



**Synergy**Leaves

Политика и Процедури

България  
**2016**

## Съдържание

I.	<b>ВЪВЕДЕНИЕ</b> .....	3
II.	<b>КОДЕКС НА ПОВЕДЕНИЕ</b> .....	3
III.	<b>ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА КОМПАНИЯТА</b> .....	3
IV.	<b>ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА БИЗНЕС ПАРТНЬОРА</b> .....	4
V.	<b>ОПРЕДЕЛЕНИЯ</b> .....	5
VI.	<b>СТАТУТ НА БИЗНЕС ПАРТНЬОР</b> .....	7
A)	НЕЗАВИСИМ СТАТУТ: .....	7
B)	ИЗИСКВАНИЯ ЗА КАНДИДАТСТВАНЕ: .....	8
C)	РАЗГЛЕЖДАНЕ НА ЗАЯВЛЕНИЯ: .....	8
D)	ФАЛШИФИЦИРАНЕ И НЕВЕРНИ ДАННИ: .....	8
E)	ИДЕНТИФИКАЦИОНЕН НОМЕР:.....	9
F)	ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА ДЕЙНОСТ КАТО ЮРИДИЧЕСКО ЛИЦЕ (ДВА): .....	9
G)	НЯКОЛКО БИЗНЕС ПАРТНЬОРА:.....	9
H)	ПРОДЪЛЖИТЕЛНОСТ НА СТАТУТА НА БИЗНЕС ПАРТНЬОР:.....	9
I)	ПРОМЯНА НА СПОНСОР ИЛИ ПОЗИЦИОНИРАНЕ: .....	10
J)	ПРОДАЖБА ИЛИ ПРЕХВЪРЛЯНЕ НА СТАТУТА НА БИЗНЕС ПАРТНЬОР:.....	11
K)	РАЗТРОГВАНЕ НА БРАК ИЛИ БИЗНЕС ПАРТНЬОРСТВО: .....	11
L)	БЕНЕФИЦИЕНТИ:.....	11
M)	ПРАВА И ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА СПОНСОРИТЕ: .....	12
N)	СТАТУТ НА МЕЖДУНАРОДЕН БИЗНЕС ПАРТНЬОР: .....	12
O)	РАЗШИРЯВАНЕ НА ПАЗАРА:.....	13
P)	СИРАЦИ (КАНДИДАТИ БЕЗ СПОНСОР): .....	13
Q)	ГОДИШНА ТАКСА ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА АКАУНТА: .....	13
R)	ДОБРОВОЛНО ОТТЕГЛЯНЕ:.....	13
S)	ПРИНУДИТЕЛНО АНУЛИРАНЕ: .....	14
VII.	<b>ПРОДУКТИ И УСЛУГИ НА КОМПАНИЯТА</b> .....	14
A)	ПОРЪЧКИ .....	14
C)	ПРОГРАМИ ЗА ЛИЧНИ КЛИЕНТИ И ЗА КРАЙНИ КЛИЕНТИ .....	15

D) НЕПЛАЩАНЕ .....	16
E) ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ БИЗНЕС ПАРТНЬОРИТЕ И СЛУЖИТЕЛИТЕ НА КОМПАНИЯТА .....	16
F) ТРАНСПОРТ И ДОСТАВКА .....	17
G) ИЗЧЕРПАНИ ПРОДУКТИ .....	17
H) ЗАМЯНА НА ПРОДУКТИ .....	18
I) ОБРАТНО ИЗКУПУВАНЕ НА ПРОДУКТИ .....	18
J) ВРЪЩАНЕ НА СУМИ НА КРАЙНИ КЛИЕНТИ .....	18
K) ВРЪЩАНЕ НА СУМИ НА .....	18
L) ПРОЦЕДУРИ ЗА ВРЪЩАНЕ .....	19
<b>VIII. ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯ .....</b>	<b>19</b>
A) КВАЛИФИКАЦИИ И ПЛАЩАНИЯ .....	19
B) ПЛАЩАНЕ НА КОМИСИОНИ/БОНУСИ .....	20
<b>IX. ОГРАНИЧЕНИЯ .....</b>	<b>20</b>
A) ПРЕДСТАВЯНЕ: .....	21
B) РЕКЛАМА .....	21
D) АНТИ-СПАМ ПОЛИТИКА .....	24
F) ТЪРГОВСКА МАРКА, ПОВЕРИТЕЛНОСТ И ТЪРГОВСКИ ТАЙНИ .....	25
<b>X. СПОРАЗУМЕНИЕ ЗА НЕИЗВЪРШВАНЕ НА КОНКУРЕНТНА ДЕЙНОСТ .....</b>	<b>27</b>
<b>XI. ДИСЦИПЛИНАРНИ МЕРКИ .....</b>	<b>27</b>
<b>XII. ПРЕВОДИ НА МАТЕРИАЛИ НА ЧУЖДИ ЕЗИЦИ .....</b>	<b>28</b>
<b>XIII. ДЕКЛАРАЦИЯ ЗА КОНФИДЕНЦИАЛНОСТ .....</b>	<b>28</b>
<b>XIV. ОБЕЗЩЕТЕНИЕ .....</b>	<b>28</b>
<b>XV. ЗАКОНОВ ПРЕВЕС .....</b>	<b>28</b>
<b>XVI. ИЗМЕНЕНИЯ .....</b>	<b>28</b>
<b>XVII. ОТКАЗ ОТ ПРАВО .....</b>	<b>28</b>
<b>XVIII. ПОЛИТИКА И ПРОЦЕДУРИ - ИЗПЪЛНЕНИЕ .....</b>	<b>29</b>
<b>XIX. АРБИТРАЖ .....</b>	<b>29</b>
<b>XX. ПРИЛОЖИМО ПРАВО И МЯСТО НА СЪДОПРОИЗВОДСТВО .....</b>	<b>30</b>
<b>XXI. КОНТАКТИ .....</b>	<b>30</b>

## **I. ВЪВЕДЕНИЕ**

Добре дошли в SYNERGY LEAVES.

Поздравления за решението Ви да направите първата си стъпка в това пътуване, което може изцяло да промени живота Ви. Макар и простичък, пътят който Ви предстои не е лесен. Успехът на Вашия бизнес зависи от качеството на взаимоотношенията, които ще изградите с Вашите клиенти, спонсора Ви, екипа, който сформирате и SYNERGY LEAVES (SL, Компанията). Ясно формулираните Политика и Процедури (П и П) гарантират запазването на хармонията в тези жизненоважни взаимоотношения и дават равни възможности и справедливо отношение към всеки, който иска да се присъедини към SYNERGY LEAVES.

В качеството си на независим Бизнес Партньор (БП) към SYNERGY LEAVES (SL), Вие приемате и се съгласявате да спазвате клаузите и духа на тези П и П. Ще откриете, че когато се придържате към тях, за Вас ще е много по-лесно да предоставяте висококачествени услуги, което ще доведе до по-големи успехи в бизнеса Ви и до по-високи възнаграждения.

П и П на Компанията са част от Договора за Независим Бизнес Партньор. П и П, заедно с Договора, Заявлението, Маркетинговия План за Възнаграждение (МПВ) и всеки друг документ, упоменат в тези документи представляват целия Договор между Независимия Бизнес Партньор и Компанията. Целта на Договора е законово да се легитимират взаимоотношенията между Независимия Бизнес Партньор и Компанията и да се разяснят правата, задълженията и отговорностите на всяка една от страните. При всяка своя поръчка за доставка на продукти, както и при получаване на възнаграждания, Вие ще трябва изрично да потвърждавате, че сте прочели и приемате тези условия. SYNERGY LEAVES Ви призовава стриктно да се съобразявате с тези Политика и Процедури. Вашият успех и успехът на Вашия екип зависят от това.

## **II. КОДЕКС НА ПОВЕДЕНИЕ**

На първо място SYNERGY LEAVES се основава на принципите за честност и доверие. Независимо дали работите с Ваш клиент, с колега или с друг БП, Вие винаги трябва да се отнасяте и да очаквате отношение, което съответства на тези ценности. Всяка Ваша дейност ще бъде съотнесена спрямо тези П и П. Когато тези принципи се комбинират със здрав разум и приятелска атмосфера ще се развие мощна СИНЕРГИЯ, която ще даде изключителен тласък на SL-бизнеса Ви. Всяко действие, което противоречи на тези П и П трябва веднага да бъде разглеждано първо във Вашата мрежова организация, а ако е необходимо – и от Компанията. Пренебрегване на тези принципи не се допуска.

Подаването на Заявление за Независим Бизнес Партньор към SYNERGY LEAVES означава, че кандидатът приема да управлява SL-бизнеса си в съответствие с настоящия Кодекс на Поведение. Този Кодекс гарантира високи етични норми и професионализъм в мрежата от Независими Бизнес Партньори и защитава цялостната репутация на SYNERGY LEAVES.

## **III. ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА КОМПАНИЯТА**

Компанията работи в съответствие със законите и практиките, които регулират бизнеса като цяло, и по-конкретно тези, които регулират Мултилевъл-Маркетинговите организации. Компанията има задължението да поддържа честно и справедливо отношение към всеки Бизнес Партньор.

А) Компанията ще:

- 1) спазва етичните норми и ще има професионално отношение към задълженията си;
- 2) обработва поръчките и ще експедира стоките в определения срок;
- 3) предоставя на БП информация за обемите, продажбите, възнагражденията и всяка друга информация, която е необходима за доброто и правилно управление на SL-бизнес дейността им;

- 4) компенсира БП в съответствие с Маркетинговия План за Възнаграждения;
- 5) спазва всички закони, регулиращи продажбата и разпространението на продукти и възнаграждението на участниците;
- 6) прилага П и П честно, без предубеждения или пристрастия, за да защити интересите на всички БП;
- 7) гарантира за своите продукти, когато продуктите се използват в съответствие с инструкциите на етикета и се разпространяват чрез одобрения Маркетингов План.

В) Компанията няма да:

- 1) заявява, че гарантира успех;
- 2) плаща възнаграждения за самия акт на РЕГИСТРАЦИЯ на БП;
- 3) толерира Бизнес Партньори, които оказват натиск върху клиентите или Мрежовата си организация, като ги подтикват да се презапасяват с големи обеми продукти и инвентар;
- 4) позволява подвеждащи изявления за продуктите под каквато и да било форма;
- 5) толерира презапасяването с продукти, с цел израстването в Маркетинговия План за Възнаграждения или получаване на комисиони и бонуси;
- 6) да отменя статута на Бизнес Партньор без причина и без съответната процедура;
- 7) заявява, че БП може да постигне успех без упорита работа.

#### **IV. ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА БИЗНЕС ПАРТНЬОРА**

А) Бизнес Партньорът ще :

- 1) спазва етичните норми и ще има професионално отношение към задълженията си;
- 2) набляга на факта, че успехът в Маркетинговия План за Възнаграждения на SL се основава на продажбата на продукти към крайни клиенти, а не на регистрането на БП.
- 3) представя Маркетинговия План за Възнаграждения по одобрения от Компанията начин;
- 4) се съобразява с приложимите разпоредби и закона за защита на потребителите;
- 5) добросъвестно ще осигурява необходимото обучение, мотивация и подкрепа на Бизнес Партньорите в Мрежовата си организация.

