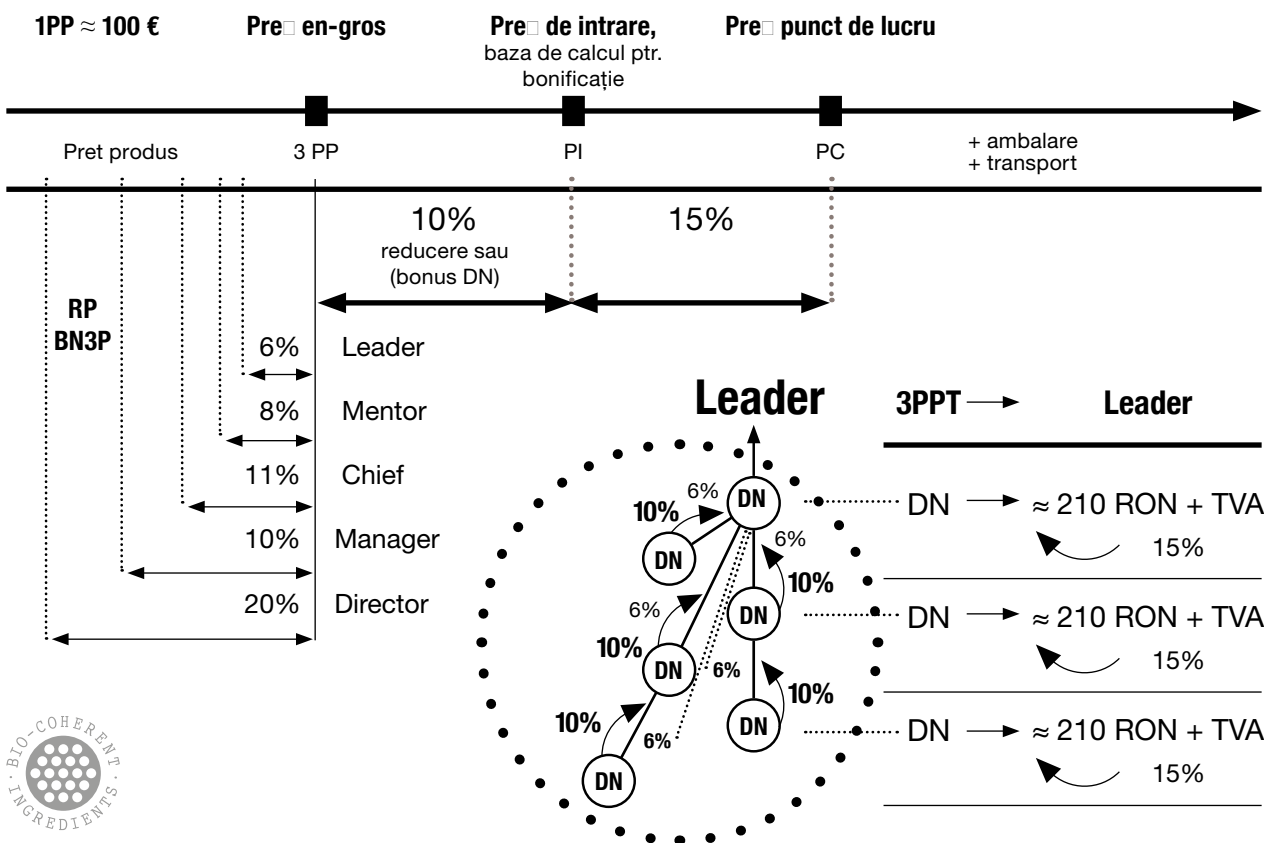


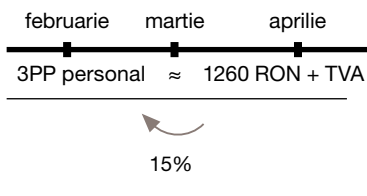
Politica internațională a comercializării produselor Zeomineral Products 2025

PLAN DE MARKETING ÎN SISTEM DE BONIFICAȚII



DA / Distribuitor activ / lună

	DN Direct/Leader	PP personal	
a)	2 PP	+ 1 PP	= 3 PP
b)	3 PP	+ 1 PP	= 4 PP
c)	1 PP	+ 2 PP	= 3 PP



Condițiile pentru comercializator calificat este necesar să fie îndeplinite o singură dată!

Da la nivelul de comercializator calificat nu se poate recalifica înapoi!

Politica internațională a comercializării produselor Zeomineral Products

Producătorul și comercializatorul exclusiv al produselor Zeomineral Products este societatea comercială Geoprodukt Kft. Gama de produse este fabricat în mod special, dezvoltat de către societatea Geoprodukt Kft., pe bază minerală. Societatea a inițiat cercetările în anii 1970, fiind primul pe plan mondial în privința produselor biozeolitice. De la începutul anilor 1980 produsele noastre sunt comercializate în mod permanent. Un număr mare dintre produsele noastre are succes îndelungat pe plan de afaceri. Dezvoltările noastre în totdeauna au fost în fază cu cerințele epocii respective.

În prezent dispunem de 10 mine în funcțiune care asigură materialele prime necesare producției noastre. Minele noastre asigură producția pe un termen îndelungat, pe mai bine de 100 de ani.

Folosirea planului de marketing poate fi interpretat simplu cu ajutorul tabelului anexat.

Mare parte a produselor noastre care vizează păstrarea sănătății și de îngrijirea frumuseții – pe motivul specialității unice de formare ale zeoliților folosiți ca materii prime – nu pot fi reproduși de către alți producători. Din acest motiv produsele Zeomineral Products dispun de domenii de utilizare speciale. Caracterul special al produselor atrage după sine necesitatea ca și modul de comercializare să se efectueze prin comercializatori bine instruiți care cunosc foarte bine specialitățile produselor. Din acest motiv societatea pune accent pe prezentarea ale produselor.

Comercializarea produselor Zeomineral se efectuează de către firma Geoprodukt prin comercializatori independenți, în sistem de comercializare direct care susține nu numai comercializarea ci și folosirea produselor. Pe lângă efectul produselor de îmbunătățirea calității de viață, planul de marketing oferă șansă egală comercializatorilor pentru realizarea succesului lor în afaceri.

