

A Metalubs terjesztői hálózat belső szabályzata

(Melléklet a Partner Szerződéshez)

Metalubs KFT (továbbiakban Adminisztrátor) koordinálja az MTH és annak tagjainak tevékenységét, továbbá a Metalubs termékek egyedüli forgalmazójaként ellátja termékekkel a Partnereket (továbbiakban Partnerek).

1. Általános

1.1. Partner szerződés megkötésének feltételei

Tag lehet minden vállalkozás, cég vagy 18 életévét betöltött magánszemély, a szerződés aláírása, valamint min. 65 pont értékű bármilyen, az MTH által forgalmazott termék, ajánlott eladási áron történő megvásárlása után.

1.2. Együttműködés

A tagok önállóan folytatják tevékenységüket (saját költségeikre és felelősségeikre), kötelezettségek nélkül a terjesztést illetően, de semmiben nem károsíthatják a terjesztői hálózat érdekeit.

A Partnerek nincsenek határokhoz kötve üzleti aktivitásukat illetően, amennyiben a kérdéses országban nem rendelkeznek senki exkluzív terjesztői jogokkal. A tagok kötelesek betartani tevékenységük során az adott országok törvényeit.

1.3. Üzletépítés területei

A Partnerek kiépíthetnek nemzetközi hálózatot és az Adminisztrátor a számla alapján kifizeti a jutalékot az adott ország és Románia törvényeinek megfelelően. A Partnerek terjeszthetik a Metalubs termékeket bármely országban, amelyben az ország törvényei engedélyezik az MLM-es kereskedelmi formát és ahol nincs kijelölt exkluzív importőr. Minden eladás a megfelelő szerződött fél kódjára lesz regisztrálva.

1.4. Jogi nyilatkozatok, képviselet

A kereskedelmi és szállítási szerződésekre vonatkozóan a Partnereknek nem áll jogában az Adminisztrátor nevében nyilatkozni vagy jogi dokumentumukat kiállítani a partnerszerződésen kívül. Jogi nyilatkozatok kiadására csak az Adminisztrátor, vagy előzetes megegyezés alapján felhatalmazott képviselők jogosultak. A szerződés aláírásával a Partner beleegyezik, hogy nem használja a hálózatot semmilyen más termék értékesítésére, valamint a hálózat belső információit bizalmasan kezeli és nem osztja meg más cégekkel. A Partner névkártyáján, reklámokban csak a hálózatban elért címét használhatja. Ha egy Partner szeretne részt venni egy bemutatón vagy konferencián, azt megelőzően köteles tájékoztatni az Adminisztrátort, a hálózatának vezetőjén keresztül. A bejelentés és egyeztetés kötelezettsége bármilyen reklám vagy nyilvános eseményre is érvényes.

A Partner, bármilyen jellegű nyilvános, internetes megjelenés alkalmával csak az ajánlott árat szerepeltetheti, bármilyen jellegű érdeksértés ezzel kapcsolatban a szerződés megszüntetését vonhatja maga után.

1.5. Szerződés létrejöttének feltételei

Az MTH-hoz való csatlakozás történhet magánszemélyként és vállalkozásként. Magánszemély csatlakozása esetén az új Partner vállalja, hogy a termékeket csak saját felhasználásra vásárolja és azokat tovább nem forgalmazza, de hálózatszervezést végezhet. Vállalkozások forgalmazhatják a termékeket, az adott ország törvényeit tiszteletben tartva.

A szerződés megkötésének feltételei:

- Egy szerződés kitöltése az új tag személyes adataival és az adatok kitöltése a www.metalubs.com oldalon;
- Partner csomag megvásárlása: termékek 65 pont értékben ajánlott áron, ami megfelel egy évi tagság díjnak. A szerződés kódja az új partner regisztrációs kódjaként szolgál.
- Ajánlás egy regisztrált tagtól (Szponzor), a Szponzor információi és aláírása.

1.6. Tagság átruházása

A tagság önmagában nem eladható, de átruházható a partner által alapított vállalkozásra vagy rokonaira. A Partneri státusz örökölhető. Ha az elhunyt Partnernek nincs örököse, hálózata a szponzor kódjához csatolódik. A Partnerek írásban kérhetik a név megváltoztatását, de a szponzorvonal nem változtatható.

1.7. Jogviszony megszűnése

A jogviszony megszüntetésének felmondási ideje mindkét fél részéről egy hónap, melyet írásban kötelesek indokolni. Az Adminisztrátornak jogában áll azonnali jelleggel megszüntetni a szerződést a következő esetekben: a szabályzat súlyos megsértése, a MTH érdekeinek károsítása, a termékek eladása a táblázatba foglalt ajánlott ár alatt.

