

ПАРТНЕРСКИЙ ДОГОВОР

Общество с ограниченной ответственностью «Ли Вест» (местонахождение: г. Новосибирск, ул.Ермака,3, оф 1, ОГРН 1025401928254, ИНН 5405212154), именуемое в дальнейшем «Компания», и физическое (либо юридическое) лицо, именуемое «Партнер», имеющее индивидуальный номер (ID), принимают на себя следующие обязательства:

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.

1.1. Настоящим договором определено, что любое действие, которое Партнер производит с продукцией после ее покупки, он производит от своего имени и за свой счет. Партнер не отвечает своим имуществом за долги Компании, а Компания не несет ответственности за долги Партнера.

Партнером может быть физическое лицо, начиная с 14 лет. При этом несовершеннолетние в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет совершают сделки от своего имени с письменного согласия своих законных представителей: родителей, усыновителей или попечителя, за исключением сделок, поименованных в п. 2 ст. 26 ГК РФ.

Все права и обязанности физического лица, обозначенные в настоящем договоре, распространяются на юридическое лицо в полном объеме.

1.2. Настоящий договор вступает в силу с момента его публикации на сайте Компании; для Партнера — с даты присвоения индивидуального номера (ID) после заполнения им анкеты настоящего договора.

Компания присваивает Партнеру индивидуальный номер (ID), который используется им при заказе продукции и ведении бизнеса согласно Маркетинг-плану. Партнер несет самостоятельную ответственность за сохранение в тайне своего индивидуального номера (ID) во избежание злоупотреблений со стороны третьих лиц, в т.ч. при использовании начисленных скидок и баллов в соответствии с Маркетинг-планом и политикой ведения бизнеса Компании.

1.3. Подписывая анкету к настоящему договору, Партнер подтверждает, что он ознакомился и принимает условия настоящего договора в целом, ознакомлен с действующей политикой ведения бизнеса, условиями Маркетинг-плана, правилами партнерской деятельности, принятыми в Компании. Партнер подтверждает также, что проинформирован о стандартах ведения бизнеса: миссии Компании, Этическом кодексе и Маркетинг-плане Компании, с которыми Партнер может ознакомиться на сайте или в офисах Компании.

1.4. Анкета Партнера может быть передана в головной офис Компании или ближайший информационно-сервисный центр по электронной почте, заказным письмом с уведомлением о вручении по адресу, указанному в договоре, или доставлена лично.

1.5. Потенциальный Партнер вправе дистанционно отправить заявку на заключение Партнерского Договора через официальный сайт Компании www.liwest.ru (в разделе https://reg.liwest.ru/reg_form/).

Предварительно заявителю следует выбрать Спонсора (рекомендателя) и ИСЦ (информационно-сервисный центр). На сайте Компании в директории «Бизнес» «ОНЛАЙН-РЕГИСТРАЦИЯ ПАРТНЕРА» заявитель заполняет поле «Рекомендатель» (при его наличии) и анкету со своими личными данными, регистрируется и отправляет в Компанию свою заявку. Партнерский Договор активируется при выполнении объема в месяц регистрации, равного 30 баллам. Для завершения процедуры заключения Партнерского Договора Партнер может обратиться в ИСЦ, предъявив электронное письмо от Компании с номером ID либо совершив покупку в интернет-магазине компании <https://lw-shop.ru/> на свой индивидуальный ID-номер.

1.6. Уведомления и иные обращения Партнера, переданные в Компанию по электронной почте, считаются полученными от Партнера, если они отправлены с адреса электронной почты, указанного Партнером в его анкете или при его регистрации в Личном кабинете через сайт Компании (п.1.5 настоящего договора) при подтверждении Компанией получения данного уведомления.

1.9. Цена и ассортимент продукции определяются Компанией и указываются в текущем прайс-листе, который действует на дату оплаты. С действующим прайс-листом Партнер может ознакомиться на официальном сайте и в ИСЦ Компании.

