

ЧЕСТО ЗАДАВАНИ ВЪПРОСИ ПРОМЕНИ ВЪВ ФИРМЕНАТА ПОЛИТИКА



ПРЕФЕРЕНЦИАЛЕН КЛИЕНТ

Кога ще влезе в сила тази политика в България?

На 1 ноември 2020 г.

Какво става с разликата от 10%, която беше част от отстъпката на преференциалния/новус клиент?

Десетте процента, които бяха част от отстъпката на преференциалния/новус клиент, отиват при собственика на Форевър бизнес, който го е регистрирал. Целта на тази политика е да помогне на новите собственици на Форевър бизнес да печелят повече още в самото начало на бизнес пътешествието си.

Къде мога да открия пълния текст на фирмената политика?

В раздел 3 на обновената политика.

Преференциален клиент

3.01 Докато преференциалният клиент не постигне ниво на отстъпка 30%, той/тя няма право да продава продуктите на ФЛП, да спонсорира други преференциални клиенти или да получава компенсации от ФЛП.

3.02 Преференциалният клиент купува продукти с 5% отстъпка от препоръчителните цени за продажба (ПЦП).

3.03 Когато преференциалният клиент купи Стартов пакет* или 2 бонусни точки в рамките на два последователни календарни месеца, той/тя получава постоянна отстъпка от 30% за следващите си поръчки.

3.04 Преференциален клиент, квалифициран за покупки с отстъпка от 30%, се включва в маркетинговия план като собственик на Форевър бизнес (СФБ) на ниво Асистент Супервайзор.

* Стартовият пакет може да бъде купен от преференциалния клиент по всяко време, а не само като първа поръчка.

Могат ли преференциалните/новус клиентите да запазят отстъпката от 15%, която получават в момента?

Не, всички преференциални/новус клиенти, които в момента получават 15% отстъпка, ще преминат към 5% отстъпка след влизане в сила на промяната. Те могат да фиксират отстъпката си на 30% преди влизане в сила на промените, като генерират покупки за 2 б.т. в рамките на септември и октомври и преминат на ниво Асистент Супервайзор преди 1 ноември 2020 г.

Какво става ако преференциален/новус клиент генерира 2 б.т. преди 1 ноември 2020 г.?

Ако преференциален/новус клиент генерира 2 б.т. преди 1 ноември 2020 г., автоматично ще премине на ниво Асистент Супервайзор и ще стане собственик на Форевър бизнес.

Как могат собствениците на Форевър бизнес да подготвят своите преференциални/новус клиенти за предстоящото намаление на отстъпката?

Собствениците на Форевър бизнес ще бъдат информирани за датата на влизане в сила на новата политика поне един месец по-рано. Препоръчваме на всички СФБ да използват този период, за да помогнат на своите преференциални/новус клиенти да разберат промяната. Насърчете преференциалните/новус клиенти да станат Асистент Супервайзори, квалифицирани за покупки с 30% отстъпка, преди промяната да влезе в сила.

Защо да се регистрирате като преференциален клиент при новата фирмена политика?

Преференциалният клиент получава 5% отстъпка за всички свои покупки. Регистрирайки клиентите си като преференциални, те не само ще получат тази отстъпка за лоялност, но можете и да започнете да ги запознавате с отстъпките и възможностите, които Форевър предлага.

Ако мой новус клиент премине към 5% отстъпка, може ли все пак да стане собственик на Форевър бизнес в бъдеще?

Да. Процедурата не се променя – необходимо е да генерира 2 б.т. за два последователни календарни месеца или да купи Стартов пакет, за да стане собственик на Форевър бизнес.

ЧЕСТО ЗАДАВАНИ ВЪПРОСИ ПРОМЕНИ ВЪВ ФИРМЕНАТА ПОЛИТИКА



Как ще се променят моите доходи в резултат от тази промяна на фирмената политика?

При предишната политика

Асистент Супервайзорите получават 15% НК печалба и 5% НК бонус

Супервайзорите получават 15% НК печалба и 8% НК бонус

Асистент Мениджърите получават 15% НК печалба и 13% НК бонус

Мениджърите получават 15% НК печалба и 18% НК бонус

При новата политика за преференциален клиент

Асистент Супервайзорите получават 25% ПК печалба и 5% ПК бонус

Супервайзорите получават 25% ПК печалба и 8% ПК бонус

Асистент Мениджърите получават 25% ПК печалба и 13% ПК бонус

Мениджърите получават 25% ПК печалба и 18% ПК бонус

* Забележка: печалбата и бонуса от преференциални клиенти се изплащат на 15-о число от месеца. Печалбите и бонусите се изчисляват на базата на ПЦП.

