



# **PRŮVODCE DISTRIBUTORA OKG**

PRŮVODCE DISTRIBUTORA OKG je nedílnou součástí DISTRIBUTORSKÉ SMLOUVY OKG.

PRŮVODCE DISTRIBUTORA OKG byl vypracován za účelem stanovení závazných práv a povinností všech distributorů společnosti O.K.G., s.r.o. (dále v textu uvedena jako OKG). Upravuje podmínky pro práci distributorů (prodej výrobků, rozšiřování distributorské sítě), stanovuje pravidla pro reklamní činnost, etické normy pro práci distributorů, upravuje vzájemné vztahy mezi distributory.

Pravidla stanovená PRŮVODCEM DISTRIBUTORA OKG jsou povinná pro všechny distributory OKG.

OKG si vyhrazuje právo změnit PRŮVODCE DISTRIBUTORA OKG za předpokladu, že o tom bude včas informovat distributory.

OKG ve smyslu § 11 odst. 1 zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů, upozorňuje distributora, že jeho osoba bude dle identifikačních údajů vyplývajících z textu DISTRIBUTORSKÉ SMLOUVY OKG zařazena pro účely plnění této smlouvy do databáze distributorů OKG. Distributor má právo přístupu ke svým osobním údajům a na jejich opravu. OKG tímto výslovně upozorňuje distributora na jeho práva stanovená v § 21 zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů. Svojí registrací (= podpisem distributorské smlouvy OKG) dává distributor souhlas k zasílání informací formou e-mailu, SMS apod.

# GRATULUJEME!

Vítejte do naší stále rostoucí organizace OKG. Jsme rádi, že jste se rozhodli připojit se do naší přátelské rodiny OKG. Jsme si jisti, že nikdy nebudete litovat této volby. Tak, jak naši partneři říkají, OKG není jenom ekonomický model, je to životní styl. Poznáte to velmi brzy. Poznáte zde řadu nových přátel. Váš život se stane úplnějším a zajímavějším.

V OKG jsou lidé hrdí na svou práci. Používají výrobky, distribuují je, a tím přinášejí zdraví a krásu lidem nebo jim usnadňují život.

V naší společnosti jste vítáni bez ohledu na věk, pohlaví, národnost, politické či náboženské přesvědčení. Můžete pracovat doma nebo na cestách. Můžete si vybrat, s kým chcete pracovat. Vy sami se rozhodnete, kolik času budete věnovat práci. Jinými slovy: Budete se těšit nezávislosti – a to finanční, osobní i duševní.

Zveme Vás na cestu vedoucí k úspěchu. Neslibujeme, že cesta k němu bude vždy jednoduchá. Ale můžete si být jisti, že Váš sponzor a my Vám budeme vždy nablízku.

**Mnoho úspěchů!**  
**OKG**

# NAŠE POSLÁNÍ A VIZE

## ... utváříme život!

### ■ LIDSKÉ ZDRAVÍ

Utváříme život tím, že poskytujeme lidem výrobky, které mají pozitivní dopad na jejich zdraví a pomáhají jim žít plnohodnotný život!

### ■ PŘÍLEŽITOST

Utváříme život tím, že umožňujeme a pomáháme lidem vybudovat generační podnikání spolu s finanční nezávislostí pro každého bez ohledu na věk, pohlaví a zdravotní stav, bez ohledu na národnostní, náboženskou a politickou příslušnost, bez ohledu na rasu, sociální postavení a minulost!

### ■ OSOBNOST

Utváříme život tím, že vrátíme lidem důstojnost, sebevědomění, identitu, sebevědomí a osobní svobodu!

## PRINCIPY (HODNOTY) OKG

Společnost OKG naplňuje své poslání prostřednictvím těchto principů:

- INTEGRITA – princip osobního příkladu založeného na souladu mezi myšlenkami, slovy a skutky.
- LOAJALITA – princip osobní sounáležitosti s výrobky, sponzory, svou organizací a OKG.
- OSOBNÍ ROZVOJ – princip neustálého zhodnocování života jednotlivce, zvyšování a dosahování osobního potenciálu.
- UZNÁNÍ – princip prokazování úcty a osobní hodnoty jinému člověku.
- ČESTNOST – princip plnění slibů a závazků vůči lidem ve své organizaci a hlavně sobě.
- DŮVĚRA – princip projevu osobní důvěry v sebe a ostatní lidi.
- PŘÁTELSTVÍ – princip vytváření a udržování přátelských vztahů mezi lidmi.
- LÁSKA – princip nepodmíněného, kladného a láskyplného vztahu k sobě i lidem kolem sebe.

# CÍLE OKG

- Přinášet na trh výrobky nejvyšší kvality za rozumnou cenu.
- Přinést výrobky OKG do všech domácností České republiky, Evropy i celého světa.
- Připojit do systému jeden milion aktivních partnerů.
- Stát se evropským a světovým lídrem v oblasti pozitivní výchovy lidí.

## **OKG se zavazuje podporovat distributory v jejich podnikatelském úsilí těmito kroky:**

1. produkce špičkových výrobků
2. dodržování základních pravidel síťového marketingu
  - zajistí, aby distributoři měli možnost nakoupit takové množství výrobků, které potřebují
  - vyplatí v každém kalendářním měsíci provize distributorům, kterým na tyto vznikl nárok, a to vždy po měsíční uzávěrce daného měsíce
  - zajistí průběžné informování distributorů o novinkách a případných změnách formou seminářů, propagačních materiálů, zpráv SMS, poštou, elektronickou poštou (e-mail) apod.
  - nepřevéde členství distributora od jednoho sponzora na jiného, pokud tak nebude učiněno na základě písemného svolení tohoto distributora a písemného souhlasu jeho sponzora a dalších dvou sponzorů v řadě nad ním
  - zajistí dohled nad dodržováním pravidel chování distributorů OKG
  - bude podporovat principy volného podnikání distributorů a ochranu jejich zájmů
  - poskytne stejné šance každému distributorovi a vytvoří ty nejlepší podmínky pro distribuci produktů a sponzorování nových distributorů

# ZÁKLADNÍ POJMY

**Zákazník** – osoba, která kupuje výrobky OKG za maloobchodní cenu pro vlastní potřebu a není distributorem.

**Distributor (člen sítě, spotřebitel, partner)** – každý, kdo si koupí Startovací soupravu, vyplní a podepíše Distributorskou smlouvu OKG; může nakupovat výrobky OKG se slevou, tzn. za velkoobchodní cenu.

**Startovací souprava OKG** – skládá se z Distributorské smlouvy OKG, karty distributora, Průvodce distributora OKG, ceníku, základních propagačních materiálů a 1 ks výrobku (určeného OKG).

**Maloobchodní cena** – doporučená cena výrobku, za kterou prodává distributor zákazníkovi. Je uvedena v platném ceníku.

**Velkoobchodní cena** – cena, za kterou mohou nakoupit členové sítě výrobky OKG v distribučním skladu nebo u svého sponzora. Je uvedena v platném ceníku.

