

НАЦИОНАЛЬНЫЙ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦЕНТР ТЕХНОЛОГИИ ОМОЛОЖЕНИЯ

Когда-то человеческому организму природой был назначен долгий срок жизни, однако за прошедшие тысячелетия люди сами его сократили. Возвращением человеку возможности долгие годы оставаться молодым занимается Национальный научно-производственный центр технологии омоложения (ННПЦТО): компания нашла уникальное решение непростой задачи сохранения красоты и здоровья, которое дарит людям возможность активного долголетия.

ННПЦТО располагает современной производственной базой, научно-исследовательским отделом, собственным издательством, имеет широкие связи в научных кругах.

Центр технологии омоложения предлагает уникальную продукцию (биологически активные добавки к пище, фиточаи и лечебную косметику), возвращающую людям молодость.

Специалисты научно-исследовательского отдела компании ставят перед собой большие задачи: их цели не ограничиваются достижением внешнего омоложения — куда важнее запустить естественные глубинные процессы в организме, вызвать реакцию, которая позволит клеткам человеческого тела обновляться самостоятельно, то есть продукция компании не только оказывает заметное омолаживающее действие, но и возвращает людям здоровье, продлевает жизнь.

Продукция ННПЦТО распространяется по принципу сетевого маркетинга, от человека к человеку. Здесь нет длинной цепочки «производитель — оптовики — склады — магазины», продукт попадает в руки людей практически сразу из производственного цеха.

Работая как MLM-компания, ННПЦТО практически не тратит денег на рекламу, что позволяет использовать дополнительные финансовые ресурсы для развития производства, усовершенствования

технологий и приобретения современного оборудования, поэтому каждый произведенный продукт отвечает самым серьезным требованиям российских и международных систем качества.

Научная новизна, эксклюзивность, эффективный маркетинг-план — все это позволяет уверенно продвигать продукцию ННПЦТО. Компания все время расширяет линейку своих продуктов и круг постоянных партнеров, открывая дилерские центры во всех регионах России и за рубежом.

Если вы следите за своим здоровьем и внешним видом, обратите внимание на продукцию ННПЦТО. Это не только даст возможность решить проблемы со здоровьем, но и принесет ощутимый доход, и даже может стать вашей новой профессией.

Компания стремительно развивается, даря своим партнерам здоровье, благополучие и уверенность в завтрашнем дне. Если вы тоже хотите пойти этой дорогой, то нам по пути!

Основной задачей ННПЦТО является внедрение в жизнь и распространение последних научных достижений в области омоложения человеческого организма.



ПРЕИМУЩЕСТВА СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА

Сетевой маркетинг — это уникальная система продвижения товаров, наиболее мощный на сегодняшний день способ распространения продукции.

Использование схемы сетевого маркетинга позволяет производителю быстро и эффективно осуществлять доставку своей продукции непосредственно до потребителя, минуя цепочку посредников.

ННПЦТО использует для продвижения своей продукции именно такой метод прямых продаж. Компании в этом помогают партнеры — независимые специалисты, консультанты по продукции компании. Это люди,

у которых появилась возможность попробовать продукцию Центра технологии омоложения, они получили прекрасные результаты ее применения и теперь с удовольствием рекомендуют ее своим друзьям и знакомым.

Такой принцип распространения продукции дает возможность индивидуального подхода к каждому потребителю: установления личного контакта между партнерами, проведения встреч и презентаций продукции в наиболее удобное время, организации персональных консультаций по применению продукции. Кроме того, информация о товаре, передаваемая от человека к человеку,

распространяется стремительно и без дополнительных затрат на рекламу.

Каждый член этой цепочки — не безликий представитель торговой марки, а такой же, как вы сами, потребитель продукта компании, поэтому его рекомендации — это не пустые рекламные обещания, а компетентное и проверенное на личном опыте собственное мнение о целительных свойствах и качестве продукта.

*Применяйте продукцию ННПЦТО!
Делитесь своими успехами
с окружающими! Помогите и им
сохранить красоту и здоровье!*



Национальный научно-производственный центр технологии омоложения — это молодая, динамичная и дружная команда, которая ставит высокие цели и добивается их. Во главе команды стоят опытные профессионалы, которые каждый день работают для того, чтобы все новое, происходящее в мире в области омоложения, внедрялось в жизнь. Представляем вам руководителей ННПЦТО.

**Петр Анатольевич СОЛДАТЕНКОВ,
президент ННПЦТО**

По профессии — врач, специализация — хирургия, фармакология. Профессиональную деятельность начал с третьего курса института (в 1996 г.) по специальности «Фармакология».

