



Green Master®

22

години

Здравето е богатство



БОНУСНА ПРОГРАМА

Green Master NEW EVOLUTION

София, 2018

ПЪРВИ ПРАКТИЧЕСКИ СТЪПКИ НА VIP клиентите в GREEN MASTER

1. Регистрация в сайта

Влезте в сайта на компанията: www.green-master.eu и се запознайте със съдържанието му. Задължително се регистрирайте в закритата част, като влезете в секция ВХОД ЗА VIP клиенти и следвайте инструкцията като изберете опцията РЕГИСТРАЦИЯ. Въведете Вашия VIP номер (указан на картата, която получавате при регистрация), имейл, имената си и изберете парола, с която да влизате в сайта. До 2-3 дни ще получите потвърждение, че регистрацията Ви е активирана. През закритата част можете да правите онлайн поръчки(секция VIP/Онлайн поръчка), както и да проверявате по всяко време за следната информация:

- Текущи промоции и мотивации (Секция VIP/Условия и предложения);
- Списък на презентации и семинари за месеца в страната (Секция VIP/Семинари);
- Липси на продукти (Секция VIP/Липсващи продукти) и др.

2. Личен кабинет Всеки VIP клиент има достъп до личен кабинет, който се намира на интернет адрес: kabinet.green-master.eu (или през закритата част на сайта – секция VIP/Личен кабинет). В този кабинет може да следите Вашите поръчки, точките, които сте натрупали за текущия или предишните месеци. В личния кабинет се влиза с вход – вашия VIP номер и парола, която можете да получите от регионалния представител или от Централен офис. Личният кабинет и закритата част на сайта (т.1) са различни приложения с различни възможности, като паролите за достъп са различни.

3. Месечни мотивации и специални предложения В началото на всеки месец в закритата част на сайта (секция Условия и предложения) се публикуват месечните мотивации или други специални предложения за VIP клиенти.

4. Поръчка на продукти Поръчки може да се правят в централния офис на компанията - гр. София, ул. „Пиротска“ 151 от понеделник до петък (9:30 – 18:00ч.). В страната поръчки може да се правят чрез Регионалния довереник на компанията или чрез Вашия спонсор.

5. Онлайн поръчка Всеки VIP клиент, независимо от кое населено място е, може да прави поръчки и през интернет сайта на компанията. Необходимо е да се влезе в закритата част, секция VIP/онлайн поръчка, където са описани съответните условия и стъпки за това.

6. Връзка с компанията Ако по някаква причина не можете да се свържете с Вашия спонсор или лидер, или имате въпроси към нас, може да ни потърсите на следните координати: Телефон: 028022641, 028022642 или на електронна поща: email@green-master.eu.

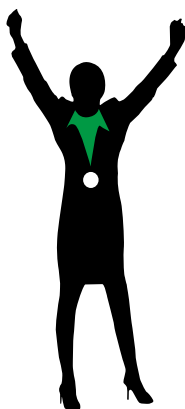


СПЕЦИАЛНИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ за 2018 г.

За всеки постигнал поне 21 л.т. или поне 34 л.т. в един месец

- Всеки **VIP клиент**, който в един месец реализира поне **21 л.т.** (Бизнес VIP), получава право до края на следващия месец да закупи до 2 продукта с 20% и до 2 продукта с 30% отстъпка извън текущите промоции.
- Всеки **VIP клиент**, който в един месец реализира поне **34 л.т.** получава право до края на следващия месец да закупи до 2 продукта с 20% и до 2 продукта с 40% отстъпка извън текущите промоции.
- Всеки **новорегистриран VIP клиент** има право в месеца на своята регистрация да закупи до 2 продукта с 20% и до 2 продукта с 30% отстъпка извън текущите промоции.
- Неизползвано право до края на следващия месец се губи.
- Продуктите по специалните предложения се заявяват както следва:
 - с 20% отстъпка: базовият код с добавка 77 в края (пр.3042077)
 - с 30% отстъпка: базовият код с добавка 88 в края (пр.3042088)
 - с 40% отстъпка: базовият код с добавка 99 в края (пр.3042099)

*Някои от предлаганите продукти може да бъдат изключени от предложенията.



БОНУСНА ПРОГРАМА на Green Master!

Скъпи приятели,

Благодарение на усилията на много хора, на натрупания от нас опит и професионализъм, Вие ставате част от най-успешната българска компания за мрежов маркетинг, утвърдена като естествен лидер на целия Балкански полуостров. Главната ни задача е да изградим едни нови търговски отношения и да дадем възможност за максимална реализация на всеки човек, който вярва в своя потенциал, търси нови възможности и е готов за истински предизвикателства и фантастични преживявания. Вече 20 години Green Master е символ на високо качество, грижа към клиента, иновативност и успех. Изминавайки дългия път на досегашните ни успехи, днес ние развиваме дейността си на основата на една революционна бонусна програма - **Green Master NEW EVOLUTION**. Съчетала в себе си най-добрите практики на доказалите ефективност маркетингови схеми, в нашата бонусна програма са добавени нови елементи, които дават още повече възможности и гарантират интереса на всички участници в процеса.

Какво е Green Master NEW EVOLUTION?

