

Правила участия в едином бизнес-пространстве «Тенториум»

Оглавление

1. ВВЕДЕНИЕ	3
2. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ	3
3. ПРЕМИУМ-ПОКУПАТЕЛЬ	5
4. НЕЗАВИСИМЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ТЕНТОРИУМ	6
5. ПЕРСОНАЛЬНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ	7
6. ПУНКТ ВЫДАЧИ ПРОДУКЦИИ	8
7. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ УЧАСТНИКОВ БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВА	8
8. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КОМПАНИИ	12
9. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ УЧАСТНИКОВ БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВА	12
10. ПЕРЕВОД ПРАВ И ОБЯЗАННОСТЕЙ УЧАСТНИКА БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВА НА ТРЕТЬЕ ЛИЦО	13
11. ПРЕКРАЩЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВЕ	14
12. ПЕРЕРЕГИСТРАЦИЯ	14
13. РАССМОТРЕНИЕ ПРЕТЕНЗИЙ	15
14. КОНТАКТЫ	15
15. ЗАКЛЮЧЕНИЕ	16

1. ВВЕДЕНИЕ

- 1.1. Правила «Тенториум» (далее по тексту – Правила) разработаны для создания единого и взаимовыгодного бизнес-пространства «Тенториум».
- 1.2. «Тенториум» является членом Ассоциации прямых продаж (АПП) и в своей работе руководствуется Кодексом профессиональной этики в области прямых продаж (далее – Кодекс этики АПП) и действующим законодательством Российской Федерации.
- 1.3. Задача участников единого и взаимовыгодного бизнес-пространства «Тенториум» заключается в развитии системы продвижения продукции «Тенториум» и выполнении условий маркетинг-плана.
- 1.4. Компания оставляет за собой право размещать дополнительную информацию о бизнес-пространстве, изменять и дополнять настоящие Правила.
- 1.5. Все персональные данные, сообщенные участниками для участия в бизнес-пространстве, хранятся и используются в соответствии с условиями действующего законодательства Российской Федерации.

2. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Агентское вознаграждение – денежная выплата, ежемесячно перечисляющаяся по итогам регулярной работы, отражённым в актах выполненных работ Независимого предпринимателя «Тенториум» (далее НПТ) на реквизиты, указанные в агентском договоре.

Агентский договор – составленное в соответствии с нормами законодательства страны соглашение между компанией и независимым предпринимателем «Тенториум» об оказании услуг, включающих взаимодействие и вознаграждение за проделанную работу.

Бизнес-организация (БО) – группа премиум-покупателей и (или) НПТ, объединённых одним Персональным консультантом.

Брендбук – официальный документ компании, в котором описаны концепция и атрибуты бренда.

Единое и взаимовыгодное бизнес-пространство «Тенториум» (бизнес-пространство) – совокупность предприятий, независимых предпринимателей и физических лиц, производящих, реализующих и потребляющих продукцию «Тенториум», реализующих бизнес-возможности «Тенториум», а также осуществляющих продвижение продукции и бизнес-возможностей «Тенториум», действующих в рамках единых правил поведения и знаний о продукте и имеющих целью формирование и приобретение взаимной выгоды различной формы.

Интернет-магазин – раздел интернет-сайта, принадлежащего компании, расположенного в сети интернет по адресу <http://www.tentorium.ru>, на котором представлена предлагаемая компанией для приобретения клиентом продукция «Тенториум», а также условия её оплаты и доставки.

Клиентская база – информационная база компании, в которой содержатся данные о зарегистрированных премиум-покупателях и НПТ.

Компания – общество с ограниченной ответственностью «Тенториум», осуществляющее реализацию и продвижение продукции под товарным знаком ТЕНТОРИУМ (TENTORIUM).

Маркетинг-план – это условия предоставления скидок премиум-покупателю и вознаграждения НПТ за его личный закуп и лично-групповой закуп продукции его бизнес-организации.

Независимый предприниматель «Тенториум» (НПТ) – индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, зарегистрированное в соответствии с действующим законодательством, включённое в бизнес-пространство «Тенториум», подписавшее агентский договор с компанией и наделённое правом приобретения продукции в коммерческих целях, а также правом предлагать бизнес-возможности «Тенториум» третьим лицам.

