

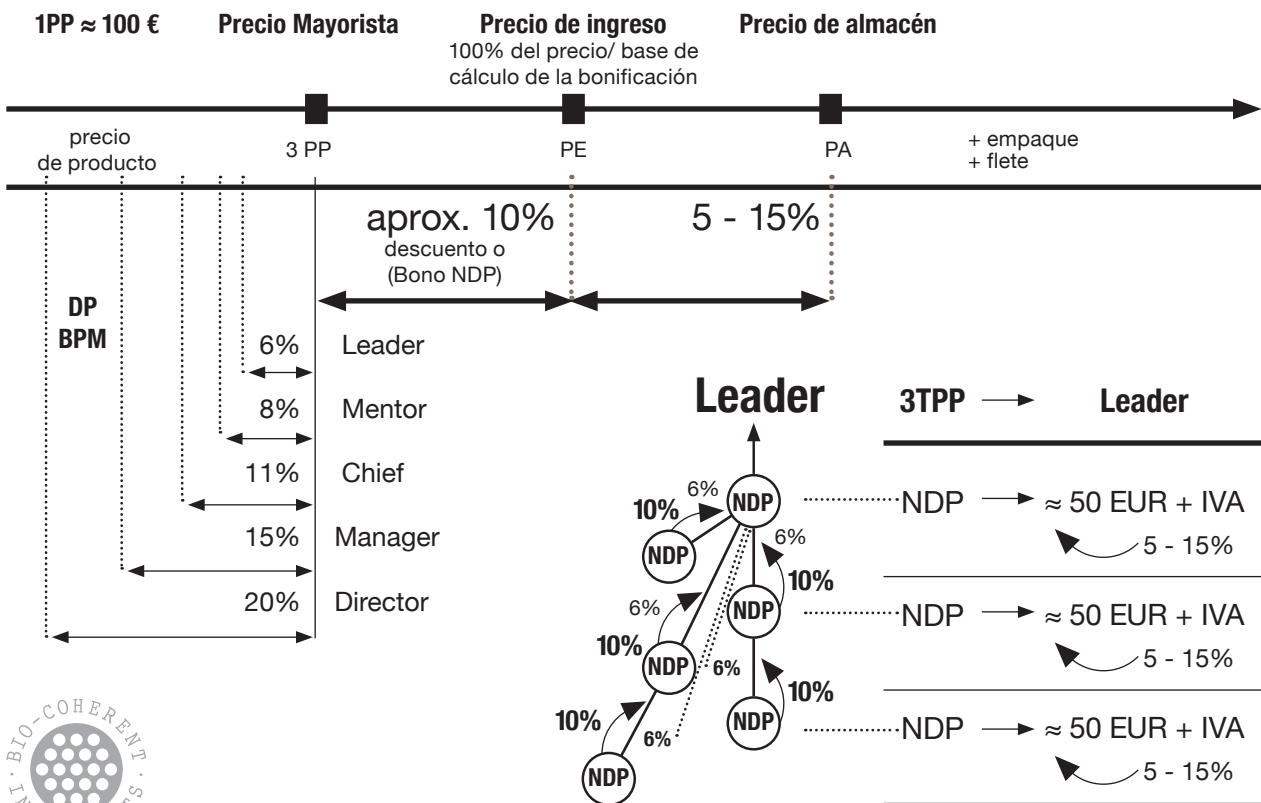


Con 30 años de pasado

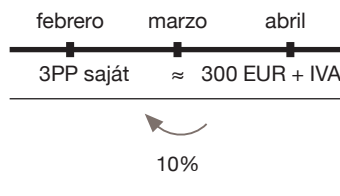


Políticas de negocio en la comercialización a nivel internacional de los productos Zeomineral 2022

PLAN DE MARKETING CON SISTEMA DE BONIFICACIÓN



DPA / TF Activo / Mes			
NDP Directo/Leader	PP Propio		
a)	2 PP	+	1 PP = 3 PP
b)	3 PP	+	1 PP = 4 PP
c)	1 PP	+	2 PP = 3 PP



la condición para tener derecho en MT se debe cumplir 1 vez!
No hay posibilidad de retorno desde el nivel MT!

Política de negocio internacional para la comercialización de los productos Zeomineral

Geoprodukt Kft es el fabricante y distribuidor exclusivo de los productos Zeomineral. Los productos pertenecientes a esta familia de productos son elaborados en forma única a base de minerales. La empresa inicio sus investigaciones en los años 1970 y en el campo de los productos orgánicos de zeolita se constituye como el primero a nivel mundial. Desde inicios de 1980 nuestros productos son comercializados en forma continua. Varios de nuestros productos tienen una historia de éxito. Nuestros desarrollos los hacemos compatibles de acuerdo a las exigencias del momento.

En la actualidad 10 minas proporcionan en forma continua las materias primas para la elaboración de nuestros productos. Las reservas de materia prima de nuestras minas están calculadas para ser explotadas por espacio de 100 años.

El uso del plan de marketing puede ser fácilmente comprendido por medio de la ayuda de la gráfica anexada.

Gran parte de nuestros productos de cuidado de la salud y de belleza no pueden ser copiados debido a las propiedades de la especial formación de nuestras materias primas únicas utilizadas. Es por ello que los productos Zeomineral en gran parte poseen aplicaciones específicas particulares. El carácter especial de los productos justifica que la comercialización se realice por medio de personas especialmente cualificadas y que posean profundo conocimiento de los mismos. Es por ello que la dirección de la empresa presta especial atención en la realización de charlas de extensión de conocimientos sobre los productos.

Geoprodukt tiene en funcionamiento, a través de distribuidores de producto independientes, un sistema de comercialización para los productos Zeomineral, el cual apoya el uso y comercialización de dichos productos. Paralelamente a los efectos de los productos en el mejoramiento de calidad de vida, asegura condiciones idénticas a los distribuidores para que ejecuten con éxito su actividad comercial.

