



Zasady i Procedury. Regulamin Klubu ECOLEVEL

Dokument ten zawiera zasady i procedury, które będą kształtowały relację Dystrybutora z Ecolevel Sp. z o.o. Obowiązkiem Dystrybutora jest zapoznanie się z nimi oraz przeanalizowanie ich przed podpisaniem umowy ze Spółką.

Przypisy znajdują się na końcu dokumentu.

Informacje zawarte w niniejszym dokumencie stosują się od 1 stycznia 2010 r.

1. WPROWADZENIE

1.1 W treści niniejszego dokumentu potencjalny Dystrybutor (osoba fizyczna, firma lub spółka) jest określany jako „Dystrybutor”, „Kandydat na Dystrybutora” lub „Przedstawiciel”. Ecolevel Sp. z o.o. polsko spółka posiadająca główną siedzibę w Warszawie, województwo mazowieckie, Polska jest dalej zwana „Spółką”, co dotyczy również wszystkich przedsiębiorstw zależnych wewnątrz grupy spółek Ecolevel Sp. z o.o.. Lokalna, stowarzyszona z Ecolevel Sp. z o.o. spółka działająca w kraju głównego miejsca pobytu Dystrybutora jest zwana dalej jako Lokalna Ecolevel Sp. z o.o.

1.2 Szczegółowe krajowe wymagania prawne, do których Dystrybutor musi się stosować w kraju głównego miejsca pobytu Dystrybutora, pojawiają się w przypisach niniejszego dokumentu. Termin zbiorczy „Ecolevel Sp. z o.o.” jest używany każdorazowo w odniesieniu do działalności biznesowej grupy Ecolevel Sp. z o.o. (włączając wszystkie działania wszystkich przedsiębiorstw zależnych grupy spółek Ecolevel Sp. z o.o.), o ile nie ma wyraźnego odniesienia do Spółki lub Lokalnej Ecolevel Sp. z o.o.

1.3 Dla obopólnej korzyści działalności gospodarczej Dystrybutora oraz działalności Ecolevel Sp. z o.o. i jej innych Dystrybutorów, Dystrybutor zgadza się przestrzegać zamieszczonych w tym dokumencie procedur, uwzględniając zmiany jakie Ecolevel Sp. z o.o. może wprowadzać na podstawie obowiązującej Umowy Niezależnego Dystrybutora.

Dokument *Zasady i Procedury* razem z dokumentem *Plan Marketingowy* oraz *Umową Dystrybutorską* Ecolevel Sp. z o.o. tworzą Umowę trzech podmiotów: Spółki, Dystrybutora oraz Lokalnej Ecolevel Sp. z o.o..

Jeżeli Dystrybutor potrzebuje jakiegokolwiek pomocy w zrozumieniu tych procedur, jest proszony o skontaktowanie się z biurami Ecolevel Sp. z o.o..

2. JAK ZOSTAĆ NIEZALEŻNYM DYSTRYBUTOREM

2.1 Osoby pełnoletnie i posiadające zdolność do czynności prawnych, mogą zostać Niezależnym Dystrybutorem w kraju głównego miejsca pobytu Dystrybutora poprzez nabycie produktu startowego i innego z oferty bezpośrednio od Spółki oraz podpisanie Umowy Dystrybutorskiej Ecolevel Sp. z o.o. Dodatkowo, w momencie podpisywania wyżej wymienionych dokumentów, Dystrybutor będzie obciążony jednorazową opłatą rejestracyjną. Od momentu podpisania Umowy Dystrybutor może prowadzić Czynności Dystrybutora w kraju głównego miejsca pobytu

Dystrybutora. Przykładowy zakres Czynności i Uprawnień Dystrybutora to:

(i) Składanie hurtowych zamówień i płacenie za te zamówienia z tytułu relacji dystrybutorskiej ze Spółką;

(ii) Sponsorowanie Preferowanych Klientów i Dystrybutorów;

(iii) Sprzedawanie, dawanie w prezencie lub dystrybucja w jakikolwiek inny sposób produktów lub usług Spółki, próbek produktów lub artykułów promocyjnych;

Zasady i Procedury

(iv) Prowadzenie, sponsorowanie lub zapraszanie potencjalnych Dystrybutorów do uczestniczenia w spotkaniach dotyczących możliwości biznesowych, spotkaniach dotyczących produktu lub spotkaniach szkoleniowych;

2.2 Dystrybutor może zostać Dyrektorem i otrzymywać dodatkowe świadczenia przynależne Dystrybutorowi na poziomie dyrektorskim poprzez spełnienie oraz stosowanie się do wymagań kwalifikacji kierowniczych przedstawionych w Aneksie do niniejszej Umowy i w Planie Marketingowym.

2.3 W przypadku gdy Dystrybutor ma zamiar prowadzić działalność gospodarczą w jednym lub kilku z krajów, które nie zostały umieszczone w punkcie 1.1., zobowiązany jest do podpisania osobnych umów dystrybutorskich (Międzynarodową Umowę Sponsorską [ang. International Sponsor Agreement, ISA] oraz Umowy Nabywania Produktów [ang. Product Purchase Agreement, PPA]) oraz jest zobowiązany do zapoznania się i stosowania się do odpowiednich przepisów prawnych danego kraju. Dystrybutor może kupować produkty Ecolevel Sp. z o.o. i sponsorować inne osoby jako Dystrybutorów Ecolevel Sp. z o.o., jeżeli są oni rezydentami kraju, który Spółka zadeklarowała jako kraj otwarty na działalność biznesową (Kraj Autoryzowany), poprzez podpisanie Umów ze Spółką oraz z lokalnym przedsiębiorstwem zależnym w danym kraju (szczegóły dotyczące krajów otwartych można uzyskać od Ecolevel Sp. z o.o.). W każdym takim kraju, gdzie Dystrybutor może zostać zaakceptowany, zobowiązany jest do prowadzenia działalności gospodarczej zgodnie z literą prawa i zasadami etyki handlowej oraz nie dokonywania żadnych działań, które mogłyby zaszkodzić reputacji Ecolevel Sp. z o.o., jej Dystrybutorów lub klientów. Spółka oraz lokalne przedsiębiorstwo zależne od Ecolevel Sp. z o.o. musi zaakceptować i uznać odpowiednie umowy przed podjęciem jakiegokolwiek międzynarodowej działalności przez Dystrybutora.

2.4 O ile Spółka wyraźnie nie zabroniła prowadzenia wszelkich czynności przed marketingowych w danym kraju, Dystrybutor może podjąć pewne działania jeszcze przed oficjalnym otwarciem danego Kraju Autoryzowanego. Działania takie są ograniczone do rozdawania wizytówek oraz prowadzenia, organizowania i uczestniczenia w spotkaniach, w których liczba uczestników, włączając Dystrybutora, nie przekracza pięciu osób. Inne działania, w szczególności: czynności marketingowe i dystrybucyjne produktów lub możliwości biznesowych, są zakazane, chyba że są prowadzone za specjalną zgodą otrzymaną od Spółki.

