

SPRIEVODCA



Akuna[®]

OBCHODNÉ PODMIENKY, PODMIENKY PREDAJA A MARKETINGOVÁ STRATÉGIA



I. ÚVOD

Vítame Vás v našej spoločnosti.

Vaša voľba pripojenia sa k veľkej rodine spoločnosti Akuna je vykročením na cestu, ktorá vedie k zdraviu a úspechu a pre nás začala v roku 1999. Túto cestu už zvolili tisíce ľudí na celom svete a vďaka spolupráci s našou spoločnosťou máte možnosť získať istotu pri dosiahnutí svojho cieľa. Vieme, že každý z nás pracuje hlavne pre seba a blaho svojích blízkych, avšak na tejto ceste nie ste odkázaní len na vlastné sily, ale môžete počítať s našou podporou a podporou zo strany veľkej rodiny poradcov Akuna. Ešte, než sa začítate do ďalších riadkov, dovoľte, aby sme sa s Vami podelili o jedno veľké múdro:

„Najlepší spôsob, ako predvídať budúcnosť, je ju zapríčiňovať.“
Prajeme Vám Zdravie a Úspech.

II. SPÔSOB SPOLUPRÁCE A OBCHODNÉ VZŤAHY

V spoločnosti Akuna si môžete vybrať jeden z troch typov spolupráce:

1. Zákazník – nakupuje produkty spoločnosti za základnú cenu
2. Zákazník s doručením – nakupuje produkty spoločnosti so zľavou 10 %
3. Poradca – nakupuje produkty spoločnosti so zľavou 20 %, uzatvára so spoločnosťou Zmluvu o obchodnej spolupráci

ZMLUVA O OBCHODNEJ SPOLUPRÁCI (ĎALEJ LEN ZMLUVA)

Zmluva je uzavretá formou online registrácie poradcu.

Poradca má na základe Zmluvy so spoločnosťou nárok na cenové zvýhodnenie a mesačnú výplatu bonusu za predaný tovar špecifikované v tomto Sprievodcovi v kapitole IV. Odmeny.

Vzťah poradcu a spoločnosti je dobrovoľným zmluvným vzťahom. To znamená, že online registrácia poradcu slúži ako uzavretie Zmluvy, ktorou ste si zaistil(a) určité práva a nároky, ale tiež prijal(a) určité záväzky, ktoré budete plniť rovnako, ako spoločnosť bude plniť svoje záväzky k Vám. Všetci poradcovia spoločnosti majú vo vzťahu k nej rovnaké práva a povinnosti vymedzené Obchodnými podmienkami (ďalej len Sprievodca), ktoré sú pre všetkých poradcov rovnaké. Pritom nezáleží na výške dosiahnutého obratu, veľkosti ich sietí či dosiahnutej pozície. Znenie Sprievodcu môže spoločnosť Akuna jednostranne meniť, alebo doplňovať. Týmto ustanovením nie sú dotknuté práva a povinnosti vzniknuté počas účinnosti predchádzajúceho znenia Sprievodcu. Zmena bude vždy riadne a viditeľne oznámená na stránkach spoločnosti Akuna www.akunashop.sk, alebo www.akuna.sk (ďalej len stránky spoločnosti) najneskôr však 15 dní pred nadobudnutím jej účinnosti. Poradca má právo zmeny odmietnuť a Zmluvu, alebo iný záväzok riadiaci sa Sprievodcom z tohto dôvodu vypovedať vo výpovednej dobe 15 dní, ktorá začne bežať doručením výpovede spoločnosťou Akuna. Správanie poradcu v intenciách aktuálneho Sprievodcu sa však vždy považuje za súhlas s jeho obsahom či zmenou.

III. ODPORUČANÉ CENY

MALOOBCHODNÉ A VEĽKOOBCHODNÉ CENY PRODUKTOV

V cenníkoch spoločnosti sú uvedené veľkoobchodné ceny produktov, tj. nákupné ceny pre poradcov. Veľkoobchodná cena odpovedá 80% doporučenej maloobchodnej cene.

