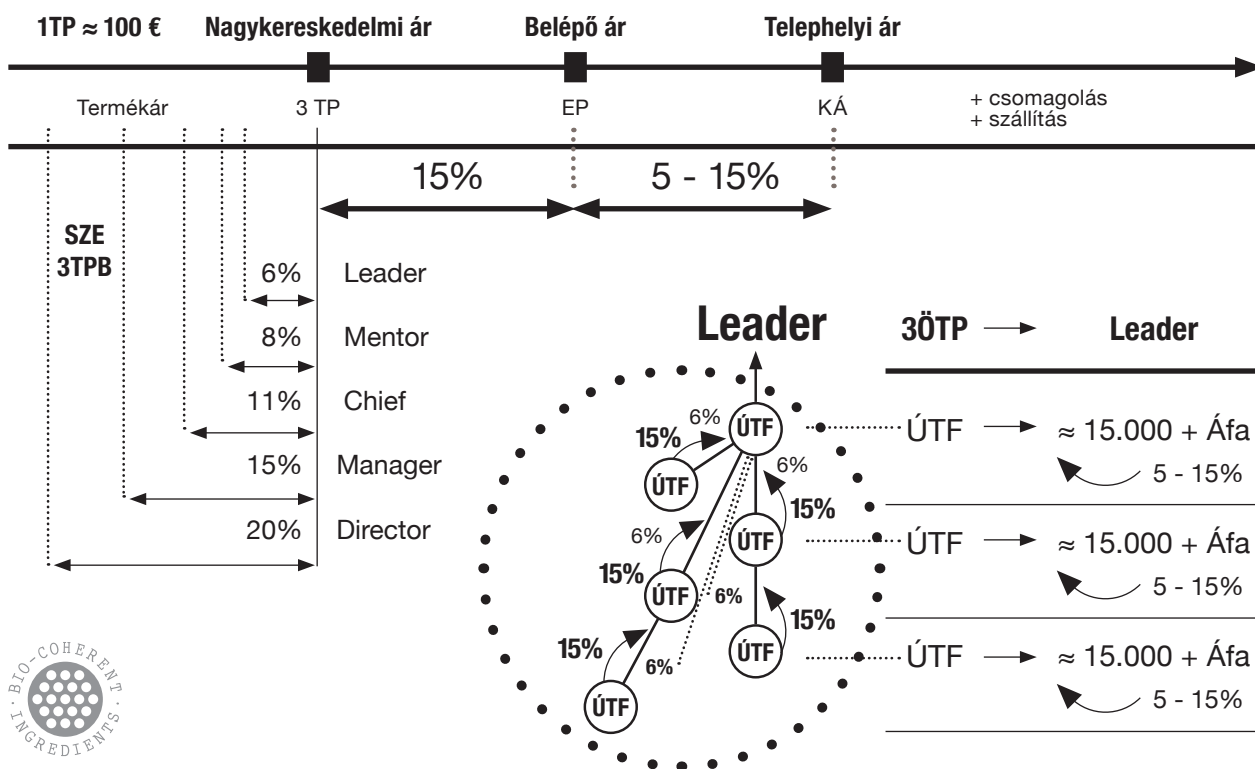


A Zeomineral Products forgalmazásának nemzetközi üzletpolitikája

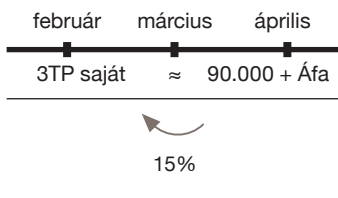
2017

MARKETING TERV BÓNUSZRENDSZERREL



ATF / Aktív TF / Hónap

Direct ÚTF/Leader	saját TP	
a)	2 TP + 1 TP	= 3 TP
b)	3 TP + 1 TP	= 4 TP
c)	1 TP + 2 TP	= 3 TP



Az MT-i jogokra való feltételt 1x kell teljesíteni!

Az MT-i szintről visszalépés nincs!

A Zeomineral Products forgalmazásának nemzetközi üzletpolitikája

A Zeomineral Products gyártója és kizárólagos forgalmazója a Geoproduct Kft. A termékcsalád a cég által kifejlesztett egyedülálló módon készül, ásványi bázison. A vállalkozás a kutatásokat az 1970-es években kezdte a zeolitos biotermékek tekintetében elsőként a világon. Az 1980-as évek elejétől termékeink folyamatos értékesítés alatt állnak. Jó néhány termékünk hosszú sikertörténettel bír. Fejlesztéseinket mindig a kor igényeihez igazítottuk.

Jelenleg 10 működő bányánk biztosítja termékeink előállításához a folyamatos alapanyagellátást. Bányáink nyersanyagellátottsága több 100 éves nagyságrendű.

A marketingterv használatát a mellékelt táblázat segítségével könnyen értelmezheti.

Egészségmegőrző, szépségápolási termékeink nagy része – az alapanyagként felhasznált, egyedülálló nyersanyagaink különleges keletkezési sajátossága miatt – lemásolhatatlan. Ezért a Zeomineral Products termékek sok esetben sajátos felhasználási területekkel rendelkeznek. A termékek különleges karaktere indokolja, hogy a forgalmazási mód is a termékekhez értő, jól képzett termékforgalmazókon keresztül történjen. Ezért a termékismertető előadásokra a vállalat vezetése különösen nagy gondot fordít.

A Zeomineral Termékek forgalmazását független termékforgalmazókon keresztül a Geoproduct olyan közvetlen értékesítési rendszerben működteti, amely a termékek használatát és forgalmazását egyaránt támogatja. A termékek életminőség javító hatása mellett a marketingterv egyenlő esélyt biztosít a termékforgalmazók részére, üzleti sikerük megvalósításához.

A mindenkori üzletpolitika célja, hogy a termékforgalmazók részére szabályokat, rendelkezéseket határozzon meg. Így a helytelen, sértő, jogellenes cselekvések a szabályzat betartásával elkerülhetőek. Az üzletpolitikát a Geoproduct rendszeresen felülvizsgálja, az aktuális jogszabályi változásokat figyelembe veszi, valamint az üzletvitel sikerességének érdekében módosítja, illetve kiegészíti.

