

I.	<i>Wstęp</i>	2	VII.	<i>Awans na pozycję Lider</i>	
II.	<i>Współpraca i relacje handlowe</i>			<i>Warunki awansu</i>	
	<i>Najważniejsze zasady współpracy</i>	3		<i>Cztery sposoby awansu</i>	10
	<i>Relacje między dystrybutorami</i>			<i>Pozostałe warunki awansu</i>	
	<i>Relacje w linii sponsorskiej</i>			<i>Rejestracja menedżerska</i>	
	<i>Wybór i zmiana sponsora</i>			<i>Senior Dystrybutor</i>	
	<i>Przeniesienie praw i obowiązków</i>		VIII.	<i>Awans na wyższą pozycję</i>	11
	<i>Wy wypowiedzenie umowy</i>				
III.	<i>Produkty firmy Akuna</i>		IX.	<i>Biznes międzynarodowy</i>	
	<i>Towary</i>	5		<i>Zalety biznesu międzynarodowego</i>	11
	<i>Produkty</i>			<i>Zasady biznesu międzynarodowego</i>	
	<i>Przechowywanie i spożywanie produktów</i>		X.	<i>Wsparcie dystrybutorskie</i>	
	<i>Zakup towaru</i>			<i>Środki i narzędzia wsparcia dystrybutorskiego</i>	12
	<i>Zamawianie towaru</i>			<i>Materiały reklamowe</i>	
	<i>Płatności</i>			<i>Programy kształcące</i>	
	<i>Dostawa towaru</i>			<i>Informacje</i>	
	<i>Przyjęcie i przekazanie towaru</i>		XI.	<i>Regulamin współpracy</i>	14
IV.	<i>Ceny</i>	7			
V.	<i>Składniki wynagrodzenia</i>				
	<i>Rozliczenie sprzedaży</i>	8			
	<i>Zniżki</i>				
	<i>Zyski</i>				
VI.	<i>Umowa</i>	9			
	<i>Zawarcie umowy</i>				
	<i>Rejestracja umowy</i>				



Serdecznie witamy

Dołączając do rodziny dystrybutorów firmy Akuna, wkroczyliście Państwo na drogę, która prowadzi do zdrowia i sukcesu. Drogę tę wybrały już tysiące ludzi na całym świecie. Dzięki współpracy z naszą firmą macie Państwo możliwość dążyć do wyznaczonego przez siebie celu. Wiemy, że każdy z nas pracuje głównie dla siebie i swoich bliskich w celu zapewnienia godnego życia i świetlanej przyszłości. Jednak na tej drodze nie jesteście sami.

Możecie liczyć na nasze wsparcie i pomoc ze strony dystrybutorów firmy Akuna.

Pragniemy zacytować myśl przewodnią, która pomoże Wam w dążeniu do wyznaczonego celu:

„Najlepszym sposobem na przewidywanie przyszłości jest przyczynianie się do niej”.

Życzymy Państwu zdrowia i sukcesu



II. Współpraca i relacje handlowe

Powiązanie dystrybutora i firmy jest dobrowolną relacją umowną dwu niezależnych i pełnoprawnych osób. To znaczy, że podpisując umowę, zapewniłeś sobie pewne prawa oraz przyjąłeś pewne obowiązki, które będziesz wypełniał, tak jak firma będzie wypełniać swoje obowiązki wobec Ciebie. Wszyscy dystrybutorzy firmy mają wobec niej te same prawa i obowiązki określone planem marketingowym, niniejszym przewodnikiem i warunkami umowy, które są jednakowe dla wszystkich dystrybutorów. Przy czym nie są one zależne od wysokości osiągniętego obrotu, wielkości sieci czy zajmowanej pozycji.

Najważniejsze zasady współpracy

Niezależny dystrybutor ma prawo:

- występować jako niezależny dystrybutor firmy;
- kupować i sprzedawać produkty klientom oraz partnerom handlowym;
- korzystać z upustów, które mu przysługują;
- reklamować wadliwy towar zgodnie z zasadami określonymi w procedurze reklamacyjnej, zamieszczonej na stronie internetowej www.akuna.net;
- prezentować i omawiać plan marketingowy oraz pozyskiwać nowych partnerów handlowych;
- po spełnieniu stosownych warunków ubiegać się o korzyści zapewnione przez firmę i wymagać ich spełnienia;
- na pozycji menedżerskiej ubiegać się o słuszne roszczenia swoich partnerów handlowych;
- otrzymywać w odpowiednim terminie i w pełnej wysokości przysługujące wynagrodzenie;
- ubiegać się o otrzymanie informacji niezbędnych do dalszego pełnienia czynności handlowych w możliwie najkrótszym terminie;
- wykorzystywania wszystkich możliwych środków i narzędzi wsparcia dystrybucyjnego firmy;
- ubiegać się o wsparcie ze strony swoich sponsorów i wykorzystywać je;
- wypowiedzenia swojej umowy.

Postępuj tak, aby:

- godnie reprezentować firmę;
- dbać o dobre imię i przestrzegać strategii handlowej firmy;
- przekazywać rzetelne informacje, dotyczące osiągniętej pozycji, produktów, usług i możliwości handlowych oferowanych przez firmę;
- klient otrzymał produkt w pełni wartościowy, jeżeli chodzi o jego skład i walory estetyczne;
- przestrzegać zasad sprzedaży bezpośredniej;
- udzielić klientom pełnej informacji na temat właściwości składników zawartych w oferowanym produkcie;
- stosować się do ustalonych przez firmę Akuna zasad marketingowych, w tym zniżek przysługujących na produkty;
- informować każdego nowego partnera o warunkach umowy i zasadach współpracy;
- zorganizować dla każdego partnera szkolenie mające na celu przekazanie podstawowych zasad handlowych;

- stworzyć odpowiedni system przepływu informacji między firmą a poszczególnymi członkami Twojej grupy sponsorskiej, umożliwiający przekazanie informacji w niezmienionej formie i możliwie najkrótszym czasie;
- wywiązać się ze wszystkich uzasadnionych roszczeń finansowych Twoich partnerów handlowych;
- w odpowiednim czasie uiścić ponownie opłaty menedżerskiej (corocznie od daty pierwszej nominacji);
- udzielić swoim partnerom handlowym wsparcia sponsorskiego;
- postępować i prowadzić swoją działalność handlową zgodnie z przepisami prawnymi Twojego kraju.

Nie wolno:

- występować i podejmować decyzji w imieniu firmy Akuna;
- negatywnie wpływać na dobre imię firmy;
- przekazywać informacji sprzecznych z prawdą dotyczących działania składników zawartych w produktach, możliwości handlowych i systemu strategicznego firmy;
- świadomie sprzedawać produktów wadliwych, przeterminowanych lub w inny sposób niezdatnych do spożycia;
- sprzedawać produktów w sposób typowy dla sprzedaży detalicznej, tj. w aptekach, hurtowniach, na bazarach, targach, aukcjach itp. oraz w sposób niezgodny z celami, działaniami i planem marketingowym firmy;
- prezentować i sprzedawać produktów przez nieupoważnione osoby;
- zawyżać/zaniżać cen i proponować systemu zniżek niezgodnego z planem marketingowym firmy Akuna;
- przewozić towarów poza granice kraju, w którym został zakupiony, w celu dalszej odsprzedaży;
- przekazywać błędnych informacji przy wnoszeniu swoich roszczeń i roszczeń swoich partnerów;
- zawierać więcej niż jednej umowy dystrybucyjnej i domagać się korzyści z nich wynikających;
- bez zgody firmy publicznie udostępniać informacji o firmie, jej produktach, usługach i możliwościach handlowych, poza szkoleniami, które proponujesz w swojej strukturze;
- organizować promocji wewnątrz struktur bez wcześniejszego poinformowania firmy Akuna Polska Sp. z o.o.

Do obowiązków firmy należy:

- szerzenie informacji o produktach, promocjach oraz planie marketingowym za pośrednictwem swoich wykwalifikowanych dystrybutorów, którzy jednocześnie są wizytówką firmy;
- zapewnić równouprawnienie wszystkim dystrybutorom zgodnie z warunkami umowy;
- dokonać rejestracji umowy lub zwrócić ją w odpowiednim terminie, wyjaśniając przyczynę;
- realizować zamówienia w określonym terminie;
- w ustalonym terminie przyjąć i rozpatrzyć złożoną reklamację, decydując na rzecz jednej ze stron;
- przyjąć uzasadnione roszczenia Twoje i Twoich partnerów;



inspired by nature ...

II. Współpraca i relacje handlowe

- wypłacić, na podstawie odpowiedniej dokumentacji, w określonym terminie i w pełnej wysokości wynagrodzenia, do których przysługuje Ci prawo;
- z odpowiednim wyprzedzeniem czasowym informować o zmianach warunków umowy czy też innych zmianach dotyczących współpracy, uwzględniając czas potrzebny do zapoznania się z nimi, ich przeanalizowania i przekazania Twojej strukturze;
- równomiernie rozdysponować wszystkie pomocne środki i narzędzia między swoich dystrybutorów, w celu wspierania ich działań.
- zapewnić wsparcie sponsorskie

Firma może:

- dokonać rejestracji Twojej umowy lub jej odmówić;
- zmienić rozwiązania logistyczne czy też inne warunki handlowe w zależności od zapotrzebowania czy sytuacji na rynku;
- według własnego uznania wprowadzać i anulować korzyści, które nie są częścią warunków umowy;
- kontrolować, czy rzetelnie wypełniane są warunki umowy;
- wypowiedzieć umowę lub zawiesić współpracę z dystrybutorem na okres od 1 do 6 miesięcy, jeżeli naruszył on jakiegokolwiek z postanowień wynikających z umowy czy przewodnika będącego integralną jej częścią.