CENY PROSTRIEDKOV PODPORY PORADCU

Prostriedky podpory poradcu neslúžia k tvorbe zisku.

CENY ZA SLUŽBY

Do cien tovaru spoločnosť nezahŕňa ceny za služby spojené s manipuláciou a predaním, alebo doručením tovaru. Tieto ceny účtuje zvlášť a sú uvedené v cenníku. Tiež vy si môžete k cene tovaru pripísať svoje výdaje spojené s doručením tovaru, a to do výšky ceny dohodnutej doručovacej služby za zásielku.

IV. ODMENY

Bonusy sú odmenou za produkty predané Vami a vo Vašej predajnej sieti a sú vyplácané mesačne. Každý produkt má svoju bodovú hodnotu a predajnú cenu. Výška bonusu závisí na množstve predaných produktov, ich bodovej hodnote a cene.

POJMY

REGISTRAČNÝ NÁKUP – prvý nákup nového poradcu

OBRAT SIETE – celkový obrat bodov vašej siete vrátane vlastného nákupu a nákupu zákazníkov

DIVÍZIA – obrat bodov v sieti priameho poradcu

KVALIFIKÁCIA 30 – mesačná kvalifikácia – nákup v bodovej hodnote 30 až 119 bodov, potrebný pre splnenie nárokov pre čerpanie niektorých bonusov. Zaisť Vám Bonus za odporúčenie, Bonus Štart a čerpanie Rozdielového bonusu až do výšky 8 % z Obratu siete.

KVALIFIKÁCIA 120 – mesačná kvalifikácia – nákup v bodovej hodnote najmenej 120 bodov, potrebný pre splnenie nároku pre čerpanie všetkých bonusov.

Spoločná podmienka pre nárok na ktorýkoľvek mesačný bonus je vlastný nákup produktov spoločnosti – mesačná kvalifikácia, ktorý musí byť prevedený na území podľa princípu príslušnosti k národnej centrále vid'. kapitola V. Medzinárodný Obchod.

BONUS ZA ODPORÚČANIE

Podmienka pre čerpanie: Kvalifikácia 30 bodov.

Tento bonus je vyplatený z nákupov Vašich priamych zákazníkov.

Bonus činí 10 % z hodnoty nákupov bez DPH.

ŠTART BONUS

Podmienka pre čerpanie: Kvalifikácia 30 bodov.

Tento bonus je vyplatený za Registračné nákupy Vašich priamych Poradcov.

Bonus činí 10 % z hodnoty nákupov bez DPH.

ROZDIELOVÝ BONUS / EXTRA ZĽAVA

Podmienka pre čerpanie:

- Kvalifikácia 30 oprávňuje čerpať tieto bonusy až do výšky 8 %.
- Kvalifikácia 120 oprávňuje čerpať tieto bonusy až do výšky 25 %.

Bonus je vypočítaný ako 2% až 25% z obratu vašej predajnej siete podľa dosiahnutej pozície v danom období. Je počítaný z ceny produktov bez DPH. Pozícia a s ňou spojená výška vyplácaných percent závisí od Obratu siete Vašej štruktúry a počtu splnených Divízií o veľkosti 360 bodov a 5000 bodov (viď tabuľka). Jednu divíziu o veľkosti 360 bodov je možné nahradiť nákupmi Vašich zákazníkov.

Celkový minimálny obrat v bodoch	Počet Divízie 360	Počet Divízie 5000	Dosiahnuté percento	Percento vyplatené ako Extra zľava
200			2 %	2 %
400			4 %	4 %
800			8 %	8 %
1200			12 %	12 %
1500			15 %	15 %
3000	2		18 %	15 %
5000	3		19 %	15 %
7000	4		20 %	15 %
10000	5		21 %	15 %
25000		3	22 %	15 %
50000		6	23 %	15 %
150000		9	25 %*	15 %

*Pre dosiahnutie úrovne 25% môžu byť potrebné divízie aj kumulované.

