Zasady współpracy z Nature's Sunshine Products w Polsce

Naszą misją jest dzielenie się wiedzą na temat utrzymania zdrowia poprzez stosowanie najwyższej jakości naturalnych suplementów diety, aby uczynić świat szczęśliwszym i lepszym miejscem.

Spis treści

O firmie 5
Historia Nature's Sunshine 6
Unikatowe produkty 8
Edukacja 10
Zaufanie 11
Narzędzia internetowe 12
Wydarzenia i specjalistyczne szkolenia 13
Pracownicy Nature's Sunshine 14

Polityka i Procedury 15
Definicje 17
Zasady etyki 18
Korzyści Klientów VIP 18
Korzyści Dystrybutorów 19
Warunki uczestnictwa Klientów VIP/Dystrybutorów w sieci NSPP 19
Ograniczenia związane ze statusem Klienta VIP/Dystrybutora 22
Przedłużenie umowy 24
Rozwiązanie umowy 24
Przeniesienie statusu Klienta VIP/Dystrybutora 25
Zrzeczenie się odpowiedzialności 25
Zmiany w kontach 26
Umowy NSPP z Dystrybutorami 26
Zasady obliczania premii 27
System premii 28
Kalkulacja premii 29
Nieodebrane premie 30
Przyznany status 30
Status rozliczeniowy 30
Miesiąc kwalifikacji 31
Awans 31
Pierwszy etap w Planie Marketingowym 31
Drugi etap w Planie Marketingowym – liderska część sieci 32
Specjalne przypadki 34

Program ubezpieczenia punktów do kwalifikacji 35
Dodatkowe przywileje 35
Transfer punktów 36
Informacje o koncie 37
Informacje dotyczące sponsorowania 37
Marketing 38
Zamawianie produktów 43
Produkty wycofane ze sprzedaży 46
Wysyłka 46
Zmiana adresu 47
Pozostałe opłaty 47
Produkty chwilowo niedostępne w magazynie 47
Koszty manipulacyjne i wysyłki 48
Zwroty produktów NSP 48
Odkupienie produktów w przypadku rozwiązania umowy 49
Konsultacje z NSPP 50
Ochrona danych osobowych 51
Informacje kontaktowe 52
Prawo odstąpienia od zamówienia 52

Plan Marketingowy 55
Prawa i obowiązki Klienta VIP/Dystrybutora 56
Możliwe statusy i wymagania dotyczące ich potwierdzenia 59
Zasady kwalifikacji w celu uzyskania statusu Konsultanta i Menedżera 60
Zasady kwalifikacji w celu uzyskania statusu Lidera 60
Zasady kwalifikacji Liderów w celu uzyskania statusu
Lidera-Menedżera, Dyrektora-Asystenta, Dyrektora-Konsultanta,
Dyrektora-Menedżera i Członka Rady Dyrektorów 61
Obliczanie Premii Osobistej i Premii Grupowej 62
Obliczanie Premii Liderskiej 63
Obliczanie Premii Organizacyjnej 64
Obliczanie Premii na Utrzymanie Samochodu 64

Nature's Sunshine

O firmie

Polityka i Procedury

Plan Marketingowy

Historia Nature's Sunshine

W Stanach Zjednoczonych ponad 36 lat temu państwo Hughes znaleźli sposób na wspieranie dobrego zdrowia – w ten sposób powstał mały rodzinny biznes. Nikt wtedy nie podejrzewał, że firma odniesie ogromny sukces. Tuż po rozpoczęciu działalności stało się oczywiste, że oparte na naturalnych, ziołowych składnikach kapsułki odpowiadają potrzebom wielu ludzi i budzą ich ogromne zainteresowanie.

Obecnie Nature's Sunshine Products to międzynarodowa organizacja działająca w systemie sprzedaży bezpośredniej. Oferuje stworzone przez naukowców, najwyższej jakości produkty odżywcze i suplementy diety, które produkowane są we własnych fabrykach z najczystszych, testowanych laboratoryjnie ziół i surowców. Produkty Nature's Sunshine cieszą się powodzeniem klientów w ponad 50 krajach świata, ponieważ na co dzień wspierają organizm człowieka, jego doskonałą kondycję oraz samopoczucie.

Nature's Sunshine to również biznes, który nie wymaga nakładów finansowych, nie niesie za sobą ryzyka i nie wiąże się z ustalaniem ścisłych ram czasowych - to biznes, który dostosowuje się do Twojego stylu życia.

Powstanie firmy Nature's Sunshine 1972

Gene Hughes miał poważne problemy żołądkowe. Stosował różne produkty, niestety bez rezultatów. Przyjaciel poradził mu, żeby zjadał codziennie łyżeczkę pieprzu cayenne. Przyniosło to znaczną poprawę. Kilka miesięcy później Kristine, żona Gene'a zaproponowała, aby umieścić pieprz cayenne w kapsułkach, co ułatwiłoby jego stosowanie. Pieprz cayenne w kapsułkach wzbudził zainteresowanie lokalnej społeczności i sprzedawał się bardzo dobrze. Był to początek NSP.

1974 Wprowadzenie planu marketingowego NSP

Nature's Sunshine zdecydowała się rozszerzyć działalność na sprzedaż bezpośrednią. Dzięki temu ludzie zainteresowani stosowaniem ziół widzieli rzeczywiste rezultaty osiągane przez osoby polecające produkty, łatwiej podejmując decyzję o ich stosowaniu. Następnie sami mogli opowiadać o swoich rezultatach znajomym, przyjaciołom i rodzinie, co przyczyniło się do rozwoju firmy.

Wprowadzenie produktów NSP na rynki zagraniczne 1976

W październiku 1976 roku NSP otworzyła przedstawicielstwo w Kanadzie. Obecnie Nature's Sunshine Products sprzedaje swoje produkty w ponad 50 krajach świata oferując ich mieszkańcom możliwość czerpania wielu korzyści z roślin i ziół w prostej i wygodnej do spożycia formie.

1976 Emisja akcji Nature's Sunshine

W 1976 roku Nature's Sunshine wyemitowała swoje akcje w ofercie publicznej. Początkowo na giełdzie międzystanowej, sprzedając 100 akcji. W 1978 roku akcje firmy pojawiły się na giełdzie NASDAQ.

1978 Budowa zakładu produkcyjnego Nature's Sunshine

W 1978 roku firma Nature's Sunshine zdecydowała się na wybudowanie fabryki dostosowanej do własnych wymagań i standardów. Powierzchnia budynku wynosiła 3335 metrów kwadratowych, które zostały przystosowane do produkcji najwyższej jakości produktów. Efektem szybkiego rozwoju firmy były rozbudowy zakładu produkcyjnego w 1983 i 1997 roku.

Powstanie działów QA oraz R&D 1979

Stawiając na najwyższą jakość swoich produktów w 1979 roku firma NSP stworzyła Dział Jakości Produktów (Quality Assurance – QA). Przy wykorzystaniu najnowszych technologii dział ten poszukuje metod uzyskiwania doskonałej jakości produktów końcowych. Powstał też Dział Badań i Rozwoju (Research and Development – R&D), który testuje zioła z całego świata.

1986 Pierwsza Szkoła dla Managerów NSP

W 1986 roku zorganizowano pierwszą Szkołę dla Managerów. Uczestnicy zajęć zdobywali w niej wiedzę o produktach firmy Nature's Sunshine, sposobach utrzymania dobrego zdrowia, a także dzielili się swoimi doświadczeniami i sukcesami. Przez lata edukacja stanowiła integralną część sukcesu Nature's Sunshine.

NSP osiąga sprzedaż w wysokości 100 milionów dolarów 1992

NSP osiąga sprzedaż w wysokości 300 milionów dolarów 2000

2002 Otwarcie rozbudowanego zakładu produkcyjnego

Kontynuując zaangażowanie w jakość oferowanych produktów, NSP rozbudowała i unowocześniła swoją fabrykę, dzięki czemu może podwoić możliwości produkcyjne. Wszystkie udoskonalone systemy mechaniczne są porównywane do systemów używanych w przemyśle farmaceutycznym i zapewniają dalszy rozwój Nature's Sunshine Products.

Nature's Sunshine świętuje 35-lecie istnienia 2007

Unikatowe produkty

Każdy człowiek marzy o utrzymaniu dobrego zdrowia i samopoczucia przez długie lata. Wiadomo jednak, że aby osiągnąć ten cel, należy żyć zdrowo i aktywnie. Uprawianie sportu, odpowiednia dieta, spożywanie dużej ilości wody oraz suplementacja stanowią podstawę zdrowego stylu życia.

Nature's Sunshine oferuje szeroką gamę naturalnych produktów wspierających organizm człowieka, jego kondycję oraz samopoczucie. Do stworzenia unikatowych receptur wykorzystujemy bogate doświadczenie oraz wiedzę naukowców, a także liczne badania i testy. Nasze produkty są opracowywane na bazie naturalnych składników i z łatwością mogą być dostosowane do potrzeb każdego organizmu. Dzięki bogatej ofercie, każdy znajdzie odpowiednie dla siebie produkty, które będą na co dzień poprawiać jakość życia i samopoczucie.

Najwyższa Jakość
Nature's Sunshine wybiera jedynie najlepsze zioła i surowce. Składniki, a także gotowe produkty Nature's Sunshine przechodzą setki testów, po przeprowadzeniu których mamy pewność, że Klienci w naszych zastrzeżonych patentem formułach otrzymują najwyższą jakość. Dzięki temu od wielu lat utrzymujemy pozycję lidera w branży odżywczej, z czego jesteśmy bardzo dumni.

Dzięki regularnemu stosowaniu produktów Nature's Sunshine, szybko odczujesz rezultaty.

ZAMBROZA

Światowy bestseller wśród produktów Nature's Sunshine.

Owocowy napój z dużą zawartością antyoksydantów, które neutralizują działanie wolnych rodników.

Edukacja

Naszym celem jest pomoc ludziom w utrzymaniu optymalnego stanu zdrowia. Sądzimy jednak, że udostępnienie najwyższej jakości ziołowych produktów nie wystarczy. Uważamy, że naszym obowiązkiem jest również przekazanie niezbędnych informacji, które pozwolą Ci dokonywać właściwych wyborów i stosować produkty, które będą najbardziej odpowiadać Twoim potrzebom. Dlatego też zespół naukowców zajmujących się opracowywaniem produktów Nature's Sunshine przygotowuje materiały edukacyjne, z których korzystają Klienci i Dystrybutorzy na całym świecie.

Na stronach internetowych **www.naturessunshine.pl** znajdziesz szczegółowe informacje o naszych produktach, które pomogą Ci zapoznać się z ich działaniem.

Zaufanie

Dystrybutorzy Nature's Sunshine od lat dzielą się z Klientami swoją wiedzą, informacjami o naszych suplementach oraz rezultatami osiągniętymi dzięki stosowaniu produktów. Każdej zainteresowanej osobie przedstawiają także możliwości uzyskiwania dochodu dzięki współpracy z Nature's Sunshine. To właśnie dzięki nim wiele osób takich, jak Ty zdecydowało się podpisać z nami umowę, zadbać o swoje dobre samopoczucie oraz poprawić kondycję fizyczną, a także finansową.

Nature's Sunshine docenia Twój wkład w rozwój firmy oraz szerzenie wiedzy o prowadzeniu zdrowego stylu życia. Dokładamy wszelkich starań, abyś czuł się doceniony i usatysfakcjonowany, dlatego też przygotowaliśmy dla naszych współpracowników wiele nagród i przywilejów. Dbamy także o to, abyś uzyskiwał jak najlepsze dochody dzięki naszemu Planowi Marketingowemu.

Narzędzia internetowe dostępne na www.naturessunshine.pl

Na stronach internetowych www.naturessunshine.pl oferujemy gamę narzędzi, które pomogą Ci w bieżącym monitorowaniu postępów Twojej organizacji. Dzięki nim dużo sprawniej i szybciej będziesz mógł kierować swoim biznesem i stymulować jego rozwój. Na naszych stronach znajdziesz między innymi:

– szczegółowe informacje o produktach oraz cenniki i ciekawe artykuły,
– informacje o możliwości prowadzenia biznesu,
– wzór Umowy z Klientem VIP/Dystrybutorem do pobrania i online,
– historię złożonych przez Ciebie zamówień,
– zamówienia złożone przez członków Twojej organizacji,
– ilości punktów – osobistych, grupowych i organizacyjnych,
– szczegółowe dane dotyczące członków Twojej grupy.

Odwiedź naszą stronę jak najszybciej. Dzięki niej masz realną szansę na sukces.

Wydarzenia i specjalistyczne szkolenia NSP

Klientom VIP i Dystrybutorom NSP oferuje wiele szkoleń na poziomie lokalnym, regionalnym i międzynarodowym.

Ogólnopolskie szkolenia

Zapraszamy wszystkich Klientów VIP i Dystrybutorów Nature's Sunshine do uczestnictwa w spotkaniach korporacyjnych, podczas których wprowadzane są nowe produkty, omawiane najnowsze metody prowadzenia biznesu oraz udzielane rady i wskazówki dotyczące produktów i biznesu Nature's Sunshine. Spotkania te to doskonała okazja do wymiany poglądów i doświadczeń z Klientami VIP i Dystrybutorami z innych rejonów Polski. To także dobry moment na spotkania z członkami własnej grupy i nawiązanie współpracy z innymi organizacjami.

Rising Star

Raz w roku najlepsi Klienci VIP i Dystrybutorzy przyjeżdżają z całego świata do siedziby NSP w Utah na unikatowe szkolenia. Zaproszeni goście zwiedzają nasz nowoczesny zakład produkcyjny, uczestniczą w wykładach na temat ziół, prowadzonych przez wybitnych specjalistów i naukowców. Rising Star to nie tylko szkolenia, ale także doskonała zabawa dla wszystkich uczestników, która w ostatnich latach odbywała się w Las Vegas.

Pracownicy Nature's Sunshine

Założycielami Nature's Sunshine Products, Inc., którzy ciągle aktywnie uczestniczą w funkcjonowaniu firmy są Gene, Kristine i Pauline Hughes. W firmie swoje miejsce znaleźli także inni członkowie rodziny.
Dużą część sukcesu Nature's Sunshine zawdzięcza kompetentnemu personelowi. W naszej firmie, jak i jej oddziałach międzynarodowych pracują osoby, które za cel nadrzędny mają dobro naszych Klientów i Dystrybutorów. Jakość, obsługa i integralność to nasze motto.

Gratulujemy dokonanego wyboru. Nature's Sunshine to firma, która gwarantuje Ci to co najlepsze w branży odżywczej i sprzedaży bezpośredniej. Doskonałej jakości, bezpieczne produkty, dochody zależne od Twojego zaangażowania i obsługa, na której możesz polegać.

Dziękujemy za Twoje zaufanie i życzymy wielu sukcesów.

O firmie

Polityka i Procedury

Plan Marketingowy

Nature's Sunshine Products Poland Sp. z o.o. („NSPP") stworzyła poniższą „Politykę i Procedury", aby zapewnić Klientom VIP/Dystrybutorom (zgodnie z definicjami przedstawionymi poniżej) właściwą, skuteczną i etyczną współpracę z NSPP. Niniejsza „Polityka i Procedury" ma zastosowanie na terenie Polski. Treść „Polityki i Procedur" może być różna w zależności od kraju, na terenie którego jest stosowana.

Umowa z Klientem VIP/Dystrybutorem („Umowa"), „Polityka i Procedury" oraz Plan Marketingowy będą interpretowane zgodnie z prawem polskim i stosowane do Umów zawieranych w Polsce między polskimi podmiotami. W przypadku rozbieżności pomiędzy polską wersją Umowy, „Polityką i Procedurami" oraz Planem Marketingowym, a inną wersją językową Umowy, „Polityki i Procedur" i Planu Marketingowego, przeważać będzie wersja polska. W przypadku rozbieżności pomiędzy polską wersją Umowy i polską wersją „Polityki i Procedur" lub Planu Marketingowego, przeważać będą postanowienia Umowy.

Niniejszy dokument obowiązuje od 1 grudnia 2008 r.

Treść „Polityki i Procedur" może podlegać zmianom. Z tego względu najbardziej aktualna wersja „Polityki i Procedur" publikowana będzie na stronie internetowej NSPP pod adresem: **www.naturessunshine.pl**. Wersja „Polityki i Procedur" opublikowana na stronie internetowej NSPP będzie zastępować wszystkie poprzednie wersje „Polityki i Procedur".

Definicje

W niniejszej „Polityce i Procedurach" następujące terminy będą miały przypisane im poniżej znaczenie:

„Klient VIP" to osoba, która zawarła Umowę zatwierdzoną następnie przez NSPP i która na podstawie tej Umowy może dokonywać zakupów produktów NSP od NSPP na własne potrzeby po cenach dla Klientów VIP/Dystrybutorów. Klienci VIP nie są pracownikami, agentami ani przedstawicielami NSPP. Status Klienta VIP jest przyznawany na czas obowiązywania Umowy. Klient VIP otrzymuje Premie wynikające z zawartej z NSPP wyłącznie w formie rabatów.

„Dystrybutor" oznacza osobę, która prowadzi własną działalność gospodarczą i która zawarła Umowę zatwierdzoną następnie przez NSPP. Dystrybutor może dokonywać zakupów produktów NSP od NSPP po cenach dla Klienta VIP/Dystrybutora, a następnie może, w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, dokonywać ich dalszej odsprzedaży jako niezależny od NSPP przedsiębiorca. Terminy „Klient VIP" i „Dystrybutor" nie implikują żadnych innych uprawnień względem NSPP czy produktów NSP niż prawo do dokonywania zakupów produktów NSP i ich dystrybucji w przypadku Dystrybutorów.

