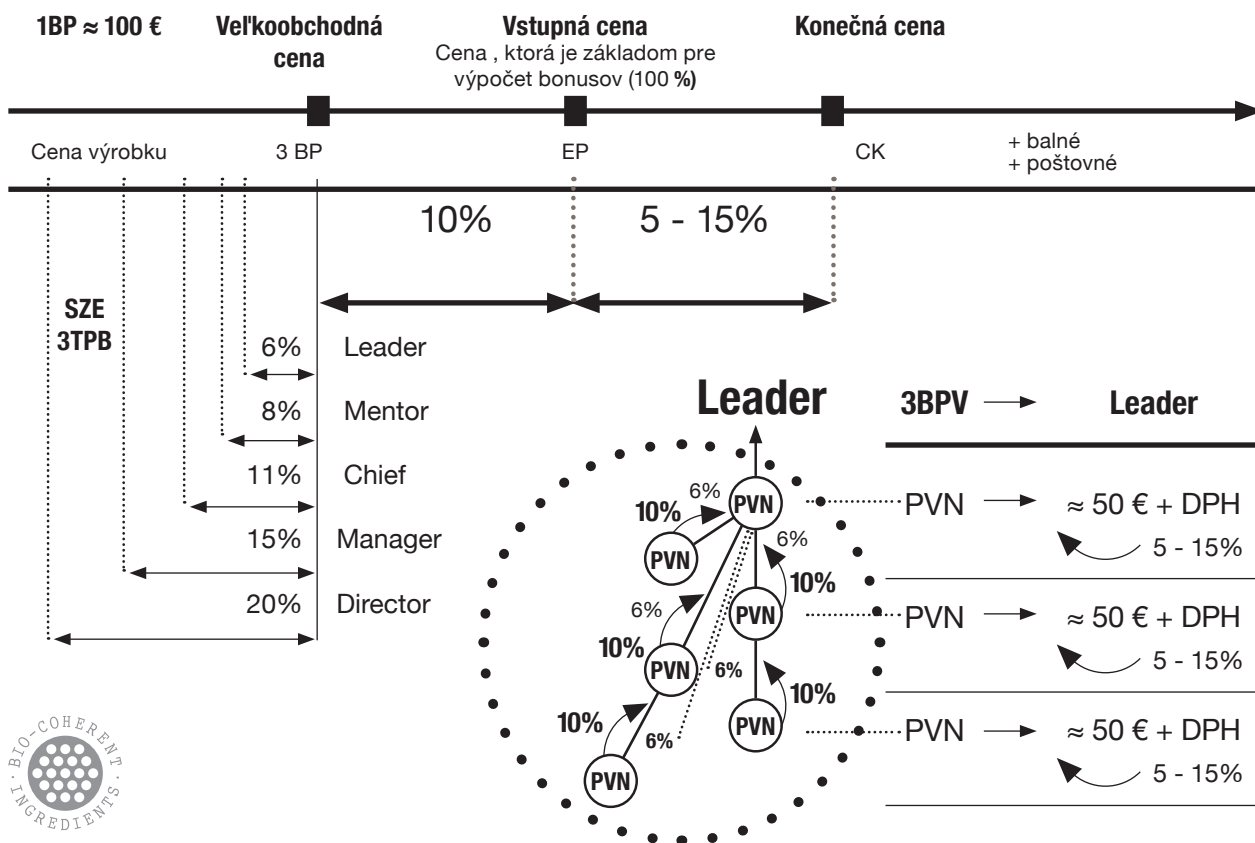


Medzinárodná obchodná politika výrobkov Zeomineral Products (ZMP)

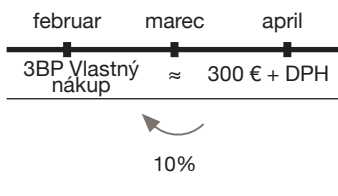
2022

MARKETINGOVÝ PLÁN SO SYSTÉMOM BONUSOV



PVN / Mesiac

	PVN/Leader		Vlastný nákup	
a)	2 TP	+	1 TP	= 3 TP
b)	3 TP	+	1 TP	= 4 TP
c)	1 TP	+	2 TP	= 3 TP



Podmienky PVK treba splniť len raz!

Keď predajca raz dosiahne určitú kvalifikačnú úroveň, tak už to nikdy nemôže stratiť!

Medzinárodná obchodná politika výrobkov Zeomineral Products (ZMP)

Výhradným výrobcom a distribútorom výrobkov ZMP je firma GEOPRODUCT Kft, Maďarská republika. Sú to jedinečné výrobky vyvinuté firmou Geoproduct na báze minerálov. Táto firma začala v r. 1970 ako prvá na svete výskum zeolitových bioproduktov. Do obchodnej siete sa dostali v r. 1980 a väčšina z nich sa veľmi úspešne etablovala na trhu. Je to aj dôsledok toho, že vývoj výrobkov vždy podriaďujeme požiadavkám doby.

Tieto suroviny, z ktorých sa vyrábajú výrobky pre ochranu zdravia a krásy sú jedinečné a neopakovateľné a to na základe spôsobu ich vzniku a výskytu. Z týchto dôvodov propagácia a predaj týchto výrobkov vyžaduje odborne dobre pripravených, vzdelaných predajcov. Vedenie firmy preto kladie veľký dôraz na odbornú pripravenosť predajcov, na kvalitné vyčerpávajúce prednášky o produktoch. Fa Geoproduct zabezpečuje predaj výrobkov ZMP cez sieť nezávislých predajcov, kt. podporujú ich použitie a predaj. Tento marketingový plán okrem pozitívneho vplyvu na kvalitu života, zaručuje pre predajcov rovnakú šancu na obchodný úspech.