BONUS DELÍME NA DVE ČASTI

- **EXTRA ZĽAVA** – bonus vyplatený z Vášho vlastného nákupu a nákupu Vašich zákazníkov. Vypláca sa podľa Vami dosiahnutého percenta. Najviac však 15%.
- **ROZDIELOVÝ BONUS** – bonus vyplatený z nákupov Vašich poradcov a zákazníkov. Rozdielový bonus je vyplatený rozdielovou metódou, kedy vyplatený bonus je ponížený o Rozdielový bonus vyplatený vo Vašej sieti.

DIVÍZNY A ZVYŠKOVÝ BONUS

Podmienka pre čerpanie:

- Kvalifikácia 120 bodov.
- Obrat siete poradcu minimálne 5000 bodov

Bonus je počítaný zo všetkých bodov Obratu siete okrem bodov za registračné nákupy.

DIVÍZNY BONUS – bonus za druhú a každú ďalšiu Divíziu o minimálnej veľkosti 5000 bodov.
výška bonusu: 275 € / divízia

ZVÝŠKOVÝ BONUS – vyplácaný zo zvyškového obratu vo výške 0,055 € za bod.

Zvyškovým obratom rozumieme Obrat siete bez divízií, ktoré dosahujú veľkosti 5000 bodov.

- Pokiaľ nemáte žiadnu Divíziu, je bonus vyplácaný z Vášho obratu presahujúceho 5000 bodov.
- Pokiaľ máte aspoň jednu Divíziu, je bonus vyplácaný z celého Vášho zvyškového obratu.

GENERAČNÝ BONUS

Generačný bonus odmeňuje manažérov za dlhodobé budovanie poradenskej siete.

Podmienky pre čerpanie:

- Kvalifikácia 120 bodov.
- Obrat siete poradcu minimálne 5000 bodov.
- Vytvorenie minimálne 3 Divízií s obratom 1000 bodov. Druhou a každou ďalšou divíziou je možné nahradiť zvyškovými bodmi a vytvoriť tak kumulovanú divíziu.

KUMULOVANÁ DIVÍZIA – Obrat siete bez divízií, ktoré dosahujú potrebnú veľkosť (1000, 2000,3000 resp. 5000 bodov). Je tvorená súčtom bodov vašej štruktúry v danom mesiaci, ktoré nie sú obsiahnuté v divíziách s požadovanou veľkosťou. Takto môže vzniknúť aj viac kumulovaných divízií.

Pre stanovenie tohto bonusu je sieť každého poradcu rozdelená do jednotlivých generácií, kedy poradcovia, ktorí splnili podmienku pre generačný bonus, jednu generáciu uzatvárajú a pod nimi začína generácia ďalšia. Veľkosť a počet splnených Divízií za daný mesiac určujú Vašu pozíciu. Podľa dosiahnutej pozície vzniká nárok na preplatenie Generačného bonusu za daný mesiac do hĺbky troch až deviatich generácií Vašej siete.

Pozícia	Počet a veľkosť divízií/ Kumulovaných divízií	Počet generácií
1 L	3 x 1000 bodov	3
2 DL	3 x 2000 bodov	4
3 RND	3 x 3000 bodov	5
4 NND	6 x 5000 bodov	7
5 IND	7 x 5000 bodov	8
6 VP	8 x 5000 bodov	9

Výška odmeny je určená počtom bodov v preplácaných generáciách.

Vypláca sa 0,74 € za 100 bodov. Bonus je počítaný zo všetkých bodov

Obratu siete okrem bodov za registračné nákupy.

ORGANIZAČNÝ BONUS

Organizačný bonus je vyplácaný tým najlepším, čo dokázali získať maximum Rozdielového Bonusu.

- Vypláca sa z dosiahnutého obratu bodov až 4 € / 100 bodov rozdielovou metódou.

Podmienky pre čerpanie:

- Kvalifikácia 120 bodov
- Percento dosiahnuté pre Rozdielový bonus je maximálne - 25%
- Aspoň jedna divízia o veľkosti 25000 bodov.

Úroveň	Počet divízií 25000	Dosiahnutý bonus za 100 bodov
Bronze	1	1 €
Silver	2	2 €
Gold	3	3 €
Platinum	4	4 €

MANAŽERSKÉ POZÍCIE

Ako Poradca môžete dosiahnuť jednu z 6 prestížnych manažérskych pozícií.

