

BORCANA KOZMETİK VE MEDİKAL DİŞ TİC.A.Ş.

INHALT

1. Unternehmen und soziale Verantwortung des Unternehmens

2. Definitionen

3. Partner sein

4. Marketingplan

- Fortschritt im Marketingplan
- Team-Bonus und Marketing-Incentive-Bonus
- Inkasso von Prämienzahlungen
- Partnerschaftsübertragungs- und Vererbungssystem

5. Beschaffung von Produkten des Unternehmens

- Bestellung
- Zahlung für Bestellungen
- Preis- und Prämienänderungen

6. Einzelhandelsverkauf von Produkten an Kunden

- 14 Tage Kundengarantie
- Einzelhandelsverkaufsmethoden
- Werbung

7. Änderungen an Partnerschaften

- Allgemeine Änderungen und Übertragungen
- Re-Partnerschaft
- Perioden nach dem Tod
- Überweisungen aufgrund von Heirat
- Überweisungen wegen Scheidung
- Beendigung gemeinsamer Partnerschaften

8. Kündigung des Gesellschaftsvertrages

- Kündigung durch den Partner
- Kündigung durch das Unternehmen
- Verbot des Kaufs von Bonusprämien

9. Sonstige Bestimmungen

- Einkommensteuerzahlungsregeln
- Trainingsregeln
- Internetregeln
- Fehler oder Probleme

AGB

- Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarung

⊞ Einschränkende Nebenabreden

- Dauer/Zeitraum
- Regeln für Werbung und Verkaufsförderung (Promotion).

10. Werbegrundsätze

- Allgemeine Hinweise
- Engagement neuer Partner
- Einzelhandelsprodukte

1. DAS UNTERNEHMEN UND DIE SOZIALE VERANTWORTUNG DES UNTERNEHMENS

1.1. UNTERNEHMEN

„ BORCANA KOZMETİK VE MEDİKAL DIŞ TİC.A.Ş.“ (UNTERNEHMEN) ist eine kommerzielle Einrichtung, die ihre Marketingaktivitäten durchführt. BORCANA MULTI LEVEL wird im Folgenden als das Unternehmen bezeichnet. Das UNTERNEHMEN hat seine Aktivitäten in der Türkei am 02.11.2021 aufgenommen. Der Hauptsitz des Unternehmens ist in Finans Caddesi, Finanskent Mahallesi, Begonya Sokak. No 5 B Blok Kat:2 Daire: 21 Posta Kodu 34760 Ümraniye/İstanbul Türkei.

„BORCANA MULTI LEVEL“ (UNTERNEHMEN) ist das einzige System, das seine unabhängigen Partner in europa bei deren Nutzung und Einzelhandelsverkauf ermutigt und unterstützt. Das UNTERNEHMEN ist eine Familie mit seinen Partnern und verbundenen Unternehmen, die ihre Produkte in gnz Europa vermarkten. UNTERNEHMEN Partner werden durch die besten Qualitätsprodukte in der Branche, die Mitarbeiter des Unternehmens, die sie unterstützen, und den Marketingplan erreicht. Teammarketing ist das wichtigste Element im UNTERNEHMEN. Das UNTERNEHMEN und seine Tochtergesellschaften ermöglichen es Partnern und Verbrauchern, ihre Lebensqualität durch die Verwendung ihrer Produkte zu verbessern, und bieten allen eine regelmäßige Arbeitsmöglichkeit zu gleichen Bedingungen. Das Kapitalrisiko ist im UNTERNEHMEN mit seinen Möglichkeiten im Gegensatz zu alternativen Geschäftsmöglichkeiten sehr gering. Auch wenn der Mindestinvestitionsbetrag nicht erforderlich ist, bietet das Unternehmen auf Wunsch auch eine Geld-zurück-Garantie. Unser Unternehmen garantiert nicht, dass seine Partner finanziellen Erfolg erzielen, ohne hart zu arbeiten oder sich einfach auf die Bemühungen anderer zu verlassen. Die Einnahmen des UNTERNEHMENS basieren auf dem Verkauf von Produkten. Partner; Eine Person, die einen unabhängigen Vertrag abschließt, dessen Erfolg oder Misserfolg von ihrem eigenen persönlichen Einsatz abhängt. Der wichtigste Zweck des UNTERNEHMENS-Marketingplans ist es, den Umsatz zu steigern und die hochwertigen Produkte des Unternehmens mit dem Verbraucher zu teilen. Der Hauptzweck der Partner besteht darin, Vertriebsorganisationen aufzubauen und die Nutzung der Produkte des Unternehmens zu steigern. Unabhängige Partner auf allen Ebenen des Marketingplans des UNTERNEHMENS werden unterstützt und ermutigt, sich jeden Monat an Einzelhandelsverkäufen zu beteiligen. Darüber hinaus bittet das Unternehmen Partner, Aufzeichnungen über ihre Verkäufe zu führen. Erfolgreiche Partner erwerben ihre bestehenden Marktkenntnisse durch die Teilnahme an Schulungsprogrammen, führen ihren eigenen persönlichen Einzelhandelsverkauf durch und sponsern andere und ermöglichen ihnen den Verkauf

1.2.



AGB

Das UNTERNEHMEN arbeitet mit einem Direktvertriebsmarketingplan, der unabhängige Partner nutzt, um seine Produkte an Verbraucher zu verkaufen und zu liefern. Partner auf allen Ebenen des Marketingplans müssen jeden Monat Einzelhandelsverkäufe tätigen und Aufzeichnungen über diese Verkäufe führen. Der Marketingplan des UNTERNEHMENS basiert auf Ehrlichkeit und Integrität und bietet allen gleiche und faire Chancen, in ihrer Position erfolgreich zu sein.

1.3.

Alle Partner müssen die in diesem Handbuch dargelegten Unternehmensprinzipien kennen, von denen neue Partner beim Ausfüllen der Partnerantragsformulare eine Kopie erhalten.

2. DEFINITIONEN

2.1.

Der Marketingplan des UNTERNEHMENS ermöglicht es aktiven Partnern, monatliche Verkaufsboni und andere Prämien für ihre eigenen akkreditierten Verkäufe und Verkäufe ihrer gesponserten Gruppe zu erhalten. Der Marketingplan und die Incentive-Programme des Unternehmens sollen die Prinzipien des Direktverkaufs und Marketings demonstrieren. Dazu gehören das Sponsoring und der Kauf von Produkten in Mengen, die im Einzelhandel verkauft werden können.

2.2

Das Kernelement des UNTERNEHMENS ist der Marketingplan. In diesem Plan erhalten Partner Boni für ihre monatlichen Verkäufe und Verkäufe, die von der Gruppe oder den Gruppen unter ihrem Sponsoring getätigt werden.

2.3.

„Akkreditierter Verkauf“ ist der Verkauf von Produkten, die direkt vom Unternehmen gekauft werden.

2.4.

Im Handbuch der Unternehmensprinzipien bezeichnet „Partner“ die Person, deren Partnerantragsformular unterzeichnet wurde, deren Antrag vom Unternehmen geprüft und genehmigt wurde.

3. PARTNER WERDEN

3.1.

Nach dem Ausfüllen des Partnerantragsformulars erhält der Partner eine sponsor Nummer. Eine Person ab 18 Jahren, die das Partnerbewerbungsformular unterschrieben hat und von einem anderen Partner persönlich empfohlen wurde. Der potenzielle Partner wird nach Genehmigung und vollständiger Bearbeitung des Partnerantragsformulars durch das Unternehmen als PARTNER anerkannt.

3.2.

Alle Regeln bezüglich der Ernennung von Partnern sind im Partnerbewerbungsformular und anderen in diesem Formular aufgeführten Unternehmensgrundsätzen festgelegt. Das UNTERNEHMEN muss die Unternehmensgrundsätze kennen, da ihm ein Muster ausgehändigt wird.

3.3.



