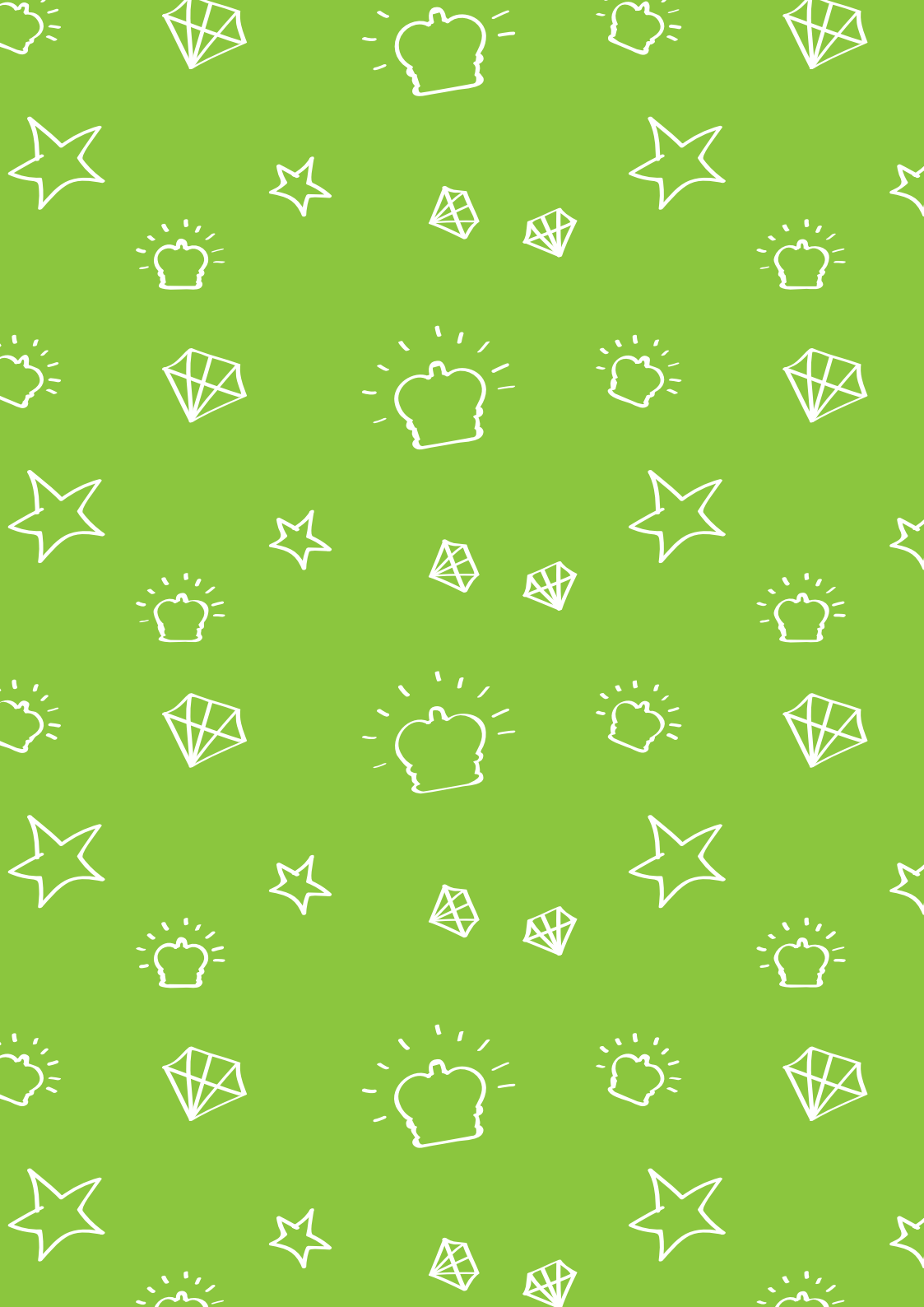
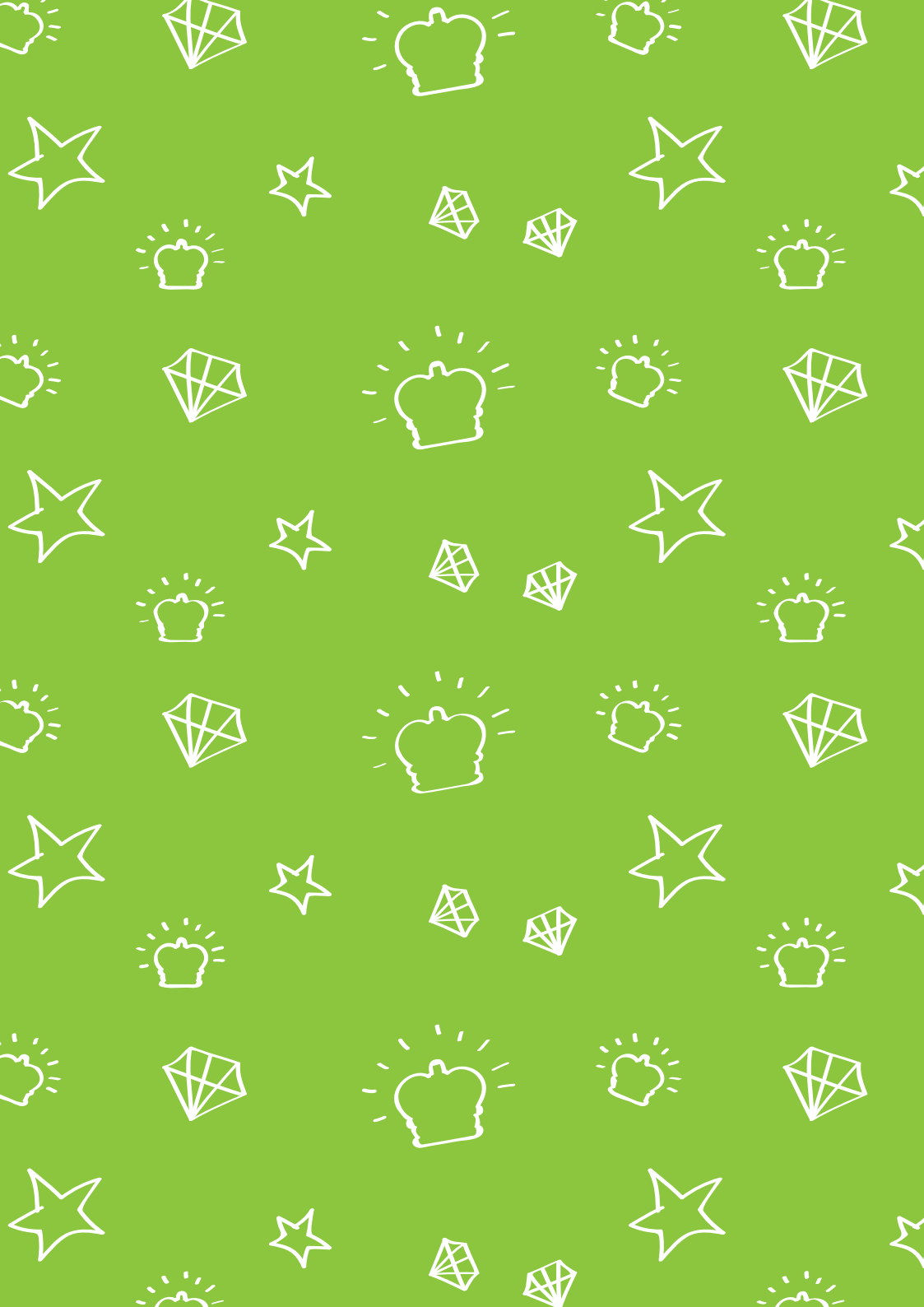