**Sponzor** – distributor, který zapojí dalšího člena do distribuční sítě OKG.

**Vrchní linie** – skládá se ze sponzora a jeho sponzorů výše.

**Spodní linie, síť** – skládá se ze všech osob, kterým jste sponzorem, a kterým jsou oni sponzory.

**Bodová hodnota výrobku, objemové body** – hodnota jednotlivých výrobků v bodech, která slouží k určení výšky provizí a určení různých výkonných pozic.

**Osobní objem, osobní nákup (OsO)** – celkové množství výrobků, které distributor nakoupil na své registrační číslo v kalendářním měsíci. Jednotka: objemové body.

**Týmový objem (TO)** – součet osobního objemu distributora a osobních objemů všech distributorů v jeho síti za kalendářní měsíc. Do týmového objemu se NEzahrnuje Royalty objem, tj. týmové objemy distributorů ve spodní linii na pozici Vedoucí Konzultant (a výše).

Jednotka: objemové body.

**Royalty objem (RO)** – součet týmových objemů distributorů ve spodní linii na pozici Vedoucí Konzultant (a výše). Jednotka: objemové body.

**Skupinový objem, celkový objem (SO) organizace** – součet týmového a Royalty objemu distributora.

**Udržovací objem (UO)** – minimální objem bodů (TO, RO) nutný k získání odměn (provizí, hloubkového a manažerského bonusu) na základě dosažené pozice.

**Úroveň, linie** – řada distributorů sponzorovaná jedním distributorem.

**Generace** – nemusí být totožná s pojmem linie (úroveň); do šířky je neomezená a do hloubky je omezená 1. distributorem, který splní minimální osobní objem 100 bodů.

**Provize** – odměna distributorům z obrátu 1.–4. generace.

**Hlubkový bonus** – odměna distributorům na pozici Vedoucí Konzultant z obrátu od 5. generace; hlubkový bonus = 9 %; rozmezí hlubkového bonusu závisí na postavení Vedoucích Konzultantů v hloubce. (Hlubkový bonus: VK = 1 %, M = 3 %, VM = 9 %, Vkm = 9 %, GM = 9 %).

**Manažerský bonus** – odměna distributorům na pozici Manažer z obrátu od 6. generace; manažerský bonus = 1 – 9%; rozmezí generací a procent manažerského bonusu závisí na postavení Vedoucích Konzultantů a Manažerů v hloubce.

**Rekvalifikační období** – období od 1. 3. do 28. 2. (popř. 29. 2.) následujícího roku

## JAK ZAČÍT?

### ■ **Objednejte si a zakupte Startovací soupravu OKG.**

**bud' 1.** u distributora OKG, který se tímto stane Vaším sponzorem. Pečlivě vyplňte a podepište formulář Žádost o registraci distributora, obsahující Distributorskou smlouvu OKG. Odevzdejte nebo zašlete bílý exemplář (originál) na adresu sídla společnosti OKG, 1. kopii předejte sponzorovi, 2. kopie zůstává žadateli (Vám).

**nebo 2.** přímo u OKG (ON-LINE). Pro úspěšnou registraci on-line musíte znát jméno, registrační číslo a e-mail Vašeho sponzora, tzn. registrační údaje člověka, od kterého jste se o nás dozvěděli.

■ V okamžiku přijetí Žádosti o registraci distributora a zaevidování Distributorské smlouvy OKG společností OKG se stáváte členem sítě OKG. Od této chvíle můžete od sponzora nebo z distribučního skladu nakupovat výrobky OKG se slevou pro sebe i pro další distribuci a máte všechna práva a povinnosti distributora OKG. Podpisem Distributorské smlouvy OKG nevnáší žadateli (Vám) povinnost vykonávat obchodní činnost.

# CESTA VEDOUcí K úSPĚCHU

## 1. POUŽÍVEJTE VÝROBKY

Používejte výrobky, abyste získali své vlastní zkušenosti. Zkušenosti s výrobky jsou základem úspěchu v tomto podnikání. Lépe je poznáte a při setkání s Vaším potenciálním klientem budete důvěryhodní. Získáte vyšší šance na úspěch!

## 2. DĚLTE SE O SVÉ ZKUŠENOSTI SE SVÝM OKOLÍM

Váš úspěch je přímo úměrný množství obchodních rozhovorů, které uskutečníte. Sestavte seznam Vašich známých a napište každého, koho znáte (rodiče, syn, dcera, tchán, tchýně, sourozenci, strýc, teta, švagr, švagrová, bratranec, sestřenice, přátelé, známí, spolužáci, rodiče kamarádů a spolužáků, spolupracovníci, úředníci, manažeři, obchodní zástupci, živnostníci, notář, právníci, účetní, daň. poradci, majitelé firem, lékaři, obchody s potravinami, květinářství, holič, kosmetička, řezník, zelenina, autoškola, čerpací stanice, opraváři, mechanici, známí ze svého volného času – fotbal, tenis, hokej, hudba, fotografování, ...). Využijte každé situace a mluďte nadšeně o výrobcích a podnikatelské příležitosti. Tím nejlépe přispějete k růstu Vašeho podnikání. Neobávejte se, že budete zpočátku neobratní. To, co říkáte, je sice důležité, ale mnohem důležitější je, jaký máte vztah k tomu, co říkáte! Každý člověk je potenciální klient či distributor. Možná už teď víte, na koho se obrátíte. Dejte se do toho!

## 3. NAVŠTĚVUJTE OBCHODNÍ SETKÁNÍ A VŠECHNY SEMINÁŘE

Semináře a obchodní setkání distributorů jsou velmi cenným zdrojem informací a vědomostí. Je to příležitost potkat úspěšné distributory a lídry společnosti. Semináře Vám pomohou zlepšit Vaše dovednosti. Nezmeškejte jedinou možnost, kdy se můžete naučit něco nového.

## 4. ŠIŘTE POZITIVNÍ VLIV A ROZVÍJEJTE VLASTNÍ POZITIVNÍ MYŠLENÍ, POSTOJE.

# „Zlatá pravidla“ VAŠÍ CESTY

- **Stanovte si svůj cíl.**

Nezapomeňte, že 90 % Vašeho úspěchu pramení z Vaší motivace, tedy z Vašeho PROČ. Pamatujte, že pokud Vaše PROČ je dostatečně silné, pak JAK je jednoduché. Máte-li však dosáhnout svých cílů, musíte je nejprve přesně určit. Zapište si je. Ujistěte se, že jsou konkrétní, měřitelné a dosažitelné.

- **Objednejte si výrobky** pro Vaši potřebu a další distribuci.

Distributor, který nepoužívá výrobky, je nebude schopný distribuovat.

- **Napište seznam** potenciálních klientů a distributorů.

- **Sestavte si plán** Vašich aktivit, společně se sponzorem.

- **Účastněte se** obchodních setkání, seminářů, konferencí.

- **Budte v neustálém kontaktu** se sponzorem a lídry Vaší vrchní linie.

- **Denně se naučte** něco nového.

Vaše podnikání se bude rozvíjet tak rychle, jako Vy sami.