Персональный консультант (Персональный онлайн-консультант) – премиум-покупатель или НПТ, непосредственно пригласивший в бизнес-пространство новых клиентов, подписавший их регистрационные формы и оказывающий данным лицам информационную поддержку в их деятельности.

Премиум-покупатель – лицо, прошедшее процедуру регистрации, включённое в бизнес-пространство, наделённое правом приобретения продукции для личного потребления на специальных условиях, а также правом предлагать бизнес-возможности «Тенториум» третьим лицам.

Продукция «Тенториум» – продукция компании «Тенториум», реализуемая под товарным знаком ТЕНТОРИУМ (TENTORIUM).

Пункт выдачи продукции (ПВП) – премиум-покупатель или НПТ, осуществляющий выдачу продукции, приобретённой клиентом в интернет-магазине компании, получающий за данную деятельность вознаграждение в соответствии с договором оказания услуг.

Рассылка (рекламное оповещение) – распространение рекламы через программы для обмена сообщениями, файлами и медиа, смс, электронную почту, социальные сети, телефонную связь, производимое только при условии предварительного согласия абонента или адресата на получение рекламы.

Розничный покупатель – лицо, приобретающее продукцию «Тенториум» по розничной цене.

Регистрация – процесс включения клиента в бизнес-пространство путём заполнения регистрационной формы премиум-покупателя.

Регистрационная форма премиум-покупателя – документ, заполняемый лицом, желающим получить статус премиум-покупателя, содержащий его личные данные и данные о Персональном консультанте, которые необходимы участникам бизнес-пространства для учёта в клиентской базе.

Регистрационный номер – идентификационный номер участника бизнес-пространства «Тенториум», присваиваемый каждому клиенту по завершению процедуры регистрации. Супруги могут иметь один регистрационный номер, зарегистрированный на любого из них по семейному контракту.

Семейный контракт – это единое соглашение между супругами и компанией о совместном участии супругов в бизнес-пространстве «Тенториум». Семейная пара сама решает, на кого конкретно оформить семейный контракт, именно этот человек оформляет ИП, продвигается по карьерной лестнице, приобретает статус по маркетинг-плану, заключает иные договоры с компанией, получает вознаграждение, платит налоги и несёт ответственность за развитие бизнеса. В семейный контракт включаются данные обоих супругов.

Сервисный центр (СЦ) – индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, оказывающие сервисное обслуживание НПТ и премиум-покупателей, осуществляющие продажу продукции «Тенториум».

Участник бизнес-пространства – премиум-покупатель и независимый предприниматель «Тенториум».

3. ПРЕМИУМ-ПОКУПАТЕЛЬ

3.1. Статус премиум-покупателя предоставляет следующие возможности:

- 3.1.1. приобретать продукцию «Тенториум» на регулярной основе для личного потребления;
- 3.1.2. приобретать продукцию «Тенториум» со скидкой;
- 3.1.3. предлагать бизнес-возможности «Тенториум» заинтересованным лицам;
- 3.1.4. получать информацию и участвовать в мероприятиях, проводимых компанией.

3.2. Приобрести статус премиум-покупателя может любое дееспособное физическое лицо, достигшее возраста 18 лет.

- 3.3. Для получения статуса премиум-покупателя необходимо пройти процедуру регистрации. Порядок и условия прохождения процедуры регистрации можно узнать в компании, у Персонального консультанта, в ближайшем сервисном центре, пункте выдачи продукции или на официальном сайте компании.
- 3.4. После прохождения процедуры регистрации премиум-покупателю присваивается регистрационный номер. Каждый премиум-покупатель может иметь только один регистрационный номер, двойная регистрация в качестве премиум-покупателя не допускается.
- 3.5. Прохождение процедуры регистрации не наделяет премиум-покупателя правами и обязанностями работника компании в соответствии с трудовым законодательством, либо представителя компании.
- 3.6. Премиум-покупатель действует исключительно от своего имени и за свой счёт. Премиум-покупатель не имеет права брать обязательства и/или вести переговоры от имени компании и/или совершать какие-либо сделки или иные действия от имени компании.
- 3.7. Компания ни при каких условиях не несёт ответственность за несоблюдение премиум-покупателем настоящих Правил и действующего законодательства.
- 3.8. В целях сохранения своего статуса премиум-покупатель должен выполнять условия, установленные маркетинг-планом.

4. НЕЗАВИСИМЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ТЕНТОРИУМ

- 4.1. Статус НПТ предоставляет следующие возможности:
 - 4.1.1. приобретать продукцию «Тенториум» на регулярной основе в коммерческих целях;
 - 4.1.2. приобретать продукцию «Тенториум» со скидкой;
 - 4.1.3. предлагать бизнес-возможности «Тенториум» заинтересованным лицам;
 - 4.1.4. получать информацию и участвовать в мероприятиях, проводимых компанией;
 - 4.1.5. получать вознаграждение в порядке и на условиях, установленных агентским договором, на основании маркетинг-плана.
- 4.2. Для получения статуса НПТ необходимо:
 - 4.2.1. Быть зарегистрированным в качестве премиум-покупателя.
 - 4.2.2. Направить в компанию заявление о получении статуса НПТ. Порядок и условия направления заявления можно узнать на сайте компании или через центр поддержки клиентов по телефонам, указанным в разделе 14 настоящих Правил.
 - 4.2.3. Быть зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя.

- 4.2.4. Подать заявку на получение статуса НПТ может также коммерческая организация.
- 4.2.5. Подать необходимый перечень документов, указанный в пункте 4.3 настоящих Правил.
- 4.2.6. Заключить с компанией агентский договор.
- 4.3. Для получения статуса НПТ и заключения агентского договора необходимо предоставить в компанию следующие документы:
 - 4.3.1. Для индивидуальных предпринимателей: копию паспорта предпринимателя (страницы с фотографией и пропиской); копию свидетельства о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя; копию свидетельства о постановке на налоговый учет; реквизиты расчётного счёта.
 - 4.3.2. Для коммерческих организаций: копию паспорта единоличного исполнительного органа (страница с фотографией и пропиской); копию устава коммерческой организации; копию свидетельства о государственной регистрации; копию свидетельства о постановке на налоговый учет; копию решения (протокола) о назначении на должность единоличного исполнительного органа; реквизиты расчётного счёта.

5. ПЕРСОНАЛЬНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

- 5.1. Для получения статуса Персонального консультанта участник бизнес-пространства обязан привлечь в бизнес-организацию одного клиента или более.
- 5.2. Персональный консультант обязуется:
 - 5.2.1. разъяснять участникам своей структуры права и обязанности, установленные настоящими Правилами;
 - 5.2.2. обучать участников своей структуры правилам ведения бизнеса;
 - 5.2.3. мотивировать участников своей структуры посещать мероприятия, проводимые бизнес-организацией и компанией;
 - 5.2.4. осуществлять иные обязанности в отношении участников своей структуры;
 - 5.2.5. участвовать в мероприятиях, проводимых или организуемых бизнес-организацией и компанией.
- 5.3. В целях обеспечения защиты прав Персонального консультанта участники бизнес-пространства не имеют права вмешиваться или пытаться вмешиваться в отношения между другими участниками бизнес-пространства и их Персональными консультантами.
- 5.4. Участники бизнес-пространства не вправе предлагать, побуждать, содействовать, способствовать, либо иным способом влиять на других участников бизнес-пространства с целью, как прямо, так и косвенно:
 - 5.4.1. смены ими Персонального консультанта;

- 5.4.2. выхода из бизнес-пространства;
- 5.4.3. нарушения положений настоящих Правил;
- 5.4.4. совершения иных действий, которые могут быть расценены как вмешательство в бизнес, принадлежащий другому участнику бизнес пространства.
- 5.5. В исключительных случаях участник бизнес-пространства может сменить своего Персонального консультанта, для этого необходимо предоставить в компанию письменное заявление. Изменение Персонального консультанта происходит с учётом мнения трёх вышестоящих Персональных консультантов и с разрешения компании, а также с указанием причин, послуживших основанием для смены Персонального консультанта.
- 5.6. Компания вправе удовлетворить просьбу о смене Персонального консультанта по собственному усмотрению или отказать в ней без указания причин.
- 5.7. Замена Персонального консультанта осуществляется только у участника-заявителя, его бизнес-организация остаётся под прежним вышестоящим Персональным консультантом участника-заявителя.