1.8. A Partner szerződés időbeli hatálya

A szerződés a megkötést követő év végéig érvényes. A szerződés meghosszabbításának feltétele 65 pont összegyűjtése az év folyamán. Amennyiben a Partner nem gyűjt össze 65 pontot az év végére a szerződés érvényét veszti. A szerződés megszűnését követően a Partner köthet új szerződést, a régi Szponzor vonalán. Ebben az esetben a Partner új regisztrációs számot kap és újrakezdeheti a hálózat építést. A szerződés megszűnése után egy évvel lehetséges a regisztráció új szponzor alatt.

1.9. A MTH által szervezett konferenciák, képzések

Minden tagnak: a Partnerek részére szervezett önköltséges vagy ingyenes képzések.

Meghívás alapján: külön képzések, konferenciák.

Az utazás, fogyasztás (étel, ital) és más, a programba nem foglalt költségeket a Partnerek állják.

2. Karrier

2.1. Díjazás

A Partnerek minősítése a hálózatban a tagok és az általuk bevezetett partnerek teljesítményére alapul. A Partnerek teljesítménye az elért pontokban fejeződik ki.

Pontok számlálása: a létrehozott hálózatából kapott pontok hozzáadva a személyes pontokhoz. A termékek pontértéke az Adminisztrátor által kiadott táblázatban található.

A harmadik szint eléréséig a pontok összeadódnak az addig összegyűjtöttel, így a harmadik szintig folytonos a szintnövekedés.

A vezető szinteken a személyes és hálózati pontok a havi teljesítményen alapulnak és minden hónapban nullázódnak.

Egy szerződés megszűnése esetén a Partner hálózata a szponzorához csatlakozik. A szintek váltása a hónap végi kiértékelésnél történik, nem a hónap folyamán. A tagok jutaléka a Karrier Tábla alapján számolódik.

2.2. Fejlődési lehetőségek

A Hálózatban 9 szint érhető el. Ezek feltételei:

Első szintű Partner: a szerződés megkötése után minden magánszemély és vállalkozás szintje.

Második szintű Partner: 500 pont elérését követően.

Harmadik szintű Partner: 1.000 pont elérését követően.

Vezető szint: havi 3.500 pontos forgalom és 3, a személyes hálózatban Harmadik szintű Partner, mélységben vagy szélességben.

Bronz Vezető: havi 5000 pontos forgalom és 3, a személyes hálózatban aktív Vezető.

Ezüst Vezető: havi 15.000 pontos forgalom és 3, a személyes hálózatban aktív Bronz Vezető.

Arany vezető: havi 50.000 pontos forgalom és 9, a személyes hálózatban aktív legalább Bronz szintet elért Vezető.

Platina Vezető: havi 150.000 pontos forgalom és 15, a személyes hálózatban aktív legalább Bronz szintet elért Vezető + egy Arany Vezető.

Gyémánt Vezető: 500.000 pontos forgalom és 21, a személyes hálózatban aktív legalább Bronz szintet elért Vezető + 3 Arany Vezető.

A hálózatban számítandó vezetőknek a szintek eléréséhez nem kell a közvetlenül minősítendő Partnerhez tartozniuk vagy párhuzamos vonalakon lenniük.

A szintek váltása a hónap végi záraskor történik. A Vezető szintek minősítése a megfelelő hónap forgalmán alapul és nem befolyásolja az előző hónapok teljesítménye.

2.3. A Partnerek jogai

- a termékek kedvezményes áron való vásárlása
- új Partnerek szerződésére és hálózat építése
- jutalék felvétele az elért szint és forgalom alapján (a magánszemélyekre és vállalkozásokra vonatkozó törvényeknek megfelelően)
- képzéseken és bemutatókon való részvétel

Egy szerződés megszűnése esetén a Partnerek hálózata a szponzorának hálózatához csatolódik. Az aktív tagoknak érdekében áll a hálózatuk támogatása gyors és pontos információ továbbítással.

A szerződés aláírásával a Partner vállalja, hogy az adott ország törvényeit betartja és terjesztői tevékenységét saját anyagi és jogi felelősségére folytatja.

2.4. A jutalék kiszámítása

- a) Direkt vásárlás esetén: az ajánlott ár és a partner ár közti különbség és a jutalék, a kategóriának megfelelően.
- b) Jutalék a Partner által épített hálózat forgalma után, a szintkülönbségeknek megfelelően a Karriertábla szerint.
- c) Jutalék a Partner által szerződtetett új tagok után: a Szponzor és az új tag (Partner) közti szintkülönbségnek megfelelően és az ajánlott ár és partner ár közti különbség.
- d) A hálózat forgalmából származó jutalék a hónap végén számolandó. A hálózaton belüli jutalék a hálózat tagjai közti szintkülönbség alapján számlálódik. Az azonos szinten lévő tagok közt nincs jutalék (pl.: egy Vezető hálózatában levő azonos szintű Vezető forgalmából 0% a jutalék). A jutalék a külföldi hálózatokból az adott ország Karrier Táblázata alapján számolandó euróban.

2.5. A jutalék számlálása módszere

Minden Partner jogosult havi jutalék felvételére. A jutalék összege a www.metalubs.com oldalon látható.