Firma nie może:

- faworyzować Cię i stawiać na nieuprzywilejowanej pozycji względem innych dystrybutorów;
- w nieuzasadnionych przypadkach odmówić lub odłożyć w czasie wykonania zobowiązań wobec Ciebie i Twoich partnerów;
- bezpodstawnie wypowiedzieć Twoją umowę.

Prawa i obowiązki stron zostały szczegółowo określone w podpisanej przez strony umowie dołączonej do przewodnika.

Relacje między dystrybutorami

Relacje między dystrybutorami są określone przez firmę. Bezpośrednie relacje handlowe mają między sobą tylko dystrybutorzy w jednej linii sponsorskiej. Relacje pozostałych dystrybutorów firma określa regułami etycznej przedsiębiorczości oraz lojalnością wobec firmy i siebie wzajemnie.

Etyczne i nieetyczne postępowanie

Firma nakazuje, aby nie szkodzić innemu dystrybutorowi przez nieetyczne postępowanie, jednocześnie dystrybutor posiadając wiedzę dotyczącą zachowań niezgodnych z warunkami umowy, zobowiązuje się poinformować firmę o ewentualnym incydencie.

Za nieetyczne zachowanie uważa się:

- niekupowanie towaru od sponsora, dystrybutorów lub najbliższego menedżera w Twojej linii sponsorskiej;
- pozyskiwanie nowych klientów i partnerów kosztem innego dystrybutora;
- poddawanie w wątpliwość kompetencji oraz uczciwości innych dystrybutorów;
 - pozyskiwanie partnerów handlowych z organizacji innego dystrybutora;
 - wykonywanie działań na niekorzyść innych dystrybutorów i na szkodę firmy

Akuna. Za działanie szkodzące firmie Akuna uważa się udzielanie informacji (opinii) na temat produktów innych podmiotów z danej branży - dotyczy to zarówno opinii pozytywnych, jak i negatywnych. Za działania na szkodę firmy Akuna uważa się również prowadzenie aktywnych operacji o charakterze marketingowym na korzyść innych podmiotów w ramach MLM.

Informacje dotyczące klientów i sponsoringu

Klient detaliczny ma prawo kupować produkty od któregokolwiek dystrybutora. Podpisując deklarację, klient wprowadzony zostaje w system zniżek określony w planie marketingowym firmy i zobowiązuje się kupować towar od swojego sponsora lub dystrybutorów w linii sponsorskiej do najbliższego menedżera. Może również dokonać zakupu za pośrednictwem strony internetowej www.akuna.shop.pl, pod warunkiem, że poda adres e-mail swojego sponsora lub dystrybutora. Dokonując zakupu w inny sposób, dopuszcza się poważnego naruszenia umowy.

Każdy nowy klient ma prawo wybrać sobie swojego sponsora przed podpisaniem deklaracji, a każdy dystrybutor może się o niego swobodnie ubiegać. Firma nie rozwiązuje sporów powstałych przy takim współzawodnictwie, o ile nie doszło do nieetycznego zachowania. W sytuacji, gdy dwaj dystrybutorzy, niezależnie od siebie, zyskują jednego zainteresowanego dystrybucją klienta, firma uznaje sponsorowanie tego, kto podpisał deklarację, ewentualnie tego, którego deklaracja dotarła wcześniej. Każdy dystrybutor zobowiązany jest przesłać umowę do 5 dni po jej podpisaniu.

Za najważniejsze uznaje się relacje w linii sponsorskiej, przede wszystkim zależności między sponsorem i jego partnerem handlowym.

Relacje w linii sponsorskiej

Linia sponsorska jest łańcuchem bezpośrednich partnerów od pierwszego sponsora aż do ostatniego dystrybutora. Są to relacje niezależnych, równoprawnych osób kierowane wzajemnymi ustaleniami. To przecież Ty jesteś odpowiedzialny za zarządzanie własną firmą. Twoją dystrybucją jest działalnością przedsiębiorczą. Relacje, o których mowa, nie mogą być sprzeczne z warunkami zawartymi w umowie.

Zawierane umowy muszą mieć formę pisemną, ustalenia zaś między partnerami handlowymi w większości wypadków istnieją tylko w formie ustnej. Twoja partnerska współpraca polega na zaufaniu, uczciwości, szczerości i wywiązywaniu się z wzajemnych obietnic i zobowiązań, na czym powinno zależeć zarówno sponsorowi, jak i partnerowi, ponieważ powiązani są oni bliskimi i stałymi relacjami handlowymi.

Wybór i zmiana sponsora

Zanim wybierzesz sponsora, dobrze przemyśl swoją decyzję. Zmiana sponsora w nieuzasadnionych przypadkach w czasie obowiązywania jednej umowy w naszej firmie jest niemożliwa. Decydując się na danego sponsora, jesteś z nim powiązany przez cały czas trwania umowy. Chwilowe kłopoty w przepływie informacji między partnerami handlowymi nie są powodem do zmiany sponsora. Mogą one być spowodowane tym, że Twój sponsor zawarł umowę w tym samym czasie, co Ty. Jeśli jego doświadczenie i wiadomości nie są jeszcze na poziomie profesjonalnym, masz prawo zwrócić się o wsparcie do innego, bardziej doświadczonego sponsora w Twojej linii sponsorskiej, który bardzo chętnie udzieli Ci pomocy.



II. Współpraca i relacje handlowe

Możesz zwrócić się ze swoim problem bezpośrednio do biura firmy, które, chcąc Ci pomóc, przekaze kontakt do doświadczonego menedżera w Twojej linii sponsorskiej. Dzięki temu zobowiązania wobec Twojego sponsora nie zostaną w żaden sposób naruszone. Zaraz po zarejestrowaniu swojej umowy możesz pozyskiwać nowych partnerów, nie obawiając się o to, jak udzielił im pomocy.

Przeniesienie praw i obowiązków

Z przywileju przeniesienia praw i obowiązków na osoby trzecie mogą korzystać jedynie menedżerowie (minimum Lider) wyłącznie za pisemną zgodą firmy.

W/w zabiegu można dokonać jedynie w przypadku śmierci, ślubu lub choroby.

Śmierć – prawa i obowiązki wynikające z podpisanej deklaracji/umowy dziedziczą spadkobiercy figurujący w orzeczeniu spadkowym wydanym przez sąd. Na podstawie cesji w obecności notariusza wszyscy spadkobiercy przekazują na jednego z nich wynikające z deklaracji/umowy prawa i obowiązki. Potwierdzoną notarialnie cesję należy przekazać do macierzystego biura firmy Akuna. Na podstawie przedłożonej cesji zmiany zostaną wprowadzone pierwszego dnia następnego miesiąca.

Ślub – w sytuacji chęci nawiązania współpracy z firmą konieczne jest wzajemne podpisanie deklaracji, tzn. mąż z żoną lub żona z mężem.

Jeżeli współpracownicy firmy postanowili zawrzeć związek małżeński lub zawarli związek małżeński po podpisaniu deklaracji, zobowiązani są do przesłania do macierzystego biura firmy Akuna:

- wniosku o zmianę miejsca jednego z małżonków w strukturze dystrybucji (miejsce, w które zostanie przeniesione jedno z nich, musi znajdować się w strukturze dystrybucji bezpośrednio pod miejscem współmałżonka),
- kopii aktu małżeństwa.

Zmiana zostanie wprowadzona i zalegalizowana pierwszego dnia następnego miesiąca.

Współmałżonek traci wszystkie do tej pory wygenerowane korzyści (w tym punkty do nominacji, zbudowaną strukturę) związane z poprzednim miejscem w strukturze dystrybucji. Nie traci pozycji.

Choroba – w sytuacji długotrwałej choroby, uniemożliwiającej wywiązywanie się z warunków deklaracji/umowy i przewodnika, będącego integralną jej częścią, możesz dokonać przeniesienia praw i obowiązków wynikających z deklaracji/umowy na osobę

trzecią na podstawie cesji potwierdzonej notarialnie, jeżeli fakt ten nie wywoła reakcji sprzecznych z planem marketingowym i polityką firmy.

W takiej sytuacji powinieneś dostarczyć do macierzystego biura firmy Akuna:

- wniosek o dokonanie cesji
- cesję potwierdzoną notarialnie
- dokument potwierdzający brak możliwości podejmowania działań wynikających z umowy/deklaracji.

Wypowiedzenie umowy

Jeżeli współpracujesz z firmą Akuna minimum 2 lata, nie jesteś na pozycji menedżerskiej i nikogo nie zasponsorowałeś, a przez ostatnie 12 miesięcy nie dokonywałeś zakupów produktów i w żaden inny sposób nie przyczyniłeś się do swojego rozwoju i rozwoju Akuny, masz możliwość wypowiedzenia umowy/deklaracji i podpisania nowej. W związku z powyższym na poczet okresu wypowiedzenia zaliczy się ostatnie 12 miesięcy braku Twojej aktywności.

Czynności tej firma Akuna może dokonać wyłącznie na podstawie złożonego w macierzystym biurze:

- wypowiedzenia umowy,
- oświadczenia woli stwierdzającego brak jakiegokolwiek aktywności zawodowej, w tym zakupu produktów firmy Akuna.

Każdy współpracownik firmy Akuna ma możliwość wypowiedzenia umowy. W takim przypadku wszystkie osoby, z którymi nawiązałeś współpracę i je zasponsorowałeś, opieką obdarzy Twój sponsor. Firma wyraża zgodę, abyś przez okres wypowiedzenia (3 miesiące) kupował i dystrybuował produkty firmy Akuna, ale nie wyraża zgody na sponsorowanie przez Ciebie osób trzecich. Każdy współpracownik firmy Akuna, który sam złożył wypowiedzenie umowy/deklaracji, ma możliwość podpisania jej ponownie po upływie 12 miesięcy od daty jej wypowiedzenia.

Firma ma prawo wypowiedzieć umowę w momencie naruszenia przez Ciebie warunków umowy czy przewodnika będącego jej integralną częścią. W takim przypadku firma nie wyraża zgody na podpisanie przez Ciebie kolejnej deklaracji/umowy, nawet po upływie 12 miesięcy.

