

I. Úvod

Vítáme Vás v naší společnosti.

Vaše volba připojení se k velké rodině distributorů společnosti Akuna je vykročením na cestu, která vede ke zdraví a úspěchu. Tuto cestu již zvolily tisíce lidí na celém světě a díky spolupráci s naší společností máte možnost získat jistotu při dosažení svého cíle. Víme, že každý z nás pracuje hlavně pro sebe a blaho svých blízkých, avšak na této cestě nejste odkázáni jen na vlastní síly, ale můžete počítat s naší podporou a podporou ze strany velké rodiny distributorů Akuna. Ještě než se začtete do dalších řádků, dovoluji, abychom se s Vámi podělili o jedno velké moudro:

„Nejlepší způsob, jak předvídat budoucnost, je ji zapříčiňovat.“

Přejeme Vám zdraví a úspěch.

health & success

II. Způsob spolupráce a obchodní vztahy

U společnosti Akuna si můžete vybrat jeden ze čtyř typů spolupráce:

- zákazník bez Smlouvy o obchodní spolupráci - Zákazník
- registrovaný zákazník bez Smlouvy o obchodní spolupráci - Ambassador
- distributor – Nezávislý poradce
- distributor – Manažer, kde lze získat jednu ze šesti manažerských pozic:

1.	Leader	L
2.	Division Leader	DL
3.	Regional Network Director	RND
4.	National Network Director	NND
5.	International Network Director	IND
6.	Vice President	VP

Vztah distributora a společnosti je dobrovolným smluvním vztahem. To znamená, že online registrace nezávislého poradce slouží jako uzavření Smlouvy o obchodní spolupráci (dále jen Smlouva), kterou jste si zajistil(a) určitá práva a nároky, ale také přijal(a) určité závazky, které budete plnit stejně, jako společnost bude plnit své závazky k vám. Všichni distributoři společnosti mají ve vztahu k ní stejná práva a povinnosti, vymezená kompenzačním plánem, tímto Průvodcem a smluvními Obchodními podmínkami, které jsou pro všechny distributory stejné. Přitom nezáleží na výši dosaženého obrátu, velikosti jejich sítí či dosažené pozici. Znění Obchodních podmínek může společnost Akuna měnit či doplňovat. Tímto ustanovením nejsou dotčena práva a povinnosti vzniklá po dobu účinnosti předchozího znění Obchodních podmínek. Společnost Akuna má právo v přiměřeném rozsahu měnit tyto Obchodní podmínky jednostranně. Změna bude vždy řádně a viditelně oznámena na stránkách společnosti Akuna www.akunashop.sk (dále jen stránky společnosti) před její účinností, přičemž změněné Obchodní podmínky nabývají účinnosti 15. dnem ode dne jejich zveřejnění. Distributor má právo změny odmítnout a Smlouvu či jiný závazek řídicí se Obchodními podmínkami z tohoto důvodu vypovědět ve výpovědní době 15 dnů, která počne běžet doručením výpovědi společnosti Akuna. Chování distributora v intencích aktuálně účinných Obchodních podmínek se však vždy považuje za souhlas s jejich obsahem či změnou.

II. Způsob spolupráce a obchodní vztahy

Nejdůležitější pravidla spolupráce

Nač máte právo:

- vystupovat jako nezávislý distributor společnosti;
- nakupovat a prodávat produkty zákazníkům a svým obchodním partnerům;
- využívat všech slev, na které máte nárok;
- reklamovat vadné zboží dle postupu popsáném v Průvodci;
- prezentovat obchodní příležitost a získávat nové distributory a zákazníky;
- vznášet další oprávněné nároky na výhody zaručené společností při splnění příslušných podmínek a vyžadovat jejich plnění;
- na manažerské pozici vznášet další oprávněné nároky svých obchodních partnerů;
- obdržet v příslušném termínu a v plné výši všechny odměny, na které máte nárok;
- dozvědět se s patřičným předstihem všechny případné změny smluvních podmínek a obdržet včas všechny obchodní informace nutné k vaší činnosti;
- využívat všech prostředků a nástrojů distributorské podpory společnosti;
- vyžádat si sponzorskou podporu a využívat jí;
- kdykoli vypovědět svou Smlouvu.
- vystupovat tak, abyste dobře reprezentoval(a) společnost;
- hájit dobré jméno a dodržovat obchodní strategii společnosti;
- pravdivě objasnit nezasvěceným lidem své postavení a poskytovat pouze pravdivé informace o produktech, službách a obchodní příležitosti nabízených společností;
- prezentovat a prodávat pouze produkty s neporušeným obalem a v dostatečném předstihu před uplynutím spotřební doby;
- prezentovat a prodávat produkty osobně;
- dostatečně vysvětlit zákazníkům jejich přínos;
- v dostatečné míře informovat každého nového partnera o smluvních podmínkách společnosti a pravidlech spolupráce vždy v aktuálním znění;
- poskytnout každému svému partnerovi školení a trénink základních obchodních znalostí;
- přenášet informace po sponzorské linii od společnosti ke svým obchodním partnerům a obráceně bez prodlení a nezkresleně;

II. Způsob spolupráce a obchodní vztahy

- splnit všechny oprávněné finanční nároky svých obchodních partnerů;
- poskytnout svým obchodním partnerům sponzorskou podporu;
- vést své podnikání v souladu s právními předpisy vaší země a s podnikatelskou etikou.

Co nesmíte:

- vystupovat a rozhodovat jménem společnosti;
- poškozovat dobré jméno společnosti;
- poskytovat nepravdivé informace, zvláště nepravdivě uvádět výhody plynoucí z užívání produktů a obchodní příležitosti;
- prezentovat produkty jako léky a připisovat jim vlastnosti, které nemají;
- prodávat produkty poškozené, s prošlou záruční dobou a takové, u nichž byla jinak snížena jejich hodnota;
- prodávat produkty do velkoobchodů, lékáren, obchodů, ordinací atd. za účelem jejich další distribuce. Týká se také prodeje na tržnicích, burzách a aukcích, k tomu jsou započteny média a virtuální nástroje;
- svěřit prezentaci a prodej neoprávněným osobám;
- převážet zboží určené k prodeji přes státní hranice za účelem dalšího prodeje;
- uvádět při vznášení svých nároků a nároků svých partnerů nepravdivé údaje;
- mít druhou Smlouvu se společností a využívat jejich výhod;
- bez souhlasu společnosti realizovat propagační kampaně a veřejně poskytovat informace o společnosti, jejich produktech, službách a obchodních příležitostech.

Co musí společnost:

- šířit produkty, příležitost a služby výhradně prostřednictvím smluvních distributorů a jinak;
- zajistit rovnoprávné postavení všech distributorů v souladu se smluvními podmínkami;
- vyřídit včas vaše řádné objednávky;
- uznat oprávněné reklamace v příslušném termínu;
- uznat vaše další oprávněné nároky a oprávněné nároky vašich partnerů;

II. Způsob spolupráce a obchodní vztahy

- zaplatit v příslušném termínu a v plné výši všechny odměny, na které máte nárok;
- informovat vás s patřičným předstihem o všech změnách smluvních podmínek a poskytnout vám včas všechny obchodní informace nutné k vaší činnosti – aktuální znění vždy na internetové adrese www.akunashop.sk;
- zajistit rovnoprávné využití všech prostředků a nástrojů distributorské podpory společnosti všemi distributory;
- zajistit vám sponzorskou podporu.

Co může společnost:

- přijmout a zaregistrovat či odmítnout vaši Smlouvu podle svého uvážení;
- změnit smluvní podmínky podle situace na trhu;
- zavádět a rušit výhody, které nejsou součástí smluvních podmínek, podle vlastního uvážení;
- kontrolovat, jak plníte smluvní podmínky;
- vypovědět vaši Smlouvu v případě vašeho závažného porušení smluvních podmínek;
- pozastavit činnost při porušení jakýchkoliv podmínek spolupráce (smluvních) na dobu 1 až 6 měsíců bez všech nároků vyplývajících ze smluvního vztahu.

Co nesmí společnost:

- zvýhodňovat nebo znevýhodňovat vás oproti jiným distributorům jinak než podle smluvních podmínek;
- odpírat vám nebo odkládat splnění jakýchkoliv vašich oprávněných nároků a nároků vašich partnerů.

Práva a povinnosti smluvních stran – jak vaše, tak společnosti – jsou shrnuta a přesně vyjádřena ve vaší Smlouvě nebo v tomto průvodci. Výklad je podán v tomto průvodci. Aktuální verze, která je závazná pro spolupráci, je umístěna na webových stránkách společnosti. V případě odlišnosti podmínek spolupráce v písemné podobě má přednost aktuální znění na webových stránkách společnosti.

Vztahy mezi distributory

Vztahy mezi distributory jsou společností upraveny pouze rámcově. Přímé obchodní vztahy mají mezi sebou jen distributoři ve sponzorské linii. Vztahy ostatních distributorů společnost vymezuje pravidly etického podnikání a loajalitou vůči společnosti a vůči sobě navzájem.

II. Způsob spolupráce a obchodní vztahy

Etické a neetické jednání

Společnost vyžaduje, aby žádný distributor nepoškozoval jiného distributora neetickým jednáním a oznámil společnosti, pokud se dozví o jakémkoliv jednání v rozporu se smluvními podmínkami, ať jde o jakéhokoliv distributora.

