



Şirket İlkeleri (V141218)

Bölüm 1: Tanımlar

Bölüm 2: Haklar ve Prensipler

Bölüm 3: Tazminat Planı ve Kazançlar

Bölüm 4: Ödemeler

Bölüm 5: Ürün temsilcisi/Distribütörlük hakkının sona ermesi.

Bölüm 6: Şirketten Ürün Temini

Bölüm 7: İade/İptal Şartları

Bölüm 8: Ürünlerin müşterilere perakende olarak satışı

Bölüm 9: Reklam

Bölüm 10: Bayilik değişiklikleri ve devir şartları

Bölüm 11: Bayilik anlaşmasının fesih edilmesi şartları

Bölüm 12: Fiyatlandırma

Bölüm 13: Çeşitli Hükümler

Bölüm 1- Tanımlar:

1.1: One More Medikal San. Ve Dış Ticaret A.Ş. & OneMore Europe B.V. bundan böyle birlikte veya tek tek “**ŞİRKET**” olarak anılacaktır.

1.2: Şirket Türkiye’deki faaliyetlerine tüzel kişilik olarak 30.09.2014 tarihinde Avrupa faaliyetlerine ise, 08.06.2016 tarihinde başlamıştır. Şirketin Türkiye dağıtım merkezi Bahçeşehir 2. Kısım Mahallesi, 10. Cadde, Mefankent Sevgi Sitesi Villaları No:11/AC Başakşehir/İstanbul, Avrupa dağıtım adresi ise, Markgraafaan 43 3131 VK Vlaarginden Hollanda’dır.

1.3: Distribütör: Şirkete her nevi yazılı ve/veya elektronik ortam sayesinde kayıt olmuş ve ürün olarak iş yapma hakkına sahip olmuş katılımcılara verilen isimdir. Bundan böyle “**Ürün Temsilcisi**” olarak anılacaktır.

1.4: Sponsor: Ürün temsilcilerinin kendi pazarlama haklarının aynısına sahip olan ekip arkadaşlarına vermekle zorunlu oldukları iş yapma becerilerini artırıcı ve yönlendirici çalışmadır. Her bir ürün temsilcisi, kendi ekiplerine dahil ettiği diğer ürün temsilcilerinin iş yapma becerilerini geliştirmek adına, onlara sponsorluk yapacağını, başlangıçtan itibaren kabul ve taahhüt etmiştir.

1.5: Network Marketing: Ağ pazarlama olarak ta bilinen bir satış formasyonudur.

1.6: QV: Şirket içinde iş yapan ürün temsilcilerinin ürün aldığı zaman sisteme yansıyan puan değerlerine verilen kısaltmadır.

1.7: Binary: İkili sistem network marketing pazarlama stratejisidir.

1.8: Kazanç Planı: Şirket tarafından belirlenmiş olan tazminat planına denir. Bundan böyle “**Tazminat Planı**” olarak adlandırılacaktır. Tazminat planı, aktif ürün temsilcilerine kendi akredite satışları ve kendi sponsorluklarındaki grubun satışları için anlık, haftalık, aylık ve üç aylık satış primi ve diğer ödülleri kazanması imkanını tanımaktadır. Şirketin tazminat planı ve teşvik programları, kişisel distribütörlük hizmeti olarak, organizasyonunu sağlam bir şekilde tesis etmek üzere oluşturulmuştur. Bu oluşuma, perakende olarak satışabilecek ürünlerin sponsorluğu ve satın alınması da dahildir.

1.9: Kariyer: Şirket tarafından belirlenen tazminat planı içinde iş yapan ürün temsilcilerinin tazminat planında belirtilen hedefleri bireysel çabaları ile gerçekleştirmeleri durumunda sistem içinde kazanacakları ünvanları belirler.

1.10: Komisyon: Distribütörlerin şirket tarafından belirlenmiş olan tazminat planına göre bireysel çabaları sonucunda anlık, haftalık, aylık ve üç aylık ve e-ticaret yolu ile hakettikleri kazançların genel adıdır.

1.11: Akredite Satış: Doğrudan şirketten satın alınan ürünlerin satışını tanımlar.

1.12: E-Ticaret: İnternet üzerinden şirketin tüm ürün temsilcilerine işlerini internet üzerinde de geliştirmelerine yönelik tahsis etmiş olduğu internet sitesi olan katilimciadi.onemoreglobal.com internet adresinde nihai tüketicilere yapmış olduğu satışların genel adıdır.

1.13: Wallet: Şirketin tüm ürün temsilcilerine tahsis ettiği e-cüzdana verilen isimdir.

1.14: Paket puanları: Şirketin tüm temsilcilerine sunmuş olduğu distribütörlük paketlerinin Euro karşılığı sistem içinde değerlerini gösteren puanlardır. Şirketin puan değerinin adı olan QV olarak hesaplanır ve şirket tarafından ilan edilir.

QV DEĞERİ	TUTAR (EURO)
100 QV	€141,80
300 QV	€511,00
650 QV	€950,00
1000 QV	€1.411,00

Bölüm 2- Haklar ve Prensipler:

Genel Prensipler:

2.1: Şirket One More International, One More Medikal, Painless Night GLU, Slim Style, B12 Plus, Melatonin Plus ve tescil edilmiş ve/veya edilecek markalarının tescilli malikidir. Bu markalar altında hiçbir nam ve ünvan altında ürün temsilcileri hak sahibi olmamak ile birlikte resmi makamlarca tanınan şirket yetkilisi değildir. Şirketin yazılı onayı olmadan bu markaların herhangi bir mecrada (internet, yazılı, basın, sosyal medya vb) izinsiz kullanılması kesinlikle yasak olup, ürün temsilcilerinin bireysel hataları neticesinde doğacak hasarlardan şirket asla mesul değildir.

2.2: Ürün temsilcileri, resmi makamların belirlemiş olduğu çerçeve ve şirketin etik ilkelerine uymak koşulu ile her türlü tanıtım, reklam ve benzeri faaliyetle ticaretlerini genişletme haklarına sahiptirler. Şirket herhangi bir zaman diliminde ürün temsilcilerini denetleme ve/veya uyarı verme hakkını saklı tutmaktadır.

2.3: Ürün temsilcileri, yalan beyan, aldatıcı reklam, hayalperest gelirleri ve bunlarla sınırlı olmamak üzere diğer hatalı beyanlar kullanarak herhangi bir durumda şirkete ve/veya diğer ürün temsilcilerine zarar verecek eylemlerde bulunmaları durumunda, şirketin kendilerinin distribütörlüklerini uyarı yapmaksızın fesih edeceğini, ayrıca uğranabilecek zararlara istinaden tazminat talep haklarının kendileri aleyhine öne sürülebileceğini peşinen kabul ve beyan ederler.

2.4: Şirket, şirket sözleşmesinde ayrıntılı olarak tanımlanmış olan sağlıklı ağırlık bantları, zayıflama bantları, enerji bantları ve bunlarla sınırlı olmamak üzere diğer ilgili medikal ürünlerin satışı ve dağıtım faaliyetini yürütmektedir.

2.5: Şirket, bağımsız ürün temsilcilerini, ürünleri kullanımlarında ve perakende satışlarda cesaretlendirip, destekleyen bir içeriğe sahiptir. Şirket ürün temsilcilerine, sektördeki yüksek kaliteli ürünleri, onlara destek veren şirket personeli ve tazminat planı ile ulaştırır. Şirket sisteminde ürün temsilcilerinin kârı ve ekip pazarlaması en önemli unsurdur. Şirket, ürün temsilcilerine ve nihai tüketicilerine sunduğu ürünleri kullanımlarını vasıtası ile yaşam kalitelerini yükseltmelerini amaçlar ve herkese eşit şartlarda düzenli bir çalışma olanağı sunar. Şirket, çalışmadan veya sadece başkalarının gayretlerine güvenerek ürün temsilcilerinin finansal başarıyı yakalayacağını hiçbir surette garanti etmez. Şirket tazminat planı, ürünlerin satışları üzerine kurulmuştur. Ürün temsilcisi, başarı veya başarısızlığı kendi kişisel çabasına bağlı olan, bağımsız sözleşme yapan kişidir. Şirket, tazminat

planının önemli amacı, satışları yükseltmek ve şirketin yüksek kalitedeki ürünlerini ürün temsilcileri ve nihai tüketici ile paylaşmaktır. Ürün temsilcilerinin öncelikli olarak amacı, ürün temsilcilikleri vermek, satış organizasyonları kurarak satış yapmak ve şirketin ürünlerinin kullanımını artırmaktır. Şirket, kazanç planının her seviyesindeki bağımsız ürün temsilcileri her hafta perakende satış yapmaları için desteklenir ve teşvik edilir. Ayrıca Şirket, ürün temsilcilerinden gerçekleştirmiş oldukları satışlarının kayıtlarını tutmalarını istemektedir. Başarılı ürün temsilcileri pazar hakkındaki mevcut bilgilerini eğitim programlarına katılarak kazanıp, hem kendi kişisel perakende satışlarını artırır, hem de başkalarına sponsor olup onların satış yapmalarını da sağlarlar.

2.6: Şirket ürünlerini, tüketicilere satış yapmak ve teslim etmek üzere bağımsız ürün temsilcileri, kişisel distribütörlük hizmeti olarak tazminat planı aracılığıyla satmaktadır. Tazminat planının bütün düzeylerinde bulunan ürün temsilcileri her hafta perakende satış yapması ve bu satışların kayıtlarını tutması zorunludur. Şirket tazminat planında dürüstlük, gelişmiş ülkeler ticari teamülleri ve bütünlük ilkeleri esas alınmış olup, herkese başarıya ulaşılması için eşit ve adil imkanlar azami oranda sunulmaktadır.