Minden termékforgalmazó köteles a mindenkori Üzletpolitika tartalmát megismerni. Ez része a termékforgalmazói jogviszonynak. Az atipikus szabályzat nehezen érthető részéről a Geoproduct központi irodája, valamint kirendeltségei nyújtanak tájékoztatást.

Definíciók / rövidítések:

ZMP: Zeomineral Products.

KÁ ár: telephelyi ár. Ettől az ártól magasabban a szállítási és csomagolási költségek beszámításával is forgalmazhatóak a termékek. **A termékek legmagasabb fogyasztói árát nem határozzuk meg.** A termékpon-
tok a nettó telephelyi árból kerülnek megállapításra.

TP: Termékpont. 1 TP **megközelítőleg** 100 EUR értékkel egyenlő. Minden termékhez tartozik egy termékpon-
t érték, ezt táblázatban a különböző árszintekkel együtt közöljük.

EP ár: Enter price / Belépő ár. A KÁ árból meghatározott, körülbelül 15% árengedményt tartalmazó, adó nélküli ár. Csak a regisztrált új termékforgalmazók részére!
Ezalatt az ár alatt a termékek forgalmazása tilos!

ÚTF: Új Termékforgalmazó. Olyan országon belüli vagy kívüli személy, aki a Geoproduct üzletpolitikáját megértette, az abban leírtakkal egyetért, és országon belüli vagy kívüli termékforgalmazó kíván lenni. Az új termékforgalmazó minősítési szintekkel nem rendelkezik. Regisztrációt csak azokból az országokból tud a Geoproduct elfogadni, amelyekben képviselőket működtet – ez a termékregisztrációk és forgalmazási engedélyek miatt szükséges.

TF: Termékforgalmazó. Regisztrált új termékforgalmazók és minősített termékforgalmazók (Stone Leader... stb.) együttvéve.

MT: Minősített Termékforgalmazó. A Stone Leader szint és ettől feljebb elhelyezkedő termékforgalmazók elnevezése.

3TP ár: Nagykereskedelmi ár. Az új termékforgalmazói szint fölötti felső vonalak vásárlásai alapjául szolgáló, a Geoproduct által meghatározott ár. Ez az ár akkor kerül meghatározásra, amikor egy új termékforgalmazó 2 egymást követő hónapban együtt

3TP-nak megfelelő személyes Igazolt Vásárlással rendelkezik. Az új termékforgalmazó a 2 eredményes gazdasági hónap alatt minősülhet Stone Leader termékforgalmazóvá, és innentől válik jogosulttá 3TP áron vásárolni a termékeket. Ez az ár, az EP ár körülbelül 15%-os kedvezménnyel meghatározott árával egyenlő.

ATF: Aktív Termékforgalmazó. Olyan termékforgalmazó, aki egy hónapon belül legalább 3 termékpontra rendelkezik. A 3 TP-ből legalább 1 TP-nak személyes igazolt vásárlásból kell állnia, a többi személyesen szponzorált ÚTF-i vagy Leader-i vásárlásból egészülhet ki. Az aktív termékforgalmazói státusz havonta kerül megállapításra, ez a havonta megállapítandó és felülvizsgálandó minősítési rendszer része. Csak az aktív TF jogosult Csoport Bónusz, Vezetőségi Bónusz valamint Drágakő Bónusz részesedésre.

Vásárlás: Termékvásárlásra csak regisztráció után válunk jogosulttá. A regisztrált TF-k eredményes vásárlásait TP-tal ismeri el a Geoproduct, későbbiekben ez képezi a bónuszszámítások és visszatérítések alapját.

IV: Igazolt vásárlásnak minősül a Geoproduct által, a termékforgalmazónak kiszámlázott termék vásárlás. A bónuszszámítás, valamint a visszatérítések számítása csak kifizetett termékvásárlások alapján történik.

Hónap: Gazdasági hónap. A visszatérítések meghatározására kijelölt időszak. Minden naptári hónap 30-ig, 31-ig vagy 28/29-ig terjedő időszak a Gergely naptárnak megfelelően. A visszafizetések a tárgyhónapot követően 15-ig kerül sor.

Alsóvonal: Termékforgalmazó által szponzorált, minden termékforgalmazó, tekintet nélkül arra, hogy hány mélységbeli szinttel lejjebb helyezkedik el.

Felsővonal: Termékforgalmazó közvetlen és közvetett szponzorai, tekintet nélkül arra, hogy hány szinttel lejjebb helyezkednek el.

SZE: Személyes engedmény. A Stone Leader, Stone Mentor, Chief, Stone Manager és Stone Director termékforgalmazók részére, személyes vásárlásaik után nyújtott 6–20%-os engedmény. A százalékos engedmény az EP árból kerül meghatározásra. **Az engedménynek nem feltétele az ATF státusz!**

3TPB: Nagykereskedelmi ár bónusz. Új termékforgalmazók személyes vásárlásai után történő visszatérítés a minősített felső vonalak számára 6-20%-os mértékben, termékforgalmazói szinttől függően. A százalékos visszatérítések az EP árból kerülnek meg-

határozásra. **A Bónusz megfizetésének nem feltétele az ATF státusz!**

CSB: Csoport bónusz. Minősített Stone Mentor, Stone Chief, Stone Manager, Stone Director ATF státuszban lévő termékforgalmazók 2-14%-os részesedése az alsóbb vonalak termékforgalmazói vásárlásai után. A százalékos visszafizetések alapját az **EP** ár képezi. **A Bónusz megfizetésének feltétele az ATF státusz!**

VB: A vezetőségi bónusz egyik feltétele, hogy a termékforgalmazó Elismert Minősített Stone Director besorolású legyen. A termékforgalmazó vezetői bónusza, amely 1, 2, 3, 4 generációs alsóvonalbeli Stone Director minősítésű termékforgalmazók, valamint ezek közvetlen alsóvonalához tartozó alacsonyabb szintű termékforgalmazók személyes vásárlásainak 1-6%-a. Úgy mint első generációs Stone Director és alsó vonala után: 6%, második generációs Stone Director és alsó vonala után: 3%, harmadik generációs Stone Director és alsó vonala után: 2%, negyedik generációs Stone Director és alsó vonala után 1%. **A Bónusz megfizetésének feltétele az ATF státusz!**

US: Ugyanolyan szintű alsóvonal. Szponzorációs vonalon az ugyanolyan szintű alsóvonalon lévő termékforgalmazó értékesítése után **nem jár CSB**. De a közvetlen felsővonal előmenetele szempontjából az US-ból származó TP-k beszámításra kerülnek.

