

SYNERGY WORLDWIDE

ZASADY I PROCEDURY

WERSJA NA POLSKĘ | LISTOPAD 2013

SYNERGY
leave a legacy

ZASADY I PROCEDURY

WERSJA NA POLSKĘ - LISTOPAD 2013

Misja Synergy	2	4.12 Zgłaszanie nieetycznych zachowań	9	CZĘŚĆ 9:	
Wprowadzenie	2	4.13 Fałszywe oskarżenia	9	Zamawianie produktów i materiałów sprzedażowych	
CZĘŚĆ 1:		4.14 Niemożność rezygnacji z przestrzegania zasad	9	9.1 Ograniczenia zamówień	16
Kodeks postępowania w firmie Synergy	4	4.15 Listy dystrybutorów	9	9.2 Płatność za produkty	16
CZĘŚĆ 2:		CZĘŚĆ 5:		9.3 Sprzedaż na rzecz klientów	16
Definicje	4	Zasady sponsoringu		CZĘŚĆ 10:	
CZĘŚĆ 3:		5.1 Sponsoring	10	Zwroty produktów i materiałów sprzedażowych	
Zasady dotyczące członkostwa		5.2 Zmiana sponsora	10	10.1 Zasady zwrotów produktów przez dystrybutorów w przypadku rozwiązania umowy	16
3.1 Zastosowanie	4	5.3 Informacje dla potencjalnych dystrybutorów ..	10	10.2 Zasady zwrotu produktów przez dystrybutorów w zwykłym okresie działalności	16
3.2 Terytorium	4	5.4 Umieszczenie w strukturze downline	10	10.3 Proces zwrotów	17
3.3 Numer Identyfikacyjny dystrybutora	4	5.5 Zmiany umiejscowienia w strukturze downline	10	10.4 Zasady zwrotów produktów przez klientów	17
3.4 Interes handlowy	4	5.6 Sponsoring pracowników Synergy	10	CZĘŚĆ 11:	
3.5 Firmy	5	5.7 Zachęcanie dystrybutorów firmy Sunshine Nature's Products	11	Reklamy i prezentowanie produktów	
3.6 Spółki	5	CZĘŚĆ 6:		11.1 Reklamy	18
3.7 Zawarcie związku małżeńskiego przez dystrybutora	5	Zasady dotyczące klientów		11.2 Samodzielnie opracowane materiały promocyjne	18
3.8 Rozwód dystrybutora	5	6.1 Sprzedaż na rzecz klientów	11	11.3 Korzystanie z własności intelektualnej	18
3.9 Śmierć dystrybutora	5	6.2 Tworzenie numeru identyfikacyjnego klienta	11	11.4 Reklamy elektroniczne i reklamy w mediach	19
3.10 Zmiana statusu dystrybutora	5	6.3 Składanie zamówień z podaniem numeru identyfikacyjnego klienta	11	11.5 Korzystanie z telefonu	19
3.11 Zmiana kraju dystrybutora	6	6.4 Relacja klienta z osobą werbującą	11	11.6 Nagrywanie wydarzeń Synergy	19
3.12 Zmiana informacji dot dystrybutora	6	6.5 Przekształcanie klienta w dystrybutora	11	11.7 Zapytania ze strony mediów	19
3.13 Zmiana nazwy / imienia i nazwiska dystrybutora	6	CZĘŚĆ 7:		11.8 Opłaty ukierunkowane na zysk	19
3.14 Cesje uprawnień dystrybutora	6	Zasady wynagradzania		11.9 Reklamowanie z użyciem książki telefonicznej	19
3.15 Zmiana miejsca dystrybutora znajdującego się powyżej lub sponsora	7	7.1 Wynagrodzenia i opłaty dystrybutorów	12	11.10 Korzystanie z numerów płatnych powyżej stawek operatora	19
3.16 Wiek uprawniający	7	7.2 Okres prowizji	12	11.11 Wprowadzanie zmian w produktach Synergy	20
CZĘŚĆ 4:		7.3 Wypłaty premii	12	11.12 Placówki handlowe	20
Zasady dotyczące dystrybutorów		CZĘŚĆ 8:		11.13 Targi i wystawy branżowe	20
4.1 Ogólne	7	Inne zasady		11.14 Internetowe serwisy aukcyjne ..	20
4.2 Dystrybucja neutralnych potencjalnych klientów	7	8.1 Anulowanie wysyłki automatycznej	12	11.15 Korzystanie z Internetu	20
4.3 Status niezależnego wykonawcy ..	7	8.2 Dobrowolna rezygnacja	12		
4.4 Zastrzeżenie prawne	7	8.3 Dochodzenia i wyciąganie konsekwencji	13		
4.5 Nieuczciwa konkurencja	7	8.4 Niedobrowolne rozwiązanie umowy	13		
4.6 Twierdzenia na temat marketingu i sprzedaży produktów	8	8.5 Skutek rozwiązania umowy	14		
4.7 Twierdzenia na temat przychodów i okazji biznesowych	8	8.6 Obowiązujące prawo i jurysdykcja	14		
4.8 Twierdzenia na temat przyszłego rozwoju	8				
4.9 Zasady dotyczące przyszłych rynków	8				
4.10 Sprzedaż międzynarodowa	9				
4.11 Zabronione twierdzenia na temat poparcia ze strony rządu	9				

MISJA SYNERGY

1 Misją firmy Synergy jest dostarczanie sprawdzonych naukowo produktów najwyższej jakości, zapewnianie swobody finansowej przez tworzenie innowacyjnych okazji biznesowych oraz promowanie kultury współpracy i pomagania innym.

WPROWADZENIE

Jednym z elementów misji Synergy jest promowanie kultury współpracy i pomagania innym. Wyznajemy przekonanie, że każda osoba zaangażowana w działalność Synergy ma obowiązek realizować swoje zadania w sposób pod każdym względem etyczny. Mając to na uwadze, opracowaliśmy następujące zasady i procedury. Wchodzą one w życie z dniem publikacji (data na początku dokumentu) i zastępują wszelkie wcześniejsze wersje zasad i procedur. Firma Synergy WorldWide (dalej określana jako „Synergy” lub „Firma”) nie uznaje już zasad ani sposobów postępowania określonych we wcześniejszych wersjach zasad i procedur.

Zasady i procedury Synergy określają sposób, w jaki dystrybutor (zdefiniowany w części drugiej) realizuje działalność na rzecz Synergy, innych dystrybutorów oraz klientów. Plan wynagradzania Synergy Mega-Match® („plan wynagradzania”), wniosek zgłoszeniowy do Synergy („wniosek zgłoszeniowy”) oraz niniejsze zasady i procedury stanowią całość umowy („Umowa”) między niezależnymi dystrybutorami a Synergy. Niedochowanie postanowień zawartych w dowolnym z tych dokumentów stanowiących Umowę może spowodować utratę prawa dystrybutora do informacji dotyczących linii dystrybutora, utratę prawa dystrybutora do otrzymywania premii lub prowizji i/lub rozwiązanie umowy o dystrybucję. Synergy zastrzega prawo do wprowadzania zmian w zasadach i procedurach wedle własnego uznania. Synergy zastrzega

także prawo do zastąpienia lub zniesienia dowolnej zasady lub procedury wedle własnego uznania. Zmiany wchodzą w życie i są wiążące po upływie trzydziestu (30) dni od opublikowania przez firmę Synergy stosownego powiadomienia lub od zamieszczenia w naszym serwisie internetowym.

Każdy dystrybutor jest odpowiedzialny za powiadamianie osobiście sponsorowanej struktury downline o nowych informacjach dotyczących Synergy. Nowe zasady, formularze i dokumentacja Synergy zastępują stare zasady, formularze i dokumentację. Dystrybutor winien zniszczyć wszelkie nieaktualne lub nieważne dokumenty i formularze. Synergy nie pokrywa kosztów dystrybutorów związanych z faktem posiadania przez nich nieaktualnych materiałów.

CZĘŚĆ PIERWSZA

Kodeks postępowania w firmie Synergy

Jako niezależny wykonawca i dystrybutor Synergy, obiecuję co następuje i wyrażam zgodę na poniższe:

- Wszystkie moje czynności w roli niezależnego dystrybutora Synergy będę wykonywać w sposób uprzejmy, z poszanowaniem innych, uczciwy i sprawiedliwy; ponadto moje czynności zawodowe będę wykonywać w sposób korzystnie wpływający na reputację własną i firmy Synergy.
- Moje obowiązki kierownicze w roli sponsora będę realizować przez szkolenie, pomaganie i ogólnie wspieranie dystrybutorów należących do podległej mi hierarchii sprzedaży. Będę honorować relację sponsoringu każdego dystrybutora w firmie Synergy i nie będę próbować zakłócać lub zmieniać tych relacji. Nie będę przedsta-

wiać dyskredytujących ani nieprawdziwych twierdzeń na temat innych dystrybutorów Synergy.

- Będę dokładać wszelkich starań, aby przestrzegać ducha i litery niniejszych zasad i procedur w najściślejszym możliwym stopniu.
- Będę przestrzegać warunków, do których przestrzegania zobowiązałem(-am) się, podpisując wniosek zgłoszeniowy.
- Nie będę diagnozować chorób ani przepisywać na nie leków bądź zalecać sposobu leczenia; nie będę przedstawiać żadnych związanych z tym twierdzeń bądź zapewnień. Nie będę zalecać żadnej osobie zaprzestania korzystania z porad lub zaleceń lekarskich albo przerwania przyjmowania leków przepisanych przez lekarza lub innego specjalistę opieki zdrowotnej.
- Nie będę przedstawiać nieprawdziwych lub mylnych twierdzeń dotyczących potencjalnych przychodów związanych z planem wynagradzania.
- Nie będę przedstawiać nieprawdziwych twierdzeń na temat produktów Synergy lub planu wynagradzania; nie będę również stosować praktyk niezgodnych z prawem bądź związanych z pomawianiem albo wprowadzaniem w błąd.
- Na wszelkie produkty sprzedawane klientom będę udzielać takich warunków gwarancji, jakie określono w zasadach zwrotów produktów przez klientów.
- Nie będę pomijać ani powodować lub zezwalać na pominięcie jakichkolwiek materiałów, w szczególności dotyczących produktów Synergy, planu wynagradzania bądź zasad i procedur.
- Promując produkty Synergy WorldWide lub plan wynagradzania, nie będę stosować, wymagać stosowania ani przyzwalać na posługiwanie się takimi metodami jak oszustwo, wymuszanie, nagabywanie bądź inne środki niezgodne z powszechnie przyjętym pojęciem o uczciwości.

CZĘŚĆ DRUGA

Definicje

Następujące terminy używane w niniejszych zasadach i procedurach mają następujące podane niżej znaczenia.

„Klient” oznacza dowolną osobę lub grupę kupującą produkty bezpośrednio u dystrybutora lub przez konto klienta.

„Numer identyfikacyjny klienta” to informacja stosowana w Firmie w celu ułatwienia sprzedaży preferowanym klientom i klientom detalicznym z uwzględnieniem dystrybutora, który takich klientów zwerbował.

„Wniosek zgłoszeniowy” to formularz wniosku zgłoszeniowego oraz wszelkie załączone dokumenty, których złożenia Synergy wymaga od dystrybutora. Po przyjęciu przez Synergy wniosek zgłoszeniowy wraz z planem wynagradzania oraz zasadami i procedurami stają się prawnie wiążącą umową między dystrybutorem a Synergy. Wniosek zgłoszeniowy musi zostać nadesłany pocztą zwykłą lub faksem w ciągu 72 godzin od rejestracji, a firma Synergy ma prawo przyjąć lub odrzucić umowę.

„Osobista grupa” oznacza wszystkich dystrybutorów w strukturze danego dystrybutora.

„Dystrybutor znajdujący się powyżej” oznacza dystrybutora bezpośrednio powyżej pozycji danego dystrybutora w dwuliniowej strukturze Synergy.

„Sponsor” oznacza dystrybutora, który osobiście wprowadza osobę lub podmiot do roli nowego dystrybutora Synergy i jest wskazany jako taki we wniosku zgłoszeniowym.

