



ŞİRKET İLKELERİ (V241000)

Bölüm 1 : TANIMLAR

Bölüm 2 : GİZLİLİK, HAKLAR ve PRENSİPLER

Bölüm 3 : TAZMİNAT PLANI ve KAZANÇLAR

Bölüm 4 : ÖDEMELER

Bölüm 5 : ÜRÜN TEMSİLCİSİ / DİSTRİBÜTÖRLÜK HAKKININ SONA
ERMESİ/ETİK İLKELER VE USUL / DEVİR/ YAPTIRIMLAR /
İSTİFA / DERHAL FESİH HALLERİ

Bölüm 6 : ŞİRKETTEN ÜRÜN TEMİNİ

Bölüm 7 : İADE / İPTAL ŞARTLARI

Bölüm 8 : ÜRÜNLERİN MÜŞTERİLERE PERAKENDE
OLARAK SATIŞI

Bölüm 9: REKLAM

Bölüm 10: FİYATLANDIRMA

Bölüm 11: ÇEŞİTLİ HÜKÜMLER

Bölüm 1- TANIMLAR

- 1.1 : One More Medikal San. Ve Dış Ticaret A.Ş. & OneMore Europe B.V. bundan böyle birlikte veya tek tek “ŞİRKET” olarak anılacaktır.
- 1.2 : Şirket Türkiye’deki faaliyetlerine tüzel kişilik olarak 30.09.2014 tarihinde Avrupa faaliyetlerine ise, 08.06.2016 tarihinde başlamıştır. Şirketin Türkiye dağıtım merkezi Namık Kemal Mahallesi 171. Sokak No 13 Esenyurt/İstanbul, Avrupa dağıtım adresi ise, Keersopstraat 15 3044 EX Rotterdam, Hollanda’dır.
- 1.3 : Ürün Temsilcisi Şirkete her nevi yazılı ve/veya elektronik ortam sayesinde kayıt olmuş ve ürün olarak iş yapma hakkına sahip olmuş katılımcılara verilen isimdir. Bundan böyle “Ürün Temsilcisi” olarak anılacaktır.
- 1.4 : Sponsor: Ürün temsilcilerinin kendi pazarlama haklarının aynısına sahip olan ekip arkadaşlarına vermekle zorunlu oldukları iş yapma becerilerini artırıcı ve yönlendirici çalışmadır. Her bir ürün temsilcisi, kendi ekiplerine dahil ettiği diğer ürün temsilcilerinin iş yapma becerilerini geliştirmek adına, onlara sponsorluk yapacağını, başlangıçtan itibaren kabul ve taahhüt etmiştir.
- 1.5 : Network Marketing: Ağ pazarlama olarak ta bilinen bir satış formasyonudur.
- 1.6 : QV: Şirket içinde iş yapan ürün temsilcilerinin ürün aldığı zaman sisteme yansıyan puan değerlerine verilen kısaltmadır. Şirketin tüm temsilcilerine sunmuş olduğu setlerin USD Dolar karşılığı sistem içinde değerlerini gösteren ve QV değerine sahip olan; 100QV, 300QV, 650QV ve 1000QV olmak üzere 4 set mevcuttur.
- 1.7 : CV: (Credit Value) Her ürünün kendi puansal kredi değeri kısaltmasıdır. Ürün ve setlerin (TR) CV değeri aşağıdaki şekilde olup her bölge ve şirket için farklı olabilir.

OneMore Painless Night Glu	2 CV
OneMore Slim Style	1 CV
OneMore Melatonin Plus	1 CV
OneMore B12 Plus	1 CV
OneMore Dekamin	1 CV
OneMore Omevia	1 CV
Sornie Anti-Aging Mask	2 CV
Sornie Collagen Patch	2 CV
Lumiere Güzellik Seti	4 CV
OneMoreNight Gentlemen	2 CV
OneMore Night Ladies	2 CV
Face Lifting Mask by Lumiere	4 CV
Anti-Aging Eye mask by Lumiere	2 CV
Hair Repair Complex by Lumiere	4 CV

100 QV	300 QV	650 QV	1000 QV
5 CV	25 CV	50 CV	75 CV

- 1.8 :** Binary: İkili sistem network marketing pazarlama stratejisidir.
- 1.9 :** Kazanç Planı: Şirket tarafından belirlenmiş olan tazminat planına denir. Bundan böyle "Tazminat Planı" olarak adlandırılacaktır. Tazminat planı, aktif ürün temsilcilerine kendi akredite satışları ve kendi sponsorluklarındaki grubun satışları için anlık, haftalık, aylık ve üç aylık satış primi ve diğer ödülleri kazanması imkanını tanımaktadır. Şirketin tazminat planı ve teşvik programları, kişisel Ürün Temsilcilik hizmeti olarak, organizasyonunu sağlam bir şekilde tesis etmek üzere oluşturulmuştur. Bu oluşuma, perakende olarak satışı yapılabilecek ürünlerin sponsorluğu ve satın alınması da dahildir.
- 1.10 :** Kariyer: Şirket tarafından belirlenen tazminat planı içinde iş yapan ürün temsilcilerinin tazminat planında belirtilen hedefleri bireysel çabaları ile gerçekleştirmeleri durumunda sistem içinde kazanacakları ünvanları belirler.
- 1.11 :** Komisyon: Ürün Temsilcilerinin şirket tarafından belirlenmiş olan tazminat planına göre bireysel çabaları sonucunda anlık, haftalık, aylık ve üç aylık ve e-ticaret yolu ile hak ettikleri kazançların genel adıdır.
- 1.12 :** Akredite Satış: Doğrudan şirketten satın alınan ürünlerin satışını tanımlar.
- 1.13 :** Wallet: Şirketin tüm ürün temsilcilerine tahsis ettiği e-cüzdana verilen isimdir.

Bölüm 2- GİZLİLİK, HAKLAR VE PRENSİPLER

Gizlilik;

ONE MORE INTERNATIONAL aracılığıyla verdiğiniz bilgiler, www.onemoreinternational.com'un alt kısmında yer alan ONE MORE INTERNATIONAL Gizlilik Bildirimi ("Gizlilik Politikası") tarafından yönetilir ve bu sözleşme, referans yoluyla hüküm ve koşulları içerir. Gizlilik Bildirimi. ONE MORE INTERNATIONAL SİTELERİ'ni kullanımınızla bağlantılı olarak sağladığınız her türlü bilginin doğru, doğru ve eksiksiz olduğunu ve bu tür bilgileri, bilgilerin doğru, doğru ve eksiksiz kalması için gerektiğinde muhafaza edip güncelleyeceğinizi aksi halde doğacak zarardan sorumlu olacağınızı kabul, beyan ve taahhüt etmekteyiz."

Genel Prensipler:

- 2.1 :** Şirket One More International, One More Medikal, Painless Night GLU, Slim Style, B12 Plus, Melatonin Plus, Omevia, Dekamin, One More Night Gentlemen, One More Night Ladies, Lumiere By OneMore, Sornie, Anti-Aging Mask, Collagen Patch, Face Lifting, Anti- Aging Eye Mask by Lumiere ve Hair Repair Complex by Lumiere tescil edilmiş ve/veya edilecek markalarının tescilli malikidir. Bu markalar altında hiçbir nam ve ünvan altında ürün temsilcileri hak sahibi olmamak ile birlikte resmi makamlarca tanınan şirket yetkilisi değillerdir. Şirketin yazılı onayı olmadan bu markaların herhangi bir mecrada (internet, yazılı, basın, sosyal medya vb) izinsiz kullanılması kesinlikle yasak olup, ürün temsilcilerinin bireysel hataları neticesinde doğacak zararlardan şirket asla mesul değildir. Ayrıca şirketin ve bağlantılı şirketlerin tescilli marka ve patentlerini isim haklarını, ünvanlarını izinsiz ve haksız kullanılması halinde şirketin herhangi bir ihtarla gerek kalmaksızın yasal yollara başvurma hakkı saklıdır.
- 2.2 :** Ürün temsilcileri, resmi makamların belirlemiş olduğu çerçeve ve şirketin etik ilkelerine uymak koşulu ile her türlü tanıtım, reklam ve benzeri faaliyetle ticaretlerini genişletme haklarına sahiptirler. Şirket herhangi bir zaman diliminde ürün temsilcilerini denetleme ve/veya uyarı verme ve yaptırım uygulama hakkını saklı tutmaktadır.

