать агрессии в своих словах и действиях в адрес других пользователей сети.
- Не публиковать нарушающие закон материалы.
- При выявлении нарушений репутационной политики к Представителю применяются меры воздействия, предусмотренные п. 10.5. настоящих «Правил и Процедур».

## **8. ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ**

- 8.1.** Представителям выплачиваются бонусы и вознаграждения согласно «Маркетинг Плану VILAVI».
- 8.2.** Расчет комиссионных вознаграждений производится по окончании расчетного периода и рассчитывается согласно «Маркетинг Плану VILAVI».
- 8.3.** Перечисление вознаграждения на личный счет представителя производится через две недели при выполнении условий:
- Открытия и верификации счета в системе Volet.com.
  - Для граждан РФ - регистрация в статусе Самозанятого или ИП (при выводе вознаграждения свыше 30 000 рублей).
  - Минимальная сумма вывода средств в рублях: 5000 рублей.
  - Минимальная сумма вывода средств в долларах: 100\$
  - Минимальная сумма вывода средств в евро: 100€
- При несоблюдении какого-либо из этих условий, начисленное вознаграждение остается на Бонусном счете Представителя.

## **9. ДИСЦИПЛИНА И ПРЕКРАЩЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДСТАВИТЕЛЯ**

- 9.1.** Представитель имеет право прекратить свою деятельность, письменно уведомив об этом Компанию согласно процедуре, предусмотренной п. 10.4.6. настоящих «Правил и Процедур».
- 9.1.1. Прекращая свою деятельность, Представитель теряет все права, льготы и привилегии, связанные с деятельностью Компании.
- 9.1.2. Во избежание недоразумений Представитель, желающий прекратить свою деятельность в Компании, должен подать заявление и самостоятельно произвести все необходимые действия, связанные с налогообложением деятельности Представителя.
- 9.1.3. Восстановление «Представительского соглашения», аннулированного по личному заявлению Представителя, невозможно.
- 9.1.4. Через 6 месяцев после аннулирования «Представительского соглашения» по заявлению Представителя, он имеет право заключить новое «Представительское соглашение» с теми же личными данными. Перенос ранга, квалификации и Личной группы Представителя из предыдущего «Представительского Соглашения» в новое не допускается.
- 9.2.** Компания оставляет за собой право аннулировать «Представительское соглашение» или лишить данное лицо права подписывать соглашение с Компанией и вступать в коопликанты к другому Представителю Компании на ограниченный или неограниченный срок в следующих случаях:
- 9.2.1. При регистрации нового Соглашения представитель уже имеет подписанное «Представительское соглашение» с Компанией. В этом случае применяются процедуры, предусмотренные п. 10.3. настоящих «Правил и Процедур».
- 9.2.2. При регистрации нового «Представительского Соглашения» не прошло 6 месяцев с момента отказа от предыдущего Соглашения.
- 9.2.3. Аккаунт удаляется, если зарегистрированный Представитель не проявляет активности:

- в течение тридцати дней с момента регистрации «Представительского соглашения» не была произведена стартовая покупка.
- в течение 12 месяцев с момента оплаты последнего заказа (покупка любого продукта, кроме сувенирной продукции). Если представитель, не подтверждает свою активность, аккаунт по истечению срока, автоматически удаляется и восстановлению не подлежит.

**9.3.** В случае несоблюдения Представителем «Правил и процедур», Компания оставляет за собой право применить к нему одну из мер воздействия, предусмотренных п. 10.5. настоящих «Правил и Процедур», вплоть до аннулирования «Представительского соглашения».

**9.4.** В случае аннулирования (прекращения деятельности) «Представительского соглашения» бонусы, находящиеся на счету Представителя, списываются в доход предприятия.

9.4.1. После того, как «Представительское соглашение» аннулировано, выплата бонусов не производится.

9.4.2. Вся Личная группа переходит в первую линию вышестоящего Спонсора с сохранением положения в бинарном дереве.

## **10. ПРОЦЕДУРЫ КОМПАНИИ VILAVI**

### **10.1. Официальные каналы связи**

- Горячая линия: 8-800-700-68-88
- Электронная почта: [info@vilavi.com](mailto:info@vilavi.com)
- Оффлайн заявка в личном кабинете: [office.vilavi.com](http://office.vilavi.com)
- WhatsApp: +7 913 470 31 65
- Telegram: @VilaviSupportBot
- VK: сообщество VILAVI OFFICIAL

### **10.2. Регистрация нового Представителя.**

10.2.1. Новый представитель может зарегистрироваться на сайте [www.vilavi.com](http://www.vilavi.com) самостоятельно или с помощью своего информационного спонсора.

