

Plan de remunerare WellStar

Versiune în limba: română

Versiune a planului: valabilă începând cu 01.01.2010

Cuprins

- (1) Noțiuni
- (2) Bonus Faststart ca Partener Nou și Director
- (3) Avansarea în poziții superioare
- (4) Comisioane de vânzare și rabaturi
- (5) Structura nivelurilor și bonusuri
- (6) Pool pe țări și Pool Europa & Founderprogramm 2010
- (7) Webstar – viitorul în domeniul fitness, al sănătății și vitalității
- (8) WellStar – Condiții generale de afaceri
- (9) Directive pentru partenerii de vânzări

Noțiuni

Valoarea de comision (PV)

Fiecare produs are o valoare PV, care determină mărimea comisionului. De regulă, pentru vânzări în valoare de 100 € brut avem cca. 1 PV de 90%, deci 90 € brut sunt vărsați în cadrul planului, restul de 10% sunt destinați cheltuielilor administrative, expediției gratuite.

PPV & PGV

PPV = PV personal (comandă personală) – reprezintă numai volumul de produse comandate de DUMNEAVOASTRĂ personal (minimum 1 produs cu o valoare PV atribuită).

PGV – volumul grupei personale (comenzi ale clienților dvs. finali direcți și comenzi ale Partenerilor dumneavoastră direcți sub 1 PV)

Statut activ 1 PGV sau 1 PPV

Volumul PGV, deci al grupei personale, cuprinde comenzile dumneavoastră precum și comenzile clienților dumneavoastră personali.

PGV al unui Partener Frontline este întotdeauna în același timp volumul nivelului.

Ca premiză de calificare pentru toate bonusurile fiecare Partener are nevoie întotdeauna de minimum un statut activ = 1 PGV!... inclusiv pe perioada programului Faststart în ambele luni.

Dacă într-una din lunile din perioada Faststart lipsește 1 PPV/1 PGV – atunci vânzările realizate de echipă nu sunt luate în considerare pentru AVANSAREA într-o altă poziție.

E1 PV Nou:

Reprezintă volumul Partenerului dvs. Nou direct și al clienților săi finali.

(Partener Nou (NP) nivelul unu = E1= PGV al Partenerului Nou direct) în perioada sa Faststart.

Exemplu: NP-ul dvs. își începe activitatea în aprilie. Perioada sa de Faststart durează până la sfârșitul lui mai. Toate vânzările realizate de acest NP direct al dvs. în mai reprezintă E1 Nou PV mai al dvs. Important pentru perioada Faststart – pentru toți Partenerii: volumul E1 rezultă din PGV al Partenerilor dvs. direcți. E1 PV Nou este deasemenea relevant pentru calificarea pentru nivelurile 4 și urm., începând cu poziția de Junior Manager.

DGPV:

Volumul total al unui Director cu Partenerii săi Noi până la Manageri, până la următorul Director!

Partenerii Noi sunt creditați în cadrul DGPV cu max. 5 PGV și partenerii existenți cu max. 10 PGV indiferent de volumul lor total de comenzi!

Directorii deactivați (al căror Partener a renunțat la parteneriatul WellStar) nu duc la blocarea DGPV. Acesta se ia în calcul pentru Directorul imediat superior.

Orga PV:

Reprezintă volumul total al unei organizații. Orga PV cuprinde și volumul achizițiilor personale (PPV). Exemplu: Partenerii dumneavoastră au cumpărat împreună în valoare de 50 PV și dumneavoastră ați cumpărat de 2 PV – prin urmare aveți un Orga PV = 52.

Faststart PV

Este volumul realizat de Partenerii Noi din organizația dvs. care le este remunerat conform planului și respectivei calificări. Există trei clase de bonusuri pentru Faststart PV:

Faststart Partener Nou

Faststart Sponsor

Faststart Director

BV – Volumul de business

Fiecare produs are, pe lângă valoarea PV, și o valoare BV relevantă pentru atingerea unei anumite poziții în business. Această valoare este întotdeauna echivalentă 1:1 cu PV, dacă nu este menționat altceva.

Ca Parteneri în cadrul Faststart puteți accede la noua poziție pe baza calificării dvs. pentru care relevante sunt PGV și E1 PV Nou.

Ca Partener în afara programului Faststart puteți accede la noua poziție pe baza calificării dvs. pentru luna următoare pentru care relevant este numărul de linii cu punctele BV corespunzătoare.

✓ o linie = Partenerul de vânzări are mai mult de 1 Orga PV

✓ o linie activă = Partenerul de vânzări are el însuși 1 PPV sau 1 PGV ca Partener care conduce o linie

✓ o linie de Manager = Partenerul de vânzări (VP) în poziția Manager sau o poziție superioară cu minimum 1 Orga PV

✓ o linie activă de Manager (ML) = VP în poziția Manager deținând el însuși 1 PPV sau PGV ca Partener care conduce o linie

✓ o linie de Director = VP în poziția de Director sau o poziție superioară cu minimum 1 Orga PV

✓ o linie de Director activă = VP în poziția de Director sau o poziție superioară deținând el însuși minimum 1 PPV sau 1 PGV.

Dintr-o linie directă VP al dvs conteaza pentru evaluare intodeauna doar un director

Util și bine de știut:

În general o structură (arbore) poate fi compusă dintr-un număr nelimitat de trepte în adâncime.

Treaptă activă – denumită și nivel activ = VP sau o poziție superioară cu minimum 1 PPV sau 1 PGV

Nivel activ desemnează fiecare Partener (VP sau o poziție superioară) cu 1.0 PGV

(PGV poate fi reprezentat de PPV personal sau volumul de comenzi al clienților dvs. finali personali)

Rabaturi personale de 10% - 30% se dau pentru PGV de la minimum 5 PGV și mai mult – dar nu pentru Partenerii în Faststart!

(vezi și tabelul cu treptele de renumerare de mai jos – punctul 4)

Marjă comercială (HSP):

Profitul realizat din diferența între prețul de achiziție și prețul de vânzare.

Nivel:

Nivelurile inactive sunt unificate și atribuite nivelului imediat superior (comprimare)! Fiecare Partener care a realizat vânzări ≥ 1 PGV reprezintă un nivel activ. Toți ceilalți sunt considerați ca fiind pasivi iar valorile realizate de ei sunt însumate conform regulilor comprimării la PGV-ul superior al unui Partener care a realizat 1.0 PGV.

Avansarea în alte poziții:

...are loc întotdeauna în luna următoare, indiferent de Powerstart.

Începând cu poziția de Senior Director, aceasta trebuie realizată mai întâi de trei ori la rând, pentru ca în a patra lună să aibă loc avansarea!

Calcularea comisionului WellStar are loc lunar pentru toți Partenerii care au obținut personal calificarea și au vânzare realizată de echipă în următoarele clase de bonusuri:

Comision de vânzare

HSP

Rabat

Bonus Faststart

Bonus de nivel

Pool.

Condiții care trebuiesc îndeplinite pentru o calculare corectă a comisioanelor dvs./Partenerilor dvs. de echipă

Vă rugăm respectați următoarele instrucțiuni în fiecare lună: Toate cererile trebuie **completate zilnic și în totalitate** și trimise pe cale electronică, prin poștă, fax, mail PDF, până **cel târziu** la termenul limită de recepționare a cererilor **31.xx.2009, ora 23.59** la WellStar Headoffice din Berlin. **Atenție** vă rog: nu ne trimiteți cererile de mai multe ori. Este suficient dacă le trimiteți odată.

Cererile care nu au ajuns pe cale electronică, prin poștă, fax sau mail până la **31.xx.2009, ora 23.59** la noi la WellStar Office **nu** pot fi luate în considerare pentru plata comisionului sau pentru avansare pentru luna de producție. Același lucru este valabil pentru cazuri unde există nelămuriri.

Pentru a vă putea asigura plata rapidă a comisioanelor, toate plățile pentru o lună **trebuie** să se afle în contul nostru cel târziu la **(31.xx.2009)**. Nu este suficient dacă ați virat banii la 31.xx.2009, trebuie ca la data respectivă plata să fi fost deja înregistrată.

Programul Faststart WellStar 2010

mai repede | mai simplu | mai bine

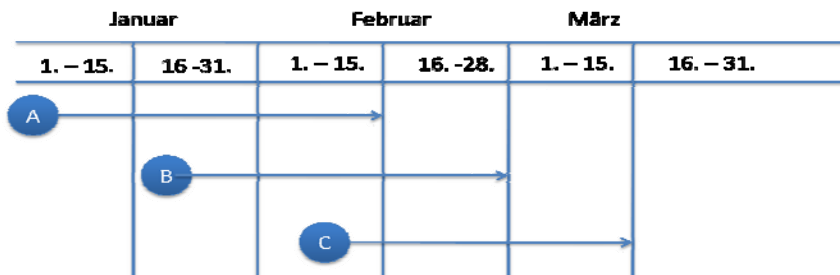
Perioada de calificare pentru partenerii noi

Fiecare lună calendaristică va fi împărțită în 2 faze a 14 zile. Faststartul conține peste 2 faze (a circa 14 zile) plus faza de start – vezi diagrama de mai jos. Exemplu: FASTSTART-ul unui partener nou cu start din 09.01.2010.

Faza 1 = Faza de start este deci între 01.01.10 – 15.01.10

Faza 2 = 16.01.2010 până 31.01.2010

Faza 3 = 01.02.2010 până 15.02.2010



Comisionul pentru FASTSTART se va deconta la sfârșitul fiecărei faze, deci în data de: 15.01.10 | 31.01.10 | 15.02.10

Deci **partenerii noi** vor primi o decontare de FASTSTART la fiecare 14 zile!