ПОЛИТИКА СТИМУЛ ЗА АСИСТЕНТ СУПЕРВАЙЗОРИ

Кога ще влезе в сила тази политика в България?

На 1 ноември 2020 г.

Какво се променя?

След влизане в сила на политика СТИМУЛ, Асистент Супервайзорите трябва да бъдат активни с 4 б.т., за да получават своя бонус от 5% (досега познат като 5% лична отстъпка) от покупките на преференциалните и крайните си клиенти и от личните си поръчки. Ако Асистент Супервайзорът не е активен с 4 б.т., бонусът от 5% се качва нагоре при следващия СФБ, който е активен с 4 б.т.

Каква е ползата от новата политика за собствениците на Форевър бизнес?

Политика СТИМУЛ запознава собствениците на Форевър бизнес с ползите от активността с 4 б.т. на по-ранен етап от бизнес пътешествието им. Когато е активен с 4 б.т., СФБ получава достъп до 5% бонус от покупките на преференциалните си клиенти и при продажби на крайни клиенти. Тя дава и мощен инструмент в ръцете на спонсорите, с който да помагат на новите членове на екипа си да разберат силата на активността с 4 б.т. от самото начало.

Къде мога да открия пълния текст на фирмената политика?

Политика СТИМУЛ е индиректно описана в точки 4.01(а) и 4.03 (в).

Ето пълно обяснение на политиката:

Отстъпката от 35% за Асистент Супервайзори се заменя от отстъпка от 30% плюс 5% бонус СТИМУЛ, който се изплаща на Асистент Супервайзорите, активни с 4 б.т. през съответния месец. Това означава, че Асистент Супервайзорът получава 30% отстъпка в момента на своята покупка и ако е активен с 4 б.т. до края на съответния месец, получава и допълнителен бонус СТИМУЛ от 5% на 15-о число следващия месец.

Също така петпроцентният бонус от преференциален клиент само за Асистент Супервайзорите се заменя от 5% бонус СТИМУЛ, който се изплаща за покупките на преференциалните клиенти, ако Асистент Супервайзорът е активен с 4 б.т. през съответния месец.

ЧЕСТО ЗАДАВАНИ ВЪПРОСИ ПРОМЕНИ ВЪВ ФИРМЕНАТА ПОЛИТИКА



Според новата програма СТИМУЛ Асистент Супервайзорите трябва да са активни с 4 б.т. през месеца, за да получат 5% бонус СТИМУЛ (заменящ бонусите от преференциални клиенти и от лични покупки). Така активните с 4 б.т. Асистент Супервайзори печелят повече в самото на начало на своето развитие. Ако не са активни с 4 б.т., бонус СТИМУЛ от 5% се изплаща на първия активен с 4 б.т. СФБ в мрежата нагоре, дори той също да е на ниво Асистент Супервайзор.

Неактивните Асистент Супервайзори, които в момента получават 5% отстъпка, ще я запазят ли след промяната?

Не, всички Асистент Супервайзори, които понастоящем получават 5% отстъпка при лични поръчки и от покупките на преференциални/новус клиенти, ще трябва да са активни с 4 б.т., за да получат тези 5% под формата на бонус, след като новата фирмена политика влезе в сила.

Кога ще се изплаща личният бонус?

Бонусът за лични покупки, покупки на преференциални и крайни клиенти ще се изплаща след приключването на текущия месец.

Асистент Супервайзорите, които не са активни с 4 б.т., ще продължат ли да получават печалба от покупките на преференциалните си клиенти?

Да. Асистент Супервайзор, който не е активен, продължава да получава печалбата си от покупките на преференциални и крайни клиенти. Отстъпката от 30% и печалбите, които получават при продажби по цени на дребно, не се променят. Единствено личният бонус от 5% ще се изплаща на следващия активен СФБ в мрежата нагоре.

Ще се променя ли бонусът в зависимост от нивото в маркетинговия план? (напр.: Супервайзорите ще получават ли 8%, Асистент Мениджърите – 13% и т.н.)