El objetivo de las políticas de negocio en todo momento, es determinar reglas y normas para que los comportamientos incorrectos e ilegales, así como infracciones sean evitables. Las políticas de negocio son revisadas periódicamente por Geoprodukt, sigue de

cerca los cambios que se dan en la regulación y con el objeto de aumentar las posibilidades de éxito, hace modificaciones o complementaciones.

Todos y cada uno de los distribuidores está en la obligación de conocer el contenido de la política de negocio. Esto constituye parte de la relación contractual con el distribuidor. La oficina central de Geoprodukt y sus representaciones ofrecen servicio de información y aclaración de puntos de la reglamentación que no son claros.

Definiciones / abreviaturas:

ZMP: Zeomineral Products.

Precio PA: precio de almacén. Los productos podrán ser comercializados a un precio mas alto que incluye costos de empaque y fletes. **El precio al consumidor mas alto de los productos no los determinamos.** Los puntos por producto se calculan sobre el precio neto en almacén.

PP: puntos por producto. 1 PP **aprox.**= 100 EUR. Para cada producto corresponde un valor de punto para producto, el cual los especificamos en una tabla junto con los diferentes niveles de precio. **La base del punto para productos es el precio neto PA.**

Precio PE: (Enter price) Precio de entrada. Precio sin impuestos, con aprox. 5-15% de descuento determinado con base al precio PA. únicamente para distribuidores de producto registrados! **¡Está prohibido comercializar producto por debajo de este precio!**

NDP: Nuevo distribuidor de producto. Persona nacional o extranjera, quién ha comprendido la política de negocio de Geoprodukt, está de acuerdo con ella y desea ser distribuidor de producto dentro del país o fuera de este. El nuevo distribuidor no posee cualificación dentro de ningún nivel. Geoprodukt solo puede recibir registro en el país en donde hay su representación – esto porque los registros de producto y permisos de comercialización son necesarios.

DP: Distribuidor de producto. Distribuidores de producto registrados y distribuidores de producto con cualificación en conjunto (Stone Leader, etc.).

DPC: Distribuidor de producto cualificado. Denominados así los distribuidores de producto a partir del nivel Stone Leader hacia arriba.

PM: precio mayorista. Precio determinado por Geoprodukt con base a las compras de los niveles por encima del nivel Nuevo distribuidor de producto. Este precio se determina cuando un nuevo distribuidor de producto posee compras verificadas equivalentes en conjunto a PM en dos meses consecutivos. El nuevo distribuidor de producto puede ser cualificado Stone Leader después de 2 meses de actividad comercial con resultados y a partir de aquí adquiere el derecho de comprar productos a precio de PM. Ese precio equivale aproximadamente a comprar con un 10% de descuento del precio determinado como PE.

DPA: Distribuidor de producto activo.

- a) La condición para obtener bonos BPM es la compra personal verificada por equivalente a 1PP mensual. ¡El bono es importante para los distribuidores de producto cualificados!
- b) Distribuidor de producto activo. Se trata de un distribuidor de producto que posee por lo menos 3 puntos dentro de un mes. De los 3 PP por lo menos debe haber 1 PP de compra personal verificada, los demás se completan ya sea con compras patrocinadas personales NDP o compras Leader. El estatus de Distribuidor de producto activo se determina mensualmente, el cual es parte del sistema de cualificación a verificar y determinar mensualmente. ¡Solamente los DP activos tienen derecho a participación en Bonificación Grupal, Bonificación de Directivo o Bonificación de Gema Preciosa!

Compra: Para compra de producto solo se está habilitado posteriormente a estar registrado. Geoprodukt reconoce por medio de PP las compras exitosas de los DP, mas tarde esto constituye la base del cálculo de las bonificaciones y los reembolsos.

IV: Compra verificada es la compra por la cual Geoprodukt emite factura al Distribuidor de producto al hacer su compra. Los cálculos de bonificación y los reembolsos solo se basan en **compras de productos pagados**.

Mes: mes económico. El período para determinar los reembolsos. Cada mes calendario hasta el 30, 31 o 28/29 según el calendario gregoriano. Los reembolsos para el mes actual se pagan al siguiente mes el día 15.

Línea descendente: conformada por todos los distribuidores de productos patrocinados por el distribuidor de productos, sin importar a cuántos niveles de profundidad se halla.

Línea superior: Patrocinadores directos e indirectos de un distribuidor de productos, independientemente del número de niveles a que se hallen por encima.

DP: descuento personal. Para los Distribuidores de productos Stone Leader, Stone Mentor, Chief, Stone Manager y Stone Director se da un descuento del 6-20% en sus compras personales. El porcentaje de descuento se determina a partir del precio del PE. Este tipo de bonificación no se puede pagar directamente y está prohibido por ley. En cada caso, se hará un descuento personal en compras mensuales anteriores de hasta el 30% del valor neto de la factura. **¡El descuento no es un requisito para el estatus DPA! El descuento solo se puede obtener sobre una compra mas alta de 0.5 PP, y la deducción de bonificación del mes anterior solo se realizará sobre el valor por encima de esa compra.**

BPM: Bonificación de precio al por mayor. Reembolso por compras personales de nuevos Distribuidores equivalente a 6-20% para líneas superiores calificadas, dependiendo del Nivel de Distribuidor de Producto. Los reembolsos porcentuales se determinan a partir del precio del PE. **Para calificar para el Bono, ¡debe comprar 1PP por mes!**

BG: Bono grupal. Participación del 2-14% por las compras de los Distribuidores de producto de las líneas descendentes con estatus DPA, para los Stone Mentor, Stone Chief, Stone Manager y Stones Director calificados. Los reembolsos porcentuales se basan en el precio PE. **¡El pago de bonificación está sujeto al estatus DPA!**