- 2.3 :** Şirket, şirket sözleşmesinde ayrıntılı olarak tanımlanmış olan alternatif tıp esaslarını içerir her türlü bantlar ile kozmetik ürünlerin ithalat, ihracat, satışı ve dağıtım faaliyetini yürütmektedir.
- 2.4 :** Şirket, bağımsız ürün temsilcilerini, ürünleri kullandıklarında ve perakende satışlarda cesaretlendirip, destekleyen bir içeriğe sahiptir. Şirket ürün temsilcilerine, sektördeki yüksek kaliteli ürünleri, onlara destek veren şirket personeli ve tazminat planı ile ulaştırır. Şirket sisteminde ürün temsilcilerinin kârı ve ekip pazarlaması en önemli unsurdur. Şirket, ürün temsilcilerine ve nihai tüketicilerine sunduğu ürünleri kullanımları vasıtasıyla yaşam kalitelerini yükseltmelerini amaçlar ve herkese eşit şartlarda düzenli bir çalışma olanağı sunar. Şirket, çalışmadan veya sadece başkalarının gayretlerine güvenerek ürün temsilcilerinin finansal başarıyı yakalayacağını hiçbir surette garanti etmez. Şirket tazminat planı, ürünlerin satışları üzerine kurulmuştur. Ürün temsilcisi, başarı veya başarısızlığı kendi kişisel çabasına bağlı olan, bağımsız sözleşme yapan kişidir. Şirket, tazminat planının önemli amacı, satışları yükseltmek ve şirketin yüksek kalitedeki ürünlerini ürün temsilcileri ve nihai tüketici ile paylaşmaktır. Ürün temsilcilerinin öncelikli olarak amacı, ürün temsilcilikleri vermek, satış organizasyonları kurarak satış yapmak ve şirketin ürünlerinin kullanımını arttırmaktır. Şirket, kazanç planının her seviyesindeki bağımsız ürün temsilcileri her hafta perakende satış yapmaları için desteklenir ve teşvik edilir. Ayrıca Şirket, ürün temsilcilerinden gerçekleştirmiş oldukları işyeri dışında satış evrağı ve ön bilgilendirme formunu doldurup yapılan satışlarının kayıtlarını tutmalarını ve şirket genel merkezine göndermelerini istemektedir. Başarılı ürün temsilcileri pazar hakkındaki mevcut bilgilerini eğitim programlarına katılarak kazanıp, hem kendi kişisel perakende satışlarını artırır, hem de başkalarına sponsor olup onların satış yapmalarını da sağlarlar.
- 2.5 :** Şirket ürünlerini, tüketicilere satış yapmak ve teslim etmek üzere bağımsız ürün temsilcileri, kişisel ürün temsilciliği hizmeti olarak tazminat planı aracılığıyla satmaktadır. Tazminat planının bütün düzeylerinde bulunan ürün temsilcileri her hafta perakende satış yapması ve bu satışların kayıtlarını tutması zorunludur. Şirket tazminat planında dürüstlük, gelişmiş ülkeler ticari teamülleri ve bütünlük ilkeleri esas alınmış olup, herkese başarıya ulaşılması için eşit ve adil imkanlar azami oranda sunulmaktadır.
- 2.6 :** Şirket ilkeleri, uygun satış ve pazarlama yöntemleri için gerekli olan kuralları ve ilkeleri göstermek, uygun olmayan satış ve pazarlama yöntemlerinden ve yine uygun olmayan, yolsuz ve yasa dışı işlemlerden kaçınmayı sağlamak üzere belirlenmiştir.
- 2.7 :** Bu şirket ilkeleri gerekli görüldüğünde şirket yetkili organları tarafından değiştirilebilir, tadil edilebilir ve genişletilebilir, şirket bu hakkını saklı tutmaktadır. Bu değişiklikler ürün temsilcilerine, şirketin resmi internet sitesi olan www.onemoreinternational.com veya www.onemorepremiumoffice.com adresinde veya ürün temsilcilerinin şirkete belirtilen adreslerden beyan ettikleri elektronik posta adresine e-posta gönderilmesi yolu ile duyurulacaktır. Bütün ürün temsilcilerinin şirket ilkelerini bilmesi ve uygulaması zorunludur. Yapılan değişikliklerin değişiklik tarihi itibarı ile yürürlüğe girdiğini ve bu değişiklikleri ürün temsilcilerinin ilgili web sayfalarından takip etmesi kendi sorumluluklarındadır. Şirket bu konuda ilgili sayfalarda değişiklikleri yayınladıktan sonra, ürün temsilcileri yeni etik ilkeleri prosedürleri ve politikaları zımnen kabul etmiş sayılacak olup, bu konuda ürün temsilcilerinin bilgi eksikliği kabul edilmeyecektir.
- 2.8 :** www.onemorepremiumoffice.com adresinde kayıtlı olan ve şirket tarafından onaylanan herkes, şirket markasının ve ürünlerinin bir ürün temsilcisidir ve şirket tarafından belirlenen kural ve kaidelere uyacağını kabul ve taahhüt eder.

- 2.9 :** Her bir ürün temsilcisi şirkete vermiş olduğu elektronik posta, sabit telefon, cep telefonu ve posta adresinin doğru ve kendisine ait olduğunu beyan etmiştir. Gerek hukuki, gerekse iş akışı açısından yapılacak bütün yazışma ve haberleşmenin doğru bir şekilde sürmesi, kişilerin beyan edecekleri muhtelif iletişim bilgilerine muhtaçtır. Doğru verilmeyen iletişim bilgilerinden kaynaklanacak her türlü hukuki ve iş akış problemlerinden, ürün temsilcisinin kendisi sorumludur. Hatalı/eksik bilgi paylaşımı dolayısı ile oluşacak hiçbir zararda şirketin nihai olarak herhangi bir sorumluluğu yoktur. Ürün temsilcisi başlangıçta doğru ve eksiksiz vermiş olduğunu kabul ettiği iletişim bilgilerinin zaman içinde değişmesi (örnek taşınma vb.) durumunda, şirketi ivedilikle yazılı olarak haberdar edeceğini ve yeni iletişim bilgilerini şirket ile paylaşacağını kabul ve taahhüt eder.
- 2.10 :** Her bir ürün, ürün temsilcilerinin KDV dahil ürün alış fiyatları ile doğrudan orantılı bir QV/CV puan değerine sahiptir. Ürünlerin ve şirketin tanıtımının sağlanmasına dair her türlü basılı malzemelerin herhangi bir QV puan değeri yoktur.
- 2.11 :** Herhangi bir ürün temsilcisi, sona ermedikçe ve yeniden sponsorluğu yapılmadıkça, bir kez elde ettikten sonra, aynı düzeyde kalması için bazı şartlar bulunmaktadır.
- 2.12 :** Herhangi bir ürün temsilcisi, ait olduğu sponsor grubundan, kendi haklarını başa bir kişiye devredemez. Sadece zaruri durumlar ve şirketin nihai kararında uygun görmesi durumunda (Şirketin uygun görme zorunluluğu yoktur.) hesap devir işlemleri yazılı olarak gerçekleşir. Bu devir gerçekleştikten sonra eski ürün temsilcisinin ilgili hesapla alakalı geleceğe dönük hiçbir hakkı kalmamış olmasına rağmen, geçmişte gerçekleştirmiş olduğu işlemlere dair hukuki sorumluluğu devam etmektedir.
- 2.13 :** Ürün temsilcilerinin, sponsorluğunu yapmakta olduğu ürün temsilcisi grup ya da gruplarından (e-ticaret komisyonu ve hızlı başlangıç bonusu komisyonu hariç) prim kazanabilmesi için, o ay içinde şirketten ürün alışverişinin olması gerekmektedir. Ürün temsilcisi aktif olmadığı haftalar ve aylar için söz konusu iki gelir modeli haricinde komisyon kazanamaz. Takip eden hafta veya ay da tekrar aktif duruma geçen ürün temsilcisi geri dönük hafta veya aylardan komisyon talebinde bulunamaz. Yalnız aktif olduğu dönemlerde ekiplerinin ve kendisinin gerçekleştirmiş olduğu puanları pasif duruma geçtiğinde de silinmeyecektir. Sadece aktif olmadığı dönemde gerçekleşen ciroal ve puansal hareketlerden komisyon kazanamayacaktır.
- 2.13.1 :** Bekleyen puanlar hafta kapanışından önce sipariş verilerek alınabilir. Bir temsilci ilk siparişini verene kadar bekleyen puanlardan yararlanamaz. Taki sipariş vermiş ve sonrasında aktifliği bitmiş ise o hafta haftalık kapanışa kadar olan bekleyen puanları aktiflik yaptığı takdirde alabilir.
- 2.14 :** Şirket ürün temsilcilerine ilk sipariş tarihinden bir ay sonraya kadar, ara farkı ödeyerek herhangi bir üst seviyeye geçme imkanı sağlar. Örn: (100) QV'lik sipariş vermiş ürün temsilcisi, siparişinin onay tarihinden itibaren bir ay içerisinde 520 \$ ödeyerek (300) QV'lik sete yükselebilmektedir.
- 2.15 :** Ürün temsilcileri, alt ekiplerinde bulunan ürün temsilcilerinin kariyer durumlarına, birinci sıra ekiplerinin buldukları hatta ve ekiplerinde oluşturdukları puan hacmine göre kariyer kazanırlar. Buna göre ürün temsilcilerinin her hafta Perşembe TSİ (Türkiye Saati İle) 03:30 da başlayan yeni hafta dönemin de kısa ve uzun hatta ne olursa olsun yeni haftanın bitiş zamanı olan bir sonraki Perşembe TSİ (Türkiye Saati İle) 03:00 daki hat dengeleri baz alınır. (Örneğin yeni hafta başlangıcı bir temsilcinin sağ hattı 1000Qv, sol hattı 0(sıfır) olsun. Hafta bitiminde ise sağ hattı +2000 Qv ile toplamda 3000 Qv olsun, sol hattı ise +4000Qv ile toplamda sol hattı 4000Qv olsun.