10.2.2. Новый Представитель и его спонсор при регистрации несут полную ответственность за достоверность внесения личных данных нового Представителя в систему.

10.2.3. Для регистрации необходимо кликнуть «Личный кабинет» в верхнем правом углу сайта [www.vilavi.com](http://www.vilavi.com), и в открывшемся окне выбрать «Регистрация». Далее необходимо указать следующие данные:

- ID спонсора – человека, в чью Личную группу регистрируется представитель
- пароль – не менее 6 символов. Изменить пароль после регистрации можно в Личном кабинете представителя
- фамилию, имя и отчество
- адрес электронной почты
- номер контактного мобильного телефона
- выбрать страну проживания, город, регион

- часовой пояс

10.2.4. После внесения и проверки личных данных пользователь должен **прочсть «Правила и процедуры»** компании VILAVI, **«Условия представительского соглашения»**, **«Политика конфиденциальности»** и **«Согласие на обработку персональных данных»** и проставить отметки в поле «Я прочитал и согласен».

10.2.5. Ввести контрольное число в поле капчи и кликнуть кнопку «Зарегистрироваться».

10.2.6. Нажимая кнопку «Зарегистрироваться», пользователь акцептирует условия Представительского соглашения. С этого момента Соглашение считается подписанным, а зарегистрированный пользователь становится Представителем VILAVI.

10.2.7. Для входа в Личный кабинет представителя используется ID, полученный при регистрации, и пароль, указанный пользователем при регистрации.

После регистрации Представителю необходимо подтвердить свой e-mail и номер телефона, указанные при регистрации. Для этого нужно войти в свой Личный кабинет, перейти в раздел «Профиль».

- Для подтверждения e-mail нужно перейти по ссылке, которая содержится в письме, полученном на указанный e-mail адрес.
- Для подтверждения номера телефона необходимо кликнуть «Подтвердить» в профиле, и в открывшемся окне ввести проверочный код, который указан в СМС-сообщении, полученном на данный номер телефона.

10.2.8. Для заключения **семейного Представительского соглашения** необходимо направить письменный запрос в Службу поддержки клиентов Компании.

10.2.9. Для получения всех предусмотренных бонусов и вознаграждений, а также для осуществления любых финансовых операций в рамках деятельности в качестве зарегистрированного Представителя VILAVI, необходима регистрация и верификация в платежной системе Volet.com на сайте <https://volet.com/> согласно правилам, установленным данной платежной системой.

Для граждан РФ также необходима регистрация в статусе Самозанятого или ИП (при выводе вознаграждения свыше 30 000 рублей).

### **10.3. Второе «Представительское соглашение» (двойное подписание, переподписание)**

10.3.1. Если Представитель **ошибочно зарегистрировался под своим первым Соглашением, либо под тем же спонсором**, он должен:

- написать от руки заявление на имя компании на удаление дублирующего аккаунта с указанием причины его появления. Подпись представителя обязательна.
- направить скан заявления на электронный адрес компании, указанный в п. 10.1. настоящих «Правил и Процедур», или принести его лично в офис.
- Максимальный срок обработки заявления после его получения и регистрации в Компании – 3 рабочих дня.

10.3.2. Если Представитель **зарегистрировался под другим Спонсором и совершил Стартовую покупку (активировался) при наличии действующего Представительского Соглашения:**

- Спонсор, первым подписавший Представителя в бизнес, отправляет в компанию письмо-объяснительную с использованием любого удобного канала связи, предусмотренного п. 10.1. настоящих «Правил и Процедур». К письму должны быть приложены доказательства наличия второго «Пользовательского соглашения».

- Более позднее Соглашение аннулируется, объемы текущего периода (при их наличии) переносятся в первое Соглашение.
- Если в результате работы под вторым договором у представителя образовалась структура, она не переносится под первое Соглашение.
- Спонсор и представитель, заключившие между собой второй договор, получают официальное предупреждение от Компании.
- В случае повторного нарушения выплаты по Соглашениям обоих нарушителей (и Представителя, и его второго Спонсора) могут быть заблокированы.