3. MOŻLIWOŚCI BIZNESOWE

3.1 Dystrybutor wyraża zgodę na prowadzenie sprzedaży detalicznej produktów Ecolevel Sp. z o.o. i zapoznanie się z tymi produktami. Dystrybutor zobowiązuje się do zapewnienia indywidualnej obsługi klienta detalicznego poprzez prowadzenie działalności w sposób etyczny. W celu rozbudowania przedsiębiorstwa Dystrybutora czy sieci dystrybucyjnej wskazane jest zapoznanie się przez Dystrybutora z opisem poszczególnych poziomów awansu Dystrybutora oraz z Planem Kompensacyjnym.

3.2 Dystrybutor pozostaje osobą samodzielnie prowadzącą działalność gospodarczą, która nie posiada prawa do nabywania praw w imieniu Ecolevel Sp. z o.o. lub do zaciągania zobowiązań w jej imieniu. Jako niezależny przedsiębiorca, Dystrybutor prowadzi działalność w sposób przez siebie zorganizowany, w szczególności w wybranych przez siebie godzinach, za wyjątkiem ustaleń niniejszej Umowy. Dystrybutor jest odpowiedzialny za wszelkie koszty powstałe podczas prowadzenia swojej działalności gospodarczej, włączając odpowiednie podatki i ubezpieczenie. Ecolevel Sp. z o.o. może poprosić o przedstawienie dowodu, że Dystrybutor jest legalnie/prawidłowo zarejestrowany jako niezależny kontrahent, w celu zapłacenia prowizji.

3.3 Podczas sprzedaży produktów jakimkolwiek klientowi Dystrybutor musi stosować się do warunków handlowych w zakresie sprzedaży towarów odbiorcom detalicznym oraz dostarczyć mu dowód sprzedaży detalicznej w formie zaakceptowanej przez Ecolevel Sp. z o.o..

3.4 Dystrybutor nie ma zagwarantowanego określonego dochodu, ani żadnego poziomu zysku czy efektywności przedsiębiorstwa. Twój zysk i efektywność przedsiębiorstwa, mogą zostać osiągnięte jedynie poprzez efektywną detaliczną sprzedaż produktów Ecolevel Sp. z o.o. i detaliczną sprzedaż sieci sprzedaży Dystrybutora. Spółka zobowiązuje się zapłacić Dystrybutorowi prowizję od przychodów osiągniętych z tytułu umów sprzedaży, (zgodnie z zasadami określonymi w aktualnej edycji Planu Marketingowego) zawartych przez osoby bezpośrednio lub pośrednio wprowadzone przez Dystrybutora w jakimkolwiek kraju, który Spółka zadeklarowała jako otwarty dla działalności biznesowej i w którym Dystrybutor jest autoryzowany do prowadzenia działalności gospodarczej. Dystrybutor wyraża zgodę na otrzymanie wynagrodzenie od Spółki lub jej autoryzowanego przedstawiciela, w kraju głównego miejsca pobytu Dystrybutora, określonym zgodnie z dokumentem potwierdzającym tożsamość Dystrybutora.

3.5 Wynagrodzenie nie przysługuje Dystrybutorowi za czynności sponsorowania lub wprowadzania innych Dystrybutorów do struktury Ecolevel Sp. z o.o.. Zestawienia prowizji składających się na należne Dystrybutorowi wynagrodzenie będzie doręczane Dystrybutorowi w okresach miesięcznych. Zestawienia te będą również zawierać listę Dystrybutorów w sieci sprzedaży Dystrybutora otrzymującego zestawienie. Przedmiotowa lista pozostaje własnością Spółki, a Lokalna Ecolevel Sp. z o.o. posiada upoważnienie do dysponowania nią, przy czym Dystrybutor otrzyma dalsze upoważnienie do jej używania w wyłącznie w celach związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa Dystrybutora; lista ta nie może być kopiowana ani przekazywana żadnej osobie trzeciej. W przypadku naruszania opisanego w zdaniu poprzednim zobowiązania Lokalna Ecolevel Sp. z o.o. jest uprawniona do zażądania zwrotu wszystkich zestawień. Na żądanie to Dystrybutor musi zwrócić kompletną listę do Ecolevel Sp. z o.o. Wszelkie wierzytelności przysługujące Dystrybutorowi wobec Ecolevel Sp. z o.o. mogą zostać skompensowane/potrącone z wierzytelnościami przysługującymi Ecolevel Sp. z o.o./ wobec Dystrybutora, zgodnie z zapisem paragrafu niniejszego dokumentu dotyczącym zwrotu produktów.

3.6 Dystrybutor nie posiada wyłączności do prowadzenia działalności na żadnym z terenów, na których ma uprawnienie do działania.

4. TWOJA UMOWA

4.1 Niniejsza Umowa jest zawarta z Dystrybutorem, który jest jej stroną i działa w imieniu własnym oraz nie może być scedowana lub przeniesiona w jakikolwiek inny sposób na stronę trzecią bez pisemnego pozwolenia Spółki lub Lokalnej Ecolevel Sp. z o.o.. Dystrybutor nie może uczestniczyć lub otrzymywać dochodu z więcej niż jednej relacji dystrybutorskiej z Ecolevel Sp. z o.o. przez cały okres związania niniejszą umową.

4.2 W przypadku osób prowadzących wspólne gospodarstwo domowe (zarówno małżonków jak i konkubentów), zawarta może być tylko jedna umowa dystrybutorska. W przypadku wykonywania czynności dystrybutorskich wspólnie przez dwie lub więcej osób (dotyczy zarówno spółek prawa handlowego, jak i małżeństwa / konkubentów), osoby te zobowiązują się do zawarcia umowy spółki cywilnej lub umowy spółki jawnej, a w konsekwencji do ponoszenia solidarnej odpowiedzialność wobec Ecolevel Sp. z o.o. za podjęte działania.

4.3 Nową relację dystrybutorską w innej linii sponsorowania Dystrybutor może ustanowić jedynie w następujących okolicznościach: (A) Jeśli w ciągu ubiegłych dwóch lat Dystrybutor posiadał tytuł Dyrektor Biały lub wyższy, wówczas przed ustanowieniem nowej relacji dystrybutorskiej Dystrybutor musi przerwać wykonywanie „Czynności Dystrybutorskich” na okres roku; (B) Jeśli w ciągu ubiegłych dwóch lat Dystrybutor posiadał tytułu Dyrektor Biały lub tytuł wyższy niż Dyrektor Biały, to przed ustanowieniem nowej relacji dystrybutorskiej Dystrybutor musi przerwać wykonywanie Czynności Dystrybutorskich na okres sześciu miesięcy. Jeśli poprzednio Dystrybutor wykonywał Czynności Dystrybutorskie w innej linii sponsorowania, Dystrybutor nie może w żadnym okresie nabyć udziałów ani połączyć się z

istniejącą już relacją dystrybutorską z innej linii sponsorowania. Dystrybutor nie może posiadać ani nabyć obecnych lub przyszłych udziałów właścicielskich w innej relacji dystrybutorskiej ani też ustanowić innej relacji dystrybutorskiej w imieniu członka rodziny bądź osoby nie spokrewnionej. Przez użyte wyżej określenie „Czynności Dystrybutorskie” rozumie się: podpisywanie Umowy Dystrybutorskiej, nabywanie od Spółki produktów lub zwracanie do Spółki produktów, sponsorowanie nowych Dystrybutorów bądź inne czynności, co do których Spółka ma wyłączne uprawnienie do oznaczenia „jako znaczące działania promocyjne związane z przedsiębiorstwem Spółki „. Osoba, która uprzednio była Dystrybutorem będący Dyrektorem Biały lub wyższym nie może w żadnym czasie przejąć wcześniej istniejącej relacji Dystrybutorskiej (nawet jeśli poprzedni Dyrektor nie prowadzi czynności dystrybutorskiej dłużej niż ponad rok).