- **Udržujte vše v jednoduchosti.**

- **Budte nadšení a bavte se.**

- **Budte trpěliví a vytrvalí.**

# MARKETINGOVÝ PLÁN

*21. století je v ekonomice charakterizované jako století „globalizace“. Tato tzv. globalizace je nositelem pozitivních, ale i negativních znaků. Negativně působí na zvyšování nezaměstnanosti, avšak pozitivní je, že snižuje ceny, zvyšuje kupní sílu obyvatelstva. V tomto směru, v důsledku globální produkce, se nadnárodní společnosti vzdalují od konečného spotřebitele. Odbourává se tradiční struktura obchodu, což povede v blízké budoucnosti i k zániku většiny velkoobchodů i maloobchodních prodejen. Jiný fenomenální ekonomický model 21. století je tzv. „Síťový marketing“. Doplnuje předchozí model globalizace a dokonce řeší jeho negativní atributy! Je to ekonomický model 3. tisíciletí!*

*Snižuje nezaměstnanost, zvyšuje prosperitu národa, podporuje svobodné podnikání, má pozitivní vliv na růst osobnosti jednotlivce. Na rozdíl od nadnárodních společností, které se vzdalují od konečného spotřebitele, je síťový marketing založen na individuálním přístupu k zákazníkovi. Snižuje cenu výrobků, díky jednoduché koncepci „distributor – zákazník“. Odbourávají se tedy tradiční mezičlánky (nákladná reklama, výdaje za skladování, marže velkoobchodních firem, budování drahých provozoven atd.) a naopak ušetřené finanční prostředky plynou na vývoj a výzkum výrobků a provize distributorům.*

*Definice síťového marketingu je velmi jednoduchá: je to distribuce zboží přes dobře fungující mezilidské vztahy. Ano, nejdůležitějším faktorem je člověk. Jedině člověk se může dělit o zkušenosti s výrobky, své znalosti. Jedině on může poskytnout kvalitní „zákaznický servis“ a nadchnout zákazníka pro výrobky.*

*Tento systém dovoluje každému člověku odstartovat své podnikání, nezávisle na sociálním postavení, vzdělání, předchozích zkušenostech, pohlaví, rase, věku, politickém, či náboženském přesvědčení. Žádní nadřízení ani podřízení. V současném světě neexistuje podnikání, které by respektovalo svobodu jednotlivce tak, jako právě síťový marketing. Distributor má volbu kdy a kde bude pracovat, sám si zvolí, jakým způsobem bude pracovat a také s kým bude spolupracovat!*

*Pro začátek není třeba velkých počátečních investic. Nemusí mít starost o vývoj nových výrobků, atestaci a schvalování výrobků, nenese žádná rizika, nemá starosti s reklamou, propagací, materiály. Naopak – má „volné ruce a čistou hlavu“ a může se plně věnovat své podnikatelské činnosti.*

*Každý distributor vykonává svou činnost v souladu se svým přáním a možnostmi. Zpočátku může věnovat svému podnikání malé množství času a později, s rostoucím příjmem, může investovat více času nebo začít plnohodnotnou profesionální kariéru. Kromě přímého prodeje, může distributor přivést nové zájemce o podnikání a tito mají stejná práva a možnosti.*

*Tato část práce se nazývá sponzorování (podporování). Sponzorování umožňuje distributorovi zvýšit si svůj příjem, protože společnost vyplácí takovému distributorovi provize z realizovaných nákupů distributorů v jeho skupině.*

*Síťový marketing zaznamenává ve světě obrovský rozkvět. Za dobu své existence se stal jedním z nejrychleji rostoucích oborů. Avšak historicky největší expanze se očekává v následujících deseti letech!*

Společnost OKG je česká moderní společnost kopírující nejnovější světové trendy obchodu. Atraktivní výrobky, moderní marketingový plán, který vyplácí nejvíce provizí v historii síťového prodeje! Exkluzivní školicí systém, poradenství předních amerických expertů v oboru, odborné konzultace světově proslulých odborníků na osobní rozvoj a „leadership“. Skvělé vedení, dlouholeté zkušenosti a praxe v oboru, to vše dělá z OKG společnost budoucnosti, společnost 3. tisíciletí.

Marketingový plán OKG je zcela nový a moderní typ marketingového plánu, patřící svým charakterem do skupiny „síťového marketingu“.

Je sestaven podle nejmodernějších ekonomických trendů a praxe.

Marketingový plán OKG je systém odměňování, který dává distributorům příležitost stát se úspěšnými. Je vyváženě koncipován, aby distributor byl motivován jak při práci s klientem, tak při získávání nových partnerů a školení nových distributorů.

Finanční úspěch jednotlivce závisí především na délce spolupráce a samozřejmě na tom, jak usilovně pracuje.

# Marketingový plán OKG

## poskytuje tři způsoby dosažení zisku:

- **Maloobchodní program** – podporuje přímý prodej a bezprostřední práci s klienty. Zisk z prodeje je 40–50 % (z obrátu bez DPH). Distributor navíc vydělává 3–9 % ze svého osobního objemu, v závislosti na odběrech.
- **Velkoobchodní program** – podporuje zásobování distributorů výrobky svým sponzorem. Tímto způsobem sponzor vydělává až 10 % z maloobchodní ceny výrobků.
- **Podnikatelský program** – podporuje budování organizací distributorů, jejich školení a vytváření jejich vlastních organizací. V tomto případě mohou provize dosáhnout více než 70 % z celkového obrátu organizace, což je v současnosti pravděpodobně nejvíce procent ze všech společností pracujících v tomto průmyslovém odvětví.

## MALOOBCHODNÍ PROGRAM

<b>0 – 99,9 b</b>	<b>.....</b>	<b>0%</b>
<b>100 – 299,9 b</b>	<b>.....</b>	<b>3%</b>
<b>300 – 599,9 b</b>	<b>.....</b>	<b>4%</b>
<b>600 – 899,9 b</b>	<b>.....</b>	<b>5%</b>
<b>900 – 1199,9 b</b>	<b>.....</b>	<b>6%</b>
<b>1200 b a více</b>	<b>.....</b>	<b>9%</b>

Provize z osobního objemu (maloobchodní program) se vyplácí v rámci měsíčního vyúčtování na základě součtu osobních nákupů realizovaných v kalendářním měsíci. Výše uvedená sleva v % se přiděluje na základě kumulovaného osobního objemu počítaného vždy od kalendářního měsíce, kdy distributor získal prvních 100 osobních bodů. Kumulování osobních bodů se počítá pouze z kalendářních měsíců, kdy byl u distributora dosažen osobní objem min. 100 bodů.

Platnost dosažené slevy je vždy 1 rok od měsíce, kdy distributor získal prvních 100 b.