„**Dystrybutor**” oznacza niezależnego wykonawcę lub niezależnego dystrybutora, który wypełnił i podpisał wniosek zgłoszeniowy Synergy, i którego wniosek zgłoszeniowy (lub dowolne odnowienie takiego wniosku) zostało przyjęte przez Synergy. Termin „dystrybutor” oznacza dowolną osobę posiadającą interes handlowy w roli dystrybutora Synergy.

„**Rola dystrybutora**” oznacza prawo do dystrybucji produktów Synergy i realizowania zobowiązań na rzecz Synergy jako dystrybutor.

„**Struktura upline**” oznacza tych dystrybutorów, którzy są wskazani jako sponsor danego dystrybutora lub tych, którzy są uprawnieni do otrzymywania wynagrodzenia zależnego od wielkości obrotów danego dystrybutora zgodnie z planem wynagradzania Synergy.

CZĘŚĆ TRZECIA

Zasady dotyczące członkostwa

3.1. Wniosek: Dana osoba może zostać dystrybutorem Synergy przez wypełnienie wniosku zgłoszeniowego, uzyskanie wszelkich wymaganych podpisów i zwrócenie tego wniosku do Synergy, co wiąże się z zamówieniem aktywnym na jedno (1) lub trzy (3) miejsca w systemie (TC), dostarczenie wszelkich wymaganych dokumentów w załączeniu oraz uiszczeniu opłaty za wirtualne biuro. Synergy przyjmuje wnioski od obywateli Polski.

Osoba może także zarejestrować się przedwstępnie przez Internet lub telefon, ale w ciągu 72 godzin od takiej przedwstępnej rejestracji musi wydrukować, podpisać i dostarczyć wypełniony wniosek zgłoszeniowy.

W przypadku rejestracji indywidualnego dystrybutora nie jest wymagane załączanie żadnej dodatkowej dokumentacji. Jeśli wnioskodawca zgłasza się w imieniu

podmiotu innego rodzaju (np. firmy lub spółki), wtedy dla Polski jest wymagane załączenie wypełnionego formularza dodatku dot. członkostwa grupowego, w którym wymienieni są wszyscy członkowie proponowanej roli dystrybutora wraz z ich stanowiskami w tym podmiocie, jak również wszelkie dokumenty dodatkowe określone w podpunkcie odpowiednim dla danego typu podmiotu poniżej.

Jeśli firma Synergy nie otrzyma wypełnionego wniosku zgłoszeniowego w ciągu 30 dni kalendarzowych od rejestracji przedwstępnej, wstrzyma wszelkie prowizje należne temu dystrybutorowi i nie wypłaci żadnych premii sponsorowi ani osobom w strukturze upline względem takiego dystrybutora dopóty, dopóki odpowiedni wniosek nie zostanie przesłany do firmy Synergy i przez nią przyjęty.

Po otrzymaniu i przyjęciu wniosku zgłoszeniowego Synergy przydziela każdemu wnioskodawcy niepowtarzalny numer identyfikacyjny dystrybutora.

Podpisany wniosek zgłoszeniowy zabezpiecza relację sponsora z dystrybutorem.

Kontaktując się z działem obsługi klienta w celu złożenia zamówienia lub sprawdzenia stanu prowizji i premii, dystrybutor musi podać swój numer identyfikacyjny.

Synergy zastrzega prawo do odrzucenia — wedle własnego uznania — dowolnego wniosku zgłoszeniowego.

Synergy nie przyjmuje wniosków zgłoszeniowych ani jakichkolwiek innych dokumentów zawierających informacje niezgodne z prawdą lub zafałszowane.

Dystrybutor jest odpowiedzialny za informowanie Synergy o wszelkich zmianach w informacjach zawartych we wniosku zgłoszeniowym.

3.2. Terytorium oraz import osobisty: Przyjęcie wniosku zgłoszeniowego oznacza zezwolenie dystrybutorowi na prowadzenie działalności na terenie Stanów Zjednoczonych, Australii, Austrii, Kanady, Czech, Danii, Finlandii, Niemiec, Hongkongu, Indonezji, Irlandii, Japonii, Korei, Malezji, Holandii, Norwegii, Filipin, Polski, Portugalii,

Singapuru, Hiszpanii, Szwecji, Tajwanu, Tajlandii, Wielkiej Brytanii, na obszarze kontynentalnym Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej oraz na terenie Wietnamu, a także dowolnego innego kraju określonego w formalnym ogłoszeniu Synergy do wiadomości ogółu dystrybutorów. Kraje, w których Synergy aktualnie prowadzi działalność, są wymienione w internetowym serwisie korporacyjnym Synergy.

Wszystkie osoby należące do dowolnej roli dystrybutora muszą znajdować się w kraju, w którym dystrybutor prowadzi działalność na rzecz Synergy.

Z wyjątkiem opisanego niżej importu osobistego, dla krajów niewymienionych powyżej nie przewidziano specjalnych warunków wysyłek ani cen produktów. Dystrybutor rozwijający działalność w kraju, w którym Synergy nie prowadzi oficjalnie działalności, robi to na własne ryzyko i może zostać objęty sankcjami ze strony Synergy z rozwiązaniem umowy włącznie.

Synergy nie popiera osobistego importu ze Stanów Zjednoczonych do Kanady ani ze Szwecji do Norwegii i Danii. Zakupy w ramach importu osobistego są realizowane bezpośrednio przez dystrybutorów na ich użytek prywatny, a nie w celu odsprzedaży.

3.3. Identyfikator dystrybutora: Każdy dystrybutor otrzymuje niepowtarzalny numer identyfikacyjny („identyfikator”) przydzielany przez firmę Synergy.

Dystrybutor jest zobowiązany do przekazania firmie Synergy informacji podatkowych i identyfikacyjnych oraz innych wymaganych przez Synergy zgodnie z określonymi przez tę firmę zasadami i procedurami.

3.4. Interes handlowy: Spółki i firmy mogą być rejestrowane jako dystrybutorzy Synergy, ale dana osoba nie może mieć interesu handlowego ani być wymieniana na liście więcej niż jednego dystrybutora, w tym firmy, funduszu, organizacji czy rodziny.

Członkowie tej samej jednostki rodzinnej — zdefiniowanej jako mąż, żona, partner cywilny oraz dorosłe dziecko mieszkające pod tym samym adresem lub partner albo towarzysz życia bez względu na stan cywilny — mogą mieć indywidualne konta dystrybutorów Synergy, jeśli są sponsorowane przez tę samą osobę i znajdują się na tej samej odnodze. Dotyczy to również dowolnego członkostwa grupowego (przy czym za członkostwo grupowe uważa się wykonywanie roli dystrybutora przez firmę lub spółkę), które nie może sponsorować żadnego członka tej samej jednostki rodzinnej zgodnie z powyższą definicją. Ponadto na jeden adres pocztowy może przypadać tylko jeden dystrybutor, chyba że kolejni dystrybutorzy spełniają te same wymagania, tzn. są sponsorowani przez tę samą osobę i znajdują się na tej samej odnodze.

Dystrybutorzy, którzy wprowadzają nowych dystrybutorów z naruszeniem tej zasady, tracą takich nowych dystrybutorów i — wedle uznania firmy Synergy — mogą również utracić swoje pierwotne prawa dystrybutora.

Umowy dystrybutorów, którzy tworzą i/lub utrzymują dodatkowe konta, konta fikcyjne lub „konta pośredniczące” w czymkolwiek imieniu, są rozwiązywane.

Osoba lub podmiot, która w mniemaniu Firmy lub innych dystrybutorów aktywnie pracuje na rzecz konkretnego konta Synergy, jest uznawana za posiadającą interes handlowy w takim koncie bez względu na to, czy ta osoba lub podmiot podpisał wniosek zgłoszeniowy lub formularz dodatku dotyczącego członkostwa grupowego. Postrzeganie jako interes handlowy oznacza, że wszystkie czynności tej osoby lub podmiotu są bezpośrednio powiązane z kontem Synergy, z którym ta osoba lub podmiot jest skojarzona.

Ponadto jeśli były partner/dystrybutor posiadający wcześniej konto Synergy narusza zasady, firma może pociągnąć aktualnego posiadacza lub posiadaczy tego konta Synergy do odpowiedzialności za takie działania.

3.5. Firmy: Wnioski zgłoszeniowe od firm muszą zawierać imiona i nazwiska oraz odpowiednie dane identyfikacyjne każdego z dyrektorów, sekretarzy i udziałowców. Do wniosku zgłoszeniowego należy dołączyć świadectwo zarejestrowania spółki oraz umowę o założeniu spółki. Wniosek zgłoszeniowy musi być podpisany przez upoważnionego dyrektora i taki podpis prawnie wiąże taką firmę. Jeśli firma jest rejestrowana jako dystrybutor przez Internet, wtedy wymienione wyżej wymagane dokumenty muszą zostać dostarczone (faksem, pocztą tradycyjną lub osobiście) do działu obsługi klienta Synergy wraz z papierowym egzemplarzem podpisanego wniosku zgłoszeniowego. Jeśli firma Synergy nie otrzyma odpowiedniej dokumentacji w ciągu 30 dni, konto może zostać zawieszona, a prowizje nie zostaną wypłacone do czasu otrzymania wymaganej dokumentacji. W przypadku zmiany dyrektora, sekretarza lub udziałowca firmy występującej w roli dystrybutora firma Synergy musi o tym zostać powiadomiona na piśmie w ciągu 14 dni od daty takiej zmiany.

UWAGA: Żaden dystrybutor nie może mieć udziału własnościowego ani udziału w kontroli firmy występującej w roli dystrybutora przy jednoczesnym posiadaniu indywidualnego konta dystrybutora w firmie Synergy.

3.6. Spółki: Wniosek ze strony spółki musi zawierać kopię aktu spółki (o ile taki istnieje lub jest wymagany prawem). Wniosek zgłoszeniowy musi zostać podpisany przez każdego partnera spółki. Żaden dystrybutor nie może jednocześnie należeć do takiej spółki i posiadać indywidualnego konta w Synergy. Jeśli spółka jest rejestrowana jako dystrybutor przez Internet, wtedy wymieniony wyżej wymagany dokument musi zostać dostarczony (faksem, pocztą tradycyjną lub osobiście) do działu obsługi klienta Synergy wraz z papierowym egzemplarzem podpisanego wniosku zgłoszeniowego. Jeśli firma Synergy nie otrzyma odpowiedniej dokumentacji w ciągu 30 dni, konto może zostać zawieszona,

a prowizje nie zostaną wypłacone do czasu otrzymania wymaganej dokumentacji.

UWAGA: Żaden dystrybutor nie może jednocześnie należeć do takiej spółki i posiadać indywidualnego konta w Synergy.

3.7. Zawarcie związku małżeńskiego przez dystrybutora: W przypadku zawarcia związku małżeńskiego przez dwóch dystrybutorów, osoby te mogą utrzymać swoje dotychczasowe niezależne struktury organizacyjne.

W ciągu 30 dni od daty ślubu dwojga dystrybutorów Synergy do działu obsługi klienta Synergy należy dostarczyć kopię świadectwa ślubu.

3.8. Rozwód dystrybutora: W przypadku rozwodu dwojga osób wspólnie pełniących rolę dystrybutora firma Synergy kontynuuje traktowanie takiego dystrybutora zgodnie z oryginalnym wnioskiem zgłoszeniowym dopóty, dopóki nie otrzyma pisemnego zawiadomienia od obu stron lub oficjalnego zawiadomienia z sądu o konieczności zastosowania innego rozwiązania. Taki pisemny wniosek winien być podpisany przez obie strony i potwierdzony notarialnie.

3.9. Śmierć dystrybutora: W przypadku śmierci rola dystrybutora może zostać przekazana zgodnie z testamentem lub przepisami o postępowaniu w przypadku zgonu bez testamentu.

Do firmy Synergy należy przekazać akt zgonu, poświadczoną kopię testamentu oraz urzędowe poświadczenie jego autentyczności, jak również nowy wniosek zgłoszeniowy w imieniu nowego dystrybutora przejmującego rolę poprzedniego dystrybutora.