III. Produkty firmy Akuna

Towary

Towarami nazywamy produkty firmy Akuna oraz materiały reklamowe, pomocne przy prowadzeniu szkoleń i pozyskiwaniu nowych klientów. Poszczególne kraje mogą dysponować nieco odmienną ofertą proponowanych produktów. Jest to związane z różnymi uwarunkowaniami prawnymi oraz stopniem rozwoju handlu w danym kraju. W przypadku chęci budowania struktur w innych krajach zasięgnij informacji u swojego sponsora lub bezpośrednio w biurze firmy Akuna w danym kraju.

Sugerujemy, abyś zawsze posiadał produkty firmy Akuna w celu zaspokojenia potrzeb klienta, co pozwoli zaoszczędzić czas i wydatki związane z zamawianiem i wysyłką towarów.

Produkty

Produkty firmy Akuna są wyjątkowo innowacyjne dzięki połączeniu nowoczesnej biochemii z naturalnymi i konwencjonalnymi metodami wspomagania organizmu. Tylko nieliczni producenci na świecie wytwarzają na skalę przemysłową produkty o podobnym charakterze. Wybitni specjaliści poświęcają naszym produktom dużo uwagi i troski, zarówno w fazie rozwoju, jak i produkcji. Chcąc zaspokoić potrzeby konsumentów, firma stale prowadzi badania nad wytwarzanymi produktami. Ponadto każdy produkt ma swój numer, a jego sprzedaż jest ewidencjonowana, dzięki czemu można stwierdzić jego autentyczność.



inspired by nature ...

III. Produkty firmy Akuna

Oferowane towary można nabyć jedynie za pośrednictwem niezależnych dystrybutorów firmy bądź za pomocą promocji „MÓJ KLIENT, Akuna i Ja”, dokonując elektronicznego zamówienia na stronie www.akuna.shop.pl. Z takim sposobem dystrybucji związana jest jednak obopólna odpowiedzialność za zachowanie jakości i wizerunku oferowanego produktu. Produkty firmy Akuna są nieocenionym środkiem, wspomagającym organizm człowieka, a dla aktywnych dystrybutorów firmy także źródłem utrzymania.

Przechowywanie i spożywanie produktów

Należy zwrócić uwagę na zalecenia podane na etykiecie produktu, dotyczące sposobu i miejsca jego przechowywania. Nieprawidłowo przechowywany produkt może podlegać różnego rodzaju reakcjom, które mogą spowodować utratę jego walorów smakowych i jakościowych. Informacje na temat produktów, a przede wszystkim temperatury jego przechowywania czy wystawiania go na oddziaływanie promieni słonecznych i okresu spożycia po jego otwarciu należy przekazywać wszystkim klientom i partnerom handlowym.

Nie należy sprzedawać produktu, którego okres przydatności do spożycia upłył przed przewidywanym terminem konsumpcji. W żadnym wypadku nie należy naruszać opakowania produktu, gdyż spełnia ono surowe kryteria znakowania dietetycznych środków spożywczych. Nie wolno modyfikować etykiet na opakowaniach, gdyż taki produkt nie może zostać nikomu sprzedany. W każdym z krajów, gdzie firma Akuna oferuje swoje produkty, wolno sprzedawać wyłącznie artykuły z wersją etykiety w języku danego kraju. Pouczenie o sposobie przechowywania i spożycia produktu należy do podstawowych obowiązków każdego dystrybutora.

Zakup towaru

Zakupu produktów bezpośrednio w biurze może dokonać Senior Dystrybutor oraz menedżer tzn. od pozycji Lidera wyżej. Do momentu osiągnięcia pozycji menedżerskiej niezależni dystrybutorzy mogą kupować produkty firmy od swojego sponsora lub dystrybutorów w swojej linii sponsorskiej do najbliższego menedżera. Mogą również dokonywać zakupu w ramach programu „MÓJ KLIENT, Akuna i Ja”. Jeżeli Twój bezpośredni sponsor nie dysponuje w danej chwili zamawianym towarem, zobowiązany jest on do natychmiastowego zamówienia potrzebnych Tobie produktów. Wyjątkiem jest sytuacja, w której sponsor danego dystrybutora jest zarejestrowany w jednym z zagranicznych oddziałów firmy Akuna. W takim przypadku dystrybutor nie będący na pozycji menedżerskiej może złożyć zamówienie bezpośrednio w biurze firmy Akuna. Zakupu materiałów reklamowych może dokonać każdy dystrybutor firmy, zarówno w całych opakowaniach, jak i w pojedynczych egzemplarzach.

Zamawianie towaru

Zamówienie złożysz telefonicznie lub za pośrednictwem Internetu (www.akuna.shop.pl). W siedzibie firmy przyjmowane są wyłącznie zamówienia na opakowania zbiorcze produktów, a ich ceny określone są w aktualnym cenniku. Jeżeli Twoim współpracownikiem jest klient nie będący w Twojej pierwszej generacji, możesz odsprzedawać mu produkty wyłącznie za pisemną zgodą wszystkich partnerów, figurujących w strukturze dystrybucji między nim a Tobą.

Zamówienia menedżerów

Dystrybutor zamawia towar tylko we własnym imieniu i na swój rachunek. Składając zamówienie w imieniu innego dystrybutora, jesteś zobowiązany posiadać jego pisemne pełnomocnictwo i zgodę firmy.

Na każdym zamówieniu należy podać tylko jeden adres odbiorcy (rubryka „adres odbiorcy”), mieszczący się na terenie kraju, w którym je składasz. Firma nie ponosi odpowiedzialności za ewentualne straty, wynikające z nieuregulowania należnych Ci płatności przez partnerów handlowych, dlatego sugerujemy, aby zamówienia realizować dopiero po uregulowaniu zobowiązań.

Zamówienie zaakceptowane przez menedżera

W wyjątkowych sytuacjach, jeżeli nie jesteś na pozycji menedżerskiej, a Twój sponsor jest poza granicami kraju, możesz zamówić towar samodzielnie. Podaj wówczas zniżkę, która aktualnie Ci przysługuje i poproś swojego sponsora o potwierdzenie jej w biurze, w którym chcesz je złożyć. Następnie poinformuj swojego sponsora o złożeniu swojego zamówienia i jego specyfikacji. Różnicę wynikającą ze zniżek menedżer otrzyma w tzw. bilansie międzynarodowym. Menedżer ten jest zobowiązany do wypłaty części różnicy dystrybutorom, którym się ona należy.

Dostarczenie zamówienia

Zamówienie zagranicznego menedżera z adresem odbiorcy w Polsce jest realizowane telefonicznie lub za pośrednictwem sklepu internetowego firmy Akuna Polska. Zamówienie internetowe odbywa się za pośrednictwem płatności on-line, za pośrednictwem systemu Dotpay. Zamówienia telefoniczne odbywają się za pośrednictwem dokonanego przelewu. Po zidentyfikowaniu Twojej płatności na koncie firmy Akuna, zamówiony towar zostanie wysłany na podany przez Ciebie adres.

Realizacja zamówienia

Zamówienie zostanie zrealizowane niezwłocznie po wpłynięciu środków finansowych na konto firmy Akuna Polska, lecz z zastrzeżeniem, że wpłata ta wpłynie najpóźniej do godziny 15:00, w innym przypadku zamówienie będzie zrealizowane w dniu następnym.

Wyjątkiem będzie sytuacja, kiedy zamówionego towaru nie ma na stanie magazynowym. W takiej sytuacji pracownik firmy kontaktuje się z klientem, aby uzgodnić korektę brakującego towaru.

Firma zastrzega sobie prawo do nierealizowania zamówień, które są niepełne lub błędnie wypełnione. Realizacja takiego zamówienia jest wstrzymana do momentu korekty przez zamawiającego.

Płatności

Płatności trzeba dokonać zgodnie ze sposobem obowiązującym w danym kraju.

Ogólnie stosowane sposoby płatności:

- zapłata gotówką w siedzibie firmy;
- wpłata na rachunek;
- zapłata przelewem bankowym;
- zapłata kartą płatniczą.

W Polsce praktykujemy płatności:

- gotówką w siedzibie firmy;
- wpłatą na rachunek bankowy;
- przelewem bankowym;
- systemem płatności Dotpay (w przypadku zamówienia przez zagranicznego menedżera z odbiorem przesyłki w Polsce);
- kartą płatniczą w biurze Akuna Polska



inspired by nature ...

III. Produkty firmy Akuna

O praktykowanych sposobach płatności w poszczególnych krajach można zasięgnąć informacji w biurze danego kraju lub u swojego sponsora. Firma nie odpowiada za środki przesłane w jakikolwiek inny sposób niż te wymienione powyżej. W sytuacji, gdy przesłana przez Ciebie kwota nie odpowiada wysokości złożonego zamówienia lub też firma otrzyma ją w nieodpowiednim czasie, zamówienie nie zostanie zrealizowane do momentu ustania powyższych okoliczności. Jeżeli zdarzy się, że firma zrealizuje zamówienie, za które nie uiszczono pełnej zapłaty, a powstałego długu nie może skompensować od dochodu dystrybutora, jego kolejne zamówienia nie będą realizowane do momentu wyrównania należności, zwiększonej o procentowanie za zwłokę. Firma jest uprawniona do odbioru niezapłaconego towaru.

Dostawa towaru

Wysyłka towaru przez biuro firmy Akuna Polska

Po otrzymaniu środków finansowych firma kurierska dostarczy zamówiony towar do trzech dni roboczych.

Wysyłka towaru do klientów i partnerów handlowych

Towar możesz przesłać swoim klientom za pośrednictwem biura firmy Akuna, wpisując na zamówieniu w rubryce „dane odbiorcy” adres swojego klienta. Cena kosztów przesyłki będzie zależna od ilości wysyłanych przez Ciebie kartonów. Możesz również sam wysłać towar swojemu klientowi, jednak w takim wypadku ponosisz pełną odpowiedzialność za bezpieczne dostarczenie towaru do odbiorcy. Sprawdź, czy wysyłany przez Ciebie towar jest pełnowartościowy, czy nie jest uszkodzony, a firma, z której korzystasz, odpowiada normom wysyłania tego rodzaju przesyłek.

