

Положение о работе Сервисных Центров «Стандарты и требования для открытия и работы Сервисных Центров»

1. Условия открытия Сервисных Центров (СЦ)

1.1. Руководитель СЦ должен быть партнером компании не менее 3 месяцев и иметь в своей структуре:

- 10 лично приглашенных партнеров ($275PV * 10 = 2750PV$)
- объем в малой и большой ветке должен быть более 5700 PV в каждой.

1.2. Руководитель СЦ должен иметь статус юридического лица и работать с компанией, как юридическое лицо.

1.3. Помещение для сервисного центра должно иметь площадь не менее 30 квадратных метров, фото и видео магазина – с улицы и внутри должно быть отправлено в компанию;

1.4. Руководитель СЦ заключает с компанией Договор Поставки;

Для заключения Договора Поставки руководитель СЦ направляет в компанию пакет документов (копию подтверждения юридического лица, образец печать, копию Договора аренды, банковские реквизиты, копию паспорта);

1.5. Руководитель СЦ обязан вместе с пакетом документов предоставить в компанию подписанное им настоящее Положение с пометкой «ознакомлен», с отметкой о пройденном обучении с указанием ФИО лидера и подписью на каждом листе;

1.6. При открытии СЦ для покупки товара на счет в личный кабинет (ЛК) вносится сумма в размере 500 000 руб.

1.7. При регистрации СЦ оплачивается невозвратный взнос 35 000 руб.

2. Функции и обязанности сервисных центров

2.1. СЦ являются представительством и лицом компании Greenleaf. Открываются в разных населенных пунктах с целью удобства обслуживания и расширения дистрибьютерской сети в регионах.

2.2. Качественное обслуживание всех дистрибьюторов компании Greenleaf вне зависимости от принадлежности к структурам и спонсорским линиям по единым дистрибьютерским ценам при регистрации новых партнеров (стартовые наборы), продаже продукции с сопроводительными документами и обязательным проведением PV (в течение 3 дней после оплаты продукции).

2.3. Предоставление помещения для проведения обучающих мероприятий с указанием расписания и тематических встреч.

2.4. СЦ должен быть оснащен необходимой для работы и обучения оргтехникой.

2.5. Руководитель СЦ должен обеспечить защиту имиджа и интересов компании в своем регионе.

2.6. При проведении каких-либо акций или мероприятий, стимулирующих продажи,

руководитель СЦ должен уведомить об этом компанию за 14 дней до начала акции или мероприятия.

2.7. Контроль за соблюдением дистрибьюторами правил ведения маркетинговой деятельности и этических норм компании.

2.8. При регистрации нового партнера руководителя СЦ обязаны предоставлять в компанию достоверную информацию о новом партнере согласно официальной регистрационной формы: Ф.И.О., дата рождения, паспортные данные, электронный адрес, телефон, номер спонсора, номер размещения. Брать и хранить копии, сканы или фото паспортов строго запрещено.

3. Условия сотрудничества

3.1. Для новых СЦ (работающих менее 6 месяцев) совокупный товароборот (купонный и балловый) от 150 000 руб.

3.2. Для СЦ, открытых более 6 месяцев товароборот в месяц составляет:

- балловый не меньше 60 PV;
- купонный не меньше 100 000 руб.

3.3. При невыполнении месячного товароборота более 6 месяцев СЦ меняет статус на Центр Обучения (ЦО), также компания имеет право закрыть такой СЦ (ЦО).

3.4. Сервисный (региональный) сбор составляет 5%.

4. Отгрузка продукции

4.1. Сборка и отгрузка товаров осуществляется при 100% оплате заказа.

4.2. Отправка заказанного и оплаченного товара производится в течение 5 рабочих дней после получения накладной. В дни поступления продукции на склад срок отгрузки увеличивается на 2-3 дня. В зимнее время отправка может продлиться на 2-3 дня.

4.3. Доставка стартовых наборов осуществляется за счет компании до терминалов транспортных компаний в крупных городах России (от терминала до адреса получателя – за счет получателя).

4.4. Доставка PV продукции осуществляется при заказе от 100 000 руб. по России и от 50 000 руб. по Москве.

4.5. Доставка купонной продукции осуществляется при заказе от 150 000 руб. по России и от 100 000 руб. по Москве.

4.6. Первый заказ оформляют целыми коробками (не поштучно).

5. Брак или недостача товара

5.1. При получении товара с внешними повреждениями упаковки, признаками вскрытия необходимо составить Акт приемки с представителем транспортной компании с указанием количества и характера повреждений, выслать фото составленного Акта и фото поврежденной упаковки.

5.2. Если при получении товара обнаружена недостача, необходимо предоставить фото накладной и видео вскрытия коробок.

5.3. Если нет доказательств, что продукты утрачены по вине компании или транспортной организации, то компенсация не предусмотрена.

6. Зональная политика

6.1. Количество Сервисных Центров в конкретных городе, регионе, стране определяется на усмотрение компании.

7. Закрытие СЦ:

7.1. Если руководитель Сервисного Центра продает продукцию других компаний и производителей.

7.2. Если снижает цены на товары без уведомления компании (необходимо написать письменное заявление о намерении разовой акции).

7.3. В случае нарушения политики компании и правил ведения деятельности, а также за нарушение пунктов настоящего Положения.

7.4. Если товароборот СЦ меньше минимального установленного компанией.

7.5. Если нарушения повторяются неоднократно.

8. Штрафные санкции и наказания

8.1. При однократном невыполнении п.2.1. с представленными фактами данного нарушения для СЦ назначают штраф 50 000 рублей и блокируют на 1 месяц. При повторном нарушении – закрытие СЦ.

8.2. Запрещается повторно регистрировать дистрибьюторов, которые уже являются партнерами компании. При однократном нарушении - штраф 50 000 рублей и блокируют на 1 месяц. При повторном нарушении – закрытие СЦ.

8.3. Запрещается регистрировать партнеров из других структур. При однократном нарушении - штраф 50 000 рублей и блокируют на 1 месяц. При повторном нарушении – закрытие СЦ.

8.4. Запрещается продавать товары других компаний. При однократном нарушении - штраф 50 000 рублей и блокируют на 1 месяц. При повторном нарушении – закрытие СЦ.

8.5. Наставник, рекомендуемый партнера для открытия СЦ, обязан ознакомить с условиями настоящего Положения (объяснить, научить, показать весь процесс деятельности СЦ и ЛК).

8.6. Если новый держатель СЦ не знает, как работать, по рекомендации данного наставника, компания вправе запретить открытие новых СЦ данному наставнику-рекомендателю.

- Настоящие правила вступают в силу с 01.02.2025 г.