- Оригинална и иновативна бонусна програма без аналог в света, която дава сигурност и стабилност;
- Горещ и бързо продаваем маркетинг - прост, лесен и достатъчно силен;
- Специално изработен по мярка - спрямо териториите, продуктите, доходите и възможностите на клиентите и сътрудниците;
- Справедливо поделен бонус единиците между нови сътрудници, строители на групи и лидери;
- 7 различни възможности за бонус единици;
- Възнаграждава големите и прави щастливи малките;
- Бързо достигане на средни нива;
- Ниска месечна активност;
- Революционен Бизнес и Екипен Бонус - за успешен бизнес, големи бонуси и без страх от настигане;
- По-големи възможности за истинските лидери - развитие, обучение, почивка.

ОБЩИ УСЛОВИЯ И ОСНОВНИ ПОНЯТИЯ

VIP карта и VIP клиент

Всеки клиент, изпълнил условията за регистрация, определени от Green Master, получава VIP карта. Наред с това той попълва Заявление по образец, след което получава права на VIP клиент. Всеки регистриран VIP клиент получава достъп до свой Личен кабинет - интернет пространство, в което може да следи развитието на своята структура. Парола и достъп до личния кабинет се получават от Централен офис или Регионалния представител.

Права на притежателите на VIP карта:

- да купуват продукти на Green Master с търговска отстъпка, определена от Компанията;
- да се възползват от всички месечни промоции и дългосрочни мотивации, съгласно обявените условия;
- да предлагат VIP карта на нови клиенти на компанията (да изграждат своя структура от клиенти на компанията);
- да се възползват от бонусната програма на Green Master.

БИЗНЕС VIP - регистриран VIP клиент, който в даден период е изпълнил изискването за месечна активност от 21 л.т. Само Бизнес VIP има право на допълнителни бонуси.

БИЗНЕС ЦЕНА - Цена, определена от Компанията, валидна за всички VIP клиенти, които в предходния месец са реализирали поне 21 л.т. - Бизнес VIP, както и за всички новорегистрирани VIP клиенти, в месеца на тяхната регистрация.

VIP ЦЕНА - Цена, определена от Компанията, валидна за всички VIP клиенти, които в предходния месец са реализирали по-малко от 21 л.т.

КЛИЕНТСКАТА ЦЕНА е с **25%** по-висока от **Бизнес цената** и с **11,1%** по-висока от **VIP цената** за всички продукти, предлагани на базова или намалена цена за даден период. Бизнес VIP печели **25%**, а VIP печели **11,1%** при лични покупки (възможни са изключения).

ЛИЧЕН ОБЕМ (ЛИЧНИ ТОЧКИ) - сумата от точките на личните покупки на VIP клиента за определен период;

СТРУКТУРЕН ОБЕМ - сумата от точките на всички покупки, реализирани от всички членове на структурата за определен период.

ОБЩ ОБЕМ - сума на Личния и Структурния обем точки.

СТРАНИЧЕН ОБЕМ - общият обем точки извън обема на най-голямата подструктура.

МЕСЕЧНА АКТИВНОСТ - минимален брой точки, определен от компанията, даващ право на VIP клиент да участва в разпределянето на бонус единиците от своята структура (21 л.т.).

СПОНСОР - VIP клиент, който Ви е привлякъл в системата на Green Master.

ЛИНИЯ - Позиция на VIP клиента спрямо началото на дадена структура. Всички лично привлечени от един човек клиенти на компанията са част от неговата 1-ва линия. Всички, привлечени от VIP клиентите в 1-ва линия, са част от втората линия на дадения човек и т.н.

ПЕРИОД - един календарен месец.

Всеки притежател на VIP карта и получил статут на VIP клиент, който е натрупал до 100 бонус единици съгласно бонусната програма на Green Master (виж по-долу), има право при бъдещи покупки да ползва до 75 % търговска отстъпка от обявената VIP цена на продуктите.

Бонусна програма Green Master NEW EVOLUTION

Бонусната програма е възможност за разпределяне на допълнителни бонус единици (б.е) от всеки регистриран VIP клиент, според реализираните лични и групови месечни покупки. За всеки предлаган продукт Green Master определя клиентска цена, бизнес цена, VIP цена и точки, съгласно които се изчисляват бонус единиците. Основните показатели, които определят разпределянето им, са личният обем и общият обем (в точки), реализиран от Вас и Вашата VIP структура за определен период. Съгласно тези критерии Green Master определя 6 основни VIP статуса (звания), от които зависят разпределяните бонус единици. Колкото е по-голям общият структурен обем, толкова се увеличават и бонус единиците, от които имате право да се възползвате, съгласно програмата. В зависимост от конкретните покупки за даден период, всеки има възможност да получи 7 вида бонуси:

- **Личен Бонус** - Търговска отстъпка;
- **Бизнес Бонус** - Бонус В;
- **Структурен Бонус** - Бонус G;
- **Линеен Бонус** - Бонус D;
- **Екипен Бонус** - Бонус T;
- **Регионален Бонус** - Бонус R (за регионални партньори);
- **Мотивационен Бонус** - Бонус M (промоционален).