Cieľom tejto obchodnej politiky je určiť pravidlá distribúcie. Dodržaním týchto pravidiel sa dá predísť prípadným chybným konaniam a nezákonnostiam. Firma Geoproduct pravidelne sleduje zmeny zákonov a legislatívy a informuje o nich svojich predajcov. Každý predajca je povinný sa zoznámiť s obsahom obchodnej politiky firmy. V prípade nejasností sa predajcovia môžu obrátiť na centrálnu kanceláriu Geoproductu, alebo na jednotlivé distribučné centrá.

Definície / skratky:

CK: cena konečná. Najvyššia doporučená predajná cena výrobkov bez DPH. Táto cena slúži aj na určenie „bodov predaja“ výrobku.

BP: bod predaja. Hodnota jedného bodu predaja je približne 100 EUR (1 BP = 100 EUR). Každý výrobok má priradenú bodovú hodnotu (BP) a podľa tejto hodnoty je zaradený do tabuľky.

EP: Enter price / cena vstupná. Je o 5-15% nižšia ako konečná cena bez DPH. Za túto cenu (plus DPH) nakupujú novoregistrovaní predajcovia. **Predaj výrobkov za nižšiu cenu, ako je EP je zakázaný!**

PVN: nový predajca. Je to predajca, ktorý súhlasí s Medzinárodnou obchodnou politikou výrobkov Zeomineral Products firmy Geoproduct. Z dôvodu certifikácie výrobkov ZMP, Geoproduct môže registráciu prijať len z tých krajín, kde má svoje zastúpenie.

PV: predajca výrobkov. Sú to všetci predajcovia nezávisle od postavenia v sieti.

PVK: predajca výrobkov kvalifikovaný. Sú to predajcovia, ktorí dosiahli minimálne kvalifikačnú úroveň Stone Leader. **Keď predajca raz dosiahne určitú kvalifikačnú úroveň, už ju nikdy nemôže stratiť.**

CSL: cena Stone Leader. Najnižšia nákupná cena – veľkoobchodná cena, je približne o 10 % nižšia ako vstupná cena (EP). Platí pre kvalifikačný stupeň Stone Leader a vyššie. Hodnotenie Stone Leader predajca dosiahne, ak jeho nákup tovaru v dvoch po sebe nasledujúcich mesiacoch bude mať hodnotu 3 BP. Táto cena platí aj v prípade, ak kupujúci nemá záujem sa stať kvalifikovaným predajcom.

PVA: predajca výrobkov aktívny

- Podmienkou získania Veľkoobchodného Bonusu (celkový nákup v hodnote 3BP) je osobný nákup v hodnote 1 BP. Tento bonus je dôležitý pre kvalifikovaných predajcov!
- Stane sa ním predajca, ktorý dosiahne za mesiac hodnotu predaja 3BP, pričom hodnota vlastného nákupu musí byť minimálne 1BP z tohto objemu. Ostatné BP môžu byť z vlastnej dolnej línie, od sponzorovaných PVN a Leaderov. Každý mesiac sa opätovne prehodnocuje. Len PVA má nárok na Skupinový Bonus (BS), Riadiaci Bonus (BR) a na Drahokamový Bonus (BD)!

Nákup výrobkov. Na nákup výrobkov je oprávnený len zaregistrovaný predajca, ktorému na základe hodnoty nákupu sa pridávajú BP. Na základe BP sa určujú bonusy a zľavy.

PN: potvrdený nákup. Je to nákup potvrdený/vyúčtovaný firmou Geoproduct. Tvorí základ pridelenia BP a bonusov.

Mesiac: hospodársky mesiac – účtovné obdobie – zahŕňa zvlášť každý kalendárny mesiac. Príslušné zľavy a bonusy prislúchajúce nákupom v danom mesiaci sa vyplácajú vždy do 15. dňa nasledujúceho mesiaca. v danom mesiaci sa vyplácajú vždy do 15. dňa nasledujúceho mesiaca.

Dolná línia: Všetci predajcovia v jeho pavúku pod ním.

Horná línia: Všetci predajcovia nad ním v ktorých pavúku sa nachádza.

OZ: Osobná zľava.

Platí pre kvalifikovaných predajcov Stone Leader, Stone Mentor, Stone Chief, Stone Manager, Stone Director. Je to 6 - 20% z hodnoty ich osobných nákupov. Štatút PVA sa nevyžaduje. Vyplatenie tejto zľavy je protizákonné. Vždy sa odratáva z nákupu v nasledujúcom mesiaci a to vo výške maximálne do 30% z hodnoty nákupu bez DPH. **Ďalšou podmienkou získania OZ je nákup minimálne za 0,5 BP, a zároveň je to aj podmienkou uplatnenia tohto bonusu.**

BV: bonus veľkoobchodný. Platí pre kvalifikovaných predajcov po osobných nákupoch nových predajcov (PVN), ktorí sa nachádzajú v ich Dolných líniách. 6 – 20% z EP v závislosti od postavenia v pavúku. **Podmienkou vyplatenia bonusu je vlastný nákup v minimálnej hodnote 1BP za mesiac!**