**10.3.3. Если представитель повторно зарегистрировался под другим спонсором, но не совершил Стартовую покупку (не активировался):**

- До момента совершения Стартовой покупки второе «Пользовательское соглашение» считается недействительным.
- Если Стартовая покупка не будет совершена в течение 30 дней с момента регистрации второго «Пользовательского соглашения», оно будет аннулировано и удалено из базы данных VILAVI автоматически.
- Если под вторым Пользовательским соглашением будет совершена Стартовая покупка, применяется Процедура 10.3.2.

**10.4. Процедуры, применяемые к действующим Представительским соглашениям в период их деятельности в компании:**

**10.4.1. Объединение «Представительских Соглашений» супругов, зарегистрированных под одним Спонсором, в одно семейное «Представительское Соглашение»:**

- Необходимо обратиться в компанию через письменное обращение на info@vilavi.com Один из супругов пишет от руки Заявление на аннулирование его Представительского Соглашения в связи с оформлением семейного контракта. Подпись Представителя обязательна. Скан-копия заявления направляется на электронную почту компании. Представитель также может принести заявление лично в офис компании.
- Второй супруг также направляет на указанную почту, скан- копию заявления в свободной форме, о внесении данных супруга в его индивидуальное представительство соглашение. К письму нужно приложить копию свидетельства о заключении брака.
- При данной процедуре возможно объединение Личных групп «Представительских соглашений» супругов под одним Соглашением. Услуга платная. Для получения услуги необходимо заявление от обоих Представителей, написанное от руки (скан заявления). Личные подписи обязательны.
- В случае отсутствия заявления на объединение Личных групп, Личная группа аннулированного Представительского Соглашения переносится в первую линию вышестоящего Спонсора с сохранением положения в бинарном дереве.
- Супруг, чей контракт будет аннулирован, вправе переоформить данный контракт на человека, не являющегося действующим Представителем Компании, согласно п. 10.4.4 настоящих Правил и Процедур.
- Максимальный срок обработки заявления и осуществления данной процедуры – 3 рабочих дня.

**10.4.2. Объединение «Представительских соглашений» супругов, зарегистрированных под разными Спонсорами, в одно семейное «Представительское Соглашение».**

- Для осуществления данной процедуры требуются копия свидетельства о заключении брака и 4 заявления: на аннулирование одного из Соглашений и на перенос Представителя в другую структуру – от супруга, чье Соглашение будет аннулировано; от его Спонсора; от супруга, в чью Личную группу будет перенесен Представитель; и от его Спонсора.
- Заявления пишутся от руки, личные подписи обязательны.
- Представители могут принести заявления лично в офис компании, либо направить скан-копии заявления по электронному адресу, указанному в п. 10.1. настоящих Правил и Процедур.
- При данной процедуре Личные группы представителей не объединяются. Личная группа аннулированного Представительского Соглашения переносится в первую линию вышестоящего Спонсора с сохранением положения в бинарном дереве.
- Максимальный срок обработки заявления и осуществления данной процедуры – 3 рабочих дня.

#### **10.4.3. Перевод семейного «Представительского соглашения» в индивидуальное «Представительское соглашение» при расторжении брака между супругами, или при желании одного из супругов выйти из бизнеса VILAVI:**

- Для осуществления данной процедуры необходимо 3 заявления – от Спонсора, под которым было заключено семейное «Представительское соглашение», и от обоих супругов.
- Заявления пишутся от руки, подписи обязательны.
- Представители могут принести заявления лично в офис компании, либо направить скан-копии заявления по электронным адресам, указанным в п. 10.1. настоящих Правил и Процедур.
- Семейное соглашение переводится в индивидуальное; данные супруга, пожелавшего выйти из Соглашения, удаляются из базы данных VILAVI.
- Вся Личная группа, образованная под семейным Соглашением, а также все начисленные бонусы остаются в индивидуальном Соглашении без каких-либо изменений.
- Максимальный срок обработки заявлений и осуществления данной процедуры – 3 рабочих дня.

#### **10.4.4. Передача прав по действующему «Представительскому соглашению» другому лицу, не являющемуся Представителем Компании VILAVI:**

- Для осуществления данной процедуры требуются 3 заявления – от Представителя, от его Спонсора и от лица, которому передаются права по «Представительскому Соглашению». Заявления пишутся от руки, подписи обязательны.
- В заявлении от лица, которому передаются права по «Представительскому соглашению» указываются его личные данные:
  - Ф.И.О. полностью
  - Дата рождения
  - Контактный телефон
  - Электронная почта
- Представитель передает новому Представителю данные для входа в Личный кабинет – ID и пароль.
- После обработки заявлений и перерегистрации «Представительского соглашения», новый Представитель должен подтвердить свои номер телефона и электронный адрес. Для этого нужно войти в свой Личный кабинет, перейти в раздел «Профиль».