Scopul de întotdeauna a politicii de afaceri este de a stabili reguli, prevederi comercializatorilor. Astfel, prin respectarea regulamentului pot fi evitate modalitățile de comercializare ilegale, incorecte. Politica sa de afaceri este revizuită, respectiv completată în mod periodic de către firma Geoprodukt, luând în considerare modificările actuale ale legislației, precum și în scopul succesului de afaceri și a gestionării produselor.

Toți comercializatorii sunt obligați de a cunoaște conținutul Politicii de afaceri. Această obligație face parte din raportul juridic de comercializare a produselor. Cu privire la părțile mai greu interpretabile ale regulamentului atipic, biroul central al societății Geoprodukt, precum și filialele acesteia oferă informații suplimentare.

Definiții / prescurtări:

ZMP: Zeomineral Products.

Preț PC: prețul la punct de lucru. Produsele pot fi comercializate peste acest preț, luând în considerare cheltuielile de transport și de ambalare. **Prețul maxim de comercializare nu este determinat de Geoprodukt Kft.** Punctele aferente produsului vor fi stabilite pe baza prețului net la punctul de lucru.

PP: Punct aferent produsului (PP). 1 PP corespunde **aproximativ** cu valoarea de 100 EUR. Fiecărui produs îi este asociat o valoare de punct aferent produsului respectiv, ce se va comunica într-un tabel împreună cu diferite nivele de preț. **Baza punctului aferent produsului este prețul comercial net.**

Preț PI: Enter price / Preț de intrare. Prețul determinat pe baza prețului comercial, incluzând aproximativ 15% reducere de preț, fără impozit. Se acordă numai comercializatorilor nou înregistrați! **Comercializarea produselor sub acest preț este interzisă!**

DN: Comercializator nou. Persoană internă sau externă care a înțeles politica de afaceri a societății Geoprodukt, este de acord cu cele incluse în respectivul document și dorește să devină comercializator intern sau în altă țară a produselor firmei Geoprodukt. Comercializatorul nou nu dispune de nivele de calificare. Geoprodukt va putea accepta înregistrare numai din țările în care dispune de reprezentanță – Acest lucru fiind necesar din cauza înregistrării produselor și licențelor de comercializare.

DP: Comercializator. Comercializatorii nou înregistrați și comercializatorii calificați împreună (Stone Leader... etc.).

DC: Comercializator calificat. Denumirea comercializatorilor care au atins nivelul Stone Leader și nivelurile superioare.

Preț 3PP: Prețul en-gros. Prețul determinat de societatea Geoprodukt adecvat pentru nivelurile superioare nivelului de comercializator nou. Acest preț se deter-

mină în cazul în care un comercializator nou dispune de Cumpărări Certificate corespunzătoare pentru 3 PP, în două luni consecutive. Comercializatorul nou poate fi calificat Stone Leader în cele două luni financiare cu succes și după aceasta va avea dreptul la achiziționarea produselor la prețul de 3 PP. Acest preț este aproximativ egal cu prețul PI, determinat cu reducere de 10%.

DA: Comercializator activ.

- a) Condiția bonificației BN3P este achiziție lunară certificată de 1PP. Bonificația este importantă pentru comercializatorii calificați!
- b) Comercializator activ. Comercializator care în termen de o lună obține 3 PP. Dintre cele 3 PP, minimu 1 PP este necesar să fie achiziție personală certificată, iar restul constă din DN sponsorizat personal sau din achiziții Leader. Statutul de comercializator activ se determină lunar, acesta fiind parte integrantă a sistemului de calificare ce se stabilește și se revizuieste lunar. Numai comercializatorul TF activ are dreptul la comision de Bonificație de grupă, Bonificație de leader, precum și la Bonificație de Piatră prețioasă!

Achiziție: Numai după achiziționarea produsului devenim îndreptățiți la bonificații. Achizițiile finalizate ale comercializatorilor înregistrați vor fi recompensați de către firma Geoproduct cu PP-uri care în cele următoare formează baza de clacul pentru bonificații și ale decontărilor.

IV: Achiziția de produse facturată de către geoproduct comercializatorului se consideră achiziție confirmată. Calcularea comisioanelor, bonificației, precum și decontările se efectuează exclusiv pe baza **achizițiilor achitate.**

Luna: Lună financiară. Perioada indicată pentru determinarea decontărilor. Până în data de 30, 31 sau 28/29 a fiecărei luni din calendarul gregorian. Restituirea sumelor pe baza decontărilor se efectuează până în data de 15 a lunii următoare.

Linie inferioară: Toți comercializatorii sponsorizați de respectivul comercializator, fără a lua în considerare la ce nivel se află comercializatorul.

Linia superioară: Sponsorii direcți și indirecti al comercializatorului, fără a lua în considerare dacă se află la un nivel superior.

RP: Rezultatul personal. Este o reducere de 6-20%, oferit pentru comercializatorii Stone Leader, Stone Mentor, Chief, Stone Manager și Stone Director după achizițiile personale. Reducerea de preț se calculează din prețul PI. Acest tip de bonificație nu poate fi achitată direct în cash, fiind interzis de lege. Se scade din valoarea netă a facturii de luna anterioară, dar nu poate depăși 30% din valoarea facturii. **Reducerea de preț nu este condiționată de statutul de DA (comercializator activ)! Reducerea se aplică doar pentru achiziții ce depășesc 0,5 PP, precum și scăderea de bonificație pentru luna anterioară se aplică tot pentru achiziții peste această valoare.**

BN3P: Bonificație de preț en-gros. Decontări în procent de 6-20% - în funcție de nivelul de comercializator - acordat comercializatorilor de nivele superioare calificate după achizițiile comercializatorilor noi. Reducerea de preț se calculează din prețul PI. **Bonificația se achită după achiziții personale lunare de 1PP!**

BG: Bonificație de grupă. Este o reducere de 2-14%, oferit pentru comercializatorii Stone Mentor, Chief, Stone Manager și Stone Director în statut de comercializator activ după achizițiile comercializatorilor din liniile de comercializare inferioare. Reducerea de preț se calculează din prețul PI. **Condiția achitării bonificației este stutul de comercializator activ!**

