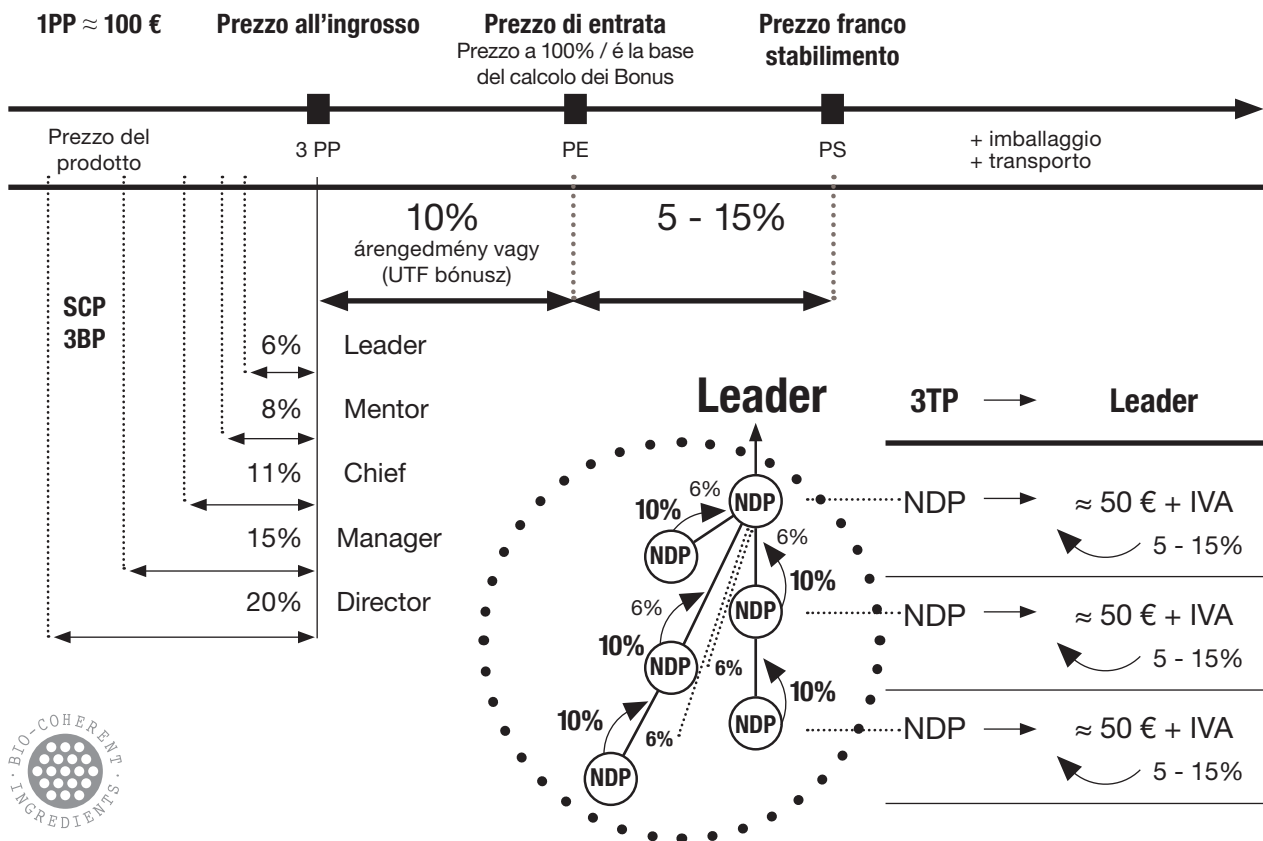
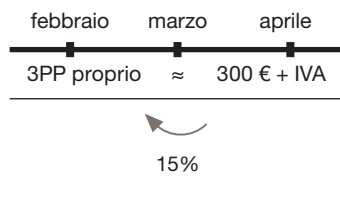


Politica commerciale internazionale per la commercializzazione di prodotti Zeomineral Products 2022

SISTEMA DI BONUS PER IL PIANO MARKETING



ATF / TF Attivo / Mese			
NDP proprio/Leader	PP proprio		
a)	2 PP	+	1 PP = 3 PP
b)	3 PP	+	1 PP = 4 PP
c)	1 PP	+	2 PP = 3 PP



La condizione ai diritti di DPQ deve essere compiuta una sola volta!

Dal livello del Piano Marketing non si torna indietro!

Politica Aziendale internazionale della distribuzione dei prodotti Zeomineral Products

Il produttore ed il distributore esclusivo dei prodotti Zeomineral è la società Geoproduct Kft. La gamma di prodotti è realizzata in un modo originale elaborato dalla società, in base ai minerali. L'impresa è stata la prima azienda che ha iniziato le ricerche relative ai prodotti biologici di zeoliti negli anni 1970. Dall'inizio degli anni 1980 i nostri prodotti si vendono regolarmente. Parecchi nostri prodotti possono vantare una lunga storia di successo. I nostri miglioramenti sono stati sempre coerenti con le esigenze di ogni tempo.

Attualmente le 10 miniere della nostra azienda assicurano la continua fornitura di materie prime per la produzione dei nostri prodotti. La capacità di materie prime delle nostre miniere è garantita per centinaia di anni. Potete interpretare facilmente il piano di marketing utilizzando la tabella allegata.

La maggior parte dei nostri prodotti della salute e della bellezza - grazie alla caratteristica particolare delle nostre speciali risorse minerarie utilizzate come materie prime - non si può copiare. In conseguenza i prodotti Zeomineral offrono particolari applicazioni in tante aree. Il carattere specifico dei prodotti prevede che anche il processo della distribuzione si svolga mediante distributori ben qualificati che conoscano profondamente i prodotti. Per questo la direzione dell'azienda pone un forte accento sulle presentazioni dei prodotti.

La Geoproduct svolge la distribuzione dei prodotti Zeomineral con Distributori di prodotti indipendenti in un diretto sistema di distribuzione che sostiene sia l'uso sia la distribuzione dei prodotti. Oltre agli effetti positivi sulla qualità della vita, il piano di marketing offre pari opportunità ai Distributori di prodotti per aiutarli a realizzare il loro successo commerciale.