AGB

Der Partner hat das Recht, den Vertrag innerhalb von 15 Tagen nach Unterzeichnung des Partnerantragsformulars zu kündigen. (Siehe: UNTERNEHMEN Unternehmensgrundsätze Artikel 10)

3.4.

Partner sind berechtigt, Produkte gemäß den in diesem Handbuch dargelegten Grundsätzen und Methoden direkt zu beworbenen Preisen zu verkaufen. Darüber hinaus werden gedruckte Materialien von der Gesellschaft gekauft.

3.5.

Verkaufskampagnen und Vergabekriterien können aufgrund von Unternehmensrichtlinien variieren. Alle Kampagnen- und Prämienrechte gehören dem Unternehmen.

4. MARKETINGPLAN

Förderung im Marketingplan

4.1.

Verkaufsbonus und Marketing-Incentive-Bonus

- Bei Borcana erhalten die Mitglieder/Geschäftspartner für ihre Arbeit die höchstmögliche Provision.
- Mitglieder/Geschäftspartner die unsere Produkte und unser Geschäftskonzept in einem möglichst breiten Kreis bekannt machen, die neue Mitarbeiter anwerben, und damit ihr eigenes Vertriebsnetz aufbauen, werden durch unser einfaches und transparentes Vergütungssystem besonders belohnt.
- Bis zu 50 % Grundrückvergütung erhalten alle *aktiven Mitglieder/Geschäftspartner, dazu braucht man keine Leiterränge zu erreichen. *Basispunkte: 89,90 Bonus Punkte
- Auf jede Aktive - Bestellung : 1.Ebene 5 %

2.Ebene 10 %

3.Ebene 15 %

4.Ebene 10 %

5. Ebene 3 %

- Sie können natürlich unbegrenzt Menschen unter sich direkt oder in ihrem Team aufbauen. Nur Positionen mit Umsatz zählen. Bei Positionen ohne Umsatz rückt die untere Position nach oben.
- Es gibt keine Verpflichtung einer Bestellung.

4.2.

4.2.1.



AGB

Alle Prämien werden über dem vom UNTERNEHMEN empfohlenen Einzelhandelsverkaufspreis ohne Mehrwertsteuer berechnet.

4.2.2.

Damit die Partner prämienberechtigt sind, müssen sie innerhalb eines jeden Monats den festgelegten Basispreis realisieren. Andernfalls besteht kein Anspruch auf Prämie.

4.2.3.

Die Prämien werden am 15. des Monats nach dem Produktkauf berechnet und werden am 20. des Monats ausbezahlt. Zieht der 20. auf keinen Werktag, folgt die Zahlung sofort an den ersten Werktag des 20.

4.3. Partnerschaftsübertragungs- und Vererbungssystem

4.3.1.

Der Partner innerhalb des UNTERNEHMENS kann die Partnerschaft nicht ohne triftigen Grund übertragen. Der Antrag auf Übertragung aufgrund höherer Gewalt wird von der Gesellschaft bewertet und die erforderlichen Maßnahmen werden ergriffen. Beispiel: Heirat, Scheidung etc.

4.3.2.

Im Todesfall des Gesellschafters im UNTERNEHMEN erhalten gesetzlich Verwandte 1. (ersten) Grades das Beitragsrecht.

5. BESCHAFFUNG VON PRODUKTEN VOM UNTERNEHMEN

5.1.

Bestellung

5.2.

Partner können Produkte und Drucksachen direkt bei der Firmenzentrale bestellen.

5.3.

Bestellungen, die über die zentrale Bestellhotline des Unternehmens (persönlich, per Telefon, Fax, E-Mail und Website) aufgegeben werden, werden bearbeitet.

5.4.

Wenn der Partner einen Dritten auffordert, eine Bestellung für ihn aufzugeben oder entgegenzunehmen, unterliegt die Transaktion der Verantwortung des Partners.

5.5.

Der Kauf von gedruckten Dokumenten kann nicht in die Mindestbestellmenge eingerechnet werden.



AGB

5.6.

Wenn der Partner es wünscht, kann der Partner detaillierte Dokumente mit Informationen und Status von der Firmenzentrale erhalten.

5.7.

Wenn die Bestellung an eine andere als die vom Partner im Antragsformular angegebene Adresse geliefert werden soll, muss ein schriftliches und unterschriebenes Lieferanforderungsschreiben des Partners mit der vollständigen Adresse an den Firmensitz gesendet werden.

5.8.

Alle vom Partner gekauften Produkte sind sofort nach Anlieferung durch den Kurier auf der Rechnung zu prüfen und bei Nichtübereinstimmung oder Beschädigung innerhalb des Tages des Wareneingangs dem Firmensitz zu melden. Andernfalls werden Produktrücksendungen nicht akzeptiert.

5.9.

Sobald der Partner die Zahlung leistet oder die Zahlung bestätigt und die Produkte geliefert werden, ist der Verkauf nun endgültig.

5.10.

Sofern die UNTERNEHMENS-Partnerschaft nicht beendet wird, erfolgt keine Rückerstattung für Produktrückgaben der Partner. Wenn Sie eine Produktrückgabe beantragen, werden die gleichen Produkte oder unterschiedliche Produkte in der gleichen Menge je nach Lagerbestand des Produkts zurückgegeben.

5.11.

Alle Partner müssen Produktbestellungen am Hauptsitz des Unternehmens aufgeben. Der Partner kauft das Produkt, indem er ca 35 % (zwanzig Prozent) über dem Einzelhandelsverkaufspreis verdient.

5.12.

Die Bestellzahlungen des Partners werden per Kreditkarte, Banküberweisung, Nachnahme oder per Kreditkarte oder Banküberweisung von jeder Person oder Firma eingezogen, sofern eine schriftliche und unterschriebene Zustimmung vorliegt. Jede Kreditkarte, die einer anderen Person oder Firma als dem Partner gehört, wird nur mit schriftlicher und unterschriebener Zustimmung des Karteninhabers akzeptiert.

5.13.

Preisänderungen werden den Partnern unter den angegebenen Kontaktdaten mitgeteilt.

6. EINZELHANDELSVERKÄUFE VON PRODUKTEN AN KUNDEN

6.1.

14 Tage Zufriedenheitsgarantie

6.1.1.

AGB

Das Unternehmen garantiert die von den Partnern und Verbrauchern gekauften Produkte gemäß den Unternehmensgrundsätzen und gemäß den unten aufgeführten Bedingungen.

6.1.2.

Der Partner, der das Produkt verkauft und die Prämie für diesen Verkauf eingezogen hat, ist für die Erstattung von 100 % (einhundert Prozent) des Verkaufspreises für jedes Produkt verantwortlich, das er in den letzten 14 Tagen an seinen Verbraucherkunden verkauft hat.

In Übereinstimmung mit unserem 14-tägigen bedingungslosen Kundenzufriedenheitsprinzip wird der Produktpreis vom Partner an den unzufriedenen Kunden zurückerstattet. Nachdem die gebrauchten Produkte innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsdatum an unseren Firmensitz geliefert wurden, werden die drei Originaldokumente der Frachtbriefrechnung, die gebrauchten Produkte und ihre Verpackung, der Antrag des unzufriedenen Kunden, die gebrauchten Produkte durch neue ersetzt und als kostenloses Produkt an Sie geliefert. Für den Fall, dass der Partner den Händlerkunden nicht gemäß den 14-Tage-Garantiebestimmungen bezahlt und das Unternehmen danach zahlt, behält sich das Unternehmen das Recht vor, den an den Kunden gezahlten Betrag von der Prämienzahlung des Partners abzuziehen, um die Beschwerde. Das Unternehmen wird jedoch alle Anstrengungen unternehmen, um solche Ansprüche an die Partner weiterzuleiten und sie durch den Partner zu lösen.