BS: bonus skupinový. 2 – 14%-ný podiel z EP z predaja nižších úrovní pre kvalifikovaných predajcov (SL, SM, SCH, SM, SD) **ktorí sú zároveň aj aktívni predajcovia (PVA).**

BR: bonus riadiaci. Platí pre klasifikovaných predajcov Uznaný Stone Direktor. Je to 1 – 6% z osobného predaja Stone Direktorov 1, 2, 3, 4. generácie a všetkých ich Dolných línií. Pre Stone Direktora 1. generácie z osobného predaja jeho Dolných línií 6%, pre Stone Direktora 2. generácie z os. predaja jeho Dolných línií 3%, 3. generácie 2%, 4. generácie 1%. **Podmienkou je štatút PVA.**

RÚ: rovnaká úroveň. Pri rovnakej úrovni predajcov nie je vyplatený BS, ale BP sa započítavajú.

BPV: body predaja všetky. Sú to všetky body predaja jedného predajcu – z vlastného nákupu a z nákupu všetkých jeho Dolných línií.

Marketingový plán so systémom bonusov:

Nákup je možný len v prípade registrácie. Pri registrácii je potrebné zadať identifikačné číslo sponzora!

1. Predajca výrobkov nový (Stone Man): Plnoletá osoba, ktorá súhlasí s obchodnou politikou Geoproductu.

Nový predajca výrobkov získa nárok na kúpu výrobkov ZMP za vstupnú cenu (EP), čiže získa 5-15%-nú zľavu z CK v prípade ak hodnota jej nákupu je minimálne 0,5 BP. Nákupy v hodnote pod 0,5 BP sa uskutočnia v CK.

Keď Stone Man osobne sponzoruje ďalších nových predajcov, dostáva cenový rozdiel EP-CSL po nákupoch jeho nových predajcov, kým sa nestanú kvalifikovanými predajcami (PVK).

2. Stone Leader: toto hodnotenie dosiahne predajca, ak jeho nákup tovaru v dvoch po sebe nasledujúcich mesiacoch bude mať hodnotu 3 BP. Dostáva nasledovné provízie:

- cenový rozdiel EP – CSL po nákupoch jeho nových predajcov, kým sa nestanú kvalifikovanými predajcami (PVK). Bonus NPV.
- BV - 6% z EP po nákupoch PVN a ich Dolných línií. **Je potrebný štatút PVA.**
- OZ - 6% z EP po vlastných nákupoch.

3. Stone Mentor: toto hodnotenie dosiahne predajca, ak jeho nákup tovaru v dvoch po sebe nasledujúcich mesiacoch bude mať hodnotu 20 BP. Dostáva nasledovné provízie:

- cenový rozdiel EP – CSL po nákupoch jeho nových predajcov, kým sa nestanú kvalifikovanými predajcami (PVK). Bonus NPV.
- BV - 8% z EP po nákupoch NPV a ich Dolných línií. Je potrebný štatút PVA.
- OZ - 8% z EP po vlastných nákupoch.



- BS - 2% z predaja osobne sponzorovaných Stone Leaderov a ich Dolných línií, ale len keď je PVA. **Je potrebný štatút PVA-b.**

Keď predajca raz dosiahne kvalifikačnú úroveň Stone Mentor, tak už to nikdy nemôže stratiť!

- 4. Stone Chief** toto hodnotenie dosiahne predajca, ak jeho nákup tovaru v dvoch po sebe nasledujúcich mesiacoch bude mať hodnotu 50 BP. Dostáva nasledovné provízie:

- cenový rozdiel EP – CSL po nákupoch jeho nových predajcov, kým sa nestanú kvalifikovanými predajcami (PVK). Bonus PVA.
- BV - 11% z EP po nákupoch osobne sponzorovaných NPV a ich Dolných línií. **Je potrebný štatút PVA.**

- OZ - 11% z EP po vlastných nákupoch.

- BS - 3% z predaja osobne sponzorovaných Stone Mentorov a ich Dolných línií, ale len keď je PVA. **Je potrebný štatút PVA-b.**

- BS - 5% z predaja osobne sponzorovaných Stone Leaderov a ich Dolných línií, ale len keď je PVA. Keď predajca raz dosiahne kvalifikačnú úroveň Stone Chief, tak už to nikdy nemôže stratiť! **Je potrebný štatút PVA-b.**

- 5. Stone Manager** toto hodnotenie dosiahne predajca, ak jeho nákup a nákup jeho Dolných línií spolu v dvoch po sebe nasledujúcich mesiacoch bude mať hodnotu 90 BP. Dostáva nasledovné provízie:

- cenový rozdiel EP – CSL po nákupoch jeho nových predajcov, kým sa nestanú kvalifikovanými predajcami (PVK). Bonus PVA.

- BV - 15% z EP po nákupoch osobne sponzorovaných NPV a ich Dolných línií OZ- 15% z EP po vlastných nákupoch. **Je potrebný štatút PVA.**

- BS - 4% z EP z predaja osobne sponzorovaných Stone Chiefov a ich Dolných línií, ale len keď je PVA. **Je potrebný štatút PVA-b.**

- BS - 7% z EP z predaja osobne sponzorovaných Stone Mentorov a ich Dolných línií, **ale len keď je PVA.** Je potrebný štatút PVA-b.