CORAL BUSINESS

REGULILE ★ SUCCESULUI





1	INTRODUCERE
4	CAPITOLUL 1. STATUTUL DISTRIBUITORULUI CORAL CLUB
12	CAPITOLUL 2. REGULI DE ADMINISTRARE A AFACERII
	2.1 Aspectele juridice ale activității
	2.2 Un singur „Formular de Înregistrare”/„Contract de Marketing” pentru un singur Distribuitor Independent. Activitatea de distribuitor a soților și rudelor apropiate
	2.3 Relația dintre Distribuitor și persoana care l-a recomandat (Sponsorul)
	2.4 Cesionarea dreptului de desfășurare a activității de Distribuitor. Dreptul de moștenire
	2.6 Perioada de valabilitate a „Contractului de Marketing
18	CAPITOLUL 3. DEZVOLTAREA AFACERII DISTRIBUITORULUI
	3.1 Prezentarea produselor și oportunităților de dezvoltare
	3.2 Publicitatea și promovarea afacerii
	3.3 Materiale pentru promovarea produselor concepute în afara Companiei
	3.4 Activitatea Distribuitorului Independent în cadrul structurii sale
24	CAPITOLUL 4. REGULILE PRIVIND ACTIVITATEA DISTRIBUITORILOR INDEPENDENȚI PE INTERNET
32	CAPITOLUL 5. ETICA DERULĂRII AFACERII
	5.1 Imaginea omului de afaceri la Distribuitorul Independent
	5.1.1 Stilul vestimentar business (modul în care te prezinți)
	5.1.2 Comunicarea business (modul în care comunic)
	5.1.3 Codul Etic al Distribuitorilor Independenți din Coral Club
	5.1.4 Aprecierea publică
	5.2 Prezentarea și distribuirea produselor
40	CAPITOLUL 6. REGULI DE ORGANIZARE A EVENIMENTELOR DE CĂTRE DISTRIBUITORII INDEPENDENȚI