Treapta FASTSTART va fi decontată ca și până acum la încheierea ultimei faze – **aici faza 3** și va include toate decontările acumulate anterior.

ATENȚIE: Se încheie a 3-a fază, ca în exemplu, în mijlocul lunii de producție, astfel partenerul v-a fi promovat de îndată în noua poziție. El poate astfel să profite de comisionul treptei atinse (bonus de treaptă, bonus FASTSTART pentru directori & Europapool) încă în cursul lunii de producție curente în a doua parte a lunii. Pentru calificarea la bonus se va evalua întreaga lună de producție (aici faza a 3-a a FASTSTART-lui plus a doua jumătate a lunii de producție curente).

Faststart

Explicarea fazelor

Faza de start + 2 faze complete - aprox. 14 zile

Ianuarie		Februarie		Martie	
01.-15.01.2010	16.-31.01.2010	01.-15.02.2010	16.-28.02.2010	01.-15.03.2010	16.-31.03.2010
<p>1. Faststart</p> <p>✓ STATUS ACTIV min. 1 PGV până la 15.01.</p> <p>Faststart Deconate Nr. 1</p>		<p>2. Faststart</p> <p>Faststart Deconate Nr. 2</p>		<p>3. Faststart</p> <p>✓ STATUS ACTIV min. 1 PGV până la 15.02.</p> <p>Faststart Deconate Nr. 3 & Comision pentru pozițiile noi</p>	
		<p>VP</p>  <p>Decontare ca și partener în poziția obținută & Deconate de treapă, bonus de sponsor, Bonus-Director</p>		<p>VP</p>  <p>✓ STATUS ACTIV min. 1 PGV până la 15.03.</p> <p>Faststart Bonus de Sponsor</p>	
				<p>VP</p>  <p>Decotnare Bonus de treapă, Bonus de sponsor, Bonus-Director</p>	

Ianuarie		Februarie		Martie	
01.-15.01.2010	16.-31.01.2010	01.-15.02.2010	16.-28.02.2010	01.-15.03.2010	16.-31.03.2010
		<p>1. Faststart</p> <p>✓ STATUS ACTIV min. 1 PGV până la 31.01.</p> <p>Faststart Deconate Nr. 1</p>		<p>2. Faststart</p> <p>✓ STATUS ACTIV min. 1 PGV până la 15.02.</p> <p>Faststart Deconate Nr. 2</p>	
		<p>3. Faststart</p> <p>Faststart Deconate Nr. 3 & Comision pentru pozițiile noi</p>		<p>VP</p>  <p>✓ STATUS ACTIV min. 1 PGV până la 15.03.</p> <p>Faststart Bonus de Sponsor</p>	
				<p>VP</p>  <p>Decotnare Bonus de treapă, Sponus de sponsor, Bonus-Director</p>	

Statusul activ necesar pentru a putea beneficia de comisionul FASTSTART și pentru atingerea treptelor FASTSTART:

Deoarece FASTSTART-ul este calculat de 2 ori lunar, 1 PGV este obligatoriu în momentul calculului primului bonus de Faststart, adică până cel târziu în data de 15 al lunii trebuie să existe statusul activ de 1 PGV. Astfel partenerul poate beneficia de Bonusul Faststart și totodată este important pentru evaluarea și primirea venitului. În acest caz statusul activ va fi valabil pentru întreaga lună calendaristică.

Important: Pentru toți partenerii noi, care au început în **prima** jumătate al lunii, aici de exemplu **A** (01.01. până 15.01.) este extrem de important, să plătească 1 PGV până cel târziu 15.01. În caz contrar nu se poate socoti și încadra venitul pentru întreaga lună. În plus este foarte important, ca toți partenerii noi, care au început în prima jumătate al lunii curente, aici de exemplu **A** 01.01. până 15.01., să plătească 1 PGV și în prima jumătate al următoarei luni, deci între 01.02. și 15.02. cel târziu până în 15.02. În caz contrar nu se poate beneficia de promovare și decontarea comisionului.

Deci rețineți: dacă începeți în prima jumătate a lunii, și plata trebuie efectuată în prima jumătate a lunii iar următoarea plată trebuie să fie imediat în prima jumătate a următoarei luni.

Sau mai simplu. Începe prima fază în prima jumătate a lunii (aici de exemplu **A**), plata trebuie efectuată cel puțin până la sfârșitul primei faze și până la sfârșitul fazei 3, deci între 01.02 și 15.02.

Important: Pentru toți partenerii noi, care au început de exemplu în a doua jumătate a lunii, de exemplu 16.01.-31.01. (deci **B**), este important, să plătească 1 PGV până la sfârșitul lunii (aici 31.01.), cum este de obicei cazul. În continuare este important să plățiți în prima jumătate al următoarei luni 1 PGV, în caz contrar venitul pentru faza 2 (aici **C**) nu poate fi evaluat și încadrat.

Deci rețineți: Începe Faststart-ul dvs. în a doua jumătate a lunii curente, trebuie efectuată plata cel târziu până la sfârșitul lunii și din nou până cel târziu în data de 15 al următoarei luni.

Calificările Fast-Start de la treptele Trainee până la director:

Fiecare partener nou are astfel posibilitatea să depășească primele trepte în plan deja odată cu încheierea fazei Fast Start. Astfel se poate începe dintr-o treaptă TOP o cariera la WellStar! Condiția pentru atingerea treptei Fast Start se acumulează în timpul Fast Start-ului [3 faze]: PGV-ul poate să rezulte și din toate comenzile personale (Re-Order în timpul Fast-Start) și veniturile clienților personali Webstar. Volumul E1 rezultă din venitul partenerilor dvs. direcți.

Faststart – volumul personal și al echipei pentru atingerea pozițiilor:

Trainee

5 PGV **sau** 2 PGV și 6 E1 NOU PV

Junior Manager

5 PGV și 15 E1 NOU PV

Manager

5 PGV și 15 E1 NOU PV și 15 NOU PV Nivelul 2

Director

5 PGV și 15 E1 nou PV din 100 Orga PV, din care cel puțin 50 Orga PV din cele mai puternice linii și cel puțin 50 PV din restul liniilor.

Calificarea pentru Executive Director



5 PGV + 15 E1 PV, 100 OrgaPV
= Executive Director

*cu. 50 PV din cea mai puternică linie &
min. 50 PV din restul liniilor*

Câștiguri în perioada Fast Start (mai jos câteva exemple) – condiția este realizarea a 1.0 PGV

În perioada Fast Start puteți primi până la 3 comisioane (toate sumele indicate reprezintă venitul brut)

A) Comisioanele pentru Partenerii și clienți dvs. direcți (E1):

Acumulate până la 8.0 PV x 10%
 Acumulate începând cu 8.1 PV x 40%

Exemplu: Atingeți poziția de Manager cu 25 PV în nivelul 1:

8 PV x 90 € x 10% = 72 €
 17 PV x 90 € x 40% = 612 €
 Total: 684 €

B) Comisioanele pentru Partenerii și clienți direcți ai Partenerilor dvs. direcți

Acumulate până la 8.0 PV x 5%
 Acumulate începând cu 8.1 PV x 20%

Exemplu: Sprijiniți 3 dintre Partenerii dvs. direcți să atingă poziția de Manager cu câte 25 PV în perioada Fast Start

3 Parteneri x 8 PV x 90 € x 5% = 108 €
 3 Parteneri x 17 PV x 90 € x 20% = 918 €
 Total: 1026 €

C) Ca Director îi formați pe Partenerii dvs. Fast Start

În grupa dvs. personală de Director și primiți pentru fiecare Partener Nou în grupa dvs. de Director completă la 1 PGV & 4 E1 Nou sau 1 PGV & minimum 4 EKPV și 1 linie cu 50 Orga PV (indiferent de grad) și minimum 50 PV în restul liniilor...

Acumulate până la 8.0 PV x 5%
 Acumulate începând cu 8.1 PV x 20%

Pentru Partenerii Noi ai Partenerilor dvs. direcți primiți, începând de când ocupați poziția de Director, bonusul de Sponsor și bonusul de Director (deci x2!)

Acumulate până la 8.0 PV x 10%
 Acumulate începând cu 8.1 PV x 40%

Rezumat al comisioanelor Fast Start ca NP sau Director

		<u>până la 8 PV</u>	<u>peste 8 PV</u>
1)	Pentru Partener Nou	10%	40%
2)	Pentru Sponsor	5%	20%
3)	Pentru Director	5%	20%
4)	Pentru Director ca Sponsor	10%	40%

Exemplul 1 pentru Parteneri Noi în faza Fast Start:

- 1. Upline 4 = Directorul cu drept la bonus primește 5 până la 20%
- 2. Upline 3 = Managerul Partenerului Nou primește 0% deoarece în acest caz nu este Sponsorul Partenerului Nou
- 3. Upline 2 = Sponsorul Partenerului Nou primește 5 până la 10%
- 4. Upline 1 = Partenerul Nou primește 10 până la 40%
- 5. Nivelul 1 al Partnerului Nou = E1 Nou volum Fast Start

Se poate ajunge la un total de până la 80% din vânzările E1 ale Partenerilor Noi în Fast Start!

Avansarea în poziții superioare – după perioada Fast Start

De ce este nevoie pentru aceasta?

Linii active de Parteneri (pot fi direcți sau proveni din niveluri inferioare).