# VELKOOBCHODNÍ PROGRAM

**NÁKUP + ZDARMA**

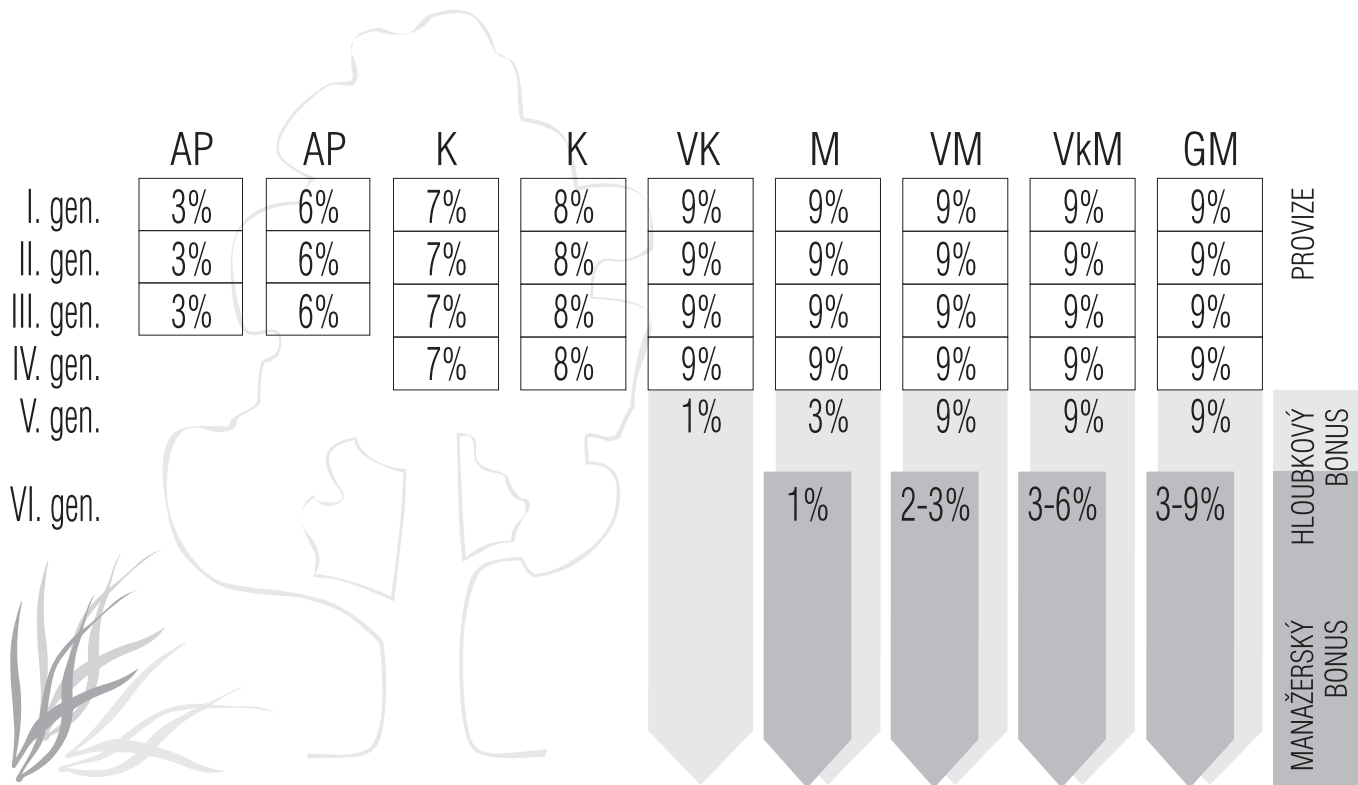
**7 ks + 1 ks**

**10 ks + 2 ks**

Velkoobchodní program Vám umožňuje získat výrobky zdarma při jednorázových nákupech.

Zvýšíte si tak MO zisk až na 50 % a navíc při prodeji distributorům – spotřebitelům, ve Vaší spodní linii získáváte až 10 % velkoobchodní (VO) zisk!

# PODNIKATELSKÝ PROGRAM



**Aktivní Partner (AP)** – distributor, který získá 100–299,9 bodů Týmového objemu za kalendářní měsíc.

**Získává:** provizi 3 % (6 %)\* z obrátu 1. generace svého TO, 3 % (6 %)\* z obrátu 2. generace svého TO, 3 % (6 %)\* z obrátu 3. generace svého TO.  
\* provizi 6 % získává AP tehdy, získá-li 300–399,9 bodů Týmového objemu za kalendářní měsíc, přičemž min. výše osobního objemu je 100 bodů.

**Konzultant (K)** – distributor, který získá 400–499,9 bodů Týmového objemu za kalendářní měsíc, přičemž min. výše osobního objemu je 100 bodů.

**Získává:** provizi 7 % (8 %)\*\* z obrátu 1. generace svého TO, 7 % (8 %)\*\* z obrátu 2. generace svého TO, 7 % (8 %)\*\* z obrátu 3. generace svého TO, 7 % (8 %)\*\* z obrátu 4. generace svého TO. \*\* provizi 8 % získává K tehdy, získá-li 500–1199,9 bodů Týmového objemu za kalendářní měsíc, přičemž min. výše osobního objemu je 100 bodů.

**Vedoucí Konzultant (VK)** – distributor, který získá 1200 bodů Týmového objemu za kalendářní měsíc, přičemž min. výše osobního objemu 100 bodů.

VK KVALIFIKUJÍCÍ SE – distributor, který v daném kalendářním měsíci splnil min. Týmový objem 1200 bodů. Od prvního dne příštího kalendářního měsíce se stává PLNĚ KVALIFIKOVANÝM VK.

**Získává:** provizi 9 % z obrátu 1. generace, 9 % z obrátu 2. generace, 9 % z obrátu 3. generace, 9 % z obrátu 4. generace + hloubkový bonus 1 % z obrátu od 5. generace (počítáno ze svého Týmového objemu a Royalty objemu).

PLNĚ KVALIFIKOVANÝ VK musí pro získání provizí a hloubkového bonusu splnit min. 600 bodů Týmového objemu za kalendářní měsíc, přičemž min. výše osobního objemu je 100 bodů. Jestliže Týmový objem PLNĚ KVALIFIKOVANÉHO VK za kalendářní měsíc je nižší než 600 bodů, pak se provize řídí režimem kvalifikací nižších pozic (AP, K).

# MANAŽERSKÝ TÝM:

**Manažer (M)** – (RE)KVALIFIKACE: PLNĚ KVALIFIKOVANÝ VK, který získá do 1. generace minimálně 2 VK během rekvalifikačního období. Od prvního dne příštího kalendářního měsíce se stává PLNĚ KVALIFIKOVANÝM MANAŽEREM.

**Provize, hloubkový bonus a udržovací objem:**

**Získává:** provizi 9% z obrátu 1. generace, 9 % z obrátu 2. generace, 9 % z obrátu 3. generace, 9 % z obrátu 4. generace + hloubkový bonus 3 % z obrátu od 5. generace (počítáno z generací svého Týmového objemu a Royalty objemu).

**Udržovací objem:** PLNĚ KVALIFIKOVANÝ M musí pro získání provizi a hloubkového bonusu splnit min. 300 bodů Týmového objemu za kalendářní měsíc, přičemž min. výše osobního objemu je 100 bodů. Jestliže Týmový objem PLNĚ KVALIFIKOVANÉHO M za kalendářní měsíc je nižší než 300 bodů, pak se odměny (provize) řídí režimem kvalifikací a odměn nižších pozic (AP, K).