	6.1	Regulile de desfășurare a evenimentelor și acordul Companiei
	6.2	Reguli de susținere a unui discurs și standarde de conținut ale discursului în cadrul unor întâlniri / eveniment
	6.3	Alte mențiuni
44		CAPITOLUL 7. REGULILE DE PREGĂTIRE A DISCURSURILOR PENTRU EVENIMENTELE COMPANIEI
	7.1	Definiția Istoriei personale a succesului
	7.2	Scopul
	7.3	Conținutul Istoriei personale
	7.4	Locul potrivit pentru expunerea Istoriei personale
	7.5	Greșeli frecvente în prezentarea Istoriei personale
	7.6	Lista temelor interzise în cadrul evenimentelor Companiei
	7.7	Reguli de pregătire a discursurilor la evenimentele Companiei
50		CAPITOLUL 8. EFECTUAREA COMENZILOR, VÂNZAREA ȘI RETURNAREA PRODUSELOR
	8.1	Efectuarea comenzii de produse
	8.2	Schimbarea și returnarea produselor
52		CAPITOLUL 9. RĂSPUNDEREA PENTRU NERESPECTAREA REGULAMENTULUI
54		ANEXA 1. POLITICA DE CONFIDENȚIALITATE
63		ANEXA 2. RECOMANDĂRI PENTRU STILUL VESTIMENTAR BUSINESS
67		ANEXA 3. RECOMANDĂRI PENTRU STILUL VESTIMENTAR LA EVENIMENTELE FESTIVE ALE COMPANIEI
71		ANEXA 4. GLOSAR
74		ANEXA 5. FORMULAR „CERERE DE SCHIMB/RETURNARE PRODUSE”



INTRODUCERE

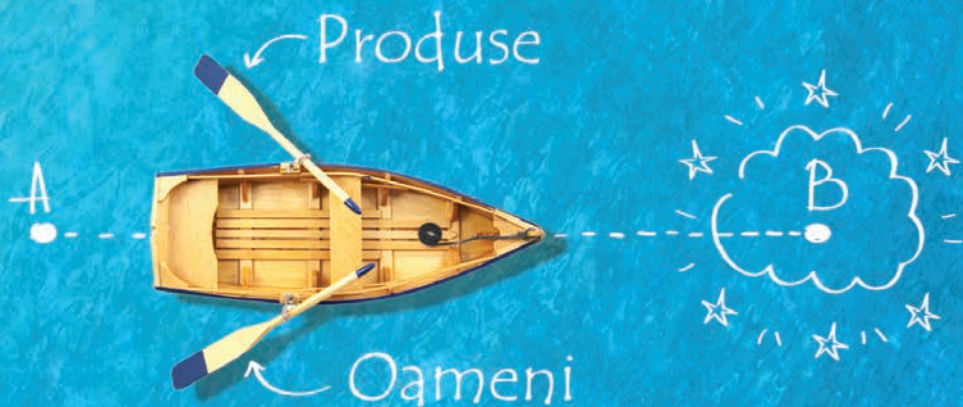
Încă de la începutul activității sale, din anul 1998, compania Coral Club și-a propus să asigure membrilor clubului toate cele necesare pentru optimizarea și perfecționarea afacerii. Nu doar produse care să le permită că aibă o viață mai activă și mai sănătoasă, ci și mijloace financiare care să le facă viața și mai interesantă, și mai împlinită.

Intrând în Coral Club, ați primit posibilitatea de a vă dezvolta și de a vă construi propria rețea, fiecare rang crescându-vă venitul pasiv. Doar dumneavoastră sunteți responsabil de modul în care veți dezvolta această oportunitate. Doar dumneavoastră hotărâți cum să vă planificați viața, să vă corelați propriile venituri și cheltuieli. Dacă ați decis să începeți propria afacere ca Distribuitor Independent în Coral Club, există 2 posibilități: vă puteți stabili cheltuielile, în funcție de venituri. Adică, aproximați veniturile pe care le veți obține într-un anumit interval de timp și decideți ce veți cumpăra cu acei bani. Sau vă puteți propune de la bun început anumite obiective: „Vreau să-mi schimb garderoba până în luna mai, mașina până în septembrie, iar în decembrie voi pleca într-o croazieră pe Oceanul Pacific.” Sunt acestea oare doar niște vise? Nu, sunt obiective realiste. Pentru atingerea

acestor obiective vor conta tenacitatea dumneavoastră, motivarea, cunoașterea oamenilor și nu în ultimul rând, sponsorul dumneavoastră din Coral Club.

Știm exact ce ne dorim. Și am ales cel mai bun mod de a ne atinge scopurile – afacerea de Multi Level Marketing, pe scurt - MLM. Acesta presupune un sistem special de organizare al afacerii. În Coral Club am decis să eliminăm intermediarii dintre producător și cumpărător: companiile de publicitate, comercianții angros și en detail . Aceste verigi de intermediere cresc costurile produselor. Rețeaua de distribuitori Coral Club își distribuie singură produsele. Nu ne plătim intermediarii, optăm să redistribuim o parte din profit către Distribuitorii companiei pentru faptul că ei recomandă produsele care le-au plăcut și cunoscuților lor. Cea mai bună publicitate este recomandarea cunostiștelor care au încercat produsele. Oamenii au încredere mai mare în cei pe care îi cunosc.

Vă place produsul? Recomandați-l! Veți creea multiple avantaje!



Imaginați-vă o ambarcațiune care reprezintă posibilitatea dumneavoastră de a ajunge în cel mai scurt timp din punctul A în punctul B. Coral Club poate fi acel mijloc de transport care vă duce din punctul în care vă aflați în prezent, în punctul în care veți putea atinge scopurile, dorințele sau împlini visul.