ÖTP: Összes termék pont. Egy termékforgalmazó összes termékpontja, amelyek saját igazolt vásárlásaiból, valamint alsóvonalainak igazolt vásárlásaiból adódik össze.

A Marketing Terv bónuszrendszerrel:

—

Termékvásárlásra csak regisztráció után válunk jogosulttá. Regisztrációt csak érvényes ID számmal végezhetünk. **Az ID számot kérje szponzoratól!**

- 1. Új Termékforgalmazó (Stone Man):** az a nagykorú magánszemély, aki a Geoproduct üzletpolitikáját megértette, az abban leírtakkal egyetért, és aláírásával elfogadja azt.

Az új termékforgalmazó az ajánlott fogyasztói árból körülbelül 15% kedvezményben részesül (EP ár), ha legalább 0,5 TP értékben vásárol. A 0,5 TP alatti vásárlások minden esetben a KÁ áron történnek. Az új termékforgalmazó számára a Geoproduct a következő juttatást fizeti ki:

- Az új termékforgalmazó, ha újabb termékforgalmazót személyesen szponzorál, akkor az EP és 3TP árkülönbözetet (15%) az újabb termékforgalmazó igazolt vásárlásai után megkapja addig, amíg az újabb termékforgalmazó minősített termékforgalmazóvá nem válik.

2. **Stone Leader** besorolást akkor éri el a forgalmazó, ha egymást követő két hónapon belül 3 ÖTP-nak megfelelő **saját igazolt vásárlást** teljesít. A Geoproduct a következő juttatásokat fizeti meg a minősített termékforgalmazó részére:

- Személyesen szponzorált ÚTF-ek személyes igazolt vásárlásainak EP-3TP árkülönbözetét addig, amíg az ÚTF-ek nem válnak MT-vé.
- 6% 3TPB-t személyesen szponzorált ÚTF-ek és ezek alsóvonalainak igazolt vásárlásai után.
- 6% SZE-t a termékforgalmazó személyes igazolt vásárlásai után.

Ha a termékforgalmazó egyszer elérte a Stone Leader státuszt, akkor ezt a későbbiekben már többé nem veszíti el, még akkor sem, ha egy ideig az ATF státuszt nem teljesíti. Személyes vásárlásait és szponzorálásait a későbbiekben ennek a szintnek a paramétereiről tudja indítani.

3. **Stone Mentor** besorolást akkor éri el a forgalmazó, ha egymást követő két hónapon belül 20 ÖTP-nak megfelelő igazolt vásárlási értéket teljesít csoportjával együtt. A Geoproduct a következő juttatásokat fizeti meg a minősített termékforgalmazó részére:

- Személyesen szponzorált ÚTF-ek személyes igazolt vásárlásainak EP-3TP árkülönbözetét addig, amíg az ÚTF-ek nem válnak MT-vé.

STONE DIRECTOR				20,00% 160 ÖTP
STONE MANAGER			15,00% 100 ÖTP	5%
STONE CHIEF		11,00% 50 ÖTP	4%	9%
STONE MENTOR	8,00% 20 ÖTP	3%	7%	12%
STONE LEADER	6,00% 3 ÖTP	2%	5%	9%
				14%

ÚTF (STONE MAN)

- 8% 3TPB-t a személyesen szponzorált ÚTF-ek és ezek alsóvonalainak igazolt vásárlásai után.

- 8% SZE-t a termékforgalmazó személyes igazolt vásárlásai után.

- 2% CSB-t a személyesen szponzorált Stone Leaderek és ezek alsóvonalainak igazolt vásárlásai után (ATF szükséges).

Ha a termékforgalmazó egyszer elérte a Stone Mentor státuszt, akkor ezt a későbbiekben már többé nem veszíti el, még akkor sem, ha egy ideig az ATF státuszt nem teljesíti. Személyes vásárlásait és szponzorálásait a későbbiekben ennek a szintnek a paramétereiről tudja indítani.

4. **Stone Chief** besorolást akkor éri el a forgalmazó, ha egymást követő két hónapon belül 50 ÖTP-nak megfelelő igazolt vásárlási értéket teljesít csoportjával együtt. A Geoproduct a következő juttatásokat fizeti meg a minősített termékforgalmazó részére:

- Személyesen szponzorált ÚTF-ek személyes igazolt vásárlásainak EP-3TP árkülönbözetét addig, amíg az ÚTF-ek nem válnak MT-vé.

- 11% 3TPB-t a személyesen szponzorált ÚTF-ek és ezek alsóvonalainak igazolt vásárlásai után.

- 11% SZE-t a termékforgalmazó személyes igazolt vásárlásai után.

- 3% CSB-t a személyesen szponzorált Stone Mentorkok és ezek alsóvonalainak igazolt vásárlásai után (ATF szükséges).

- 5% CSB-t a személyesen szponzorált Stone Leaderek és ezek alsóvonalainak igazolt vásárlásai után (ATF szükséges).

Ha a termékforgalmazó egyszer elérte a Stone Chief státuszt, akkor ezt a későbbiekben már többé nem veszíti el, még akkor sem, ha egy ideig az ATF státuszt nem teljesíti. Személyes vásárlásait és szponzorálásait a későbbiekben ennek a szintnek a paramétereiről tudja indítani.