„Umowa" oznacza Umowę z Klientem VIP/Dystrybutorem zawartą pomiędzy Klientem VIP lub Dystrybutorem a NSPP, zaakceptowaną przez NSPP, regulującą zasady współpracy Klienta VIP/Dystrybutora z NSPP. Zawierając Umowę osoba ubiegająca się o status Klienta VIP/Dystrybutora wyraża chęć uzyskania statusu Klienta VIP/Dystrybutora. Umowa ta musi zostać następnie przedłożona NSPP i według uznania NSPP podlega zatwierdzeniu (rejestracji) lub odrzuceniu. Umowa zawierana jest na czas określony i obowiązuje od dnia jej zatwierdzenia przez NSPP do momentu upływu sześciomiesięcznego okresu liczonego od dnia, w którym po raz ostatni Klient VIP/Dystrybutor dokonał zakupu produktów NSP od NSPP. Przedłużenie okresu obowiązywania Umowy następuje poprzez dokonywanie przez Klienta VIP lub Dystrybutora zakupów produktów NSP od NSPP minimum co sześć miesięcy (por. „Przedłużenie umowy" str. 24).

„Premie" oznaczają wszelkie korzyści przyznawane przez NSPP Klientom VIP/Dystrybutorom na warunkach określonych w „Polityce i Procedurach" oraz w Planie Marketingowym, obliczone na podstawie Punktów uzyskanych przez Klientów VIP/Dystrybutorów stosownie do ich aktywności w sieci NSPP, przy czym sposób udzielenia Premii zależy od posiadanego statusu Klienta VIP lub Dystrybutora. Klientom VIP oraz tym Dystrybutorom, którzy uzyskali prawo do otrzymania Premii przed rozpoczęciem prowadzenia działalności gospodarczej i nie wykorzystali jej w całości w tym okresie, Premia udzielana jest wyłącznie w formie rabatów pomniejszających cenę, po której produkty NSP są nabywane od NSPP. Pozostałym Dystrybutorom Premia wypłacana jest przelewem na rachunek bankowy Dystrybutora na podstawie faktur wystawianych przez tych Dystrybutorów.

„Organizacja" lub **„Sieć"** składa się z Klientów VIP i Dystrybutorów wszystkich poziomów znajdujący się w strukturze danego Klienta VIP/Dystrybutora, niezależnie od ich statusu. Liczba uczestników Organizacji jest nieograniczona.

„Grupa" składa się z Klientów VIP i Dystrybutorów wszystkich poziomów w organizacji Lidera pierwszego poziomu (linii). Każdy Klient VIP/Dystrybutor, który uzyska stopień Lidera, tworzy nową Grupę z podlegającej mu Organizacji. Organizacja danego Lidera może składać się z kilku Grup.

„Punkty" oznacza określoną z góry wartość punktową produktów NSP wskazaną w cennikach. Podczas zakupu produktów NSP, na konto Klienta VIP/Dystrybutora wpływa odpowiednia liczba Punktów odpowiadająca wartości punktowej dokonanych zakupów, która kwalifikuje go do późniejszych awansów i umożliwia mu uzyskiwanie Premii. Punkty nie przysługują za zakup zestawów (np. Zestawu Startowego), literatury i materiałów promocyjnych NSPP.

„Sponsor" oznacza Klienta VIP lub Dystrybutora, który osobiście zainteresował nowego Klienta VIP/Dystrybutora zawarciem Umowy z NSPP. Do obowiązków Sponsora należy pomoc nowym Klientom VIP/Dystrybutorom, w szczególności podczas pierwszych kilku miesięcy po podpisaniu Umowy, bowiem tylko w ten sposób można osiągnąć sukces jako Sponsor.

Zasady etyki

Klienci VIP i Dystrybutorzy zobowiązani są prezentować możliwości oferowane przez NSPP oraz produkty NSP w sposób uczciwy, rzetelny, etyczny i profesjonalny. Zgodnie z tymi samymi zasadami Dystrybutorzy powinni prowadzić działalność gospodarczą.

Korzyści Klientów VIP

Po zatwierdzeniu przez NSPP Umowy podpisanej przez osobę ubiegającą się o status Klienta VIP, osoba ta staje się Klientem VIP i może korzystać z przywilejów określonych w Planie Marketingowym i „Polityce i Procedurach" przysługujących Klientom VIP.
Korzyści te obejmują:

1. Możliwość dokonywania zakupów produktów NSP po cenach dla Klienta VIP/Dystrybutora bezpośrednio od NSPP oraz dokonywania zakupów produktów NSP od Sponsora po cenach dla Klienta VIP/Dystrybutora powiększonych o 15%.
2. Możliwość otrzymania comiesięcznej Premii w formie rabatu w oparciu o poziom kwalifikacji i wielkość zakupów produktów NSP, zgodnie z Planem Marketingowym.

3. Możliwość rozwoju w ramach sieci NSPP przez zainteresowanie innych osób produktami NSP i siecią NSPP. Klienci VIP mogą zostać Sponsorami wszystkich osób, które są zainteresowane uzyskaniem przywilejów przysługujących Klientom VIP/Dystrybutorom.
4. Możliwość uczestniczenia w szkoleniach NSPP po uiszczeniu wszelkich wymaganych opłat lub uzyskaniu wymaganych kwalifikacji.
5. Możliwość uczestniczenia w promocjach sponsorowanych przez NSPP.

Korzyści Dystrybutorów

Dystrybutorom przysługują te same przywileje co Klientom VIP, a dodatkowo mogą oni:

1. Otrzymywać comiesięczną Premię (przelewem na rachunek bankowy), której wysokość jest obliczana w oparciu o poziom kwalifikacji Dystrybutora i wielkość zakupów produktów NSP, zgodnie z Planem Marketingowym.
2. Sprzedawać innym osobom produkty NSP w ramach prowadzonej działalności gospodarczej.

Warunki uczestnictwa Klientów VIP/Dystrybutorów w sieci NSPP

1. Aby uzyskać status Klienta VIP/Dystrybutora należy wypełnić Umowę i odesłać ją do NSPP mailem (biuro@natr.com), faksem: (22) 311 21 01 lub pocztą na adres Nature's Sunshine Products Poland Sp. z o.o, Prosta 69 Business Centre, Prosta 69, 00-838 Warszawa. Umowę można również wypełnić online na stronie internetowej **www.naturessunshine.pl**. Aby Umowa mogła zostać zatwierdzona (zarejestrowana) przez NSPP, należy do niej dołączyć cennik/formularz zamówienia z zamówieniem na Zestaw Startowy. Na tym samym formularzu można również złożyć zamówienie na produkty NSP.
2. Po zatwierdzeniu (zarejestrowaniu) Umowy przez NSPP do Klienta VIP/Dystrybutora wysłany zostanie Zestaw Startowy, który będzie zawierał imienną kartę, przyznany temu Klientowi VIP/Dystrybutorowi numer ID oraz „Politykę i Procedury". Wysłanie przez NSPP do Klienta VIP/Dystrybutora Zestawu Startowego oznacza zatwierdzenie (zarejestrowanie) przez NSPP Umowy. Produkty NSP, o ile zostały zamówione razem z Zestawem Startowym, zostaną przesłane Klientowi VIP/Dystrybutorowi w tej samej, co Zestaw Startowy, przesyłce.
3. Po otrzymaniu Zestawu Startowego Klient VIP/Dystrybutor zobowiązany jest do zapoznania się z „Polityką i Procedurami". Klient VIP/Dystrybutor może w ciągu 10 dni od daty otrzymania Zestawu Startowego pisemnie powiadomić NSPP o chęci odstąpienia od Umowy, bez konieczności podania jakiegokolwiek powodu. W takiej sytuacji Umowa przestaje obowiązywać. Ponadto, w takim przypadku Klient VIP/Dystrybutor ma prawo do otrzymania pełnego zwrotu kosztów za wszystkie nieotwarte produkty i niezniszczone materiały zakupione od NSPP pod warunkiem ich zwrotu NSPP.

4. Jeżeli Klient VIP/Dystrybutor w ciągu 10 dni od daty otrzymania Zestawu Startowego nie powiadomi NSPP o odstąpieniu od Umowy, będzie ona uznawana za wiążącą. Klient VIP/Dystrybutor oświadcza, że jest mu wiadome, iż „Polityka i Procedury" jest częścią Umowy. Klient VIP/Dystrybutor jest zobowiązany do przestrzegania „Polityki i Procedur", Umowy, Planu Marketingowego, a także wszelkich obowiązujących przepisów polskiego prawa.
5. Po upływie wymienionego powyżej w punkcie 3 okresu każda ze stron może w dowolnym terminie wypowiedzieć Umowę na piśmie. Powodem, dla którego NSPP będzie uprawniona do wypowiedzenia Umowy, może być m.in. jakiekolwiek naruszenie przez Klienta VIP/Dystrybutora warunków Umowy, „Polityki i Procedur" oraz Planu Marketingowego lub innych umów i zobowiązań podjętych wobec NSPP.
6. Klient VIP/Dystrybutor, który wypowie Umowę zgodnie z punktem 5 powyżej, ma prawo do odsprzedania NSPP wszystkich nieotwartych produktów, materiałów informacyjnych i edukacyjnych, próbek produktów lub zestawów prezentacyjnych zakupionych od NSPP w ciągu 12 miesięcy poprzedzających datę doręczenia NSPP pisemnego wypowiedzenia, po cenach stanowiących 100% ceny, po której zostały one zakupione.
7. Klient VIP/Dystrybutor przyjmuje do wiadomości, że w przypadku wypowiedzenia Umowy przez Klienta VIP/Dystrybutora, on sam, jego małżonek/-ka lub partner/-ka muszą odczekać okres sześciu miesięcy od dnia doręczenia NSPP wypowiedzenia, zanim będą mogli ponownie podpisać Umowę z Klientem VIP/Dystrybutorem z NSPP.
8. NSPP odradza dokonywania zmian osoby Sponsora. Zmian tych można dokonywać jedynie zgodnie z wytycznymi opisanymi w części „Zmiana Sponsora" na str. 37.
9. Każdy Klient VIP/Dystrybutor jest zobowiązany do zapoznania się z „Polityką i Procedurami", jak również ze wszystkimi kolejnymi wersjami tego dokumentu, które będą na bieżąco publikowane na stronach internetowych NSPP, a także do stosowania zawartych w „Polityce i Procedurach" zasad. Klient VIP/Dystrybutor może wypowiedzieć Umowę na piśmie w ciągu 30 dni od otrzymania informacji o zmianie „Polityki i Procedur". W przypadku gdy Klient VIP/Dystrybutor nie wypowie Umowy, uważa się, że zaakceptował on zmiany w „Polityce i Procedurach" i jest nimi związany od dnia otrzymania informacji o zmianach.
10. Każdy Klient VIP/Dystrybutor jest podmiotem niezależnym od NSPP, w szczególności Klient VIP/Dystrybutor nie jest pracownikiem, agentem, wspólnikiem, partnerem ani przedstawicielem NSPP, innych Klientów VIP lub Dystrybutorów. Klienci VIP/Dystrybutorzy nie są uprawnieni do domagania się wypłaty żadnych należności ani odszkodowań przysługujących pracownikom w związku z posiadaniem statusu Klienta VIP/Dystrybutora obecnie lub w przeszłości. Żaden Klient VIP/Dystrybutor nie jest uprawniony do podejmowania jakichkolwiek działań w imieniu NSPP, swoich Sponsorów, innych Klientów VIP lub Dystrybutorów czy innych osób działających w sieci NSPP.

11. NSPP nie jest zobowiązana do zapłaty jakichkolwiek podatków, zaliczek na te podatki, składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne lub innych zobowiązań o charakterze publicznoprawnym, do zapłaty których zobowiązani są Dystrybutorzy. Dystrybutorzy zobowiązani są w terminie składać wszelkie deklaracje i zeznania wymagane przez urzędy skarbowe i ZUS oraz dokonywać zapłaty wszelkich podatków, zaliczek na te podatki, składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne lub innych zobowiązań publicznoprawnych związanych z prowadzoną przez nich działalnością gospodarczą. W przypadku, gdy NSPP zostanie zobowiązana do zapłaty (zwrotu) podatku VAT (lub innych podatków, należności lub składek) na rzecz odpowiednich władz na skutek uchybienia przez Klienta VIP/Dystrybutora obowiązkowi powiadomienia NSPP o wyrejestrowaniu się jako podatnika VAT lub uchybienia innym obowiązkom, NSPP będzie miała prawo do dochodzenia zwrotu takiego podatku VAT (innych podatków, należności lub składek) poprzez potrącenie z konta Klienta VIP/Dystrybutora lub przy wykorzystaniu wszelkich dopuszczalnych prawnie środków, na co Klient VIP/Dystrybutor wyraża zgodę.
12. Klienci VIP/Dystrybutorzy, będący osobami fizycznymi, muszą mieć ukończone 18 lat. W przypadku Dystrybutorów nie będących osobami fizycznymi, osoby uprawnione do ich reprezentowania, zgodnie z obowiązującymi przepisami, muszą mieć ukończone 18 lat.
13. Dystrybutorzy mogą otworzyć punkt sprzedaży detalicznej produktów NSP w dowolnie wybranym miejscu na terytorium Polski. Dystrybutorzy prowadzący takie punkty mogą w nich prowadzić sprzedaż produktów NSP na rzecz wszystkich klientów, bez względu na miejsce zamieszkania danego klienta. NSPP nie udziela porad ani zaleceń, ani w inny sposób nie angażuje się w decyzje Dystrybutorów związane z lokalizacją takich punktów sprzedaży detalicznej (np. sklepów, kiosków), w których prowadzona jest dystrybucja produktów NSP.
14. Dystrybutorzy prowadzący punkty sprzedaży detalicznej (np. sklepy, kioski) zobowiązani są zapewnić zainteresowanym klientom dostęp do informacji o możliwości uzyskania statusu Klienta VIP/Dystrybutora.
15. Klienci VIP/Dystrybutorzy muszą zawsze opisywać produkty NSP jako suplementy diety, nigdy jako leki. Klienci VIP/Dystrybutorzy nie mogą składać żadnych zapewnień ani oświadczeń dotyczących medycznych lub leczniczych właściwości produktów NSP.
16. Klienci VIP/Dystrybutorzy powinni bezzwłocznie zgłosić w NSPP wszelkie znane im przypadki działań, które mogą być szkodliwe dla wizerunku NSP czy NSPP, rynku suplementów diety, produktów higieny osobistej lub branży sprzedaży bezpośredniej oraz podjąć działania mające na celu zapobieżenie podejmowania takich działań.

Ograniczenia związane ze statusem Klienta VIP/Dystrybutora

1. Klienci VIP/Dystrybutorzy nie będą w żaden sposób sugerowali ani w inny sposób informowali, że sieć NSPP, Plan Marketingowy, produkty NSP czy Umowa są sponsorowane lub w jakikolwiek inny sposób wspierane przez jakiekolwiek władze państwowe lub inne osoby trzecie. W przypadku gdy Klienci VIP/Dystrybutorzy mają wątpliwości lub pytania dotyczące Umowy lub „Polityki i Procedur", mogą skontaktować się z Działem Obsługi Klientów VIP i Dystrybutorów.
2. Klienci VIP/Dystrybutorzy nie będą w żaden sposób naruszali dobrego imienia NSPP i NSP ani innych Klientów VIP i Dystrybutorów. Ponadto Klienci VIP/Dystrybutorzy nie będą podejmować działań, o których mowa w zdaniu poprzednim, w celu nakłonienia innych Klientów VIP i Dystrybutorów do zmiany Organizacji lub Grupy, jak też rozwiązania Umowy.
3. Klienci VIP/Dystrybutorzy nie będą, bezpośrednio lub pośrednio, sponsorować ani nakłaniać innych Klientów VIP i Dystrybutorów do uczestnictwa w innych sieciach sprzedaży bezpośredniej lub do działania na rzecz innych podmiotów działających w systemie marketingu sieciowego.
4. Dystrybutorzy nie będą sprzedawać produktów NSP poprzez sklepy działające na zasadzie franczyzy, stanowiące własność lub będące powiązane ze spółkami notowanymi na giełdzie, poprzez sklepy należące do krajowych lub regionalnych sieci sprzedaży detalicznej (np. Drogerie Natura, Super-Pharm itp.), poprzez punkty sprzedaży detalicznej znacznej wielkości lub internetowe serwisy aukcyjne, sklepy internetowe, takie jak eBay, eBay Store, Amazon®, OrderDog™.com, OverStock®.com, Allegro.pl, itp. ani za pośrednictwem sprzedaży katalogowej.
5. Klienci VIP/Dystrybutorzy nie będą zawierać żadnych pisemnych czy ustnych umów lub porozumień dotyczących sprzedaży produktów NSP innych niż Umowa. Dotyczy to również umów lub porozumień zawieranych w ramach działalności gospodarczej prowadzonej w formie punktów sprzedaży detalicznej, w tym punktów działających na zasadzie franczyzy lub podobnych, centrów handlowych lub pasaży handlowych, kiosków, ruchomych stoisk handlowych i innych. Naruszenie tego postanowienia może skutkować wypowiedzeniem Umowy przez NSPP ze skutkiem natychmiastowym.
6. Dystrybutorzy nie będą zachęcać członków swojej Grupy lub Organizacji lub innych Klientów VIP i Dystrybutorów do dokonywania nadmiernych zakupów produktów NSP, które mogłyby spowodować zgromadzenie dużych, trudnych do zbycia lub zużycia zapasów. Zwane jest to „Przeładowaniem Zapasów" i zachodzi w sytuacji, gdy zakupione uprzednio produkty NSP są magazynowane, niszczone lub w inny sposób utylizowane, zamiast zużywane i/lub sprzedawane przez Klientów VIP lub Dystrybutorów. NSPP oczekuje, że produkty NSP będą zużywane, a nie tylko kupowane i magazynowane. Klienci VIP powinni zużywać zakupione przez siebie produkty NSP, a Dystrybutorzy powinni sprzedawać je innym osobom w celu ich zużycia.
7. Klienci VIP/Dystrybutorzy nie mogą składać fałszywych ani wprowadzających w błąd oświadczeń, ani pomijać istotnych faktów dotyczących produktów NSP oraz sieci sprzedaży NSPP. Klienci VIP/Dystrybutorzy nie mogą składać nieprawdziwych lub wprowadzających

w błąd oświadczeń dotyczących m.in. nagród finansowych, zysków, potencjalnych dochodów lub korzyści finansowych wynikających z Umowy. Klienci VIP/Dystrybutorzy nie będą sugerować ani twierdzić, że NSPP wprowadzi do obrotu nowe produkty NSP lub usługi, lub umożliwi działanie na terytorium innym niż Polska, dopóki takie informacje nie zostaną oficjalnie ogłoszone przez NSPP wśród Klientów VIP/Dystrybutorów.