Direcția, viteza, gradul de confort al ambarcațiunii – toate sunt determinate de vâslași pricepuți, iar vâslele sunt:

1. Produsele Companiei. Scopul acestora este de a ajuta și menține buna funcționare a organismului, de a asigura aportul optim de minerale și vitamine necesare, de a respecta regimul hidrosalin și de a elimina la timp toxinele din organism.

2. Posibilitățile. Posibilitățile sunt: să fiți consumator și să achiziționați produsele cu o reducere substanțială; să fiți Distribuitor și să creați o rețea de consumatori; să descoperiți noi parteneri de afaceri și să vă dezvoltați împreună ci ei; să participați la evenimentele companiei; să fiți lider; să fiți partenerul companiei Coral Club; să susțineți imaginea, conceptul și etica companiei. Astfel, ambarcațiunea noastră Coral Club se mișcă în direcția succesului, prosperității, către o societate mai sănătoasă și fericită.

Suntem diferiți. Ne deosebesc vârsta, țările

din care provenim, experiența și prioritățile. Dar avem ceva în comun? Da – Coral Club!

De ce Coral Club a reușit să adune oameni atât de diferiți? Pentru că, indiferent de faptul că suntem diferiți, ne propunem aceleași scopuri. Care sunt aceste scopuri?

Siguranță și prosperitate

Fiecare persoană își dorește un trai mai bun, să aibă un stil de viață sănătos și activ. Ce înseamnă „mai bun”? Depinde de percepția fiecăruia, dar toți încercăm să ne protejăm atât pe noi înșine, cât și pe cei apropiați: de boli, accidente sau crize financiare.

Coral Club vă oferă o gamă largă de produse atât pentru consumul propriu, cât și pentru a le distribui, în același timp vă oferă siguranță și prosperitate. Produsele sunt certificate în majoritatea țărilor Europei și CSI. Fiind fabricate din materie primă naturală ele au o eficiență superioară, se bucură de aprecierea în rândul consumatorilor, iar acest lucru va genera un aport financiar pentru dvs.

Posibilitatea de a schimba Lumea

Sănătatea noastră depinde nu doar de organismul nostru, ci și de tot ceea ce ne înconjoară: de starea de sănătate a apropiaților și a cunoștințelor noastre, de puritatea gândurilor și de curățenia mediului ambiant. Toate lucrurile sunt interconectate între ele, de aceea suntem interesați nu doar de sănătatea și bunăstarea noastră personală, ci și de a celorlalți. Astfel, perfecționându-ne pe noi înșine, perfecționăm și lumea din jurul nostru. Având o viață sănătoasă și activă ajutăm și alte persoane să aleagă un stil de viață sănătos, activ, creativ și cu realizări în cariera profesională.

Vă atrag scopurile noastre? Sigur că da, pentru că ele coincid cu ale dumneavoastră! Să mergem spre ele împreună!

Acesta este secretul succesului Coral Club. De mulți ani deja compania promovează de la om la om sănătate și longevitate. Valorile comune, necesare fiecăruia la nivel de celulă.

Misiunea noastră: "Să facem Lumea mai frumoasă!"

S-o realizăm împreună!



CAPITOLUL 1

STATUTUL DISTRIBUITORULUI CORAL CLUB

DISTRIBUITORI
INDEPENDENȚI



Să fii Distribuitor Independent al Coral Club presupune să-ți contruiești propria afacere în parteneriat cu compania. Asta înseamnă: să primești un venit suplimentar sau principal; să-ți contruiești o carieră la nivel internațional și să fii remunerat pentru atingerea unui rang, pentru activitatea cu structura, pentru fiecare treaptă urcată pe scara succesului; să îți atingi scopurile, visele, ambițiile, să fii lider, conducătorul propriei structuri și un om de afaceri de succes; să călătorești și să participi la evenimentele companiei; să participi la programul de dezvoltare a afacerii și să primești o mașină de marca Mercedes Benz cu logo-ul companiei pe ea!

Ce oferă Compania Distribuitorului Independent:

Compania oferă fiecărui Distribuitor Independent Coral Club o serie de avantaje pentru organizarea unei afaceri de succes. Ce veți obține dacă veți aplica acest model de lucru?

O afacere proprie

Din poziția de angajat veți deveni titularul propriei afaceri, iar diferența o veți simți imediat - munca în calitate de angajat vă oferă doar un venit liniar, care depinde nu atât de efortul investit, ci de categoria companiei și poziția pe care o ocupați în acea companie. Susținerea primită din partea Coral Club vă va oferi posibilitatea de a lucra și de a atinge succesul, iar independența dvs. financiară va crește

considerabil. Modelul MLM, popular în întreaga lume, vă ajută să căutați și să vă gasiți singur cei mai potriviți partenerii de afacere pentru dvs., chiar și din alte țări.

Posibilitatea de a începe propria afacere fără relații și investiții

Este de notorietate faptul că pentru a avea un „start-up” reușit al afacerii aveți nevoie de relații și de bani. Dar în marketingul de rețea acest lucru nu este absolut necesar. Pentru a deveni unul din Distribuitorii noștri Independenți, trebuie să cunoașteți un singur Membru al Clubului – persoana care v-a recomandat, aceasta devenind pentru dvs. ghidul în lumea oportunităților Coral Club.