Tieto pozície zodpovedajú pozíciám definovaným Generačným bonusom.

Raz dosiahnutá manažérska pozícia je trvalá. Pozícia sama o sebe síce nezakladá nárok na budúce odmeny, je však prestížnym ocenením manažérovho úspechu a schopnosti postaviť funkčnú predajnú sieť.

- | | |
|-----------------------------------|-----|
| 1. Leader | L |
| 2. Division Leader | DL |
| 3. Regional Network Director | RND |
| 4. National Network Director | NND |
| 5. International Network Director | IND |
| 6. Vice President | VP |

VYPLÁCANIE PROVÍZIÍ

Spoločnosť Vám vždy včas – najneskôr do 21. dňa nasledujúceho mesiaca – vyplatí všetky bonusy, na ktoré máte podľa Sprievodcu spoločnosti nárok. Spôsob vyplácania sa v rôznych štátoch môže líšiť. O spôsoboch úhrady provízií v tom, ktorom štáte sa láskavo informujte v príslušnej kancelárii spoločnosti. V SK sú provízie vyplácané iba bankovým prevodom, kedy čiastka nevyplatených provízií dosiahne aspoň 10 €.

V. MEDZINÁRODNÝ OBCHOD

PROVÍZIE ZO ZAHRANIČIA

Všetky odmeny zo zahraničia, na ktoré máte nárok, budú v zúčtovacom dni prepočítané na menu platnú vo Vašom domovskom štáte a spolu s Vašou národnou províziou pripísané na Váš bežný účet. Ako vidíte, medzinárodný obchod s našou spoločnosťou nie je nič ťažké. Ak máte kontakty v zahraničí, alebo ich môžete nadviazať, nie je dôvod váhať.

PRE MEDZINÁRODNÝ OBCHOD PLATIA V NAŠEJ SPOLOČNOSTI TIETO ZÁKLADNÉ PRINCÍPY:

1. PRINCÍP ODMIEN

- Odmeny sa môžu líšiť v jednotlivých štátoch, v ktorých spoločnosť Akuna otvorila svoje národné centrály (provízie, zľavy atď.).
- Všetky bonusy, na ktoré za daný mesiac vznikne nárok, vypláca domovská kancelária. Pokiaľ vznikne nárok na odmenu v cudzích menách, je prevedený na domácu menu podľa kurzov platných v danom mesiaci.

2. PRINCÍP PRÍSLUŠNOSTI POD NÁRODNÚ CENTRÁLU

- Poradca sa riadi pokynmi v určitej národnej centrále. Kritéria pre príslušnosť k danej národnej centrále (od najdôležitejšieho): miesto trvalého pobytu, štátna príslušnosť, pôsobnosť, kde bude odoberať provízie za činnosť.

VL. PODPORA PORADCOV

Naša spoločnosť v súlade s naplňovaním svojho poslania usiluje o to, aby Vám k Vášmu podnikaniu poskytla čo najlepšie podmienky. Okrem výhodných zmluvných podmienok, zjednodušenia administratívnych úkonov na najnižšiu možnú úroveň a včasného podávania úplných a pravdivých informácií, nutných k podnikaniu, sa tiež snaží, aby pre Vás bolo získavanie nových zákazníkov a obchodných partnerov čo najľahšie. Využíva k tomu celú radu prostriedkov a nástrojov.

PROSTRIEDKY A NÁSTROJE PODPORY PORADCOV

Tvorí rozsiahly komplex produktov, činností a služieb, ktoré spoločnosť svojim poradcom poskytuje a ponúka. Sú to najmä:

- propagačné prostriedky;
- predajné pomôcky;
- vzdelávacie pomôcky;
- vzdelávacie programy;
- informácie z oboru a zo života spoločnosti;
- súťažné a motivačné (incentívne) programy;
- podpora sponzorské činnosti;
- podpora propagačných akcií poradcov;
- vlastná propagácia.