8. Klienci VIP/Dystrybutorzy nie będą promować innej firmy ani jej produktów podczas spotkań czy uroczystości organizowanych przez NSPP lub w związku z nimi, ani na żadnych spotkaniach czy uroczystościach organizowanych lub sponsorowanych przez innych Klientów VIP/Dystrybutorów. Naruszenie tego postanowienia może skutkować wypowiedzeniem Umowy przez NSPP ze skutkiem natychmiastowym.
9. Klienci VIP/Dystrybutorzy nie mogą podejmować prób przekonywania innych Klientów VIP/Dystrybutorów, aby zmienili swoich Sponsorów lub swoje statusy w sieci sprzedaży NSPP (tzw. „Nagabywanie innych Klientów VIP/Dystrybutorów"). Jeśli wykazane zostanie, że Klient VIP/Dystrybutor uczestniczył w takich działaniach, jego Umowa zostanie wypowiedziana przez NSPP ze skutkiem natychmiastowym.
10. Klienci VIP/Dystrybutorzy nie będą składać fałszywych ani dyskredytujących oświadczeń dotyczących jakości konkurencyjnych produktów lub firm.
11. Sponsorzy nie mogą otrzymywać ani przyjmować żadnych pieniędzy, z wyjątkiem zapłaty za zamówione produkty NSP w chwili ich dostawy. Klient VIP/Dystrybutor nie powinien powierzać pieniędzy Sponsorowi na poczet przyszłych dostaw.
12. Członkowie rodziny mieszkający razem z Klientem VIP/Dystrybutorem, bez względu na stopień pokrewieństwa, mogą zawierać osobne Umowy wyłącznie w jednej z poniższych sytuacji:
    – jeden z członków rodziny jest Sponsorem drugiego;
    – obie umowy podpisane zostały przez członków rodziny w ramach Organizacji tego samego Sponsora.
    W innych przypadkach niż opisane powyżej nie można być stroną więcej niż jednej Umowy.
13. Zatrzymywanie („Ustawianie") Punktów jest zabronione. Zatrzymywanie („Ustawianie") Punktów oznacza wykorzystywanie przez Dystrybutora jednej lub kilku osób w swojej Grupie lub Organizacji do celów prowadzenia rzekomej sprzedaży produktów NSP i otrzymywania Premii w oparciu o wielkość takiej sprzedaży, podczas gdy w rzeczywistości osoby te nie sprzedają produktów NSP. Ponadto, Zatrzymywaniem („Ustawianiem") Punktów jest sytuacja, w której wielu członków rodziny w tym samym gospodarstwie domowym sponsoruje się nawzajem. Osoby uczestniczące w Zatrzymywaniu („Ustawianiu") Punktów w ramach Grupy lub Organizacji manipulują w ten sposób systemem Premii NSPP. Dlatego też Klient VIP/Dystrybutor nie może być stroną więcej niż jednej Umowy. Klienci VIP/Dystrybutorzy nie mogą składać fałszywych sprawozdań wykazujących wyniki sprzedaży innych osób jako ich własną sprzedaż. Uzyskanie przez NSPP dowodu Zatrzymywania („Ustawiania") Punktów stanowi przyczynę niezwłocznego wypowiedzenia Umowy przez NSPP ze skutkiem natychmiastowym.

Przedłużenie Umowy

Umowa zawierana jest na czas określony i obowiązuje od dnia jej zatwierdzenia przez NSPP do momentu upływu sześciomiesięcznego okresu liczonego od dnia, w którym po raz ostatni Klient VIP lub Dystrybutor dokonał zakupu produktów NSP od NSPP. Automatyczne przedłużenie okresu obowiązywania Umowy następuje poprzez dokonywanie przez Klienta VIP lub Dystrybutora zakupów produktów NSP od NSPP minimum co sześć miesięcy. Jeśli Klient VIP/Dystrybutor będzie nieaktywny (tzn. będzie posiadać Punkty Osobiste (PO) w wysokości równej 0) przez 6 kolejnych miesięcy, wówczas jego Umowa zostanie automatycznie rozwiązana.

NSPP może z ważnej przyczyny odmówić przedłużenia Umowy. Jeżeli NSPP podejmie decyzję o nieprzedłużaniu Umowy, wówczas prześle do Klienta VIP/Dystrybutora pisemne zawiadomienie o tym fakcie na adres podany przez Klienta VIP/Dystrybutora jako adres korespondencyjny. Ważną przyczyną uzasadniającą nieprzedłużenie Umowy będzie między innymi:

1. Naruszenie jakichkolwiek postanowień „Polityki i Procedur", Umowy lub Planu Marketingowego.
2. Zachowanie Klienta VIP/Dystrybutora, które negatywnie wpływa na dobre imię NSPP lub NSP lub pracowników i przedstawicieli tych spółek, branży suplementów diety lub kosmetycznej, a także branży sprzedaży bezpośredniej lub które, według uznania NSPP, zostanie uznane za niezgodne z prawem lub nieuczciwe wobec klientów, potencjalnych Klientów VIP/Dystrybutorów, NSPP, NSP lub powiązanych z nimi spółek.
3. Naruszenie przepisów prawa powszechnie obowiązującego.

Rozwiązanie Umowy

NSPP może, wyłącznie według własnego uznania, rozwiązać Umowę z Klientem VIP/Dystrybutorem, który:

– naruszy postanowienia Umowy, „Polityki i Procedur" lub Planu Marketingowego,
– będzie brał udział w działaniach, które w opinii NSPP naruszają dobre imię NSP, NSPP, pracowników lub przedstawicieli tych spółek, lub które wpływają negatywnie na branżę suplementów odżywczych, branżę kosmetyczną lub branżę sprzedaży bezpośredniej,
– naruszy przepisy prawa powszechnie obowiązującego lub dowolne wytyczne NSPP.

NSPP może również rozwiązać Umowę z Klientem VIP/Dystrybutorem, jeżeli uzna, że osoba ta, wykorzystując status Klienta VIP/Dystrybutora, bezpodstawnie lub bezzasadnie założyła sprawę w sądzie lub spowodowała/ułatwiła organom publicznym założenie sprawy sądowej lub wszczęcie postępowania przeciwko NSPP.

Klient VIP/Dystrybutor może rozwiązać Umowę w dowolnym czasie przesyłając do NSPP podpisane i opatrzone datą oświadczenie o zamiarze rozwiązania Umowy. Klient VIP/Dystrybutor przyjmuje do wiadomości, iż po rozwiązaniu Umowy nie może domagać się potencjalnych zysków,

które mógłby otrzymać ze sprzedaży lub zakupu produktów NSP dokonanych przed lub po rozwiązaniu Umowy, gdyby pozostał Klientem VIP/Dystrybutorem.
Po rozwiązaniu Umowy, Klient VIP/Dystrybutor traci wszystkie przywileje przysługujące Klientom VIP/Dystrybutorom, w tym prawo do otrzymywania Premii lub innych płatności ze strony NSPP.

Przeniesienie statusu Klienta VIP/Dystrybutora

Klient VIP/Dystrybutor może sprzedać, przelać lub w inny sposób przenieść status Klienta VIP/Dystrybutora wyłącznie po złożeniu pisemnego wniosku do NSPP, który według uznania NSPP podlega zatwierdzeniu lub odrzuceniu. Wniosek o przeniesienie statusu Klienta VIP/Dystrybutora powinien zawierać podpis nabywcy, podpis przenoszącego status Klienta VIP/Dystrybutora, jego Sponsora oraz pięciu jego nadrzędnych Sponsorów. Klient VIP/Dystrybutor, który przeniósł swój status na inną osobę, może zawrzeć nową Umowę z NSPP nie wcześniej niż po upływie 6 miesięcy od dnia otrzymania od NSPP informacji o zatwierdzeniu przeniesienia jego statusu. NSPP może poddać ocenie planowaną przez Klienta VIP/Dystrybutora transakcję przeniesienia i może, według swojego uznania, uzależnić taką transakcję od spełnienia dodatkowych warunków.
Przeniesienie statusu Klienta VIP/Dystrybutora jest nieskuteczne do chwili uzyskania pisemnego zatwierdzenia od NSPP. Z tego względu potencjalny nabywca statusu Klienta VIP/Dystrybutora nie powinien podejmować żadnych działań w ramach sieci NSPP do czasu otrzymania potwierdzenia od NSPP. Po wyrażeniu przez NSPP zgody na przeniesienie statusu Klienta VIP/Dystrybutora pobierana jest opłata za przeniesienie w wysokości 100 zł. W celu uzyskania dalszych informacji, prosimy o kontakt z Działem Obsługi Klientów VIP i Dystrybutorów.

Zrzeczenie się odpowiedzialności

W zakresie dozwolonym przez prawo, NSPP, NSP lub ich pracownicy, współpracownicy, udziałowcy i członkowie zarządów zostają zwolnieni z wszelkiej odpowiedzialności za szkodę, w tym szkodę pośrednią, zwłaszcza utracone korzyści, która może powstać z jakiejkolwiek przyczyny, w szczególności wskutek działania, zaniechania lub błędu ze strony NSPP, NSP lub ich pracowników, współpracowników, udziałowców i członków zarządów, a także w wyniku zaprzestania dostarczania produktów NSP lub ich zmiany przez NSP lub NSPP. Powyższe ograniczenie ma charakter ogólny i dotyczy całkowitego rozmiaru szkód, nawet jeśli szkody takie powstały w różnym czasie, zostały spowodowane różnymi przyczynami lub zdarzeniami, niezależnie od okresu obowiązywania Umowy. Zobowiązania NSPP są ograniczone do podejmowania odpowiednich starań w celu przyjęcia do zatwierdzenia (rejestracji) Umów i zamówień na produkty NSP. W zakresie dozwolonym przez prawo, Klient VIP/Dystrybutor zobowiązany jest zwolnić NSPP, NSP lub ich pracowników, współpracowników, udziałowców i członków zarządów od wszelkiej odpowiedzialności, w szczególności obowiązku zaspokojenia roszczeń, zwrotu kosztów, w tym zwłaszcza

kosztów prawnych wynikającej z działań lub postępowania Klienta VIP/Dystrybutora naruszających Umowę. W celu naprawienia szkody powstałej wskutek wymienionych wyżej naruszeń, w tym w celu pokrycia poniesionych kosztów, NSPP może potrącać kwoty odpowiadające pełnej wysokości szkody i poniesionych kosztów z wszelkich Premii lub innych płatności należnych Klientowi VIP/Dystrybutorowi lub skorzystać z innych dostępnych środków prawnych w celu dochodzenia ich zwrotu.

Zmiany w kontach

Klienci VIP/Dystrybutorzy z osobnymi kontami założonymi przed zawarciem związku małżeńskiego
Małżonkowie mogą posiadać Umowy zawarte w Organizacjach różnych Sponsorów wyłącznie w przypadku, jeżeli zostały one podpisane przed zawarciem związku małżeńskiego. Jeśli każdy z małżonków jest stroną Umowy podpisanej w ramach Organizacji różnych Sponsorów i oboje małżonkowie chcą działać w ramach jednej Umowy, mogą wybrać według swojego uznania jedną z Umów. W takiej sytuacji druga Umowa zostanie anulowana, przy czym cała sieć sprzedaży w ramach anulowanej Umowy przechodzi do nadrzędnego Sponsora określonego w anulowanej Umowie.
Małżonkowie powinni złożyć kopię aktu małżeństwa w Dziale Obsługi Klienta VIP/Dystrybutora NSPP w ciągu 30 dni od zawarcia związku małżeńskiego.

Umowy NSPP z Dystrybutorami

Dystrybutor, który chce prowadzić sprzedaż produktów NSP w ramach indywidualnej działalności gospodarczej lub w formie spółki prawa handlowego lub spółki cywilnej, powinien:

1. Złożyć podpisaną przez siebie Umowę w Dziale Obsługi Klienta VIP/Dystrybutora NSPP.
2. Zwrócić się do NSPP o utworzenie konta dla spółki (lub dla innego podmiotu prawnego, w zależności od przypadku).
3. Dostarczyć decyzję o numerze NIP oraz wszelkie dokumenty potwierdzające rejestrację takiego podmiotu prawnego (odpowiednio: wpis do ewidencji działalności gospodarczej, zaświadczenie o numerze REGON oraz odpis z Krajowego Rejestru Sądowego, a także informację o rejestracji lub jej braku jako podatnika podatku VAT (wraz z kopią stosownego zaświadczenia lub decyzji).
4. Przedstawić imiona i nazwiska (lub nazwy) udziałowców (lub wspólników) oraz osób upoważnionych do reprezentacji spółki (lub innego wskazanego podmiotu).
5. Przedstawić imiona i nazwiska oraz wzory podpisów wszystkich osób upoważnionych do pobierania lub zamawiania produktów NSP na konto wskazanego podmiotu.

Cała korespondencja dotycząca prowadzonej dystrybucji produktów NSP i otrzymanych Premii będzie przygotowywana i adresowana do spółki (lub innego wskazanego podmiotu).

Zasady obliczania Premii

Poniższe zasady mają zastosowanie do Klientów VIP/Dystrybutorów. UWAGA: Klienci VIP mogą otrzymywać Premie wyłącznie w formie rabatów, które zmniejszają koszt przyszłych zamówień składanych przez tych Klientów VIP na produkty NSP, z tym jednak zastrzeżeniem, że wysokość udzielonego rabatu nie może przekroczyć 50% ceny netto produktów NSP w ramach danego zamówienia. Dystrybutorzy z tytułu prowadzenia swojej działalności (po zarejestrowaniu przez NSPP jako niezależni Dystrybutorzy) mogą otrzymywać Premie w formie rabatów lub przelewem na rachunek bankowy. Jednakże, Dystrybutor z tytułu dokonywania zakupów produktów NSP jeszcze w okresie, w którym posiadał jedynie status Klienta VIP (czyli w okresie, w którym nie był zarejestrowany przez NSPP jako niezależny Dystrybutor) otrzymuje za ten okres Premie wyłącznie w formie rabatów.

Okres kalkulacji Premii odpowiada miesiącowi kalendarzowemu.

Okres Rozliczeniowy (Miesiąc Rozliczeniowy) – miesiąc, w którym Klient VIP/Dystrybutor uzyskał liczbę Punktów wymaganą do kolejnego awansu.

Potwierdzenie Kwalifikacji – uzyskanie przez Klienta VIP/Dystrybutora odpowiedniej liczby Punktów w Miesiącu Rozliczeniowym. Potwierdzenie Kwalifikacji jest konieczne, aby uzyskać kolejny status lub kolejny awans.

Punkty Osobiste (PO) – to Punkty za produkty NSP zakupione osobiście i przypisane do Klienta VIP/Dystrybutora w Okresie Rozliczeniowym.

Punkty Grupowe (PG) to suma PO (Punktów Osobistych) Klienta VIP/Dystrybutora i PO wszystkich Klientów VIP/Dystrybutorów z jego Grupy w Okresie Rozliczeniowym.

„Zasada jednej składowej" przy PG odnosi się do kalkulacji Premii przy awansach Liderów. Jest to różnica pomiędzy PG Grupy Klienta VIP/Dystrybutora i PG Klienta VIP/Dystrybutora z pierwszego poziomu (linii) jego Sieci, który uzyskał najwyższą liczbę PG w Miesiącu Rozliczeniowym.

Skumulowane Punkty Grupowe (SPG) to suma wszystkich PG Klienta VIP/Dystrybutora od dnia zarejestrowania Umowy.

LPG-7 (Liderskie Punkty Grupowe) to suma PG z siedmiu poziomów Sieci Lidera (Dyrektora). Zawsze stanowi sumę PG siedmiu Liderów, nawet jeśli konieczne jest „zagęszczenie" Sieci poprzez przesunięcie Lidera z niższego poziomu w górę.

LPG-6 (Liderskie Punkty Grupowe) to suma PG z sześciu poziomów sieci Lidera (Dyrektora). Zawsze stanowi sumę PG sześciu Liderów, nawet jeśli konieczne jest „zagęszczenie" Sieci poprzez przesunięcie Lidera z niższego poziomu w górę.

„Zagęszczenie" dokonywane jest, gdy Lider (lub Liderzy) z wyższych poziomów nie spełnią wymagań dotyczących awansu.

Potwierdzenie Kwalifikacji zgodnie z „Zasadą jednej składowej" stanowi różnicę pomiędzy LPG-7 Lidera (Dyrektora) i LPG-6 jednego z Liderów (Dyrektorów) z pierwszego poziomu o najwyższym LPG-6.

System Premii

System Premii obejmuje następujące rodzaje Premii: Premię Osobistą, Premię Grupową, Premię Liderską, Premię Organizacyjną oraz Premię na Utrzymanie Samochodu. Zależnie od statusu rozliczeniowego Klienta VIP/Dystrybutora Premie przyznane za dany Okres Rozliczeniowy mogą obejmować jeden lub kilka powyżej wymienionych rodzajów. Premie przyznawane są Klientom VIP wyłącznie w formie rabatów, a Dystrybutorom w formie rabatów lub przelewem na rachunek bankowy.