BC: Bonificație de conducere. Una dintre condițiile acordării bonificației de conducere este ca comercializatorul să fie încadrat ca Stone Manager Calificat Recunoscut. Bonificația de conducere a comercializatorului este 1-6% din achizițiile comercializatorilor din liniile inferioare de comercializare din generația 1, 2, 3, 4 cu nivel de Stone Director, precum și ale comercializatorilor cu nivele inferioare care aparține de liniile inferioare de comercializare ale acestora. Deci după linia de comercializarea a unui Stone Director din prima generație și linia sa de comercializare inferioară: 6%, după un Stone Director de a doua generație și linia sa de comercializare: 3%, după un Stone Director de a treia generație și lina sa de coemrcializare inferioară: 2%, iar după un Stone Director din a patra generație și linia sa de comercializare inferioară: 1%. **Una dintre condițiile achitării bonificației este stutul de comercializator activ!**

AN: Linie de comercializare de același nivel. Pe linie se sponsorizare după achizițiile comercializatorilor care se află la același nivel inferior **nu se achită BG.** Dar din punctul de vedere al avansării a liniei suprioare directe se iau în considerea punctele de produs (PP) din AN.

PPT: Total puncte de produs. Totalul punctelor de produs al unui comercializator care se formează din achizițiile sale personale confirmate, precum și din achizițiile confirmate ale liniilor sale de comercializare inferioare.

Planul de Marketing cu sistem de bonificații:

Comercializatorul are dreptul la achiziția produselor numai după înregistrare. Registrația poate fi efectuată numai pe baza numărului ID valabil. **Soliciați numărul ID de la sponsorul Dumneavoastră!**

1. **Comercializator nou (Stone Man):** persoana fizică majoră care a înțeles politica de afaceri a firmei Geoproduct și este de acord cu cele incluse în document.

Comercializatorul nou beneficiază de aproximativ 5-15% din prețul de vânzare recomandat (prețul PI), dacă a achiziționat produse în valoare de cel puțin 0,5 PP. Achizițiile de sub valoarea 0,5 PP se realizează întotdeauna la prețul PC. Geoproduct achită comercializatorului nou următoarele comision:

- Comercializatorul nou, dacă sponsorizează personal un comercializator nou, primește diferența de preț (10%) dintre prețul PI și BN3P după achizițiile confirmate la comercializatorului nou până când comercializatorul nou devine comercializator calificat.
- 2. Comercializatorul atinge clasificare de **Stone Leader** dacă în două luni consecutive realizează **achiziții personale confirmate** corespunzătoare pentru 3PPT. Firma Geoproduct achită următoarele comisioane comercializatorului calificat:
 - Diferența de preț 3PP după achizițiile personale confirmate la noilor comercializatori sponsorizați personal până când noul comercializator devine comercializator calificat (DC) (bonificație pentru comercializator nou).
 - 6% din BN3P după achizițiile confirmate la DN și liniile inferioare de comercializare ale acestora (**este necesar DA – statut de comercializator activ**).
 - 6% RP după achizițiile personale confirmate la comercializatorului.

Dacă comercializatorul o dată a obținut statutul de Stone Leader atunci nu mai pierde acest statut, nici dacă o perioadă nu îndeplinește statutul de DA. În cele ce urmează achizițiile sale personale și sponsorizările pornesc cu parametri de la acest nivel.

3. Comercializatorul atinge nivelul de **Stone Mentor** dacă în două luni consecutive îndeplinește împreună cu grupa sa achiziții confirmate în valoare de 20 PPT. Firma Geoproduct achită următoarele comisioane comercializatorului calificat:
 - Diferența de preț 3PP după achizițiile personale confirmate la noilor comercializatori sponsorizați personal până când noul comercializator devine comercializator calificat (DC) (bonificație pentru comercializator nou).
 - 8% din BN3P după achizițiile confirmate la DN și liniile inferioare de comercializare ale acestora (**este necesar DA – statut de comercializator activ**).
 - 8% RP după achizițiile personale confirmate la comercializatorului.
 - 2% BG după achizițiile Stone Leaderilor sponsorizați personal și ale liniilor de inferioare de comercializare ale acestora (**este necesar statut de DA**).

Dacă comercializatorul o dată a obținut statutul de Stone Mentor atunci nu mai pierde acest statut, nici dacă o perioadă nu îndeplinește statutul de ATF. În cele ce urmează achizițiile sale personale și sponsorizările pornesc cu parametri de la acest nivel.

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

4. Comercializatorul obține clasificarea de **Stone Chief** dacă în două luni consecutive îndeplinește împreună cu grupa sa achiziții confirmate în valoare de 50 PPT. Firma Geoproduct achită următoarele comisioane comercializatorului calificat:

- Diferența de preț 3PP după achizițiile personale confirmarea le noilor comercializatori sponsorizați personal până când noul comercializator devin comercializatori calificați (DC) (bonificație pentru comercializator nou).
- 11% din BN3P după achizițiile confirmarea le DN și liniile inferioare de comercializare ale acestora **(este necesar DA – statut de comercializator activ)**.
- 11% RP după achizițiile personale confirmarea le comercializatorului.
- 3% BG după achizițiile Stone Mentorilor sponsorizați personal și ale liniilor de inferioare de comercializare ale acestora **(este necesar staut de DA)**.
- 5% BG după achizițiile Stone Leaderilor sponsorizați personal și ale liniilor de inferioare de comercializare ale acestora **(este necesar staut de DA)**.

Dacă comercializatorul o dată a obținut statutul de Stone Chief atunci nu mai pierde acest statut, nici dacă o perioadă nu îndeplinește statutul de DA. În cele ce urmează achizițiile sale personale și sponsorizările pornesc cu parametri de la acest nivel.

5. Comercializatorul obține clasificarea de **Stone Manager** dacă în două luni consecutive îndeplinește împreună cu grupa sa achiziții confirmate în valoare de 90 PPT. Firma Geoproduct achită următoarele comisioane comercializatorului calificat:

- Diferența de preț 3PP după achizițiile personale confirmarea le noilor comercializatori sponsorizați personal până când noul comercializator devin comercializatori calificați (DC) (bonificație pentru comercializator nou).
- 15% din 3PP după achizițiile confirmarea le DN și liniile inferioare de comercializare ale acestora **(este necesar DA – statut de comercializator activ)**.
- 15% RP după achizițiile personale confirmarea le comercializatorului.
- 4% BG după achizițiile Stone Chiefilor sponsorizați personal și ale liniilor de inferioare de comercializare ale acestora **(este necesar staut de DA)**.

