

Warunki kontraktu

Warunki umowy dystrybutora Vision International People Group

W przypadku nieprzestrzegania przez Dystrybutora któregoś z wymienionych niżej warunków lub podawania przez niego nieprawdziwych informacji na pierwszej stronie Kontraktu, zostaną wobec niego niezwłocznie podjęte stosowne sankcje, w tym - jednostronne wypowiedzenie Kontraktu przez Firmę bez prawa do jakiegokolwiek odszkodowania.

Vision Holdings Limited (zwany dalej Firmą lub Vision) jest stowarzyszeniem dystrybutorów, działającym na zasadzie bezpośredniej sprzedaży produktów i/lub usług, w szczególności – preparatów i dodatków żywnościowych, kosmetyków, odzieży oraz innego rodzaju produktów i usług, dowolnie włączanych przez Firmę do oferty sprzedaży.

1. Każdy nowy Dystrybutor, podpisujący niniejszy Kontrakt, powinien być pełnoletni i zdolny do podejmowania czynności prawnych, jak również powinien spełniać warunki stawiane wobec Dystrybutora i określone przez Firmę w Zasadach Działalności Dystrybutora Vision.
2. Każdy nowy Dystrybutor zobowiązuje się do podpisania wyłącznie jednego Kontraktu z Firmą, wykluczając jednocześnie brak jakiegokolwiek zaangażowania w innej sferze działalności komercyjnej Firmy, z wyjątkiem przypadków jednoznacznie na to zezwalających, określonych w Zasadach Działalności Dystrybutora Vision i uzgodnionych z Firmą lub jej przedstawicielstwami.
3. Wraz z podpisaniem niniejszego Kontraktu, Dystrybutor staje się niezależnym dostawcą towarów i usług dla konsumenta. Zadaniem Dystrybutora jest rozprowadzanie produktów Vision poprzez pozyskiwanie klientów. Dystrybutor ma prawo do angażowania nowych współpracowników i zobowiązuje się do ich szkolenia, by mogli oni kontynuować działalność w charakterze dystrybutorów Firmy.
4. Aby zostać Dystrybutorem Vision nie są potrzebne żadne inwestycje.
5. Dystrybutor ma prawo do otrzymywania wynagrodzenia zgodnie z Planem Marketingowym, który przewiduje możliwość uzyskiwania dodatkowych prowizji od działań dystrybutorów jego grupy. Wysokość prowizji jest szczegółowo opisana w Planie Marketingowym, który zgodnie z decyzją Firmy może podlegać zmianom. W kontaktach z potencjalnymi nowymi dystrybutorami zabrania się gwarantowania przewidywanego zarobku i przedstawiania w sposób mylący zarobku, produktu lub Planu Marketingowego Firmy.
6. Jeśli w ciągu jednego miesiąca Dystrybutor nie spełni określonych przez Vision warunków, dotyczących zakupu i rozprowadzania produktów wśród ich końcowych odbiorców, nie jest on uprawniony do otrzymania prowizji za dany miesiąc. Ponadto, Dystrybutor traci prawo do zarządzania swoją grupą dystrybutorów w przypadku niespełnienia warunku rozprowadzenia produktów wśród odbiorców końcowych w ciągu kolejnych 4 (czterech) miesięcy. Dystrybutor, który w ciągu kolejnych 4 (czterech) miesięcy nie dokona zakupu produktów, zachowuje wprawdzie swojego sponsora, jednak w piątym miesiącu cała grupa tego Dystrybutora zostanie przypisana wyżej stojącemu aktywnemu sponsorowi, niezależnie od faktu późniejszego wznowienia działalności Dystrybutora. Jest to tzw. „degradacja”. Jeżeli w ciągu 6 (sześciu) miesięcy po degradacji Dystrybutor nie dokona żadnego zakupu, jego Kontrakt zostanie anulowany.