Bu durumda yeni haftaya sağ hattı uzun hat, sol hattı kısa hat şeklinde başlayan ürün temsilcisinin haftanın bitimi anında sağ hattı kısaya, sol hattı ise uzun hatta dönmüş olacaktır. Bu örneğe göre aşağıda da açıklanacağı şekilde Beginner kariyeri için gerekli olan bir haftalık dönemde oluşması gereken kısa hattaki 3000Qv puan tamamlanmış gibi görünse de 1000Qv ile başlanan hat +2000Qv ile (bir hafta da 2000Qv oluşmuş) gerekli olan bir hafta da kısa hattın da 3000Qv oluşmalı şartı yerine getirememiştir. (Uzun hat: puansal olarak QV değeri çok olan hatta denir. Kısa hat: puansal olarak QV değeri az olan hatta denir. Eşitlik halinde kısa veya uzun hat durumuna bakılmaksızın sağ veya sol hattın puansal durumlarına bakılır.) Buna göre;

-Alt ekibinde, kısa hattında (bir haftada) (500) puan (QV) oluşturmuş olan kişi **"Rookie"**

-Alt ekibinde, kısa hattında (bir haftada) (3000) puan oluşturan ve kişisel ürün temsilcilerinden en az bir "Rookie" uzun hattında, en az bir "Rookie" kısa hattında olacak şekilde birinci sıra kayıtlarından toplamda en az iki "Rookie" kariyerinde ekip oluşturmuş olan kişi **"Beginner"**

-Alt ekibinde, kısa hattında (bir haftada) (6000) puan oluşturan ve kişisel ürün temsilcilerinden en az bir "Rookie" uzun hattında, en az bir "Rookie" kısa hattında, en az bir "Rookie" kısa veya uzun hattında olacak şekilde birinci sıra kayıtlarından toplamda en az üç "Rookie" kariyerinde ekip oluşturmuş olan kişi **"Apprentice"**

-Alt ekibinde, kısa hattında (bir haftada) (15.000) puan oluşturan ve kişisel ürün temsilcilerinden en az iki "Rookie" uzun hattında, en az iki "Rookie" kısa hattında, en az bir "Beginner" kısa veya uzun hattında olacak şekilde birinci sıra kayıtlarından toplamda en az dört "Rookie"+ en az bir "Beginner" kariyerinde ekip oluşturmuş olan kişi **"Assistant"**

-Alt ekibinde, kısa hattında (bir haftada) (30.000) puan oluşturan ve kişisel ürün temsilcilerinden en az bir "Rookie"+ en az bir "Beginner"kısa hattında, en az dört "Rookie" uzun hattında, en az bir "Apprentice" kısa veya uzun hattında olacak şekilde birinci sıra kayıtlarından toplamda en az beş "Rookie"+ en az bir "Beginner"+ en az bir "Apprentice" kariyerinde ekip oluşturmuş olan kişi **"Master"**

-Alt ekibinde, kısa hattında (bir haftada) (50.000) puan oluşturan ve kişisel ürün temsilcilerinden en az bir "Rookie"+ en az bir "Apprentice" uzun hattında, en az bir "Rookie" + en az bir "Apprentice" kısa hattında, en az iki "Beginner" + en az 4 "Rookie"kısa veya uzun hattında olacak şekilde birinci sıra kayıtlarından toplamda en az altı "Rookie"+ en az iki "Beginner"+ en az iki "Apprentice" kariyerinde ekip oluşturan kişi **"Pearl Master"**

-Alt ekibinde, kısa hattında (bir haftada) (150.000) puan oluşturan ve kişisel ürün temsilcilerinden en az iki "Rookie"+ en az bir "Beginner"+ en az bir "Apprentice" uzun hattında, en az iki "Rookie" + en az iki "Beginner"+ en az bir "Apprentice" kısa hattında, en az bir "Assistant" + en az bir "Beginner"+ en az üç "Rookie" kısa veya uzun hattında olacak şekilde birinci sıra kayıtlarından toplamda en az yedi "Rookie"+ en az üç "Beginner"+ en az iki "Apprentice" + en az bir "Assistant" kariyerinde ekip oluşturan kişi **"Sapphire Master"**

-Alt ekibinde, kısa hattında (bir haftada) (250.000) puan oluşturan ve kişisel ürün temsilcilerinden en az üç "Rookie"+ en az bir "Beginner"+ en az bir "Apprentice"+ en az bir "Assistant" uzun hattında, en az üç "Rookie"+ en az bir "Beginner"+ en az bir "Apprentice"+ en az bir "Assistant" kısa hattında, en az iki "Rookie" + en az iki "Beginner"+ en az bir "Apprentice"+ en az bir "Master" kısa veya uzun hattında olacak şekilde birinci sıra kayıtlarından toplamda en az sekiz "Rookie"+ en az dört "Beginner"+ en az üç "Apprentice" + en az iki "Assistant" + en az bir "Master" kariyerinde ekip oluşturan kişi **"Diamond Master"** kariyerine ulaşmış olur.

Sağ ve sol hattında (zaman sınırlaması olmadan) en az bir Diamond master kariyerine sahip birinci sırası olan Diamond Master; **“Double Diamond Master”** kariyerine ulaşır. Temsilci Diamond Master kariyerine ulaştıktan sonra en az bir aktiflik dönemini tamamlamış olmalı. Tamamlandıktan sonraki dönemde sağ ve sol hattı (Diamond Master) şartları geçerlidir.

Söz konusu yukarıda belirtilen puanlar, alt ekip kariyerleri (1) hafta içinde oluşturulmalı ve haftanın mesai günü olan Perşembe günü TSİ (Türkiye Saati İle) 03:30 ile bir sonraki Perşembe günü TSİ (Türkiye Saati İle) 03:00 arasında oluşturulmalıdır. Alt ekiplerde istenilen kariyerler ister yeni olsun isterse daha önce elde etmiş olup o hafta tekrar ediyor olması fark etmeksizin aranılan alt ekip kariyer şartları yerine gelmiş sayılır.

Sponsor Hatlarında;

KARİYERLER	SABİT		DEĞİŞKEN
	UZUN HAT	KISA HAT	
ROOKIE	EN AZ 1 AKTİF	EN AZ 1 AKTİF	
BEGINNER	1 ROOKIE	1 ROOKIE	
APPRENTICE	1 ROOKIE	1 ROOKIE	1 ROOKIE
ASSISTANT	2 ROOKIE	2 ROOKIE	1 BEGINNER
MASTER	1 BEGINNER + 1 ROOKIE	4 ROOKIE	1 APPRENTICE
PEARL MASTER	1 APPRENTICE + 1 ROOKIE	1 APPRENTICE + 1 ROOKIE	2 BEGINNER + 4 ROOKIE
SAPPHIRE MASTER	1 APPRENTICE + 1 BEGINNER + 2 ROOKIE	1 APPRENTICE + 1 BEGINNER + 2 ROOKIE	1 ASSISTANT + 1 BEGINNER + 3 ROOKIE
DIAMOND MASTER	1 ASSISTANT 1 APPRENTICE 1 BEGINNER 3 ROOKIE	1 ASSISTANT 1 APPRENTICE 1 BEGINNER 3 ROOKIE	1 MASTER 1 APPRENTICE 2 BEGINNER 2 ROOKIE
DOUBLE DIAMOND MASTER	1 DIAMOND MASTER	1 DIAMOND MASTER	

Yukarıdaki tabloda da görüldüğü üzere aranan birinci sıra kariyerler için; uzun ve kısa hattaki kariyerler minimum olması gerekenleri, değişken kısımdaki kariyerler ise ister uzun hatta, ister kısa hatta olsun fark etmeyen kariyerleri göstermektedir.

Örneğin Assistant kariyeri için uzun hatta 2 Rookie, kısa hatta 2 Rookie minimum kariyer ve sayı olarak olmalı. Beginner kariyeri ise uzun hat veya kısa hat fark etmeksizin istenilen tarafta olabilir.

2.15.1 : Kariyer elde eden tüm temsilciler özellikle ürün bilgisini ve çözüm planını tam ve eksiksiz biliyor olmalı. Bilmediği veya ard niyet olduğu tesbit edilen temsilcinin kariyerini geri almak şirketin inisiyatifindedir.

- 2.16 :** Ürün temsilcileri QV puanlarının takibinden bizzat kendileri sorumludurlar. Ürün temsilcileri tazminat planı uyarınca gerekli QV puanları toplayamamış olmaları durumunda şirket herhangi bir sorumluluk taşımaz.
- 2.17 :** Şirket fiyat, QV ve CV değişiklikleri hakkında en az 15 gün içerisinde bilgi vermeyi taahhüt etmektedir. Döviz kuru değişikliği için herhangi bir süre taahhütü yoktur.

Özel Prensipler:

- 2.18 :** Şirket ile ürün temsilcisinin ilişkisi, iki asli taraf arasındaki akdi bir ilişkidir. Bütün ürün temsilcileri bağımsız ürün temsilciliği almış kişilerdir. Bireysel işlerini, şahsi zamanlarını kullanarak, kendileri tarafından seçilecek araçlarla ve kendilerinin belirleyeceği yöntemlerle (şirket ilkelerine uygun olması şartı ile) yapacaklardır.
- 2.19 :** Bir ürün temsilcisi kendisini One More International bağımsız kişisel ürün temsilcisi olarak tanımlayabilecek olup, bastıracağı kartlarında, diğer kırtasiye malzemelerinde ve reklâmlarında şirketin onaylanmış logosunu kullanabilecektir. Ürün temsilcileri hiçbir şekilde kendilerini bağımsız ürün temsilcilikleri dışında şirketin bayisi/ vasisi veya resmi temsilcisi olarak tanıtamaz, kendi kırtasiye malzemelerinde veya reklâmlarında şirket adını kullanamazlar.
- 2.20 :** Bağımsız ürün temsilcileri, kendilerine mal ve/veya hizmet verdikleri alıcıya, kendisinin şirketin bağımsız ürün temsilcisi olarak hareket etmekte olduğunu ve ürün temsilcisinin, temin edilen malların/ hizmetlerin bedellerinin ödenmesinden kişisel olarak sorumlu olduğunu belirtmelidir. Temin edenler adına düzenlenen faturaların ürün temsilcisinin kendi adresine gönderilmesi gerekmektedir. Şirket, bağımsız bir ürün temsilcisi tarafından herhangi bir alıcıya karşı borçlu olunan paralar veya üstlenilen borçlar için herhangi bir şart altında sorumlu olmayacaktır.
- 2.21 :** Bir başka ürün temsilcisi tarafından çağırılarak tanıtım yapılmış ve bağımsız ürün temsilciliği teklifi yapılmış olan kişilere bağımsız ürün temsilciliği teklifi yapmak yasaktır. 2.30 : Şirkete kayıtlı aktif olarak çalışmaya başlamış 1. derecedeki veya yakın akrabaların (kardeş) sponsor değiştirmek amacıyla başka bir ürün temsilcilere kaydetmek yasaktır. Bu ve benzeri işlem yapılan ürün temsilcilere şirket ilkeleri uyarınca işlem yapılır.
- 2.22 :** Kişi şirketin ürün temsilcisi olmak için “Ürün Temsilcilik Başvuru Formunu” doldurmalıdır. Doldurulan bu formun şirket merkezine ulaştırılması gerekmektedir. Bu formun şirket tarafından onaylanması ve ürün temsilciliğinin onay tarihini takip eden (7) gün içinde ve ilk ürün alımını gerçekleştirmesi üzerine şirket bu kişiye şirket ilkelerinde ayrıntılı olarak belirtilen şartlarda ürün satmayı ve tazminat planındaki ödemeyi, ürün temsilcisinin şirket ile yapmış olduğu anlaşmayı ihlal etmemesi şartı ile kabul eder. Ayrıca onemorepremiumoffice.com sayfasından sponsor tarafından yönlendirilerek benzer işlemler tekrarlanarak elektronik olarak ürün temsilcilik şartları oluşturulur.
- 2.23 :** Ürün Temsilcilik Başvuru Formunu imzalayan ve onemorepremiumoffice.com sayfasından giriş kodu alan her bir ürün temsilcisi Şirket İlkeleri ile ilgili kararlara uygun hareket etmeyi taahhüt eder. Şirketten her ürün satın alınması, şirket ilkelerine uygun hareket etme taahhüdünün bir kez daha kabul edilmesi anlamına gelmektedir.