Za neetické jednání se považuje zejména:

- nákup zboží od jiného distributora než sponzora a distributorů u nejblížeššího manažera ve sponzorské linii, zejména pokud v této souvislosti dojde k vyžadování či nabízení neoprávněných výhod;
- získávání nových zákazníků a partnerů na úkor jiného distributora nabízením neoprávněných výhod;
- zpochybňování způsobilosti a poctivosti jiných distributorů společnosti;
- získávání obchodních partnerů z organizace jiného distributora;
- vykonávání činnosti v neprospěch ostatních distributorů a ke škodě společnosti Akuna. Za činnost ke škodě distributorů bude považován nábor ve prospěch ostatních firem v rámci MLM a následný přímý prodej spolupracovníkům Akuna. Za činnost ke škodě společnosti Akuna bude považováno poskytování informací (vyjádření) na téma výrobků ostatních subjektů z oboru, a to vyjádření jak negativní, tak pozitivní. Jsme řádnou, svědomitou a věrohodnou firmou, která nemůže podporovat činnosti, které se vyznačují nepoctivou konkurencí. Za činnosti ke škodě společnosti Akuna bude považováno také vedení aktivních úkonů marketingového rázu ve prospěch jiných subjektů v rámci MLM.

Vztahy ve sponzorské linii

Sponzorská linie je řetěz přímých partnerů od prvního sponzora až k distributorovi poslední aktuální úrovně. Jsou to vztahy nezávislých, rovnoprávných osob a řídí se vzájemně uzavřenými smlouvami mezi přímými partnery. Je přece vaše věc, jak spravujete svou firmu. A vaše distributorství je podnikání. Tyto smlouvy by samozřejmě neměly být v rozporu se smluvními podmínkami společnosti. Smlouvy by měly mít písemnou formu, ale většinou jsou pouze ústní. Oba partneři se přitom spoléhají především na důvěru, čestnost, pravdomluvnost, upřímnost a vzájemné plnění slibů a závazků. Na plnění těchto smluv velmi záleží, protože obchodní vztah sponzora a jeho partnera je velmi těsný a pevný.

II. Způsob spolupráce a obchodní vztahy

Výběr a výměna sponzora

Nový distributor by si měl vybrat sponzora velmi uváženě. Výměna sponzora není v naší společnosti možná. Jakmile si jej jednou vyberete, bude jím po celou dobu trvání vaší Smlouvy. Výjimku tvoří případy neetického nebo neprofesionálního chování, kdy společnost musí sjednat nápravu. V praxi často není kvalifikovaný výběr sponzora vzhledem ke znalostem nového partnera dost dobře možný. Sama nezkušenost a okamžitá neschopnost dostat na úrovni sponzorským povinnostem však není důvodem k výměně. Váš sponzor může být téměř stejně nezkušený jako vy sám/a, protože uzavřel Smlouvu jen o několik dní nebo hodin dříve než vy.

Pokud jeho zkušenosti a znalosti ještě nejsou na profesionální výši, máte právo požádat o podporu jiného, zkušenějšího, sponzora ve vaší sponzorské linii, který vám velmi rád vyjde vstříc. Můžete se také obrátit přímo na kancelář společnosti, která vám ve vaší sponzorské linii vyhledá zkušeného manažera. Nároky vašeho sponzora tím nebudou dotčeny. Proto i vy můžete okamžitě po registraci své Smlouvy získávat nové partnery bez obav z vlastní nezkušenosti. Pokud byste chtěl(a) za každou cenu svého sponzora vyměnit, lze Smlouvu vypovědět a po uplynutí doby dvanácti měsíců uzavřít novou Smlouvu s novým sponzorem (3 měsíce výpovědní lhůta, dalších 9 měsíců čekací doba

= 12 měsíců). Výpovědí Smlouvy však přijdete o všechny dosud dosažené výhody a začnete znova od začátku. V tomto případě o osoby, které jsou součástí vaší struktury, budou pečovat vaši sponzoři.

III. Zboží

Zboží jsou jednak produkty, jednak tzv. prostředky distributorské podpory – prodejní pomůcky, propagační materiály, formuláře, organizační pomůcky apod. V jednotlivých zemích se mohou lišit jejich nabízené druhy i způsob nákupu, objednávání, zasílání a reklamace zboží. Je to dáno různými právními normami a stupněm rozvoje obchodu v různých zemích. Pokud budete chtít obchodovat v jiné zemi, informujte se o odlišnostech u svého sponzora, manažera ve své sponzorské linii nebo přímo v sídle společnosti.

Produkty

Produkty společnosti Akuna jsou ve světě ojediněle progresivní díky aplikaci nejnovějších poznatků moderní biochemie a propojením přístupů alopatické a naturopatické medicíny.

Zacházení s produkty

Produkty patří mezi potraviny, a třebaže jsou trvanlivé, přece po určité době podléhají zkáze. Proto přesně dodržujte skladovací podmínky uvedené na obalu produktů. Závisí na nich jejich účinnost a trvanlivost. Řekněte zákazníkům a obchodním partnerům, jak mají s produkty zacházet. Varujte je hlavně před nedodržením skladovací teploty, vystavením produktů slunečnímu záření a jejich skladováním v otevřených a porušených obalech. Prodejte produkty v době, která je umožní spotřebovat do uplynutí záruční doby, vyznačené na obalu. Upozorněte na ni kupující a řekněte jim, dokdy se mají produkty po otevření spotřebovat. Za žádných okolností neporušte obaly produktů. V každé zemi smíte prodávat pouze produkty s jazykovou mutací etikety společnosti pro tuto zemi schválenou. Společnost musí přísně chránit dobré jméno svých produktů. Nedodržení těchto podmínek proto pokládá za zvlášť hrubé porušení Smlouvy.

III. Zboží

Objednávání zboží

Objednávku je nutné učinit u kanceláře společnosti v zemi příjemce zboží. Objednávat můžete osobně, telefonicky nebo prostřednictvím internetu.

Objednávky

Objednávku můžete učinit pouze na své jméno.

Prostřednictvím společnosti můžete zboží zaslat přímo kterémukoliv zákazníkovi nebo partnerovi v příslušné zemi.

Vyřízení objednávky

Společnost vždy vyvine úsilí o neprodlené dodání všeho zboží, které si objednáte. V ojedinělých případech se může stát, že požadované zboží nebude právě na skladě. V tom případě se s vámi operátor spojí a dohodnete se, zda chcete ponechat objednávku v původním rozsahu a chybějící zboží obdržet ihned, jakmile bude na skladě, nebo zda vystavíte novou objednávku. Společnost si vyhrazuje právo nevyřídit objednávku, která je neúplná či chybná, odečíst nedoplatek z vašeho příjmu v příslušném měsíci nebo podle vlastního uvážení zaslat množství a druhy zboží odpovídající výši vaší platby.

Platby

Má-li být Vaše objednávka vyřízena, musí být nejdříve plně kryta odpovídající platbou. Platbu je třeba provést některým ze způsobů, které jsou v zemi, kde objednáte zboží, zavedeny.

Jestliže společnost neobdrží ohlášenou platbu v plné výši a přiměřené době či dojde-li při inkasu z vaší platební karty k problémům, které společnost nemůže vyřešit, bude společnost postupovat stejně a vyhradí si stejná práva jako v případě chybné nebo neúplné objednávky. Společnost je oprávněna vzít si nezaplacené zboží zpět i s překonáním překážek, které takovému převzetí brání.

Zasílání zboží

Zasílání zboží od společnosti

Společnost odešle zboží v nejkratší možné době – po obdržení vaší platby. Použije k tomu nejefektivnější možnou cestu, dostupnou v té které zemi.

Převzetí a předání zboží

Převzetí zboží od společnosti nebo od sponzora

Převzetím zboží se rozumí fyzické převzetí zboží do vaší péče. Je-li zboží zcela zapláceno, přechází převzetím do vašeho vlastnictví. Převzetím zboží za ně přebíráte plnou odpovědnost.

Při převzetí zásilek doporučujeme:

- Zásilku přeberte osobně nebo prostřednictvím dostatečně poučeného zástupce.
- Neuzavírejte s doručovatelem žádné smlouvy o převzetí zásilek prostřednictvím nepoučených osob. Společnost nenes odpovědnost za případnou ztrátu nebo poškození zásilky, ke kterým taktomůžedojít.
- Při převzetí pečlivě zkontrolujte, zda zásilka není porušena či jinak poškozena (např. stopy po úniku obsahu apod.) a podepište stvrzenku teprve tehdy, když zjistíte, že je zásilka v pořádku.
- Ihned zkontrolujte obsah zásilky a přesvědčte se, zda množství a druhy zboží souhlasí s přiloženým daňovým dokladem; pokud to bude možné, zajistěte si při tom asistenci doručovatele.
- V případě, že zjistíte jakoukoliv nesrovnalost, kontaktujte neprodleně příslušnou kancelář společnosti. Nejspolehlivější je osobní převzetí zboží. Při převzetí zkontrolujte zboží stejně jako při převzetí zásilky. Při převzetí zásilky od společnosti je součástí vystavená faktura. Při nákupu od distributora si vyžádejte daňový doklad (stvrzenku) o zaplacení zboží.