BD: Una de las condiciones para el bono de director es que el Distribuidor sea un Stone Director Reconocido calificado. El Bono de Director de un Distribuidor, es 1-6% de las compras personales realizadas por los Distribuidores de nivel bajo pertenecientes a la línea descendente de los Distribuidores calificados como Stone Director de líneas descendentes de 1,2,3,4 generación. De igual manera por la compra de Stone Director de primera generación y su línea descendente: 6%, por la compra de Stone Director de segunda generación y su línea descendente: 3%, por la compra de Stone Director de tercera generación y su línea descendente: 2%, por la compra de Stone Director de cuarta generación y su línea descendente: 1%. **¡Uno de los requisitos previos para pagar el bono es el estatus DPA!**



MLD: la misma línea descendente. **No hay BG** en la línea de patrocinio por la venta del mismo distribuidor de línea descendente. Pero con el propósito de avanzar en la línea ascendente directa, se cuentan los **provenientes de US.**

TPP: Todos los puntos de producto. Todos los Puntos de Producto de un Distribuidor que consisten en sus propias compras verificadas y compras verificadas de su línea descendente.

Plan de mercadeo con sistema de bonificación:

La posibilidad de comprar producto solo es posible después del registro. El registro solo es realizable si se hace con un número de identificación válido. **¡Pídale a su patrocinador el número de identificación!**

1. **Nuevo distribuidor (Stone Man):** Persona natural adulta que ha entendido la política comercial de Geoproduct y está de acuerdo con ella.

El nuevo distribuidor obtendrá aproximadamente el 5-15% de descuento (precio PE) del precio de venta recomendado, siempre y cuando su compra equivalga al menos a 0.5 PP. Por debajo de 0.5 PP las compras siempre se realizan a precio de PA. Geoproduct pagará la siguiente asignación Para el nuevo distribuidor:

- El nuevo distribuidor, si patrocina a un nuevo distribuidor, recibirá la diferencia de precio PE y PM (10%) en las compras verificadas del nuevo distribuidor hasta que el nuevo distribuidor se convierta en un distribuidor calificado.

2. Un Distribuidor alcanza la calificación de **Stone Leader**, dentro de dos meses consecutivos, si ha completado 3 TPP de **su propia compra verificada**. Geoproduct paga los siguientes beneficios a un distribuidor de producto calificado:

- Diferencia de precio PE-PM de compras personales verificadas NDP patrocinados personalmente durante el tiempo que los NDP no se convierten en DPC (bonificación de NDP).
- 6% BPM en compras verificadas de NDP patrocinadas personalmente y sus líneas descendentes **(se requiere DPA -a).**

- 6% DP por compras personales verificadas del distribuidor.

Una vez que un distribuidor ha alcanzado el estatus de Stone Leader, ya no lo perderá, incluso si no alcanza el estado DPA por un tiempo. En adelante las compras personales y patrocinios los podrá iniciar desde los parámetros de este nivel.

3. Un Distribuidor logra la calificación de **Stone Mentor** si, dentro de dos meses consecutivos, alcanza un valor de compras verificado equivalente a 20 TPP junto con su grupo. Geoproduct ofrece pagar los siguientes beneficios al distribuidor calificado:

- Diferencia de precio PE-PM para NDP patrocinados personalmente durante el tiempo que los NDP no se convierten en DPC (bonificación de NDP).
- 8% BPM para compras certificadas de NDP patrocinadas personalmente y sus líneas descendentes. **(se requiere DPA -a).**
- 8% DP por compras verificadas personales del distribuidor.
- 2% de BG por compras verificadas de Stone Leaders patrocinadas personalmente y sus líneas descendentes **(Se requiere DPA - b).**

Una vez que un distribuidor ha alcanzado el estado de Stone Mentor, ya no lo perderá, incluso si no ha alcanzado el estatus DPA durante un tiempo. En adelante las compras personales y patrocinios los podrá iniciar desde los parámetros de este nivel.

STONE DIRECTOR					20,00% 140 TPP
STONE MANAGER					15,00% 90 TPP 5%
STONE CHIEF					11,00% 50 TPP 4% 9%
STONE MENTOR					8,00% 20 TPP 3% 7% 12%
STONE LEADER					6,00% 3 TPP 2% 5% 9% 14%

NDP (STONE MAN)

4. Un Distribuidor logra el estado de **Stone Chief** si dentro de dos meses consecutivos cumple con un valor de compra verificado equivalente a 50 TPP junto con su grupo. Geoproduct ofrece pagar los siguientes beneficios al distribuidor calificado:

- Diferencia de precio PE-PM para NDP patrocinados personalmente, hasta que los NDP no se conviertan en DPC (bonificación NDP).
- 11% BPM en compras certificadas de NDP patrocinados personalmente y sus líneas descendentes. **(se requiere DPA -a).**
- 11% DP por las compras verificadas personales del distribuidor.
- 3% BG por las compras verificadas de los Stone Mentor patrocinados personalmente y sus líneas descendentes **(se requiere DPA - b).**
- 5% de BG en compras certificadas de Stone Leaders patrocinados personalmente y sus líneas descendentes después **(se requiere DPA - b).**

Una vez que un distribuidor haya alcanzado el estatus de Stone Chief de piedra, ya no lo perderá incluso si no alcanza el estado DPA por un tiempo. Podrá iniciar sus compras personales y su patrocinio más adelante en los parámetros de este nivel.