2.7 Şirket ilkeleri, uygun satış ve pazarlama yöntemleri için gerekli olan kuralları ve ilkeleri göstermek, uygun olmayan satış ve pazarlama yöntemlerinden ve yine uygun olmayan, yolsuz ve yasa dışı işlemlerden kaçınmayı sağlamak üzere belirlenmiştir.

2.8: Bu şirket ilkeleri gerekli görüldüğünde şirket yetkili organları tarafından değiştirilebilir, tadil edilebilir ve genişletilebilir, şirket bu hakkını saklı tutmaktadır. Bu değişiklikler ürün temsilcilerine, şirketin resmi internet sitesi olan www.onemoreinternational.com, veya www.onemorebackoffice.com adresinde veya ürün temsilcilerinin şirkete beyan onemorebackoffice.com adresinde beyan ettikleri elektronik posta adresine e-posta gönderilmesi yolu ile duyurulacaktır. Bütün ürün temsilcilerinin şirket ilkelerini bilmesi ve uygulaması zorunludur. Yapılan değişikliklerin değişiklik tarihi itibarı ile yürürlüğe girdiğini ve bu değişiklikleri ürün temsilcilerinin ilgili web sayfalarından takip etmesi kendi sorumluluklarındadır. Şirket bu konuda ilgili sayfalarda değişiklikleri yayınladıktan sonra, ürün temsilcileri yeni etik ilkeleri prosedürleri ve politikaları zımnen kabul etmiş sayılacak olup, bu konuda ürün temsilcilerinin bilgi eksikliği kabul edilmeyecektir.

2.9: onemorebackoffice.com ve katilimciadi.onemoreglobal.com (şirket tarafından ürün temsilcilerine tahsis edilen internet sitesi) adreslerinde bulunan kayıt formunu dolduran ve şirket tarafından onaylanan herkes, şirket markasının ve ürünlerinin bir ürün temsilcisidir ve şirket tarafından belirlenen kural ve kaidelere uyacağını kabul ve taahhüt eder.

2.10: Her bir ürün temsilcisi şirkete vermiş olduğu elektronik posta, sabit telefon, cep telefonu ve posta adresinin doğru ve kendisine ait olduğunu beyan etmiştir. Gerek hukuki, gerekse iş akışı açısından yapılacak bütün yazışma ve haberleşmenin doğru bir şekilde sürmesi, kişilerin beyan edecekleri muhtelif iletişim bilgilerine muhtaçtır. Doğru verilmeyen iletişim bilgilerinden kaynaklanacak her türlü hukuki ve iş akışı problemlerinden, ürün temsilcisinin kendisi sorumludur. Hatalı/eksik bilgi paylaşımı dolayısı ile oluşacak hiçbir zararda şirketin nihai olarak herhangi bir sorumluluğu yoktur. Ürün temsilcisi başlangıçta doğru ve eksiksiz vermiş olduğunu kabul ettiği iletişim bilgilerinin zaman içinde değişmesi (örnek taşınma vb.) durumunda, şirketi ivedilikle yazılı olarak haberdar edeceğini ve yeni iletişim bilgilerini şirket ile paylaşacağını kabul ve taahhüt eder.

2.11: Her bir ürün, ürün temsilcilerinin KDV dahil ürün alış fiyatları ile doğrudan orantılı bir QV puan değerine sahiptir. Ürünlerin ve şirketin tanıtımının sağlanmasına dair her türlü basılı malzemelerin herhangi bir QV puan değeri yoktur.

2.12: Herhangi bir ürün temsilcisinin, sona ermedikçe ve yeniden sponsorluğu yapılmadıkça, bir kez elde ettikten sonra, aynı düzeyde kalması için herhangi bir şart bulunmamaktadır.

2.13: Herhangi bir ürün temsilcisi, ait olduğu sponsor grubundan, hakkaniyete uygun zorunlu durumlar dışında ve şirket tarafından uygun görülmediği sürece, haklarını başa bir kişiye devir edemez. Sadece zaruri durumlar ve şirketin nihai kararında uygun görmesi durumunda (Şirketin uygun görme zorunluluğu yoktur.) hesap devir işlemleri yazılı olarak gerçekleşir. Bu devir gerçekleştikten sonra eski ürün temsilcisinin ilgili hesapla alakalı geleceğe dönük hiçbir hakkı kalmamış olmasına rağmen, geçmişte gerçekleştirmiş olduğu işlemlere dair hukuki sorumluluğu devam etmektedir.

2.14: Ürün temsilcilerinin, sponsorluğunu yapmakta olduğu ürün temsilcisi grup ya da gruplarından (e-ticaret komisyonu ve hızlı başlangıç bonusu komisyonu hariç) prim kazanabilmesi için, o ay içinde şirketten ürün alışverişinin olması gerekmektedir. Ürün temsilcisi aktif olmadığı haftalar ve aylar için söz konusu iki gelir modeli haricinde komisyon kazanamaz. Takip eden hafta veya ay da tekrar aktif duruma geçen ürün temsilcisi geri dönük hafta veya aylardan komisyon talebinde bulunamaz. Yalnız aktif olduğu dönemlerde ekiplerinin ve kendisinin gerçekleştirmiş olduğu puanları pasif duruma geçtiğinde de silinmeyecektir. Sadece aktif olmadığı dönemde gerçekleşen ciro sal ve puansal hareketlerden komisyon kazanamayacaktır.

2.15: Şirket ürün temsilcilerine ilk sipariş tarihinden bir ay sonraya kadar, ara farkı ödeyerek herhangi bir üst pakete geçme imkanı sağlar. Örn: (100) QV'lik sipariş vermiş ürün temsilcisi, siparişinin onay tarihinden itibaren bir ay içerisinde (369) € ödeyerek (300) QV'lik pakete yükselbilmektedir.

2.16: Ürün temsilcileri, alt ekiplerinde bulunan distribütörlerinin kariyer durumlarına ve ekiplerinde oluşturdukları puan hacmine göre kariyer kazanırlar. Buna göre, alt ekibinde, kısa hattında (bir haftada) (500) puan (QV) oluşturmuş olan kişi "Rookie", kısa hattında (bir haftada) (3000) puan oluşturan ve kişisel distribütörlerinden iki tanesi "Rookie" olan kişi "Beginner", kısa hattında (bir haftada) (6000) puan oluşturan ve kişisel distribütörlerinden üç "Rookie" oluşturan kişi "Apprentice", kısa hattında (bir haftada) (15.000) puan oluşturan ve kişisel distribütörlerinden, 4 "Rookie" + bir Adet Beginner oluşturan kişi "Assistant", kısa hattında (bir haftada) (30.000) puan oluşturan ve distribütörlerinden, beş tanesi "Rookie" + bir Beginner + bir Apprentice olan kişi "Master", kısa hattında (bir haftada) (50.000) puan oluşturan ve kişisel distribütörlerinden, altı "Rookie" + iki "Beginner" + iki Apprentice oluşturan kişi "Pearl Master", kısa hattında (bir haftada) (150.000) puan oluşturan ve kişisel distribütörlerinden, yedi "Rookie" + üç "Beginner" + iki Apprentice + bir Assistance oluşturan kişi "Sapphire Master", kısa hattında (bir haftada) (250.000) puan ve kişisel distribütörlerinden, sekiz "Rookie" + dört "Beginner" + üç Apprentice + iki Assistant + bir Master oluşturan kişi ise "Diamond Master" kariyerine sahip olacaktır. Söz konusu yukarıda belirtilen puanlar, (1) hafta içinde oluşturulmalı ve haftanın mesai günü olan pazartesi günü saat 00.00 ile pazar günü saat 23.59 arasında oluşturulmalıdır.

2.17: Ürün temsilcileri QV puanlarının takibinden bizzat kendileri sorumludurlar. Ürün temsilcileri tazminat planı uyarınca gerekli QV puanları toplayamamış olmaları durumunda şirket herhangi bir sorumluluk taşımaz.

2.18: Şirket fiyat, QV ve CV değişiklikleri hakkında en az 1 ay öncesinden bilgi vermeyi taahhüt etmektedir.

2.19: Ürün temsilcileri, şirket ürünlerinin ve basılı malzemelerinin, herhangi bir perakende satış mağazasında, eczanede ve/veya bunlarla sınırlı olmamak üzere, diğer her türlü işletmede sergilenmesine ya da sergilenerek satılmasına izin vermeyeceklerdir. Bu yerlerin sahibi ya da yöneticisi aslen şirket ürün temsilcisi olsa bile bu husus kesindir. Bu kişiler, şirket ürünlerinin satışına, kendi kuruluşlarından ayrı olarak ve Şirket ilkelerine uygun olacak şekilde devam edebilirler. Ayrıca bu tür bir ürün temsilcisinin sponsoru, şirket ilkelerinin uygulanmasını sağlamakla görevlidir. Aksi taktirde şirket ilkelerinden sorumlu kişi aynı zamanda sponsor olacaktır. Hizmet amaçlı kuruluşlar (medikal sağlık hizmeti veren kurumlar, güzellik salonları, sağlık kulüpleri vs gibi), bu kuralın istisnası olabilirler. Bununla beraber satılacak olan ürünlerin verilen hizmet ile ilgili olması veya ilişkili olarak kullanılması ve bu konuda şirketin yazılı onayının alınması gerekmektedir. Şirket tarafından onay verilmesi halinde bu kuruluşların sadece hizmet verdikleri bölümlerinde şirket ürünlerinin teşhir edilmelerine ve satılmalarına izin verilecektir.