4.4 Zakazane jest, bez względu na okoliczności, zachęcanie przez Dystrybutora lub nakłanianie przez Dystrybutora innego Dystrybutora do zmiany Sponsora, jak również wspomaganie takiej procedury.

4.5 Zakazane jest nakłanianie przez Dystrybutora oraz zachęcanie przez Dystrybutora innego Dystrybutora, który nie był sponsorowany przez danego Dystrybutora, do sprzedawania lub kupowania produktów lub usług innych niż oferowane przez Ecolevel Sp. z o.o..

4.6 Zakazane jest nakłanianie przez Dystrybutora oraz zachęcanie przez Dystrybutora, nie będących Dystrybutorami klientów (Preferowanych Klientów), którzy zdecydowali się na nabywanie produktów poprzez automatyczne zamówienie dostaw, gdzie produkty są co miesiąc automatycznie wysyłane do klienta na podstawie stałego zamówienia – w innej linii sponsorowania, o ile taki Preferowany Klient nie anulował swojego automatycznego zamówienia dostaw i nie kupował produktów od Spółki przez okres sześciu miesięcy. Powyższy okres oczekiwania obowiązuje również wtedy, gdy Preferowany Klient postanowi zarejestrować się jako Dystrybutor w innej linii sponsorowania.

4.7 W przypadku, gdy Spółka stwierdzi, że doszło do nieprawidłowej zmiany linii sponsorowania, Dystrybutor może zostać ukarany, a druga relacja dystrybutorska zostanie rozwiązana i połączona z pierwszą relacją dystrybutorską. Spółka może również nałożyć kary na każdego Dystrybutora, który nakłania bądź zachęca innego Dystrybutora do zmiany linii sponsorowania.

4.8 Niniejszym Dystrybutor wyraża zgodę na gromadzenie i przetwarzanie danych, w tym jego danych osobowych, wyszczególnionych w Umowie, jak również danych, w tym danych osobowych zebranych w trakcie wykonywania Umowy i Czynności Dystrybutorskich Dystrybutora, albowiem ich gromadzenie i przetwarzanie jest konieczne dla funkcjonowania Ecolevel Sp. z o.o., koordynacji sieci dystrybutorskiej Ecolevel Sp. z o.o. oraz wykonywania przez Spółkę jej obowiązków wynikających z niniejszej Umowy. Dostarczenie informacji o danych wskazanych powyżej jest warunkiem członkostwa Dystrybutora w tej sieci. Zebrane dane są używane przez wewnętrzne i zewnętrzne działy, które biorą udział w zarządzaniu siecią dystrybucji Ecolevel Sp. z o.o.. Dane te mogą zostać przekazane poza Europejski Obszar Gospodarczy w celu ich przetwarzania przez Spółkę. Mogą one zostać przekazane innym Dystrybutorom zgodnie z warunkami niniejszej Umowy.

Dystrybutor ma prawo wglądu do swoich danych osobowych oraz ich poprawiania.

4.9 Dystrybutor, podczas podpisywania Umowy, zobowiązany jest do uiszczenia jednorazowej opłaty rejestracyjnej. W przypadku złożenia przez Dystrybutora wypowiedzenia Umowy łączącej go ze Spółką w ciągu 14 dni od daty jej podpisania, kwota zapłacona za powyższą opłatę będzie zwrócona Dystrybutorowi.

5. ZOBOWIĄZANIA DYSTRYBUTORA

5.1 Dystrybutor jest osobiście odpowiedzialny za zapoznanie się i stosowanie do przepisów prawa polskiego oraz wyraża zgodę na odbycie odpowiedniego szkolenie koniecznego do

prowadzenia działalności gospodarczej zgodnie z prawem, etyką zawodową, efektywnie i zgodnie z dokumentem Zasady i Procedury.

5.2 W żadnym wypadku Dystrybutor nie jest uprawniony do działania w imieniu Spółki lub zaciągać zobowiązań w jej imieniu i na jej rachunek.

5.3 Dystrybutor wyraża zgodę na stosowanie Kodeksów ustanowionych przez lokalne i międzynarodowe Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej (Federacja Europejskich Stowarzyszeń Sprzedaży Bezpośredniej [ang. FEDSA]) oraz Światową Federacją Stowarzyszeń Sprzedaży Bezpośredniej [ang. WFDSA]), których Spółka może być lub jest członkiem. Kodeksy są dostępne do wglądu na stronach internetowych Stowarzyszeń: www.fedsa.be oraz www.wfdsa.org.

5.4 Dystrybutor wyraża zgodę na prowadzenie właściwej dokumentacji sprzedaży i zobowiązuje się zapewnić wgląd do niej przez Spółkę na każde żądanie zgłoszone przez Spółkę. Dystrybutor zobowiązuje się do niezwłocznego przekazania Spółce informacji o jakichkolwiek zmianach w jego danych osobowych widniejących na formularzu Umowy Dystrybutorskiej lub innych dokumentach.

5.5 Dystrybutor zobowiązuje się nie rozpowszechniać żadnych wprowadzających w błąd, przesadnych lub fałszywych stwierdzeń o możliwościach osiągnięcia zysku oferowanych przez Spółkę. Przed rozpoczęciem sponsorowania Dystrybutor wyraża zgodę na uczestnictwo w odpowiednim szkoleniu koniecznym do sponsorowania i zapewnienia właściwego wsparcia dla osób, które będzie sponsorował. Zakazane jest stosowanie przez Dystrybutora nieuczciwych, zwodniczych lub wprowadzających w błąd praktyk rekrutacyjnych. Wszelkie informacje o sprzedaży lub zarobkach muszą być poparte udokumentowanymi faktami wykazanymi w materiałach sprzedaży opublikowanych przez Spółkę.

5.6 Dystrybutor zobowiązuje się nie rozpowszechniać żadnych wprowadzających w błąd, przesadnych lub fałszywych twierdzeń dotyczących produktów, jak również nie opisywać produktów w sposób inny niż opisany w bieżącej literaturze Spółki.