Nu veți avea nevoie de resurse financiare pentru a vă închiria un birou sau depozit – acestea vă vor fi oferite de către companie. Nu va trebui să investiți bani în know-how – Coral Club funcționează pe baza schimbului de experiență și a susținerii reciproce.

Scopul nostru nu este de a „manipula” consumatorul să cumpere un cocktail sau un complex de vitamine, ci să-i explicăm de ce are nevoie de ele, formând o cultură a consumului de produse conștientizat. Astfel încât nu relațiile și capitalul de „start-up” vor determina succesul dvs., ci calitățile personale și concentrarea pe obținerea rezultatelor.

Dezvoltarea carierei

Coral Club, în calitate de companie de marketing de rețea, vă oferă posibilitatea de a vă dezvolta. Ați atins nivelul maxim de dezvoltare într-o companie obișnuită? Abilitățile, aptitudinile și calitățile dvs. de lider vor fi întotdeauna solicitate în Coral Club și vă vor permite să vă îmbunătățiți atât propria viață, cât și a apropiaților dvs.

Cunoștințe noi

Majoritatea celor care își încep drumul în lumea afacerilor eșuează din cauza lipsei cunoștințelor și a abilităților necesare. Esența afacerilor în sistem MLM constă în studierea și repetarea soluțiilor care funcționează cu adevărat. Primul dvs. mentor va fi persoana care v-a recomandat și partenerii apropiați ai acesteia. În Coral Club, bazele afacerii sunt explicate oricând și oriunde: în cadrul școlilor de „start-up” organizate în orașul dvs., la conferințele regionale și la evenimentele Companiei.

Istoria proprie a succesului

Instruirea de care veți beneficia în Coral Club vă va da posibilitatea de a vă alege propriile dvs. căi pentru rezolvarea sarcinilor trasate. Fiecare dintre noi are propriile sale metode, care ne aduc succesul și, se subînțelege că vi le vom împărtăși. Însă alegerea mijloacelor concrete, pe care le veți folosi pentru atingerea scopurilor, vă aparține dvs.. Veți putea scrie propria dvs. istorie a succesului și o veți putea împărtăși începătorilor.

Spirit de susținere și colaborare

Spre deosebire de majoritatea locurilor de muncă tradiționale, în care sunteți remarcat doar atunci când ceva nu funcționează, în marketing-ul de rețea există întotdeauna oameni care vă vor spune ce să faceți pentru a reuși. Întregul sistem de susținere din Coral Club este conceput, astfel încât să puteți primi sfaturi și ajutor, indiferent de locul pe care îl ocupați în ierarhie.

Afaceri fără frontiere

Tehnologiile moderne și serviciile pentru clienți, dezvoltate de către Coral Club, nu vor limita afacerea dvs. la anumite frontiere geografice. Cheltuielile legate de funcționarea afacerii în alte țări: deschiderea de birouri regionale, înregistrarea și certificarea produselor, traducerea materialelor promoționale, toate acestea sunt suportate de către Companie.

Compania și-a deschis reprezentanțe în țări, precum: România, Ungaria, Armenia, Belarus, Bulgaria, Germania, Georgia, Israel, Italia, Kazahstan, Canada, Letonia, Lituania, Polonia, Rusia, Statele Unite ale Americii, Ucraina, Estonia.

Serviciul de livrare este disponibil în țări, precum: Australia, Austria, Belarus, Belgia, Bulgaria, Marea Britanie, Ungaria, Germania, Grecia, Danemarca, Israel, Irlanda, Spania, Italia, Canada, Cipru, Letonia, Lituania, Luxemburg, Malta, Țările de Jos, Polonia, Portugalia, Rusia, România, Slovacia, Slovenia, SUA, Finlanda, Franța, Croația, Muntenegru, Cehia, Suedia, Estonia.



Canada

SUA

Germania

Polonia

Letonia

Lituania

Estonia

Belarus

Moscova

Georgia

Armenia

Kazakhstan

Ucraina

Bulgaria

Israel

Italia

Să fii Distribuitor Coral Club este un mod de viață Care sunt elementele ce definesc acest mod de viață?

În Coral Club nu există o delimitare exactă între timpul de muncă și timpul personal. Acest lucru nu înseamnă că ne dedicăm tot timpul afacerii. Înseamnă doar că a fi Distribuitor Independent Coral Club - nu constituie un loc de muncă, ci un mod de viață. Nu avem șefi sau colegi - avem prieteni care gândesc la fel, construim o afacere comună, de la care învățăm lucruri noi, forțându-ne limitele și extinzându-ne orizonturile.

Succesul

Promovarea în carieră într-o companie tradițională depinde, de cele mai multe ori, de decizia șefilor și de disponibilitatea unui post vacant. În Coral Club nu există poziții superioare, aici există calificări. Și creșterea calificării depinde doar de cât de repede vă dezvoltați. Fiecare nouă calificare nu numai că reflectă succesul dvs., ci vă oferă și noi oportunități.