2.20: Şirket ürünleri, şirket ürün temsilcisi olmayan üçüncü kişiler tarafından hiçbir şekil ve şart altında satılamazlar.

2.21: Şirket ürünleri, şirket ürün temsilcileri ve üçüncü kişilerin ya da başkaca gerçek ve/veya tüzel kişilerin oluşturduğu web sitelerinde, kataloglarında veya her türlü elektronik ve/veya basılı görsel olgularda tanıtılamaz ve bu şekilde satışa arz edilemez. Bunun yapılması durumunda hukuki işlem başlatılarak ürünler toplatılacaktır.

2.22: Şirketimize ait olan tüm logolar, marka ve amblemler, marka haklarının korunmasına dair üye ülkelerde imzalanmış Madrid Protokolü, Türk Hukuk Mevzuatı için 556 sayılı Markaların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname, 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanununu ve her bir ülkenin haksız rekabet ile markalarını koruyan hükümleri ile koruma altındadır. Aksi belirtilmediği sürece şirketten yazılı izin almadan kopyalanamaz ve kullanılamazlar. www.onemoreinternational.com, onemorebackoffice.com ve katilimciadi.onemoreglobal.com internet sitemizde yayınlanan metin, görsel, ses, animasyon, video, bilgisayar kodları, dosyaları ve tasarımları ise 5846 sayılı yasa ve ilgili mevzuat gereği koruma altında olup, kopyalanması, kullanılması ve başka sitelerde yayınlanması yasaktır. Ek olarak söz konusu logo, marka ve amblemler, şirketin resmi sosyal medya hesaplarında da mevcut olmakla beraber aynı koruma kanunları bu hesaplar için de geçerlidir.

2.23: Bir ürün temsilcisi, uzman olmadığı veya yetkili olmadığı konularda herhangi bir iddiada bulunmamak, uygulama tavsiye etmemek konularına özen göstermekle yükümlüdür. Şirket kendi tarafından yayınlanmış olanların dışında, ürün temsilcisi tarafından ürünlerin yararları hakkında yapılan bir beyan ile ilgili olarak hiçbir sorumluluk kabul etmemektedir.

Özel Prensipler:

2.24: Şirket ile ürün temsilcisinin ilişkisi, iki asli taraf arasındaki akdi bir ilişkidir. Bütün ürün temsilcileri bağımsız distribütörlük almış kişilerdir. Bireysel işlerini, şahsi zamanlarını kullanarak, kendileri tarafından seçilecek araçlarla ve kendilerinin belirleyeceği yöntemlerle (şirket ilkelerine uygun olması şartı ile) yapacaklardır.

2.25: Tüzel kişiler ürün temsilcisi başvuru formu dolduramaz ve şirket ürün temsilcisi olamazlar.

2.26: Bir ürün temsilcisi kendisini One More International bağımsız kişisel distribütörü olarak tanımlayabilecek olup, bastıracağı kartlarında, diğer kırtasiye malzemelerinde ve reklâmlarında şirketin onaylanmış logosunu kullanabilecektir. Ürün temsilcileri hiçbir şekilde kendilerini bağımsız ürün temsilcilikleri dışında şirketin bayisi/vasisi veya resmi temsilcisi olarak tanıtamaz, kendi kırtasiye malzemelerinde veya reklâmlarında şirket adını kullanamazlar.

2.27: Bağımsız ürün temsilcileri, kendilerine mal ve/veya hizmet verdikleri alıcıya, kendisinin şirketin bağımsız ürün temsilcisi olarak hareket etmekte olduğunu ve ürün temsilcisinin, temin edilen malların/ hizmetlerin bedellerinin ödenmesinden kişisel olarak sorumlu olduğunu belirtmelidir. Temin edenler adına düzenlenen faturaların ürün temsilcisinin kendi adresine gönderilmesi gerekmektedir. Şirket, bağımsız bir ürün temsilcisi tarafından herhangi bir alıcıya karşı borçlu olunan paralar veya üstlenilen borçlar için herhangi bir şart altında sorumlu olmayacaktır.

2.28: Bir ürün temsilcisi şirket adına bir banka hesabı açmayacak ve kendisini şirket veya şirket yetkilisi olarak hiçbir şekilde tanıtmayacaktır.

2.29: Bir başka ürün temsilcisi tarafından çağırılarak tanıtım yapılmış ve bağımsız distribütörlük teklifi yapılmış olan kişilere bağımsız distribütörlük teklifi yapmak yasaktır.

2.30: Şirkete kayıtlı aktif olarak çalışmaya başlamış 1. derecedeki veya yakın akrabalarını sponsor değiştirmek amacıyla başka bir ürün temsilcilere kaydetmek yasaktır. Tespit edildiği zaman tüm alt ekibi ile birlikte asıl sponsorun altına kayıtlı alınır. İşlemi yapılan ürün temsilcilere şirket ilkeleri uyarınca işlem yapılır.

2.31: Şirkette faaliyette olan bir ürün temsilcisine hiçbir nam ve kazanç adı altında iş teklifi yapılmayacak ve yapılması durumunda şirket tarafından olayın ilk gerçekleştiği zaman teklifi yapan ürün temsilcisine üç ay boyunca valet durdurma cezası verilecektir. Bu ceza ürün temsilcisinin takip eden üç ay boyunca şirketten komisyon alamayacağı hak edemeyeceği anlamına gelmektedir. Aynı olayın tekrar oluşması durumunda ürün temsilcisinin hesabı şirket tarafından tek taraflı durdurulacak ve şirketle ürün temsilcisi arasındaki sözleşme tek taraflı fesih edilecektir.

2.32: Kişi şirketin ürün temsilcisi olmak için "Ürün Temsilcilik Başvuru Formunu" doldurmalıdır. Doldurulan bu formun şirket merkezine ulaştırılması gerekmektedir. Bu formun şirket tarafından onaylanması ve ürün temsilciliğinin onay tarihini takip eden (7) gün içinde ve ilk ürün alımını gerçekleştirmesi üzerine şirket bu kişiye şirket ilkelerinde ayrıntılı olarak belirtilen şartlarda ürün satmayı ve tazminat planındaki ödemeyi, ürün temsilcisinin şirket ile yapmış olduğu anlaşmayı ihlal etmemesi şartı ile, kabul eder. Ayrıca onemorebackoffice.com ve katilimciadi.onemoreglobal.com sayfasından sponsor tarafından yönlendirilerek benzer işlemler tekrarlanarak elektronik olarak ürün temsilcilik şartları oluşturulur.

2.33: ÜrünTemsilcilikBaşvuruFormunuimzalayanveonemorebackoffice.comsayfasındangiriş kodu alan her bir ürün temsilcisi Şirket İlkeleri ile ilgili kararlara uygun hareket etmeyi taahhüt eder. Şirketten her ürün satın alınması, Şirket ilkelerine uygun hareket etme taahhüdünün bir kez daha kabul edilmesi anlamına gelmektedir.

2.34: Aile bütünlüğü prensipleri gereği, 1.derece aile birliği bulunan bireyler, aile içinde sisteme ilk dâhil olan bireyin üst sponsorluğu altında, birinci derece aile bireyinin sponsorluğunda işi yapabilir.

Aksi durumların tespiti halinde şirket, durumu düzeltmek adına, söz konusu hesaplar için her türlü kararı alma yetki ve hakkına sahiptir.

2.35: Ürün temsilcisi olmak için pasif kayıt açan ürün temsilcileri kayıt tarihini müteakip 30 gün içinde e-ticaret sitesinden satış yapmak, bayii paketlerinden birine sahip olmak ya da bayilik vermek faaliyetlerinden hiç birini gerçekleştirmez ise hesap şirket tarafından devralınır ve hesap sahibi bu konuda peşinen hükümleri kabul ve taahhüt etmiş sayılır.

Bölüm 3- Tazminat Planı ve Kazançlar:

3.1: Şirket tazminat planı içinde e-ticaret satışları ve hızlı başlangıç bonusu haricinde olan tüm komisyonlar rookie kariyerinden önce başlamayacak olup rookie kariyeri tazminat planının ilk kariyer basamağına verilen isimdir. E-Ticaret satışları ve hızlı başlangıç bonusu ürün temsilcisinin aktif olup olmadığına bakılmaksızın ürün temsilciye ödenmektedir.

3.2: E- Ticaret Kazancı: Şirketin ürün temsilcilerine tahsis etmiş olduğu katilimciadi.onemoreglobal.com internet mecrası üzerinden nihai tüketiciye satış yapıldığı zaman oluşan komisyondur. Her bir ürün temsilcisinin kendi internet sitesi üzerinden gerçekleştirdiği satışlar sadece kendilerine yansıtılacaktır. Örnek olarak 118- TL KDV dahil bedelle internet sitesinden gerçekleştirilen bir nihai tüketici satışı için komisyon KDV hariç bedel üzerinden 100- TL üzerinden taksim edilecektir. Bu satışın toplam cirosu üzerinden ürün bedeli ve kdv düşülerek ürün temsilcisinin valetine yatırılacak olup geri kalan tutar da QV puan hesabına göre sistem üzerinde sanki network marketing satışı yapılmış gibi pay edilecektir. Böylece ürün temsilcileri internet üzerinden yapılacak her türlü E-Ticaret satışı neticesinde KDV Hariç bedel üzerinden satılan ürün bedeli düşülerek komisyona sahip olacaklardır. Bu satışlarda yazılı basılı materyal, Promosyon malzemeleri vb. gibi malzemeler her hangi bir komisyon oranına sahip değildir.