- 7% BG după achizițiile Stone Leaderilor sponsorizați personal și ale liniilor de inferioare de comercializare ale acestora **(este necesar staut de DA)**.

- 9% BG după achizițiile Stone Leaderilor sponsorizați personal și ale liniilor de inferioare de comercializare ale acestora **(este necesar staut de DA)**.

Dacă comercializatorul o dată a obținut statutul de Stone Manager atunci nu mai pierde acest statut, nici dacă o perioadă nu îndeplinește statutul de DA. În cele ce urmează achizițiile sale personale și sponsorizările pornesc cu parametri de la acest nivel.

6. Comercializatorul obține clasificarea de **Stone Director** dacă în trei luni consecutive îndeplinește împreună cu grupa sa achiziții în valoare de 140 PPT. Firma Geoproduct achită următoarele comisioane comercializatorului calificat:

- Diferența de preț 3PP după achizițiile personale confirmarea le noilor comercializatori sponsorizați personal până când noul comercializator devin comercializatori calificați (DC) (bonificație pentru comercializator nou).

- 20% din BN3P după achizițiile confirmarea le DN și liniile inferioare de comercializare ale acestora **(este necesar DA – statut de comercializator activ)**.

- 20% RP după achizițiile personale confirmarea le comercializatorului.

- 5% BG după achizițiile Stone Managerilor sponsorizați personal și ale liniilor de inferioare de comercializare ale acestora **(este necesar staut de DA)**.

- 9% BG după achizițiile Stone Chiefilor sponsorizați personal și ale liniilor de inferioare de comercializare ale acestora **(este necesar staut de DA)**.

- 12% BG după achizițiile Stone Mentorilor sponsorizați personal și ale liniilor de inferioare de comercializare ale acestora **(este necesar staut de DA)**.

- 14% BG după achizițiile Stone Leaderilor sponsorizați personal și ale liniilor de inferioare de comercializare ale acestora **(este necesar staut de DA)**.

Statutul de Stone Director nu este recunoscut dacă în luna calificării se atinge de către comercializator prin luarea în calcul a punctelor AN. În acest caz Geoproduct denumeste comercializatorul nerecunoscut (**Director Nerecunoscut - DNE**).

Comercializatorul Stone Director Nerecunoscut devine recunoscut dacă în ultima lună a perioadei de calificare îndeplinește achiziție de 25 PPT, fără linia de comercializare inferioară US și este în statut DA. În acest caz se califică **împreună cu linia sa de comercializare inferioară ca Stone Director Recunoscut (Director Recunoscut - DR).**

După perioada de calificare Stone Directorul Nerecunoscut obține clasificarea de Director Recunoscut, dacă în două trei consecutive dispune de achiziție confirmată de 140 PPT și este în statut DA (comercializator activ). **Din punctul de vedere al avansării, pot fi luate în considerare numai achizițiile confirmate care nu provin din liniile de comercializare inferioare de Stone Director.**

Dacă comercializatorul o dată a obținut statutul de Stone Director, atunci nu mai pierde acest statut, nici dacă o perioadă nu îndeplinește statutul de DA. În cele ce urmează achizițiile sale personale și sponsorizările pornesc cu parametri de la acest nivel.

Statutul de Stone Director recunoscut se constată în ultima zi a perioadei de calificare (în ultima zi a lunii), orele 24.

Numai comercializatorii Stone Director Recunoscuți are dreptul la BC.

Calcularea și plata bonificațiilor:

- a) Calcularea bonificațiilor se efectuează după cum urmează:
 - Bonificația de preț en-gros BN3P: se determină din prețul PI pentru comercializatorii Stone Leader, Stone Mentor, Stone Chief, Stone Manager și Stone Director după comercializatorii noi.
 - Bonificația de grupă BG: Se determină după DN (comercializatorii noi), comercializatorii Stone Leader, Stone Mentor, Stone Chief și Stone Manager din prețul PI.
- b) Bonificațiile diferite sunt indicate în decontarea comisionului lunar de comercializator. Se indică separat cuantumul bonificațiilor convenite comercializatorului din diferite tipuri de bonificații.
- c) Bonificațiile se determină și se achită pe baza locului ocupat în sistemul de marketing. Exemplu: Dacă un Stone Mentor îndeplinește în două luni

consecutive achiziție de 55 PPT, atunci după Stone Leaderii primește 2% BG până la primii 50 PPT. Pentru restul de 5 PPT (când a obținut clasificarea de Stone Chief) beneficiază de 3% BG după liniile de Stone Mentori și 5% BG după liniile de comercializare inferioare de Stone Leader.

Factura referitoare la calificarea la nivel de comercializator nu poate fi defalcat.

- d) Comercializatorul nu beneficiază de BG după comercializator din grupa sa de sponsorizare care se află la același nivel în Planul de Marketing. Dar din punctul de vedere al avansării conform Planului de Marketing sau al altor programe de promovare se iau în considerare punctele de produs convenite după astfel de comercializatori.
- e) **Decontarea comisionului de bonificație se transmite pe cale poștală de către firma Geoproduct în data de 15 a lunii următoare, respectiv virează suma convenită în favoarea comercializatorului (conform facturii). Exemplu: bonificațiile convenite după achizițiile din ianuarie se virează în data de 15 februarie.**
- f) Achirarea bonificației bănești este posibilă numai contra facturii fiscale. Comercializatorii care nu pot emite facturi fiscale pot obține comisioanele numai în produse. **Reducerea persoanlă (RP) se acordă numai la achiziționarea de produse.**

Acordarea comisionului la achiziționarea de produse se poate realiza pe factura lunii următoare cu reducere de 30%.

Reguli generale:

Orice perioadă consecutivă de două luni poate fi folosită pentru colectarea punctelor de produs necesare pentru obținerea statutului de Stone Leader, Stone Mentor, Stone Chief, Stone Manager și Stone Director. Orice avansare devine valabilă în ziua în care punctele **PPT (total puncte produs)**, necesare nivelului respectiv au fost adunate.

Din motivul încetării raportului juridic de comercializator, linia de comercializare inferioară a comercializatorului ieși din sistem se cooptează automat la linia de comercializare superioară a comercializatorului.