Este vorba de Parteneri cu statut activ de 1 PGV vânzări ale întregii echipe.

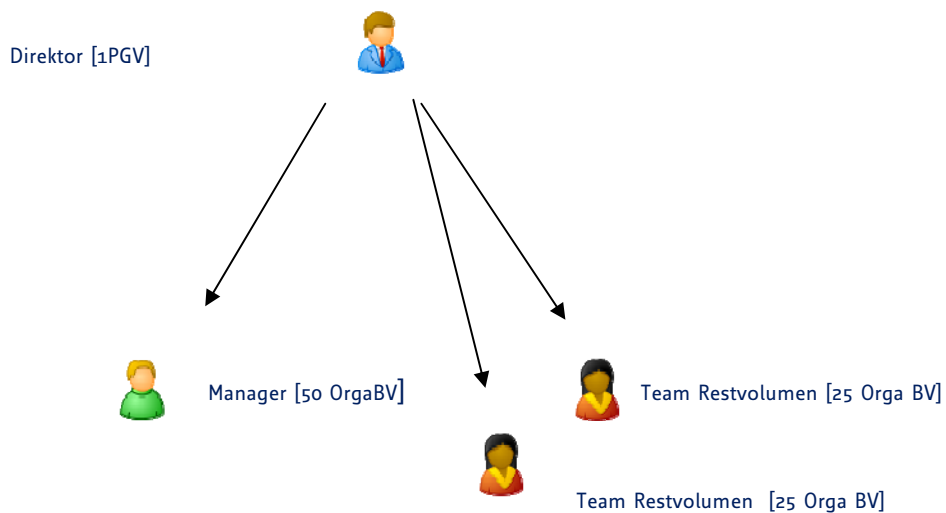
Linii active de Director

Este vorba de toți Directorii (activi cu minimum 1 PGV) din echipa dvs. și în diverse linii – indiferent de la ce nivel provin. Mai mulți Directori unul sub celălalt sunt considerați ca fiind o linie.

pași pentru a atinge vârful în echipă:

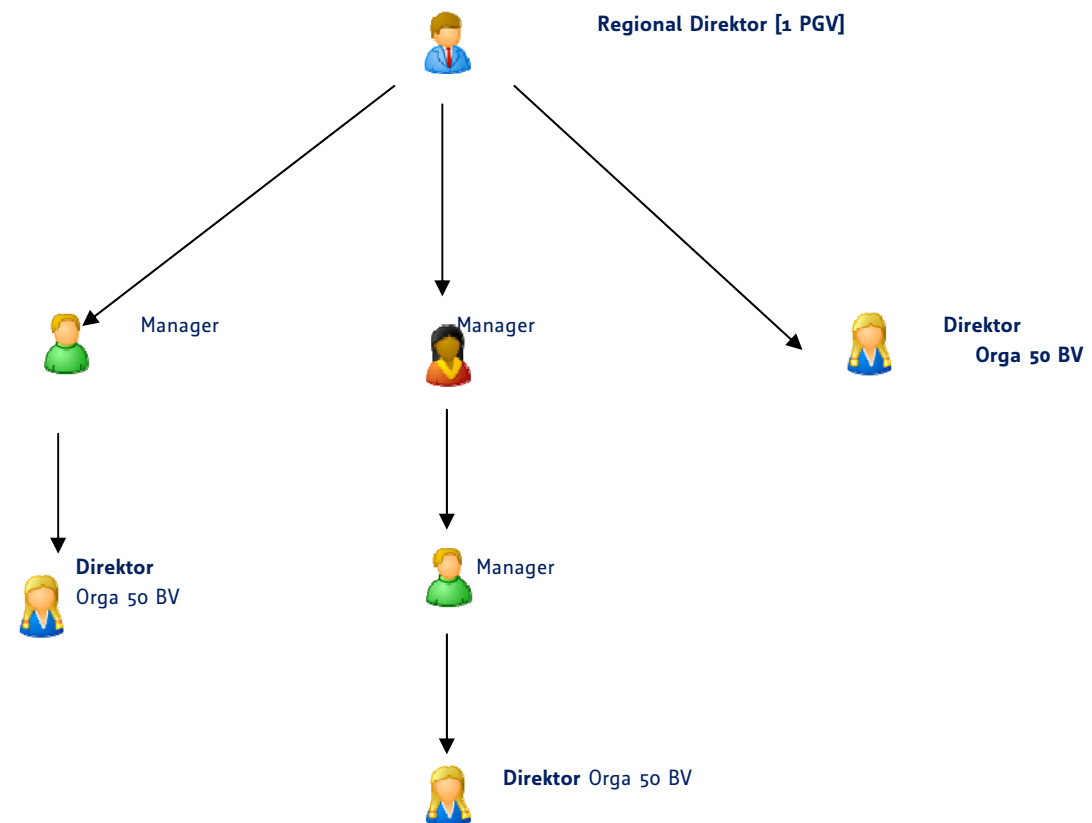
Calificați-vă pentru poziția de Manager (cel mai bine încă din perioada Fast Start) sau...

calificați 1 linie activă de Manageri cu 50 Orga BV plus 50 Orga BV din restul volumului realizat de echipa dvs. **într-o lună** și deveniți Director!



Calificați linii active de Director cu 1 PGV personal și câte 50 Orga BV lunar.

Realizați aceasta 3 luni consecutiv și deveniți Regional Director până la Crown Ambassador (vezi și schema pozițiilor)



Toate gradele obținute până la cele de Director sunt permanente.

Toate gradele începând de la Senior Director trebuie confirmate o dată în fiecare an calendaristic.

Privire de ansamblu asupra comisioanelor pentru toate gradele după faza Fast Start:

Trainee	Junior Manager	Manager
1 PGV sau 1 PPV lunar	1 PGV sau 1 PPV lunar	1 PGV sau 1 PPV lunar
2 linii active < 5 Orga BV	2 linii active < 15 Orga BV	2 linii active < 30 Orga BV

... o dată pe lună!

Director	Senior Director	Regional Director	National Director
1 PGV sau 1 PPV lunar	1 PGV sau 1 PPV lunar	1 PGV sau 1 PPV lunar	1 PGV sau 1 PPV lunar
1 linie activă de Manager sau superioară a câte 50 Orga BV + 50 Orga BV restul volumului	1 linie activă de Manager sau superioară a câte 50 Orga BV + 50 Orga BV restul volumului	3 linii active de Director sau superioare a câte 50 Orga BV	5 linii active de Director sau superioare a câte 50 Orga BV

...începând cu SENIOR Director este necesar să realizați calificarea 3 luni consecutiv + 1 x recalificare în fiecare an calendaristic

President	Ambassador	Crown Ambassador
1 PGV sau 1 PPV lunar	1 PGV sau 1 PPV lunar	1 PGV sau 1 PPV lunar
7 linii active de Director sau superioare a câte 50 Orga BV	9 linii active de Director sau superioare a câte 50 Orga BV	12 linii active de Director sau superioare cu câte 50 Orga BV

...începând cu SENIOR Director este necesar să realizați calificarea 3 luni consecutiv + 1 x recalificare în fiecare an calendaristic

Rabaturi și comisioane de vânzare

Comision de vânzare pentru clienții dvs. personali:

WellStar International oferă prin intermediul comisioanelor de vânzare către clienții finali și al comisioanelor pasive tuturor Partenerilor atât o posibilitate excelentă de a realiza câștiguri bune și rapide, cât și de a obține venituri pasive pe termen lung.

Vanzătorului îi revine un comision de vânzare – și anume pe întreaga perioadă de Re-Order a clientului final. Comisioanele de vânzare către clienții finali pentru Parteneri sunt acordate lunar.

Exemplu: **Un Partener de vânzare** încheie cu un client final un contract pentru un program Re-Order conținând 4 produse și primește pentru aceasta 400 Euro (incl. TVA) repartizați **pe întreaga perioadă de 12 luni active**.

Luna 1, dacă este activă = plătită, = 33,33 Euro comision de vânzare*
 Luna 2, dacă este activă = plătită, = 33,33 Euro comision de vânzare*
 Luna 3, dacă este activă = plătită, = 33,33 Euro comision de vânzare*

 Luna 12, dacă este activă = plătită, = 33,33 Euro comision de vânzare*

În cazul în care clientul final continuă să plătească programul Re-Order și în luna a 13-a, a 14-a etc., Partenerul continuă să primească lunar 33,33 EUR comision de vânzare pentru 4 produse.

(* Toate exemplele de comisioane includ TVA.)

Dacă, de exemplu, în luna a patra sau a cincea programul Re-Order al clientului final nu a fost activ, deci nu a fost plătit, în lunile respective cota-parte cuvenită din comisionul de vânzare nu va mai fi achitată.

Comisionul pentru clienți finali în PGV, suplimentar comisionului de vânzare

Începând de la Partenerii de vânzări cu 5 PGV (grupa personală)

(cu excepția Partenerilor aflați în faza Fast Start)

de la 5 PGV	10%
de la 20 PGV	15%
de la 40 PGV	20%
de la 80 PGV	25%
de la 120 PGV	30%

Exemplu de calcul al comisionului:

de la 5.0 PGV x 10% x 90 € = de la 45 € lunar / 540 € pe an*
 de la 20.0 PGV x 15% x 90 € = de la 270 € lunar / 3240 € pe an*
 de la 40.0 PGV x 20% x 90 € = de la 720 € lunar / 8640 € pe an*
 de la 80.0 PGV x 25% x 90 € = de la 1800 € lunar / 21600 € pe an*
 de la 120.0 PGV x 30% x 90 € = de la 3240 € lunar / 38880 € pe an*

(* Toate exemplele de comisioane includ TVA.)