1.10. Подписывая анкету к настоящему договору, Партнер предоставляет СОГЛАСИЕ Компании на обработку, использование и передачу своих персональных данных, указанных в анкете, третьим лицам на условиях конфиденциальности в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации и Согласии. Такое использование и/или передача могут осуществляться исключительно в целях исполнения настоящего договора, в том числе для осуществления третьими лицами обслуживания Партнера, рассылки информации и рекламных материалов Компании, доставки товара, в других целях, отвечающих требованиям действующего законодательства и необходимых для исполнения настоящего договора. Под обработкой персональных данных стороны понимают сбор, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), использование, обезличивание, блокирование, уничтожение и любые другие операции с персональными данными.

1.11. Партнер вправе отозвать согласие на обработку персональных данных при условии письменного уведомления Компании.

2. ПРАВА ПАРТНЕРА.

Партнер имеет право:

2.1. Выбрать Спонсора до подписания настоящего договора. Смена Спонсора невозможна в течение всего периода партнерской деятельности по настоящему договору.

2.2. Получать базовую информацию о бизнес-системе Компании. Приобретать продукцию по ценам, установленным согласно Маркетинг-плану и политике ведения бизнеса Компании. Продвигать продукцию Компании лично, через специализированные магазины, отделы торговой сети, медицинские центры и лечебные учреждения, ИСЦ.

2.3. Вести поиск потенциальных Партнеров и Клиентов, приглашать их к сотрудничеству с Компанией в рамках правил, оговоренных Маркетинг-планом и политикой ведения бизнеса Компании. Информировать потребителей о продукции Компании, ее свойствах и правильном применении.

Партнеры вправе рассказывать о личном успехе, достижениях морального и материального порядка, полученных в результате сотрудничества с Компанией.

2.4. Строить собственную структуру потребителей в рыночной сфере прямых продаж согласно правилам Маркетинг-плана и региональной политики Компании, а также в рамках законодательства стран, где осуществляется деятельность Партнера. Иметь равные с другими Партнерами права независимо от территориальной и национальной принадлежности.

2.5. Получать вознаграждение в виде бонуса за товарооборот сбытовой структуры.

Правила начисления бонусов и вознаграждений оговорены Маркетинг-планом Компании.

Повышать свой квалификационный статус, участвовать в промоакциях, организованных Компанией. Получать подарки, премии от Компании, публиковать свое мнение в корпоративных СМИ.

2.6. Открывать информационно-сервисные центры (ИСЦ) на территории РФ, зарубежных стран согласно правилам региональной политики и схемам взаимодействия ИСЦ с Компанией. ИСЦ вправе получать от Компании продукцию, правовую, методическую, информационную поддержку, необходимую для развития партнерской структуры в различных регионах РФ и других странах.

2.7. Передать по собственному желанию свой индивидуальный номер (ID) близким родственникам для продолжения партнерской деятельности. Для этого необходимо обратиться в Компанию с соответствующим заявлением. Если родственник является представителем структуры другого Партнера Компании, он обязан аннулировать занимаемое в Компании положение и принять ID дарителя. Партнер, передавший свой индивидуальный номер (ID), прекращает свою деятельность в Компании.

2.8. Принять индивидуальный номер (ID) умершего Партнера Компании по правилам наследования имущества. Если наследник является представителем структуры другого Партнера Компании, он обязан аннулировать занимаемое в Компании положение и принять ID умершего Партнера. В случае отказа преемника от наследства ушедшего из жизни Партнера созданная им сбытовая структура передается Спонсору умершего.

2.9. По личному желанию завершить партнерскую деятельность в Компании. Для этого следует передать в Компанию соответствующее заявление. Повторная регистрация Партнерского Договора возможна не ранее, чем через 9 месяцев. При этом Партнер вправе выбрать нового Спонсора.

3. ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРА.

Партнер обязан:

3.1. Предоставлять кандидатам до подписания настоящего договора полную информацию о правилах партнерской деятельности в Компании. В качестве информационного спонсора оказывать активную помощь и поддержку, обучать и передавать опыт построения собственных структур начинающим Партнерам. Пропагандировать только те методы и способы получения доходов, которые соответствуют политике и правилам ведения бизнеса в Компании.

3.2. Использовать точное описание продуктов, услуг и направлений деятельности Компании исключительно в рамках информации, опубликованной в аннотациях, на этикетках, в научных монографиях, корпоративных СМИ и в официальных документах Компании.