Libertatea

Ne definim singuri programul de afaceri și alegem produsele cu care vom lucra. Ne trasăm scopuri și obiective, stabilind modalitățile de a le atinge. Decidem singuri cu cine vom construi afacerea și înțelegem că libertatea noastră implică și responsabilitatea pentru deciziile luate.

Onestitatea

Suntem întotdeauna deschiși și onești cu Membrii Clubului și cu clienții noștri, acesta este singurul mod de a convinge o persoană, de a-i câștiga încrederea, de-a o face să înțeleagă adevărul pe care îl promovăm și de-a o învăța să-și respecte valorile. Știm din experiență proprie că produsele Coral Club funcționează cu adevărat și îi ajută pe oameni. Această cunoaștere ne dă încredere în corectitudinea drumului ales. Atingem succesul nu prin manipulare, ci prin sinceritate și inspirație. Și așteptăm același lucru din partea celorlalți.

Bucuria

În cazul unui loc de muncă „obișnuit” nu există foarte multe posibilități de a comunica cu colegii, fără controlul șefilor sau al companiei. În Coral Club comunicarea este un instrument principal de lucru. Ne împărtășim cu plăcere experiența acumulată, ne familiarizăm cu poveștile personale ale liderilor, ne extindem cercul de cunoștințe. „Evenimentele” din viața companiei Coral Club ne ajută să dobândim noi cunoștințe și experiență, ne oferă oportunitatea de a privi lumea din unghiuri diferite.

Călătoriile și aventura

Posibilitatea de a ne stabili singuri programul ne permite să ne planificăm așa cum dorim fiecare moment din viață. Putem lucra din orice colț al lumii, având timp și resurse financiare pentru a călători și pentru a ne dedica hobby-urilor: sport, călătorie,

studii și comunicare etc.. Aceste lucruri ne permit să ne dezvoltăm multilateral și, astfel, ne ajută să reușim să atragem atenția celor din jur, atunci când comunicăm cu ei.

Schimbarea și dezvoltarea

Afacerea în Coral Club ne ajută să ne construim un nou stil de viață și să ne autoperfecționăm. Nu lucrăm cu produse, ci cu oameni. Prin urmare, trebuie să putem comunica cu aceștia. Dezvoltarea abilităților de comunicare, a calităților de lider ne permite să obținem succesul, nu doar în afaceri, ci în orice domeniu.

Posibilitatea de a schimba Lumea

Cu cât dvs. înșivă vă schimbați mai mult, cu atât mai mult veți putea schimba lumea din jurul dvs.. Ajutați-o să se schimbe în bine! Începeți cu un pas mic – reevaluați-vă modul de gândire. Cu alte cuvinte, învățați-vă să trăiți nu doar cu gândul la ziua de astăzi, ci și la viitor, pentru a vă asigura dvs. înșivă și celor apropiați liniște, siguranță și prosperitate pentru o perioadă lungă de timp. Dacă vă veți gândi din timp la aceste lucruri, în viitor vă veți putea elibera forțele și resursele pentru a trăi o viață plină și activă. Veți beneficia de noi oportunități și veți putea atrage în cercul dvs. persoane noi și apoi alte persoane, care au același scop: „Să schimbe lumea în bine!”.



Pentru a trece la statutul de Distribuitor Independent este necesar:

1. Să achiziționați Kitul Distribuitorului.
2. Să completați și să trimiteți la sediul Companiei „Chestionarul Distribuitorului” și „Contractul de Marketing”.

Din acest moment deveniți Distribuitor Independent al Coral Club.

FELICITĂRI!

Vă veți desfășura afacerea și veți primi bonificații de la Coral Club, conform Planului dvs. individual de Marketing, în care sunt specificate condițiile desfășurării activității, precum și tipurile și valoarea bonusurilor.

Câștigați, comunicați și vă dezvoltați. Nu uitați faptul că nimic pe lumea asta nu se obține ușor. Chiar dacă vă veți organiza cu maximă eficiență afacerea, nu vă veți putea obține bonusurile dacă nu veți investi timp și muncă. Totul depinde de abilitățile și efortul dvs. Orice lucru este posibil: trebuie să vă definiți scopul și apoi să vă concentrați pe realizarea lui.

Orice drum începe cu primul pas.

Ați ales să mergeți pe calea Coral Club. Cu un astfel de partener orice drum este mai scurt.

Toate relațiile între Distribuitorii Independenți și Companie sunt reglementate de următoarele documente:

- „Formularul Distribuitorului” / „Contract de Marketing”

- Planul de Marketing;
- Ghidul Distribuitorului – „Parteneriat de Afaceri cu Coral Club – Regulile succesului” fără, însă, a se limita doar la acestea.

Compania Coral Club are dreptul să opereze în mod unilateral modificări în oricare dintre documentele menționate mai sus. Totodată, Compania va informa în prealabil Distribuitorul despre modificările introduse, prin publicarea informației pe site-ul Companiei (www.coral-club.com) sau la sediul Companiei, cu cel puțin 14 zile înainte de intrarea lor în vigoare.