Clienții dvs. comandă de la Webstar și direct de la dvs. la prețul normal de vânzare

Ex.:

1 cură de microalge Green Gold – preț de achiziție 32,90 €
 Preț de vânzare 44,90 €
 Marjă comercială 12,00 €

Clienții dvs. comandă 2 sau mai multe produse în program Re-Order

Ex.

4 produse (4 x 0,125 PV = 0,5 PV)

Pentru fiecare produs primiți comision de bază 8,25 € brut și 0,125 PV

În același timp vă sporiți PGV-ul și câștigați pasiv de pe urma fiecăruia dintre clienții dvs. personali.

VALOAREA COMISIONULUI PER PV = 90 € CU TVA INCLUS

Exemplu: pentru 4 produse (0,5 PV) per client

10 EK (= clienți finali) = 5 PGV x 10% x 90 € = 45 € lunar +

10 EK x 4 produse x 8,25 € = 330 € lunar. = **375 € lunar**

40 EK = 20,0 PGV x 15% x 90 € = 270 € lunar +

40 EK x 4 produse x 8,25 € = 1.320 € lunar = **1.590 € lunar**

80 EK = 40,0 PGV x 20% x 90 € = 720 € lunar +

80 EK x 4 produse x 8,25 € = 2.640 € lunar = **3.360 € lunar**

240 EK = 120,0 PGV x 30% x 90 € = 3.240 € lunar +

240 EK x 4 produse x 8,25 € = 7.920 € lunar = **11.160 € lunar**

Structura nivelurilor și bonusuri

a) Condiții de calificare pentru bonusul de nivel la nivelurile 1 până la 3 pentru pozițiile Trainee până la Crown Ambassador

✓ Partenerii de vânzări se califică pentru bonusul lor de nivel la nivelurile 1 până la 3 cu 1 PGV lunar.

✓ Pentru a primi un comision de 10% începând cu poziția Manager în loc de 5% la nivelul 1 aveți nevoie de minimum 10 linii a câte 1 Orga PV.

b) Condiții de calificare pentru bonusul de nivel la nivelurile 4 și următoarele pentru pozițiile Junior Manager până la Senior Director

✓ cu 1 PGV & 2 E1 PV Nou sau 3 PGV dintre care minimum 2 EKPV

c) Condiții de calificare pentru bonusul de nivel la nivelurile 4 și următoarele pentru pozițiile Regional Director până la Crown Ambassador

✓ cu 1 PGV & 4 E1 PV Nou sau 5 PGV dintre care minimum 4 EKPV

Siguranță optimă prin venituri consecutive stabile!

Fiecare partener cu clienții săi cu min. 1 PGV constituie un nivel!

Nivelurile neactive se comprimă la nivelurile active!

Bonusurile de nivel se plătesc și la parteneri de același nivel sau superiori!

Bonusul de nivel va fi plătit în fiecare luna dacă statutul este activ de la 1 PGV în sus.

Calificare simplă = un venit cât mai mare posibil și stabil!

	VP	Tr	JM	M	D	SD	RD	ND	P	A	CA	DCA	TCA
Calificare într-o lună în BV	1 PGV	2 VP x 5	2 VP x 15	2 VP x 30	1x M ă min. 50 +50 Rest	1x M ă 50 +50 Rest	3x D ă 50	5x D ă 50	7x D ă 50	9x D ă 50	12x D ă 50	18x D ă 50	24x D ă 50
	ÎN 3 LUNI CONSECUTIVE *												
PGV	Până la 30%	Până la 30%	Până la 30%	Până la 30%	Până la 30%	Până la 30%	Până la 30%	Până la 30%	Până la 30%	Până la 30%	Până la 30%	Până la 30%	Până la 30%
E1	5%	5%	5%	10%**	10%**	10%**	10%**	10%**	10%**	10%**	10%**	10%**	10%**
E2	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
E3		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
E4			5%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	5%	5%	5%	5%
E5					5%	10%	10%	10%	10%	10%	5%	5%	5%
E6							5%	5%	5%	10%	10%	10%	10%
E7								5%	5%	10%	10%	10%	10%
E8									2%	2%	10%	10%	10%
E9										2%	2%	2%	2%
E10											2%	2%	2%

* Treptele trebuie păstrate anual

** de la manager cu 10 linii cu câte 1 OrgaPV

Pool pe țări și Pool Europa

Toate veniturile din vânzările PV ale companiei se varsă în Pool-ul WellStar.

50% din vânzările PV ale fiecărei țări sunt luate în considerare pentru Pool-ul Europa.

50% din vânzările PV ale fiecărei țări sunt luate în considerare pentru Pool-ul țării respective.

La Pool Europa participă toți Partenerii care s-au calificat pentru aceasta în respectiva lună de producție.

La Pool-ul pe fiecare țară în parte participă numai Partenerii care s-au calificat pentru aceasta în respectiva lună de producție din țările pentru care au fost deschise Pool-uri. Cotele parte din Pool sunt calculate lunar. Calificarea pentru Pool este posibilă începând cu poziția de Director sau o poziție superioară.

În TOATE pozițiile se va proceda la împărțire conform numărului de persoane.

Cum ajung într-un anumit POOL?

✓ În **Director Pool** ajung cu...

1 PGV & 4 E1 Nou sau 5 PGV dintre care minimum 4 EKPV și

1 linie cu minimum 50 Orga PV, restul liniilor deasemenea minimum 50 Orga PV

✓ În **Regional Director Pool și pozițiile superioare** ajung pe baza numărului de linii active de Director cu peste 50 Orga PV. Numărul acestor linii determină tipul de Pool, respectiv POOL-ul de Reg. Dir., Nat. Dir., President, Ambassador sau chiar Crown Ambassador.

Reg. Dir.	Nat.Dir.	President	Ambassador	Crown Ambassador
1 PGV & 4 E1 Nou sau 1 PGV & min. 4 EKPV și 3 linii de Director cu min. 50 Orga PV	1 PGV & 4 E1 Nou sau 1 PGV & min. 4 EKPV și 5 linii de Director cu min. 50 Orga PV	1 PGV & 4 E1 Nou sau 1 PGV & min. 4 EKPV și 7 linii de Director cu min. 50 Orga PV	1 PGV & 4 E1 Nou sau 1 PGV & min. 4 EKPV și 9 linii de Director cu min. 50 Orga PV	1 PGV & 4 E1 Nou sau 1 PGV & min. 4 EKPV și 12 linii de Director cu min. 50 Orga PV

Veniturile din vânzări pentru Pool se varsă în proporție de 50% în Pool-ul pe țări (numai către Partenerii din țara respectivă care au realizat calificarea) și 50% în Pool-ul Europa către toți Partenerii din Europa care au realizat calificarea!

Fiecare Partener se poate califica, pe lângă Pool-ul Europa, numai pentru Pool-ul unei țări anume, respectiv al țării în care a fost prima dată înregistrat (țara de origine, potrivit mențiunii de pe cererea de înscriere).

Pool pe țări și Pool Europa

Toate veniturile din vânzările PV ale companiei se varsă în Pool-ul WellStar.

50% din vânzările PV ale fiecărei țări sunt luate în considerare pentru Pool-ul Europa.
50% din vânzările PV ale fiecărei țări sunt luate în considerare pentru Pool-ul țării respective.

La Pool Europa participă toți Partenerii care s-au calificat pentru aceasta în respectiva lună de producție.

La Pool-ul pe fiecare țară în parte participă numai Partenerii care s-au calificat pentru aceasta în respectiva lună de producție din țările pentru care au fost deschise Pool-uri. Cotele parte din Pool sunt calculate lunar. Calificarea pentru Pool este posibilă începând cu poziția de Director sau o poziție superioară.

În TOATE pozițiile se va proceda la împărțire conform numărului de persoane.

Cum ajung într-un anumit POOL?

✓ În **Director Pool** ajung cu...

- 1 PGV & 4 E1 Nou sau 5 PGV dintre care minimum 4 EKPV și
- 1 linie cu minimum 50 Orga PV, restul liniilor deasemenea minimum 50 Orga PV

✓ În **Regional Director Pool și pozițiile superioare** ajung pe baza numărului de linii active de Director cu peste 50 Orga PV.
Numărul acestor linii determină

mai rapid | mai simplu | mai bine

Criterii de calificare pentru accesul la Poolul WellStar pe țări și Poolul Europa

Începând cu luna de producție ianuarie 10, bonusurile Europapool sunt plătite cadrelor de conducere în condițiile în care gradul corespunzător din planul anterior a fost atins și, în plus, a fost realizată calificarea lunară necesară. De exemplu, dacă se dorește accesul la un Pool de Director Regional (Pool 5%) atunci trebuie să fi și atins MINIMUM gradul de Director Regional.

Pentru a se asigura că noilor cadre de conducere li se acordă un sprijin eficient, Partenerii pot avea acces la gradele cuprinse în Poolul de 5% și superior numai dacă au calificat în același timp un anumit număr de Parteneri din liniile lor descendente pentru Europapool.

" Parteneri cu 3% ptr. Director & Senior Director: 1 PGV & 4 E1 Nou sau 5 PGV dintre care minim 4 EKPV și 1 linie cu minim 50 Orga PV, deasemenea minim 50 OrgaPV din celelalte linii.