3.10. Zmiana statusu dystrybutora: Dystrybutor, który chce zmienić status z dystrybutora indywidualnego na dys-

trybutora występującego jako firma lub spółka bez zmiany sponsora, może to zrobić pod następującymi warunkami:

- dystrybutor musi przekazać firmie wszystkie wymagane dokumenty założycielskie firmy lub spółki;
- dystrybutor należący do takiej spółki nie może mieć interesu handlowego w jakimkolwiek innym stanowisku w firmie; oraz
- żadne inne stanowisko w firmie nie jest przekazywane żadnej innej stronie i dla każdego takiego stanowiska umowa jest rozwiązywana.

UWAGA: W przypadku rozwiązania spółki lub firmy strona (strony) odchodzące muszą przekazać wszystkie dokumenty wymagane do przeniesienia praw dystrybutora zgodnie z pkt. 3.14; w szczególności chodzi tu o egzemplarz umowy sprzedaży oraz podpisaną promisę. Pozostała strona (strony) muszą przekazać uaktualnione świadectwo zarejestrowania spółki oraz umowę o założeniu spółki, jak również formularz dodatku dotyczącego członkostwa grupowego. W niektórych przypadkach może być także wymagane dostarczenie nowego formularza wprowadzającego. Czynność ta nie wymaga ponoszenia żadnych opłat. Jak we wszystkich innych przypadkach, firma Synergy zastrzega prawo niewyrażenia zgody na taką czynność.

3.11. Zmiana kraju dystrybutora: Dystrybutor, który zmienia kraj zamieszkania i przenosi się na inny rynek aktualnie obsługiwany przez Firmę, musi przekazać do biura marketingowego w kraju docelowym wypełniony formularz zmiany adresu krajowego, w tym dowód zameldowania, i spełnić wszystkie wymogi prawne związane z prowadzeniem działalności na takim rynku.

3.12. Zmiana informacji dot. dystrybutora: Zmian danych kontaktowych dystrybutora można dokonać przez zalogowanie się do serwisu Pulse i kliknięcie pozycji „My Account” (Moje konto) lub skontaktowanie się z działem obsługi klienta telefonicznie, faksem lub przez e-mail.

3.13. Zmiana nazwy / imienia i nazwiska dystrybutora:

Dystrybutor, który chce zmienić imię i nazwisko lub nazwę zarejestrowaną na swoim koncie, musi dostarczyć do działu obsługi klienta formularz wniosku o zmianę nazwy oraz prawny dowód zmiany. W zależności od typu wnioskowanej zmiany nazwy może być wymagane dostarczenie dodatkowych dokumentów (zob. punkty 3.5 i 3.6).

UWAGA: Zmiana imienia i nazwiska / nazwy nie stanowi przeniesienia roli dystrybutora. Aby zmiana imienia i nazwiska / nazwy została zatwierdzona, konieczne jest zachowanie własności konta.

3.14. Cesje uprawnień dystrybutora: Dystrybutor nie ma prawa przekazywać, przenosić, sprzedawać, przepisywać, dawać w zastaw, obciążać hipoteką lub też w inny sposób cedować roli dystrybutora lub jakichkolwiek praw dystrybutora z wyjątkiem przypadków zatwierdzonych przez globalny dział ds. zgodności Synergy. Dystrybutor zamierzający dokonać takiej cesji musi przedstawić w globalnym dziale ds. zgodności Synergy wypełniony wniosek przeniesienia roli dystrybutora.

Wniosek przeniesienia roli dystrybutora obejmuje następujące elementy:

(1) Nowy podpisany formularz wniosku zgłoszeniowego od strony kupującej lub otrzymującej, zawierający także podpis sponsora.

(2) Kopię umowy sprzedaży. Żadna sprzedaż, przepisanie bądź cesja dowolnej roli dystrybutora (w tym jakichkolwiek praw dystrybutora) nie jest skuteczna bez uprzedniej pisemnej zgody firmy Synergy. Po sprawdzeniu warunków sprzedaży firma Synergy zastrzega prawo do zatwierdzenia bądź też niezatwierdzenia — wedle własnego uznania — proponowanego przeniesienia lub sprzedaży. Umowa sprzedaży musi zostać zrealizowana przez sprzedawcę przed zrealizowaniem samej sprzedaży, a poświadczoną kopię takiej w pełni zrealizowanej umowy należy dostarczyć do Synergy.

(3) Podpisane oświadczenie dystrybutora sprzedającego z wyrażeniem zgody i następującym stwierdzeniem: „Nie będę przejmować ani rekrutować bądź podejmować prób przejęcia lub rekrutacji żadnego dystrybutora Synergy. Nie będę „podsponsorować” ani rekrutować bądź próbować „podsponsorować” albo rekrutować żadnego dystrybutora Synergy do jakiegokolwiek firmy zajmującej się sprzedażą bezpośrednią lub prowadzącej marketing wielopoziomowy”. W ramach umowy sprzedaży sprzedawca praw dystrybutora musi również wyrazić zgodę na niepodjęcie żadnych działań, które mogłyby narazić Synergy lub sprzedawane prawa dystrybutora na osłabienie lub inne negatywne konsekwencje takich czynności, jak przejmowanie osób lub rozpowszechnianie negatywnych opinii.

UWAGA: Dowolny aktywny dystrybutor zamierzający przejąć interes handlowy innego dystrybutora musi najpierw rozwiązać istniejącą umowę dystrybutora strony kupującej i zaprzestać wszelkiej działalności (w tym zakupu produktów) w jej ramach jako dystrybutor Synergy na okres przynajmniej dwunastu (12) miesięcy. Nabywca musi następnie ponownie złożyć wniosek jako dystrybutor w ramach nowo przejętego interesu handlowego przez przedstawienie nowego wniosku zgłoszeniowego oraz wszelkich dokumentów dotyczących firmy lub spółki, które muszą zostać zaakceptowane przez Synergy.

Synergy zastrzega prawo do niewyrażenia zgody na przeniesienie dowolnego stanowiska lub roli.

Nowy dystrybutor przejmujący taką rolę musi uiścić opłatę określoną przez globalny dział ds. zgodności Synergy; zazwyczaj wynosi ona 100 USD.

3.15. Zmiana dystrybutora znajdującego się powyżej lub sponsora: Dystrybutor zamierzający przejść do innego sponsora lub zmienić umiejscowienie w strukturze sprzedaży musi najpierw zrezygnować z roli wykonywanej na rzecz Synergy na okres sześciu (6) miesięcy i zaprzestać

wszelkiej działalności na rzecz Synergy. Nie może występować jako dystrybutor, działać w imieniu innego dystrybutora, ani wspierać jakiegokolwiek dystrybutora w jego działalności w jakikolwiek sposób, w tym przez kupowanie produktów jako klient preferowany, ani wykonywać żadnych funkcji związanych z Synergy. Dystrybutor może zrezygnować z wykonywanej roli przez dostarczenie formularza wniosku o anulowanie członkostwa do działu obsługi Synergy.

W przypadku osób, które nigdy nie złożyły zamówienia, za początek sześciomiesięcznego (6) okresu nieaktywności przyjmuje się datę rejestracji.

UWAGA: W przypadku stwierdzenia, że nieaktywny dystrybutor uczestniczy w dowolnej z wymienionych wyżej czynności, cały naliczony czas nieaktywności zostaje skasowany, a naliczanie okresu sześciu (6) miesięcy nieaktywności rozpoczyna się od nowa.

3.16. Wiek uprawniający: Osoba ubiegająca się o rolę dystrybutora musi być w wieku do tego uprawniającym (pełnoletnim) w jurysdykcji, na terenie której mieszka.

CZĘŚĆ CZWARTA

Zasady dotyczące dystrybutorów

4.1. Postanowienia ogólne: Dystrybutor musi przestrzegać kodeksu postępowania w firmie Synergy, niniejszych zasad i procedur, wniosku zgłoszeniowego, planu wynagradzania, wszelkich zobowiązań umownych oraz obowiązujących przepisów i kodeksów postępowania.

Firma Synergy nie będzie tolerować nieetycznego postępowania dystrybutorów. W przypadku wykrycia lub otrzymania zgłoszenia nieetycznego postępowania firma Synergy może interweniować. Firma Synergy zastrzega prawo samodzielnej oceny wedle własnego najlepszego

uznania, czy dane postępowanie dystrybutora jest nieetyczne.

Za nieetyczne uznaje się wszelkie naruszenia lub pogwałcenia niniejszych zasad i procedur. Wszelkie czynności, które mogą spowodować utratę dobrego imienia firmy Synergy lub jej dystrybutorów, ewentualnie mające negatywny wpływ na działalność Synergy, są uznawane za nieetyczne prowadzenie działalności i stanowią podstawę do czynności dyscyplinarnych włącznie z rozwiązaniem umowy dystrybutora.

Firma Synergy nie zaleca, nie uznaje ani nie rozstrzyga w sprawie osobnych lub zawartych niezależnie („na boku”) umów między dystrybutorami; za takie umowy odpowiedzialność ponoszą wyłącznie zawierające je strony. Wszelkie takie uzgodnienia naruszające zasady i procedury Synergy są uznawane za nieetyczne i zostaną w taki sposób potraktowane przez firmę Synergy.

UWAGA: Dystrybutor Synergy nie może być pracownikiem innej firmy typu MLM (prowadzącej marketing wielopoziomowy).

4.2. Dystrybucja neutralnych potencjalnych klientów: Potencjalni klienci detaliczni zgłaszający się do firmy Synergy są polecani dystrybutorom, którzy w danym miesiącu osiągnęli status przynajmniej Team Director. Synergy podejmuje uzasadnione działania w celu ustalenia, w jaki sposób dany klient potencjalny zainteresował się firmą Synergy, i taki klient potencjalny jest przekazywany dystrybutorowi, który wzbudził to zainteresowanie. To, komu przekazywani są neutralni klienci potencjalni, pozostaje w wyłącznej gestii firmy Synergy.

4.3. Status niezależnego wykonawcy: Dystrybutor jest niezależnym wykonawcą, a nie przedstawicielem, pracownikiem, partnerem ani udziałowcem przedsięwzięcia joint venture w firmie Synergy bądź w działalności dowolnego

sponsora lub dystrybutora. Dystrybutorowi nie wolno przedstawiać twierdzeń o istnieniu takiej relacji.

Dystrybutor ponosi odpowiedzialność za własne decyzje biznesowe i wydatki, jak również za przestrzeganie wszelkich obowiązujących przepisów, w tym przepisów podatkowych, regulacji i kodeksów postępowania.

Jako niezależny wykonawca, dystrybutor odpowiada za wypełnienie wszelkich deklaracji podatkowych oraz za rejestrowanie wszelkich dochodów związanych z prowadzoną działalnością Synergy i opłacanie wszelkich związanych z tym podatków. Dotyczy to m.in. obowiązku przygotowywania i składania wszelkich zeznań i otrzymania zezwoleń (w tym, o ile to stosowne, rejestracji jako płatnik VAT) zgodnie z obowiązującymi przepisami w kontekście Umowy i/lub zakupu, przyjęcia, przetrzymywania, sprzedaży, dystrybucji lub promocji produktów Synergy.

4.4. Zastrzeżenie prawne: W żadnym razie firma Synergy ani żaden dystrybutor, partner, udziałowiec, kierownik, dyrektor, pracownik ani przedstawiciel firmy Synergy nie ponosi odpowiedzialności względem dystrybutora (ani żadnej osoby występującej w imieniu lub za pośrednictwem dystrybutora) za jakiegokolwiek szkody pośrednie, wtórne, przypadkowe lub specjalne.

4.5. Nieuczciwa konkurencja: „Przejmowanie osób ze struktury” i „podsporsoring”: podczas obowiązywania Umowy i przez okres 90 dni po jej rozwiązaniu dystrybutor nie może podejmować prób namówienia innego dystrybutora do pracy na rzecz innej firmy zajmującej się marketingiem sieciowym lub sprzedażą bezpośrednią. Takie niedozwolone namawianie określa się mianem „przejmowania osób ze struktury”.

Ponadto dystrybutorowi nie wolno uczestniczyć bezpośrednio ani pośrednio w jakichkolwiek czynnościach lub zabiegach skutkujących tym, że inny dystrybutor będzie sponsorowany przez kogoś innego w innej firmie zajmującej się marketingiem sieciowym lub sprzedażą bez-

pośrednią. Za przejmowanie osób ze struktury downline uznaje się również reklamy zachęcające do pracy na rzecz innej firmy zajmującej się marketingiem sieciowym lub sprzedażą bezpośrednią.