В 1997 г. совместно с компаньоном организовал производственное предприятие ООО «ЭлитМед» на равных долях собственности. В 1999–2000 гг. «ЭлитМед» начал совместную работу с крупной фармацевтической компанией ООО «РИА «Панда».

В результате сотрудничества было образовано производственное предприятие ООО «ВИС». Целью его работы были разработка и производство биологически активных добавок к пище, лечебной косметики, лекарственных средств и товаров медицинского назначения.

За время работы Петром Анатольевичем разработаны и запущены в производство такие известные бренды, как:

- биологически активные добавки к пище «Тинктал», «Бабушкин сироп», «Асклезан», «Диклозан Форте», «Омегапол», «Холесенол», «Целлюкапс», «Фаткапс», «Бальзам для сосудов»; фиточаи «Стройная фигура», серия фиточаев «Витамино диабетический», «Витамино зеленый»; кремы «Асклезан», «Диклозан Форте», «Гистан», «Ай-болит», «Артроцин», «Венозол», «Целлюкапс»; линии лечебной косметики «Космафарм», Wellness, «Медовая серия»;
- омолаживающие мезококтейли, биологически активные добавки «Кальмин», «Форсил-БИО», «Нициферол», «Анавита+», «Апицинат», серия фиточаев «Фитоведа» и другие продукты ННПЦТО.

С 2002 г. занимается научными разработками в сфере омоложения организма человека. В настоящее время под его руководством идет разработка новых биологически активных добавок к пище и линий лечебной косметики.

В 2003 г. основал Российскую школу Фитоведы, практикующую индо-тибетскую систему омоложения.

В 2005 г. основал Национальный научно-производственный центр технологии омоложения — динамично развивающееся предприятие с собственной научной и производственной базой и стабильным доходом.

В 2007 г. Петр Анатольевич стал председателем попечительского совета Благотворительного фонда защиты материнства и детства «Мама».





**Наталья Георгиевна ЕРЕМЕЕВА,
вице-президент ННПЦТО**

В 1976 г. окончила экономический факультет Ленинградского государственного университета по специальности «Статистика и анализ хозяйственной деятельности».

Работала в крупных компаниях, успешно руководила большими коллективами. Длительный период времени занимала должность заместителя начальника отдела труда и заработной платы в управлении Ленторгбыттранс, затем на должности начальника агентства по доставке мебели, холодильников и бытовой

техники в Лентрансгентстве руководила коллективом свыше 300 человек.

С конца 1990-х гг. занимается системами оздоровления организма, работая в сетевом маркетинге. В 2005 г. познакомилась с Российской школой Фитоведы, где прошла обучение методам восточной диагностики и получила квалификацию «Консультант Российской школы Фитоведы».

На сегодняшний день Наталья Георгиевна с лекциями посетила огромное количество городов нашей страны. Она проводит школы и семинары, в основном по вопросам, касающимся здоровья, применения нашей продукции для профилактики различных заболеваний.

В 2007 г. Наталья Георгиевна стала президентом Благотворительного фонда защиты материнства и детства «Мама», который учрежден Центром технологии омоло-

жения. Первый проект в этом направлении — создание приюта для детей, оказавшихся в тяжелых жизненных обстоятельствах, их социальная адаптация и поиск людей, которые готовы стать любящими и заботливыми родителями.



**Татьяна Ивановна ГЕОРГИЕВСКАЯ,
вице-президент ННПЦТО**

Профессиональный режиссер. Окончила театральный институт. Работала актрисой в санкт-петербургских театрах, как режиссер-постановщик поставила несколько музыкальных спектаклей.

Со школьной скамьи активно занимается разными видами спорта. В 1996 г. ей присвоено звание инструктора международного класса по аэробике. Несколько лет успешно преподавала в Санкт-Петербургском педагогическом колледже фитнеса, имеет учеников в России и за рубежом, многие из которых достигли высокого профессионального уровня в спорте.

С конца 1990-х гг. занимается MLM-бизнесом. Сотрудничая с известной международной компанией P.M.International, многократно становилась лучшим сотрудником месяца, благодаря чему обучалась на лучших бизнес-семинарах как у российских, так и у зарубежных профессионалов MLM-индустрии.

Имеет отличный опыт ведения эффективных тренингов по достижению карьерного и личностного роста в сетевом бизнесе. Активно занимается

организацией мероприятий компании.

Татьяна Георгиевская вместе с Натальей Еремеевой объездили огромное количество городов России и ближнего зарубежья, делясь своим опытом и знаниями с партнерами ННПЦТО.



**Диана Алексеевна МАТВЕЕВА,
вице-президент ННПЦТО**

В 1996 г. окончила Дальневосточный государственный университет (специализация — биохимия-цитология).