6. REKLAMOWANIE MOŻLIWOŚCI BIZNESOWYCH I PRODUKTÓW

6.1 Każda odsprzedaż produktów może być dokonana tylko poprzez metodę sprzedaży bezpośredniej, nie poprzez sklepy detaliczne. Sprzedaż może być dokonywana poprzez instytucje i punkty usługowe, które generują dochód głównie poprzez świadczenie usług związanych z pielęgnacją osobistą, przez które rozumie się w szczególności: biura zawodowych doradców zdrowia, kluby zdrowia, salony piękności, studia paznokcia, gabinety odnowy biologicznej i inne tego typu przedsięwzięcia działające w oparciu o członkostwo bądź umawianie wizyt. Uczestnictwo w targach handlowych jest dopuszczalne pod warunkiem uzyskania pisemnej zgody Spółki. Nazwa/logo Spółki nie mogą być wystawione w miejscach, w których mogłyby być oglądane przez przechodzące osoby. Podanie o zgodę na uczestniczenie w Targach musi być złożone do lokalnego biura Ecolevel Sp. z o.o., a samo uczestnictwo może się odbywać jedynie na podstawie otrzymanej odpowiednio wcześniej pisemnej zgody Spółki.

6.2 Dystrybutor ma prawo, po uzyskaniu uprzedniej zgody danego sklepu detalicznego i zgody Spółki, do umieszczenia stworzonych przez Spółkę pomocniczych materiałów handlowych/ indywidualnych pomocniczych materiałów handlowych na terenie takiej placówki. Pomocnicze materiały handlowe nie mogą być jednak eksponowane w taki sposób, aby przyciągać ogół publiczności do danego sklepu detalicznego.

6.3 Dystrybutor nie jest uprawniony do używania nazw handlowych lub innych znaków towarowych Spółki (za wyjątkiem użycia ich w celach identyfikacji produktów) bez wcześniejszej pisemnej zgody Spółki. Dystrybutor oświadcza, iż ma świadomość, że nazwy handlowe i znaki towarowe Spółki pozostają własnością Spółki i zobowiązuje się nie naruszać ich w żaden sposób. Podczas promocji możliwości biznesowych lub produktów Dystrybutor zobowiązuje się do używania wyłącznie literatury i innych materiałów

pomocniczych sprzedawanych poprzez Lokalną Ecolevel Sp. z o.o. lub pomocniczych materiałów handlowych zatwierdzonych przez Spółkę.

6.4 Literatura Spółki jest chroniona prawem autorskim i nie może być powielana bez pisemnego zezwolenia.

6.5 Zakazane jest reklamowanie przez Dystrybutora Produktów oraz możliwości biznesowych, bez uzyskania wcześniejszego pisemnego zezwolenia od Spółki.

6.6 Zakazane jest przepakowywanie, zmienianie opakowania lub oznakowań lub jakkolwiek inna zmiana produktów dostarczonych przez Spółkę przed odsprzedaniem ich klientom.

Dystrybutor wyraża zgodę na odsprzedaż produktów tylko w tym kraju, dla którego zostały one oznakowane zgodnie z lokalnym prawem i zatwierdzone do sprzedaży. Zakazany jest bezpośredni lub pośredni import/export jakichkolwiek produktów lub pomocniczych materiałów handlowych do któregośkolwiek nieautoryzowanego kraju lub terytorium.

Dystrybutor, który zainteresowany jest sprzedażą produkty poza krajem swojego głównego miejsca pobytu, powinien skontaktować się ze Spółką w celu uzyskania dalszych informacji.

6.7 Zakazane jest używanie wizytówek lub innych indywidualnych pomocniczych materiałów handlowych zawierających nazwy handlowe lub znaki logo Spółki, o ile takie materiały nie zostały wyprodukowane przez Spółkę lub wyraźnie zatwierdzone przez Spółkę.

6.8 Podczas promocji produktów lub usług Spółki przez Internet Dystrybutor ma prawo używać jedynie stron Dystrybutorów stworzonych przez Spółkę i stron oraz narzędzi internetowych (tj. Dynamic Web Pages, Global Web Pages.) Spółki. Dodatkowo ma prawo tworzyć strony przedstawiające ogólne możliwości biznesowe i/lub ogólne strony powitalne z linkami do stron Spółki lub Centrum Biznesowego, przy czym strony te nie mogą zawierać znaków firmowych Spółki lub innych materiałów objętych prawem autorskim, oraz nie mogą zawierać informacji o Spółce, jej produktach, działalności gospodarczej lub zdjęć produktów i personelu bądź obiektów Korporacji. Za wyjątkiem przypadków określonych w niniejszej Umowie, zakazane jest używanie przez Dystrybutora Internetu do promowania Spółki, włącznie z jej produktami i usługami, w jakikolwiek inny sposób. W przypadku naruszenia powyższych zasad Spółka może zażądać od Dystrybutora natychmiastowego usunięcia strony internetowej, która narusza zasady postępowania Ecolevel Sp. z o.o., oraz może zgodnie z Punktem 9 niniejszych Zasad i Procedur, podjąć inne działania dyscyplinarne wobec Dystrybutora. Strony internetowe Dystrybutora podlegają również następującym ograniczeniom:

(i) Jeśli uprzednio Dystrybutor osiągnął i obecnie utrzymuje aktywny status ECOSPIN Złoty, ma prawo tworzyć swoje własne, niezależne strony internetowe w celu promowania produktów i usług Spółki oraz możliwości efektywnego prowadzenia przedsiębiorstwa. Jednakże, wszystkie strony, o których mowa w zdaniu poprzednim i wszelkie zmiany w ich treści muszą być uprzednio sprawdzone i zatwierdzone jako pomocnicze materiały handlowe zgodnie z pkt.

6.7. niniejszych Zasad i Procedur oraz muszą zawierać znak zatwierdzenia przez Spółkę. Zmiany wprowadzone do takiej strony internetowej po uzyskaniu wstępnego znaku zatwierdzenia wymagają pisemnej autoryzacji przez reprezentanta Działu ds. Relacji Dystrybutorskich.

(ii) Dystrybutor nie jest uprawniony do zamieszczania żadnych informacji zastrzeżonych lub zawierających własność intelektualną w poszczególnych nazwach domen/URL lub megatagach stron internetowych stworzonych przez Spółkę dla Dystrybutora lub niezależnych stronach promujących ogólne możliwości efektywnego prowadzenia przedsiębiorstwa. Dodatkowo, informacje zastrzeżone lub zawierające własność intelektualną nie mogą być użyte jako „tapeta” na żadnych stronach utrzymywanych przez Spółkę lub niezależnych stronach promujących ogólne możliwości efektywnego prowadzenia przedsiębiorstwa.

(iii) Dystrybutor nie jest uprawniony do rejestrowania swoich stron internetowych w wyszukiwarkach lub katalogach stron internetowych przy użyciu jakichkolwiek informacji zastrzeżonych lub zawierających własność intelektualną.

(iv) Dystrybutor jest zobowiązany do promowania swoich stron internetowych utrzymywanych przez Spółkę i/lub niezależnych stron promujących ogólne możliwości efektywnego prowadzenia przedsiębiorstwa wyłącznie poprzez kontakt osobisty z potencjalnym klientem. Dystrybutor nie jest uprawniony do wysyłania informacji dotyczących swoich stron internetowych do osób, które nie poprosiły o informacje na temat możliwości biznesowych Spółki lub jej produktów (tj. spam).

7. ZAMAWIANIE, SPRZEDAWANIE I ZWROT PRODUKTÓW

7.1 Dystrybutor jest uprawniony do zamawiania i nabywania produktów do odsprzedaży z Lokalnej Ecolevel Sp. z o.o. zgodnie z jej aktualnymi warunkami sprzedaży dla Dystrybutorów oraz w innych krajach, gdzie jest autoryzowany do prowadzenia działalności gospodarczej, zgodnie z lokalnymi wymaganiami.