VIP бонуси на Green Master

1. Личен Бонус - Търговска отстъпка

За всички продукти Грийн Мастър определя Клиентска цена, Бизнес цена и VIP цена. Клиентската цена е с 25% по-висока от Бизнес цената и с 11,1% по-висока от VIP цената за всички продукти, предлагани на базова или намалена цена за даден период.*

VIP Клиентите правят покупки по:

• **Бизнес цени** - ако в предходния месец са постигнали поне 21 л.т. (Бизнес VIP) както и **новорегистрирани в месеца на своята регистрация**;

• **VIP цени** - ако в предходния месец са постигнали по-малко от 21 л.т.*

Разликата между Клиентската цена и Бизнес или VIP цената е търговска отстъпка за всеки VIP клиент. Търговската отстъпка се получава за всички продукти, включително и тези, които се продават на промоционални цени (цени с отстъпка).

Бизнес VIP печели **25%**, а VIP печели **11,1%** при лични покупки.

*За някои продукти са възможни изключения.

По каква цена ще прави покупки даден VIP клиент зависи от активността му в предходния месец - при постигнат Бизнес VIP (поне 21 л.т.), през следващия месец се купува по Бизнес цени, а при по-малко от 21 л.т. в предходния месец, през следващия се купува по VIP цени. Това означава, че от Вас зависи дали ще ползвате по-висока или по-ниска отстъпка при лични покупки.

2. Бизнес Бонус - Бонус В

2.1. Личен Бизнес Бонус

Личен Бизнес Бонус имат право да получават само сътрудници, които в даден месец са правили покупки по VIP цени.

Всеки, пазарувал по VIP цени и реализирал поне 21 л.т. в един период получава Личен Бизнес Бонус. Той представлява разликата между Бизнес цената и VIP цената на всички покупки, реализирани в дадения период (1 календарен месец).

Личен Бизнес Бонус = VIP цена - Бизнес цена (за всички лично закупени продукти в един период).

Пример:

Сума от VIP цените на всички закупени продукти за 1 период = 450 лв.

Сума от Бизнес цените на всички закупени продукти за 1 период = 400 лв.

Личен Бизнес Бонус = 450 - 400 = 50 б.е.

На практика Личният Бизнес Бонус е компенсаторен бонус - той прави личната отстъпка максимална за всяка покупка, дори и да сте пазарували по VIP цени. Личният Бизнес Бонус приравнява отстъпката до тази на Бизнес VIP. Личният Бизнес Бонус се усвоява по правилата за усвояване на бонус единици в началото на следващия месец.

2.2. Линеен Бизнес Бонус

Всеки Бизнес VIP (21 л.т.) получава **Линеен Бизнес Бонус**, който представлява разлика от сумата в лева между Бизнес и VIP цените за всички покупки, реализирани от тези сътрудници в първата му линия, които за дадения период не са защитили статус Бизнес VIP (с личен обем по-малък от 21 л.т.). Преди пресмятане на Линеиния Бизнес Бонус, структурата временно се компресира, като структурата на всеки неактивен сътрудник се премества към висшестоящ Активен (Бизнес) VIP.

Пример:

ВИЕ

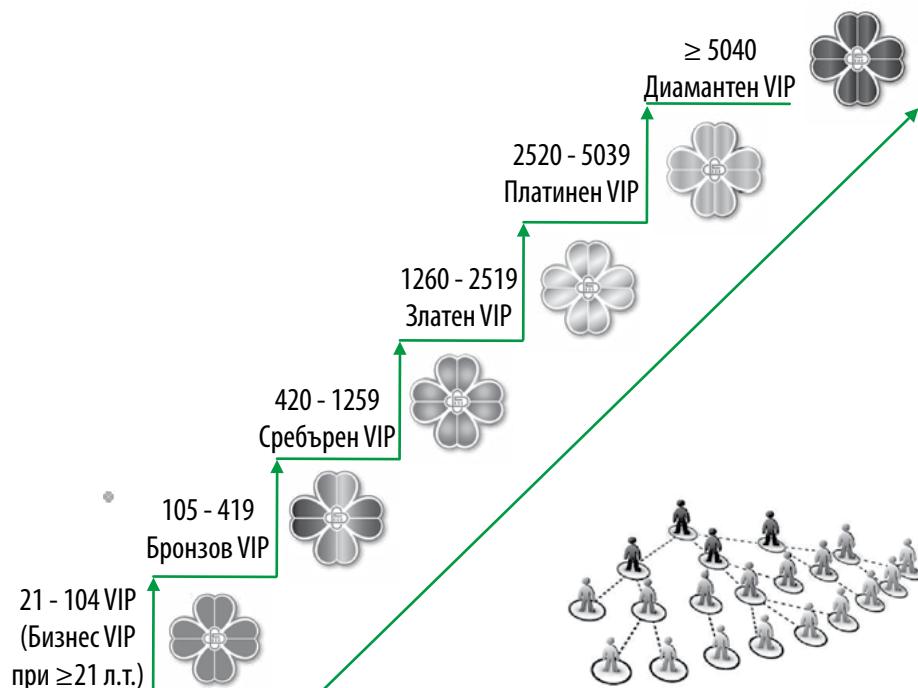
Обща сума на покупките на всички сътрудници в 1-ва линия
(след компресия), които са постигнали под 21 л.т.:

По VIP цени - 1800 лв.

