

Regulamin Klubu Konsumentów Flavon max

Regulamin stanowi załącznik nr 1 do Umowy Członkowskiej Klubu Flavon max

1. Wprowadzenie

Flavon Group Polska Sp. z o.o. — zwana w dalszej części Flavon Group — dystrybuuje produkty przeznaczone do osobistego użytku niezależnych Członków Klubu Flavon max, którego celem jest:

- a) poprawa jakości i przedłużenie życia Członków Klubu Flavon max, poprzez spożywanie dystrybuowanych przez Flavon Group suplementów diety doskonałej jakości, co pociąga za sobą reformę sposobu odżywiania. Członkowie Klubu oferują produkty w pierwszym rzędzie wśród członków swojej rodziny, wśród przyjaciół, oraz mogą rekomendować nowych członków. Produkty przeznaczone są wyłącznie do dystrybucji bezpośredniej w systemie MLM, co oznacza zakaz sprzedaży w tradycyjnych jednostkach handlu — z wyjątkiem przypadków dozwolonych przez Flavon Group oraz zakaz sprzedaży za pośrednictwem Internetu.
- b) wzrost korzyści materialnych Członków biorących udział w rozbudowie sieci konsumentów oraz niezależność finansowa Członków osiagających największe sukcesy.

Ani pracownicy Flavon Group, ani Członkowie Klubu nie mogą nikomu obiecywać konkretnych zysków czy dochodów. Każdy z Członków Klubu, agentów może je osiągnąć dzięki indywidualnej pracy i zaangażowaniu.

Zabrania się rozpowszechniania jakichkolwiek informacji o produktach, mogących wprowadzić konsumenta w błąd, jak również składania oświadczeń o ich leczniczym działaniu. Członkowie Klubu nie są pełnomocnikami Klubu Flavon lub Flavon Group, oraz nie są uprawnieni do składania oświadczeń w imieniu powołanych wyżej podmiotów. Członkowie Klubu są niezależni, działają jednak w oparciu o Regulamin, Umowy Członkowskie, Kodeks Etyczny, inne umowy oraz przepisy prawne.

2. Definicje

2.1. Członek Klubu: pełnoletnia osoba fizyczna, która nabyła przynajmniej jeden karton produktu (tzw. karton rejestracyjny) oraz podpisała „Umowę członkowską Klubu Flavon max”, zaakceptowaną przez Flavon Group.

Po przystąpieniu do Klubu Konsumentów nowy Członek Klubu otrzymuje od Flavon Group list powitalny, który zawiera numer identyfikacyjny.

2.2. Klubowicz VIP/ karton VIP:: pełnoletnia osoba fizyczna, która nabyła 8 kartonów produktu (tzw. karton VIP) oraz podpisała „Umowę członkowską Klubu Flavon max”, zaakceptowaną przez Flavon Group, oraz już rejestrowany Klubowicz, który w ciągu miesiąca kupi 8 kartonów jako obrót osobisty. Klubowicz VIP od następnego miesiąca od uzyskania statusu VIP uzyskuje przez następnych 12 miesięcy:

- prawo używania odznaki VIP,
- dedykowane miejsce w pierwszych rzędach na krajowych wydarzeniach Flavon Group
- własną stronę internetową z samemu wybraną nazwą według zasad z pkt. 9,
- własny, samemu wybrany adres e-mail@flavonmax.com, według zasad z pkt. 9,
- dostęp do informacji o własnym obrocie i obrocie całej swojej grupy,
- dostęp do specjalnych raportów w biurze Online,
- możliwość wysyłania grupowych e-maili dla całej grupy z biura Online.

Po upływie 12 miesięcy Klubowicz VIP automatycznie traci swój status oraz wszelkie związane z nim uprawnienia przewidziane Regulaminem oraz innymi postanowieniami chyba, że ponownie spełni warunki do uzyskania statusu VIP wskazane pkt 2.2. Regulaminu Klubu. Utrata statusu VIP oznacza m.in. brak uprawnienia do posługiwania się odznaką VIP i prawo do korzystania z drugiej pozycji L. Po utracie członkostwa VIP Flavon Group przesyłam Klubowiczowi informację w tym przedmiocie, ma ona jednak charakter wyłącznie informacyjny, a data otrzymania informacji przez Klubowicza nie wpływa na wydłużenie Jego statusu VIP.

2.3. Konsument: Ten Członek Klubu, który dołączył się do systemu tylko w celu aby kupować produkty „Flavon” dla celów osobistych oraz rodzinnych. Nie buduje grupy, czyli w „Klubie Flavon max” nie ma ani jednego przez niego zasponsorowanego Klubowicza.

2.4 Networker: Ten Członek Klubu, który oprócz kupowania produktów „Flavon” dla celów osobistych oraz rodzinnych, działa jako Networker, Sponsor i w „Klubie Flavon max” jest taki Klubowicz, którego osobiście on zasponsorował.

2.5.Sponsor: Członek Klubu, który pomaga innym w regulaminowym włączaniu się do sieci Klubu Flavon max budując swoją grupę. Sponsorem jest ta osoba, do której Członek Klubu bezpośrednio się dołączył. Obowiązkiem Sponsora jest odpowiednia aktywność w interesie jak najintensywniejszej rozbudowy struktury, przejawiająca się w podpisywaniu umów z nowymi Członkami Klubu oraz wspieraniu i niesieniu pomocy swojej istniejącej już grupie, a także uczestnictwie w szkoleniach.

2.6. Sponsor GPS: w przypadku systemu GPS, Sponsorem GPS Członka Klubu jest ta osoba, która bezpośrednio zarekomendowała Klubowicza do systemu GPS. Klubowicz zarekomendowany przez Sponsora GPS trafi na pierwszy

poziom drzewa organicznego Sponsora GPS. Sponsorem GPS Klubowicza i rzeczywistym Sponsorem nie koniecznie jest ta sama osoba.

2.7. Linia sponsorowania: powiązanie pomiędzy Członkiem Klubu, jego aktywnym sponsorem oraz sponsorem znajdującym się nad jego sponsorem itd., którzy służą mu pomocą w pracy sieciowej. Wszystkie linie sponsorowania rozpoczynają się od Flavon Group. Linia sponsorowania zostaje zachowana nawet w przypadku, gdy któryś z jej Członków jest nieaktywny, wystąpi z sieci, zostanie zawieszony lub wykluczony. W takim przypadku linia sponsorowania znajdująca się pod nim zostanie przesunięta o poziom wyżej.

2.8. Drzewo organiczne: w systemie GPS linia sponsorowania — którą w tym przypadku nazywamy kręgami koncentrycznymi — i poziomy drzewa organicznego różnią się od siebie. Drzewo organiczne składa się z linii tych Klubowiczów, których dany Członek Klubu osobiście zarekomendował do systemu. Członek Klubu zarekomendowany przez sponsora GPS zajmie miejsce na pierwszym poziomie drzewa organicznego sponsora GPS, a Członek Klubu zarekomendowany przez Członka Klubu zajmie miejsce na drugim poziomie drzewa organicznego sponsora GPS, itd.. Drzewo organiczne więc jest prawdziwą strukturą dołączenia się.

2.9. Grupa: zbiór wszystkich linii sponsorowania danego Członka Klubu. Na grupę może się składać jedna lub więcej linii sponsorowania.

2.10. Karton aktywności: pierwszy zakupiony w danym miesiącu rozliczeniowym karton produktu o wartości 3 punktów. Jest to jeden z warunków uzyskania prowizji za obrót w danym miesiącu. Zakup kartonu aktywności sam w sobie nie oznacza, że Członek Klubu uznany jest za aktywnego.

2.11. Aktywny Członek Klubu: Członek Klubu, który spełnia swoje obowiązki sponsorskie, prowadzi rozsądną działalność w interesie jak najbardziej efektywnej sprzedaży produktów i rozbudowy swojej struktury sieciowej, regularnie uczestniczy w szkoleniach i seminariach, zorganizowanych przez Flavon Group oraz utrzymuje systematyczny kontakt telefoniczny, elektroniczny lub osobisty z firmą Flavon Group.