5. Un Distribuidor alcanzará la calificación de **Stone Manager** si realiza compras verificadas equivalentes a 90 TPP en dos meses consecutivos junto con su grupo. Geoproduct paga los siguientes beneficios a un distribuidor calificado:

- Diferencia de precio PE-PM para NDP patrocinados personalmente durante el tiempo que Los NDP no se convierten en DPC (bonificación de NDP).
- 15% BPM en compras verificadas de NDP patrocinadas personalmente y sus líneas descendentes **(se requiere DPA).**
- 15% DP después de las compras verificadas personales del distribuidor.
- 4% de BG en compras certificadas de Stone Chiefs patrocinados personalmente y sus líneas descendentes **(se requiere DPA-b).**
- 7% de BG en compras verificadas de los Stone Mentor patrocinados personalmente y sus líneas descendentes **(se requiere DPA - b).**

- 9% de BG en compras verificadas de Stone Leaders patrocinados personalmente y sus líneas descendentes **(Se requiere DPA - b).**

Una vez que un distribuidor haya alcanzado el estatus de Stone manager, ya no lo perderá incluso si no alcanza el estado DPA por un tiempo. Podrá iniciar sus compras personales y su patrocinio más adelante en los parámetros de este nivel

6. Un Distribuidor logra el estatus de **Stone Director**, si realiza sus compras verificadas equivalentes a 140 TPP dentro de dos meses consecutivos junto con su grupo. Geoproduct ofrece los siguientes beneficios a pagar al distribuidor calificado:

- Diferencia de precio PE-PM para NDP patrocinados personalmente durante el tiempo que los NDP no se convierten en DPC (bonificación de NDP).
- 20% BPM para compras certificadas de NDP patrocinados personalmente y sus líneas descendentes **(se requiere DPA-a).**
- 20% DP por compras verificadas personales del distribuidor.
- 5% de BG en compras certificadas de Stone manager patrocinados personalmente y sus líneas descendentes **(se requiere DPA - b).**
- 9% de BG en compras certificadas de Stone Chiefs patrocinados personalmente y sus líneas descendentes **(se requiere DPA-b).**
- 12% de BG en compras certificadas de Stone Mentors patrocinados personalmente y sus líneas descendentes **(se requiere DPA - b).**
- 14% de BG en compras certificadas de Stone Leaders patrocinados personalmente y sus líneas descendentes **(se requiere DPA - b).**

El estatus de Stone Director no se reconoce si el distribuidor logra Puntos de distribución de US en el mes de la calificación. En este caso, Geoproduct llamará al Distribuidor de productos **(Director no reconocido – (NED).**

Un distribuidor no reconocido Stone Director se convierte en **reconocido** en el último mes del período de calificación, si ha completado 25 TPP sin una línea descendente US y se halla en estatus DPA. En este caso, será calificado junto **con su línea descendente como Stone Director (Director reconocido ED).**

Después de alcanzar la calificación, el Stone Director no reconocido solo alcanzará el estatus de Director Reconocido si realiza compras verificadas equivalentes a 140 TPP en dos meses consecutivos y se halla en estado DPA.

Desde el punto de vista de avance, solo se tendrán en cuenta aquellas compras verificadas que no provienen de los resultados de la línea descendente de Stone Director.

Una vez que el distribuidor haya alcanzado el estatus de Stone Director, más tarde ya no lo perderás, incluso si no alcanzas el estado DPA por un tiempo. Podrá iniciar sus compras personales y su patrocinio más adelante en los parámetros de este nivel.

El estatus de Stone Director será determinado en el último día del período de calificación (último día del mes) a las 24 horas. Solo un Distribuidor Stone Director reconocido está habilitado para obtener VB.

Cálculo de bonificación y pago:

- a) Los bonos se calculan de la siguiente manera:
 - Bonificación de precio mayorista BPM: se determinará para Stone Leader, Stone Mentor, Stone Chief y Stone manager a partir del Precio PE por los NDP.
 - Bono grupal BG: se determina a partir del precio PE por los vendedores NDP, Stone Leader, Stone Mentor, Stone Chief y Stone Manager.
- b) Los diversos bonos están incluidos en el cálculo del honorario mensual del comerciante. Se especifica por separado que cantidad de reembolso recibe el distribuidor por los distintos tipos de bonificación.
- c) Los bonos se determinan y pagan en función de su posición en el sistema de comercialización. ejemplo: Si un Stone Mentor completa 55 TPP durante dos meses consecutivos, recibirá un 2% de BG por el Stone Leader hasta las primeras 50 TPP. Por las 5 TPP restantes (cuando ha obtenido la calificación Stone Chief), recibirá 3% de BG por el Stone Mentor y 5% de BG por la línea descendente del Stone Leader.

No se puede fraccionar la factura a nivel de distribuidor.

- d) El Distribuidor no recibirá BG por un Distribuidor en su Grupo Patrocinado que esté al mismo nivel en el Plan de Marketing. Sin embargo, con el fin de avanzar en el Plan de Marketing o cualquier otro Programa de Incentivo, se contarán los Puntos de Producto que corresponden a dichos Distribuidores.
- e) **El cálculo de los valores de la bonificación será enviado por Geoproduct vía correo el día quince del mes siguiente y transferirá el monto al Distribuidor (de acuerdo con la factura). Ejemplo: los bonos por las compras de enero se transferirán el 15 de febrero.**
- f) El bono solo se puede pagar en efectivo contra una factura. Los TF que no pueden dar factura, se les podrá liquidar su reembolso comprando producto. **El descuento personal (DP) solo se puede liquidar comprando un producto.**

Los reembolsos por compra de producto se realizarán con un descuento del 30% en las facturas del próximo mes.

Reglas generales:

Cada período de uno o dos meses consecutivos puede ser utilizado por Stone Leader, Stone Mentor, Stone Chief, Stone Manager y Stone Director para acumular los puntos de producto necesarios para lograr calificación.