3.3. Не наносить своими действиями ущерб и не подрывать имидж Компании. Вести свой бизнес в соответствии с миссией, Этическим кодексом и правилами партнерской деятельности в Компании. Партнер обязуется поддерживать контакты с привлеченными Партнерами, проводить встречи и семинары, другие мероприятия, способствующие увеличению объемов продаж продукции Компании.

3.4. Вести свой бизнес самостоятельно, независимо от Компании, принимая на себя все затраты, риски и ответственность, связанные с его коммерческой деятельностью.

Расходы, связанные с осуществлением указанных обязанностей, Партнер несет самостоятельно. Партнер не вправе передавать свои права и обязанности по настоящему договору третьим лицам без письменного согласия Компании.

3.5. Не продавать и не предлагать Партнерам Компании товары и услуги других компаний, конкурирующих с продукцией и услугами Компании. Воздерживаться от использования сравнений, которые могут ввести потребителя в заблуждение.

3.6. Партнер не должен в прямой или косвенной форме сообщать ложные сведения в отношении Компании, а также ее продукции. Партнер обязан воздерживаться от недобросовестного использования имени или репутации, фирменного наименования, товарного знака и продукции Компании.

3.7. Руководствоваться стандартами бизнеса, правилами работы, Этическим кодексом, требованиями к оформлению ИСЦ, правилами работы с Партнерами в социальных сетях и интернете, принятыми в Компании. С указанными документами можно ознакомиться на официальном сайте или в офисах Компании. Предупреждать и предотвращать нарушения Этического кодекса и правил партнерской деятельности в Компании со стороны других Партнеров и оперативно сообщать об этих фактах руководству Компании.

3.8. Использовать для рекламных целей только те инструменты и средства для продажи продукции (прайс-листы, документы, каталоги, брошюры, буклеты, аудио- и видеоматериалы, фирменные журналы, образцы презентаций и т. д.), которые утверждены и предоставлены Компанией.

Собственное изготовление и распространение печатных материалов, рекламирующих продукцию Компании, со стороны Партнера не допускается. Публикация фотографий представителей спорта, науки, шоу-бизнеса, образы которых Компания использует для рекламы своей продукции, фотоснимков продукции Компании, использование зарегистрированных товарных знаков, правообладателем которых является Компания,

возможно только с предварительного письменного согласия Компании.

Компания должна быть ограждена от споров и претензий со стороны третьих лиц, предметом которых явилось бы использование образов указанных выше объектов.

3.9. Предварительно согласовать намерение открыть ИСЦ с руководством Компании в соответствии с положениями региональной политики Компании.

4. ОБЯЗАННОСТИ КОМПАНИИ.

Компания обязана:

4.1. Обеспечивать гарантии надлежащего качества продукции и соответствия ее стандартам и требованиям законодательства РФ.

4.2. Заблаговременно объявлять акции, промоушены и другие мероприятия для стимулирования реализации продукции.

4.3. Рассчитывать, начислять и выплачивать Партнерам бонусы согласно правилам Маркетинг-плана и законодательству РФ, подводить итоги промоакций в соответствии с заявленными условиями.

4.4. Заблаговременно вносить дополнения и изменения в Маркетинг-план, премиальный план, квалификационные условия, оперативно информируя Партнеров об изменениях и дополнениях. Информация об этих изменениях предварительно размещается на официальном сайте Компании. Изменения получают законное действие с момента публикации информации на официальном сайте Компании.

4.5. Компания оставляет за собой право вносить изменения в прайс-лист в части ассортимента товара и его стоимости. Компания информирует Партнеров о ценовых и ассортиментных изменениях путем размещения информации на официальном сайте Компании, путем рассылки по электронной почте, в офисах и ИСЦ Компании.

Регулярность и порядок распространения этих материалов определяется Компанией.

5. РАСТОРЖЕНИЕ И ИЗМЕНЕНИЕ ДОГОВОРА.

5.1. Настоящий договор прекращает свое действия в отношении данного Партнера при отсутствии закупок в течение 12 месяцев с момента регистрации и получения индивидуального номера (ID) Партнера или по истечении 12 месяцев с момента последней закупки Партнером.

5.2. Компания имеет право изменить условия настоящего договора, политики ведения бизнеса, Маркетинг-плана в одностороннем порядке.

5.3. Информирование Партнеров о внесении соответствующих изменений Компания производит путем оповещения через официальный сайт Компании. Изменения получают законное действие с момента публикации информации на официальном сайте Компании.