L'obiettivo principale della nostra Politica Aziendale è definire regole e istruzioni per i Distributori dei prodotti. In conseguenza le azioni scorrette, dannose ed illegittime possono essere evitate rispettando il regolamento relativo. Riguardo ai cambiamenti delle norme attuali la Geoproduct revisiona periodicamente la politica aziendale, la modifica e la integra per il successo dell'attività aziendale.

Ogni Distributore di prodotti deve conoscere il contenuto della Politica Aziendale vigente. Questa regola si ricollega al rapporto giuridico di Distribuzione dei prodotti. L'ufficio centrale e le agenzie della Geoproduct offrono informazioni sulle parti difficilmente comprensibili del regolamento.

Definizioni / Abbreviazioni:

ZMP: Zeomineral Products.

PS: Prezzo valido alla consegna allo Stabilimento. I prodotti possono essere venduti anche ad un prezzo superiore che comprende le spese di trasporto e di imballaggio. **Non determiniamo il massimo prezzo al consumo dei prodotti.** I punti di prodotto sono definiti in base al prezzo netto valido per lo stabilimento.

PP: Punto di Prodotto. 1 punto di prodotto è pari a 100 EURO **circa**. Ogni prodotto corrisponde a un punteggio relativo al prodotto che viene indicato nella tabella insieme ai diversi livelli di prezzo. **La base dei punti prodotto è il prezzo PS.**

PE: Enter price / Prezzo di Entrata. Il prezzo determinato in base al prezzo PS, con uno sconto del 15%, al netto delle imposte. Solo per i nuovi Distributori registrati di prodotti! **E' proibito vendere i prodotti ad un prezzo inferiore!**

NDP: Nuovo Distributore di prodotti. Una persona nazionale o straniera che coerente con la Politica Aziendale della Geoproduct, accetta il suo contenuto ed ha intenzione di diventare Distributore nel territorio nazionale o all'estero. Il nuovo Distributore di prodotti non è ancora classificato.

DP: Distributore di prodotti. I nuovi Distributori di prodotti ed i Distributori qualificati di prodotti (Stone Leader, ecc.) insieme.

DPQ: Distributore di prodotti Qualificato. la denominazione dei Distributori qualificati di prodotti al livello Stone Leader ed ai livelli superiori.

Prezzo 3PP: Prezzo di distribuzione all'ingrosso. il prezzo definito dalla Geoproduct che serve come base per gli acquisti dei livelli superiori al livello del nuovo Distributore di prodotti. Questo prezzo viene determi-

nato quando un nuovo Distributore di prodotti dispone di un Acquisto Certificato personale pari ai 3PP in 2 mesi consecutivi. Il nuovo Distributore di prodotti può diventare Distributore di prodotti Stone Leader in 2 mesi commerciali fruttuosi e da quel momento ha il diritto di acquistare i prodotti al prezzo 3PP. Questo prezzo è pari al PE meno uno sconto del 10%.

DPA: Distributore di Prodotti Attivo.

- a) La condizione per ottenere i 3BPP Bonus è l'acquisto mensile di 1PP personale, certificato. Il Bonus è importante per i Distributori di Prodotto Qualificati!
- b) Distributore di Prodotti Attivo. È un determinato Distributore di prodotti che dispone entro un mese di almeno 3 punti di prodotto. Dai 3 PP almeno 1PP deve derivare da un acquisto certificato personale, mentre gli altri possono essere ottenuti dagli acquisti del NDP o del Leader sponsorizzati personalmente. Lo stato del Distributore Attivo di Prodotti viene definito mensilmente, il che fa parte del sistema di valutazione. Solo il DP attivo ha il diritto di ricevere il Bonus di Gruppo, il Bonus di Direzione ed il Bonus di Pietra Preziosa!

Acquisto: Si possono fare gli acquisti dei prodotti solo dopo la registrazione. Gli acquisti del DP registrato sono riconosciuti dalla Geoproduct con PP e nel futuro questo formerà la base dei calcoli dei Bonus e dei rimborsi.

AC: Acquisto Certificato è un acquisto di prodotti fatturato dalla Geoproduct al Distributore di prodotti. Il calcolo dei Bonus e quello dei rimborsi si effettuano in base agli acquisti di **prodotti pagati**.

Mese: Mese commerciale. Il periodo destinato alla determinazione dei rimborsi. Il periodo che finisce al giorno 30 o 31 oppure al giorno 28 o 29 del mese civile secondo il calendario gregoriano. I rimborsi sono effettuati fino al 15°giorno che segue il mese di riferimento.

Linea inferiore (LI): Sono tutti i Distributori di prodotti che vengono sponsorizzati da un altro Distributore di prodotti, indipendentemente da quanti livelli inferiori sono posizionati.

Linea superiore (LS): Gli sponsor diretti ed indiretti del Distributore di prodotti senza prendere in considerazione a quale livello superiore si posiziona.

SCP: Sconto personale. Uno sconto da 6 a 20% offerto ai Distributori qualificati come Stone Leader, Stone

Mentor, Chief, Stone Manager e Stone Director in base ai loro acquisti personali. Lo sconto viene determinato in base al PE. Questo tipo di Bonus non può essere pagato direttamente, è vietato per legge. In tutti i casi gli sconti personali ottenuti dagli acquisti del mese precedente verranno detratti fino al 30% del valore netto della fattura. **Lo stato DPA non è un requisito dello sconto! Lo sconto può essere ottenuto soltanto in caso di acquisti oltre il valore 0,5 PP ed anche la detrazione dei Bonus del mese precedente viene realizzata solo superando un acquisto di tale valore.**

3BPP: Il Bonus del prezzo di Distribuzione all'ingrosso. È un rimborso nella quota da 6 a 20% in base agli acquisti personali dei nuovi Distributori di prodotti per le linee superiori qualificate secondo il livello del Distributore di prodotti. I rimborsi percentuali vengono definiti dal prezzo PE. **La condizione del pagamento del Bonus è un acquisto personale di 1PP al mese!**

BG: Bonus di Gruppo. La provvigione da 2 a 14% dei Distributori di prodotti classificati come DPA nelle categorie di Stone Mentor, Stone Chief, Stone Manager, Stone Director qualificati in base agli acquisti dei Distributori di prodotti classificati nelle linee inferiori. I rimborsi percentuali si basano sul **PE**. **Lo stato DPA è una condizione prevista per il pagamento dei Bonus!**