Не, личният бонус от 5% не се променя в зависимост от нивото в маркетинговия план на първия активен СФБ в мрежата нагоре.

36-МЕСЕЧНА ПОЛИТИКА

Какво представлява новата 36-месечна политика?

36-месечната политика архивира собствениците на Форевър бизнес, които не са правили лични покупки в продължение на 36 последователни календарни месеца. В резултат цялата спонсорирана мрежа надолу на архивирания собственик на Форевър бизнес се прехвърля към следващия СФБ в мрежата нагоре.

Къде мога да намеря пълния текст на фирмената политика?

Актуализираната политика можете да намерите в раздел 4.05.

Съществуват ли специфични изисквания към собственика Форевър бизнес, който наследява мрежата надолу по 36-месечната политика?

Не, първият собственик на Форевър бизнес в мрежата нагоре получава мрежата надолу, независимо от статута си в маркетинговия план и дали е активен с 4 б.т. Но е необходимо и той да спазва 36-месечната политика, защото ако не направи нито една лична поръчка в продължение на 36 месеца, също ще бъде архивиран и мрежата му надолу ще бъде прехвърлена към следващия СФБ в мрежата нагоре.

Кога влиза в сила новата 36-месечна политика?

Политиката влиза в сила на 1 ноември 2020 г. На тази дата всеки СФБ, който не е поръчвал в продължение на 36 месеца, ще бъде архивиран и ще изгуби мрежата си надолу, която ще бъде прехвърлена към следващия СФБ над

ЧЕСТО ЗАДАВАНИ ВЪПРОСИ ПРОМЕНИ ВЪВ ФИРМЕНАТА ПОЛИТИКА



него. В първия ден от всеки следващ месец собствениците на Форевър бизнес, които към тази дата не се правили лични покупки от 36 месеца, също ще бъдат архивирани и ще губят мрежите си надолу.

Мениджърите ще бъдат ли наследявани?

Ако в изгубената от архивиран СФБ мрежа има Признати Мениджъри на първа линия, те ще бъдат определени като Наследени Мениджъри за новия си спонсор.

Ако СФБ не е правил лични покупки 36 месеца, ще бъде ли премахнат от системата?

Не, ако СФБ е архивиран по 36-месечната политика, единствената промяна ще бъде загуба на мрежата надолу. Всички останали ползи от маркетинговия план включително отстъпката, правото да спонсорира и др. остават непроменени.

СФБ, засегнат от 36-месечната политика, губи ли нивото си в маркетинговия план или отстъпката си?

Не, ако собственик на Форевър бизнес е архивиран по 36-месечната политика, единствената промяна ще бъде загуба на мрежата надолу. Нивото в маркетинговия план и отстъпката му се запазват, ако той реши да поръчва или да гради бизнес в бъдеще.

Ще може ли архивиран СФБ да спонсорира други хора в бъдеще?

Да! Собственикът на Форевър бизнес може да възобнови дейността си по всяко време, като спонсорира сътрудници и развива бизнес с клиенти.

Архивираният СФБ трябва ли да предприеме някакви стъпки, за да се „ре-активира“ и да започне отново да гради бизнес?

Архивираният СФБ може да започне да изгражда бизнеса си по всяко време със съществуващия си регистрационен номер, без да е необходимо да предприема никакви допълнителни стъпки, за да информира компанията.

Може ли архивиран СФБ да смени спонсора си?

Архивираният СФБ може да смени спонсора си, ако отговаря на изискванията на политиката за повторно спонсориране.

Ще бъдат ли предупреждавани СФБ, които са близо до 36 месеца липса на дейност?

Не. Всеки СФБ, който не е купувал лично от 36 месеца, ще бъде архивиран и ще изгуби мрежата си надолу без предварително уведомление.

Как ще бъдат уведомявани СФБ, които наследяват мрежи надолу?

Няма да има промяна и това ще се случва, както и досега при наследяване на мрежа поради прекратена регистрация, повторно спонсориране или по друга причина.

Наследените мрежи веднага ли ще се появяват във ФЛП360 и други СФБ справки?

Това зависи от конкретната държава и ще продължи да функционира по същия начин, както досега при наследяване на мрежа поради прекратена регистрация, повторно спонсориране или по друга причина.