2.12. Obrót miesięczny: suma zamówień złożonych przez aktywnego Członka Klubu pomiędzy pierwszym, a ostatnim dniem pracy danego miesiąca rozliczeniowego, których wartość zostanie uregulowana (zapłata wpłynie na konto Flavon Group) przed upływem terminu zamknięcia danego miesiąca. Termin ten z dokładnością do godziny podany jest na stronie internetowej Flavon Group. Jeśli jakkolwiek suma pieniężna, formularz rozliczeniowy, czy nowa Umowa Członkowska itp. wpłynie na adres Flavon Group po tym terminie, Flavon Group rejestruje je automatycznie na następny miesiąc.

2.13. Przyznawanie punktów:

- a) karton rejestracyjny albo karton aktywności: **3 punkty**
- b) każdy kolejny karton zakupiony w danym miesiącu (ponad karton aktywności): **2 punkty**

2.14. Punkt Kwalifikacyjny:

Metoda obliczania danej rangi liderkiej, używana również w Konkursach. Określona ilość punktów kwalifikacyjnych:

- a) w systemie tradycyjnym: punkty uzyskiwane są z obrotu Członków Klubu w szybkim starcie, którzy są na pierwszych trzech aktywnych poziomach danego Klubowicza;
- b) w systemie GPS: punkty uzyskiwane są z obrotu Członków Klubu w szybkim starcie, którzy są na pierwszych trzech aktywnych poziomach drzewa organicznego danego Klubowicza.

2.15. Karton: 4 słoiki produktu Flavon max lub Flavon kids, Flavon Green, Flavon Active, Flavon Protect albo 3 słoiki produktu Flavon Max +. Flavon Group zezwala na zakup kartonów, składających się z czterech niejednorodnych słoików (poza Flavon Max +).

2.16. Zwrot: wynagrodzenie, które otrzymuje aktywny Członek Klubu za wyniki swojej pracy w danym miesiącu, w postaci rabatu na zakup produktu lub prowizji, które podliczane są po zamknięciu danego miesiąca. W Klubie Flavon Max rozróżniamy dwa rodzaje prowizji:

- a) prowizja podstawowa;
- b) bonus dla liderów (bonus dyferencyjny oraz bonus extra).

2.17. Sposób ustalania prowizji: ilość punktów, osiągnięta poza własnym kartonem aktywności w miesiącu rozliczeniowym, w danej linii sponsorowania, przy czym:

każdy karton rejestracyjny lub karton aktywności zakupiony w linii sponsorowania oraz każdy karton, jako dokonany zakup własny ponad karton rejestracyjny/aktywności liczy dla danego Członka Klubu 3 WBP każdy karton zakupiony na linii sponsorowania ponad karton rejestracyjny/aktywności liczy 2 WBP.

2.18 Wartość bazowa punktu (WBP): aktualna wartość bazowa punktu wynosi 135,50 PLN dla zakupów dokonanych w Polsce; 29,81 GBP dla zakupów dokonanych na terenie Wielkiej Brytanii; 33,88 EURO dla zakupów dokonanych w innych krajach w których Flavon Group nie ma siedziby.

2.19. Termin zamknięcia danego miesiąca: wymienione dni miesiący pod tytułem „Termin zamknięcia danego miesiąca” na stronie internetowej Flavon Group.

2.20. Obrót osobisty: kartony, zakupione przez Członka Klubu we własnym imieniu, w danym miesiącu rozliczeniowym. Typy kartonów: karton rejestracyjny, karton aktywności, kartony ponad kartonem aktywności.

2.21. Posiadacz bufora: posiadaczem bufora, czyli Punktu koordynacyjnego (dalej: CP), może być ten Członek Klubu, który:

1. w ciągu dwóch kolejnych miesięcy osiągnie prowizję w wysokości 6.420 PLN — lub więcej — miesięcznie;
2. lub za którego poręczy finansowo jego najbliższy w linii sponsorowania taki Członek Elite, którego grupa osiągnęła w poprzednim miesiącu obroty odpowiednie dla tego poziomu.

Posiadacz bufora (CP) i Flavon Group zawierają osobną umowę w tym celu, aby posiadacz bufora (CP) mógł bezpośrednio zaopatrywać w produkt obecnych i nowych Członków Klubu. Posiadacz bufora (CP) ma możliwość otrzymania w komis 12 kartonów produktów Flavon Group, które opłaca po ich rozprawdzeniu. Posiadacz bufora (CP) zobowiązany jest do rozliczania go za pośrednictwem swojego biura elektronicznego (Online). Posiadacz bufora (CP) pobiera i wpłaca równowartość sprzedanego kartonu/kartonów na konto bankowe Flavon Group w dniu transakcji. Opłata za zakupiony karton, wpłacona posiadaczowi bufora, nie stanowi własności posiadacza bufora (CP), a więc nie może on swobodnie dysponować tą kwotą. Niedostarczenie w/w kwoty przez posiadacza bufora (CP) bezzwłocznie na rzecz Flavon Group stanowi poważne wykroczenie i pociąga za sobą natychmiastowe rozwiązanie Umowy Członkowskiej Klubu Flavon max oraz Umowy dotyczącej bufora. Flavon Group wystawia faktury i zalicza punkty na nazwiska osób, wyszczególnionych w rozliczeniu. Posiadacz bufora jest obowiązany przesłać do Flavon Group nowe umowy członkowskie niezwłocznie po ich podpisaniu.

3. Nowy Członek Klubu również może być posiadaczem bufora (CP) bez spełnienia powyższych warunków, o ile w momencie zamówienia / odebrania buforu wpłaci Flavon Group kaucję w wysokości równowartości 12 kartonów produktu.

Członek Klubu ma prawo odstąpienia od Umowy Członkowskiej / Buforowej (CP) w terminie 14 dni od dnia zawarcia umowy w ten sposób, że fakt odstąpienia od umowy zgłosi na piśmie do biura Flavon Group Polska Sp. z o.o. (30-683 Kraków, ul. Nowosądecka 68).

Członek Klubu ma prawo odstąpienia od umowy bez podania powodu przez 14 dni od zawarcia umowy, w ten sposób, że fakt odstąpienia od umowy zgłosi na piśmie do biura Flavon Group Polska Sp. z o.o. (30-683 Kraków, ul. Nowosądecka 68). W przypadku, gdy umowa została zawarta na odległość w rozumieniu Ustawy o ochronie niektórych praw konsumentów (Dz. U. Nr 22, poz. 271) termin powyższy liczy się od dnia wydania rzeczy.

W przypadku odstąpienia od umowy Flavon Group Polska Sp. z o.o. usuwa Członka Klubu z rejestru. W przypadku odstąpienia od umowy strony są obowiązane do niezwłocznego (nie później niż w terminie 14 dni) zwrotu tego co sobie wzajemnie świadczyły w stanie niezmienionym chyba, że zmiana była konieczna w granicach zwykłego zarządu.

2.22 Sprzedaż produktów Flavon w jednostkach handlu tradycyjnego lub za pośrednictwem Internetu jest wzbroniona. Członkowie Klubu Flavon max mogą dystrybuować suplementy wyłącznie w drodze sprzedaży bezpośredniej.

2.23. Biuro Online: Klubowicz w momencie przystąpienia do Klubu Konsumenta Flavon max otrzymuje osobisty numer identyfikacyjny oraz hasło z pomocą którego może zalogować się do biura Online, dostępnego pod adresem internetowym www.flavonmax.pl. Klubowicz dzięki temu codziennie otrzymuje informację o działalności swojej struktury, może składać zamówienia, rozlicza bufory (CP), ściąga niezbędne do pracy dokumenty oraz jest powiadamiany o aktualnych informacjach dotyczących działalności Flavon Group. Klubowicz może zobaczyć obroty osobiste swojej grupy do 6 poziomu, Klubowicz VIP do 12 poziomów, a gdy osiągnął rangę President lub wyższą, do 20 poziomu.

2.24 Klubowicz rangi co najmniej President za pomocą pisemnej prośby zgłoszonej Flavon Group może zastrzec, żeby dane jego grupy, w tym informacje o obrotach oraz dacie wstąpienia do Klubu, były niedostępne dla sponsorów z górnej linii. W przypadku pozytywnego zatwierdzenia prośby Flavon Group powiadamia o ustanowionych ograniczeniach górną linię.

