

## Оглавление

Для кого предназначены товары и услуги онлайн-магазина «GL»?	2
Кто такой Клиент?	3
Кто является Ментором?	3
Что означает статус Бонус-Клиента?	3
В чём особенность статуса VIP-Клиента?	3
Что представляет собой Бонусная коллективно-накопительная программа «GL»?	4
Что является накопительным взносом?	4
Какие квалификационные требования необходимо выполнить, чтобы получить бонусное коллективное накопление?	5
Какие функции выполняет «Gold Safe»?	5
Для чего необходим 'Gold Promotion Fund'?	6
Что представляет собой бизнес-модель «GL»?	6
Маркетинг «GL» - это финансовая пирамида?	7
Является ли маркетинг «GL» сетевым?	8
Должен ли Клиент ходить и распространять товар Компании	9
Может ли Клиент покупать золотые инвестиционные слитки и монеты без участия в Бонусной коллективно-накопительной программе?	10
Нужно ли Клиенту всегда заново открывать Бонусную коллективно-накопительную программу?	11
Можно ли со старыми Клиентами участвовать в новых бонусных коллективно-накопительных программах?	11
Что такое реинвестирование и для чего оно необходимо?	11
Есть ли риск для Клиента потерять свои деньги?	12
Как стать клиентом онлайн-магазина «GL»?	12
Какие инвестиционные золотые монеты и слитки я могу купить?	13
Почему компания взимает Административный сбор?	13
Где хранится золото Клиентов?	14
Как и когда Клиент может получить своё золото?	14

Может ли Клиент продать своё инвестиционное золото обратно Компании?.....	14
Когда рекламно-информационные услуги Клиента онлайн-магазина «GL» считает выполненными?.....	15
Может ли Клиент переоформить свой личный кабинет в онлайн-магазине «GL» на другое лицо? .....	15
Какие бизнес-стратегии Клиенты применяют в практике сотрудничества с онлайн-магазином «GL»? .....	16
Гарантирует ли «GL» высокое качество своих товаров? .....	17
Почему золотые товары лучше покупать именно в «GL»?.....	17
Какими преимуществами обладают бонусные коллективно-накопительные таблицы «GL» по сравнению с бонусными таблицами в других компаниях? .....	18
Какими основными преимуществами обладает "Golding Life" перед другими золотыми онлайн-компаниями? .....	19
Глоссарий Для Голдинг-Бизнеса .....	23

### **Для кого предназначены товары и услуги онлайн-магазина «GL»?**

Золотые потребительские товары премиум-класса и услуги онлайн-магазина «GL» предназначены для тех своих потенциальных клиентов, которые желают их приобрести:

- во-первых, в качестве эксклюзивного подарка или знака внимания для своих близких, друзей и сослуживцев;
- во-вторых, для собственного потребления, так как в силу своего высокого имущественного положения они предпочитают пользоваться товарами высокого качества, о чём свидетельствует применение в их составе 24-каратного золота;
- в-третьих, для того, чтобы за счёт бонусных вознаграждений, которые онлайн-магазин «GL» выплачивает своим активным клиентам за сотрудничество, либо возместить финансовые затраты на покупку золотых потребительских и инвестиционных товаров, либо формировать свой золотой резерв на будущее, как это делает финансовая элита.

## **Кто такой Клиент?**

Клиент - это покупатель, приобретающий потребительские товары в онлайн-магазине GL, но не имеющий личного аккаунта в онлайн-магазине «GL».

## **Кто является Ментором?**

Ментор - это активный Клиент, по рекомендации которого другие клиенты приобретают потребительские и инвестиционные золотые товары в онлайн-магазине «GL». Спонсор является информационным наставником для своих личных клиентов, который:

- знакомит их с возможностями сотрудничества с Компанией;
- обучает их основам партнёрского онлайн-бизнеса;
- прививает им навыки командной деятельности.

## **Что означает статус Бонус-Клиента?**

Что означает статус Бонус-Клиента?

Бонус-Клиент - это активный клиент онлайн-магазина «GL», который получает от Компании бонусы от созданного Клиентом оборота потребительских товаров и участвует в Бонусной коллективной накопительной программе.

## **В чём особенность статуса VIP-Клиента?**

VIP-Клиент – это Бонус-Клиент, который должен выполнить квалификационные требования VIP-Программы онлайн-магазина «GL»:

- В монетной программе «Golden Coin» он должен сам получить бонусное накопление в любой из Бонусных коллективно-накопительных программ «Golden Coin» и тоже должны сделать четыре его прямых лично привлеченных клиента.

- В слитковой программе «Golden Bullion» он должен сам получить бонусное накопление в любой из Бонусных коллективно-накопительных программ «Golden Bullion» и это же должны сделать четыре его прямых лично привлеченных клиента.

Примечание:

- Статус VIP-Клиента даёт право получать дополнительный доход в виде доли от бонусных накоплений, которые получают все Клиенты его структуры, участвующие в Бонусной коллективно-накопительной программе.

- Чем большее количество вознаграждений получают клиенты его структуры в Бонусной коллективно-накопительной программе, тем более высокий уровень в карьерной лестнице занимает VIP-Клиент онлайн-магазина «GL».

- Чем более высоким уровнем (всего их 10) обладает VIP-Клиент, тем больше премиальных отчислений он получает из VIP-«*Gold Promotion Fund*».

### **Что представляет собой Бонусная коллективно-накопительная программа «GL»?**

Бонусная коллективно-накопительная программа – это программа активных бонусных накоплений, которые клиенты онлайн-магазина могут формировать, участвуя в:

-5-ти «Golden Coin»-программах бонусных накоплений в инвестиционных золотых монетах (Start Coin, Golden Coin -1,-2, -3,-4);

-5-ти «Golden Bullion»-программах бонусных накоплений в инвестиционных золотых слитках.

