

Nouvelles Règles 2017



4.01 Les Novus Customers ne peuvent pas parrainer

Les Novus Customers ne peuvent pas parrainer d'autres personnes et ne peuvent pas non plus vendre au détail via le site Web de la Société.

Q: Pourquoi le règlement change-t-il et ne permet plus aux Novus Customers d'enregistrer des parrainages ?

R: Un Novus Customer est une personne qui achète un produit à un prix réduit, et, en tant que tel, devrait être classé avec les clients comme étant un consommateur final de nos produits et est ainsi considéré comme «non professionnel».

Ne faisant pas partie du Plan Marketing de la Société, il ne devrait donc pas avoir la possibilité de parrainer jusqu'à ce qu'ils deviennent Animateur Adjoint. Les FBO sont considérés comme des «professionnels» du Plan Marketing, car ils peuvent recevoir une rémunération pour la vente de produits aux clients et aux Novus Customers parrainés, ainsi que des bonus pour le parrainage et la formation de FBO pour leur apprendre à faire de même. Cette amélioration du règlement place, très justement, le Novus Customer dans le groupe des consommateurs non professionnels.

Q: Que se passe-t-il avec les Novus Customers actuels qui ont déjà effectué des parrainages?

A: Les Novus Customers qui ont parrainé d'autres personnes conservent leur activité, afin de ne pas perdre les downlines parrainées avant la mise en œuvre de cette règle. Cependant, ils ne pourront pas parrainer des downlines supplémentaires jusqu'à ce qu'ils se qualifient Animateur Adjoint et bénéficient du prix Wholesale.

4.02 Novus Customers la règle des 6 mois

Un Novus Customer qui n'a pas effectué d'achats durant six mois pleins sera automatiquement supprimé de la base de données de la Société.

Q: Les Novus Customers recevront-ils une notification ou un avertissement avant d'être retirés de la base de données?

R: Oui, un email leur sera envoyé avant la suppression de leur compte dans notre système. Les services informatiques et le siège communiqueront avec les pays afin de déterminer comment gérer les emails de notification qui seront envoyés aux Novus Customers afin de les informer que la suppression de leur compte est en cours.

Q: Un Novus Customer peut-il s'inscrire à nouveau sous un autre parrain?

R: Oui.

Q: Est-ce qu'un ancien Novus Customer est soumis à la règle des re-parrainages?

R: Non, il sera en mesure d'être re-parrainé immédiatement après avoir été supprimé de la base de données.

Q: Si un client est enregistré sous un FBO et passe commande via le site client, alors que son FBO agréé a été retiré de la base de données, où iront les CC générés par les achats du client?

R: Le volume CC généré par un Novus Customer ayant été supprimé de la base de données remontera directement à la upline active.

4.04 Frais bancaires pour les paiements des bonus "étrangers"

Toutes les charges ou frais de tiers partie, découlant des paiements effectués par un FBO étranger pour ses bénéficiaires / bonus générés, seront à la charge du FBO.

4.05 La règle des 36 mois

Les FBO n'ayant pas effectué d'achats pendant 36 mois calendaires consécutifs seront supprimés de la base de données de la Société.

Q: Est-ce que cela sera automatique?

R: Oui.

Q: Un ancien FBO ayant été supprimé du système suite à la règle des 36 mois, peut-il s'enregistrer à nouveau dans le cadre d'un re-parrainage?

R: Oui.

Q: Qu'est-ce que cela va changer ?

R: Les FBO n'ayant pas passé de commande pendant 36 mois ont prouvé par leur inactivité qu'ils ont peu d'intérêt pour les produits ou l'opportunité d'affaires offerte par Forever Living.

Q: Les FBO recevront-ils un avertissement ou un préavis de leur suppression de la base de données?

R: Oui, un email leur sera envoyé avant la suppression de leur compte dans notre système. Les services informatiques et le siège communiqueront avec les pays afin de déterminer comment gérer les emails de notification qui seront envoyés aux FBO pour les informer que la suppression de leur compte est en cours.

Q: Si un FBO est retiré de la base de données, y a-t-il un délai à respecter avant de pouvoir être parrainé ?

R : Non. Il pourra être parrainé immédiatement, mais il ne pourra pas conserver son niveau dans le plan marketing, ni sa downline.

Q: Si un client est enregistré sous un FBO et passe commande via le site client, alors que son FBO agréé a été retiré de la base de données, où iront les CC générés par les achats du client?

R: Le volume CC généré par un FBO ayant été supprimé de la base de données ira directement à la upline active.

6.05 Règle des 12 mois pour le Bonus de Leadership

Un Manager qui n'est pas qualifié au Bonus de Leadership durant 12 mois consécutifs perdra définitivement tous ses Managers en downline. Par conséquent, tous les Managers en downline deviendront des Managers Hérités de première génération pour le premier Manager en upline qualifié au Bonus de Leadership. Si un Manager n'est pas qualifié au Bonus de Leadership durant 11 mois, il peut utiliser le 12ème mois comme premier mois pour se requalifier, sachant que la période de requalification est de 3 mois. Ainsi le Manager ne perdra pas ses Managers en downline.

Q: Qu'est-ce que cela va changer ?

R: Les Managers qui ne se sont pas qualifiés au bonus de leadership pendant 12 mois ne font pas l'effort de créer un Business à la hauteur du Bonus du Leadership. De manière générale, lorsque cela se produit, la upline prend en charge les lignées en downline du Manager non qualifié, pour finalement constater que, lorsque cette downline devient significative, le Manager redémarre et achète 12 CC chaque mois pour récupérer les Bonus de Leadership. Ainsi, la upline n'est pas récompensée équitablement pour les efforts fournis. Cette règle permettra de freiner les mauvaises pratiques concernant les Bonus de Leadership.

Q: Que se passe-t-il si le Manager ayant perdu sa downline, développe ensuite une autre lignée de Manager?

R: Si le Manager développe une autre lignée de Manager ultérieurement, il pourra bénéficier du Bonus de Leadership sur cette nouvelle lignée de Manager. Cependant, s'il s'avère inactif au Bonus de Leadership durant une période de 12 mois, à tout moment après avoir développé la nouvelle lignée de Manager, il perdra également cette lignée.

14.01 La règle des 12 mois pour le re-parrainage

Un FBO existant peut être re-parrainé après 12 mois d'inactivité.

Q: Le temps minimum, pour être éligible au re-parrainage, est réduit de 24 mois à 12 mois. Pourquoi?

R: On estime que si les FBO sont totalement inactifs pendant 12 mois et souhaitent recommencer avec une nouvelle lignée, cela indique que l'ancienne upline a accordé peu ou pas d'attention au développement de leur affaire. Faire attendre des FBO 24 mois avant le re-parrainage semble un peu trop long pour maintenir leur intérêt et leur enthousiasme. Néanmoins pour être juste avec la upline d'origine, une période de 12 mois est maintenue pour leur laisser le temps de travailler avec leurs FBO et les faire adhérer à leur organisation.

Q: Si un FBO a été re-parrainé après une période de 12 mois, est-ce que son activité précédente et sa downline seront réintégrées?

R: Non, à la suite d'un re-parrainage, les FBO recommencent leur activité à zéro comme Novus Customer.