По Бизнес цени - 1600 лв.

Линеен Бизнес Бонус = 1800 - 1600 = 200 б.е.

3. Структурен Бонус - Бонус G



Всички VIP клиенти, привлечени от Вас или от хората, които Вие сте поканили, формират Вашата структура. В резултат на натрупваните точки за даден период, всеки VIP клиент получава определен статус, на основата на който и според натрупания точков обем, Green Master разпределя Бонус G (Структурен Бонус). На всеки VIP статус съответства определен Структурен Бонус, който може да достигне до 40% от всички покупки във Вашата структура (в точки) за определен период. **Веднъж постигнат, VIP статусът не се запазва за следващи периоди.** Реалният Структурен Бонус зависи от постигнатия статус и статуса на всяка Ваша подструктура за конкретен период.

Общ обем	Статус	Бонус G %
≥ 5040	Диамантен VIP	40%
2520 - 5039	Платинен VIP	32%
1260 - 2519	Златен VIP	24%
420 - 1259	Сребърен VIP	16%
105 - 419	Бронзов VIP	8%
21 - 104	VIP (Бизнес VIP при ≥ 21 л.т.)	0%

Общ пример за изчисляване на Структурен Бонус



Бонус G:

От лични точки: $50 \text{ т.} \times 32\% = 16$ бонус единици

От структурата на Бронзов VIP: $400 \text{ т.} \times (32\% - 8\%) = 96$ бонус единици

От структурата на Сребърен VIP: $1100 \text{ т.} \times (32\% - 16\%) = 176$ бонус единици

От структурата на Златен VIP: $2500 \text{ т.} \times (32\% - 24\%) = 200$ бонус единици

От структурата на VIP: $100 \text{ т.} \times (32\% - 0\%) = 32$ бонус единици

Сума Бонус G = $16 + 96 + 176 + 200 + 32 = 520$ бонус единици

4. Екипен Бонус - Бонус Т

Бонус Т е революционен елемент в бонусната програма на Green Master. Той представлява „бонус от бонуса“, тъй като е процент от вече получените бонуси G в структурата. В същността си е вид «лидерски» бонус и представлява уникална възможност за премахване на най-големия проблем в мрежовия бизнес - «настигането». Той се начислява дори и в случаите, когато вашите подструктури имат същия статус, какъвто е Вашия. Тъй като бонус Т е толкова по-голям, колкото по-големи са бонусите G на VIP клиентите от Вашата структура, естествен е стремежът на всеки да подпомага дейността и развитието на всички хора в структурата си. Благодарение на Бонус Т в Green Master „настигането“ не е проблем, а се превръща във възможност да получите още повече бонус единици от своята работа.

Статус	1-ва линия	2-ра линия	3-та линия	4-та линия	5-та линия
Диамант	21%	13%	8%	5%	3%
Платина	21%	13%	8%	5%	-
Злато	21%	13%	8%	-	
Сребро	21%	13%	-		
Бронз	21%	-			
VIP	-				

Бонус Т е процент от бонус G на сътрудниците в структурата Ви (от 1-ва до 5-та линия), в зависимост от Вашия статус. Бонус Т не се начислява върху лични бонус точки.

Общ пример за изчисляване на Бонус Т



Сума от всички бонуси G от 1-ва линия - 5000

Сума от всички бонуси G от 2-ра линия - 3000

Сума от всички бонуси G от 3-та линия - 3500

Сума от всички бонуси G от 4-та линия - 4000

Сума от всички бонуси G от 5-та линия - 4500

Бонус Т (при статус Диамант)

1-ва линия: $5000 \times 21\% = 1050$ бонус единици

2-ра линия: $3000 \times 13\% = 390$ бонус единици

3-та линия: $3500 \times 8\% = 280$ бонус единици

4-та линия: $4000 \times 5\% = 200$ бонус единици

5-та линия: $4500 \times 3\% = 135$ бонус единици

Тотал бонус Т = $1050 + 390 + 280 + 200 + 135 = 2055^*$ бонус единици.

***Посоченият пример е на основата на примерно определени суми от бонуси G по отделни линии за VIP клиент със статус Диамант.**

Бонус Т - условия за получаване

Статус	Условие за получаване на бонуса
Бронз	Поне 2-ма Бизнес VIP в 1-ва линия
Сребро	Поне 2-ма Бизнес VIP в 1-ва линия
Злато	При поне 2-ма Бизнес VIP в 1-ва линия: 21% от бонуса При страничен обем: от 105 до 209 т. - 55% от бонуса ≥ 210 т - 100% от бонуса
Платина	При страничен обем: от 42 до 104 т. - 13% от бонуса от 105 до 419 т. - 21% от бонуса от 420 до 839 т. - 55% от бонуса ≥ 840 т. - 100% от бонуса
Диамант	При страничен обем: от 42 до 104 т. - 8% от бонуса от 105 до 419 т. - 13% от бонуса от 420 до 839 т. - 21% от бонуса от 840 до 1259 т. - 55% от бонуса ≥ 1260 т. - 100% от бонуса

5. Линеен Бонус - Бонус D

Бонус D е процент от точките, натрупани от VIP клиентите в дадена структура по линии за определен период. Бонус D върху личен обем не се начислява и не зависи от статуса на VIP клиентите.