Poniesienie kosztu za przesyłkę towaru powinieneś uzgodnić z klientem.

Przyjęcie i przekazanie towaru

Przyjęcie towaru od firmy lub od sponsora

Pod pojęciem przyjęcie rozumie się otrzymanie towaru, którego koszty w pełni pokryjeś, przez co jest on teraz Twoją własnością, za którą w pełni sam odpowiadasz.

Przy przyjmowaniu przesyłek zalecamy:

- przyjmowanie przesyłek osobiście lub za pośrednictwem osoby upoważnionej do jej odbioru;
- niezawierania z dostawcą żadnych umów, dotyczących przyjmowania przesyłek przez pośredników, gdyż w takim przypadku firma nie będzie ponosiła odpowiedzialności za ewentualną stratę lub uszkodzenie przesyłki;
- sprawdzanie, czy dostarczona przesyłka nie została w żaden sposób uszkodzona i czy jest oryginalnie zapakowana (każda paczka oklejona jest firmową

taśmą);

- skontrolowanie, czy zawartość przesyłki zgadza się z zamówionym przez Ciebie towarem, a po przeanalizowaniu jej zawartości podpisanie listu przewozowego, potwierdzającego odbiór przesyłki;
- spisanie z kurierem protokołu szkody w przypadku stwierdzenia jakichkolwiek uszkodzeń dostarczonej przesyłki lub braku któregośkolwiek z zamówionych przez Ciebie towarów; następnie niezwłoczne skontaktowanie się z biurem firmy Akuna Polska oraz podpisanie listu przewozowego dopiero po wyjaśnieniu z nadawcą wątpliwości.

Uszkodzone przesyłki

W przypadku otrzymania uszkodzonej przesyłki kurier ma obowiązek wypisania odpowiedniego protokołu, informującego o powstałej szkodzie, którego kopię powinieneś otrzymać. Najpóźniej do 3 dni zgłoś zaistniałą sytuację w biurze, a firma na podstawie otrzymanego od przewoźnika protokołu wymieni wadliwy towar. Uszkodzoną przesyłkę pozostaw kurierowi. W przypadku odmowy przyjęcia przesyłki nie zapomnij poinformować stosownego biura firmy Akuna.

Niekompletne i zgubione przesyłki

Jeżeli odbierana przesyłka nie będzie zawierała wszystkich zamówionych przez Ciebie towarów, porównaj jej zawartość z listem przewozowym, a stwierdzając ich zgodność, odbierz przesyłkę i potwierdź jej otrzymanie, podpisując list przewozowy. W przypadku różnic między złożonym przez Ciebie zamówieniem a otrzymanym towarem skontaktuj się z biurem, aby wyjaśnić tę sytuację. Jeżeli zgubienia przesyłki nie zgłoszisz w terminie 15 dni od przyjęcia zamówienia, firma Akuna będzie uważać przesyłkę za zrealizowaną. Podobnie potraktuje ją, jeżeli w ciągu 3 dni roboczych od dnia otrzymania paczki nie zgłoszisz jej uszkodzenia lub niekompletności.

Przekazanie towaru klientom i partnerom

Sugerujemy, abyś sprzedając towar, od razu wystawił kupującemu fakturę VAT lub paragon. Nie zapomnij uwzględnić takich informacji, jak: rodzaj towaru, ilość, cena oraz numer produkcyjny (kod, lot), a kupującego poproś o podpis potwierdzający na protokole przekazania towaru, którego wzór można pobrać z naszej strony internetowej (www.akuna.net). Szczegółowe opisy każdej transakcji pozwolą zidentyfikować aktualnego posiadacza towaru. Pamiętaj, że tzw. „sprzedaż z ręki do ręki” bez otrzymania jakiegokolwiek dokumentu, potwierdzającego zakup towaru jest niezgodna z prawem. Sugerujemy korzystanie z odroczonej formy płatności w momencie zyskania pełnego zaufania do partnera handlowego.

IV. Ceny

W cenniku znajdziesz aktualne ceny i rodzaje oferowanych przez firmę produktów. Zawsze aktualny cennik jest dostępny na naszej stronie internetowej (www.akuna.net). Ceny poszczególnych produktów i usług oraz ich asortyment nie są jednolite we wszystkich krajach. Różnice spowodowane są wieloma czynnikami, np.: różnicami kursu walut, różnymi stawkami podatkowymi, opłatami celnymi i opłatami dotyczącymi importu towarów oraz cenami usług oferowanych przez dostawców (transport, ceny przesyłek itp.).

W związku z ciągłymi wahaniami rynkowymi ceny produktów mogą ulec zmianie. Podpisując umowę, zobowiązałeś się do kupowania i sprzedawania towarów wyłącznie po cenach odpowiadających aktualnemu cennikowi z danego kraju.

Detaliczne i hurtowe ceny produktów

W cenniku firmowym podane zostały ceny uwzględniające zniżki na produkty. Cena z maksymalną zniżką stanowi 60% ceny detalicznej. Ceny są zróżnicowane według uprawnień poszczególnych dystrybutorów do zniżek od ceny detalicznej.



inspired by nature ...

IV. Ceny

Wartość tych zniżek wyrażona jest w ilości punktów otrzymanych za zakupione produkty, co ilustruje tabelka.

Punkty od	Punkty do	% zniżki
0	139	10 %
140	419	20 %
420	1 119	25 %
1120	3 499	30 %
Senior Dystrybutor, Lider i wyższe pozycje		40 %
Trzykrotny zakup 700 punktów dotyczy systemu Triangle		30 %
Jednorazowy zakup 2100 punktów		35 %

Ceny materiałów reklamowych

Materiały reklamowe są środkami pomocnymi w Twojej pracy i nie przynoszą zysku. Koszt zakupu jest jednakowy dla wszystkich dystrybutorów, w związku z czym przy sprzedaży swoim partnerom handlowym nie możesz podnieść ceny materiałów reklamowych.

Ceny za usługi

Ceny towarów nie zawierają kosztów za usługi związane z dostarczaniem towaru. Koszty te liczone są osobno i podane w cenniku. Masz prawo zobligować swojego klienta do uiszczenia opłaty za transport wysyłanego do niego towaru w wysokości poniesionego kosztu. Nie możesz żądać zapłaty za przeprowadzenie szkolenia dla partnerów handlowych. Możesz uzgodnić z nimi pokrycie kosztów dotyczących np. wynajmu sali, zakwaterowania, wyżywienia, transportu, wykorzystania podczas szkoleń innych materiałów dydaktycznych itp.

Cena premiowa

Ceny premiowe określone są dla produktów posiadających wartość punktową. Firma dla tych produktów określa kwotę przeznaczoną do wypłacenia premii w sieci dystrybucyjnej. Stosunek ceny premiowej do ceny produktu może być różny.

Podatki od sprzedaży

Spółka będzie pobierać i odprowadzać wszystkie podatki zgodnie z odpowiednimi przepisami obowiązującymi w danym kraju. Nie oznacza to, że przejmujemy odpowiedzialność za realizację obowiązków podatkowych naszych dystrybutorów.

V. Składniki wynagrodzenia

Rozliczenie sprzedaży

Zarówno firma Akuna, jak i Ty zobowiązani jesteście do pobierania i odprowadzania podatków zgodnie z właściwymi przepisami podatkowymi, obowiązującymi w poszczególnych krajach. Istnieje kilka składników wynagrodzenia, które mogą tworzyć Twój dochód. Dzielą się one na dwie grupy: zysk detaliczny, który osiągniesz przez własną (osobistą) sprzedaż oraz zysk hurtowy, wynikiem którego są miesięczne prowizje z obrotu w Twojej strukturze, a zwłaszcza udział w zysku osiągniętym przez menedżerów Twojej organizacji. Organizacją nazywamy tutaj wszystkich Twoich klientów, partnerów handlowych i menedżerów pozyskanych na drodze wyťažonej pracy. Przyczyniają się oni do rozbudowy siatki dystrybucyjnej poprzez zawieranie nowych umów, aktywne przekazywanie posiadanej wiedzy i skuteczny rozwój struktury, czym także wpływają na rozwój swojej kariery. Ze względu na swoją pozycję w firmie zostają zaszerogowani do Twojej małej organizacji (wszyscy partnerzy handlowi i klienci) lub dużej organizacji (wszyscy menedżerowie).

Mała organizacja (partnerzy handlowi i klienci)

Należą tutaj wszyscy Twoi klienci i partnerzy handlowi, tj. dystrybutorzy, którzy jeszcze nie osiągnęli pozycji menedżerskiej. W tej organizacji korzystacie zarówno z zysku detalicznego, jak i hurtowego.

Duża organizacja (menedżerowie)

Tworzą ją dystrybutorzy na pozycjach menedżerskich. Menedżerowie kupują i sprzedają towar samodzielnie, a Ty nie pośredniczysz w ich kontaktach z firmą. W organizacji tej, spełniając określone warunki, otrzymujesz zysk ze sprzedanych przez Twoich menedżerów produktów, który dalej nazywa się premią generacyjną.

Zniżki

Wysokości zniżek, które można uzyskać po podpisaniu umowy dystrybutorskiej, są niezmiennie i ustalone ogólnie, dla wszystkich krajów, w których istnieją nasze biura.

Prawa do zniżek według systemu punktowego

Aby w najprostszy z możliwych sposobów obliczyć przysługujące zniżki, wykorzystany został system punktowy, określający wartość punktową poszczególnych produktów. Za każdy zakupiony produkt jest Ci doliczona określona ilość punktów, która zależy od rodzaju zakupionego produktu. Wysokość zniżki zależy od ilości zakupionych produktów, która wyrażona jest sumą punktów (patrz tabelka wyżej).