BdD: L'una delle condizioni dei Bonus di Direzione è che il Distributore di prodotti abbia la qualifica di Stone Director Qualificato e Riconosciuto. Questo è il Bonus di Direzione del Distributore, che è da 1-6% degli acquisti personali degli Stone Director di 1.,2.,3.,4. generazione dalle linee inferiori e dei loro Distributori di prodotti di un livello più basso, che appartenengono direttamente alle loro linee. Cioè per lo Stone Director di prima generazione e la sua linea inferiore: 6%. Per lo Stone Director di seconda generazione e la sua linea inferiore: 3%. Per lo Stone Director di terza generazione e la sua linea inferiore; 2%; Per lo Stone Director di quarta generazione e la sua linea inferiore: 1%. **Lo stato DPA è una condizione prevista per il pagamento del Bonus!**

SLI: Linea inferiore allo stesso livello. Non si paga il BG per le vendite del Distributore di prodotti posizionato alla stessa linea inferiore nell'ambito della sponsorizzazione. Ma dal punto di vista del progresso della linea superiore diretta si contano i PP provenienti dalla **SLI**.

TTP: Totale dei Punti di Prodotto. Sono il totale dei punti di prodotto di un Distributore di prodotti che si sommano dai suoi propri acquisti certificati e dagli acquisti certificati delle sue linee inferiori.

Il Piano di Marketing con il sistema di Bonus:

Solo dopo la registrazione si ha il diritto di acquistare i prodotti. Si fa la registrazione con un valido codice ID. **Chiedete il codice ID al vostro sponsor!**

1. Nuovo Distributore di prodotti (Stone Man):

Una persona maggiorenne che ha condiviso la Politica Aziendale della Geoproduct.

Il nuovo Distributore di prodotti riceve uno sconto da 5-15% circa del prezzo al consumo proposto (PE) se fa acquisti almeno per un valore di 0,5 PP. Gli acquisti inferiori al valore di 0,5 PP sono sempre effettuati al prezzo PS. La Geoproduct paga la seguente provvigione al nuovo Distributore di prodotti:

- Il nuovo Distributore di prodotti se sponsorizza personalmente un altro nuovo Distributore di prodotti, riceve la differenza fra il PE ed il prezzo 3PP (10%) per gli acquisti certificati dell'altro Distributore di prodotti fino a quando l'altro Distributore di prodotti diventa Distributore di prodotti qualificato.

2. Stone Leader Il Distributore entra in questa categoria se entro due mesi consecutivi effettua **propri acquisti certificati** in valore di 3TPP. La Geoproduct paga le seguenti provvigioni al Distributore di prodotti qualificato:

- La differenza fra il PE ed i 3PP degli acquisti certificati personali del NDP personalmente sponsorizzati fino a quando il NDP diventa DPQ (Bonus NDP).
- 6% di 3BPP per gli acquisti dei NDP personalmente sponsorizzati e delle loro linee inferiori (**serve DPA-a**).
- 6% di SCP per gli acquisti certificati personali del Distributore di prodotti.

Una volta che il Distributore di prodotti entra nella categoria Stone Leader, non la perderà più neanche se non mantiene per un periodo lo stato DPA. Più avanti può far partire i suoi acquisti personali e le sue sponsorizzazioni dai parametri di questo livello.

3. Stone Mentor Il Distributore entra in questa categoria se entro due mesi consecutivi effettua acquisti certificati in valore pari a 20 TPP insieme al suo gruppo. La Geoproduct paga le seguenti provvigioni al Distributore di prodotti qualificato:

- la differenza fra il PE ed i 3PP degli acquisti certificati personali dei NDP personalmente sponsorizzati fino a quando i NDP diventano DPQ. (Bonus NDP).
- 8% di 3BPP per gli acquisti certificati dei NDP personalmente sponsorizzati e delle loro linee inferiori (**serve DPA-a**).
- 8% di SCP per gli acquisti certificati personali del Distributore di prodotti.
- 2% di BG per gli acquisti certificati degli Stone Leader personalmente sponsorizzati e delle loro linee inferiori (**serve DPA-b**).

Una volta che il Distributore di prodotti entra nella categoria Stone Mentor, non la perderà più neanche se non mantiene per un periodo lo stato DPA. Più avanti può far partire i suoi acquisti personali e le sue sponsorizzazioni dai parametri di questo livello.

4. Stone Chief: Il Distributore entra in questa categoria se entro due mesi consecutivi effettua acquisti certificati in valore pari a 50 TPP insieme al suo gruppo. La Geoproduct paga le seguenti provvigioni al Distributore di prodotti qualificato:

- la differenza fra il PE ed i 3PP degli acquisti certificati personali del NDP personalmente sponsorizzati fino a quando i NDP diventano DPQ. (Bonus NDP).
- 11% di 3BPP per gli acquisti dei NDP personalmente sponsorizzati e delle loro linee inferiori (**serve DPA-a**).

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

NDP (STONE MAN)

- 11% di SCP per gli acquisti certificati personali del Distributore di prodotti.
- 3% di BG per gli acquisti certificati degli Stone Mentor personalmente sponsorizzati e delle loro linee inferiori (**serve DPA-b**).
- 5% di BG per gli acquisti certificati degli Stone Leader personalmente sponsorizzati e delle loro linee inferiori (**serve DPA-b**).

Una volta che il Distributore di prodotti entra nella categoria Stone Chief, non la perderá piú neanche se non mantiene per un periodo lo stato DPA. Piú avanti può far partire i suoi acquisti personali e le sue sponsorizzazioni dai parametri di questo livello

5. **Stone Manager:** Il distributore entra in questa categoria se entro due mesi consecutivi effettua acquisti certificati in valore pari a 90TPP insieme al suo gruppo. La Geoproduct paga le seguenti provvigioni al Distributore di prodotti qualificato:

- la differenza fra il PE ed i 3PP degli acquisti certificati personali del NDP personalmente sponsorizzati fino a quando il NDP diventa DPQ. (Bonus NDP).
- 15% di 3BPP per gli acquisti certificati dei NDP personalmente sponsorizzati e delle loro linee inferiori (**serve DPA-a**).
- 15% di SCP per gli acquisti certificati personali del Distributore di prodotti.
- 4% di BG per gli acquisti certificati degli Stone Chief personalmente sponsorizzati e delle loro linee inferiori (**serve DPA-b**).
-
- 7% di BG per gli acquisti certificati degli Stone Mentor personalmente sponsorizzati e delle loro linee inferiori (**serve DPA-a**).
-
- 9% di BG per gli acquisti certificati degli Stone Leader personalmente sponsorizzati e delle loro linee inferiori (**serve DPA-b**).
-

Una volta che il Distributore di prodotti entra nella categoria Stone Manager, non la perderá piú neanche se non mantiene per un periodo lo stato DPA. Piú avanti può far partire i suoi acquisti personali e le sue sponsorizzazioni dai parametri di questo livello.