5. **Stone Manager** besorolást akkor éri el a forgalmazó, ha egymást követő két hónapon belül 100 ÖTP-nak megfelelő igazolt vásárlási értéket teljesít csoportjával együtt. A Geoproduct a következő juttatásokat fizeti meg a minősített termékforgalmazó részére:

- Személyesen szponzorált ÚTF-ek személyes igazolt vásárlásainak EP-3TP árkülönbözetét addig, amíg az ÚTF-ek nem válnak MT-vé.
- 15% 3TPB-t a személyesen szponzorált ÚTF-ek és ezek alsóvonalainak igazolt vásárlásai után.
- 15% SZE-t a termékforgalmazó személyes igazolt vásárlásai után.
- 4% CSB-t a személyesen szponzorált Stone Chiefek és ezek alsóvonalainak igazolt vásárlásai után (ATF szükséges).
- 7% CSB-t a személyesen szponzorált Stone Mentorok és ezek alsóvonalainak igazolt vásárlásai után (ATF szükséges).
- 9% CSB-t a személyesen szponzorált Stone Leadeerek és ezek alsóvonalainak igazolt vásárlásai után (ATF szükséges).

Ha a termékforgalmazó egyszer elérte a Stone Manager státuszt, akkor ezt a későbbiekben már többé nem veszíti el, még akkor sem, ha egy ideig az ATF státuszt nem teljesíti. Személyes vásárlásait és szponzorálásait a későbbiekben ennek a szintnek a paramétereiről tudja indítani.

6. **Stone Director** besorolást akkor éri el a forgalmazó, ha egymást követő két hónapon belül 160 ÖTP-nak megfelelő igazolt vásárlási értéket teljesít csoportjával együtt. A Geoproduct a következő juttatásokat fizeti meg a minősített termékforgalmazó részére:

- Személyesen szponzorált ÚTF-ek személyes igazolt vásárlásainak EP-3TP árkülönbözetét addig, amíg az ÚTF-ek nem válnak MT-vé.
- 20% 3TPB-t a személyesen szponzorált ÚTF-ek és ezek alsóvonalainak igazolt vásárlásai után.
- 20% SZE-t a termékforgalmazó személyes igazolt vásárlásai után.
- 5% CSB-t a személyesen szponzorált Stone Managerek és ezek alsóvonalainak igazolt vásárlásai után (ATF szükséges).
- 9% CSB-t a személyesen szponzorált Stone Chiefek és ezek alsóvonalainak igazolt vásárlásai után (ATF szükséges).

- 12% CSB-t a személyesen szponzorált Stone Mentorok és ezek alsóvonalainak igazolt vásárlásai után (ATF szükséges).
- 14% CSB-t a személyesen szponzorált Stone Leadeerek és ezek alsóvonalainak igazolt vásárlásai után (ATF szükséges).

A Stone Director státusz nem Elismert, ha a minősülés hónapjában az US pontok figyelembevételével éri el a termékforgalmazó. Ebben az esetben a Geoproduct nem elismertnek nevezi a termékforgalmazót (**Nem Elismert Stone Director**).

A Nem Elismert Stone Director termékforgalmazó akkor válik **elismertté**, ha a minősítési időszak utolsó hónapjában 40 ÖTP-t teljesít US alsóvonala nélkül, és ATF státuszban van. Ilyen esetben az alsóvonalával **együtt minősülnek Elismert Stone Directorrá**.

A minősülési időszak után a Nem Elismert Stone Director csak abban az esetben éri el az Elismert Directori szintet, ha egymást követő két hónapon belül 160 ÖTP igazolt vásárlással rendelkezik és ATF státuszban van.

Ha a termékforgalmazó egyszer elérte a Stone Director státuszt, akkor ezt a későbbiekben már többé nem veszíti el, még akkor sem, ha egy ideig az ATF státuszt nem teljesíti. Személyes vásárlásait és szponzorálásait a későbbiekben ennek a szintnek a paramétereiről tudja indítani.

Az Elismert Stone Directori státusz a minősülési időszak utolsó napján (a hónap utolsó napján) 24 órákor kerül megállapításra.

Csak Elismert Stone Director termékforgalmazó lehet jogosult VB-ra.

Minden szint minősülésénél az olyan alsóvonalból származó termékpontok, amelyek Stone Director-i státuszhoz tartoznak, nem számíthatók be. Az előmenetel szempontjából csak az olyan igazolt vásárlások vehetők figyelembe, amelyek nem Stone Directori alsóvonalból származnak.



Bónuszszámítás és kifizetés:

(a) A bónuszok kiszámítása a következők szerint történik:

- 3TPB Nagykereskedelmi ár bónusz: EP árból kerül meghatározásra a Stone Leader, Stone Mentor, Stone Chief, Stone Manager és Stone Directorok részére az ÚTF-ek után.
- CSB Csoport bónusz: Az ÚTF, Stone Leader, Stone Mentor, Stone Chief és Stone Manager értékesítők után az EP árból kerül meghatározásra.

(b) A különböző bónuszok a termékforgalmazó havi díj elszámolásában szerepelnek. Külön jelöljük, hogy a különböző bónusztípusokból a termékforgalmazó részére milyen mértékű visszatérítés jár.

(c) A bónuszok a marketing rendszerben elfoglalt hely alapján kerülnek megállapításra és kifizetésre. Példa: Ha egy Stone Mentor 55 ÖTP-t teljesít két egymást követő hónapban, akkor 2% CSB-t kap a Stone Leaderek után az első 50 ÖTP-ig. A maradék 5 ÖTP után (amikor a Stone Chief minősítést elérte) 3% CSB-t kap a Stone Mentor és 5% CSB-t a Stone Leader alsó vonalai után.

A termékforgalmazói szint minősülésében lévő számla nem bontható meg.

(d) A termékforgalmazó nem kap CSB-t a szponzorált csoportjában szereplő olyan Termékforgalmazó után, aki ugyanazon a szinten van a Marketing Tervben. Azonban a Marketing Tervben történő előrelépés vagy más Ösztönző Program szempontjából az ilyen Termékforgalmazók után jár minden Termékpont beszámításra kerül.