Zasady przyznawania zniżek:

- Ilość zakupionych produktów czy raczej ich wartość punktowa (decydująca o zniżce) sumuje się.
- Raz osiągnięta zniżka jest trwała, nie jest ograniczona czasowo ani ilościowo, np. przy kupnie towaru za 245 punktów o wysokości zniżki decyduje suma wcześniej zakupionych towarów (np. 210 punktów) plus ilość aktualnie zakupionego towaru (245 punktów). Ta suma, czyli 455 punktów, uprawnia do zakupu towaru z 25% zniżką.
- Zniżki obliczane są od ceny detalicznej, może z nich korzystać każdy, kto podpisał umowę.



inspired by nature ...

V. Składniki wynagrodzenia

Ewidencja praw do zniżek

Za ewidencję praw do zniżek przysługujących poszczególnym klientom i ich prawidłowe wykorzystanie odpowiedzialny jest właściwy menedżer w małej organizacji. Bez względu na osiągniętą przez Ciebie pozycję jesteś odpowiedzialny za prawidłowe prowadzenie ewidencji praw do zniżek dla poszczególnych klientów w Twojej małej organizacji. Ewidencja świadczy o ilości sprzedanych produktów Twoim dystrybutorom, którzy nie zajmują pozycji menedżerskich. Pamiętaj, że od ilości zakupionych przez nich produktów zależy wysokość ich zniżki i ewentualne osiągnięcie pozycji menedżerskiej. W momencie pojawienia się jakichkolwiek problemów czy niezgodności zobowiązany jesteś do ich rozwiązania. Jeżeli jednak nie jesteś w stanie rozwiązać powstałego problemu, zwróć się o pomoc do swojego sponsora. Sugerujemy, abyś dla pewności i przejrzystości wprowadził karty odbioru towaru, do których będziesz wpisywał pod właściwą datą rodzaj i ilość odebranych produktów.

Zyski

Zysk detaliczny - od 5% do 40%

Przy sprzedawaniu klientom produktów po cenie detalicznej zyskiem jest różnica między wysokością zniżki, z jaką je zakupiłeś, a wysokością ceny za jaką zostały one sprzedane. Po odjęciu od tej różnicy kosztów związanych

z prowadzeniem działalności pozostaje zysk, który jest Twoim wynagrodzeniem.

Zysk hurtowy - do 30%

Twój zysk hurtowy jest wynikiem sprzedaży produktów dystrybutorom w małej organizacji. Jest różnicą między wysokością zniżki, którą osiągnąłeś, a wysokością zniżek osiągniętych przez Twoich dystrybutorów. Może ona osiągać nawet 30% wartości towaru zakupionego przez Twoich dystrybutorów. Jako dystrybutor naszej firmy masz uprawnienia do zawierania umów dotyczących współpracy handlowej i pozyskiwania w ten sposób nowych partnerów do swojej organizacji. Jest to jedno z Twoich najważniejszych zadań, dlatego poświęć mu dużo uwagi i zaangażowania.

VI. Umowa

Po osiągnięciu pozycji menedżerskiej masz możliwość podpisania umowy, która umożliwi Ci zarówno dystrybucję naszych produktów, jak korzystanie z innych przywilejów opisanych w planie marketingowym.

Zawarcie umowy

Umowa zawierana jest na czas nieokreślony, co oznacza, że menedżer może korzystać ze wszystkich praw z niej wynikających i dotrzymywać określonych warunków aż do czasu rozwiązania jej przez jedną ze stron.

Przed podpisaniem umowy

Przed podpisaniem umowy dobrze zapoznaj się z jej warunkami (patrz: „Współpraca i relacje handlowe” oraz „Regulamin współpracy”).

Przy podpisaniu umowy

Podpisana umowa sporządzona jest w dwóch egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron. Dane podane w umowie muszą być kompletne i zgodne z prawdą. Nie zapomnij podać pełnych danych swojej firmy oraz wysłać do biura firmy Akuna Polska kopii dokumentów potwierdzających jej prowadzenie (NIP, REGON, Zaświadczenie o Wpisie do Ewidencji Działalności Gospodarczej lub KRS). Pamiętaj również o prawidłowym wypisaniu umowy o wypłacanie premii, zwracając szczególną uwagę na zawarcie w niej informacji o punktach menedżerskich, na których wykonujesz działalność. Jeżeli osoba zainteresowana pochodzi z innego państwa niż Twoje, postępuj zgodnie z zasadami handlu międzynarodowego. Nowy dystrybutor jest zobowiązany do bezwzględnego zgłoszenia firmie i Tobie wszystkich przypadków zmian

danych, do których dojdzie w trakcie trwania umowy.

Po podpisaniu umowy

Umowę dostarcz osobiście lub za pośrednictwem poczty do biura firmy Akuna Polska. Jeżeli korzystasz z usług Poczty Polskiej, sugerujemy wysłanie jej listem poleconym, gdyż w tym wypadku będziesz dysponował dowodem nadania.

Rejestracja umowy

Rejestracja umowy jest czynnością administracyjną, leżącą w gestii firmy i polega na: sprawdzeniu danych zawartych w umowie, ich zatwierdzeniu i wprowadzeniu do bazy danych dystrybutorów firmy Akuna. Dzięki zarejestrowaniu umowy uzyskujesz prawo korzystania z przywilejów opisanych w planie marketingowym.

Potwierdzenie rejestracji przez firmę

Chcąc upewnić się, czy Twoja umowa jest prawidłowo wypełniona i czy została zarejestrowana w bazie danych firmy, zadzwoń do biura firmy Akuna. Rejestracja umowy jest ważna aż do momentu jej rozwiązania. Punkty menedżerskie na Twojej umowie zostaną z niej usunięte po otrzymaniu nowej umowy, do której je przeniesiono.

Przez cały okres trwania umowy menedżer ma prawo korzystać z przywilejów z niej wynikających i powinien stosować się do wszystkich obowiązków w niej zapisanych.

Oплата rejestracyjna

Warunkiem rejestracji jest uiszczenie opłaty rejestracyjnej, która pokrywa koszty administracyjne oraz koszt przewodnika. Nie stanowi opłaty za licencję, która jest darmowa. Wysokość opłaty podana jest w aktualnym cenniku na www.akuna.pl



VII. Awans na pozycję Lider

Warunki awansu

Warunki awansu na pozycję Lider określone są w planie marketingowym. Awans zależy od sumy zakupionych przez Ciebie produktów, dostępnych w danym kraju. Wyróżniamy cztery sposoby osiągnięcia pozycji Lider.

Cztery sposoby awansu:

Ekspresowy

Jednorazowy zakup 2100 pkt. wyrażony we wszystkich produktach firmy Akuna. Zakupu możesz dokonać zaraz po podpisaniu umowy oraz przez cały czas jej trwania. Jednorazowy zakup upoważnia Cię do otrzymania 35% zniżki na zakupiony towar.

Stopniowy

Zakup 2100 pkt. wyrażony we wszystkich produktach firmy Akuna, w ciągu dwóch kolejnych miesięcy kalendarzowych, na który otrzymujesz rabat zgodny z systemem zniżek. Liderem zostaniesz pierwszego dnia kolejnego miesiąca po spełnieniu powyższego warunku. Pamiętaj, że zakupione przez Ciebie produkty kumulują się, zwiększając tym samym wysokość Twojej zniżki.

Triangle

Ty i dwóch Twoich nowych partnerów kupujecie jednorazowo 700 pkt. we wszystkich produktach firmy Akuna każdy (zakup z 30% zniżką) w okresie trzech miesięcy od dnia dokonania pierwszego zakupu.

Chęć skorzystania z systemu Triangle zgłoś ze swoim sponsorem do biura firmy Akuna. Pamiętaj, że pierwszy dokonany zakup jest wiążący. Od dnia pierwszego zakupu rozpoczyna się okres trzech miesięcy, w ciągu których musisz spełnić warunki tego awansu. Nominacja następuje w dniu zakupu ostatnich 700 pkt. wyrażonych w produktach dostępnych w danym kraju.

Kumulacyjny

Zakup 3500 pkt., wyrażony w produktach firmy Akuna, w ciągu kolejnych dwunastu miesięcy od dnia podpisania umowy. Zakupu dokonujesz na podstawie odpowiedniego systemu zniżek (patrz: Zniżki). Po przekroczeniu przedziału 1120 pkt. produkty kupujesz z 30% zniżką aż do momentu otrzymania awansu. W tym przypadku pozycję Lider osiągasz pierwszego dnia kolejnego miesiąca.

Pamiętaj, że nominacji na Lidera (bezpośrednio zasponsorowanego dystrybutora) może dokonać osoba na pozycji minimum Lider, jeżeli w firmie zakupiła co najmniej 700 punktów w przypadku pierwszej nominacji, w przypadku drugiej i dalszych nominacji zakup taki musi wynosić co najmniej 2100 punktów pod warunkiem, że osoba nominowana spełniła warunki awansu na pozycję Lider.

Pozostałe warunki awansu

Terminowe złożenie wniosku

Menedżer zobowiązany jest do złożenia wniosku nominacyjnego swojego dystrybutora zaraz po spełnieniu przez niego warunków tego awansu. W przypadku osiągnięcia pozycji z wykorzystaniem sposobu Ekspresowego lub Triangle awans następuje od kolejnego dnia po spełnieniu warunków i dostarczeniu wniosku do macierzystego biura firmy Akuna. Sposób Stopniowy i Kumulacyjny uprawnia do osiągnięcia pozycji Lider od pierwszego dnia kolejnego miesiąca. Chcąc uniknąć niezręcznych sytuacji, dostarcz wniosek nominacyjny zaraz po spełnieniu przez Twojego dystrybutora określonych warunków.