3.3: Hızlı başlangıç bonusu: Ürün temsilcisi kendisi ile aynı haklara sahip olan bir başka kişiyi ürün temsilcisi olarak şirket tazminat planına dahil etmesi durumunda yeni ürün temsilcisinin giriş yaptığı paketin QV puanı üzerinden %25- komisyonu, tahsilatı müteakip anında mevcut ürün temsilcisinin walletine Euro karşılığı olarak aktarılır.

3.4: Takım Bonusu: Ürün temsilcilerinin, o güne kadar vermiş oldukları en yüksek hacimdeki siparişlerine istinaden takım bonusu kazançlarına yönelik yüzdeler belirlenir ve o yüzdeler dilime göre kısa kol dengesinden prim ödemesi alırlar.

Bu ödemenin alınması için;

- Kısa kolda minimum o hafta 500 QV
- Bireysel kayıtlarında sağ ve sol bacakta bir (1)'er aktif ön sıra olmalıdır.
- Takım bonusu haftalık maksimum 20.000 Euro'ya kadar tahsil edilebilir. Kalan kazanılmış komisyonlar bir sonraki haftaya devir edilebilir.

Bu oranlar sırası ile aşağıdaki tabloda ürün temsilcisinin vermiş olduğu siparişlere göre yanlarında yazan oranlar olarak belirlenmiştir.

100 QV	%13	650 QV	%17
300 QV	%15	1000 QV	%19

Bir defa elde edilen yüzdelik dilim, alt yüzdeliklere düşüş göstermez. kişiler paketlerinde yükseltmeye gittikleri takdirde ise takım bonusları yükseldikleri paketin yüzdelik diliminden hesaplanır. Fakat ürün temsilcilerinin aktif olmadıkları aylarda, bu kazançtan gelir elde etme hakları yoktur.

3.5: Döngü Bonusu: Bir ay içinde, bireysel olarak şirkete iki yeni ürün temsilcisi dahil eden (kısa ve uzun hattında birer adet olmak üzere) ürün temsilcisi ikinci dahil ettiği ürün temsilcisinin giriş tarihinden itibaren günlük komisyon kazanmaktadır. Bu komisyon ay sonu ürün temsilcisinin walletine yatırılmaktadır. Bu komisyon ürün temsilcisinin vermiş olduğu en yüksek sipariş miktarları baz alınarak aşağıdaki tabloda günlük ne kadar komisyon kazanılacağı belirlenmiştir. Bu komisyonda önceden dahil edilen ürün temsilcilerinin aktiflik yapması komisyonu tekrar kazandırmayacak olup her bir aktiflik döneminde sağ ve sol tarafa 1'er yeni ürün temsilcisi ile kazanılacaktır.

Verilen En Yüksek Sipariş	Günlük Komisyon	Verilen En Yüksek Sipariş	Günlük Komisyon
100 QV	€1,00	650 QV	€2,00
300 QV	€1,50	1000 QV	€3,00

Örnek olarak bu komisyon oranlarına göre aktiflik süresi olan 28 gün baz alındığında ürün temsilcisi kendi en yüksek siparişi 100- QV ise günlük (1) EUR kazanca ulaşabilecektir. Bu şekilde 1. Kaydını aktif olduğu zamanın 3. Günü ve 2. Kaydını yine aynı aktiflik zamanını 5. Günü gerçekleştirmesi durumunda aktiflik süresinin bitimine kadar olan 23- gün boyunca günlük (1) euro üzerinden kazanç sağlamaya hak kazanır. Toplamda hak ettiği 23- EUR aktiflik süresi bitiminde ürün temsilcilerinin walletine yatırılacaktır.

3.6: 3D Bonus: Bir ay içinde, bireysel olarak şirkete üç yeni ürün temsilcisi dahil eden ve yeni dahil edilen ürün temsilcilerinin de birinci sıra hareketleri ile birlikte toplamda 600- QV'lik hacim oluşturan ürün temsilcisi, ek olarak 100- €'luk bir gelir elde eder. Söz konusu kazanç, önceden dahil edilmiş birinci sıraların, aylık düzenli aktifliklerini yapmalarına istinaden de kabul edilmektedir. Bu kazanç sistemi aylık olmakla beraber, aktifliğin bitimine müteakip ürün temsilcilerinin walletlerine yatırılmaktadır.

3.7: 4X4 Bonus: Bir ay içinde, bireysel olarak şirkete dört yeni ürün temsilcisi dahil eden ve yeni dahil edilen ürün temsilcilerinin de birinci sıra hareketleri ile birlikte toplamda 1000- QV'lik hacim oluşturan ürün temsilcisi, 100- €'luk 3D bonusuna ek olarak, 100- €'lık bir gelir daha elde eder. Söz konusu kazanç, önceden dâhil edilmiş birinci sıraların, aylık düzenli aktifliklerini yapmalarına istinaden de kabul edilmektedir. Bu kazanç sistemi aylık olmakla beraber, aktifliğin bitimine müteakip ürün temsilcilerinin walletlerine yatırılmaktadır.

3.8: Araç Destek Bonusu: Üç aktiflik ayı boyunca, üst üste kısa kol dengesinde sınırsız alt ekibi ile, 15.000- QV puanlık hacim oluşturan ürün temsilcilerimiz, şirket Araç Planı'nı kazanırlar. Bu kazanca istinaden şirket tarafından belirlenen bir araç, asgari 12- ay azami 36- ay boyunca, kişilerin kullanımına sunulur. Ürün temsilcisi araç tesliminden itibaren uzun kol dengesinde 3.500- QV puan hedefini de gerçekleştirmek durumundadır. Ürün temsilcisinin kısa kol dengesinde 15.000- QV puan ve uzun kol dengesinde 3.500- QV puan hedefini takip eden 36 ay boyunca gerçekleştirmesi beklenir. Bu hedefleri gerçekleştiremeyen ürün temsilcilerinden hedefin ne kadarını gerçekleştiremedi ise araç kiralama bedelinin aynı oranda miktarı hesaplanarak nakden tahsil edilir. Araç kazanan bir ürün temsilcisinin, kısa bacak dengesinde hesabı bulunan bir başka temsilcinin araç kazanması durumunda, üstte bulunan temsilcinin her aktiflik dönemi içinde 2 yeni ürün temsilcisini uzun bacak dengesine dahil etmeli ve yeni dahil ettiği temsilcilerin de ön sıraları ile beraber toplamda 3500 QV'lik bir hacim oluşturmak durumundadır. Aracın yakıt, HGS-OGS, otopark, diğer her türlü deniz/otoyol ulaşım ücretleri kullanıcıya ait olmak üzere, geri kalan masrafları şirket tarafından karşılanır. Araç kullanıcısının

hafif kusurları ve kasti hareketleri kapsamında meydana gelen zararlar ile ücretler tamamen kullanıcının sorumluluğu altındadır. Şirket, ürün temsilcilerinin şirket ilkelerine aykırı hareket ettiğini tespit etmesi durumunda, aracı gerekçe belirtmeden geri talep etme hakkını saklı tutar. Geri talep edilen araçlar en geç (48) saat içerisinde şirket merkez adresine teslim edilmek durumundadır. Aracın hasarlı iade edilmesi durumunda şirket her türü hakkını saklı tutarak aracın hasarının tamamını veya bir kısmını ürün temsilcisinden tazmin edebilir. Bütün bu hususlara ilaveten her bir aracın yıllık 30.000- KM kullanım limiti bulunmaktadır. İşbu limitin aşılması halinde aracın şirket tarafından ilk kiralandığı kiralama sözleşmesinde yazılı ücretler, ürün temsilcisinden tahsil edilir.

Ayrıca araç kazanan ürün temsilcilerinin 4x4 gelir modelini de her ay düzenli olarak kazanıyor olması gerekmektedir. İş bu 4x4 gelir modelini her ay düzenli kazanamayan ürün temsilcileri araç kiralama bedelinin %50'sini şirkete ödemekle yükümlüdür.

Her halükarda araç kira sözleşmesi sonunda iade alınır.

3.9: Kariyer Bonusu: Şirket aşağıda belirtilen kariyere ulaşmış ürün temsilcilerine, karşılığında belirtilen ücretleri bir defaya mahsus olarak, elektronik cüzdanlarına yatırmayı taahhüt eder.

Elde Edilen Kariyer	Kazanılan Bonus Miktarı
Apprentice	€500,00
Assistant	€1.000,00
Master	€2.000,00
Pearl Master	€5.000,00
Sapphire Master	€10.000,00
Diamond Master	€25.000,00

3.10: Eşleşme Bonusu: Şirket, kazanılmış kariyere istinaden, ürün temsilcilerine alt ekiplerinin takım bonusu kazançlarına göre şirket tarafından belirlenmiş yüzdeler çerçevesinde ödemeler yapar. Bu ödemeler, o hafta elde edilmiş kariyer basamağına göre artabilir veya azalabilir. Aşağıda bahsi geçen kariyer planı her ay yeniden başlamak sureti ile, o ay içinde yapılmış toplam kısa kol cirosu baz alınarak ödenir. Eşleşme bonusu komisyonunda uzun kol ve kısa kol dengesinde en az 1 (bir) er aktif ön sıra ürün temsilcisi olması şartı aranmaktadır.