(e) **A Bónusz díjelszámolást a Geoproduct az azt követő hónap tizenötödik napján postázza, illetve az összeget átutalja a Termékforgalmazó részére (a számlának megfelelően). Példa: a januári vásárlásokra vonatkozó Bónuszok február 15-én kerülnek átutalásra.**

(f) Bónusz pénzbeli visszafizetésére csak számla ellenében van lehetőség. A Nem számlaképes TF-k visszatérítésüket termékvásárlással tudják rendezni. **A Személyes Engedmény (SZE) csak termékvásárlással rendezhető.**

Terméklevásárlásos visszatérítés a következő hónap számláiból 30%-os árengedménnyel valósítható meg.

Általános Szabályok:

Bármely egy-, vagy egymás utáni kéthónapos időszak felhasználható a Stone Leader, Stone Mentor, Stone Chief, Stone Manager és Stone Director besorolások eléréséhez szükséges Termékpontok összegyűjtésére. Minden előrehaladás azon a napon rögtön hatályossá válik, amikor a megfelelő besorolási szint eléréséhez szükséges **ÖTP** összegyűlt.

Termékforgalmazói jogviszony megszűnéséből adódóan, a kieső termékforgalmazó alsóvonala automatikusan a kieső termékforgalmazó felsővonalához kapcsolódik.

Ha Minősített Stone Director szinten lévő termékforgalmazó jogviszonya szűnik meg, és a státuszát VB Minősített Director veszi át, akkor VB bónuszra továbbra is jogosult lesz a VB Minősített Director, viszont a Minősített Stone Directori státusz után járó bónuszoknak csak a 20%-ra lesz jogosult. Ebben az esetben saját maga vezeti a VB Minősített Directori csapatát és az alatta lévő összes termékforgalmazót. Ez a helyzet csak addig áll fenn, amíg a szponzorvonalon a legközelebbi termékforgalmazó el nem éri a Minősített Stone Directori szintet. Amikor a minősítést elérte, akkor átveszi a pozícióját a megszűnt Minősített Stone Directornak, és az összes alsóvonalai ágak is hozzá csatolódnak, amelyek a korábbi megszűnt termékforgalmazóhoz tartoztak. Innentől ez a termékforgalmazó lesz újra a VB Minősített Stone Director termékforgalmazó első generációs alsóvonalának Stone Directora.

A termékforgalmazó nem hagyhatja le a szponzorát a kereskedelmi szintek elérése során.

Termékforgalmazó a saját termékpontjait más termékforgalmazó részére nem írathatja jóvá, erre a rendszer nem is ad lehetőséget.

Szándékos bűncselekmény miatt jogerősen elítélt személy – amíg a törvényi mentesítése meg nem történt – nem szponzorálható. Amennyiben ez a kizáró ok később derül ki, illetve később következik be, az ilyen személy a rendszerből törlésre kerül, egyúttal elveszíti teljes alsóvonalát valamint az addig összegyűjtött TP-it.

Termékforgalmazó a ZMP termékeiről valótlanul nem állíthat. Ha mégis ilyet tenne, az okozott kárért a termékforgalmazó a felelős. Az ilyen jellegű magatartás a termékforgalmazói jogviszony megszűnéséhez vezethet.

Termékforgalmazói jogviszony megszűnéséből adódóan termékviszavásárlást nem végez a Geoproduct.

Új Termékforgalmazóra vonatkozó 3 hónapos szabály:

1. Az a termékforgalmazó, aki három naptári hónapig szponzorával új munkatársat nem szponzorált és nem érte el a Stone Leader szintet, jogosult új Szponzort választani.
2. Az a termékforgalmazó, aki új szponzort választ, elveszíti teljes korábbi alsóvonalát, és összegyűjtött előmeneteli termékpontját, és minden ösztönző program szempontjából újonnan szponzorált-nak minősül.

Aktivitás minősítése:

- (a) Ahhoz, hogy a termékforgalmazó aktívnak minősüljön egy hónapban, összesen 3 Termékpontot kell összegyűjtenie. A 3 TP-ből legalább 1 TP-nak személyes igazolt vásárlásból kell állnia, a többi személyesen szponzorált ÚTF-i vagy Leader-i vásárlásokból egészülhet ki.
- (b) A CSB- és VB-okra való jogosultság alapvető követelménye az ATF státusz.
- (c) Az a termékforgalmazó, aki elveszít bármilyen CSB-t az ATF feltételek nem teljesítése miatt, aktív termékforgalmazóként újraminősülhet a következő hónapban a feltételek újbóli teljesítése esetén.
- (d) Az a termékforgalmazó, amelyik nem éri el az ATF státuszt egy adott hónapban, nem jogosult CSB-re. Minden ilyen módon ki nem fizetett CSB a közvetlen feljebb álló ATF-nek kerül kifizetésre.

Vezetőségi Bónusz (VB) minősítése:

Az Elismert Stone Director besorolású Termékforgalmazónak Vezetőségi Bónusz Minősítettnek kell lennie **minden hónapban** ahhoz, hogy arra a hónapra Vezetőségi Bónuszt kapjon. A vezetéségi bónuszra való jogosultság az alábbi 2 feltétel közül bármelyik teljesülése esetén életbe lép:

A, Egy Elismert Stone Director Vezetőségi Bónuszra jogosult, ha **14 ÖTP-t** teljesít minden hónapban alsóvonalainak abból a független ágából, amelyik az Elismert Stone Directori szintet nem érte el.

B, Egy Elismert Stone Director Vezetőségi Bónuszra jogosult, ha **7 ÖTP-t** teljesít minden hónapban alsóvonalainak abból a független ágából, amelyik az Elismert Stone Directori szintet nem érte el, valamint alsóvonalának 2 független ágához Aktív Elismert Stone Director termékforgalmazó tartozik.

Vezetői bónusz alapfeltétele A és B esetben is az **ATF** státusz.