" Parteneri cu 2% ptr. Director Regional: min. Director Regional. | 1 PGV & 4 E1 Nou sau 5 PGV dintre care minim 4 EKPV și 3 linii de Directori cu minim 50 Orga PV & dintre care minim 1 linie în Poolul de 3% sau superior.

" Parteneri cu 2% pentru Director National: minim Director National | 1 PGV & 4 E1 Nou sau 5 PGV dintre care minim 4 EKPV și 5 linii de Directori cu minim 50 Orga PV & dintre care minim 2 linii în Poolul de 3% sau superior.

" Parteneri cu 1% ptr. Președinte: minim Președinte | 1 PGV & 4 E1 Nou sau 5 PGV dintre care minim 4 EKPV și 7 linii de Directori cu minim 50 Orga PV & dintre care minim 3 linii în Pool (2 linii în Poolul de 3% sau superior plus 1 linie în Poolul Dir. Reg. sau superior)

" Parteneri cu 1% ptr. Ambasador: minim Ambassador | 1 PGV & 4 E1 Nou sau 5 PGV dintre care minim 4 EKPV și 9 linii de Directori cu minim 50 Orga PV & dintre care minim 4 linii în Pool (2 linii în Poolul de 3% sau superior plus 2 linii în Poolul Dir. Reg. sau superior)

" Parteneri cu 1% ptr. Crown Ambassador: minim Crown Ambassador | 1 PGV & 4 E1 Nou sau 5 PGV dintre care minim 4 EKPV und 12 linii de Directori cu minim 50 Orga PV & dintre care minim 6 linii în Pool (3 linii în Poolul de 3% sau superior plus 3 linii în Poolul Dir. Reg. sau superior)

Founderprogramm 2010 incl. Update clienți finali (mai 2009)

Founderprogramm este un program exclusiv de bonusuri pentru cadrele de conducere care obțin calificarea pentru aceasta conform poziției respective până în decembrie 2010! În calitate de TOP-Leader primiți până la 4% din veniturile din vânzări PV la nivel european, și aceasta pe toată viața. Pentru aceasta trebuie să obțineți acum calificările necesare!

✓ Update clienți finali:

Obțineți 100 de clienți finali personali cu program Re-Order până la 31.12.2010 și veți primi:

-Founder Level K1: + 0,5% Lifetime Bonus – suplimentar!

-100 clienți x până la 400 € comision de vânzare pe parcursul a 12 luni active

Începând cu 01.01.2011 trebuie activați lunar cel puțin 20 de clienți finali, deci lună după lună până la 31.12.2011 - ca să se poată evalua.

Founderpool 1

0,5 % participare la vânzările la nivel european

Calificarea lunară timp de trei luni consecutiv și apoi lunar:

Calificare:

Director cu 200 OrgaPV din care max. 100 PV din linia cea mai puternică + 100 PV din restul liniilor + 2 EK PV lunar timp de 3 luni consecutive

Founderpool 2

1,0 % participare la vânzările la nivel european

Calificarea lunară timp de trei luni consecutiv și apoi lunar:

Calificare:

Regional Director cu 500 OrgaPV din care 3 Directori cu câte 50 OrgaPV + 250 PV max. din linia cea mai puternică + 2 EK PV lunar timp de 3 luni consecutive

Founderpool 3

1,3% participare la vânzările la nivel european

Calificarea lunară timp de trei luni consecutiv și apoi lunar:

Calificare:

National Director cu 1.000 OrgaPV din care 5 Directori cu câte 50 OrgaPV + 500 PV max. din linia cea mai puternică + 2 EK PV lunar timp de 3 luni consecutive

Founderpool 4

1,6 % participare la vânzările la nivel european

Calificarea lunară timp de trei luni consecutiv și apoi lunar:

Calificare:

President cu 3.000 OrgaPV din care max. 1.500 OrgaPV din linia cea mai puternică + 7 Directori cu câte 50 OrgaPV + 2 EK PV lunar timp de 3 luni consecutive

Founderpool 5

1,9 % participare la vânzările la nivel european

Calificarea lunară timp de trei luni consecutiv și apoi lunar:

Calificare:

Ambassador cu 5.000 OrgaPV din care max. 2.500 OrgaPV din linia cea mai puternică + 9 Directori cu câte 50 OrgaPV + 2 EK PV lunar timp de 3 luni consecutive

Founderpool 6

2,3% participare la vânzările la nivel european

Calificarea lunară timp de trei luni consecutiv și apoi lunar:

Calificare:

Crown Ambassador cu 10.000 OrgaPV din care max. 5.000 OrgaPV din linia cea mai puternică + 12 Directori cu câte 50 OrgaPV + 2 EK PV lunar timp de 3 luni consecutive

Founderpool 7

2,8 % participare la vânzările la nivel european

Calificarea lunară timp de trei luni consecutiv și apoi lunar:

Calificare:

Double Crown Ambassador cu 25.000 OrgaPV din care max. 12.500 OrgaPV din linia cea mai puternică + 18 Directori cu câte 50 OrgaPV + 2 EK PV lunar timp de 3 luni consecutive

Founderpool 8

3,5 % participare la vânzările la nivel european

Calificarea lunară timp de trei luni consecutiv și apoi lunar:

Calificare:

Triple Crown Ambassador cu 50.000 OrgaPV din care max. 25.000 OrgaPV din linia cea mai puternică + 24 Directori cu câte 50 OrgaPV + 2 EK PV lunar timp de 3 luni consecutive

Criterii de calificare pentru Founderpool:

1. Termene

Faza 1: Toți Partenerii care se califică până în decembrie 2009 sunt calificați pentru anul 2010.

Faza 2: Toți Partenerii care se califică până în decembrie 2010 sunt calificați pentru anii următori.

2. Premize pentru calificare (pe an)

Fiecare Partener își primește Founder Bonus-ul pentru gradul atins în anul respectiv.

Cotele-părți din fiecare Pool sunt calculate pe baza liniilor active de Director pe o perioadă de minim 6 luni din 12. Condiția este să fi realizat 1 PGV și 2 EK PV timp 12 luni active.

3. Exclusivitate în rețea

Founder Partner-ii activează exclusiv pentru WellStar International.

4. Seminare și norme de planificare

Începând cu nivelul Founderpool 4, Partenerul are obligația:

1. de a prelua, pe baza planului elaborat de companie, 1 training pe lună într-o echipă Sideline

2. de a participa o dată pe trimestru la Leadershipmeeting la Berlin

3. de a prezenta o dată pe trimestru o planificare completă a volumurilor de vânzări ale echipei sale și un raport al rezultatelor echipei.

În cadrul Founderpool sunt plătite comisioane pentru toate vânzările PV din țările europene care au fost deschise Pool-ului. Fiecare nivel al Pool-ului conține toate nivelele inferioare ale Pool-ului.

Alle Planänderungen treten per 01.01.2010 in Kraft.

WELLSTAR GmbH & Co. KG

Charlottenstr. 4 , 10969 Berlin

Geschäftsführer: Christian Wiesner, Ali Jason Bazooband

Amtsgericht Charlottenburg (HRA 34621)

Webstar – Programul Success premiat

Webstar- Europa Innovation 2008

Webstar – Dăruieți un Vitalcoaching Webstar – Gratis!

Număr de contacte nelimitat.

Tool premiat pentru realizarea de contacte și service, permite un număr de contacte nelimitat și câștigarea unor clienți pe termen lung datorită consultanței optime oferite.

Tool profesional de Recruiting- și Success-Coaching – Cheia dvs. pentru edificarea unor organizații mari. Conține Webstar BASIC și, în plus, Webstar Partneroffice.

Recruiting Center: Realizați și cultivați în mod simplu și eficient mii de contacte.

Leadership Center: Oferiți asistență în mod efectiv Partenerilor dvs. Noi și cadrelor de conducere din echipa dvs. cu ajutorul celor mai moderne scheme și instrumente.

Coaching Center: Însușiți-vă Network-Knowhow-ul perfect de la cei mai buni formatori – comod, de acasă.

Community: Întâlniți prieteni și cunoscuți în cadrul Webstar Community și faceți schimb de experiență online. Creați grupuri și invitați-vă prietenii.

Pachet de marketing + media Webstar

Ca Partener Nou primiți în faza Fast Start, pe lângă pachetul de marketing conținând Webstar PRO și pachetul media Webstar

Online-Recruiting-Tools personalizabile

- Online-Banner
- Recruiting- / Landing-Pages
- Online-Tools pentru campanii publicitare

Deasemenea: Modele tipărite personalizabile pentru activitatea de Recruiting – **GRATIS!**

Acuma în Starterkit-ul partenrilor dvs. noi primele 3 luni GRATURI!

Condițiile Generale de Afaceri ale WellStar GmbH & Co. KG

Stimată clientă, stimate client,

iată aici clauzele cu literă mărunță pentru cazul cazurilor ... Dorim să vă știm un client permanent mulțumit, care să recomande produsele și serviciile noastre cât mai multora dintre prietenii săi, deci cu siguranță vom încerca mereu să decidem în spiritul dvs.

§ 1. Generalități

1. Ansamblul relațiilor contractuale dintre WellStar GmbH & Co. KG (numit în continuare „WellStar”) și clienții săi (numiți în continuare „cumpărători”) este guvernat exclusiv de condițiile de afaceri mai jos precizate, cu excepția cazului în care părțile stabilesc în mod expres o înțelegere scrisă ce diferă de acestea.
2. Condiții contractuale formulate de cumpărător sau de către terți nu constituie parte integrantă a contractului, nici chiar în cazul în care WellStar nu se opune acestor condiții.