- BS - 9% z EP z predaja osobne sponzorovaných

Stone Leaderov a ich Dolných línií, ale len keď je PVA. **Je potrebný štatút PVA-b.**

Keď predajca raz dosiahne kvalifikačnú úroveň Stone Manager, tak už to nikdy nemôže stratiť!

- 6. Stone Director** toto hodnotenie dosiahne predajca, ak jeho nákup a nákup jeho Dolných línií spolu v dvoch po sebe nasledujúcich mesiacoch bude mať hodnotu 140 BPV. Dostáva nasledovné provízie:

- cenový rozdiel EP – CSL po nákupoch jeho nových predajcov, kým sa nestanú kvalifikovanými predajcami (PVK). Bonus PVA.

- BV - 20% z EP po nákupoch osobne sponzorovaných NPV a ich Dolných línií. **Je potrebný štatút PVA.**

- OZ - 20% z EP po vlastných nákupoch.

- BS - 5% z EP z predaja jeho osobne sponzorovaných Stone Managerov a ich Dolných línií, **ale len keď je PVA-b.**

- BS - 9% z EP z predaja jeho osobne sponzorovaných Stone Chiefov a ich Dolných línií, **ale len keď je PVA-b.**

- BS - 12% z CV z predaja jeho osobne sponzorovaných Stone Mentorov a ich Dolných línií, **ale len keď je PVA-b.**

- BS - 14% z CV z predaja jeho osobne sponzorovaných Stone Leaderov a ich Dolných línií, **ale len keď je PVA-b.**

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

PVN (STONE MAN)

Štatút Stone Direktor je nekvalifikovaný, keď úroveň predajca dosiahne pomocou BP predajcov rovnakej úrovne (RÚ). Názov takého predajcu je **Nekvalifikovaný Stone Direktor**.

Nekvalifikovaný Stone Direktor sa stane kvalifikovaným (uznaným), keď v poslednom mesiaci kvalifikačného obdobia dosiahne bez dolných línií RU 25 BP a zároveň je aj PVA. **V tomto prípade sa naraz stanú Kvalifikovanými (Uznanými) Stone Direktormi.**

V prípade nesplnenia tejto požiadavky predajca dosiahne úroveň Kvalifikovaný Stone Direktor len vtedy, ak jeho nákup a nákup jeho Dolných línií spolu v dvoch po sebe nasledujúcich mesiacoch bude mať hodnotu min. 140 BPV a zároveň je aj PVA.

Z hľadiska kvalifikácie predajcu body RU sa do BP nezarátajú.

K Stanoveniu štatútu Kvalifikovaný Stone Direktor dochádza posledný deň kvalifikačného obdobia o 24,00 hod.

Keď predajca raz dosiahne kvalifikačnú úroveň Stone Direktor, tak už to nikdy nemôže stratiť! Len Kvalifikovaný Stone Direktor má nárok na Riadiaci bonus (BR).

Výpočet a vyplatenie bonusov:

- (a) Výpočet bonusov sa robí podľa nasledovných pravidiel:
- BV - bonus veľkoobchodný. Bonus po nákupoch nových predajcov pre kvalifikovaných predajcov Stone Leader, Stone Mentor, Stone Chief, Stone Manager a Stone Direktor. Určuje sa z EP.
 - BS - bonus skupinový. Pre PVN a kvalifikovaných predajcov Stone Leader, Stone Mentor, Stone Chief, Stone Manager a Stone Direktor. Určuje sa z EP.
- (b) Jednotlivé bonusy sú súčasťou mesačného výkazu predajcu, kde sú prehľadne vyobrazené.
- (c) Určenie bonusov je podmienené aj postavením nákupcu v Marketingovom Pláne. Napr.: Keď Stone Mentor dosiahne v dvoch po sebe nasledujúcich mesiacoch 55 BPV, dostane BS 2% z EP z prvých 50 BP po Stone Leaderoch, po zvyšných 5 BPV (keď dosiahol kvalifikáciu Stone Chief) 3% BS po Dolných líniách Stone Mentorov a 5% BS po náku-

poch Dolných línií Stone Leaderov nákupov z 5-tich BP. Aj výpočet ostatných ostatných bonusov sa robí podľa tohto vzorca.

Faktúra z obdobia kvalifikácie PV sa nedá rozdeliť.

(d) Predajca nedostane BS po predajcoch, ktorí sú v Marketingovom Pláne na rovnakej úrovni. Zároveň z hľadiska postupu v Marketingovom pláne alebo iného Inšpiračného programu po takýchto programoch sa každý bod zaráta.

(e) Výplata bonusov a faktúr daného mesiaca na základe zaslanej faktúry sa uskutočňuje prevodným príkazom vždy 15. dňa nasledujúceho mesiaca. Napr. bonusy za nákup v januári sa vyplácajú 15. februára.

(f) Výplata bonusov sa môže uskutočniť len ako úhrada vystavenej faktúry bankovým prevodom (živnostník, fyzická, alebo právnická osoba), v prípade, že PV nemá bankový účet, za hodnotu bonusov musí nakúpiť tovar ZMP! **Hodnota OZ sa môže riešiť len nákupom tovaru ZMP.**

Odrátanie bonusov sa uskutoční vo forme 30 %-nej zľavy z faktúr nasledujúceho mesiaca.