2.25 Flavon Group może w każdej chwili cofnąć Klubowiczowi możliwość użytkowania biura Online. Udostępniając biuro Online Flavon Group stara się ułatwić i wspomóc pracę Klubowicza, jednakże Klubowicz nie ma obowiązku korzystania z tych ułatwień. W przypadku powzięcia wątpliwości przez Klubowicza co do jakości lub bezpieczeństwa biura Online ma on obowiązek zaprzestania korzystania z biura Online i zgłoszenia tego problemu na piśmie do Flavon Group.

3. Wypłata prowizji

Członek klubu pobiera prowizję w takiej walucie, w jakiej została wygenerowana; stosując się do przepisów prawnych kraju, w którym działa jego sieć, generująca w/w prowizję; oraz na podstawie Umowy podpisanej z właściwą dla tegokraju firmą Flavon Group, przy czym suma prowizji do wypłaty musi przekroczyć maksymalną wysokość rabatu na zakup jednego kartonu produktu. W przypadku mniejszej sumy, podlega ona kumulacji i może być wypłacona po przekroczeniu tego limitu.

Prowizja wypłacana jest Członkowi Klubu przez Flavon Group Polska Sp. z o.o. w przypadku zakupów osobistych ponad karton aktywności oraz w przypadku dokonania zakupów przez Członków Klubu w jego grupie, według poniższych zasad: Flavon Group przygotowuje rozliczenie prowizji dla każdego Członka Klubu uprawnionego do wypłaty prowizji na podstawie obrotów w danym miesiącu rozliczeniowym. Rozliczenie to ma jedynie charakter informacyjny i nie można opierać na jego podstawie żadnych roszczeń. Prowizja wyliczana jest osobno dla poszczególnych walut, w zależności od tego, w jakiej walucie został dokonany zakup. Flavon Group drogą elektroniczną wysyła rozliczenia prowizji Członkom Klubu do 15 dni od zamknięcia miesiąca. O ile Członek Klubu nie zgadza się z danymi, zawartym i w rozliczeniu, lub są one rozbieżne z jego własnymi, może zasygnalizować to na piśmie firmie Flavon Group Polska Sp. z o.o. w ciągu 15 dni od otrzymania rozliczenia. Po upływie tego okresu reklamacje nie będą przyjmowane. Wypłata prowizji następuje od 15 dnia każdego miesiąca, za poprzedni miesiąc, po wystawieniu przez Członka Klubu zgodnej z aktualnie obowiązującymi przepisami prawnymi faktury (prowizja z VAT) lub rachunku (prowizja bez VAT) na sumę występującą w w/w rozliczeniu.

Po zamknięciu roku rozliczeniowego (który trwa od 1 stycznia do 31 grudnia) Członek Klubu jest obowiązany przedstawić Flavon Group fakturę lub rachunek poprawnie wystawione przez swoją firmę, opiewające na prowizję za zamknięty już rok rozliczeniowy, do dnia ogłoszonego na stronie internetowej www.flavonmax.pl (najpóźniej do końca stycznia). W razie niespełnienia powyższego warunku we właściwym terminie prowizja za zamknięty już rok rozliczeniowy się nie należy. Członkowi Klubu nie przysługuje roszczenie o zapłatę takiej prowizji.

Warunki uzyskania i wypłaty prowizji:

- posiadanie statusu aktywnego Członka Klubu oraz;
- zakup kartonu aktywności w danym miesiącu, a także
- wystawienie poprawnego rachunku lub faktury przez przedsiębiorstwo (przedsiębiorcę), o odpowiednim dla danego państwa zakresie działalności. Przedsiębiorstwo (Przedsiębiorca) musi być zarejestrowane, przy czym Członek Klubu musi posiadać w nim prawa reprezentacji;
- aktywny i zgodny z przepisami udział w sieci Klubu Konsumentów Flavon max.

Wysokość zwrotu: pomiędzy Członków Klubu jako prowizja może być podzielone 65% wartości bazowej punktów, przyznanych za zakupione w danym miesiącu rozliczeniowym kartony Flavon: 60% jako prowizja podstawowa oraz 4% + 1% jako bonus dla liderów. Prowizja podstawowa nie podlega blokowaniu, bonus dla liderów natomiast — tak.

Zwrot:

a) Rabat

aktywny Członek Klubu może otrzymać od Flavon Group rabat na konto prowizji w wysokości maksymalnie 300 PLN przy zakupie jednego kartonu;

w ciągu jednego miesiąca taki rabat można wykorzystać przy zakupie najwyżej trzech kartonów produktu, tzn. wysokość maksymalnego rabatu w ciągu jednego miesiąca wynosi 3 x 300 PLN;

w przypadku, jeśli Członek Klubu nie wykorzystał maksymalnego rabatu za dany miesiąc, a nadal istnieje możliwość udzielenia go, wówczas rabat podlega kumulacji i może być wykorzystany w ciągu 6 miesięcy od jego powstania. Rabaty z różnych miesięcy można sumować.

rabat może zostać wykorzystany wyłącznie przy zakupie kartonów na użytek osobisty w ciągu 6 miesięcy od jego powstania;

Członek Klubu może decydować, czy wykorzysta częściowo czy w maksymalnej kwocie rabat, czy też nie podejmie go; wówczas po spełnieniu warunków otrzymania i wypłaty prowizji może podwyższyć prowizję w formie pieniężnej o niewykorzystany rabat.

Kartony zakupione przez Członka Klubu z rabatem nie mogą być przedmiotem dalszej odsprzedaży (nie można nimi swobodnie dysponować w celach zarobkowych). Mogą być jedynie wykorzystywane na użytek własny Członka Klubu i jego najbliższej rodziny.

b) Forma pieniężna

W przypadku, jeśli Członkowi Klubu należy się prowizja w kwocie przewyższającej maksymalny rabat lub Członek Klubu nie zamierza korzystać z rabatów, wówczas Flavon Group Polska może wypłacić te należności wyłącznie na podstawie wystawionej przez firmę danego Członka Klubu poprawnej faktury/rachunku (patrz: warunki wypłaty prowizji). Członkowie Klubu nie będący płatnikami VAT otrzymują prowizję według rozliczenia, natomiast płatnicy VAT — kwotę występującą w rozliczeniu + VAT. Agent może **odebrać prowizje do 31.grudnia danego roku, kiedy prowizja powstała.**

4.FLAVON GLOBAL PARTNER SYSTEM

A) Jeżeli Klubowicz, który chce dołączyć się do Klubu Flavon max i budować swoją sieć przy pomocy systemu Flavon Global Partner System (zwany dalej: system GPS), to może zrobić, jeśli zarejestrował się zgodnie z systemem GPS;

B) Członkowie klubu którzy budują sieć w sposób tradycyjną również uprawnieni do budowy sieci systemem GPS. W tym przypadku sieć budowana w tradycyjnym systemie jest traktowana oddzielnie od sieci budowanej w systemie GPS. Klubowicz ma prawo do prowizji z obrotu sieci tradycyjnej według określonych w Regulaminie tradycyjnych zasad.

Zarejestrowany w systemie Flavon GPS Klubowicz buduje swoją sieć w ramach tego systemu metodą dwójkową w kręgu. Na pierwszym poziomie 2, na drugim 2-2 czyli razem 4 , następnie 8,16,32,64 itd. Każde drzewo zaczyna się od dwóch nóg.

4.2./ Podstawowe zasady budowy struktury sieci (drzewa):

Określenie rzeczywistego miejsca Klubowicza zaleczonego przez Sponsora GPS (pojęcie określone w: 2.6. punkcie):

- a) Nowy Klubowicz trafia pod najbliższe Sponsorowi GPS puste miejsce w systemie; jeżeli takich miejsc jest więcej niż jedno kolejnym kryterium będzie:
- b) Nowy Klubowicz trafia pod tego Sponsora, który wykupił karton aktywności w bieżącym, nie zamkniętym jeszcze miesiącu, jeżeli jest więcej takich miejsc, to:
- c) Sponsorem będzie ten, który ma kupionych więcej kartonów w całym okresie swojej działalności. Jeżeli jest więcej takich miejsc, to:
- d) Sponsorem będzie Klubowicz, który ma wcześniejszą datę podpisania umowy członkowskiej, jeżeli jest więcej takich miejsc, to:
- e) Sponsorem będzie Klubowicz, który ma niższy numer ID.