7. Zadaniem Dystrybutora jest rozprowadzanie produktów poprzez pozyskiwanie odbiorców końcowych. Dlatego Dystrybutor powinien rozprowadzić większą część zakupionego towaru zanim w Firmie lub jej przedstawicielstwie złoży kolejne zamówienie. Firma oświadcza, że nabywanie produktów wyłącznie w celu otrzymania prowizji jest kategorięcznie zabronione i przeczy zasadom Planu Marketingowego Vision, ponieważ stwarza możliwość otrzymania niezasłużonej prowizji.
8. W przypadku powstania jakiegokolwiek zadłużenia Dystrybutora w stosunku do Firmy, zaległa suma zostanie potrącona z przysługującej mu prowizji. Ponadto, odebranie zamówionego w przedstawicielstwach Firmy, lecz nieopłaconego towaru skutkuje automatycznym rozwiązaniem Kontraktu niezwłocznie po otrzymaniu przez Firmę tej informacji. Prowizja przysługująca Dystrybutorowi od działań podjętych przed rozwiązaniem Kontraktu, zostanie mu wypłacona przez Vision po jej naliczeniu i pomniejszeniu o aktualne zadłużenie.
9. Dystrybutor jest uprawniony do sprzedawania i promowania produktów Vision w sieci Internet wyłącznie za pośrednictwem licencjonowanych przez Firmę stron internetowych (dalej – „sklepy internetowe”). Zabrania się Dystrybutorom sprzedawania i promowania produktów Vision w sklepach internetowych po cenach niższych od zalecanych przez Firmę cen dla klientów (dalej – „cena dla klienta”). Dystrybutor może opracować własny system zniżek na produkty Vision i stosować go przy sprzedaży produktów, jednak wyłącznie po uzyskaniu jego akceptacji przez Firmę.
10. Zabrania się sprzedawania przez Dystrybutora lub przyczyniania się do sprzedaży nabytych przez niego w Firmie produktów za pośrednictwem stron internetowych, umożliwiających dokonywanie sprzedaży lub zakupu metodą aukcji (dalej – „aukcje internetowe”). Dystrybutor nie może też korzystać z usług osób trzecich w celu wystawienia produktów Vision na aukcjach internetowych, jak również sprzedawać produktów za pośrednictwem osób trzecich, jeśli wie bądź ma powody, by przypuszczać, że sprzedaż produktów Vision będzie dokonywana na aukcji internetowej. Postanowienia zawarte w tym punkcie mają zastosowanie również po zakończeniu niniejszej Umowy.
11. Firma gwarantuje dystrybutorom i odbiorcom końcowym wysoką jakość rozprowadzanych produktów. W związku z tym, zwrot towaru może być dokonany przez Dystrybutora jedynie za uprzednią zgodą Firmy i zgodnie z ustawą o ochronie praw konsumentów. Dystrybutor ponosi osobistą odpowiedzialność za wszelkie koszty i straty, wynikające z prowadzonej przez niego działalności, gdyż jest to działalność niezależna. Firma nie ponosi odpowiedzialności za działalność Dystrybutora.
12. Dystrybutor zobowiązuje się do poszerzania sieci podlegających mu agentów, jak również do zapewnienia szkolenia pozyskanych przez niego nowych dystrybutorów oraz przedstawienia im najlepszych możliwości prezentacji oraz dostarczenia produktów do odbiorcy końcowego. W związku z powyższym, Dystrybutor zobowiązuje się do utrzymywania stałych kontaktów z pozyskanymi przez niego dystrybutorami ze swojej grupy w celu zapewnienia im szkoleń i udzielenia wsparcia w rozwijaniu ich działalności komercyjnej. Dystrybutor oświadcza, że zapoznał się z zasadami pozyskiwania nowych dystrybutorów, zawartymi w Zasadach Działalności Dystrybutora Vision i zobowiązuje się do ich przestrzegania.
13. Dystrybutor nie jest uprawniony do wykorzystywania nazw, znaków i innych symboli należących do Vision, bez pisemnego zezwolenia Firmy. Ponadto, Dystrybutor nie może reklamować produktów lub metod marketingowych Vision bez odpowiedniego pisemnego zezwolenia. Dystrybutor zobowiązuje się do reklamowania produktów i Planu Marketingowego

Bezpieczne zakupy tylko na www.vision.sklep.pl

Vision zgodnie z opracowanymi i rozpowszechnianymi przez Firmę materiałami informacyjnymi.