Todo avance entrará en vigencia a partir del día en que se hayan acumulado los **TPP** necesarias para alcanzar el nivel de calificación adecuado.

En caso de una terminación de la relación con el distribuidor, la línea descendente del distribuidor saliente es automáticamente conectado a la línea ascendente del distribuidor saliente.

El distribuidor no puede abandonar a su patrocinador durante el proceso de alcance de niveles comerciales.

Un Distribuidor no puede acreditar sus Puntos de Producto a otro Distribuidor, ni el sistema tiene permitido hacerlo.

No podrá ser patrocinado aquella persona que haya sido condenada por un delito - hasta tanto no sea absuelto por la ley. Si este motivo se descubre posteriormente, dicha persona será eliminada del sistema y perderá su línea descendente completa y sus TP.

Un distribuidor no puede hacer declaraciones falsas sobre los productos ZMP. Si lo hace, el distribuidor será responsable de los daños causados. Tal conducta puede llevar a la terminación del estado del distribuidor.

Geoproduct no volverá a comprar productos debido a la terminación de su estado de Distribuidor.

Regla de 6 meses para el nuevo Distribuidor:

1. Un distribuidor que no ha patrocinado a un nuevo socio durante seis meses calendario y no ha alcanzado el nivel de Stone Leader, estará habilitado para elegir un nuevo Patrocinador.
2. Un distribuidor que selecciona un nuevo patrocinador pierde toda su línea descendente anterior y todos los puntos carrera acumulados y desde todo punto de vista relacionado con el programa de incentivos, será considerado como recién patrocinado.

Regla general aplicable a un distribuidor en cualquier nivel:

- Un distribuidor nunca será eliminado del sistema de productos Zeomineral. Incluso si no comprar un producto por mucho tiempo.
- La cancelación solo se puede realizar si el distribuidor lo solicita.
- El estado del Distribuidor puede ser rescindido si el distribuidor ha infringido los principios y la política comercial de ZMP. Al respecto, la decisiones serán tomadas por la dirección de Geoproducto o del Director de País regionalmente competente.

El estatus de la relación legal del distribuidor es propiedad del mismo. El manejo de este estatus es competencia del distribuidor. ¡El derecho de la propiedad no es transferible!

Calificación de la actividad:

- a) Para calificar como distribuidor activo durante un mes, necesita acumular un total de 3 Puntos de Producto. Al menos 1 PP de los 3 PP debe consistir

en una compra verificada personalmente, el resto puede complementarse con compras patrocinadas de NDP o de Leader (Estatus DPA -b).

- b) El estatus DPA b es un requisito básico para habilitación en BG y BD.
- c) Un Distribuidor que pierde cualquier BG debido al incumplimiento de las condiciones de DPA puede volver a ser calificado como un Distribuidor activo en el mes siguiente si cumple de nuevo las condiciones.
- d) Un distribuidor que no alcanza el estatus DPA-b en un mes determinado no está habilitado para BG. Cualquier BG que no se pague de esta manera se pagará al DPA superior inmediato, hasta máximo al primer Stone Director más cercano. En este caso, la certificación de Stone Director no es importante (ED - NED), solo cuenta su actividad.
- e) Para calificar para el bono de BPM debe tener una compra mensual verificada personal de 1PP. Estatus DPA-a!

Calificación de Bono de Dirección (VB):

Un Distribuidor Stone Director calificado debe estar calificado con Bono de Dirección **todos los meses** para recibir una Bonificación de Dirección para ese mes. **El derecho a Bono de Dirección está condicionado a la adquisición de 25 PP Non Director, incluido el estado DPA.**

Los derechos de los distribuidores calificados en BD se regulan con base al número de directores calificados BD de la primera generación en la línea descendente, de la siguiente manera:

- 25 TPP Non Director PP para 1, 2, 3 Directores Calificados en BD de Primera Generación. (sostenimiento de una pierna)
- 20 TPP Non Director PP para 4, 5, Directores calificados en BD de primera generación. (sostenimiento de una pierna)
- 15 TPP Non Director PP para 6, 7, 8 Directores calificados en BD de Primera Generación. (sostenimiento de una pierna)

- 12 TPP Non Director PP para 9, 10, 11 Directores calificados en BD de Primera Generación. (sostenimiento de una pierna)
- 10 TPP (sostenimiento de una pierna) Directores calificados en BD de primera generación de 12 hacia arriba.

Pago de los Bonos de Dirección a los distribuidores de producto:

El Stone Director calificado en BD con al menos 1 Stone Director calificado en su línea descendente, está habilitado para BD. De esta manera en su línea descendente hay 1 grupo de primera generación calificado para el BD. **Las calificaciones BD solo tienen en cuenta los grupos de primera generación.** Profundidades de nivel (segunda, tercera y cuarta generación) con calificación BD representan la seguridad y estabilidad comercial de DP. El bono de dirección incluye los siguientes beneficios:

- Stone Director reconocido y línea descendente de primera generación: 6% (¡por ventas de no director!)
- Stone Director reconocido de segunda generación y línea descendente: 3% (¡por ventas de no director!)
- Stone Director reconocido de tercera generación y línea descendente: 2% (¡por ventas de no director!)
- Stone Director reconocido de cuarta generación y línea descendente: 1% (¡por ventas de no director!)

¡La bonificación se determina a partir del precio del PE!

Los pagos se realizan de los grupos de directores de primera línea (línea descendente) que han cumplido las condiciones de puntos Non Director (sostenimiento de pierna). **En el caso de los pagos a grupos de directores de profundidad se utiliza la compresión dinámica** Los pagos de 6, 3, 2, 1% de Bonos BD, solo se realizarán de los grupos de Director a profundidad en donde se cumple la condición de Non Director TPP.