4.3./ Warunki otworzenia nowego drzewa:

Klubowicz który,

- a) wypełni szczerne 6 poziomów swojej struktury (czyli ma 126 ludzi pod sobą)
- b)** i ma w swoim drzewie organicznym na pierwszym poziomie przynajmniej 6 Klubowiczów, czyli osobiście zalecił 6 Klubowiczów do swojej sieci — w nieskończonej głębokości — do systemu GPS, ma prawo do otworzenia nowego drzewa.

5. Rodzaje dochodów

Rodzaje prowizji podstawowej:

1. Zwrot za obrót osobisty: za zakup własnego kartonu aktywności w danym miesiącu Członkowi Klubu nie przysługuje prowizja. Jeżeli Członek Klubu w danym miesiącu kupi więcej, niż jeden karton, wtedy - niezależnie od daty wstąpienia do sieci — nabywa prawo do zwrotu 20% WBP za każdy karton, zakupiony powyżej kartonu aktywności (w tym konkretnym przypadku podstawą wypłaty prowizji są 3 punkty). Przy zakupie kartonu VIP zwrot za obrót osobisty wynosi $3 \text{ WBP} \times 5 \times 20\% = 500 \text{ zł}$ brutto.

2. Szybki Start: w miesiącu zarejestrowania nowego Klubowicza i w następnym miesiącu:

- w systemie tradycyjnym (w pierwszym miesiącu) naliczany od obrotu zarejestrowanych Klubowiczów za karton aktywności (3 punkty) na trzech aktywnych poziomach 20-20-20% prowizja zostanie naliczona na linii sponsorowania, natomiast w drugim miesiącu szybkiego startu podział prowizji za karton aktywności następuje na sześciu aktywnych poziomach 10-10-10-10-10-10% znajdujących się bezpośrednio nad nowym klubowiczem;
- w systemie GPS naliczany od obrotu zarejestrowanych Klubowiczów za karton aktywności (3 punkty) na sześciu poziomach 10-10-10-10-10-10% prowizja zostanie naliczona na linii sponsorowania, przy uwzględnieniu warunków z pkt. 5. 4. zostaną spełnione.

W przypadku zakupu każdego kolejnego kartonu ponad karton aktywności, Flavon Group wypłaca Członkowi Klubu 20% w formie zwrotu osobistego. W tej sytuacji w górnej linii sponsorowania do podziału pozostaje 40%, ponieważ Flavon Group z 60% kwoty do podziału 20% wypłaci w formie zwrotu osobistego. Z tego powodu wartość punktów począwszy od drugiego kartonu wynosi 2 punkty za karton. Za taki zakup dokonany przez Klubowicza zarejestrowanego w systemie tradycyjnym prowizja zostaje podzielona pomiędzy Sponsorów na 3 aktywnych poziomach górnej linii,

natomiast za zakup Klubowicza zarejestrowanego w systemie GPS prowizja zostanie podzielona pomiędzy Sponsorów z 6 aktywnych poziomów.

3. Premia poziomowa: prowizja w wysokości 5%, powstająca na każdym z 12 aktywnych poziomów w dół, od zakupu kartonów aktywności tych Członków Klubu z systemu tradycyjnego i systemu GPS, którzy mają już za sobą okres Szybkiego Startu i należą do danej grupy. W przypadku zakupu każdego kolejnego kartonu poza kartonem aktywności, Flavon Group wypłaca Członkowi Klubu 20% w formie zwrotu osobistego. W tej sytuacji w linii sponsorowania do podziału pozostaje 40% na 12 poziomach (głębokościach). W przypadku obrotu Klubowiczów zarejestrowanych w systemie GPS konieczne jest spełnienie warunków z pkt 5.4.

4. Prowizje GPS: od obrotu Klubowiczów zarejestrowanych w systemie GPS, nalicza prowizję dla górnej linii sponsorowania — niezależnie od tego czy Sponsorzy są w systemie GPS czy budują grupę tradycyjnie — według poniższych zasad:

- **„PROWIZJA KONSUMENCKA GPS”:** Każdy aktywny Klubowicz ma prawo do „Prowizji konsumenckiej GPS” niezależnie od tego czy zarekomendował bezpośrednio jakichkolwiek Klubowiczów.

Prowizja konsumencka GPS przysługuje: z obrotu aktywnych współpracowników GPS z pierwszych 3 głębokości (w wysokości i na zasadach opisanych w Regulaminie - 10%- w szybkim starcie, 5%- przy premii poziomowej). Klubowicz oraz jego przedsiębiorstwo będzie uprawniony do „prowizji konsumenckiej GPS” nawet wtedy, jeśli ani jeden przez niego zarejestrowany współpracownik nie jest aktywny.

- **„PROWIZJA ROZSZERZONA GPS”:** Aktywny Sponsor uzyskuje prowizję rozszerzoną w przypadku, gdy zarekomendowani bezpośrednio przez niego Klubowicze uzyskują co najmniej 6 punktów za obrót osobisty w danym miesiącu rozliczeniowym, tak w tradycyjnym systemie jak i w GPS (czyli na poziomie pierwszego organicznego drzewa), czyli aktywnie wspiera rozwój swojej grupy jest uprawniony do „Prowizji rozszerzonej GPS”. „Prowizja rozszerzona GPS” przysługuje: z obrotu aktywnych współpracowników GPS na pierwszych 6 głębokościach (w wysokości i na zasadach opisanych w Regulaminie - 10%- w szybkim starcie, 5%- przy premii poziomowej). Więc Klubowicz jest uprawniony do „Prowizji rozszerzonej GPS” już z dwoma aktywnymi, osobiście zasponsorowanymi współpracownikami.
- **„PROWIZJA LIDERSKA GPS”:** Aktywny Sponsor uzyskuje prowizję leaderską GPS w przypadku, gdy zarekomendowani bezpośrednio przez niego Klubowicze uzyskują co najmniej 18 punktów za obrót osobisty w danym miesiącu rozliczeniowym, tak w tradycyjnym systemie jak i w GPS (czyli na poziomie pierwszego organicznego drzewa), czyli aktywnie wspiera rozwój swojej grupy jest uprawniony do „Prowizji leaderskiej GPS”.

„Prowizja leaderska GPS” przysługuje: z obrotu aktywnych współpracowników GPS na pierwszych 12 głębokościach po okresie szybkiego startu (w wysokości i na zasadach opisanych w Regulaminie 5% - przy premii poziomowej). Więc Klubowicz jest uprawniony do „Prowizji leaderskiej GPS” już z sześcioma aktywnymi, osobiście zasponsorowanymi współpracownikami.

Zasady opisane powyżej są warunkami uzyskania prowizji generowanej w systemie GPS, na całej linii sponsorowania, niezależnie od tego czy sponsorzy są zarejestrowani w systemie tradycyjnym lub w systemie GPS.

5. Program promowania rekrutacji:

- a) każdy Członek Klubu, który w danym miesiącu rozliczeniowym osiągnął 40 punktów (kwalifikacyjnych) z obrotu nowych Członków na 3 kolejnych poziomach aktywnych, jest uprawniony do 1 kartonu produktu Flavon gratis;
- b) każdy Członek Klubu, który w danym miesiącu rozliczeniowym osiągnął 80 punktów (kwalifikacyjnych) z obrotu nowych Członków na 3 kolejnych poziomach aktywnych, jest uprawniony do 2 kartonów produktu Flavon gratis;
- c) każdy Członek Klubu, który w danym miesiącu rozliczeniowym osiągnął 120 punktów (kwalifikacyjnych) z obrotu nowych Członków na 3 kolejnych poziomach aktywnych, jest uprawniony do 3 kartonów produktu Flavon gratis.

(Ponieważ kartony promocyjne przeznaczone są wyłącznie do użytku własnego i do degustacji, wobec tego za kartony promocyjne punkty nie przysługują.)

6. Poziomy leaderskie i bonusy

W Klubie Konsumentów Flavon max wyróżniamy 7 poziomów leaderskich, przy czym siódmy z nich (President) jest zróżnicowany na 5 stopni. Dany stopień leaderski osiągnie ten Członek Klubu, który spełni poniżej podane warunki i w danym miesiącu będzie miał z obrotu odpowiednią ilość punktów do kwalifikacji.

Do kwalifikacji Flavon Group bierze pod uwagę obrót grupy Klubowicza na 6 aktywnych poziomach i punkty z zakupów osobistych powyżej pierwszego kartonu.