Poškozené zásilky

Dojde-li zásilka poškozená, ještě před podpisem převzetí zásilky zaznamenejte na škodní protokol způsob poškození, pořídte fotografie poškozeného zboží a vyžádejte si kopii od doručovatele. Jinak by vám společnost nemohla vyměnit poškozené zboží. Teprve pak převzetí podepište. Nejpozději do dvou dnů nahláste poškození příslušné kanceláři společnosti. Poškozené zboží vám vyměníme a vezmeme si na starost pro jednání reklamace u přepravce. Poškozenou zásilku uložte pro případ kontroly. Rozhodnete-li se zásilku nepřijmout, uvědomte o tom nejdříve kancelář společnosti, z níž byla odeslána.

Neúplné a ztracené zásilky

Obdržíte-li v zásilce pouze část objednaného zboží, nemusí jít o neúplnou zásilku. Zkontrolujte, co je uvedeno na daňovém dokladu jako obsah zásilky. Jestliže počet a druh zboží nesouhlasí, nejpozději do 2 dnů kontaktujte společnost. Když do 15 dnů od přijetí vaší objednávky neoznámíte ztrátu zásilky, společnost bude považovat objednávku za vyřízenou. Stejně tak bude objednávka považována za vyřízenou, když do 2 dnů od obdržení zásilky neohlásíte její poškození či ve stejné době od obdržení části zboží neoznámíte ztrátu části zboží.

Vrácení zboží a reklamace

Společnost poskytuje na své zboží záruky, k jejichž dodržení jste se ve Smlouvě zavázal(a).

Rozeznáváme tyto důvody k vrácení zboží:

- odvolání souhlasu s koupí nebo zrušení nové Smlouvy;
- ukončení distributorství;
- oprávněnou nespokojenost s kvalitou produktu.

Odvolání souhlasu s koupí, zrušení nové Smlouvy

Etická pravidla přímého prodeje dávají každému novému zákazníkovi či distributorovi dobu na rozmyšlenou, v níž může odvolat svůj souhlas s koupí produktu nebo zrušit Smlouvu a vrátit zakoupené zboží. U Akuny činí tato doba 14 dní. Pokud se během nich rozhodnete Smlouvu zrušit a vrátit zboží, společnost je povinna přijmout je zpět za pořizovací cenu, pokud:

- byly dodrženy skladovací podmínky pro produkty;
- obaly a etikety jsou neporušené;
- zboží je bezvadné, čisté a v prodejném stavu.

Stejně jste povinni postupovat vy, pokud se tak rozhodne váš nový zákazník nebo distributor.

Ukončení distributorství (viz výpověď Smlouvy)

Pokud se rozhodnete ukončit své distributorství po uplynutí doby na rozmyšlenou, a máte na skladě neprodané zboží splňující výše uvedené podmínky a navíc

- bylo zakoupeno v posledních 60 dnech před vrácením zboží;
- neuplynula ještě polovina doby mezi datem jeho výroby a doporučené spotřeby, společnost přijme vaše zboží zpět. Od kupní ceny se však odečtou všechny bonusy a slevy vyplacené do vaší sponzorské linie v souvislosti s původním prodejem;
- 15% z původní ceny za kontrolu, nutnou administrativu a výdaje na novou distribuci.

Nevyplacené zásilky společnost vrátí odesilateli.

Oprávněná nespokojenost s kvalitou a službami

V ojedinělých případech, kdy zákazník oprávněně není spokojen s kvalitou produktu, musíte podle Smlouvy podniknout všechny nutné kroky k nápravě, a to rychle, zdvořile, slušně a k jeho plné spokojenosti. Dodržení záruk, zejména výměny zboží či vrácení peněz v oprávněných případech je vaše povinnost. Požadavky zákazníků řešte v souladu s právními normami, upravujícími ochranu spotřebitele v dané zemi.

IV. Doporučené ceny

Doporučené ceny zboží a služeb nabízených a poskytovaných společností jsou stanoveny platnými doporučenými ceníky společnosti v jednotlivých zemích. Doporučené ceny se v jednotlivých zemích liší.

Maloobchodní a velkoobchodní ceny produktů

V cenících společnosti jsou uvedeny velkoobchodní ceny produktů, tj. nákupní ceny pro distributory na manažerských pozicích. Velkoobchodní cena odpovídá 60 % doporučené maloobchodní ceny.

Ceny prostředků distributorské podpory

Prostředky distributorské podpory neslouží k tvorbě zisku.

Ceny za služby

Do cen zboží společnost nezahrnuje ceny za služby spojené s manipulací a předáním či doručením zboží. Tyto ceny účtuje zvlášť. Tyto ceny jsou uvedeny v ceníku. Také vy můžete k ceně zboží přičíst své výdaje spojené s doručením zboží, a to do výše ceny dohodnuté doručovací služby za zásilku.

Bonusové ceny a bodová hodnota produktů

Každý produkt má svoji bodovou hodnotu a jí přímo úměrnou bonusovou cenu. Body a bonusové ceny jsou stanoveny pouze pro produkty. Společnost u každého produktu stanoví částku určenou pro výplatu bonusů v síti. Poměr této částky k ceně se u jednotlivých produktů liší podle poměru výrobních a marketingových nákladů k ceně produktu.

Daně z prodeje

Společnost bude vybírat a odvádět všechny daně v souladu s příslušnými zákony jednotlivých zemí, kde působí. Tím vás nezavazuje odpovědnosti za plnění vašich daňových povinností.

V. Složky odměn

Existuje celkem deset složek odměn, které mohou tvořit váš příjem. Dělí se do dvou skupin. Je to jednak maloobchodní a velkoobchodní zisk, jehož dosahujete vlastním (osobním) prodejem zákazníkům a partnerům. Druhou skupinou jsou měsíční provize z obrátu. Tyto provize se skládají ze tří obchodních bonusů. Jsou to zejména podíly na zisku dosaženém manažery vaší organizace.

Vaše organizace

Vaší organizací jsou všichni vaši zákazníci, poradci a manažeři, které se vám podařilo získat ke koupi produktů, případně k podpisu Smlouvy a k aktivní činnosti. Podle svého postavení, případně způsobu spolupráce se společností se řadí do vaší prodejní (malé) nebo manažerské (velké) organizace.

Prodejní (malá) organizace

Patří sem všichni vaši zákazníci a obchodní partneři – distributoři, kteří ještě nedosáhli manažerské pozice.

Manažerská (velká) organizace

Vaše manažerská organizace je tvořena všemi vašimi obchodními partnery, kteří dosáhli manažerských pozic. Manažeři nakupují a prodávají zboží samostatně. Přestože už nezprostředkujete nákup a prodej zboží mezi nimi a společností, plyne vám z manažerské organizace při splnění určitých podmínek reziduální příjem v podobě provize (Viz Postup na pozici Leader a Postup na vyšší pozice).

Slevy

Aby byly všem distributorům zajištěny rovné podmínky k podnikání, výše slev i podmínky získání nároků na ně jsou pevně stanoveny společností. Dosažená sleva je jednoznačně dána dosaženou pozicí:

POZICE	SLEVA
Zákazník	0 – 5%
Ambassador	20%
Poradce - nákup po kusech	25%
Poradce - nákup obchodních balení	30%
Manažer - nákup po kusech	35%
Manažer - nákup obchodní balení	40%

V. Složky odměn

Vaši obchodní marži realizujete prodejem produktů svým zákazníkům a distributorům ve vaší organizaci. Je dána rozdílem mezi výší slevy, které jste dosáhli vy, a výší slev dosažených vašimi zákazníky a distributory. Může činit 5 až 40%.

Bonusy, vyhodnocení a výplata bonusů

Bonusy vyplácené distributorům společností Akuna jsou odměnou za prodej produktů společností a budováním odbytové sítě distributorů a zákazníků. Ve společnosti Akuna se bonusy se vyhodnocují a vyplácí ve dvou časových cyklech:

- týdně
- měsíčně

Bonusy za týden

Týdenní bonusy se vyplácí na základě registrací a prodaných produktů v období semi dnů od úterý do pondělí.

Týdenní bonusy jsou tyto:

- Rozdílový bonus
- Fast Start Bonus
- Úrovňový Bonus
- Mini Divize Bonus

Týdenní kvalifikace

Pro týdenní kvalifikaci je třeba mít vlastní nákup 120 bodů nebo registrovat alespoň jednoho distributora pomocí registračního balíčku. Pokud zaregistrujete pomocí balíčku Gold Pack nebo Platinum Pack máte týdenní kvalifikaci na aktuální a tři týdny následující.

Dále je umožněno do 10. dne v měsíci, získat vlastním nákupem v hodnotě alespoň 700 bodů kvalifikaci na aktuální týden a tři týdny následující. Pokud se protuto možnost rozhodnou, je na následující tři týdny převedeno i třikrát 120 bodů (celkem 360 bodů).

Týdenní kvalifikace je vyžadována pro výplatu bonusů:

- Úrovňový Bonus
- Mini Divize Bonus

V. Složky odměn

Bonusy za měsíc

Měsíční bonusy se vyplácí na základě registrací a prodaných produktů během měsíce.