Wniosek nominacyjny

Prawo do awansu przysługuje po złożeniu wniosku nominacyjnego w odpowiednim biurze firmy, czyli tym, w którym została zarejestrowana umowa Twojego dystrybutora. Wniosek nominacyjny musi być wypełniony poprawnie i zawierać wszystkie niezbędne informacje, jak również Twój podpis. Termin i sposób awansu musi być zgodny z rzeczywistością. Wnioski są kopiowane, przy czym oryginał pozostaje w firmie Akuna Polska, a kopia wniosku przekazywana jest do nominującego menedżera.

Rejestracja menedżerska

Rejestracja menedżerska jest czynnością administracyjną firmy. Polega przede wszystkim na sprawdzeniu warunków awansu dystrybutora. Pozytywna weryfikacja pozwala na uznanie awansu i wprowadzenie nowych informacji do bazy danych firmy.

Opłata menedżerska

Warunkiem przeprowadzenia rejestracji menedżerskiej jest wniesienie opłaty nominacyjnej, zgodnej z obowiązującym cennikiem. Zarówno opłata menedżerska, jak i jej coroczne ponawianie służą częściowemu pokryciu kosztów związanych z: wprowadzeniem danych do bazy firmy, prowadzeniem ewidencji dokonanych zakupów oraz przechowywaniem, wylizaniem i przekazywaniem innych informacji ułatwiających Ci pracę. Wysokość opłaty menedżerskiej może być różna w poszczególnych krajach.

Ponowienie opłaty menedżerskiej

Będąc menedżerem, zobligowany jesteś do ponawiania opłaty menedżerskiej corocznie, licząc od dnia, w którym został przeprowadzony Twój awans. Opłatę, zgodną z cennikiem, należy przelać na konto macierzystego biura firmy Akuna (numer konta firmy Akuna Polska: **50 1020 5558 1111 1223 6090 0126** PKO BP S.A. - Centrum Obsługi Inteligo), podając w tytule płatności numer umowy, którego ponowienie dotyczy. Jeśli planujesz dalszą współpracę z firmą, dokonanie takiego ponowienia jest niezbędne. Pozwoli ono otrzymać premie prowizyjne za rozbudowę własnej organizacji oraz osiągnąć pozostałe korzyści, wynikające z planu marketingowego.

Jeśli przed upływem terminu ważności Twojej opłaty menedżerskiej nie dokonasz jej ponowienia, utracisz przywileje menedżera, jednocześnie otrzymując status klienta z 40% zniżką. Nie będziesz mógł korzystać z innych wynikających z piastowania określonej pozycji korzyści. Jeżeli dokonasz płatności wynikającej z ponowienia opłaty menedżerskiej, automatycznie będziesz mógł korzystać z przywilejów menedżera na danej pozycji.

Senior Dystrybutor

Awans na pozycję menedżerską nie jest obowiązkowy. Jeśli Twój dystrybutor spełni warunki awansu, może



VII. Awans na pozycję Lider

zdecydować się na jego przyjęcie lub też otrzymanie statusu Seniora Dystrybutora, co pozwala mu dokonywać zakupów bezpośrednio z 40% zniżką w siedzibie firmy. Senior Dystrybutor nie ma prawa do innych korzyści wynikających z planu marketingowego.

Jeżeli Twój dystrybutor spełni jeden z czterech warunków awansu, dokonuje wyboru między nominacją na pozycję Lider lub Senior Dystrybutor.

Co zyskujesz, zostając Liderem?

Zniżka 40%

Umożliwia osiągnięcie maksymalnego zysku ze sprzedaży produktu Twoim partnerom handlowym.

Od momentu osiągnięcia pozycji menedżerskiej zakupów dokonujesz bezpośrednio w siedzibie firmy. Masz prawo korzystania z 40% zniżki w każdym kraju, w którym znajduje się biuro firmy Akuna. Pamiętaj, że dokonując sprzedaży produktu, działasz na własny rachunek.

Premia Prowizyjna

Osiągnięcie pozycji Lider jest podstawowym warunkiem otrzymania premii. Premia wypłacana jest raz w miesiącu, zarówno za Twoją aktywną pracę, jak i pracę Twoich menedżerów. Premię tę otrzymujesz za organizowanie szkoleń dla swoich dystrybutorów, pozyskiwanie nowych klientów oraz opiekę nad nimi.

Składniki Premii Prowizyjnej:

Premia Generacyjna (PG) jest sumą procentów wynikających z obrotu na poszczególnych poziomach, zwanych generacjami kwalifikowanymi, do których podczas minionego miesiąca uzyskałeś prawo według planu marketingowego.

Premia Aktywacyjna (PA) dodatkowe 3% premii z pierwszych dwóch generacji kwalifikowanych na pozycji Lider (L) lub Lider Dywizji (LD) za aktywną pracę oraz rejestrację dwóch nowych bezpośrednich klientów.

Kwalifikacja osobista

Pod pojęciem kwalifikacji osobistej rozumie się obrót osobisty 700 punktów w miesiącu kalendarzowym, wyrażony we wszystkich produktach posiadających wartość punktową, zakupionych w biurze firmy Akuna.

Generacja kwalifikowana

Jest miejscem w Twojej organizacji, w którym spełniony jest warunek kwalifikacji osobistej.

Dywizja

Bezpośredni partner wraz ze swoją organizacją.

Dywizja kwalifikowana

Twoja dywizja, w której przynajmniej jeden menedżer spełnił obrót osobisty minimum 700 punktów.

Power Dywizja

Dywizja z obrotem minimum 25 000 punktów.

VIII. Awans na wyższą pozycję

Warunki awansu na kolejne pozycje planu marketingowego zostały szczegółowo opisane w rozdziale Kariera.

Dodatkowe korzyści, wynikające z osiągnięcia wyższej pozycji

Osiągnięcie wyższej pozycji dostarcza dodatkowych korzyści, wynikających z planu marketingowego. Należą do nich między innymi:

- zwiększanie ilości generacji kwalifikowanych, z obrotów których jest wypłacana premia generacyjna;
- możliwość udziału w odrębnych cyklach szkoleniowych dla zaawansowanych menedżerów;
- Premia Menedżerska (PM) odpowiednio 1%, 2%, 3%

lub 4% (patrz tabelka) dodatkowej premii na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej (RND) lub wyższej, obliczanej od całości obrotu Twojej siatki za spełnienie warunków awansu dla danej pozycji poza rejestracją nowych deklaracji; przy wyliczeniu własnej PM odlicza się osiągnięte PM swoich menedżerów.

Pozycja	% Premii
Dyrektor Sieci Regionalnej (RND)	1 %
Dyrektor Sieci Krajowej (NND)	2 %
Dyrektor Sieci Międzynarodowej (IND)	3 %
Wiceprezydent (VP)	4 %

IX. Biznes międzynarodowy

Biznes międzynarodowy staje się w globalnym społeczeństwie nieodłączną częścią każdego biznesu. Przystaje być ważną wielkością przedsiębiorstw, a jedynym kryterium wyboru oferowanego produktu jest jakość towarów i usług przez nie oferowanych.

Zalety biznesu międzynarodowego

Biznes międzynarodowy w naszej firmie zbudowany jest tak, abyś mógł zajmować się tylko pozyskiwaniem nowych współpracowników. Firma zajmuje się procesem logistycznym, związanym z towarem, importem, exportem, cłem itd. Wszystko po to, abyś mógł zająć się działalnością dystrybucyjną

i poświęcić całą energię na rozbudowę swojej struktury.

Jednolity system

Wszystkie biura firmy Akuna wykorzystują jeden system informatyczny i korzystają z tych samych zasad przedstawionych w planie marketingowym. Cechy te pozwalają zintegrować zakupy produktów dokonane na całym świecie.

Niewielkie różnice w poszczególnych krajach

Akuna dąży do tego, aby warunki handlowe we wszystkich krajach były ujednolicone. Nie zawsze jest to możliwe, a przeszkodę stanowią przepisy prawne i warunki rynkowe



inspired by nature ...

IX. Biznes międzynarodowy

poszczególnych państw. Jeżeli chcesz otrzymać szczegółowe informacje, dotyczące działalności na terenie danego kraju, skontaktuj się z jego macierzystym biurem.

Międzynarodowa ważność Twojej umowy

Twoje członkostwo w systemie zniżek oraz osiągnięta pozycja są uznawane za prawnie obowiązujące na terenie każdego kraju, w którym znajduje się biuro firmy Akuna. Oznacza to, że w tych krajach możesz korzystać ze swych nabytych praw i przywilejów. Nie zapomnij jednak, że masz pewne obowiązki, do których musisz się stosować.

Zasady biznesu międzynarodowego

Zawarcie umowy międzynarodowej

Chcąc zawrzeć umowę z nowym partnerem handlowym w innym państwie, skorzystaj z odpowiedniego druku tam obowiązującego. Umowy dystrybucyjne różnią się w poszczególnych krajach, co wynika z różnorodności przepisów tam obowiązujących. Umowa zawarta na innym formularzu niż obowiązujący w danym kraju jest nieważna. Podpisaną umowę możesz oddać osobiście lub przesłać do macierzystego biura w kraju nowego dystrybutora.

Zamawianie towaru

Towar przeznaczony do dystrybucji możesz zamówić tylko w macierzystym biurze państwa, w którym chcesz go rozprowadzać. Informacje o sposobie i logistycznych rozwiązaniach składania zamówień uzyskasz w biurze kraju, w którym chcesz je zrealizować. Jeżeli Twój dystrybutor jest obcokrajowcem, który nie osiągnął jeszcze pozycji menedżerskiej, może zamówić towar samodzielnie.

Przewożenie towaru poza granice państwa

Wywożenie towaru, w celu dalszej odsprzedaży, poza granice państwa, w którym został on zakupiony, jest sprzeczne z obowiązującymi warunkami współpracy, do przestrzegania których zostałeś zobowiązany przy podpisaniu umowy. Wyjątkiem jest sytuacja, w której jedno biuro obsługuje kilka państw równocześnie.