Comercializatorul nu poate depăși sponsorul său în cadrul atingerii nivelelor comerciale.

Comercializatorul nu poate acorda punctele sale de produs altui comercializator, sistemul nu oferă această posibilitate. Persoană condamnată pentru săvârșirea unei infracțiuni – până când nu este scutit de efectul juridic al faptei – nu poate fi sponsorizat. În cazul în care acest motiv excludent se cunoaște mai târziu, sau se petrece mai târziu, după adereare, persoana respectivă este radiat din sistem, totodată își pierde toată linia sa de comercializare inferioară, precum și punctele de produs acumulate până la data respectivă.

Comercializatorul nu are dreptul de afirma date nereale despre produsele ZMP. Dacă acest lucru totuși se întâmplă, pentru paguba cauzată comercializatorul poartă răspundere. Comportamentul de acest fel poate atrage după sine retragerea calității de comercializator.

Firma Geoproduct nu recumpără produse din motivul încetării raportului juridic de comercializator.

Regula de 6 luni, valabilă pentru noii comercializatori:

1. Comercializatorul care în termen de șase luni cu sponsorul său nu a sponsorizat comercializator nou și nu a atins nivelul de Stone Leader, are dreptul de a alege sponsor nou.
2. Comercializatorul care alege un nou sponsor, își pierde linia sa de comercializare inferioară de înaintea și punctele de produs acumulate și din toate punctele de vedere se consideră comercializator nou sponsorizat.

Regula generală valabilă pentru comercializatorii aflați la orice nivel comercial:

- Din sistemul societății Zeomineralproduct comercializatorul niciodată nu va fi radiat automat, nici dacă nu va achiziționa produse perioadă lungă.
- Radierea comercializatorului se efectuează numai la cererea sa.
- Raportul juridic de comercializator poate înceta, dacă comercializatorul încalcă directivele, politica de afaceri al societății ZMP. Cu privire la acest fapt va lua decizie conducerea societății Geoproduct sau directorul din țara respectivă.

Raportul juridic de comercializator formează proprietatea comercializatorului. Cu această proprietate comercializatorul dispune liber.

Calificarea activității:

- a) Pentru ca comercializatorul să fie activ într-o anumită luna este necesar să acumuleze în total 3 puncte de produs. Dintre cele 3 puncte de produs minim 1 punct de produs este necesar să fie achiziție personală conformată, iar restul achizițiile comercializatorilor noi sponsorizați personal sau ale Leaderilor (stut de DA).
- b) Cerința de bază pentru a avea dreptul la bonificațiile BG și BC este statutul de DA.
- c) Comercializatorul care pierde orice bonificație de grupă pentru că nu îndeplinește cerința de a fi comercializator activ, poate fi recalificat ca comercializator activ în luna următoare în cazul îndeplinirii din nou a condițiilor.
- d) Comercializatorul care într-o anumită lună nu atinge nivelul de comercializator activ, nu are dreptul la bonificație de grupă BG. Toate astfel de bonificațiile care astfel nu au fost achitate se achită comercializatorului activ cu un nivel superior, maximum până la următorul Sone Director. În acest caz nu este necesar calificare Stone Directorului (DR - DNE), doar activitatea contează.
- e) Condiția obținerii bonificației BN3P achiziție personală lunară de minim 1PP și statut DA!

Calificarea bonificației de conducere (BC):

Comercializatorul cu nivel comercial de Stone Director Recunoscut **în fiecare lună** este necesar să fie calificat pentru bonificație de conducere, pentru ca în luna respectivă să beneficieze de bonificație de conducere. **Condiția pentru a beneficia de bonificație de conducere este acumularea de 25 puncte de produs Non Directorial, precum și statutul de comercializator activ.**

Comisiunile comercializatorilor calificați pentru BC se reglementează pe baza numărului de directori calificați la nivelele inferioare calificați pentru BC:



- în cazul dorectorului calificat pentru BC de primă generație 1, 2, 3 de 25 PPT Non Directorial (latură)
- în cazul dorectorului calificat pentru BC de primă generație 4, 5, de 20 PPT Non Directorial (latură)
- în cazul dorectorului calificat pentru BC de primă generație 6, 7, 8 de 15 PPT Non Directorial. (latură)
- în cazul dorectorului calificat pentru BC de primă generație 9, 10, 11 de 12 PPT Non Directorial (latură)
- în cazul dorectorului calificat pentru BC de primă generație cu 12 sau mai multe 10 PPT (latură)

Comisioanele de conducere pentru comercializatorii calificați:

Stone Directorul calificat pentru bonificație de conducere în a cărei linie inferioară există minim un Sone Director Recunoscut, cu dreptul la bonificație de conducere. În linia sa comercială inferioară astfel se găsește o grupă de primă generație cu calificare pentru BC. **Clasificările pentru BC (bonificație de conducere) întotdeauna iau în considerare numai grupele de prima generație.** Gradul nivelelor (grupelor de a doua, treia, patra calificate pentru BC – bonificație de conducere) garantează siguranța și stabilitatea de afaceri a comercializatorului. Bonificația de conducere include următoarele remunerații:

- După Stone Directorul Recunoscut și liniile sale de comercializare inferioare de primă generație: 6% (După comercializatorii Non Directorialii!)
- După Stone Directorul Recunoscut și liniile sale de comercializare inferioare de a doua generație: 3% (După comercializatorii Non Directorialii!)
- După Stone Directorul Recunoscut și liniile sale de comercializare inferioare de a treia generație: 2% (După comercializatorii Non Directorialii!)
- După Stone Directorul Recunoscut și liniile sale de comercializare inferioare de a patra generație: 1% (După comercializatorii Non Directorialii!)

Bonificația se determină din prețul PI

Plățile se realizează din **grupurile de directori aflați la front** (linia inferioară) care au îndeplinit punctele Non Directoriale necesare (latura).

În cazul plăților din grupele directoriale din profunzime se folosește compresie dinamică. Plățile bonificațiilor de conducere de 6, 3, 2, 1 % se pot efectua numai din grupele directoriale din profunzime unde au fost îndeplinite punctele de produs totale Non Directoriale.