Falls der Partner den Händlerkunden nicht gemäß den 14-Tage-Garantiebestimmungen bezahlt und das Unternehmen die Zahlung danach leistet, behält sich das Unternehmen das Recht vor, den an den Kunden gezahlten Betrag von der Prämienzahlung des Partners abzuziehen, um die Beschwerde. Das Unternehmen wird jedoch alle Anstrengungen unternehmen, um solche Ansprüche an die Partner weiterzuleiten und sie durch den Partner zu lösen.

6.1.3.

Produkte dürfen vor dem Verkauf nicht geöffnet, neu verpackt oder etikettiert werden.

6.1.4.

Es ist die Pflicht des Partners, darauf zu achten, keine Ansprüche geltend zu machen, Praktiken zu empfehlen oder Empfehlungen zu Angelegenheiten abzugeben, für die er kein Experte oder autorisiert ist. Das Unternehmen übernimmt keine Verantwortung für eine Aussage des Partners über den Nutzen der Produkte, außer wie in der vom Unternehmen veröffentlichten Kundenliteratur angegeben. Die gesamte rechtliche Verantwortung liegt beim Anmelder.

6.2.

Inserat

6.2.1.

Der Partner darf nur vom Unternehmen genehmigte Texte und Bilder verwenden.

6.2.2.

Der Partner darf keine anderen Werbematerialien, Texte oder Bilder als die von der Gesellschaft verwendeten Werbematerialien verwenden. Wenn jedoch eine Anzeige oder ein Text und Bild den

AGB

Rechten und Interessen der Parteien entspricht, indem eine Erlaubnis oder Genehmigung des Unternehmens eingeholt wird, wird seine Verwendung gestattet.

6.2.3.

Wenn Partner-Einzelhandelskunden ihre Kandidaten zu einem Treffen einladen, sollte die Einladung den Zweck des Treffens deutlich machen und erklären, dass die zu dem Treffen eingeladenen Personen nicht verpflichtet sind, etwas zu kaufen. Den Eingeladenen sollten Einzelheiten über die Person, die sie kontaktieren, ihre Telefonnummer, Faxnummer und E-Mail-Adresse, falls vorhanden, mitgeteilt werden.

7. ÄNDERUNGEN DER PARTNERSCHAFTEN

Allgemeine Änderungen und Übertragungen

7.1.1.

Sofern keine vorherige schriftliche Zustimmung der Firmenzentrale zur Übertragung vorliegt, werden alle Partnerschaftsübertragungen, die nicht durch Erbschaft realisiert wurden, gemäß den Unternehmensgrundsätzen nicht akzeptiert. Diese Übertragungen gelten als ungültig, es sei denn, es wurde eine vorherige Genehmigung des Unternehmens eingeholt. Diese Bedingungen wurden festgelegt, um die Notwendigkeit der schriftlichen Zustimmung der Gesellschaft zu betonen, damit sogar die Partnerschaft einer Institution oder Stiftung sie aufgrund des Wechsels des Begünstigten auf die besagte Institution oder Stiftung übertragen kann.

7.1.2.

Solange ein Partner lebt, ist die Übertragung der Partnerschaft auf eine andere Person untersagt. Für eine solche Übertragung prüft das Unternehmen alle Geschäftsbedingungen und eine solche Übertragung wird erst nach schriftlicher Genehmigung wirksam. (und das Unternehmen ist nach eigenem Ermessen nicht verpflichtet, eine solche Zustimmung zu erteilen.) Sofern genehmigt, dürfen solche Übertragungen nur an volljährige Personen oder Unternehmen erfolgen.

7.1.3.

Anfragen zum Hinzufügen oder Entfernen eines Namens von einem bestehenden Partner sind von dieser Änderung betroffen.

7.1.4.

Es verstößt gegen die Unternehmensgrundsätze, wenn ein Partner den Partner auf andere Weise als „Partnerschaft erneut kandidieren“ wechselt. Für den Fall, dass der zweite oder dritte Partner die Ersetzung der Partner beantragt, werden diese Anträge nicht akzeptiert. Das Unternehmen wird nur den ersten bei dem UNTERNEHMEN eingegangenen Antrag als gültig betrachten, vorausgesetzt, dass er auf die derzeit geltenden Unternehmensgrundsätze angewendet wird.

7.2.

Re-Partnerschaft

7.2.1.



AGB

Ein bestehender Partner wird nur unter den folgenden Bedingungen als neuer Partner betrachtet, um Partner zu werden.

- innerhalb eines Zeitraums von mindestens 12 Monaten kein Produkt vom Unternehmen oder einem Partner gekauft hat,
- Wenn ein UNTERNEHMEN keine Zahlung oder Prämie von seinem Partner erhalten hat, weil es den Kauf nicht innerhalb dieser Frist getätigt hat,
- Hat in den letzten 14 Monaten mit keiner anderen Person zusammengearbeitet.

7.2.2.

Die Partnerschaftserklärung zum erneuten Kandidaten muss dem UNTERNEHMEN zur Überprüfung und Genehmigung durch das Unternehmen vorgelegt werden.

7.2.3.

Nach Abschluss der Prüfung und Genehmigung wird eine neue Partnernummer vergeben und Produktbestellungen können angenommen werden.

7.2.4.

Die Wartezeit für Partner, die aus der Partnerschaft ausgetreten sind, um mit einem neuen Partner zu beginnen, wurde auf 2 Jahre verlängert. Partner, die aus der Partnerschaft ausgetreten oder gekündigt haben, müssen mindestens 2 Jahre ab dem Datum ihres Ausscheidens durch das Unternehmen warten. Wenn ein Partner seine Partnerschaft beenden möchte, muss er das Unternehmen schriftlich über seinen Wunsch informieren. Für die Wirksamkeit des Rücktritts gilt der Tag, an dem der Rücktritts Antrag bei der Gesellschaft eingeht. Der ausscheidende Partner verliert seine Karrierestufe, alle Partner und alle Aktivitäten. Nach 2 Jahren kann der Partner den Antrag erneut zur Genehmigung des Unternehmens stellen. Eine erneute Partnerschaft kann für Partner in Betracht gezogen werden, die seit 12 Monaten als Partner registriert sind und seit mindestens 12 Monaten keine Produkte des UNTERNEHMENS vom Unternehmen oder einer anderen Quelle gekauft haben oder die keine anderen Zahlungen von den Partnern des UNTERNEHMENS erhalten haben im gleichen Zeitraum. Der aktuelle Partner darf in den letzten 12 Monaten kein Partner anderer Personen im Geschäft des UNTERNEHMENS gewesen sein. Vor einer erneuten Partnerschaft muss der Partner eine notariell beglaubigte eidesstattliche Erklärung unterzeichnen, dass er die Grundsätze des Unternehmens einhalten wird. Darüber hinaus muss das dem Unternehmen übermittelte Partner Change Request Letter vom Partner unterschrieben werden. Der Partner, der wieder Partner wird, beginnt mit dem neuen Partner New Partner Price und verliert die Partner in seiner Gruppe.

Wenn der Partner, der den Rücktrittsprozess eingeleitet hat, das Produkt zurücksendet, um die Rückerstattung zu erhalten, werden die mit diesem Produkt verbundenen Einnahmen abgezogen. Jeder COMPANY-Partner, der aus der Partnerschaft ausscheidet, erhält eine Rückerstattung (Kauf) für jedes Produkt, das in den letzten 12 Monaten gekauft, aber nicht verkauft wurde, mit Ausnahme von gedruckten Materialien. Der Partner, der aus der COMPANY Partnership austreten möchte, muss auf alle damit verbundenen Privilegien und Rechte verzichten. An dem Tag, an dem das Unternehmen das Austrittsschreiben aus der Partnerschaft schriftlich an das Unternehmen übermittelt, wird der Prozess der Rücksendung der vorliegenden Produkte durch das Unternehmen eingeleitet. Ein Partner, der von der Partnerschaft zurücktritt, muss ein Produktrückgabeformular ausfüllen und die erforderlichen rechtlichen Dokumente als Kaufnachweis für das zurückzugebende Produkt schriftlich einreichen, um eine Rückerstattung zu erhalten.