Dystrybutorowi nie wolno namawiać innego dystrybutora do zmiany sponsora lub umiejscowienia w strukturze hierarchicznej Synergy; takie zachowanie jest określane mianem „podspansoringu” i jest zabronione. W przypadku stwierdzenia takiego postępowania dystrybutora jego umowa zostaje rozwiązana.

4.6. Twierdzenia na temat marketingu i sprzedaży produktów: Dystrybutorowi nie wolno przedstawiać żadnych nieautoryzowanych informacji ani ofert w związku z firmą Synergy, jej planem marketingowym ani dowolnym z produktów Synergy, w tym stwierdzeń dotyczących opłat członkowskich, skuteczności medycznej lub terapeutycznej, ani jakichkolwiek innych stwierdzeń sprzecznych z założeniami Synergy WorldWide.

Wszelkie informacje związane z marketingiem i sprzedażą produktów muszą być kompletne, zgodne z prawdą oraz rzetelne pod względem stopnia, jakości, wydajności i dostępności. Dystrybutorowi nie wolno przepisywać produktów Synergy jako leków na jakąkolwiek dolegliwość. Właściwy plan marketingowy oraz informacje o produktach są zawarte w odpowiednich zatwierdzonych materiałach firmy Synergy.

4.7. Twierdzenia na temat przychodów i okazji biznesowych: Dystrybutorowi nie wolno przedstawiać nieuzasadnionych, fałszywych, wprowadzających w błąd ani innych nierzetelnych informacji na temat zarobków lub potencjalnych przychodów. Zabrania się przedstawiania jakichkolwiek gwarancji bądź oczekiwań co do przychodów, jak również ujawniania lub prezentowania dochodów zarobionych prowizji.

Nie wolno wymieniać kwot przychodów ani przedstawiać informacji o „średnich” dochodach.

W przypadku stwierdzenia takiego postępowania dystrybutora jego umowa zostaje rozwiązana.

4.8. Twierdzenia na temat przyszłego rozwoju: Dystrybutorowi nie wolno sugerować ani dawać do zrozumienia, że:

- Aktualna oferta zostanie wzbogacona o nowe produkty lub usługi.
- Spodziewane są lepsze warunki planu wynagradzania.

Firma Synergy planuje otworzyć działalność w nowych krajach, terytoriach lub obszarach.

4.9. Zasady dotyczące przyszłych rynków: Wszelkie czynności związane z otwieraniem nowych rynków krajowych prowadzi firma Synergy WorldWide. O pomoc w tych czynnościach rozwojowych firma Synergy WorldWide będzie się zwracała do niezależnych doradców i lokalnych specjalistów.

Firma Synergy WorldWide nie udziela żadnemu dystrybutorowi, osobie ani podmiotowi wyłącznego prawa do obsługi któregośkolwiek rynku. Wszelkie twierdzenia o takiej wyłączności w dowolnym kraju na świecie są przedstawiane bez zgody firmy Synergy WorldWide i są fałszywe. W przypadku przedstawienia przez dystrybutora takiego twierdzenia, wobec takiej osoby zostaną wyciągnięte odpowiednie konsekwencje. Dopóki firma Synergy WorldWide nie wyda oficjalnego ogłoszenia o otwarciu określonego rynku krajowego, w kraju takim zabrania się organizowania zebrań dystrybutorów. Za zebranie uznaje się dowolne zgromadzenie z udziałem pięciu lub więcej osób, na którym omawia się okazje marketingowe Synergy WorldWide i/lub produkty tej firmy.

W przypadku naruszenia tej zasady wobec dystrybutora zostają wyciągnięte odpowiednie konsekwencje. Każda osoba, która dowie się o zebraniu naruszającym tę zasadę, winna powiadomić o tym globalny dział ds. zgodności i przedstawić pisemny lub inny dowód takiego naruszenia z podaniem daty, godziny, miejsca, liczby uczestników oraz dystrybutora, który zorganizował zebranie.

Zebrania Synergy WorldWide są dozwolone w krajach, w których nie otwarto działalności, wyłącznie w przypadku ogłoszenia przez Synergy WorldWide oficjalnej daty otwarcia. Dystrybutorzy organizujący takie zebrania przed otwarciem rynku są zobowiązani do ścisłego przestrzegania opublikowanych „Wytycznych nt. zebrań” dla danego kraju. Wytyczne takie są publikowane wraz z oficjalnym ogłoszeniem otwarcia rynku krajowego. Przed takim ogłoszeniem, zebrania Synergy WorldWide nie są dozwolone w żadnych okolicznościach. Synergy WorldWide zastrzega i chroni prawo do importów międzynarodowych. Synergy WorldWide NIE zezwala żadnemu dystrybutorowi ani innej osobie lub podmiotowi do uzyskiwania praw importera i/lub zezwoleń na dystrybucję produktów w którymkolwiek kraju bez wyraźnej pisemnej zgody zarządu Synergy WorldWide. Prawa te pozostają zastrzeżone wyłącznie dla samej firmy Synergy WorldWide oraz dla jej wyznaczonych przedstawicieli.

Wobec dystrybutora, który naruszy te zasady, zostaną wyciągnięte natychmiastowe konsekwencje włącznie z możliwym rozwiązaniem umowy.

4.10. Sprzedaż międzynarodowa: Dystrybutorowi nie wolno sprzedawać produktów Synergy w krajach, na terytoriach lub obszarach, w których sprzedaż takich produktów nie jest dozwolona przez firmę Synergy. Dystrybutor może kupować produkty przeznaczone wyłącznie na konkretny rynek, kiedy na tym rynku operuje, ale nie może ich odsprzedawać na innym rynku. Produkt Synergy może zostać sprzedany tylko na rynku, dla którego jest autoryzowany.

4.11. Zabronione twierdzenia na temat poparcia ze strony rządu: Dystrybutorowi nie wolno twierdzić, że plan wynagradzania Synergy bądź jakikolwiek produkt tej firmy jest zatwierdzony, sponsorowany lub popierany przez jakikolwiek urząd państwowy.

4.12. Zgłaszanie nieetycznych zachowań: Zasadniczo skargi należy zgłaszać do i za pośrednictwem sponsorów upline dystrybutora. Jednak jeśli dystrybutor chce złożyć skargę na konkretne zachowanie innego dystrybutora lub wie o naruszeniu niniejszych zasad i procedur przez innego dystrybutora, winien skierować taką skargę do globalnego działu ds. zgodności Synergy w celu zminimalizowania negatywnych skutków towarzyszących takim skargom.

4.13. Fałszywe oskarżenia: W przypadku uznania za fałszywą skargi złożonej do globalnego działu ds. zgodności, zachowanie składającego taką skargę uznawane jest za nieetyczne, a wobec takiego dystrybutora zostaną wyciągnięte odpowiednie konsekwencje.

4.14. Niemożność rezygnacji z przestrzegania zasad: Fakt niewyegzekwowania przez firmę Synergy dowolnej z niniejszych zasad i procedur wobec jednego dystrybutora nie oznacza zrzeczenia się prawa do wyegzekwowania takiego postanowienia wobec tego lub dowolnego innego dystrybutora.

4.15. Listy dystrybutorów: Listy dystrybutorów Synergy („listy”), częściowe lub kompletne, przygotowane przez dystrybutorów, Synergy bądź inne podmioty, stanowią poufne i zastrzeżone informacje firmy Synergy.

Listy, w postaci obecnej i przyszłych formach, stanowią materiały dające przewagę komercyjną oraz są tajemnicą handlową firmy Synergy, a pracownicy Synergy i dystrybutorzy zgadzają się zachować poufność tych materiałów w czasie występowania w roli dystrybutora i po jej zakończeniu.

Firma Synergy może udostępnić dystrybutorowi za odpłatą specjalnie dostosowane listy do ograniczonego zakresu celów prowadzenia działalności Synergy. Każda część udostępnionej listy zawiera informacje specyficzne dla danego dystrybutora występującego o udostępnienie listy, jak również na temat struktury downline lub upline

tego dystrybutora. Lista może zostać udostępniona w różny sposób, m.in. drogą pocztową, faksem lub przez Internet.

Na żądanie Synergy dystrybutor lub były dystrybutor musi niezwłocznie zwrócić lub zniszczyć wszelkie listy i potwierdzić na piśmie ich zwrot lub zniszczenie.

Lista dystrybutorów pozostaje przez cały czas wyłączną własnością firmy Synergy. Dystrybutor występujący o otrzymanie listy lub ją otrzymujący wyraża zgodę na następujące wymogi:

- Ograniczyć stosowanie listy do zakresu określonego dla tej listy i wyłącznie do celu rozwijania działalności dystrybutora związanej z firmą Synergy.
- Zachowywać poufność listy i nie ujawniać, nie przekazywać ani nie udzielać dostępu do listy jakiegokolwiek stronie trzeciej, w tym innym dystrybutorom, konkurencji lub podawać jej do wiadomości publicznej. Każde zamierzone lub niezamierzone użycie albo ujawnienie lub udostępnienie listy, w sposób inny niż autoryzowany, stanowi przypadek naruszenia umowy licencyjnej dystrybutora i może wyrządzić nieodwracalne szkody firmie Synergy.
- W przypadku jakiegokolwiek naruszenia niniejszego postanowienia uznaje się, że dystrybutor zgodził się na wstępne, tymczasowe i stałe zadośćuczynienie w ramach obowiązującego prawa oraz na natychmiastowe odzyskanie i zwrócenie firmie Synergy wszelkich udostępnionych mu wcześniej list.
- Zamierzone lub niezamierzone niewłaściwe użycie listy stanowi podstawę do natychmiastowego rozwiązania umowy dystrybutora bez względu na to, czy takie niewłaściwe użycie wyrządza nieodwracalną szkodę firmie Synergy lub u jej dystrybutora oraz bez względu na to, czy firma Synergy dochodzi innego zadośćuczynienia bądź odszkodowania.
- Zobowiązania określone niniejszym postanowieniem pozostają ważne po rozwiązaniu umowy dystrybutora z firmą Synergy;

- Synergy zastrzega prawo do dochodzenia wszelkiego zadośćuczynienia i odszkodowania w ramach obowiązujących przepisów krajowych i lokalnych w celu ochrony własnych praw do list jako informacji zastrzeżonych i tajemnicy handlowej Synergy. Niedochodzenie takiego zadośćuczynienia nie stanowi zrzeczenia się praw do tego przez firmę Synergy.

CZĘŚĆ PIĄTA

Zasady sponsoringu

5.1. Sponsoring: Sponsoring stanowi istotną część działalności dystrybutora i wiąże się z wieloma korzyściami i obowiązkami. Dystrybutor może działać w roli sponsora nowych dystrybutorów, jeśli między nim a Synergy nie występują nierozstrzygnięte sprawy lub nieuiszczone płatności.

Nowy dystrybutor ma prawo wybrać swojego sponsora i wskazać go na swoim wniosku zgłoszeniowym.

Synergy nie rozstrzyga sporów wynikających z faktu zgłoszenia się jednej lub więcej osób do tego samego potencjalnego klienta.

W przypadku gdy więcej niż jeden dystrybutor utrzymuje, że jest sponsorem tej samej osoby, firma Synergy uznaje ten sponsoring, który został określony na pierwszym podpisanym, wypełnionym i akceptowalnym wniosku zgłoszeniowym otrzymanym przez Synergy.

Podpisany wniosek zgłoszeniowy zabezpiecza relację sponsora z dystrybutorem.

5.2. Zmiana sponsora: Firma Synergy chroni relację sponsora z dystrybutorem z wyjątkiem przypadków, gdy dystrybutor sponsoruje inną osobę, uciekając się do metod nieetycznych. W takim przypadku dystrybutor, którego dotyczy sprawa, we współpracy z globalnym działem ds. zgodności, dokonuje zmiany sponsora oraz wszelkich innych czynności wynikających z nieetycznego postępowania.

nia zgodnie z tym, co określono w punkcie „Zgłaszanie nieetycznych zachowań”.

Wszelkie wnioskowane zmiany sponsora powinny być zgłaszane do globalnego działu ds. zgodności na formularzu wniosku o zmianę sponsora.