Všeobecné pravidlá:

Na dosiahnutie kvalifikácie Stone Leader, Stone Mentor, Stone Chief, Stone Manager a Stone Direktor je potrebné, aby predajca v dvoch po sebe nasledujúcich mesiacoch dosiahol stanovený počet BP. Kvalifikáciu dostane hneď, v deň dosiahnutia.

V prípade, že predajca stratí záujem pracovať v Marketingovom Pláne ZMP Geoproductu, jeho Dolná línia sa automaticky priradí k jeho Hornej línií.

Pri dosiahnutí kvalifikačných úrovní predajca nemôže preskočiť svojho sponzora.

Daný predajca môže nakupovať výrobky len vo vlastnom mene.

Predajca nemôže darovať BP inému predajcovi. Predajcom sa môže stať len osoba bezúhonná. Ak by sa dodatočne zistila takáto skutočnosť, alebo by bol počas spolupráce predajca právoplatne odsúdený za úmyselný trestný čin, bude okamžite vylúčený a stráca všetky svoje Dolné línie aj BP.

Predajca nesmie klamať o účinkoch výrobkov. Keby sa to náhodou stalo, bude vylúčený z Marketingového Plánu ZMP Geoproductu a bude právne zodpovedný za spôsobené škody.

V prípade, že predajca vypovie Vstupnú zmluvu a „zostali“ mu výrobky, tieto Geoproduct späť od neho nekúpi.

Šestmesačné pravidlo PVN:

1. Ten predajca výrobkov, ktorého sponzor počas 6 mesiacov nedosiahne kvalifikáciu SL, má nárok na výber nového sponzora.
2. Predajca, ktorý si vyberie nového sponzora, stráca všetky svoje Dolné línie aj BP a začína úplne od znova.

Všeobecné pravidlá pre všetkých predajcov:

- Všetci predajcovia sú zapísaní do štruktúr ZMP natrvalo, nebudú vymazaní ani v prípade dlhšej nákupnej pauzy.
- K vymazaniu predajcu môže dôjsť len v prípade, keď predajca o to sám požiada.
- K zrušeniu štatútu predajcu môže dôjsť aj vtedy, ak hrubo poruší základné pravidlá predaja ZMP, ktoré sú zakotvené v brožúre Obchodná politika ZMP. V tejto veci bude rozhodovať a predajcu informovať vedenie firmy Geoproduct, alebo riaditeľ pobočky daného štátu.

Pravidlá predaja výrobkov ZMP, ktoré sú zakotvené v Medzinárodnej obchodnej politike výrobkov ZMP určuje firma Geoproduct. Nikto iný nemá právo tieto pravidlá meniť. Na určité IČ môže nakupovať len osoba, ktorej toto IČ prislúcha!

Kvalifikácia aktivity:

- (a) Predajca je aktívny (PVA), keď v danom mesiaci dosiahne 3 BP (vnútroštátne), z čoho 1 BP musí tvoriť vlastný nákup, ostatné z nákupov NPV a Leaderov, ktoré osobne sponzoruje. Je potrebný štatút aktivity (PVA - b).

- (b) Predajca môže získať BS a BR len v prípade, ak splňa štatút PVA - b.
- (c) Predajca, ktorý stráca BS na základe nesplnenia štatútu PVA, pri plnení štatútu ho môže získať znova. Vyhodnocuje sa mesačne.
- (d) Predajca, ktorý v danom mesiaci nedosiahne štatút PVA-b, nemá nárok na BS. Bonus dostane PVA, ktorý je priamo nad ním. až po najbližšie postaveného Stone Directora. V tomto prípade nie je dôležitá kvalifikácia directora (uznaný, neuznaný), ale aktivita.
- (e) Podmienkou získania Veľkoobchodného Bonusu (BV) je vlastný nákup v hodnote 1 BP a štatút PVA.

Kvalifikácie Riadiaceho Bonusu (BR):

A, Uznaný Stone Direktor má nárok v danom mesiaci na BR ak získa 25 „Non Directorských „ BP a zároveň dosiahne štatút PVA.

Pravidlá pre predajcov kvalifikovaných BR podľa počtu kvalifikačných Directorov prvej generácie BR upravujeme nasledovne:

- V prípade 1,2,3 Directorov prvej generácie 25 BPV Non Directorských BP (z neriaditeľských vetiev)
- V prípade 4,5 Directorov prvej generácie 20 BPV Non Directorských BP (z neriaditeľských vetiev)
- V prípade 9,10,11 Directorov prvej generácie 12 BPV Non Directorských BP (z neriaditeľských vetiev)
- V prípade 12 a viac Directorov prvej generácie 10 BPV Non Directorských BP (z neriaditeľských vetiev)

Sadzby pre predajcov kvalifikovaných na BR:

Stone Director (SD) kvalifikovaný na BR, ktorého v dolnej línii pracuje aspoň 1 Uznaný SD, je oprávnený na BR. V jeho dolnej línii sa nachádza 1 skupina prvej generácie kvalifikovaná na BR. **Do sadzieb sú zahrnuté len skupiny prvej generácie.** Hĺbka úrovne (skupiny kvalifikované na BR druhej, tretej a štvrtej generácie) znamená pre predajcu len istotu a stabilitu. Sadzby BR sú nasledovné:

- Po dolných líniách Uznaných Stone Directorov prvej generácie: 6% (z Non Directorového obratu!)
- Po dolných líniách Uznaných Stone Directorov druhej generácie: 3% (z Non Directorového obratu!)
- Po dolných líniách Uznaných Stone Directorov tretej generácie: 2% (z Non Directorového obratu!)
- Po dolných líniách uznanych Stone Directorov štvrtej generácie: 1% (z Non Directorového obratu!)