6. **Stone Director:** Il distributore entra in questa categoria se entro due mesi consecutivi effettua acquisti certificati pari a 140 PP insieme al suo gruppo.

La Geoproduct paga le seguenti provvigioni al Distributore di prodotti qualificato:

- La differenza fra il PE ed i 3PP degli acquisti certificati personali dei NDP personalmente sponsorizzati fino a quando i NDP diventano DPQ. (Bonus NDP)
- 20% di 3BPP per gli acquisti certificati dei NDP personalmente sponsorizzati e delle loro linee inferiori (**serve DPA-b**).
- 20% di SCP per gli acquisti certificati personali del Distributore di prodotti.
- 5% di BG per gli acquisti certificati degli Stone Manager personalmente sponsorizzati e delle loro linee inferiori (**serve DPA-b**).
- 9% di BG per gli acquisti certificati degli Stone Chief personalmente sponsorizzati e delle loro linee inferiori (**serve DPA-b**).
- 12% di BG per gli acquisti certificati degli Stone Mentor personalmente sponsorizzati e delle loro linee inferiori (**serve DPA-b**).
- 14% di BG per gli acquisti certificati degli Stone Leader personalmente sponsorizzati e delle loro linee inferiori (**serve DPA-b**).

La Categoria di Stone Director non è riconosciuta se nel mese della qualifica viene raggiunta dal Distributore di prodotti prendendo in considerazione i punti della SLI. In questo caso il Distributore di prodotto viene nominato "Non Riconosciuto" dal Geoproduct (**Direttore Non Riconosciuto-DNR**).

Il Distributore di Prodotti Stone Director Non Riconosciuto diventa "**Riconosciuto**" nel caso in cui nell'ultimo mese del periodo di valutazione effettua 25 TPP senza la SLI e sta nella categoria DPA. In questo caso il Distributore e la sua linea inferiore **si qualificano insieme come Stone Director Riconosciuto (Direttore Riconosciuto-DR)**.

Dopo il periodo di valutazione lo Stone Director Non Riconosciuto può raggiungere il livello del Direttore Riconosciuto solo in quel caso se entro due mesi consecutivi dispone degli acquisti riconosciuti in valore di 140 TPP e sta nella categoria DPA. Una volta che il Distributore di prodotti entra nella categoria Stone Manager, non la perderá piú neanche se non mantiene per un periodo lo stato DPA. Piú avanti può far partire i suoi acquisti personali e le sue sponsorizzazioni dai parametri di questo livello.

Dal punto di vista della carriera possono essere presi in considerazione solo tali acquisti certificati che provengono da linea “Non Stone Director” inferiore.

La categoria di Stone Director Riconosciuto viene accertata alle ore 24 dell'ultimo giorno del periodo di valutazione (l'ultimo giorno del mese). Solo i Distributori “Stone Director Riconosciuto” possono avere diritto al BbD.

Calcolo e pagamenti dei Bonus:

- a) Il calcolo dei Bonus si effettua come segue:
- Il Bonus del prezzo di distribuzione all'ingrosso (3BPP): Si calcola dal PE agli Stone Leader, Stone Mentor, Stone Chief, Stone Manager e Stone Director in base ai NDP.
 - Bonus di Gruppo (BG): Si calcola dal PE ai Distributori di categoria NDP, Stone Leader, Stone Mentor, Stone Chief e Stone Manager.
- (b) I diversi Bonus sono indicati nel conteggio della retribuzione mensile del Distributore di prodotti. Si indica separatamente quanto viene rimborsato al Distributore di prodotti dai diversi tipi di Bonus.
- (c) I Bonus sono accertati e pagati in base alla posizione occupata nel Sistema di Marketing. Esempio: Se uno Stone Mentor ottiene 55 TPP in due mesi consecutivi, riceve il BG di 2% per gli Stone Leader fino ai primi 50 TPP. Per i restanti 5 TPP (quando ha ottenuto la categoria Stone Chief) riceve il BG di 3% per le linee inferiori dello Stone Mentor ed il BG di 5% per le linee inferiori dello Stone Leader.

La fattura rilasciata alla qualifica di Distributore di prodotti non può essere divisa.

- (d) Il Distributore di prodotti non riceve il BG per il Distributore di prodotti appartenente al suo gruppo sponsorizzato che si trova allo stesso livello nel Piano di Marketing. Ma dal punto di vista del progresso nel Piano di Marketing o di un altro Programma di Incentivazione si contano tutti i Punti di Prodotto ricevuti in base a questi Distributori di prodotti.
- (e) **Il calcolo della commissione del bonus viene inviato dalla Geoproduct al Distributore di prodotti (in conformità alla fattura) al quindicesimo**

giorno del mese seguente da esso e l'importo dovuto viene pagato tramite bonifico. Esempio: i bonus relativi agli acquisti di gennaio vengono pagati il 15 febbraio tramite bonifico.

- (f) Il rimborso dei Bonus in contanti è possibile solo contro una fattura. I DP non aventi il diritto di rilasciare fatture possono saldare il loro rimborso con acquisti di prodotto. **Lo Sconto Personale (SCP) può essere saldato solo con acquisto di prodotti.**

Il rimborso con acquisti di prodotti può essere effettuato con uno sconto di 30% dalle fatture del mese seguente

Regole Generali:

Qualsiasi periodo composto da un mese o da due mesi consecutivi può essere utilizzato per la raccolta dei Punti di Prodotto necessari all'ottenimento delle categorie di Stone Leader, Stone Mentor, Stone Chief, Stone Manager e Stone Director. Ogni progresso diventa valido dal giorno in cui è stato raccolto il **TPP** necessario all'ottenimento della categoria riferita.