§ 2. Încheierea contractului. Prețuri

1. Ofertele din partea WellStar se constituie în oferte de încheiere a unui contract. Toate datele referitoare la oferte și prețuri prezentate de WellStar în catalog, în lista de prețuri, pe website sau în alt mod, se consideră neobligatorii. Ele sunt valabile numai în limita stocului.
2. Prețurile indicate reprezintă prețuri finale, adică înglobând taxa legală pe valoare adăugată și alte componente ale prețului. Costurile aferente livrării revin cumpărătorului. În cazul livrărilor în afara Germaniei nu se facturează taxa germană pe valoare adăugată.
3. WellStar informează cumpărătorul în legătură cu primirea comenzii acestuia. Contractul devine efectiv abia atunci când WellStar își asumă comanda prin livrarea mărfii, respectiv prin informarea asupra efectuării expedierii sau prin confirmarea scrisă a comenzii. Drepturile juridice ale cumpărătorului privind revocarea sau contramandarea nu sunt afectate de această împrejurare. Contractul este stocat de către WellStar, nefiind însă accesibil cumpărătorului. Contractul se încheie în limba germană.
4. WellStar își rezervă dreptul de a livra marfa comandată numai în cantități corespunzătoare consumului casnic. În acest caz, cumpărătorul poate returna gratuit cantitățile reduse recepționate, având posibilitatea să renunțe la comanda sa. Plata prestată de cumpărător se restituie și ea neîntârziat.

§ 3. Livrarea

1. Livrările se efectuează la adresa poștală / adresa de livrare indicată de cumpărător, exclusiv în Germania, Austria, Elveția, Danemarca, Ungaria și România. Cumpărători cu adrese de livrare în alte state nu pot comanda deocamdată marfă. Ridicarea de la sursă a mărfii de către cumpărător nu este posibilă.
2. WellStar facturează cumpărătorului de asemenea costurile de expediere, ambalare și asigurare indicate în listele sale de prețuri.
3. WellStar își rezervă dreptul ca în cazul modificării produsului, al indisponibilității mărfii sau serviciului sau al livrării întârziate din partea producătorului să pună la dispoziție o prestație echivalentă din punct de vedere al calității și al prețului, respectiv, dacă acest lucru nu este posibil, să renunțe la prestație.
4. În cazul producerii uneia dintre situațiile prevăzute în clauzele de mai sus, WellStar va informa neîntârziat cumpărătorul în legătură cu indisponibilitatea sau întârzierea livrării.
5. În cazul în care WellStar reziliază acest contract în conformitate cu clauzele de mai sus, WellStar va restitui neîntârziat plata prestată de cumpărător.
6. În cazul unor întârzieri în livrare, WellStar va informa neîntârziat cumpărătorul. În această situație, cumpărătorul este îndreptățit să storneze comanda. Acest drept de stornare decade de îndată ce WellStar informează cumpărătorul că marfa este din nou disponibilă.
7. Precizările referitoare la termenele de livrare nu sunt angajante, cu excepția situației în care părțile contractante convin în mod explicit că un termen este „obligatoriu”. În caz de livrări către destinații din afara Germaniei, durata de livrare poate dura 4 săptămâni sau chiar mai mult.
8. Conflicte profesionale, măsuri luate de puterea statală, lipsuri de materie primă, perturbații în transport, împrejurări neobișnuite și alte circumstanțe asemănătoare, indiferent dacă ele s-au produs la WellStar sau la furnizorii săi, scutesc pe WellStar de obligația de livrare pe durata și în volumul efectelor respective sau, dacă acestea conduc la imposibilitatea livrării, în mod definitiv, cu excepția cazului în care situația respectivă a survenit din cauza lui WellStar. Cumpărătorul va fi informat neîntârziat asupra acestor circumstanțe și i se va restitui imediat prestația de plată realizată.
9. Locul de îndeplinire a prestațiilor lui WellStar este sediul WellStar. WellStar este îndreptățit să expedieze produse și dintr-un alt loc.
10. Livrările trebuie verificate la recepție, iar deteriorările produse la transport sau abaterile de la obiectul convenit al livrării trebuie comunicate imediat în scris către WellStar. De asemenea, deteriorările produse la transport trebuie reclamate direct întreprinderii de expediție.

§ 4. Condiții de plată. Rezerva privind transferul proprietății

1. Marfa trece în proprietatea cumpărătorului abia prin achitarea completă și durabilă a prețului de cumpărare. Pe durata rezervei asupra transferului proprietății, cumpărătorul are drept de posesiune asupra obiectului tranzacției și drept de utilizare a acestuia conform contractului, atâta timp cât se achită la termen de obligațiile sale de plată. Exercițarea acestei rezerve privind transferul proprietății nu se consideră retragere din contract.
2. Dacă în cazul cumpărătorului este vorba de un consumator, alineatul 1 se completează cu următoarele prevederi: Cumpărătorul este îndreptățit să înstrăineze marfa prin tranzacții regulamentare. Dacă dispune de marfă aflată sub rezerva transferului proprietății, el cedează către WellStar drepturile asupra prețului de cumpărare ce rezultă deja în prezent de aici, în suma valorii de facturare aferente creanței. Această cedare trebuie relevată la cerere. Prin prezenta, WellStar acceptă cedarea.
3. În măsura în care nu se stabilește altfel, WellStar livrează numai contra plată anticipată.
4. În măsura în care livrările se efectuează cu factură, sumele evidențiate sunt scadente neîntârziat și plătibile fără scăzăminte. Nu se acordă rabaturi pentru plată imediată.
5. Pentru cazul neplății sau respingerii unei note de prelevare bancară, prin prezenta cumpărătorul își împuternicește în mod irevocabil banca să comunice către WellStar numele său și adresa sa actuală. WellStar este îndreptățit ca în această situație să factureze cumpărătorului taxele – actualmente de regulă în sumă de 5,00 € - aferente returnării notei de prelevare bancară. Se rezervă dreptul exercitării unor pretenții suplimentare de despăgubire.

§ 5. Întârziere

În cazul în care cumpărătorul înregistrează reștanțe la plata unor creanțe scadente, WellStar are dreptul de a-i factura dobânzile de întârziere prevăzute de lege. Nu sunt excluse pretenții mai mari de despăgubiri pentru întârziere.

§ 6. Obiecții și compensare

1. Obiecțiile împotriva cuantumului unei facturi din partea WellStar trebuie prezentate în scris, în interval de 14 zile de la primirea facturii. Pretențiile legale care pot fi emise și după consumarea termenului nu cad sub incidența acestei prevederi.
2. Compensarea cumpărătorului cu creanțe ale WellStar este posibilă numai în cazul creanțelor necontestate sau a celor stabilite în mod definitiv pe cale juridică. Cumpărătorul poate exercita un drept de reținere numai în măsura în care acesta se bazează pe aceeași relație contractuală.

§ 7. Drepturi rezultate din defecte ale produselor. Limitări ale garanției

1. Acordarea garanției și răspunderea se determină conform stipulațiilor legale, în special conform §§ 434 ff BGB (Codul Civil german), în măsura în care reglementările de mai jos nu stabilesc altceva.
2. Reclamațiile vizând volumul de livrare, defecte ale produselor, livrări greșite și diferențe de cantitate trebuie reclamate imediat după recepția mărfii, în scris, în măsura în care lipsurile respective pot fi constatate prin verificări rezonabile.
3. Ambalaje vizibil deteriorate trebuie reclamate serviciului poștal direct la recepție.
4. WellStar răspunde în cazurile de premeditare și de neglijență crasă. Pentru neglijență ușoară, WellStar este răspunzător numai în caz de încălcare a unei obligații contractuale esențiale (îndatorire cardinală), precum și pentru pagube rezultate din vătămarea vieții, a integrității corporale sau a sănătății. Excluderea răspunderii nu se aplică naturii garantate sau durabilității bunurilor.
5. La pagubele care nu rezultă din vătămarea vieții, a integrității corporale sau a sănătății, răspunderea pentru neglijență se limitează la pagubele produse în mod tipic la tranzacții de genul respectiv.
6. Reglementările de mai sus se aplică și în favoarea asistenților de îndeplinire și a reprezentanților legali ai WellStar.
7. WellStar nu acordă garanții pentru produse sau servicii, cu excepția cazului când o indicație este desemnată în mod explicit drept „garanție” sau când WellStar își asumă în mod explicit răspunderea pentru o anumită caracteristică sau pentru durabilitatea bunului. Descrierile de produse nu constituie garanții.
8. Atunci când cumpărătorul intră în întârziere de recepție sau încalcă alte obligații de colaborare, el trebuie să înlocuiască lui WellStar paguba cauzată.
9. Nu sunt afectate prevederile legii referitoare la garanțiile asociate produselor.

§ 8. Protecția datelor

1. Cumpărătorului i se aduce la cunoștință faptul că numele său, adresa sa și alte date necesare îndeplinirii contractului se stochează. Atâta timp cât vânzătorul se servește de terți pentru a realiza prestațiile ce îndeplinesc scopul fixat prin contract, el este îndreptățit să reveleze terților datele cumpărătorului.
2. În scopul de a asigura fiecărei comenzi o derulare lipsită de perturbații, cumpărătorul este obligat să prezinte date conforme cu realitatea. În caz de modificare a datelor cumpărătorului, modificările trebuie comunicate vânzătorului.