1-ва линия + 5%

2-ра линия + 4%

3-та линия + 3%

4-та линия + 4%

5-та линия + 5%

Общ пример за изчисляване на Бонус D

Ако приемем, че за един период в структурата си имате реализирани по линии съответно: 1-ва линия 500 т., 2-ра линия 1000 т., 3-та линия 2000 т., 4-та линия 3000 т., 5-та линия 4500 т., то бонус D ще бъде*:

от 1-ва линия: $500 \text{ т.} \times 5\% = 25$ бонус единици

от 2-ра линия: $1000 \text{ т.} \times 4\% = 40$ бонус единици

от 3-та линия: $2000 \text{ т.} \times 3\% = 60$ бонус единици

от 4-та линия: $3000 \text{ т.} \times 4\% = 120$ бонус единици

от 5-та линия: $4500 \text{ т.} \times 5\% = 225$ бонус единици

Тотал бонус D = $25+40+60+120+225 = 470$ бонус единици

*Примерът е върху произволно подбран сбор точки по линии и посочва само начина на пресмятане на бонус D.

6. Регионален Бонус - Бонус R

За развитие на регионалната си политика Green Master разпределя регионален бонус. Регионален бонус получават само регионалните партньори на Green Master. Условието за работа на регионалните партньори са описани в Общи условия за регионални партньори на Green Master. Най-общите изисквания за нов регионален партньор са поне 10 активни VIP клиента и поне 2 последователни месеца с Общ обем поне 500 т. Следва попълване на Заявление и отговор от Компанията.

8. Мотивационен Бонус - Бонус M

Специални предложения за 2018 г. за всеки постигнал поне 21 л.т. или поне 34 л.т. в един месец.

- Всеки **VIP клиент**, който в един месец реализира поне **21 л.т.** (Бизнес VIP), получава право до края на следващия месец да закупи до 2 продукта с 20% и до 2 продукта с 30% отстъпка извън текущите промоции.

- Всеки **VIP клиент**, който в един месец реализира поне **34 л.т.** получава право до края на следващия месец да закупи до 2 продукта с 20% и до 2 продукта с 40% отстъпка извън текущите промоции.

- Всеки **новорегистриран VIP клиент** има право в месеца на своята регистрация да закупи до 2 продукта с 20% и до 2 продукта с 30% отстъпка извън текущите промоции.

- Неизползвано право до края на следващия месец се губи.

- Продуктите по специалните предложения се заявяват както следва:

- с 20% отстъпка: базовият код с добавка 77 в края (пр.3042077)

- с 30% отстъпка: базовият код с добавка 88 в края (пр.3042088)

- с 40% отстъпка: базовият код с добавка 99 в края (пр.3042099)

*Някои от предлаганите продукти може да бъдат изключени от предложенията.

ДОПЪЛНИТЕЛНИ УСЛОВИЯ

Рекламен агент

Всеки притежател на VIP карта и получил статус на Сребърен VIP клиент, който е натрупал не по-малко от 100 б.е. месечно, съгласно демонстрираната по-горе бонусна програма, може да получи предложение от компанията да сключи с последната договор за рекламен агент, с който договор се цели популяризирането и по-добрата реализация на предлаганите от компанията продукти и натрупаните б.е. определят възнаграждението му за дейността му като рекламен агент.

Правило на 90%

За получаване на Структурен и Линеен Бонус при статус Платинен и Диамантен VIP е необходимо най-голямата подструктура да е направила не повече от 90% от общия структурен обем в точки за периода. При неизпълнение на условието, гореописаните бонус единици се получават само от останалите (извън най-голямата) структури.

Условия за ползване на бонус единиците

- Задължително условие за получаване на който и да е от бонусите е VIP клиентът да е бил Бизнес VIP (активен) в съответния период;
- Всички видове бонуси, с изключение на Бизнес бонуса, могат да се ползват 1 период след приключване на периода, за който са разпределени бонус единиците (ползват се през един период). Бизнес Бонусът (личен и линеен) се ползва в месеца, следващ този, за който е спечелен.

Допълнителни условия

- В различните периоди, Green Master може да определя различни изисквания за нова регистрация, при неизпълнението на които, новорегистрираният губи своите права.
- Всеки VIP клиент, който в 6 последователни месеца е имал нулева активност, губи своята структура, без да губи право за сътрудничество с Green Master. В такъв случай структурата се прикрепва към висшестоящия спонсор.
- Всеки VIP клиент, който в 12 последователни месеца е имал нулева активност, губи своя VIP статус и права на VIP клиент. В този случай той може да попълни ново Заявление за регистрация и да получи нов VIP номер съгласно текущите условия за регистрация, като при новата регистрация може при желание да избере нов спонсор.

Запазване на статуса

• При пресмятане на статуса на всеки VIP клиент в месеците януари и февруари (както и юли и август) се отчитат следните параметри. За месеците януари и февруари (съответно юли и август) се разглеждат предходните 4 периода (септември-декември и съответно март-юни). Ако в поне 3 от предходните 4 месеца сте защитил статус, по-висок от текущия, бонусите се пресмятат спрямо по-високия от двата (текущия и защитения поне три месеца в предходния 4-месечен период).