Примечание: Участие Бонус-клиента в бонусных коллективно-накопительных программах осуществляется как за счёт полученных им бонусов от увеличения товарооборота Компании, так и за счёт лично приобретённых им инвестиционных золотых слитков и монет в онлайн-магазине «GL» непосредственно для участия в выбранной Бонусной коллективно-накопительной программе «GL».

### **Что является накопительным взносом?**

Накопительный взнос – это взнос определённого количества инвестиционного золота в слитках или монетах для участия Бонус-Клиента в Бонусной коллективно-накопительной программе. Этот взнос может быть внесён как за счёт реализации бонусных вознаграждений, которые Клиент получил за товарооборот потребительских товаров в онлайн-магазине «GL», так и инвестиционными золотыми слитками и монетами, приобретёнными в

онлайн-магазине «GL», в количестве, конкретно определённом для каждой Бонусной коллективно-накопительной программы.

### **Какие квалификационные требования необходимо выполнить, чтобы получить бонусное коллективное накопление?**

Квалификационные требования для Бонус-Клиента достаточно просты:

- в Бонусной коллективно-накопительной программе «Golden Coin» он должен привлечь не менее четырёх накопительных взносов от лица его личных Клиентов
- в Бонусной коллективно-накопительной программе «Golden Bullion» он также должен привлечь не менее четырёх накопительных взносов от лица его личных Клиентов.

### **Какие функции выполняет «Gold Safe»?**

«Gold Safe» - это личный накопительный золотой счёт Клиента. Он формируется совокупно за счёт:

- приобретённых Клиентом в онлайн-магазине «GL» золотых инвестиционных слитков и монет;
- бонусов Компании от товарооборота, созданного Активным Клиентом в Товарной покупке на общую сумму не менее 400 евро в онлайн-магазине «GL»;
- накоплений Бонус-Клиента от выполнения им условий Бонусной коллективно-накопительной программы «GL»;
- дополнительного дохода VIP-Клиента от выполнения им условий VIP-Программы «Gold Promotion».

Примечание: Все приобретения и накопления в «Gold Safe» являются личной собственностью Клиента, которой он может распоряжаться по своему усмотрению:

- пополнять её за счёт личных средств;
- хранить её на условиях онлайн-магазина «GL»;
- продавать её обратно онлайн-магазину «GL» и на вырученные средства приобретать потребительские товары в онлайн-магазине «GL»;

- продавать онлайн-магазину «GL» и выводить вырученные средства на свои личные банковские счета.

### **Для чего необходим 'Gold Promotion Fund'?**

«Gold Promotion Fund» это фонд дополнительного поощрения Компанией VIP-Клиентов за их успешное участие:

- в росте потребительского товарооборота в онлайн-магазине «GL»;
- в выполнении условий Бонусной коллективно-накопительной программы «GL»;
- в привлечении клиентов для приобретения товаров и услуг в онлайн-магазине «GL».

Примечание:

- «Gold Promotion Fund» формируется за счёт вычета 10% с каждого вознаграждения, полученного Бонус-клиентами после выполнения ими условий Бонусной коллективно-накопительной программы «GL».
- Дополнительное вознаграждение VIP-клиентам начисляется в рамках 10-уровневой VIP-Программы «GL» в инвестиционном золоте на личный клиентский накопительный счёт «Gold Safe».

### **Что представляет собой бизнес-модель «GL»?**

Бизнес-модель «GL» - это сотрудничество Клиента с Компанией по увеличению оборота потребительских и инвестиционных золотых товаров в рамках онлайн-магазина «GL» по принципу рекомендаций с элементами сетевого маркетинга:

1. Клиент регистрируется на сайте онлайн-магазина «GL».
2. Клиент покупает выбранные им золотые потребительские товары на сайте онлайн-магазина «GL».
3. Активный клиент рекомендует потенциальным покупателям приобрести вместе с ним золотые монеты или слитки на сайте онлайн-магазина «GL».
4. Компания за выполненный Клиентом товарооборот выплачивает Активному клиенту бонусное вознаграждение.

5. Накопленные бонусы Активный клиент может разместить в Бонусной коллективно-накопительной программе и при выполнении её «Условий» получить дополнительное бонусное вознаграждение в инвестиционных золотых слитках или монетах.

6. В рамках «VIP-Программы GL» VIP-Клиент также получает от Компании дополнительное поощрительное вознаграждение из доли 'Gold Promotion Fund', образованной клиентами его структуры, с каждого бонусного накопительного вознаграждения которых удерживается 10%.

7. Все виды вознаграждений Компания размещает на личном клиентском накопительном счете «Gold Safe», с которого Клиент может осуществлять следующие операции:

- Хранить личные инвестиционные золотые слитки и монеты по цене 0,1% в месяц от суммы хранимого инвестиционного золота, которые списываются с личного клиентского накопительного счёта в конце каждого месяца.

- Продать личные инвестиционные золотые слитки и монеты обратно Компании за евро в любое время по цене, объявленной онлайн-магазином на текущий день.

- Заказать доставку личных инвестиционных золотых слитков и монет по указанному Клиентом адресу, чтобы оставить для личного хранения или подарить близким.

- Оплатить новые покупки потребительских золотых товаров в онлайн-магазине «GL».

### **Маркетинг «GL» - это финансовая пирамида?**

В финансовых пирамидах отсутствует какой бы то ни было товар и имеет место лишь перераспределение денег от новых клиентов в пользу ранее вошедших в программу.

