

2017 Nowe Zasady



4.1 Novus Customers nie mogą sponsorować

Novus Customers nie mogą sponsorować ani sprzedawać detalicznie przez stronę internetową Firmy.*

P: Czemu zmienia się zasada, zezwalająca Novus Customers sponsorować na taką, zgodnie z którą NIE mogą sponsorować?

O: *Novus Customer to osoba, która kupuje produkty w obniżonej cenie i jako taka przynależy, wraz z klientami detalicznymi, do grona końcowych użytkowników produktów, nie uczestniczących w planie marketingowym. Osoby te nie są uczestnikami planu marketingowego Firmy i dlatego, do czasu uzyskania pozycji Assistant Supervisora, nie powinny mieć możliwości sponsorowania. FBO traktowani są jako „uczestnicy” planu marketingowego, ponieważ mogą otrzymywać wynagrodzenie za sprzedaż produktów klientom detalicznym i Novus Customers, jak również premie za sponsorowanie i szkolenie FBO, by robili to samo. Ta zmiana w Zasadach pasuje Novus Customers w przynależnym im miejscu – w grupie nieuczestniczących w planie konsumentów.*

P: Co stanie się z bieżącymi Novus Customers, którzy już kogoś zasponsorowali?

O: *Wcześniejszy sponsoring dokonany przez Novus Customers pozostaje w mocy, a osoby te nie utracą struktury zasponsorowanej przed wejściem w życie nowej zasady. Nie będą jednak mogły sponsorować kolejnych osób, dopóki nie zyskają uprawnienia do ceny hurtowej.*

4.2 Polityka 6-miesięcy dla Novus Customers

Novus Customer, który nie dokonał zakupu przez sześć pełnych miesięcy kalendarzowych, zostanie automatycznie usunięty z bazy Firmy.

P: Czy dawny Novus Customer może zapisać się ponownie pod dowolnym sponsorem?

O: *Tak.*

P: Czy dawny Novus Customer podlega zasadzie responsoringu?

O: *Nie. Będzie mógł się responsorować natychmiast po usunięciu z bazy danych.*

P: Jeśli klient detaliczny, składając zamówienie online, wpisze nr ID NC, który został usunięty z bazy danych, gdzie trafią obroty z tego zakupu?

O: *Obroty wygenerowane przez ID, które zostało usunięte z bazy danych, przejdą na następnego aktywnego nadspansora.*

4.4 Opłaty bankowe za “zagraniczne” wypłaty premii

Jakiegokolwiek opłaty lub koszty zewnętrzne naliczone od wypłat dokonanych na rzecz FBO z tytułu zysków/premii wypracowanych poza krajem zamieszkania FBO, pozostają w gestii tego FBO.

4.5 Polityka 36-miesięcy

FBO, który nie dokonał zakupu przez 36 kolejnych miesięcy kalendarzowych, zostanie automatycznie usunięty z bazy Firmy.

P: Czy stanie się to automatycznie?

O: *Tak.*

P: Czy dawny FBO, który został usunięty z systemu zgodnie z zasadą 36 miesięcy, może zapisać się ponownie pod dowolnym sponsorem?

O: *Tak.*

P: Co ma na celu ta zmiana zasad?

O: *FBO, którzy nie zrobili żadnych zakupów przez 36 miesięcy, potwierdzili swoją bezczynność i brak zainteresowania zarówno produktami, jak i szansą oferowaną przez Forever Living. Jedynie powiększają pulę nazwisk w naszej bazie FBO.*

P: Jeżeli FBO zostanie usunięty z bazy danych, czy musi upłynąć jakiś czas zanim zostanie ponownie zasponsorowany?

O: *Nie. Może zostać zasponsorowany od razu, ale bez przywrócenia poprzedniej pozycji w planie marketingowym i struktury.*

P: Jeśli klient detaliczny, składając zamówienie online, wpisze nr ID FBO, który został usunięty z bazy danych, gdzie trafią obroty z tego zakupu?*

O: *Obroty wygenerowane przez ID, które zostało usunięte z bazy danych, przejdą na następnego aktywnego nad sponsora.*

6.05 12-miesięczna Polityka Premii Lidera

Manager, który nie jest uprawniony do Premii Lidera przez 12 kolejnych miesięcy, trwale utraci wszystkie linie managerskie w strukturze. Dlatego wszystkie linie managerskie staną się Wstępującymi Managerami pierwszej generacji dla następnego uprawnionego do Premii Lidera Managera w górę linii sponsorowania. Jeżeli Manager nie jest uprawniony do Premii Lidera przez 11 miesięcy, może wykorzystać 12. miesiąc jako swój 1. miesiąc z 3-miesięcznego okresu re kwalifikacji i nie utraci swoich linii managerskich.

P: Co ma na celu ta zmiana zasad?

O: *Managerowie, którzy nie uzyskali kwalifikacji do Premii Lidera przez 12 miesięcy nie wkładają wysiłku w budowanie biznesu zasługującego na Premię Lidera. W takich przypadkach często wkracza nad sponsor, by budować i wspierać strukturę Managera bez kwalifikacji, po czym, kiedy ta struktura staje się znacząca, ów Manager wraca i co miesiąc kupuje 12 cc po to, by „zebrać śmietankę” w postaci Premii Lidera. Tym samym, nad sponsor nie jest stosownie wynagradzany za swoje wysiłki. Ta zmiana pomoże nam zapobiegać wykupywaniu prawa do Premii Lidera.*

P: Co dzieje się w sytuacji, gdy Manager, który utracił struktury managerskie, zbuduje potem nową linię managerską?

O: Jeżeli osoba ta zbuduje później nową linię managerską, zyska prawo do kwalifikacji do Premii Lidera od tej nowej linii. Jeżeli jednak po zbudowaniu tej linii, znów przez 12 miesięcy nie będzie kwalifikowała się do Premii Lidera, ją również utraci.

14.01 12-miesięczna Polityka Responsoringu

Obecnie zarejestrowany FBO może responsorować się pod innego sponsora po 12 miesiącach braku aktywności.

P: Minimalny czas do responsoringu został skrócony z 24 do 12 miesięcy. Dlaczego?

O: Odnosi się wrażenie, że jeśli FBO jest całkowicie bezczynny przez 12 miesięcy i jednocześnie jest chętny zacząć od nowa, z nowymi sponsorami, świadczy to o tym, że jego poprzednim sponsorom w niewielkim stopniu lub wcale nie zależało na jego rozwoju w Firmie. Konieczność odczekania 24 miesięcy przed responsorowaniem się zdaje się być zbyt długim okresem dla utrzymania zainteresowania i entuzjazmu FBO. Aby pozostać fair wobec pierwotnych sponsorów, zachowano okres 12 miesięcy, by dać im czas na pracę z tym FBO i włączenie go w działalność jako cennego członka struktury.

P: Czy to samo dotyczy FBO wykluczonych z Firmy?

O: Tak, pod warunkiem uzyskania akceptacji odpowiedniego VP.

P: Jeżeli FBO responsoruje się po 12 miesiącach, czy zostanie przywrócona jego poprzednia aktywność i struktura?

O: Nie, FBO responsorujący się po 12 miesiącach zaczyna jako całkiem nowy FBO.

**Dotyczy krajów, w których dostępny jest firmowy sklep detaliczny online.*