В) Бизнес Партньорите няма да:

- 1) се включват в измамни, незаконни или неетични бизнес практики и методи за набиране на нови БП (включително кръстосано спонсориране и регистриране);
- 2) оказват натиск при продажба и регистраця;
- 3) правят подвеждащи заявления по отношение на Компанията или нейните продукти, както и да дават подвеждащи гаранции за продажби и регистрации;

- 4) спонсорираат и регистрираат непълнолетни лица или такива, които не са в състояние да вземат самостоятелно информирано решение;
- 5) осъществяват бизнес дейност в държави, които не са официално одобрени от Компанията;
- 6) се изказват с неуважение или пренебрежение, или да правят каквито и да било негативни коментари за Компанията, нейните Бизнес Партньори, спонсора си, продуктите, Маркетинговия План за Възнаграждения, мениджърите или служителите;
- 7) нарушават или заобикалят П и П на Компанията, независимо дали морално или с фактически действия.

## v. ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Всеки БП ще разбира и прилага по-добре политиката на SYNERGY LEAVES, разбирайки ясно терминологията, използвана в текстовете на Компанията.

- A) **Активен:** Един БП е Активен и може да участва в Маркетинговия План за Възнаграждения когато генерира Личен Обем (вж. по-долу), възлизащ на 25 PV-точки (Personal Volume – Личен Обем) през текущия или предходния месец.
- B) **Личен обем/ Квалификационен обем (PV/QV):** Определен за всеки продаден продукт брой точки през комисионния период. PV или QV са универсални единици, използвани за квалификация за Ранг и не се взимат в предвид при изчисляване на бонусите. Тази стойност е универсална и не зависи от типа валута.
  - 1) **Личен Обем (PV):** Лично генерираният от БП брой PV-точки, включително и генерираните PV точки от продажби към Лични клиенти.
  - 2) **Групов Личен Обем (PGV):** Сборът от Личните Обеми на Бизнес Партньорите в мрежовата му организация.
- C) **Автошип:** Предварително заявена от БП поръчка на продукти, която системно и периодично се доставя на БП и се заплаща по предварително заявен от БП и одобрен от Компанията начин. Автошип Програмата не е задължителна и не е определяща при квалификациите за Ранг и израстването в МПВ.
- D) **Комисионен Период:** Отрязък от време, за който се отнася определен бонус/комисион – седмица, месец, тримесечие или година.
  - 1) Седмичен комисионен период –от Понеделник, 00:00 ч. (полунощ) до Неделя, 23:59:59 ч. **Българско време, като се вземе предвид лятното часово време.**
  - 2) Месечен комисионен период – определя се на база календарен месец - от полунощ на първия ден (1<sup>-во</sup> число) до 11:59:59 ч на последния ден от месеца, **Българско време, като се вземе предвид лятното часово време.**
- E) **Комисионен Обем (CV):** Използва се за калкулация на комисионите. Това е определен брой комисионни точки за всеки продукт, който е продаден през съответния комисионен период. Продажбите на помощни материали нямат CV.
- F) **Компресия:** Използва се само при калкулирането на бонусите/комисионите. Отнася се за процеса, при който не-активен БП е временно отстранен от Унилевъл структурата с цел изчисляване на комисионите. Активните БП под него се повдигат с 1 ниво и заемат нивото на неактивния БП. Това премахва „мъртвите зони“ от Мрежовата структурата. Компресията се прави на месечна база - след определяне на Ранговете.

- G) **DBA:** Всеки Бизнес Партньор, който желае да участва в МПВ на SYNERGY LEAVES трябва да се регистрира като попълни Заявление за Независим Бизнес Партньор като физическо лице. След одобрението на Заявлението, ако БП желае да извършва дейността си като юридическо лице, било то като ЕТ, ООД, ЕООД или друга форма, трябва да попълни формуляр "Бизнес Партньор, извършващ дейност под друго име" (DBA) и да го представи за одобрение на SYNERGY LEAVES заедно с необходимата документация. ***SYNERGY LEAVES си запазва правото да събира такса от 50.00 Евро, включително да наложи санкции и административни такси на всеки БП, който се опитва фиктивно да регистрира дадено лице, което не е добросъвестно и не е юридическо лице, отговарящо на регламентите на българската данъчна администрация.***
- H) **Мрежова Организация:** Организацията на даден Бизнес Партньор, включително тези Бизнес Партньори, които са пряко или косвено спонсорирани от Бизнес Партньора и продължават спонсорството чрез безбройни нива и разклонения.
- I) **Челно (първо) ниво:** Всеки Бизнес Партньор, който се намира на първо ниво, независимо дали е спонсориран пряко или косвено.
- J) **Домакинство:** Съпрузи и други свързани лица, които пребивават на един и същи адрес.
- K) **ID (Идентификационен номер):** Уникален номер на Бизнес Центъръра. Използва се за проследяване на продажбите и покупките и за регистриране на други БП в организацията. Бизнес Партньорът трябва да отбелязва този номер в цялата си кореспонденция и във всички свои отношения с Компанията.
- L) **Разклонение (крак):** Линия на спонсорство, която започва от Бизнес Партньора, преминава през Челното ниво и продължава надолу през безбройни нива.
- M) **Бизнес отчет /Извлечение:** Финансов отчет, предоставен от Компанията, който проследява търговската дейност в мрежовата организация. БП има достъп до тази информация във виртуалния си офис в [www.synergyleaves.com](http://www.synergyleaves.com).
- N) **Текущ Ранг:** Рангът, за който БП е квалифициран през конкретния комисионен период съгласно МПВ на SYNERGY LEAVES и на базата на който се изчисляват бонусите/комисионите. Този ранг може да е различен от Титлата (вж. по-долу)
- O) **Титла:** Най-високият достиган от БП Ранг. БП запазва Титлата дори когато Текущия Ранг е по-нисък.
- P) **Сирак:** Кандидат за БП без спонсор.
- Q) **Квалифициран:** : Даден БП се счита за квалифициран, когато отговаря на определените в МПВ изисквания за седмични/месечни обеми на продажби, необходими за генериране на бонуси/комисии.
- R) Бизнес Партньор:** Дадено физическо или юридическо лице, което има правото да купува продуктите на Компанията по цени на едро, да ги препродава, да участва в МПВ на SYNERGY LEAVES и да спонсорира (регистрира) други Бизнес Партньори в мрежовата си организация, които БП да имат същите права.
- S) **Краен Клиент:** Потребители, които купуват продукти за лична употреба на случайна база или редовно, и не участват в Плана за възнаграждения. Всички поръчки на крайни клиенти се обработват по препоръчителни цени на дребно и се изпълняват директно от SYNERGY LEAVES. Всички поръчки от крайни клиенти, включително Автошип поръчките, допринасят за личния обем на Бизнес Партньора, чрез който поръчват. Крайните клиенти нямат право да препродават продуктите.
- T) **Личен клиент:** Потребители, които купуват продукти за лична употреба на случайна база или редовно директно от Бизнес Партньора, но не участват в МПВ. Поръчките на личните клиенти се доставят на Личните Клиенти лично от Бизнес Партньора, който се занимава и с обратното изкупуване на продуктите, ако се наложи такова. Личните клиенти нямат право да препродават продукти.

- U) **Спонсор:** Бизнес Партньор, който лично регистрира друг субект като Бизнес Партньор.
- V) **Позициониране:** Позицията на Бизнес Партньора в Бинарната структура.
- W) **Бинарна структура:** Структура, в която Бизнес Партньорите имат само двама БП на първо ниво (вж. по-долу). Ако при спонсорирането на нов БП първите нива са заети от вече регистрирани БП, то новите БП се позиционират на първото свободно ниво надолу.
- X) **Унилевел структура:** Структура, в която лично спонсорираните БП се позиционират на първо ниво и няма ограничение за броя на БП на първо ниво.
- Y) **Спонсорска линия:** Линията от Бизнес Партньори от по-горните нива, които свързват БП с Компанията и които според Ранга си могат да получават бонуси/комисии от реализираните от БП продажби.
- Z) **Правило „70%“:** Подавайки поръчка за доставка на продукти, БП декларира че най-малко 70% от поръчаните до момента продукти са били лично употребени или реализирани като продажби. Съгласно Правило „70%“, всеки продукт, деклариран като употребен/продаден не се приема за Обратно Изкупуване.

## VI. СТАТУТ НА БИЗНЕС ПАРТНЬОР

Статутът на Бизнес Партньор не е франчайз или дистрибуторство. За да се придобие статут на БП, единственото изискване за покупка, е закупуването на Бизнес Комплект, съдържащ необходимата информация, позволяваща управлението на SL-бизнеса на БП по ефективен и етичен начин. Заявление за Независим Бизнес Партньор първоначално може да бъде подадено само като физическо лице. В последствие, ако БП желае и отговаря на изискванията за БП, опериращ като юридическо лице, Компанията може да разреши добавяне на името и данъчната идентификация на Бизнес Партньора. Даден Бизнес Партньор може да има статут само на един Бизнес Партньор, било то физическо или юридическо лице.

### A) НЕЗАВИСИМ СТАТУТ:

- 1) Бизнес Партньорът е независим изпълнител.
- 2) Сключването на настоящия договор не дава право на БП да твърди, че той е служител, агент, франчайз или съдружник на Компанията.
- 3) БП трябва да спазва всички закони, правила и наредби, отнасящи се към придобиването, получаването, притежанието, продажбата, разпространението и рекламата на продуктите на Компанията, както и тези, отнасящи се към възможностите за допълнителни доходи.
- 4) По отношение на Synergy Leaves Бизнес Партньорът няма качеството на служител на Компанията по трудов договор, нито на изпълнител по граждански договор за поръчка, нито на комисионер, търговски представител или търговски посредник по смисъла на ТЗ. Бизнес Партньорът е длъжен да изпълнява лично всички произтичащи от дейността му днаъчни, административни и др. задължения (данъчно деклариране на доходите, оборота, печалбата, подаване на изискуеми справки, водене на счетоводство, внасяне на данъци, държавни такси и др.), съгласно действащото законодателство на Република България. Компанията ще предоставя на БП, държавните и общинските органи необходимите във връзка с това документи. Компанията не носи отговорност за каквито и да било нарушения, допуснати от БП.



- 5) Личен ангажимент на БП е да си осигури необходимите условия за нормалното функциониране на бизнеса му. Всички средства, включително телефон, транспорт, застраховки, услуги, офис оборудване и др., които са необходими на БП, са изцяло негова отговорност и за негова сметка.
- 6) Работното място и работните часове на БП се определят изцяло от самия БП.

#### В) ИЗИСКВАНИЯ ЗА КАНДИДАТСТВАНЕ:

- 1) Кандидатите трябва да са пълнолетни и навършили 18 години и да имат право да работят в държавата им на пребиваване.
- 2) Кандидатите се съгласяват да спазват официалните Политика и Процедури на Компанията и заявяват, че разбират изискванията за изплащане на възнаграждения, определени в Маркетинговия План за Възнаграждения на SYNERGY LEAVES.
- 3) Подавайки Заявление за Независим Бизнес Партньор към SYNERGY LEAVES, кандидатът се съгласява да получава имейли на електронната си поща.
- 4) Съгласно Българското законодателство, Компанията изисква от кандидата единен граждански номер с цел отчитане на доходите. Компанията няма да приема Заявления, които не съдържат валидния единен граждански номер на кандидата.
- 5) Компанията си запазва правото да отхвърли всяко Заявление или да прекрати незабавно всеки съществуващ договор ако се установи, че предоставеният по време на регистрацията единен граждански номер е неточен или невалиден.
- 6) Условиата на Договора и Заявлението за Независим Бизнес Партньор са включени в настоящия документ и са част от тези П и П.