Интернет партньорство

Всеки VIP клиент, който има свой сайт за продажби, но няма регистрирано юридическо лице, може да се възползва от специалните възможности, които предлага Компанията за обслужване на негови клиенти. За повече подробности относно тази възможност, попитайте своя регионален партньор или направете запитване на електронен адрес: **email@green-master.eu**



15 стъпки към УСПЕХА

1. Мислете позитивно. Влагайте усилия да се самоусъвършенствате всеки ден!
2. Използвайте продуктите и спазвайте принципите на Green Master!
3. Изучете добре продуктите. Не пропускайте новите предложения и мотивации всеки месец!
4. Изучете добре бонусната програма Green Master NEW EVOLUTION!
5. Изгответе списък с поне 100 имена на познати и приятели и го допълвайте постоянно!
6. Предлагайте успешно нашите продукти на клиентите на компанията - слушайте ги и показвайте ползите, които биха получили!
7. Направете картотека на привлечените от Вас клиенти на компанията. Попълвайте я след всяка поръчка, не пропускайте да ги информирате за новите продукти, създайте дългосрочни взаимоотношения!
8. Спонсорирайте (привличайте нови VIP клиенти)!
9. Спонсорирайте по хоризонтала - лично!
10. Спонсорирайте в дълбочина - помагайте на своите сътрудници да привличат нови VIP клиенти!
11. Направете картотека с VIP клиентите - попълвайте я след всяка среща и разговор. Информирайте ги за всички нови неща и условия. Помагайте им в поставянето на цели и реализиране на плановете.
12. Поставете си ясни цели, направете план: дневен, седмичен, месечен, годишен, 5-годишен!
13. Правете постоянно анализ - дневен, седмичен, месечен, годишен, 5-годишен!
14. Всеки ден правете поне 3 контакта за нашия бизнес.
15. Обучавайте на всичко това Вашите VIP клиенти от структурата и им помагайте в реализацията.

Всички новини и важни моменти в Green Master можете да научите на нашия сайт www.green-master.eu или в личния кабинет <http://kabinet.green-master.eu>.

ЕТИЧЕН КОДЕКС И ПРАВИЛА НА ПОВЕДЕНИЕ В GREEN MASTER (извадки)

1. Общи положения

Разписаните в този Кодекс норми имат за цел да представят основните права, задължения и възможности на всеки VIP клиент в отношенията му с клиенти, други VIP клиенти, регионални партньори на Green Master и Компанията. Правилата в етичния Кодекс съответстват на 7-те основни принципа на Green Master и дават възможност на всеки VIP клиент да развива своята дейност в дух на свободен избор, партньорство и зачитане общите цели на участниците в проекта.

1. Всеки член на Green Master извършва своята дейност съгласно законодателството на страната, в която той работи.

2. Главната мисия на всеки VIP клиент на Green Master е пропагандиране ценностите на wellness business – бизнеса на благоденствието, като привлича към тази кауза нови последователи.

3. В дейността си всеки VIP клиент спазва високи етични принципи, съответстващи на духа на честност, взаимопомощ, разбирателство и екипност.

4. В своята дейност всеки VIP клиент на Green Master трябва да полага грижи за доброто име, престижа и честта на Компанията, като неговите действия или бездействия не бива да водят до вреди за Green Master или други членове на Green Master.

5. Всеки VIP клиент с нужната отговорност представя възможностите на бонусната програма и качествата на продуктите съгласно описанията и препоръките давани от Компанията, без да използва неверни, подвеждащи или заблуждаващи факти и информация.

6. Недопустимо е използването на заблуждаващи или подвеждащи данни и факти с цел привличане на нови VIP клиенти или реазилиране на продажба.

7. При осъществяване на своята дейност всеки VIP клиент работи от свое име и за своя сметка. Като такъв той се явява самостоятелен и независим от Green Master, за чиито действия Green Master не носи отговорност.

8. Недопустимо е в работата си VIP клиент да създава необективно, невярно, подвеждащо и заблуждаващо мнение и да дискредитира които и да са други членове или структури в Green Master.

9. Всеки VIP клиент се грижи за своята структура, обучава, информира и помага на своите последователи и в действията си трябва да дава положителен пример за тяхното развитие.

10. За лидерите със статут минимум Платинен VIP и Регионалните партньори е задължително регулярно да провеждат обучения в структурите си. Отказ от провеждане на обучение води до налагане на санкции.

11. Спонсор, лидер или регионален партньор нямат право да задължат който и да е VIP клиент да прави необосновано големи поръчки и да натрупва стока, от която той няма нужда.

12. Всеки спонсор се старее да не допуска, а при възникване търси най-бързия и безспорен начин за решаване на конфликти в структурата.

13. Всеки регистриран VIP клиент може да ползва наименованието, логото или други защитени интелектуални права на Green Master по начин, определен от Компанията, независимо от това дали използва защитените права върху сайтове, печатни, рекламни или информационни материали. Във всеки момент Green Master, в защита на свои интелектуални права, може да предяви претенции към всеки ползвател на интелектуална собственост на Компанията.

