

REGULAMIN SIECI SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ

AROMA GROUP

§1

Postanowienia ogólne

1. Poniższy Regulamin stanowi podstawę funkcjonowania sieci sprzedaży bezpośredniej produktów Aroma Group, zwanej dalej Siecią sprzedaży.
2. Użyte w niniejszym Regulaminie określenia mają następujące znaczenie:
 - 1) **Aroma Group** – Aroma Group Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (Aroma Group Sp. z o.o.), z siedzibą w Krakowie, ul. Litewska 13/5, 30-014 Kraków, prowadząca działalność gospodarczą, między innymi w zakresie sprzedaży bezpośredniej w systemie marketingu wielopoziomowego (MLM), zarejestrowana w Rejestrze Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, nr KRS: 0000358097
 - 1) **Cena katalogowa** – jest to cena po jakiej Dystrybutor sprzedaje dany produkt konsumentowi, jest ona wskazana w katalogu;
 - 2) **Cena sieciowa** – jest to cena po jakiej Dystrybutor kupuje Produkt od Aroma Group albo jej Oddziału;
 - 3) **Członek Sieci Sprzedaży Aroma Group (Odbiorca)** – podmiot, który łączy z Aroma Group umowa o uczestnictwo w sieci sprzedaży Aroma Group (Umowa dystrybutorska) w celu nabywania produktów Aroma Group na własny użytek i nie świadczenia żadnych usług na rzecz Aroma Group.
 - 4) **Katalog** – przedstawienie Produktów wraz ze wskazaniem ich cen katalogowych z zastrzeżeniem, iż nie stanowi oferty w znaczeniu przepisów kodeksu cywilnego;
 - 5) **Oddział Aroma Group** – podmiot zagraniczny związany z Aroma Group umową franchisingową, który prowadzi działalność gospodarczą w zakresie sprzedaży bezpośredniej w systemie marketingu wielopoziomowego (MLM) produktów oferowanych przez Aroma Group;
 - 6) **Oferta** – zestawienie Produktów oferowanych Dystrybutorom oraz Oddziałom;
 - 7) **Plan marketingowy** – zbiór zasad określających warunki osiągania kolejnych poziomów efektywności oraz naliczania Prowizji dla Dystrybutorów;
 - 8) **Produkty** – produkty występujące w obrocie gospodarczym pod znakiem Aroma Group;

- 9) **Prowizja** – kwota przysługująca Dystrybutorowi z tytułu uzyskania określonego Planem marketingowym, poziomu efektywności, może zostać przyznana w postaci rabatu na Produkty albo wynagrodzenia;
- 10) **Regulamin** – niniejszy Regulamin Sieci sprzedaży;
- 11) **Sponsor** – Dystrybutor, który zarekomendował kandydata na przyszłego Dystrybutora;
- 12) **Dystrybutor** – podmiot związany ze spółką Aroma Group albo jej oddziałem, umową o uczestnictwo w Sieci sprzedaży o statusie innym niż odbiorca;
- 13) **Zestaw startowy** – zestaw próbek Produktów znajdujących się w Ofercie wraz z materiałami szkoleniowymi i reklamowymi.

§2

Przystąpienie do Sieci sprzedaży

1. Dystrybutorem w Sieci sprzedaży może być:
 - a) osoba fizyczna, posiadająca pełną zdolność do czynności prawnych, w tym osoba fizyczna prowadząca indywidualną działalność gospodarczą,
 - b) osoba prawna,
 - c) osoba będąca wspólnikiem spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, wykonująca działalność gospodarczą w oparciu o dzierżawę zorganizowanej części przedsiębiorstwa,która zostanie zarekomendowana przez uczestniczącego w Sieci sprzedaży sponsora.
2. Zarekomendowany kandydat na dystrybutora zawiera umowę o uczestnictwo w Sieci sprzedaży.
3. Kandydat zostaje uczestnikiem Sieci sprzedaży (Dystrybutorem) z chwilą otrzymania podpisanej przez przedstawiciela Sieci sprzedaży umowy uczestnictwa w sieci sprzedaży oraz dokonania zakupu zestawu startowego i wprowadzenia danych Kandydata do informatycznego systemu ewidencji Dystrybutorów.