Bölüm 3- TAZMİNAT PLANI VE KAZANÇLAR

3.1 : Hızlı başlangıç bonusu ürün temsilcisinin aktif olup olmadığına bakılmaksızın ürün temsilciye ödenmektedir.

3.2 : Hızlı Başlangıç Bonusu:

Ürün temsilcisi kendisi ile aynı haklara sahip olan bir başka kişiyi ürün temsilcisi olarak şirket tazminat planına dahil etmesi durumunda yeni ürün temsilcisinin giriş yaptığı ürünün QV puanı üzerinden %25- komisyonu, tahsilatı müteakip anında mevcut ürün temsilcisinin walletine USD Dolar karşılığı olarak aktarılır.

3.3 : Takım Bonusu:

Ürün temsilcilerinin, o güne kadar vermiş oldukları en yüksek hacimdeki siparişlerine istinaden takım bonusu kazançlarına yönelik yüzdeler belirlenir ve o yüzdeler dilime göre kısa hat dengesinden (hat dengeleri bkz:2.16) prim ödemesi alırlar.

Bu ödemenin alınması için;

- Kısa hattında minimum o hafta 100 QV
- Bireysel kayıtlarında sağ ve sol hattında en az bir (1)'er aktif (100QV) ön sıra olmalıdır.
- Takım bonusu haftalık maksimum 20.000 Dolar'a kadar tahsil edilebilir. 20.000 Dolar'ın üst tutarı, flash out sayılır. Bu oranlar sırası ile aşağıdaki tabloda ürün temsilcisinin vermiş olduğu siparişlere göre yanlarında yazan oranlar olarak belirlenmiştir.

50 QV %10

100 QV %13

300 QV %15

650 QV %17

1000 QV %19

3.4 : 2+1 Bonus:

Aktif olunan dönem içinde, bireysel olarak şirkete iki yeni (100qv, 300qv, 650qv veya 1000qv değerinde) ürün temsilcisi dahil eden (kısa ve uzun hattında en az birer adet olmak üzere) ve bu temsilcilerin ödemelerini kredi kartı, nakit, eft havale yöntemleri ile ödemeleri durumunda, ürün temsilcisi ikinci dahil ettiği ürün temsilcisinin giriş tarihinden itibaren, sonraki aktifliğini ücretsiz olarak hak etmiş olur. Bu hak ediş 1 CV değerinde ve ürün temsilcisinin bulunduğu bölgedeki şirketin belirleyeceği hediyesi ile beraber promosyon siparişi verebilir. Ürün temsilcisi aktifliği bittikten sonra ve 2+1 promosyon bonusu kazanması ile birlikte bu hak ediş kendi hesabında tanımlanır. Tanımlanma sonrasında 28 gün içinde promosyon siparişinin verilmesi gerekir, aksi durumda promosyon etkisiz kalacaktır.

Promosyon siparişi verebilecek durumda olan ürün temsilcisi promosyon siparişinin dışında herhangi bir setten sipariş vermesi durumunda yine aynı durum söz konusu olacak ve promosyon hak edişi etkisiz kalacaktır. Promosyon siparişinin kargo bedeli ürün temsilcisine aittir.

3.5 : 3D Bonus:

Bir temsilci aktif olduğu dönem içinde, bireysel olarak şirkete üç yeni ürün temsilcisi dahil eden ve yeni dahil edilen ürün temsilcilerinin de birinci sıra hareketleri ile birlikte toplamda 600- QV'lik hacim oluşturan ürün temsilcisi, ek olarak 100- \$'lık bir gelir elde eder. Söz konusu kazanç, önceden dahil edilmiş birinci sıraların, aylık düzenli aktifliklerini yapmalarına istinaden de kabul edilmektedir. Bu kazanç sistemi aylık olmakla beraber, aktifliğin bitimine müteakip ürün temsilcilerinin walletlerine yatırılmaktadır.

3.6 : 4x4 Bonus:

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

3.7 : Araç Katkı Bonusu:

Üç aktiflik ayı boyunca, üst üste kısa hat dengesinde sınırsız alt ekibi ile en az 10.000- QV puanlık hacim oluşturan ve 4*4 bonusu bu üç aylık dönemde de kazanan ürün temsilcilerimiz, Araç Katkı Bonusu'nu 36 ay boyunca almaya hak kazanır. 3 aylık dönem bu bonusu kazanma dönemi, sonrasındaki ay (4. Ay) (şartları uygunsa) ilk hak edişin alınacağı dönemdir. Bu bonusta şirket, en az Beginner kariyerinde olan ve her ay düzenli olarak 10.000-14.999- QV puan hacmi oluşturanların elektronik cüzdanlarına 400- \$, 15.000- 19.999- QV puan hacmi oluşturanların elektronik cüzdanlarına 600- \$, 20.000-24.999- QV hacim oluşturanların elektronik cüzdanlarına 800- \$, 25.000- QV ve üstü hacim oluşturanların elektronik cüzdanlarına 1000- \$ öder. Araç katkı bonusu kazanan bir ürün temsilcisinin, kısa hat dengesinde hesabı bulunan bir başka temsilcinin araç katkı bonusu kazanması durumunda, üstte bulunan temsilcinin her aktiflik dönemi içinde 2 yeni ürün temsilcisini uzun hatta dahil etmeli ve yeni dahil ettiği temsilcilerin de birinci sıraları ile beraber toplamda 3500 QV'lik bir hacim oluşturmak durumundadır. 36 ay sonunda, yine geriye dönük son üç ayında (34. 35. ve 36. aylarda) şartları yerine getiren temsilcinin hakları yenilenerek devam eder. Bu ödemelere 5.000 QV nin altında hacim oluşturanlar dahil edilmez. Aylık 5000 ile 9.999 QV arası kısa hattında hacim oluşturanlar 400\$ ın altındaki puanlarına göre hesaplanarak 200\$ ın altında olmayacak şekilde yatırılır. Ayrıca araç katkı bonusu kazanan ürün temsilcilerinin 4x4 gelir modelini de her ay düzenli olarak kazanıyor olması gerekmektedir. 4x4 kazanamayan temsilci araç bonusu ödemesi alamaz. Üst üste 3 ay boyunca herhangi bir sebeple bonus ödemesi alamayan temsilci araç bonusu planı dışında kalır. Plana dahil olmak için tekraren aynı şartları yerine (üst üste 3 ay min. Kısa hat 10.000 ve 4*4 şartları) getirmek zorundadır. Kısa ve uzun hat değişme durumu 2.16. madde de açıklandığı üzere aylık hat dengesine bakılarak kısa hat dengesi uygulanır.

3.8 : Kariyer Bonusu:

Şirket aşağıda belirtilen kariyere ulamış ürün temsilcilerine, karşılığında belirtilen ücretleri bir defaya mahsus olarak, elektronik cüzdanlarına yatırmayı taahhüt eder. Ancak herhangi bir kariyeri almadan üst kariyere ulaşan temsilciye sadece son ulaştığı kariyer bonusu ödenir.

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

3.9 : Eşleşme Bonusu:

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

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

3.10 : Dünya Havuz Bonusu:

3 er aylık dönemlerde Havuz Bonusu programına dahil olan ürün temsilcilerine yapılan ödemedir. Havuz bonusu programında bulunan ürün temsilcileri sipariş vermiş oldukları en yüksek takım bonusu yüzdelik dilim payına göre; 300QV 1 Pay, 650QV 2 pay, 1000QV 3 pay olacak şekilde hesaplanır. Yapılacak ödemeler; her dönem için farklılık gösterirken, havuz bonusu programına dahil olan ürün temsilcilerinin hesaplarına şirketin belirleyeceği tutarlar yatırılır. Dahil olunan 3 er aylık dönemlerin herhangi bir ayı içinde, herhangi bir sebepten sipariş veremeyen ürün temsilcisi havuz bonus programından çıkarılır. Havuz Bonusuna yeni girişler yapılmamaktadır.