2. Регионална политика на Green Master

1. Всеки VIP клиент има право да участва в регионален клуб „Приатели на Green Master“ и да се обслужва във всеки клуб - офис или при регионален довереник на Компанията и във всички страни, в които Green Master работи по единна бонусна програма, при абсолютно еднакви и равни за страната условия. Само в един, избран от него клуб - офис той може да получава бонуси и подаръци.

2. Във всеки момент всеки VIP клиент може да смени принадлежността си към текущия клуб - офис. За целта подава писмено заявление до Компанията, като промяната отчита бонуси и подаръци, полагащи се за периода, следващ подаването на Заявлението.

3. Всеки регионален и/или национален довереник е длъжен безусловно, безпристрастно и с еднакво отношение да обслужва всички членове на Green Master без значение от коя структура са и без да поставя каквито и да е условия, за да бъдат обслужвани.

4. Като грубо нарушение се разглеждат случаите, в които регионален или национален партньор уговаря VIP клиент от паралелни структури да се преподпишат в структурата на регионалния/националния партньор, за да бъдат обслужвани или за да бъдат привилигирано обслужвани.

5. Всички регионални довереници обобщават и предоставят на регистрираните VIP клиенти стоките и продуктите от колективната заявка по цени и условия, определени от Компанията за периода, в който се извършва доставката по колективната поръчка.

Лично закупени от регионалния довереник стоки и продукти, в други периоди и при други условия не е основание за препродажба по цени и условия, различни от обявените за конкретния период.

6. Обслужването на лица, които не са VIP клиенти на Компанията, свързано с поръчката и доставката на стоки и продукти е по цени, обявени от Green Master за даден период, и е абсолютно забранено променянето им.

7. При поставяне на условия за обслужване от какъвто и да е характер от страна на регионален или национален довереник, към него се прилагат санкции, предвидени в настоящия Кодекс.

8. Покупка на стока в друга страна може да става само лично, ако в страната, където живее постоянно VIP клиентът, Green Master има свое официално представителство. При тези условия всеки VIP клиент пазарува по цени и условия за определения период в страната, в която се намира.

9. Регионален довереник на Green Master няма право постоянно и системно да обслужва VIP клиенти от други страни, в които има официален представител на Green Master.

3. Работа в други Компании

Green Master не забранява регистрацията на свои VIP клиенти в други Компании. Наред с това категорично забранява привличането на членове на Green Master в други Компании.

4. Смяна на спонсор

1. При регистрация в Компанията всеки VIP клиент самостоятелно и доброволно избира своя спонсор. Смяна на спонсор в Green Master е недопустима, освен при следните изключения:

1.1. Ако регистриран VIP клиент е бил неактивен в продължение на повече от 12 месеца, той губи правата си на VIP клиент. След този срок той има право да подпише нов договор за сътрудничество и да избере нов спонсор.

1.2. При безспорно доказване на измама и/или заблуда от страна на спонсора, VIP клиентът има право да подаде Заявление за смяна на спонсор. Под измама и заблуда се разглеждат случаи на лишаване от полагащи се подаръци, бонуси, други привилегии, съзнателно скриване на информация, от която спонсорът би получил изгода за сметка на потърпевшия VIP клиент. При такъв случай Компанията дава мотивиран отговор на подадено заявление в рамките на 1 месец от подаването му.

1.3 При хипотезата, разгледана в раздел Отчитане на поръчки.

2. Всеки VIP клиент, лидер или регионален партньор, който твърди друго или обещава съдействие за смяна на спонсор, извършва нарушение, за което се придвижват административни санкции.

5. Преподписване

1. Преподписването в Green Master е абсолютно забранено. При установено преподписване, вторият номер на VIP клиента се заличава, цялата структура от втория номер се прехвърля към първия. Умишлено съдействалият за преподписване член на Green Master (спонсор или VIP клиент) подлежи на административни санкции.

2. Под преподписване се разбира случай, в който VIP клиент, който има номер в Green Master, започва да работи с нов номер, като в случая не е важно кое име е указал той при подписването на новия номер (своето или на свой роднина или близък).

6. Подписване на членове на семейство

В Green Master членове на семейство (съпрузи, техните родители, техните деца) не могат да бъдат подписвани в паралелни структури. При установяване на такова, вторият и други номера се подписват под първо подписания по време. Умишлено съдействалият за подписване на членове на семейство в паралелни структури подлежи на административни санкции.

7. Предаване на права и прекратяване на дейността на VIP клиент

1. Права на VIP клиент могат да се предават в наследство само към лице, което се намира в съпругески отношения или е роднина в първа степен по права линия. Условието за предаване на права се предоставят от Компанията при настъпила необходимост.

2. Всеки VIP клиент на Green Master губи правата си, ако в 12 последователни месеца има нулева активност. При настъпване на горната хипотеза възстановяването на правата става с нова регистрация, съгласно общите условия за регистриране на нови VIP клиенти.

8. Средства за масова комуникация и реклама

Всеки VIP клиент, който иска да рекламира или популяризира своята дейност, свързана с партньорство с Green Master, в средства за масова комуникация, е необходимо да получи писмено съгласуване на своите намерения с ръководството на Компанията.