В противоположность им рекомендательный маркетинг онлайн-магазина «GL»:

- опирается на прибыль от товарооборота эксклюзивных золотых потребительских товаров премиум-класса (чем больше покупателей, тем больше товарооборот и тем выше прибыль онлайн-магазина, часть от которой активные клиенты получают в виде Бонусного вознаграждения);

- предоставляет активным клиентом услугу накопления полученных от Компании бонусов в Бонусной коллективно-накопительной программе;

- предоставляет клиентам услугу участия в Бонусной коллективно-накопительной программе только через прямую учётную покупку ими инвестиционной золотой монеты или слитка с последующим размещением их в соответствующей Бонусной коллективно-накопительной программе в качестве своего накопительного взноса;

- является прозрачным для любых аудиторских проверок со стороны компетентных органов тех стран, в которых зарегистрирован онлайн-магазин и его филиалы (в онлайн магазине «GL» клиенты тщательно регистрируются, объём товарооборота и полученная прибыль легко определяются).

### **Является ли маркетинг «GL» сетевым?**

Не всякий бизнес является сетевым, когда увеличение клиентов онлайн-магазина достигается по принципу рекомендаций (клиент купил сам понравившийся ему товар и порекомендовал другим товары и услуги онлайн-магазина). Вот и маркетинг «GL»:

на этапе покупок золотых потребительских товаров представляет собой классический линейный маркетинг, при котором в товарном заказе Клиента на сумму 400 евро могут быть только им лично приглашённые покупатели и Клиент не имеет доли от выполненных ими товарных заказов

(Примечание: если бы здесь Клиент претендовал бы на долю от доходов своих клиентов, то это потребовало бы повышение цен на продукцию онлайн-магазина и снизило бы её конкурентную способность);

- лишь в VIP-Программе маркетинг «GL» применяет элементы многоуровневого маркетинга, когда VIP-Клиент получает дополнительный доход от бонусных накопительных вознаграждений клиентов его структуры.

Таким образом, гибкое сочетание разных типов маркетинга позволяет Клиенту «GL» и самому активно участвовать в личных продажах, и получать дополнительный доход от доходов его клиентов.



## Должен ли Клиент ходить и распространять товар Компании

Совсем не обязательно, так как даже если вы предпочитаете рекомендовать товары и услуги «GL» своему ближайшему окружению из родственников и знакомых, то вполне можно обойтись без реальной демонстрации приобретённых вами товаров: достаточно только дать ссылку на ваш интернет-ресурс, на котором вы о них рассказываете.

Но будет эффективнее, если вы свои информационно-рекламные действия будете вести посредством вашего блога или страниц в социальных сетях: сейчас люди предпочитают именно в онлайн приобретать нужные им товары, в том числе подарки для своих близких. Для того, чтобы потенциальный покупатель золотых товаров «GL» стал клиентом вашей структуры, ему достаточно при регистрации указать ваш персональный ID.

Если же вы хотите профессионально предлагать товары и услуги в качестве Консультанта онлайн-магазина «GL», то вам следует пройти обучение (в оффлайн или онлайн) в офисах «GL»:

- в Центральном офисе в г. Мадрид: España, Torre Europa, Paseo de la Castellana, 95.

- в представительском офисе в г. Альмерия: España, Almería Calle Eduardo Chillida Centro de negocios «Carrida Plaza»

Какая у Клиента должна быть клиентская структура, чтобы регулярно получать бонусные накопительные вознаграждения?

Какая у Клиента должна быть клиентская структура, чтобы регулярно получать бонусные накопительные вознаграждения?

Желание сделать поменьше, а получить побольше, вполне естественно, но надо отдавать себе отчёт в том, что минимальные действия никогда не приводят к максимальным финансовым результатам. Математически для получения бонусного накопительного вознаграждения вам будет достаточно участия лишь четырёх личных клиентов, но ограничиться только этим количеством будет неразумно, так как:

- не каждый ваш Клиент-покупатель захочет стать активным, то есть будет сам рекомендовать товары и услуги «GL» другим людям;

- не каждый ваш Активный Клиент захочет стать участником Бонусной коллективно-накопительной программы;

- не каждый ваш Бонус-Клиент захочет стать участником всех десяти коллективно-накопительных программ.

Вы же понимаете, что ни один магазин не сможет рассчитывать на прибыль, располагая лишь четырьмя покупателями. Следовательно, чтобы выбрать наиболее оптимальную для себя бизнес-стратегию по предложению товаров и услуг «GL», вам нужно соблюдать определённые принципы:

- во-первых, регулярно предлагать покупателям золотые потребительские товары «GL»
- во-вторых, постоянно увеличивать число своих личных клиентов (клиентов «первой линии»), которые станут потенциальными участниками ваших коллективно-накопительных программ;
- в-третьих, всё время обучать эффективной практике золотого бизнеса своих личных деловых клиентов-партнёров и мотивировать их для участия в как можно большем количестве бонусных коллективно-накопительных программ, что и позволит вам одновременно получать бонусные накопительные вознаграждения в инвестиционном золоте от участия во всех коллективно-накопительных программах.

### **Может ли Клиент покупать золотые инвестиционные слитки и монеты без участия в Бонусной коллективно-накопительной программе?**

Конечно, ведь это является главным предназначением онлайн-магазина «GL». Вы можете:

- покупать золотые инвестиционные слитки и монеты на любую сумму по розничным ценам, объявленным онлайн-магазином на день покупки;
- хранить их на своём личном накопительном счёте «Gold Safe», уплачивая ежемесячно 0,1% от объёма хранимого золота;
- забирать их, уплатив стоимость доставки до указанного вами адреса.