- Для подтверждения e-mail нужно перейти по ссылке, которая содержится в письме, полученном на указанный e-mail адрес.
- Для подтверждения номера телефона необходимо кликнуть «Подтвердить» в профиле, и в открывшемся окне ввести проверочный код, который указан в СМС-сообщении, полученном на данный номер телефона.
  - Услуга передачи прав по действующему «Представительскому соглашению» является платной.
- Максимальный срок обработки заявления и осуществления данной процедуры – 3 рабочих дня.

#### **10.4.5. Передача «Представительского Соглашения» по наследству (завещанию).**

- Если Соглашение наследуется, необходимо предоставить в Компанию:
  - Заявление от наследника
  - Заявления об отказе от права наследования от других наследников 1-й очереди (дети, родители, супруги)
  - Копию свидетельства о смерти.
- Если Соглашение аннулируется, необходимо предоставить в Компанию:
  - Заявления об отказе от наследства от всех наследников 1-й очереди (дети, родители, супруги). Копию свидетельства о смерти.
- Заявления пишутся от руки, подписи обязательны. Скан-копии заявлений и документов нужно направить в Компанию по электронному адресу, указанному в п. 10.1. настоящих «Правил и Процедур», либо принести в офис компании лично.
- Максимальный срок обработки заявления и осуществления данной процедуры – 3 рабочих дня.

#### **10.4.6. Аннулирование «Представительского соглашения» по заявлению Представителя:**

- Необходимо направить в Компанию заявление об аннулировании своего Представительского соглашения. Заявление можно принести лично в офис компании, либо направить скан-копию заявления по электронной почте, указанной в п. 10.1. настоящих «Правил и Процедур».
- Заявление пишется от руки, подпись обязательна.
- Максимальный срок обработки заявления и осуществления данной процедуры – 3 рабочих дня.
- Бонусы, находящиеся на счетах Представителя, списываются в доход предприятия. После того, как «Представительское соглашение» аннулировано, выплата бонусов не производится.
- Вся Личная группа переходит в первую линию вышестоящего Спонсора с сохранением положения в бинарном дереве.

### **10.5. Процедуры, применяемые при нарушении условий «Представительского соглашения» или настоящих «Правил и процедур», если не предусмотрено иное.**

- 10.5.1. Настоящие процедуры применяются к Представителям, нарушающим условия «Представительского Соглашения», «Правил и Процедур», а именно:
- Прямой или косвенный контроль над более чем одним «Представительским соглашением» (п. 3.13)

- Нарушение этических норм поведения представителей, неэтичное поведение (п. 5.1)
  - Действия Представителя, которые могут нанести моральный или материальный ущерб репутации или принести убытки Компании. (п. 5.1.)
  - Действия Представителя, составляющие конкуренцию его деятельности в VILAVI (п. 5.4.)
  - Неэтичные действия Спонсора при подписании новых Представителей (п. 6.1.3.)
  - Демпинг (п. 7.1.2.)
  - Умышленное искажение информации о товаре, предоставленной в официальных источниках (п.п. 7.2.1, 7.3.2)
  - Нарушение прав на интеллектуальную собственность и несанкционированное использование символики компании (п.п. 7.2.2. – 7.2.4., 7.3.1.)
  - Нарушение репутационной политики компании (п. 7.4.)
- 10.5.2. При выявлении вышеозначенных нарушений к Представителю последовательно применяются следующие меры воздействия:
- Неофициальное устное предупреждение:  
Выносится Представителю по просьбе компании Спонсором – непосредственным или вышестоящим по вертикали.
  - Официальное письменное предупреждение:  
Выносится компанией через Личные сообщения в Личном кабинете Представителя, а также на электронную почту, указанную при регистрации.
  - Приостановление деятельности:  
Решение, о приостановлении деятельности Представителя, принимается, на основании полученной информации, руководством Компании.
- 10.5.3. В период приостановления деятельности «Представительского соглашения» никакие действия с Личным кабинетом Представителя невозможны.
- В случае временного приостановления деятельности «Представительского соглашения», Компания оставляет за собой право принятия решения о возобновлении или терминции «Представительского соглашения».
- 10.5.4. В случае принятия решения о терминции «Представительского соглашения» все начисленные бонусы на внутреннем счете Представителя списываются в доход предприятия и выплата последующих бонусов не производится;
- 10.5.5. В случае принятия решения о возобновлении деятельности приостановленного «Представительского соглашения», Представитель Компании может продолжить свою деятельность без сохранения накопленных бонусов и достигнутого ранга;
- Компания может рассмотреть возобновление деятельности «Представительского соглашения» с сохранением накопленных бонусов и достигнутого ранга в индивидуальном порядке.