§3

Prawa i obowiązki Dystrybutorów

1. Dystrybutor ma obowiązek aktualizacji danych zawartych w umowie uczestnictwa w Sieci sprzedaży za każdym razem, gdy wystąpią w nich zmiany.
2. Każdy dystrybutor może posiadać tylko jeden numer ID w bazie dystrybutorów Sieci sprzedaży. W przypadku zawarcia umowy o przekazaniu praw i obowiązków dystrybutora, dystrybutor przyjmujący kontynuuje pracę wyłącznie pod numerem ID przejętym od ustępującego dystrybutora.
3. Dystrybutorzy pozostający w związku małżeńskim, wspólnicy spółki osobowej oraz spółki cywilnej prowadzącej działalność gospodarczą obejmującą sprzedaż bezpośrednią produktów oferowanych przez sieć sprzedaży Aroma Group, mogą otrzymać jeden wspólny numer ID po złożeniu wniosku w przedmiotowym zakresie.
4. Prawa Dystrybutora nie przechodzą na osoby trzecie i nie mogą być przekazywane ani przenoszone na osoby trzecie, z wyłączeniem przypadków gdy stroną takiej czynności jest:
 - a) współmałżonek,
 - b) wspólnik spółki osobowej,
 - c) wspólnik spółki cywilnej.
5. Wspólnik spółki osobowej lub wspólnik spółki cywilnej, który został zgłoszony jako prowadzący wspólną działalność jako Dystrybutor Sieci sprzedaży, może kontynuować samodzielną działalność, jeśli dotychczasowy Dystrybutor rozwiązał umowę uczestnictwa w Sieci sprzedaży albo zmarł.
6. Dystrybutor może za zgodą Aroma Group wprowadzić na swoje miejsce w Sieci sprzedaży dowolną pełnoletnią osobę fizyczną, na podstawie pisemnej umowy o przekazaniu praw i obowiązków ustępującego Dystrybutora, przy czym osobą wprowadzoną na miejsce ustępującego Dystrybutora nie może być osoba uprzednio pozbawiona praw Dystrybutora za naruszenie zasad niniejszego regulaminu albo spółka prawa handlowego powstała w wyniku połączenia lub przekształcenia osoby prawnej mającej status Dystrybutora.
7. W przypadku zmiany formy działalności przez osobę fizyczną lub osobę prawną mającą status Dystrybutora, może ona prowadzić dalszą działalność jako Dystrybutor pod dotychczasowym numerem ID.

§4

Zasady i warunki działalności

1. Zasady ustalania punktów przysługujących Dystrybutorowi za wyniki sprzedaży poszczególnych Produktów oraz przysługujące za to rabaty albo wynagrodzenie określa Plan marketingowy.
2. Dystrybutor będący osobą fizyczną, nie prowadzący na własny rachunek działalności gospodarczej polegającej na sprzedaży bezpośredniej kosmetyków, może w terminie 10 dni od dnia otrzymania przesyłki z zamówionymi kosmetykami Aroma Group, zestawami startowymi lub innymi materiałami odstąpić od umowy sprzedaży dotyczącej tej konkretnej zawartości przesyłki, pod warunkiem dokonania zwrotu nienaruszonego towaru na własny rachunek. Oświadczenie o odstąpieniu powinno mieć formę pisemną i zostać wysłane do Aroma Group przed upływem 10 dniowego terminu, o którym mowa w zdaniu poprzednim. W przypadku odstąpienia od umowy zapłacona przez Dystrybutora cena pomniejszona o koszty wysyłki podlega zwrotowi w terminie 7 dni od dnia zwrotu towaru, a wykorzystany rabat lub wypłacone wynagrodzenie uzyskane przez Dystrybutora w związku z zakupem partii towaru objętej odstąpieniem od umowy sprzedaży podlega zwrotowi w terminie 7 dni od dnia zwrotu towaru i zostanie potrącone przez Aroma Group z wymagalnymi należnościami Dystrybutora. Wszystkie punkty naliczone Dystrybutorowi z tytułu sprzedaży partii towaru objętej odstąpieniem od umowy sprzedaży zostaną anulowane i odliczone od obrotu wszystkim pozostałym uczestnikom Sieci sprzedaży, którym te punkty zostały naliczone. Korekta wynagrodzeń tych uczestników Sieci sprzedaży w związku z odstąpieniem od umowy sprzedaży i zwrotem towaru przez Dystrybutora dokonywana będzie w miesiącu następującym po miesiącu, w którym nastąpiło odstąpienie od umowy.
3. Dystrybutor może prowadzić sprzedaż bezpośrednią Produktów; w tym celu zawiera z Aroma Group umowę o prowadzenie sprzedaży bezpośredniej. Dystrybutor prowadzący sprzedaż Produktów na podstawie takiej umowy działa we własnym imieniu i na własny rachunek jako niezależny podmiot gospodarczy.
4. Dystrybutor będący osobą fizyczną nie prowadzący na własny rachunek działalności gospodarczej polegającej na sprzedaży bezpośredniej kosmetyków, kupujący Produkty na własne potrzeby może również świadczyć usługi reklamowe, w tym promować Produkty otrzymywać wynagrodzenie z tytułu usług reklamowych Sieci sprzedaży.
5. Dystrybutor będący osobą fizyczną, nie prowadzący na własny rachunek działalności gospodarczej polegającej na sprzedaży bezpośredniej kosmetyków, może świadczyć usługi reklamowe za wynagrodzeniem na podstawie umowy zlecenia zawartej z Aroma Group, obejmującej oświadczenie Dystrybutora, że nie prowadzi sprzedaży kosmetyków zakupionych od Aroma Group oraz że usługi reklamowe na rzecz Sieci sprzedaży nie są przez niego wykonywane w ramach działalności gospodarczej. Dystrybutor świadczący usługi reklamowe na podstawie umowy zlecenia nie ma prawa do rabatów.
6. Dystrybutor kupuje Produkty za ceny ustalone w aktualnym cenniku.