- a) Team Leader:** to taki aktywny Członek Klubu, którego sieć na 6 aktywnych poziomach osiąga 100 punktów obrotu w danym miesiącu. Jest on uprawniony do posługiwania się tytułem „Team Leader” oraz do noszenia odznaki. Poza tym Członek Klubu, który po raz pierwszy osiągnął ten poziom zostanie zaproszony wraz z osobą towarzyszącą (pełnoletnim członkiem rodziny) przez Flavon Group na dwudniowe szkolenie / konferencję w Polsce z noclegiem na koszt firmy. Prawo do w/w szkolenia/konferencji gratis wygasa, o ile lider nie skorzystał z niego przez dwa kolejne terminy od osiągnięcia przez niego poziomu Team Leader. Udział w szkoleniu/konferencji jest obowiązkowy i ma na celu zwiększenie wyników sprzedaży.
- b) Team Leader plus:** to taki aktywny Członek Klubu, którego sieć na 6 aktywnych poziomach osiąga 250 punktów obrotu w danym miesiącu. Jest on uprawniony do posługiwania się tytułem „Team Leader plus” oraz do otrzymania 1% bonusu z obrotu na 12 poziomach (w razie Klubowicza w systemie GPS, po spełnieniu warunków z pkt.5.4., w zależności od osiągniętych wyników z 3, 6, lub 12 aktywnych poziomach), za tę część, która nie została zablokowana przez innego aktywnego Członka Klubu, który według kwalifikacji w danym miesiącu osiągnął poziom „Team Leader plus”, „Elite”, „Elite plus”, „Diamond Elite”, „Diamond Elite plus”, „President” lub „President plus”.
- c) Elite:** to taki aktywny Członek Klubu, którego sieć na 6 aktywnych poziomach osiąga 500 punktów obrotu w danym miesiącu. Jest on uprawniony do posługiwania się tytułem „Elite”, do noszenia złotej odznaki oraz do otrzymania 2% bonusu, z obrotu na 12 poziomach (w razie Klubowicza w systemie GPS, po spełnieniu warunków z pkt. 5.4., w zależności od osiągniętych wyników z 3, 6, lub 12 aktywnych poziomach), za tę część, która nie została zablokowana przez innego, aktywnego Członka Klubu, który według kwalifikacji w danym miesiącu osiągnął poziom liderek. Ponadto Członek Klubu, który po raz pierwszy osiągnie ten poziom zostanie zaproszony przez Flavon Group na dwuosobowe szkolenie / konferencję weekendową w luksusowych warunkach, z którego może skorzystać wraz z pełnoletnim członkiem rodziny. Prawo do w/w szkolenia / konferencji gratis wygasa, o ile lider nie skorzystał z niego przy okazji najbliższego terminu od osiągnięcia przez niego poziomu Elite.
- d) Elite plus** to taki aktywny Członek Klubu, którego sieć na sześciu poziomach osiąga 750 punktów obrotu w danym miesiącu. Jest on uprawniony do posługiwania się tytułem „Elite plus” oraz do otrzymania 2% bonusu dyferencyjnego od obrotu na dwunastu poziomach (w razie Klubowicza w systemie GPS, po spełnieniu warunków z pkt. 5.4., w zależności od osiągniętych wyników z 3, 6, lub 12 aktywnych poziomach) , za tę część, która nie została zablokowana przez innego, aktywnego Członka Klubu, który według kwalifikacji w danym miesiącu osiągnął poziom liderek.
- e) Diamond Elite:** to taki aktywny Członek Klubu, którego sieć na 6 aktywnych poziomach osiąga 1000 punktów obrotu w danym miesiącu. Jest on uprawniony do posługiwania się tytułem „Diamond Elite”, do noszenia złotej odznaki z diamentem oraz do otrzymania 3% bonusu extra, z obrotu na 12 poziomach (w razie Klubowicza w systemie GPS, po spełnieniu warunków z pkt. 5.4., w zależności od osiągniętych wyników z 3, 6, lub 12 aktywnych poziomach), za tę część, która nie została zablokowana przez innego, aktywnego Członka Klubu, który według kwalifikacji w danym miesiącu osiągnął poziom liderek. Ponadto Członek Klubu, który w ciągu 12 miesięcy od zakwalifikowania się po raz pierwszy na poziom Diamond Elite dwa razy osiągnie ten poziom, uzyskując jednocześnie co najmniej 40 punktów za Szybki Start w miesiącu kwalifikacji, zostanie zaproszony przez Flavon Group na zagraniczne szkolenie/konferencję w luksusowych warunkach. Ze szkolenia / konferencji Lider może skorzystać wraz z pełnoletnim członkiem rodziny.
- Prawo do w/w szkolenia / konferencji gratis wygasa, o ile Lider nie skorzystał z niego przy okazji najbliższego terminu od osiągnięcia przez niego poziomu Diamond Elite.
- f) Diamond Elite plus to** taki aktywny Członek Klubu, którego sieć na sześciu poziomach osiąga 1750 punktów obrotu w danym miesiącu. Jest on uprawniony do posługiwania się tytułem „Diamond Elite plus” oraz do otrzymania 3% bonusu dyferencyjnego od obrotu na dwunastu poziomach (w razie Klubowicza w systemie GPS, po spełnieniu warunków z pkt. 5.4., w zależności od osiągniętych wyników z 3, 6, lub 12 aktywnych poziomach), za tę część, która nie została zablokowana przez innego, aktywnego Członka Klubu, który według kwalifikacji w danym miesiącu osiągnął poziom liderek.

Warunkiem otrzymania bonusu liderek i udziału we wspomnianych wyżej szkoleniach jest zdobycie w miesiącu / miesiącach zdobycia kwalifikacji 40 punktów kwalifikacyjnych na 3 aktywnych poziomach. O aktualnych konkursach można otrzymać więcej informacji na stronie internetowej firmy Flavon Group (www.flavonmax.pl).

Udział w takim szkoleniu jest obowiązkowy dla wskazanej osoby i ma na celu poprawę wyników sprzedaży. W przypadku ograniczonej ilości miejsc Flavon Group ma dowolność w doborze uczestników szkolenia. Skierowanie na szkolenie odbywa się za pomocą imiennych wezwań wysyłanych pocztą elektroniczną, pocztą tradycyjną, a w nagłych przypadkach przekazywanych telefonicznie przez pracowników Biura Obsługi Klienta. Lider może odmówić udziału w szkoleniu tylko z ważnych powodów, informując o tym niezwłocznie Flavon Group z jednoczesnym podaniem przyczyny. W przypadku niewywiązywania się z obowiązku odbywania szkoleń, bez uzasadnionej przyczyny, Flavon Group ma prawo pomniejszyć prowizję Lidera o wysokość bonusu liderek, osiągniętego w miesiącu ostatniej kwalifikacji.

Udział w szkoleniach Flavon Group jest zawsze bezpłatny. Wszystkie informacje dotyczące szkoleń znajdują się na stronie internetowej w zakładce www.flavongroup.com/aktualności/szkolenia. Koszty podróży oraz noclegu w miejscu szkolenia ponosi Członek Klubu przy czym może zostać z nich zwolniony na zasadach określonych w niniejszym Regulaminie. Obecność na szkoleniu zgłasza się każdorazowo w Biurze Obsługi Klienta przez telefon, email lub osobiście w terminie 7 dni przed szkoleniem. W celu uproszczenia formalności wszelkie sprawy związane z zakwaterowaniem na czas szkolenia koordynuje Flavon Group po czym refakturuje tą usługę na uczestnika. Uczestnik szkolenia zobowiązany jest opłacić koszt noclegu najpóźniej do dnia szkolenia.

g) **President:**

- i. to taki aktywny Członek Klubu, którego sieć na 6 aktywnych poziomach osiąga 2500 punktów obrotu w danym miesiącu. Jest on uprawniony do posługiwania się tytułem „President”, do noszenia złotej odznaki z 2 brylantami oraz do otrzymania 4% bonusu lidarskiego, z obrotu na 20 poziomach (w razie Klubowicza w systemie GPS, po spełnieniu warunków z pkt. 5.4., w zależności od osiągniętych wyników z 3, 6, lub 12 aktywnych poziomach), za tę część, która nie została zablokowana przez innego, aktywnego współpracownika, który według kwalifikacji w danym miesiącu osiągnął poziom lidarski. Ponadto Członek Klubu, który osiągnie ten poziom po raz pierwszy zostanie zaproszony przez Flavon Group na szkolenie / konferencję za granicą w luksusowych warunkach, z którego może skorzystać wraz z pełnoletnim członkiem rodziny. Prawo do w/w szkolenia gratis wygasa, o ile lider nie skorzystał z niego przy okazji najbliższego terminu od osiągnięcia przez niego poziomu President. Udział w szkoleniu / konferencji jest obowiązkowy i ma na celu zwiększenie wyników sprzedaży. President żadnego stopnia nie ma obowiązku osiągnięcia punktów kwalifikacyjnych na 3 poziomach, jako warunku wypłacenia bonusu lidarskiego.