Bonusy sa vypočítavajú z EP ceny.

Výplata odmeny sa uskutoční len z **direktorských skupín** dolných línií, ktoré splnili potrebné Non Directorské body.

V prípade výplaty odmeny z hlbkových direktorských skupín uplatňujeme princíp dynamickej kompresie. BR (6, 3, 2, 1 %) prislúcha len z tých hlbkových Directorských skupín, kde bol dosiahnutý potrebný počet VBP Non Directorských bodov.

Director Pushing 80:

Dôležitý, stimulujúci bonus pre Directorov. Jeho získanie (vyhodnocuje sa mesačne) sa viaže na nasledujúce podmienky:

1. Predajca musí byť aktívny (APV – 1BP + 2BP)
2. Nárok na bonus získa po splnení 80 BP.

Z toho musí byť minimálne 30 Non Directorských BP (do toho sa zarátavajú aj body za vlastný nákup Directorov).

3. 1,5 BP musí pochádzať priamo od NPV (bez bodov dolných línií)!
4. Bonus možno získať mesačne. Jeho sadzby sú nasledovné:
 - do 250 BP – 1,20 EUR/BP
 - do 400 BP – 1,30 EUR/BP
 - nad 400 BP – 1,40 EUR/BP
5. Maximálna hodnota vyplateného bonusu môže byť 750 EUR.



Bonus drahokam:

Predajca dosiahne úroveň Kvalifikovaný Drahomak Direktor s RB, ak počas 1 mesiaca jeho Dolná línia má dostatočný počet sponzorovaných, kvalifikovaných Stone Directorov prvej generácie, má nárok na nasledovný Drahomak bonus po nákupoch Stone Directorov 1 – 4. Generácie Directorov a ich Dolných línií:

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

Tento bonus sa určuje celoplošne zo všetkých krajín, kde má Geoproduct svoje zastúpenie.

Bonus sa určuje z EP ceny!

Bonus drahomak sa vyhodnocuje mesačne, jeho hodnota sa určuje zohľadnením Non Directorských BP. Pri jeho vypočítavaní uplatňujeme aj princíp dynamickej kompresie.

Odmeny za BR a Bonus Drahomak ukazuje nasledovná tabuľka

Firestone Direktor: predajca sa ním stane, ak v Dolnej línií má 2 sponzorovaných kvalifikovaných Directorov prvej generácie.

Amber Direktor: predajca sa ním stane, ak v Dolnej línií má 5 sponzorovaných kvalifikovaných Directorov prvej generácie.







Olivin Diamond Direktor: predajca sa ním stane, ak v Dolnej línií má 9 sponzorovaných kvalifikovaných Directorov prvej generácie.

Amethyst-Diamond Direktor: predajca sa ním stane, ak v Dolnej línií má 17 sponzorovaných kvalifikovaných Directorov prvej generácie.

Emerald-Diamond Direktor: predajca sa ním stane, ak v Dolnej línií má 25 sponzorovaných kvalifikovaných Directorov prvej generácie.

Sapphire-Diamond Direktor: predajca sa ním stane, ak v Dolnej línií má 50 sponzorovaných kvalifikovaných Directorov prvej generácie.

Ruby-Diamond Direktor: predajca sa ním stane, ak v Dolnej línií má 75 sponzorovaných kvalifikovaných Directorov prvej generácie.

	PO SD 1. GENER. A JEHO DOLNÝCH LÍNIÍ	PO SD 2. GENER. A JEHO DOLNÝCH LÍNIÍ	PO SD 3. GENER. A JEHO DOLNÝCH LÍNIÍ	PO SD 4. GENER. A JEHO DOLNÝCH LÍNIÍ
FIRESTONE DIREKTOR	6%	3%	2%	1%
JANTÁR DIREKTOR	6%	3%	2%	1%
OLIVIN  DIREKTOR	7%	4%	3%	2%
AMETYST  DIREKTOR	8%	5%	4%	3%
SMARAGD  DIREKTOR	9%	6%	5%	4%
ZAFÍR  DIREKTOR	9%	6%	5%	4%
RUBÍN  DIREKTOR	9%	6%	5%	4%
DIAMANT  DIREKTOR	9%	6%	5%	4%

Diamond-Diamond Direktor: predajca sa ním stane, ak v Dolnej línii má 100 sponzorovaných kvalifikovaných Direktorov prvej generácie.

Pravidlá medzinárodného sponzoringu:

Body predaja (BP) majú nadnárodný charakter, čiže sú zarátané všetky body predaja z Dolných línií predajcu vo všetkých krajinách, kde má Geoproduct svoje zastúpenie (www.zeomineralproducts.com).

Registráciu v inej krajine môže predajca automaticky iniciovať kliknutím na zástavu danej krajiny na registračnom panele webovej stránky www.zeomineralproduct.com.

Zúčtovanie predaja a bonusov sa uskutoční podľa platnej legislatívy danej krajiny.