Во время учебы принимала активное участие в ряде

научных проектов в области клинической биохимии.

В Забайкалье в конце 1990-х гг. пробует себя в роли коммерческого директора ООО «Медолия гранд», специализирующегося на продаже биологически активных добавок, гомеопатических средств, лечебной косметики и товаров для здоровья. В это же время обучается в Российской академии предпринимательства основам экономики и менеджмента.

В 2000 г. в Санкт-Петербурге начинает предпринимательскую деятельность в крупном европейском сетевом проекте.

На сегодняшний день это профессиональный менеджер с многолетним опытом ведения сетевого бизнеса.

Диана Матвеева разрабатывает, курирует и проводит все промоушны Центра технологии омоложения, применяя самые современные маркетинговые методики.



Роман Николаевич ПИНАЕВ,
коммерческий директор ННПЦТО

Родился в 1973 г. В 1999 г. окончил Медицинскую академию им. И.И. Мечникова. Прошел клиническую ординатуру по специальности «Онкология», сейчас работает врачом-онкологом.

В декабре 2004 г. принимал участие в создании Российской школы Фитоведы — компании, занимающейся индо-тибетскими системами оздоровления и омоложения при помощи уникальных фиторецептур, адаптированных для российского потребителя.

На данном этапе занимается изучением и развитием эффективных методов профилактики заболеваний человека с учетом механизмов омоложения.

Ведет исследовательскую работу, посвященную профилактике онкологических заболеваний.



Валерий Александрович
АЛЕКСАНДРОВ,
исполнительный директор ННПЦТО

Родился в Ленинграде в 1976 г. Закончил физико-математическую школу № 30. Среди его одноклассников был и Петр Анатольевич Солдатенков.

Имеет высшее юридическое образование, закончил СПбГУ МВД России.

Обладает большим опытом организации и продвижения собственного дела с нуля. Профессионально разбирается во всех тонкостях бизнеса, отличается незаурядным деловым чутьем. Вместе с Петром Анатольевичем Солдатенковым открыл сеть аптек.

В июле 2006 г. стал исполнительным директором ННПЦТО.

Валерий Александрович успешно руководит всеми бизнес-процессами Центра технологии омоложения.

Под его началом находятся производственный, складской, юридический отделы и отдел информационных технологий ННПЦТО.

Он активно развивает инвестиционные проекты и принимает непосредственное участие в создании новых направлений деятельности компании.



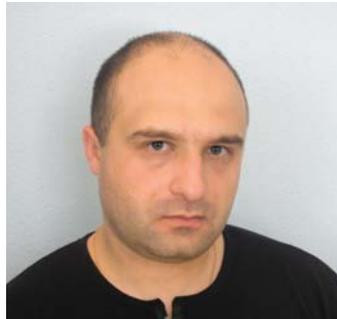
**Екатерина Александровна
ВЛАСЕНКО,**
директор по развитию

Родилась в Ленинграде. В 1996 г. окончила СПбГУ, философский факультет, вскоре получила диплом юриста в РГУ при СПбГУ. Работала в средней школе учителем истории.

В 1999 г. защитила диссертацию и получила звание кандидата философских наук. В то же время занялась издательским делом. Начав карьеру как корректор, доросла до должности главного редактора.

С ННПЦТО Екатерина Александровна сотрудничает фак-

тически со дня его основания. Сейчас она занимает должности директора по развитию и директора издательского дома «СТО», который обеспечивает выпуск всей печатной продукции ННПЦТО: газеты «Вестник ННПЦТО», журнала «СТО», каталогов, книг, рекламной продукции и упаковки. Кроме того, под ее началом находятся PR-отдел компании и почтовая служба.



Давид Амиранович ГОРГИЛАДЗЕ,
руководитель научно-исследовательского отдела ННПЦТО

Родился в 1976 г. в Ленинграде. Закончил лечебный факультет

ГОУВПО СПбГМА им. И.И. Мечникова, где окончил также ординатуру и аспирантуру (специализация — уролог-андролог). В 2005 г. защитил диссертацию.

В конце 2004 г. вместе с курсниками Петром Солдатенковым и Романом Пинаевым организовал Российскую школу Фитоведы, свою первую организацию в сфере MLM-бизнеса, впоследствии преобразованную в Национальный научно-производственный центр технологии омоложения.

До 2007 г. руководил учебным подразделением ННПЦТО. В настоящий момент занимается научными исследованиями, возглавляя соответствующий отдел компании, с которым сегодня сотрудничают молодые талантливые врачи, специализирующиеся в различных областях: неврологии, хирургии, урологии, онкологии, педиатрии, физиотерапии, косметологии, биохимии и нутрицевтике.