Udział w wysokości 1% obrotów, osiągniętych na rynku międzynarodowym we wszystkich krajach przez Flavon Group, będzie podzielony proporcjonalnie pomiędzy Prezydentów w stopniu Rubin, Szmaragd, Szafir i Platyna raz do roku — po zamknięciu roku rozliczeniowego — w formie dyferencyjnego bonusu extra.

- ii. **President Rubin:** to taki aktywny Członek Klubu, który sam kwalifikuje się na poziom President a w jego sieci na 6 aktywnych poziomach jest przynajmniej jedna osoba w randze President (w każdej linii liczy się współpracownik najbliższej położony), a poza tą linią prezydencką osiąga w danym miesiącu 1000 punktów obrotu na 6 poziomach. Jest on uprawniony do posługiwania się tytułem „President Rubin”, do złotego sygnetu z rubinem oraz do 4% bonusu lidarskiego z obrotu na 20 poziomach (w razie Klubowicza w systemie GPS, po spełnieniu warunków z pkt. 5.4., w zależności od osiągniętych wyników z 3, 6, lub 12 aktywnych poziomach), za tę część, która nie została zablokowana przez innego, aktywnego współpracownika, który według kwalifikacji w danym miesiącu osiągnął poziom lidarski.
- iii. **President Szmaragd:** to taki aktywny Członek Klubu, który sam kwalifikuje się na poziom President a w jego sieci na 6 aktywnych poziomach w osobnych liniach są przynajmniej trzy osoby w randze President (w każdej linii liczy się współpracownik najbliższej położony), a poza tymi liniami prezydenckimi osiąga w danym miesiącu 1000 punktów obrotu na 6 poziomach. Jest on uprawniony do posługiwania się tytułem „President Szmaragd”, do złotego sygnetu ze szmaragdem oraz do 4% bonusu lidarskiego z obrotu na 20 poziomach (w razie Klubowicza w systemie GPS, po spełnieniu warunków z pkt. 5.4., w zależności od osiągniętych wyników z 3, 6, lub 12 aktywnych poziomach), za tę część, która nie została zablokowana przez innego, aktywnego współpracownika, który według kwalifikacji w danym miesiącu osiągnął poziom lidarski.
- iv. **President Szafir:** to taki aktywny Członek Klubu, który sam kwalifikuje się na poziom President a w jego sieci na 6 aktywnych poziomach w osobnych liniach jest przynajmniej pięć osób w randze President (w każdej linii liczy się współpracownik najbliższej położony), a poza tymi liniami prezydenckimi osiąga w danym miesiącu 1000 punktów obrotu na 6 poziomach. Jest on uprawniony do posługiwania się tytułem „President Szafir”, do złotego sygnetu z szafirem oraz do 4% bonusu lidarskiego z obrotu na 20 poziomach (w razie Klubowicza w systemie GPS, po spełnieniu warunków z pkt. 5.4., w zależności od osiągniętych wyników z 3, 6, lub 12 aktywnych poziomach), za tę część, która nie została zablokowana przez innego, aktywnego współpracownika, który według kwalifikacji w danym miesiącu osiągnął poziom lidarski.

- v. **President Platyna:** to taki aktywny Członek Klubu, który sam kwalifikuje się na poziom President a w jego sieci 6 aktywnych poziomach w osobnych liniach jest przynajmniej dziesięć osób w randze President (w każdej linii liczy się współpracownik najbliższej położony), a poza tymi liniami prezydenckimi osiąga w danym miesiącu 1000 punktów obrotu na 6 poziomach. Jest on uprawniony do posługiwania się tytułem „President Platyna”, do platynowego sygnetu z brylantem oraz do 4% bonusu lidarskiego z obrotu na 20 poziomach (w razie Klubowicza w systemie GPS, po spełnieniu warunków z pkt. 5.4., w zależności od osiągniętych wyników z 3, 6, lub 12 aktywnych poziomach), za tę część, która nie została zablokowana przez innego, aktywnego współpracownika, który według kwalifikacji w danym miesiącu osiągnął poziom lidarski.

Blokowanie bonusów lidarskich

Wartość zablokowanego bonusu zależy od wysokości bonusu lidera, który blokuje część dochodów. Np. jeśli inny, aktywny Członek Klubu, który osiągnął w danym miesiącu poziom „Elite”, blokuje część obrotów Członkowi Klubu Diamond Elite, to za tę część uprawniony jest do otrzymania tylko 1% bonusu extra, natomiast za obroty, pochodzące z niezablokowanej linii, uprawniony jest nadal do pobierania bonusu w wysokości 3%.

Posiadanie statusu Lidera poza uzyskaniem odpowiedniej kwalifikacji wymaga zachowania godnego uzyskanej rangi, tzn. takiego, który buduje pozytywny wizerunek Firmy i Klubu Flavon max.

W przypadku gdyby Klubowicz rangi lidarskiej swoim zachowaniem lub oświadczeniem naruszył Kodeks Etyczny, Flavon Group ma prawo zawiesić bonus lidarski do którego uprawomocniony byłby Lider na okres od 1 do 6 miesięcy, w zależności od rangi Lidera i wagi czynu. W przypadkach naruszeń większej wagi poza blokadą bonusu lidarskiego Flavon Group ma prawo wyciągnąć konsekwencje dalej idące określone w niniejszym Regulaminie.

7. Zamawianie produktu

Jednorazowe minimalne zamówienie wynosi jeden karton produktu.

Sposoby zamawiania:

- a) **Osobiście:** każdy Członek Klubu może dokonać zakupu produktów osobiście po wypełnieniu karty zamówienia w Biurach Obsługi Klienta Flavon Group w godzinach otwarcia biur.
- b) **Inne formy zamówienia:** zamówienie można złożyć faksem, pocztą elektroniczną lub przez biuro Online. Warunkiem realizacji zamówienia jest dokonanie wpłaty na konto lub dokonanie przelewu bankowego na rachunek bankowy Flavon Group (numery konta podane są na oficjalnej stronie internetowej Flavon Group osobno dla każdej waluty). Przed dokonaniem płatności należy skontaktować się z pracownikiem Flavon Group w celu ustalenia warunków transportu. Cennik przesyłek znajduje się na stronie www.flavonmax.pl

Towar zostanie wysłany w następny dzień roboczy po zaksięgowaniu jego równowartości i kosztów transportu na rachunku bankowym Flavon Group. Jeśli adres docelowy zamówienia i adres zamawiającego zarejestrowany we Flavon Group nie są identyczne, należy ten fakt zgłosić równocześnie ze złożeniem zamówienia. W przypadku zamówień składanych pod koniec miesiąca rozliczeniowego zamówienie zaliczone jest do kończącego się miesiąca tylko wtedy, gdy równowartość zamówionego towaru zostanie zaksięgowana na rachunku bankowym Flavon Group w ostatni dzień roboczy miesiąca rozliczeniowego w godzinach pracy (terminy zamknięcia poszczególnych miesięcy podane są na firmowej stronie internetowej). Jeśli jakkolwiek suma pieniężna, formularz rozliczeniowy, czy nowa Umowa Członkowska itp. wpłynie na adres Flavon Group po tym terminie, Flavon Group rejestruje je automatycznie na następnym miesiącu.

Zamówienia można także składać u osób posiadających umowy buforowe zawarte z Flavon Group. W przypadku takich zamówień odpowiedzialność za ich właściwą realizację ponosi w pierwszej kolejności osoba posiadająca bufor.