6. ПУНКТ ВЫДАЧИ ПРОДУКЦИИ

- 6.1. Неотъемлемой частью бизнес-пространства является интернет-магазин, в котором клиенты могут приобретать продукцию «Тенториум».
- 6.2. Компания организует доставку и выдачу продукции «Тенториум», приобретённой в интернет-магазине через сеть ПВП.
- 6.3. Получить статус ПВП может любой участник бизнес-пространства в соответствии с Положением о порядке регистрации ПВП.

7. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ УЧАСТНИКОВ БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВА

7.1. Участники бизнес-пространства вправе:

- 7.1.1. приобретать продукцию «Тенториум» по специальным ценам (со скидкой). Приобретение продукции «Тенториум» и информационных материалов является добровольным и не может навязываться компанией;
- 7.1.2. получать скидки и агентское вознаграждение в порядке и на условиях, установленных маркетинг-планом;
- 7.1.3. предлагать третьим лицам бизнес-возможности «Тенториум» в бизнес-пространстве;
- 7.1.4. обращаться в компанию с предложениями по организации развития бизнес-пространства, улучшению сервисов, организации обучения и прочего;

- 7.1.5. получать справочную информацию от компании, посещать обучающие и иные мероприятия, организованные компанией, в порядке и на условиях, установленных компанией;
- 7.1.6. по согласованию с компанией размещать рекламную информацию, а также принимать участие в культурно-массовых мероприятиях с целью продвижения продукции «Тенториум»;
- 7.1.7. в любое время отказаться от статуса премиум-покупателя или НПТ и выйти из бизнес-пространства «Тенториум».

7.2. Участники бизнес-пространства обязаны:

- 7.2.1. во взаимоотношениях с третьими лицами руководствоваться кодексом этики АПП;
- 7.2.2. действовать исключительно от своего имени и за свой счёт;
- 7.2.3. не брать обязательства, не вести переговоры от имени компании, не совершать какие-либо сделки или иные действия от имени компании за исключением случаев, установленных заключённым агентским договором.
- 7.2.4. осуществлять продвижение продукции «Тенториум» конечным потребителям посредством методов прямых продаж;
- 7.2.5. соблюдать действующие в компании правила, включая все будущие изменения и дополнения к ним;
- 7.2.6. осуществлять свою деятельность в строгом соответствии с действующим законодательством страны, в которой осуществляется деятельность. Участнику бизнес-пространства «Тенториум» не предоставляются какие-либо эксклюзивные территориальные права на ведение деятельности;
- 7.2.7. информировать компанию о нарушениях правил ведения деятельности другими участниками бизнес-пространства, оказывать компании требуемое содействие в расследовании данных нарушений;
- 7.2.8. соблюдать законодательство о защите персональных данных, в частности, Федеральный закон РФ от 27 июля 2006 г. N 152-ФЗ «О персональных данных» (с изменениями и дополнениями);
- 7.2.9. разъяснять другим участникам бизнес-пространства, по отношению к которым выступает в качестве Персонального консультанта, настоящие правила, мотивировать, проводить обучение по участию в бизнес-пространстве;
- 7.2.10. согласовывать с компанией разрабатываемые ими рекламные материалы, а также согласовывать каналы их распространения;
- 7.2.11. выполнять иные обязанности, предусмотренные настоящими Правилами.

7.3. Участники бизнес-пространства в статусе Лидера Группы, Бизнес-Директора, Управляющего Директора и Топ-Директора обязаны:

- 7.3.1. вести консультационную, информационную и иную работу с бизнес-организацией;
- 7.3.2. соблюдать правило активности (обеспечивать превышение собственного ЛГО в семи поколениях над ЛГО в семи поколениях у других нижележащих НПТ своей бизнес-организации);
- 7.3.3. проводить обучение бизнес-организации;
- 7.3.4. осуществлять поиск новых участников бизнес-пространства и предлагать им возможности бизнеса;
- 7.3.5. продвигать продукт конечному потребителю;
- 7.3.6. посещать обучающие и иные мероприятия, организованные компанией, в порядке и на условиях, установленных компанией;