**Manažerský bonus a udržovací objem:**

**Získává:** manažerský bonus 1 % z obrátu od 6. generace.

**Udržovací objem:** PLNĚ KVALIFIKOVANÝ M musí pro získání manažerského bonusu splnit min. 300 bodů Týmového objemu za kalendářní měsíc, přičemž min. výše osobního objemu je 100 bodů. Jestliže Týmový objem PLNĚ KVALIFIKOVANÉHO M za kalendářní měsíc je nižší než 100 bodů, pak se odměny řídí režimem kvalifikace a odměn nižších pozic (AP, K). Druhou podmínkou pro získání maximální výše manažerského bonusu je splnění min. 4000 bodů Royalty objemu z 1.–3. generace za kalendářní měsíc.

**Vedoucí Manažer (VM)** – (RE)KVALIFIKACE: PLNĚ KVALIFIKOVANÝ VK, který získá do 1. generace minimálně 5 VK během rekvalifikačního období, tzn. M, který získá do 1. generace minimálně další 3 nové VK, tj. celkem 5 VK během rekvalifikačního období. Od prvního dne příštího kalendářního měsíce se stává PLNĚ KVALIFIKOVANÝM VEDOUČÍM MANAŽEREM.

**Provize, hloubkový bonus a udržovací objem:**

**Získává:** provizi 9 % z obrátu 1. generace, 9 % z obrátu 2. generace, 9 % z obrátu 3. generace, 9 % z obrátu 4. generace + hloubkový bonus 9 % z obrátu od 5. generace (počítáno z generací svého Týmového objemu a Royalty objemu).

**Udržovací objem:** PLNĚ KVALIFIKOVANÝ VM musí pro získání provizi a hloubkového bonusu splnit min. 300 bodů Týmového objemu za kalendářní měsíc, přičemž min. výše osobního objemu je 100 bodů. Jestliže Týmový objem PLNĚ KVALIFIKOVANÉHO VM za kalendářní měsíc je nižší než 300 bodů, pak se odměny (provize) řídí režimem kvalifikací a odměn nižších pozic (AP, K).

### **Manažerský bonus a udržovací objem:**

**Získává:** manažerský bonus 2–3 % z obrátu od 6. generace.

**Udržovací objem:** PLNĚ KVALIFIKOVANÝ VM musí pro získání manažerského bonusu splnit min. 300 bodů Týmového objemu za kalendářní měsíc, přičemž min. výše osobního objemu je 100 bodů. Jestliže Týmový objem PLNĚ KVALIFIKOVANÉHO VM za kalendářní měsíc je nižší než 100 bodů, pak se odměny řídí režimem kvalifikace a odměn nižších pozic (AP, K). Druhou podmínkou pro získání maximální výše manažerského bonusu je splnění min. 7500 bodů Royalty objemu z 1.–3. generace za kalendářní měsíc.

**Výkonný Manažer (Vkm)** – PLNĚ KVALIFIKOVANÝ VK, který získá do 1. generace minimálně 7 VK během rekvalifikačního období.

Od prvního dne příštího kalendářního měsíce se stává PLNĚ KVALIFIKOVANÝM VÝKONNÝM MANAŽEREM.

### **Provize, hloubkový bonus a udržovací objem:**

**Získává:** provizi 9 % z obrátu 1. generace, 9 % z obrátu 2. generace, 9 % z obrátu 3. generace, 9 % z obrátu 4. generace + hloubkový bonus 9 % z obrátu od 5. generace (počítáno z generací svého Týmového objemu a Royalty objemu).

**Udržovací objem:** PLNĚ KVALIFIKOVANÝ Vkm musí pro získání provizí a hloubkového bonusu splnit min. 100 bodů Týmového objemu za kalendářní měsíc, přičemž min. výše osobního objemu je 100 bodů. Jestliže Týmový objem PLNĚ KVALIFIKOVANÉHO Vkm za kalendářní měsíc je nižší než 100 bodů, pak se odměny (provize) řídí režimem kvalifikace a odměn pozice Partner (P).

### **Manažerský bonus a udržovací objem:**

**Získává:** manažerský bonus 3–6 % z obrátu od 6. generace.

**Udržovací objem:** PLNĚ KVALIFIKOVANÝ Vkm musí pro získání manažerského bonusu splnit min. 100 bodů Týmového objemu za kalendářní měsíc, přičemž min. výše osobního objemu je 100 bodů. Jestliže Týmový objem PLNĚ KVALIFIKOVANÉHO Vkm za kalendářní měsíc je nižší než 100 bodů, pak se odměny řídí režimem kvalifikace a odměn pozice Partner (P). Druhou podmínkou pro získání maximální výše manažerského bonusu je splnění min. 11000 bodů Royalty objemu z 1.–3. generace za kalendářní měsíc.

**Generální manažer (GM)** – PLNĚ KVALIFIKOVANÝ VK, který získá do 1. generace minimálně 9 VK během rekvalifikačního období.

Od prvního dne příštího kalendářního měsíce se stává PLNĚ KVALIFIKOVANÝM GENERÁLNÍM MANAŽEREM.

### **Provize, hloubkový bonus a udržovací objem:**

**Získává:** provizi 9 % z obrátu 1. generace, 9 % z obrátu 2. generace, 9 % z obrátu 3. generace, 9 % z obrátu 4. generace + hloubkový bonus 9 % z obrátu od 5. generace (počítáno z generací svého Týmového objemu a Royalty objemu).

**Udržovací objem:** PLNĚ KVALIFIKOVANÝ GM musí pro získání provizí a hloubkového bonusu splnit min. 100 bodů Týmového objemu za kalendářní

měsíc, přičemž min. výše osobního objemu je 100 bodů. Jestliže Týmový objem PLNĚ KVALIFIKOVANÉHO GM za kalendářní měsíc je nižší než 100 bodů, pak se odměny (provize) řídí režimem kvalifikace a odměn pozice Partner (P).

### **Manažerský bonus a udržovací objem:**

**Získává:** manažerský bonus 3–9 % z obrátu od 6. generace.

**Udržovací objem:** PLNĚ KVALIFIKOVANÝ GM musí pro získání manažerského bonusu splnit min. 100 bodů Týmového objemu za kalendářní měsíc, přičemž min. výše osobního objemu je 100 bodů. Jestliže Týmový objem PLNĚ KVALIFIKOVANÉHO GM za kalendářní měsíc je nižší než 100 bodů, pak se odměny řídí režimem kvalifikace a odměn pozice Partner (P). Druhou podmínkou pro získání maximální výše manažerského bonusu je splnění min. 15000 bodů Royalty objemu z 1.–3. generace za kalendářní měsíc.

**REKVALIFIKACE VK** – pro udržení pozice VK je nutná rekvalifikace v alespoň jednom z měsíců rekvalifikačního období – 1200 bodů TO – a to vždy nejpozději k poslednímu dni v měsíci únoru. Kvalifikace je tedy platná 1 rok od kvalifikace + období do konce rekvalifikačního období.

Př. 1: Pokud se distributor kvalifikuje na pozici VK v měsíci únoru, pak PLNĚ KVALIFIKOVANÝM VK je od 1. března. Jeho pozice platí do konce února následujícího roku.

Př. 2: Pokud se distributor kvalifikuje na pozici VK v měsíci květnu, pak PLNĚ KVALIFIKOVANÝM VK je od 1. června. Jeho pozice platí do konce května následujícího roku + do konce února dalšího roku.