При производстве любого товара с логотипом ННПЦТО на упаковке соблюдаются правила: строгий контроль на всех этапах процесса, постоянное совершенствование, внедрение новых технологий.

ПОД ЗНАКОМ КАЧЕСТВА

Основной принцип ННПЦТО при производстве омолаживающих и оздоравливающих средств — это сохранение всех активных свойств входящих в продукт компонентов, обеспечение его экологической безопасности и безвредности для организма.

Сертификация

Продукция компании ННПЦТО лицензирована и обладает всеми необходимыми сертификатами. Более того, Центр технологии омоложения имеет официальное разрешение на производство продукции в соответствии со стандартами GMP, а также является обладателем сертификата ISO 9000.



Международный стандарт GMP — это комплекс требований, которым должны соответствовать предприятия, выпускающие ту или иную продукцию, инструкции, касающиеся каждого этапа производства. Стандарт GMP — это современный ГОСТ, но с ужесточенными требованиями. Центр технологии омоложения производит свою продукцию в соответствии со всеми жесткими требованиями, предъявляемыми к производству медицинских лекарственных препаратов.

Стандарты сертификации систем качества ISO 9000, признанные в большинстве стран мира, позволяют рационально использовать все ресурсы предприятия и являются пропуском для компании в цивилизованный деловой мир.

Производство

Качественная косметика, хороший фиточай, полезная БАД — для производства всех

этих товаров необходима грамотная организация процесса, начиная от закупки и получения сырья и заканчивая упаковкой готового товара. Для всей продукции ННПЦТО предусмотрено прохождение многочисленных этапов контроля.

• Отбор и обработка сырья
Сырьем считаются все ингредиенты, которые используются при приготовлении конечного продукта: натуральные природные вещества, растительные экстракты, витамины и микроэлементы. Сырье на производство поступает как импортное, так и отечественное, собранное в экологически безопасных районах и имеющее всю необходимую сопроводительную документацию. Еще до того как попасть в руки специалистов компании, оно проходит ряд лабораторных исследований, однако ННПЦТО еще раз пропускает его через жесткую систему контроля в своей научной

лаборатории: изучается состав сырья, проверяются микробиологическая чистота и токсикологическая безопасность.

• *Изготовление*

Затем сырье попадает на производство, в цеха, оборудованные по последнему слову техники. За процессом изготовления продукции наблюдают технологи, которые контролируют рецептуру, проводят постоянные обработки оборудования, следят за всеми этапами: смешивания ингредиентов, варки, фасовки, упаковки. К упаковке, кстати, также предъявляются самые жесткие требования: все материалы, из которых

она изготавливается, только наивысшего качества. Лишь после окончательного осмотра технологом и его положительного вердикта готовый продукт отдается на фасовку. И здесь снова дополнительно проверяют качество: количество продукта в емкостях, колебания веса, качество запайки и т. д.

Главная задача технологов — не допустить появления на свет брака или пустышки, которая не будет обладать заявленными омолаживающими и оздоравливающими свойствами.

• *Контроль качества*

Качество конечного продукта проверяется во время

микробиологических исследований не только в собственной лаборатории ННПЦТО, но и в одной из лабораторий Санкт-Петербурга, с которой у компании заключен договор. В конечном итоге химический состав каждого средства проверяется несколько раз.

Профессиональные действия множества людей, рабочие места, оборудованные по последнему слову техники, отрегулированный механизм взаимодействия между разными отделами, регулярные научные исследования и постоянный контроль качества на всех этапах производства — это Центр технологии омоложения. Приобретая биологически активную добавку, крем или омолаживающий мезококтейль от ННПЦТО, можно быть уверенным, что эта продукция быстро и эффективно поможет. Центр технологии омоложения отвечает за качество своих продуктов!





ТРИ СПОСОБА СОТРУДНИЧЕСТВА С ННПЦТО

ПОКУПКА продукции для личного пользования. Прямая экономия средств при приобретении эксклюзивных товаров непосредственно у производителя.