7.4. Участникам бизнес-пространства «Тенториум» запрещается:

- 7.4.1. осуществлять деятельность в странах, в которых компанией не разрешена данная деятельность. Перечень стран (государств), в которых официально разрешена деятельность в соответствии с настоящими Правилами, публикуется на официальном сайте компании;
- 7.4.2. осуществлять продвижение продукции «Тенториум», а также предлагать бизнес-возможности «Тенториум» посредством рассылки без согласия на этого адресата;
- 7.4.3. демонстрировать и продавать продукцию «Тенториум» на постоянной основе на предприятиях розничной торговли или бытового обслуживания;
- 7.4.4. продавать продукцию «Тенториум» на сторонних платформах электронной коммерции, в т. ч. на маркетплейсах, предоставляющих информацию о продукте или услугах третьих лиц;
- 7.4.5. приписывать продукции «Тенториум» определённые качества, возможности и преимущества, не соответствующие действительности, в том числе письменно или устно представлять продукцию как медицинские, фармацевтические, лекарственные средства и препараты, биологически активные добавки, если это не подтверждается официальными документами компании;
- 7.4.6. письменно или устно ставить медицинские диагнозы, не обладая статусом дипломированного медицинского работника;
- 7.4.7. назначать продукцию «Тенториум» для лечения в качестве лекарственных средств;
- 7.4.8. производить любые действия, направленные на самостоятельное изменение состава продукции «Тенториум», фирменной упаковки, других материалов компании, в том числе изменять их комплектацию;

- 7.4.9. заниматься деятельностью, которая составляет конкуренцию деятельности компании, в частности предлагать сотрудничество с другой компанией прямых продаж или сетевого маркетинга;
- 7.4.10. рекламировать, представлять, предлагать или продавать товары и услуги других компаний с использованием бизнес-пространства, осуществлять иные формы деятельности, наносящие ущерб компании;
- 7.4.11. представлять себя в качестве представителя или работника (сотрудника) компании, и её филиалов;
- 7.4.12. брать на себя обязательства или вести переговоры от имени компании или совершать какие-либо сделки или иные действия от имени компании;
- 7.4.13. использовать в переписке, в информационных материалах, при общении с клиентами, которые желают реализовать свои бизнес-возможности, следующие слова и выражения: «сотрудник», «принимать на работу» или «устраиваться на работу», «увольняться», «должностные обязанности», «заработная плата», «оклад», «трудовые отношения», «посредник», «представитель», а также иные слова и выражения, в результате которых может сложиться впечатление, что речь идёт о постоянном рабочем месте или о деятельности посредника;
- 7.4.14. реализовывать, производить под товарным знаком «Тенториум», а также под иными средствами индивидуализации, которые принадлежат компании, продукцию, не произведённую самой компанией или для компании, вовлекать в реализацию такой продукции третьи лица;
- 7.4.15. осуществлять деятельность, которая могла бы нанести ущерб репутации продукции, компании и другим участникам бизнес-пространства;
- 7.4.16. утверждать и заявлять о том, что достижение успеха участника бизнес-пространства возможно без приложения усилий, что успешный бизнес может быть построен исключительно на приобретении продукции в целях пользования, что в результате покупки информационных материалов можно получить определённый объём продаж, доход или прибыль;
- 7.4.17. осуществлять продвижение продукции с нарушением действующего законодательства страны, в которой осуществляется деятельность участника бизнес-пространства;
- 7.4.18. использовать принадлежащую компании интеллектуальную собственность без письменного разрешения компании;
- 7.4.19. строить фиктивные лидерские структуры (искусственное структурирование);
- 7.4.20. искусственно формировать клиентские и лидерские организации через назначение новым клиентам персональных консультантов,

которые не принимали непосредственного участия в привлечении этих клиентов;

7.4.21. регистрировать фиктивных клиентов с недостоверными данными;

7.4.22. произвольно распределять баллы на определённых участников бизнес-пространства;

7.4.23. настоящими Правилами могут быть установлены дополнительные запреты или ограничения.

8. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КОМПАНИИ

- 8.1. Интеллектуальную собственность компании образуют: товарный знак ТЕНТОРИУМ (TENTORIUM), логотип, а также иные товарные знаки, которые используются компанией при индивидуализации продукции «Тенториум»; фирменное наименование; коммерческое обозначение; права на информационную и обучающую литературу, материалы, буклеты, видеоматериалы и прочее.
- 8.2. Интеллектуальная собственность компании охраняется в соответствии с законодательством Российской Федерации и международными нормами.
- 8.3. Использование участниками бизнес-пространства интеллектуальной собственности компании допускается только с письменного разрешения уполномоченного представителя компании.
- 8.4. При разработке рекламных и иных материалов участники бизнес-пространства обязаны руководствоваться образцами, установленными компанией в брендбуке.
- 8.5. Не допускается использовать товарные знаки, фирменное наименование и коммерческие обозначения компании при регистрации и использовании доменного имени, в фирменном наименовании (названии) коммерческих и некоммерческих организаций.
- 8.6. При регистрации в социальных сетях и создании профиля участника бизнес-пространства не допускается указывать в графах «Работа», «Место работы» или аналогичных наименование компании или «Тенториум». Рекомендуются указание статуса Независимого предпринимателя «Тенториум».

9. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ УЧАСТНИКОВ БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВА

- 9.1. В случаях несоблюдения или ненадлежащего соблюдения участниками бизнес-пространства условий, установленных в настоящих Правилах, Положениях, маркетинг-плане, несоблюдения Кодекса этики АПП компания имеет право по своему усмотрению применить к ним следующие меры воздействия: вынести устное и/или письменное предупреждение, приостановить выплату вознаграждения, снизить размер вознаграждения частично или полностью, понизить статус на срок, установленный компанией

на своё усмотрение, исключить из числа участников бизнес-пространства, расторгнуть договор.

- 9.2. О принятом решении компания информирует участников бизнес-пространства в письменной форме путём направления информации на личный адрес электронной почты или на адрес электронной почты его непосредственного вышестоящего Персонального консультанта за 14 дней до даты вступления решения компании в законную силу.

10. ПЕРЕВОД ПРАВ И ОБЯЗАННОСТЕЙ УЧАСТНИКА БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВА НА ТРЕТЬЕ ЛИЦО

- 10.1. Участник Бизнес-пространства имеет право на переоформление своего регистрационного номера на третье лицо только с разрешения компании и с согласия самого третьего лица.
- 10.2. В случае невозможности продолжения работы в силу преклонного возраста, тяжёлой болезни, смены места жительства, переезда в другую страну и так далее заявитель имеет право однократно направить в компанию заявление на переоформление регистрационной формы на третье лицо, связанное с ним родственными узами.
- 10.3. Достижения участника бизнес-пространства являются его личными достижениями. Исключение составляют семейные пары, работающие по семейному контракту.
- 10.4. Премиум-покупатели, вступившие в брак или находящиеся в браке, могут переоформить статус контракта на семейный. В этом случае один из их контрактов по их предложению компания аннулирует, второй может стать семейным контрактом.
- 10.5. Достижения пары, как участника бизнес-пространства, считаются общими достижениями.
- 10.6. При получении разрешения компании на переоформление регистрационного номера статус и преимущества, полученные участником бизнес-пространства, не всегда подлежат передаче в полном объёме. Для получения статуса и преимуществ в полном объёме компания может предложить участнику бизнес-пространства подтвердить выполнение условий маркетинг-плана за определённый период времени в объёме, определяемом компанией.
- 10.7. Если лицо, на которое планируется переоформление регистрационного номера, уже является участником бизнес-пространства, то с момента переоформления его прежняя регистрация аннулируется. Бизнес-организация данного участника по прежней регистрации переходит к его ближайшему вышестоящему Персональному консультанту.
- 10.8. В случае смерти участника бизнес-пространства его супруг/супруга или другой ближайший родственник в течение трёх месяцев может направить в

компанию заявление на переоформление регистрации. Для супругов, работающих по семейному контракту: в связи со смертью лица, на которого оформлен контракт, право переходит второму супругу без заявления.