## **10.6. Аннулирование представительских и клиентских заказов.**

- 10.6.1. При оформлении возврата денежных средств за заказ, оформленный в прошлом отчетном периоде:
- в случае отмены стартовой покупки - все бонусы, начисленные за данную покупку, подлежат списанию с непосредственного спонсора. Если за стартовую покупку была начислена розничная премия, она списывается с личного кабинета представителя в полном объеме, если средства были выведены на кошелек, сумма

удерживается с суммы возврата или вышестоящего спонсора. При этом Компания вправе терминировать контракт представителя, осуществившего возврат.

- при отмене повторных представительских покупок – все бонусы за данную покупку, начисленные самому представителю и его спонсору за данную покупку, подлежат списанию с самого представителя и непосредственного спонсора.
- при отмене клиентских заказов все бонусы, начисленные спонсору за данную покупку, подлежат списанию с непосредственного спонсора.

## **10.7. Процедура вступления в автомобильную программу DRIVE CLUB VILAVI**

- 10.7.1. Для вступления в Программу необходимо закрыть или подтвердить квалификацию 3 CARAT и выше и удержать ее заданное количество квалификационных периодов согласно Плану Вознаграждений VILAVI.
- 10.7.2. После выполнения условий, предусмотренных п. 10.7.1. Представитель направляет в Компанию заявку на участие в Автомобильной программе в произвольной форме на электронный адрес Компании п. 10.1 настоящих «Правил и Процедур».
- 10.7.3. Заявка рассматривается Руководством Компании. При положительном решении Компания направляет Представителю пакет документов, необходимых для участия в Автомобильной программе, в том числе:
  - договор между Представителем и Компанией на участие в Автомобильной программе;
  - список необходимых для рассмотрения заявки документов.

## **10.8. Перенос представителя под другого спонсора:**

- 10.8.1. Партнеры Компании, закрывшие ранг 3 Carat, имеют право перенести партнера из своей первой линии, не достигшего квалификации 1 Carat, под другого представителя своей структуры на любой уровень глубины. Перенос одного представителя возможен только 1 раз.
- 10.8.2. Для переноса партнера под другого представителя своей структуры необходимо направить запрос в Компанию (в соответствии с п. 10.1) не позднее 24 числа текущего месяца, а также письменные согласия от задействованных лиц (действующий спонсор, представитель, новый спонсор)
- 10.8.3. Ограничения:
  - Перенос партнеров, состоящих в бинарной ветви, запрещен.
  - Партнер из первой линии переносится под партнера, который находится в ранге выше, чем переносимый партнер.
  - Если партнер из первой линии переносится под партнера внизу в таком же ранге, что и переносимый, то у нового партнера накопительный объем должен быть больше, чем накопительный объем переносимого партнера. Обязательным условием является то, что переносимый партнер еще не накопил 3000 PV.
- 10.8.4. Для осуществления данной процедуры требуются 3 заявления – от Представителя, от его действующего Спонсора (в ранге от 3 CARAT) и от нового Спонсора.
- 10.8.5. Заявления пишутся от руки, подписи обязательны.
- 10.8.6. Представители могут принести заявления лично в офис компании, либо направить скан-копии заявления по электронным адресам, указанным в п. 10.1. настоящих Правил и Процедур.
- 10.8.7. Сроки:
  - заявления принимаются со 2 по 24 число текущего месяца;

- перенос и оповещение всех представителей происходит в течение 5 рабочих дней.
- заявления, поступившие в компанию с 25 по 1 число, обрабатываются следующим месяцем.
- Услуга является платной.

## **11. ПОЛОЖЕНИЕ О ЛИДЕРСКОМ СОВЕТЕ КОМПАНИИ VILAVI**

**Лидерский совет компании VILAVI – это совещательный орган, состоящий из Представителей VILAVI и осуществляющий управление стратегией развития сети совместно с руководством Компании VILAVI.**

### **11.1. Цели и задачи Лидерского Совета:**

- 11.1.1. Формирование стратегии и тактики развития Компании.
- 11.1.2. Увеличение объемов продаж продукции и рост числа Представителей в сети.
- 11.1.3. Отслеживание соблюдения Представителями (в том числе членами Лидерского совета) «Правил и Процедур», условий Представительского Соглашения и Этических норм Компании. Решение вопросов, связанных с нарушениями.
- 11.1.4. Активное участие в организации и проведении всех мероприятий Компании регионального и федерального уровня.
- 11.1.5. Организация и осуществление Лидерского обучения – клубы, вебинары, бизнес-путешествия и т.д.