UWAGA: Synergy nie wprowadza żadnych zmian, chyba że taka zmiana jest wymagana w wyniku błędu dystrybutora i w ciągu 72 godzin od rejestracji; ewentualnie w wyniku błędu firmy Synergy. W niektórych przypadkach możliwe są wyjątki, jeśli doszło do naruszenia zasad lub jeśli konto aktualnego sponsora jest nieaktywne.

5.3. Informacje dla potencjalnych dystrybutorów: We wszelkich informacjach przekazywanych potencjalnym dystrybutorom sponsor musi wyraźnie zaznaczyć, że żadnemu dystrybutorowi nie wypłaca się żadnego wynagrodzenia za samo sponsorowanie nowych dystrybutorów. Sponsor musi również wyraźnie zaznaczyć, że wszelkie zakupy produktów są dobrowolne. Ponadto podczas rejestracji nowego dystrybutora lub przed nią sponsor musi dostarczyć każdemu potencjalnemu dystrybutorowi egzemplarz najnowszego planu wynagradzania oraz zasad i procedur.

5.4. Umiejscowienie w strukturze downline: Dystrybutor może umieścić w swojej osobistej strukturze, w TC 1, 2 lub 3, tylko osobę sponsorowaną osobiście. Zabronione jest umiejscawianie osób w innych liniach, w tym na zasadzie „krzyżujących się linii”.

W przypadku sponsorowania przez dystrybutorów osób umiejscowionych inaczej niż zezwalają na to zasady Firmy, umowy takich umiejscowionych osób zostają rozwiązane, a Firma może wyciągnąć odpowiednie konsekwencje.

5.5. Zmiany umiejscowienia w strukturze: Firma Synergy nie wprowadza żadnych zmian w umiejscowieniu osób w strukturze, chyba że taka zmiana jest wymagana na skutek błędu dystrybutora zgłoszonego w ciągu 72 godzin od rejestracji lub błędu firmy Synergy. Wypełniony formularz wniosku o zmianę umiejscowienia należy złożyć w globalnym dziale ds. zgodności. Synergy zastrzega prawo do zatwierdzenia lub odrzucenia dowolnego wniosku o zmianę umiejscowienia.

5.6. Sponsoring pracowników Synergy: Dystrybutorowi nie wolno namawiać do zostania dystrybutorami ani sponsorować pracowników Synergy, Nature's Sunshine Products Inc. ani żadnych powiązanych z nimi firm bądź podmiotów, jak również bezpośrednich członków rodzin tych osób.

Żadnemu kierownikowi, pracownikowi, dostawcy produktów, przedstawicielowi ani doradcy Synergy, jak również członkom ich bezpośrednich rodzin nie wolno występować w roli dystrybutora ani budować struktury wewnątrz firmy Synergy ani w żadnej innej firmie zajmującej się marketingiem sieciowym lub sprzedażą bezpośrednią.

Na potrzeby tego akapitu za „bezpśrednią rodzinę” uznaje się dowolną osobę zamieszkujejącą z kierownikiem, pracownikiem, dostawcą produktów, agentem, przedstawicielem lub doradcą.

5.7. Zachęcanie dystrybutorów Nature's Sunshine Products: Dystrybutorowi Synergy nie wolno namawiać do współpracy bezpośrednio ani pośrednio jakiegokolwiek dystrybutora firmy Nature's Sunshine Products Inc. („NSP”). Umowa dystrybutora, który namawia do współpracy bezpośrednio lub pośrednio dystrybutora NSP, zostaje natychmiast rozwiązana przez Synergy za powiadomieniem na piśmie wysłanym faksem, pocztą elektroniczną lub zwykłą. Ponadto Synergy nie przyjmuje dystrybutorów NSP w poczet dystrybutorów Synergy.

CZĘŚĆ SZÓSTA

Zasady dotyczące klientów

6.1. Sprzedaż na rzecz klientów: Sprzedaż produktów na rzecz klientów stanowi podstawę działalności dystrybutora Synergy. Dystrybutor może sprzedawać bezpośrednio swoim klientom produkty Synergy zakupione w Synergy. Od dystrybutora zależy, czy produkty te sprzedaje po cenie hurtowej czy z narzutem detalicznym. Dystrybutor Synergy nie ma prawa sprzedawać produktów za cenę niższą niż indywidualna cena hurtowa.

Synergy definiuje następujące dwa typy klientów:

- *Preferowany klient:* Klient wprowadzony do Synergy przez dystrybutora, uprawniony do zakupu produktów Synergy w firmie Synergy po cenie hurtowej.
- *Klient detaliczny:* Klient, który kupuje produkt Synergy od dystrybutora z narzutem detalicznym.

6.2. Tworzenie numeru identyfikacyjnego klienta: Dystrybutor może zarejestrować klienta, nadając mu unikatowy identyfikator klienta Synergy i w ten sposób umożliwiając mu zakup produktów bezpośrednio w Firmie po cenie hurtowej. Dystrybutor może zarejestrować klienta, dzwoniąc do działu obsługi klienta albo przesyłając formularz klienta faksem, pocztą zwykłą lub elektroniczną, ewentualnie rejestrując klienta za pośrednictwem korporacyjnego serwisu internetowego Synergy.

6.3. Składanie zamówień z podaniem identyfikatora klienta: Po zarejestrowaniu klient może składać zamówienia bezpośrednio, dzwoniąc do działu obsługi klienta i podając swój identyfikator. Obroty podlegające prowizji (CV) na takich zamówieniach są automatycznie zaliczane do TC 1 dystrybutora, który zarejestrował klienta. Zamówienia składane bezpośrednio w Firmie są dostarczane bezpośrednio do klienta.

6.4. Relacja klient / osoba rejestrująca: Synergy nie chroni relacji klient / osoba rejestrująca. Jeśli klient postanowi zostać dystrybutorem Synergy, nie ma umowy wiążącej takiego klienta ze sponsorem bądź określającej jego umiejscowienie w konkretnym miejscu drzewa Synergy.

6.5. Przekształcanie klienta w dystrybutora: Klienci kupujący produkty stanowią ważny element puli marketingowej dystrybutora. Kiedy klient postanawia zostać dystrybutorem, może to zrobić zgodnie z procedurami rejestracji dystrybutora (zob. pkt. 3.1).

CZĘŚĆ SIÓDMA

Zasady wynagradzania

7.1. Wynagrodzenie i opłaty dystrybutora: Dystrybutor otrzymuje wynagrodzenie zgodne z planem wynagradzania Synergy Mega-Match™ obowiązującym w kraju zamieszkania lub rejestracji osoby lub podmiotu występującego w roli dystrybutora.

Część niniejszego dokumentu zawierająca zasady planu wynagradzania Mega-Match™ (oraz jej odpowiednik w serwisie internetowym Synergy) stanowią wytyczne co do wypłaty wynagrodzeń w ramach planu wynagradzania oraz opłat, którymi obciążani są dystrybutorzy.

Dystrybutor nie ma zagwarantowanego żadnego określonego przychodu ani żadnego poziomu sprzedaży, dochodu bądź sukcesów handlowych.

Dystrybutor ponosi pełną odpowiedzialność za spełnienie wymogów kwalifikacyjnych określonych dla dystrybutora.

Firma Synergy świadczy większość usług na rzecz dystrybutorów nieodpłatnie, ale od czasu do czasu dystrybutorzy wnioskuje o wyświadczenie usług wymagających poświęcenia dodatkowego czasu i środków. Dystrybutor

wnioskujący o świadczenie takich usług jest obciążony opłatami wedle uznania firmy Synergy.

7.2. Okres prowizji: Prowizje są naliczane dziennie i przetwarzane na potrzeby rozdzielenia co miesiąc. O ile firma Synergy nie zezwoli inaczej, wszelkie opłacone z góry zamówienia otrzymane przez Synergy przed końcem ostatniego dnia roboczego miesiąca są uwzględniane przy obliczaniu prowizji dla tego okresu.

7.3. Wypłaty premii: Firma Synergy wypłaca premie i prowizje co miesiąc przelewem bankowym na rachunek wskazany przez dystrybutora na wniosku zgłoszeniowym lub podany przez dystrybutora firmie Synergy w późniejszym terminie.

Premie są wypłacane do 15 dnia każdego miesiąca.

Kwota premii wynosząca mniej niż czterdzieści pięć złotych (45 zł) nie jest wypłacana do czasu uzbierania w kolejnym okresie prowizji wynoszącej przynajmniej czterdzieści pięć złotych (45 zł).

Synergy zastrzega prawo do potrącenia lub wstrzymania wypłaty premii dystrybutora w kwocie, którą dystrybutor jest winny firmie Synergy. Taka decyzja nie umniejsza praw Synergy do zastosowania wszelkich innych dostępnych środków prawnych.

CZĘŚĆ ÓSMA

Inne zasady

8.1. Anulowanie wysyłki automatycznej: Aby anulować formę wysyłki automatycznej, dystrybutor musi zadzwonić do polskiego działu obsługi klienta Synergy nie później niż w ciągu pięciu dni przed datą wysyłki automatycznej. Ten dokument musi zostać podpisany przez wszystkie osoby upoważnione do prowadzenia działalności na rzecz tego dystrybutora.

Wnioski o anulowanie można nadsyłać do działu obsługi klienta pocztą elektroniczną lub faksem:

E-mail: PolandCS@synergyworldwide.com

Faks: 223108779

UWAGA: Dystrybutor ponosi odpowiedzialność za wszelkie opłaty wiążące się ze zbyt późnym anulowaniem.

8.2. Dobrowolna rezygnacja: Dystrybutor może w każdej chwili — bez ponoszenia kary — dobrowolnie zrezygnować z wypowiedzeniem 14-dniowym, składając w dziale obsługi klienta formularz wypowiedzenia roli dystrybutora podpisany przez wszystkie osoby i podmioty upoważnione do prowadzenia działalności na rzecz tego dystrybutora.

Wnioski o anulowanie można nadsyłać do działu obsługi klienta pocztą elektroniczną lub faksem:

E-mail: PolandCS@synergyworldwide.com

Faks: 223108779

Dystrybutor, który dobrowolnie rezygnuje, nie może ponownie ubiegać się o przyjęcie w poczet dystrybutorów przez sześć (6) miesięcy od sfinalizowania wypowiedzenia przez firmę Synergy. Wyjątkiem jest sytuacja, w której dystrybutor powraca do tego samego sponsora i zostaje umiejscowiony na dole tej samej odnogi, w której znajdowało się jego poprzednie konto. Wszelkie pytania dotyczące tej procedury dystrybutor powinien kierować do działu obsługi klienta.

Dystrybutor składający rezygnację traci prawo do całej struktury i wszystkich przywilejów dystrybutora.

Pozycja, z której zrezygnowano, nie może zostać przekazana ani odsprzedana innej stronie.

8.3. Minimalne wymagania względem dystrybutorów:

Dystrybutorzy ponoszą odpowiedzialność za spełnienie następujących minimalnych wymagań:

- Oplata rejestracyjna wraz z materiałami marketingowymi (59złotych) (Ta opłata nie podlega zwrotowi).

Po spełnieniu powyższego minimalnego wymogu dystrybutor może kupować produkty Synergy po cenach hurtowych, sponsorować nowych dystrybutorów w swojej strukturze oraz utrzymywać swoje miejsce w drzewie Synergy.

Do otrzymania przelewów premii i prowizji może być wymagane spełnienie dodatkowych wymagań.

8.4. Dochodzenia i wyciąganie konsekwencji:

Synergy WorldWide zastrzega prawo do prowadzenia dochodzenia względem dystrybutora i jego postępowania w celu zapewnienia zgodności z niniejszymi zasadami i procedurami. W trakcie takiego dochodzenia globalny dział ds. zgodności Synergy komunikuje się z dystrybutorami, których sprawa dotyczy i — jeśli to wymagane — wysyła pismo formalnie zawiadamiające dystrybutora o dochodzeniu. Dystrybutor zostanie powiadomiony w takim piśmie o warunkach dochodzenia, w tym m.in. o wymaganym czasie odpowiadania na zapytania prowadzących dochodzenie oraz o konsekwencjach, które mogą zostać wyciągnięte.