Měsíční bonusy jsou tyto:

- Generační Bonus
- Bonus 700+
- Aktiv Bonus
- Manager Bonus

Měsíční bonusy jsou bonusy vyplácené distributorům na manažerských pozicích.

Měsíční kvalifikace

Měsíční kvalifikace je splněna nákupem alespoň 700 osobních bodů. Do osobních bodů manažera se vám započítávají všechny vlastní koupené body a body všech vašich zákazníků a poradců, pro které jste jejich nejbližším manažerem. Měsíční kvalifikace je vyžadována pro výplatu všech měsíčních bonusů.

Rozdílový Bonus

Obdobně jako marže vzniká rozdílový bonus při nákupu na firmě se slevou nižší než 40%. Firma potom takto získaný cenový rozdíl vyplatí nejbližším sponzorujícím distributorům s vyšší slevou jako Rozdílový bonus. Rozdílový bonus je vyplacen z doporučených cen jednotlivých produktů bez DPH a činí 5 až 40%. Nárok na tento bonus vzniká automaticky bez podmínky osobního nákupu.

Bonus za Věrnost

Bonus za věrnost je hodnotný produktový balíček jako odměna za pravidelné nákupy ve třech po sobě jdoucích měsících. Podmínkou je nákup minimálně 120 bodů v každém měsíci. Nárok na bonus mají zákazníci a poradci.

Fast Start Bonus

Fast Start Bonus se vyplácí jako odměna za prodej všech typů registračních balíčků, kdy výše odměny závisí na typu prodaného balíčku. Prodejem balíčku je registrován nový zákazník nebo distributor. Nárok na tento bonus vzniká automaticky, bez podmínky osobního nákupu.

V. Složky odměn

Úrovňový Bonus

Úrovňový bonus je vyplácen z prodeje registračních balíčků (více v následující kapitole). Nárok na tento bonus z jednoho registračního balíčku vzniká až pěti nejbližším sponzorujícím distributorům, kteří splnili týdenní kvalifikaci. Výše odměny je dána typem balíčku. Nárok na Úrovňový Bonus mají všichni distributoři.

Mini Divize Bonus

Mini Divize bonus je odměnou jak za nákupy v síti, tak i za vlastní nákupy distributora. Tento bonus se přímo podílí na celkovém obratu firmy. Určená část obratu firmy je mezi distributory rozdělena úměrně počtu jimi získaných podílů. Počet podílů a bonus závisí na počtu vytvořených minidivizí, kde Mini Divizí je každá přímá síť s obratem alespoň 240 bodů. Další Mini Divize se pak získají jako souhrn bodů vlastních nákupů (až do propláceného maxima) a všech přímých sítí s obratem menším než 240 bodů. Každých úplných 240 bodů tohoto souhrnu tvoří další Mini Divizi. První z vytvořených minidivizí má hodnotu jednoho podílu, každá další pak má hodnotu podílů tří. Nárok na tento bonus mají distributoři na pozici poradce a manažeři až do pozice Regionální ředitel (RND). Vlastní nákup je započten maximálně ve výši 720 bodů.

Generační Bonus

Generační bonus je hlavní bonus společnosti Akuna a odměňuje manažery za dlouhodobé budování distribuční sítě. Podmínkou pro nárok na generační bonus je splnění měsíční kvalifikace 700 bodů. Do měsíční kvalifikace se započítávají všechny vlastní koupené body a body všech vašich zákazníků a poradců, pro které jste jejich nejbližším manažerem. Pro stanovení tohoto bonusu je síť každého manažera rozdělena do jednotlivých generací, kdy manažeři, co splnili svoji měsíční kvalifikaci, jednu generaci uzavírají a pod nimi začíná generace další. Generační bonus je vyplácen z obratu sítě, do které jsou zahrnuty body všech produktů vyjma registračních balíčků. Podle dosažené manažerské pozice vzniká nárok na proplacení do hloubky dvou až devíti generací. Prvních pět generací je vypláceno 12% bonusové ceny zobchodovaných produktů. Za generaci šestou až devátou je vypláceno 6% bonusové ceny. Nárok na Generační bonus mají všechny manažerské pozice.

V. Složky odměn

Bonus 700+

Bonus 700+ oceňuje ty osobní body manažera, jež jsou získány navíc nad stanovenou hodnotu měsíční kvalifikace 700 bodů. Tyto body získané navíc jsou zahrnuty do 1. generace a v ní proplaceny. Nárok na Bonus 700+ bonus mají všechny manažerské pozice.

Aktiv bonus

Aktiv bonus zvyšuje vyplácené procento v prvních dvou generacích na 18 %. Podmínko pro jeho vyplacení je prodej tří registračních balíčků pro poradce (WP) nebo tří balíčků registrujících manažera (GP). Nárok na Aktiv bonus mají všechny manažerské pozice.

Manager Bonus

Manager bonus odměňuje obhájenu pozici RND a vyšší. Je vypočten jako 1 % až 4 % z bonusové ceny celého obrátu sítě vyjma bodů registračních balíčků podle dosažené pozice v daném období. Bonus je vyplácen rozdílovou metodou kdy vyplácený bonus může být ponížěn o Manager bonus již ve vaší síti vyplacený. Nárok na Manager bonus mají manažerské pozice RND až VP.

Incentivní Bonus

Nad rámec kompenzačního plánu jsou vyhlašovány speciální časově omezené programy a soutěže.

VI. Smlouva o obchodní spolupráci

Uzavření smlouvy

Smlouva se uzavírá na dobu neurčitou, prostřednictvím online registrace a zakoupením registračního balíčku na webových stránkách společnosti. Koupí registračního balíčku se stáváte distributorem společnosti Akuna a podle typu zakoupeného balíčku získáváte pozici Nezávislý poradce nebo první manažerskou pozici Leader. Smlouva platí neomezeně dlouhou dobu a po celou tuto dobu jste oprávněn využívat všech výhod v souladu se smluvními podmínkami.

Před uzavřením smlouvy

Seznamte zájemce o spolupráci se smluvními podmínkami společnosti (viz. Způsob spolupráce a obchodní vztahy a Vše- obecné smluvní podmínky, Práva a povinnosti). zjištění podmínek, s nimiž nesouhlasí, zruší Smlouvu a vrátí zakoupené zboží, na což má právo během 14 dnů od podpisu Smlouvy (viz Vrácení zboží, poznámka v této kapitole).

Při uzavření smlouvy

Smlouva musí být uzavřena online registrací na webových stránkách společnosti. Pokud zájemce pochází z jiné země, řídíte se pravidly pro mezinárodní obchod. Smlouvu vyplňte pravdivě a čitelně ve všech příslušných rubrikách. Postupujte dle pokynů na webových stránkách společnosti – Registrace. Po vyplnění formuláře obdržíte elektronickou formu Smlouvy. Společnost Vám poté neprodleně zašle registrační balíček poštou.

Pokud chce nový distributor prodávat produkty, musí vlastnit příslušný živnostenský list, pokud to místní zákon vyžaduje, (na nákup za účelem dalšího prodeje a prodej potravinářských produktů, nebo nasprostředkování), jinak se vystavuje porušení platných právních zákonů dané země. Do Smlouvy uveďte údaje o firmě – fyzické osobě a kopie živnostenského listu doručí společnosti. Distributor může také nakupovat produkty společnosti Akuna výlučně pro vlastní spotřebu bez možností dalšího prodeje. Nový distributor je povinen neprodleně oznámit společnosti i vám všechny změny v uvedených údajích, ke kterým dojde kdykoliv během trvání Smlouvy. Uzavíráte-li Smlouvu s právnickou osobou (firmou zapsanou v obchodním rejstříku), uvádí se do Smlouvy jméno a rodné číslo jednatele této právnické osoby nebo IČO firmy. Pokud má tato společnost více jednatelů, požádejte o vystavení přílohy, v níž budou uvedena jména, adresy a rodná čísla dalších jednatelů, kteří s uzavřením Smlouvy vysloví souhlas a stvrdí jej svým podpisem.

VI. Smlouva o obchodní spolupráci

Registrace

Registrace je administrativní úkon společnosti. Spočívá v ověření údajů na Smlouvě, uznání nároku na slevy a zavedením do databáze distributorů/zákazníků. Registrováním Smlouvy vám společnost uděluje licenci k distributorské činnosti a potvrzuje slevy.

Registrační balíčky

Podmínkou registrace je úhrada registračního balíčku. Poplatek se může v různých zemích lišit. Je to dáno rozdílnými podmínkami na trzích těchto zemí. Výše cen balíčků je stanovená na webových stránkách společnosti. Distributorem společnosti Akuna se můžete stát pomocí jednoho ze tří registračních balíčků:

- Welcome Pack - získáváte slevu 30 % na vaše nákupy
- Gold pack - získáváte slevu 40% na vaše nákupy a první manažerskou pozici Leader
- Platinum pack - získáváte slevu 40% na vaše nákupy a první manažerskou pozici Leader

Registrovaným zákazníkem bez Smlouvy se stanete pomocí balíčku

- Ambassador Pack - získáváte slevu 20 % na vaše nákupy

Registrace je trvalá

Registrace má trvalou platnost. Po celou dobu trvání Smlouvy můžete čerpat slevy na produkty, k nimž vás opravňuje, nakupovat a prodávat produkty společnosti a uzavírat Smlouvy se zájemci o spolupráci bez dalších poplatků.