Pokud se distributor nerequalifikuje, ztrácí pozici VK a získává pozici dle svého Týmového objemu. Pokud je členem MANAŽERSKÉHO TÝMU, ztrácí tím také kvalifikaci do MANAŽERSKÉHO TÝMU.

Pokud se distributor nerequalifikuje k poslednímu dni v měsíci únoru, ztrácí pozici VK a s ní i svoji spodní linii distributorů kvalifikovaných na pozici VK (a výše), včetně jejich distributorů patřících do jejich skupiny. Tyto jeho spodní linie budou připojeny automaticky k prvnímu sponzorovi, jež je plně kvalifikovaným VK.

**REKVALIFIKACE MANAŽERSKÉHO TÝMU** – pro platnost členství v MANAŽERSKÉM TÝMU je nutná rekvalifikace dosažené pozice v rekvalifikačním období – a to vždy nejpozději k poslednímu dni v měsíci únoru. Členství je tedy platné 1 rok od kvalifikace + období do konce rekvalifikačního období.

Př. Pokud se distributor kvalifikuje na pozici M v měsíci lednu, pak jeho pozice platí do konce února následujícího roku. Pokud se kvalifikuje v měsíci březnu, platí jeho pozice do konce března následujícího roku + do konce února dalšího roku.

Jestliže distributor nerequalifikuje, získává pozici dle svého Týmového objemu.

# ROYAL CLUB OKG

## Kdo je členem Royal klubu?

- Distributor, který jednorázově nakoupí zboží v hodnotě 100 bodů a během následujících 7 dnů (avšak nejpozději do konce kalendářního měsíce) získá alespoň 3 AP do své 1. generace. Možnost kvalifikace do Royal klubu je limitována 3 měsíci od data registrace.

## Výhody členů Royal klubu:

- Zajímavý zisk za krátkou dobu
- Prestiž mezi ostatními distributory
- Zvláštní oceňování na událostech OKG
- Účast na společenských událostech

# OBJEDNÁVKY, NÁKUP, REKLAMACE

Každý distributor OKG může objednávat a nakupovat výrobky, propagační materiály a další zboží OKG pouze přímo od OKG nebo od své vrchní linie.

- přímým nákupem v distribučním skladu OKG
- prostřednictvím Zásilkové služby OKG (objednávky v e-shopu, e-mailem, telefonicky)
- nákupem u svého sponzora

Je odpovědností distributora zkontrolovat při převzetí zboží, které nakoupil od OKG za velkoobchodní cenu. Zboží může distributor reklamovat z důvodů, které nebyly zjevné při převzetí zboží. Důvodem k reklamaci není vada způsobená nešetrnou přepravou a manipulací nebo nesprávným skladováním zboží distributorem nebo jeho zákazníkem. Důvodem k reklamaci nejsou škody a důsledky způsobené nesprávným používáním výrobků\*.

\* Výrobky z divize „péče o zdraví a krásu“ nejsou určeny k léčení zdravotních poruch nebo k lékařským účelům. Jsou vyrobeny za účelem příznivého ovlivnění organismu s cílem podpory zdraví. Doplňky stravy OKG v žádném případě nenahrazují léky a nejsou určeny jako náhrada vyvážené a pestré stravy. Výsledky, jakých lze při používání výrobků OKG dosáhnout, jsou individuální a závislé na řadě faktorů, a proto je společnost OKG negarantuje. OKG neručí za následky vyplývající z nesprávného použití výrobků.

# PRAVIDLA A ETIKA

## členství

Tato pravidla chování byla vypracována za účelem vymezení práv a odpovědnosti distributorů mezi sebou a ve vztahu k OKG. OKG má zájem vybudovat dobré obchodní vztahy a současně zachovávat právo každého distributora na svobodné a nezávislé podnikání.

Činnost každého distributora OKG přímo nebo nepřímo ovlivňuje také podnikání dalších distributorů.

- Každý, kdo se chce stát nezávislým distributorem, musí být starší 18 let.
- Distributorem se nesmí stát firma – právnická osoba.
- Cizí státní příslušníci se mohou stát členy sítě OKG. Jsou však povinni dodržovat veškeré platné zákony a daňové předpisy země, ve které vyvíjejí svoji činnost.
- Manželé, kteří se chtějí stát distributory, mohou společně pracovat na jedno registrační číslo. Jejich členství bude evidováno pod jedním sponzorem. Dojde-li k sňatku mezi dvěma distributory, musí se jeden z páru vzdát svého členství a stát se partnerem toho druhého. Je-li však jeden z nich na pozici manažer a výše, mohou si ponechat oddělené členství a každý z nich zůstane ve své původní sponzorské síti.
- Přijetím Žádosti o registraci distributora a zaevidováním Distributorské smlouvy OKG společností OKG se žadatel stává řádným distributorem (členem sítě) OKG. Pokud se rozhodne vypovědět smlouvu (ukončit své členství) před uplynutím doby platnosti, musí společnosti OKG doručit písemnou výpověď. Poté, co OKG přijme tuto výpověď, nevzniká distributorovi nárok na vrácení částky uhrazené za Startovací soupravu. Distributor nebo jeho manžel(ka) může požádat o novou Distributorskou smlouvu OKG nejdříve po uplynutí šesti měsíců od data, kdy OKG obdrželo předmětnou výpověď.
- Pro pokrytí administrativních nákladů a udržení v informačním systému OKG je požadován roční obnovovací poplatek, který prodlužuje platnost registrace. Jeho výše je uvedena v platném ceníku OKG. Pokud distributor neuhradí obnovovací registrační poplatek (1× ročně k datu registrace), platnost jeho Distributorské smlouvy OKG (členství) zaniká.
- Jestliže členství distributora zanikne, všichni distributoři, které sponzoroval, přecházejí na nejbližšího distributora v řadě nad ním.

- Distributor je samostatný podnikatel, není zaměstnancem společnosti OKG. Provádí svoji obchodní činnost na vlastní náklady a odpovědnost, odpovídá za zdanění svých příjmů.
- Provize vyplácí společnost OKG těm distributorům, kteří jí odevzdali kopii svého Živnostenského listu (plátcí DPH navíc odevzdají osvědčení o registraci plátce DPH s DIČ). Při dodatečném odevzdání kopie Živnostenského listu bude distributorovi provize vyplacena po měsíční uzávěrce toho měsíce, kdy kopii odevzdá.
- Pokud distributor není držitelem Živnostenského listu a vznikne mu nárok na provizi, pak tuto provizi neztrácí. Společnost OKG mu ji vyplatí souhrnně za všechny měsíce, kdy mu vznikl na provizi nárok, pokud odevzdá kopii Živnostenského listu do konce kalendářního roku – pokud ne, nárok na provizi zaniká.
- Distributor, který není držitelem Živnostenského listu a vznikne mu nárok na provizi, má možnost obdržet svoji provizi formou odpočtu při nákupu zboží OKG.
- Distributor je povinen ohlásit OKG zrušení i pozastavení své živnosti.
- Všichni distributoři výrobků OKG jsou nezávislými podnikateli a žádný distributor nesmí tvrdit nebo vyvolat domněnku, že je majitelem nebo zaměstnancem společnosti OKG.
- Žádný distributor nesmí tvrdit nebo vyvolávat domněnky, že existují povolení nebo určená území pro činnost distributora.
- Distributor nesmí využít žádné informace o členech své organizace (adresy, tel. čísla, e-maily apod.) k jakýmkoliv prodejním či jiným nabídkám. Distributor smí využít těchto kontaktů pouze k předávání informací, které se týkají výhradně spolupráce s OKG.
- Odpovědností každého distributora je řádně informovat společnost OKG o každém porušení pravidel chování jiného distributora OKG v souladu s postupem dle kapitoly „Porušení pravidel chování distributora a jeho následky“.
- Práva a povinnosti vyplývající z Distributorské smlouvy OKG se v plném rozsahu vztahují na právní nástupce distributora.