Примечание: Примечание: Участие в Бонусной коллективно-накопительной программе является не обязательной, а дополнительной услугой онлайн-магазина для тех своих Клиентов, которые хотят увеличить свои золотые накопления, активно сотрудничая с онлайн-магазином по увеличению товарооборота золотых потребительских и инвестиционных товаров.

## **Нужно ли Клиенту всегда заново открывать Бонусную коллективно-накопительную программу?**

После начисления бонусного вознаграждения оставшееся после уплаты комиссионных платежей золото Бонус-Клиента размещается в его личном накопительном счёте «Gold Safe». После этого Бонус-Клиент может:

- хранить свои золотые накопления или продать их обратно в онлайн-магазин, чтобы монетизировать свои накопления;

- снять необходимое количество золота и разместить его для участия в выбранной им бонусной коллективно-накопительной таблице и даже сделать несколько взносов для участия в разных накопительных таблицах одновременно, если позволяет размер его накоплений.

При этом Бонус-Клиент участвует в старой накопительной таблице автоматически по умолчанию.

## **Можно ли со старыми Клиентами участвовать в новых бонусных коллективно-накопительных программах?**

Конечно, так как во всех ваших коллективно-накопительных программах могут принимать участие как личные клиенты, так и клиенты вашей структуры. Принцип участия в программах таков: после выхода из программы каждый Клиент идёт в следующую, в которой находится его технический спонсор. Это позволяет систематизировать логику участия клиентов в Бонусной коллективно-накопительной программе.

## **Что такое реинвестирование и для чего оно необходимо?**

Реинвестирование – это повторное размещение Клиентом своего накопительного взноса в той же учётной коллективно-накопительной программе, которую он уже покинул. Это необходимо для того, чтобы Клиент продолжал получать накопительное вознаграждение в этой программе, когда свои накопительные взносы на ней разместят клиенты его структуры.

Примечание: Реинвестирование является важным составным элементом Бизнес VIP-стратегии, которая ориентирует Клиента иметь

свои накопительные взносы на всех коллективно-накопительных программах, чтобы одновременно на всех таблицах получать свои бонусные накопления.

### **Есть ли риск для Клиента потерять свои деньги?**

Это никоим образом не может произойти, так как::

- Клиент всегда получает оплаченный им потребительский или инвестиционный золотой товар, а для участия в Бонусной коллективно-накопительной программе клиент может использовать золотые бонусы, которые онлайн-магазин «GL» выдал Клиенту из своей прибыли;

- Клиент по своему желанию в любой момент времени имеет право продать свой аккаунт в чью-либо пользу и переоформить его на нового владельца.

Кроме того, Клиент, который по каким-либо причинам не сумел в течение 60 календарных дней после своей регистрации привлечь партнёров в свою бонусную коллективно-накопительную программу, а потом не сумел также в течение 60 дней перерегистрировать свой аккаунт на другое лицо, то он может вернуть свой накопительный взнос в течение 60 банковских дней после своего заявления о выходе из бонусной коллективно-накопительной программы. В этом случае, согласно международным нормам коммерческой торговли, из накопительного взноса Клиента удерживаются:

- абонентская плата за пользование платформой онлайн-магазина;

- комиссионные при обратном выкупе монеты (или слитка) Клиента;

- бонусное вознаграждение за информационные услуги, оказанные Клиенту его спонсором-наставником.

Таким образом, риски безвозвратной потери денег у клиентов онлайн-магазина «GL» отсутствуют.

### **Как стать клиентом онлайн-магазина «GL»?**

Для этого Клиент должен:

- зарегистрироваться;

- выбрать понравившиеся потребительские золотые или инвестиционные товары;
- сделать Заказ на их Покупку.

После этого в онлайн-магазине «GL» Клиенту будет выставлен счет. В течение 24 часов Клиент будет должен произвести оплату заказанных потребительских и инвестиционных золотых товаров любым удобным для клиента способом, предложенным на сайте онлайн-магазина.

Примечание: Если в течение 24 часов не поступило подтверждение об оплате, Покупка аннулируется.

### **Какие инвестиционные золотые монеты и слитки я могу купить?**

Онлайн-магазин «GL» специализируется на торговле золотыми инвестиционными монетами и слитками только тех производителей, которые входят в ежегодно обновляемый список добросовестных поставщиков («Good Delivery») LBMA (Лондонской Биржи Драгоценных Металлов).

### **Почему компания взимает Административный сбор?**

Административный сбор включает в себя оплату следующих услуг

- Создание персональных счетов Клиента.
- Обслуживание покупок и накопительных счетов Клиента.
- Контроль платежей Клиента и начисленных ему бонусных накоплений.
- Уведомление Клиента о новых учётных записях, сделанных по его рекомендациям
- Услуги интернет-платформы и виртуального персонального офиса.
- Приобретение товаров, а также купля-продажа золотых слитков и монет через виртуальный персональный офис.

## **Где хранится золото Клиентов?**

Если Клиент хранит своё личное золото на электронном учёте онлайн-магазина «GL», то оно будет храниться там, где хранит своё золото и сам онлайн-магазин «GL», а именно на ответственном хранении в Испанском представительстве «Degussa» (Германия), одного из ведущих мировых производителей инвестиционного золота.

## **Как и когда Клиент может получить своё золото?**

Своё купленное или накопленное в онлайн-магазине «GL» инвестиционное золото Клиент может получить следующим образом:

- Во-первых, лично по предварительной договорённости в Центральном офисе онлайн-магазина в г. Мадрид (Испания): Torre Europa, Paseo de la Castellana, 95. Или: España , Almería Calle Eduardo Chillida Centro de negocios 'Carrida Plaza'

(Примечание: Предварительную заявку Клиент должен отправить минимум за 7 дней до предполагаемой даты получения своего инвестиционного золота.)