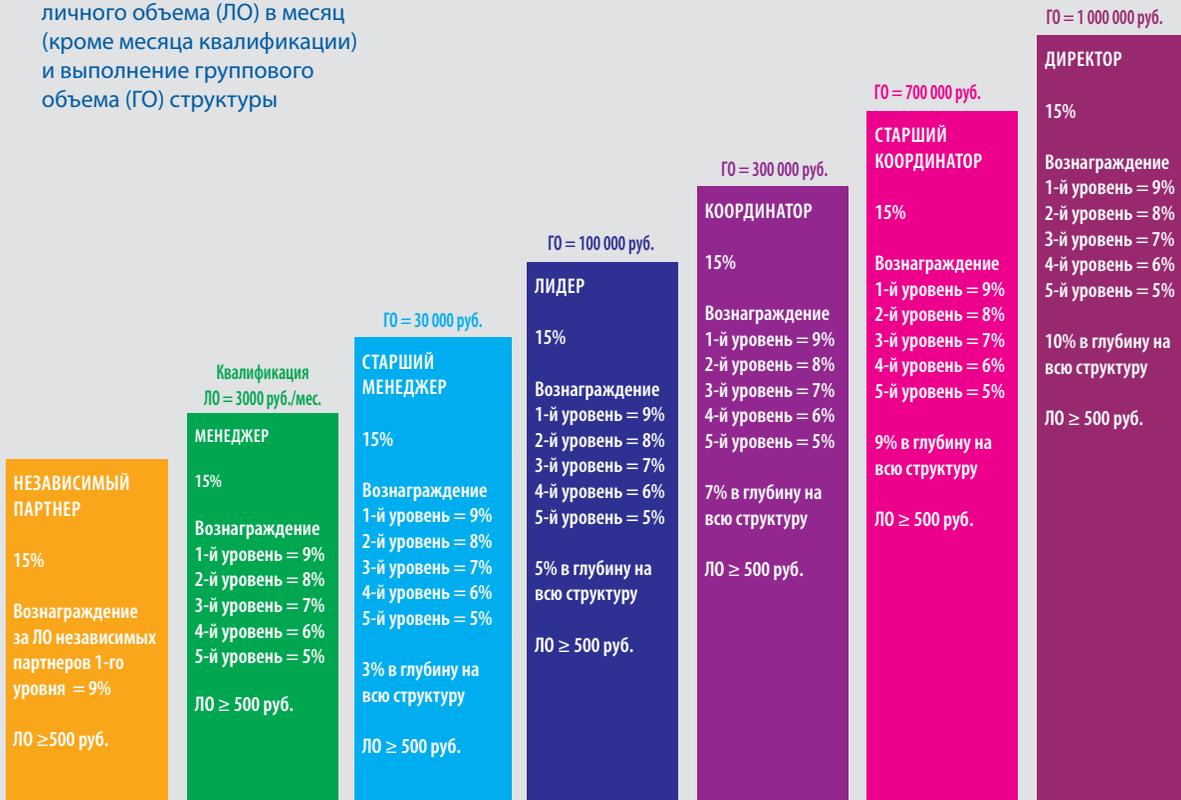
ПРОДАЖА продукции компании. Приобретение продукции непосредственно у производителя и продажа по потребительской цене своим знакомым.

ПОСТРОЕНИЕ собственной структуры. Получение прибыли от продаж всех партнеров своей структуры.



Лучший способ добиться максимально эффективного партнерства с ННПЦТО — это сочетание всех трех способов для увеличения своего дохода.

При выплате вознаграждения учитывается выполнение личного объема (ЛО) в месяц (кроме месяца квалификации) и выполнение группового объема (ГО) структуры



**ПОЛОЖЕНИЕ
О ПРЕДОСТАВЛЕНИИ
СКИДОК ПОСТОЯННЫМ
ПОТРЕБИТЕЛЯМ
ПРОДУКЦИИ
КОМПАНИИ ННПЦТО
ВВОДИТСЯ
С 1 МАРТА 2007 ГОДА**

Подписанное вами соглашение с ННПЦТО — это ваше согласие на предоставление вам персональных бонусов (персональных скидок) и использование ваших персональных данных в информационной системе компании.

После регистрации вашего соглашения на предоставление вам бонусов (персональных скидок) и использование данных в информационной системе компании, вы сможете приобрести продукцию, указывая при покупке свой номер соглашения.

В связи с выходом ННПЦТО за пределы Российской Федерации и наличием разрешенных региональных наценок вводится балловая система, на основании

которой происходит расчет ваших бонусов (персональных скидок) по окончании календарного месяца. На данный момент один балл приравнивается к одному рублю (1 балл = 1 рубль). Например, стоимость «Омолаживающего мезококтейля» по прайсу компании составляет 390 рублей, соответственно, расчет бонуса (персональной скидки) производится с 300 баллов.

Бонусы (персональные скидки) рассчитываются на основании выкупленного баллового объема на любых складах компании в течение календарного месяца. После расчета бонус (персональная скидка) отправляется на тот склад, который был указан при заполнении соглашения. Если закупок произведено меньше чем на 500 баллов в календарном месяце, то скидка вам не предоставляется. Если закупка баллового товара не производилась, то в расчетном месяце номер данного соглашения не участвует и в расчет структуры не попадает.