Nieprzestrzeżenie zasad i procedur prowadzi do wszczęcia dochodzenia i wyciągnięcia odpowiednich konsekwencji. Stosuje się dowolne lub wszystkie spośród następujących kroków dyscyplinarnych:

- *Nieformalne ostrzeżenie.* Dystrybutor jest zawiadamiany ustnie lub pisemnie o tym, że narusza zasady i procedury Synergy.
- *Formalne ostrzeżenie.* Jeśli określone naruszenie trwa nadal po wydaniu ostrzeżenia nieformalnego lub jeśli naruszenie jest na tyle poważne, że takie działanie będzie uzasadnione, do takiego dystrybutora wystosowane zostanie ostrzeżenie pisemne stwierdzające, że niez-

przestanie niedozwolonego postępowania może skutkować dalszymi konsekwencjami.

- *Zawieszenie w prawach.* Może zostać wystosowane pismo z informacją o zawieszeniu w prawach i jest ono uważane za ostateczne ostrzeżenie. Takie pismo może zawierać wykaz czynności, które muszą zostać podjęte przez dystrybutora w celu wznowienia działania konta. Mogą to być na przykład następujące czynności: natychmiastowe zaprzestanie naruszeń; przesłanie pisemnego stanowiska do Synergy z odpowiedzią na zawieszenie konta; i/lub ewentualne dalsze czynności wymagane przez globalny dział ds. zgodności. Dystrybutor może odwołać się na piśmie od takiej decyzji o zawieszeniu (czas wymagany do złożenia takiego odwołania jest podany w zawiadomieniu o zawieszeniu). Zawieszonemu w prawach dystrybutorowi nie przysługuje wynagrodzenie ani premie z firmy Synergy; nie może też uczestniczyć w pełnieniu żadnych funkcji ani realizacji programów Synergy. Synergy zastrzega prawo do wstrzymania wynagrodzenia aż do zakończenia procesu dyscyplinarnego w sposób satysfakcjonujący dla firmy Synergy. Ponieważ zawieszony dystrybutor nie może składać zamówień na produkty, w okresie zawieszenia nie kwalifikuje się również do otrzymania wynagrodzenie.

Na zakończenie dochodzenia dystrybutor otrzyma pismo z powiadomieniem o zakończeniu dochodzenia. Globalny dział ds. zgodności przekaże jedną z następujących odpowiedzi:

- *Zawiadomienie o zakończeniu dochodzenia.* W tym piśmie wymieniane są także czynności podjęte przez globalny dział ds. zgodności.
- *Zawiadomienie o probacji.* Wysyłane dystrybutorowi, który popełnił naruszenie, i informujące go o wynikach dochodzenia oraz o wszelkich dalszych konsekwencjach uznanych za konieczne przez globalny dział ds. zgodności.
- *Zawiadomienie o rozwiązaniu umowy.* Wysyłane dystrybutorowi, który popełnił naruszenie zasad i procedur,

jeśli naruszenie to jest na tyle poważne, że uzasadnia rozwiązanie umowy.

8.5. Niedobrowolne rozwiązanie umowy: W razie konieczności firma Synergy może rozwiązać umowę z dystrybutorem. Synergy ma prawo podjąć szybką i autorytatywną decyzję ograniczenia lub zamknięcia działalności dystrybutora, który narusza zasady i procedury, postanowienia zawarte we wniosku zgłoszeniowym, zasady rządzące planem wynagradzania lub wszelkie inne przepisy, kodeksy postępowania i/lub regulacje związane z działalnością Synergy.

W przypadkach skrajnego naruszenia zasad przez dystrybutora firma Synergy zastrzega również prawo do podjęcia środków prawnych oraz do wymagania od dystrybutora zwrotu wszelkich poniesionych wydatków, w tym kosztów obsługi prawnej związanych z naruszeniem, jak również do domagania się i uzyskania wszelkich innych zadośćuczynień i odszkodowań.

W przypadku podjęcia decyzji o rozwiązaniu umowy z dystrybutorem z uzasadnionych powodów, Synergy wysła pocztą powiadomienie do takiego dystrybutora na ostatni zarejestrowany w systemie adres. Po otrzymaniu zawiadomienia z Synergy dystrybutor musi natychmiast zaprzestać wszelkiej działalności w roli dystrybutora i usunąć wszelkie związane z tym reklamy i ogłoszenia opublikowane na stronach internetowych i w druku.

Jeśli dystrybutor chce odwołać się od decyzji o rozwiązaniu umowy, Synergy musi otrzymać pismo w tej sprawie w ciągu dziesięciu (10) dni roboczych od daty wysłania pisma z zawiadomieniem o rozwiązaniu umowy. W przypadku nieotrzymania odwołania w tym czasie rozwiązanie umowy uznaje się za ostateczne. Synergy zapoznaje się z przysłanym na czas odwołaniem i zawiadamia dystrybutora o swojej decyzji. Taka decyzja jest ostateczna. Rozwiązanie umowy będzie obowiązywać od daty wysłania przez Synergy pierwotnego zawiadomienia o rozwiązaniu umowy.

8.6. Skutek rozwiązania umowy: Bez względu na to, czy rozwiązanie umowy dystrybutora nastąpiło w wyniku dobrowolnej rezygnacji czy niedobrowolnego rozwiązania umowy przez Synergy, taki dystrybutor nie ma dalej prawa do sprzedawania produktów Synergy ani sponsorowania innych potencjalnych dystrybutorów.

Dystrybutor, z którym rozwiązano umowę, traci wszelkie prawa do istniejącej struktury, jak również do premii, nagród i wszelkiego wynagrodzenia ze strony Synergy. Traci również wszelkie prawa do list dystrybutorów.

Dystrybutor, z którym umowę rozwiązano, winien natychmiast zaprzestać wszelkich czynności marketingowych związanych z Synergy, w tym reklamowania, zamieszczania informacji na osobistych stronach internetowych i rozsyłania przesyłek pocztowych.

Stanowiska, dla którego rozwiązano umowę, nie można przekazać ani odsprzedać żadnej innej stronie.

8.7. Obowiązujące prawo i jurysdykcja: Warunki i postanowienia Umowy między dystrybutorami i Synergy WorldWide oraz wszelkie spory z niej wynikające są rozstrzygane zgodnie z ustawodawstwem polskim, a strony niniejszym poddają się wyłącznej jurysdykcji polskich sądów. Synergy WorldWide może za powiadomieniem rozwiązać umowę dystrybutora, który — realizując działalność dystrybutora — wnosi jakkolwiek sprawę lub wszczyna postępowanie sądowe, ewentualnie nawołuje lub ułatwia dowolnemu organowi rządowemu wniesienie takiej sprawy lub wszczęcie postępowania przeciw Synergy WorldWide, jej spółkom stowarzyszonym lub zależnym, bądź też jej firmie macierzystej, jeśli Synergy WorldWide i/lub jej spółki stowarzyszone lub zależne, bądź też firma macierzysta (NSP) stwierdzi wedle własnej wyłącznej decyzji, że takie wniesienie lub wszczęcie postępowania nie ma w istocie żadnych podstaw prawnych.

UWAGA: Dystrybutor ponosi odpowiedzialność za wszystkie koszty poniesione przez Synergy WorldWide w

związku z niedotrzymaniem zasad i procedur, w tym wszelkie opłaty za zwrot pieniędzy, opłaty manipulacyjne i opłaty za przesyłkę.

CZĘŚĆ DZIEWIĄTA

Zamawianie produktów i materiałów sprzedażowych

Zasadniczo prawidłowo złożone zamówienia na produkty są obsługiwane w ciągu dwóch do pięciu (2-5) dni roboczych przy założeniu prawidłowego otrzymania płatności. Z chwilą przetworzenia zamówienia nadawany jest numer na potrzeby monitorowania przesyłki; przesyłkę można monitorować online lub kontaktując się z działem obsługi klienta.

Wysyłki są realizowane z wykorzystaniem zwykłej usługi kurierskiej, a spodziewany termin dostawy wynosi siedem (7) dni, chyba że dla przesyłki poczyniono specjalne ustalenia. Tym niemniej nie jest możliwe zagwarantowanie konkretnego czasu dostawy. Dostawy są realizowane tylko na konkretne adresy fizyczne. Nie realizujemy wysyłek pod adresy ogólne (obsługujące wielu odbiorców) ani na skrytki pocztowe.

Z chwilą opuszczenia centrum realizacji Synergy wysyłki są kompletne i w stanie nadającym się do sprzedaży. Ponieważ tytuł do zamówienia jest przenoszony z chwilą dokonania wysyłki, dystrybutor lub zarejestrowany klient jest ostatecznie odpowiedzialny za wszelkie straty, szkody lub niekompletność wysyłki od chwili, gdy opuści ona magazyn Synergy.

Z chwilą odbioru przesyłki produktów dystrybutor lub zarejestrowany klient winien natychmiast sprawdzić jej zawartość w celu określenia, czy przesyłka jest kompletna, a produkty są w stanie nadającym się do odsprzedaży. Dystrybutor winien dowiedzieć się u pracownika firmy

kurierskiej o to, jak zgłosić reklamację w związku z uszkodzonymi lub brakującymi pozycjami wysyłki.

W przypadku zagubienia wysyłki lub zamówienia dystrybutor lub zarejestrowany klient winien powiadomić dział obsługi klienta. W przypadku późniejszego odnalezienia i/lub dostarczenia takiej zagubionej przesyłki należy niezwłocznie, a najpóźniej w ciągu siedmiu (7) dni od dostawy, powiadomić o tym dział obsługi klienta.

Dystrybutor lub zarejestrowany klient, który podpisuje w firmie kurierskiej zezwolenie na dostarczanie zamówień bez podpisu odbiorcy, zwalnia firmę Synergy z odpowiedzialności za taką dostawę.

Dystrybutor lub zarejestrowany klient może składać zamówienia drogą telefoniczną, pocztową, przez e-mail, faksem lub przez Internet. Dla wszystkich zamówień produktów drogą pocztową i faksem wymagane jest wypełnienie formularza zamówienia produktów Synergy i przesłanie go do działu obsługi klienta Synergy. Nie jest dozwolone łączenie zamówień dwóch lub więcej dystrybutorów albo zarejestrowanych klientów na tym samym formularzu zamówienia. Zamówienia muszą spełniać następujące wymagania:

- Zamówienia składane przez telefon, faks, e-mail lub serwis internetowy Synergy wymagają płatności kartą debetową/kredytową lub inną metodą udostępnianą przez Synergy WorldWide. Użyta karta kredytowa musi być wystawiona na nazwisko dystrybutora lub zarejestrowanego klienta, z którego konta składane jest zamówienie. Jeśli zamówienie jest składane jedną z tych metod, nie ma konieczności przesyłania pocztą oryginału formularza zamówienia na produkty Synergy. Zdublowane wysyłki wynikające ze złożenia przez dystrybutora lub zarejestrowanego klienta nieprawidłowego zamówienia stanowią obciążenie finansowe, za które ponosi odpowiedzialność taki dystrybutor lub zarejestrowany klient.
- Każdemu zamówieniu musi towarzyszyć pełna płatność. Akceptowane są następujące formy płatności: karta debetowa, karta kredytowa lub płatność gotówką przy od-

biorze. Użyta karta kredytowa musi być wystawiona na nazwisko dystrybutora lub zarejestrowanego klienta, z którego konta składane jest zamówienie.

UWAGA: Przed użyciem karty kredytowej konieczne jest wypełnienie i przesłanie do działu obsługi klienta Synergy formularza autoryzacji karty kredytowej.

Zamówienia złożone bez pełnej płatności mogą zostać odesłane pocztą do dystrybutora lub zarejestrowanego klienta jako niezrealizowane.

- Wszelkie negatywne konsekwencje wynikające ze zwrotu lub częściowej realizacji niekompletnego zamówienia stanowią wyłączną odpowiedzialność dystrybutora lub zarejestrowanego klienta, który składał zamówienie. Przed sprzedażą należy zatwierdzić dostępność środków na wszelkie zakupy. Jeśli karta kredytowa lub debetowa dystrybutora albo zarejestrowanego klienta nie zostanie zatwierdzona, podejmuje się wszelkie uzasadnione starania w celu skontaktowania się z takim dystrybutorem lub zarejestrowanym klientem. Jednakże zadbanie o zatwierdzenie płatności należy do obowiązków dystrybutora lub zarejestrowanego klienta. O ile dystrybutor lub zarejestrowany klient nie dysponuje alternatywną metodą zapłaty, takie zamówienie zostaje anulowane.