Sıra/ Kariyer	Rookie	Beginner	Apprentice	Assistant	Master	Pearl Master	Sapphire Master	Diamond Master
1. Sıra	%10	%25	%50	%50	%50	%50	%50	%50
2. Sıra			%10	%10	%10	%15	%25	%25
3. Sıra				%10	%10	%10	%10	%15
4. Sıra					%10	%10	%10	%10

3.11: Havuz Bonusu: Şirket bir yılı üçer aylık (4) eşit parçaya bölerek, tek seferde vermiş oldukları sipariş, 300- QV, 650- QV ve 1000- QV olan ürün temsilcilerini ayrıcalıklı bir başka kazanç planına dahil eder. Bu kazanç planında, şirket dünya genelinde satmış olduğu her 100- QV'lik sipariştten 2- €, her 300- QV'lik sipariştten 10- €, her 650- QV'lik sipariştten 20- € ve her

1000- QV'lik sipariŖten 30- E'yu ayırarak, dünya havuzuna aktarır. Bu dünya havuzu her (3) ayda bir, tek seferde en yüksek sipariŖi 300- QV olana bir pay, 650-QV olana iki pay ve 1000- QV olana üç pay Ŗeklinde dağtır. Bu gelirden faydalanmak isteyen ürün temsilcisi, aylık aktifliğini düzenli bir Ŗekilde yapmak durumundadır. Aylık düzenli aktifliğini bir defaya mahsus dahi olsa geciktiren ürün temsilcisi, dünya havuz kazanç sisteminden çıkarılır ve sıradaki ürün temsilcisi çıkarılan ürün temsilcisi yerine dünya havuzu kazanç sistemine dahil edilir. 3.12 Dünya havuzu kazanç sistemi, havuzda tek seferde maksimum 500- kiŖiden oluŖacak bir kazanç sistemidir. (500) kiŖinin üstünde kalan ürün temsilcilerimiz, ürün temsilcilik hakkını elde ettikleri tarihe göre sıraya girerler.

Bölüm 4- Ödemeler:

4.1: Ŗirket ürün temsilcilerine sunmuŖ olduğu valet sistemi üzerinden ilk ödemesini gerçekteŖtir. Ürün temsilcisi walletinde var olan gerçekteŖirmiŖ olduğu ciroasal ve puansal hareketlerin durumlarına göre hak ettiği kazancını ödeme olarak almak istediğinde öncelikle hesap sahibinin adı ve soyadı ile aynı TC Numaralı kiŖiye ait bir banka hesabını ödeme için Ŗirketle paylaşmak durumundadır. Bu Ŗekilde paylaŖılmayan banka hesaplarına Ŗirket ödeme yapmayacağını beyan eder. Özel durumlarda hesap sahibinin noter onayı olması durumunda Ŗirket hesap sahibinin haricinde bir baŖka kiŖinin banka hesabına ödemeyi yapabilecektir. Aksi herhangi bir durumda Ŗirket herhangi bir ödeme yapmayacağını peŖinen beyan eder.

4.2: Ŗirketten ürün temsilcilerinin kazanmıŖ olduğu tüm komisyonlarda ödeme talep eden ürün temsilcileri vergi mükellefi değiller ise %20- Stopaj vergisi komisyonlarından kesilerek onlar adına devlete ödenecek olup, kalan tutar ürün temsilcisinin banka hesabına havale / EFT olarak ödenecektir. Örnek olarak 1.000,00- EUR ödeme talep eden ürün temsilcisi %20- oran olan 200- euronun komisyonundan kesilerek devlete, kalan tutarın da 800- euronun Ŗeklinde kendi banka hesabına yatırılacağını kabul ve taahhüt eder.

4.3: Ŗirketten ürün temsilcilerinin kazanmıŖ olduğu tüm komisyonlarda ödeme talep eden ürün temsilciler vergi mükellefi olmaları durumunda Ŗirkete %18- KDV dâhil edilerek fatura kesmeleri gerekmektedir. İlgili faturanın Ŗirket muhasebe departmanına Türk Ticaret Kanunu hükümleri kapsamında ulaŖmadan ödemesi gerçekteŖtirilmeyecektir. Örnek olarak 1.000,00- EUR ödeme talep eden ürün temsilcisi KDV dahil 1.000,00- EUR tutarında fatura kesmek durumundadır. Ŗirket vergi mükellefi ürün temsilcilerinin vergi beyannamelerinin aylık olarak Ŗirkete beyan edilmesini zorunlu tutmaktadır. Vergi beyannamesini göndermeyen vergi mükellefi ürün temsilcilerine ödeme yapılmayacaktır. Ŗirket vergi borcu olan ürün temsilcilerinin ödemelerini ürün temsilcisinin vergi dairesine vergi borcuna istinaden ödeme olarak yapma hakkını saklı tutar.

4.4: Gerekli görüldüğu durumda Ŗirket ürün temsilcilerini de korumak adına ödemeyi gerçekteŖtirme veya gerçekteŖtirmeme hakkını saklı tutar.

4.5: Ŗirketin ödeme günü her hafta ÇarŖamba günüdür. Ödeme talep etme son günü sistem üzerinden her hafta salı günü saat 17.00 'a kadardır. Sistem üzerinden talep edilen ödemelerin, Ŗirket genel merkezindeki ilgili Salı günü saat 17.00'a kadar aramak sureti ile teyidi gerekmektedir. Bu saat ve tarihten sonra gelen ödeme talepleri bir sonraki ödeme döneminde Ŗirket tarafından ödenecektir. Ödeme talep eden ürün temsilcilerinin ödeme tutarlarının gerekli incelemeleri yapılarak herhangi bir soruna rastlanmaz ise ödeme talebi yaptığı haftadan bir sonraki haftanın ÇarŖamba günü Havale / EFT olarak ürün temsilcilerinin banka hesabına yatırılacaktır. Yani örnek olarak 1. Hafta Salı günü saat 17:00'a kadar sistem üzerinden ödeme talebi yapan ve Ŗirketi telefonla ödeme talebi yaptığına dair bilgilendiren ürün temsilcisi ödemesini 2. Hafta ÇarŖamba günü banka hesabına havale/ EFT olarak alacaktır.

4.6: Valet rakamları üzerinde 40- EUR euronun altındaki rakamların şirketten ödeme olarak talep edilmesi yasaktır. 40- EUR euronun üzerindeki rakamlar şirket tarafından ödeme talep eden ürün temsilcilerine ilgili vergileri düşülerek ödenecektir.

4.7: Backoffice sisteminde aktif görünmeyen temsilciler, aktifliklerini gerçekleştirene kadar e-wallet bakiyelerini nakit olarak talep edemezler. Fakat bu durum, backoffice walletlerinde bulunan tutarları sistem içerisinde kullanmalarına engel teşkil etmemektedir.

4.8: Wallet üzerinden bir başka ürün temsilcisine transfer edilen tutarlar şirket tarafından ödemesi gerçekleştirilmeyecek tutarlardır. Ancak ve ancak bu işlem sisteme yeni giriş yapılacak bir ürün temsilcisi var ise gerçekleştirilecek ve bu valet üzerinden yine bir başka ürün temsilcisinin walletine transfer edilen tutar yeni girişlerde kullanılacaktır. Bunun haricinde wallet üzerinden para transferi yasak olup bu işlemi gerçekleştiren ürün temsilcileri kötüye sistem kullanımı olarak değerlendirilecektir.

4.9: Türkiye dışı ürün temsilcilerinin ödemeleri de yine aynı usul ve kaidelere göre yapılacak olup ilgili ülkelerin vergi usullerine göre vergilendirilmesi yapılacaktır. Eğer o ülkede şirketin ofisi yok ve sadece internet üzerinden şirketin onlara tahsis ettiği imkanları kullanarak ürün temsilcisi ticari faaliyetlerini yürütüyor ise Türkiye vergi kanunlarına tabii olacağını kabul ve beyan eder.

Bölüm 5- Ürün Temsilcisi / Distribütörlük Hakkının Sona Ermesi

5.1: Bir ürün temsilcisi, ürün temsilcilik hakkı sona erdiğinde, sponsorluğunu yaptığı alt düzey grubu doğrudan ve şeması değişmeden, görevi sona eren ürün temsilcisinin sponsorunun altına geçer ve kendi mevcut kuruluş şemasını muhafaza eder.

5.2: Şirket tazminat planına göre belirlenen ürün temsilcilik hakları sadece gerçek kişiler için geçerli olup, şirketimiz ürün temsilcileri, kanunen kısıtlı kabul edilmeyen ve hukuk önünde zihin yönünden eksik görülmeyen gerçek kişilerden oluşmaktadır. Bu bağlamda her bir ürün temsilcimiz sadece kendi adına bir hesap açabilir, ikinci bir hesabı kendi adına açamaz. Açtığı ya da açmaya teşebbüs ettiği görülen ürün temsilcisi hakkında ihtara gerek duyulmadan kötüye kullanım çerçevesinde hukuki işlem yapılacaktır. Bu tarihten itibaren geçmiş dönemde bu şekilde hesap açtığı görülen ve sistemi kötüye kullandığı tespit edilen ürün temsilcilerin tarih sıralamasına göre ilk açtıkları hesap kabul edilecek olup diğer hesapları şirketimiz tarafından kapatılacaktır.

5.3: Ürün temsilcileri 18 yaşından gün almış olmak ve hukuken yüz kızartıcı suçlardan hüküm giymemiş olmak zorundadır. 18 yaşından gün almayan ve sisteme giriş aşamasındayolan beyanda bulunan ürün temsilcileri için şirket haklarını saklı tutar.

Bölüm 6- Şirketten Ürün Temini

6.1: Stoklama ve müşterek satın almalar ürün temsilcilerimize kesinlikle tavsiye edilmemektedir. Genel olarak stoktaki ürünlerinizin %75' i satılmadan ya da kullanılmadan yeni sipariş verilmemelidir.