Все начисленные бонусы (персональные скидки) действуют и выплачиваются в течение трех календарных месяцев с периода начисления.

В соответствии с маркетинг-планом ННПЦТО существует четыре вида бонусов (персональных скидок), рассчитываемых по разным правилам:

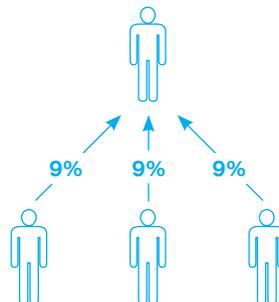
1. Бонус (персональная скидка) за личный объем (ЛО)

Суммируются все баллы с покупок, совершенных на один персональный номер, на всех дилерских центрах компании в течение одного календарного месяца и выплачивается 15% с этой суммы баллов.



2. Бонус (персональная скидка) за личный объем (ЛО) партнеров (постоянных потребителей) первого уровня

Со всех партнеров (постоянных потребителей), указавших вас в соглашении как «наставника», вам начисляется бонус в размере 9% от баллового объема, сделанного этими покупателями. Если ваш партнер первого уровня закрыл квалификацию «Менеджер» (ЛО = 3000 баллов), а вы остались на прежней позиции («Независимый партнер»), то бонус (персональная скидка) за его личный объем вам не рассчитывается.



3. Бонус (персональная скидка) за групповой объем (ГО)

Бонус начинает выплачиваться вместо бонуса №2 только тем, кто в один из расчетных месяцев выполнил ЛО 3000 и более баллов. Бонус (персональная скидка) рассчитывается в виде процента за ЛО нижестоящих потребителей с каждого поколения согласно таблице:

С 1-го поколения	9%
Со 2-го поколения	8%
С 3-го поколения	7%
С 4-го поколения	6%
С 5-го поколения	5%



4. Бонус (персональная скидка) за руководство структурой

Ваш групповой объем (ГО) подсчитывается путем сложения всех ЛО партнеров (потребителей) вашей структуры (потребителей, пришедших по вашим рекомендациям, тех, кого привели они, и так далее). В зависимости от ГО вам присваивается статус,

и вы получаете соответствующий процент за руководство структурой со всех ваших нижестоящих организаций.

Если нижестоящий партнер (потребитель) уже получает бонус за руководство структурой, то вы получаете только разницу между своим и его процентом.

После расчета из суммы бонуса вычитается 1% за обслуживание информационной системы. Это дает право каждому партнеру компании получить на сервере www.nnpcto.ru/index2.html детальную распечатку расчета своего бонуса, своей структуры, всех своих покупок.

Для удобства расчетов с ведомостями сумма бонуса округляется до 10 рублей в меньшую сторону (если к выплате насчитывается 13937,53, то на руки вы получаете 13930 руб).



Статус	Групповой объем (объем всей нижестоящей структуры)	Бонус за руководство структурой
Менеджер	ЛО 3000	0%
Старший менеджер	30 000	3%
Лидер	100 000	5%
Координатор	300 000	7%
Старший координатор	700 000	9%
Директор	1 000 000	10%

КОДЕКС ЧЕСТИ

Я обязуюсь следовать золотому правилу MLM: строить свой бизнес таким образом, чтобы те, с кем я сотрудничаю, также могли расти и получать прибыль.

В своей деятельности я не буду использовать приемы и стратегии, которые могут нанести вред мне, моей компании и MLM-бизнесу в целом.

Я изучу все законы индустрии MLM и правила моей компании и буду прилагать все усилия, чтобы выполнять их везде и всегда, на словах и на деле.

Я буду неукоснительно выполнять все обязательства, которые беру на себя по отношению к своим клиентам, своим коллегам и своим настоящим и будущим сотрудникам.

Все свои способности я направлю на обучение и вдохновение тех, чьим спонсором я являюсь.

Рассказывая будущим независимым партнерам о возможности зарабатывать деньги в моем MLM-бизнесе, я буду стараться делать это убедительно и при этом не буду завышать размер их потенциального заработка.

Рекомендуя своим независимым партнерам иметь у себя определенный запас товара, который может понадобиться им в ближайшее время, я не буду советовать им закупать товар в больших количествах.

Если возникнут какие-либо разногласия, я буду стараться решать их в духе понимания и справедливости по отношению ко всем.

Я буду сохранять преданность индустрии MLM в целом. Признавая другие компании как своих конкурентов, я не буду критиковать их и буду относиться к ним дружелюбно.



Регистрация независимого партнера

Независимым партнером ННПЦТО может стать любой человек, достигший возраста 14 лет, независимо от образа жизни, пола, возраста, расы, национальности, вероисповедания и политических взглядов.