14. Dystrybutor zobowiązuje się do zachowania w tajemnicy informacji poufnych, dotyczących Firmy oraz zachowania tajemnicy handlowej Vision, jak również do podejmowania niezbędnych działań w celu powstrzymania rozpowszechnienia informacji, zagrażających reputacji Firmy.
15. Zarówno Firma, jak i Dystrybutor mogą jednostronnie rozwiązać Kontrakt, informując o tym pisemnie drugą stronę w formie specjalnego oświadczenia. W przypadku wypowiedzenia Kontraktu z inicjatywy Dystrybutora, zostaje on zwolniony z wszelkich zobowiązań wobec Firmy, wynikających z Kontraktu i dotyczących Planu Marketingowego, traci prawo do pozyskiwania nowych dystrybutorów i do pobierania prowizji z tego tytułu. Grupa Dystrybutora zostaje nieodwołalnie przydzielona jego sponsorowi. Dystrybutor, który anulował Kontrakt, bądź z którym Kontrakt został rozwiązany na wniosek Firmy, ma prawo do podpisania nowego Kontraktu po upływie roku od dnia rozwiązania poprzedniego Kontraktu. Zabrania się rozwiązywania Kontraktu w celu zmiany sponsora. Za datę rozwiązania Kontraktu jest uważany dzień podjęcia przez Firmę stosownej decyzji w tej sprawie.
16. W przypadku rozwiązania Kontraktu pozostają w mocy wszelkie zobowiązania Dystrybutora wobec Firmy w odniesieniu do produktów, które otrzymał od Firmy lub jej przedstawicielstwa zgodnie z warunkami określonymi w p. 17-19.
17. Jeśli Dystrybutor poinformuje o zamiarze rozwiązania Kontraktu przed upływem 14 (czternastu) dni od daty jego podpisania, to przysługuje mu prawo do żądania zwrotu kwoty, którą wpłacił na rzecz Firmy lub jej przedstawicielstwa. Termin zwrotu wynosi 14 (czternaście) dni od dnia, w którym zostało złożone stosowne oświadczenie. Kwota wypłaty pomniejszana jest o:
 - a) sumę, z której powinny zostać lub już zostały opłacone produkty, dostarczone do odbiorców końcowych i przez nich opłacone;
 - b) wartość zamówienia za produkty, które zostały dostarczone Dystrybutorowi, ale których Dystrybutor nie zwrócił lub zwrócił je osobie nie posiadającej do tego stosownych uprawnień nadanych przez Vision;
 - c) wartość zamówionych i zwróconych produktów, jednak uszkodzonych z winy Dystrybutora lub równowartość zniszczonych produktów.
18. W przypadku, jeśli Dystrybutor informuje o zamiarze rozwiązania Kontraktu w terminie późniejszym niż po upływie 14 (czternastu) dni od daty jego podpisania, to kwestia zwrotu zakupionych przez niego w Firmie lub jej przedstawicielstwie produktów jest rozpatrywana przez Firmę w trybie indywidualnym. Jednak niezależnie od tego, zwrot 100 procent wpłaconej przez Dystrybutora kwoty w przypadku takiego rozwiązania Kontraktu nie jest możliwy.
19. Jeśli Kontrakt został rozwiązany przez Firmę, wówczas Firma lub jej przedstawicielstwo mają prawo do przyjęcia zwrotu sprzedanych Dystrybutorowi produktów po cenie i na warunkach, określonych przez Firmę według własnego uznania.
20. Niniejszy Kontrakt jest ważny w ciągu 1 (jednego) miesiąca od dnia jego rejestracji przez Firmę. Po upływie terminu obowiązywania Kontraktu niniejszy Kontrakt jest przedłużany na nowy analogiczny okres przy zachowaniu tych samych warunków i spełnieniu przez Dystrybutora zobowiązań zgodnie z p. 3 niniejszego Kontraktu w przypadku, jeśli jedna ze stron nie zgłosi zamiaru rozwiązania Kontraktu nie później niż na miesiąc przed upływem terminu jego obowiązywania.