§ 9. Instruire pentru consumatori în legătură cu revocarea Dreptul de revocare

În cazul în care cumpărătorul este un consumator în sensul § 13 BGB (Codul Civil german), el poate revoca declarația sa contractuală în interval de o lună, fără indicare de motive, sub formă de text (de ex. scrisoare, fax, e-mail) sau – atunci când bunul este cedat înainte de consumarea termenului limită – prin restituirea bunului. Termenul limită se calculează începând din ziua imediat următoare primirii sub formă de text a instruirii asupra revocării, la livrarea de mărfuri nu înainte de ziua imediat următoare intrării mărfii la destinatar, (în cazul livrărilor repetate de mărfuri similare nu înainte de ziua imediat următoare intrării primei livrări parțiale), la prestarea de servicii nu înainte de ziua imediat următoare încheierii contractului, iar în toate cazurile nu înainte de împlinirea obligației noastre de informare conform § 312c alin. 2 BGB (Codul Civil german) în legătură cu § 1 alin. 1, 2 și 4 BGB-InfoV (Cod Civil – Ordonanța privind obligația de informare) și nu înainte de împlinirea obligațiilor noastre conform § 312e alin. 1 propoziția 1 BGB (Codul Civil german) în legătură cu § 3 BGB-InfoV (Cod Civil – Ordonanța privind obligația de informare). Pentru prezervarea termenului de revocare este suficientă expedierea punctuală a revocării sau a bunului. Revocarea trebuie adresată la:

Consecințele revocării

În cazul unei revocări intrate în vigoare, prestațiile realizate de ambele părți trebuie restituite împreună cu eventualele efecte ale folosinței (de ex. dobânzi). În cazul în care cumpărătorul nu poate restitui integral sau parțial prestația recepționată sau o restituie în stare înrăutățită, el trebuie să ne achite, acolo unde este cazul, despăgubiri. Clauza nu se aplică la cedarea de bunuri, dacă deteriorarea stării bunului se datorează exclusiv verificării sale – de exemplu, după cum s-ar fi putut efectua aceasta în magazin. În general, obligația de despăgubire pentru deteriorarea stării bunului în urma luării sale în folosință conform destinației poate fi evitată prin abținerea cumpărătorului de a lua bunul în folosință ca și cum ar fi proprietatea sa și prin abținerea de la orice acțiune care împietăză asupra valorii bunului. Bunurile pretabile la expedierea prin pachet trebuie retrimise pe riscul lui WellStar. Cumpărătorul suportă costurile returnării dacă marfa livrată coincide cu cea comandată și prețul bunului de returnat nu depășește suma de 40 euro, sau dacă, în condițiile unui preț mai ridicat al bunului, în momentul revocării cumpărătorul încă nu a efectuat plata sau nu a achitat o anumită plată parțială stabilită prin contract. În caz contrar, returnarea nu implică cheltuieli din partea cumpărătorului. Bunurile care nu se pretează la expedierea prin pachet vor fi ridicate de la cumpărător. Obligațiile de restituire a plăților trebuie îndeplinite în interval de 30 de zile. Pentru cumpărător, termenul limită se calculează începând cu expedierea declarației sale de revocare sau a bunului, iar pentru WellStar începând cu recepționarea acestora.

Indicații speciale

În cazul unei prestări de servicii, dreptul dvs. de revocare decade prematur atunci când WellStar, cu acordul explicit al cumpărătorului, a început efectuarea prestației înainte de sfârșitul termenului de revocare sau în cazul în care începerea prestării a fost determinată de însuși cumpărătorul.

§ 10. Protecția minorilor

1. WellStar nu dorește să stabilească relații contractuale decât cu cumpărători majori. Cumpărătorul oferă asigurări că este major. Cumpărătorul trebuie să se îngrijească mereu ca livrările de mărfuri să nu fie recepționate decât de sine însuși sau de către persoane majore împuternicite pentru recepția livrărilor.
2. Cumpărătorul degreveză WellStar de pretențiile unor terți, cauzate lui WellStar prin încălcarea de către cumpărător a obligațiilor stabilite în alineatul 1.

§ 11. Modificări. Legislația aplicabilă. Locul de împlinire și competența judecătorească

1. Relațiile contractuale sunt supuse – fără a se afecta prevederile obligatorii referitoare la protecția consumatorilor - exclusiv dreptului german.
2. Se exclude în mod explicit aplicabilitatea Acordului Națiunilor Unite în legătură cu contractele de achiziții internaționale de mărfuri, a Legii Unitare referitoare la achiziția internațională de bunuri mobile (EKG), precum și a Legii Unitare referitoare la încheierea contractelor internaționale de achiziții de bunuri mobile (EAG).
3. În cazul în care anumite clauze din prezentele Condiții Generale de Afaceri sunt nevalide sau își pierd validitatea, contractul își păstrează valabilitatea în rest.
4. În cazul în care cumpărătorul este comerciant, locul de competență judecătorească și de împlinire este sediul WellStar.

Observație finală

Informații suplimentare la zi găsiți în Internet, la adresa www.wellstar-international.de. Dacă mai aveți întrebări în legătură cu prezentele Condiții Generale de Afaceri, cu liniile directe ale întreprinderii noastre sau cu întreprinderea noastră și prestațiile ei, contactați-ne prin

e-mail la info@wellstar-international.de, prin telefax la numărul 00 49 (0) 30 – 4737 28 19 sau telefonic la numărul de telefon 00 49 (0) 30 - 4737 28 - 0.

Vă vom îndruma cu plăcere.

Linii directoare Wellstar GmbH & Co. KG pentru partenerii de desfacere WellStar România

1. Generalități

Condițiile pentru numirea ca partener de desfacere rezultă din mai jos enunțatele linii directoare referitoare la partenerii de desfacere. Prin semnătura sa, partenerul de desfacere confirmă primirea unui exemplar al acestor condiții și luarea la cunoștință a acestora.

2. Valabilitatea prezentelor linii directoare pentru partenerii de desfacere

Prezentele linii directoare pentru parteneri de desfacere constituie parte integrantă a tuturor contractelor încheiate între WellStar și partenerul de desfacere, cu excepția cazului în care părțile contractante convin în mod explicit, în scris, asupra unei alte înțelegeri.

3. Vânzarea produselor WellStar

3.1 Produsele WellStar se distribuie exclusiv în procedeu „Network-Marketing” în anumite țări admise. Este vorba despre un procedeu comercial întemeiat pe recomandare, circumscris persoanei, bazat pe consilierea și asistarea personală a clienților și partenerilor de desfacere în chiar mediul lor personal. Vânzarea produselor WellStar în spații comerciale publice, de exemplu în magazine comerciale (indiferent dacă este vorba de incinte de vânzare cu amănuntul sau cu ridicata); în spații de alimentație publică general accesibile; la standuri de informare publică sau similare, în farmacii, magazine bio sau drogherii; în magazine de alimente naturale; în comerțul cu flori; în comerțul prin expediție, inclusiv prin intermediul piețelor de Internet (de ex. eBay sau similare), este incompatibilă cu un asemenea concept și de aceea interzisă. Fac excepție doar piețele de Internet oferite sau autorizate în mod explicit de către WellStar.

3.2 Sunt interzise vânzarea și livrarea de produse WellStar către re-vanzători care nu sunt parteneri de desfacere.

4. Premise personale pentru numirea ca partener de desfacere

4.1 Ca partener de desfacere nu poate activa decât o persoană fizică majoră. La încheierea contractului trebuie prezentată la cererea lui WellStar o dovadă corespunzătoare de vârstă (de ex. actul de identitate). Una și aceeași persoană nu poate încheia decât un singur parteneriat pentru desfacere. Partener de desfacere nu poate deveni decât o persoană al cărei domiciliu sau sediu comercial se găsește într-o țară admisă de către WellStar.

4.2 Înregistrarea cererii nu este condiționată printr-o primă comandă. Nu poate fi solicitat decât o singură dată un număr ID. Soț și soție pot solicita în comun același număr ID.

5. Statutul partenerului de desfacere

5.1 Partenerul de desfacere este un întreprinzător independent. El nu este nici agent, nici angajat și nici reprezentant legal al lui WellStar, ci un practicant de sine stătător al unei activități profesionale, trebuind să îndeplinească/să realizeze premisele efective și juridice pentru activitatea sa ca atare. Partenerul de desfacere este el însuși răspunzător pentru afacerea derulată de el.

5.2 Partenerul de desfacere este dator ca în legătură cu activitatea sa de vânzare să precizeze de fiecare dată că nu este salariat al WellStar, ci că acționează ca partener independent de desfacere. Partenerul de desfacere nu este îndreptățit să se recomande drept partener de franciză, asociat, împuternicit de reprezentare sau salariat al WellStar și nici să încaseze plăți pentru WellStar.

5.3 Orice folosire de către partenerul de desfacere a simbolurilor de întreprindere și a mărcii WellStar necesită aprobarea explicită din partea WellStar, cu excepția cazului în care folosirea survine în cadrul unor măsuri de reclamă WellStar autorizate. Acest aspect vizează în special prezentarea produselor WellStar în Internet. Partenerului de desfacere îi este interzis ca prin cuprinsul sau forma de alcătuire a prezenței sale în Internet să creeze impresia că ar fi vorba de conținuturi oficiale, supuse responsabilității WellStar.

5.4 Partenerului de desfacere îi este strict interzis ca în activitatea comercială, în special în raport cu clienții, să facă afirmații despre acțiuni vindecătoare sau alinătoare ale produselor prezentate de WellStar sau să aducă aceste produse în vreo legătură cu afirmații privitoare la vindecare, respectiv cu reclama referitoare la boli.