- Во-вторых, по желанию наших клиентов в пределах Евросоюза и в те страны, где отсутствует НДС и ввозные пошлины, золотые инвестиционные слитки и монеты отправляются застрахованной почтой по адресу, указанному Клиентом. Почтовые услуги доставки инвестиционного золота могут занимать две недели. Возможность доставки слитков в другие страны обсуждается в специальном порядке для определения наиболее выгодной для Клиента логистики.

Примечание: Все расходы, связанные с получением своего инвестиционного золота, несет сам Клиент.

## **Может ли Клиент продать своё инвестиционное золото обратно Компании?**

Если Клиент желает быстро и выгодно монетизировать свои золотые накопления в онлайн-магазине «GL», то Компания осуществляет выкуп инвестиционного золота у Клиента:

- по объявленной онлайн-магазином цене на день выкупа через личный кабинет Клиента;

- 24 часа в сутки 7 дней в неделю;

- с выводом средств по желанию Клиента на указанный им банковский счёт.

### **Когда рекламно-информационные услуги Клиента онлайн-магазина «GL» считает выполненными?**

- Во-первых, Клиенту начисляется бонусное вознаграждение в размере 1-граммового золотого слитка за выполнение Товарной покупки на общую сумму не менее 400 евро только тогда, когда совокупная сумма в объёме 400 евро от покупателей поступила на счет онлайн-магазина и полностью была проведена по финансовым документам.

- Во-вторых, Клиенту начисляется бонусное накопление от его участия в Бонусных коллективно-накопительной программах только тогда, когда он привлечёт к участию в коллективном накоплении не менее четырёх личных партнёров в свою накопительную таблицу, увеличив тем самым товарооборот золотых инвестиционных монет и слитков в онлайн-магазине.

### **Может ли Клиент переоформить свой личный кабинет в онлайн-магазине «GL» на другое лицо?**

Так как личный кабинет в онлайн-магазине «GL» является собственностью Клиента, он в любое время может его переоформить на любое другое лицо.

Это происходит следующим образом:

- Клиент подаёт заявление о перерегистрации, прикрепив скан-копию документа, подтверждающего личность действующего владельца (например, паспорта или водительских прав).

Примечание: Онлайн-магазин «GL» взимает за эту услугу административный сбор в размере 20 евро, так как перерегистрация кабинета на нового Владельца связана с дополнительными расходами.

## Какие бизнес-стратегии Клиенты применяют в практике сотрудничества с онлайн-магазином «GL»?

В зависимости от поставленных им перед собой целей Клиент может применить следующие бизнес-стратегии:

### Стратегия продаж

- Клиент занимается только продажами золотых потребительских товаров , получая за это бонусные вознаграждения.
- Он накапливает золотые бонусы и купленные в онлайн-магазине «GL» инвестиционные золотые слитки и монеты на своём личном накопительном счёте «Gold Safe» и распоряжается ими по своему желанию (хранит, забирает или обратно продаёт в онлайн-магазин).
- Клиент не становится участником Бонусной коллективно-накопительной программы и соответственно не получает золотое накопительное вознаграждение.

### Бонусная стратегия:

- Клиент активно развивает товарооборот онлайн-магазина и накапливает заслуженные золотые бонусы на своём личном накопительном счёте «Gold Safe».
- Он приобретает статус Бонус-Клиента и рекомендует своим клиентам стать его партнёром в Бонусных коллективно-накопительных программах, что позволяет ему регулярно получать золотое бонусное накопление.
- Он приобретает статус VIP-Клиента, выполняет условия VIP-Программы «GL» и получает дополнительное золотое премиальное вознаграждение за активную деятельность своей клиентской структуры.

### Бизнес VIP-Стратегия:

- Клиент активно развивает товарооборот онлайн-магазина, накапливает заслуженные золотые бонусы на своём личном накопительном счёте «Gold Safe» и формирует большую структуру из Бонус- и VIP-Клиентов.
- Он, постоянно применяя реинвестирование, становится участником всех основных Бонусных коллективно-накопительных



программ, выполняет их «Условия» и регулярно получает бонусное накопление во всех программах одновременно.

- Он регулярно повышает свой карьерный уровень в VIP-Программе и во всё более высоком объёме получает дополнительное золотое премиальное вознаграждение, быстро формируя значительные персональные золотые резервы, на которые в обычных условиях другие люди тратят десятки лет своей жизни.

### **Гарантирует ли «GL» высокое качество своих товаров?**

Хотя применение золота 23-24 К в потребительских товарах уже само по себе гарантирует высокое качество предлагаемой продукции, тем не менее онлайн-магазин «GL»:

- Предоставляет сертификаты соответствия на каждый товар, представленный им к продаже.

- Проводит тщательную предпродажную проверку каждой единицы товара на наличие брака.

- Снимает с продажи товар даже с малейшим дефектом.

Это говорит о том, что покупать эксклюзивную золотую продукцию премиум-класса в онлайн-магазине «GL» можно совершенно без опасения!

### **Почему золотые товары лучше покупать именно в «GL»?**

- Во-первых, приобретая золотые потребительские и инвестиционные товары под единым брендом «GL», Клиент страхует себя от возможных подделок и от приобретения товаров ненадлежащего качества.

- Во-вторых, Клиенту будет удобно и выгодно комплектовать уникальный подарочный набор из эксклюзивных товаров, создавая о себе яркое впечатление как о человеке высокого уровня жизни.