Punkty za zagraniczne zakupy

Punkty z Twoich zakupów, dokonanych poza granicami kraju, w którym podpisałeś umowę, doliczane są do Twojego zakupu własnego.

Informacje o pracy sieci zagranicznej

Obroty sieci zagranicznej można sprawdzać na bieżąco za pośrednictwem strony internetowej.

Prowizje z zagranicy

Wszystkie należne Ci prowizje zagraniczne, które powinieneś otrzymać, zostaną uwzględnione w tzw. bilansie międzynarodowym, otrzymanym pocztą. W biznesie międzynarodowym w naszej firmie obowiązują następujące zasady:

1. Zasada niezmienności planu marketingowego

Plan marketingowy jest wiążący dla wszystkich państw, w których firma Akuna ma swoje siedziby (prowizje, zniżki itp.).

2. Zasada przynależności do biura narodowego

Dystrybutor kieruje się zarządzeniami biura określonej centrali narodowej. Kryteria przynależności do określonej centrali narodowej: miejsce stałego zamieszkania, miejsce prowadzenia działalności gospodarczej, miejsce odbierania prowizji za działalność dystrybucyjną.

3. Zasada „Sponsor za granicą“

Jeżeli Twój dystrybutor jest poza granicami kraju i nie osiągnął jeszcze pozycji menedżerskiej, może on na odpowiednim upuście złożyć zamówienie bezpośrednio w biurze danego państwa. Nie zapomnij poinformować odpowiedniego biura o wysokości zniżki Twojego dystrybutora. Jeżeli nie poinformujesz o przysługującej Twojemu dystrybutorowi zniżce, dana centrala przyzna zniżkę, którą zgłosił dystrybutor. Zysk wynikający z różnicy upustów zawarty zostanie w tzw. bilansie międzynarodowym.

4. Przejestrowanie umowy

Jeżeli zmienisz kraj dotychczasowego zamieszkania, zwróć się w formie pisemnej o przejeestrowanie umowy, dołącz również ksero swojej deklaracji. Prośbę tę należy wysłać do biura w państwie, do którego chcesz, żeby została ona przejeestrowana.

W treści należy zawrzeć informacje o numerze umowy dystrybucyjnej, miejscu stałego zameldowania i adresie korespondencyjnym. W rezultacie będziesz posiadał ten sam numer umowy. Po dokonaniu przejeestrowania dystrybutor uczestniczy we wszystkich promocjach i konkursach oferowanych przez biuro firmy Akuna danego kraju. Ponadto prowizję otrzymuje z biura, do którego nastąpiło przejeestrowanie.

5. Zasada nominacji (awans)

Nominacji lub ponowienia opłaty menedżerskiej należy dokonywać, korzystając z formularzy obowiązujących w danym kraju.

Nominacji na pozycję Lidera należy dokonać w oparciu o ilość punktów uzyskanych z zakupu produktów w państwie, w którym nominacja ma zostać przeprowadzona.

6. Ceny

Ceny produktów i usług nie są ujednoczone we wszystkich krajach. Różnice spowodowane są wieloma czynnikami, np.: różnicami kursu walut, różnymi stawkami podatkowymi, opłatami celnymi i opłatami dotyczącymi importu towaru, cenami usług oferowanych przez dostawców (transport, ceny przesyłek itp.). W związku z ciągłymi wahaniami rynkowymi cena może ulec zmianie.

X. Wsparcie dystrybutorskie

Chcąc pomóc Ci w pracy i dążeniu do wytyczonego celu, firma Akuna stara się stworzyć jak najlepsze warunki Twojego rozwoju. Są nimi: korzystne warunki umowy, uproszczone czynności administracyjne oraz odpowiedni przepływ informacji. Firma tworzy szereg środków i narzędzi, które mają na celu

ułatwienie Ci procesu pozyskiwania nowych klientów.



inspired by nature ...

Środki i narzędzia wsparcia dystrybutorskiego

Pomocne w pracy będą różnego rodzaju środki, do których zaliczamy:

- materiały reklamowe,
- programy kształcące,
- informacje z życia firmy i zakresu jej działalności,
- promocje, konkursy i programy motywacyjne,
- wsparcie dystrybutorów,
- organizowanie szkoleń i imprez integracyjnych,
- możliwość własnej reklamy i promocji.

Wykorzystanie w/w środków poszerza Twoje horyzonty, pomaga w pracy i pozyskiwaniu nowych klientów oraz umożliwia przekazanie fachowej wiedzy.

Materiały reklamowe

Druki firmowe

Niezbędne druki firmowe dostępne są na naszej stronie www.akuna.net. Firma nie wyraża zgody na wykorzystywanie jej znaku firmowego oraz towarowego na innych materiałach niż dostępne, bez wcześniejszej akceptacji kierownictwa firmy Akuna.

Ulotki podstawowe

W biurze możesz nabyć ulotkę, w której zawarte są informacje dotyczące składu i działania substancji znajdujących się w produkcie. Dostępna jest również ulotka, w której znajduje się plan marketingowy i informacje dotyczące współpracy z firmą Akuna.

Ulotki okolicznościowe

Firma tworzy i wydaje ulotki okolicznościowe, w których opisane są informacje i korzyści wynikające z oferowanych promocji i konkursów.

Broszury

Broszury informacyjne przedstawiają szczegółowe informacje o produktach, możliwościach i oferowanych usługach. Mogą mieć również treść edukacyjną.

Czasopisma firmowe

Czasopisma „Zdrowie i Sukces”, „Zdrowie i Sukces - wydanie specjalne” i „Zdrowy Biznes” prezentują aktualne informacje o doświadczeniach klientów i fachowców z naszymi produktami. Przedstawiają również doświadczenia handlowe dystrybutorów, którzy osiągnęli sukces. Oprócz tego pełnią funkcję kształcącą i społeczną.

Strona internetowa

Firma posiada swoją stronę internetową, na której zamieszczone są informacje dotyczące firmy, produktów, promocji itp. Strony internetowe służą zarówno reklamie, jak i prawidłowej komunikacji między firmą a dystrybutorami. Proponujemy Ci skorzystać również z forum dyskusyjnego, na którym zasięgniesz informacji i znajdziesz odpowiedzi na wiele nurtujących Cię pytań.

Programy kształcące

Wykłady i warsztaty

Firma regularnie organizuje wykłady i seminaria, poświęcone problematyce fachowej wiedzy o produktach, ich składzie i działaniu. Wykłady prowadzą członkowie Rady Naukowej firmy Akuna, którzy brali udział w wytwarzaniu produktu, menedżerowie firmy na wysokich pozycjach, jak również zaproszeni lekarze i eksperci w dziedzinie zdrowego odżywiania.

Informacje

Informacje o pracy sieci zagranicznej

Obroty sieci zagranicznej można sprawdzać na bieżąco za pośrednictwem strony internetowej.

Informacje handlowe

W związku ze specyficzną działalnością firmy Ty i każdy sponsor zobowiązani jesteście przekazać wszystkie informacje w swojej strukturze.

Informacje ogólne i fachowe

Firma przekazuje niezbędne informacje za pośrednictwem wszystkich dostępnych środków, a należą do nich: strona internetowa, szkolenia, czasopisma firmowe oraz ulotki okolicznościowe. Ukazują się tam aktualne informacje branżowe, reportaże, ciekawostki oraz nowości proponowane przez firmę.

Dodatkowe informacje

Chcąc zasięgnąć dodatkowych informacji o produktach, ich składzie czy działaniu, wyślij wiadomość e-mail z zapytaniem bezpośrednio do biura w Kanadzie. Informacje o cenach, zniżkach, warunkach współpracy i aktualnościach uzyskasz w siedzibie biura. Jednak większość informacji uzyskasz u swojego sponsora, on także zobowiązany jest do przekazywania wszelkich informacji swoim dystrybutorom.

Programy i konkursy motywacyjne

Firma organizuje konkursy i promocje dla wszystkich dystrybutorów, ich kryteria i warunki zostają przedstawione w aktualnościach na stronie internetowej. Akuna przygotowuje dla swoich dystrybutorów cały szereg programów motywacyjnych. Jednym z nich jest Program Benefit, w którym dystrybutorzy za spełnienie określonych warunków mogą skorzystać z promocyjnego zakupu samochodu czy też założenia Karty euroShell. Aktywnym dystrybutorom, którzy spełniają określone warunki, firma udziela dofinansowania na spłatę rat leasingowych samochodów osobowych itp.

Wsparcie działalności dystrybucyjnej

Kierownictwo i Zarząd firmy Akuna regularnie biorą udział we wszystkich ważniejszych spotkaniach menedżerskich oraz posiedzeniach Akuna VIP Club. Informują oni dystrybutorów o aktualnej działalności firmy i odpowiadają na ich pytania, sugestie. Wszyscy sponsorzy sumiennie i dokładnie prowadzą szkolenia nowych partnerów, oferując pomoc przy rozwiązywaniu nurtujących ich problemów. Wielu sponsorów ogłasza własne konkursy, w których otrzymać można bardzo atrakcyjne nagrody.



XI. Regulamin współpracy

I. Sprzedający

Akuna Polska Sp. z o.o., zwana dalej Firmą, sprzedaje produkty wyłącznie za pośrednictwem niezależnych Dystrybutorów lub korzystając z programu „MÓJ KLIENT, Akuna i Ja”.