Csak azokból az Elismert Stone Directori csoportokból történik VB kifizetés, amelyek 40 ÖTP eredményt érnek el havonta.

Vezetőségi Bónusz Minősített termékforgalmazók díjazásai:

Az a VB Minősített Stone Director, amelyiknek alsóvonalában legalább 1 Elismert Stone Director dolgozik, jogosult VB-re. Alsóvonalában így 1 db VB minősített első generációs csoport található. A VB besorolások minden esetben csak az első generációs csoportokat veszik figyelembe. A szintmélységek (másod, harmad, negyed generációs VB minősítésű csoportok) a TF üzleti biztonságát, stabilitását jelentik. A vezetéségi bónusz a következő juttatásokat tartalmazza:

- Első generációs Elismert Stone Director és alsóvonalai után: 6%
- Második generációs Elismert Stone Director és alsóvonalai után: 3%
- Harmadik generációs Elismert Stone Director és alsóvonalai után: 2%
- Negyedik generációs Elismert Stone Director és alsóvonalai után: 1%

A bónusz az EP árból kerül meghatározásra!



Drágakő Bónusz:

Az a Vezetőségi Bónusz-Minősített, Minősített Drágakő Director besorolású Termékforgalmazó, aki egy hónapon keresztül rendelkezik a szükséges számú Első Generációs Szponzorált Directorral a teljes EP árból a következő arányok szerint számolt Drágakő Bónuszra jogosult az Első, Második, Harmadik és Negyedik Generációs Directorok és alsóvonalai igazolt vásárlásai után:

1. 9 DIRECTOR = 1%
2. 17 DIRECTOR = 2%
3. 25 DIRECTOR = 3%

A bónusz beszámításába az összes olyan országban folytatott üzleti tevékenység értékesítéséből származó aktivitás figyelembe veendő, ahol a Geoproduct képviselőt működtet és ÚTF-ek regisztrációját végzi.

A bónusz az EP árból kerül meghatározásra!

A Vezetőségi Bónusz és a Drágakő Bónusz jutalmazását a következő oldalon lévő táblázat mutatja be.

Tűzkő (Firestone) Director: A Director szinten működő Termékforgalmazó Firestone Director szintre kerül, amennyiben alsóvonalán **két első generációs**, Szponzorált Elismert Director besorolású Termékforgalmazó működik.

Borostyánkő (Amber) Director: A Director szinten működő Termékforgalmazó Borostyán Director szintre kerül, amennyiben alsóvonalán **öt első generációs**, Szponzorált Elismert Director besorolású Termékforgalmazó működik.

Olivin (Olivine) Director: A Director szinten működő Termékforgalmazó Olivin Director szintre kerül, amennyiben alsóvonalán legalább **kilenc első generációs**, Szponzorált Elismert Director szintű Termékforgalmazó működik.







Ametiszt-Gyémánt (Amethyst-Diamond) Director: A Director szinten működő Termékforgalmazó Ametiszt Directornak minősül, amennyiben alsóvonalán legalább **tizenhét első generációs**, Szponzorált Elismert Director szintű Termékforgalmazó működik a marketing rendszerben.

Smaragd-Gyémánt (Emerald-Diamond) Director: A Director szinten működő Termékforgalmazó Smaragd Director szintre kerül, amennyiben alsóvonalán legalább **huszonöt első generációs** Szponzorált Elismert Director szintű Termékforgalmazó működik.

Zafír-Gyémánt (Sapphire-Diamond) Director: A Director szinten működő Termékforgalmazó Zafír Director szintre kerül, amennyiben alsóvonalán legalább **ötven első generációs** Szponzorált Elismert Director szintű Termékforgalmazó működik.

Rubin-Gyémánt (Ruby-Diamond) Director: A Director szinten működő Termékforgalmazó Rubin Director szintre kerül, amennyiben alsóvonalán legalább **hetvenöt első generációs** Szponzorált Elismert Director szintű Termékforgalmazó működik.

Gyémánt-gyémánt (Diamond-diamond) Director: A Director szinten működő Termékforgalmazó Gyémánt Director szintre kerül, amennyiben alsóvonalán legalább **száz első generációs** Szponzorált Elismert Director szintű Termékforgalmazó működik.

	1. GENERÁCIÓS ELISMERT STONE DIRECTOR ÉS ALSÓ VONALAI UTÁN	2. GENERÁCIÓS ELISMERT STONE DIRECTOR ÉS ALSÓ VONALAI UTÁN	3. GENERÁCIÓS ELISMERT STONE DIRECTOR ÉS ALSÓ VONALAI UTÁN	4. GENERÁCIÓS ELISMERT STONE DIRECTOR ÉS ALSÓ VONALAI UTÁN
TŰZKŐ DIRECTOR	6%	3%	2%	1%
BOROSTYÁNKŐ DIRECTOR	6%	3%	2%	1%
OLIVIN DIRECTOR 	7%	4%	3%	2%
AMETISZT DIRECTOR 	8%	5%	4%	3%
SMARAGD DIRECTOR 	9%	6%	5%	4%
ZAFÍR DIRECTOR 	9%	6%	5%	4%
RUBIN DIRECTOR 	9%	6%	5%	4%
GYÉMÁNT DIRECTOR 	9%	6%	5%	4%

Nemzetközi Szponzorálási Szabályok:

ÚTF szponzorálására csak azokból az országokból tud a Geoproduct regisztrációt elfogadni, ahol képviselőt működtet (www.zeomineralproducts.com). A termékforgalmazó összes termékpontjába beleszámít valamennyi szponzorált termékforgalmazói pont, abban az esetben, ha az olyan országban keletkezik, melyben a Geoproduct tevékenységet végez. A termékforgalmazó magasabb MT osztályba sorolása szempontjából a különböző országokból származó TP-ok beszámításra kerülnek.

Idegen országban történő regisztrációt a forgalmazó automatikusan kezdeményezhet. Ezt az idegen ország zászlajára kattintva a regisztrációs panelen kezdeményezheti. Az országváltó kapcsolókat a www.zeomineralproduct.com oldalon lehet megtalálni.