Bölüm 4 - ÖDEMELER

- 4.1 :** Şirket ürün temsilcilerine sunmuş olduğu wallet sistemi üzerinden ilk ödemesini gerçekleştirir. Ürün temsilcisi walletinde var olan gerçekleştirmiş olduğu ciroal ve puansal hareketlerin durumlarına göre hak ettiği kazancını ödeme olarak almak istediğinde öncelikle hesap sahibinin adı ve soyadı ile aynı TC Numaralı kişiye ait bir banka hesabını ödeme için şirketle paylaşmak durumundadır. Bu şekilde paylaşılmayan banka hesaplarına şirket ödeme yapmayacağını beyan eder. Özel durumlarda hesap sahibinin noter onayı olması durumunda şirket hesap sahibinin haricinde bir başka kişinin banka hesabına ödemeyi yapabilecektir. Aksi herhangi bir durumda şirket herhangi bir ödeme yapmayacağını peşinen beyan eder.
- 4.2 :** Şirketten ürün temsilcilerinin kazanmış olduğu tüm komisyonlarda ödeme talep eden ürün temsilcileri vergi mükellefi değiller ise %20- Stopaj vergisi komisyonlarından kesilerek onlar adına devlete ödenecek olup, kalan tutar ürün temsilcisinin banka hesabına havale/EFT olarak ödenecektir. Örnek olarak 1.000,00- USD Dolar ödeme talep eden ürün temsilcisi %20- oran olan 200- \$ komisyonundan kesilerek devlete, kalan tutarın da 800- \$ şeklinde kendi banka hesabına yatırılacağını kabul ve taahhüt eder.
- 4.3 :** Şirketten ürün temsilcilerinin kazanmış olduğu tüm komisyonlarda ödeme talep eden ürün temsilciler vergi mükellefi olmaları durumunda şirkete %18- KDV dâhil edilerek fatura kesmeleri gerekmektedir. İlgili faturanın şirket muhasebe departmanına Türk Ticaret Kanunu hükümleri Kapsamında ulaşmadan ödemesi gerçekleştirilmeyecektir. Örnek olarak 1.000,00- USD Dolar ödeme talep eden ürün temsilcisi KDV dahil 1.000,00- USD Dolar tutarında fatura kesmek durumundadır. Şirket vergi mükellefi ürün temsilcilerinin vergi beyannamelerinin aylık olarak şirkete beyan edilmesini zorunlu tutmaktadır. Vergi beyannamesini göndermeyen vergi mükellefi ürün temsilcilerine ödeme yapılmayacaktır. Şirket vergi borcu olan ürün temsilcilerinin ödemelerini ürün temsilcisinin vergi dairesine vergi borcuna istinaden ödeme olarak yapma hakkını saklı tutar.
- 4.3.1.** Türkiye (Yurtiçi) için yıllık talep edilen tutar 200.000 tl nin üzerinde olması durumunda temsilci vergi mükellefi olarak fatura karşılığı nakit talep edebilir. Türkiye dışı yıllık 12.000 USD üzerinde vergi mükellefi olarak fatura karşılığında nakit talep edilebilir.
- 4.4:** Gerekli görüldüğü durumda şirket ürün temsilcilerini de korumak adına ödemeyi gerçekleştirme veya gerçekleştirilmeme hakkını saklı tutar.
- 4.5 :** Şirketin ödeme günleri Resmi tatil ve benzeri günlere denk geliyor ise ödemeler bir sonraki ödeme günlerinde yapılır. Nakit talep etme son günü onemorepremiumoffice.com sitesi kişisel hesaplar üzerinden her hafta Salı günü TSİ 17:00'a kadardır. Tüm nakit talepleri şirket genel merkezinde ilgili departman ile görüşülüp teyit edilmelidir. Ödeme talep eden ürün temsilcilerinin ödeme tutarlarının gerekli incelemeleri yapılarak herhangi bir soruna rastlanmaz ise ödeme talebi yaptığı günden 14 gün sonraki ilk Çarşamba ve takip eden 3 iş (Perşembe, Cuma, Pazartesi) günü içinde Havale / EFT olarak ürün temsilcilerinin banka hesabına yatırılacaktır. Salı günü TSİ 17:00'dan sonra yapılan nakit taleplerinde ise bir sonraki Çarşamba günü ve takip eden 3 iş günü içinde yapılır.
- 4.6 :** Ürün temsilcisi haftalık bonus kazancının (Takım Bonusu, Eşleşme Bonusu ve Kariyer Bonusu) maksimum %120 kadar talep edebilir. 40- \$'ın altında fast start bonusu hariç talep edemez. (Örneğin TSİ 03:00 da haftalık bonus dağılımı sonrası takım bonusu, eşleşme bonusu ve kariyer bonusu 10.000\$ olan bir temsilci en fazla 12.000\$ (wallet bakiyesi yeterli ise) nakit talebinde bulunabilir.

4.7 : Premiumoffice sisteminde aktif görünmeyen temsilciler, aktifliklerini gerçekleştirene kadar e-wallet bakiyelerini (hızlı başlangıç bonusu hariç) nakit olarak talep edemezler.

4.8 : Globalde her bir temsilci bağlı bulunduğu OneMore iştirakine uygulanan kur üzerinden ödeme yaparak alışverişini tamamlarken, kazançlarını da bu iştiraktan ödeme yaptığı kur üzerinden talep edebilir. Her bir farklı ülkenin farklı USD Dolar kuru uygulaması olabilir. Kur farklılığı şirket politikalarına göre değişiklik gösterebilir. Temsilcilerin ülkeler arasında adres değişiklikleri talep olunursa, temsilci kur farkından dolayı oluşabilecek maddi orantısal güncellemeyi peşinen kabul eder. Maddi orantısal güncelleme, kur farklılığından dolayı wallet bakiyesinin yeni hale uyarlanmasıdır.

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

Bölüm 5 - ÜRÜN TEMSİLCİSİ / DİSTRİBÜTÖRLÜK HAKKININ SONA ERMESİ/ETİK İLKELER VE USUL / DEVİR/ YAPTIRIMLAR/ İSTİFA/ DERHAL FESİH HALLERİ

1- Şirket ürün temsilcileri, kanunen kısıtlı olmayan ve temyiz kudretine sahip, 17 yaşını doldurmuş, haklarında mahkemelerce ticaretten yasaklama kararı olmayan, gerçek veya tüzel kişilerden oluşur. Bu şartları sağlayan her bir ürün temsilcisi, kendi veya şirketi adına sadece 1(bir) hesap açabilecek, ikinci bir hesap açmasına izin verilmeyecektir. İhlal halinde, ikinci hesabın açılmasına kasten müsaade eden temsilciye uyarı cezası verilir. Tekrarı halinde 1 haftalık lisans durdurma cezası verilir. İkinci tekrar halinde temsilcinin lisansı iptal edilir.

2- Ürün temsilcileri, gerçeğe aykırı beyan, haksız sağlık beyanı, aldatıcı reklam, hayalperest gelirleri ve bunlarla sınırlı olmamak üzere diğer hatalı beyanları kullanarak herhangi bir durumda şirkete ve/veya diğer ürün temsilcilerine zarar verecek eylemlerde bulunmaları durumunda, haklarında, ilk ihlalde uyarı cezası ikinci ihlalde 1 haftalık lisans durdurma cezası üçüncü ihlalde lisans iptali cezası uygulanacaktır. Şirket temsilcinin yapmış olduğu ihlalden sorumlu olmayıp ihlal neticesinde şirket zararlarını tazmin etme hakkı saklıdır.

3- Herhangi bir ürün temsilcisi, ait olduğu sponsor grubundan, kendi haklarını başka bir kişiye devredemez. (Miras hakkı saklıdır) Sadece zaruri durumlar (mücbir sebep) ve şirketin nihai kararında uygun görmesi durumunda (Şirketin uygun görme zorunluluğu yoktur.)1. Derece yakın akrabaya devir yapılabilecektir. Hesap devir işlemleri yazılı olarak ve ıslak imza ile yapılmalıdır. Bu devir gerçekleşikten sonra eski ürün temsilcisinin ilgili hesapla alakalı geleceğe dönük hiçbir hakkı kalmamış olmasına rağmen, geçmişte gerçekleştirmiş olduğu işlemlere dair hukuki sorumluluğu devam etmektedir.

4- 13.02.2024 tarihi itibari ile kayıt olan evli çiftler ancak ortak lisans üzerinde temsilcilik yapabilirler, ayrı ayrı lisans sahibi olamazlar. 13.02.2024 tarihinden önce temsilci olmuş eşlerden birisi, tüm haklarından feragat ederek hukuken evli olduğu eşi ile ortak lisans kullanma hakkına sahiptir. Diğer eşin onayı halinde şirket ortak hesap kullanımına izin verecektir. Çiftler ise yazılı, ıslak imzalı dilekçe ile prim ödemelerinin kime yapılacağını kararlaştırmak zorundadır. Aksi halde ödemeler karar alıncaya kadar şirket nezdinde bekletilir. Çiftlerin boşanmaları halinde ise hesaplarını ayırma kararı aldı iseler yetkili mahkemelerce verilmiş boşanma kararı veyahut mahkemelerce verilmiş ara karar neticesinde şirkete yazılı talepte bulunmaları halinde hesaplarını ayırabileceklerdir. Ancak hesabını ayırmak isteyen temsilci yeniden kayıt açmak sureti ile temsilciliğini devam ettirebilecektir.

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

6- Şirket ürünleri, şirket ürün temsilcisi olmayan üçüncü kişiler tarafından hiçbir şekil ve şart altında satılamazlar. İhlal halinde durumdan haberdar olan temsilci ivedilikle şirkete yazılı olarak durumu bildirecektir.

7-Şirketimize ait olan tüm logolar, marka ve amblemler, marka haklarının korunmasına dair üye ülkelerce imzalanmış Madrid Protokolü, Türk Hukuk Mevzuatı için 556 sayılı Markaların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname, 6769 sayılı Sinai Mülkiyet Kanununu ve her bir ülkenin haksız rekabet ile markalarını koruyan hükümleri ile koruma altındadır. Aksi belirtilmediği sürece şirketten yazılı izin almadan kopyalanamaz ve kullanılamazlar. www.onemoreinternational.com, onemorepremiumoffice.com ve resmi sosyal medya hesaplarımızda yayınlanan metin, görsel, ses, animasyon, video, bilgisayar kodları, dosyaları ve tasarımları ise 5846 sayılı yasa ve ilgili mevzuat gereği koruma altında olup, kopyalanması, kullanılması ve başka sitelerde yayınlanması yasaktır. Ek olarak söz konusu logo, marka ve amblemler, şirketin resmi sosyal medya hesaplarında da mevcut olmakla beraber aynı koruma kanunları bu hesaplar için de geçerlidir. Şirket logo, marka ve diğer tescilli patent marka tasarım haklarını kullanmak isteyen ürün temsilcisi şirketten yazılı onay almakla mükelleftir.