5.5 Pe durata de derulare a contractului de partener de desfacere, partenerului de desfacere nu îi este permis să reprezinte interese ale unor întreprinderi aflate în concurență cu WellStar decât cu acordul explicit, scris, al lui WellStar.

5.6 Partenerul de desfacere încasează comisioane conform planului de marketing.

5.7 Partenerul de desfacere este obligat să se abțină de la recrutarea altor parteneri de desfacere sau a unor parteneri de desfacere ai WellStar pentru sisteme de vânzare ale altor ofertanți. Același lucru este valabil și pentru recrutarea de salariați ai întreprinderilor cu care WellStar întreține relații comerciale. Această interdicție continuă să acționeze timp de șase luni după terminarea contractului, putând fi extinsă asupra unei durate mai îndelungate, în măsura în care interesele legitime ale lui WellStar reclamă această extindere, ținându-se cont și de interesele partenerului de desfacere.

6. Alte obligații ale partenerului de desfacere

6.1 Partenerul de desfacere este responsabil pentru plata impozitului aferent propriilor venituri realizate (inclusiv a impozitului pe valoare adăugată), a contribuțiilor de asigurări sociale și a celorlalte eventuale taxe generate de desfășurarea activității.

6.2 Plata comisionului, inclusiv a taxei pe valoare adăugată, se efectuează numai după prezentarea documentelor sus-menționate.

Pentru a încasa taxa pe valoare adăugată aferentă comisioanelor convenite, partenerul de desfacere trebuie să înainteze pe lângă cererea semnată și următoarele documente:

- copie a declarației de înregistrare a afacerii,

- dovada calității/obligației de plată a taxei pe valoare adăugată (adeverință din partea administrației financiare competente sau a consilierului fiscal). Plata comisionului, inclusiv a taxei pe valoare adăugată, se efectuează numai după prezentarea documentelor sus-menționate.

7. Comisioane

7.1 Partenerul de desfacere încasează comisioane conform planului de marketing. Plata comisiunilor se efectuează în fiecare dată de 15 a lunii următoare.

7.2 Atunci când se anulează o vânzare, iar WellStar este obligat să restituie prețul de cumpărare, dreptul la comision decade, iar suma deja încasată trebuie restituită. WellStar are dreptul ca la propria alegere să compenseze sume ce urmează a fi restituite cu comisioane ulterioare.

7.3 Prin plata comisionului se satisfac toate pretențiile financiare ale partenerului de desfacere. Nu există un drept la decontarea cheltuielilor cum sunt costurile de deplasare, taxele poștale sau taxele telefonice.

8. Aria de vânzare

Partenerul de desfacere are dreptul de a vinde produse WellStar exclusiv în țările admise de către WellStar. Lista țărilor admise poate fi consultată prin intermediul Internetului, în domeniul www.wellstar-international.de.

9. Acordarea garanției și răspunderea

9.1 Acordarea garanției și răspunderea se determină conform stipulațiilor legale, în măsura în care reglementările de mai jos nu stabilesc altceva.

9.2 WellStar nu acordă garanții pentru produse sau servicii, cu excepția cazului când o indicație este desemnată în mod explicit drept „garanție” sau când WellStar își asumă în mod explicit răspunderea pentru o anumită caracteristică sau pentru durabilitatea bunului. Descrierile de produse nu constituie garanții.

10. Comunicare comercială și publicitate

10.1 Partenerului de desfacere îi este interzis să facă afirmații greșite sau inducătoare în eroare în legătură cu posibilitățile de câștig și de carieră la WellStar. Partenerul de desfacere este obligat să atragă atenția oricărei persoane, pe care dorește să o recruteze drept nou partener de desfacere, că posibilitățile de câștig și de carieră depind de implicarea individuală și de succesul fiecăruia.

10.2 Partenerului de desfacere nu îi este permis ca în convorbirile telefonice sau prin mesajul de pe propriul robot telefonic să creeze impresia că interlocutorul se găsește în legătură directă cu firma WellStar. Partenerului de desfacere îi este interzis să se prezinte cu „WellStar”.

10.3 Partenerului de desfacere nu îi este permis să se înscrie în cartea de telefon sau în alte registre cu numele de „WellStar”.

10.4 Orice manifestare aflată în directă legătură cu denumirea de afacere „WellStar” ori cu mărci și/sau cu produse WellStar trebuie aprobată în prealabil de către WellStar.

10.5 Partenerul de desfacere se obligă să nu facă uz de WellStar în cadrul comunicării comerciale, îndeosebi prin spam, în situația în care destinatarul nu a solicitat sau nu a admis anticipat acest tip de comunicare, respectiv dacă între partenerul de desfacere și destinatarul comunicării nu există relații curente de afaceri. În cazul în care partenerul de desfacere încalcă această clauză, WellStar se vede îndreptățit să ceară în scris partenerului de desfacere abținerea de la asemenea practici. În cazul unei noi încălcări, WellStar este îndreptățit să rezilieze relația contractuală fără preaviz.

11. Utilizarea Internetului

Partenerul de desfacere se obligă să utilizeze exclusiv website-urile admise de către WellStar.

12. Contravenții. Întârziere de plată. Reziliere

12.1 Atunci când partenerul de desfacere încalcă din culpă obligații asumate prin liniile directoare pentru partenerii de desfacere, WellStar este îndreptățit să solicite în scris partenerului de desfacere încadrarea în liniile directoare pentru partenerii de desfacere, fixându-i totodată un termen adecvat. În cazul în care partenerul de desfacere nu revine în limita acestui termen la comportamentul cerut de liniile directoare, respectiv dacă nu restabilește în limita acestui termen o stare conformă cu liniile directoare, WellStar are dreptul de a rezilia contractul de parteneriat de desfacere cu efect imediat, fără perioadă de preaviz.

12.2 WellStar beneficiază de drepturile enunțate la cifra 14.1 și în situația în care partenerul de desfacere acumulează în relația contractuală cu WellStar restanțe de plăți scadente în sumă de peste 150,00 euro și nu achită suma restantă în limita unui termen suplimentar rezonabil. Dacă partenerul de desfacere nu-și îndeplinește obligațiile de plată nici în aceste condiții, cu toate că i s-a fixat, fără succes, un nou termen suplimentar, WellStar este îndreptățit să rezilieze contractul de parteneriat de desfacere cu efect imediat, fără perioadă de preaviz.

12.3 Prevederile sus-menționate nu afectează drepturile referitoare la rezilierea extraordinară a contractului de parteneriat de desfacere din motive bine întemeiate.

12.4 Rezilierile trebuie declarate în scris, prin scrisoare recomandată.

12.5 Prin reziliere nu se exclud pretențiile de daune-interese.

12.6 Părțile sunt oricând îndreptățite să rezilieze contractul de comun acord. WellStar nu poate respinge solicitarea partenerului de desfacere în legătură cu rezilierea contractului decât din motive bine întemeiate.

13. Durata contractului

13.1 Contractul de parteneriat de desfacere se încheie pe durată nedeterminată.

13.2 Contractul se sfârșește prin reziliere, prin desfacere de comun acord sau prin decesul partenerului de desfacere.

14. Protecția datelor

14.1 Partenerului de desfacere i se aduce la cunoștință faptul că numele său, adresa sa și alte date necesare îndeplinirii contractului se stochează. Atâta timp cât vânzătorul se servește de terți pentru a realiza prestațiile ce îndeplinesc scopul fixat prin contract, el este îndreptățit să reveleze terților datele cumpărătorului.

14.2 Partenerul de desfacere este obligat să comunice neîntârziat către WellStar orice modificare a datelor sale, în special în ceea ce privește numele, adresa și legătura bancară. Dacă partenerul de desfacere încalcă această obligație, el răspunde pentru toate pagubele ce rezultă din respectiva încălcare de obligație. În caz de litigii, partenerul de desfacere este obligat să prezinte dovada îndeplinirii regulamentare a obligației sale de informare.

14.3 Partenerul de desfacere își dă acordul ca toate înregistrările audio și video, toate relatările din presă și toate celelalte materiale realizate în legătură cu produsele WellStar să fie puse la dispoziția lui WellStar pentru scopuri publicitare.

15. Relații în legătură cu persoana

Prin semnătura sa, partenerul de desfacere declară că nu are antecedente penale și că împotriva sa nu este în curs nici o procedură de anchetă din partea procuraturii. De asemenea, el declară explicit că nu face parte din mișcarea Scientology și că nu sprijină nici organizația și nici membri ai acesteia.

16. Prevederi finale

16.1 Toate contractele încheiate între partenerul de desfacere și WellStar sunt supuse – fără a se afecta prevederile obligatorii referitoare la protecția consumatorilor – exclusiv dreptului german. Aplicabilitatea dreptului ONU de achiziții este în mod explicit exclusă.

16.2 Planul de marketing constituie parte integrantă a prezentelor linii directoare și este prezentat în anexă.

WellStar GmbH & Co KG (sediul: Berlin, Judecătoria Charlottenburg, HRA 34621)

Management: WellStar Beteiligungs GmbH (sediul: Berlin, Judecătoria Charlottenburg, HRB 90176)

Directorii generali: Christian Wiesner, Ali Jason Bazooband

Adresa întreprinderii: Charlottenstraße 4, D-10969 Berlin

telefon: 00 49 (0) 30 - 47 37 28 - 0

telefax: 00 49 (0) 30 - 47 37 28 - 11

e-mail: romania@wellstar-international.de

Internet: www.wellstar-products.de