AGB

Wenn das Produkt vom ausscheidenden Partner zurückgegeben wird, wird die durch die zurückgegebenen Produkte verdiente Prämie vom Team des Partners abgezogen. Ein Betrag in Höhe der Kosten der an den Partner zurückgesendeten Produkte, nachdem die Richtigkeit der Informationen bestätigt wurde; Der Restbetrag wird auf den ursprünglichen Kaufbetrag abzüglich verdienter persönlicher Boni, Vertriebskosten, Versand und anderer Zulagen gezahlt. Wenn ein Partner, dessen Partnerschaft beendet wurde, das von ihm erworbene Partnerpaket zurücksendet; Produkte, die in diesem Paket fehlen, werden von der zu leistenden Produktrückgabegebühr über dem Einkaufspreis des Partners abgezogen. Nach Ausgleich aller Kosten oder Verluste (falls vorhanden), die aufgrund des Verhaltens des ausscheidenden Partners im Widerspruch zu den Unternehmensgrundsätzen entstehen können, entfernt das Unternehmen den Partner aus dem Geschäftsplan und das gesamte Team des ausscheidenden Partners wird aus dem des ausscheidenden Partners entfernt Team als gültige Generation.

Der direkte oder indirekte Wechsel des Partners für jeden Partner verstößt gegen die Unternehmensgrundsätze. Unternehmen; Nur das erste beim Zentrum eingereichte Antragsformular wird berücksichtigt, später eingereichte Anträge werden nicht akzeptiert und abgelehnt. Eine Proxy-Partnerschaft oder ein beliebiges Team ist nicht zulässig, auch wenn sie absichtlich oder versehentlich erstellt wurde. Korrekturen, die von der Gesellschaft gemäß den Unternehmensgrundsätzen vorgenommen werden, müssen eingehalten werden. Einstellung, Ablehnung, Kündigung, Reorganisation, Bonusanpassung, Vergütung oder andere Anreize, die das Unternehmen einem Partner gewährt.

7.3.

Alter nach dem Tod

Die Erbrechte eines Partners sind begrenzt und unterliegen den folgenden Bedingungen:

7.3.1.

Der Erbe muss eine Person sein, die im Wesentlichen Gesellschafter ist oder die Voraussetzungen erfüllt, um als Gesellschafter zu gelten.

7.3.2

Für den Fall, dass der Erbe eine alleinstehende volljährige Person ist und es mehr als einen Erben zum Erben ersten Grades des Verstorbenen gibt, kann die Partnerschaft die von den Erben ersten Grades zu wählende Person innerhalb von 1 Monat nach dem Tod auswählen, und wenn kann hierüber keine Einigung erzielt werden, wird zwischen diesen Erben nach alleinigem Ermessen der Gesellschaft der Auserwählten ausgehändigt. Für den Fall, dass sich unter den Erben 1. Grades keine Volljährigen befinden, wird die Partnerschaft gerichtlich bestellt und auf den Betreuer übertragen (sofern auch der vorgenannte Betreuer von der Gesellschaft zugelassen ist). In jedem Fall wird von den Parteien akzeptiert und zugesagt, dass die Bestimmungen des Erbrechts gelten.

7.3.3.

Der Vormund bleibt Partnervertreter, es sei denn, es wird gegen die Partnerschaftsvereinbarung verstoßen und bis einer der Minderjährigen die Volljährigkeit erreicht.

7.3.4.

Ein Vormund oder Vormund ist für die Handlungen des Erben, des unter Vormundschaft stehenden Kindes oder des entfremdeten Ehepartners verantwortlich, um die Grundsätze des

AGB

Gesellschaftsvertrags umzusetzen. Ein Verstoß gegen die Unternehmensgrundsätze durch eine der oben genannten Personen kann zur Kündigung des Partners führen.

7.3.5.

Prämienzahlungen für Partnerschaften, die im Rahmen des Geschäftsplans des Unternehmens vererbt werden können, werden in gleicher Höhe fortgesetzt. Affiliate-Positionen werden auf der gleichen Ebene vererbt. Erben, die die Partner-Stufe erben, gelten als Erben und müssen die notwendigen Bedingungen erfüllen, um den Partner-Status wiederzuerlangen.

7.3.6.

Alle Erben, die eine Partnerschaft erben, müssen den Status „Aktiver Partner“ beibehalten, um Anspruch auf Boni, Anreize, Prämien und andere Programme zu haben. Die Gesellschaft kann jedoch für einen Zeitraum von 6 Monaten nach dem Tod auf diese Anforderung verzichten, um dem Nachlassverwalter die rechtmäßige Bildung eines Teams zu ermöglichen.

7.4.

Überweisungen aufgrund von Heirat

Ehepaare können Partner werden. Wenn zwei Partner heiraten, wird ihre Partnerschaft mit demselben Team fortgesetzt. Zwei getrennte verbundene Unternehmen können gemäß den Unternehmensgrundsätzen nicht streng kombiniert werden.

7.5.

Überweisungen wegen Scheidung

7.5.1.

Während Verhandlungen über eine bevorstehende oder bevorstehende Scheidung oder Vermögensaufteilung wird das Unternehmen weiterhin Zahlungen an den Partner leisten, dessen Name ursprünglich registriert wurde, wie vor dieser Transaktion.

7.5.2.

Die Parteien oder das Gericht können beschließen, die Partnerschaft der einen oder anderen Partei zu gewähren. Die Partnerschaft kann jedoch nicht geteilt werden.

7.5.3.

Nur ein Erwachsener wird vom Unternehmen als Partner anerkannt. Der andere Ehepartner kann, wenn er dies wünscht, seine Partnerschaft beginnend auf der gleichen Ebene im Geschäftsplan gründen. Der andere Ehepartner muss ebenfalls dem Team desselben Partners beitreten. Die neue Partnerschaft des anderen Ehepartners wird bis zur Neuqualifizierung als Erbpartner behandelt.

8. BEENDIGUNG DER PARTNERSCHAFTSVEREINBARUNG

8.1.

AGB

Kündigung durch den Partner

8.1.1.

Wenn ein Partner seine Partnerschaft kündigen möchte, kann er dies durch schriftliche und unterzeichnete Mitteilung an das Unternehmen 14 Tage im Voraus tun. Die Kündigungsfrist wird ab dem Ende des 7. Tages nach Eingang dieses Schreibens bei der Gesellschaft bearbeitet.

8.1.2.

Der Partner, der die Partnerschaft beendet, verliert seine Position im Geschäftsplan und alle niedrigeren Ebenen, die er im Laufe der Zeit aufgebaut hat.

8.1.3.

Ein Partner, der seine Partnerschaft beendet, das Partner-Antragsformular ausfüllt und nach zwei Jahren mit Zustimmung des Unternehmens sein gesamtes Team, das er zuvor besaß, verloren hat, beginnt erneut auf der Partnerebene.

8.1.4.

Wenn der Partner nach 14 Tagen ab dem Datum des Beitritts zum System schriftliche Informationen übermittelt, erstattet das Unternehmen die vom Partner in den letzten 12 Monaten gemäß dem System gekauften Produkte zurück. Das Unternehmen kauft diese Produkte zu einem Preis in Höhe von:

- der vom Partner für die Ware gezahlte Preis,
- Unter Abzug der Kosten der durch Verschulden des Partners beschädigten Rücksendung,
- durch Abzug der vom Partner für die Ware erhobenen Prämienzahlungsbeträge,
- Umpacken von Waren für Verkauf oder Verwaltung etc. Für die Kosten wird eine angemessene Servicegebühr (derzeit beträgt diese Gebühr 20 %, das sind 20 % des Warenwerts) gezahlt.

8.1.5.

Darüber hinaus kann der Partner aufgefordert werden, die durch die Rücksendung der Ware entstehenden Versand- oder Frachtkosten zu tragen.

8.1.6.