In caso di cessazione del Rapporto giuridico del Distributore di prodotti, la sua linea inferiore si connette automaticamente alla linea superiore del Distributore di prodotti escluso.

Il Distributore di prodotti non può superare il suo Sponsor nel raggiungimento dei diversi livelli commerciali.

Il Distributore di prodotti non può trasferire i suoi Punti di Prodotto agli altri Distributori di prodotti; il Sistema non lo permette.

Una persona condannata per un reato doloso non può essere sponsorizzata fino a quando non è stata prosciolta. Se questo motivo di esclusione diventa evidente o si verifica in un secondo momento, tale persona verrà eliminata dal Sistema, perdendo allo stesso tempo tutta la sua Linea inferiore e tutti i suoi PP raccolti fino ad allora.

Il Distributore di prodotti non può dare informazioni false sui prodotti ZMP. Se lo fa, diventa responsabile per il danno causato. Questo tipo di comportamento è sanzionato dalla cessazione del Rapporto giuridico di Distributore di prodotti.

La Geoproduct non effettua nessun riacquisto di prodotti per conseguenza della cessazione del Rapporto giuridico del Distributore di prodotti.

La regola di 6 mesi valida al Nuovo Distributore di prodotti:

1. Quel Distributore di prodotti che con il suo Sponsor insieme non ha sponsorizzato un altro nuovo collaboratore nell'arco di sei mesi di calendario e non ha raggiunto la categoria Stone Leader, ha diritto di scegliere un nuovo Sponsor.
2. Il Distributore di prodotti che sceglie un nuovo Sponsor, perde tutta la linea inferiore precedente ed i suoi punti raccolti nel progresso e viene qualificato dal punto di vista di ogni programma di incentivazione come nuovo Distributore sponsorizzato.

La regola generale relativa ai Distributori di qualsiasi livello:

- Un Distributore di prodotti non verrà mai eliminato dal sistema di Zeomineralproduct, neanche se non acquista dei prodotti per molto tempo.
- La cancellazione avviene esclusivamente su richiesta del Distributore di prodotti.
- Il Rapporto legale del Distributore di prodotti può essere annullato se il Distributore ha violato le Direttive e la Politica Aziendale di ZMP. Ciò viene deciso dalla Direzione del Geoproduct o dal Direttore territoriale competente del Paese

Il Rapporto Giuridico del Distributore di prodotti è proprietà del Distributore. Le decisioni su questo Diritto di proprietà prende il Distributore di prodotti.

La valutazione dell'attività:

- (a) Affinché il Distributore di prodotti sia qualificato attivo in un mese, deve raccogliere in tutto 3 Punti di Prodotto. 1 PP dei 3 PP deve essere composto da un acquisto certificato personale, mentre gli altri punti possono essere composti dagli acquisti sponsorizzati del NDP o del Leader DPA-stato b.
- (b) Il criterio fondamentale per il diritto ai BG ed ai BdD è la classificazione nella categoria DPA-stato b.
- (c) Il Distributore di prodotti che perde qualsiasi BG a causa di non aver adempiuto agli obblighi di DPA, può essere riquilificato come Distributore di prodotti attivo nel mese seguente se adempie di nuovo alle condizioni richieste/ agli obblighi
- (d) Quel Distributore, che non raggiunge in un dato mese la categoria DPA – stato b, non ha diritto al

BG. Tutti questi BG non pagati, verranno pagati al DPA diretto di livello superiore, al massimo fino al primo Stone Director più vicino. In questo caso non è importante la qualifica dello Stone Director (DR-DNR), ma conta soltanto la sua attività.

- (e) La condizione per ottenere il Bonus 3BPP è un acquisto personale certificato in valore di 1PP. DPA-stato a!

Valutazione del Bonus di Direzione (BdD):

Il Distributore di prodotti qualificato come Stone Director Riconosciuto deve avere la qualifica di Bonus di Direzione in **ogni mese** affinché possa ricevere il Bonus di Direzione per quel mese. **La condizione per avere il diritto al Bonus di direzione è di realizzare 25 PP Non Director e realizzare lo stato DPA.**

I diritti dei Distributori qualificati al Bonus di Direzione sono regolati -come qui sotto segue- in base al numero dei Direttori Qualificati al Bonus di Direzione, di prima generazione, nella linea inferiore:

In caso di 1,2,3 Direttori di prima generazione, aventi diritto al Bonus di Direzione: 25 TPP – PP Non Director (mantenimento laterale)

- In caso di 4,5 Direttori di prima generazione, aventi diritto Bonus di Direzione: 20 TPP – PP Non Director.(mantenimento laterale)
- In caso di 6,7,8 Direttori di prima generazione, aventi diritto al Bonus di Direzione: 15 TPP – PP Non Director. (mantenimento laterale)
- In caso di 9,10,11 Direttori di prima generazione, aventi diritto al Bonus Direzione: 12 TPP – PP Non Director. (mantenimento laterale)
- In caso di 12 Direttori o di più di prima generazione, aventi diritto al Bonus Direzione: 10 TPP.(mantenimento laterale)

Le retribuzioni dei Distributori di prodotti ammessi al Bonus di Direzione:

Quello Stone Director ammesso al BdD nella cui linea inferiore lavora almeno 1 Stone Director Riconosciuto, ha il diritto di ricevere il BdD. Così, nella sua linea inferiore si trova un gruppo di prima generazione ammesso al BdD. **Le categorie di BdD in ogni caso prendono**

in considerazione solo i gruppi di prima generazione. I livelli di profondità (gruppi con qualifica al BdD di seconda, terza e quarta generazione) rappresentano la sicurezza, la stabilità commerciale del DP. Il Bonus di Direzione comprende i seguenti premi:

- Per lo Stone Director Riconosciuto di prima generazione e per le sue linee inferiori: 6% (in base al fatturato da Non Director!)
- Per lo Stone Director Riconosciuto di seconda generazione e per le sue linee inferiori: 3% (in base al fatturato da Non Director!)
-
- Per lo Stone Director Riconosciuto di terza generazione e per le sue linee inferiori: 2% (in base al fatturato da Non Director!)
-
- Per lo Stone Director Riconosciuto di quarta generazione e per le sue linee inferiori: 1% (in base al fatturato da Non Director!)
-

Il Bonus viene determinato in base al PE!