#### С) РАЗГЛЕЖДАНЕ НА ЗАЯВЛЕНИЯ:

- 1) Компанията си запазва правото да приеме или отхвърли Заявлението на даден кандидат и не е длъжна да информира БП за причината за отхвърляне.
- 2) Единствено спонсорът и кандидата носят отговорност за попълването и верността на данните в Заявлението и Договора за независим Бизнес Партньор. Компанията ще отхвърли всички непълни или грешни Заявления, като не е длъжна да уведоми нито заявителя, нито Спонсора за причината за отхвърляне.
- 3) Когато Заявлението е подадено по факс или он-лайн през официалния сайт на SYNERGY LEAVES, официалния личен сайт или виртуален офис на Спонсора, не е необходимо да се представя оригинално Заявление, освен ако то изрично не се изиска от Компанията.
- 4) По преценка на Компанията може да се приеме Заявление и по телефона, което в последствие трябва да бъде потвърдено. За да се завърши регистрацията по телефон, в рамките на 7 дни Компанията трябва да получи Заявлението по факс или по пощата – на официалния физически или електронен адрес. В противен случай профила и статута на БП автоматично ще бъдат анулирани, както и всички права на БП, произтичащи от регистрацията.

#### Д) ФАЛШИФИЦИРАНЕ И НЕВЕРНИ ДАННИ:

- 1) Подаването на Заявление за Независим Бизнес Партньор от името на физическо лице без неговото знание или разрешение и без неговия истински подпис е незаконно и забранено, така както и насърчаването на някого да подава невярна или непълна информация. Статутът на БП ще бъде прекратен и неговият профил закрит, ако се установи, че информацията в неговото

Заявление и Договор е невярна, или насърчава някой да подава невярна информация. Всичко това може да доведе и до наказателно-правни последствия.

#### Е) ИДЕНТИФИКАЦИОНЕН НОМЕР:

- 1) Всеки БП има свой собствен Уникален Идентификационен Номер (ID), автоматично генериран при неговата регистрация, който се използва при регистриране на Бизнес Партньори в неговата Мрежова организация както и при поръчка на продукти.
- 2) Идентификационния номер на БП трябва да се споменава във всяка кореспонденция с Компанията.

#### Ф) ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА ДЕЙНОСТ КАТО ЮРИДИЧЕСКО ЛИЦЕ (DBA):

- 1) Статут на Бизнес Партньор се придобива само лично от кандидата, с неговото име и единен граждански номер.
- 2) Ако БП желае и отговаря на изискванията, Компанията допуска добавянето на търговското наименование и данъчен идентификационен номер към титуляра на акаунта след одобрението на DBA формуляра, подаден едновременно или след подаването на Заявлението за Независим Бизнес Партньор към SYNERGY LEAVES.
- 3) Компанията си запазва правото да анулира без предизвестие акаунта на всеки БП, подал DBA формуляр без удостоверяващи документи, до получаването на цялата необходима документация.
- 4) Условието на Формуляра за осъществяване на дейност като юридическо лице са включени в настоящия документ и са част от тези П и П.

#### Г) НЯКОЛКО БИЗНЕС ПАРТНЬОРА:

- 1) Дадено лице може да участва само като **един** Бизнес Партньор, независимо дали като физическо или юридическо лице.
- 2) Членовете на едно и също домакинство не могат да поддържат различни Бизнес Партньорства.
- 3) Физически лица, наематели, съквартиранти, независими пълнолетни членове на семейството (независими от данъчна гледна точка, с изключение на съпрузите) не се считат за част от домакинството на Бизнес Партньора и могат да бъдат регистрирани като отделни Бизнес Партньори, *но трябва да са лично регистрирани от първоначалния Бизнес Партньор, живеещ на този адрес.*
- 4) Ако се открият повече от един акаунти, Компанията си запазва правото да анулира най-новия такъв без предварително да информира Бизнес Партньора. Не се възстановяват суми за Бизнес Комплекти, закупени за последващи профили (включ. съпругески профили). Компанията си запазва правото да реши дали да прехвърли към първоначалния акаунт всеки БП или Клиент, регистриран към последващите акаунти.
- 5) Бизнес Партньор, който насърчава член на мрежовата си организация да поддържа няколко акаунта или да регистрира Бизнес Партньор, който е вече регистриран към друг Бизнес Партньор (кръстосано спонсориране) подлежи на санкции – от дисциплинарни санкции до принудително анулиране на профила.

#### Н) ПРОДЪЛЖИТЕЛНОСТ НА СТАТУТА НА БИЗНЕС ПАРТНЬОР:

- 1) Срока на регистрация на Бизнес Партньора е една година от датата на приемането на Заявлението.

- 2) Ако БП спазва условията и отговаря на изискванията и разпоредбите на тези П и П, то той може да поднови статута си. БП, който реши да не го прави, няма да има право да кандидатства отново шест (6) месеца след анулирането на акаунта му.
- 3) За да има статут на АКТИВЕН Бизнес Партньор, БП трябва да генерира най-малко 25 PV точки за календарния месец.
- 4) За да има право да получава суми съгласно МПВ на Компанията, БП трябва да е в АКТИВЕН и да отговаря на всички месечни и/или седмични изисквания за квалификация за съответния Ранг.
- 5) Компанията си запазва правото да анулира акаунта на всеки Бизнес Партньор, който не е АКТИВЕН в продължение на дванайсет (12) последователни месеца, като цялата мрежова организация на отпадналия БП автоматично се прехвърля към неговия Спонсор.

И) ПРОМЯНА НА СПОНСОР ИЛИ ПОЗИЦИОНИРАНЕ:

**С цел да се защити целостта на мрежовата организация и усилията на всеки БП, Компанията не насърчава и рядко разрешава промени в спонсорството или позиционирането.**

- 1) *Смяна на Спонсор.* Бизнес Партньор, който иска да смени Спонсора си може да го направи като анулира текущия си акаунт и не извършва дейност като БП за период от шест (6) месеца, след което може отново да кандидатства, подавайки Заявление за Независим Бизнес Партньор, посочвайки Спонсора, който желае. Шестмесечния период на неактивност започва да тече след получаването и приемането от Компанията на подписаното писмо за отказ от статут на Бизнес Партньор.
- 2) *Корекция на Спонсор.* Искане за Корекция на Спонсор може да се направи само от Спонсора. Искането трябва да е писмено и да отговаря на **всички** от следните условия: а) да се направи в рамките на три (3) работни дни от датата на регистрация; б) корекцията да е в рамките на същата Спонсорска Линия като първоначалната. Не се обработват кръстосани промени; в) Да се добави актуализирано, надлежно подписано и датирано Заявление и Договор за Независим Бизнес Партньор за съответното прехвърляне г) Да се осигурят подписите на всички засегнати страни. Ако се засяга позициониране, искането трябва да отговаря на всички условия за корекция на позициониране; д) да се заплати административна такса от 25.00 Евро.
- 3) *Корекция на Позициониране.* Искане за Корекция на Позиционирането може да се направи само от Спонсора. Искането трябва да е писмено и да отговаря на **всички** от следните условия: а) да се направи в рамките на три (3) работни дни от датата на регистрация; б) да е в рамките на същия крак (разклонение) на Бинарната структура (няма да се одобрят корекции от дясно на ляво или от ляво на дясно); в) да приеме, че Бизнес Партньорът, който се премества може да бъде поставен в първата **свободна** позиция в долната част на крака. д) да се заплати административна такса от 25.00 Евро.
- 4) Ако Компанията приеме Искането, новият Спонсор и/или Позиционирането на прехвърления Бизнес Партньор става постоянно.
- 5) За всички други искания за промяна на спонсор или позициониране, които не попадат в обхвата на описаните в т. 3 и т. 4 се дължи невъзстановима административна такса за разглеждане в размер на 50.00 Евро. *Тази такса е дължима, дори ако искането бъде отхвърлено.* Компанията няма да разглежда Искания за промени, подадени след изтичането на две (2) седмици от датата на регистрация.
- 6) Всяка промяна на Спонсор или Позициониране е по преценка на Отдела за Съвместимост и изисква неговото окончателното одобрение, като решенията се базират на общото благо на организацията. Всички решения са окончателни.

- 7) Ако промените бъдат одобрени, няма да се правят промени на изплатени по-рано комисиони/бонуси.

#### Ж) ПРОДАЖБА ИЛИ ПРЕХВЪРЛЯНЕ НА СТАТУТА НА БИЗНЕС ПАРТНЬОР:

- 1) Статута на Бизнес Партньор, който е достигнал ранг Консултант или по-висок, може да бъде продаден или прехвърлен (в рамките на една и съща държава) само с предварителното одобрение на Компанията, което няма да бъде отказвано без причина.
- 2) Бизнес Партньорът се съгласява да предложи първо на Компанията придобиването на всички права на Бизнес Партньора при условията на първоначалната оферта. Ако Компанията откаже офертата, тя трябва да бъде предложена на Спонсора на БП, който ще има възможност в рамките на 30 дни да отправи оферта или намери купувач при условията на оригиналната оферта.
- 3) Всички трансакции трябва да поддържат целостта на мрежовата организации. Правоприемника или купувача на акаунта трябва да закупи актуализиран Бизнес Комплект и да спазва всички изисквания за позицията.
- 4) За продажбата/прехвърлянето се дължи административна такса от 100.00 Евро, която се заплаща при подаването на новото Заявление и Договор за Независим Бизнес Партньор, заедно с Нотариално заверената декларация за прехвърляне, както и всички допълнителни придружаващи документи, изисквани от Компанията.
- 5) Одобрението на предложената продажба/прехвърляне от страна на Компанията трябва да бъде в писмена форма. Докато не се получи писмено съгласие, правоприемника или купувача няма право да извършва дейност като Бизнес Партньор. Комисионите/бонусите ще продължат да се изплащат на името на досегашния титуляр на акаунта, докато не се даде официално съгласие. Спечелените комисиони/бонуси през предходните периоди ще останат на името на първоначалния собственик.
- 6) Компанията може да прекрати статута на Бизнес Партньора ако продавачът/прехвърлителят не изпълни някое от гореизложените изисквания.

#### К) РАЗТРОГВАНЕ НА БРАК ИЛИ БИЗНЕС ПАРТНЬОРСТВО:

- 1) В случай, че е налице разтрогване на брак, съюз по общото право или бизнес партньорство, страните трябва да уведомят за това в писмена форма, като посочат кой ще запази позицията си на Бизнес Партньор. Уведомлението трябва да съдържа подписите на двете страни.
- 2) До получаването на такова Уведомление, плащането на комисиони и бонуси ще бъде на името на текущия Бизнес Партньор съгласно Заявлението и Договора, които са в регистрите на Компанията. При никакви обстоятелства Компанията няма да се намесва в уреждане на спорове или делене на комисиони и бонуси между разведени съпрузи или членове на разделящи се субекти.
- 3) Едва след финализиране на разделянето, втората страна има право да се регистрира като нов Бизнес Партньор, със Спонсор по негов избор, като подаде Заявление за Независим Бизнес Партньор.

#### Л) БЕНЕФИЦИЕНТИ:

- 1) При смърт или нетрудоспособност, правата на Бизнес Партньора се придобиват от наследниците на Бизнес Партньора или от заинтересованите правоприемници, като условията на настоящите П и П остават в сила за съответните правоприемници. Правата и собствеността върху акаунта на Бизнес Партньора се придобиват след попълването и приемането на Заявлението и Договора за Бизнес Партньор.

- 2) В случай на смърт, конкретният правоприемник трябва да представи в Компанията заверено копие на смъртния акт и заверено копие на завещанието, ако има такова.
- 3) В случай на завещание, законните представители на починалия Бизнес Партньор трябва да се свържат с Компанията, за да обсъдят как да процедурат. При липса на контакт, цялата комуникация и плащания ще се осъществяват в съответствие с оригиналното Заявление.