Die Gesellschaft behält sich das Recht vor, die Erstattung der gezahlten Prämien spätestens 120 Tage vor der Kündigung von den Partnern, die ihre Verträge gekündigt haben, und von allen ihren Vorgesetzten für die an die Gesellschaft zum Zweck der Rückzahlung zurückgegebenen Produkte zu verlangen. Beiträge, die nicht im Friedensvergleich erstattet werden, werden durch Antragstellung bei der Justiz eingezogen, alle anfallenden Kosten gehen zu Lasten des Partners.

8.1.7.

Die Zahlung der nach den vorstehenden Bestimmungen fälligen Beträge erfolgt nach vollständiger und einwandfreier Rückgabe der verkauften Ware an den Partner. (Es erfolgt jedoch eine sofortige Zahlung in Bezug auf die tatsächlich im Besitz des Unternehmens befindlichen Waren.)

8.1.8.

AGB

Mit Beendigung der Teilnahme am System wird der Partner von allen vertraglichen Verpflichtungen gegenüber dem Unternehmen in Bezug auf das System befreit, mit Ausnahme der unten aufgeführten Verpflichtungen.

- Zahlungen an den Partner gemäß den Vereinbarungen, die der Partner als Vertreter des Unternehmens getroffen hat,
- Zahlungen für von ihm an seine Kunden verkaufte Waren,
- Zahlungen für an den Partner verkaufte Waren, die nicht an das Unternehmen zurückgegeben wurden und die durch Verschulden des Partners beschädigt wurden,
- Rückerstattungen an Privatkunden gemäß einer 30-tägigen Geld-zurück-Garantie,
- Ermutigen Sie eine Person, von der der Partner weiß oder vernünftigerweise wissen sollte, dass sie ein Partner des Unternehmens ist, Waren anderer Art im Rahmen oder durch mehrere andere Geschäftspläne zu verkaufen oder sich nachteilig (nach Ermessen des Unternehmens) auf andere qualifizierte Partner auszuwirken, ihre Konzerne oder das Unternehmen Der Versuch, ein Unternehmen zu gründen, das kostspielig sein kann oder kann, oder eine Vereinbarung von Aktivitäten, die seine Gründung beinhalten.

8.2.

Kündigung durch das Unternehmen und Beendigung der Partnerschaft

8.2.1.

Die Kündigung durch das Unternehmen ist die Beendigung aller Privilegien und vertraglichen Rechte eines Partners und des Privilegs, die Produkte des Unternehmens zu vertreiben. Mit der Kündigung endet auch die Möglichkeit, Einkommens- und interne Volumenprämien zu erzielen.

8.2.2.

Die Kündigung ist das Ergebnis einer Handlung oder Handlung, die gegen die in diesem Buch beschriebenen Grundsätze verstößt. Wenn das Unternehmen oder eines seiner Mitarbeiter dieses Verhalten bemerkt, sendet es eine schriftliche Warnung an den Partner, dieses Verhalten zu beenden und aufzugeben. Wenn der Partner diese Warnung nicht gebührend beachtet und nicht innerhalb von 14 Tagen ab dem Datum, an dem er den Verstoß aufgegeben und die oben genannte Warnung erhalten hat, mit einer schriftlichen Zusage reagiert, behält sich das Unternehmen das Recht vor, den Partnerschaftsvertrag zu kündigen.

8.2.3.

Bei Verhaltensweisen, die die Interessen des Unternehmens oder seiner Partner schwerwiegend verletzen, kann eine sofortige Kündigung erfolgen.

8.2.4.

In allen Kündigungsfällen entscheidet das Unternehmen in dieser Angelegenheit, und diese Entscheidung ist endgültig und bindend.

8.2.5.



AGB

Die folgenden Situationen (aber nicht beschränkt auf) sind Gründe für eine sofortige Kündigung durch das Unternehmen:

- * Störung der potenziellen Kunden eines anderen Partners,
- * Drucken, Produzieren, Verteilen oder Verwenden von nicht genehmigtem Werbematerial,
- * Bereitstellung falscher Informationen über die Verwendung oder Vorteile von Unternehmensprodukten oder darüber, was eine Person als Partner gewinnen kann,
- * Verkauf von Dokumenten und Produkten, die nicht vom Unternehmen genehmigt sind, oder bei Unternehmensversammlungen,
- * Erlauben, dass Produkte des Unternehmens entladen, neu verpackt oder neu etikettiert werden,
- * Verstoß gegen eine der in den Unternehmensgrundsätzen genannten Bedingungen.
- * Handlungen oder Unterlassungen, die dazu führen, dass die Partner vorsätzlich gegen die Unternehmensgrundsätze in einem nicht akzeptablen Ausmaß verstoßen.
- * Anzeige des gleichen oder ähnlichen Namens des Unternehmenspartners auf der Werbung, Registrierung oder Einladung zu Partnerschaftsmaterialien, die einem anderen Direktvertriebsunternehmen gehören, oder Angabe als Referenz,
- * Ein Partner, dessen Partnerschaft vom Unternehmen gekündigt wurde, kann nach zwei Jahren auf der Ebene „Neuer Partner“ beginnen, indem er ein neues Partner-Antragsformular ausfüllt, sich aber mit Zustimmung des Unternehmens registriert und sein gesamtes Team verliert, das ihm zuvor gehörte.

8.3.

Prämien -Verbot

8.3.1.

Der „Kauf von Prämien“ ist streng verboten und umfasst die folgenden Artikel:

- Personen, die sich als Partner registriert haben, sind die Informationen und Sanktionen in den von ihnen auszufüllenden Antrags- und Vereinbarung formularen nicht bekannt;
- Eine Person, die sich betrügerisch/falsch als Partner registriert;
- Registrieren oder versuchen, „fiktive“ Personen als Partner oder Kunden zu registrieren, um Verkaufsprovisionen oder Boni zu verdienen;
- Ein Partner, der dazu neigt, die gekauften Produkte nicht korrekt zu verwenden und ein anderes System zur Bewertung der gekauften Produkte ordnungsgemäß einrichtet, um höhere Prämien oder Provisionen zu verdienen.

8.3.2.

Nach der Kündigung ist der gekündigte Partner auf Verlangen des Unternehmens verpflichtet, alle Prämien, Inventare oder Prämien zu erstatten, zu erstatten oder zu kompensieren, die er vom Unternehmen nach dem Datum der Aktivitäten erhalten hat, die eine solche Kündigung verursacht

AGB

haben. Wenn der Partner Anspruch auf diese Prämien oder Boni hat, ihm aber vor der Kündigung nicht gezahlt wurde, werden sie bei der Kündigung nicht mehr gezahlt. Unbezahlte Boni als Strafen werden an die folgenden Partner gezahlt, die älter sind und nicht gegen die Vertragsregeln verstoßen haben.

8.3.3.

8.3.3.1.

Für den Fall, dass Streitigkeiten oder Ansprüche in Bezug auf die Partnerbeziehung oder Produkte des Unternehmens nicht durch Verhandlungen beigelegt werden können, verzichten das Unternehmen und der Partner auf ihr Recht auf ein Schwurgerichtsverfahren, soweit dies vernünftigerweise möglich ist, um die Streitigkeit rechtzeitig, gültig und kostengünstig beizulegen -Effektive Weise. Diese Vereinbarung unterliegt den Gesetzen der Republik Türkei und wird im Streitfall gemäß diesen Gesetzen ausgelegt. Die Gerichte und Vollstreckungsbehörden von Istanbul sind befugt, wenn Streitigkeiten, die sich aus der Umsetzung oder Auslegung dieses Vertrags ergeben, nicht durch gütliche Lösungen beigelegt werden können.

8.3.3.2. Verstoß gegen die Internetrichtlinien und/oder Werbe- und Verkaufsförderungsregeln.

8.3.3.3. Es ist strengstens untersagt, ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Unternehmens verdiente Einkommen oder unrealistische Einkommen anzugeben, die zu Irreführungen führen. Der monetäre Gewinn eines Partners hängt vollständig vom Erfolg der Schulung ab, die der Partner in seiner Infrastruktur während der Gründung des Unternehmens mit seinem individuellen Einsatz, seiner Ausdauer, seinem Engagement und seiner Entschlossenheit erhält.