Vedenie účtovníctva sa uskutoční vždy podľa legislatívy danej krajiny.

Etikety výrobkov v daných krajinách musia byť v štátnom jazyku a tiež musia obsahovať všetky náležitosti, ktoré predpisujú zákony jednotlivých krajín.

Spoločenský portál Zeomini:

Prihlášku do spoločenského portálu Zeomini nájdete vo Vašej webovej kancelárii v menu pod bodom Zeomini, kde treba dané údaje vyplniť. Tu okrem povinných údajov môžete umiestniť aj rôzne textové informácie, fotografie a vídeá. To všetko v súlade so všeobecnými

morálnymi normami, za ktorých dodržiavanie zodpovedá firma Geoproduct.

Po vyplnení údajov sa Váš profil objaví na portáli Zeomini len v tom prípade, ak hodnota Vášho vlastného nákupu v predošlom, alebo v danom mesiaci dosiahne 1,5 BP.

Údaje na spoločenskom portáli Zeomini sú verejné!

Nutnou podmienkou nákupu v e.shop-e Zeomineralproduct.com je registrácia, pri ktorej je potrebné vyplniť aj políčko Kód odporučiťela. Portál Zeomini umožňuje tým návštevníkom web-shop-u výber sponzora a aj nákup, ktorí nemali reálne odporučiťela. Keď si Váš nákupca vyberie za odporučiťela, hneď po jeho nákupe sa objaví jeho meno a IČ vo Vašej web kancelárii v zozname pod bodom Priamo sponzorovaní. Tu keď kliknete na ikonu „i“, objavia sa prihlasovacie údaje tohto nákupcu.

Portál Zeomini umožňuje výber sponzora a nákup aj tým návštevníkom web-shopu, ktorí nemali reálneho odporučiťela. Ak si Váš nákupca vyberie za odporučiťela, hneď po jeho nákupe sa objaví jeho meno a IČ vo Vašej web- kancelárii v zozname v bode Priamo sponzorovaní. Po kliknutí na ikonu „i“ sa objavia prihlasovacie údaje tohto nákupcu.

Uznania:

Uznania (pripínačky) môžu dostať len registrovaní PV. Odovzdávajú ich na podujatiach organizovaných za týmto účelom riaditeľa jednotlivých krajín, alebo Geoproductu. Pripínačky dostanú predajcovia od úrovne Stone Mentor.

Inšpiračné prémiové zájazdy:

- a. **Na inšpiračný vnútroštátny prémiový zájazd** má nárok BR kvalifikovaný Director, keď v každom mesiaci daného roka získal BR.
- b. **Na inšpiračný zahraničný prémiový zájazd** má nárok BR kvalifikovaný Director, v ktorého dolnej línii pracujú dvaja nezávislí, Uznaní Stone Directori, ktorí v každom mesiaci daného roka získali BR.
- c. **Na prémiovú letnú dovolenku** má nárok predajca úrovne Stone Director, keď za 2 po sebe nasledujúce mesiace nazbiera 110 Non Directorských BP/mesiac. Túto podmienku možno splniť v období január-jún.
- d. **Ďalej na prémiovú letnú dovolenku** má nárok predajca Stone Man, Stone Leader, Stone Chief, Stone Manager, keď za 2 po sebe nasledujúce mesiace dosiahne nákup jeho priamo sponzorovaných predajcov spolu 40 BPV/mesiac. Túto podmienku možno splniť v období január-jún.

O výbere miesta a termíne prémiových zájazdov a dovoleniek rozhodujú spoločne ocenení a riaditelia jednotlivých zastúpení.

Objednanie tovaru a nákup:

PV nakupuje výrobky EP dovedy, kým nedosiahne kvalifikačnú úroveň Stone Leader, keď začne nakupovať za cenu CSL. Podľa dosiahnutých výsledkov predaja sa táto cena môže znížiť o OZ a rôzne bonusy.

Minimálna hodnota predaja pre PV je 50 EUR netto – v tomto prípade sa k tejto sume sa pripočítavajú balné a poštovné náklady, Ak hodnota predaja je pod 50 EUR, predajca nakupuje za CK.

Maximálna hodnota jednorázového nákupu: 3500 EUR (35 BP). Jednorázový nákup vo väčšej sume je možný len so zvláštnym povolením riaditeľa zastúpenia.

Platba je vždy v hotovosti – priamo, alebo preukázaním potvrdenia o hotovostnom vklade na účet zastúpenia, prípadne formou dobierky kuriérovi.

Všetky reklamácie ohľadom tovaru (poškodenie, kvantitatívne rozdiely,...) vybavuje ZMP Slovakia, a to len do 8 dní od prevzatia tovaru. Po tomto termíne uznáva reklamáciu len vo výnimočných prípadoch.

Geoproduct nezakazuje, aby predajca vytváral skladové zásoby, ale odkúpenie tovaru z dôvodu likvidácie veľkých skladových zásob nerealizuje!

Odkúpenie tovaru od predajcu – len v jednom prípade (ak sa nejedná o reklamáciu), **max. do hodnoty 2 BP.**

PV môže nakupovať tovar v mene iného predajcu len so súhlasom Geoproductu, vyplnením a podpísaním tlačiva splnomocnenia!

Predaj tovaru pod CSL (veľkoobchodná cena) je zakázaný!