#### М) ПРАВА И ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА СПОНСОРИТЕ:

- 1) БП има правото да спонсорира/регистрава други Бизнес Партньори в рамките на официално обявените от Компанията държави и територии. Единствено SYNERGY LEAVES определя и обявява териториите, в които се разрешава да се извършва дейността, предмет на този Договор.
- 2) Спонсорите трябва добросъвестно да изпълняват задълженията си по обучението и тренинга на спонсорираните от тях Бизнес Партньори при представянето на продуктите и МПВ на SYNERGY LEAVES.
- 3) В маркетинговите презентации Спонсорите нямат право да дават гаранции за доходите, нито да преувеличават в твърденията си за възможностите за възнаграждения. Показването на комисионни плащания се смята за гарантиране на доходи и е забранено.
- 4) Спонсорите винаги трябва да подчертават, че успехът в Маркетинговия План изцяло зависи от положените усилия, личните умения и отделеното време, инвестирани в развитието на бизнеса и този успех може да бъде различен за всеки БП. Бизнес Партньорите се компенсират единствено за продажбата на продуктите, продадени от тях и от тяхната мрежова организация. Самият акт на спонсориране на нови Бизнес Партньори не генерира никакви възнаграждения.
- 5) Крайната цел на бизнес дейността на SYNERGY LEAVES е достигането на продуктите до крайните потребители и това трябва да се подчертава във всяка презентация.
- 6) Спонсорите трябва да се въздържат от изказвания за конкурентни марки, като им придават отрицателен или пренебрежителен смисъл или реагират по друг неправилен начин, както и да се въздържат да правят отрицателни или пренебрежителни оценки на други компании.

#### Н) СТАТУТ НА МЕЖДУНАРОДЕН БИЗНЕС ПАРТНЬОР:

- 1) Бизнес Партньорите могат да извършват дейност само в държави, в които Компанията официално е обявила, че има разрешение да извършва дейността си. Това включва проучване, генериране на клиенти и продажба на продукти. Освен това, поради различните изисквания за етикетиране и спазване на различни норми между отделните държави, даден продукт, който произхожда от определена държава може да има право да се продава или доставя единствено в тази държава. За да се защити целостта на Компанията и организацията, няма да се толерират нарушения на политиката в тази насока.
- 2) Нормативните уредби за извършване на търговска дейност са различни в различните държави, така че Бизнес Партньорите не трябва да приемат, че изискванията за Бизнес статут са еднакви по целия свят. Бизнес Партньорите, които се интересуват от участие в други, чуждестранни дружества на SYNERGY LEAVES, трябва да се свържат с техния местен офис за да получат повече информация и инструкции.
- 3) Бизнес Партньорите трябва да спазват Политиките и Процедурите, определени от Компанията за всяка отделна държава.

- 4) Бизнес Партньорите трябва да използват само разрешените канали за дистрибуция при изграждането на Мрежовите си организации.

О) РАЗШИРЯВАНЕ НА ПАЗАРА:

- 1) Бизнес Партньорите не могат самостоятелно да правят внос, износ или да разпространяват продукти, маркетингови материали или бизнес инструменти в която и да било държава.
- 2) Единствено Компанията може да контактува и да координира с правителството или други държавни агенции относно одобрението на продукти и въвеждането им на пазара на съответната държава. Независимо от ентузиазма и добрите намерения на Бизнес Партньора, заобикаляне на тази политика може да окаже вредно въздействие върху възможностите на Компанията да извършва дейността си. Ето защо, **всеки опит** да се навлезе на пазара в държави извън официалния списък на SYNERGY LEAVES ще доведе до санкции и може да доведе до незабавно прекратяване на статута на Бизнес Партньор.
- 3) Бизнес Партньорите приемат и разбират, че извършването на всяка предстартова, подготвителна дейност в страни, които не са официално открити от SYNERGY LEAVES е против политиката на Компанията и може да бъде обявена за незаконна в някои страни.
- 4) Нарушенията на тази Политика ще бъдат преследвани съгласно законите на държавата, в която са извършени, ще доведат до прекратяване на Статута на БП, както и ще бъдат обект на съдебни действия и искове, до пълното обезвъзмездяване на Компанията за претърпените щети.

Р) СИРАЦИ (КАНДИДАТИ БЕЗ СПОНСОР):

- 1) Не се приемат поръчки от лица, които нямат Спонсор.
- 2) Когато SYNERGY LEAVES получи запитване относно продуктите или Маркетинговия План, Компанията ще направи всичко възможно да разбере дали този контакт е направен вследствие на усилията на някой Бизнес Партньор, и ако е така, това запитване ще бъде пренасочено към съответния Бизнес Партньор. Ако някой е проявил интерес към Компанията без да е имал контакт с Бизнес Партньор, той ще бъде насочен към АКТИВЕН Бизнес Партньор, в съответствие с Политиката за генериране на клиенти на Компанията.

Q) ГОДИШНА ТАКСА ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА АКАУНТА:

- 1) За управлението на акаунта има такса от 10.00 Евро, която е дължима ежегодно на датата на регистрация на Бизнес Партньора.

R) ДОБРОВОЛНО ОТТЕГЛЯНЕ:

- 1) Всеки БП може да прекрати статута си на Бизнес Партньор по собствено желание когато пожелае. Това става само писмено, при наличието на подпис и дата, като се посочи, че БП желае да прекрати статута си на Бизнес Партньор.
- 2) Всяка мрежова организация, засегната от това оттегляне се прехвърля към Спонсора на Бизнес Партньора.
- 3) В продължение на шест (6) месеца, считано от датата на закриване на акаунта, бившият Бизнес Партньор няма право да кандидатства отново за статут на Бизнес Партньор - било то като физическо или юридическо лице. След изтичането на този период той ще може да кандидатства отново единствено при условие, че всички взаимоотношения с Компанията са коректно уредени.
- 4) Закритите акаунти при никакви обстоятелства няма да бъдат възстановявани на първоначалната им позиция или Ранг.

#### S) ПРИНУДИТЕЛНО АНУЛИРАНЕ:

- 1) Компанията може да анулира статута на Бизнес Партньора незабавно и без предизвестие, ако той наруши условията на Договора и П и П.
- 2) Анулирането влиза в сила от датата на която е изпратено писменото уведомление по факс или ел.поща на последния известен адрес на Бизнес Партньора (физически или електронен) или от датата на получаване на уведомлението - което от двете условия настъпи първо.

#### VII. ПРОДУКТИ И УСЛУГИ НА КОМПАНИЯТА

Възможността за изграждане на бизнес, която Компанията предоставя на Бизнес Партньорите се основава изключително върху продажбите на дребно към крайните потребители. **Бизнес Партньорите декларират, че са продали най-малко 70% от предварително закупените продукти, преди да могат да поръчат други продукти (Правило „70 %“).** Не се допуска обратно изкупуване на продукти, продадени съгласно Правило „70%“. Във всеки един момент от Бизнес Партньора могат да бъдат изискани документите, удостоверяващи продажбите на дребно.

#### A) ПОРЪЧКИ:

- 1) Компанията ще приема от Бизнес Партньора поръчки за продукти и услуги само когато има регистрирано и валидно Заявление за Бизнес Партньор.
- 2) При подаване на поръчка към Компанията, БП трябва да използва официалния формуляр за поръчка, който може да бъде свален от виртуалния офис (бек офис) на Бизнес Партньора.
- 3) Поръчки се приемат по телефона, ел.поща или посредством веб сайта на Компанията. Бизнес Партньора е изцяло отговорен да провери получаването на поръчката от Компанията и да се увери че заявката е получена на време, за да се спазят крайните срокове за седмични и месечни комисиони.
- 4) Освен ако не е указано друго, за Бизнес Партньорите продуктите се обработват и доставят по цени на едро.
- 5) Компанията определя препоръчителна цена на дребно (ПЦД), която представлява препоръка за крайната цена на продуктите към крайните клиенти. Не се разрешава рекламирането и продажбата на продукти към крайни клиенти на цени, по-ниски от Препоръчителната Цена на Дребно (ПЦД).
- 6) Сумата на първоначалната поръчка не може да надвишава 1,500.00 Евро. Последващите поръчки подлежат на Правило „70 %“ и не могат да надвишават 2,500.00 Евро всяка. Компанията си запазва правото да не изпълнява поръчки на Бизнес Партньори, които не могат да удостоверят, че отговарят на Правило „70%“.
- 7) Поръчката трябва да е придружена от оторизирано плащане, чиято сума включва пълния размер на поръчката, транспорта, обработката и всички прилежащи данъци и такси.
- 8) За всяка отделна поръчка се изисква отделно плащане.
- 9) Не се разрешава няколко Бизнес Центъръра да комбинират две или повече поръчки на един и същ формуляр.
- 10) Приетите методи на плащане са отбелязани във Формуляра за Поръчка.

- 11) Всяка поръчка се отнася към комисионния период, в който е получена и само при условие, че има валидно плащане.
- 12) За да може поръчката да се отнесе към даден комисионен период, тя трябва да е ПОПЪЛНЕНА, както следва: 1) ако е по ел.поща или телефон - до края на последния работен ден преди крайната дата на комисионния период (по принцип за седмични комисиони/бонуси - до края на работния ден на Компанията в петък (освен ако не е почивен ден); или 2) онлайн, през уеб-сайта на Компанията - до 23:59:59 Българско време на последния ден на комисионния период. В случай на разногласия, превес имат часовниците на Компанията.
- 13) Компанията ще коригира всички грешки, докладвани в рамките на 15 дни от датата на подаване на поръчката, но няма да отговаря за грешки или пропуски, които не са отчетени в рамките на 15 дни.
- 14) **Веднъж подадена, поръчката не може да бъде отменена.** Бизнес Партньора трябва да следва процедурите за обратно изкупуване или замяна, посочени в този документ. Клиентите на дребно трябва да се обадят за повече инструкции.
- 15) Условието на Формуляра за Поръчка са включени в настоящия Договор.

#### В) АВТОШИП ПРОГРАМА (АВТОМАТИЧНО ПОДАВАНЕ НА МЕСЕЧНИ ПОРЪЧКИ):

- 1) За удобство на клиентите, Компанията предлага програма за автоматично подаване на месечни поръчки (Автошип), която подпомага Бизнес Партньорите в управлението на инвентара.
- 2) БП може да активира своите Автошип доставки по телефона или онлайн през виртуалния си офис (бек офис).
- 3) Автошип поръчките на Бизнес Партньорите се обработват на 1-<sup>во</sup> или 15-<sup>то</sup> число всеки месец. Като се спазва графика за обработка, Бизнес Партньорите могат да посочват една от посочените по-горе дати на обработка. Автошип поръчките се изпращат в рамките на 5 работни дни от датата на обработване на поръчката.
- 4) Бизнес Партньорите могат да променят своите Автошип поръчки.
- 5) **Ако заявлението за отказ или промяна е получено от Компанията в рамките на по-малко от 2 работни дни преди следващата планирана Автошип доставка, промените ще влязат в сила от следващия месец.**
- 6) Условието за автоматично подаване на месечни поръчки (Автошип) са включени в настоящите П и П.