7.2 Lokalna Ecolevel Sp. z o.o. zgadza się podjąć należyty wysiłek, aby zrealizować zamówienia Dystrybutora natychmiast po otrzymaniu zapłaty, w zależności od dostępnych zapasów. Lokalna Ecolevel Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo do zmiany cen, asortymentu i specyfikacji produktów według własnego uznania. Spółka zawiadomi swoich Niezależnych Dystrybutorów o każdej zmianie w cenach, odpowiednio 30 dni od daty wprowadzenia takiej zmiany.

7.3 Lokalna Ecolevel Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo do odmowy dostarczenia produktów, jeżeli w jej opinii Dystrybutor utrzymuje lub zamierza utrzymywać nadmierne zapasy. Dystrybutor zobowiązuje się do nie posiadania do własnej dyspozycji więcej niż uzasadniona ilość produktów, co oznacza ilość, którą może należycie sprzedać lub zużyć w ciągu jednego miesiąca. Jeżeli w opinii Spółki Dystrybutor kupuje lub zwraca produkty po to tylko, aby utrzymać swój status Dystrybutora na poziomie kierowniczym, Spółka może, według swego uznania, zmienić status dystrybutorski na odpowiadający poziomowi działalności Dystrybutora zgodnie z opisem w Planie Marketingowym.

7.4 Następujące podpunkty mają zastosowanie do dokonywanych przez Dystrybutora hurtowych zakupów z Lokalnej Ecolevel Sp. z o.o.:

(i) Lokalna Ecolevel Sp. z o.o. zgadza się wymienić na swój koszt każdy wadliwy produkt lub produkt uszkodzony podczas transportu/ dostawy, na nowy produkt, o ile Dystrybutor przekaże Lokalnej Ecolevel Sp. z o.o. pisemne powiadomienie o tym fakcie w ciągu 10 dni od daty zakupu.

(ii) Lokalna Ecolevel Sp. z o.o. zgadza się zwrócić 90% ceny hurtowej (zawierającej VAT/ podatek zadatkowy, frachtu, prowizje i inne świadczenia związane z danym zakupem) za każdy produkt (za wyjątkiem indywidualnych pomocniczych materiałów handlowych), który Dystrybutor zwróci w ciągu dwunastu miesięcy od daty zakupu. Warunkiem zwrotu jest uzyskanie przez Dystrybutora numeru Autoryzacji Zwrotu (Return Merchandise Authorisation, dalej jako RMA). Aby otrzymać swój numer RMA, należy przedstawić fakturę zakupu. Dystrybutor zobowiązany jest do zwrotu produktów na własny koszt do Lokalnej Ecolevel Sp. z o.o., w idealnym stanie i nadającym się do dalszej sprzedaży, tzn. produkt musi być nie otwarty, nie zmieniony, nadający się od odsprzedania i ponownego umieszczenia w ofercie sprzedaży. Zwrot pieniędzy należnych Dystrybutorowi może nastąpić, w szczególności w jeden z następujących sposobów: poprzez udzielenie przez Spółkę kredytu do wysokości należności, którą Dystrybutor winien otrzymać od Spółki tytułem zwrotu; przekazanie czeku bankowego, poprzez dokonanie przelewu bankowego, lub poprzez zwrotne obciążenie karty kredytowej. Odpowiednia forma zwrotu pieniędzy będzie ustalona na podstawie lokalnych procedur związanych z płatnością i właściwych wskazanych powyżej form płatności, chyba, że Dystrybutor w formie pisemnej zgłosi Spółce inną formę

niż wskazana powyżej forma płatności. Zwrot pieniędzy będzie dokonany wyłącznie nabywcy, który bezpośrednio zakupił produkt.

(iii) Za produkty sprzedawane w formie zestawów bądź paczek, których cena została obniżona, nie

przysługuje zwrot pieniędzy, jeżeli cały zestaw bądź paczka nie zostanie zwrócony w całości i w stanie nadającym się do ponownej sprzedaży. Nie ma możliwości zwrotu pojedynczych produktów, które były częścią zestawu o obniżonej cenie.

7.5 Następujące punkty mają zastosowanie do sprzedaży dla klientów detalicznych:

(i) Dystrybutor zobowiązuje się stosować się do lokalnego prawa dotyczącego odstąpienia od umowy sprzedaży dokonanej dla klientów detalicznych na podstawie dowodu sprzedaży.

Jeżeli przepisy prawne przyznają dodatkowe prawa, Dystrybutor zobowiązany jest do zapoznania się z nimi i udzielenia ich klientowi detalicznemu. W takim przypadku

Dystrybutor jest zobowiązany do zwrotu klientowi detalicznemu całej zapłaconej przez niego kwoty łącznie z podatkiem VAT.

(ii) Lokalna Ecolevel Sp. z o.o. zgadza się wymienić każdy produkt, który zostanie zwrócony Dystrybutorowi przez Klienta detalicznego, o ile: 1) Dystrybutor powiadomi Lokalną

Ecolevel Sp. z o.o. w ciągu 30 dni od daty detalicznego zakupu; 2) Dystrybutor otrzyma od Lokalnej Ecolevel Sp. z o.o. numer RMA i przekaże Lokalnej Ecolevel Sp. z o.o. dowód

sprzedaży detalicznej określający szczegóły dokonanej transakcji; oraz, 3) Dystrybutor zwróci na własny koszt nie zużytą część produktu do Lokalnej Ecolevel Sp. z o.o..

7.6 Ecolevel Sp. z o.o. Enterprises jest w stanie zorganizować wysyłkę produktów to większości miast i głównych obszarów rezydencyjnych w krajach, gdzie prowadzi swój biznes.

8. GWARANCJA ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA PRODUKT

8.1 Spółka zapewni Dystrybutorowi ochronę w przypadku roszczeń wynikających z tytułu używania produktów.

8.2 Dystrybutorzy, którzy będą stroną w sporach dotyczących roszczeń wynikających ze sprzedaży produktu dla klienta, otrzymają ochronę ze strony Spółki w uzasadnionych granicach.

8.3 Ochrona Dystrybutora ze strony Spółki następuje tylko w przypadku, jeżeli Dystrybutor wprowadza na rynek produkty zgodnie z niniejszym dokumentem Zasady i Procedury oraz zgodnie z instrukcjami Spółki dotyczącymi używania i wprowadzania na rynek poszczególnych produktów. Spółka może odmówić Dystrybutorowi ochrony, jeżeli przepakuje lub zmienia produkty, niedokładna należytej staranności lub upowszechnia niekorzystne informacje o produkcie.

9. NARUSZENIE UMOWY

9.1 Jeżeli Dystrybutor naruszył którykolwiek z warunków umowy, Spółka może, według własnego uznania, zdecydować się na rozwiązanie Umowy lub na nałożenie jednej z poniższych sankcji, przy czym rodzaj sankcji oraz zasady ich nakładania nie podlegają ograniczeniom:

(i) Pisemne ostrzeżenie informujące, że dalsze naruszanie postanowień spowoduje dalsze sankcje;

(ii) Okres próby, w trakcie którego może zostać nałożony na Dystrybutora obowiązek podjęcia działań naprawczych. Spółka ma prawo kontroli przestrzegania przez Dystrybutora postanowień niniejszego dokumentu.