6.2: Ürün temsilcileri ürün ve basılı malzeme siparişlerini direk olarak Şirketin GenelMerkezinine vereceklerdir. Ayrıca ürün temsilcileri online olarak onemorebackoffice.com ve katilimciadi.onemoreglobal.com sayfasına kendi kullanıcı adları ve şifrelerini girerek alışveriş yapabilir yeni kişisel distribütörlük temsilcilikleri verebilir. Şirket Genel Müdürlüğü tarafından zaman içerisinde ürün merkezlerinin belirlenmesi durumunda ürün temsilcileri, ürün ve basılı malzeme siparişlerini bu ürün merkezlerine de verebileceklerdir. Bu merkezler şirket tarafından ilgili web sitelerinde duyurusu yapılarak ürün temsilcilere duyurulacaktır.

Şirket sadece, bizzat tarafınızdan ve;

- Şirket merkezine gelerek verdiğiniz siparişleri,
 - onemorebackoffice.com ve katilimciadi.onemoreglobal.com internet sitesindeki ilgili alanlardan verdiğiniz siparişleri,
 - Elektronik posta göndermek sureti ile verdiğiniz siparişleri
- dikkate alacaktır.

6.3: Bir ürün temsilcisinin üçüncü bir kişiden kendisi adına sipariş vermesini ve/veya siparişini teslim almasını istemesi halindeki sorumluluk, o ürün temsilcisine aittir.

6.4: Ürün temsilcilik başvurusu onaylandığında yapılacak ürün temsilcilik girişleri tutarındaki ürün alımı dışında müteakip bütün siparişleri için minimum sipariş tutarı yoktur. Basılı evrak alımı, bu siparişlere dahil edilmez.

6.5: Hafta veya ay için üretilen cirodan tazminata hak kazanılabilmesi için bütün siparişlerin gerekli ödemeleri ile birlikte, o haftanın veya ayın son günü iş saatinin bitmesinden önce şirkete verilmesi gereklidir. Oluşabilecek tüm sıkıntı ve problemleri engellemek açısından bütün ürün temsilcilerinin siparişlerini, o haftaki veya ayki son sipariş tarihinden daha önceki yeterli süre içinde vermeleri konusunda teşvik edilmeleri gerekir. onemorebackoffice.com ve katilimciadi.onemoreglobal.com internet sitenizden her gün QV'lerinizi kontrol edebilirsiniz. Yeterlilik sağlama ve kariyer atlamanın son günü geç ulaşan ve iş gününün bitmesinden dolayı işlem görmeyen siparişlerden şirket sorumlu değildir.

6.6: Eğer sipariş ürün temsilcisi tarafından şahsen teslim alınmayacak ise, siparişin sevkiyatı için gereken işlemlerin, siparişin verilmesi anında yazılı olarak şirket merkezine bildirilmesi gerekmektedir.

6.7: Her bir sipariş için, siparişi veren ürün temsilcisi tarafından teslim alınması anında veya daha önce aşağıda belirtilen yöntemlerden herhangi biri kullanılarak ödemenin yapılması gerekmektedir. Siparişinin tüm tutarının tek bir yöntem ile ödenmesi zorunludur. Açık ve/veya cari hesap yöntemi ile kesinlikle çalışılmamaktadır. Siparişin teslim edilebilmesi için ödemenin mutlaka yapılmış olması ön şarttır.

- Şirket merkezinden elden teslimat halinde nakit olarak makbuz karşılığı veya kredi kartı ile,
- onemorebackoffice.com veya katilimciadi.onemoreglobal.com internet sitelerinden, kendi kullanıcı adı ve şifreniz ile yapacağınız, wallet, mail order veya sanal pos ödeme yöntemi ile,
- Otomatik ödeme talimatı ile.

KREDİ KARTI İLE YAPILACAK ÖDEMELERDE, BAŞKA BİR KİŞİNİN KREDİ KARTININ KULLANILMASI KESİNLİKLE KABUL EDİLMEMEKTEDİR. BUNDAN DOĞACAK PROBLEMLERDEN ÖTÜRÜ, ŞİRKET HİÇBİR SORUMLULUK KABUL

ETMEZ. SORUMLULUK TAMAMEN ŞAHSIN KENDİNE AİTTİR. BU DURUMUN TESPİT EDİLMESİ DURUMUNDA CEZAI ŞART UYGULANACAKTIR VE TEKRARI DURUMU İSE, TEMSİLCİLİĞİN İPTALİNE NEDEN OLACAKTIR.

Bölüm 7- İade/İptal Şartları:

7.1: Satın alınan bütün ürünlerin fatura üzerinden derhal kontrol edilmesi ve herhangi bir uygunsuzluk veya hasar halinde derhal şirket merkezine bilgi verilmesi gerekmektedir. Ürün temsilcisi bir kez ödemeyi yaptığında veya ödemeyi onayladığında ve ürünler teslim edildikten sonra satışlar artık kesinleşir. Siparişin bir kuryeden veya hizmet merkezinde teslim alınması halinde, herhangi bir eksiklik veya hasar ile ilgili olarak şirket merkezine (24) saat içinde bilgi verilmesi gerekmektedir. (8) gün içinde itiraz edilmeyen fatura içeriği ürünler vergi mükellefi tacirler için kabul edilmiş sayılır ve iade işlemi yapılamaz.

7.2 Ürün iadeleri ancak ürünlerin ayıplı olması durumunda yapılabilecektir. Ürün iadesi durumlarında para iadesi yapılmamakta (Ürün temsilcilik anlaşması fesih edilmediği sürece), iade edilen ürünlerin yerine aynı ürünler verilecektir. Farklı bir ürün ile değişim yapılmamaktadır.

7.3 Bir ay içerisinde bir sponsorun ekiplerinde birinci sıra kayıtları içinde toplamda üç adet cayma hakkı kullanılması durumunda şirket sponsora yazılı uyarı verecektir ve sponsoru denetlemeye alacaktır. Takip eden aylarda bu durumun tekrar yaşanması durumunda şirket sponsorun şirketle olan sözleşmesini tek taraflı olarak fesih edecektir ve kötüye sistem kullanımı tespit edildiği için fesih edilen ürün temsilcisine herhangi bir nam ve komisyon adı altında ödeme yapılmayacaktır. Fesih anına kadar şirkete vergi mükellefi olarak fatura kesmiş ise de bu faturalar ürün temsilcisine iade edilecek ve işleme alınmayacaktır.

Bölüm 8- Ürünlerin Müşterilere Perakende Olarak Satışı:

30 Günlük Memnuniyet Garantisi

8.1: Şirket, ürün temsilcileri ve nihai tüketiciler tarafından satın alınan ürünleri, şirket ilkelerine uygun olarak, aşağıda belirtilen koşullar uyarınca garanti etmektedir.

8.2 Ürün temsilcilerinin, müşterinin ürünü satın alma tarihini gösteren “Garanti Teslimat Makbuzu “ düzenlemeleri gerekmektedir. Garanti süresi bu tarihten itibaren (30) günün geçmesi ile sona erecektir. Sair hukuki haklar bundan etkilenmemektedir.

8.3: Garantinin uygulanması sırası, müşteri, ürün temsilcisi ve şirkettir.

8.4: Ürünü satmış ve satışın karşılığını tahsil etmiş olan ürün temsilcisi, kendisi tarafından geçmiş (30) gün içinde satılmış bulunan herhangi bir ürünün satış fiyatının %100'ünün kendi tüketici müşterisine geri ödenmesinden sorumludur. Müşterilerin memnun olmadıkları ürün ile ilgili Garanti Teslimat Makbuzu ve kalan ürün ve boş paket de dahil olmak üzere, paketleri iade ederek bu malı satın almış olduklarını kanıtlamaları gerekmektedir. Şirketin aynı ürün temsilcisi tarafından tekrarlanan ürün iadesini reddetme hakkı vardır.

8.5: Bölüm 6'da bahsedilen ve ürün temsilcisi tarafından teslim alınması gerekenlerin, ürün temsilcisi tarafından teslim alınması ve ilk satın alındıkları tarihten itibaren 7 gün içerisinde bunların şirket merkezine iade edilmesi gerekmektedir. Şirket bunların yerine yeni ürünler verecek olup, bunları başka ürünler ile değiştirmeyecektir.

8.6: Tüketici müşterinin ürün temsilcisine başvurması, fakat ürün temsilcisinin garantiye itibar etmemesi halinde, tüketici müşteri (30) günlük garanti süresinin sona ermesini takip eden ilk (7) gün içerisinde satın almış olduğuna dair kanıtlar ile birlikte, doğrudan şirkete başvurabilecektir. Bu kanıtların ve eğer varsa kalan ürünlerin ve ambalajların alınması üzerine şirket, kendi takdirinde olmak üzere, ürün yerine, aynı ürünün yenisini verebilecek veya satış fiyatını geri ödeyebilecektir.

8.7: Bir ürün temsilcisi (30) günlük garanti hükümleri gereğince perakendeci bir müşteriye ödeme yapmaması ve bu ödemenin şirket tarafından yapılması halinde, şirket şikayetin ortadan kaldırılması amacıyla tüketici müşteriye ödenen tutarı, ürün temsilcisinin komisyon ödemesinden kesmek hakkını saklı tutar. Bununla beraber şirket, bu tür iddiaları ürün temsilcisine yönlendirerek, olayın ürün temsilcisi vasıtası ile çözülmesi için elinden gelen gayreti gösterecektir.

8.8: Yukarıdaki iade hükümlerinden yararlanabilmek için, ürünlerin satıştan önce açılmaması, etiketlenmemesi ve veya yeniden paketlenmemesi gerekmektedir. Ürün temsilcisi tarafından satıştan önce bozulan paket yapısı veya değiştirilen ürün adet miktarları olması durumunda şirket sorumluluk kabul etmemektedir.