5.4. Если Партнер не согласен с изменениями договора, он имеет право на его одностороннее расторжение. В этом случае договор считается расторгнутым с даты уведомления Партнером Компании о таком расторжении.

5.5. Неуведомление Партнером о своем несогласии с изменением договора, политики ведения бизнеса, Маркетинг-плана до даты вступления в силу изменений считается согласием Партнера с такими изменениями. С даты вступления в силу соответствующих изменений стороны в своих отношениях руководствуются вышеуказанными документами в новой редакции.

5.6. Компания вправе расторгнуть настоящий договор в случае нарушения Партнером обязательств по соблюдению политики и правил и других стандартов ведения бизнеса, действующих в Компании. В этом случае договор считается расторгнутым с даты уведомления Партнера.

6. ПРАВИЛА ОБМЕНА И ВОЗВРАТА ПРОДУКЦИИ.

6.1. Партнер вправе без объяснения причины вернуть товары в течение 14 дней со дня покупки в тот офис или ИСЦ Компании, где была совершена покупка. Указанная норма не распространяется на БАД, косметические средства, иную продукцию, не подлежащую обмену и возврату согласно действующему законодательству РФ.

6.2. Возврат продукта возможен при наличии товарного чека (бланка заказа) и условии, что товар не был в употреблении, не нарушены целостность упаковки и фабричные ярлыки, при соответствии серии и сроков годности.

6.3. При возврате продукции потребителю возвращаются деньги, а баллы, проведенные на ID-номер потребителя (Клиента, Партнера), аннулируются.

6.4. Обмен товара ненадлежащего качества производится путем замены на идентичный новый качественный товар. Партнер обязуется проверить качество товара в индивидуальной упаковке в течение 10 дней со дня покупки и имеет право обменять товар со скрытыми недостатками в том офисе или ИСЦ Компании, где была совершена покупка.

Обмен товара возможен при наличии товарного чека (бланка заказа) и условии, что на упаковке дата годности и серия соответствуют реализуемому в ИСЦ продукту, а также имеются скрытые признаки ненадлежащего качества, которые определяются только после вскрытия упаковки (протекшие или разбитые флаконы, признаки недоброкачества продукта и т. п.). При обнаружении скрытых дефектов потребителем составляется претензия в письменной форме в адрес территориального ИСЦ. Замена некачественной продукции производится за счет ИСЦ, где была совершена покупка.

6.5. Товар, приобретенный по акциям (косметические средства и БАД) или в период распродажи по сниженным ценам (в том числе продукция с небольшим сроком годности до 3 месяцев, с оговоренными недостатками в виде нарушений целостности упаковки, ненадлежащего товарного вида и т. п.), обмену и возврату не подлежит.

7. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ.

7.1. Стороны несут ответственность за неисполнение обязательств по настоящему договору в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

7.2. Все споры по настоящему договору подлежат рассмотрению в суде по месту нахождения Компании.

8. ПОЛИТИКА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА КОМПАНИИ.

Основные понятия

8.1. Партнер — юридическое или физическое лицо, начиная с 14-летнего возраста, заключившее Партнерский Договор с Компанией.

8.2. Клиент — физическое или юридическое лицо, которое приобретает продукцию Компании, но не строит свою бизнес-структуру.

8.3. Личный Объем (ЛО) — это объем закупок товара, который Партнер совершил лично.

8.4. Структурный Оборот (СО) — это суммарный объем продаж партнерской структуры.

8.5. Маркетинг-план — это свод правил, определяющий порядок расчета, получения вознаграждения, а также регламентирующий порядок получения статуса и определенной квалификации Партнера.

8.6. Индивидуальный номер (ID) — уникальный номер, присвоенный Партнеру при заключении Партнерского Договора.

8.7. Бонусы — вознаграждение, которое получает Партнер от Компании за личные закупки товара и Структурный Оборот.

8.8. Личный кабинет — собственная страница Партнера на сайте Компании. Чтобы открыть Личный кабинет, необходимо внести личные данные и зарегистрироваться на сайте Компании https://reg.liwest.ru/reg_form/

9. ЭТИЧЕСКИЙ КОДЕКС.