Sursele oficiale de informare ale companiei Coral Club sunt:

- Site-urile Companiei:

www.coral-club.com,
www.coralorder.com;

- Revista oficială a Companiei Coral Club – „CoralTime” (time.coral-club.com);
- Catalogul produselor Coral Club;
- Lista de prețuri ;
- Newslettere către distribuitori;
- Literatură metodică și informațională, editată de către Companie.

**Pentru voi și pentru
dezvoltarea afacerii dvs. am
creat următoarele resurse:**

www.coral-club.com

aici veți găsi informații despre istoria, misiunile, valorile și conceptele Companiei. Puteți citi informații detaliate despre produse, oportunități ale parteneriatului cu Coral Club, știri și anunțuri despre evenimentele Coral Club;

www.coralorder.com

este „biroul” online personal al Distribuitorului și singurul magazin online oficial al Companiei. Aici puteți plasa comenzi pentru produse, afla condițiile de livrare și de ridicare a produselor direct de la sediile reprezentanțelor Coral Club;

e-mail: birou@coral-club.com

adresa de e-mail pentru toate întrebările, solicitările sau sugestiile dumneavoastră;

telefon: +4 (0314) 107 114 / 115

pentru România;

adresa de corespondență:

România, București, sector 1,
Strada Vrancea nr. 5, parter
cod poștal 012267.



CAPITOLUL 2

REGULI DE ADMINISTRARE A AFACERII

ASPECTELE JURIDICE ALE
ACTIVITĂȚII



Compania Coral Club este destinată celor care sunt interesați de conceptul de stil de viață sănătos, activ și longeviv. Pentru cei care-și doresc independență financiară, ea reprezintă o posibilitate unică de a-și începe propria afacere, fără a avea nevoie de capitalul necesar demarării unei afaceri. Se adresează celor care doresc succesul într-o companie de nivel internațional.

2.1.1 Orice persoană poate deveni Distribuitor Independent Coral Club la împlinirea vârstei ce permite desfășurarea activității de distribuție, conform legislației țării al cărei cetățean este Distribuitorul Independent.

2.1.2 Doar o persoană fizică poate deveni Distribuitor Independent.

2.1.3 Distribuitorul Independent este responsabil personal pentru furnizarea către organele fiscale sau alte autorități ale statului a informațiilor referitoare la cuantumul veniturilor realizate din activitatea de distribuție, conform legislației statului al cărui cetățean este.

2.1.4 Asistența juridică a Companiei acordată Distribuitorului Independent are caracter de recomandare și poate fi asigurată la nivelul cantitativ stabilit de Companie.

2.2 Un singur „Formular de Înregistrare” / „Contract de Marketing” pentru un singur Distribuitor Independent.

Activitatea de distribuitor a soților și rudelor apropiate

Distribuitorul Independent poate avea un singur „Formular de Înregistrare” / „Contract de Marketing”, încheiat cu Compania în condiții valabile.

2.2.1 În cazul desfășurării activității de către membrii familiei în cadrul Coral Club (soț/soție, care locuiesc împreună, indiferent dacă este sau nu oficiată căsătoria lor; părinți; copii; frați și surori), unul dintre aceștia trebuie în mod obligatoriu să se înregistreze direct în structura celui alt.

2.2.2 În cazul în care doi Distribuitori Independenți se căsătoresc, aceștia rămân în rețeaua înregistrată inițial.

2.2.3 În cazul divorțului, la cererea unuia dintre soți și cu aprobarea celui alt (în cazul în care soții au fost înregistrați unul subordonat celui alt), Compania le poate schimba poziția în structură a codurilor de membru ale acestora (CCI ID).

2.2.4 În cazul divorțului dintre doi soți care își desfășoară activitatea de distribuitori în cadrul companiei având un singur cod de membru, li se vor aloca fiecareia coduri de membru separate (CCI ID), iar veniturile aferente codului comun se vor împărți în jumătate, conform deciziei companiei (este valabil în cazul soților înregistrați cu un singur cod de membru, conform Regulamentului vechi al companiei).

2.3 Relația dintre Distribuitor și persoana care l-a recomandat (Sponsorul)

2.3.1 Relația dintre un Distribuitor și Persoana care l-a recomandat (sponsorul) constituie baza Planului de Marketing al

companiei. Din acest motiv, principiile și regulile companiei sunt elaborate în așa fel, încât să se asigure protejarea drepturilor persoanelor care recomandă noi membri. Este interzisă schimbarea persoanei care a recomandat noi membri prin evitarea sau ocolirea punctului 2.3.3 din prezentul Regulament.

2.3.2 În scopul protejării drepturilor membrilor în calitate de persoană care recomandă, distribuitorul nu are voie să propună direct sau indirect, să instigheze, să fie complice, să îndrume, să contribuie sau să influențeze, să convingă în orice fel alt distribuitor să-și schimbe persoana care l-a recomandat sau linia sponsorială.

2.3.3 Distribuitorul Independent are dreptul să-și schimbe persoana care l-a recomandat după 12 luni calendaristice de inactivitate pe contul personal.