Bölüm 9- Reklam:

9.1: El ilanları da dahil olmak üzere reklam, pahalı ve boşa zaman harcanmasına sebep olabilir. Ürün temsilcisi reklam verme konusunda kendi uhdesinde olmak üzere reklam vermeyi tercih edebilir. Bu tercihe istinaden reklamlarında hiçbir şekilde sağlık ibaresi, sağlığa iyi gelir, iyileştirir vb. ifadeleri kullanmayacağını peşinen kabul ve taahhüt eder. Yüz yüze konuşmak şirketin işinde en yararlı yöntemdir. Buna rağmen reklam yapmak isteyen tüm ürün temsilcilerinin, öncelikle bütün reklamların yasal, nezih ve dürüst olmasına dikkat etmesi ve hangi çeşit reklam yapacak olursa olsun şirket tarafından onaylanmış basılı ve görsel malzemeleri kullanması gerekmektedir.

9.2: Şirket tarafından yazılı olarak onaylanmamış olan reklâmları kullanan ürün temsilcileri, reklâmlardan kaynaklanan soruşturmalar için tek başlarına sorumlu olacaktır. Eğer bir ürün temsilcisi, diğer ürün temsilcileri veya perakende müşteri adaylarını bir toplantıya davet edecek olursa, bu davette toplantının amacını kesin surette belirtmesi ve toplantıya davet edilen kişilerin hiçbir şey satın alma mecburiyetinde olmadıklarını onlara açıkça ve yazılı olarak anlatması gerekir. Davetlilere bağlantı kurdukları kişi hakkındaki detaylar; bu kişinin telefonu, faks numarası ve eğer var ise elektronik posta adresleri verilmelidir.

9.3: Ürün temsilcilerinin başka reklam malzemeleri yaratmak istemeleri durumunda, bunları kullanmadan reklam ilkelerine uygun olup olmadığını araştırmaları ve sonrasında Şirket genel merkezinden yazılı onay almaları gerekmektedir.

9.4: Reklam ve/veya diğer bütün mecralarda ürün temsilcisi tarafından verilen abartılmış ve gerçek olmayan tüm bilgiler şirket ilkelerine aykırıdır. Ürün temsilcisi vereceği reklamlarında öncesi sonrası görselleri, başkalarına ait telif hakkı içeren görselleri ve materyalleri kullanmayacağını peşinen kabul ve taahhüt eder.

9.5: Başkalarının kendilerine ödeme yapılacağı ve/veya mali kazanç sağlanacağı sözü ile bu sisteme katılmaya ikna edilmesi kesinlikle yasaktır.

9.6: Aşağıda bulunan maddelerin, şirket ilkeleri ve Türk Hukuk Mevzuatı gereği temsilcilerimiz tarafından icra edilmesi durumunda, cezai işlem uygulanacaktır.

- Sosyal medya paylaşımlarında, haslık adı ve tedavi eder, hastalığı iyileştirir, sağlığa iyi gelir vb aynı anlama gelebilecek cümle ve kelimelerin kullanılması,
- Herhangi bir mecrada ürünlerimizin ilaç, sağlık maddeleri, sağlık bantları gibi TEDAVİ EDİCİ ANLAMINA GELEN her türlü paylaşımının ve bilgilendirilmesinin yapılması,
- Her türlü mecrada öncesi/sonrası paylaşımlarının yapılması,
- Şirketimizin tescilli markalarının tamamının veya bir kısmının (One More, One More International, One More Painless Night GLU, One More Slim Style, One More B12 Plus, One More Melatonin Plus, One More Medikal Sanayi ve Dış Ticaret Anonim Şirketi, OneMore Europe B.V. ve bütün diğer tescilli markaların) adının geçtiği bir sosyal medya grubu, sosyal medya hesabı, internet sitesi, satış sitesi oluşturulması.

Söz konusu maddelerden herhangi birinin birinci ihlalinde 1 hafta süre ile backoffice sisteminin kapatılması, ikinci ihlalde 3 ay süre ile backoffice sisteminin kapatılması üçüncü ihlalde ise, temsilcilik sözleşmesinin süresiz fesih edilmesi ile sonuçlandırılacaktır.

Bölüm 10- Bayilik Değişiklikleri ve Devir Şartları:

10.1: Şirket genel müdürlüğü tarafından devir ile ilgili olarak önceden yazılı bir onay verilmiş olmadıkça, miras yolu ile gerçekleştirilenler hariç, diğer tüm ürün temsilcilik devirleri şirket ilkeleri gereğince kabul edilmemektedir.

10.2: Bir ürün temsilcisi hayatta olduğu sürece, ürün temsilciliğinin başka bir kişiye devir edilmesi yasaktır. Bu tür bir devir için şirket yönetim kurulu bütün durumları ve şartları gözden geçirecek ve bu devir ancak kurulun yazılı onay verilmesinden sonra yürürlüğe girebilecektir. Bu onayın verilip verilmeyeceği tamamıyla şirket Genel Müdürlüğünün insiyatifindedir ve onay verme zorunluluğu yoktur. Onay verilmesi halinde ise bu tür devirler için bölüm 5 de tanımlandığı gibi kişinin 18 yaşından gün almış olması ve hukuken yüz kızartıcı suçlardan hüküm giymemiş olması şartı aranır.

10.3: Bir ürün temsilcisinin “Yeniden Sponsorluk” dışında herhangi bir şekilde sponsor değiştirmesi Şirket İlkelerine aykırıdır. Sponsorların değiştirilmesi maksadı ile bir ikinci veya üçüncü ürün temsilcisi müracaatlarının yapılması durumunda, bu müracaatlar şirket tarafından kabul edilmeyecek, One More International sadece şirkete yapılan ilk müracaatı, faaliyette olan şirket ilkelerine uygun olması şartı ile değerlendirmeye alacaktır.

10.4: Yeni bir sponsor altında başlamak üzere ürün temsilcilikten istifa eden ürün temsilcilerin bekleme süreleri (6) aydır. Eğer bir ürün temsilcisi üyeliğini bitirmek istiyorsa bu isteğini genel müdürlüğe yazılı olarak bildirmelidir. İstifa işlemi, genel merkez tarafından istifa başvurusunun alındığı gün geçerli sayılacaktır. İstifa eden ürün temsilcisi, kariyer seviyesini ve alt gruplarını o güne kadarki edinmiş olduğu tüm haklarını (stoğunda bulunan ürünleri iade etme hakkı hariç) kaybeder. 6 ay sonra ürün temsilcisi, başvurusunu yeniden şirket genel merkezinin onayına sunabilir. Ürün temsilcilerinin yeniden sponsorluk yapabilmesi için “Şirket ilkelerine tam olarak riayet edeceğine” dair beyanlarını içeren yazıyı şirket genel merkezinden temin ederek almalı, imzalayarak notere onaylatmalı ve şirket

genel merkezine sunmalıdır. Böylece yeniden sponsorluk hakkını kazanan ürün temsilcisi, yeni sponsorunun altında ürün temsilciliği sürecini başlatır.

10.5: Kişinin şirket ile yapmış olduğu anlaşma, yapı itibari ile şahsidir ve ölüm haricinde temlik ve devri mümkün değildir. Ölüm durumunda ürün temsilcisi olabilme özelliklerini taşıyan ilk derece yakınlıktaki varislerin bulunması halinde iş bu anlaşma anılan varislerin ölümünü takip eden günlerde ve mirasçılık belgesinin alınmasını takip eden (2) ay içerisinde, aralarından seçecekleri kişi veya bu konuda anlaşma sağlanamadığı takdirde şirketin kendi taktirinde olmak üzere iş bu varislerin arasından seçeceği kişiye devredilecektir. Devrin yapılacağı ilk derece yakınlıktaki kişiler arasında 18 yaşında veya 18 yaşının üzerinde olan kimse olmaması durumunda ürün temsilciliği, mahkeme tarafından atanacak vasiye, bu vasinin şirket genel merkezi tarafından onaylanması şartı ile devredilecektir. Bu vasi, şirket ilkelerini ihlal etmediği sürece gerçek varisin ya da varislerin reşit olmalarına kadar ürün temsilciliğin ürün temsilcisi statüsünde kalacaktır.

10.6: İki ayrı sponsorluk hattının evlilik sebebi ile de olsa birleştirilmesi kabul edilmemektedir. Farklı iki hatta sahip ürün temsilcilikler, evlenme durumlarında, evlilik öncesi kurdukları ürün temsilcilik hatlarını, aynen kendi adları altında ayrı ayrı sürdürecektir.

Bölüm 11- Temsilcilik Anlaşmasının Fesih Edilmesi Şartları:

11.1: Şirket tarafından fesih, ürün temsilciliklerin bütün imtiyazlarının ve anlaşmadan kaynaklanan haklarının ve şirketin ürünlerini dağıtmak imtiyazının sona erdirilmesidir. Fesih, şirket ilkelerinde tanımlanmış bulunan ilkeleri ihlal eden, ilgili ülkelerin kanunlarına uymayan eylem veya işlemlerin bir sonucudur. Fesih ile gelir ve tazminat hak ediş primi kazanma imkanı da sona ermektedir.

11.2: Feshin söz konusu olduğu her durumda şirket genel müdürlüğü konu üzerinde karar verecek ve bu karar kesin ve bağlayıcı olacaktır. Fesih bu belgede tanımlanmış bulunan ilkeleri ihlal eden eylem veya işlemlerin bir sonucudur. Şirket veya herhangi bir personeli bu davranıştan haberdar oldukları zaman ürün temsilcisine bu davranışı durdurmasını ve bundan vaz geçmesini belirten yazılı bir uyarı gönderecektir. Eğer ürün temsilcisi bu uyarıya gerekli özeni göstermez ve ihlalden derhal vaz geçtiğini ve ivedilikle durduğuna dair anılan uyarıyı aldığı tarihten itibaren iki gün içinde yazılı bir taahhüt ile cevap vermezse, şirket ürün temsilcisinin anlaşmasını fesih etme hakkını saklı tutar.