Kúpa – predaj tovaru je povolený len pre svoju Dolnú líniu, medzi rôznymi Dolnými líniami je zakázaný!

Všeobecné smernice:

Registrovaným predajcom sa môže stať len osoba staršia ako 18 rokov. Štatút predajcu sa nedá previesť na inú osobu!

Šíriť nepravdivé údaje o výrobkoch je zakázané.

V prípade enterálnych prípravkov je predajca povinný upozorniť kupujúceho, že v prípade užívania liekov, užívanie týchto prípravkov je nutné konzultovať s lekárom. Ďalšie direktívy ohľadom tohto dá Geoproduct k dispozícii predajcom.

Na reklamné účely môže použiť len materiály schválené Geoproductom. To ale nevylučuje, aby predajca prezentoval výrobky Zeomineral Product na svojej webovej stránke podľa vlastnej predstavy, pravdaže so zohľadnením všeobecne platných morálnych noriem a zákonov. Každú takúto aktivitu musí schváliť riaditeľ zastúpenia.

Výrobky ZMP je zakázané distribuovať na internetových webových stránkach (amazon, ebay, vatera,...) - môže to len firma Geoproduct za CK na svojej webovej stránke!

Predávať výrobky ZMP v obchodných reťazcoch je zakázané!

Predaj výrobkov ZMP v obchodoch v súkromnom vlastníctve je povolený. Majiteľ registrácie musí byť vlastník obchodu a musí byť v osobnom kontakte s kupujúcimi, aby sám vedel odporučiť jednotlivé výrobky.

V prípade vykonávania niektorých profesií (kaderníctvo, kozmetika,...) - umiestnenie výrobkov v týchto prádzkach sa povoľuje tak, aby z ulice nebolo na ne vidieť.

V špeciálnych prípadoch, ktoré v tejto smernici nie sú spomenuté, sú smerodajné rozhodnutia vedenia Geoproductu, prípadne generálnych riaditeľov príslušných zastúpení.

Každá informácia týkajúca sa budovania siete, osoby predajcov, jednotlivých bonusov je dôverná a tvorí výlučné obchodné tajomstvo Geoproductu. Z tohto dôvodu každý jeden PV musí s týmito informáciami nakladať dôverne a musí sa strániť takých prejavov, ktoré by poškodili dobré meno výrobkov a následne aj ich predajnosť.

Obmedzenia pri používaní ochranných známk Geoproductu:

Názov ZMP a obrázky Geoproductu, nasledovné ochranné známky, ktoré sú umiestnené na výrobkoch, sú výhradným vlastníctvom Geoproductu:



Zeomineral Products



Hand Made



Bio-coherent Ingredients



emblém, nápis Geoproduct

Predajca má právo v rámci svojich prednášok tieto ochranné známky používať, ale len v súlade s obchodnou politikou Geoproductu. Predajca nemá právo na vyvlastnenie týchto ochranných známk, registrovať domény s týmito názvami môže len s písomným súhlasom Geoproductu.

Predajca môže používať len reklamné materiály schválené Geoproductom. Vlastné reklamné materiály môže používať len po schválení Geoproductom, prípadne príslušným riaditeľom zastúpenia. Predajca nesmie urobiť negatívne vyhlásenia o ZMP, systéme odmeňovania a zárobkových možnostiach.

Osvedčené pravidlá budovania predajnej siete:

Všeobecné pravidlá neexistujú, každý jeden obchodný prípad je iný, jedinečný, má osobný charakter. Preto tu vystupuje do popredia osobná odborná pripravenosť, čaro osobnosti, presvedčovacie schopnosti predajcu. Povinnosťou predajcov je dobre pripraviť a motivovať svoje Dolné línie, aby dohliadali na svoju činnosť. Tento obchod má osobný charakter a to odzrkadľuje aj obsah registračnej zmluvy – z hľadiska budovania siete a predaja, nie je to klasická pracovná zmluva.

Aby obchod nepretržite prosperoval, musíme dbať na nasledovné:

- na dosiahnutie úrovne kvalifikovaného predajcu treba 3 BPV (počas 2 mesiacov)
- v prípade kvalifikovaných predajcov na dosiahnutie PVA treba 3 BPV, z toho 1 BP vlastný predaj
- hĺbka „siete“ zaručuje stabilný príjem, „šírka“ siete možnosť okamžitého príjmu
- je dôležité vždy splniť podmienky BR
- každý jeden predajca sa učí od svojich Horných línií a učí svoje Dolné línie

Záver

„...ľudstvo sa začalo tým, že si človek zobral do ruky kameň.

Z hľadiska vývoja spoločnosti nemali taký význam jej vývojové stupne, charakterizované s rôznymi -izmami, ako postupné spoznávanie a využitie materiálov zemskej kôry.

doba kamenná – doba medená – doba bronzová – doba železná

– doba ocelová – doba hliníková – doba stopových prvkov,

alebo podľa nosičov energie, doba používania kamenného uhlia

– doba ropy – doba nukleárnej energie.

Teraz žijeme v dobe nukleárnej energie, teda základom vývojových stupňov spoločnosti je využitie materiálov zemského povrchu.”

*geológ, Dr. Ernő Mátyás (1935–2012),
kandidát geologických vied*

Staňte sa pravidelným užívateľom výrobkov Zeomineral Products!