Wszystkie produkty należy przechowywać w chłodnym, suchym i higienicznym miejscu, ewentualnie zgodnie z innymi wymaganiami określonymi na etykiecie. Synergy nie ponosi odpowiedzialności za produkty uszkodzone w wyniku nieprawidłowego przechowywania.

Synergy nie ponosi odpowiedzialności za zamówienia przychodzące opóźnione w trakcie transportu bądź za zamówienia, które nie dotrą do odpowiedniego magazynu Synergy wraz z prawidłową formą płatności. Aby zamówienie składane drogą pocztową lub faksem zostało zaliczone do danego okresu prowizji, musi dotrzeć do Synergy najpóźniej ostatniego dnia roboczego tego okresu prowizji.

9.1. Ograniczenia zamówień:

- Zamówienia składane na rynkach innych niż rynek, na którym zarejestrowany jest dystrybutor, będą traktowane jak zamówienia poza harmonogramem wysyłki. Zamówienia kwalifikacyjne oraz zamówienia aktywujące miejsca w systemie (TC) muszą być składane w ramach własnego rynku dystrybutora.
- Szablony wysyłki automatycznej muszą być składane na rynku, na którym dystrybutor jest zarejestrowany.
- Bez pisemnej zgody dystrybutor nie może składać zamówień na produkty w imieniu innego dystrybutora. Wyłącznie autoryzowane zamówienia składane w imieniu własnym dystrybutora są honorowane przez firmę Synergy.
- Jeśli wymagane jest użycie karty kredytowej innego dystrybutora, należy z wyprzedzeniem wystąpić o odpowiednią autoryzację. W tym celu dział obsługi klienta Synergy może udostępnić formularz autoryzacji karty kredytowej. Naruszenie tej zasady spowoduje wyciągnięcie odpowiednich konsekwencji lub rozwiązanie umowy.

9.2. Płatność za produkty: Jako płatność za produkty firma Synergy honoruje karty Visa i MasterCard. Po zarejestrowaniu dystrybutora w programie wysyłek automatycznych („wysyłki automatyczne”) oraz po przetworzeniu pierwszego zamówienia na produkty w firmie Synergy można złożyć zamówienie stałe. Dystrybutor, w przypadku którego przynajmniej jedno zamówienie stałe zostało zwrócone z powodu „niedostatecznych środków” lub „zamknięcia rachunku” może stracić przywileje zamawiania aż do zapewnienia wystarczających środków. W takim przypadku dystrybutor może na stałe stracić przywilej składania zamówień stałych.

Dystrybutor, który inicjuje wycofanie pieniędzy na kartę kredytową („chargeback”) jest uznawany za wchodzącego w spór co do płatności z firmą Synergy. U dystrybutora, na którego koncie są uznawane takie środki, mogą

zostać zawieszono wypłaty prowizji i prowizje te mogą zostać przeznaczone na pokrycie spornych kwot aż do chwili rozstrzygnięcia sporu w sposób satysfakcjonujący dla firmy Synergy.

9.3. Daty wysyłek automatycznych: Tworząc szablon wysyłki automatycznej, dystrybutor musi wybrać datę przetworzenia zlecenia. Do wyboru są daty przetworzenia 1, 5 lub 20 oraz 15 i 20 dzień każdego miesiąca; każdy z tych dni w miesiącu odpowiada osobnej dacie partii. W przypadku gdy data partii przypada w weekend lub święto, zamówienie może zostać przetworzone (a karta kredytowa obciążona) w dniu roboczym poprzedzającym taką wybraną datę.

9.4. Sprzedaż na rzecz klientów: Firma Synergy oczekuje od swoich dystrybutorów odsprzedaży 70% wszystkich produktów zakupionych w Synergy.

Każda sprzedaż detaliczna musi być starannie udokumentowana.

Dystrybutor nie może sprzedać żadnego produktu Synergy poniżej jego indywidualnej ceny hurtowej.

Synergy zastrzega prawo do kontrolowania sprzedaży detalicznej prowadzonej przez dystrybutorów.

CZĘŚĆ DZIESIĄTA

Zwroty produktów i materiałów sprzedażowych

10.1. Zasady zwrotu produktów przez dystrybutora w przypadku rozwiązania umowy: W przypadku rozwiązania umowy dystrybutorowi przysługuje prawo do zwrotu produktów w celu otrzymania zwrotu pieniędzy zgodnie z warunkami umowy dystrybutora.

10.2. Zasady zwrotu produktów przez dystrybutorów w zwykłym okresie działalności: Podczas obowiązywania umowy dystrybutora i tylko o ile dystrybutor nie rozwiąże swojej umowy, Synergy oferuje gwarancję zwrotu całości (100%) kwoty zapłaconej za wszelkie zamówienia wstępne lub aktywujące, o ile towary zostaną zwrócone w ciągu dziewięćdziesięciu (90) dni od zakupu. Synergy oferuje także gwarancję zwrotu 90% kwoty za wszystkie nieotwar-te, nieużywane i nieszkodzone produkty z późniejszych zamówień, o ile zostaną one zwrócone w ciągu dziewięćdziesięciu (90) dni od zakupu.

10.3. Proces zwrotów: Dystrybutor musi najpierw zadzwonić do działu obsługi klienta Synergy pod numer () i uzyskać numer zwrotu towaru RMA (return merchandise authorization). Numer RMA wydawany jest pod następującymi dwoma warunkami:

- Zwracane produkty muszą być powiązane z konkretnym zamówieniem złożonym w osobistym miejscu biznesowym w systemie dystrybutora.
- Produkty nie mogą być otwarte i muszą być w stanie nadającym się do odsprzedaży.
- Wszystkie produkty muszą zostać zwrócone w ciągu 90 dni od zakupu i w ciągu dwóch tygodni od wystawienia numeru RMA.
- Wszystkie produkty należy prawidłowo przygotować do wysyłki, tak aby nie uległy uszkodzeniu podczas transportu. Produkty, które dotrą do Synergy uszkodzone, są uważane za nienadające się do odsprzedaży i są zwracane do dystrybutora na jego koszt bez zwrotu pieniędzy i bez wymiany na nowe.

Pracownik działu obsługi klienta instruuje dystrybutora o zamieszczeniu numeru RMA na zwracanym opakowaniu. Numer RMA powinien być umieszczony w widocznym miejscu na zewnątrz opakowania. Imię i nazwisko lub nazwa dystrybutora, jego identyfikator, numer zamówienia oraz lista wszystkich zwracanych produktów

powinny znajdować się wewnątrz opakowania na wykazie zawartości paczki.

Dzwoniąc w celu uzyskania numeru RMA, dystrybutor jest instruowany o tym, a) jak najlepiej zwrócić produkty oraz b) gdzie zwrócić produkty.

Paczki wysyłane bez numeru RMA (umieszczonego w widocznym miejscu na zewnątrz opakowania) są odrzucane lub zwracane do dystrybutora na jego koszt. Od tej zasady nie ma wyjątków.

Paczki z prawidłową autoryzacją są przyjmowane i zwrot zostaje przetworzony. Następuje wygenerowanie odpowiedniego zwrotu pieniędzy minus opłaty za transport oraz wszelkie wypłacone premie lub prowizje. Kwoty podlegające zwrotowi są odliczane od kont odpowiednich dystrybutorów.

Jeśli zwrócony produkt nie był zatwierdzony w chwili wydawania numeru RMA, zostaje odesłany do dystrybutora na jego koszt.

Dystrybutorzy, którzy zwracają wstępne i/lub aktywujące zamówienia w ciągu dziewięćdziesięciu (90) dni od pierwotnego zamówienia, otrzymują zwrot 100% ceny zakupu minus koszty transportu pod warunkiem wykonania wszystkich opisanych wyżej czynności. Zwrot zamówienia aktywacyjnego powoduje anulowanie aktywacji odpowiedniego miejsca w systemie (TC). Wszelkie prowizje od woluminu zamówienia i inne dotyczące tego zamówienia zostają potrącone z konta odpowiednich dystrybutorów.

Wszystkie pakiety produktów muszą być zwracane w całości. Nie są przyjmowane pakiety zwrócone częściowo. Ponadto nie są przyjmowane pakiety z produktami zastąpionymi innymi.

Z wyjątkiem zamówień wstępnych i/lub aktywujących, w celu uzyskania zwrotu pieniędzy wszystkie produkty muszą być zwrócone nieotwarte i w stanie nadającym się do odsprzedaży.

Po dokonaniu przez dystrybutora zwrotu z określonego zamówienia wymienionych produktów nie można po-

nownie zwrócić w celu dokonania ponownej wymiany lub zwrotu pieniędzy.

Zwroty pieniędzy są wypłacane na kartę kredytową, której użyto do zakupu. Pieniądze są zwracane taką metodą, jakiej użyto do wykonania pierwotnej płatności.

10.4. Zasady zwrotów produktów przez klientów: Produkty zwracane po zakupie przez klienta bezpośrednio od dystrybutora muszą zostać zwrócone do tego dystrybutora, który je sprzedał w ciągu dziewięćdziesięciu (90) dni od zakupu produktów przez klienta. Sponsorujący dystrybutor wypłaca zwrot klientowi. Następnie taki dystrybutor musi zlecić w dziale obsługi klienta wystawienie numeru RMA przed upływem 120 dni od pierwotnego zakupu w celu otrzymania zwrotu pieniędzy lub wymiany zwróconych produktów (zob. pkt. 9.2).

Wraz z produktami należy zwrócić dowód sprzedaży oraz podać pierwotny numer zamówienia, jak również imię i nazwisko osoby, która produkt zakupiła.

Dystrybutor może zwrócić produkt częściowo zużyty w celu wymiany na ten sam produkt. Produkt zamienny jest wysyłany dopiero po otrzymaniu wszystkich powyższych informacji.

Nie dokonuje się wymiany produktów ani zwrotów po upływie dziewięćdziesięciu (90) dni plus 30 dni okresu zwrotu od klienta (maksymalnie 120 dni) od daty zamówienia złożonego przez dystrybutora, przy założeniu, że do zwrotu dołączono dowód z datą zakupu; nie są przyjmowane substytuty produktów.

Synergy oferuje klientom takie same zasady zwrotu produktów jak dystrybutorom: zwrot całości (100%) kwoty przy wszelkich zamówieniach wstępnych i zwrot 90% kwoty przy zwrocie wszelkich nieotwartych, nieużywanych i nieuszkodzonych produktów z wszystkich późniejszych zamówień, o ile zostaną one zwrócone zgodnie z wymaganiami czasowymi opisanymi w tej części.

Aby możliwe było dokonanie zwrotu pieniędzy lub uznanie środków na koncie kupującego (minus koszty

dostawy), produkty muszą zostać zwrócone nieotwarte, w stanie nadającym się do odsprzedaży. Przed zwrotem produktów do Synergy należy usunąć wszelkie naklejki związane ze sprzedażą detaliczną i inne własne etykiety. Aby możliwe było otrzymanie zwrotu lub wymiana produktów, opakowanie produktu musi być nienaruszone.

Jeśli produkty zakupiono bezpośrednio w Firmie przez konto klienta, klient musi wystąpić o numer RMA w dziale obsługi klienta w ciągu dziewięćdziesięciu (90) dni od daty otrzymania produktów. Wszelkie prowizje zarobione na oryginalnym zakupie zwróconych produktów są potrącane z kolejnej prowizji sponsora i struktur upline.

CZĘŚĆ JEDENASTA

Reklamy i prezentowanie produktów

11.1. Reklamy: Synergy zachęca dystrybutorów do promowania produktów i okazji biznesowych Synergy zgodnie z odpowiednimi wytycznymi. Nieprzestrzeganie wytycznych może narazić reputację firmy Synergy i renomę jej produktów na szwank, spowodować niepożądany negatywny wydzźwięk u opinii publicznej oraz ewentualne konsekwencje prawne.