Director Pushing 80:

Bonificație de stimulare, salariu pentru directori. În fiecare lună se poate beneficia de aceasta prin îndeplinirea următoarelor condiții:

1. Să fie comercializator activ (1PP + 2 PP)
2. Are dreptul la bonificație după acumularea de 80 PP.

Din aceasta se va îndeplini 30 puncte de produs Non Directoriale (Se calculează și achiziția proprie a Directorului).

3. Din puncte Non Directoriale: minimum 1.5 PP DN direct (Să provină de la comercializator nou direct!)
4. De această bonificație se poate beneficia în fiecare lună financiară atingând următoarele nivele acumulate de puncte produs:
 - până la 250 PP – 1,20 EUR/PP
 - până la 400 PP – 1,30 EUR/PP
 - peste 400 PP – 1,40 EUR/PP
5. Max: 750 EUR este suma maximă care poate fi acordată!

Bonificația de Piatră prețioasă:

la această bonificație are dreptul Directorul de Piatră Prețioasă Calificat, calificat pentru bonificație de conducere care timp de o lună dispune de numărul de directori de primă generație sponsorizați, iar bonificația se calculează din prețul PI după următoarele procente după achizițiile confirmate ale Directorilor din prima, a doua, a treia și a patra generație având dreptul la bonificație de piatră prețioasă:

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

Bonificația se calculează după toate achizițiile încasate în urma activităților de afaceri desfășurate în toate țările unde Geoproduct are reprezentanță și înregistrează comercializatori.

	DUPĂ STONE DIRECTORUL RECUNOSCUȚ DE PRIMA GENERAȚIE ȘI LINIA SA INFERIOARĂ	DUPĂ STONE DIRECTORUL RECUNOSCUȚ DE A DOUA GENERAȚIE ȘI LINIILE SALE INFERIOARĂ	DUPĂ STONE DIRECTORUL RECUNOSCUȚ DE A TREIA GENERAȚIE ȘI LINIILE SALE INFERIOARĂ	DUPĂ STONE DIRECTORUL RECUNOSCUȚ DE A PATRA GENERAȚIE ȘI LINIILE SALE INFERIOARĂ
DIRECTOR FIRE STONE	6%	3%	2%	1%
DIRECTOR AMBER	6%	3%	2%	1%
DIRECTOR  OLIVIN	7%	4%	3%	2%
DIRECTOR  AMETIST	8%	5%	4%	3%
DIRECTOR  SMARALD	9%	6%	5%	4%
DIRECTOR  SAFIR	9%	6%	5%	4%
DIRECTOR  RUBIN	9%	6%	5%	4%
DIRECTOR  DIAMANT	9%	6%	5%	4%

Bonificația se calculează din prețul PI!

Prețioasă, cuantumul acestuia se efectuează lunar luând în considerare punctele Non Directoriale. În acest caz, de asemenea, se aplică principiul compresiei dinamice.

Procentele în care se acordă bonificația de conducere și bonificației de piatră prețioasă este prezentat în tabelul de pe următoarea pagină.

Fire stone Director: Comercializatorul care lucrează la nivel de Director ajunge la nivel de Firestone Director dacă la linia comercială inferioară a sa lucrează doi Directori Sponsorizați Recunoscuți de primă generație.

Amber Director: Comercializatorul care lucrează la nivel de Director ajunge la nivel de Amber Director dacă la linia comercială inferioară a sa lucrează Cinci Directori Sponsorizați Recunoscuți de primă generație.

Olivine-Diamond Director: Comercializatorul care lucrează la nivel de Director ajunge la nivel de Olivine-Diamond Director dacă la linia comercială inferioară a sa lucrează nouă Directori Sponsorizați Recunoscuți de primă generație.

Amethyst-Diamond Director: Comercializatorul care lucrează la nivel de Director ajunge la nivel de Amethyst-Diamond Director dacă la linia comercială inferioară a sa lucrează șaptespezece Directori Sponsorizați Recunoscuți de primă generație.

Emerald-Diamond Director: Comercializatorul care lucrează la nivel de Director ajunge la nivel de Emerald-Diamond Director dacă la linia comercială inferioară a sa lucrează douăzecișicinci Directori Sponsorizați Recunoscuți de primă generație.

oară a sa lucrează douăzecișicinci Directori Sponsorizați Recunoscuți de primă generație.

Sapphire-Diamond Director: Comercializatorul care lucrează la nivel de Director ajunge la nivel de Sapphire-Diamond Director dacă la linia comercială inferioară a sa lucrează cincizeci Directori Sponsorizați Recunoscuți de primă generație.

Ruby-Diamond Director: Comercializatorul care lucrează la nivel de Director ajunge la nivel de Ruby-Diamond Director dacă la linia comercială inferioară a sa lucrează șaptezecișicinci Directori Sponsorizați Recunoscuți de primă generație.

Diamond-diamond Director: Comercializatorul care lucrează la nivel de Director ajunge la nivel de Diamond-diamond Director dacă la linia comercială inferioară a sa lucrează unasută Directori Sponsorizați Recunoscuți de primă generație.

Regulile de sponsorizare internaționale:

Geoproduct va accepta înregistrări pentru comercializatori noi numai din țările unde are reprezentanțe (www.zeomineralproducts.com). În totalul punctelor de produs ale comercializatorului se includ toate punctele comercializatorilor sponsorizați, dacă este colectat din achiziții aferente țărilor în care Geoproduct își desfășoară activitate. Din punctul de vedere al clasificării comercializatorului în categoria de comercializator clasificat se iau în calcul punctele de produs colectate din aceste țări.

Comercializatorul poate solicita în mod automat înregistrare într-o țară străină. Acest lucru se poate efectua accesând pagina web al firmei, iar pe panelul de înregistrare se dă clic pe drapelul țării respective. Aceste iconuri pot fi găsite pe site-ul firmei www.zeomineralproduct.com.

Decontarea după vânzările, bonificațiile comercializatorului se efectuează conform sistemul de impozitare a țării respective.

Produsul este etichetat în limba țării respective, prin respectarea normelor juridice. Informațiile privind înregistrarea legală a produsului în țara respectivă sau numărul altor autorizații necesare sunt indicate pe etichetele produsului.