A Vezető szintek jutaléka a havi Táblázat alapján számolódik.

Az elért szint alapján a következő módon történik a jutalék kiszámítása:

Második szintű partner: 5% a saját eladásából és 5% a hálózatból, ha van szintkülönbség.

Harmadik szintű partner: 10% a saját eladásából és a hálózatból a szintkülönbségeknek megfelelően.

Vezető: 15% a saját eladásából és a hálózatból a szintkülönbségeknek megfelelően.

Bronz Vezető: 20% a saját eladásából és a hálózatból a szintkülönbségeknek megfelelően.

Ezüst Vezető: 25% a saját eladásából és a hálózatból a szintkülönbségeknek megfelelően.

Arany Vezető: 30% a saját eladásából és a hálózatból a szintkülönbségeknek megfelelően.

Platina Vezető: 35% a saját eladásából és a hálózatból a szintkülönbségeknek megfelelően.

Gyémánt Vezető: 40% a saját eladásából és a hálózatból a szintkülönbségeknek megfelelően.

A jutalékokat nem befolyásolja a infláció. Az Adminisztrátor fenntartja a jogát, hogy külön díjakat és jutalmakat adjon. Az adók kifizetése a Partner felelőssége. Az Adminisztrátor a jutalékszámla ellenében egyenlíti ki a jutalékokat.

3. Elszámolás és értékelés

A Partnerek a www.metalubs.com oldalon ellenőrizhetik a lezárt hónapokból összegyűjtött jutalékokat. Az aktuális hónap során összegyűjtött jutalékok tájokoztató jellegűek és csak a következő hónap hatodikán (a hónap zárásakor) használhatók.

A kifizetések a Partner által kibocsátott számlák ellenében történnek a könyvelési, adózási törvények betartásával. A magánszemélyek felhasználhatják a jutalékokat diszkont kifizetésként a saját rendeléseiknél (maximum a rendelés 50%-a fizethető jutalékból). A jutalék értékére vásárolt termékekre a Partnert illetik a termékeknek megfelelő pontok. A jutalék beszámításával vásárolható termékek az aktuális árlistában találhatóak. Az esetleges panaszokra az Adminisztrátor írásban válaszol. Ha egy Partner megszűnteti aktivitását hálózata Szponzorához kapcsolódik.

4. Felelősségvállalás

A Metalubs KFT garanciát vállal termékei minőségért. Ennek a garanciának a feltétele a vásárlók pontos és helyes tájékoztatása a termékek megfelelő felhasználásáról és a használati utasítás átadása a vásárlónak az adott ország hivatalos nyelvén. A Metalubs KFT nem vállalja a felelősséget a termékek nem megfelelő felhasználásából adódó károkért. Ebben az esetben a felelősség a vásárlóé és a Partneré, abban az esetben, ha tévesen tájékoztatta a vásárlót a termékek felhasználási területéről. A Metalubs Szabályzat a szerződés szerves része. Az Adminisztrátor fenntartja jogát a Szabályzat megváltoztatásához a Hálózat fejlesztése érdekében.

Kovászna, 2016. 06. 01.

Metalubs Terjesztői Hálózat

Az MTH etikai kódexe

Az etikai kódex az együttműködési szabályzat szerves része.

1. Az etikai kódex a terjesztői hálózat alapelveit tartalmazza, melyeknek célja a hosszú távú sikeres együttműködés biztosítása a Partnerek számára.
2. A Metalubs Terjesztői Hálózatról szóló ismeretek bemutatására csak azon Partnerek jogosultak, akik megfelelő tudással rendelkeznek az MTH működéséről.
3. A Partnerek kötelesek felkészülni és pontosan átadni minden a vásárlással kapcsolatos és a partner státuszra vonatkozó információt az érdeklődőknek.
4. A Partnerek fenntartják a Metalubs márkanev hírnevét és nem tesznek semmilyen ígéretet amely nem felel meg a belső szabályzatnak.
5. A Partnerek köteles tiszteletben tartani az új tagok döntéseit a vásárlásra és együttműködésre vonatkozóan, amennyiben azok megfelelnek a jelen belső szabályzatnak.
6. A Partnerek kötelesek minden rendelkezésükre álló információt továbbítani hálózatuknak és vásárlóiknak.
7. Az MTH képviselőjében minden Partner köteles megfelelő megjelenést és magatartást tanúsítani.
8. A Partner mindig a legjobb képességeinek megfelelően, hosszú távon és megbízhatóan folytatja tevékenységét.
9. A tevékenységét olyan módon folytatja, hogy megerősítse a bizalmat a hálózata tagjaiba és vásárlóiba és felkészíti Partnereit a megfelelő együttműködésre.
10. Tevékenységet mindig példamutatóan folytatja a legjobb tudásának megfelelően.
11. A Partner tudomásul veszi, hogy csak egy MLM rendszer tagjaként végezhet minőségi munkát.