Reklamując produkty Synergy, dystrybutor musi jasno dać do zrozumienia, że prowadzi działalność niezależną od firmy Synergy. W związku z tym dystrybutor winien identyfikować się w następujący przykładowy sposób „Jan Kowalski, niezależny dystrybutor Synergy WorldWide”. Dystrybutorzy mogą dowolnie korzystać z logo „niezależnego dystrybutora” Synergy w odniesieniu do własnej działalności na rzecz Synergy. To logo może być używane wyłącznie w połączeniu z produktami Synergy, a nie z produktami lub usługami konkurencji.

Reklamując produkty Synergy, dystrybutor nie może przedstawiać na ich temat niewłaściwych stwierdzeń. Przy-

kładem niewłaściwego stwierdzenia jest „Germanium Plus firmy Synergy pomaga w leczeniu raka”. Zamiast tego warto wskazać na właściwości produktu działające na określony układ lub organ ludzkiego ciała. Przykładem stosownego i popartego faktami stwierdzenia jest „Germanium Plus firmy Synergy może dostarczać składników odżywczych i wspomagać działanie układu odpornościowego”.

Wszystkie znaki towarowe, logo, materiały drukowane i formularze wydawane lub należące do Synergy pozostają własnością Synergy. Teksty lub logo Synergy na potrzeby reklam można otrzymać w dziale obsługi klienta lub pobrać z zasobów Wirtualnego Biura.

Wszelkie roszczenia prawne w stosunku do dystrybutora wynikające z użycia materiałów reklamowych utworzonych przez Synergy winny być natychmiast zgłaszane do globalnego działu ds. zgodności Synergy.

11.2. Samodzielnie opracowane materiały promocyjne: Firma Synergy zabrania dystrybutorom tworzenia materiałów promocyjnych na potrzeby odsprzedaży bez uprzedniej wyraźnej pisemnej zgody globalnego działu ds. zgodności Synergy.

Wszelkie materiały opracowane niezależnie lub pochodne od materiałów Synergy (określane wspólnym mianem „Niezależnie opracowanych materiałów reklamowych”) mogą być używane wyłącznie w sposób nienaruszający ani nieumniejszający znaczenia prawnego znaków towarowych i praw Synergy lub stron trzecich, jak również nienaruszający praw autorskich Synergy lub stron trzecich; nie wolno również przedstawiać fałszywych lub wprowadzających w błąd stwierdzeń na temat firmy Synergy lub reklamowanych produktów.

Za niezależnie opracowane materiały reklamowe wyłączną odpowiedzialność ponosi dystrybutor, który je utworzył, oraz korzystająca z nich osoba. Synergy zrzeka się wszelkich praw i obowiązków co do kontroli nad zawartością niezależnie opracowanych materiałów reklamowych w jakiegokolwiek postaci lub formie przekazu, w

tym drukowanej, telewizyjnej, radiowej bądź internetowej. Synergy nie zwalnia z odpowiedzialności dystrybutora w przypadku jakichkolwiek zarzutów dotyczących naruszenia praw stron trzecich przez niezależnie opracowane materiały reklamowe. Tym niemniej firma Synergy zachowuje prawo do żądania od dystrybutora zaprzestania stosowania niezależnie opracowanych materiałów reklamowych, jeśli w ocenie firmy Synergy takie materiały naruszają przepisy prawne, prawa Synergy lub prawa dowolnej strony trzeciej.

11.3. Korzystanie z własności intelektualnej: Dystrybutor nie ma prawa do korzystania z własności intelektualnej Synergy, w tym z praw autorskich, znaków towarowych, logo, tajemnic handlowych ani charakterystycznych sloganów reklamowych lub haseł stosowanych przez Synergy w celu promowania działalności dystrybutora z wyjątkiem przypadków dozwolonych w niniejszym dokumencie. Ponadto dystrybutor nie ma prawa pozyskiwać — przez stosowanie lub zgłaszanie wniosków o rejestrację znaku handlowego lub prawa autorskiego — jakichkolwiek praw, interesu lub tytułu do nazwy, znaków towarowych, logo lub tajemnic handlowych Synergy i jej produktów. Jeśli firma Synergy zdecyduje się zmienić lub zaniechać używania swoich nazw lub znaków towarowych, każdy dystrybutor musi również zmienić lub zaniechać używania takich nazw lub znaków towarowych.

11.4. Reklamy elektroniczne i reklamy w mediach: Zasadniczo zabrania się reklamowania w mediach elektronicznych i masowego przekazu. Dystrybutorowi Synergy nie wolno reklamować firmy Synergy ani jej produktów bądź usług w telewizji, telewizji kablowej, radiu, gazetach, poczcie elektronicznej, na stronach internetowych ani w innych mediach elektronicznych bądź masowego przekazu bez uprzedniej pisemnej zgody globalnego działu ds. zgodności Synergy. Szczegółowe zgłoszenia należy składać na piśmie do globalnego działu ds. zgodności Synergy.

11.5. Korzystanie z telefonu: Dystrybutorzy, którzy promują produkty Synergy przez telefon, muszą postępować zgodnie z wszelkimi przepisami i kodeksami postępowania w zakresie marketingu telefonicznego. Dystrybutor musi wyraźnie identyfikować się jako niezależny dystrybutor Synergy.

Dystrybutorowi nie wolno odbierać telefonu w sposób, który pozwalałby dzwoniącemu przypuszczać, że rozmawia z centralą lub biurem Synergy. W szczególności dystrybutorowi nie wolno odbierać telefonu słowami „Synergy WorldWide” lub „Synergy”. Dystrybutor może natomiast odbierać telefon słowami identyfikującymi go jako niezależnego dystrybutora Synergy. Te same zasady dotyczą automatycznych sekretarek.

11.6. Nagrywanie wydarzeń Synergy: Dystrybutor nie ma prawa tworzyć w celu sprzedaży ani w celach osobistych bądź biznesowych jakichkolwiek nagrań audio, wideo bądź innych z wydarzeń, połączeń konferencyjnych, przemówień, telekonferencji albo zebrań Synergy. Ponadto dystrybutor nie może odtwarzać na potrzeby sprzedaży, dystrybucji ani w celach osobistych lub biznesowych jakichkolwiek nagrań Synergy z prezentacji audio lub wideo bez uprzedniej wyraźnej pisemnej zgody działu marketingowego Synergy.

Dystrybutorowi nie wolno nagrywać, tworzyć ani przygotowywać prezentacji audio lub wideo ani nagrań jakiegokolwiek wydarzenia, przemówienia, telekonferencji bądź zebrania Synergy bez uprzedniej pisemnej zgody globalnego działu ds. zgodności Synergy. Również sprzedaż lub dystrybucja dowolnego nagrania niezależnie sponzorowanego szkolenia lub innego zebrania dystrybutora wymaga uprzedniej zgody.

11.7. Zapytania ze strony mediów: W celu zapewnienia rzetelności i spójności informacji, w przypadku otrzymania przez dystrybutora zapytania ze strony prasy lub innych mediów dotyczącego dowolnego aspektu działalności

firmy Synergy, jej produktów lub dystrybutorów, osobę pytającą należy natychmiast skierować do działu marketingowego firmy Synergy.

11.8. Opłaty ukierunkowane na zysk: Bez uprzedniej zgody globalnego działu ds. zgodności Synergy dystrybutor nie może obciążać opłatami z zamiarem czerpania zysku za jakiegokolwiek ogólne szkolenia na temat produktów lub marketingu Synergy, ewentualnie za materiały wytworzone przez dystrybutora bez uprzedniej pisemnej zgody globalnego działu ds. zgodności Synergy..

11.9. Reklamowanie z użyciem książki telefonicznej: Generalnie reklamowanie z użyciem książki telefonicznej jest zabronione. Jednakże dystrybutor może umieścić ogłoszenie w lokalnej książce telefonicznej w kategorii 1) Zdrowie, zioła, odżywianie; i/lub 2) Kosmetyka i uroda. Wszelkie ogłoszenia w książkach telefonicznych powinny mieć następującą postać:

„Niezależny dystrybutor Synergy”, a potem imię i nazwisko lub nazwa dystrybutora, jego adres i numer telefoniczny. Dozwolone jest użycie logo niezależnego dystrybutora Synergy. Nie jest dozwolone prezentowanie ogłoszeń lub reklam w książkach telefonicznych z użyciem nazwy firmy Synergy, jej innych znaków logo, znaków towarowych lub nazw produktów.

11.10. Korzystanie z numerów płatnych powyżej stawek operatora: Synergy zabrania korzystania z numerów płatnych powyżej stawek operatora na potrzeby marketingu okazji biznesowych lub produktów Synergy.

11.11. Wprowadzanie zmian w produktach Synergy: Dystrybutorowi nie wolno wprowadzać zmian w produktach Synergy, zmieniać ich opakowań, rozprowadzać próbki przygotowanych przez dystrybutora, zmieniać etykiet ani w żaden inny sposób modyfikować produktów Synergy. Dystrybutorowi nie wolno sprzedawać takich produktów

pod nazwą lub etykietą inną niż te autoryzowane przez Synergy.

11.12. Placówki handlowe: Zasadniczo dystrybutorowi nie wolno sprzedawać produktów Synergy w placówkach handlowych. W pewnych okolicznościach dopuszczalne jest sprzedawanie produktów Synergy w placówkach handlowych o charakterze usługowym. Za „placówkę handlową o charakterze usługowym” uważa się obiekt, którego główne przychody pochodzą z usług świadczonych na rzecz osób, a nie ze sprzedaży produktów. Chodzi o takie placówki jak gabinety lekarzy, dentystów, chiropraktyki lub innych specjalistów opieki zdrowotnej; kluby fitness, sale gimnastyczne, zakłady fryzjerskie, salony kosmetyczne, salony manicure/pedicure, punkty doradztwa, solaria oraz inne firmy, w których korzystanie z obiektu przez klienta wymaga umówienia lub wykupienia karty członkowskiej.

Aby móc sprzedawać produkty Synergy w takich placówkach handlowych o charakterze usługowym, dystrybutor musi uzyskać uprzednią pisemną zgodę globalnego działu ds. zgodności Synergy. O taką zgodę można wystąpić drogą e-mailową lub faksem:

E-mail: PolandCS@synergyworldwide.com

Faks: 223108779

Zatwierdzając możliwość sprzedaży produktów Synergy w placówkach handlowych o charakterze usługowym, globalny dział ds. zgodności Synergy kieruje się następującymi wytycznymi. W pisemnym wystąpieniu o zgodę dystrybutor powinien poświadczyć następujące informacje (o ile są dostępne):

- Dystrybutor powinien przebywać w takiej placówce w celu zapewnienia bezpośredniego kontaktu z klientami.
- Taka placówka powinna być firmą o charakterze „lokalnym”.

- Zasięg działania takiej placówki powinien być ograniczony, tak aby nie zakłócał sprzedaży detalicznej produktów przez innych dystrybutorów.

11.13. **Targi i wystawy branżowe:** Dystrybutor może promować produkty Synergy na targach i wystawach branżowych, pod warunkiem że produkty te nie są prezentowane lub pokazywane w połączeniu z innymi produktami sprzedawanymi metodą marketingu sieciowego. Nie wolno sprzedawać ani wystawiać produktów, okazji handlowych, materiałów drukowanych ani usług Synergy na pchlich targach, ulicznych straganach i w temu podobnych miejscach.

11.14. **Internetowe serwisy aukcyjne:** Dystrybutorowi nie wolno sprzedawać produktów Synergy przez eBay, allegro, ani inny internetowy serwis aukcyjny.

11.15. **Korzystanie z Internetu:** Dystrybutor może sprzedawać produkty Synergy i rozwijać działalność Synergy tylko za pośrednictwem stron internetowych przedstawionych przez Synergy. Niedozwolone jest używanie niezależnie opracowanych stron internetowych.

Synergy WorldWide wita Cię jako niezależnego dystrybutora. W przypadku pytań i wątpliwości proszę skontaktuj się z Twoim sponsorem, bądź Biurem Obsługi Klienta pod nr tel 00800 121 4847 (darmowy dzwoniąc z nr stacjonarnego) albo na nr 22 3108771. (stawki lokalne)



1955 West Grove Parkway • Suite 100
Pleasant Grove, Utah 84062
www.synergyworldwide.com

Revision 11/7/13