### **11.2. Условия членства в Лидерском Совете**

- 11.2.1. В состав Лидерского Совета входят представители, подтвердившие квалификацию от Sapphire и выше 12 месяцев подряд.
- 11.2.2. При голосованиях у участников семейного Представительского соглашения имеется только один голос на двоих.
- 11.2.3. Состав Лидерского Совета пополняется постоянно, по мере появления новых кандидатов, выполнивших основное условие вхождения.
- 11.2.4. Каждый кандидат дает письменное согласие на членство в Лидерском Совете и согласие с настоящим Положением.

### **11.3. Права и обязанности**

- 11.3.1. Член Лидерского Совета имеет право:
  - Участвовать в формировании стратегии развития Сети и во всех мероприятиях, организуемых компанией в этом направлении – заседаниях Лидерского совета, стратегических сессиях, мозговых штурмах и т.д. При необходимости привлекать к таким мероприятиям наиболее активных и успешных Представителей из своих структур.
  - Вносить предложения по совершенствованию деятельности, связанной с развитием сети – проведению Событий, Клубов, вебинаров, акций, промоушенов, обучающих мероприятий и т.д.
  - Вносить предложения по обновлению состава Лидерского Совета, предлагать кандидатуры и давать им рекомендации.
- 11.3.2. Член лидерского совета обязан:
  - Присутствовать на всех встречах Лидерского Совета – лично или онлайн, принимать участие во всех голосованиях Совета. При присутствии онлайн,

Представитель должен обеспечить и подготовить бесперебойное и устойчивое соединение сети, находиться в тихом и спокойном месте, подключение должно быть обеспечено посредством видео связи.

- Участвовать в подготовке и проведении Региональных мероприятий, инициированных Руководством компании VILAVI.
- Организовывать и проводить Лидерское обучение – регулярные Клубы, вебинары, встречи и т.д. согласно коллегиально составленному Расписанию обучения.
- Строго соблюдать «Правила и Процедуры», условия Представительского соглашения и Этические нормы компании VILAVI.

11.3.3. Член Лидерского Совета может быть исключен из состава Совета за несоблюдение настоящего Положения. Решение об исключении принимается голосованием Лидерского Совета и считается принятым, если за него проголосовало более 50% членов Совета, и оно было одобрено Руководством Компании.

11.3.4. Представитель, который был исключен из состава Лидерского Совета, за нарушение правил имеет право вернуться в Лидерский Совет через 1 год, при соблюдении критериев и условий входа в Совет.

11.3.5. Представитель, который самостоятельно вышел из состава, имеет право вернуться в Лидерский Совет через 1 год, при соблюдении критериев и условий входа в Совет.

11.3.6. Член Лидерского Совета в течение своей деятельности поддерживает квалификацию не ниже Sapphire. Если представитель не выполняет необходимую квалификацию в один из месяцев необходимо подтвердить ее в следующем расчетном периоде. В течение года, в общей сложности, допустим только один период, в который Представитель не подтвердил необходимую квалификацию. В случае, если данный критерий был нарушен, Представитель исключается из Лидерского совета. Для того, чтобы войти в состав Лидерского Совета вновь, Представителю необходимо заново выполнить основное условие – подтвердить квалификацию от Sapphire и выше 12 месяцев подряд

11.3.7. Заседание Лидерского совета, проводится один раз в месяц, при условии утвержденной адженды. Адженду формирует и утверждает Председатель, который избирается путем голосования. Председателем избирается тот Представитель, который набрал большее количество голосов.

11.3.8. Функции Председателя:

- формирование адженды ежемесячного заседания
- утверждение сформированной адженды с руководством компании
- модерирование чата ЛС
- финализация результатов ежемесячных заседаний

11.3.9. Член Лидерского Совета, обязан присутствовать на всех заседаниях. В год допустим пропуск трех заседаний. Представитель, пропустивший более двух заседаний подряд – выбывает из состава на три месяца.

11.3.10. В случае распространения деструктивной информации членом Лидерского Совета в сети лидерам параллельных веток, ниже своей первой линии или в первую линию к партнерам ниже по рангу – представитель исключается из состава.