8- Bir ürün temsilcisi şirket adına bir banka hesabı açmayacak ve kendisini şirket veya şirket yetkilisi olarak hiçbir şekilde tanıtmayacaktır. Aksi davranışlar halinde Türk Borçlar Kanunu'nun YETKİSİZ TEMSİL hükümleri uygulanacak olup, tüm hukuki ve cezai sorumluluk davranış sahibine ait olacaktır.

9- Bir ürün temsilcisi tarafından, iş ve ürün tanıtımı, bağımsız ürün temsilciliği yapılmış olan kişiye, tanıtımı yapan temsilci dışında kasten bir başka temsilci tarafından teklif yapılamaz.

10- Şirkette aktif olarak ürün temsilciliği yapan temsilcinin 1. 2. Derece yakınları ancak kendi ürün temsilciliği altında çalışabilecektir. Aksi halin tespitinde şirket ihtara gerek kalmaksızın hesaplar üzerinde uygulama yapabilecektir.

11-Şirkette faaliyette olan bir ürün temsilcisine hiçbir nam ve kazanç adı altında iş teklifi yapılmayacak ve yapılması durumunda şirket tarafından olayın ilk gerçekleştiği zaman teklifi yapan ürün temsilcisine bir hafta boyunca lisans durdurma cezası verilecektir.

Bu ceza ürün temsilcisinin takip eden bir hafta boyunca şirketten komisyon alamayacağı ve hak edemeyeceği anlamına gelmektedir. Aynı olayın tekrar oluşması durumunda ürün temsilcisinin hesabı/ lisansı bir ay boyunca şirket tarafından tek taraflı durdurulacak ve tekrarı halinde şirketle ürün temsilcisi arasındaki sözleşme tek taraflı feshedilecektir.

12- Ürün temsilcisi olmak için pasif kayıt açan ürün temsilcileri kayıt tarihini müteakip 28 gün içinde, bayii setlerinden birine sahip olmak ya da bayilik vermek faaliyetlerinden hiçbirini gerçekleştirmez ise hesap şirket tarafından devralınır ve hesap sahibi bu konuda peşinen hükümleri kabul ve taahhüt etmiş sayılır.

13- Yeni bir sponsor altında başlamak üzere ürün temsilcilikten istifa eden ürün temsilcilerin bekleme süreleri (6) aydır. Eğer bir ürün temsilcisi üyeliğini bitirmek istiyorsa bu isteğini genel müdürlüğe yazılı olarak bildirmelidir. İstifa işlemi, genel merkez tarafından istifa başvurusunun alındığı gün geçerli sayılacaktır. İstifa eden ürün temsilcisi, kariyer seviyesini ve alt gruplarını o güne kadarki edinmiş olduğu tüm haklarını (stoğunda bulunan ürünleri iade etme hakkı hariç) kaybeder. 6 ay sonra ürün temsilcisi, başvurusunu yeniden şirket genel merkezinin onayına sunabilir. Ancak bu kural MASTER ve üzeri kariyerde bulunan üyeler için 1 (bir) yıldır. Bekleme süresinde bulunan temsilci şirketin ve temsilcilerin düzenleyeceği hiçbir etkinliğe katılamaz, hiçbir tanıtım yapamaz, hiçbir temsilcilik faaliyetinde bulunamaz, ihlali halinde bekleme süresi yeniden başlayacaktır. Ürün temsilcilerinin yeniden sponsorluk yapabilmesi için “Şirket ilkelerine tam olarak riayet edeceğine” dair beyanlarını içeren yazıyı şirket genel merkezinden temin ederek almalı, imzalayarak şirkete sunmalıdır. Böylece yeniden sponsorluk hakkını kazanan ürün temsilcisi, yeni sponsorunun altında ürün temsilciliği sürecini başlatır. 6 ay boyunca aktif olmayan ürün temsilcisi şirketten talepte bulunması halinde lisansının iptalini isteyebilir. Bu şekilde lisansı iptal olan temsilci yeni sponsor nezdinde yeniden çalışmaya başlayabilir. Geriye dönük son 12 aylık dönemde sipariş vermemiş (pasif kalan hesaplar) hesaplar kapalı kabul edilerek tüm hakları ile şirkete devri yapılır. Ancak mücbir sebep hallerinin var olması ve bu hallerin kanıtlanması halinde şirket uygun görürse hesabı tekrar aktif edebilir.

14- Sponsorunu değiştirmek isteyen temsilci, üst 4 hattının yazılı onayı ile sponsorunu kariyeri ile değiştirebilecektir. Ancak bu kural MASTER ve üzeri kariyerler için geçerli değildir.

15- Bağlanma talepleri; Temsilcinin birinci sıralarından herhangi birinin bir sebeple işi bırakması, şirketle ilişkisinin kesilmesi, hesabın geri döndürülemez şekilde kapatılması durumunda üst birinci sırada olan temsilci talep etmesi halinde hesabı kapatılan temsilcilerin ekibi, birinci sıra olarak talep eden distribütöre bağlanır. Bağlanacak olan temsilcinin onayı aranmaz.

16- Ürün temsilcileri, kendi ekipleri için promosyon veyahut ödül ve benzeri faaliyetlerde bulunmadan önce şirketten temin edecekleri promosyon beyan formunu eksiksiz doldurmaları ve şirketin onayını almaları gerekmektedir. Kuralın ihlali neticesinde, ekiplerin yaşadığı mağduriyet ve sorunlardan promosyon sahibi temsilciler sorumlu olacaktır.

17- Ürün temsilcileri, sisteme dahil edeceği kişilere kazanç garantisi veremez. Network marketing sistemi kazançları kişinin kişisel emeği ile doğru orantılı olup kazanç garantisi verilemez. İhlal halinde garanti veren temsilci bu garantiden sorumludur.

18- İstifa ederek temsilciliğini sonlandıran veyahut bir başka aynı ürün gamında çalışan network marketing firmasında temsilcilik yapmaya başlayıp tekrar şirketimizde temsilci olmak isteyen kişiler ancak 1 yıl boyunca bir başka network marketing firması ile çalışmayacaklarını taahhüt etmeleri halinde yeniden ürün temsilcisi olabilirler. Ancak bir başka firmanın temsilcisi olup da 6 ayı dolmamış temsilciler geri dönmek isterse ancak eski sponsoru nezdinde çalışabilecektir.

19--) Kariyer gözetmeksizin, tüm distribütörler, taleplerini, şikayetlerini ve başvurularını Etik ve Hukuk Birimine yazılı olarak bildirmek zorundadır. Sözlü veyahut sosyal medya (yazılı iletişim uygulamaları dahil) aracılığı ile iletilen talep ve başvurular ilgili birimlerce dikkate alınmayacaktır.

20- Etik ve Hukuk Birimine iletilen yazılı talep, şikayet ve başvurular sarih, gerekçeli ve ispata uygun (delilli) olmalıdır.

21- Etik ve Hukuk Birimine yazılı olarak iletilen etik, ilke ve hak ihlaline ilişkin başvuru, talep ve şikayet sahibi kesin delil ve belgeye sahip olsa dahi ;

a-) Kişisel Verilerin Korunması Kanununun gerekliliği ve One More International distribütörlerinin marka, ticari prestij ve haklarının korunması ve yürütülen soruşturmanın sağlıklı ilerlemesi amacı ile hiçbir şekilde 3.kişi ve kişilere paylaşılması, olumsuz algı yaratılmaya Zemin hazırlayacak herhangi bir davranış yasaktır. Bu hususta dahi One More International'ın yargı yoluna başvurma hakkı saklıdır.

b-) Distribütörler arasında dedikodu niteliğinde faaliyetlerde bulunmak ve ditribütörlerin ve şirketin zararına algı yaratmak amacı ile fiil ve faaliyetlerde bulunmak yasaktır.

22- Hukuk ve Etik Birimine yazılı olarak iletilen tüm talep, şikayet, başvuru, belge, bilgi ve deliller KVKK ve etik ilkeler gereğince birim bünyesinde arşivlenecek olup, hiç bir surette 3. Kişi ve kişilere paylaşılmayacaktır. Şirket bu hususta tüm önlemleri almakla mükelleftir.

18- 19. Maddede belirtilen derhal fesih halleri dışında ve özel yaptırım öngörülen ihaller dışında yapılan ihlallerde ;

Birinci ihlal halinde ; Sözlü uyarı cezası

İkinci ihlal halinde ; 1 haftalık aktiflik durdurma cezası (aktiflik yapamama)

Üçüncü ihlal halinde ; 1 aylık aktiflik durdurma cezası veya ihlalin ağırlığı ve neticlerine göre süresiz lisans iptali cezası uygulanacaktır.

23- DERHAL FESİH HALLERİ,

Derhal fesih hallerinde şirket soruşturma süresince temsilcinin hesabını tedbiren askıya alabilecek yukarıda sayılan yaptırımların dışında soruşturma neticesinde derhal temsilcinin lisansını iptal edebilecektir.