7. Dystrybutor świadczący usługi reklamowe na rzecz Sieci Sprzedaży Aroma Group na innej podstawie niż umowa zlecenia, może uzyskać rabat (marżę handlową) na nabywane Produkty, udzielany zgodnie z Planem marketingowym. Rabaty nie dotyczą towarów w promocji. Rabat udzielony z wszystkich tytułów nie może przekroczyć 50% wartości jednego zamówienia dotyczącego wartości towarów objętych rabatem.
8. Dystrybutor nabywający Produkty Aroma Group na własny użytek i nie świadczący żadnych usług na rzecz Aroma Group bądź jego Oddziału jako Odbiorca może kupować Produkty Aroma Group po cenie sieciowej i uzyskuje za ich zakup punkty. Prowizja udzielana jest dystrybutorowi wyłącznie w formie rabatu na Produkty Aroma Group, z tym że rabat w odniesieniu do pojedynczego zamówienia nie może przekroczyć 90% wartości tego zamówienia. Roszczenie o udzielenie rabatu przy danym zamówieniu realizowane jest na żądanie dystrybutora składane przy danym zamówieniu.
9. Dystrybutor sprzedaje Produkty wyłącznie za cenę katalogową określoną w Katalogu. Ceny katalogowe nie dotyczą okresowych promocji.
10. Dystrybutor jest zobowiązany do terminowego odbierania przesyłek i regulowania należności, a w przypadku nie odebrania zamówionego towaru - do zapłacenia kosztów jej zwrotu do nadawcy.
11. Katalog przeznaczony jest wyłącznie do użytku Dystrybutorów, oferowane Produkty są reklamowane jako oryginalne produkty Aroma Group. Dystrybutor nie może wprowadzać w błąd potencjalnych nabywców kosmetyków.
12. Dystrybutor nie jest pracownikiem ani agentem, ani komisantem Aroma Group. W związku z tym nie ma prawa podejmować jakichkolwiek czynności w imieniu i na rzecz Sieci sprzedaży, w szczególności zaciągać jakichkolwiek zobowiązań w imieniu i na rzecz Aroma Group.
13. Dystrybutor nie może wykorzystywać Sieci sprzedaży do sprzedaży perfum i innych wyrobów perfumeryjnych, nie może także świadczyć usług reklamowych ani podejmować działań marketingowych na rzecz innych firm perfumeryjnych ani rozpowszechniać informacji, które mogą szkodzić Aroma Group.
14. "Aroma Group oświadcza, iż nie zezwala na rozpowszechnianie utworów (w rozumieniu prawa autorskiego) będących własnością Aroma Group w tym w szczególności logotypu Aroma Group, zdjęć, grafiki oraz tekstu. Wykorzystywanie wyżej wskazanych utworów wymaga uzyskania zgody od Aroma Group"