A termékforgalmazó értékesítésének, bónuszainak elszámolása az adott ország jogszabályai, adózási rendszere szerint történik.

A termékekre az adott ország nyelvén, jogszabályainak betartása mellett etikett címke kerül. A termék adott országon belüli jogos regisztrációját, vagy más egyéb engedélyszámát az etikett címkék tartalmazzák.

Elismerések:

Az elismeréseket jelentő kitűzőket csak a Geoproduct-nál regisztrált termékforgalmazók kaphatják meg. Az elismeréseket az adott ország országigazgatói adják át az erre a célra szervezett rendezvényeken. Kitűző a Stone Mentor szintet elért és ettől feljebb elhelyezkedő minősített aktív termékforgalmazóknak jár.

Ösztönző prémium utazások:

Ösztönző utazásra a Firestone Director és ettől magasabb szinten elhelyezkedő, Vezetőségi Bónusz Minősített termékforgalmazó jogosult, ha az év minden hónapjában Vezetőségi Bónuszt kapott.

Országon belüli Ösztönző utazásra jogosult a Firestone, valamint a Borostyán Directori minősítést elért, VB-ra jogosult termékforgalmazó.

Országon kívüli Ösztönző utazásra jogosult a Drágakő bónusz minősítésű, VB-ra jogosult termékforgalmazó.

Az Ösztönző utazásra jogosult termékforgalmazók a Geoproducttal, külföldi ország esetében az adott ország országigazgatójával, előzetes egyeztetés alapján (időpont, helyszín) döntenek az utazásról.

Rendelés, vásárlás :

Bármilyen szinten lévő termékforgalmazó **0,5 TP** vásárlási értékig **KÁ áron** vásárolhatja meg a termékeket. Az ÚTF-k **0,5 TP felett EP áron**, a minősített termékforgalmazók pedig **3TP áron** vásárolhatnak. Minősített termékforgalmazók 0,5 TP alatti vásárlásaikra nem kapnak SZE-t.

Az ÚTF akkor minősül Minősített termékforgalmazóvá, ha egyszer egymás után követő **2 hónapon belül 3TP** saját igazolt vásárlást teljesít. **Ez után válik jogosulttá 3TP áron vásárolni, ha a vásárlás értéke a 0,5 TP meghaladja.**

A vásárlások ellenértéke fizethető készpénzzel, egyeztetés alapján előre átutalással és futárszolgáltatás utánvétellel.

Ha a termékforgalmazó **0,5 TP alatt** vásárol, akkor **KÁ áron** tudja a termékeket megvásárolni. A **minősített termékforgalmazók az ilyen vásárlásaik után SZE-t (személyes engedményt) nem kapnak. Csomagolási -szállítási költség minden esetben egy összeg, vásárlási mennyiségtől független állandó érték.**

Termékforgalmazó egyszeri maximális vásárlási összege 35 TP-nak megfelelő érték lehet. (3500 EUR vagy KB 1.000.000 Ft) Ettől nagyobb összegben csak a Geoproduct vagy az országigazgató jóváhagyásával lehet vásárolni.

Minden **minőségi vagy mennyiségi hibát** legkésőbb az átvételt követő **8 napon** belül jelezni kell a Geoproduct felé. Az ez idő eltelte utáni reklamációt a Geoproduct visszautasítja, különleges esetekben felülvizsgálja, és annak megfelelően dönt.

A Geoproduct nem tiltja, hogy a termékforgalmazó **raktárkészletet biztosítson** magának, de felhívja a figyelmet arra, hogy az indokolatlanul magas raktárkészlet a termékforgalmazó profitját, likviditását csökkenti. Ennek a mértéknek a meghatározását, eldöntését, minden esetben a termékforgalmazó személyes döntésére bízta. Az indokolatlanul magas raktárkészlet csökkentése érdekében viszont visszavásárlást nem eszközöl a Geoproduct.

Termékvisszavásárlás csak egyszeri alkalommal és abban az esetben lehetséges, ha a termékforgalmazó nem reklamációs okok miatt áll el a vásárlástól. Itt a visszavásárlás lehetősége max. 2 TP értékig lehetséges.

A termékforgalmazó más nevében is vásárolhat. Ehhez a Geoproduct által kibocsátott Meghatalmazás szükséges a Termékforgalmazóktól Directorok, vagy Vezetők számára. Az ilyen nyomtatványok a Geoproduct irodáiban szerezhetők be.

Termékvásárlásra azonos szponzorvonalon dolgozó termékforgalmazók között van lehetőség. De tilos a termékek nagykereskedelmi (3TP) ár alatti értékesítése. **Külön szponzorvonalon dolgozó termékforgalmazók között tilos a termékek adásvétele.**

Általános irányelvek:

Termékforgalmazói jogviszony csak nagykorú, 18. életévét betöltő személlyel köthető. A termékforgalmazói jogviszony nem ruházható át, de örökölhető. A közös tulajdonjog igényét házastársak esetén a termékforgalmazói jogviszony megkötésekor jelezni kell. A termékforgalmazói jogviszony megléte utáni közös tulajdon iránti igényt, ügyvéd által ellenjegyzett közös nyilatkozat mellékletével lehet kérvényezni.

A termékforgalmazói jogviszony a szabályosan kitöltött regisztrációs lap benyújtásával, annak feldolgozását követően lép hatályba.

A termékforgalmazó valótlan információt nem állíthat a termékekről. Enterális készítmények forgalmazása esetén a termékforgalmazó köteles felhívni a vásárló figyelmét arra, hogy amennyiben a vásárolt termék mellett egyéb gyógykészítményt is fogyaszt, azt előzőleg egyeztesse a kezelőorvosával. Az ehhez kapcsolódó direktívákat a Geoproduct tájékoztatásul átadja a termékforgalmazó részére.

Hálózatépítést és szponzorálást az üzletszabályzatban leírt tisztességes magatartást követve végezhet a termékforgalmazó.