Şirketimiz ürünleri haricinde herhangi başkaca bir ürünle çağrıştırmaya, bağdaşan, eşleşen veya aynı nitelikte olan bir mal ile bir şekilde reklamının yapılması,

- Benzer yasal olmayan veya ayıplı ürünlerin reklamının yapılması,

Şirketin veya ürün temsilcilerinin maddi veya manevi menfaatlerini, kişilik haklarını ihlal eden davranışlar,

Diğer bir ürün temsilcisinin olası müşterilerine, her türlü müdahale edilmesi,

Şirket ürünlerinin kullanılması veya menfaatleri veya bir kişinin şirket ürün temsilcisi olarak ne kazanabileceği konusunda yanlış ve/veya hukuka aykırı bilgi verilmesi,

Şirket basılı malzeme ve/veya ürünlerinin perakende mağazalar, eczaneler ve bunlarla sınırlı olmamak üzere, her türlü başkaca işletmede satılmasına veya teşhir edilmesine doğrudan veya dolaylı olarak sağlanması veyahut zımnen dahi olsa izin verilmesi.

Şirket ürünlerinin boşaltılmasının, yeniden paketlenmesinin veya yeniden etiketlenmesinin doğrudan veya dolaylı olarak sağlanması veyahut zımnen dahi olsa izin verilmesi.

Onaylanmamış tanıtım malzemeleri basılması, üretilmesi, dağıtılması veya kullanılması ya da bu işlemlere yardımcı olunması,

Şirket ilkelerinde belirtilmiş bulunan hüküm ve şartlardan herhangi birinin ihlal edilmesi,

Ürün temsilcilerinin şirket veya ürün temsilcileri hakkında yanlış beyanlarda bulunması,

Şirket dahilindeki şirket bilgilerini üçüncü gerçek veya tüzel şahıslar ile şirketin yazılı iznini almadan paylaşmak, ifşa etmek, şirket ilkelerine aykırı olarak açıkta bırakmak.

Ürün temsilcisinin, şirket dahilinde bulunan ürün temsilcilerine farklı bir Network Marketin işi teklif etmesi.

Şirketin ve/veya şirkete ait diğer markalı ürünlerin marka değerini küçültecek her türlü davranışta bulunması,

Apprentice ve üstü kariyerlere sahip temsilcilerimiz, her türlü faaliyet ve etkinliklere organizasyon tarihinden en az 2 hafta öncesinden yazılı mazeret bildirmemeleri, bu davranışı 3 kez tekrarlamaları,

Her türlü internet sitesinde ve pazar yerlerinde online satış yapılması,

Perakende satış stratejilerinde haksız rekabet oluşturacak faaliyetlerde bulunmak, perakende satış fiyatının altında birden çok kez ürün satışa arz etmek,

Usule uygun olarak istifa beyanında bulunmadan veya sponsorlarına gerekli bilgilendirmeyi yapmadan bir başka network marketing firması ile çalışmaya başlayan, reklamını ve pazarlamasını yapan, usule uygun istifa etmiş olsa dahi hali hazırda şirketimizin üyesi olan temsilcilere iş teklifinde bulunan, bulunmaya yönelen ve bu tür faaliyetlerde bulunan, temsilcilerin hakkında başlatın soruşturma aleyhlerine sonuçlarsa şirket temsilcinin lisansını derhal iptal eder.

One More International ürün temsilcisi iken herhangi bir şekil ve nedenden ayrılarak bir başka network marketing firması ile temsilcilik yapmaya başlayan ve hali hazırda One More temsilcilerini caydırmak amaçlı TTK'ye aykırı, haksız rekabet sonucu doğuracak faaliyetlerde bulunan kişi ve kişiler hakkında One More'un yargı yoluna başvurarak faaliyetleri durdurma ve zararları giderme hakkı saklıdır.

Bunun haricinde şirket ilkeleri ve etik kurallar bir bütün olup ayrı ayrı yorumlanamaz.

Bölüm 6- ŞİRKETTEN ÜRÜN TEMİNİ

- 6.1 : Stoklama ve müşterek satın almalar ürün temsilcilerimize kesinlikle tavsiye edilmemektedir. Genel olarak stoktaki ürünlerinizin %75' i satılmadan ya da kullanılmadan yeni sipariş verilmemelidir.
- 6.2 : Ürün temsilcileri ürün ve basılı malzeme siparişlerini direk olarak Şirketin Genel Merkezine vereceklerdir. Ayrıca ürün temsilcileri online olarak onemorepremiumoffice.com sayfasına kendi mail adresleri ve şifrelerini girerek alışveriş yapabilir yeni kişisel ürün temsilcilik referans linki kullanarak temsilcilik verebilir. Şirket Genel Müdürlüğü tarafından zaman içerisinde ürün merkezlerinin belirlenmesi durumunda ürün temsilcileri, ürün ve basılı malzeme siparişlerini bu ürün merkezlerinden de verebileceklerdir. Bu merkezler şirket tarafından ilgili web sitelerinde duyurusu yapılarak ürün temsilcilerine duyurulacaktır. Şirket sadece, bizzat tarafınızdan ve; Şirket merkezine gelerek verdiğiniz siparişleri,
- onemorepremiumoffice.com sitesindeki ilgili alanlardan verdiğiniz siparişleri,
 - Elektronik posta göndermek sureti ile verdiğiniz siparişleri dikkate alacaktır.
- 6.3 : Bir ürün temsilcisinin üçüncü bir kişiden kendisi adına sipariş vermesini ve/veya siparişini teslim almasını istemesi halindeki sorumluluk, o ürün temsilcisine aittir.
- 6.4 : Ürün temsilcilik başvurusu onaylandığında yapılacak ürün temsilcilik girişleri tutarındaki ürün alımı dışında müteakip bütün siparişleri için minimum sipariş tutarı yoktur. Basılı evrak alımı, bu siparişlere dahil edilmez.
- 6.5 : Hafta veya ay için üretilen cirodan tazminata hak kazanılabilmesi için bütün siparişlerin gerekli ödemeleri ile birlikte, o haftanın veya ayın son günü iş saatinin bitmesinden önce şirkete verilmesi gereklidir. Oluşabilecek tüm sıkıntı ve problemleri engellemek açısından bütün ürün temsilcilerinin siparişlerini, o haftaki veya ayki son sipariş tarihinden daha önceki yeterli süre içinde vermeleri konusunda teşvik edilmeleri gerekir. onemorepremiumoffice.com sitenizden her gün QV'lerinizi kontrol edebilirsiniz. Yeterlilik sağlama ve kariyer atlamanın son günü geç ulaşan ve iş gününün bitmesinden dolayı işlem görmeyen siparişlerden şirket sorumlu değildir.

- 6.6 : Eğer sipariş ürün temsilcisi tarafından şahsen teslim alınmayacak ise, siparişin sevkiyatı için gereken işlemlerin, siparişin verilmesi anında yazılı olarak şirket merkezine bildirilmesi gerekmektedir.
- 6.7 : Her bir sipariş için, siparişi veren ürün temsilcisi tarafından teslim alınması anında veya aşağıda belirtilen yöntemlerden herhangi biri kullanılarak ödemenin yapılması gerekmektedir. Siparişinin tüm tutarının tek bir yöntem ile ödenmesi zorunludur. Açık ve/veya cari hesap yöntemi ile kesinlikle çalışılmamaktadır. Siparişin teslim edilebilmesi için ödemenin mutlaka yapılmış olması ön şarttır.

- şirket merkezinden elden teslimat halinde nakit olarak makbuz karşılığı veya kredi kartı ile,
- onemorepremiumoffice.com sitesinden kendi mail adresi ve şifreniz ile yapacağınız, mail order veya sanal pos ödeme yöntemi ile,
- Otomatik ödeme talimatı ile.

KREDİ KARTI İLE YAPILACAK ÖDEMELERDE, BAŞKA BİR KİŞİNİN KREDİ KARTININ KULLANILMASI KESİNLİKLE KABUL EDİLMEMEKTEDİR. BUNDAN DOĞACAK PROBLEMLERDEN ÖTÜRÜ, ŞİRKET HİÇBİR SORUMLULUK KABUL ETMEZ. SORUMLULUK TAMAMEN ŐAHSIN KENDİNE AİTTİR. BU DURUMUN TESPİT EDİLMESİ DURUMUNDA CEZAI ŞART DİŐİPLİN KURULU KARARI İLE UYGULANACAKTIR VE TEKRARI HALİNDE İŐE, TEMSİLCİLİĞİN İPTALİNE NEDEN OLACAKTIR.

Bölüm 7- İADE / İPTAL ŞARTLARI

- 7.1. şirket merkezinden doğrudan satın alınan ve/veya teslimatı yapılan bütün ürünlerin, ilgili fatura üzerinden derhal kontrol edilmesi ve herhangi bir uygunsuzluk veya hasar halinde derhal ve şirket merkezinden ayrılmadan bilgi verilmesi gerekmektedir. Ürün temsilcisi bir kez ödemeyi yaptığında veya ödemeyi onayladığında ve ürünler teslim edildikten sonra satışlar artık kesinleşir. Siparişin bir kuryeden veya üçüncü şahıs distribütörlere ait onaylı hizmet merkezinden teslim alınması halinde, ürünlerdeki herhangi bir eksiklik veya hasar ile ilgili olarak şirket merkezine (24) saat içinde çağrı merkezi üzerinden ya da e-mail yoluyla bilgi verilmesi gerekmektedir. (8) gün içinde itiraz edilmeyen fatura içeriği ürünler vergi mükellefi tacirler için kabul edilmiş sayılır ve iade işlemi yapılamaz.
- 7.2. Gerçek kişi şahıslarca yapılan satın almalar sonucunda meydana gelebilecek ürün iadeleri konusunda, 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'da belirtilen süreler, uygulamalar ve diğer muhtelif hükümler uygulanır.
- 7.3. Bir takvim ayına denk gelen (30) gün içerisinde, bir sponsorun ekiplerinde 4 sıra (matching) hattında, toplamda üç adet cayma ve/veya iade hakkı kullanılması durumunda, şirket sponsora yazılı uyarı verecektir ve sponsoru denetlemeye alacaktır. Takip eden aylarda bu durumun tekrar yaşanması durumunda şirket sponsorun şirketle olan sözleşmesini tek taraflı olarak fesih edebilir ve kötüye sistem kullanımı tespit edilmesi halinde fesih edilen ürün temsilcisine herhangi bir nam ve komisyon adı altında ödeme yapılmayacaktır. Fesih anına kadar şirkete vergi mükellefi olarak fatura kesmiş ise de bu faturalar ürün temsilcisine iade edilecek ve işleme alınmayacaktır.