Director Pushing 80:

Bonus di incentivazione, stipendio ai Director. Può essere ottenuto ogni mese alle seguenti condizioni:

1. Il distributore deve essere attivo (1PP + 2 PP)
2. Aver ottenuto 80 PP ha diritto al Bonus

Di questi, è necessario adempiere a un minimo di 30 PP da Non Director (viene incluso anche il proprio acquisto del Director).

3. Dai punti Non Director: minimo 1.5 PP deve derivare da NDP diretto. (dal Nuovo Distributore di prodotti diretto)

4. Il Bonus può essere ottenuto in ogni mese commerciale con i seguenti livelli di premiazione:

- Fino a 250 PP – 1,20 EURO/PP
- Fino a 400 PP – 1,30 EURO/PP
- Oltre 400 PP – 1,40 EURO/PP

5. L'importo massimo ottenibile è 750 EURO!

Il Bonus di Pietra Preziosa:

Il Distributore di prodotti qualificato al Bonus di Direzione, posizionato nella Categoria di Director ammesso alla Pietra Preziosa, che dispone del numero pre-

visto dei Director Sponsorizzati di Prima Generazione per un mese, ha il diritto di ricevere il Bonus di Pietra Preziosa calcolata dal totale PE secondo i seguenti percentuali per i Director di Prima, Seconda, Terza e Quarta Generazione e per le loro linee inferiori:

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

Al calcolo si deve prendere in considerazione tutte le attività provenienti dalle vendite commerciali in ogni Paese in cui la Geoproduct fa funzionare rappresentanze e svolge la registrazione dei NDP.

Il Bonus viene determinato in base al PE!

L'ammmissibilità e L'ammontare del Bonus Gemma è determinato in ogni mese tenendo conto dei Punti Non Director. Il metodo della compressione viene applicato anche qui.

La premiazione dei Bonus di Direzione e dei Bonus di Pietra Preziosa è presentata nella tabella della pagina seguente:







Director Pietra Focaia (Firestone): Il Distributore di prodotti che lavora al livello Director, entra nel livello Firestone Director se nella sua linea inferiore lavorano **due** Distributori di prodotti di **prime generazioni**, qualificati come Director Riconosciuti Sponsorizzati.

Director Ambra (Amber): Il Distributore di prodotti che lavora al livello Director entra nel livello Amber Director se nella sua linea inferiore lavorano **cinque** Distributori di prodotti di **prime generazioni**, qualificati come Director Riconosciuti Sponsorizzati.

Director Olivina-Diamante (Olivine-Diamante): Il Distributore di prodotti che lavora al livello Director entra nel livello Olivin Director se nella sua linea inferiore lavorano **nove** Distributori di prodotti di **prime generazioni**, qualificati come Director Riconosciuti Sponsorizzati.

Director Ametista-Diamante (Amethyst- Diamond): Il Distributore di prodotti che lavora al livello Director entra nel livello Amethyst-Diamond Director se nel Sistema di Marketing, nella sua linea inferiore lavorano **diciassette** Distributori di prodotti di **prime generazioni**, qualificati come Director Riconosciuti Sponsorizzati.

Director Smeraldo-Diamante (Emerald-Diamond): Il Distributore di prodotti che lavora al livello Director entra nel livello Emerald-Diamond Director se nella sua linea inferiore lavorano almeno **venticinque** Distribu-

	PER LO STONE DIRECTOR RICONOSCIUTO DI PRIMA GENERAZIONE E PER LE SUE LINEE INFERIORI	PER LO STONE DIRECTOR RICONOSCIUTO DI SECONDA GENERAZIONE E PER LE SUE LINEE INFERIORI	PER LO STONE DIRECTOR RICONOSCIUTO DI TERZA GENERAZIONE E PER LE SUE LINEE INFERIORI	PER LO STONE DIRECTOR RICONOSCIUTO DI QUARTA GENERAZIONE E PER LE SUE LINEE INFERIORI
DIRECTOR PIETRA FOCAIA	6%	3%	2%	1%
DIRECTOR AMBRA	6%	3%	2%	1%
DIRECTOR OLIVINA 	7%	4%	3%	2%
DIRECTOR AMETISTA 	8%	5%	4%	3%
DIRECTOR SMERALDO 	9%	6%	5%	4%
DIRECTOR ZAFIRO 	9%	6%	5%	4%
DIRECTOR RUBINO 	9%	6%	5%	4%
DIRECTOR DIAMANTE 	9%	6%	5%	4%

tori di Prodotti di **prime generazioni**, qualificati come Director Riconosciuti Sponsorizzati.

Director Zaffiro-Diamante (Sapphire-Diamond):

Il Distributore di prodotti che lavora al livello Director entra nel livello Sapphire Director se nella sua linea inferiore lavorano almeno **cinquanta** Distributori di prodotti di **prime generazioni**, qualificati come Director Riconosciuti Sponsorizzati.

Director Rubino-Diamante (Ruby-Diamond):

Il Distributore di prodotti che lavora al livello Director entra nel livello Ruby-Diamond Director se nella sua linea inferiore lavorano almeno **settantacinque** Distributori di prodotti di **prime generazioni**, qualificati come Director Riconosciuti Sponsorizzati.

Director Diamante-Diamante (Diamond-Diamond):

Il Distributore di prodotti che lavora al livello Director entra nel livello Diamond Director se nella sua linea inferiore lavorano almeno **cento** Distributori di prodotti di **prime generazioni**, qualificati come Director Riconosciuti Sponsorizzati.

Regole della Sponsorizzazione Internazionale:

La Geoproduct può accettare registrazioni relative alla sponsorizzazione dei NDP solo dai paesi in cui ha una rappresentanza (www.zeomineralproducts.com). Tutti i punti dei Distributori di prodotti sponsorizzati sono inclusi nei PP totali del Distributore di prodotti, se vengono realizzati in tali Paesi in cui la Geoproduct svolge attività. I PP provenienti da diversi Paesi vengono presi

in considerazione per la collocazione del Distributore di prodotti nella categoria superiore di DPQ.