VII. Postup na pozici Leader

Výhody

Sleva 40 % z doporučené ceny produktů, umožňující dosažení maximálního zisku z prodeje konečným uživatelům a zabezpečující min. 10% - 35% marži z prodeje ostatním distributorům. Nárok na přiznání manažerských bonusů z obratu vašich partnerů na manažerských pozicích při splnění určitých podmínek. Tyto bonusy mohou tvořit významnou část vašich odměn a po vybudování fungující sítě většinu vašich příjmů. Právo na účast v manažerských programech distributorské podpory a v manažerských soutěžích. Při vytváření možností postupu na první manažerskou pozici – pozici Leader – společnost vychází vstříc každému zvolenému přístupu k obchodní činnosti. Její rozsah a intenzitu si můžete zvolit podle vlastního uvážení a možností. Od společnosti se vám vždy dostane patřičné podpory a můžete splnit podmínky postupu na pozici Leader.

Podmínky postupu

Podmínky postupu na manažerskou pozici LEADER závisí především na vašem osobním odběru produktů. Osobní odběr je součet všech nákupů, které jste v daném období uskutečnil(a) vy a všichni vaši zákazníci. Na pozici Leader můžete postoupit jedním z pěti způsobů:

Způsoby postupu

Express

Okamžitý postup za ekonomicky nejvýhodnějších podmínek je podmíněn jednorázovým odběrem 2100 bodů v jakýchkoliv produktech (možný odběr i po kusech). Nákup můžete učinit kdykoli během trvání vaší smlouvy podle vlastního rozhodnutí. Při nákupu máte okamžitě nárok na slevu 35 %. Postup se uskuteční a nárok na manažerskou slevu vzniká zaplacením objednávky a připsáním částky na bankovní účet společnosti Akuna.

Standard 2100 bodů

Postupný odběr 2100 bodů ve všech produktech do tří měsíců od data registrace. Počet a objem jednotlivých nákupů není určen, můžete nakupovat libovolně podle potřeby. Postup se uskuteční a nárok na manažerskou slevu vzniká v den nákupu, u kterého získáte součet 2100 bodů ve všech produktech. Nárok na postup na první manažerskou pozici se uplatňuje doručením postupového protokolu do té kanceláře společnosti, kde je registrována vaše Smlouva. Postupový protokol, který je součástí předplaceného postupového balíčku, vyplní váš nejbližší manažer.

VII. Postup na pozici Leader

Standard 3500 bodů

Postupný odběr 3500 bodů ve všech produktech během jednoho roku. Počet a objem jednotlivých nákupů není určen, můžete nakupovat libovolně podle potřeby. Postup se uskuteční a nárok na manažerskou slevu vzniká v den nákupu, u kterého získáte součet 3500 bodů ve všech produktech.

Gold Pack / Platinum Pack

Vlastním nákupem Gold Packu nebo Platinum Packu, kdykoli během trvání vaší smlouvy podle vlastního rozhodnutí. Postup se uskuteční a nárok na manažerskou slevu vzniká zaplacením objednávky a připsáním částky na bankovní účet společnosti Akuna.

Welcome Pack

Nákupem 12 Welcome Packu ve vaší první linii za 120 dnů od Vaší registrace. Každé 3 Welcome Packy mohou být nahrazeny nákupem 1 Gold Packu nebo Platinum Packu ve vaší přímé linii.

Vyplácení provizí

Společnost vám vždy včas – nejpozději do 21. dne následujícího měsíce – vyplatí všechny manažerské bonusy, na které máte podle kompenzačního plánu společnosti nárok. Veškeré bonusy z vyšší pozice vám společnost vyplatí zpětně, to znamená již za měsíc, v němž jste dosáhli postupu. Způsob vyplácení se v různých zemích může lišit. O způsobech úhrady provizí v té které zemi se laskavě informujte v příslušné kanceláři společnosti. V SK jsou provize vypláceny pouze bankovním převodem, kdy částka nevyplacených provizí dosáhne alespoň 10 eur. Pro vyplácení provizí je nutno doložit tyto doklady: kopii živnostenského listu; kopii osvědčení o registraci k dani; číslo běžného účtu;

Nárok na provize

K tomu, abyste získali nárok na vyplácení bonusů, je však třeba kromě manažerské pozice splnit ještě další základní podmínku – osobní kvalifikaci.

Osobní kvalifikace

Je to osobní odběr 700 bodů v produktech zařazených pro prodej v této organizaci v průběhu 1 kalendářního měsíce. Od chvíle vašeho postupu na manažerskou pozici budou všechny vaše objednávky a vámi potvrzené objednávky distributorů vaší malé organizace evidovány v informačním systému společnosti. Do osobní kvalifikace budou započteny zaplacené objednávky, které společnost obdrží od prvního kalendářního dne do posledního pracovního dne v měsíci. Bez splnění osobní kvalifikace nelze vznést nárok na žádný z podílových bonusů. Limit je stanoven tak, aby jej po určité době mohl splnit každý manažer během několika dnů v měsíci.

VII. Postup na pozici Leader

Generace (generation)

Generace začíná vždy pod manažerem, který v daném měsíci splnil osobní kvalifikaci a pokračuje, dokud se nenajde manažer, který také splnil osobní kvalifikaci. Ten i se svými body do generace patří a uzavírá ji.. V jedné generaci mohou být desítky manažerů několika úrovní. Dá se říci, že generace je kvalifikovaná úroveň. K výplatě provizí se vám započítávají odběry všech kvalifikovaných i nekvalifikovaných úrovní až do hloubky stanovené kompenzačním plánem.

health & success

VIII. Postup na vyšší pozice

Výhody

Zvyšování počtu generací, z jejichž obratu je vyplácen generační bonus. Ten tvoří podstatnou část příjmů vyspělých distributorů - manažerů. Další bonus, určený manažerům na vyšších manažerských pozicích, tzv. manažerský bonus.

Realizace postupu

Informační systém společnosti sleduje vaše objednávky a objednávky všech manažerů vaší organizace a jednou měsíčně automaticky provede bilanci rozhodujících ukazatelů. Váš postup na vyšší pozice je realizován automaticky, jakmile splníte příslušné podmínky potřebné pro dosažení té které pozice. Přitom nerozhoduje, jaké pozice jste dosud dosáhl (a). Záleží pouze na vašem výkonu. Teoreticky můžete v jednom měsíci postoupit libovolně až na nejvyšší pozice. Postup je uskutečňován prostřednictvím výše postavených sponzorů v přímé linii. Od pozice RND předává certifikát a odznak ne- bližší výše postavený sponzor v přímé linii.

Podmínky postupu – viz kompenzační plán

Postup na vyšší manažerské pozice je v naší společnosti podmíněn kromě manažerské registrace a osobní kvalifikace ještě dalšími podmínkami. Jsou to:

- stupeň rozvoje vaší manažerské organizace;
- získání minimálního počtu nových distributorů.

Stupeň rozvoje vaší manažerské organizace je vyjádřen počtem tzv. divizí.

Kvalifikovaná divize

V naší společnosti se kvalifikovanou divizí nazývá organizace vašeho přímého partnera, s obratem min. 700 bodů v daném kalendářním měsíci. Přitom se každá taková organizace započítává pouze jednou.

Náhrada a vytvoření divize osobním odběrem

Chybějící divizi můžete nahradit osobním odběrem zboží v hodnotě 2100 bodů ve všech produktech (nad rámec měsíční kvalifikace) během daného kalendářního měsíce.

Power divize

je kvalifikovaná divize, jejíž celkový obrat dosáhne nejméně 25 000 bodů v daném kalendářním měsíci.

IX. Bonusy na manažerských pozicích

Bonusy na manažerských pozicích

Základní informace o manažerských bonusech jsou uvedeny v kapitole V. Složky odměn. Všechny zde uvedené bonusy jsou stanoveny z bonusových cen (viz Doporučené ceny) a časovou jednotkou pro jejich výpočet je kalendářní měsíc.

Generační bonus (GB)

Na všech pozicích je základním bonusem.

Počet generací, z jejichž obratu je vyplácen generační bonus, stoupá s dosaženou pozicí:

Leader	2 generace
Division Leader	4 generace
Regional Network Director	6 generací
National Network Director	7 generací
International Network Director	8 generací
Vice President	9 generací

Výše bonusu v jednotlivých generacích se pohybuje v rozpětí 6 – 12 %. Závisí jednak na vaší pozici, jednak na tom, ze které generace je vám vyplácen. Výše bonusu z obratu 1. – 5. generace 12 % a je pro všechny pozice stejná. Také výše bonusu z obratu 6. – 9. generace je pro všechny pozice stejná a činí 6 %. Tento bonus se na všech pozicích vyplácí bez ohledu na dosažené manažerské pozice partnerů ve vaší manažerské organizaci a závisí:

- na vaší dosažené pozici;
- na splnění osobní kvalifikace v daném kalendářním měsíci.