21. Działalność Dystrybutora jest całkowicie niezależna. Dystrybutor pozyskuje klientów i regularnie dostarcza im produkty, jako niezależny dystrybutor, działając zgodnie z obowiązującym ustawodawstwem. Celem niniejszego Kontraktu nie jest utworzenie stosunków partnerskich w ramach stowarzyszenia czy związku, ani też stosunków typu „pracodawca-pracownik” pomiędzy Dystrybutorem, jego Sponsorem, członkami jego grupy, sponsorowanymi przez niego dystrybutorami i/lub Firmą oraz jej przedstawicielstwami. Dystrybutor nie ma prawa do podejmowania zobowiązań i/lub prowadzenia negocjacji w imieniu Vision oraz przenoszenia odpowiedzialności w jakiegokolwiek formie na Firmę jej przedstawicielstwa.
22. Dystrybutor samodzielnie ponosi odpowiedzialność za koszty prowadzenia działalności komercyjnej oraz swoje zobowiązania podatkowe i socjalne. Ani Firma, ani też jej przedstawicielstwa w żadnych okolicznościach nie ponoszą i nie mogą ponosić odpowiedzialności za spełnianie przez Dystrybutora wymogów ustawodawstwa podatkowego oraz prawidłowe naliczanie i opłacanie przez niego niezbędnych podatków i opłat od prowizji oraz innych wypłat i dodatków.
23. Dystrybutor potwierdza, że zapoznał się z Zasadami Działalności Dystrybutora Vision. Zasady prowadzenia działalności komercyjnej, określone w niniejszym dokumencie, mogą być modyfikowane przez Firmę z uwagi na okoliczności ekonomiczne lub handlowe. Dystrybutor zobowiązany jest do bieżącego monitorowania dokonywanych zmian w zakresie tych zasad, jak również metod i procedur prowadzenia działalności komercyjnej, ustanowionych przez Firmę.
24. Dystrybutor potwierdza, że zapoznał się z Planem Marketingowym Firmy i rozumie zasady jego działania. Dystrybutor potwierdza również, że nikt nie przekonywał go, że możliwe jest uzyskiwanie dochodów, gwarancji lub innych korzyści z tytułu prowadzenia działalności we współpracy z Vision bez nakładu pracy. Dystrybutor potwierdza, że zamiar zostania dystrybutorem nie jest oparty na tego rodzaju przekonaniu. Dystrybutor jest świadom tego, że sukces zależy wyłącznie od posiadanych przez niego umiejętności oraz włożonej pracy, jak również tego, że nie otrzyma innych prowizji niż te, które są określone w planie wynagrodzeń Vision, i które mogą być modyfikowane według uznania Firmy.
25. Dystrybutor potwierdza, że został poinformowany i wyraża zgodę na dokonywanie przez Firmę zmian terminu ważności i warunków niniejszego Kontraktu, jak również zasad komercyjnych i Planu Marketingowego. O wszelkich obowiązujących zmianach Dystrybutor zostanie poinformowany w formie pisemnej. Dystrybutor zobowiązuje się do działania zgodnie z wprowadzonymi zmianami. Informacje o wprowadzonych zmianach są publikowane w specjalnym informatorze, w postaci ogłoszenia w ogólnodostępnym czasopiśmie lub za pośrednictwem ulotki informacyjnej dołączanej do opakowania produktów. Wszelkie zmiany zaczynają obowiązywać po upływie 30 (trzydziestu) dni od daty ich ogłoszenia przez Firmę. Zmiany mogą też zostać podane do wiadomości Dystrybutorów za pośrednictwem przedstawicielstwa Firmy.
26. Wszelkie prawa i zobowiązania wynikające z niniejszego Kontraktu, jak również status Dystrybutora Vision - po uzyskaniu pisemnej zgody Firmy - mogą być przekazywane wyłącznie członkom rodziny i pod warunkiem, że w chwili przekazywania osoba ta nie jest Dystrybutorem Firmy.
27. Dystrybutor powinien działać zgodnie z ustawodawstwem kraju, w którym prowadzi swoją działalność. Dystrybutor zobowiązuje się do ścisłego przestrzegania norm prawnych, społecznych i podatkowych, obowiązujących dla prowadzonej przez niego działalności. Ponadto, w okresie obowiązywania niniejszego Kontraktu Dystrybutor zobowiązuje się do tego, że nie