8. Reklamacje

W przypadku wystąpienia jakichkolwiek zastrzeżeń co do jakości zakupionych produktów nabywca ma prawo do złożenia reklamacji. Reklamacja powinna być złożona na piśmie zawierającym opis zastrzeżeń i przekazana wraz z reklamowanym produktem, oraz adresem zwrotnym do jednego z Biur Obsługi Klienta. Flavon Group zobowiązuje się rozpatrzyć reklamację niezwłocznie. W przypadku, gdy reklamacja będzie uzasadniona, Flavon Group zobowiązuje się bezpłatnie wymienić produkty na nowe, wolne od wad. Koszt przesłania nowych produktów do klienta obciąża Flavon Group.

W przypadku zgłoszenia reklamacji jakościowej produktu po upływie terminu przydatności do spożycia nie ma możliwości jego wymiany.

9. Członkowie Klubu

Każdy Członek Klubu Flavon max jest niezależną stroną umowy, która jest zobowiązana do prowadzenia działalności zgodnie z warunkami Regulaminu, Umowy Członkowskiej, Kodeksu Etycznego, innych umów i prawem kraju, w którym prowadzi swoją działalność. Członkiem Klubu może być wyłącznie pełnoletnia osoba fizyczna.

9.1. Klubowicz i jego przedsiębiorstwo: Każdy Członek Klubu, który jest uprawniony do otrzymania prowizji, może ją otrzymać na podstawie wystawionego przez swoją firmę rachunku lub faktury — w zależności od swego obowiązku VAT. Członek Klubu Flavon max ma obowiązek niezwłocznie informować na piśmie Flavon Group o ewentualnych zmianach w danych osobowych lub danych jego firmy czy przedsiębiorstwa. W przypadku braku takiego zawiadomienia Flavon Group nie ponosi odpowiedzialności za ewentualne wypłaty na nieodpowiedni adres lub nieodpowiedniej osobie. Flavon Group zachowuje prawo do wypowiedzenia niniejszej umowy powołując się na niedotrzymanie obowiązku informacji o zmianach w danych.

9.2. Zasada jeden Klubowicz, jedno miejsce: Każdy Członek Klubu Flavon max może nim zostać tylko raz. Małżonkowie i konkubenci mogą być oddzielnymi stronami umowy, ale mogą się sponsorować wyłącznie bezpośrednio w tej samej linii sponsorowania. Małżonkowie są nawzajem solidarnie odpowiedzialni za swoje pozycje i są traktowani razem. Na równi z wymienionymi wyżej osobami są traktowani członkowie najbliższej rodziny Członka Klubu (za ich przewinienia wobec Flavon Group mogą odpowiadać Członkowie Klubu).

9.3. Cesja statusu: Status członkowski w Klubie Flavon powiązany jest z konkretną osobą. Jego cesja lub sprzedaż może odbyć się wyłącznie za pisemną zgodą Flavon Group. Prośbę o zgodę na cesję Członek Klubu winien wysunąć na piśmie. Flavon Group podejmuje w tej sprawie decyzję w ciągu 30 dni od otrzymania podania. W przypadku cesji osoba zrzekająca się statusu traci swoją pozycję, grupę. Osoba taka może ponownie wstąpić do Klubu, ale przed upływem 1 roku wyłącznie przez swego dawnego Sponsora. Swojej grupy nie może otrzymać z powrotem. Osoba zrzekająca się statusu ma prawo do pobrania prowizji, pochodzącej z okresu poprzedzającego cesję. Osoba nabywająca status ma prawo do pobrania prowizji, powstałej tylko po dacie cesji — pobranie prowizji za okres, kiedy dana osoba nie posiadała jeszcze statusu członkowskiego, jest niemożliwe. Fikcyjna cesja lub podpisanie umowy, która z góry zakłada złe zamiary jest surowo wzbronione. Jeśli Członek Klubu lub jego firma podpisuje taką umowę lub przynajmniej asystuje przy niej, stanowi to rażące naruszenie umowy i pociąga za sobą natychmiastowe wykluczenie z Klubu.

9.4. Wymiana pozycji: W przypadku zamiany statusu członkowskiego pomiędzy dwoma członkami Klubu należy stosować zasady dotyczące cesji statusu, z tym, że w tym przypadku obie osoby nadal pozostają Członkami Klubu. Flavon Group ma prawo odmówić zgody na wymianę statusu w przypadku, gdy istnieje ugruntowane podejrzenie, że jest ona dokonywana w złej wierze.

9.5. Zmiana Sponsora: jest możliwa tylko i wyłącznie za zgodą Flavon Group, po spełnieniu następujących warunków: Członek Klubu występuje z pisemnym wnioskiem o zmianę Sponsora, do którego dołącza podpisy z obecnej linii sponsorowania (do 12 aktywnych poziomów w górę). Jeśli linia sponsorowania nie jest aż tak długa, to obowiązek zebrania podpisów przez Członka Klubu z górnej linii musi sięgać do Flavon Group. Osoba wnosząca o zmianę Sponsora traci swoją poprzednią pozycję i otrzymuje pozwolenie natychmiastowego przyłączenia się do Klubu, do nowego sponsora. W/w Członek Klubu nie może zabrać ze sobą swojej linii sponsorskiej — opiekę nad nimi przejmuje jego bezpośredni sponsor z górnej linii.

9.6. Utrata grupy: W wypadku braku zakupu kartonu aktywności przez Członka Klubu będącego sponsorem w okresie co najmniej 6 miesięcy od ostatniego zakupu, po zamknięciu szóstego, nieaktywnego miesiąca Flavon Group przekwalifikuje na Klubowicza o statusie Konsumenta, o którym mowa w pkt 2.3. Klubowicz traci wówczas całą swoją grupę — do ostatniej głębokości. Grupa ta automatycznie przechodzi do najbliższego aktywnego sponsora w górę od tracącej grupę Członka Klubu. Nie ma możliwości przywrócenia grupy z powrotem, ale Członek Klubu może znowu stać się dystrybutorem budując nową grupę.

9.7. Wystąpienie/wykluczenie z Klubu Flavon:

Członek Klubu zawsze ma prawo do wypowiedzenia Umowy członkowskiej. Wypowiedzenie nabiera mocy prawnej, z upływem 14 dni od doręczenia Flavon Group pisemnego oświadczenia o rozwiązaniu umowy. Osoba występująca traci swoją grupę. Osoba taka może ponownie wstąpić do Klubu, lecz przed upływem 1 roku wyłącznie przez swego dawnego sponsora. Swojej grupy nie może otrzymać z powrotem. W przypadku wypowiedzenia umowy członkowskiej przez Klubowicza, Flavon Group ma prawo do wypowiedzenia umowy członkowskiej małżonkowi oraz członkom rodziny Klubowicza, który złożył wypowiedzenie umowy.

Wykluczenie z Klubu Flavon: Członek Klubu, który rażąco narusza postanowienia Regulaminu, Umowy Członkowskiej, Kodeksu Etycznego, innych umów (w szczególności, jeśli nie wypełnia obowiązków aktywnego Członka Klubu, nie utrzymuje kontaktów i nie współpracuje z firmą) lub przepisy prawne może zostać wykluczony z Klubu Flavon w trybie natychmiastowym. Wykluczony może również zostać Członek Klubu, który istotnie narusza interesy Flavon Group lub Klubu Flavon (w szczególności, jeśli sprzedaje preparaty Flavon za pośrednictwem Internetu). Istotnym naruszeniem interesów Flavon Group jest także podżeganie lub pomoc osobom naruszającym postanowienia powołanych wyżej dokumentów. Wykluczonemu Członkowi Klubu poza innymi konsekwencjami prawem przewidzianymi nie przysługuje prowizja za okres, w którym dopuszczał się naruszeń. Osoba taka nie może wstąpić do Klubu przed upływem roku od wykluczenia. Krewny i najbliższy powinowaty Członka Klubu, który został wykluczony z Klubu Flavon max z powyższych powodów, nie może wstąpić do Klubu Flavon max przed upływem roku od momentu likwidacji statusu danego Członka Klubu.

W przypadku wypowiedzenia Umowy Członkowskiej przez Członka Klubu, ma on prawo do odsprzedaży Flavon Group za co najmniej 90% ceny zakupu nadających się do dalszej sprzedaży towarów i materiałów reklamowych nabytych w przeciągu dwunastu miesięcy od daty złożenia wypowiedzenia. Towary te muszą być w stanie niezmiennym chyba, że zmiana była konieczna w granicach zwykłego zarządu.