- В-третьих, люди, которым Клиент делает золотые подарки «GL» или которые вместе с ним приобретают нужные им товары, могут стать его партнёрами по золотому бизнесу.

- В-четвёртых, в рамках Бонусной коллективно-накопительной программы Клиент имеет возможность увеличивать свои золотые

резервы за счёт бонусов от созданного им товарооборота золотых инвестиционных монет и слитков.

### **Какими преимуществами обладают бонусные коллективно-накопительные таблицы «GL» по сравнению с бонусными таблицами в других компаниях?**

- Все свои операции клиент «GL» осуществляет со своего личного счёта Gold Safe (в нём размещаются купленные слитки, товарные и накопительные бонусы; с него производятся взносы в накопительные программы, с него осуществляются обратные продажи компании, на нём золото хранится и с него изымается золото, когда клиент забирает его).

- Все операции в накопительных таблицах GL осуществляются сразу в золоте, что удобно клиенту, так как он не теряет при изменении цены на золото.

(Примечание: В других компаниях сначала начисляются деньги, потом удерживается комиссия и лишь затем "покупается" золото, количество которого может быть меньше, если рыночная цена на золото вырастет пока заполняется таблица.)

- В GL накопительный бонус после завершения таблицы выше вступительного в 4 раза (в других компаниях – максимум в 3 раза) и он начисляется сразу в золоте, что позволяет клиенту всегда заранее знать, какое точное количество золота ему будет начислено после завершения накопительной таблицы.

(Примечание: В других компаниях количество покупаемого клиенту золота всегда приблизительное, так как там все операции осуществляются в валюте.)

- Бонусное накопление в GL после завершения таблицы делится на три части (часть для перехода по желанию в более высокую таблицу, часть - в личный Gold Safe, часть для комиссионных выплат в компанию и в VIP-Программу). При этом золотыми начислениями в Gold Safe клиент может пользоваться сразу по своему усмотрению.

- В GL все коллективно-накопительные программы состоят из одной таблицы (в других компаниях практикуются "циклы" из нескольких таблиц), поэтому в GL всего за 5 таблиц в монетной накопительной программе можно в 20 раз увеличить свой накопительный взнос (с монеты в 1,5 гр. до унцовой монеты в 31,1 гр.) и размер бонусного накопления (с 6 гр. до 124,4 гр.), а за 5 таблиц в

слитковой программе можно в 200 раз увеличить свой накопительный взнос (с 50 гр. до 1000 гр.) и бонусное накопление (с 200 гр. до 4000 гр.)!

- То, что накопительные программы GL состоят из одной 5-местной неделимой таблицы позволяет эффективно решить и проблему неактивных клиентов, пассивность которых не может сдерживать активность других клиентов, так как каждый клиент сам и независимо от других формирует свою накопительную таблицу.

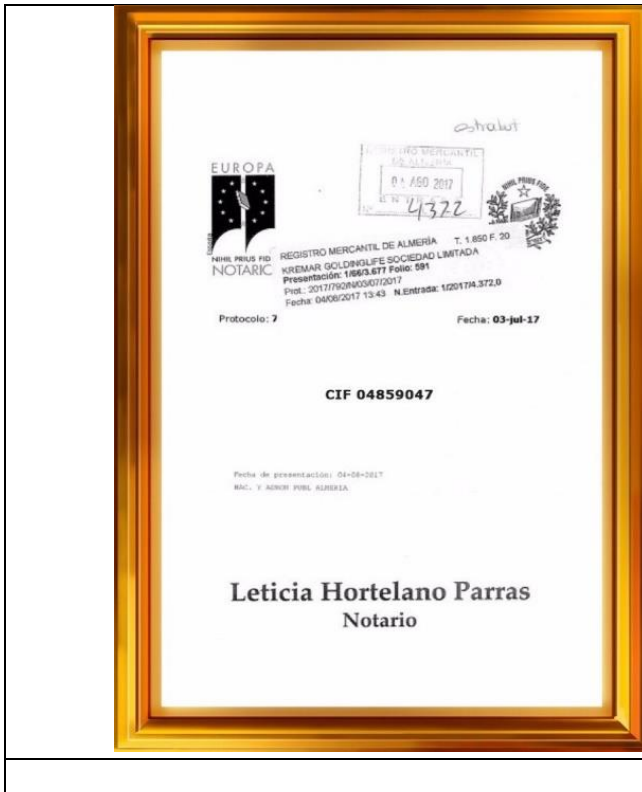
(Примечание: В других компаниях клиент, уже выполнивший положенную минимальную квалификацию (два или три лично приглашённых клиента) зависит от активности его личных клиентов и в случае их пассивности вынужден работать за них, чтобы получить своё бонусное вознаграждение.)

- В GL функционируют как слитковые, так и монетные накопительные программы, что позволит клиенту GL формировать свои золотые резервы в удобной для него форме (или только слитки, или только монеты, или оба вида одновременно).

### **Какими основными преимуществами обладает "Golding Life" перед другими золотыми онлайн-компаниями?**

Какими основными преимуществами обладает "Golding Life" перед другими золотыми онлайн-компаниями?

1. Компания имеет официальную регистрацию в Евросоюзе (Испания), имеет официальные представительства в Мадриде и Альмерии (Испания), а также в С.Петербурге (Россия). Готовятся к открытию представительства в странах Азии, Африки и Л.Америки.



2. Имена учредителей компании и её руководителей представлены на официальном сайте компании (<https://www.goldinglife.com>) и доступны для контактов.

3. Компания ведёт открытую и прозрачную международную бизнес деятельность в рамках товарной электронной коммерции по законам ЕС и Испании. Цель компании - извлечение прибыли от непосредственного оборота реальных потребительских товаров с золотом и инвестиционного золота.