(iii) Cofnięcie lub odmówienie przyznania nagrody, odmówienie uznania w publikacjach Spółki lub ograniczenie udziału w imprezach sponsorowanych przez Spółkę przez określony czas lub aż do spełnienia określonych warunków;

(iv) Zawieszenie określonych przywilejów, w szczególności prawa do składania zamówienia, uczestniczenia w programach Spółki, awansowania według Planu Marketingowego lub uczestniczenia jako sponsor;

(v) Wstrzymanie wypłaty prowizji przez określony czas lub do czasu spełnienia wskazanych przez Spółkę warunków.

(vi) Nałożenie opłat karnych lub ukaranie w inny sposób dopuszczalny przez literę prawa;

(vii) Skierowanie powództwa zmierzającego do uzyskania orzeczenia nakazującego zaniechanie działania naruszającego warunki umowy lub inne środki prawnie dostępne.

9.2 W przypadku jeżeli Spółka uzyska informacje o naruszeniu przez Dystrybutora postanowień umów łączących go ze Spółką lub w przypadku otrzymania zażalenia lub prośby o mediacje z Dystrybutorem, ma zastosowanie następująca procedura:

(i) Spółka zobowiązana jest do pisemnego powiadomienia o zamiarze nałożenia na Dystrybutora sankcji za naruszenie postanowień umów łączących Dystrybutora ze Spółką

(ii) Spółka udzieli Dystrybutorowi 20 – dniowego terminu od daty doręczenia pisma powiadamiającego, na przedstawienie jego stanowiska, celem rozpatrzenia sprawy przez Komisję ds. Dystrybutorów (ang. Distributor Conduct Review Committee - DCRC).

(iii) W oparciu o wszelkie informacje uzyskane w toku postępowania wyjaśniającego prowadzonego przez Spółkę w celu ustalenia rzeczywistego stanu faktycznego, w tym w oparciu o wyjaśnienia Dystrybutora Spółka podejmie decyzje odnośnie odpowiednich sankcji w stosunku do Dystrybutora z rozwiązaniem umowy łącznie,. Spółka zachowuje prawo nałożenia sankcji za każde poszczególne naruszenie warunków Umowy. Spółka natychmiast poinformuje Dystrybutora o swojej decyzji. Każda nałożona sankcja będzie skuteczna od daty wysłania powiadomienia.

(iv) Dystrybutor może złożyć zażalenie od decyzji do Komisji Odwoławczej (ang. Internal Appeals Review).

(v) Wszelkie spory lub roszczenia powstałe w związku z niniejszą Umową nie rozstrzygnięte przez powyższą procedurę, bądź spory pomiędzy dystrybutorami powstałe w związku z ich relacjami umownymi jako niezależnych kontrahentów Ecolevel Sp. z o.o., będą przedkładane do mediacji w Warszawie, Polska, a w przypadku braku ugodowego rezultatu mediacji, trwający spór zostanie rozstrzygnięty przez wiążący arbitraż w tej samej lokalizacji.

10. ODSZKODOWANIE

10.1 Dystrybutor zobowiązany jest do zrekompensowania Spółce wszelkich szkód powstałych wskutek naruszenia przez niego jakichkolwiek postanowień Umowy Dystrybutorskiej. Spółka nie będzie zobowiązana na naprawienia żadnych szkód (włączając szkody pośrednie) poniesionych przez Dystrybutora, powstałych w wyniku wypowiedzenia niniejszej Umowy przez Spółkę.

11. WCZEŚNIEJSZE WYPOWIEDZENIE

11.1 Dystrybutor ma prawo, bez ponoszenia jakichkolwiek konsekwencji, wypowiedzieć ze skutkiem natychmiastowym niniejszą Umowę w ciągu 14 dni od momentu jej podpisania, poprzez złożenie pisemnego wypowiedzenia do Spółki. W przypadku opisanym w zdaniu poprzednim Dystrybutor ma prawo:

(i) Do odzyskania wszystkich kwot, które zapłacił na korzyść którejkolwiek spółki lub innych Dystrybutorów w związku ze swoim uczestnictwem w systemie sprzedaży lub które zapłacił innym Dystrybutorom zgodnie z warunkami systemu sprzedaży; oraz

(ii) Do zwrotu do Lokalnej Ecolevel Sp. z o.o. wszelkich towarów, które nabył w ciągu tego okresu korzystając z systemu sprzedaży, i które pozostają niesprzedane, o ile takie niesprzedane towary pozostają w stanie, w jakim były w momencie zakupu (w w stanie nadającym się do ponownej sprzedaży), oraz do odzyskania wszystkich kwot zapłaconych za te towary; oraz

(iii) Odwołać jakąkolwiek usługę, którą zamówił w ciągu tego okresu korzystając z systemu sprzedaży oraz odzyskać wszystkie kwoty zapłacone za takie usługi, które nie zostały jeszcze wykonane.

11.2 W celu odzyskania zapłaconych kwot zgodnie z powyższymi podpunktami (i) lub (iii), Dystrybutor zobowiązany jest do złożenia w ciągu 14 dni od dnia podpisania niniejszej Umowy w Lokalnej Ecolevel Sp. z o.o. pisemnego wypowiedzenia, zawierającego wniosek o zwrot. Ecolevel Sp. z o.o. dokona zwrotu kwot przysługujących Dystrybutorowi zgodnie z Umową, w ciągu odpowiedniego okresu czasu 10 od daty otrzymania takiego wypowiedzenia.

11.3 W celu odzyskania zapłaconych kwot zgodnie z powyższym podpunktem (ii), Dystrybutor zobowiązany jest do dostarczenia towarów (nie znajdujących się w posiadaniu Lokalnej Ecolevel Sp. z o.o.), które Dystrybutor zamierza, w ciągu 21 dni od daty wysłania informacji o wypowiedzeniu umowy pod adres Lokalnej Ecolevel Sp. z o.o.. Koszty takiego dostarczenia będą poniesione przez Dystrybutora. Kwota należna za przedmiotowe towary zostanie wypłacona Dystrybutorowi w momencie dostarczenia towarów lub natychmiast, jeżeli zamówione towary nie zostały jeszcze wysłane.

11.4 Spółka nie jest upoważniona do naliczenia opłat manipulacyjnych w związku z towarami zwróconymi zgodnie z powyższym podpunktem (ii) lub usługami odwołanymi zgodnie z powyższym podpunktem (iii).

11.5 Dystrybutor nie jest uprawniony do ustanowienia nowej relacji Dystrybutorskiej w powiązaniu z innym Sponsorem, nawet w przypadku rezygnacji w terminie 14 dni opisanych powyżej, z zastosowaniem zasad pokreślonych w punkcie 4.

12. WYPOWIEDZENIE

12.1 Niniejsza Umowa zostanie automatycznie wypowiedziana, jeśli przez okres jednego roku Dystrybutor nie będzie wykonywał żadnych „Czynności Dystrybutorskich”.