Pomocou týchto prostriedkov sa Vám spoločnosť snaží vytvoriť nielen výhodnejšie podmienky k obchodnej činnosti, ale tiež podnetné inšpirujúce prostredie, rozhodujúce pre motiváciu všetkých spolupracovníkov, a tým aj pre vlastný rozvoj.

VZDELÁVACIE PROGRAMY PREDNÁŠKY A WORKSHOPY

Spoločnosť pravidelne organizuje prednášky a semináre venované predvážne problematike odborných znalostí o produktoch spoločnosti, ich zložení a účinkoch a o zdravom životnom štýle. Prednášajú na nich členovia Vedeckej rady spoločnosti Akuna, ktorí sa podieľajú na vývoji produktov, prípadne prizvaní odborníci v obore zdravej výživy.

OBCHODNÉ INFORMÁCIE

Tieto informácie sa v našej spoločnosti vzhľadom na jej charakter šíria hlavne osobným odovzdávaním v sponzorských líniach. Na začiatku reťaze býva porada významných poradcov s vedením spoločnosti, alebo obchodný program workshopu. Odtiaľ sa informácie prenášajú prostredníctvom klubových zasadaní a sponzorských porád až ku všetkým poradcovým úrovniam. Niektoré informácie je však potrebné pre ich prílišnú podrobnosť či dôvernosť predávať individuálne. K tomu slúžia obchodné výpisy. Obchodné výpisy vykazujú výsledky obchodnej činnosti jednotlivých poradcov. Zasielajú sa pravidelne elektronickou poštou. Ďalšie obchodné informácie môžu záujemcovia obdržať na informačnej telefónnej linke spoločnosti a na internetových stránkach.

ODBORNÉ A VŠEOBECNÉ INFORMÁCIE

K odovzdávaniu týchto informácií využíva spoločnosť všetky vyššie uvedené prostriedky a nástroje. Vedľa workshopov a porád tu majú hlavný význam webové stránky spoločnosti. Tu sa zverejňujú aktuálne informácie z oboru, zo života spoločnosti a ďalej informácie o životnom štýle, výsledky súťaží, reportáže a zaujímavosti.

NA KOHO SA OBRACAŤ O ĎALŠIE INFORMÁCIE

Informácie o účinkoch a zložení produktov poskytuje lekárska poradenská služba a členovia vedeckej rady. Informácie o cenách, zľavách, zmluvných podmienkach vo vzťahoch k spoločnosti a firemné aktuálne informácie poskytujú kancelárie spoločnosti. Informácie o obchodnej činnosti a vzťahoch medzi poradcov poskytujú garanti sietí z radov vyspelých poradcov. Kontakty získate u sponzora a v kancelárii spoločnosti.

SÚŤAŽNÉ A MOTIVAČNÉ (INCENTÍVNE) PROGRAMY

Spoločnosť každoročne oceňuje najaktívnejších poradcov. Vyhlasuje rôzne súťaže a pripravuje motivačné programy. Kritéria súťaže zohľadňujú rôzny stupeň vyspelosti poradcov, takže príležitosť zaradiť sa medzi víťazov majú i začínajúci obchodníci. Spoločnosť otvára pre svojich poradcov celú radu motivačných (incentívnych) programov. Väčšinou ide o poskytnutie výhod za určitý objem odobraného tovaru a výsledky v budovaní siete. Spoločnosť tým poradcov, ktorí splnia stanovené podmienky, poskytne rôzne benefity, prispieva na leasingové splátky osobných vozidiel apod.