11.3: Aşağıda belirtilen durumlar (Yalnız bunlarla sınırlı olmamak üzere) şirket tarafından derhal fesih sebebidir;

- Şirketimiz ürünleri haricinde herhangi başkaca bir ürünle çağrıştırmacı, bağdaşan, eşleşen veya aynı nitelikte olan bir mal ile birlikte bir şekilde reklamının yapılması,
- Benzer yasal olmayan veya ayıplı ürünlerin reklamının yapılması,
- Şirketin veya ürün temsilcilerininin maddi veya manevi menfaatlerini, kişilik haklarını ihlal eden davranışlar,
- Diğer bir ürün temsilcisininin olası müşterilerine, her türlü müdahale edilmesi,
- Şirket ürünlerinin kullanılması veya menfaatleri veya bir kişinin şirket ürün temsilcisi olarak ne kazanabileceği konusunda yanlış ve/veya hukuka aykırı bilgi verilmesi,
- Şirket basılı malzeme ve/veya ürünlerinin perakende mağazalar, eczaneler ve bunlarla sınırlı olmamak üzere, her türlü başkaca işletmede satılmasına veya teşhir edilmesine doğrudan veya dolaylı olarak sağlanması veyahut zımnen dahi olsa izin verilmesi.

- Şirket ürünlerinin boşaltılmasının, yeniden paketlenmesinin, veya yeniden etiketlenmesinin doğrudan veya dolaylı olarak sağlanması veyahut zimnen dahi olsa izin verilmesi.
- Onaylanmamış tanıtım malzemeleri basılması, üretilmesi, dağıtılması veya kullanılması ya da bu işlemlere yardımcı olunması,
- Şirket ilkelerinde belirtilmiş bulunan hüküm ve şartlardan herhangi birinin ihlal edilmesi,
- Ürün temsilcilerinin şirket veya ürün temsilcileri hakkında yanlış beyanlarda bulunması ve uygunsuz propaganda yapması.
- Temsilcinin kendini şirket yetkilisi olarak tanıtarak üçüncü şahıslardan şirket adına ücret, çek, senet ve bunlarla sınırlı olmamak üzere maddi kazanç talep etmesi.
- Şirket dahilindeki şirket bilgilerini üçüncü gerçek veya tüzel şahıslar ile şirketin yazılı iznini almadan paylaşmak, ifşa etmek, şirket ilkelerine aykırı olarak açıkta bırakmak.
- Ürün temsilcisinin One More Kurucu üyesi olsun veya olmasın, şirket dahilinde bulunan ürün temsilcilerine farklı bir Network Marketing işi teklif etmesi.
- Şirketin ve/veya şirkete ait diğer markalı ürünlerin marka değerini küçültecek her türlü davranış.
- Şirketin kurucu üye statüsüne sahip ürün temsilcilerinin, farklı bir doğrudan satış veya network marketing şirketinin propagandası ve reklamını her türlü ortamlarda direkt veya dolaylı olarak yapması ve şirket tarafından haksız rekabet olarak kabul edilecek her türlü davranış söz konusu ürün temsilcisinin birinci uyarıda backoffice erişiminin (3) ay süre ile kısıtlanması, bu ihlalin devamı durumunda, süresiz olarak kapatılması ile sonuçlanacaktır.

11.4: Bir ürün temsilcisi kendi ürün temsilciliğinin sona erdirmek isterse, şirkete (14) iş günü öncesinden yazılı bilgi vererek bunu yapabilecektir. Sona erdirme süresi bu yazılı bildirim şirket merkezine ulaşması tarihini takip eden (7.) gün sonundan itibaren işlemeye başlayacaktır.

11.5: Ürün temsilciliğini sona erdiren ürün temsilcisi, kazanç planındaki kariyerine ve zaman içinde kurmuş olduğu bütün alt düzeyini kaybeder.

11.6: Ürün temsilcileri sisteme katılma tarihini takip eden (14) gün içerisinde sözleşmesini fesih etmek isterse, sisteme katılma ile alakalı olarak şirkete ödemiş olduğu bütün paralar, şirket tarafından ürün temsilcisine iade edilecektir. Ancak aşağıda belirtilenler ile alakalı tutarlar, yapılacak olan bu ödemedeki kesilecektir;

- Kendisi tarafından satılmış olan mallar,
- Ürün temsilcisine teslim edilmiş bulunan ve şirkete iade edilmemiş veya geri gönderilmemiş olan mallar,
- Ürün temsilcisinin hatası sebebi ile bozulan iade edilmiş mallar,
- İade edilmiş mallar sebebi ile ürün temsilcilerine ödenmiş bulunan QV'ler ve bundan doğmuş tüm alacaklar ürün temsilcilerinden düşülecektir.

11.7: İade gönderimleri şirketin anlaşmalı olduğu nakliye firması ile yapılacaktır. İade işleminin bu şekilde gerçekleştirilmesi durumunda iade gönderim bedeli şirkete aittir.

11.8: Ürün temsilcisi sisteme katılma tarihini takip eden (14) günün dolmasından sonra sözleşmesini fesih etmek isterse, One More International son bir ay boyunca ürün temsilcisi tarafından sistem uyarınca alınmış bulunan malları geri alacaktır. Geri alma şartları aşağıda belirtilmiştir;

- Ürün temsilcisi tarafından malları için ödenmiş fiyattan geri alınacaktır,
- Ürün temsilcilerinin hatası sebebi ile bozulan, iade edilmiş malların bedeli kesilecektir,
- Mallar için ürün temsilcisi tarafından tahsil edilmemiş olan QV ve bundan doğmuş tüm alacak tutarları kesilecektir,

- İade edilen malların yeniden satılabilir durumda olması ve gerekli olan ürünler için son kullanım tarihlerinin geçmemiş olması gerekmektedir.

11.9: Ayrıca iade için gerekli olan gönderim bedeli ürün temsilcilerine aittir. Bu bedelin ürün temsilcileri tarafından ödenmeyip, şirket tarafından ödenmesi durumunda, ödenen bu bedel ürün temsilciye ödenecek paradan kesilecektir.

11.10: Yukarıdaki hükümler uyarınca ödenmesi gereken tutar, malların ürün temsilcileri tarafından şirkete iade edilmesi üzerine ödenecektir.

Bölüm 12- Fiyatlandırma:

12.1: Şirket ürünlerinin, ürün temsilcileri tarafından yapılacak alışverişlerde fiyatlandırma politikası aşağıdaki gibidir;

- 100- Puan: (İlk Sipariş) 141,8 €
- 300- Puan: (İlk Sipariş) 511,0 €
- 650- Puan: (İlk Sipariş) 950,0 €
- 1000- Puan: (İlk Sipariş) 1.411,0 €
- 100-Puan (İkinci ve devam eden siparişler) 129,9-€
- 300-Puan (İkinci ve devam eden siparişler) 499,0-€
- 650-Puan (İkinci ve devam eden siparişler) 938,0-€
- 1000- Puan (İkinci ve devam eden siparişler) 1.399,0- €

12.2: Bu hususta istisna tutulan, 18-25 yaş arasında bulunan ve öğrenci belgesini şirkete göndererek öğrenciliğini ispatlayan temsilciler için, 100- Puan'lık siparişi, %50- indirim ile, 77- € üzerinden fiyatlandırılacaktır. Sonrasında verilecek 2 sipariş (100 Puan olmak şartı ile) yine %50- indirim ile verilebilir.

12.3: Şirket fiyatlarda değişiklik yapma hakkını, ürün temsilcilerine bir ay önceden elektronik ortamda yazılı olarak bildirme şartıyla, saklı tutar.

12.4: Şirket Euro kurunu, Avrupa Merkez Bankası kurlarına endeksler. Bununla birlikte ürün temsilcilerinin çalışma faaliyetlerini desteklemek amacıyla, üst yönetimin aldığı karar doğrultusunda farklı bir kura sabitleyebilir.

12.5: Söz konusu fiyatlandırma, bütün Şirket ürünleri için geçerli ve paket adedi üzerinden hesaplanmıştır.

Bölüm 13- Çeşitli Hükümler:

13.1: Herhangi bir bilgi edinmek isteyen ürün temsilcilerinin sorularını ilk önce kendi sponsorlarına veya üst kademe sponsorlarına iletmeleri gerekmektedir. Sorunun bu şekilde çözülememesi halinde ise yardım veya talimat almak üzere doğrudan genel merkez ile temasa geçilmelidir.

13.2: Şirket, Şirket İlkeleri ve/veya kazanç planında önceden bilgi vermeksizin değişiklik yapma hakkını saklı tutar. İşbu değişikliğin takibi ürün temsilcilerine aittir.

13.3: Şirket İlkeleri, Tũrkiye Cumhuriyeti Kanunlarına ve Ticari Teammũllerine tabii olacaktır. İŞbu Şirket ilkeleri kapsamında, Şirket ile ũrũn temsilcileri arasında meydana gelebilecek uyuŐmazlıklarda İstanbul Mahkemeleri ve İcra Daireleri yetkilidir. İŞbu madde yetki sŕzleŐmesi yerine geçer.

13.4: Şirket, iŐinizi kurarken ve yũrũtũrken uymanız gereken Şirket ilkelerini ađıklamıŐtır. Her bir ũrũn temsilcisinin bu ilkeleri mutlaka bilmesi ve uygulaması zorunludur.