Director Pushing 80:

Bonificación, pago de incentivo para directores. Disponible cada mes, sujeto a las siguientes condiciones:

1. El distribuidor debe estar activo (1PP + 2 PP)
2. Después de 80 PP está habilitado para acceder al bono. De esto, se debe completar un mínimo de 30 PP de Non director (Compra propia del director incluida).
3. Por Puntos No Director: Mínimo 1.5 PP NDP directo (¡que provenga de un Nuevo Distribuidor directo!)
4. La bonificación se puede obtener en cada mes de comercialización con los siguientes niveles de comisión:
 - hasta 250 PP - 1.20 EURO / PP
 - hasta 400 PP - 1.30 EURO / PP
 - Por encima de 400 PP -1.40 EURO / PP
5. Máx.: ¡750 EUR es la cantidad máxima que se puede obtener!

Bonificación gema preciosa:

Un Distribuidor calificado para BD y calificado como Director Gemstone Director, quién cuenta por espacio de un mes con un Director Patrocinado de Primera Generación, estará habilitado a Bonos de Gemas Preciosas a partir de los precios PE, por las compras verificadas que realicen los Directores de Primera, segunda, tercera y cuarta generación y sus líneas descendentes, de la siguiente manera :







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

En el cálculo de las bonificaciones se tiene en cuenta la actividad proveniente de la comercialización desarrollada en los países en donde Geoproduct cuenta con representación y registra su NDP.

¡La bonificación se determina a partir del precio PE!

La determinación de derecho a Bono de Piedra Preciosa se determina cada mes en función de los puntos Non Director. El principio de compresión dinámica también se aplica aquí.

El pago de bonificación por Bono de Dirección y Bono de Piedra Preciosa se hace de acuerdo a la siguiente tabla.

	1A. GENERACIÓN DE STONE DIRECTOR Y SUS LÍNEAS DESCENDENTE	2A. GENERACIÓN DE STONE DIRECTOR Y SUS LÍNEAS DESCENDENTE	3A. GENERACIÓN DE STONE DIRECTOR Y SUS LÍNEAS DESCENDENTE	4A. GENERACIÓN DE STONE DIRECTOR Y SUS LÍNEAS DESCENDENTE
DIRECTOR PEDERNAL	6%	3%	2%	1%
DIRECTOR AMBAR	6%	3%	2%	1%
DIRECTOR OLIVINA 	7%	4%	3%	2%
DIRECTOR AMATISTA 	8%	5%	4%	3%
DIRECTOR ESMERALDA 	9%	6%	5%	4%
DIRECTOR ZAFIRO 	9%	6%	5%	4%
DIRECTOR RUBÍ 	9%	6%	5%	4%
DIRECTOR DIAMANTE 	9%	6%	5%	4%

Director Firestone: El Distribuidor de productos que opera en el nivel Director puede ascender al nivel Director Firestone si en su línea descendente, si hay **dos Distribuidores de primera generación** calificados como Directores reconocidos patrocinados.

Director Ambar: El Distribuidor de productos que opera en el nivel Director puede ascender al nivel Director Ambar si en su línea descendente hay **cinco Distribuidores de primera generación** calificados como Directores reconocidos patrocinados.

Director Olivina-Diamante: El Distribuidor de productos que opera en el nivel Director puede ascender al nivel Director Olivina si en su línea descendente hay **nueve Distribuidores de primera generación** calificados como Directores reconocidos patrocinados.

Director Amatista-Diamante: el distribuidor a nivel de director que califica como Director Amatista, debe tener al menos **diecisiete Distribuidores** de primera generación a nivel de Directores Reconocidos Patrocinados en el sistema de marketing.

Director Esmeralda-Diamante: El Distribuidor de productos que opera en el nivel Director puede ascender al nivel Director Esmeralda si en su línea descendente hay por lo menos **veinticinco Distribuidores de primera generación** calificados como Directores reconocidos patrocinados.

Director Zafiro-Diamante: El Distribuidor de productos que opera en el nivel Director puede ascender al nivel Director Zafiro si en su línea descendente hay por lo menos **cinquenta Distribuidores de primera**

generación calificados como Directores reconocidos patrocinados.

Director Rubí-Diamante: El Distribuidor de productos que opera en el nivel Director puede ascender al nivel Director Zafiro si en su línea descendente hay por lo menos **cinquenta Distribuidores de primera generación** calificados como Directores reconocidos patrocinados.

Director Diamante-Diamante: El Distribuidor de productos que opera en el nivel Director puede ascender al nivel Director Diamante si en su línea descendente hay por lo menos **cient Distribuidores de primera generación** calificados como Directores reconocidos patrocinados.

Reglas de Patrocinio Internacional:

Geoproduct solo podrá aceptar el registro de patrocinio NDP de los países donde está representado y está operando (www.zeomineralproducts.com). Todos los Puntos de Distribuidor se acreditan en todos los Puntos de Producto de Distribuidor patrocinado, si se generan en el país en el que opera Geoproduct. Los PP de diferentes países se cuentan con el fin de calificar al distribuidor en una clase de DPC más alta.

El registro en un país extranjero puede ser iniciado automáticamente por el distribuidor. Se puede acceder al país extranjero haciendo clic en su bandera en el panel de registro. Los botones de cambio de país están disponibles en www.zeomineralproduct.com.

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

Las ventas y los bonos del distribuidor se contabilizan de acuerdo con las leyes y los sistemas impositivos del país en cuestión.

Los productos están etiquetados en el idioma del país de acuerdo con la ley. El registro legal u otro número de autorización del producto dentro del país dado se incluye en la etiqueta.

Uso del portal de la comunidad de Zeomini:

Para participar en el portal de la red social, debe cargar sus datos en el menú Zeomini de la oficina web. Aquí, además de sus datos, también puede proporcionar fotos, videos e información textual. Los estándares éticos generales están regulados por Geoproduct.