Recunoașteri:

Numai comercializatorii înregistrați la Geoproduct beneficiază de insigne simbolizând recunoașterile. Recunoașterile vor fi predate de către directorii de țară în cadrul evenimentelor organizate în acest scop. Au dreptul al purtarea insinelor doar comercializatorii activi, clasificați cel puțin la nivelul Stone Mentor, precum și cei cu nivel superior față de acesta.

Utilizarea portalului Zeomini:

Pentru participare, va trebui să vă încărcați datele în secțiunea Zeomini a website-ului. Pe lângă datele dumneavoastră, puteți încărca și fotografii, videoclipuri și informații text. Standardele etice generale sunt reglementate de Geoproduct.

După ce ați completat datele, este nevoie de 1,5 PP de cumpărături pentru ca profilul dvs. să apară în panoul postcomandă. Cei 1,5 PP pot proveni din propriile achiziții din luna precedentă sau, dacă faceți o achiziție de 1,5 PP, profilul dvs. va apărea în panou imediat după ce ați fost creditat.

Dacă alegeți să fiți partener de cumpărare, veți fi marcat cu logo-ul Zeomini și numărul său de identificare în lista "partenerilor direcți" (aflată în biroul web) după achiziție. Aici, făcând clic pe pictograma "i", detaliile de contact vor fi vizibile doar pentru dumneavoastră.

Datele dvs. încărcate pe platforma Zeomini sunt publice!

Acesta este disponibil în prezent în cadrul site-ului www.zeomineralproduct.ro, sistemul magazin online.

Călătorii premium:

- Pentru călătorie în țară** au dreptul directorii calificați pentru bonificație de conducere, dacă în fiecare lună al anului a fost calificat pentru această bonificație.
- Pentru călătorie în străinătate** de asemenea au dreptul directorii calificați pentru bonificație de conducere, dacă pe două linii comerciale ale sale independente sponsorizează câte un Stone Director recunoscut și în fiecare lună al anului a fost calificat pentru această bonificație.
- La vacanță de vară** are dreptul comercializatorul clasificat la nivel de Stone Director dacă în două luni consecutive a îndeplinit 110 puncte Non directoriale. Punctele pot fi îndeplinite între lunile ianuarie-iunie, în oricare două luni consecutive.
- Tot pentru **vacanță de vară** are dreptul comercializatorul clasificat la nivel de Stone Man, Stone Leader, Stone Chief, Stone Manager dacă în două luni consecutive punctele sale de comercializatori înregistrați direct (pe linie de sponsorizare comercializatorului înregistrat direct) ating valoarea de 40 de total puncte de produs. Punctele pot fi îndeplinite între lunile ianuarie-iunie, în oricare două luni consecutive.

Comercializatorii care au dreptul la călătorii cu firma Geoproduct, decid cu privire la data călătoriei (data, locul) împreună cu directorul din țara respectivă.

Comandă, achiziție:

Comercializatorul de la orice nivel până la valoarea de 0,5 PP are dreptul de a achiziționa produsele la preț de PC. Noii comercializatori peste valoarea de 0,5 PP cumpără produsele la preț PI, iar comercializatorii calificați pot cumpăra produsele la preț 3PP. Comercializatorii calificați nu primesc reducere personală pentru achizițiile de sub valoarea 0,5 PP.

Noul comercializator devine comercializator calificat dacă în două luni îndeplinește achiziții personale confirmate de 3PP. După aceasta are dreptul de a achiziționa la preț de 3PP, dacă achiziția respectivă depășește 0,5 PP.

Contravaloarea achizițiilor poate fi plătită în numerar, sau pe bază de înțelegere cu virament bancar înaintea livrării și cu ramburs firmei de curierat.

Dacă comercializatorul achiziționează produse sub valoarea de 0,5 PP, atunci va primi produsele la preț de PC. Comercializatorii calificați după achizițiilor lor de acest gen nu vor primi RP-t (reducere personală). Cheltuielile de ambalare, transport în fiecare caz este o sumă independentă de cantitatea achiziționată.

Suma maximă pentru o singură achiziție a unui comercializator poate fi suma corespunzătoare la 35 PP puncte de produs. (3500 EUR). Achiziție în valoare mai mare este posibilă numai cu acordul directorului de țară sau al firmei Geoproduct.

Orice deficit calitativ sau cantitativ se va semnala maximum în termen de 8 zile către Geoproduct. Reclamațiile depuse ulterior sunt respinse de către firma Geoproduct, doar în cazuri speciale sunt verificate, iar pe baza verificării se decide cu privire la aceasta.

Geoproduct nu interzice ca comercializatorul să asigure stoc de produse, dar atrage atenția că stocul de produse nemotivat de mare reduce profitul, lichiditățile comercializatorului. Determinarea acestor măsuri întotdeauna este decizia personală a comercializatorului. Dar Geoproduct nu răscumpără produse în vederea reducerii stocului exagerat de mare.

Răscumpărarea produselor este posibilă doar o singură dată și numai în cazul în care, dacă comercializatorul anulează achiziția din alte motive decât reclamația. Valoarea răscumpărării este posibilă până la valoarea de max. 2 puncte de produs.

Comercializatorul are dreptul de achiziționa produse și în numele altei persoane. Pentru acest lucru este nevoie de Împuternicire, emisă de Geoproduct pentru Directori sau conducători. Formularele de acest tip pot fi achiziționate în birourile Geoproduct.

Achiziționarea comercializatorilor este posibilă între comercializatorii care activează pe aceeași linie de comercializare. Dar este interzisă comercializarea produselor sub prețul en-gros (3PP). **Între comercializatorii care activează pe linii de sponsorizare diferite este interzisă vânzarea-cumpărarea produselor.**

Directive generale:

Raport juridic de comercializator poate fi încheiat cu persoană care a îndeplinit 18. Raportul juridic nu poate fi transmis, dar poate fi moștenit. Solicitarea dreptului de proprietate comun matrimonial se va solicita odată cu încheierea raportului juridic de comercializare.

Această solicitare este valabilă prin declarație comună contrasemnată de către un avocat.

Raportul juridic de comercializator intră în vigoare prin depunerea fișei de înregistrare, după prelucrarea acestuia.

Comercializatorul nu poate da declarație nereală legată de produse. În cazul comercializării produselor entera-le este obligat de a atrage atenția cumpărătorului ca în cazul în care pe lângă produsul achiziționat folosește și alte produse cu efect medicamentos să discute în prealabil cu medicul său. Directivele legate de aceasta sunt predate de către Geoproduct comercializatorului.