12.2 Dystrybutor ma prawo wypowiedzenia niniejszej Umowy w każdym czasie, bez konieczności ponoszenia dodatkowych opłat. Oświadczenie o wypowiedzeniu Umowy musi zostać złożone pisemnie, przy czym Dystrybutor musi je osobiście podpisać i doręczyć Spółce. Spółka może wypowiedzieć niniejszą Umowę w każdym czasie, z zachowaniem 10-dniowego terminu wypowiedzenia. Ponadto Spółka może wypowiedzieć niniejszą Umowę w dowolnym terminie ze skutkiem natychmiastowym, w przypadku naruszenia przez Dystrybutora jej postanowień.

12.3 W przypadku wypowiedzenia niniejszej Umowy przez Spółkę lub przez Dystrybutora po upływie 14 dni od daty jej zawarcia, Dystrybutorowi przysługują następujące uprawnienia:

(i) Dystrybutor zwolniony zostanie w wszelkich zobowiązaniach umownych za wyjątkiem zakazu konkurencji po rozwiązaniu umowy

(ii) W przypadku jeśli Dystrybutor w dacie wypowiedzenia Umowy posiada wcześniej zamówione produkty, co do których chce skorzystać z prawa zwrotu, zobowiązany jest do ich zwrotu przed upływem okresu wypowiedzenia, z zastrzeżeniem punktu 7.

(iii) Należności, które Dystrybutor może otrzymać zgodnie z postanowieniami niniejszego punktu są płatne przez Spółkę w dacie dostarczenia towarów do Lokalnej Ecolevel Sp. z o.o. lub natychmiast, jeżeli Lokalna Ecolevel Sp. z o.o. już jest w posiadaniu tych towarów;

(iv) W przypadku jeżeli Dystrybutor zamierza skorzystać ze swoich praw zgodnie z niniejszym punktem, zobowiązany jest do dostarczenia wszelkich towarów, co do których zamierza dokonać zwrotu, w terminie 21 dni od wypowiedzenia - do Lokalnej Ecolevel Sp. z o.o.. Spółka zwróci Dystrybutorowi koszty takiego dostarczenia

(v) Umowa nie ulega rozwiązaniu do czasu zakończenia wszelkich rozliczeń oraz dokonania wszelkich zwrotów towarów.

12.4 W przypadku rozwiązania niniejszej umowy bez względu na przyczynę rozwiązania Dystrybutor ma prawo do zatrzymania wszelkich prowizji wypłaconych zgodnie z warunkami niniejszej umowy, o ile prowizje nie zostały wypłacone za produkty zwrócone do lokalnego

oddziału Ecolevel Sp. z o.o.. Jeżeli Spółka dokonała już wypłaty za oddane produkty, ma prawo zażądania zwrotu prowizji jak również ma prawo potrącenia roszczenia o zwrot prowizji z roszczeniami przysługującymi Dystrybutorowi w stosunku do Spółki.

12.5 Uprawnienia przysługujące Dystrybutorowi na mocy niniejszego punktu są uprawnieniami udzielonymi jednostronnie przez Spółkę oraz stanowią uzupełnienie innych uprawnień do wypowiedzenia wynikających z treści niniejszego dokumentu Zasady i Procedury.

13. POSTANOWIENIA KOŃCOWE

13.1 Niniejsza Umowa podlega prawu państwa, pod którego jurysdykcją znajduje się Lokalna Ecolevel Sp. z o.o. jako spółka. Jeżeli którykolwiek warunek niniejszej Umowy zostanie uznany przez jakikolwiek sąd za niezgodny z prawem, bezskuteczny lub niewykonalny, nie spowoduje to unieważnienia pozostałych warunków niniejszej Umowy, które pozostają nadal wiążące.

13.2 Wszelkie zawiadomienia dokonane zgodnie z niniejszą Umową są skuteczne od daty nadania do adresata na jego adres podany na formularzu Umowy Dystrybutorskiej lub na adres zastępczy, o którym druga strona została zawiadomiona.

13.3 Niniejsza Umowa Dystrybutorska oraz dokumenty Plan Kompensacyjny, a także Zasady i Procedury zawierają wszystkie warunki wiążące dla stron umowy; Wszelkie ustne warunki są nieważne; Sponsor Dystrybutora nie jest upoważniony do zmiany warunków; warunki mogą być zmodyfikowane tylko w formie pisemnej.

13.4 W przypadku wytoczenia Dystrybutorowi powództwa w związku z czynnościami wykonywanymi na podstawie niniejszej Umowy, Spółka może, według swojego wyłącznego uznania, podjąć się reprezentowania Dystrybutora z możliwością swobodnego podejmowania decyzji prawnych. W takim przypadku Dystrybutor zobowiązuje się nie kwestionować działań Spółki.

13.5 Spółka zachowuje prawo do jednostronnej zmiany któregokolwiek z następujących dokumentów bez konieczności zawierania aneksów podpisanych przez Spółkę i Dystrybutora: Umowa Dystrybutorska, Zasady i Procedury oraz Plan Kompensacyjny. Zawiadomienie o wprowadzanych zmianach Spółka opublikuje przynajmniej na 30 dni przed wejściem ich w życie. W nagłych przypadkach okres ten może zostać skrócony.

13.6 Niniejszy dokument jest dostępny w wielu językach. Jeżeli z jakiegokolwiek powodu zaistnieją rozbieżności w tłumaczeniu, obowiązującą jest wersja polska dokumentu.

13.7 Przekazywanie informacji osobom zainteresowanym współpracą: W przypadku zwrócenia się przez osoby trzecie z pytaniami dotyczącymi możliwości współpracy bezpośrednio do Spółki - jeżeli Spółka posiada informacje pozwalające na ustalenie osoby Dystrybutora, od którego osoba trzecia powzięła informacje o Spółce – osoba trzecia zostanie skierowana do danego Dystrybutora. W przypadku braku informacji pozwalających na ustalenie osoby Dystrybutora, od którego osoba trzecia powzięła informacje o Spółce – osoba trzecia zostanie skierowana do działających już Dystrybutorów, którzy posiadają status Dyrektor Biały i wyższy.

Informację o osobach trzecich zainteresowanych współpracą będą przekazywane równomiernie wszystkim Dystrybutorom, z uwzględnieniem preferencji osób trzecich związanych z ich miejscem pobytu. W przypadku zgłoszenia przez Dystrybutorów zastrzeżeń do sposobu i zasad przekazywania informacji o osobach trzecich zainteresowanych współpracą, uprawnienie do oceny zasadności tych zastrzeżeń przysługuje wyłącznie Spółce.