#### С) ПРОГРАМИ ЗА ЛИЧНИ КЛИЕНТИ И ЗА КРАЙНИ КЛИЕНТИ:

- 1) Програмите за Лични и Крайни клиенти (Клиенти) са предназначени за удобство на Бизнес Партньорите и за по-лесен достъп и обслужване на тези клиенти.
- 2) Основните отношения в тези сделки са между Бизнес Партньора и неговите Клиенти. SYNERGY LEAVES играе ролята на трета страна и изпълнява само обслужващи функции.
- 3) БП ще управлява дейността си с Клиентите в съответствие с всички правила, предписания, Политика и Процедури, определени от Компанията.
- 4) В случай на спор с Клиент, задължението за разрешаване на този спор е на продаващия продуктите БП. В случай на невъзможност за разрешаване на спора, Компанията може да се намеси като трета страна - посредник.



- 5) Ако в рамките на 30 дни от покупката на продукт директно от Компанията, Клиентът поради някаква причина не е удовлетворен, той (Клиентът) може да се свържете с Компанията за замяна на стоката или възстановяване на сумата заедно с всички приложими данъци (без таксите за обработка на поръчката и транспорт).
- 6) БП е отговорен за изплащането на разносните на Компанията по връщането на продукти от Клиента или възстановяването на суми по кредитна карта. В случай на връщане на продукт или възстановяване на сума по кредитна карта на Клиент, Компанията ще дебитира всички суми от плащанията на комисиони/бонуси или други стимули, изплатени във връзка с върнатите продукти.
- 7) Компанията си запазва правото да преустанови предоставянето на дадена услуга на Клиент, ако последния връща повече от 50% от всички покупки в рамките на шестмесечен период или се налага възстановяване на плащания по кредитна карта.
- 8) Клиентите купуват продукти директно от Компанията или от БП по текущата препоръчителна цена на дребно. БП получава разликата между ПЦД (текущата препоръчителна цена на дребно) и цената на едро (Печалба от продажба на дребно).
- 9) Клиентите не могат да бъдат Спонсори на нови БП, да препродават продукти или услуги на Компанията или да участват в Маркетинговия План за Възнаграждения на SYNERGY LEAVES.

#### D) НЕПЛАЩАНЕ:

- 1) Компанията си запазва правото да наложи такса от 20.00 Евро ако като средство за плащане на еднократна или Атошип поръчка е посочена невалидна кредитна/дебитна карта или карта без покритие .
- 2) Компанията може да спре/анулира плащания на комисиони при не-плащане на поръчка, по която се дължи комисион/бонус.

#### E) ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ БИЗНЕС ПАРТНЬОРИТЕ И СЛУЖИТЕЛИТЕ НА КОМПАНИЯТА:

- 1) С цел подобряване на обслужването, всички разговори между БП и служителите на Компанията могат да бъдат записвани.
- 2) Служителите на Компанията са обучени да бъдат учтиви и да имат професионално отношение при контактите си с Бизнес Партньорите и Клиентите.
  - a) В случай, че даден Бизнес Партньор не е обслужен с необходимото внимание и уважение от страна на даден служител на Компанията, той трябва да документира ситуацията и да изпрати случая към съответния Отдел за незабавно разглеждане.
- 3) От Бизнес Партньора се очаква да се държи възпитано и да разговаря със служителите на Компанията по същия любезен начин, било то по телефона, он-лайн или лично.
  - a) Служителите на Компанията не са длъжни да търпят неправомерно поведение от Бизнес Партньорите; в случай че даден служител сметне, че е жертва на подобно поведение, той е инструктиран учтиво да сложи край на разговора, да документира инцидента и да го докладва на супервайзера си.
  - b) Документацията се изпраща за преглед на съответния Изпълнителен директор.
  - c) При тежки обстоятелства, ако Бизнес Партньор отправя остри обиди, може да се стигне до незабавно спиране или прекратяване на акаунта му.

- 4) БП, който желае да изрази своята удовлетвореност от доброто обслужване от страна на служител на Компанията може да го направи писмено, което ще бъде отразено в досието на конкретния служител. Компанията не разрешава подаряването на подаръци от Бизнес Партньорите на служители.
- 5) За да се избегне всякакъв конфликт на интереси, Бизнес Партньорите не могат да намесват или спонсорират служители на Компанията в която и да е програма. Такива опити могат да доведат до анулиране на акаунта на БП и/или уволнение на служителя.

#### F) ТРАНСПОРТ И ДОСТАВКА:

- 1) Компанията ще изпраща поръчките до физическия адрес, посочен от Бизнес Партньора.
- 2) В случай, че като адрес за доставка по желание на Бизнес Партньора се използва доставка до поискване, или друг начин за доставка (напр. оставяне на пратката на посочено място без същата да е получена лично), Компанията не носи отговорност за загубени или липсващи пратки.
- 3) Бизнес Партньорът трябва писмено да уведомява Компанията за всяка промяна в адреса за доставка. Ако доставката не може да бъде извършена поради остарял или непълен адрес, или ако БП откаже доставката, таксите за сгрешената доставка ще бъдат за сметка на Бизнес Партньора, а за коригиране и пренасочване на доставката ще се начисли такса от 10.00 Евро.
- 4) Получените от Компанията поръчки се подготвят и изпращат на следващия работен ден.
- 5) Компанията няма изисквания за минимална поръчка, но са в сила минимални разходи за транспорт.
- 6) Всички поръчки се доставят от куриер, с който Компанията има договорни отношения.
- 7) БП трябва да направи справка във виртуалния си офис за цената на доставката, тъй като тя може да варира.
- 8) БП трябва да информира Компанията за всяка липса или грешка в поръчките веднага след получаването на поръчката. Ако пратката е повредена при транспортирането, БП трябва да откаже пратката и незабавно да се свърже с Компанията.
- 9) Когато има опасения, че дадена пратка е загубена, Бизнес Партньорът трябва да изчака най-малко седем (7) работни дни преди да поиска съдействие или замяна. Пратката може да се проследи през бек-офиса на Бизнес Партньора.
- 10) Всяка поръчка трябва да бъде надлежно попълнена и придружена с прикачен платежен документ. Компанията не носи отговорност за поръчки, които са забавени или необработени поради факта, че информацията по платежното нареждане е нечетлива или непълна, или в случай че приложеното заплащане не покрива стойността на поръчката. Компанията не е длъжна да информира БП при закъснение на поръчка поради непълна информация.
- 11) Компанията не носи отговорност за забавяне на доставка, когато причината за тази забава е извън нейния контрол.

#### G) ИЗЧЕРПАНИ ПРОДУКТИ:

- 1) Ако даден продукт временно не е наличен на склад, БП ще получи уведомление за това в момента на поръчката или във фактурата.
- 2) Продукти с изчерпана наличност се обработват с приоритет и се изпращат без допълнителни такси.

- 3) По своя преценка, Компанията може да замени съдържанието на предварително зададени пакети от артикули, с други артикули с равна или по-голяма комисионна стойност.

#### Н) ЗАМЯНА НА ПРОДУКТИ:

- 1) БП и Клиентите могат да заменят продукти в рамките на 45 дни от датата на фактурата, ако продуктите са невредими, с ненарушен външен вид и могат да бъдат продадени отново. Съставните артикули от продуктови пакети/комплекти не могат да се заменят по отделно.
- 2) Вижте раздел VII. L. за процедурите за връщане.

#### И) ОБРАТНО ИЗКУПУВАНЕ НА ПРОДУКТИ:

- 1) При отмяна или прекратяване на Договора за Бизнес Партньор, БП може да върне Бизнес Комплекта, продуктите и помощните материали, които: (а) лично са закупили от Компанията; (б) могат да бъдат продадени отново. (Артикули, които по време на продажбата са били ясно обозначени като не подлежащи на връщане, с преустановено производство или сезонни, не се считат за продаваеми); и (в) са били закупени в рамките на до 1 година преди датата на прекратяване на Договора при 90% от нетната цена за Бизнес Партньор, минус дължимите такси и удържки.
- 2) Бизнес комплектите или Продуктовите пакети подлежат на обратно изкупуване само ако са с не нарушена цялост. Суми за отделни компоненти не се възстановяват.
- 3) При приемане на препродаваем Бизнес пакет и/или други препродаваеми продукти и помощни материали, на Бизнес Партньора се възстановяват 90% от нетните разходи от първоначалната покупна цена и в същата форма, в която е направено първоначалното плащане. Не се възстановяват разходи за доставка. Ако на Бизнес Партньора е платена комисионна въз основа на продукт, който впоследствие е върнат за възстановяване, Компанията може: (а) от размера на сумата, която подлежи за възстановяване, да си приспадне комисионната, която е била платена на базата на тази покупка или (б) да си приспадне сумата от комисионната за месеца, когато се обработва връщането.
- 4) Бизнес Партньори, които доброволно отменят статута си на Бизнес Партньор няма да бъдат допуснати да участват активно или пасивно в Плана за възнаграждения на SYNERGY LEAVES за период от най-малко шест месеца.

#### Ж) ВРЪЩАНЕ НА СУМИ НА КРАЙНИ КЛИЕНТИ:

- 1) Моля, вижте раздел VII. С *Програма за възстановяване на суми за върнати артикули от Крайни клиенти* (клиенти, които са закупили продуктите директно от Компанията).

#### К) ВРЪЩАНЕ НА СУМИ НА ЛИЧНИ КЛИЕНТИ:

- 1) Продуктите се доставят на БП по цени на едро и могат да бъдат продавани директно на Лични Клиенти по препоръчителните цени на дребно.
- 2) При продажба към Личен Клиент, Бизнес Партньорът трябва да му предостави „Разписка за продажба“, в която е отбелязана точната сума, която Клиента трябва да заплати. В разписката трябва да присъства и информация за правата на Клиента за връщане на продукти както и контактите на Бизнес Партньора.
- 3) Бизнес Партньорът трябва да гарантира на Личните си Клиенти 100%-но възстановяване на сумите в рамките на 30 дни след продажбата, в случай на връщане на продукт.

- 4) Ако в рамките на 30 дни след продажбата, поради някаква причина Клиентът не е удовлетворен от закупуването и използването на продуктите, той трябва да уведоми Бизнес Партньора, който му ги е продал и има правото да поиска възстановяването на 100% от сумата за неизползваното количество от продуктите.
- 5) Бизнес Партньорът може да запази върнатите продукти като личен инвентар или да се свърже с Компанията в рамките на 45 дни от първоначалната дата на покупка, за да започне процедура по замяна на продукти, които не са отворени. Замяната на продукти е предмет на раздел VII.H по-горе.
- 6) Компанията не приема връщане на продукти от Личните Клиенти на Бизнес Партньора.

#### L) ПРОЦЕДУРИ ЗА ВРЪЩАНЕ:

- 1) За да замени или върне продукт, Бизнес Партньорът или Крайният Клиент трябва:
  - a) да се обади в Центъра за Поддръжка на Компанията,
  - b) да съобщи номера на фактурата за доставка на стоките,
  - c) да съобщи дали иска да бъде направена замяна или връщане на продукти,
  - d) да получи номер на „Авторизация за Връщане на Стоки“ (RMA), и
  - e) при замяна – да направи поръчката за замяна и да заплати разликата, ако има такава; общата стойност на поръчката за замяна трябва да е на същата или по-висока стойност от цената на продуктите, които се връщат. Върху поръчката се начислява цената на доставката и дължимите данъци и такси.
  - f) Да отпечата ясно номера на „Авторизацията за Връщане на Стоки“ (RMA) и да го постави на външната страна на пратката, така че да е видим. Не се приемат за връщане или замяна пакети без ясно видим RMA номер.
  - g) Бизнес Партньорът или Крайният клиент заплащат всички транспортни разходи, свързани с върнатите или заменени продукти, които трябва да се изпратят. Компанията не извършва събиране и не приема лично донасяне на пратки.
  - h) Препоръчва се на Бизнес Партньорите и Крайните Клиенти да използват куриерски услуги, които позволяват проследяване и връщане на пратките. В случай, че Компанията не получи пратката, отговорността за нейното проследяване е на Бизнес Партньора.