Premia udzielona w formie rabatu to zniżka obliczona na podstawie Punktów uzyskanych przez Klienta VIP w związku z dokonanymi zakupami produktów NSP w Okresie Rozliczeniowym. Rabat udzielony Klientowi VIP w związku z zakupami dokonanymi w danym Miesiącu Rozliczeniowym może zostać wykorzystany przez Klienta VIP podczas dokonywania zakupów w kolejnych miesiącach. Podczas wykorzystania rabatu cena zakupów zostaje pomniejszona o wysokość uzyskanego przez danego Klienta VIP rabatu, niemniej jednak wysokość takiej zniżki nie może przekroczyć 50% ceny netto całego zamówienia.
Premia wypłacona Dystrybutorowi przelewem na rachunek bankowy przez niego wskazany to należność przysługująca Dystrybutorowi obliczona na podstawie wyników jego działalności w Miesiącu Rozliczeniowym. Premia udzielana w ten sposób przez NSPP może być źródłem stałego dochodu wypłacanego na rzecz Dystrybutora za działalność Klientów VIP/Dystrybutorów w jego Grupie. Jeżeli kwota Premii uzyskanej przez Dystrybutora wynosi 50,00 zł i mniej, będzie ona gromadzona na poczet przyszłych wypłat chyba, że Dystrybutor wyrazi chęć jej wykorzystania w formie rabatu zmniejszającego wartość przyszłych zakupów. W takim przypadku cena zakupów zostanie pomniejszona o wysokość przysługującego Dystrybutorowi rabatu, jednak wysokość takiej zniżki nie może przekroczyć 50% ceny netto danego zamówienia. Premia będzie wypłacana w ten sposób przez NSPP wyłącznie na podstawie prawidłowo wystawionej przez Dystrybutora faktury VAT lub rachunku. NSPP zastrzega sobie prawo do sprawdzenia kwoty wskazanej na fakturze VAT/rachunku. Dystrybutor może również zwrócić się do NSPP na piśmie (w tym również za pośrednictwem e-maila) z prośbą o potrącenie kwoty należnej mu od NSPP Premii, wynikającej z wystawionej przez Dystrybutora faktury VAT/rachunku z kwoty, jaką zobowiązany jest zapłacić za zamówione produkty NSP, zgodnie z wystawioną przez NSPP fakturą VAT. Wskutek potrącenia, o którym mowa w zdaniu poprzednim, obie należności (to jest należność Dystrybutora wobec NSPP z tytułu Premii oraz należność NSPP względem Dystrybutora z tytułu ceny za zamówione produkty NSP) umarzają się nawzajem do wysokości należności niższej. W takim przypadku uznaje się, że Premia została wypłacona Dystrybutorowi w wysokości odpowiadającej kwocie umorzenia.

Premia Osobista

Premia Osobista przyznawana jest Klientom VIP i Dystrybutorom. Jej wysokość określana jest zgodnie z Tabelą 5 zawartą w Planie Marketingowym.

Premia Grupowa
Premia Grupowa przyznawana jest Klientom VIP i Dystrybutorom w stopniu Konsultanta lub wyższym. Jej wysokość określana jest zgodnie z Tabelą 5 zawartą w Planie Marketingowym.

Premia Liderska
Premia Liderska przyznawana jest Klientom VIP i Dystrybutorom w stopniu powyżej Lidera za działania w Grupach Liderów w ich własnych Organizacjach.
Wysokość Premii Liderskiej obliczana jest jako określony udział w PG podległych Klientowi VIP/ Dystrybutorowi Liderów. Zasady dotyczące kalkulacji Premii Liderskiej znaleźć można w Tabeli 6 w Planie Marketingowym.

Premia Organizacyjna
To Premia przyznawana Klientom VIP i Dystrybutorom w stopniu Lidera-Menadżera lub wyższym za działania w Grupach Liderów w ich własnych Organizacjach, bez względu na ich poziom.
Jeśli podległy Lider (Dyrektor) jest uprawniony do otrzymania Premii Organizacyjnej, wtedy procent stanowiący podstawę do wyliczenia Premii Organizacyjnej przysługującej nadrzędnemu Liderowi (Dyrektorowi) za działania w jego Grupie Liderów stanowi różnicę pomiędzy odpowiednimi procentami użytymi do wyliczenia Premii Organizacyjnej podrzędnego i nadrzędnego Lidera. Zasady dotyczące obliczania wysokości Premii Organizacyjnej znaleźć można w Tabeli 7 w Planie Marketingowym.

Premia na Utrzymanie Samochodu
Specjalna Premia na Utrzymanie Samochodu przyznawana jest Klientom VIP/Dystrybutorom w stopniu Dyrektora-Asystenta lub wyższym. Wysokość tej Premii zależy od liczby Liderów pierwszego poziomu. Zasady dotyczące kalkulacji Premii na Utrzymanie Samochodu znaleźć można w Tabeli 8 w Planie Marketingowym. Klienci VIP mogą otrzymać Premię na Utrzymanie Samochodu jedynie w formie rabatów podlegających wykorzystaniu przy kolejnych zamówieniach produktów NSP.

Kalkulacja Premii

Premie obliczane są w miesiącu następującym po Okresie Rozliczeniowym.
Jeśli wysokość Premii jest równa lub niższa niż 50,00 zł, wówczas jest ona gromadzona na poczet przyszłych wypłat chyba, że Dystrybutor wyrazi chęć jej wykorzystania jako rabat zmniejszający cenę przyszłych zamówień. Premie za kolejne Miesiące Rozliczeniowe dodawane są do zgromadzonych już Premii. Ich suma stanowi kwotę Premii przysługującej Dystrybutorowi.
Jeżeli Klient VIP/Dystrybutor nie potwierdzi kwalifikacji w miesiącu kwalifikacji, nadal otrzyma Premię, jednak w niższej kwocie – zgodnie ze statusem rozliczeniowym.

Przy obliczaniu Premii pod uwagę brani są wyłącznie Liderzy z potwierdzonymi kwalifikacjami. Dla przykładu, przy obliczaniu Premii z 7 poziomów, Klienci VIP/Dystrybutorzy bez potwierdzonych kwalifikacji (bez wymaganej liczby Punktów) są pomijani, a pod uwagę brani są najbliżsi Liderzy w Sieci, którzy spełniają to wymaganie. Dla przykładu, siódmy Lider może być z ósmej, dziewiątej lub niższej linii.

Nieodebrane Premie

Jeśli do danego numeru ID przypisane są Premie, a tożsamość, status czy aktualne miejsce pobytu osoby posiadającej dany numer ID nie są znane i w związku z tym Premie te nie mogą zostać przyznane i odebrane przez tę osobę przez okres pięciu lat licząc od (biorąc pod uwagę późniejszy z dwóch następujących terminów) (a) dnia, w którym Premie te stały się należne lub (b) dnia, w którym tożsamość, status lub aktualne miejsce pobytu tej osoby, której przysługują te Premie, stały się nieznane, wówczas uznaje się, że osoba ta zrzekła się tych Premii.

Przyznany status

Zgodnie z obowiązującym na terenie Polski Planem Marketingowym NSPP może przyznać Klientom VIP/Dystrybutorom na podstawie uzyskanych kwalifikacji następujące statusy: Asystent, Konsultant, Menadżer, Lider, Lider-Asystent, Lider-Konsultant, Lider-Menadżer, Dyrektor-Asystent, Dyrektor-Konsultant, Dyrektor-Menadżer i Członek Rady Dyrektorów.
Uzyskanie statusu wynika z ilości uzyskanych przez Klienta VIP/Dystrybutora Punktów potrzebnych do spełnienia warunków kwalifikacji.

Status rozliczeniowy

Status, według którego rozliczany jest Klient VIP/Dystrybutor w danym Miesiącu Rozliczeniowym wynika z ilości uzyskanych przez danego Klienta VIP/Dystrybutora Punktów w danym Miesiącu Rozliczeniowym. Jeżeli Klient VIP/Dystrybutor uzyskał w danym Miesiącu Rozliczeniowym mniej Punktów niż jest to wymagane dla jego statusu w Planie Marketingowym, jego status rozliczeniowy może być niższy od przyznanego statusu. Status rozliczeniowy określa kwotę Premii dla Klientów VIP/Dystrybutorów.
W Miesiącu Rozliczeniowym Klient VIP/Dystrybutor potwierdza swój status, jeśli jego stopień rozliczeniowy nie jest niższy niż przyznany status.
W Miesiącu Rozliczeniowym Klient VIP/Dystrybutor potwierdza stopień Lidera, jeżeli jego stopień rozliczeniowy nie jest niższy niż stopień wymagany dla Lidera.

Miesiąc kwalifikacji

To miesiąc, w którym Klient VIP/Dystrybutor przygotowuje się do kolejnego awansu. W takim miesiącu Klient VIP/Dystrybutor musi uzyskać liczbę Punktów wymaganą dla danego statusu.

Awans

Status Klientów VIP/Dystrybutorów w sieci sprzedaży NSPP i minimalne wymagania dotyczące ich potwierdzania zawarte są w Tabeli 1 w Planie Marketingowym.
Po uzyskaniu kwalifikacji i awansu na wyższy status, Klient VIP/Dystrybutor pozostaje na tym poziomie aż do momentu uzyskania kwalifikacji na kolejny poziom.
Awans wchodzi w życie pierwszego dnia miesiąca przypadającego po miesiącu kwalifikacji.

Pierwszy etap w Planie Marketingowym

Trwa aż do momentu, gdy Klient VIP/Dystrybutor uzyska status Lidera. Główne wskaźniki aktywności Klienta VIP/Dystrybutora to PO, PG, SPG.

Asystent

Po podpisaniu i zatwierdzeniu Umowy oraz po spełnieniu warunków określonych w Umowie, Klient VIP/Dystrybutor otrzymuje status Asystenta. Asystent może dokonywać zakupów produktów NSP po cenach dla Klienta VIP/Dystrybutora i uzyskiwać Premie w związku z ich zakupem/dalszą odsprzedażą (z tym zastrzeżeniem, że do sprzedaży produktów NSP uprawnieni są wyłącznie Dystrybutorzy). Asystent uprawniony jest do otrzymania jedynie Premii Osobistej w wysokości 5% liczby zgromadzonych PO.

Konsultant

Do uzyskania statusu Konsultanta wskazanego w Tabeli 2 w Planie Marketingowym konieczne są PO, PG i SPG. Konsultant jest uprawniony do otrzymania Premii Osobistej i Premii Grupowej. Zasady dotyczące obliczania wysokości powyższych Premii znaleźć można w Tabeli 5 w Planie Marketingowym.

Menadżer

Do uzyskania stopnia Menadżera wskazanego w Tabeli 2 w Planie Marketingowym konieczne są PO, PG i SPG. Menadżer jest uprawniony do otrzymania Premii Osobistej i Premii Grupowej. Zasady dotyczące obliczania wysokości powyższych Premii znaleźć można w Tabeli 5 w Planie Marketingowym.

Lider

Główne wskaźniki uwzględniane przy awansie na status Lidera to: PO, PG, SPG i PG liczone zgodnie z „Zasadą jednej składowej".

Status Lidera można uzyskać na kilka sposobów.

Zasady dotyczące uzyskania statusu Lidera znaleźć można w Tabeli 3 w Planie Marketingowym. Lider jest uprawniony do otrzymania Premii Osobistej i Premii Grupowej. Zasady dotyczące kalkulacji powyższych Premii znaleźć można w Tabeli 5 w Planie Marketingowym.

Drugi etap w Planie Marketingowym – liderska część Sieci

Jeśli członek Twojej Grupy zostanie Liderem, zarówno on, jak i jego Grupa staną się liderską częścią Twojej Sieci. Jest on Twoim Liderem z pierwszego poziomu (linii).

Sponsor Lidera z Twojego pierwszego poziomu jest Twoim Liderem drugiego poziomu i tak dalej.

Podstawowym warunkiem do uzyskania kwalifikacji na kolejny status w ramach liderskiej części Sieci jest rezygnacja z dystrybucji produktów innych firm działających w systemie sprzedaży bezpośredniej.

Jesteś Liderem. Twój awans na wyższy status zawsze zależy od:

– liczby Liderów na pierwszym poziomie Twojej Sieci,

– spełnienia warunków awansu Twojego i każdego z Twoich Liderów (Potwierdzenie Kwalifikacji).

Jeżeli Lider-Asystent i Lider-Konsultant z pierwszego poziomu Twojej liderskiej części Sieci nie spełniają wymagań stawianych Liderom w zakresie awansu (brak Potwierdzenia Kwalifikacji), ma miejsce „Zagęszczenie" Liderów Sieci. Oznacza to, że Lider zastępowany jest Liderem z niższego poziomu spełniającym wymagania kwalifikacji.

Począwszy od awansu członków Organizacji o stopniu wyższym niż Lider-Menadżer muszą oni uzyskać określoną sumę PG z siedmiu poziomów swojej Sieci oraz PG z siedmiu poziomów Sieci zgodnie z „Zasadą jednej składowej".

Jeżeli jest to konieczne, również tutaj może mieć zastosowanie „Zagęszczenie" Sieci.

Jeśli w Okresie Rozliczeniowym Lider nie potwierdzi statusu, jego PG dodawane są do PG Lidera na wyższym poziomie, który spełni wymagania (Potwierdzenie Kwalifikacji).

PG dodawane Liderowi nie stanowią podstawy do awansu, lecz są wykorzystywane jedynie do kalkulacji przysługujących mu Premii.

Lider-Asystent
Jeżeli w Twojej Sieci awans uzyskuje Lider z Twojego pierwszego poziomu, Ty otrzymujesz status Lidera-Asystenta. Jesteś uprawniony do otrzymywania Premii Liderskiej z dwóch poziomów Liderów Twojej Sieci. Zasady obliczania wysokości Premii Liderskiej dla Liderów-Asystentów znaleźć można w Tabeli 6 w Planie Marketingowym.

Lider-Konsultant
Jeżeli w Twojej Sieci awans uzyskuje trzeci Lider z Twojego pierwszego poziomu, Ty otrzymujesz status Lidera-Konsultanta i jesteś uprawniony do otrzymania Premii Liderskiej z trzech poziomów Liderów Twojej Sieci. Zasady dotyczące obliczania wysokości Premii Liderskiej dla Liderów-Konsultantów znaleźć można w Tabeli 6 w Planie Marketingowym.

Lider-Menadżer
Jeżeli w Twojej Sieci awans uzyskuje 5 Liderów z Twojego pierwszego poziomu i suma PG z siedmiu poziomów liderskiej części Sieci jest nie mniejsza niż 10.000 oraz suma PG z siedmiu poziomów liderskiej części Sieci zgodnie z „Zasadą jednej składowej" jest nie mniejsza niż 3.000, otrzymujesz stopień Lidera-Menadżera (porównaj z Tabelą 4 w Planie Marketingowym) i jesteś uprawniony do otrzymania Premii Liderskiej z czterech poziomów liderskiej części Twojej Sieci.
Zasady dotyczące obliczania wysokości Premii Liderskiej dla Liderów-Menadżerów znaleźć można w Tabeli 6 w Planie Marketingowym.
Dodatkowo jesteś uprawniony do otrzymywania Premii Organizacyjnej od sumy PG Grup liderskich Twojej Sieci, bez względu na ich poziom, z wyjątkiem tych grup, których Liderzy (Dyrektorzy) są uprawnieni do uzyskania takiej samej Premii Organizacyjnej. Zasady dotyczące obliczania Premii Organizacyjnej dla Liderów-Menadżerów znaleźć można w Tabeli 7 w Planie Marketingowym.
Procent stanowiący podstawę do wyliczenia Premii Organizacyjnej zwiększa się z każdym awansem.

Dyrektor-Asystent
Jeżeli w Twojej Sieci przynajmniej 7 Liderów z Twojego pierwszego poziomu potwierdzi status Lidera w trzech kolejnych miesiącach i suma PG z siedmiu poziomów liderskiej części Sieci wynosi minimum 30.000, zaś suma PG z siedmiu poziomów liderskiej części Sieci od Liderów, którzy potwierdzili swoje kwalifikacje zgodnie z „Zasadą jednej składowej" wynosi minimum 9.000, otrzymujesz status Dyrektora-Asystenta (porównaj z Tabelą 4 w Planie Marketingowym) i jesteś uprawniony do otrzymania Premii Liderskiej z pięciu poziomów liderskiej części Twojej Sieci.
Zasady dotyczące obliczania wysokości Premii Liderskiej i Premii Organizacyjnej dla Dyrektorów-Asystentów znaleźć można w Tabelach 6 i 7 w Planie Marketingowym.

Dyrektor-Konsultant
Jeżeli w Twojej Sieci przynajmniej 10 Liderów z Twojego pierwszego poziomu potwierdzi status Lidera w trzech kolejnych miesiącach i suma PG z siedmiu poziomów liderskiej części Sieci wynosi minimum 60.000, zaś suma PG z siedmiu poziomów liderskiej części Sieci od Liderów, którzy potwierdzili swoje kwalifikacje zgodnie z „Zasadą jednej składowej" wynosi minimum 18.000, otrzymujesz status Dyrektora-Konsultanta (porównaj z Tabelą 4 w Planie Marketingowym) i jesteś uprawniony do otrzymania Premii Liderskiej z sześciu poziomów liderskiej części Twojej Sieci.
Zasady dotyczące obliczania Premii Liderskiej i Premii Organizacyjnej dla Dyrektorów-Konsultantów znaleźć można w Tabelach 6 i 7 w Planie Marketingowym.

Dyrektor-Menadżer
Jeżeli w Twojej Sieci w Okresie Rozliczeniowym znajduje się przynajmniej 15 Liderów z pierwszego poziomu, z których każdy przez trzy lub więcej miesięcy potwierdził swój status i suma PG z siedmiu poziomów liderskiej części Sieci od Liderów, którzy potwierdzili swoje kwalifikacje zgodnie z „Zasadą jednej składowej" wynosi przynajmniej 36.000, otrzymujesz status Dyrektora-Menadżera i jesteś uprawniony do otrzymania Premii Liderskiej z siedmiu poziomów liderskiej części Sieci (porówna z Tabelą 4 w Planie Marketingowym).
Zasady dotyczące obliczania wysokości Premii Liderskiej i Premii Organizacyjnej dla Dyrektorów-Menadżerów znaleźć można w Tabelach 6 i 7 w Planie Marketingowym.

Członek Rady Dyrektorów
Jeżeli w Twojej Sieci znajduje się przynajmniej 20 Liderów pierwszego poziomu, z których wszyscy w miesiącu kwalifikacji przez trzy lub więcej miesięcy potwierdzili swój status i suma PG z siedmiu poziomów liderskiej części Sieci od Liderów, którzy potwierdzili swoje kwalifikacje wynosi przynajmniej 250.000, a suma PG z siedmiu poziomów liderskiej części Sieci od Liderów, którzy potwierdzili swoje kwalifikacje zgodnie z „Zasadą jednej składowej" wynosi przynajmniej 75.000, otrzymujesz status Członka Rady Dyrektorów (porównaj z Tabelą 4 w Planie Marketingowym) i jesteś uprawniony do otrzymania Premii Liderskiej z siedmiu poziomów liderskiej części Sieci.
Zasady dotyczące obliczania Premii Liderskiej i Premii Organizacyjnej dla Członków Rady Dyrektorów znaleźć można w Tabelach 6 i 7 w Planie Marketingowym.