8.3.3.4. Partner werden keine Aussagen oder Reden über die von ihnen verkauften Produkte machen, die therapeutische oder heilende Eigenschaften zum Ausdruck bringen. Andere Ausdrücke als die in den vom Unternehmen genehmigten oder veröffentlichten Broschüren und Dokumenten dürfen nicht verwendet werden. Kein Partnerunternehmen kann ausdrücken oder implizieren, dass seine Produkte für medizinische Behandlungen, zur Diagnose, zur Vorbeugung von Behandlungen oder zur Heilung von Krankheiten nützlich sind. Der Partner wird rechtlich und strafrechtlich für die Schäden verantwortlich gemacht, die im Falle solcher Gespräche entstehen können, die heilende Äußerungen enthalten. Vor der Empfehlung von Produkten mit alternativen Nahrungsergänzungsmitteln an Personen, die krank sind oder unter ärztlicher Kontrolle stehen, sollten die Partner ihre medizinischen Fachkräfte oder Ärzte konsultieren, um diese genehmigen zu lassen.

8.3.3.5. Wie hier erklärt, ist es verboten, sich an Praktiken und Handlungen zu beteiligen, die die Artikel 9.3, 9.5, 9.8 und 9.6 und 9.7 zusammen mit den darin enthaltenen Abschnitten beinhalten.

9. VERSCHIEDENE BESTIMMUNGEN

9.1

Der Partner erklärt seine Beziehung zum Unternehmen als die eines unabhängigen, selbstständigen Unternehmers. Er ist kein Angestellter, Handelsvertreter,

Franchisenehmer, Gesellschafter, Gemeinschaftsunternehmer oder Repräsentant des Unternehmens und wird dieses weder behaupten, darstellen noch implizieren. Er ist eigenverantwortlich für die Abführung aller Steuern, Versicherungsbeiträge und Mehrwertsteuer, soweit zutreffend, auf die vom Unternehmen erhaltenen Zahlungen.

9.2

AGB

Das Unternehmen verwendet verschiedene Methoden, um Informationen an seine Partner zu übermitteln. Partner müssen jede Methode vollständig nutzen.

* Die vom Unternehmen veröffentlichte Produktpreisliste wird jedem Partner zugesandt, der im Monat der Veröffentlichung ein Produkt gekauft hat.

* Das Unternehmen stellt den Partnern auch Informationen per E-Mail, SMS und gedruckten Materialien zur Verfügung.

* Diese Informationen werden auch regelmäßig auf der Website des Unternehmens veröffentlicht.

9.3

Das Handbuch zu den Unternehmensgrundsätzen und alle genehmigten gedruckten und visuellen Materialien des Unternehmens sind bei der Verkaufsabteilung am Hauptsitz des Unternehmens erhältlich.

9.3.1.

Partner; Sie dürfen keine verleumderischen oder erniedrigenden Verhaltensweisen und Reden über die Produkte, Dienstleistungen, den Marketingplan, die entsprechend erstellte geschätzte Einkommenstabelle, die Mitarbeiter des Unternehmens, einen anderen Partner oder Dritte eines anderen Partners oder Unternehmens halten. Der Hauptsitz des Unternehmens ist die einzige Stelle, an die alle Fragen, Ideen oder Beschwerden in Bezug auf solche Angelegenheiten schriftlich gerichtet werden sollten.

9.3.2.

Bei Fragen des Partners, der Informationen benötigt, sollte zunächst die Unternehmenszentrale direkt kontaktiert werden, um Unterstützung oder Anweisungen zu erhalten. Das Unternehmen übermittelt diese Informationen per SMS, E-Mail, Telefon oder schriftlich an die Partner.

9.3.3.

Das Unternehmen behält sich das Recht vor, den „Marketingplan“ oder die „Unternehmensgrundsätze“ ohne vorherige Ankündigung zu ändern.

9.3.4.

Die Unternehmensgrundsätze unterliegen den türkischen Gesetzen und werden entsprechend ausgelegt.

9.3.5.

Bitte beachten Sie und denken Sie daran, dass es illegal ist, jemanden zur Kasse zu bitten, indem Sie andere davon überzeugen, dass sie hohe Gewinne erzielen werden, indem Sie sie zu diesem Szenario mit fiktiven Einkommensszenarien hinzufügen, die von Partnern und Unternehmern erstellt wurden. Achten Sie darauf, Menschen nicht mit Behauptungen zu täuschen, dass hohe Einnahmen leicht zu erzielen sind. Die rechtlichen und strafrechtlichen Verantwortlichkeiten, die sich aus den durchzuführenden Transaktionen ergeben, indem andere mit falschen imaginären Ertragsszenarien überzeugt werden, liegen beim Partner.

9.3.6.

AGB

Ein Partner ist verpflichtet, darauf zu achten, keine Behauptungen aufzustellen, Praktiken zu empfehlen oder Ratschläge zu einem Thema zu erteilen, für das er kein Experte oder autorisiert ist. Das Unternehmen übernimmt keine Verantwortung für einen Partner, der Behauptungen über die Wirksamkeit und Vorteile der Produkte aufstellt, die nicht in den vom Unternehmen veröffentlichten Druckmaterialien und Produktwerbeformularen angegeben sind. (Siehe Einzelhandel mit Produkten an Kunden, Kapitel 6.)

9.3.7.

Deine Partner;

- Nichteinhaltung der Partnerschaftsvereinbarung und der Regeln, die sie gemäß den Unternehmensgrundsätzen aufgestellt haben;
- Handlungen, Handlungen oder Aktionen, die Beispiele für die oben genannten Regelverstöße sind;
- Vorsätzliche und falsche Information des Unternehmens oder seiner Partner;
- Um Prämien für ihr Geschäftsvolumen zu zahlen und in den Marketingplan des Unternehmens aufgenommen zu werden;
- Es wird dem Unternehmen ermöglichen, seine Aktivitäten ohne Einschränkungen auszuüben. Falls der Partner unvollständige oder falsche Informationen oder Daten bereitstellt; Da sie auf alle Arten von Ansprüchen gegenüber dem Unternehmen und seinen Geschäftspartnern aufgrund der ihnen entstehenden Schäden und Verluste verzichten; Das Unternehmen haftet im gesetzlich zulässigen Umfang gegenüber seinen Direktoren, leitenden Angestellten, Anteilseignern und Mitarbeitern nicht.

JEGLICHE HAFTUNG JEDES PARTNERS, UNTERNEHMENS UND ANDERER PARTNER IST AUF DEN BETRAG BESCHRÄNKT, DER DEN PREIS DER VOM UNTERNEHMEN ERWORBENEN ARTIKEL, DIE SICH IN WIEDERVERKAUFSFÄHIGEM ZUSTAND SIND, NICHT ÜBERSCHREITEN KANN

9.4.

Internetregeln

9.4.1.

Online-Produktverkauf

Jedem unabhängigen Partner wird die Möglichkeit geboten, eine vom Unternehmen genehmigte unabhängige Partner-Website zu erwerben, auf der er die Produkte des Unternehmens direkt über die Einkaufsseite des Unternehmens www.borcana.com über das Internet vermarkten kann. Bestellungen, die online über diese Website aufgegeben werden, erreichen das Unternehmen direkt. Diese Internetverbindung ist so eingerichtet, dass die Unternehmensseiten innerhalb der Website des unabhängigen Partners verbleiben. Gäste, die die Website besuchen, verlassen sie nie wirklich.

9.4.2.

Unabhängiges Partner-Web



AGB

Unabhängige Partner-Websites sind zulässig, solange sie lediglich Unternehmensprodukte vermarkten und bewerben und weiterhin diese Regeln einhalten oder eine Tendenz dazu zeigen und nicht gegen die Unternehmensgrundsätze verstoßen, wie z. B. Online-Verkauf oder Registrierung neuer Partner.