Comercializatorul poate desfășura activitate de construirea unei rețele și de sponsorizări având conduită corectă, descrisă în regulamentul de afaceri al firmei.

Produsele Zeomineral pot fi promovați doar cu recomandarea și materialele promoționale ale firmei Geoproduct. În cazul în care comercializatorul dispune de pagină web personală, are dreptul de a prezenta pe site-ul său produsele, de a le promova cu metodele sale de comercializare și de sponsorizare, dar și în acest caz sunt valabile normele generale de etică. Activitățile de acest fel vor fi semnalate în prealabil către directorul din țara respectivă, precum și de va solicita aprobarea prealabilă a acestuia.

Este interzisă vânzarea și comercializarea produselor pe site-uri de internet precum amazon, ebay, vatera... etc., aceasta este posibil numai pe pagina firmei Geoproduct (la preț PC).

Este interzisă comercializarea produselor în sisteme de magazine.

Este permisă însă comercializarea produselor în rețele de magazine de proprietate privată. În aceste magazine condiția comercializării este ca șeful magazinului să fie proprietarul și să aibă relații personale cu cumpărătorii săi. Astfel să realizeze direct ofertele de produse. În aceste cazuri de asemenea este interzisă comercializarea produselor sub prețul PI!

În cazul altor servicii profesionale (de ex.: frizerie, cosmetică) produsele pot fi expuse în magazine, în modul ca să nu fie vizibile de pe stradă.

În cazurile speciale diferite de cele descrise mai sus, nespecificate în prezentul regulament de afaceri conducerea firmei Geoproduct sau directorului de țară competent.

Toate informațiile legate de organizarea rețelei, în special cele privind organizarea liniei de comercializare inferioară, precum și comunicările privind bonificațiile formează secretul profesional al firmei Geoproduct și sunt confidențiale. Toți comercializatorii care dispun de astfel de informații sunt obligați să păstreze secretul de afaceri, să se abțină de la folosirea acestor informații în alte moduri decât cel necesar funcționării societății.

Utilizarea limitată a mărcilor și logourilor Geoproduct:

Denumirea de „ZMP” și logourile Geoproduct formează proprietate exclusivă a societății Geoproduct. Aceste mărci, vizibile și pe produse sunt următoarele:



Zeomineral Products



Hand Made



Bio-coherent Ingredients



Sigla Geoproduct

Comercializatorul are dreptul în cadrul prezentărilor sau promoțiilor de a le folosi. Mărcile pot fi folosite exclusiv în conformitate cu contractul de comercializare și a politicii de afaceri ale firmei Geoproduct. Comercializatorul nu poate solicita dreptul de proprietate al mărcilor Geoproduct (astfel nu poate alege denumire de domain care include denumirile Geoproduct, Zeomineral Products, sau altele cu care acestea pot fi confundate), în afara cazului dacă societatea Geoproduct își dă acordul scris prealabil.

Mărcile, logourile acestora sunt valori importante ale produselor Geoproduct, din acest motiv sunt foarte valoroase. Comercializatorul nu are dreptul de a promova produsele ZMP în alt mod, decât cu materiale de publicitate și de promovare aprobate de către Geoproduct. Orice materiale tipărite, înregistrate sau publicate în alt mod, legate de ZMP și de Geoproduct,

înainte de publicare sau multiplicare se vor aproba de firma Geoproduct sau directorul din țara respectivă. Comercializatorul își dă acordul că nu va declara afirmații negative, înjositoare legate de ZMP și Geoproduct, sistemul de retribuții sau posibilitățile de câștig prin comercializare.

Regulile de aur ale construirii unei rețele:

Nu există reguli generale valabile oriunde, fiecare afacere este unică. Și, fiindcă aceasta este o afacere de tip personal, prezența personală, carismatică, puterea de convingere, toate împreună este nevoie să se manifeste. Răspundere sponsorilor este de a instrui nivelele de comercializare inferioare de a cunoaște bine produsele, calitățile speciale ale acestora. Răspunderea nivelurilor superioare este de a motiva permanent nivelurile inferioare, de a supraveghea ritmul achizițiilor, precum și de a atenționa comercializatorii împotriva greșelilor. Afacerea de tip personal se realizează pe baza unui contract personal de comercializator. Odată cu încheierea contractului comercializatorul va deveni colaboratorul societății Geoproduct, – aceasta nefiind un contract de muncă de tip obișnuit – ci în privința construirii comune a rețelei de comercializare, precum și în privința comercializării produselor.

Pentru a menține afacerea în elan este necesar de a avea în vedere următoarele:

- 3 PPT pentru atingerea nivelului de comercializator calificat DC (în două luni).
- Din cele 3 PPT (total puncte produs) unul să fie achiziție personală confirmată pentru statutul de comercializator activ. Acest lucru este important la nivel de DC (comercializator calificat) (lunar).
- Profunzimea afacerii formează sursa de venit stabilă a comercializatorului, iar lățimea afacerii are ca efect încasări financiare imediate.
- Este important la nivelul BC (bonificația de conducere) menținerea parametrilor necesari pentru a păstra această bonificație, precum și susținerea continuă a liniilor de comercializare inferioare.
- Fiecare comercializator învață de la linia sa superioară, își îndrumă liniile sale inferioare, astfel se autoperfecționează.

Cuvânt de încheiere

*„...civilizația umană a încput prin ridicarea ineu pietre de la pământ.
Dezvoltarea socială, schimbările acesteia au fost și sunt determinate
de luarea în folosință a materialelor din scoarța terestră,
nu de procesele socio-culturale descrise prin diferite izmuri.
Ca de exemplu: epoca de piatră – epoca cuprului – epoca bronzului
– epoca de fier – epoca oțelului – epoca aluminiului
– epoca oligomineralelor, sau ceea ce privește purtătorii de energie
fazele de utilizare a cărbunii – țițeiului – energiei nucleare.
În zilele cotidiene trăim în această epocă. Deci, baza dezvoltării
sociale umane este luarea în folosire a materialelor din scoarța terestră.”*

*Dr. Mátyás Ernő (1935–2012) geolog,
candidatul științelor pământului*

Fiți consumatorul regulat al produselor Zeomineral Products!