Después de cargar los datos, se requiere una compra de 1.5 TP para que su perfil aparezca en el panel después de realizar el pedido. El 1,5 TP puede provenir de la propia compra del mes anterior, o si realiza una compra de 1,5 TP, su perfil aparecerá en el panel inmediatamente después de que acredite la compra.

Si elige ser socio comprador en caso de intención de compra, después de la compra, el cliente será marcado con el logotipo de Zeomini en la lista de “patrocinadores directos” (que se encuentra en la oficina web) junto con el número de identificación.

Al hacer clic en el icono “i” aquí, su información de contacto será visible solo para usted.

¡Sus datos cargados en la plataforma Zeomini son públicos!

Actualmente, el portal de la comunidad está disponible a través del sistema de la tienda web www.zeominealproduct.com.

Distinciones:

Los broches insignia que acreditan los reconocimientos solo podrán ser entregados a distribuidores registrados en Geoproduct.

Los directores del país otorgan los reconocimientos en eventos organizados con este propósito. Las insignias son asignadas a distribuidores activos calificados como Stone mentor y de ahí hacia arriba.

Premios de viaje incentivo:

- a. El Director calificado en Bono de Dirección tiene derecho a un **viaje nacional** si obtiene el derecho de Bonificación de Dirección todos los meses del año.
- b. **Viajar al extranjero** también es derecho de los directores con calificación BD, si patrocina un Stone Director Reconocido en 2 líneas de patrocinio independientes y si obtiene el derecho de Bonificación de Dirección todos los meses del año.
- c. Los distribuidores a nivel de Stone Director tienen derecho a **Viaje de Vacaciones**, si cumplen por espacio de 2 meses consecutivos con alcanzar 110 Non Director PP. A la condición para el reconocimiento se puede acceder los meses de enero a junio por espacio de 2 meses consecutivos.
- d. También se benefician de **Viaje de Vacaciones** los distribuidores Stone Man, Stone Leader, Stone Chief, Stone Manager si, durante 2 meses consecutivos, sus distribuidores directos registrados alcanzan los 40 TPP puntos (en la línea de patrocinio de distribuidor directamente registrado). A la condición para el reconocimiento se puede acceder los meses de enero a junio por espacio de 2 meses consecutivos.

En el caso de los Distribuidores con derecho a viajes de reconocimiento que otorga Geoproduct, la coordinación y ejecución se hará con el Director del país previo acuerdo para determinar los pormenores del viaje (fecha y lugar).

Pedido, compra:

Los distribuidores en cualquier nivel pueden comprar productos hasta un valor de **0.5 PP a precio PA**. Los NDP pueden comprar más de **0.5 PP a precio PE** y los distribuidores calificados pueden comprar a **precio 3PP**. Los Distribuidores calificados no reciben **DP** por compras que estén por debajo de **0.5 PP**

Un Distribuidor se considera calificado como NDP si, en **2 meses** consecutivos realiza compras verificadas **3PP**. **Posteriormente a esto, está habilitado para comprar a valor de 3PP si el valor de su compra sobrepasa el 0.5 PP.**

Las compras se pueden pagar en efectivo, por transferencia bancaria bajo acuerdo previo y por servicio de mensajería contra reembolso.

Si el distribuidor compra menos de **0.5 PP alatt** puede comprar los productos a un **precio PA. Los Distribuidores calificados no recibirán un DP (Descuento personal) después de dichas compras. El costo de envío y empaque siempre tendrá un valor constante independientemente de la cantidad comprada.**

El monto máximo de compra individual de un distribuidor es de 35 PP. (3500 EUR o aprox. 1,000,000.- Ft). Las cantidades mayores solo se pueden comprar con la aprobación de Geoproduct o del Director del País.

Cualquier defecto de calidad o cantidad debe ser reportado a Geoproduct dentro de los **8 días** posteriores a la recepción. Las quejas hechas después de este período de tiempo serán rechazadas por Geoproduct, revisadas en casos especiales y decididas en consecuencia.

Geoproduct no prohíbe que un distribuidor **haga almacenamiento**, pero llama la atención sobre el hecho de que un inventario excesivamente alto reduce las ganancias o la liquidez del distribuidor.

En cualquier caso, corresponde al distribuidor tomar su decisión personal. En los casos de niveles de existencias excesivamente altos sin embargo, Geoproduct no recomprará para reducir esto.

Recompra de Producto solo se realiza una vez y solo si el distribuidor no se retracta de la compra por razones de reclamación. La recompra máx. solo será posible hasta un valor de 2 PP.

El Distribuidor también podrá comprar a nombre de otra persona. Esto requiere una Autorización emitida por Geoproducto para uso de los Directores de Distribuidores o sus líderes. Dichos formularios están disponibles en las oficinas de Geoproduct y las compras de productos son posibles a través de distribuidores que operan bajo la misma línea de patrocinio. Pero está prohibido vender productos por debajo del precio mayorista (3PP). **está prohibida la actividad de compraventa entre distribuidores que operan en líneas de patrocinio separadas.**

Pautas generales:

La relación contractual de Distribuidor solo puede ser suscrita por personas mayores de 18 años. El estatus legal de Distribuidores de productos no es transferible pero puede ser heredada. La petición a ejercer propiedad en común, como es el caso de los cónyuges, deben indicarse al suscribir el estatus contractual. Las

peticiones de conformación de propiedad común posteriores al adquirir el estatus contractual de distribuidor se pueden gestionar adjuntando una declaración certificada por un abogado.

La relación con el distribuidor de productos entrará en vigor después de enviar el formulario de registro debidamente diligenciado y procesarlo.