### VIII. ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯ

Маркетинговият План за Възнаграждения (МПВ) на SYNERGY LEAVES се базира на личната дистрибуция и директните продажби към крайни клиенти. Бизнес Партньорите получават възнаграждения за дистрибутираните и продадени продукти чрез своята Мрежова Организация. Маркетинговият План за Възнаграждения е неразделна част от тези П и П.

#### A) КВАЛИФИКАЦИИ И ПЛАЩАНИЯ:

- 1) За да получава бонуси, комисиони, Ранг-квалификации и други придобивки, Бизнес Партньорът трябва да е Активен (вж. V, A). За да отговарят на условията за получаване на бонуси, комисиони,

напредък в квалификациите и други различни стимули, Бизнес Партньорите трябва да са активни и да осъществяват дейност съобразно с Договора.

- 2) Компанията изплаща бонуси и комисиони на Бизнес Партньора съгласно МПВ на SYNERGY LEAVES при условие, че БП спазва условията на Договора.
- 3) Компанията препоръчва на Бизнес Партньора да обслужва най-малко от три до пет клиента (крайни или лични) през всеки квалификационен период.
- 4) За покупка на помощни и бизнес материали и помагала не се плащат бонуси/комисиони.
- 5) Бизнес Партньорите получават бонуси и комисиони на базата на действителните продажби на продукти към крайни потребители.
- 6) Месечните комисиони/бонуси се плащат съгласно установения от Компанията месечен график на плащане и се изплащат на 20-ия ден от месеца (или най-близкия следващ работен ден), след комисионния период.
- 7) Седмичните комисиони/бонуси се плащат съгласно установения седмичен график на плащане на Компанията.
- 8) Ако Бизнес Партньор установи, че има несъответствие в бонусите/комисионите, то той трябва да съобщи за това несъответствие на Комисионния отдел в рамките на 15 дни от получаването на плащането, за да се направят съответните корекции.
- 9) При приемането и усвояването на плащане на бонуси/комисиони, както и при пускането на заявка за доставка, Бизнес Партньорът декларира, че приема настоящите П и П.
- 10) Плащания ще се правят за суми, равни или надвишаващи 10.00 Евро. Ако нетните приходи на Бизнес Партньора не достигат тази сума, комисионите/бонусите ще се натрупват, докато достигнат минималния размер за плащане.
- 11) При никакви обстоятелства Компанията няма да разделя плащания на комисиони и бонуси между съпрузи, които се развеждат или членове на дружества в процес на закриване.

#### **В) ПЛАЩАНЕ НА КОМИСИОНИ/БОНУСИ**

- 1) От комисионите/бонусите на Бизнес Партньора може да се приспадат месечни счетоводни такси, покриващи конвертирането на валута, такси за обща поддръжка на акаунта и организационна поддръжка на мрежата.
- 2) Компанията може да дебитира или задържи плащането на каквато и да е комисионна/бонус за каквато и да е сума, дължима от Бизнес Партньора.
- 3) Когато продукт е върнат обратно на Компанията с цел възстановяване на платените за него суми, в месеца, в който продуктът е върнат, както и всеки следващ комисионен период – до пълното възстановяване на изплатените комисиони, свързани с неговата продажба, Компанията ще:
  - a) Приспадне всички бонуси и комисиони, които са били изплатени въз основа на върнатите от БП продукти.
  - b) Приспадне съответните точки от Личния или Групов обем на Бизнес Партньора, който е спечелил комисиони/бонуси въз основа на продажбата на върнатите продукти.

#### **IX. ОГРАНИЧЕНИЯ**

Основен ангажимент на Компанията е да пази и защитава Бизнес Партньорите, повярвали и споделили мисията на SYNERGY LEAVES. При извършване на дейността си, Бизнес Партньорите също трябва да полат усилия за изграждане и разитие на репутацията на продуктите на SYNERGY LEAVES, както и да се въздържат от всяко действие и поведение, което може да навреди и е в противоречие с интересите на Компанията.

#### А) ПРЕДСТАВЯНЕ:

Бизнес Партньорите:

- 1) трябва да представят честно и откровено SYNERGY LEAVES, нейните продукти, услуги и програми в разговорите и презентациите си пред настоящи и бъдещи Бизнес Партньори.
- 2) не могат да сключват договори или сделки от името на Компанията или да се представят като служители, представители или ексклузивни дистрибутори на Компанията.
- 3) не могат да правят каквито и да било подвеждащи изявления по отношение на терапевтичните или лечебните свойства на продуктите на Компанията. Продуктите на SYNERGY LEAVES не са предназначени да диагностицират, лекуват, смекчават или предотвратяват заболявания и не трябва да се предлагат като такива.
- 4) не трябва да намекват за дадена диагноза, прогноза, оценка, лечение, описание, справяне с болестта или средство за защита от болести, неразположения или заболявания.
- 5) не трябва да правят неверни, неоснователни, заблуждаващи или умишлено изопачени предвиждания за доходи пред потенциални и настоящи Бизнес Партньори. Всички презентации на възможностите за доходи трябва да включват и „Обобщен доклад за доходите“, който се публикува периодично от Компанията и може да бъде изтеглен от бек офиса на Бизнес Партньора.
- 6) трябва да подчертават, че успехът в МПВ на Компанията е различен при всеки БП и изцяло зависи от личните усилия на БП - включително, но не само – от вложените в развитието на бизнеса умения, енергия и време.
- 7) носят пълна отговорност за всякакви устни или писмени изявления, които правят по отношение на Компанията, продуктите, услугите и възможностите, които не са в съответствие с официалните и актуални маркетингови материали на компанията.

#### В) РЕКЛАМА:

- 1) SYNERGY LEAVES възнаграждава Бизнес Партньорите за техните лични продажби (директни продажби). Това може да се извършва и на места, на които се предоставят и други услуги (напр: фризьорски салони, офиси за недвижими имоти, спа клубове и др.), стига продуктите да не се предлагат на места, където се излагат и други подобни продукти.
- 2) *Търговски обекти:* Продуктите на Компанията не могат да се продават, предлагат или разпространяват в търговски обекти, включително, но не само: магазини, пазари, ресторанти, сладкарници, вериги магазини, големи търговци на едро и дребно и т.н.
- 3) *Открити пазари, базари, вендинг машини:* Продуктите на Компанията не могат да бъдат продавани, излагани или разпространявани на открити пазари, базари, вендинг машини или други подобни места.
- 4) *Панаири, изложби, търговски изложения:* изисква се предварително писмено одобрение от Компанията за излагането, рекламата и продажбата на продуктите на Компанията, нейните услуги или бизнес възможности на щандове, реклами или други маркетингови средства, на панаири,

изложби, изложения или други подобни събития. Исканията за такива представяния трябва да се направят най-малко 30 дни преди датата на събитието, както и преди да се сключат каквито и да било договори.

- 5) За да защити Бизнес Партньорите и техните усилия в директните продажби, Компанията си запазва правото да ограничи продажбата и разпространението на продуктите на SYNERGY LEAVES на всяко място, което според нея е неприемливо.
- 6) *Външна реклама и излагане във витрини:* Външната реклама и излагането на продуктите във витрини с цел рекламиране на Компанията или продуктите не се разрешава на никое некорпоративно място.
- 7) *Рекламни материали:* С изключение на предварително одобрените рекламни материали, които могат да бъдат закупени от Компанията, никой Бизнес Партньор или друго физическо или юридическо лице не може да използва търговската марка, лого или дизайн на SYNERGY LEAVES върху каквито и да било рекламни материали (напр: ключодържатели, шапки, тениски, чаши, визитки, плакати, стикери, канцеларски материали, магнити и т.н.) .
- 8) *Използване на търговските марки на Компанията:* Бизнес Партньорите не могат да използват, възпроизвеждат или разпространяват името, логото или която и да е друга търговска марка на Компанията, освен тези, които са официално публикувани и предоставени от Компанията. Това включва, но не се ограничава до използването на термина "SYNERGY LEAVES" (или негови производни), корпоративното лого, както и всички марки или продукти, предлагани от Компанията.
- 9) На видно място, във всички материали на Бизнес Партньора трябва да присъства фразата "SYNERGY LEAVES Independent Business Partner"/"Независим Бизнес Партньор на SYNERGY LEAVES", като шрифта е същия (или по-голям) от основния шрифт на текстовете. Цветовете, вида, както и околния текст трябва да се представят на Компанията за одобрение преди печат и производство.
- 10) Бизнес Партньорите се съгласяват да избягват всякакви препратки или връзки към уебсайтове на трети лица с цел утвърждаване или наблягане на който и да е медицински или терапевтичен ефект на даден продукт или негови съставки. Без съответните потвърждения, подобни препратки се считат за подвеждащи твърдения.
- 11) Когато представят продуктите или бизнес възможностите, които Компанията предоставя, Бизнес Партньорите трябва да избягват всякакви фалшиви препоръки и референции (напр: лекари, медицински сестри, рехабилитатори, диетолози, учени, служители на Компанията и т.н.).
- 12) Бизнес Партньорите нямат право да начисляват такси за услуги, обучение, литература, материали, уеб-сайтове, членство и други материали, свързани с дейността на Компанията.
- 13) За да се избегне конфликт на интереси, Бизнес Партньорите няма да продават, разпространяват или рекламират във физически или електронни магазини (сайтове) продуктите на Компанията заедно с други продукти или материали, които не са официално одобрени от SYNERGY LEAVES.
- 14) Компанията забранява на Бизнес Партньорите да разпространяват продукти на друга, различна от SYNERGY LEAVES компания, заедно с продуктите на SYNERGY LEAVES на който и да е физически или електронен магазин. (Конкурент е всяка Компания, която търгува с билкови и/или здравословни продукти).
- 15) На Бизнес Партньорите е строго е забранено да рекламират или продават продуктите на SYNERGY LEAVES на цена, по-ниска от препоръчителната цена на дребно, обявена от Компанията.

- 16) Всички заявки за одобрение на рекламните материали трябва да бъдат подадени заедно с копие от проекта на рекламния материал на хартиен носител, преди материалът да се публикува или разпространява. Тези реклами включват, но не се ограничават до: литература, аудио или видео записи, имейли, афиши, табели за превозни средства, информационни табла, уеб сайтове, интернет комуникации, телефонни съобщения, печатни реклами, стоки и др. Всеки одобрен материал е за лична употреба и дистрибуция само в рамките на личната мрежова организация на Бизнес Партньора.
- 17) Реклама в средствата за масова информация не се разрешава и всички искания за такива проекти ще бъдат отказвани. Примери за такава реклама са: радио- и телевизионни изяви, презентации, реклами, билбордове и/или онлайн канали.
- 18) Бизнес Партньорите нямат право да възпроизвеждат материали, свързани с което и да било събитие и/или изказване на Компанията с цел продажба или дистрибуция на тези материали без писменото разрешение на SYNERGY LEAVES. Освен това, Бизнес Партньорите нямат право да възпроизвеждат за продажба или за лична употреба записи на презентации на Компанията, били те аудио или видео презентации.
- 19) Компанията има правото да поиска незабавното унищожаване на всички несъответстващи на тези условия материали, използвани от Бизнес Партньора за промотиране на продуктите или бизнес възможностите, които Компанията предоставя.
- 20) Нарушаването на някое от горните условия ще доведе до „замразяване“ на акаунта на Бизнес Партньора и процедура за разследване. (Виж Раздел XI. Дисциплинарни мерки).