(Примечание: В других компаниях идёт предложение виртуальных инвестиционных продуктов по пирамидальной схеме: сначала идёт сбор денег с одних клиентов в пользу других, которым и делается "покупка".)

4. Банковские счета компании находятся не в офшорах, а в ЕС.

5. При каждом официальном представительстве компании находится товарный склад, откуда осуществляется поставка товаров потребителю. (Примечание: Ни один другой онлайн-магазин не делает предложения клиентам приобрести потребительские товары с золотом.)

6. Все производители потребительской продукции с золотом для GL являются авторитетными европейскими предприятиями, давно и успешно работающими на рынке продукции премиум-класса.



**Degussa**   
GOLD UND SILBER.



7. Производителями слитков с брендом "GL" являются "IGR" и "Degussa", аккредитованные в LBMA. Это позволяет инвестиционным золотым слиткам с брендом "GL" свободно обращаться на рынке.

8. Хранение слитков компания официально осуществляет в испанском филиале "Degussa". Другие компании либо не афишируют эту позицию, либо выдают за корпоративное хранение лишь личные сейфы своих хозяев.

9. Маркетинг компании доступен для всех людей Он легитимен, прозрачен и не имеет пирамидных схем, так как ориентирует своих клиентов:

- убедиться в преимуществе потребления эксклюзивных потребительских товаров с золотом премиум-класса";

- приобрести инвестиционные слитки и монеты, разместив их для хранения на своём личном золотом счёте, с которого они могут эти слитки и монеты забирать или продавать обратно по своему желанию;

- разместить свои накопленные золотые бонусы или приобретённые золотые слитки и монеты в Бонусную коллективно-накопительную программу, чтобы приумножить свои золотые резервы.

10. Компания предусматривает несколько статусов для своих потребителей:

- клиент может просто покупать потребительские и инвестиционные товары и получать их с доставкой на дом;

- клиент может иметь статус VIP-Клиент и получать долю от оборота инвестиционных золотых слитков и монет в бонусных коллективно-накопительных программах.

11. Все бонусные вознаграждения клиенту, комиссионные отчисления и начисления на личный счёт клиента осуществляются только в инвестиционном золоте, что очень выгодно клиенту, так как он всегда знает точное количество золота, которое он получит в накопительной бонусной программе.

(Примечание: В других компаниях все операции осуществляются только в валюте, что невыгодно клиенту при перспективном росте рыночной цены на инвестиционное золото.)

12. Все накопительные бонусные программы "GL" опираются на рост товарооборота золотых потребительских и инвестиционных товаров, которые реализуют независимо друг от друга клиенты, поэтому пассивность отдельных клиентов не создают помехи для активных участников бонусных накопительных таблиц.

(Примечание: В других компаниях клиент должен пройти последовательно несколько таблиц прежде чем ему может вернуться его взнос, что почти невозможно сделать при "замерзающих" таблицах пассивных клиентов.)

13. Накопительные бонусные программы "GL" формируют золотые накопления их участникам как в инвестиционных слитках ("Golden Bullion Program"), так и в инвестиционных монетах ("Golden Coin Program"). Это позволяет участнику программы формировать свои золотые накопления в нужной для него форме.

(Примечание: В других компаниях предлагаются только слитки, а применяемые в них заявленные "монеты" фактически являются лишь "жетонами" без статуса официальной инвестиционной монеты или виртуальными крипто-монетами.)

Накопительная бонусная программа "GL" позволяет клиенту-участнику:

- регулярно осуществлять реинвестирование (посредством реализации золота из своего личного золотого счёта) в прежнюю накопительную таблицу;

- быстро приумножать свой накопительный взнос сразу в золоте за счёт апгрейда (участия в более высокой накопительной программе), одновременного выполнения нескольких накопительных программ и получения премиального вознаграждения в VIP-программе за рост товарооборота его клиентской структуры;

- одновременно увеличивать свой личный накопительный счёт и сразу им пользоваться, то есть забирать своё золото или продавать его обратно Компании.

### **Глоссарий Для Голдинг-Бизнеса**

- Компания – онлайн-магазин «Golding Life» (регистрационный номер В 04859047; зарегистрирован в Евросоюзе в Испании), заключивший Соглашение с Клиентом о предоставлении ему услуг по купле-продаже в онлайн золотых потребительских и инвестиционных товаров, а также услуг по доставке и хранению инвестиционных золотых монет и слитков.

(Примечание: Соглашение размещается в электронном виде на интернет-сайте Компании и заключается электронным способом между Компанией и Клиентом при посредничестве интернет-сайта Компании.)

- Клиент – это дееспособное физическое либо юридическое лицо, которое:

- а) зарегистрировано в Компании под ID его информационного ментора;

- б) покупает золотые потребительские товары в Компании;

- в) пользуется услугами Компании.

– Клиент-покупатель – это Клиент, покупающий в Компании золотые потребительские и инвестиционные товары.

– Клиент-накопитель – это Бонус-Клиент, участвующий в бонусных, коллективно-накопительных программах Компании.

– Клиент-агент – это Клиент, информирующий потенциальных клиентов в онлайн и оффлайн о товарах и услугах Компании, действующий в рамках Соглашения с Компанией.

– Информационный ментор («наставник») – это Клиент Компании, зарегистрировавший в ней под своим ID проинформированное им физическое или юридическое лицо в качестве своего Личного (Прямого) клиента.