Bonus 700+

Bonus 700+ oceňuje ty osobní body manažera, jež jsou získány navíc nad stanovenou hodnotu měsíční kvalifikace 700 bodů. Tyto body získané navíc jsou zahrnuty do 1. generace a v ní proplaceny.

Active bonus (AB)

Je to podílová odměna za aktivitu při budování sítě. Nárok na tento bonus je podmíněn kromě osobní kvalifikace také zaregistrováním nových distributorů v daném kalendářním měsíci. Výše bonusu činí 6 % z osobního obratu vašich partnerů na manažerských pozicích v 1. a 2. generaci.

IX. Bonusy na manažerských pozicích

Manager bonus (MB)

Manager bonus je podílová odměna za organizační práci v rozsáhlejších sítích pro manažery na pozicích RND a vyšších.

Nárok na bonus a jeho výše jsou podmíněny splněním osobní kvalifikace a obhájením dosažené pozice v daném kalendářním měsíci:

Regional Network Director	1%
National Network Director	2%
International Network Director	3%
Vice President	4%

Bonus se vypočítává z osobních obrátů vašich partnerů na manažerských pozicích bez omezení počtu generací. MB je vyplácen rozdílovou metodou. To znamená, že se od celkové výše vašeho MB odečte součet MB všech partnerů ve vaší manažerské organizaci, kteří na něj mají nárok.

X. Mezinárodní obchod

Výhody mezinárodního obchodu

O zboží se stará společnost

Mezinárodní obchod je v naší společnosti zařízen tak, abyste se mohl(a) věnovat pouze získávání svých nových partnerů a poradenské činnosti při jejich vedení. Veškerou manipulaci se zbožím při vývozu a dovozu přes státní hranice jednotlivých zemí (v rámci působnosti jednotlivých národních centrál) za vás převzala společnost. Je to pro vás jednoduché a elegantní řešení. Pokud osobně sponzorujete zahraniční partnery a cestujete za nimi, nepřevážíte žádné zboží, neplatíte žádné clo a nemáte žádné problémy.

Jednotný systém

Všechny kanceláře společnosti, jenž jsou pod správou Akuna International Corp., používají jeden informační systém, který pracuje mezinárodně. Nerozhoduje proto, ve které zemi působnosti získáte nového obchodního partnera.

Odlišnosti v jednotlivých zemích

Naše společnost se snaží, aby podmínky k podnikání byly ve všech zemích její působnosti pokud možno stejné. Není to vždy možné. Brání tomu různé právní předpisy a tržní prostředí jednotlivých zemí. Na odlišnosti se proto informujte v příslušné kanceláři společnosti. Pokud nemluvíte dorozumivacím jazykem země, obraťte se na svou domovskou kancelář.

Mezinárodní platnost vaší Smlouvy

Vaše Smlouva a manažerská registrace, pokud jsou společností řádně potvrzeny, platí ve všech zemích, kde společnost působí. To znamená, že budou uznány jak vaše nároky na slevy, tak dosažená pozice a všechny výhody, které z ní plynou.

Pravidla mezinárodního obchodu

Uzavření národní Smlouvy

Při uzavírání Smlouvy v jiné zemi působnosti dbejte na to, abyste postupovali podle pravidel platných v dané zemi. Texty smluv se v jednotlivých zemích mírně liší. Je to způsobeno odlišnostmi v právních rádech různých zemí, které společnost musí zohlednit.

Objednávání zboží

Zboží určené k distribuci v jiné zemi působnosti lze objednat pouze v kanceláři příslušné země způsobem, který tato kancelář akceptuje. Totéž se týká i platby. Zboží můžete v zahraničí nakoupit i osobně. Musíte však počítat s tím, že vám budou vystaveny účetní doklady jiného státu, které nemůžete uplatnit v domovské zemi. Stejně tak vaši partneři nebudou moci uplatnit vámi vystavené účetní doklady.

X. Mezinárodní obchod

Další závažnou skutečností je, že pro prodej takového zboží v zahraničí byste museli mít tamní povolení k podnikání. Jinak se dopouštíte nedovoleného podnikání, což je ve většině zemí trestným činem.

Objednávání zboží

Zboží určené k distribuci v jiné zemi působnosti lze objednat pouze v kanceláři příslušné země způsobem, který tato kancelář akceptuje. Totéž se týká i platby. Zboží můžete v zahraničí nakoupit i osobně. Musíte však počítat s tím, že vám budou vystaveny účetní doklady jiného státu, které nemůžete uplatnit v domovské zemi. Stejně tak vaši partneři nebudou moci uplatnit vámi vystavené účetní doklady. Další závažnou skutečností je, že pro prodej takového zboží v zahraničí byste museli mít tamní povolení k podnikání. Jinak se dopouštíte nedovoleného podnikání, což je ve většině zemí trestným činem.

Převážení zboží přes státní hranice

Převážení zboží z jedné země působnosti do druhé bez zvláštních dokladů o zboží je téměř vždy porušením zákonů jedné nebo obou zemí a společnost nemůže převzít za takové jednání žádnou odpovědnost. Výjimkou může být případ, kdy jedna kancelář společnosti působí pro několik zemí najednou. Vždy se ale nejdříve v této kanceláři informujte o podmínkách, za kterých lze zboží převážet. Nebo je zboží určeno výhradně pro Vaši spotřebu. Převážení zboží není nutné. Kterákoliv kancelář společnosti velmi ochotně a rychle vaši objednávku vyřídí a objednané zboží zašle na požadovanou adresu.

Body za odběr zboží v zahraničí

Za zboží, které objednáte v zahraničí nebo které odebere váš zahraniční partner na manažerské pozici, se vám započítávají body stejně jako ve vaší domovské zemi. To platí pro vytvoření nároku na slevy, na postup i pro osobní kvalifikaci.

Informace o práci zahraničísítě

O výsledcích práce své sítě v zahraničí se můžete průběžně informovat ve své domovské kanceláři. Tento nárok nezávisí na dosažené pozici. Tuto informaci můžete však získat i prostřednictvím informací na webových stránkách společnosti v sekci Můj Účet (MojeAkuna).

Provize ze zahraničí

Všechny odměny ze zahraničí, na které máte nárok, budou ve zúčtovacím dni přepočteny na měnu platnou ve vaší domovské zemi a spolu s vaší národní provizí připsány na váš běžný účet. Jak vidíte, mezinárodní obchod s naší společností není nic těžkého. Máte-li kontakty v zahraničí nebo je můžete navázat, není proč váhat. Výhody mezinárodního obchodu jsou značné a nepopíratelné.

Pro mezinárodní obchod platí u naší společnosti tyto základní principy:

1. Princip kompenzačního plánu

- Kompenzační plán se může lišit v jednotlivých zemích, ve kterých společnost Akuna otevřela své národní centrály (provize, slevy, atd.).

2. Princip příslušnosti pod národní centrálu

- Distributor se řídí pokyny v určité národní centrále. Kritéria pro příslušnost k dané národní centrále (od nejdůležitějšího): místo stálého pobytu, státní příslušnost, působnost, kde bude odebírat provize za činnost.

3. Princip přeregistrace

- V případě, že distributor je registrován na jiné Smlouvě než svého státu, je povinen se přeregistrovat. Žádost o přeregistraci s informací o svém distributorském čísle odevzdá nebo odešle na příslušnou národní kancelář. Distributorovi zůstává jeho staré číslo.

4. Princip nominace (povýšení)

- Nominace je možné provádět jen prostřednictvím paketů nebo formulářů příslušného státu.

V případě potřeby se pro více informací obraťte na vaši domovskou kancelář.

XI. Distributorská podpora

Naše společnost v souladu s naplňováním svého poslání usiluje o to, aby vám k vašemu podnikání poskytla co nejlepší podmínky. Kromě výhodných smluvních podmínek, zjednodušení administrativních úkonů na nejnižší únosnou mez a včasného podávání úplných a pravdivých informací, nutných k podnikání, se také snaží, aby pro vás bylo získávání nových zákazníků a obchodních partnerů co nejsnazší. Využívá k tomu celé řady prostředků a nástrojů.

Prostředky a nástroje distributorské podpory

Tvoří rozsáhlý komplex produktů, činností a služeb, které společnost svým distributorům poskytuje a nabízí. Jsou to zejména:

- propagační prostředky;
- prodejní pomůcky;
- vzdělávací pomůcky;
- vzdělávací programy;
- informace z oboru a ze života společnosti;
- soutěžní a motivační (incentivní) programy;
- podpora sponzorské činnosti;
- podpora propagačních akcí distributorů;
- vlastní propagace.

Pomocí těchto prostředků se vám společnost snaží vytvořit nejen výhodnější podmínky k obchodní činnosti, ale také podnětné inspirující prostředí, rozhodující pro motivaci všech spolupracovníků, a tím i pro vlastní rozvoj.

Propagační prostředky

Firemní tiskoviny distributorů

Společnost vyrábí a dodává distributorům firemní tiskoviny nutné pro jejich činnost. Jedná se především o vizitky a firemní formuláře. Lze si je objednat v kanceláři společnosti. Není dovoleno užití značek společnosti na jiných takových tiskovinách a kombinace s jinými značkami. Výjimky povoluje vedení společnosti.

XI. Distributorská podpora

Letáky

Společnost od svého vzniku vydává letáky nabízející její produkty a příležitost.