El distribuidor no puede suministrar información falsa sobre los productos. En el caso de preparaciones enterales, el distribuidor deberá llamar la atención del comprador a la consulta previa del médico, si está tomando algún otro medicamento además del producto comprado. Las directivas relacionadas son proporcionadas al distribuidor por Geoproduct a manera de información.

La constitución de red y el patrocinio pueden ser realizados por el distribuidor siguiendo la conducta ética descrita en el código de conducta.

Los productos Zeomineral solo podrán ser promocionados con la recomendación de Geoproduct y sus materiales explicativos. Si el distribuidor tiene su propio sitio web, puede presentar los productos en él, promocionar los productos a través de sus propias prácticas de distribución y patrocinio, pero en todo caso aplicando las normas éticas generales. Dichas actividades deben ser informadas al Director de País y requerir la aprobación de la actividad.

Está prohibido comercializar productos en redes de tiendas.

La comercialización de los productos es permitida en tiendas privadas, no pertenecientes a actividades de red. Aquí el propietario debe ser un gerente comercial y tener una relación personal con los clientes. Así debe implementar directamente sus recomendaciones de producto. Está prohibido comercializar en estos casos el productos por debajo del precio PE!

En el caso de otros servicios personales (por ejemplo, peluquería, salón de belleza), los productos pueden colocarse en tiendas, pero deben ser visibles desde el frente de la calle.

En caso de situaciones especiales que no han sido expuestas en los términos y condiciones descritos anteriormente, serán evaluados por la dirección de Geoproduct o del director competente del país.

Toda la información de la estructura organizativa, especialmente sobre la organización de líneas descen-

dentes y los resúmenes de bonificaciones, constituyen secreto comercial exclusivo de Geoproduct. Cualquier Distribuidor Independiente que tenga dicha información debe mantenerla confidencialmente, asegurarse de que se mantenga en secreto y abstenerse de usarla de cualquier manera que no respalde el funcionamiento de su propia organización de ventas.

Geoproduct es una marca registrada de uso restringido:

El nombre „ZMP” y las ilustraciones de Geoproduct son propiedad exclusiva de Geoproduct. Los siguientes emblemas que se aprecian en forma claramente visibles son:



Hecho a mano



Ingredientes biocoherentes



Emblema de Geoproduct

El distribuidor tiene derecho a usarlos en sus presentaciones o promociones. Las marcas comerciales solo pueden usarse de acuerdo con el acuerdo de distribución del producto y la política comercial de Geoproduct. El Distribuidor no puede reclamar la propiedad de las Marcas de Geoproducto (de esta manera no podrá contratar nombre de dominios que puede confundirse con Geoproduct, Zeomineral Products, ZMP o cualquier otro), a menos que Geoproduct dé su consentimiento por escrito. Las marcas registradas y las marcas son valores importantes de los productos Geoproduct y, por lo tanto, son extremadamente valiosas. El Distribuidor no puede promocionar los Productos ZMP de ninguna manera que no sea aprobada por Geoproduct, o en publicidad y materiales promocionales autorizados por la empresa. Cualquier material im-

preso, grabado o producido de otro modo relacionado con Geoproduct y ZMP puede ser distribuido siempre y cuando antes de su distribución lo apruebe Geoproduct o el director de país regionalmente competente. El distribuidor acepta no hacer declaraciones negativas y degradantes sobre ZMP, Geoproduct, el método de remuneración o oportunidades de ingresos.

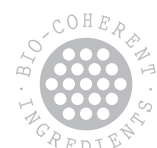
Reglas de oro de las redes:

No hay reglas de oro generales, cada negocio es único. Y debido a que es un negocio personal, es por eso que la presencia personal, el encanto, la persuasión deben entrar en juego al mismo tiempo. Es responsabilidad de los patrocinadores formar sus líneas descendentes en el conocimiento del producto y sus características especiales.

Es responsabilidad de la línea superior mantener motivadas sus líneas descendentes, controlar el ritmo de las compras y a la vez advertir a los distribuidores sobre los abusos. Por supuesto, hay un contrato de concesionario personal para el desarrollo del negocio personal. Al firmar el contrato, la persona se convierte en socio de Geoproduct y trabajará como distribuidor; se trata de una relación laboral no tradicional - en términos de redes y comercialización de productos.

Para mantener su negocio en marcha, debe vigilar constantemente lo siguiente:

- 3 TPP para alcanzar el nivel de DPC (dentro de 2 meses).
- 1 PP personal verificado de cada 3 TPP para obtener estatus DPA. Esto es importante para los niveles de DPC (mensualmente).
- La profundidad del negocio es una fuente de ingresos estables para el distribuidor, la amplitud del negocio es oportunidad financiera inmediata.
- En el nivel BD, es importante mantener los parámetros relativos a las habilitaciones y apoyar continuamente las líneas descendentes.
- Cada distribuidor aprende de sus líneas ascendentes, enseña a sus líneas descendentes y, por lo tanto, se educa a sí mismo.



Conclusión

„...la humanidad comenzó cuando el hombre levantó una piedra. El desarrollo, los cambios en la sociedad no se dieron por procesos descritos en las diferentes áreas de principios, sino que fueron determinados y aún son determinados por la utilización continua o fraccionada de los materiales de la tierra.

Tales como las épocas del uso que antecederán por los correspondientes reconocimientos en la edad de piedra, la edad de cobre, de bronce, de hierro, del acero, del aluminio, de los elementos raros oligominerales o en el determinante del uso de los energéticos fósiles como la edad del carbón, el petróleo y la energía nuclear. Esta última edad es la que vivimos en la actualidad.. Esto quiere decir que la base del desarrollo social de la humanidad está determinado por el aprovechamiento de las materias que esconde la tierra. ”

Dr. Ernő Mátyás (1935–2012)

geólogo ,

Candidato de las geociencias

¡Conviértase en un consumidor habitual de productos Zeomineral!