9. Категорично се забранява

На територията на всички офиси, представителства и/или партньорски офиси на Green Master да се рекламира, представя или разпространява дейността или продукти на други мрежови компании или компании за активни и директни продажби. Същата забрана е абсолютно категорична на мероприятия, семинари, празници и пр. общи събития, организирани от или в сътрудничество с Green Master. При нарушение се налагат санкции, определени в настоящия Кодекс.

10. Сезиране

За доказване и вземане на решение по който и да е казус, залегнал в настоящия Кодекс, се използват следните начини:

1. Писмен сигнал, подаден от заинтересовано лице.
2. Самосезиране от страна на Компанията.

Анонимни сигнали не се разглеждат. Green Master гарантира честно и обективно разглеждане на всеки постъпил сигнал, като същевременно се явява гарант на правата и напълно защитава интересите на заинтересованите лица, като в производството по изясняване, на който и да е от постъпилите въпроси, гарантира абсолютна равнопоставеност на засегнатите, без оглед на техния статус в системата на Green Master.

Всички писмени сигнали се подават в офиса на Green Master или на електронна поща angel@green-master.eu. Задължително се указва име, VIP номер и телефон за връзка.

11. Административни наказания

При нарушения, описани в настоящия Кодекс, след сезиране или самосезиране, Ръководството на Компанията със специално решение може да наложи една или повече от следните санкции:

- Предупреждение;
- Лишаване от бонуси и подаръци за 1 или повече месеци;
- Загуба на структура*;
- Лишаване от регионален бонус за 1 или повече месеци (ако нарушението е извършено от регионален партньор);
- Лишаване от права на регионален партньор (ако нарушението е извършено от регионален партньор);
- Отстраняване от Компанията*;

При каквито и да е обстоятелства, предвидени в този Кодекс или друг документ, одобрен от Компанията, ако VIP клиент загуби своята структура, тя автоматично преминава към висшестоящия спонсор.

12. Заключителни разпоредби

1. Green Master си запазва правото да допълва и/или променя Кодекса, като за всяко изменение или допълнение информира VIP клиентите на Компанията.

2. Всеки регистриран VIP клиент има право да се обърне към Ръководството на Компанията за изясняване на какъвто и да е въпрос, залегнал в настоящия Кодекс, или друг, засягащ правата и задълженията на участници в проекта Green Master.

ИНТЕРНЕТ САЙТОВЕ И ПАРТНЬОРСТВО с Green Master

1. Всеки партньор на Green Master, който в свой сайт, или в такъв в съучастие или съдружие, предлага продукти, услуги или възможности, които като първоизточник се предлагат от компанията Green Master и ако в наименованието на сайта се използват в различна форма словосъчетания на думите green, master или gm, самостоятелно или поотделно, в съчетание с други думи или символи, или ползват лого или фирмени знаци на Green Master, задължително трябва да спазва следните изисквания:

1.1. На видимо място в началната страница, с пропорционален на важните елементи размер, трябва бъде поставено стилизирано графично информационно поле, създадено от Green Master и посочващо, че това е сайт на независим партньор на Green Master. Графичното поле в нужния формат може да бъде получено от Green Master или наш партньор, който разполага с него. Такава информация трябва да съществува и във формата за контакт.

1.2. Изискването по т.1.1 важи за всички сайтове, без значение от тяхното наименование, които под една или друга форма предлагат сътрудничество с Green Master (VIP карта, регистрация на VIP клиент, бизнес възможности, мрежов маркетинг, мулти-левъл маркетинг и пр. с Green Master).

1.3. Въвеждането в заблуждение или внушението, че представляван от партньор сайт, е сайт на Компанията Green Master, автоматично води до спиране правата на VIP клиент на притежателя на сайта. Наред с това, лично или чрез регионалния партньор, ще бъде прекратено обслужването му. Въпросното заблуждение или внушение не е нужно да бъде доказвано по никакъв начин от който и да е, ако ръководството на Green Master смята, че то съществува.

1.4. В сайтове описани в т.1 не може да се предлагат продукти, услуги или възможности, които не се предлагат от Компанията Green Master.

1.5. Във всички сайтове, които предлагат продукти, услуги или възможности на Green Master, независимо от тяхното наименование, задължително продуктите се предлагат по цени и/или с промоционални предложения, които са актуални към съответния период и са определени от Green Master.

1.6. Във всеки момент, особено при неспазване на описаните изисквания, Green Master може да прекрати правата на VIP клиент, да предави финансови или съдебни претенции за използвани в партньорски или други сайтове на фирмени знаци, лога, наименования, търговски марки и други интелектуални права, чиято защита е предмет на интелектуално право и е гарантирана от българското законодателство.

1.7. Без оглед на гореописаното, Green Master може да направи препоръки или бележки, към който и да е сайт, без оглед на наименованието му, ако той предлага продукти, възможности или услуги, чийто първоизточник е Green Master

Всеки VIP клиент, който има свой сайт за продажби, но няма регистрирано юридическо лице, може да се възползва от специалните възможности, които предлага Компанията за обслужване на негови клиенти. За повече подробности относно тази възможност, попитайте своя регионален партньор или направете запитване на електронен адрес: email@green-master.eu



София, 2018

www.green-master.eu