Specjalne Przypadki

Jeśli członek Twojej podległej organizacji zostanie Liderem wcześniej niż Ty, to aby nie utracić jego oraz jego Grupy zobowiązany jesteś do uzyskania kwalifikacji Lidera w ciągu czterech miesięcy od daty kwalifikacji Twojego Lidera. Jeżeli tego nie zrobisz przez 4 kolejne miesiące, cała Twoja Grupa przypisana zostanie do nadrzędnego Lidera, a Ty ją stracisz.

Po kwalifikacji na Lidera członka Twojej Organizacji, Ty zachowujesz status, który posiadałeś. Twoja późniejsza kwalifikacja na Lidera dokonywana jest w normalnym trybie.
Jeśli Lider nie potwierdzi swoich kwalifikacji przez 4 kolejne miesiące, choć zachowa on stopień Lidera, straci liderską część swojej Sieci. Oznacza to, że nowym Sponsorem jego Liderów pierwszego poziomu zostanie nadrzędny Lider, który potwierdził swoją kwalifikację, albo taki Lider, który nie potwierdził swojej kwalifikacji, z tym że przez okres krótszy niż 4 kolejne miesiące.
Jeśli członek Twojej Grupy stanie się Liderem, w miesiącu następującym po jego kwalifikacji stracisz Punkty Grupowe (PG) z jego Grupy. Aby częściowo zrekompensować Ci utratę Punktów Grupowych (PG) z Twojej Grupy, ilość wymaganych od Ciebie do potwierdzenia kwalifikacji Punktów Grupowych (PG) w następnym miesiącu kwalifikacji obniżona zostaje o 50%.
Jeśli kilku członków Twojej Grupy jednocześnie zakwalifikuje się na Lidera, ilość Punktów wymaganych do potwierdzenia Twojej kwalifikacji w kolejnym miesiącu, tak jak poprzednio, obniżona jest o 50%.

Program ubezpieczenia Punktów do kwalifikacji

Dla Klientów VIP/Dystrybutorów o statusie Lidera-Asystenta lub wyższym, istnieje program ubezpieczenia Punktów do kwalifikacji. W warunkach programu określona zostanie ilość Punktów, jakich może brakować Klientowi VIP/Dystrybutorowi do potwierdzenia statusu Lidera, zgodnie z wymaganiami opisanymi w tabeli 4. Jeśli ilość brakujących Punktów wynosić będzie mniej niż 10% Punktów Osobistych (PO) i mniej niż 5% Punktów Grupowych (PG), a Klient VIP/Dystrybutor będzie posiadać wystarczająco dużą rezerwę Punktów, aby pokryć nimi ilość brakujących Punktów, wówczas brakująca ilość Punktów zostanie odpisana z rezerwy Punktów danego Klienta VIP/Dystrybutora i dodana do ilości Punktów Osobistych (PO) danego Klienta VIP/Dystrybutora.

Dodatkowe przywileje

Dodatkowe przywileje dostępne Klientom VIP/Dystrybutorom to:
- Konferencja „Rising Star" organizowana w USA (szczegóły dotyczące warunków uczestnictwa ogłaszane są corocznie);
- „Top Achievements Club - TAC" organizowany w kraju wybranym przez NSPP (szczegóły dotyczące warunków uczestnictwa ogłaszane są corocznie).

Koszty uczestnictwa we wskazanych wyżej wydarzeniach pokrywane są przez organizatora.

Transfer Punktów

W programie NSPP Punkty za produkty NSP zakupione w danym miesiącu są automatycznie przypisywane do numeru ID kupującego je Klienta VIP/Dystrybutora. Punkty te stanowią część PO tego Klienta VIP/Dystrybutora. Klient VIP/Dystrybutor może dowolnie rozporządzać Punktami, w tym dokonywać transferów tych Punktów.
W takim przypadku, Klient VIP/Dystrybutor powinien wypełnić dostępny on-line specjalny formularz „Przekazanie PO". Można go znaleźć pod adresem www.naturessunshine.pl.

Formularz „Przekazanie PO" można wykorzystać w trzech przypadkach:

1. Gdy Klient VIP/Dystrybutor chce przekazać część Punktów ze swoich PO na rzecz innych Klientów VIP/Dystrybutorów.
   Przykład: Nazywasz się Kowalski, jesteś Klientem VIP. W Miesiącu Rozliczeniowym wrześniu miałeś 200 Punktów. Chcesz przekazać 130 Punktów na rzecz swoich Klientów VIP/Dystrybutorów: Pani Nowak i Pana Wiśniewskiego.
   W tym przypadku w formularzu „Przekazanie PO" w polu: „Przekazuję punkty na rzecz:" wpisujesz ich nazwiska, numery ID i liczbę Punktów, które chcesz im przekazać. W ten sposób liczba Twoich PO za wrzesień wynosić będzie 70 Punktów. (200 minus 130).
   UWAGA: Jeśli we wrześniu pani Nowak zechce w zamian przekazać Ci swoje Punkty i przekaże na Twój numer ID 50 Punktów, Punkty te zostaną dodane do Twoich PO. To oznacza, że we wrześniu Twoje PO wynosić będą 120 (70 plus 50).

2. Gdy Klient VIP/Dystrybutor chce przeznaczyć część swoich PO do wykorzystania w następnym Miesiącu Rozliczeniowym.
   Przykład: Załóżmy, że Twoje Punkty Osobiste za Miesiąc Rozliczeniowy wrzesień wynoszą 200 Punktów i chcesz zatrzymać 30 Punktów, a pozostałe 170 zachować na październik. W takim przypadku w polu „Przekazuję punkty na rzecz:" wpisz swoje imię, numer ID i liczbę 30 Punktów. To oznacza, że chcesz, aby określona liczba Punktów została uznana jako Twoje PO za wrzesień, a pozostałe 170 Punktów przejdą na następny Miesiąc Rozliczeniowy.
   UWAGA: Jeśli we wrześniu pani Nowak, Klient VIP, chce zwrócić Ci pożyczone 50 Punktów, te Punkty zostaną dla Ciebie zarezerwowane na następny Miesiąc Rozliczeniowy – październik.

3. Gdy Klient VIP/Dystrybutor chce zatrzymać wszystkie PO i wykorzystać je w następnym Miesiącu Rozliczeniowym.
   Przykład: Wszystkie Punkty, które otrzymasz we wrześniu – swoje PO i Punkty, które inni Klienci VIP/Dystrybutorzy mają zamiar Ci przekazać – chcesz zatrzymać i wykorzystać w następnym Miesiącu Rozliczeniowym.

Jeśli nie znasz dokładnej liczby Punktów, wpisz „0 PO" w odpowiednim polu. W tym przypadku wszystkie otrzymane przez Ciebie Punkty za dokonane zakupy oraz Punkty przekazane Tobie przez innych Klientów VIP/Dystrybutorów zostaną zatrzymane do wykorzystania w następnym Miesiącu Rozliczeniowym.

Informacje o koncie

Jeśli przez okres kolejnych 6 miesięcy wysokość PO danego Klienta VIP/Dystrybutora będzie równa 0, jego Umowa ulegnie automatycznemu rozwiązaniu. Jeśli przez okres 6 kolejnych miesięcy wysokość PO danego Klienta VIP/Dystrybutora wynosić będzie więcej niż 0, ale będą to Punkty przekazane temu Klientowi VIP/Dystrybutorowi przez Sponsora bez zgody tego Klienta VIP/Dystrybutora, wówczas nie będzie to oznaczało, że ten Klient VIP/Dystrybutor jest aktywny. Również w takim przypadku Umowa z tym Klientem VIP/Dystrybutorem ulegnie automatycznemu rozwiązaniu.

Informacje dotyczące sponsorowania

Zmiana Sponsora – Klienci VIP/Dystrybutorzy

Zmiana Sponsora nie jest zalecana. Niemniej jednak, w szczególnie uzasadnionych przypadkach, określonych przez NSPP, Klient VIP/Dystrybutor może zmienić swojego Sponsora w jeden z poniższych sposobów:

1. Należy wypełnić formularz zmiany Sponsora, który można uzyskać w Dziale Obsługi Klientów VIP i Dystrybutorów NSPP. Formularz musi zostać złożony w Dziale Obsługi Klientów VIP i Dystrybutorów NSPP wraz z opłatą manipulacyjną w wysokości 100 zł. Przed złożeniem formularza należy uzyskać pisemną zgodę bieżącego Sponsora oraz pięciu jego nadrzędnych Sponsorów. Wówczas cała organizacja Klienta VIP/Dystrybutora, który chce zmienić Sponsora, pozostanie w strukturze dotychczasowego Sponsora chyba, że jej członkowie złożą podobne wnioski z podpisami 5 nadrzędnych Sponsorów tego Sponsora. NSPP zastrzega sobie prawo do odrzucenia, według własnego uznania, wniosku Klienta VIP/Dystrybutora o zmianę Sponsora.
2. Klient VIP/Dystrybutor może wypowiedzieć Umowę składając NSPP stosowne oświadczenie o wypowiedzeniu w formie pisemnej. W takim przypadku Klient VIP/Dystrybutor musi odczekać minimum sześć miesięcy od dnia złożenia oświadczenia o wypowiedzeniu, zanim ponownie będzie mógł ubiegać się o możliwość podpisania kolejnej Umowy w Organizacji nowego Sponsora.

Klient VIP/Dystrybutor, który odczekał sześciomiesięczny okres od momentu rozwiązania Umowy, może ponownie ubiegać się o podpisanie Umowy w Organizacji nowego Sponsora pod warunkiem, że na jego numerze ID w okresie oczekiwania nie odnotowano żadnej aktywności.

Sponsoring międzynarodowy

NSP jest firmą międzynarodową posiadającą spółki zależne w wielu krajach na całym świecie. Każdy Klient VIP/Dystrybutor może sponsorować osoby mieszkające w innych krajach poprzez spółki zależne NSP działające w tych krajach (w takim przypadku mogą występować jednak pewne ograniczenia). Zapraszamy na stronę www.nspisp.com, na której znajdują się informacje na temat tego, gdzie można rejestrować nowych Klientów VIP/Dystrybutorów i w jaki sposób. Żaden Klient VIP/Dystrybutor, bezpośrednio lub pośrednio, nie może zawierać drugiej Umowy w innym kraju. Jeśli Klient VIP/Dystrybutor ma pytania na temat spółki zależnej NSP lub sponsoringu międzynarodowego, może skontaktować się z Działem Obsługi Klientów VIP/Dystrybutorów NSPP.
Informacje o spółkach zależnych NSP dostępne są również na stronie NSP:
www.naturessunshine.com.
UWAGA: Produkty NSP nie mogą być wysyłane poza granice kraju, na którego terytorium zostały nabyte.
Niniejszą „Politykę i Procedury" oraz inne warunki i zasady dotyczące Klientów VIP/Dystrybutorów stosuje się wobec Klientów VIP/Dystrybutorów działających w ramach sponsoringu międzynarodowego.
Klienci VIP/Dystrybutorzy przyjmują do wiadomości, że poza granicami Polski mogą względem nich znajdować zastosowanie inne lub dodatkowe procedury lub zasady.
W ramach jednej rodziny tylko jedna osoba może być stroną Umowy, bez względu na kraj, w porządku którego Umowa taka została zawarta.
W przypadkach, w których może to mieć zastosowanie, ewentualny podatek u źródła należny poza terytorium Polski zostanie potrącony z kwoty przyznanej Premii lub doliczony do ceny produktów NSP.

Marketing

Ogólne wytyczne marketingowe

1. Produkty NSP sprzedawane są wyłącznie jako suplementy diety. Żaden produkt NSP nie jest sprzedawany bezpośrednio lub pośredniego w celu zapobiegania, leczenia lub łagodzenia chorób. Produkty kosmetyczne służą wyłącznie do stosowania miejscowego, zgodnie z informacjami do nich dołączonymi.

2. Wyłącznie uprawnieni lekarze medycyny mogą diagnozować lub przepisać leki związane z leczeniem chorób. NIE DIAGNOZUJ CHORÓB ANI NIE „PRZEPISUJ" PRODUKTÓW. Nigdy nie zalecaj komukolwiek rezygnacji z usług, zaleceń lub leków przepisanych przez jakiegokolwiek lekarza lub osobę zawodowo zajmującą się opieką medyczną.
3. Motywuj Klientów VIP i Dystrybutorów, aby poszukiwali informacji, w jaki sposób należy stosować zioła i inne suplementy diety.
4. W celu uzyskania informacji lub wyjaśnień w zakresie „Polityki i Procedur", a także Umowy i Planu Marketingowego skontaktuj się z Działem Obsługi Klientów VIP i Dystrybutorów telefonicznie pod numerem 0 801 808 111, (22) 311 21 06 lub e-mailem na adres biuro@natr.com. Dystrybutorzy są niezależnymi przedsiębiorcami i prowadzą swoją działalność w sposób profesjonalny, etyczny i zgodny z prawem.

Reklamowanie produktów NSP

1. Podczas rekomendowania i promowania produktów NSP, Dystrybutor powinien dołożyć szczególnych starań, aby prowadzona przez niego działalność była niezależna od działalności prowadzonej przez NSPP. Dystrybutor powinien przedstawiać się w następujący sposób: „Jan Kowalski, Niezależny Dystrybutor produktów Nature's Sunshine". Dystrybutorzy mogą korzystać z logotypu „Niezależny Dystrybutor Nature's Sunshine" po uzyskaniu wcześniejszej pisemnej zgody NSPP oraz pod warunkiem, że logotyp używany będzie wyłącznie przy sprzedaży produktów NSP, nie zaś łącznie z produktami lub usługami podmiotów konkurencyjnych wobec NSP i NSPP.
2. Dystrybutor zobowiązany jest upewnić się, że stosowana przez niego reklama nie będzie przypisywać jakichkolwiek skutków medycznych ziołom ani suplementom diety NSP.
3. Wszystkie znaki towarowe, logotypy, literatura i formularze przygotowane lub należące do NSP lub NSPP pozostaną własnością odpowiednio NSP lub NSPP. Literaturę lub logotypy NSP przeznaczone wyłącznie do celów reklamowych można uzyskać w Dziale Obsługi Klientów VIP i Dystrybutorów lub pobrać ze strony NSPP: www.naturessunshine.pl. Klienci VIP/Dystrybutorzy nie mogą korzystać z żadnych nazw handlowych, znaków towarowych, logotypów czy symboli NSP lub NSPP bez uzyskania wcześniejszej pisemnej zgody odpowiednio NSP lub NSPP.
4. W przypadku, gdy danemu Dystrybutorowi będzie wiadome, że jakakolwiek osoba zgłasza roszczenia przeciwko temu Dystrybutorowi w związku z wykorzystaniem przez niego materiałów reklamowych stworzonych przez NSP, wówczas Dystrybutor zobowiązany jest zgłosić ten fakt do NSPP.

5. Podczas reklamowania produktów NSP, Dystrybutorzy nie mogą składać nieprawdziwych oświadczeń na temat produktów NSP. Przykładem nieprawdziwego oświadczenia jest następujące zdanie: „St. John's Wort NSP łagodzi depresję". Zamiast tego należy omówić wpływ, jaki ten produkt wywiera na poszczególne organy lub funkcjonowanie ludzkiego organizmu. W związku z tym przykładowym prawidłowym oświadczeniem będzie: „St. John's Wort NSP może pod względem odżywczym wspierać lub wspomagać system nerwowy lub mózg".
6. Wszyscy Dystrybutorzy zobowiązani są podawać swój numer telefonu jako numer do Niezależnego Dystrybutora produktów NSP, nie bezpośredni numer do NSPP, w przeciwnym razie dzwoniący mogą sądzić, iż dzwonią bezpośrednio do NSPP.
7. NSP będzie przygotowywać materiały ogólne lub edukacyjne dotyczące ziół, produktów ochrony skóry i innych produktów NSP, a także ich składników. Wyłącznie materiały marketingowe przygotowane przez NSP do użytku z danym produktem NSP są przeznaczone do wykorzystywania ich w marketingu produktów NSP.
8. Klient VIP/Dystrybutor, bez względu na status, nie będzie sprzedawał produktów NSP za pośrednictwem internetowych serwisów aukcyjnych, sklepów internetowych, takich jak eBay®, eBay® Store, Amazon®, OrderDog™.com, OverStock®.com, Allegro.pl, itp. Nie wolno sprzedawać produktów NSP za pośrednictwem sklepów należących do sieci sprzedaży detalicznej, katalogów ani w inny sposób niż jest to dozwolone zgodnie z „Polityką i Procedurami". Ponieważ nazwy handlowe, znaki towarowe i inne oznaczenia NSP stanowią własność NSP i ponieważ związane są z marką i renomą produktów i usług NSP znaną na świecie oraz pomagają odróżnić produkty NSP od produktów oferowanych przez konkurencyjne podmioty, dlatego też NSP dokłada wszelkich starań, aby chronić swoje znaki handlowe, towarowe i inne oznaczenia, projekty etykiet oraz nazwy produktów NSP i zapobiegać ich nadużywaniu. NSP nie zezwala na wykorzystanie jej nazwy handlowej, firmy, znaków towarowych, projektów ani symboli przez żaden podmiot, w tym przez Klienta VIP i Dystrybutora, bez uzyskania wcześniejszej pisemnej zgody NSP. Naruszenie tych zasad może spowodować podjęcie działań wobec danego Klienta VIP/Dystrybutora, włącznie z rozwiązaniem Umowy.

Telemarketing

Każdy Dystrybutor, który chce prowadzić sprzedaż produktów NSP przez telefon, zobowiązany jest spełnić wszelkie warunki wynikające z obowiązujących przepisów prawa polskiego dotyczącego telemarketingu i rejestracji tego typu działalności. Dystrybutorzy zobowiązani są przedstawiać się, w trakcie rozmów telefonicznych, jako osoby niezależne od NSPP.