9.1. Партнер не является сотрудником Компании. Любое действие, которое Партнер производит с товаром после его покупки, он производит от своего имени и за свой счет. Запрещено создавать впечатление, что Партнер действует от имени и по поручению Компании, зависит от нее или является ее работником.

9.2. Описание и демонстрация продукции Компании должны быть точными в отношении цены, условий оплаты и доставки товара, правил его возврата. В отношении степени эффективности продукции Компании Партнер вправе предоставлять только ту устную или письменную информацию, которая официально утверждена Компанией.

9.3. Партнер не должен злоупотреблять доверием потребителя и использовать в своих интересах возраст, состояние его здоровья, непонимание или незнание языка. Партнер обязан уважать отсутствие у потребителя опыта совершения торговых сделок. Личные контакты или общение по телефону между Партнером и потребителем должны происходить в корректной форме, в приемлемое время и не должны быть навязчивыми. Партнер обязан прекратить демонстрацию или презентацию продукции по требованию потребителя.

9.4. Партнер Компании в ходе привлечения потенциальных Партнеров не должен вводить их в заблуждение, что высокий уровень дохода является легкодостижимым.

9.5. Партнеру запрещено представляться врачом, не имея при этом соответствующего образования, подтвержденного официальными документами.

9.6. Право покупки товара по партнерским ценам, указанным в официальном прайс-листе для Партнеров Компании, предоставляется только Партнеру, заключившему Партнерский Договор и получившему индивидуальный номер (ID). Партнер не вправе по своей инициативе понижать или завышать рекомендуемые Компанией цены.

9.7. Партнер в своей деятельности не должен вводить людей в заблуждение, использовать обманные или нечестные методы продажи. С момента демонстрации продукции Партнер Компании без каких-либо просьб со стороны потребителя сообщает полную, ясную и правдивую информацию о себе, называет наименование Компании, рассказывает о продукции и указывает цель своего обращения к потребителю. Партнер обязан давать точные и понятные ответы на вопросы потребителя.

9.8. Партнер не должен распространять порочащие сведения в отношении продукции, объема продаж и маркетинговых планов, иной информации о Компании. В своей деятельности Партнер использует продуктивные методы, полезные для укрепления репутации Компании.

9.9. Партнер стремится повышать бизнес-подготовку, свои профессиональные компетенции и навыки на обучающих тренингах и семинарах, предложенных Компанией.

Свои знания, опыт и навыки Партнер направляет на обучение своих Партнеров, по отношению к которым он является Спонсором.

10. КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ.

10.1. Партнер не должен переманивать и переподписывать людей из других партнерских структур Компании в свою структуру.

10.2. При установлении факта переподписания Компания имеет право:

- аннулировать незаконный договор;
- восстановить первоначальный статус и положение переподписанного Партнера, которое он заслужил в рамках первоначального Партнерского Договора;
- приостановить деятельность переподписанного Партнера сроком от одного до нескольких месяцев;
- приостановить деятельность Партнера-спонсора, который является инициатором незаконного переподписания, на срок от одного до нескольких месяцев.

10.3. При повторении фактов переподписания Партнеров Компания вправе терминировать (вывести из Компании) Партнера-нарушителя и его индивидуальный номер (ID). Компания в письменной форме уведомляет о своем решении Партнера, его Спонсора и Лидера структуры.

10.4. Компания поддерживает стремление Партнера не вести коммерческую деятельность в других MLM-компаниях, а также избегать ситуаций конфликта интересов.

10.5. При установлении фактов рекламирования и распространения чужой продукции Партнерами любой квалификации с использованием ресурсов Компании, в т. ч. в ее офисах и на мероприятиях; рекрутирования Партнеров Компании в сторонние фирмы, разрушения структуры Партнеров; дискредитации Компании и ее Лидеров, а также сотрудничества Партнера, имеющего ранг «Директор» и выше, с конкурентными MLM-организациями Компания вправе приостановить деятельность нарушителя на срок от одного до нескольких месяцев, заблокировать действие договора, а также его индивидуальный номер (ID),

терминировать нарушителя без предоставления возможности заключения нового Партнерского Договора.

10.6. При возникновении любых разногласий Партнер стремится разрешать их в духе взаимопонимания и справедливости, в соответствии с нормами морали и права, на основе которых построены все бизнес-процедуры Компании.