Для регистрации в ННПЦТО независимый партнер подписывает контракт.

Контрактом определяется персональный номер независимого партнера, по которому фиксируются результаты его деятельности.

В контракте независимый партнер обязан указать требуемые данные о себе.

В случае совместной работы супругов независимый партнер в контракте имеет право указать супруга (супругу).

Супруги, указанные в контракте, рассматриваются ННПЦТО как один независимый партнер, не имеющий преимущественных прав перед другими независимыми партнерами.

В случае поступления заявления о разделе семейного контракта контракт переоформляется на первое лицо, указанное в заявлении.

Независимый партнер имеет право указать в контракте наследника настоящего контракта. В случае отсутствия записи о наследнике либо недееспособности указанного лица вопрос наследования при необходимости решается координационным советом в пользу членов семьи.

Независимый партнер может зарегистрироваться только один раз и иметь один компьютерный номер.

Правила деловых взаимоотношений между независимыми партнерами ННПЦТО

Подписав контракт, вы получаете возможность построения своего бизнеса, пользуясь поддержкой ННПЦТО, не являясь его штатным сотрудником.

Штатные сотрудники ННПЦТО не имеют права заключать контракт с ННПЦТО и работать как его независимые партнеры.

Независимый партнер не вправе делать явные или подразумеваемые заявления о том, что он состоит с ННПЦТО в отношениях работник — работодатель. Использование слов «агент», «работник» или «представитель» в устной или письменной форме недопустимо.

Допустимо использование термина «консультант».

Независимый партнер не имеет права совершать действия, которые могут нанести ущерб репутации и имиджу ННПЦТО, его продукции, торговых марок или торговых наименований.

Независимый партнер не имеет права распространять о других независимых партнерах негативные слухи как делового, так и личного характера.

Знакомый, который был приглашен несколькими людьми, которые раньше знали этого

Этика — это норма поведения человека в обществе. В ННПЦТО разработаны этические правила, соблюдая которые вы постройте надежную структуру, привлекая к сотрудничеству многих людей.

человека, имеет право отдать предпочтение тому, с кем он желает строить свой бизнес.

Независимый партнер не вправе заявлять о своем территориальном исключительном праве в любом из регионов.

Независимый партнер не вправе предоставлять ННПЦТО заведомо ложную или вводящую в заблуждение информацию.

Для обеспечения информационной поддержки новых структур непременным условием является наличие у нового независимого партнера спонсора. В отдельных случаях, с разрешения координационного совета, спонсором нового независимого партнера может выступить сам ННПЦТО.

Независимый партнер не имеет права вмешиваться в отношения между другим независимым партнером и его спонсором.

Независимый партнер не вправе предлагать, побуждать или иным способом склонять другого независимого партнера к замене спонсора как прямо, так и косвенно.

Обязанностью спонсора является подготовка и обучение приглашаемых им независимых партнеров в области продукции, ее использования, настоящих правил.

Спонсор имеет право обратиться к своему спонсору для помощи в подготовке независимых партнеров.

Спонсор не вправе требовать от принятого независимого партнера платы за обучение или предоставление средств обучения, если он не объяснит независимому партнеру, что его участие в специальных программах обучения и тренингах зависит исключительно от его желания, и не сообщит о стоимости обучения. Спонсор обязан обучить его необходимым основам для сотрудничества с компанией.

Спонсору рекомендуется побуждать всех своих независимых партнеров к участию в проводимых ННПЦТО собраниях, учебных занятиях и поддержке всех организуемых ННПЦТО мероприятий.

Независимый партнер сам выбирает способ сотрудничества с ННПЦТО и количество времени, выделяемое им для этого.

Спонсор не имеет права насильно заставлять независимого партнера посещать мероприятия, проводимые ННПЦТО или структурой для обучения независимых партнеров.

Обучением независимых партнеров основам сетевого бизнеса занимаются специально подготовленные люди от ННПЦТО.

Независимый партнер, в течение года не выкупающий продукцию компании, не привлекающий ни одного человека в сеть ННПЦТО, удаляется из сети и из базы данных ННПЦТО.

Недопустимо изменение структуры сети, кроме случаев, описываемых маркетингом

ННПЦТО, и случаев исключения независимого партнера из сети.

Право на информацию

Независимый партнер имеет право на получение полной информации по своей структуре.

Независимый партнер имеет право на получение информации о любой продукции ННПЦТО у спонсора любого ранга и персонала филиалов и представительств ННПЦТО.