Korzystanie z Internetu

1. Wszystkie wytyczne w zakresie reklamy i marketingu wynikające z „Polityki i Procedur" stosuje się również do Dystrybutorów prowadzących sprzedaż produktów NSP za pośrednictwem Internetu, w tym w szczególności zasady dotyczące składania oświadczeń o medycznych skutkach produktów NSP lub diagnozowania.
2. Zasady zawarte w „Polityce i Procedurach", w tym wytyczne dotyczące reklamy i marketingu, składania oświadczeń o medycznych skutkach produktów NSP lub diagnozowania dotyczą również wiadomości o produktach NSP przesyłanych e-mailem. Choć NSPP nie może monitorować Twoich e-maili, w niektórych sytuacjach mogą tego dokonać organy ścigania. Naruszenie powyższych zasad może skutkować natychmiastowym wypowiedzeniem Umowy przez NSPP.
3. Dystrybutor, reklamując produkty NSP za pośrednictwem Internetu, zobowiązany jest umieścić w widocznym miejscu (na głównej stronie) wzmiankę: „Niezależny Dystrybutor produktów Nature's Sunshine".
4. Wszyscy Dystrybutorzy, którzy chcą wykorzystać logo NSP muszą korzystać z tego logo w wersji dla Niezależnego Dystrybutora NSP (a nie z logo korporacyjnego). Istnieje niewielka różnica pomiędzy tymi dwoma rodzajami logo, polegająca na dodaniu słów „Niezależny Dystrybutor" pod właściwym logo NSP. Dystrybutor, który chce wykorzystać logo w wersji dla Niezależnego Dystrybutora, zobowiązany jest zawrzeć umowę o wykorzystaniu znaku towarowego NSP (egzemplarz takiej umowy jest dostępny w Dziale Obsługi Klienta lub na stronie NSPP).
5. NSPP zachęca Klientów VIP/Dystrybutorów do nieumieszczania swoich numerów ID na prywatnych stronach internetowych, gdyż umożliwia to nieuprawnionym osobom uzyskanie informacji o ilości naliczonych danemu Klientowi VIP/Dystrybutorowi Punktów/Premii, nabywanie produktów NSP w imieniu tego Klienta VIP/Dystrybutora lub nadużywanie w inny sposób przywilejów związanych ze statusem Klienta VIP/Dystrybutora. Wyłącznie Klient VIP/Dystrybutor ponosi odpowiedzialność za mogące wystąpić nadużycia związane z nieprawidłowym korzystaniem z numerów ID, a także za naruszenia Umowy lub „Polityki i Procedur".
6. W przypadku, gdy Dystrybutorzy na swoich stronach internetowych oferują do sprzedaży, prócz produktów NSP, inne produkty, wówczas produkty NSP muszą być prezentowane oddzielnie od innych produktów, na osobnej stronie, a ponadto strona taka musi zawierać wyraźne oznaczenie, że oferowane na niej produkty to produkty NSP. Na stronie internetowej, która zawiera informacje lub oferty sprzedaży produktów lub usług nie będących produktami NSP, nie można wykorzystywać żadnych znaków towarowych ani oznaczeń NSP.

7. Dystrybutorzy nie mogą rejestrować ani korzystać z domen internetowych, które zawierają w nazwie domeny jakikolwiek znak towarowy, nazwę produktu, slogan lub nazwę promocyjną NSP czy NSPP lub w inny sposób nie są zgodne z wytycznymi NSPP. Nazwa domeny, która jest myląco podobna do jakiegokolwiek znaku towarowego, nazwy produktu, sloganu lub nazwy promocyjnej NSP czy NSPP jest niedopuszczalna i nie może być stosowana. NSPP może w każdym czasie powiadomić Dystrybutora, że nazwa domeny nie może być zaakceptowana, w związku z tym Dystrybutor zobowiązany jest niezwłocznie zamknąć stronę internetowa lub zmienić nazwę domeny.
8. Wszyscy Dystrybutorzy muszą posiadać pisemną zgodę NSP na umieszczenie odesłania (tzw. link) na swojej stronie do stron NSP (www.naturessunshine.com) lub NSPP (www.naturessunshine.pl). Strony stworzone i utrzymywane przez NSP lub NSPP dla Klientów VIP/Dystrybutorów posiadają zgodę NSP. W przypadku uzyskania zezwolenia na umieszczenie odesłania ze swojej strony do stron NSP lub NSPP, Dystrybutor musi zastosować zasadę „podwójnego kliknięcia", zgodnie z którą między stroną Dystrybutora a stroną NSP lub stroną NSPP musi zostać umieszczona osobna strona, która zawierać będzie zastrzeżenie o treści ustalonej przez NSP. Umieszczanie stron NSP, NSPP lub jakichkolwiek ich fragmentów na innych stronach (tzw. framing) jest zabronione.
9. Strona internetowa prowadzona przez Dystrybutora nie może zawierać żadnych informacji, oświadczeń czy zapewnień, z których będzie wynikać, iż użytkownicy tej strony korzystają ze strony NSP lub NSPP. Strona musi zawierać wyraźne określenie, że dana strona należy do Klienta VIP/Dystrybutora i jest przez niego obsługiwana, a NSP nie ponosi odpowiedzialności za zawartość tej strony, w tym za znajdujące się na niej oświadczenia, nieprawdziwe stwierdzenia lub informacje.
10. Klienci VIP/Dystrybutorzy na swoich stronach internetowych nie mogą rejestrować żadnych znaków towarowych ani nazw osób trzecich, szczególnie nazw firm konkurencyjnych wobec NSP, jako metatagi w wyszukiwarkach internetowych. Takie działanie narusza prawo i może skutkować wypowiedzeniem Umowy ze skutkiem natychmiastowym przez NSPP.
11. Klienci VIP/Dystrybutorzy, którzy prowadzą własne strony internetowe zobowiązują się przestrzegać zasad etyki handlowej podczas prowadzenia swojej działalności za pośrednictwem Internetu. NSPP może wypowiedzieć Klientowi VIP/Dystrybutorowi Umowę ze skutkiem natychmiastowym z powodu nieuczciwej lub nieetycznej praktyki, w tym między innymi za umieszczenie na stronie internetowej mylących oświadczeń lub fałszywych reklam.
12. Wszyscy Klienci VIP/Dystrybutorzy, którzy prowadzą działalność za pośrednictwem Internetu muszą umieścić swoje dane, to jest imię, nazwisko lub nazwę firmy, a także inne informacje wymagane zgodnie z prawem polskim, w zakładce „Kontakt" lub w innym widocznym miejscu na swojej stronie internetowej. Jest to konieczne do celów właściwej prezentacji produktów NSP i obsługi klientów.

13. Klienci VIP/Dystrybutorzy ponoszą odpowiedzialność za wszelkie szkody spowodowane przez korzystanie przez nich ze stron internetowych w ramach prowadzonej przez nich działalności.
14. NSPP może wprowadzić czasowy zakaz reklamy i marketingu wszystkich lub części produktów lub usług NSP przez Internet.
15. NSPP może w dowolnym czasie zakazać Klientom VIP/Dystrybutorom prowadzącym działalność w danym kraju przyjmowania zamówień na dane produkty NSP składane przez osoby zamieszkałe na terenie innego kraju.
16. Każda strona internetowa prowadzona przez Klienta VIP/Dystrybutora, która nie jest zgodna z wymaganiami zawartymi w „Polityce i Procedurach", może skutkować wypowiedzeniem Umowy przez NSPP ze skutkiem natychmiastowym.
17. NSPP publikuje Sugerowaną Cenę Detaliczną (SCD) dla wszystkich dopuszczonych do obrotu na terenie Polski produktów NSP. Niezależnie od tego NSPP zachęca Dystrybutorów do swobodnego określania cen detalicznych dla sprzedawanych przez tych Dystrybutorów produktów NSP. NSPP nie może narzucić Dystrybutorom określonych cen detalicznych, po których sprzedawane będą produkty NSP.

Niezamówiona informacja handlowa (spam)

Klienci VIP/Dystrybutorzy nie mogą za pośrednictwem Internetu rozsyłać niezamówionej informacji handlowej (SPAMU) o jakimkolwiek charakterze. Klienci VIP/Dystrybutorzy wyrażają zgodę, iż nie będą korzystać z wynajętych ani zakupionych list mailingowych dla celów prowadzenia kampanii reklamowych produktów NSP.

Wysyłanie niezamówionej informacji handlowej za pośrednictwem faksu stanowi również rozsyłanie spamu. Nieprzestrzeganie tych zasad może skutkować wypowiedzeniem Umowy przez NSPP ze skutkiem natychmiastowym.

Zamawianie produktów

Klienci VIP/Dystrybutorzy mogą kupować produkty NSP na dwa sposoby:

1. Od swoich Sponsorów, po cenie zwykle 15% wyższej od ceny dla Klienta VIP/Dystrybutora oferowanej przez NSPP, lub
2. Od NSPP po cenach dla Klienta VIP/Dystrybutora za pośrednictwem Internetu, pocztą, faksem lub telefonicznie.

Zamówienia internetowe

Klienci VIP/Dystrybutorzy mogą składać zamówienia na produkty NSP, sprawdzać łączne sumy PO i przeglądać historię zamówień za pośrednictwem strony internetowej NSPP: **www.naturessunshine.pl**. Strona internetowa NSPP gwarantuje 24-godzinny dostęp przez 7 dni w tygodniu do konta Klienta VIP/Dystrybutora oraz informacji na temat produktów NSP i zamówień, z zastrzeżeniem jej ewentualnej niedostępności z przyczyn technicznych. Uzyskanie dostępu przez Klienta VIP/Dystrybutora do konta lub zamówienia wymaga podania numeru ID oraz osobistego numeru identyfikacji osobistej (PIN). Numer ten można uzyskać dzwoniąc do Działu Obsługi Klientów VIP i Dystrybutorów pod numer telefonu 0 801 808 111 lub (22) 311 21 06.

Zamówienia pocztowe

Klienci VIP/Dystrybutorzy mogą składać zamówienia na produkty NSP pocztą.
System komputerowy NSPP zestawia ze sobą numer ID i adres wysyłki znajdujący się w bazie danych i wyświetla informacje o wysyłce. Dlatego, jeżeli zamówienie ma zostać wysłane na adres inny niż adres do wysyłki umieszczony w bazie danych NSPP pod numerem ID danego Klienta VIP/Dystrybutora, należy umieścić na ten temat odpowiednią informację na formularzu zamówienia.

Przed wysłaniem należy dwukrotnie sprawdzić poprawność zamówienia oraz zachować kopię formularza zamówienia. Oryginał formularza zamówienia należy wysłać na adres:

Nature's Sunshine Products Poland Sp. z o.o.
ul. Prosta 69
00-838 Warszawa
Polska

Wraz z wysłaniem formularza zamówienia na produkty NSP należy dokonać płatności za to zamówienie przelewem bankowym, przekazem pocztowym lub kartą kredytową (w przypadku płatności kartą kredytową konieczne jest podanie rodzaju karty, jej numeru, daty ważności oraz złożenie podpisu). NSPP akceptuje większość dostępnych w Polsce kart kredytowych. Zamówienia otrzymane przez NSPP ale nieopłacone nie będą realizowane przez NSPP. Kwot płatności należnych za zamówione produkty NSP nie można potrącać z kwot przyszłych Premii. Wszystkie zamówienia złożone w tym samym dniu należy umieścić w jednej kopercie. Właściwie złożone zamówienia są zazwyczaj przetwarzane i wprowadzane do systemu w ciągu 24 godzin od momentu otrzymania, z wyjątkiem sobót, niedziel i świąt.
Aby Punkty za złożone zamówienie zostały naliczone w danym Miesiącu Rozliczeniowym, każdy Klient VIP/Dystrybutor powinien dopilnować, żeby zamówienie dotarło do NSPP i zostało opłacone najpóźniej w ostatnim dniu roboczym tego miesiąca. NSPP nie ponosi odpowiedzialności za opóźnienia w doręczeniu formularzy ani za niedoręczone formularze spowodowane działaniem poczty ani za opóźnione lub nieotrzymane płatności za dane zamówienie.

Zamówienia będą przetwarzane w większości przypadków w dniu otrzymania ich przez NSPP, chyba że dane zamówienie jest niekompletne lub wadliwe.
NSPP dołoży wszelkich starań, aby wysłać Klientowi VIP/Dystrybutorowi przesyłkę zawierającą zamówione produkty NSP w dniu otrzymania opłaty za zamówienie, jednakże nie gwarantuje terminów dostawy.

Zamówienia telefoniczne

Klienci VIP/Dystrybutorzy mogą również składać zamówienia telefonicznie, płacąc za nie kartą kredytową, przelewem bankowym lub przekazem pocztowym. Numer telefonu do Działu Sprzedaży NSPP to 0-801-808-111 lub (22) 311 21 06. Podczas składania zamówienia pracownicy Działu Sprzedaży NSPP przetwarzają zamówienia na produkty NSP i odpowiadają na pytania związane ze składaniem zamówień.
Składając zamówienie telefonicznie, proszę pamiętać, aby:

1. Przeliczyć łączny koszt i ilość Punktów za zamówienie. System komputerowy NSPP automatycznie przeliczy te sumy, lecz porównanie sumy naliczonej przez Ciebie z sumą naliczoną przez system NSPP pomoże zapewnić właściwe przetworzenie zamówienia oraz sprawdzić działanie systemu NSPP.
2. Zidentyfikować się poprzez podanie nazwiska, numeru ID oraz numeru PIN.
3. Podać numer katalogowy (kod) każdego produktu na zamówieniu, a następnie jego ilości. Nie trzeba podawać nazwy produktu, ilości przypisanych mu Punktów czy ceny.
4. Płatności kartą kredytową może dokonywać jedynie właściciel karty. Przedstawiciel NSPP uzyskuje kod autoryzacji. Jeśli przedstawiciel NSPP nie uzyska odpowiedniego kodu autoryzacji, zamówienie zostanie anulowane lub zawieszone (nie dłużej niż na 24 godziny) do momentu dokonania płatności w inny sposób. Wszystkie zamówienia muszą zostać w pełni opłacone najpóźniej do ostatniego dnia roboczego miesiąca, w którym złożono zamówienie. Przedstawiciel Działu Sprzedaży poda Ci numer zamówienia. Właściwie złożone zamówienia telefoniczne zazwyczaj przetwarzane są w ciągu 15 minut od momentu ich złożenia. Dodatkowe pozycje zamówione po tym czasie będą przetwarzane przez NSPP jako osobne zamówienie i podlegać będą osobnym kosztom manipulacyjnym i wysyłki.
5. Aby zamówienie telefoniczne mogło zostać wysłane tego samego dnia, w którym zostało ono złożone, konieczne jest złożenie zamówienia i jego opłacenie w całości do godziny 14:30. Zamówienia nie będą wysyłane, ani realizowane w soboty, niedziele i święta. Punkty za zamówienia telefoniczne zostaną naliczone za miesiąc, w którym zamówienie zostało przyjęte przez NSPP.
6. Należy zachować wszystkie faktury na wypadek pytań lub wątpliwości. W celu uzyskania informacji o zamówieniu, wymianie lub zwrocie produktów Dział Obsługi Klientów VIP i Dystrybutorów wymagał będzie numeru zamówienia. (por. Zwroty produktów, na str. 48).

Zamówienia składane faksem

Klient VIP/Dystrybutor może również składać zamówienia faksem na numer (22) 311 21 01. Przy zamówieniach faksowych należy wykorzystać standardowy formularz zamówienia NSPP dostępny na www.naturessunshine.pl, w zestawie startowym oraz w biurze NSPP.

Prosimy nie zmieniać rozmiaru formularza.

Zamówienia złożone faksem mogą być opłacane kartą kredytową, przelewem bankowym lub przekazem pocztowym. Przefaksowane kopie potwierdzenia przelewów nie będą akceptowane jako forma płatności i nie przyspieszą przetwarzania zamówienia. Zamówienie nie zostanie przyjęte ani przetworzone do momentu otrzymania płatności przez NSPP. Zamówienia należy kierować do Działu Sprzedaży na numer faksu (22) 311 2101. Należy pamiętać, że potwierdzenia transmisji faksu nie gwarantują jego czytelności.

Ze względu na dużą liczbę otrzymywanych codziennie faksów, pracownicy Działu Sprzedaży nie będą potwierdzać otrzymania faksów.

Dni i godziny składania zamówień

Od poniedziałku do piątku, w godzinach od 9.00 do 17:00.

Produkty wycofane ze sprzedaży

NSPP zastrzega sobie prawo do wycofania niektórych produktów NSP ze sprzedaży. Jeżeli na przesłanym do NSPP zamówieniu znajdzie się produkt, który w chwili jego złożenia jest niedostępny, ponieważ został wycofany ze sprzedaży, produkt ten nie będzie dodawany do zamówienia, a kwota zapłacona za ten produkt podlegać będzie wykorzystaniu przez Klienta VIP/Dystrybutora przy następnych zamówieniach.

UWAGA: NSPP nie przyjmuje od Klientów VIP/Dystrybutorów zwrotów produktów NSP, które zostały wycofane ze sprzedaży.

Wysyłka

Wysyłka zamówionych produktów NSP jest realizowana tylko na terenie Polski. O ile nie określono inaczej, NSPP wysyła wszystkie zamówienia firmą kurierską DPD Polska. Koszty wysyłki są stałe i wynoszą 22 zł (koszt zawiera podatek VAT). Koszty wysyłki mogą ulec zmianie. Warunki wysyłki, w tym sposób postępowania w razie zagubienia przesyłki, określone są przez DPD Polska. NSPP, DPD Polska ani inni przewoźnicy, z usług których może korzystać NSPP w przyszłości, nie ponoszą odpowiedzialności za jakiekolwiek opóźnienia w zakresie wysyłki produktów NSP powstałe w wyniku okoliczności znajdujących się poza ich kontrolą, w tym przerw i opóźnień spowodowanych wojną, atakami terrorystycznymi lub klęskami żywiołowymi.

Zmiana adresu

Klienci VIP/Dystrybutorzy, którzy zmienią miejsce zamieszkania, powinni jak najszybciej powiadomić NSPP o zmianie adresu. Zmiana adresu nie może zostać dokonana tylko przez umieszczenie informacji o tej zmianie na formularzu zamówienia. Informację o zmianie adresu należy przesłać do NSPP pocztą, e-mailem lub faksem do wiadomości Działu Sprzedaży i Działu Obsługi Klientów VIP i Dystrybutorów.