Brožury

Informační brožury poskytují zájemcům podrobnější informace o produktech, příležitostech a nabízených službách. Mohou však mít také vzdělávací obsah.

Webové stránky

Společnost věnuje stálou pozornost svým webovým stránkám, kde zveřejňuje svou firemní prezentaci a také nabízí k mnohostrannému využití svým zákazníkům a distributorům další cenné údaje a služby. Webové stránky tedy slouží jak k propagaci, tak k firemní komunikaci a vzdělávacím účelům. Společnost považuje komunikaci a tedy i propagaci prostřednictvím internetu za velmi perspektivní a efektivní a podporuje její využívání.

Vzdělávací programy

Přednášky a workshopy

Společnost pravidelně pořádá přednášky a semináře věnované převážně problematice odborných znalostí o produktech společnosti, jejich složení a účincích a o zdravém životním stylu. Přednášejí na nich členové Vědecké rady společnosti Akuna, kteří se podíleli na vývoji produktů, případně přizvaní odborníci v oboru zdravé výživy.

Poradenská služba

Postupně je ve všech zemích působnosti zaváděna lékařská poradenská služba. Jejím účelem je odborně zodpovídat individuální dotazy distributorů a zvyšovat tak jejich odbornou úroveň. Mimo to lékař pomáhá prostřednictvím distributorů řešit konkrétní potíže jednotlivých zákazníků a zvyšuje tak úroveň jejich služeb.

XI. Distributorská podpora

Informace

Obchodní informace

V naší společnosti se vzhledem k jejímu charakteru šíří hlavně osobním předáváním ve sponzorských liniích. Na začátku řetězu bývá porada významných distributorů s vedením společnosti nebo obchodní program workshopu. Odtud se informace přenášejí prostřednictvím klubových zasedání a sponzorských porad až ke všem distributorským úrovním. Některé informace je však třeba pro jejich přílišnou podrobnost či důvěrnost předávat individuálně. K tomu slouží obchodní výpisy. Obchodní výpisy vykazují výsledky obchodní činnosti jednotlivých distributorů. Zasílá se pravidelně elektronickou poštou. Další obchodní informace mohou zájemci obdržet na informační telefonní lince společnosti a na internetových stránkách.

Odborné a všeobecné informace

K předávání těchto informací využívá společnost všech výše uvedených prostředků a nástrojů. Vedle workshopů a porad zde mají hlavní význam webové stránky společnosti. Zde se zveřejňují aktuální informace z oboru, ze života společnosti a dále informace o životním stylu, výsledky soutěží, reportáže a zajímavosti.

Na koho se obracet o další informace

Informace o účincích a složení produktů poskytuje lékařská poradenská služba a členové vědecké rady. Informace o cenách, slevách, smluvních podmínkách ve vztazích ke společnosti a firemní aktuální informace poskytují kanceláře společnosti. Informace o obchodní činnosti a vztazích mezi distributory poskytují garanti sítí z řad vyspělých distributorů. Kontakty získáte u sponzora a v kanceláři společnosti.

Soutěžní a motivační (incentivní) programy

Společnost každoročně oceňuje neaktivnější distributory. Vyhlašuje různé soutěže a připravuje motivační programy. Kritéria soutěže zohledňují různý stupeň vyspělosti distributorů, takže příležitost zařadit se mezi vítěze mají i začínající obchodníci. Společnost otevírá pro své distributory celou řadu motivačních (incentivních) programů.

XI. Distributorská podpora

Většinou jde o poskytnutí výhod za určitý objem odebraného zboží a výsledky v budování sítě. Společnost těm distributorům, kteří splní stanovené podmínky, poskytne různé benefity, přispívá na leasingové splátky osobních vozů apod. Poskytované výhody jsou velmi lukrativní.

Podpora sponzorské činnosti

Společnost klade velký důraz na vytvoření prostředí, které motivuje sponzory k bezchybnému plnění jejich povinností vůči obchodním partnerům. Členové vedení společnosti se pravidelně účastní všech významnějších sponzorských akcí a porad významných a perspektivních distributorů, na nichž bezprostředně informují distributory o současné činnosti společnosti a reagují na jejich dotazy a podněty. Zároveň sledují úroveň sponzorské činnosti a zajímavé podněty, se souhlasem dotyčných distributorů, přenášejí do jiných organizací. S ohledem na přínos některých významných akcí se na nich společnost zpravidla podílí a přispívá na ně. Tak spolupracuje se svými distributory na vytváření vysoké úrovně firemní kultury. Pro velkou většinu našich sponzorů je samozřejmostí svědomité a důkladné školení nových partnerů, osobní pomoc při řešení jejich pracovních problémů, předávání informací, povzbuzování a pozitivní motivace. Mnoho sponzorů vypisuje vlastní distributorské soutěže, z nichž některé jsou dotovány velmi lukrativními cenami. Někteří vyvíjejí interní propagační materiály a dokonce i vlastní metody. Společnost je připravena odborně i materiálně podpořit sponzorské aktivity věnované odbornému růstu, zvláště obchodní vzdělávací programy, programy znalostí zboží v oboru potravinových doplňků, zdravé výživy a zdravého životního stylu.

Akuna SK s. r. o. (dále jen Společnost) prodává své produkty výhradně prostřednictvím nezávislých distributorů.

I. Povinnosti Akuny

1. Společnost výslovně prohlašuje, že za datum platnosti Smlouvy považuje datum jejího podpisu a účinnost Smlouvy za evidování do databáze Společnosti.
2. Společnost se zavazuje, že s osobními daty distributorů bude nakládat v souladu se zákony ČR.
3. Společnost se zavazuje vyvíjet maximální snahu dodávat distributorovi všechny produkty, které si objednal.
4. Společnost se zavazuje poskytnout distributorovi rady a součinnost při budování organizace distributora a bude distributora podporovat zejména tím, že bude vytvářet propagační materiály a umožní distributorovi jejich nákup.
5. Společnost se zavazuje zaplatit všechny bonusy, na kterémá distributor nárok, v souladu s marketingovým plánem Společnosti.
6. Společnost si vyhrazuje právo na provedení jakýchkoliv změn obsahu, popisu sortimentu, složení a cen produktů, zásad a postupů, jakož i smluvních podmínek, včetně změn v marketingové strategii, marketingovém plánu a písemných materiálech. Tyto změny mohou být vyhlášeny formou obecně závazné informace prostřednictvím tiskovin Společnosti nebo na stránkách společnosti.

II. Distributor

Distributorem se rozumí fyzická nebo právnická osoba, jež vyplnila distributorskou Smlouvu, kterou Společnost odsouhlasila a přijala.

7. Právnické osoby se mohou stát distributory za následujících podmínek:
 - 7.1. Smlouva musí být podepsaná oprávněným zástupcem a musí být Společnosti předložena společně s výpisem z obchodního rejstříku, se seznamem jmen statutárních zástupců, jejich ředitelů, prokuristů a společníků.
 - 7.2. V období 90 dnů před podepsáním Smlouvy nesmí být statutární zástupci, jejich ředitelé nebo společníci distributory Společnosti, což se však nevztahuje na distributora v rámci právnické osoby se stejným sponzorem.

XII. Práva a povinnosti

Povinnosti distributora:

8. Distributor je oprávněn prodávat produkty Společnosti pouze formou obchodního systému MLM, a to pouze za doporučené ceny dané kompenzačním plánem dané země.
9. Distributor odebírá produkty Společnosti výlučně od Společnosti, resp. prostřednictvím svého sponzora.
10. Distributor kupuje produkty a prodává je vlastním jménem a na vlastní účet. Dále prohlašuje, že je oprávněn prodávat uvedené produkty na daném území a zavazuje se, že bude splňovat veškeré právem požadované předpoklady pro vykonávání činnosti, která je předmětem spolupráce se Společností.
11. Distributor se zavazuje, že bude poskytovat své organizaci veškerou potřebnou péči.
12. Distributor se zavazuje hájit zájmy Společnosti a udržovat dobře fungující distribuční síť, v níž se budou produkty prodávat.
13. Distributor bude produkty Společnosti skladovat a nakládat s nimi podle pokynů Společnosti tak, aby nebyla nepříznivě ovlivněna kvalita těchto produktů.
14. Distributor se zavazuje, že veškeré informace o produktech a prodejním systému, které získá od Společnosti nebo prostřednictvím sponzora, a které jsou potřebné či účelné při prodeji produktů a budování prodejní organizace, bude předávat pravdivě a jejich obsah nebude účelově měnit.
15. Distributor bude vykonávat činnost osobně, resp. není oprávněn pověřit touto činností týkající se produktů Společnosti žádného zástupce, a to v jakékoli právní formě. Nebude uskutečňovat prodej prostřednictvím internetu, médií a virtuálních kanálů.
16. Distributor se zavazuje k dodržování marketingové politiky Společnosti.
17. Ve vztahu k třetím osobám bude vystupovat jako nezávislý distributor a nebude vystupovat ani naznačovat, že je zaměstnancem, statutárním orgánem, zástupcem nebo společníkem Společnosti.
18. Distributor nese odpovědnost za svá vlastní obchodní rozhodnutí a výdaje a nebude činit Společnost odpovědnou za případné ztráty, náklady a závazky.
19. Distributorovi se zakazuje provádět na produktech Společnosti a jejich obalech jakékoli úpravy a změny a distributor s tímto zákazem bezvýhradně souhlasí.
20. Distributor je povinen jednat ve vztahu k jiným distributorům Společnosti eticky a nesmí činit žádné kroky směřující k poškození jiného distributora Společnosti.