A Zeomineral termékek csak a Geoproduct ajánlásaival és szóróanyagaival népszerűsíthetők. Amennyiben a termékforgalmazónak saját weboldala van, azon a termékeket bemutathatja, a saját maga által használatos forgalmazási és szponzorálási gyakorlatával népszerűsítheti a termékeket, de az általános erkölcsi normák ebben az esetben is mérvadóak. Az ilyen jellegű tevékenységet az országigazgató felé jelezni kell, valamint jóváhagyását kell kérni a tevékenységhez.

A termékeket tilos árulni és forgalmazni internetes weboldalakon (amazon, ebay, vatera... stb), erre kizárólag a Geoproduct a saját weboldalán jogosult (KÁ áron).

Bolthálózatokban, üzletekben a polcra, kirakatba kihelyezni a termékeket tilos.

Egyéb személyi szolgáltatás esetén (pl: fodrászat, kozmetika) a termékek az üzletekben elhelyezhetők, úgy, hogy azok az utcafrontról ne legyenek láthatóak.

A fent leírtaktól eltérő speciális, jelen üzletszabályzatban nem tárgyalt esetekben, a Geoproduct vezetősege, vagy a területileg illetékes országigazgató döntései az irányadóak.

Minden szervezeti felépítési információ, különösen az alsóvonal szervezetről, valamint a bónuszokról szóló összefoglalók a Geoproduct kizárólagos üzleti titkát képezik, és bizalmasak. Minden olyan független Termékforgalmazónak, aki ilyen információval rendelkezik, bizalmasan kell kezelnie azt, biztosítania kell titokban maradásukat, és tartózkodnia kell minden olyan felhasználástól, amely nem a saját értékesítési szervezet működtetésével kapcsolatos működést támogatja.

A Geoproduct védjegyek korlátozott felhasználása:

A „ZMP” név és a Geoproduct ábrái a Geoproduct kizárólagos tulajdonát képezik. Ezek a termékeken is jól látható védjegyek a következők:



Zeomineral Products



Hand Made



Bio-coherent Ingredients



Geoproduct embléma / felirat

A termékforgalmazó jogosult előadásai, vagy promóciója során ezeket használni. A védjegyek kizárólag a termékforgalmazói szerződésnek és a Geoproduct üzletpolitikájának megfelelően használhatóak. A termékforgalmazó nem követelheti a Geoproduct megjelöléseinek tulajdonosi jogát (így nem jelenthet be olyan doménnevet, amely Geoproduct, Zeomineral Products, ZMP vagy egyéb más összetéveszthető megjelölést tartalmaz), kivéve, ha ehhez a Geoproduct előzetesen írásban hozzájárul.

A védjegyek, megjelölések fontos értékei a Geoproduct termékeinek, ezért rendkívül értékkel bírnak. A termékforgalmazó nem reklámozhatja a ZMP termékeit más módon, mint a Geoproduct által jóváhagyott, engedélyezett reklám- és promóciós anyagokkal. Bármilyen Geoproducttal és ZMP-vel kapcsolatos nyomtatott, rögzített vagy más módon elkészített anyagot terjesztés, sokszorosítás előtt a Geoproducttal vagy a területileg illetékes országigazgatóval jóvá kell hagyatni. A termékforgalmazó beleegyezik abba, hogy nem tesz negatív, lealacsonyító kijelentéseket a ZMP-ről, Geoproductról, a javadalmazási módszerről, vagy jövővelmi lehetőségekről.

A hálózatépítés arany szabályai:

Általános arany szabályok nincsenek, minden üzlet egyedi. És mivel ez egy személyes jellegű üzlet, ezért a személyes jelenlét, varázs, meggyőzőerő mind egyszerre kell, hogy érvényesüljön. A szponzorok fe-

lelőssége, hogy alsóvonalait jól képezzék a termék ismerete, különleges tulajdonságai tekintetében. A felsővonalak felelőssége, hogy alsóvonalait folyamatosan motiválják, felügyeljék a vásárlások ütemét, ugyanakkor a túlkapások ellen is figyelmeztessék a forgalmazókat. A személyes jellegű üzlethez természetesen egy személyes jellegű forgalmazói szerződés is tartozik. A szerződés megkötésével a Geoproduct munkatársa lesz a termékforgalmazó, – ez nem hagyományos munkaszerződéses kapcsolat – a közös hálózatépítés, valamint a termékek forgalmazása tekintetében.

Az üzlet lendületbetartásához a következőkre kell folyamatosan figyelni:

- 3 ÖTP a MT szint eléréséhez (2 hónapon belül).
- 3 ÖTP-ből 1 igazolt személyes TP az ATF státuszhoz. Ez a MT szinteknél fontos (havonta).
- Az üzlet mélysége a termékforgalmazó stabil jövedelem forrását, az üzlet szélessége az azonnali pénzügyi bevétel lehetőséget hordozza.
- VB szinten a jogosultságra vonatkozó paraméterek megtartása fontos, valamint az alsóvonalak folyamatos támogatása.
- Minden termékforgalmazó a felsővonalaitól tanul, alsóvonalait tanítja, így képi saját magát.

Zárszó

... az emberiség úgy kezdődött, hogy az ember felvett egy követ.

A társadalom fejlődését, változásait nem a különböző izmusokkal leírt társadalmi folyamatok, hanem a földkéreg anyagainak folyamatos, szakaszos használatbavétele határozta és határozza meg.

Úgymint: Kőkor – rézkor – bronzkor – vaskor – acél korszaka – alumínium korszaka – nyom - ritkalelemek korszaka, vagy az energiahordozókat tekintve a kőszén – kőolaj – nukleáris energia időbeli felismerési, felhasználási szakaszai.

Napjainkban ez utóbbi korszakot éljük. Az emberiség társadalmi fejlődésének alapja is tehát a földkéreg anyagainak használatba vétele.”

*Dr. Mátyás Ernő (1935–2012)
geológus, a földtudományok kandidátusa*

Legyen a Zeomineral Products termékek rendszeres fogyasztója!