# PRAVIDLA A ETIKA

## sponzorování

### ■ Základní požadavek

Sponzor musí být řádným distributorem.

### ■ Školení

Sponzor je odpovědný za řádné proškolení všech distributorů, které sponzoruje. Může vyhledat pomoc u svých sponzorů, ale primárně je proškolení jeho odpovědností.

### ■ Změna sponzorství

Změny sponzorství OKG nepodporuje. Distributor nesmí převést své členství od svého sponzora na jiného, pokud tak není učiněno na základě písemného svolení společnosti OKG a písemného souhlasu jeho sponzora a dalších dvou sponzorů v řadě nad ním.

### ■ Velkoobchodní ceny

Distributor se zavazuje dodržovat velkoobchodní ceny stanovené společností OKG – při prodeji distributorům ve své spodní linii.

### ■ Ovlivňování jiných distributorů

Žádný distributor nesmí ovlivňovat jiného distributora, jemuž není sponzorem. Toto pravidlo zajišťuje trvalé respektování práv všech sponzorů.

# PRAVIDLA A ETIKA

## propagace, vystavování a prodeje výrobků

Následující pravidla a předpisy se vztahují na prodej a propagaci výrobků OKG. Jakékoliv porušení těchto pravidel může vést k ukončení členství.

### ■ **Nezávislí distributoři**

Distributor je nezávislým podnikatelem, nikoliv zaměstnancem společnosti OKG.

### ■ **Obchodní názvy, ochranné známky, slogany, loga**

Pokud nezávislý distributor použije při jakékoli vlastní propagaci výrobků OKG a podnikatelské příležitosti OKG obchodní názvy, ochranné známky, slogany nebo loga společnosti OKG nebo názvy a popisy výrobků společnosti OKG nebo textové materiály převzaté z webových stránek nebo z jiných propagačních materiálů OKG, má právo použít je pouze po dobu platnosti Distributorské smlouvy OKG a jedině bez úprav a vkládání změn zkreslujících podstatu jmenovaných materiálů. Musí vždy současně s tím uvést i titul „nezávislý distributor“, „nezávislý partner“, „nezávislý poradce“, „nezávislý obchodník“ nebo „nezávislý obchodní partner“. Navíc může uvést i dosaženou pozici – dle marketingového plánu.

Je povinností každého distributora OKG uvádět při každé svojí „mediální prezentaci“, inzerci apod. (tzn. na internetu, v periodických tiskovinách a jiných prostředcích masové komunikace) svoje jméno, příjmení i registrační číslo distributora.

### ■ **Klamavá tvrzení nebo reklama**

Nezávislý distributor smí při propagaci uvádět zkušenosti a výsledky jiných uživatelů výrobků OKG, nesmí však v žádné formě (ani písemné, ani slovní) použít jakékoliv tvrzení, týkající se léčení nemocí pomocí výrobků OKG.

### ■ **Prodej a vystavování výrobků**

Výrobky OKG se nesmí prodávat ve velkoobchodních ani maloobchodních zařízeních (v prodejnách, v lékárnách apod.). Vystavovat výrobky OKG smí pouze řádně proškolený distributor, který podá úplné informace a zaručí kompletní zákaznický servis každému klientovi.

## ■ Prodejní nabídky

Žádný distributor nesmí nabízet produkty OKG s uvedením lživých a nepřesných údajů o ceně, kategorii, kvalitě, účincích a možnostech získání produktu.

V inzerci (letáky, internet, noviny, časopisy a jiná média) smí distributor OKG inzerovat pouze maloobchodní ceny výrobků OKG, uvedené v aktuálním platném ceníku společnosti OKG. Společnost OKG považuje za povolenou inzerci uvádět „slevu 40 – 50%“ za předpokladu, že z inzerátu bude zcela zřejmé, že je tato sleva určena pouze registrovaným distributorům OKG. Inzerce velkoobchodních cen výrobků OKG je považována za nepovolenou.

V mediální prezentaci (inzeráty, webové stránky, denní tisk...) se NESMÍ v jakékoliv formě uvádět nebo prezentovat AKCE. Akcemi se rozumí veškeré nabídky, prohlášení a tvrzení, které zvýhodňují koupi (prodej) v porovnání s cenami pevně stanovenými společností OKG („dárek/dárky zdarma“, „peníze zpět“, „sleva“, „akční cena“, „výrobek zdarma“, ... apod.). Pokud distributor OKG inzeruje na aukcích, pak minimální vyvolávací cena musí být rovna maloobchodní (MO) ceně výrobků OKG, uvedené v aktuálním platném ceníku společnosti OKG.

## ■ Nezáonné praktiky

Žádný distributor nesmí používat při distribuci produktů OKG podvodných nebo nezáonných prodejních praktik, které jsou v rozporu s místními právními předpisy a nařízenými.

## ■ Maloobchodní ceny

Distributor nesmí prodávat výrobky OKG za nižší maloobchodní ceny, než stanovila společnost OKG ve svém aktuálním platném ceníku.

## ■ Reklamace a stížnosti zákazníků

Každý distributor musí v souladu s právními předpisy okamžitě a taktně přešetřit každou reklamaci nebo stížnost zákazníka a podle daných okolností musí zajistit a vykonat všechny vhodné a nutné úkony k nápravě chyb a nedostatků, a to v co nejkratší možné době.

## ■ Prodej

Každý distributor musí při prodeji výrobku prokázat, že je distributorem OKG (s platnou registrací), musí předat zákazníkovi vyplněnou prodejku (se svým jménem a registračním číslem), je zodpovědný za podání úplných informací každému klientovi a je povinen zajistit mu kompletní zákaznický servis.

## ■ Metody prodeje

Žádný distributor nesmí používat nátlakové prodejní metody, ale vždy musí vystupovat taktně a uvážlivě. Každá nabídka výrobků OKG musí být úplná a pravdivá, včetně informací o způsobu používání a všech upozornění uvedených v návodech.