Pozostałe opłaty

NSPP naliczy opłatę w wysokości minimum 10 zł (lub wyższą kwotę, którą naliczy DPD Polska lub inny przewoźnik) za niedostarczoną przesyłkę, która trafiła ponownie do NSPP lub za przesyłkę, której nie można było doręczyć ze względu na błąd w zamówieniu dokonanym przez Klienta VIP/Dystrybutora. Opłata za nieodebraną przesyłkę zostanie dodana do ceny kolejnego zamówienia. Opłata za niedostarczoną przesyłkę zostanie naliczona jedynie w poniższych sytuacjach:

- Klient VIP/Dystrybutor przeprowadzi się i nie powiadomi z wyprzedzeniem NSPP o nowym adresie, a zamówienie zostało złożone w sposób sugerujący, że adres Klienta VIP/Dystrybutora nie uległ zmianie.
- Klient VIP/Dystrybutor na wypełnionym formularzu zamówienia podał błędny adres dostawy.
- Klient VIP/Dystrybutor dostarczył do NSPP błędny adres dostawy do bezpośredniego odbiorcy.
- DPD Polska zmuszona będzie skorygować adres.
- DPD Polska zmuszona będzie skierować zamówienie na inny adres.

Produkty chwilowo niedostępne w magazynie (status „back-order")

Jeżeli przy składaniu zamówienia, któryś z produktów NSP nie będzie dostępny, ale według oczekiwań NSPP produkt ten będzie dostępny w magazynie w ciągu kolejnych 7 dni roboczych, NSPP może przyjąć zamówienie na ten produkt, przy czym zamówienie to otrzyma status „back-order". Do składającego zamówienie Klienta VIP/Dystrybutora dostarczone zostaną wszystkie produkty NSP z wyjątkiem tych o statusie „back-order" (produktów tych nie będzie również na dołączonej do przesyłki fakturze). Kiedy produkty o statusie „back-order" będą już dostępne w magazynie, zostaną one, w trybie natychmiastowym, dostarczone do składającego zamówienie Klienta VIP/Dystrybutora wraz z dodatkową fakturą – albo wraz z kolejnym zamówieniem, jeżeli będzie złożone w tym samym okresie, albo oddzielnie, na koszt NSPP (dotyczy to wyłącznie sytuacji, w której Klient VIP/Dystrybutor pokrył już koszty transportu przy składaniu zamówienia na produkty NSP, które następnie uzyskały „status back" order). Produkty o statusie „back-order" należy opłacić w momencie składania zamówienia. NSPP nie będzie przyjmowała zamówień na produkty NSP niedostępne w magazynie z oczekiwanym terminem dostawy do magazynu NSPP powyżej 7 dni roboczych.

Koszty manipulacyjne i wysyłki

Łączny koszt wysyłki zamówienia/koszty manipulacyjne wynoszą 22,00 zł

Zwroty produktów NSP

Gwarancja produktów – 100% zadowolenia

Jakość produktów NSP jest gwarantowana. Jeżeli jednak klient lub Klient VIP po zakupieniu produktu NSP od Dystrybutora i/lub od NSPP i po jego stosowaniu przez okres nie dłuższy niż 60 dni od daty zakupu stwierdzi, że nie jest całkowicie usatysfakcjonowany danym produktem NSP, wówczas może zwrócić go swojemu Dystrybutorowi/Sponsorowi w celu wymiany, zakupu innego towaru za tę cenę albo pełnego zwrotu kosztów.

Gwarancja ta nie dotyczy produktów NSP, które zostały zużyte w całości, były niewłaściwie użytkowane, rozmyślnie uszkodzone albo nie są już produkowane przez NSP lub są przestarzałe lub przeterminowane.

Celem NSP jest satysfakcja klienta.

Jeśli z jakiegokolwiek powodu klient nie jest w 100% zadowolony z produktu NSP zakupionego u Dystrybutora, Dystrybutor powinien przyjąć zwrot niewykorzystanej części produktu i zwrócić go do NSPP w ciągu 90 dni od daty zakupu przez klienta w celu zwrotu pieniędzy lub wymiany na inny produkt NSP, zgodnie z poniższymi procedurami dotyczącymi zwrotu produktów NSP. Dystrybutorzy powinni bezzwłocznie i w sposób profesjonalny zapewnić klientowi pełny zwrot pieniędzy lub wymianę produktu NSP na inny produkt NSP. Zgodnie z poniższymi procedurami dotyczącymi zwrotu produktów, Klient VIP/Dystrybutor otrzyma zwrot w wysokości 100% zapłaconej ceny. Wszystkie Punkty naliczone uprzednio za zwrócone produkty NSP zostaną odjęte Dystrybutorowi w miesiącu dokonywania zwrotu produktów NSP, co wiąże się również z pomniejszeniem Premii wypłacanej temu Dystrybutorowi za ten miesiąc.

Procedury dotyczące zwrotu produktów

Wszystkie zwroty muszą zostać wcześniej zatwierdzone przez Dział Obsługi Klienta VIP i Dystrybutora. Proszę zadzwonić pod numer 0 801 808 111 lub (22) 311 2106 w celu uzyskania Kodu Autoryzacji Zwróconych Towarów. Kod Autoryzacji Zwróconych Towarów powinien być wyraźnie oznaczony na zewnątrz każdego opakowania produktów NSP zwracanych do NSPP.

Opakowania zwracane do NSPP bez widocznego Kodu Autoryzacji Zwróconych Towarów nie będą kwalifikować się do zwrotu pieniędzy ani nie będą zwracane do ich nadawcy.

Numery zamówień stanowią dowód zakupu produktów NSP i są niezbędne do skorzystania z możliwości zwrotu produktów NSP. Prosimy zachować wszystkie faktury minimum przez rok, gdyż numery zamówień i numery partii uwidocznione na fakturach są wymagane do wszystkich zwrotów.

Nadwyżki magazynowe, przestarzałe lub przeterminowane produkty NSP nie mogą być zwrócone NSPP. Produkty sezonowe, wycofane ze sprzedaży lub promocyjne również nie podlegają zwrotowi. Jeśli NSPP otrzyma niezatwierdzony zwrot, zawarte w nim produkty NSP zostaną zniszczone, a fakt ich zwrotu nie zostanie odnotowany na koncie danego Klienta VIP/Dystrybutora.
Wszystkie zwracane produkty NSP muszą posiadać numer partii z okresu 12 miesięcy od dnia zakupu od NSPP.

Wadliwe lub uszkodzone produkty
Jeżeli produkt NSP jest wadliwy lub uszkodzony, może zostać zwrócony NSPP w ciągu 60 dni od daty zakupu od NSPP w celu odnotowania zwrotu na koncie Klienta VIP/Dystrybutora lub wymiany tego produktu. Wszystkie Punkty za zwracane produkty, naliczone uprzednio, zostaną odjęte Dystrybutorowi w miesiącu dokonywania zwrotu, co wiąże się również z pomniejszeniem Premii wypłacanej Dystrybutorowi za ten miesiąc.
NSPP zwróci Klientowi VIP/Dystrybutorowi koszty wysyłki poniesione w związku ze zwrotem produktu NSP, pod warunkiem, że zwracane produkty zostaną wysłane do NSPP firmą kurierską DPD Polska lub zwykłą pocztą.
Wysyłka zwracanych produktów musi zostać opłacona z góry. Zwrot ceny zapłaconej za wysyłkę zwracanych produktów NSP będzie przekazywana na rachunek karty kredytowej (z której Klient VIP/Dystrybutor korzystał opłacając zakup produktów NSP) lub przelewem bankowym na rachunek wskazany przez Klienta VIP/Dystrybutora. Jeśli produkt zostanie zwrócony ze względu na wadę lub uszkodzenie w transporcie lub błąd w zamówieniu leżący po stronie NSPP, Klient VIP/Dystrybutor otrzyma zwrot kosztów wysyłki po zatwierdzeniu takiego zwrotu przez Dział Obsługi Klienta VIP i Dystrybutora.
Uwaga: NSPP zastrzega sobie prawo do odmowy zwrotu kosztów lub odmowy uznania zwrotu produktów NSP, jeśli podejrzewa oszustwo, nadużycie lub inne naruszenie zasad zawartych w „Polityce i Procedurach".

Odkupienie produktów w przypadku rozwiązania Umowy

Procedury
Po okresie wymienionym powyżej w punkcie 3 części zatytułowanej „Warunki uczestnictwa Klientów VIP/Dystrybutorów w sieci NSPP", NSPP lub Klient VIP/Dystrybutor mogą rozwiązać Umowę w dowolnym czasie. Jeśli Klient VIP/Dystrybutor rozwiąże Umowę z NSPP, będzie miał prawo do odsprzedania NSPP wszystkich produktów nadających się do odsprzedaży, materiałów informacyjnych i edukacyjnych, próbek produktów i zestawów prezentacyjnych, zakupionych w ciągu 12 miesięcy przed datą złożenia pisemnej rezygnacji do NSPP, za 100% ceny zakupu.

Zasada 70%
Oczekuje się, iż co najmniej 70% zakupionych przez Klientów VIP/Dystrybutorów produktów NSP zostanie sprzedanych do klientów nie będących Klientami VIP/Dystrybutorami lub spożytych przed złożeniem ponownego zamówienia.

Zwrot zapasów
W przypadku zwrotu zapasów produktów NSP Klient VIP/Dystrybutor otrzyma zwrot w wysokości 100% zapłaconej ceny zakupu, a następnie NSPP dokona wyliczenia wszystkich wypłaconych temu Klientowi VIP/Dystrybutorowi Premii otrzymanych w związku z wcześniejszym zakupem tych produktów, które będą musiały zostać zwrócone do NSPP. Wszystkie zwroty muszą zostać zatwierdzone przez Dział Obsługi Klientów VIP i Dystrybutorów, posiadać widoczny Kod Autoryzacji Zwracanych Towarów, a także muszą spełniać inne warunki wynikające z procedur dotyczących zwrotu produktów NSP. Zwroty produktów NSP, które spełniają wszystkie zasady i warunki opisane w „Polityce i Procedurach", będą przetwarzane w ciągu 10 dni roboczych od momentu otrzymania.
Wszystkie zwracane produkty muszą posiadać numer partii z okresu 12 miesięcy od dnia zakupu od NSPP.
Zasady powyższe dotyczą jedynie zwrotów zapasów i nie dotyczą zwrotu produktów NSP w ramach gwarancji jakości ani też zwrotu produktów NSP wadliwych lub uszkodzonych.

Śmierć Klienta VIP/Dystrybutora
W przypadku śmierci Klienta VIP/Dystrybutora, wykonawca testamentu lub inny członek rodziny może skontaktować się Działem Obsługi Klientów VIP i Dystrybutorów w celu uzyskania informacji na temat zwrotu niesprzedanych produktów NSP do NSPP.

Adres zwrotny
Wszystkie zwroty produktów NSP zakupionych od NSPP należy kierować na adres:

Nature's Sunshine Products Poland Sp. z o.o.
ul. Prosta 69
00-838 Warszawa

Konsultacje z NSPP

NSPP pragnie, aby Klienci VIP/Dystrybutorzy przestrzegali procedur i zasad zawartych w „Polityce i Procedurach", dlatego też zapewniamy Państwu wsparcie w tym zakresie. W przypadku jakichkolwiek pytań prosimy o kontakt telefoniczny lub mailowy. Omówimy z Państwem Plan Marketingowy, „Politykę i Procedury", promocję i sprzedaż produktów NSP, proponowane publikacje

oraz proponowane reklamy. Nie zapewniamy porad prawnych w zakresie spraw, które nie dotyczą działalności NSP lub które dotyczą jedynie działalności Klienta VIP/Dystrybutora niezwiązanej z działaniem w ramach sieci NSPP.

Ochrona danych osobowych

NSPP powierza Klientom VIP/Dystrybutorom przetwarzanie danych osobowych innych podlegających im Klientów VIP/Dystrybutorów oraz klientów, a także innych chronionych przez prawo danych, których przetwarzanie jest konieczne do prawidłowego wykonywania Umowy i działania w ramach sieci NSPP, a których administratorem są NSPP lub NSP („Dane"). Klient VIP/Dystrybutor ma obowiązek zapoznać się z przepisami prawa dotyczącymi ochrony Danych, w szczególności przepisami dotyczącymi ochrony danych osobowych i ściśle przestrzegać tych przepisów. Klient VIP/Dystrybutor ma również obowiązek przestrzegać aktualnych zasad dotyczących przetwarzania i ochrony Danych określonych przez NSPP w dokumentacji dotyczącej przetwarzania Danych. Ponadto Klient VIP/Dystrybutor zobowiązany jest stosować się do wszelkich instrukcji i poleceń związanych z przetwarzaniem Danych przekazanych mu przez administratora bezpieczeństwa informacji wyznaczonego przez NSPP. Klient VIP/Dystrybutor obowiązany jest do zachowania poufności Danych oraz do odpowiedniego ich zabezpieczenia przed udostępnieniem osobom nieupoważnionym, zabraniem przez osobę nieupoważnioną, przetwarzaniem z naruszeniem przepisów prawa oraz przed zmianą, utratą, uszkodzeniem lub zniszczeniem. Obowiązek zachowania poufności trwa również po zakończeniu umowy, bez ograniczeń czasowych. Po wygaśnięciu lub rozwiązaniu Umowy, Klient VIP/Dystrybutor obowiązany jest, wedle uznania NSPP, zwrócić wszystkie posiadane nośniki zawierające Dane lub usunąć wszystkie posiadane Dane w sposób uniemożliwiający ich odtworzenie.

Poniższe postanowienie określa zasady starannego działania, przestrzegane przez NSPP i NSP przy przetwarzaniu danych dotyczących Klientów VIP/Dystrybutorów (osobowych lub innych) zbieranych i przechowywanych przez NSPP lub NSP. W ramach tej polityki NSPP i NSP zobowiązują się do: (i) rzetelnego przetwarzania danych dotyczących Klientów VIP/Dystrybutorów; (ii) zapewnienia, że dane osobowe będą kompletne i, gdzie to jest niezbędne, aktualne; (iii) niekorzystania i nieudostępniania danych osobowych Klientów VIP/Dystrybutorów w jakimkolwiek celu niezgodnym z prawem; (iv) zapewnienia, że przetwarzane dane osobowe są adekwatne, poprawne i nie wykraczają poza zakres niezbędny dla celu ich przetwarzania; (v) zastosowania odpowiednich środków zabezpieczających dane przed udostępnieniem osobom nieupoważnionym, zabraniem przez osobę nieupoważnioną, przetwarzaniem z naruszeniem przepisów prawa oraz przed zmianą, utratą, uszkodzeniem lub zniszczeniem. Klientowi VIP/Dystrybutorowi przysługuje prawo dostępu do jego danych oraz do ich poprawiania, z którego może skorzystać po zgłoszeniu odpowiedniego żądania.

Informacje kontaktowe

Pytania dotyczące wszystkich aspektów działalności Klienta VIP/Dystrybutora, problemów z zamówieniami, wysyłką, procedurami, organizacją, Premiami należy kierować wyłącznie do Działu Obsługi Klientów VIP i Dystrybutorów pod numerem telefonu **0-801-808-111** lub (**22**) **311 21 06** oraz mailem na adres **biuro@natr.com**.

Dział Obsługi Klientów VIP i Dystrybutorów nie może diagnozować chorób, przepisywać ani zalecać stosowania konkretnych produktów NSP i nie podejmuje takich działań.

NSPP monitoruje rozmowy przychodzące (zarówno do Działu Obsługi Klientów VIP i Dystrybutorów, jak i Działu Sprzedaży) w celu sprawdzenia jakości obsługi. Monitoring może obejmować nagrywanie rozmów w celu przyszłej kontroli oraz w celach szkoleniowych.

Biuro Nature's Sunshine Products Poland Sp. z o.o.
ul. Prosta 69
00-836 Warszawa
Polska

Prawo odstąpienia od zamówienia

Uwaga: Klienci oraz Klienci VIP mają prawo do odstąpienia od każdego zamówienia, jeżeli są konsumentami produktów NSP, czyli kupili produkty NSP wyłącznie na własny użytek.

1. Jeżeli dokonałeś zakupu produktów NSP na własny użytek, możesz, bez podania przyczyny, odstąpić od zamówienia w ciągu 60 dni od daty jego złożenia, poprzez zawiadomienie NSPP o odstąpieniu od zamówienia w formie pisemnej. Możesz do tego wykorzystać poniższy formularz.
2. Jeżeli zdecydujesz się odstąpić od zamówienia, wszelkie poniesione przez Ciebie koszty zostaną Ci zwrócone.

Otrzymane produkty NSP należy zwrócić do NSPP (w celu otrzymania zwrotu pieniędzy).

UWAGA:
JEŻELI ZAKUPIŁEŚ PRODUKTY NSP WYŁĄCZNIE NA WŁASNY UŻYTEK I CHCESZ ODSTĄPIĆ OD ZŁOŻONEGO ZAMÓWIENIA prześlij formularz umieszczony na sąsiedniej stronie do NSPP.

Formularz odstąpienia od zamówienia

Do: Nature's Sunshine Products Poland Sp. z o.o.
Adres: Prosta 69, 00-838 Warszawa
Sąd Rejonowy dla M. St. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, KRS 0000248004, NIP 108-000-5370, REGON 140331748, Kapitał zakładowy 50.000,00 PLN

Od:
Imię i nazwisko .....

adres .....

.....

Niniejszym informuję, że odstępuję od zamówienia złożonego dnia .....
na następujące produkty NSP:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Podpis..... Data: .....