Il Distributore può chiedere in modo automatico la registrazione in un Paese straniero. Può chiederla sul “pannello” di registrazione cliccando sulla bandiera del Paese straniero. I simboli dei Paesi si trovano nella pagina www.zeomineralproduct.com.

Il conteggio delle vendite e dei Bonus del Distributore di prodotti avviene secondo la Legislazione e il Sistema Fiscale del Paese in questione.

Sui prodotti vengono applicate delle etichette nella lingua del Paese, in conformità con la Legge. La registrazione legale o altro numero di autorizzazione del prodotto in un dato Paese è incluso sulle etichette.

Riconoscimenti:

Le spille che rappresentano i riconoscimenti possono essere ricevute solo dai Distributori di prodotti registrati alla Geoproduct. I riconoscimenti vengono consegnati dai Direttori nazionali del Paese in occasione di eventi organizzati a questo scopo. Una spilla viene assegnata a quei Distributori attivi e qualificati che hanno raggiunto o superato il livello Stone Mentor.

Viaggi premio incentivanti:



-
- a. **Ai viaggi incentivanti nel territorio nazionale** ha diritto il Direttore ammesso al Bonus di Direzione, che avesse conseguito il Bonus di Direzione in tutti i mesi dell'anno.
 - b. **Ai viaggi premio incentivanti all'estero** ha diritto un Direttore ammesso al Bonus di Direzione se in 2 sue linee sponsorizzate indirette sta sponsorizzando degli Stone Director riconosciuti è se in tutti i mesi dell'anno ha ottenuto il diritto al Bonus di Direzione.
 - c. **A una villeggiatura** ha diritto il Distributore di prodotti al livello Stone Director, se completa 110 PP Non Direttoriali in 2 mesi consecutivi. Questo riconoscimento può essere ottenuto in qualsiasi periodo di 2 mesi consecutivi da gennaio a giugno.
 - d. **A una villeggiatura** hanno diritto i Distributori al livello Stone Man, Stone Leader, Stone Chief, Stone Manager se in 2 mesi consecutivi i suoi punti di Distributore di prodotti registrati, diretti (Distributore di prodotti registrato direttamente sulla Linea Sponsor) raggiungono i 40 TPP. Il riconoscimento può essere completato durante i mesi da gennaio a giugno in qualsiasi periodo di 2 mesi consecutivi.

I Distributori di prodotti aventi diritto ai viaggi premio incentivanti decidono sul viaggio (data e destinazione) previo accordo con Geoproduct; in caso di un Paese estero, con il Direttore di quel Paese.

Ordini, acquisti:

I Distributori di prodotti posizionati in qualsiasi livello possono acquistare i prodotti **al prezzo PS** fino al valore di **0,5 TP**. I Distributori NDP **oltre allo 0,5 PP** possono fare acquisti **al prezzo PE**, mentre i Distributori di prodotti qualificati possono fare acquisti al **prezzo 3PP**. **I Distributori di prodotti qualificati non ricevono SCP per i loro acquisti inferiori allo 0,5 PP.**

Il Distributore NDP si qualifica come Distributore di prodotti Qualificato se **entro 2 mesi consecutivi** effettua propri acquisti certificati in valore di 3PP. Avrà il diritto di fare acquisti al prezzo **3PP se il valore dell'acquisto supererà lo 0,5 PP.**

Il controvalore degli acquisti può essere pagato in contanti, oppure con bonifico anticipato o con pagamento alla consegna al corriere (contrassegno).

Se il Distributore di prodotti fa acquisti in un valore inferiore allo **0,5 PP**, può comprare i prodotti **al PS**.

I Distributori di prodotti qualificati non ricevono SCP (sconti personali) nel caso di questi acquisti. In ogni caso le spese di imballaggio e di trasporto formano un unico importo, un valore costante, indipendentemente dalla quantità dell'acquisto.

L'importo massimo di acquisto del Distributore di prodotti può essere un valore pari a 35 PP ad un'occasione. (3500 EURO oppure circa 1.000.000 HUF). Oltre questo importo si può fare acquisti solo con il consenso della Geoproduct o del Direttore del Paese.

Ogni problema di qualità o di quantità deve essere segnalato alla Geoproduct entro **8 giorni** dal ritiro. Dopo la scadenza di questo termine la Geoproduct rifiuta ogni reclamo, ma in casi particolari fa la verifica e in conformità prende la decisione.

La Geoproduct non proibisce che il Distributore di prodotti **formi delle scorte**, ma richiama la sua attenzione che la grande quantità non motivata delle scorte fa diminuire l'utile, la liquidità del Distributore di prodotti. Il Distributore di prodotti ha diritto di decidere, valutare liberamente la quantità delle scorte. La Geoproduct non effettua nessun riacquisto nell'interesse di far diminuire le scorte di grande quantità.

Il riacquisto dei prodotti può essere svolto solo una volta e nel caso in cui il Distributore di prodotti rinuncia all'acquisto per motivi diversi da quello di reclamo. In questo caso il riacquisto può essere effettuato per 2 PP al massimo.

L'acquisto di prodotti può essere svolto fra i Distributori di prodotti che lavorano alla stessa Linea di Sponsor. Ma è proibita la vendita dei prodotti ad un prezzo inferiore al prezzo di commercio all'ingrosso (3PP). **E' proibita la compravendita dei prodotti fra i Distributori di prodotti che lavorano alle diverse Linee di Sponsor.**

Principi generali:

Si può firmare un contratto di Distributore di prodotti solo con una persona maggiorenne che ha compiuto i 18 anni. Il contratto di Distributore di prodotti non può essere trasferito, ma può essere ereditato. Nel caso dei coniugi si deve segnalare il comune diritto di proprietà nel momento della firma del contratto di Distributore di prodotti. Dopo la stipula del contratto di Distributore di prodotti si può chiedere la proprietà comune solo con una comune dichiarazione controfir-

mata da un Avvocato.

Il contratto di Distributore di prodotti entra in vigore dopo il deposito del modulo di registrazione regolarmente compilato e dopo la sua registrazione.

Il Distributore di prodotti non può dare false informazioni sui prodotti. Alla vendita di prodotti che vengono somministrati per via orale deve avvertire il cliente di consultare il suo medico se l'uso del prodotto verrà somministrato contemporaneamente ad altri medicinali. La Geoproduct consegna le relative direttive ai Distributori di prodotti.