Bölüm 8- ÜRÜNLERİN MÜŞTERİLERE PERAKENDE OLARAK SATIŞI

- 8.1 : Şirket, ürün temsilcileri ve nihai tüketiciler tarafından satın alınan ürünleri, şirket ilkelerine uygun olarak perakende satışa onay verir.
- 8.2 : Ürünü satmış ve satışın karşılığını tahsil etmiş olan ürün temsilcisi, iade etmek istenilen ürünün bedelinin geri ödenmesinden kendisi sorumludur.
- 8.3 : Bölüm 6'da bahsedilen ve ürün temsilcisi tarafından teslim alınması ve ilk satın alındıkları tarihten itibaren 7 gün içerisinde bunların şirket merkezine iade edilmesi gerekmektedir. Şirket bunların yerine yeni ürünler verecek olup, bunları başka ürünler ile değiştirmeyecektir.
- 8.4 : Bir ürün temsilcisi perakendeci bir müşteriye ödeme yapmaması ve bu ödemenin şirket tarafından yapılması halinde, şirket şikayetin ortadan kaldırılması amacıyla tüketici müşteriye ödenen tutarı, ürün temsilcisinin komisyon ödemesinden kesmek hakkını saklı tutar. Bununla beraber şirket, bu tür iddiaları ürün temsilcisine yönlendirerek, olayın ürün temsilcisi vasıtası ile çözülmesi için elinden gelen gayreti gösterecektir.
- 8.5 : Yukarıdaki iade hükümlerinden yararlanabilmek için, öncelikle kargo poşetinde belirtilen ürün video çekimi esaslarına uymak şartıyla ürünlerin satıştan önce açılmaması, etiketlenmemesi ve veya yeniden paketlenmemesi gerekmektedir. Ürün temsilcisi tarafından satıştan önce bozulan paket yapısı veya değiştirilen ürün adet miktarları olması durumunda şirket sorumluluk kabul etmemektedir.

Bölüm 9- REKLAM

- 9.1 : El ilanları da dahil olmak üzere reklam, pahalı ve boşa zaman harcanmasına sebep olabilir. Ürün temsilcisi reklam verme konusunda kendi uhdesinde olmak üzere reklam vermeyi tercih edebilir. Bu tercihe istinaden reklamlarında hiçbir şekilde sağlık ibaresi, sağlığa iyi gelir, iyileştirir vb. ifadeleri kullanmayacağını peşinen kabul ve taahhüt eder. Yüz yüze konuşmak şirketin işinde en yararlı yöntemdir. Buna rağmen reklam yapmak isteyen tüm ürün temsilcilerinin, öncelikle bütün reklamların yasal, nezih ve dürüst olmasına dikkat etmesi ve hangi çeşit reklam yapacak olursa olsun şirket tarafından onaylanmış basılı ve görsel malzemeleri kullanması gerekmektedir.
- 9.2 : Şirket tarafından yazılı olarak onaylanmamış olan reklâmları kullanan ürün temsilcileri, reklâmlardan kaynaklanan soruşturmalar için tek başlarına sorumlu olacaktır. Eğer bir ürün temsilcisi, diğer ürün temsilcileri veya perakende müşteri adaylarını bir toplantıya davet edecek olursa, bu davete toplantının amacını kesin surette belirtmesi ve toplantıya davet edilen kişilerin hiçbir şey satın alma mecburiyetinde olmadıklarını onlara açıkça ve yazılı olarak anlatması gerekir. Davetlilere bağlantı kurdukları kişi hakkındaki detaylar; bu kişinin telefonu, faks numarası ve eğer var ise elektronik posta adresleri verilmelidir.
- 9.3 : Ürün temsilcilerinin başka reklam malzemeleri yaratmak istemeleri durumunda, bunları kullanmadan reklam ilkelerine uygun olup olmadığını araştırmaları ve sonrasında Şirket genel merkezinden yazılı onay almaları gerekmektedir.
- 9.4 : Reklam ve/veya diğer bütün mecralarda ürün temsilcisi tarafından verilen abartılmış ve gerçek olmayan tüm bilgiler şirket ilkelerine aykırıdır. Ürün temsilcisi vereceği reklamlarında öncesi sonrası görselleri, başkalarına ait telif hakkı içeren görselleri ve materyalleri kullanmayacağını peşinen kabul ve taahhüt eder.
- 9.5 : Başkalarının kendilerine ödeme yapılacağı ve/veya mali kazanç sağlanacağı sözü ile bu sisteme katılmaya ikna edilmesi kesinlikle yasaktır.

Bölüm 10- FİYATLANDIRMA

10.1.

10.1.1. : Şirket ürünlerinin, ürün temsilcileri tarafından yapılacak alışverişlerde fiyatlandırma politikası (Avrupa / Amerika Kıtası / Afrika Kıtası) aşağıdaki gibidir;

- 100- Puan: (İlk Sipariş) 160,0 \$
- 300- Puan: (İlk Sipariş) 575,0 \$
- 650- Puan: (İlk Sipariş) 1070,0 \$
- 1000- Puan: (İlk Sipariş) 1.590,0 \$
- 100-Puan (İkinci ve devam eden siparişler) 148,0-\$
- 300-Puan (İkinci ve devam eden siparişler) 563,0-\$
- 650-Puan (İkinci ve devam eden siparişler) 1.058,0-\$
- 1000- Puan (İkinci ve devam eden siparişler) 1.578,0- \$

10.1.2. : Şirket ürünlerinin, ürün temsilcileri tarafından yapılacak alışverişlerde fiyatlandırma politikası (Türkiye ve KKTC) aşağıdaki gibidir;

- 100- Puan: (İlk Sipariş) 202,0 \$
- 300- Puan: (İlk Sipariş) 722,0 \$
- 650- Puan: (İlk Sipariş) 1.354,0 \$
- 1000- Puan: (İlk Sipariş) 2.009,0 \$
- 100-Puan (İkinci ve devam eden siparişler) 190,0-\$
- 300-Puan (İkinci ve devam eden siparişler) 710,0-\$
- 650-Puan (İkinci ve devam eden siparişler) 1.342,0-\$
- 1000- Puan (İkinci ve devam eden siparişler) 1.997,0- \$

10.1.3 : Endonezya ve bağlı ülkeler, Kazakistan ve bağlı ülkeler, Azerbaycan bağlı ülkeler; Set ve kur güncellemeleri ilgili merkezlere bağlıdır.

10.1.4 : Şirket fiyatlarda değişiklik yapma hakkını, ürün temsilcilerine 15 gün önceden elektronik ortamda yazılı olarak bildirme şartıyla, saklı tutar.

10.1.5 : Şirket USD Dolar kurunu, Avrupa Merkez Bankası kurlarına endeksler. Bununla birlikte ürün temsilcilerinin çalışma faaliyetlerini desteklemek amacıyla, üst yönetimin aldığı karar doğrultusunda tüm döviz ve dövizler arasında farklı bir kura sabitleyebilir. 1 USD dolar kuru Türkiye ve KKTC de 13,5 tl olarak uygulanır.

10.1.5 : Söz konusu fiyatlandırma, bütün Şirket ürünleri için geçerli ve ürün adedi üzerinden hesaplanmıştır.

Bölüm 11- ÇEŞİTLİ HÜKÜMLER

- 11.1 : Herhangi bir bilgi edinmek isteyen ürün temsilcilerinin sorularını ilk önce kendi sponsorlarına veya üst kademe sponsorlarına iletmeleri gerekmektedir. Sorunun bu şekilde çözülmemesi halinde ise yardım veya talimat almak üzere doğrudan genel merkezin belirlediği iletişim yollarına başvurmalıdır.
- 11.2 : Şirket, Şirket İlkeleri ve/veya kazanç planında önceden bilgi vermeksizin değişiklik yapma hakkını saklı tutar. İşbu değişikliğin takibi ürün temsilcilerine aittir.
- 11.3 : Şirket İlkeleri, Türkiye Cumhuriyeti Kanunlarına ve Ticari Teammüllerine tabii olacaktır. İşbu şirket ilkeleri kapsamında, şirket ile ürün temsilcileri arasında meydana gelebilecek ,, uyuşmazlıklarda İstanbul Mahkemeleri ve İcra Daireleri yetkilidir. İşbu madde yetki sözleşmesi yerine geçer.
- 11.4 : Şirket, işinizi kurarken ve yürütürken uymanız gereken şirket ilkelerini açıklamıştır. Her bir ürün temsilcisinin bu ilkeleri mutlaka bilmesi ve uygulaması zorunludur. Her bir ürün temsilcisi sponsoru olduğu ilk dört sırasının iş ve eylemlerinden ve bu temsilcilerin denetlenmesinden sorumludur.
- 11.5 : Mücbir sebeplerden dolayı (grev, lokavt, sel baskını, deprem, terör hareketleri ve doğal afetler, ölüm, iflas, ağır ekonomik buhran, salgın hastalık, ambargo, savaş, Türk Borçlar Kanunu ve Türk Hukuk Mevzuatında yer alan diğer mücbir sebep halleri) şirket yükümlülüklerini kısmen veya tamamen, belirli süreli veya süresiz olarak yerine getirmekten kaçınabilir.
- 11.6 : Bu Anlaşma'nın herhangi bir hükmünün uygulamamış olması aynı hükmü gelecekte de uygulamayacağı anlamına gelmemektedir.