#### С) РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТ:

- 1) Всички общи правила за реклама важат и за интернет/електронната реклама, включително и мненията по всички сайтове на социални мрежи (напр: Facebook, Twitter, MySpace, LinkedIn).
- 2) Бизнес Партньорите няма да рекламират или продават продуктите на Компанията в който и да било електронен или физически магазин или аукцион (включително, но не само: OLX, Bazar.bg, eBay и т. н.) За да защити Бизнес Партньорите и техните усилия в директните продажби, Компанията си запазва правото да ограничи продажбата и разпространението на продуктите на SYNERGY LEAVES на която и да било електронна страница, която Компанията намери за неприемлива и неуместна.
- 3) Имената (домейните) на сайтовете, които ще бъдат използвани за реклама и продажба на продуктите и услугите (бизнес възможностите) на SYNERGY LEAVES трябва да се представят за одобрение, преди да бъдат закупени.
- 4) Бизнес Партньорите нямат право да използват търговското наименование “SYNERGY LEAVES” или която и да е търговска марка на Компанията (или техни производни или объркващо подобни варианти), като част от електронния си адрес, име на домейн, онлайн реклами, бизнес име, потребителско име и/или контактни данни. Бизнес Партньорът се съгласява да прехвърли на Компанията за своя сметка всички имена на домейни, които нарушават тази политика.
- 5) При никакви обстоятелства Бизнес Партньорът не може да представя своя сайт като официален сайт на Компанията.
- 6) За улеснение на Бизнес Партньорите в управлението на клиентите и регистрацията на нови БП, SYNERGY LEAVES предоставя на всеки Бизнес Партньор личен уебсайт и електронен магазин, които са с одобрени от компанията текст и снимки, и които са точно копие на уебсайта на SYNERGY LEAVES. Сайтове или страници за регистрация и/или електронни магазини, различни от тези,



които Компанията осигурява няма да бъдат одобрявани за рекламиране и продажба на продуктите и услугите на Компанията.

- 7) Бизнес Партньорите могат да създават свои собствени уеб сайтове, независими от сайтовете предлагани от Компанията, при условие че те са одобрени от Компанията. За да стартирате процеса по одобрение на индивидуален сайт, трябва да се свържете с Отдела за поддръжка, за да получите инструкциите и информацията за необходимите изисквания и юридически такси.
  - a) След като е получил одобрение, Бизнес Партньорът приема, че всички евентуални промени в сайта трябва да се представят на Компанията и за тях да има писмено разрешение.
  - b) Бизнес Партньорите отговарят за актуализирането на своя независим сайт по отношение на продукти, промоции, събития и маркетингова информация.
  - c) Всички одобрени уебсайтове са за лично ползване. Бизнес Партньорите не могат да предоставят на други Бизнес Партньори своите независими уебсайтове.
- 8) Евентуалното нарушение на някое от горните ограничения ще доведе до спиране и/или прекратяване на акаунта на БП, докато се премахне съответната неточност и/или се проведе необходимото разследване (Виж Раздел XI. Дисциплинарни мерки).

#### D) АНТИ-СПАМ ПОЛИТИКА:

- 1) Компанията води политика на "нулева толерантност" към каквото и да е разпространяване на спам от страна на Бизнес Партньора.

Спам е изпращането на нежелани електронни или други съобщения, с цел налагане на определена информация на други лица, които не са изразили изрично желание или не са одобрили получаването на такава информация, независимо дали съобщението съдържа подпис или не.
- 2) Непоискана поща:

SYNERGY LEAVES не позволява на Бизнес Партньорите да изпращат непоискани търговски съобщения, освен ако това не отговаря на приложимите закони и правила, и не е било одобрено от Компанията преди самото разпространяване. Всяко ел.писмо, изпратено от Бизнес Партньора, който популяризира SYNERGY LEAVES, възможностите, предоставяни от SYNERGY LEAVES, или продуктите и услугите на SYNERGY LEAVES, трябва да отговаря на следните характеристики:

  - a) В електронното писмо, трябва да има известие, което уведомява получателя, че той или тя може да отговори на имейла чрез функциониращ имейл адрес за обратно получаване на отговори, за да поиска в бъдеще да не му се изпращат повече ел.писма или друга кореспонденция (функциониращ „линк за отписване“). Трябва да се посочи действащ имейл адрес на подателя.
  - b) Имейла трябва да включва физическия адрес на Бизнес Партньора.
  - c) Имейла трябва да посочва ясно и на видно място, че съобщението е рекламно или непоискано търговско съобщение.
  - d) Забранява се използването на заблуждаваща сюжетна линия и/или невярна информация в заглавието.
  - e) Всички искания за отказ, било то получени по имейл или с обикновена поща, трябва да бъдат уважени. Ако Бизнес Партньора получи заявка за отказ от получаване на електронни писма, Бизнес Партньора трябва да предаде това искане за автоматично отписване на Компанията.

f) Компанията може периодично да изпраща търговски съобщения от името на Бизнес Партньорите. С подписването на Договора за Бизнес Партньор, Бизнес Партньора се съгласява, че Компанията може да изпраща такива ел.писма и в тях ще се съдържа информация за физическия адрес и ел.поща на Бизнес Партньора, както е описано по-горе.

3) Автоматично телефонно набиране и непоискан факс:

a) С изключение на предвиденото в този раздел, по отношение на работата си със SYNERGY LEAVES Бизнес Партньорите нямат право да използват или изпращат нежелан факс или да използват система за автоматично телефонно избиране.

b) Терминът "система за автоматично телефонно избиране" означава оборудване, което е в състояние да: (а) складира или възпроизвежда телефонни номера, за да ги набере повторно на случаен принцип или като използва "генератор" на поредни номера; и (б) да набира такива номера.

c) Терминът "непоискан факс" означава изпращане на материали или информация по факс, които рекламират или популяризират SYNERGY LEAVES или продуктите на Компанията, МПВ или всякаква друга информация на Компанията, която се съобщава на дадено лице, освен ако не става въпрос за изпращане на факс: (а) на дадено лице с изричното му предварително заявено съгласие или разрешение; или (б) на дадено лице, с което Бизнес Партньора има утвърдени бизнес или лични отношения.

d) Терминът "утвърдени бизнес или лични отношения" означава предходна или съществуваща връзка, формирана от доброволна двупосочна комуникация между Бизнес Партньора и лицето, основана на: (а) запитване, заявка, покупка или сделка с лицето, по отношение на продуктите, предлагани от Бизнес Партньора; или (б) лична или семейна връзка, която не е била прекратявана от страните.

Е) МЕДИЕН ИНТЕРЕС:

1) Политика на Компанията е всички запитвания от медиите да се поемат от говорителите на корпоративния офис на Компанията (независимо дали става въпрос за запитвания от радиото, телевизията или печатните медии).

2) Бизнес Партньорите не трябва да се опитват да отговарят на запитванията на медиите, свързани с Компанията, продуктите или тяхната дейност като Независим Бизнес Партньор, и се съгласяват веднага да пренасочват всички запитвания към Компанията на [office@synergyleaves.com](mailto:office@synergyleaves.com).

Ф) ТЪРГОВСКА МАРКА, ПОВЕРИТЕЛНОСТ И ТЪРГОВСКИ ТАЙНИ:

*Търговската марка на Компанията е важен и ценен бизнес актив. Търговската марка спомага за разпознаваемостта на продуктите на Компанията в световен мащаб и отличава продуктите ѝ от тези на нейните конкуренти. Компанията трябва да защитава своята търговска марка от злоупотреби и нарушения или тя може да бъде лесно загубена. Всеки път, когато дадена търговска марка или символ се използва неправомерно, или се използва от лице, различно от собственика ѝ, стойността и значението на търговската марка могат да бъдат значително намалени. Следователно, Компанията трябва да полага всички усилия за да защити своята търговска марка, корпоративното си лого и дизайн, така че другите да не могат да ги използват. По-долу изброените правила са разработени с цел да запазят целостта на марката на SYNERGY LEAVES и за да се гарантира, че името и марката на SYNERGY LEAVES ще се използват единствено и само за дейността на Компанията.*

1) **Преди употреба е необходимо разрешение:** Компанията няма да позволи на което и да е лице, включително и Бизнес Партньор, да използва нейните: търговско наименовани (името на

Компанията), търговски марки (имена на продукти), дизайни или символи, без предварителното разрешение на Компанията. Компанията ще издаде разпореждане за прекратяване и спиране на дейността на всички лица, използващи нейното търговско наименование, търговски марки, дизайни и символи, без разрешението му и, ако е необходимо, ще предприеме съответните правни действия при неизпълнение на разпореждането за прекратяване и спиране. Ако Компанията не направи това, Бизнес Партньорите скоро ще открият, че пазарът е зает с продукти на Компанията, които не са произведени от SYNERGY LEAVES или не са продавани от неговите Бизнес Партньори. Очевидно е, че Бизнес Партньорите ще бъдат сериозно ошетени от такава нелоялна конкуренция.

- 2) Бизнес Партньорите не могат да използват или да се опитват да регистрират което и да е актуално или впоследствие придобито търговско име на Компанията, както и търговски марки, имена на услуги, марки на услуги, лого, имена на продукти, име на Компанията (наречени интелектуална собственост), или техни производни или заблуждаващи подобни на тях вариации по начин, който би могъл да доведе до объркване, грешка или измама по отношение на източника на рекламираните продукти или услуги.
- 3) Бизнес Партньорите не могат да използват интелектуалната собственост на Компанията или каквито и да е заблуждаващи подобни вариации на тази собственост касаещи търговско име, имейл адрес, домейн или под-домейн в интернет, телефонен номер, онлайн реклами, потребителско(и) име(на) или каквито и да било други адреси, данни за контакт или друго право на собственост.
- 4) Бизнес Партньора се съгласява незабавно да възстанови на Компанията всякакви регистрации на имена на Компанията, търговски наименования, търговски марки или имена на интернет домейни, регистрирани или запазени, които нарушават тази политика. Неспазването на това изискване ще доведе до незабавно прекратяване на статута на Бизнес Партньора. Тези действия ще доведат до прекратяване на Договора.
- 5) Информацията на Бизнес Партньора, която включва: имена, адреси, имейл адреси и телефонни номера на други Бизнес Партньори, е търговска тайна на Компанията.
- 6) Поверителната информация се предава на Бизнес Партньора по конфиденциален начин, но в съответствие с това споразумение за конфиденциалност, Бизнес Партньорът няма право да разкрива тази информация.
- 7) Бизнес Партньорите се съгласяват да не разкриват такава информация на трети страни, нито да използват тази информация за цели, които не касаят дейността на Компанията, нито да се конкурират с него.
- 8) Бизнес Партньорът е наясно, че поверителната информация е с конфиденциален характер, и че разкриването или използването ѝ е в нарушение на тези разпоредби и ще нанесе непоправими щети на Компанията и на дейността на независимия Бизнес Партньор.
- 9) При поискване от Компанията, всеки настоящ или бивш Бизнес Партньор ще върне оригинала и всички направени копия на поверителната информация на Компанията.
- 10) Компанията и нейните Независими Бизнес Партньори ще имат право да налагат възбрана за да предотвратят нарушения на тази политика.
- 11) Компанията забранява на настоящи и бивши Бизнес Партньори да промотират бизнеса на друга фирма, било то пряко или чрез трети страни по време на дейността им като Бизнес Партньор, както и каквато и да е друга рекламна дейност.
- 12) Компанията забранява на Бизнес Партньорите да продават или рекламират продукти на друга фирма заедно с продуктите на Компанията във физически търговски обекти или електронни сайтове, мрежи или места за реклама.