Budowanie sieci sprzedaży Dystrybutora

Dystrybutor, podczas budowania sieci sprzedaży, wyraża zgodę na szkolenie i wspieranie

Dystrybutorów, których sponsoruje oraz innych należących do jego sieci sprzedaży. Dystrybutor wyraża zgodę na wykonywanie następujących czynności dla swojej sieci sprzedaży:

- Zapewniania regularnych szkoleń sprzedaży detalicznej i organizacyjnego przewodnictwa i wsparcia;
- Utrzymywania kontaktów z członkami swojej sieci oraz utrzymywania dostępności celem umożliwienia udzielenia odpowiedzi na ich pytania;
- Dołożenia wszelkich starań i podjęcia działań, aby członkowie jego sieci zrozumieli i stosowali się do wszystkich warunków swoich umów z Ecolevel Sp. z o.o. oraz do przepisów prawa, które mają zastosowanie do prowadzenia ich działalności gospodarczej w kraju, w którym działają;
- Interweniowania w każdym sporze pomiędzy klientem a którymkolwiek z członków jego sieci i dążenia do niezwłocznego i polubownego zakończenia sporu;
- Dopilnowania, aby spotkania promujące sprzedaż produktów i możliwości biznesowe prowadzone przez członków jego sieci były prowadzone zgodnie z ich umowami z Ecolevel Sp. z o.o. i zgodnie z przepisami prawnymi mającymi zastosowanie do ich działalności gospodarczej. Dystrybutor może uzyskać status Dyrektora i otrzymywać dodatkowe korzyści z tytułu statusu Dystrybutora na poziomie dyrektorskim poprzez spełnienie oraz stosowanie się do wymagań kwalifikacji kierowniczych przedstawionych w aktualnym dokumencie Plan Kompensacyjny- Marketingowy. Jako Kierownik Dystrybutor będzie odpowiedzialny za zarządzanie swoją siecią sprzedaży.

Po osiągnięciu statusu Dyrektora Biały, Dystrybutor wyraża zgodę na wykonywanie poniżej wskazanych czynności z uwzględnieniem czynności specjalistycznych oznaczonych dla danego poziomu.

Zakres Czynności Dyrektora Biały

- Wykonuje wszystkie czynności Dystrybutora;
- Buduje grupę marketingu detalicznego poprzez uczenie i szkolenie innych, jak używać i sprzedawać detalicznie produkty Ecolevel Sp. z o.o.;
- Asystuje w szkoleniu innych Dystrybutorów w ich budowie trwałej i dochodowej bazy sprzedaży detalicznej;
- Tworzy równowagę pomiędzy obsługą klientów detalicznych a szkoleniem Dystrybutorów.

Zakres Czynności Dyrektora VIP

- Wykonuje wszystkie czynności Dyrektora;
- Buduje grupę marketingu detalicznego, która koncentruje się na zapewnianiu wysokiej jakości obsługi klienta, szkoleniu i wspieraniu Dystrybutorów zajmujących się sprzedażą detaliczną w niepełnym wymiarze, a którzy szukają źródła dodatkowego dochodu;
- Szkoli i wspiera dystrybutorów, którzy postanowili budować sieć sprzedaży detalicznej, by osiągnąć wyższy poziom sukcesu finansowego;
- Szkoli przynajmniej jedną osobę w swojej sieci sprzedaży na stopień Kierownika;
- Motywuje i wspiera innych Dystrybutorów, aby zostali Kierownikami Asystuje innym Dystrybutorom w wyznaczaniu i osiągnięciu celów;
- Asystuje innym Dystrybutorom w rozwijaniu efektywnej prezentacji w celach sprzedaży Ecolevel Sp. z o.o.;
- Ustanawia grupy sprzedaży detalicznej pomiędzy Dystrybutorami na niższych poziomach.
- Rozwija, szkoli, asystuje i wspiera minimum dwóch Dystrybutorów na poziomie kierowniczym w swojej sieci;
- Organizuje tygodniowe spotkania grup w celach przedyskutowania bieżącego rozwoju, motywowania Dystrybutorów, zwiększenia wiedzy o produktach i szkolenia sieci w osiągnięciu lepszych efektów;

- Śledzi sukces swoich dwóch Dystrybutorów na poziomie dyrektorskim poprzez sprawdzanie ich efektywności w sprzedaży detalicznej, wyznaczaniu celów, rozwoju obsługi klienta oraz prezentacji usług i produktów;
- Asystuje swoim dwóm Dystrybutorom na poziomie kierowniczym w rozwoju osobistym i zdobywaniu zdolności przywódczych;

ANEKS

- Asystuje tym Dystrybutorom w ich wysiłkach szkoleniowych poprzez rozpoznanie i wspieranie któregośkolwiek z Dystrybutorów w ich sieciach sprzedaży, który rokuje nadzieje na awans na poziom kierowniczy;
 - Dąży do osiągnięcia umiejętności nauczania innych, jak powielić jego sukces.
- Zakres Czynności Kierownika Specjalnego (wyznacza Rada Zarządca Lokalnej Ecolevel Sp. z o.o.)
- Rozwija, szkoli i wspiera co najmniej czterech Dystrybutorów na poziomie Dyrektor biały w swojej sieci;
 - Zapewnia przywództwo w swojej sieci;
 - Szkoli swoich czterech Dystrybutorów na poziomie dyrektorskim w prowadzeniu spotkań w swoich własnych sieciach sprzedaży mających na celu: asystowanie innym w wyznaczaniu celów, wyszukiwanie klientów detalicznych, przekazywanie porad biznesowych, bieżących trendów rynkowych oraz awansowanie na poziom Dyrektor biały;
 - Rozwija programy szkoleń wyższego poziomu i sprzedaży.

* Niezależny Dystrybutor jest zobowiązany do tego, aby poinformować bez żadnych opóźnień Ecolevel Sp. z o.o. o swoich zobowiązaniach dotyczących zapłacenia podatku VAT oraz o wszelkich zmianach związanych z jego obowiązkiem do zapłacenia podatku VAT. Niezależny Dystrybutor jest odpowiedzialny za wszystkie oraz wszelkie konsekwencje, które mogą pojawić się na skutek nie wypełnienia powyżej wspomnianych zobowiązań bądź wypełnienia ich z opóźnieniem.

Numer seryjny faktury zawiera dwie części: (i) numer identyfikacyjny dystrybutora, tak zwany Ecolevel Sp. z o.o. ID

PRZYPISY:

Jeśli informacja zawarta na fakturze nie jest zgodna z wymogami dotyczącymi polskich przepisów dotyczących podatku VAT, Niezależny Dystrybutor jest zobowiązany do powiadomienia Ecolevel Sp. z o.o. w ciągu 7 dni od daty otrzymania zawiadomienia. W tym przypadku Niezależny Dystrybutor jest upoważniony do odmówienia przyjęcia faktury. Ecolevel Sp. z o.o. Biuro Faktur jest następnie zobowiązany do poprawienia bądź do ponownego wystawienia faktury bez niepotrzebnego opóźnienia.

Dotyczy wyłącznie Czech: Aby otrzymać prowizję, do końca miesiąca, w którym podpisana zostaje Umowa Dystrybutora Dystrybutor musi dostarczyć do Lokalnej Ecolevel Sp. z o.o. (i) należycie podpisane pełnomocnictwo do faktury sporządzone i wydane przez Lokalną Ecolevel Sp. z o.o., (ii) jeden oryginalny egzemplarz wpisu do rejestru spółek, który miał miejsce nie wcześniej niż 60 dni przed podpisaniem Umowy Dystrybutora lub kserokopię licencji handlowej, jeżeli zachodzi taka konieczność.