PODPORA SPONZORSKEJ ČINNOSTI

Spoločnosť kladie veľký dôraz na vytvorenie prostredia, ktoré motivuje sponzorov k plneniu ich povinnosti voči obchodným partnerom. Členovia vedenia sa pravidelneúčastnia všetkých významnejších sponzorských akcií a porád významných a perspektívnych poradcov, na ktorých bezprostredne informujú poradcov o súčasnej činnosti spoločnosti a reagujú na ich otázky a podnety. Zároveň sledujú úroveň sponzorskej činnosti a zaujímavé podnety so súhlasom dotýčajúcich poradcov prenášajú do iných organizácií. S ohľadom na prínos niektorých významných akcií sa na nich spoločnosť spravidla podieľa a prispieva na ne. Tak spolupracuje so svojimi poradcami na vytváraní vysokej úrovne firemnej kultúry. Pre veľkú väčšinu našich sponzorov je samozrejmosťou svedomité a dôkladné školenie nových partnerov, osobná pomoc pri riešení ich pracovných problémov, predávanie informácií, povzbudzovanie a pozitívna motivácia. Mnoho sponzorov vypisuje vlastné súťaže pre poradcov, z ktorých niektoré sú dotované veľmi lukratívnymi cenami. Niektorí vyvíjajú interné propagačné materiály a dokonca aj vlastné metódy. Spoločnosť je pripravená odborne aj materiálne podporiť sponzorské aktivity venované odbornému rastu, zvlášť obchodné vzdelávacie programy, programy znalosti tovaru v obore potravinových doplnkov, zdravej výživy a zdravého životného štýlu.

VII. Práva a povinnosti

ČO MÔŽE SPOLOČNOSŤ:

1. prijať a zaregistrovať, či odmietnuť vašu Zmluvu;
2. zavádzať a rušiť výhody, ktoré nie sú súčasťou zmluvných podmienok, podľa vlastného uváženia;
3. kontrolovať, ako plníte zmluvné podmienky;
4. vypovedať Vašu Zmluvu v prípade Vášho závažného porušenia zmluvných podmienok;

POVINNOSTI SPOLOČNOSTI

1. Spoločnosť výslovne prehlasuje, že za dátum platnosti Zmluvy považuje dátum jej uzavretia a účinnosť Zmluvy zaevidovaním do databázy Spoločnosti.
2. Spoločnosť sa zaväzuje, že s osobnými dátami poradcov bude nakladať v súlade so zákonmi SR.
3. Spoločnosť sa zaväzuje vyvíjať maximálnu snahu dodávať poradcovi všetky produkty, ktoré si objednal.
4. Spoločnosť sa zaväzuje poskytnúť poradcovi rady a súčinnosť pri budovaní organizácie poradcu a bude poradcu podporovať najmä tým, že bude vytvárať propagačné materiály a umožní poradcovi ich nákup.
5. Spoločnosť sa zaväzuje zaplatiť všetky bonusy, na ktoré má poradca nárok, v súlade s marketingovým plánom Spoločnosti.
6. Spoločnosť si vyhradzuje právo na prevedenie akýchkoľvek zmien obsahu, popisu sortimentu, zloženie a cien produktov, zásad a postupov, ako aj zmluvných podmienok, vrátane zmien v marketingovej stratégii, marketingovom pláne a písomných materiáloch. Tieto zmeny môžu byť vyhlásené formou všeobecne záväznej informácie prostredníctvom tlačovín Spoločnosti, alebo na stránkach spoločnosti.

PORADCA

Poradcom sa rozumie fyzická, alebo právnická osoba, ktorá uzavrela Zmluvu o obchodnej spolupráci, ktorú Spoločnosť odsúhlasila a prijala.

POVINNOSTI PORADCU:

1. Poradca kupuje a predáva produkty vlastným menom a na vlastný účet. Ďalej prehlasuje, že je oprávnený predávať uvedené produkty na danom území a zaväzuje sa, že bude spĺňať všetky právom požadované predpoklady pre vykonávanie činnosti, ktorá je predmetom spolupráce so Spoločnosťou.
2. Poradca sa zaväzuje, že bude poskytovať svojej organizácii všetku potrebnú starostlivosť.
3. Poradca sa zaväzuje obhajovať záujmy Spoločnosti a udržiavať záujmy fungujúcej poradenskej siete, v ktorej sa budú produkty predávať.
4. Poradca bude produkty Spoločnosti skladovať a nakladať s nimi podľa pokynov Spoločnosti tak, aby nebola nepriaznivo ovplyvnená kvalita týchto produktov.
5. Poradca sa zaväzuje, že všetky informácie o produktoch a predajnom systéme, ktoré získa od Spoločnosti, alebo prostredníctvom sponzora, a ktoré sú potrebné, či účelné pri predaji produktov a budovaní predajnej organizácie, bude predávať pravdivo a ich obsah nebude účelovo meniť.
6. Poradca bude vykonávať činnosť osobne, resp. nie je oprávnený poveriť touto činnosťou týkajúcou sa produktov Spoločnosti žiadneho zástupcu a to v akejkoľvek právnej forme.
7. Poradca sa zaväzuje k dodržiavaniu marketingovej politiky Spoločnosti.
8. Vo vzťahu k tretím osobám bude vystupovať ako poradca a nebude vystupovať ani naznačovať, že je zamestnancom, štatutárnym orgánom, zástupcom, alebo spoločníkom Spoločnosti.
9. Poradca nesie zodpovednosť za svoje vlastné obchodné rozhodnutia a výdaje a nebude činiť Spoločnosť zodpovednú za prípadne straty, náklady a záväzky.
10. Poradcovi sa zakazuje vykonávať na produktoch Spoločnosti a ich obaloch akékoľvek úpravy a zmeny a poradca s týmto zákazom bezvýhradne súhlasí.
11. Poradca je povinný jednať vo vzťahu k iným poradcóm Spoločnosti eticky a nesmie činiť žiadne kroky smerujúce k poškodeniu iného poradcu Spoločnosti.
12. Poradca nesmie poškodzovať dobré meno spoločnosti, poskytovať nepravdivé informácie, obzvlášť nepravdivo uvádzať výhody plynúce z užívania produktov a obchodné príležitosti, prezentovať produkty ako lieky a pripisovať im vlastnosti, ktoré nemajú. Nesmie predávať produkty poškodené, s prešlou záručnou dobou a také, u ktorých bola inak znížená ich hodnota.

VŠEOBECNÉ PODMIENKY :

1. Poradca berie na vedomie, že môže mať uzavretú so Spoločnosťou len jednu Zmluvu o obchodnej spolupráci a nesmie sa ani formou podielu podieľať na žiadnej ďalšej Zmluve. Toto ustanovenie neplatí pre členov VIP klubu Spoločnosti.
2. Poradca berie na vedomie, že zmena sponzora, alebo sponzorskej línie nie je možná.
3. Prevody poradcovej licencie sú možné len so súhlasom Spoločnosti, a to v prípade úmrtia, manželstva, dlhodobej nemoci, alebo nemožnosti vykonávať činnosť, dlhodobej neaktivity a riadnej výpovede.
4. Keďže Spoločnosť garantuje zákazníkovi 100 % záruku vrátenia peňazí za produkty, s ktorými neboli spokojní, je poradca tiež povinný túto záruku zákazníkovi poskytnúť a následne žiadať na spoločnosti vyrovnanie formou výmeny za nový produkt.
5. Poradca berie na vedomie a súhlasí, že pre svoju činnosť môže používať výhradne reklamné materiály schválené Spoločnosťou. Využívať mediálnu reklamu bez písomného súhlasu Spoločnosti je zakázané.
6. Poradca nemá žiadne práva k registrovaným ochranným známkam Spoločnosti, autorským právam a intelektuálnemu vlastníctvu, ktoré sú výhradne majetkom Spoločnosti.
7. V prípade nespokojnosti zákazníka je poradca povinný rýchle a eticky túto sťažnosť vyriešiť a podniknúť všetky potrebné kroky k uspokojeniu zákazníka. V prípade, že poradca nemôže splniť požiadavky zákazníka, je poradca povinný o tejto skutočnosti informovať bezodkladne Spoločnosť.
8. Spoločnosť neposkytne žiadnemu poradcovi exkluzivitu na určité územie a poradca nesmie túto exkluzivitu ponúkať. Všetci poradcovia môžu predávať produkty Spoločnosti a ponúkať obchodnú príležitosť kdekoľvek, kde je Spoločnosť registrovaná a kde pôsobí.
9. Poradca je povinný riadiť sa týmto Sprievodcom a ustanoveniami Zmluvy. Spoločnosť si vyhradzuje právo na doplnenie, alebo zmenu týchto podmienok. Ich platné aktuálne znenie je umiestnené na webových stránkach spoločnosti.