Mit Ausnahme der offiziellen Website des Unternehmens unter www.borcana.com oder dem direkten Link zur Partnerbewerbung ist die Online-Registrierung neuer Partner über Online-Formulare oder elektronische Signaturen nicht zulässig. Um keine Verwirrung und Irreführung zu stiften, wenn der Benutzer sie prüft, dürfen die Partner den Namen, die Marke, das Emblem, die Produktnamen, die kommerziellen Qualifikationen und den Domainnamen (URL) von „BORCANA MULTI LEVEL“ und / oder „BORCANA“ nicht in einer Weise verwenden, die erkennen lässt, dass es sich bei dieser Website um eine Website handelt, die für das Unternehmen spezifisch ist.

Die Produktnamen des Unternehmens sind ausschließliches Eigentum des Unternehmens und dürfen nicht ohne Genehmigung für einen von einem Partner erstellten Link oder für andere Zwecke verwendet werden. Eine unabhängige Partner-Website muss klar und unmissverständlich angeben, dass das Unternehmen kein offizieller Vertreter oder mit seinen Unternehmen auf der ganzen Welt verbunden ist und nur einen unabhängigen Partner vertritt. Partner sind verpflichtet, ihre Websites dem Unternehmen zu melden. Andernfalls wird das Unternehmen die Schließung dieser Websites beantragen, und wenn der Partner die zu schließende Website weiterhin nutzt, wird der Vertrag einseitig durch das Unternehmen ohne Zahlung einer Vertragsstrafe gekündigt. Alle Partner-Websites sind an Produkte und Unternehmen gebunden, die nur den Firmennamen tragen, und müssen gute und korrekte Inhaltsinformationen auf ihren Websites wiedergeben, um einen ehrlichen und moralischen Nutzen zu gewährleisten.

9.4.3.

Elektronische Werbung

Unabhängige Partner-Websites, die vom Unternehmen schriftlich genehmigt wurden, dürfen nur Werbung unter einem Online-Banner anzeigen, die den Werbe- und Verkaufsförderungsgrundsätzen des Unternehmens entsprechen. Online-Banner oder -Anzeigen müssen vom Unternehmen schriftlich genehmigt werden, bevor sie online veröffentlicht werden können, und müssen mit einem Benutzer der Unternehmenswebsite oder einer vom Unternehmen genehmigten unabhängigen Partner-Website verknüpft werden. Elektronische Werbung unterliegt den Unternehmensgrundsätzen, die den Regeln für Werbung und Verkaufsförderung unterliegen, und wird vollständig von diesen kontrolliert.

9.5.

Fehler oder Probleme

Wenn ein Partner einen Fehler in Bezug auf Boni, Partneraktivitäten, Gebühren oder Austausch hat oder glaubt, dass ein Fehler gemacht wurde, muss er oder sie das Unternehmen innerhalb von sechzig (60) Tagen ab dem Datum, an dem der Fehler oder das Problem vermutlich aufgetreten ist, schriftlich benachrichtigen soll stattgefunden haben. Wie oben erwähnt, haftet das Unternehmen nicht für Probleme, Auslassungen oder Fehler, die nicht innerhalb von sechzig (60) Tagen gemeldet werden.

9.6.

Datenschutz- und Geheimhaltungsvereinbarung

Allgemeine und familiäre Informationen über die Partner, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Verkäufe aller Teams, alle Informationen und Zusammenfassungen der Transaktionen sind private und

AGB

vertrauliche Informationen, die dem Unternehmen gehören. Jeder unabhängige Partner, dem diese Informationen bekannt sind, muss es vermeiden, diese Informationen für andere Zwecke als den Verkauf seines eigenen Teams zu verwenden, und muss dem Schutz ihrer Vertraulichkeit und ihres Eigentums gebührende Bedeutung beimessen. Aufgrund der Existenz einer Partnerschaft können die sehr wertvollen und streng vertraulichen Informationen, die für das Unternehmen registriert sind und die Sie möglicherweise als sehr sensibel betrachten, nur von Ihrem unabhängigen Team in Ihrem Team bereitgestellt werden, indem die Partnerkandidaten geschult und registriert werden Dritte, die Partner des Unternehmens werden möchten, um mehr Produkte des Unternehmens zu verkaufen Es wurde dem Partner gegeben, um die Anzahl der Partner zu erhöhen. „Geschäftsgeheimnisse“ oder „vertrauliche Informationen“; bezeichnet Informationen, die eine Formel, ein Modell, eine Sammlung, ein Programm, ein Gerät, eine Methode, eine Technik oder eine Verbesserung umfassen, die:

- 1) Die Tatsache, dass es anderen, die von seiner Offenlegung und Verwendung profitieren können, größtenteils unbekannt ist, tatsächliche oder voraussichtliche unabhängige wirtschaftliche Gewinne; und
- 2) Gegenstand der Rechtfertigung des Aufwands ist, die notwendigen Voraussetzungen für den Schutz der Vertraulichkeit zu schaffen.

9.7.

Klassifizierte Information

- 1) Das Unternehmen ermöglicht es einem unabhängigen Partner, Informationen über die Teams ausschließlich zum Zweck der Verwaltung der Geschäfte des Unternehmens zu erhalten.
- 2) Der Partner wird diese Informationen an niemanden weitergeben oder kopieren, da dies sonst nicht dazu führen sollte, dass diese Geschäftsgeheimnisse oder vertraulichen Informationen ohne die schriftliche Zustimmung des Unternehmens in die Hände anderer Personen als der unabhängigen Partner gelangen.
- 3) Das Partnerunternehmen darf keine der Geschäftsgeheimnisse oder vertraulichen Informationen direkt oder indirekt zum persönlichen Vorteil oder zum Nutzen anderer aus anderen Gründen als der Führung des Geschäfts verwenden oder weitergeben.
- 4) Der Partner schützt die Geschäftsgeheimnisse oder vertraulichen Dokumente wie seine eigenen, um ihre Zuverlässigkeit und Sicherheit vor der Offenlegung von Geschäftsgeheimnissen, Korruption, Vertrauensmissbrauch und ähnlichen Situationen zu gewährleisten, die mit den Rechten von kollidieren das Unternehmen.

9.8.

Dauer / Laufzeit

Die im Abschnitt „Vertrauliche Informationen“ dieser Grundsätze enthaltenen Vereinbarungen sind unbefristet und unbefristet. Auch hier bleiben die Artikel im Abschnitt „Einschränkende Zusatzvereinbarungen“ dieser Grundsätze für den Zeitraum des vorangegangenen Zeitraums zwischen dem Unternehmen und dem Partner und für zwölf (12) Monate nach Beendigung oder Ablauf des besagten Partnerschaftsvertrags in Kraft , oder jedes andere Formular, das Vertraulichkeitsinformationen enthält. Es bleibt gültig, bis ein (1) Jahr seit Erhalt eines Dokuments vergangen ist.

9.9.

AGB

Regeln für Werbung und Verkaufsförderung (Promotion).

9.9.1.

Marken, Transaktionen, Urheberrecht und Werbung

Alle Namen unter dem Titel des Unternehmens, wie der Name „BORCANA“ die Symbole des Unternehmens und die Namen der Produkte des Unternehmens, sind Warenzeichen oder besondere Handelsnamen des Unternehmens.

9.9.2.

Eingeschränkte Autorisierung / Lizenz zur Nutzung von Unternehmensmarken

Jeder Partner wurde vom Unternehmen für die eingetragenen Handels-, Dienstleistungs- und anderen Marken des Unternehmens (die alle als „Warenzeichen“ bezeichnet werden) autorisiert, vorausgesetzt, dass sie ihre Verantwortlichkeiten und Pflichten in der Partnerschaftvereinbarung und den damit verbundenen Grundsätzen und Methoden erfüllen dazu. Alle Marken sind und bleiben das Monopol und Eigentum des Unternehmens. Marken dürfen nur von Personen verwendet werden, die durch die Partnervereinbarung und die damit verbundenen Prinzipien und Methoden autorisiert sind. Die hier gewährten Befugnisse gelten nur, solange die Partner die Grundsätze und Methoden des Unternehmens vollständig einhalten und ihre Zuverlässigkeit fortbesteht.