Il Distributore di prodotti può svolgere le attività di costruzione di rete e della sponsorizzazione nel rispetto delle Regole di Condotta determinate.

I prodotti Zeomineral possono essere pubblicizzati soltanto tramite le promozioni e volantini di pubblicità della Geoproduct. Se il Distributore di prodotti possiede un suo sito web, può presentare, promuovere i prodotti tramite le sue pratiche di Marketing e sponsorizzazione, ma anche in questo caso si applicano le Norme Morali Generali. Questa attività deve essere segnalata al Direttore Generale e si deve chiedere il suo consenso allo svolgimento di essa.

È proibito la vendita e la commercializzazione dei prodotti sulle pagine web (amazon, ebay, vatera, ecc.). Alle vendite ha diritto esclusivamente la Geoproduct, sul suo sito web (al prezzo PS).

E' proibito esporre i prodotti nei negozi di rete.

La distribuzione dei prodotti è consentita in negozi di gestione privata, non gestiti in rete. Il negozio deve essere gestito dal proprietario per avere un rapporto personale con gli acquirenti e poter dare direttamente consigli sui prodotti. Anche in questo caso è proibito la vendita dei prodotti sotto del prezzo PE!

Nel caso dei vari servizi personali (P.es.Parrucchieri,E-stetisti) i prodotti possono essere esposti negli studi, ma senza essere visti da esterno.

Nei casi particolari diversi da quelli sopra descritti, non discussi nel presente Regolamento di Gestione prevarranno le decisioni della Direzione della Geoproduct o del Direttore del paese territorialmente competente

Tutte le informazioni relative all'organizzazione, particolarmente le schede riepilogative sull'organizzazione

della linea inferiore e sui Bonus sono segreti commerciali della Geoproduct e sono confidenziali. Tutti i Distributori di prodotti indipendenti che conoscono informazioni del genere, devono gestirle in modo confidenziale, garantire le loro segretezza e devono astenersi da ogni loro uso il quale non supporta un funzionamento relativo all'attività del proprio sistema di distribuzione.

L'uso limitato dei marchi Geoproduct:

La denominazione "ZMP" ed i simboli della Geoproduct formano la proprietà esclusiva della Geoproduct. I marchi visibilmente posti sui prodotti sono i seguenti:



Zeomineral Products



Hand Made



Bio-coherent Ingredients



Logo / scritta Geoproductt

Il Distributore di prodotti ha il diritto di usarli nel corso delle sue presentazioni e promozioni. I marchi possono essere utilizzati esclusivamente in conformità ai contratti di Distributore di prodotti ed alla Politica Aziendale della Geoproduct. Il Distributore di prodotti non può chiedere il diritto di proprietà dei segni della Geoproduct (così non può far registrare tale nome di dominio che comprende un simbolo come Geoproduct, Zeomineral Products, ZMP, o altre indicazioni confondibili), escluso se la Geoproduct ci dà il suo previo consenso scritto.

I marchi, i simboli sono i valori importanti dei prodotti della Geoproduct, in conseguenza hanno un valore particolare. Il Distributore di prodotti può pubblicizzare i prodotti ZM solo con i strumenti di pubblicità e promozioni approvati e permessi dalla Geoproduct. Tutti i strumenti stampati, registrati o preparati in altro modo,

riguardanti alla Geoproduct o ai prodotti ZM devono essere approvati dalla Geoproduct o dal Direttore di paese territorialmente competente prima della distribuzione o di riproduzione. Il Distributore acconsente che non fa affermazioni negative e dispregiative sulla ZMP, sulla Geoproduct, sul Sistema di provvigione o sulle opportunità di retribuzioni.

Ke regole d'oro per costruire una rete:

Non ci sono regole d'oro generali, ogni commercio è unico. E siccome questo è un affare personale, si deve farsi valere allo stesso tempo la presenza personale, il fascino e il potere della persuasione personale. Gli Sponsor sono responsabili per la perfetta formazione delle loro linee inferiori sui prodotti e sulle loro caratteristiche specifiche. Le linee superiori sono responsabili per la motivazione continua delle linee inferiori, per la sorveglianza della frequenza degli acquisti e sono obbligate a richiamare l'attenzione dei Distributori agli abusi. Un commercio di carattere personale chiede ovviamente un Contratto di Distributore di carattere personale. Firmando il contratto il Distributore di prodotti diventa collaboratore/ricca della Geoproduct. Questo non è un rapporto di lavoro tradizionale dal punto di vista della comune costruzione di rete e della distribuzione dei prodotti.

Per mantenere viva l'attività si deve prestare attenzio-

ne continuamente ai seguenti fattori:

- 3 TPP per ottenere il livello DPQ (entro 2 mesi).
- Ottenere 1 PP personale certificato da 3 TPP per la categoria DPA. Questo è importante alle categorie DPQ (ogni mese).
- La profondità dell' attività é la fonte di una retribuzione stabile al Distributore di prodotti, mentre la larghezza del commercio da la possibilità dei ricavi immediati.
- Al livello del BdD è importante mantenere i parametri relativi all' ottenimento di esso, ed è importante supportare in modo continuo le linee inferiori.
- Ogni Distributore di prodotti impara dalle sue linee superiori, insegna le sue linee inferiori, ottenendo così anche una propria formazione.

Nota Conclusiva

„... l'umanità è iniziata quando l'uomo ha raccolto una pietra.

Lo sviluppo e i cambiamenti della società non sono determinati dai processi sociali descritti con vari „...ismi”, bensì essi sono stati e sono tuttora determinati dal continuo, progressivo utilizzo dei materiali della crosta terrestre.

Così come: età della pietra - età del rame - età del bronzo - età del ferro - periodo dell'acciaio - periodo dell'alluminio - periodo degli oligoelementi e degli elementi rari, oppure, tenendo conto delle fonti energetiche, i periodi di riconoscimento e di utilizzo nel tempo di carbone, petrolio, energia nucleare.

Ai giorni nostri stiamo vivendo quest'ultimo periodo.

Quindi anche la base per lo sviluppo sociale dell'umanità è dato dall'utilizzo dei materiali della crosta terrestre.”

*Dr. Ernő Mátyás (1935–2012)
geologo, candidato delle scienze terrestri*

Sia consumatore regolare dei prodotti Zeomineral Products