W przypadku odsprzedaży produktów Członek Klubu jest obowiązany zwrócić prowizję, jaką uzyskał z zakupu osobistego zwracanych produktów za okres, z którego one pochodzą.

Dziedziczenie. W przypadku śmierci Członka Klubu status podlega prawu spadkowemu. Do 60 dni od śmierci Członka Klubu przysługujące mu prowizje i bonus są naliczane, mimo braku zakupu kartonu aktywności. Zarówno w przypadku cesji, jak i spadku warunki wypłaty prowizji i bonusu są identyczne z warunkami byłego Członka Klubu.

Utrata grupy członkowskiej:

1. Członek Klubu, który w ciągu 12 kolejnych miesięcy nie osiągnie minimalnego obrotu miesięcznego w wysokości aktualnej ceny jednego kartonu (czyli nie wykupi kartonu aktywności), oraz
2. wykluczony Członek Klubu tracą uprawnienia do ewentualnej prowizji sieciowej (tracą grupę i są usuwani ze struktury). Jego sieć przesuwa się o jeden poziom wyżej.

W przypadku istotnego naruszenia przez Członka Klubu postanowień Regulaminu lub Umowy Członkowskiej, Flavon Group ma prawo dochodzenia kary umownej. Wysokość kary umownej ustala się na poziomie 3-krotności prowizji wypłaconej w miesiącu poprzedzającym złamanie zobowiązania, przy czym o ile nie da się jednoznacznie określić momentu początkowego nastąpienia w/w faktu, wówczas kara umowna wynosi do 3-krotność średniej prowizji z ostatnich 12 miesięcy. Flavon Group zastrzega sobie prawo do roszczenia zwrotu wyrządzonych szkód, jeżeli przewyższają one ustaloną powyżej karę umowną.

Uczestnictwo w innej sieci MLM:

Przed podpisaniem Umowy kandydat na Członka Klubu ma obowiązek poinformować Flavon Group o fakcie, że on lub jego firma, w której posiada prawa reprezentacji, prowadzi podobną działalność, czyli należy do innej sieci MLM. W świetle tej informacji Flavon Group może odmówić akceptacji umowy. W przypadku, jeśli Członek Klubu lub jego firma, w której posiada prawa reprezentacji, chce podpisać umowę z inną firmą, która prowadzi podobną działalność networkową, ma obowiązek ubiegać się pisemnie o akceptację tego faktu przez Flavon Group. Nie zastosowanie się do powyższych traktowane jest jako poważne naruszenie Umowy Członkowskiej i pociąga za sobą natychmiastowe wykluczenie z Klubu. Okoliczność wykluczającą stanowi również fakt, że Członek Klubu jest właścicielem, współwłaścicielem lub reprezentantem firmy, która działa w systemie MLM lub rozprowadza suplementy diety. Poważnie narusza interesy Flavon Group Członek Klubu, który sprzedaje pośrednio lub bezpośrednio produkty innej firmy MLM w sieci Klubu Flavon max. Podobnie traktuje się wykorzystywanie w jakimkolwiek innym celu danych członków Klubu Flavon.

Ogłoszenia, materiały reklamowe: Członek Klubu może korzystać wyłącznie z wydawnictw, informatorów, broszur, książek, kaset, ulotek, witryn internetowych wydanych przez Flavon Group. Publikacje nie mogą być zmieniane i nie wolno ich używać w celu niezgodnym z ich przeznaczeniem. Własne materiały informacyjne czy ogłoszenia muszą być każdorazowo zatwierdzone przez Flavon Group. Zabrania się składania oświadczeń o leczniczym działaniu produktów Flavon. Członek Klubu ma prawo do swobodnego udzielania informacji o osobistych doświadczeniach z produktami. Jakikolwiek oświadczenia prasowe dotyczące produktów lub sieci we wszelkiego rodzaju mediach (tradycyjnych i elektronicznych) są zabronione, możliwe tylko po uzyskaniu uprzedniej, pisemnej zgody kierownictwa Flavon Group. Członek Klubu ponosi wszelką odpowiedzialność wynikającą z nieuczciwego postępowania rynkowego. Żadne konsekwencje z tego tytułu nie obciążają Flavon Group.

Członek Klubu ma możliwość redagowania własnej dystrybutorskiej strony internetowej o ogólnym charakterze. Treść strony można wypełnić lub modyfikować w swoim biurze Online. Własne strony internetowe Członków Klubu redagowane są na domenie www.flavongroup.com, np. www.flavongroup.com/kwiatuszek. Flavon Group nie ponosi odpowiedzialności za treść powyższych stron. O ile Członek klubu przedstawia na takiej stronie internetowej treści niezgodne z prawem lub Regulaminem Klubu Konsumentów Flavon max, Flavon Group ma prawo żądania modyfikacji treści, a w przypadku notorycznego powtarzania się danego wykroczenia ma prawo zlikwidować daną stronę i pozbawić właściciela strony statusu Członka klubu.

Prawo do używania adresu e-mail Flavonu: Liderzy —na czas nieograniczony, oraz Klubowicze VIP na maksymalnie 1 rok — ale najwyżej do ustania członkowstwa - mają dodatkowo możliwość zawiązania z Flavon Group osobnej umowy w zakresie korzystania z oficjalnej domeny Flavon Group. Na podstawie tej osobnej umowy liderzy mogą używać rozpoczynającego się ich imieniem lub nazwiskiem a zakończonego nazwą firmy adresu elektronicznego, np. kwiatuszek@flavonmax.com

Sponsoring krzyżowy: Sponsor, który świadomie wprowadza do grupy i sponsoruje pośrednio lub bezpośrednio osobę, będącą już Członkiem Klubu w innej linii sponsorowania, narusza interesy Flavon Group. W takim przypadku Flavon Group ma prawo do przywrócenia poprzedniej struktury.

Podczas uczestnictwa w Klubie Flavon Członek Klubu jest obowiązany przestrzegać polskich przepisów prawnych oraz Regulaminu i Kodeksu Etycznego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej oraz podporządkować się im w swoim postępowaniu.

Wymienione powyżej przewinienia oznaczają każdorazowo likwidację członkostwa wraz z jej konsekwencjami.

10. Postanowienia końcowe

Obowiązkiem każdego Członka Klubu jest zapoznanie się z „Regulaminem Klubu Flavon max”, który otrzymuje przed zawarciem „Umowy członkowskiej Klubu Flavon max”.

Flavon Group zastrzega sobie prawo do zmiany niniejszego Regulaminu. Zmiana wchodzi w życie z chwilą ogłoszenia w na stronie internetowej Flavon Group i przesłania informacji o tym fakcie Członkowi Klubu drogą mailową, na adres podany w Umowie Członkowskiej, wraz ze wskazaniem obszarów zmian. Członek Klubu, który nie akceptuje zmian Regulaminu, uprawniony jest do złożenia wypowiedzenia Umowy członkowskiej w terminie 14 dni od daty otrzymania informacji o zakresie zmian Regulaminu. Niezłożenie wypowiedzenia w określonym terminie jest jednoznaczne z akceptacją jego nowej / zmienionej treści.

Podpisaniem Umowy Członkowskiej Członek Klubu wyraża zgodę na otrzymywanie od Flavon Group biuletynu, innych informacji handlowych oraz korespondencji związanej z prowadzoną działalnością gospodarczą. Wyraża również zgodę, żeby jego numer telefonu oraz adres elektroniczny był widoczny w biurze Online jego bezpośredniego Sponsora, a 3 dalszym liderom w linii ponad nim Flavon Group może je podać bez specjalnego zezwolenia Członka Klubu. Rezygnację z otrzymywania biuletynu informacyjnego oraz brak zezwolenia na udzielanie w/w danych wyższej linii sponsorskiej należy składać listownie pocztą lub elektronicznie na adres Biura Obsługi Klientów w Krakowie.

Wszystkie sprawy sporne, wynikające z niniejszej umowy rozstrzygane będą — w zależności od wartości przedmiotu sporu — przez Sąd rzeczowo właściwy dla siedziby Flavon Group.

Niniejszy regulamin jest załącznikiem nr 1 do Umowy Członkowskiej Klubu Flavon max, który stanowi jej integralną część. W sprawach nieuregulowanych niniejszym Regulaminem zastosowanie ma Kodeks Cywilny oraz inne obowiązujące przepisy prawne.

Kraków, 04.11.2014 r.