Obowiązki Sprzedającego

1. Firma zobowiązuje się w maksymalnym stopniu dążyć do dostarczenia wszystkich produktów i materiałów zamówionych przez Dystrybutora.
2. Firma oświadcza, iż ważność deklaracji/umowy następuje w momencie zarejestrowania jej w bazie danych Firmy.
3. Firma zobowiązuje się do przetwarzania danych osobowych zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych z dnia 29 sierpnia 1997 roku wyłącznie w celu prowadzenia działań związanych z marketingiem bezpośrednim własnych produktów i usług. Dane będą przekazywane innym Dystrybutorom Firmy (w górnej linii sponsorowania) oraz za granice do pozostałych oddziałów Firmy.
4. Firma zobowiązuje się do udzielania Dystrybutorowi rad i pomocy przy budowie jego organizacji. W szczególności będzie wspierać Dystrybutora poprzez udostępnienie materiałów marketingowych.
5. Firma zastrzega sobie prawo do dokonywania zmian w opisie asortymentu, cenach produktów, zasadach postępowania i warunkach umowy, łącznie ze zmianami w strategii marketingowej, planie marketingowym oraz materiałach pisemnych. Zmiany mogą zostać ogłoszone w formie ogólnie obowiązującej informacji za pośrednictwem druków Firmy lub witryny internetowej www.akuna.pl.
6. Firma zobowiązuje się dostarczać produkty należytej jakości, posiadające atesty przewidziane w odpowiednich przepisach.
7. Firma zobowiązuje się wypłacać Dystrybutorowi wszystkie premie, do otrzymania których nabył on prawo, zgodnie z planem marketingowym Firmy.

II. Dystrybutor

Poprzez Dystrybutora rozumie się osobę fizyczną, która zawarła umowę z Firmą, a Firma taką umowę zatwierdziła i zarejestrowała.

Obowiązki Dystrybutora

Dystrybutor zobowiązuje się do:

1. Sprzedaży produktów na rachunek własny oraz oświadcza, że będzie spełniał wszystkie wymogi prawne podczas prowadzenia działalności gospodarczej. Będzie również przestrzegał ogólnie przyjętych zasad sprzedaży sieciowej, przede wszystkim dotrzymując cen sprzedaży w systemie zniżek Firmy, cen obowiązujących dla klientów.
2. Nieodsprzedawania produktów Firmy do hurtowni, aptek, sklepów, gabinetów itp. w celu ich dalszej dystrybucji poza systemem sprzedaży Firmy, jeżeli te podmioty nie posiadają zawartych umów z Firmą. Zakaz ten dotyczy również odsprzedawania produktów Firmy na targowiskach, giełdach i aukcjach, wliczając w to media oraz narzędzia wirtualne.
3. Niedostarczania produktów Firmy osobom postronnym w celu ich dalszej dystrybucji.

4. Kupowania produktów wyłącznie od Firmy albo za pośrednictwem osoby wprowadzającej (sponsora). Dbania o dobre imię Firmy i utrzymywania dobrze funkcjonującej sieci Dystrybutorów.
5. Przekazywania w niezmienionej formie wszystkich otrzymanych od sponsora informacji, dotyczących produktu oraz systemu sprzedaży.
6. Niepodejmowania działań noszących znamiona nieuczciwej konkurencji, skierowanych przeciwko innym Dystrybutorom.
7. Realizowania polityki handlowej Firmy na terenie Polski i poza jej granicami.
8. Zapewnienia właściwego wyszkolenia nowo pozyskanym przez siebie Dystrybutorom, aby mogli oni właściwie reprezentować interesy Firmy w kontaktach z odbiorcami jej produktów.
9. Występowania wobec osób trzecich jako niezależny Dystrybutor, bez stwarzania jakichkolwiek pozorów, jakoby był współnikiem, członkiem zarządu, pełnomocnikiem lub pracownikiem Firmy.
10. Działania we własnym imieniu, na własny koszt i ryzyko, bez obciążania Firmy kosztami, stratami i zobowiązaniami.
11. Przestrzegania przepisów prawa, w tym prawa podatkowego oraz zobowiązań w zakresie ubezpieczeń społecznych.
12. Niewprowadzania żadnych zmian w produktach Firmy i na ich opakowaniach, a w szczególności nie wolno mu przerabiać, usuwać lub fałszować numerów seryjnych i znaków identyfikacyjnych stosowanych na produktach.
13. Prezentowania i reklamowania produktów z wykorzystaniem tylko informacji podanych w oficjalnych materiałach reklamowych Firmy. Nieprezentowania i niereklamowania produktów jako leków oraz nieprzypisywania im właściwości, których nie posiadają.

III. Postanowienia ogólne

1. Przeniesienie licencji dystrybutorskiej jest możliwe jedynie za zgodą firmy - tylko w przypadku śmierci, ślubu, długotrwałej choroby lub niemożności wykonywania działalności.
2. Dystrybutor, który odstąpi od umowy z Firmą, może zawrzeć nową umowę po upływie 12 miesięcy od daty wypowiedzenia poprzedniej.
3. Okres wypowiedzenia umowy wynosi 3 miesiące, w tym czasie Dystrybutor może dokonywać zakupów i dystrybucji, nie może jednak zawierać umów.
4. Dystrybutor przyjmuje do wiadomości, że nie ma możliwości zmiany sponsora ani też linii sponsorskiej.
5. W razie odstąpienia od umowy wygasają Dystrybutorowi wszelkie prawa z niej wynikające. W szczególności zniżki na produkty, pozycje i premie.
6. Dystrybutor nie może wykorzystywać jakiegokolwiek formy reklamy w mediach (radio, prasa, telewizja itp.) bez zgody Firmy.
7. Jakakolwiek działalność handlowa Dystrybutora, która przekracza granice sprzedaży sieciowej MLM, jak np. targi, wystawy i inne, podlega pisemnemu zatwierdzeniu przez Firmę. Firma zastrzega sobie prawo do nieudzielenia tej zgody.



XI. Regulamin współpracy

8. Dystrybutor zobowiązuje się do przestrzegania znaków towarowych, praw autorskich oraz innych praw do własności intelektualnej, przysługujących Firmie.
9. Firma nie zapewnia żadnemu Dystrybutorowi wyłączności na danym terenie.
10. Dystrybutorzy mogą odsprzedawać produkty Firmy i sponsorować inne osoby tylko i wyłącznie w krajach, gdzie firma Akuna prowadzi działalność gospodarczą.
11. Dystrybutor i Firma zobowiązują się przestrzegać niniejszego Regulaminu współpracy i postanowień umowy.
12. Firma zastrzega sobie prawo wprowadzenia zmian w niniejszym Regulaminie współpracy.
13. Dystrybutor przyjmuje do wiadomości, że w celu kontroli sprzedaży produkty oznakowane są kodem identyfikacyjnym.
14. W przypadku niezadowolenia Klienta Dystrybutor jest zobowiązany do tego, by szybko i etycznie rozpatrzyć reklamację i podjąć stosowne kroki, zmierzające do zaspokojenia oczekiwań Klienta. Jeżeli Dystrybutor nie może spełnić wymagań Klienta, ma obowiązek bezzwłocznego poinformowania o tym fakcie Firmy.
15. Naruszenie postanowień zawartych w umowie oraz Regulaminie współpracy będzie prowadziło do wypowiedzenia umowy.

IV. Nieoficjalne strony internetowe

Jedynie oficjalne strony internetowe Firmy to

www.akuna.net

www.akuna.shop.pl

www.partnerakuna.pl

1. Dystrybutor nie może tworzyć własnych stron internetowych, które promowałyby albo reklamowały Firmę. Nie może również tworzyć stron internetowych, które promują go jako Dystrybutora Firmy. Warunek ten nie ma zastosowania w przypadku, gdy Dystrybutor przy tworzeniu strony spełni poniższe warunki:
 - a) strony internetowe w swoich domenach nie zawierają nazw zastrzeżonych dla Firmy, w tym Akuna, Alveo, Onyx, Onyx Plus, Pinky, Mastervit;
 - b) strony internetowe nie przypominają stron internetowych Firmy lub nie sprawiają wrażenia na odbiorcy, że są powiązane albo zatwierdzone przez Firmę;
 - c) na wszystkich stronach internetowych podana jest informacja, że określony Dystrybutor jest niezależnym Dystrybutorem Firmy, a strona nie jest własnością Firmy oraz że Firma nie ponosi odpowiedzialności za informacje podane na tych stronach;
 - d) strony internetowe nie zawierają znaków handlowych Firmy (logo Firmy oraz logo produktów), znaki nie zostały również zmodyfikowane;
 - e) strony internetowe wykorzystują takie zwroty jak: Akuna Polska Sp z o. o. oraz nazwy produktów tylko w tekście ciągłym;
 - f) strony internetowe nie zawierają żadnych opisów doświadczeń zdrowotnych, które nie zostały sprawdzone oraz pisemnie potwierdzone przez Firmę;
 - g) strony internetowe nie zawierają informacji o innych systemach MLM oraz ich produktach;

- h) strony internetowe nie wykorzystują znaków firmowych Firmy do jakiegokolwiek aktywności w innych systemach MLM; Firma nie ponosi odpowiedzialności za działanie takich stron internetowych.

V. Wizytówki

Firma może dla Dystrybutora, za opłatą określoną w cenniku, wykonać oficjalne wizytówki, zgodnie z obowiązującym wzorem w Firmie.

1. Dystrybutor nie może tworzyć własnych wizytówek, które przedstawiają go jako Dystrybutora Firmy. Zapis ten nie obowiązuje w przypadku, gdy Dystrybutor spełni poniższe warunki:
 - a) wizytówka wyraźnie wskazuje, że jest on niezależnym Dystrybutorem Firmy;
 - b) wizytówki nie zawierają logo Firmy (nazwy produktów), wizerunków produktów również w formie zmienionej. Wizytówki mogą wykorzystywać takie zwroty jak: Akuna Polska Sp z o. o. oraz nazwy produktów tylko w tekście ciągłym;
 - c) wizytówki zawierają informacje prawdziwe oraz zgodne z prawem.

Firma zobowiązana jest do wyjaśnienia wątpliwości w rozumieniu postanowień niniejszego Regulaminu współpracy.

Firma sprzedaje produkty wyłącznie za pośrednictwem niezależnych Dystrybutorów lub korzystając z programu „MÓJ KLIENT, Akuna i Ja”.



inspired by nature ...