III. Všeobecné podmínky

21. Distributor bere na vědomí, že může mít uzavřenou se Společností pouze jednu Smlouvu o obchodní spolupráci a nesmí se ani formou podílu podílet na žádné další Smlouvě. Toto ustanovení neplatí pro členy VIP klubu Společnosti.
22. Distributor bere na vědomí, že změna sponzora nebo sponzorské linie není možná.
23. Převody distributorské licence jsou možné pouze se souhlasem Společnosti, a to v případě úmrtí, sňatku, dlouhodobé nemoci nebo nemožnosti vykonávat činnost, dlouhodobé neaktivity a řádné výpovědi. Tento převod je možný pouze od pozice Leader.
24. Smlouva o obchodní spolupráci a práva a povinnosti plynoucí z této Smlouvy v případě úmrtí přecházejí na zákonné dědice na základě výsledku dědického řízení notářsky ověřeného. Současně je nutno předložit jednohlasné prohlášení dědiců (notářsky ověřené) o vůli postoupení místa ve struktuře dané osobě.
Žadatel podá písemnou žádost se všemi náležitostmi ke schválení Společnosti.

Distributor bere na vědomí, že v případě registrace manžela/manželky, je povinen tuto Smlouvu zapsat v přímé linii pod sebe. Výjimku tvoří příklad, kdy před sňatkem byl každý z manželů v jiné struktuře a tudíž má právo i nadále vést své skupiny. V případě žádosti o převod Smlouvy pod jednoho z manželů je nutno doložit:

- Žádost o převod Smlouvy
- Kopie oddacího listu

K převodu Smlouvy dochází od prvního dne následující měsíce od data podání souborů dokladů. Přenesená je pouze smlouva jednoho z manželů bez podléhajících smluv se zachováním jeho pozice a nulovým stavem bodů pro nominaci.

V případě dlouhodobé nemoci nebo nemožnosti vykonávat činnost (na základě oficiálního dokumentu) práva a povinnosti vyplývající ze Smlouvy mohou přejít na určenou osobu na základě notářsky ověřeného zápisu. V případě žádosti o převod Smlouvy v případě dlouhodobé nemoci nebo nemožnosti vykonávat činnost je nutno doložit:

- Žádost o převod Smlouvy
- Notářsky ověřený zápis

Distributor, který je registrován u společnosti minimálně 2 roky, není manažerské pozici, nemá nikoho ve své síti a v posledních 12 měsících nevyvíjel žádnou aktivitu ani nákup produktů, bude mít možnost zrušit tuto Smlouvu a podepsat novou s jiným sponzorem. Do výpovědní lhůty se mu započítá těch neaktivních 12 měsíců.

Vše proběhne na základě žádosti a čestného prohlášení ohledně neodebírání produktů do 10 dnů od podání žádosti.

Výpověď Smlouvy

- a) Distributor může oznámit písemně výpověď Smlouvy. V tom případě, osoby, které jsou součástí jeho struktury, budou pečovat jeho sponzoři.
 - b) Výpovědní lhůta smlouvy trvá 3 měsíce a v té době distributor může provádět nákup a distribuci. Nemůže však uzavírat nové Smlouvy.
 - c) Distributor, který podá výpověď nebo se kterým firma rozváže spolupráci, se může opětovně ucházet o registraci po uplynutí 12 měsíců ode dne dodání výpovědi do Akuna SK Společnost si vyhrazuje právo k přijetí nebo zamítnutí této žádosti.
 - d) Výpověď Smlouvy může také nastat ze strany Akuna SK, pokud distributor poruší jakékoliv podmínky zapsané ve Smlouvě, Průvodci nebo poruší etický kodex. V tomto případě se Akuna SK může domáhat náhrady škod při použití právních předpisů. Nový smluvní vztah mezi společností a stejným distributorem, se stejným či obdobným předmětem plnění jako má tato Smlouva, v případě výpovědi podle tohoto bodu, podléhá schválení společností. Společnost má právo tuto Smlouvu odmítnout.
 - e) Po rozvázání Smlouvy nemůže distributor využívat žádných výhod, které mu předtím příslušely.
25. Jelikož Společnost garantuje zákazníkům 100% záruku vrácení peněz za produkty, s nimiž nebyli spokojeni, je distributor také povinen tuto záruku zákazníkům poskytnout a následně žádat na Společnosti vyrovnání formou výměny za nový produkt.
26. Distributor bere na vědomí a souhlasí, že pro svou činnost může používat výhradně reklamní materiály schválené Společností. Využívat mediální reklamu bez písemného souhlasu Společnosti je zakázáno.
27. Distributor nemá žádná práva k registrovaným ochranným známkám Společnosti, autorským právům a intelektuálnímu vlastnictví, které jsou výhradně majetkem Společnosti.
28. Veškerá obchodní činnost distributora, která je nad rámec síťového MLM prodeje, jako např. veletrhy, prodejní výstavy a jiné, podléhá písemnému schválení Společností. Společnost si vyhrazuje právo tento souhlas neudělit.
29. V případě nespokojenosti zákazníka je distributor povinen rychle a eticky tuto stížnost vyřešit a podniknout všechny potřebné kroky k uspokojení zákazníka. V případě, že distributor nemůže splnit požadavky zákazníka, je distributor povinen o této skutečnosti informovat neprodleně Společnost.

30. Společnost neposkytne žádnému distributorovi exkluzivitu na určité území a distributor nesmí tuto exkluzivitu nabízet. Všichni distributoři mohou prodávat produkty Společnosti a nabízet obchodní příležitost kdekoli, kde je Společnost registrována a kde působí.
31. Distributor je povinen řídit se těmito podmínkami spolupráce a ustanoveními Smlouvy o obchodní spolupráci. Společnost si vyhrazuje právo na doplnění nebo změnu těchto podmínek. Jejich platné aktuální znění je umístěno webových stránkách společnosti.

IV. Neoficiální webové stránky

32. Oficiální webové stránky společnosti Akuna www.akunashop.sk sponzorované, schválené a podporované společností Akuna. Distributor nemůže vytvořit webové stránky nebo se jakkoli jinak připojit k webovým stránkám, které propagují, nabízejí nebo dělají reklamu společnosti Akuna nebo propagují, nabízejí nebo dělají reklamu distributorovi jakožto distributorovi společnosti Akuna. Tato podmínka neplatí v případě, že distributor splní následující podmínky:
 - 32.1. Webové stránky nemají vzhled webových stránek společnosti Akuna nebo jakkoli jinak nedělají dojem na zákazníka, že jsou spojené se společností Akuna nebo jí schválené.
 - 32.2. Na všech webových stránkách je uvedeno, že jmenovaný distributor je nezávislým distributorem společnosti Akuna a stránky nejsou podporovány společností Akuna a společnost Akuna nenes zodpovědnost za jakékoli informace uvedené na těchto stránkách.
 - 32.3. Webové stránky nesmí obsahovat názvy a loga společnosti Akuna (názvy produktů) nebo Akuna Health and Success nebo ochranné známky a nesmí je jinak měnit a upravovat.
 - 32.4. Webové stránky užívají slova jako Akuna, Alveo nebo Akuna Health and Success pouze v psaném textu.
 - 32.5. Webové stránky nemohou obsahovat žádné sdělení (zdravotní zkušenosti), která nebyla schválena písemně příslušnou národní centrálou daného distributora.
 - 32.6. Webové stránky neobsahují absolutně žádné nezákonné informace jakékoliv povahy.

- 32.7. Webové stránky nemůžou působit jako prodejní stránky.
- 32.8. Webové stránky obsahují odkaz na oficiální stránky společnosti.
- 32.9. Společnost Akuna nenesení odpovědnost za případné škody, potíže a náklady, které vzniknou distributorovi na základě těchto webových stránek.

V. Vizitky

- 33. Oficiální vizitky společnosti Akuna používané distributorem a připravené vsouladu s Akuna design manuálem jsou jediné vizitky sponzorované, schválené a podporované společností Akuna. Distributor nemůže vytvářet vlastní vizitky, které identifikují distributora jako distributora společnosti Akuna. Tato podmínka neplatí v případě, že distributor splní následující podmínky:
 - 33.1. Vizitka výslovně uvádí, že jmenovaný distributor je nezávislým poradcem společnosti Akuna.
 - 33.2. Vizitky nesmí obsahovat názvy a loga společnosti Akuna (názvy produktů) nebo Akuna Health and Success nebo ochranné známky a nesmí je jinak měnit a upravovat.
 - 33.3. Vizitky užívají slova jako Akuna, Alveo nebo Akuna Health and Success pouze v psaném textu.
 - 33.4. Vizitky neobsahují absolutně žádné nezákonné informace jakékoliv povahy.

V případě nejasnosti některého z bodů těchto podmínek, žádejte jejich vysvětlení od Společnosti.