- 10.9. Переоформление в случае смерти осуществляется на основании Положения о наследовании. Для семейных пар, работающих по семейному контракту, право участия в бизнес-пространстве «Тенториум», может быть переоформлено при разводе по заявлению. Семейная пара сама решает, на кого из них будет переоформлен контракт. В иных случаях контракт остаётся у того, на кого он оформлен, при этом контракт теряет статус семейного.
- 10.10. Переоформление осуществляется на усмотрение компании в соответствии с п.10 данных Правил и Положения о наследовании.

11. ПРЕКРАЩЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВЕ

- 11.1. Участники бизнес-пространства «Тенториум» имеют право прекратить свою деятельность в любое время по письменному заявлению, направленному в компанию. Датой прекращения считается день получения заявления компанией или дата переоформления личного номера на третье лицо.
- 11.2. Компания имеет право прекратить взаимоотношения с участником бизнес-пространства по своей инициативе в одностороннем порядке в случае нарушения условий деятельности, установленных в настоящих Правилах, и/или при отсутствии показателей исполнения условий участия в бизнес-пространстве, определяемых Правилами и/или маркетинг-планом.
- 11.3. Для супругов, работающих по семейному контракту, личное неимущественное право прекращается в двух случаях: по заявлению лица, на которое это право оформлено, по решению компании, при наличии оснований. В этих случаях право не переходит второму лицу, действие контракта заканчивается.
- 11.4. При прекращении деятельности участник бизнес-пространства теряет все права, предоставляемые компанией. Бизнес-организация участника бизнес-пространства переходит к его ближайшему вышестоящему Персональному консультанту или – по усмотрению компании – к третьему лицу в соответствии с п. 10 данных Правил.

12. ПЕРЕРЕГИСТРАЦИЯ

- 12.1. Компания вправе проводить процедуру перерегистрации участников бизнес-пространства с целью уточнения контактных данных.
- 12.2. Условия перерегистрации, порядок и сроки проведения перерегистрации, а также последствия не прохождения процедуры перерегистрации устанавливаются компанией и заблаговременно доводятся до участников бизнес-пространства.

13. РАССМОТРЕНИЕ ПРЕТЕНЗИЙ

- 13.1. Участники бизнес-пространства вправе обратиться с претензиями на действия компании и других участников бизнес-пространства.
- 13.2. Жалоба или претензия должны содержать: полные данные заявителя (ФИО, адрес, контактный телефон); подробности инцидента и перечень его участников; количество и стоимость продукции (если необходимо, приложить соответствующие квитанции или иные товаросопроводительные документы); текущее состояние претензии; предложение возможной формы урегулирования претензии.
- 13.3. Претензия подаётся в письменном виде и может быть направлена любым из следующих способов: лично уполномоченному лицу компании, по почте, по электронной почте, через сервисный центр или пункт выдачи продукции, в котором обслуживается участник бизнес-пространства.
- 13.4. Анонимные жалобы или претензии компанией не принимаются и не рассматриваются.
- 13.5. Компания обязана приступить к рассмотрению жалобы сразу же после её получения и рассмотреть её в максимально сжатые сроки.
- 13.6. Сроки рассмотрения жалобы или претензии зависят от действий сторон, предоставляющих соответствующие материалы, документы и ответы на поставленные вопросы.
- 13.7. Компания должна вынести своё решение по жалобе в срок не позднее двух недель с момента предоставления последнего ответа, документации или комментариев.

14. КОНТАКТЫ

- 14.1. Все заявления, письма, жалобы, претензии, предложения и прочее должны направляться по следующим каналам доставки информации:

Почтовый адрес: 614066, г. Пермь, ул. Космонавта Леонова, 90

Адрес электронной почты: info@tentorium.ru

Центр поддержки клиентов компании: 8-800-200-1957

- 14.2. С подробной информацией о продукции «Тенториум», об условиях сотрудничества можно ознакомиться на сайте компании: www.tentorium.ru.

15. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- 15.1. Внесение изменений и дополнений в настоящие Правила осуществляется исключительно компанией. Принятые изменения и дополнения незамедлительно размещаются на официальном сайте компании в личном кабинете.
- 15.2. Все изменения и дополнения к настоящим Правилам вступают в силу с момента их утверждения компанией и являются обязательными для участников бизнес-пространства.