Ein Partner (z. B. die Verwendung des Namens „Unternehmen“ in einer auf seinen Namen registrierten Domäne, die Verwendung von „BORCANA“ oder einer anderen Unternehmensmarke in irgendeiner Form oder Form) haftet jedoch möglicherweise nicht gegenüber dem Unternehmen, sofern dies nicht der Fall ist stellt eine schriftliche Zustimmung des Unternehmens dar. Es ist verboten, Rechte an Marken geltend zu machen.

Diese Marken sind für das Unternehmen von unschätzbarem Wert und werden jedem Partner gegeben, vorausgesetzt, dass sie sie wie ausdrücklich erlaubt verwenden, um die Bedürfnisse der Partner zu erfüllen. Partner dürfen die Produkte des Unternehmens nicht mit anderen Mitteln bewerben als mit Materialien, die von der Unternehmensleitung vorab genehmigt wurden, oder mit Werbe- und Verkaufsförderungsmaterialien, die das Unternehmen den Partnern zur Verfügung stellt. Die Partner stimmen zu, kein anderes schriftliches, gedrucktes oder aufgezeichnetes Material zum Zwecke der Verkaufsförderung, Erklärung und Werbung für die Produkte und den Marketingplan des Unternehmens zu verwenden, es sei denn, die besagten Materialien werden dem Unternehmen mitgeteilt, bevor sie gedruckt, verteilt oder ausgestellt und genehmigt werden Schreiben durch das Unternehmen. Die Partner stimmen zu und verpflichten sich, keine erniedrigenden und herabwürdigenden Präsentationen und Reden über das Unternehmen, die Produkte des Unternehmens, den Marketingplan des Unternehmens und mögliche Einnahmen sowie Informationen, Dokumente und Präsentationen zu halten, die nicht vom Unternehmen genehmigt wurden.

10.

WERBEGRUNDSÄTZE ALLGEMEINE HINWEISE

10.1

Werbung, einschließlich Flyer, kann teuer und zeitaufwändig sein und führt möglicherweise nicht zu nennenswerten Conversions. Erfolgreiche Partner der Borcana wissen, dass „Gespräche von Angesicht zu Angesicht“ die vorteilhafteste Methode im Geschäft des Unternehmens sind. Alle Partner, die werben möchten, müssen gedruckte und visuelle Materialien verwenden, die vom Unternehmen genehmigt



AGB

wurden. Diese Anforderung ist Teil des Partnerantragsformulars und kann, wenn sie ignoriert wird, zu drastischen Maßnahmen wie der Kündigung des Partners führen.

10.2

„BORCANA“, Logo, die Unternehmensmarke „BORCANA“ dürfen ohne schriftliche Genehmigung nicht in der Werbung verwendet werden. Siehe den Abschnitt mit dem Titel „Ihre Beziehung zum Unternehmen“, um zu sehen, wie Anzeigen Ihre Beziehung zum Unternehmen beschreiben.

10.3.

Partner können sich mit ihren Fragen an die Marketingabteilung des Unternehmens wenden.

borcana@borcana.com

Als allgemeine Regel gilt, dass alle Anzeigen legal, anständig und ehrlich genehmigt sein müssen. Wenn Sie jedoch neue Personen zu Partnern machen möchten, kommen verschiedene Arten von Werbung ins Spiel. Auch für Zeitungen, Zeitschriften, Broschüren, Fernsehen, Radiosendungen, Internet, Video- oder Tonbänder, die zu den Werbeformen zählen, ist eine Genehmigung der Generaldirektion erforderlich.

Die Werbung muss deutlich den Namen und die Adresse des Unternehmens und das, was das Unternehmen verkauft (Gesundheits- und Schönheitsprodukte), zeigen. Diese Anzeigen müssen außerdem die folgenden rechtlichen Hinweise enthalten:

„Es ist gesetzeswidrig, andere zur Teilnahme an diesem System zu überreden, indem man verspricht, dass sie bezahlt werden.“

"Sie müssen wissen, dass hohe Einkommen nicht leicht zu erzielen sind."

„Keines unserer Produkte wird hergestellt oder verkauft, um eine bestimmte Krankheit oder Krankheit zu diagnostizieren, zu behandeln, zu heilen oder zu verhindern. Wenn Sie ein medizinisches Problem haben, wenden Sie sich immer an Ihren Arzt.“

Diese rechtlichen Hinweise müssen nicht am Anfang oder am Ende der Anzeige platziert werden, wichtig ist, dass sie gut sichtbar oder hörbar sind. Diese sollten nicht weniger wichtig sein als die Informationen, die in anderen Teilen der Anzeige enthalten sind, mit Ausnahme der Überschrift, wo normalerweise größere und dunklere Zeichen verwendet würden.

Werbung darf potenzielle Partner nicht irreführen. Insbesondere sollten realistische Informationen über die Vorteile einer Partnerschaft gegeben werden. Übertriebene oder unwahre Informationen verstoßen gegen die Unternehmensrichtlinien.

„Interessante“ Werbeaufkleber und andere Materialien müssen diese rechtlichen Hinweise nicht abdecken. Sie sollten jedoch in keiner Weise irreführend sein und sollten genehmigt werden.

Produkte des Unternehmens haben keine Medizinproduktlizenzen. Daher ist es strengstens verboten, Aussagen zu machen, die medizinische Behauptungen über Produkte des Unternehmens enthalten. Produkte des Unternehmens dürfen nicht als geeignet zur Behandlung oder Vorbeugung von Krankheiten bei Menschen oder Tieren ausgewiesen werden. (d. h. „Es hat sich als wirksam bei Gelenkschmerzen erwiesen“). Darüber hinaus können die Produkte des Unternehmens nicht so dargestellt werden, als hätten sie die Wirkung, die normale psychische Funktion bei Menschen oder Tieren wiederherzustellen oder aufrechtzuerhalten (d. h. „erhöhen die Stoffwechselrate“).



AGB

Haftungsausschlüsse wie „Wir erheben keine Ansprüche“ ändern nichts an Ihrer abschließenden Aussage. Empfehlungsschreiben oder Auszüge aus Zeitungen, auch wenn sie sich nicht ausdrücklich auf Produkte des Unternehmens beziehen, werden nicht zur Werbung für das Unternehmen und seine Produkte verwendet, wenn sie verschiedene medizinische Behauptungen enthalten.

Der Inhalt und die Eignung der zu veröffentlichenden Artikel liegen in der Verantwortung des Herausgebers der Publikation, in der sie veröffentlicht werden. Das Unternehmen lehnt solche Veröffentlichungen weder ab noch genehmigt sie diese. Das Unternehmen wird versuchen, auf Anfrage Informationen über die Produkte bereitzustellen, soweit es seine Ressourcen zulassen. Partner sollten sich darüber im Klaren sein, dass es sich um Werbung handelt, wenn sie für die Veröffentlichung solcher Informationen bezahlen, und daher müssen diese Veröffentlichungen von der Generaldirektion wie oben definiert genehmigt werden.

Für den Fall, dass ein Artikel medizinische Informationen über in Produkten des Unternehmens enthaltene Substanzen enthält, kann ein Partner für eine Anzeige über Produkte des Unternehmens bezahlen, die in derselben Veröffentlichung erscheint (unter Verwendung eines vom Unternehmen genehmigten Textes), vorausgesetzt, der Artikel wurde von verfasst die entsprechende Publikation.

Diese Broschüre erläutert die Unternehmensgrundsätze, die Sie befolgen müssen, wenn Sie Ihr BORCANA-Geschäft aufbauen und betreiben. Bitte bewahren Sie diese Broschüre als Nachschlagewerk auf.