– VIP-Клиент – это активный агент Компании, который:

а) сам получил бонусное вознаграждение в коллективно-накопительной программе;

б) четыре его личных клиента тоже получили личные бонусные накопления;

в) получающий премиальные накопления за рост товарооборота, созданный его клиентской структурой, согласно его уровню в VIP-Программе.

– VIP-Мастер – это участник 2-го, 3-го и 4-го уровней в VIP-Программе (VIP Ruby Master, VIP Emerald Master, VIP Diamond Master).

– VIP-Девелопер – это участник 5-го, 6-го и 7-го уровней в VIP-Программе (VIP Ruby Developer, VIP Emerald Developer, VIP Diamond Developer).

– VIP-Chairman – это участник 8-го, 9-го и 10-го уровней в VIP-Программе (VIP Ruby Chairman, VIP Emerald Chairman, VIP Diamond Chairman).

– Презентация – это индивидуальная передача потенциальному Клиенту в онлайн и оффлайн информации о товарах и услугах Компании, а также об условиях и перспективах сотрудничества с ней.

– Групповая презентация – это групповая встреча, которую проводит активный Клиент-агент с потенциальными клиентами, которые были приглашены на встречу его действующими Личными (Прямыми) клиентами.

– Рабочая Встреча – это Презентация Голдинг-бизнеса для тех, кто уже зарегистрирован в Компании как агент.



– Метрики – это статистика активных действий Клиента: сколько рекламно-информационных звонков он сделал, сколько потенциальных клиентов пригласил на Презентацию, сколько новых клиентов зарегистрировались в Компании, сколько товаров, монет и слитков они приобрели).

– Лидер – это активный Клиент Компании, который является бизнес-наставником для своих личных клиентов и который регулярно получает от них отчёты («метрики») об их рекламно-информационной деятельности в Компании.

– Маркетинговый План Компании – это бизнес-модель «Golding Life», предусматривающая получение Клиентом бонусов за:

а) товарооборот золотых потребительских товаров от 400 евро;

б) товарооборот инвестиционных золотых монет и слитков в коллективно-накопительной программе Компании;

в) товарооборот, созданный его клиентской структурой, согласно уровню Клиента в VIP-Программе.

– Первая линия – это личные клиенты информационного ментора-наставника, который занимается их бизнес-обучением и помогает их карьерному росту.

– Прямые клиенты – это те клиенты, которые были лично зарегистрированы их информационным ментором-наставником без посредников и которые составляют его Личную клиентскую структуру и помогают сформировать его личный накопительный доход.

– Клиентская структура – это общая структура Агента, которая формируется из его Личных (Прямых) клиентов и соответственно из их Личных (Прямых) агентов, принося агенту пассивный доход в VIP-Программе.

– Бонусная коллективно-накопительная программа – это Программа, посредством которой Компания реализует инвестиционные золотые монеты («Gold Coin-1,2,3,4») и слитки («Gold Bullion»-1,2,3,4,5) по принципу рекомендаций.

– Бонусное вознаграждение – это Бонусные вознаграждения Клиенту за его участие в товарообороте Компании и которое начисляются Клиенту на его Личный золотой накопительный счёт «Gold Safe».

– «Gold Row» («Золотой ряд») – это ряд мест («слотов») в Бонусной коллективно-накопительной таблице, участником которой становится Клиент-накопитель, и в которую размещается купленная

им золотая инвестиционная монета (или слиток) в качестве вступительного накопительного взноса. Ряд состоит из пяти слотов, в числе которых один бонус-слот принадлежит самому Клиенту-Накопителю и четыре остальных слота предназначены для накопительных вступительных взносов его Личных («прямых») Клиентов.

– Полный бонус – это Бонусное накопление, которое выплачивается в инвестиционных золотых монетах (или слитках) на личный накопительный счёт («Gold Safe») Клиента после заполнения всех слотов в «Gold Row» конкретной бонусной коллективно-накопительной программе.

– «Speed Cash» («Быстрая оплата») – это мгновенное Бонусное накопление, которое по желанию Клиента сразу начисляется в евро на его личный накопительный счёт («Gold Safe») после каждой оплаты его личными (прямыми) клиентами своих вступительных накопительных взносов.

– «Cash Out» («обналичивание») – это заказ Клиента отправить его бонусное накопление в евро на указанные им реквизиты.

– «Экстра Бонус» – это дополнительный бонус, который начисляется Клиенту за то, что его личный (прямой) клиент проявил активность и выполнил свой накопительный «Gold Row» в полном объёме раньше своего информационного Спонсора.

– Абонентское обслуживание – это фиксированная оплата в евро за техническое обслуживание каждой коллективно-накопительной программы, в которой находится Клиент.

– Реинвест – это повторная оплата Клиентом своего вступительного накопительного взноса из средств, уже заработанных Клиентом.

– «Gold Safe» – это личный сейф Клиента в его бекофисе, где он видит свои золотые инвестиционные монеты и слитки.

– «Gold Promotion Fund» – это фонд для премирования VIP-Клиентов, который формируется за счёт 10-процентных отчислений в евро с каждого бонусного накопления в Компании.

– VIP-Программа – это программа из 10 карьерных уровней («Мастер», «Девелопер», «Chairman») для VIP-Клиентов, которых Компания согласно набранным ими баллам дополнительно премирует за рост товарооборота в их клиентских структурах. Эти дополнительные вознаграждения составляют пассивный доход VIP-Клиентов.

– «Gold Check» – это внутренняя валюта Компании для оптимизации оплат между Клиентами Компании.

– «Steam Promo» – это промо-акции для стимулирования бизнес-активности среди Клиентов.

– «Counting» («Считалка») – это демонстрационная таблица, при помощи которой новый Клиент Компании может рассчитать необходимый ему доход.