będzie prowadził działalności konkurencyjnej w stosunku do jego współpracy z Firmą Vision, określonej w niniejszym Kontrakcie, w szczególności: nie będzie reklamować i rozprowadzać produktów konkurencyjnych w stosunku do produktów Vision, jak również nie będzie działać, jako dystrybutor innych firm, prowadzących swoją działalność w oparciu o metodę rozprowadzania produktów w sieciowym marketingu wielopoziomowym i metodę sprzedaży bezpośredniej. Dystrybutor nie może też prowadzić nielegalnej działalności komercyjnej w jakiegokolwiek formie. Naruszenie przez Dystrybutora zobowiązań, określonych w niniejszym punkcie, stanowi bezwarunkową podstawę do jednostronnego rozwiązania Kontraktu przez Firmę.

28. Dystrybutor zobowiązuje się do przestrzegania następujących zasad, dotyczących uczciwości i sumienności: - opisywanie produktów w sposób adekwatny do danych faktycznych;
- a) precyzyjne przedstawianie warunków nabywania produktów, udzielanej gwarancji, okresu przydatności i instrukcji obsługi;
 - b) udzielanie końcowemu odbiorcy niezbędnej ilości czasu do podjęcia decyzji o zakupie;
 - c) uprzejme zachowanie, wykluczające jakąkolwiek formę wywierania nacisku na odbiorcę końcowego, jeżeli oferowany towar w chwili obecnej nie odpowiada jego potrzebom.
29. Dystrybutor potwierdza, że zapoznał się z warunkami niniejszego Kontraktu oraz Zasadami Działalności Dystrybutora Vision, stanowiącymi podstawę moralną i prawną stosunków pomiędzy Dystrybutorem a Firmą. Wszelkie inne warunki, zlecenia i gwarancje są ważne wyłącznie w przypadku zawarcia odrębnego pisemnego porozumienia. Postanowienia niniejszego Kontraktu oraz Zasady Działalności Dystrybutora Vision stanowią łącznie podstawę Kontraktu pomiędzy Vision a Dystrybutorem. W przypadku ewentualnej niejednoznacznej lub sprzecznej interpretacji zapisów niniejszego Kontraktu i Zasad Działalności Dystrybutora Vision, niniejszy Kontrakt ma status pierwszeństwa oraz wyższą moc prawną.
30. Niniejszym Dystrybutor deklaruje zgodę na otrzymywanie od Firmy informacji (w tym informacji o charakterze marketingowym) na swój adres pocztowy, adres poczty elektronicznej, telefon komórkowy (wiadomości SMS) i/lub w inny sposób, wskazany przez Dystrybutora.
31. Wszelkie spory i nieporozumienia, powstałe na tle stosowania niniejszego Kontraktu, w przypadku braku możliwości rozstrzygnięcia ich drogą polubowną będą rozpatrywane przez stosowne instytucje prawne, zgodnie z przepisami, obowiązującymi w kraju prowadzenia działalności Dystrybutora.