Независимый партнер имеет право на своевременное, не менее чем за месяц, предоставление информации о предстоящих симпозиумах, конференциях, курсах и других мероприятиях ННПЦТО.

ННПЦТО оставляет за собой право снабжать независимых партнеров отдельной информацией на платной основе.

Независимый партнер обязан в случае нарушения его права на информацию сообщить о факте нарушения координационному совету ННПЦТО.

Продажа товаров независимым партнерам

Покупая товар, сообщите персоналу представительства свой номер, и стоимость товара будет добавлена на ваш личный оборот.

Независимый партнер не имеет права продать другому независимому партнеру товар, уже зарегистрированный на себя.

Независимый партнер не имеет права продавать товар ННПЦТО сторонним лицам по цене ниже цены клиента.

Независимый партнер не имеет права продавать товар ННПЦТО через торговую сеть (аптеки, магазины, киоски и т. д.).

Ответственность независимого партнера

В случае нарушения независимым партнером правил деловых взаимоотношений между независимыми партнерами на него налагается наказание координационным советом. Решение координационного совета по вопросу нарушения правил торговли обжалованию не подлежит.



ННПЦТО каждый год проводит несколько крупных официальных мероприятий. Участвуя в них, каждый партнер получает самую свежую информацию, продуктивное общение с единомышленниками и мощный заряд энергии для развития собственного бизнеса.

Национальный съезд ННПЦТО

Первый национальный съезд ННПЦТО прошел 17 февраля 2007 г. в Санкт-Петербурге. Второй национальный съезд ННПЦТО состоится в феврале 2008 г. в Москве. Национальный съезд — это самое грандиозное и главное мероприятие ННПЦТО, он посвящен Дню рождения компании. Самые большие залы крупнейших городов России принимают многотысячную аудиторию партнеров нашей компании. С каждым годом съезд будет становиться все масштабнее, наглядно демонстрируя рост и развитие Центра технологии омоложения.





Научно-практическая конференция по продукции

Серьезное обучающее мероприятие, на котором в качестве лекторов выступают научные специалисты, непосредственные разработчики продукции ННПЦТО. Научно-практические конференции — это возможность получить самую полную информацию о новинках и о популярной продукции нашей компании. Такие мероприятия проводятся каждый год в Санкт-Петербурге, в середине весны.



Форум «Новая реальность»

Это слет единомышленников — самых активных партнеров компании. Форум «Новая реальность» проводится каждый год в октябре. Временем его проведения неслучайно была выбрана середина осени. Это пора подведения промежуточных итогов и своеобразное открытие нового сезона — новой реальности для всех партнеров компании!



СОВЕТЫ НАЧИНАЮЩЕМУ ПАРТНЕРУ КОМПАНИИ

- На первом этапе вы должны стать для самого себя самым активным партнером. Попробуйте всю продукцию, чтобы проводить яркие и эффективные презентации, ориентируясь на свой собственный опыт.
- Укрепляйте свою уверенность в том, что занимаетесь полезным делом, помогаете людям стать здоровыми и красивыми. Именно благодаря вашей помощи окружающие смогут познакомиться с ННПЦТО, стать успешными и финансово независимыми людьми.
- Больше общайтесь с людьми. Это расширит круг ваших знакомых, а вместе с тем — и круг возможных партнеров.
- Обязательно составьте список своих знакомых — всех тех, кого вы хотели бы познакомиться с продукцией ННПЦТО. В него следует включать не только имена и адреса, но и даты рождения и любую другую информацию, которая поможет вам быть внимательным, интересным и отзывчивым человеком. График работы и встреч, составленный с помощью этих записей, позволит не упустить важных деталей в общении с людьми.
- Следите за собой, чтобы общение с вами было приятно для окружающих. Помните, что хорошее настроение и улыбка — лучшие спутники успешного человека.
- Постоянно ставьте перед собой новые цели. Умение видеть перспективы и добиваться побед — основа успешного бизнеса с ННПЦТО.
- Не упускайте поводов встретиться с новыми людьми, рассказать им о продуктах ННПЦТО и о преимуществах сотрудничества с компанией.
- Всегда информируйте своих партнеров о новых продуктах и проходящих в компании мероприятиях. Возможно, новый продукт — это именно то, что в данный момент им особенно необходимо.
- В общении всегда будьте пунктуальны и вежливы: время — главная ценность делового человека.
- Учитесь слушать и говорить: доходчиво рассказывать о новых для собеседника вещах и с вниманием относиться к его личным интересам. Узнав о человеке что-то новое, записывайте эту информацию.
- Обязательно посещайте все мероприятия компании в своем регионе. Книжки о сетевом бизнесе, лидерские школы, тренинги и семинары необходимы каждому партнеру.