§5

Ochrona danych osobowych

1. Dystrybutor wyraża zgodę na przetwarzanie jego danych osobowych zgodnie z ustawą o Ochronie Danych Osobowych z dnia 29 sierpnia 1997r. z późniejszymi zmianami, w celu wykorzystania przez Aroma Group w bazie danych dystrybutorów Sieci.
2. Aroma Group jest administratorem bazy danych, w której znajdują się dane osobowe wszystkich zarejestrowanych Dystrybutorów.
3. Celem zbierania danych osobowych Dystrybutorów jest: rejestracja w bazie Dystrybutorów umożliwiająca między innymi dokonywanie zakupów i organizację Sieci sprzedaży, dokonywanie rozliczeń finansowych i dokumentację operacji gospodarczych zgodnie z wymogami odrębnych przepisów, naliczanie rabatów i wynagrodzeń oraz prawidłową dokumentację.
4. Każdemu Dystrybutorowi przysługuje prawo do wglądu w swoje dane oraz prawo do złożenia wniosku o aktualizację.
5. Dystrybutor może w dowolnym czasie rozwiązać za tygodniowym wypowiedzeniem umowę o uczestnictwo w Sieci sprzedaży przez złożenie pisemnego wypowiedzenia umowy na adres Aroma Group, ze skutkiem na koniec pełnego miesiąca kalendarzowego. Ponowne wstąpienie do Sieci sprzedaży przez osobę, która rozwiązała umowę o uczestnictwo w Sieci sprzedaży jest możliwe po upływie 6 miesięcy.

§6

Naruszenie obowiązków

1. Dystrybutor będący osobą fizyczną może w każdym czasie odstąpić od umowy o uczestnictwo w Sieci sprzedaży ze skutkiem natychmiastowym składając na piśmie jednostronne oświadczenie woli skierowane na adres Aroma Group.
2. W stosunku do Dystrybutora, który narusza zasady regulaminu, Planu marketingowego lub inne obowiązujące zasady działania w Sieci sprzedaży, ustalone przez Aroma Group, ogłoszone i znane lub nie wywiązuje się z przyjętych na siebie, a opisanych powyżej zobowiązań – Aroma Group ma prawo do zastosowania następujących sankcji:
 - a. Pozbawienie prawa do rekomendowania nowych Dystrybutorów,
 - b. Czasowe zawieszenie umowy o uczestnictwo Dystrybutora, na okres nie dłuższy niż 6 miesięcy, co jest równoznaczne z utratą prawa do dokonywania zakupów oraz utratą prawa do w Aroma Group oraz otrzymywania od Aroma Group rabatów i wynagrodzenia w czasie zawieszenia umowy,

- c. Rozwiązanie umowy o uczestnictwo i wykreślenie Dystrybutora z bazy danych.
3. W przypadku wypowiedzenia umowy lub odstąpienia od umowy o uczestnictwo w Sieci sprzedaży a także w przypadku wykreślenia Dystrybutora z bazy danych z powodu naruszenia zasad Regulaminu, Planu marketingowego lub innych obowiązujących zasad działania w Sieci sprzedaży, wynagrodzenie należne odstępującemu albo wykreślonemu Dystrybutorowi za okres do dnia odstąpienia lub wykreślenia powinno być mu wypłacone, natomiast kierownictwo nad siecią dystrybutorów utworzoną przez Dystrybutora, którego członkostwo ustało na skutek wypowiedzenia umowy, odstąpienia od niej lub wykreślenia, przechodzi na Sponsora bezpośrednio najbliższego Dystrybutora, którego członkostwo ustało.
 4. W przypadku śmierci Dystrybutora, którego działalność nie jest samodzielnie kontynuowana przez współmałżonka, współnika spółki osobowej lub współnika spółki cywilnej, który został zgłoszony jako prowadzący wspólną działalność uczestnika Sieci sprzedaży, kierownictwo nad siecią dystrybutorów utworzoną przez Dystrybutora, przechodzi na Sponsora bezpośrednio najbliższego.

§7

Postanowienia końcowe

1. Aroma Group zastrzega sobie prawo do zmiany niniejszego regulaminu, o której każdy Dystrybutor zostanie powiadomiony na piśmie za potwierdzeniem odbioru.
2. Każdemu uczestnikowi Sieci sprzedaży przysługuje prawo do odmowy wyrażenia zgody na proponowaną zmianę Regulaminu w terminie 14 dni od chwili otrzymania powiadomienia w tym przedmiocie, w formie pisemnej. Brak pisemnego oświadczenia w powyższym terminie będzie traktowany jako akceptacja proponowanej zmiany. Odmowa wyrażenia zgody wyrażona na piśmie w oznaczonym terminie, będzie równoznaczna z wypowiedzeniem umowy uczestnictwa w Sieci sprzedaży.
3. W sprawach nieuregulowanych niniejszą umową stosuje się przepisy kodeksu cywilnego.
4. Niniejszy Regulamin obowiązuje przez czas nieoznaczony i wchodzi w życie z dniem 1 października 2010 r.

.....
Imię i nazwisko oraz podpis