O firmie

Polityka i Procedury

Plan Marketingowy

Prawa i obowiązki Klienta VIP/Dystrybutora wynikające z podpisanej Umowy z NSPP

1. Klienci VIP/Dystrybutorzy działający na terenie danego kraju zobowiązani są do przestrzegania lokalnego prawa, a także zasad i procedur NSP obowiązujących w tym kraju.
2. Klient VIP/Dystrybutor nie może składać żadnych oświadczeń ani zaciągać zobowiązań w imieniu NSPP.
3. Klient VIP/Dystrybutor może prezentować innym osobom literaturę opublikowaną przez NSPP oraz dzielić się z nimi własnymi doświadczeniami związanymi ze stosowaniem produktów NSP.
4. Klient VIP/Dystrybutor nie będzie wykorzystywał sieci sprzedaży NSPP do rozprowadzania i reklamowania towarów innych firm (włączając firmy sprzedaży bezpośredniej).
5. Klienci VIP/Dystrybutorzy nie będą dyskredytować ani naruszać praw innych Klientów VIP/Dystrybutorów, ani zachęcać ich do członkostwa w innych sieciach sprzedaży bezpośredniej ani do zmiany Sponsora w ramach sieci sprzedaży NSPP.
6. Członkowie rodziny mieszkający razem z Klientem VIP/Dystrybutorem, bez względu na stopień pokrewieństwa, mogą zawierać osobne Umowy wyłącznie w jednej z poniższych sytuacji:
   – jeden z członków rodziny jest Sponsorem drugiego członka (rodziny);
   – obie Umowy podpisane zostały przez członków rodziny w ramach organizacji tego samego Sponsora.
7. Małżonkowie mogą być stronami Umów zarejestrowanych w ramach organizacji różnych Sponsorów tylko wtedy, gdy zostały one przez nich zawarte przed zawarciem związku małżeńskiego.
8. Jeśli każdy z małżonków jest stroną Umowy podpisanej w ramach organizacji różnych Sponsorów i oboje małżonkowie chcą działać w ramach jednej Umowy, mogą wybrać według swojego uznania jedną z Umów, wówczas druga Umowa zostanie anulowana, przy czym cała sieć sprzedaży w ramach anulowanej Umowy przechodzi do nadrzędnego Sponsora określonego w anulowanej Umowie.
9. Jeżeli Klient VIP/Dystrybutor będzie nieaktywny (tzn. będzie posiadać punkty osobiste, PO, w wysokości równej 0) przez 6 kolejnych miesięcy, wówczas jego Umowa zostanie automatycznie rozwiązana.
10. W przypadku zaistnienia sporu pomiędzy Klientami VIP/Dystrybutorami, uznaje się, że jeżeli Klient VIP/Dystrybutor posiada ilość punktów osobistych (PO) wyższą od 0 i są to punkty przekazane przez Sponsora na jego numer ID sytuacja taka nie będzie traktowana jako aktywność tego Klienta VIP/Dystrybutora. Klient VIP/Dystrybutor powinien taki transfer niezwłocznie zgłosić NSPP na piśmie.

11. Jeżeli Klient VIP/Dystrybutor chce rozwiązać Umowę, musi przedłożyć NSPP stosowny pisemny wniosek o rozwiązanie Umowy. Umowa ulegnie rozwiązaniu po zarejestrowaniu przez NSPP powyższego wniosku.
12. Nowa Umowa może zostać zawarta przez Klienta VIP/Dystrybutora nie wcześniej niż po upływie 6 pełnych miesięcy od rozwiązania poprzedniej Umowy. Przez okres wskazanych powyżej 6 miesięcy od rozwiązania Umowy, Klient VIP/Dystrybutor nie może uczestniczyć w projektach NSPP, szkoleniach organizowanych przez NSPP ani zajmować się promocją biznesu i/lub sprzedażą produktów NSP, literatury oraz innych materiałów. Ponadto nie może dokonywać zakupów produktów NSP po cenach dla Klientów VIP/Dystrybutorów. Może natomiast kupować je na własny użytek i po cenach detalicznych. W przypadku naruszenia powyższego postanowienia, NSPP może odmówić zarejestrowania nowej Umowy.
13. Jeden Klient VIP/Dystrybutor może być stroną tylko jednej wiążącej Umowy. Wyłącznie Umowa, która została zawarta i nie została rozwiązana, będzie uznawana za wiążącą.
14. Klient VIP/Dystrybutor może mieć tylko jednego Sponsora. W przypadku, gdy Klienci VIP/Dystrybutorzy będą uważać, że są Sponsorami jednego i tego samego Klienta VIP/Dystrybutora, to prawo do sponsorowania przyznane zostanie Klientowi VIP/Dystrybutorowi, którego nazwisko będzie wskazane w Umowie o najwcześniejszym terminie rejestracji przez NSPP. Pozostałe Umowy uznaje się za nieważne.
15. Skargi lub roszczenia związane z przerejestrowaniem Klienta VIP/Dystrybutora NSPP będzie przyjmować do rozpatrzenia nie później niż w ciągu 1,5 roku od dokonania przerejestrowania. W przypadku zaistnienia sporu pomiędzy Klientami VIP/Dystrybutorami, uznaje się, że datą przerejestrowania jest data rejestracji drugiej Umowy .
16. Jeśli dokonana zostanie ponowna rejestracja Klienta VIP/Dystrybutora w sposób niezgodny z zasadami NSPP:
    – Umowy zawarte później niezgodnie z zasadami NSPP uznaje się za nieważne,
    – Klient VIP/Dystrybutor wraz ze swoją siecią zostanie przeniesiony do poprzedniego Sponsora.
17. NSPP zastrzega sobie prawo do decydowania o wynagrodzeniu szkód poniesionych przez Sponsorów w wyniku ponownej rejestracji podlegających im Klientów VIP/Dystrybutorów.
18. Klient VIP/Dystrybutor ponosi wszelką odpowiedzialność za niepoprawne i nieprawdziwe dane podane w Umowie. Jeżeli Klient VIP/Dystrybutor poda fałszywe informacje na swój temat, nie będzie mógł czerpać korzyści wynikających z tej sytuacji przy rozstrzyganiu jakichkolwiek sporów.
19. Decyzje związane z przekazaniem praw do Umowy przez Klienta VIP/Dystrybutora na rzecz drugiej osoby prawnej lub fizycznej podejmowane są przez NSPP indywidualnie, po rozpatrzeniu każdej ze spraw.

20. NSPP zastrzega sobie możliwość zakazania Klientowi VIP/Dystrybutorowi uczestnictwa w sieci sprzedaży NSPP w przypadku naruszenia przez tego Klienta VIP/Dystrybutora przepisów prawa lub zasad określonych przez NSPP.
21. Jeżeli Klient VIP/Dystrybutor chce zmienić Sponsora, musi przedstawić w NSPP zgodę na tę zmianę uzyskaną od 5 nadrzędnych Sponsorów. Cała organizacja takiego Klienta VIP/Dystrybutora pozostanie w strukturze pierwotnego Sponsora chyba, że jej członkowie złożą podobne wnioski z podpisami 5 nadrzędnych Sponsorów. Firma zastrzega sobie prawo do odrzucenia wniosku Klienta VIP/ Dystrybutora o zmianę Sponsora.
22. Decyzje o możliwości zmiany Sponsora podejmowane są przez NSPP indywidualnie, po zapoznaniu się ze wszystkimi okolicznościami danej sprawy.
23. Dystrybutor jest odpowiedzialny za płacenie wszelkich należnych podatków od dochodów uzyskiwanych ze współpracy z NSPP.
24. Jeżeli Umowa zarejestrowana jest na grupę osób, wszelkie kwoty należne na podstawie Umowy wypłacane będą na rzecz osoby, która jest w Umowie wymieniona jako pierwsza.

Tabela 1. Możliwe statusy i wymagania dotyczące ich potwierdzenia.

	Status	Liczba punktów osobistych (PO)	Liczba punktów grupowych (PG)	Liczba Liderów z pierwszego poziomu, którzy potwierdzili kwalifikacje	Liczba punktów Lidera (Dyrektora) z siedmiu poziomów Liderów, którzy potwierdzili kwalifikacje	Liczba punktów Lidera (Dyrektora) z siedmiu poziomów Liderów, którzy potwierdzili kwalifikacje zgodnie z „zasadą jednej składowej”
1	Asystent	-	-	-	-	-
2	Konsultant	≥ 30	≥ 150	-	-	-
3	Menadżer	≥30	≥400	-	-	-
4	Lider	≥30	≥500	-	-	-
5	Lider-Asystent	≥30	≥500	1	-	-
6	Lider-Konsultant	≥30	≥500	3	-	-
7	Lider-Menadżer	≥30	≥500	5	10 000	3 000
8	Dyrektor-Asystent	≥30	≥400	7	30 000	9 000
9	Dyrektor-Konsultant	≥30	≥300	10	60 000	18 000
10	Dyrektor-Menadżer	≥30	≥200	15	120 000	36 000
11	Członek Rady Dyrektorów	≥30	≥100	20	250 000	75 000

* Nazwy użyte do określenia poszczególnych statusów Klienta VIP/Dystrybutora wynikają jedynie z przyjętej przez NSPP klasyfikacji, zgodnej z klasyfikacją stosowaną przez NSP w innych krajach. Użyta klasyfikacja nie wpływa w żaden sposób na formę współpracy NSPP z Klientami VIP/Dystrybutorami ani nie może być źródłem jakichkolwiek roszczeń ze strony Klientów VIP/Dystrybutorów o istnienie jakiegokolwiek stosunku prawnego innego niż ten wynikający wprost z zawartej Umowy.

Klient VIP/Dystrybutor w stopniu Konsultanta i wyższym, który w danym miesiącu posiada mniej niż 30 punktów osobistych, rozliczany jest jak Asystent. Dla Klientów VIP/Dystrybutorów w stopniu Asystenta nie istnieją regulacje dotyczące ilości punktów osobistych i grupowych.

Tabela 2. Zasady kwalifikacji w celu uzyskania statusu Konsultanta i Menadżera

Status	Liczba punktów osobistych (PO)	Liczba punktów grupowych (PG)	Liczba skumulowanych punktów grupowych (SPG)	Schemat przyspieszonego uzyskania kwalifikacji
Konsultant	≥30	≥150	≥500	-
	-	-	-	Uzyskaj PO ≥30 oraz PG ≥150 przez dwa kolejne miesiące.
Menadżer	≥30	≥400	≥3000	
	-	-	-	Uzyskaj PO ≥30 oraz PG≥400 przez 3 kolejne miesiące.

Tabela 3. Zasady kwalifikacji w celu uzyskania statusu Lidera

	Liczba punktów osobistych (PO)	Liczba punktów grupowych (PG)	Liczba skumulowanych punktów grupowych (SPG)	PG zgodnie z „zasadą jednej składowej”
Pierwsza metoda	≥30	≥500	≥6000	≥150
Druga metoda	≥30	≥4000	-	≥150
Schemat przyspieszonego uzyskania kwalifikacji				
Pierwsza metoda	Przez pierwsze dwa miesiące od zarejestrowania w NSPP SPG ≥3000, z których nie mniej niż 200 punktów stanowi PO.			
Druga metoda	Uzyskaj PG ≥800 i PO ≥30 przez 3 kolejne miesiące. W miesiącach kwalifikacji PG zgodnie z „zasadą jednej składowej” ≥150.			
Trzecia metoda	Uzyskaj PG ≥1500 i PO ≥30 przez 2 kolejne miesiące. W miesiącach kwalifikacji PG zgodnie z „zasadą jednej składowej” ≥150.			

Tabela 4. Zasady kwalifikacji Liderów w celu uzyskania statusu Lidera-Menadżera, Dyrektora-Asystenta, Dyrektora-Konsultanta, Dyrektora-Menadżera i Członka Rady Dyrektorów

Status	Liczba Liderów z pierwszego poziomu, którzy potwierdzili kwalifikacje	Suma punktów grupowych z siedmiu poziomów Liderów, którzy potwierdzili kwalifikacje (LPG-7)	Suma punktów grupowych z siedmiu poziomów Liderów, którzy potwierdzili kwalifikacje zgodnie z „zasadą jednej składowej"	Dodatkowe warunki
Lider-Asystent	1	-	-	-
Lider-Konsultant	3	-	-	-
Lider-Menadżer	5	10 000	3 000	-
Dyrektor-Asystent	7	30 000	9 000	w ciągu 3 kolejnych miesięcy
Dyrektor-Konsultant	10	60 000	18 000	w ciągu 3 kolejnych miesięcy
Dyrektor-Menadżer	15 tych samych	120 000	36 000	w ciągu 3 kolejnych miesięcy
Członek Rady Dyrektorów	20 tych samych	250 000	75 000	w ciągu 3 kolejnych miesięcy

Tabela 5: Obliczanie Premii Osobistej i Premii Grupowej

	Status	Liczba punktów osobistych (PO)	Liczba punktów grupowych (PG)	Premia Osobista (% od PO)	Premia Grupowa (% od PG sieci):		
					Grupy Asystentów	Grupy Konsultantów	Grupy Menadżerów
1	Asystent	> 0	> 0	5	-	-	-
2	Konsultant	≥ 30	≥ 150	10	5/10**	-	-
3	Menadżer	≥ 30	≥ 400	15/20**	10/15**	5/10**	-
4	Lider	≥ 30	≥ 500/1000*	20/30**	15/20**	10/15**	5
5	Lider-Asystent	≥ 30	≥ 500/1000*	20/30**	15/20**	10/15**	5
6	Lider-Konsultant	≥ 30	≥ 500/900*	20/30**	15/20**	10/15**	5
7	Lider-Menadżer	≥ 30	≥ 500	20/30**	15/20**	10/15**	5
8	Dyrektor-Asystent	≥ 30	≥ 400	20	15	10	5
9	Dyrektor-Konsultant	≥30	≥ 300	20	15	10	5
10	Dyrektor-Menadżer	≥ 30	≥ 200	20	15	10	5
11	Członek Rady Dyrektorów	≥ 30	≥ 100	20	15	10	5

Klient VIP/Dystrybutor o statusie niższym od Lidera otrzymuje podwyższony procent Premii Osobistej i Grupowej (**), jeżeli potwierdzi swój status w bieżącym Miesiącu Rozliczeniowym i w poprzednim Miesiącu Rozliczeniowym.

Klient VIP/Dystrybutor o statusie nie niższym niż Lider otrzymuje podwyższony procent Premii Osobistej i Grupowej (**), jeżeli potwierdzi swój status Lidera w bieżącym Miesiącu Rozliczeniowym i w poprzednim Miesiącu Rozliczeniowym oraz jeżeli ilość jego PG wynosi tyle, ile wyższa spośród dwóch opcji PG w tabeli (*).

Tabela 6: Obliczanie Premii Liderskiej

Status	Premia Liderska (% od PG Liderów, którzy potwierdzili kwalifikacje)						
	1. poziom	2. poziom	3. poziom	4. poziom	5. poziom	6. poziom	7. poziom
Lider-Asystent	8/10**	6/8**	-	-	-	-	-
Lider-Konsultant	8/10**	6/8**	4/5**	-	-	-	-
Lider-Menadżer	8/10**	6/8**	4/5**	2	-	-	-
Dyrektor-Asystent	8/9*	6/7**	4	2	2	-	-
Dyrektor-Konsultant	8/9*	6/7**	4	2	2	2	-
Dyrektor-Menadżer	8/9*	6/7**	4	2	2	2	1
Członek Rady Dyrektorów	8/9*	6/7**	4	2	2	2	1

Klient VIP/Dystrybutor o potwierdzonym statusie Lidera, Lidera-Asystenta, Lidera-Konsultanta i Lidera-Menadżera otrzymuje podwyższony procent Premii Liderskiej (**), jeżeli potwierdzi swój stopień w bieżącym Miesiącu Rozliczeniowym i w poprzednim Miesiącu Rozliczeniowym oraz jeżeli jego PG w Miesiącu Rozliczeniowym wynosi nie mniej niż 1500 punktów.

Klient VIP/Dystrybutor o potwierdzonym statusie nie niższym niż Dyrektor-Asystent otrzymuje podwyższony procent Premii Liderskiej (**), jeżeli potwierdzi stopień Dyrektora w bieżącym Miesiącu Rozliczeniowym i w poprzednim Miesiącu Rozliczeniowym.

Tabela 7: Obliczanie Premii Organizacyjnej

Status	Liczba punktów grupowych (PG) Liderów (Dyrektorów) z siedmiu poziomów liderskiej części sieci, którzy potwierdzili kwalifikacje	Liczba punktów grupowych (PG) Liderów (Dyrektorów) z siedmiu poziomów liderskiej części sieci, którzy potwierdzili kwalifikacje zgodnie z „Zasadą jednej składowej”	Premia Organizacyjna – % PG podległych Liderów wyłączając Grupy Liderskie (Dyrektorskie) posiadające prawo do takiej samej premii
Lider-Menadżer	≥ 10 000	≥ 3 000	1%
Dyrektor-Asystent	≥ 30 000	≥ 9 000	2%
	≥ 10 000	≥ 3 000	1%
Dyrektor-Konsultant	≥ 60 000	≥ 18 000	3%
	≥ 30 000	≥ 9 000	2%
	≥ 10 000	≥ 3 000	1%
Dyrektor-Menadżer	≥ 120 000	≥ 36 000	4%
	≥ 60 000	≥ 18 000	3%
	≥ 30 000	≥ 9 000	2%
	≥ 10 000	≥ 3 000	1%
Członek Rady Dyrektorów	≥ 250 000	≥ 75 000	5%
	≥ 120 000	≥ 36 000	4%
	≥ 60 000	≥ 18 000	3%
	≥ 30 000	≥ 9 000	2%
	≥ 10 000	≥ 3 000	1%

Jeśli podrzędny Lider (Dyrektor) posiada prawo otrzymywania Premii Organizacyjnej, wtedy procent Premii Organizacyjnej, którą otrzymuje nadrzędny Lider (Dyrektor) ze swoich grup Liderskich stanowi różnicę pomiędzy odpowiednimi procentami Premii Organizacyjnej.

Tabela 8: Obliczanie Premii na Utrzymanie Samochodu

Status	Premia na utrzymanie samochodu za każdego Lidera z pierwszej linii, który potwierdził kwalifikację (w punktach).
Dyrektor-Asystent	15
Dyrektor-Konsultant	20
Dyrektor-Menadżer	25
Członek Rady Dyrektorów	30

Nature's Sunshine Products Poland Sp. z o.o.
Prosta 69 Business Centre
ul. Prosta 69, 00-838 Warszawa
tel. (22) 311 21 06, 0 801 808 111, fax: (22) 311 21 01
e-mail: biuro@natr.com, sklep@natr.com
www.naturessunshine.pl