- 13) Бизнес Партньорите са независими изпълнители и Компанията не налага ограничения на никой Бизнес Партньор по отношение на неговото участие или търговска дейност в други МЛМ организации, стига те да не конкурират директно SYNERGY LEAVES по отношение на предлагането на билкови и/или здравословни продукти.
- 14) Ако Бизнес Партньорът реши да участва в друга организация за директни продажби, която не е конкурент на Компанията, Бизнес Партньорът се съгласява да има отделни Мрежови организации, независими една от друга. Бизнес Партньорът няма право да участва в кръстосано спонсориране. Тази политика важи за всички страни, в които Компанията официално развива дейност и е в сила и след прекратяване на Договора.
- 15) Нарушаването на условията на тези П и П представлява доброволно оттегляне и прекратяване на Договора с независимия Бизнес Партньор и влиза в сила от датата на нарушението и води до загубата на всички комисиони/бонуси, дължими за и след календарния месец, в който е възникнало нарушението.
- 16) Нарушенията на тези П и П са особено неблагоприятни за развитието и цялостния имидж на Компанията и тя има право да поиска и да получи обезщетение за тях.

#### **х. СПОРАЗУМИЕ ЗА НЕИЗВЪРШВАНЕ НА КОНКУРЕНТНА ДЕЙНОСТ**

Всеки Бизнес Партньор, който прекрати и/или анулира статута си на Бизнес Партньор се съгласява, че няма да извършва конкурентна на Компанията дейност, като привлича съществуващи клиенти на Компанията. БП не трябва да осъществява каквато и да е търговска дейност с билкови и/или здравословни продукти, подобна на дейността на Компанията, основана на Мулти Левъл Маркетинга или негов еквивалент за период от дванадесет (12) месеца.

#### **xi. ДИСЦИПЛИНАРНИ МЕРКИ**

а) Всички клаузи и условия на настоящите Политика и Процедури, включително Заявлението за Независим Бизнес Партньор, Договора, Маркетинговия План за Възнаграждения на SYNERGY LEAVES и всички други приложения, упоменати в тези П и П са неразделна част от Договора между Компанията и Бизнес Партньора. Всяко нарушение на условията и клаузите на този Договор, или всяко незаконно, измамно или заблуждаващо действие или неетично поведение от страна на Бизнес Партньора, по преценка на Компанията могат да доведат до една или повече от следните дисциплинарни мерки:

- 1) Издаване на писмено предупреждение;
- 2) Налагане на глоба, която ще се удържа от бъдещите плащания на комисиони или бонуси;
- 3) Препозициониране на цялата или част от Мрежовата организация на БП;
- 4) Временно преустановяване на договора за Независим Бизнес Партньор;
  - а) Временното преустановяване означава, че в процеса на разследване и/или в очакване на окончателно решение, Бизнес Партньорът няма право да извършва каквато и да е дейност като Бизнес Партньор (няма да се извършват плащания на комисиони/ бонуси, нито каквато и да било комуникация с неговата мрежова организация надолу или нагоре по мрежата), до момента, в който преустановяването се отмени. Ако все пак, по време на временното преустановяване се установи че Бизнес Партньорът извършва търговска дейност, свързана с продуктите на Компанията, Договорът с Компанията ще бъде незабавно прекратен.
- 5) Прекратяване на Договора като Независим Бизнес Партньор (Бизнес Партньорът губи всички неизплатени комисиони/бонуси и права над Мрежовата си организация);

- 6) Всяка друга мярка, изрично посочена в клаузите на тези П и П.

## **xii. ПРЕВОДИ НА МАТЕРИАЛИ НА ЧУЖДИ ЕЗИЦИ**

Понякога Компанията може да предостави преведени на чужд език маркетингови материали и информация за продуктите и политиките на Компанията. Ако се констатират несъответствия в текстовете, смисъла или интерпретацията на текстовете между българския и съответния чужд език, превес има българската версия.

## **xiii. ДЕКЛАРАЦИЯ ЗА КОНФИДЕНЦИАЛНОСТ**

- a) Компанията е поела отговорност за неприкосновеност на личните данни и прави всичко необходимо за сигурността на Бизнес Партньорите и клиентите, решили да осъществяват търговска дейност със SYNERGY LEAVES. Компанията е взела мерки за сигурност, с цел предпазване от загуба и злоупотреба с предоставената поверителна информация. Компанията използва признати лидери в индустрията за защита на сървърите и технологията за криптиране за защита на сделките на Бизнес Партньорите и клиентите и предприема необходимите мерки за защита срещу кражба на самоличност или измама с кредитни карти, включително проверка на информацията на Бизнес Партньора и клиента при всяка транзакция. Компанията никога няма да продаде информацията, която получава и няма да я използва за реклама на продукти или услуги, които не са свързани с Компанията.
- b) Бизнес Партньорите са наясно, че ще получават или ще имат достъп до лична информация. Всеки Бизнес Партньор ще съхранява тази информация отделно от всякаква друга информация, използвана или съхранявана от Бизнес Партньора и се ангажира пред Компанията, че ще събира, използва и/или разкрива лична информация само за целите, разрешени от Компанията по отношение на използването и/или разкриването на лична информация. През цялото време Бизнес Партньора ще спазва изискванията за конфиденциалност на приложимото законодателство и ще уведомява незабавно Компанията за всяко нарушение или подозрение за нарушение на сигурността на личните данни.

## **xiv. ОБЕЗЩЕТИЕ**

Всеки Бизнес Партньор трябва да предпазва Компанията от всякакви искове, щети или отговорности, произтичащи от изопачаване на фактите, небрежност или неизпълнение на тези П и П от страна на Бизнес Партньора. Тази разпоредба остава в сила и след изтичане на Договора.

## **xv. ЗАКОНОВ ПРЕВЕС**

Тези Политика и Процедури са съобразени с действащите законови разпоредби. Тези закони имат превес пред всяка клауза, включена в настоящия документ.

## **xvi. ИЗМЕНЕНИЯ**

С цел съобразяване със законите за управление и икономическите условия, Компанията има изключителното право да променя Маркетинговия План за Възнаграждения, продуктовата линия, цените, сроковете или П и П. След известяването им на Бизнес Партньорите, тези промени влизат веднага в сила и стават задължителни. Актуализациите ще се публикуват в бек-офиса на Бизнес Партньора. В случай на писмено искане от Бизнес Партньора, промените може да се представят и на хартиен носител. Бизнес Партньорите се съгласяват да спазват всичките тези изменения.

## **xvii. ОТКАЗ ОТ ПРАВО**

В случай на не-употреба на свое право от страна на Компанията съгласно условията, посочени в тези П и П, Планът за възнаграждения на SYNERGY LEAVES, Заявлението и Договора за Бизнес Партньор, или който и да е друг документ, посочен тук, не представлява отказ на Компанията от това свое право. Отказ от права от страна на Компанията може да бъде валиден само ако е в писмена форма и подписан от упълномощен служител на Компанията.

#### **xviii. ПОЛИТИКА И ПРОЦЕДУРИ - ИЗПЪЛНЕНИЕ**

Ако се установи, че някоя разпоредба на тези П и П е невалидна, незаконна или неприложима поради някаква причина, Компанията може да измени или отмени тази разпоредба. Изменението или отмяната на някоя клауза или разпоредба не се отразява на останалите клаузи и разпоредби, които ще останат в пълна сила и в действие.

#### **xix. АРБИТРАЖ**

1. При получаване на информация/доказателство за някакво нарушаване на Договора или на тези П и П, SYNERGY LEAVES ще връчи писмено съобщение на Бизнес Партньора, в което ще го информира за характера на обявеното нарушение и за началото на арбитраж за разрешаване на този спор.
2. За начало на арбитража ще се счита следващият работен ден след изпращането на писменото съобщение ("начална дата на арбитража"). Арбитражът може да продължи до деветдесет (90) дни, считано от началната дата на арбитража.
3. Арбитражът ще се провежда в съответствие със следните правила:
  - a) От началната дата на арбитража изпълнението на Договора и от двете страни временно се прекратява.
  - b) Бизнес Партньорът трябва да прекрати дейността си, като няма право да поръчва или закупува продукти и SYNERGY LEAVES няма задължения да го снабдява с каквито и да било продукти и услуги.
  - c) БП губи правото си на изплащане на бонуси/комисиони и ползването на привилегии, произтичащи от статута му на Бизнес Партньор. Такива привилегии и правото на изплащане на комисиони няма да се отчитат от месеца с обема, в който е началната дата на арбитража. В случай, че вече са били извършени плащания към Бизнес Партньора, отнасящи се за този период, той/тя трябва да възстанови сумата на SYNERGY LEAVES докато се разреши спора.
  - d) БП може да отговори писмено срещу обвиненията в срок от десет (10) дни от датата на получаване на съобщението за започване на арбитраж, но не по-късно от петнадесет (15) дни от началната дата на арбитража. В случай, че не се отговори в този срок, SYNERGY LEAVES ще приеме, че съобщеното нарушение се приема.
  - e) Всички получени в срок писмени отговори на обвинения ще бъдат разглеждани от SYNERGY LEAVES в съответствие с наличната информация и SYNERGY LEAVES ще събира допълнителни сведения и ще извършва проучвания, ако е необходимо. SYNERGY LEAVES ще информира писмено Бизнес Партньора за окончателното си становище в срок от деветдесет (90) дни от началната дата на арбитража.
  - f) Ако окончателното становище на SYNERGY LEAVES е, че Бизнес Партньорът е нарушил Договора или тези П и П, SYNERGY LEAVES ще бъде в правото си да прекрати Договора, считано от началната дата на арбитража, като уведоми Бизнес Партньора писмено за това.

g) Ако окончателното становище на SYNERGY LEAVES е, че Бизнес Партньорът не е нарушил Договора или тези П и П, Договорът влиза в сила отново и незабавно считано от началната дата на арбитража и правото на Бизнес Партньора на комисиони и привилегии, произтичащи от Договора се възстановяват.

4. Нито една от страните няма да има правото да търси компенсации/обезщетения от другата страна за каквито и да е повреди и/или загуби, претърпени от нея в резултат от временното прекратяване на изпълнението на Договора. Всяка от страните по арбитража носи отговорност за собствените си разходи и разноси по арбитража, включително правни и административни такси. Решението на арбитража е окончателно и задължително за страните и, ако е необходимо, може да се сведе до решение във всеки компетентен съд. Нищо в настоящите условия на Договора не възпрепятства Компанията от прилагане и получаване от който и да е друг компетентен съд на заповед, възбрана или други мерки, с цел опазване и защитаване на интересите на Компанията преди, по време или след подаването на арбитражната процедура или друго производство или в очакване на решение или постановяване на решение във връзка с всяка арбитражна или друга процедура. Това споразумение за арбитраж е валидно и остава в сила и след прекратяването или изтичането на срока на Договора.

#### **xx. ПРИЛОЖИМО ПРАВО И МЯСТО НА СЪДОПРОИЗВОДСТВО**

Мястото на провеждане на съдебни процедури за разрешаване на спор или всеки друг въпрос, който не е предмет на арбитраж ще бъде в град София, България.

#### **xxi. КОНТАКТИ**

Телефон	+359 876 802 004
Уеб-сайт	<a href="http://www.synergyleaves.com">www.synergyleaves.com</a>
E-mail	<a href="mailto:support@synergyleaves.com">support@synergyleaves.com</a>
Адрес за кореспонденция	София 1417 p-н Лозенец, ул. Русалийски Проход 15