# PRAVIDLA A ETIKA

## pro práci distributorů v síti Internet

### Práva distributorů OKG

Distributor OKG má právo:

- Samostatně nebo s pomocí třetích osob volně vytvářet webové dokumenty (webové stránky) a umísťovat je v síti Internet. Webovým dokumentem se rozumí jakýkoliv elektronický dokument dostupný pro obeznamování v síti Internet.
- Používat při vzhledové úpravě svých webových stránek logo společnosti OKG, názvy a popisy výrobků společnosti, textové materiály převzaté z webových stránek společnosti – a to bez úprav a vkládání změn zkreslujících podstatu jmenovaných materiálů.
- Distributor má právo umístit na svém webu odvolání na webové stránky společnosti pro uzavření distributorské smlouvy se společností OKG. Uzavřít distributorskou smlouvu lze pouze z oficiálních webových stránek společnosti OKG.
- Volně diskutovat na fórech, chatech, konferencích, meetingových knihách, seznamech zpráv apod. jakýchkoliv webů o výrobcích společnosti, vyjadřovat svůj názor o jejich prvcích, podmínkách a výsledcích při používání a také úspěších při dodržování závazných pravidel pro tato fóra, chaty, konference, meetingové knihy, seznamy zpráv atd.
- Používat při přípravě své webové prezentace odvolání na webové stránky společnosti OKG.

### Povinnosti distributorů OKG

Distributor OKG je povinen:

- Na titulní straně webu uvést zřetelným a jasným způsobem příslušnost webu nezávislému distributorovi OKG s uvedením jména, příjmení a registračního čísla. Je povinností uvádět při každé svojí „mediální prezentaci“, inzerci apod. (tzn. na internetu, v periodických tiskovinách a jiných prostředcích masové komunikace) svoje jméno, příjmení i registrační číslo.
- Před umístěním webu v síti Internet včas zaslat textové materiály a obrázky webu na adresu společnosti OKG k posouzení, zda odpovídají všem náležitostem stanoveným společností OKG. Umístění materiálů v síti Internet před získáním písemného souhlasu společnosti není dovoleno.

V případě záměru umístit informace v jiném než českém jazyce je distributor povinen přiložit k posílanému materiálu úplný překlad do českého jazyka při zachování struktury a úpravy podle verze v jazyce, ve které budou tyto informace umístěny na webu.

- Při přípravě webových dokumentů používajících jakékoli textové grafické materiály použité z webu společnosti OKG (webových stránek distributorů společnosti) umístit na každém webovém dokumentu obsahujícím převzaté informace následující větu: „Materiál pro tuto stránku byl převzat z webu společnosti O.K.G., s.r.o. (webu nezávislého distributora OKG a jeho jméno a příjmení)“.
- Distributor nemá právo osvojovat si design, jeho prvky či všeobecnou myšlenku webu [www.okg-family.cz](http://www.okg-family.cz), ani ostatních webů společnosti OKG.
- Distributor nemá právo registrovat a používat doménu(y) obsahující znění ochranných známek společnosti OKG, ani doménu zaměnitelnou s některou z ochranných známek společnosti OKG. Pokud distributor takovou doménu vlastní, je povinen ji bezúplatně převést na společnost OKG.
- Kontrolovat svoji reklamu, inzerci a obsah svých webů v průběhu používání, aby textové i grafické informace vždy odpovídaly etice OKG. Etickým normám OKG neodpovídá umístění inzerce apod. na webových stránkách obsahujících v dané zemi legislativou zakázaná vyobrazení nebo na webech propagujících násilí, rozšiřujících pornografii a erotiku, hazardní hry apod.
- Distributor nemá právo zabývat se nepovoleným masovým rozesláním prostřednictvím elektronické pošty (SPAM) bez ohledu na charakter rozesílaných informací.
- Pravidelně kontrolovat obsah knih návštěv, fór, chatů na svých webových stránkách a okamžitě odstranit informace, které jsou v rozporu s etickými normami společnosti OKG a nebo které poškozují její dobré jméno.
- Distributor se musí chovat uctivě ke společnosti OKG, jejím výrobkům a leaderům a nedopustit žádná vyjádření a postupy poškozující dobré jméno společnosti OKG.
- Distributor nemá právo používat své webové stránky pro získání příjmu, který není stanoven marketingovým plánem společnosti OKG.
- Webové stránky všech distributorů musí být v souladu s „PRAVIDLY A ETIKOU“ podle Průvodce distributora OKG.

## Odpovědnost

Distributoři porušující řád činnosti stanovený tímto dokumentem jsou odpovědní dle podepsané Distributorské smlouvy OKG, a také podle účinných občanskoprávních, obchodněprávních, správněprávních i trestněprávních předpisů.

# **PORUŠENÍ pravidel chování distributora A jeho NÁSLEDKY**

1. OKG má právo odstoupit od Distributorské smlouvy OKG, jestliže distributor přes upozornění nedodrží sjednané podmínky. Toto upozornění OKG oznámí distributorovi nejdříve telefonicky nebo e-mailem a poté písemně s tím, že je distributor povinen napravit zjištěné nedostatky ve lhůtě 15 dnů od obdržení písemného upozornění. V případě marného uplynutí této lhůty má OKG právo od Distributorské smlouvy odstoupit. Odstoupení je účinné dnem doručení písemného oznámení o odstoupení od smlouvy druhé straně smlouvy. V případě, že oznámení o odstoupení nepodaří doručit z důvodů na straně distributora (např. nepřebírá zásilku), považuje se za den doručení 3. den po marném uplynutí lhůty pro doručení (uložení na poště). Vzájemná plnění poskytnutá stranami smlouvy před odstoupením od smlouvy se nevrací a distributor je povinen napravit zjištěné nedostatky a uhradit cenu zboží a služeb poskytnutých společností OKG před odstoupením od smlouvy.

2. Pokud distributor zjistí porušení pravidel jiným distributorem, je v zájmu jeho i ostatních distributorů dodržet tento postup:

- a) Informovat dotyčného o tomto porušení a porušení pravidla s ním projednat. Upozornit na porušené pravidlo a vysvětlit, jaké mělo být správné chování. K většině porušení pravidel dochází v důsledku nedostatečného porozumění (obvykle se vyjasní diskusí). Pokud „distributor – porušovatel“ pochopí pravidlo a podřídí se mu, tehdy není nutné informovat OKG, avšak distributor by měl o tomto uvědomit svého sponzora.
- b) Jestliže „distributor – porušovatel“ naznačí chováním, že nechce nebo odmítá spolupracovat, tehdy distributor sdělí OKG podstatu stížnosti: jména, adresy a telefony všech zúčastněných osob, atd. Písemná stížnost musí být podepsaná oznamujícím distributorem. Anonymní stížnosti nebudou podkladem pro postup společnosti OKG proti „distributorovi – porušovateli“. I po odeslání písemné stížnosti je třeba, aby distributor udržoval kontakt s „distributorem – porušovatelem“ a sděloval OKG nastalé změny. Nejvyšší péči je nutné věnovat přesnosti a pravdivosti stížnosti. Vědomě nepravdivá stížnost je porušením pravidel chování. OKG pokládá všechny stížnosti za přísně důvěrné.

## Následky porušení pravidel:

1. Dočasné pozastavení členství a dočasná ztráta výhod vyplývajících z členství (slevy, provize atd.) – dokud nedojde k nápravě.
2. Pokud nedojde k nápravě, může OKG jednostranně vypovědět Distributorskou smlouvu OKG z důvodu porušení jejích podmínek distributorem.





**Průvodce distributora platný od 1. 3. 2010.**