Membrul clubului, care dorește să înlocuiască persoana care l-a recomandat,

conform regulilor companiei, trebuie să trimită o cerere semnată și datată, prin care solicită anularea codului anterior de membru (CCI ID), specificând motivul – „Modificare persoană care a recomandat”. După 12 luni de inactivitate, un membru al Clubului va scrie o cerere de înlocuire a persoanei care l-a recomandat.

2.3.4 Soțul și soția au dreptul de a înlocui persoana care i-a recomandat după 12 luni calendaristice de inactivitate pe ambele conturi (CCI ID).

2.3.5 Modificarea persoanei care l-a recomandat prin încălcarea punctului 2.3.3 se consideră reînregistrare.

2.3.6 Compania va considera ca reînregistrare următoarele acțiuni:

- atunci când o persoană deține două coduri active de membru (CCI ID), la două persoane diferite, care au recomandat-o;
- atunci când o persoană deține două coduri



diferite de membru (CCI ID) cu date de înregistrare modificate intenționat (nume, prenume, data nașterii, etc.);

- atunci când membrii familiei au coduri active de membru (CCI ID), dar sunt înregistrați sub persoane diferite (adică atunci când unul dintre membrii familiei nu îl are pe celălalt în calitate de persoană care l-a recomandat). Această regulă nu se aplică în cazul în care soții, în momentul căsătoriei, aveau deja coduri de membru (CCI ID) active în condițiile menționate mai sus.

2.3.7 În cazul confirmării reînregistrării, se operează odificările necesare rețelei. Totodată:

Rămâne valid codul de membru (CCI ID) înregistrat primul – se ia în considerare data la care a fost introdus în baza de date Coral Club. Cel de-al doilea cod de membru (CCI ID) se anulează;

întreaga structură a celui de-al doilea cod este mutată sub primul cod, ca urmare a deciziei companiei;

dacă în momentul sesizării sau autosesizării companiei privind reînregistrarea primul cod de membru (CCI ID) este inactiv, acest cod este reactivat;

codul (CCI ID) membrului familiei este mutat, împreună cu structura sa, sub codul celui membru (CCI ID) al familiei. care a fost înscris primul în Coral Club;

Compania își asumă dreptul de a sancționa inițiatorul reînregistrării (cel în a cărui rețea s-a făcut reînregistrarea) și/sau membrul

Clubului care s-a reînregistrat astfel:

- pentru Grupul „Consumator/ Director” (Membru al Clubului, Consumator Premium, Director, Director de Argint, Director de Aur, Director de Smarald, Director de Diamant) – 500 u.c.;
 - pentru Grupul „Lider” (Maestru, Maestru de Argint, Maestru de Argint 1 stea) – 1 000 u.c.;
 - pentru Grupul „Partener” (de la rangul Maestru de Aur și peste) – 10 000 u.c.
- Suma penalizărilor este reținută din bonus.

2.4 Cesionarea dreptului de desfășurare a activității de Distribuitor. Dreptul de moștenire

Cesionarea oricăror drepturi sau obligații, care decurg din activitatea de distribuitor, este posibilă numai cu acordul Companiei.

În timpul vieții, membrul Coral Club poate depune și înregistra la una dintre agențiile Companiei o Cerere, prin care își desemnează moștenitorul, conform legislației locale în vigoare. În lipsa unei astfel de cereri, rudele și/sau liderii Companiei trebuie să-și asume inițiativa de a se adresa Companiei cu cererea de a stabili un astfel de moștenitor. Rudele de gradul I au prioritate în atribuirea calității de moștenitor. În cazul absenței acestora, poate deveni moștenitor o rudă care are următorul grad de rudenie după acesta. Compania va stabili moștenitorul conform cererii depuse și potrivit legislației locale în vigoare.

Compania va transmite moștenitorului codul de membru (CCI ID) al unui Distribuitor cu rangul maxim de Director de Smarald (se ia în considerare cel mai mare rang deschis în ultimele șase luni calendaristice), prin modificarea datelor din fișa personală a acestuia.

În cazul Distribuitorilor cu rangul minim de Director de Diamant, Compania nu transmite moștenitorului în mod direct codul de membru (CCI ID), acesta rămânând la dispoziția Companiei. Rangul directorial (Volumul Personal și Volumul de Grup Personal) al codului moștenitorului este menținut de către Companie. În acest caz, moștenitorul trebuie să devină membru, să devină Distribuitor și să înceapă să-și construiască propria rețea.

Totodată, moștenitorul va primi lunar atât bonusul persoanei moștenite, cât și bonusul propriu, timp de 12 luni calendaristice consecutive.

În cel de-al doilea an (începând cu a 13-a lună calendaristică până în cea de-a 24-a lună calendaristică, inclusiv), moștenitorul primește lunar exact jumătate din bonusul persoanei moștenite, precum și bonusul propriu.

Începând cu cel de-al treilea an până în al cincilea an (din a 25-a lună până în a 60-a lună calendaristică, inclusiv) moștenitorul primește lunar din partea Companiei, pe lângă bonusul propriu, încă 2 bonusuri echivalente bonusului propriu în baza și în limitele valorii bonusului persoanei moștenite.

Începând cu cel de-al șaselea an (începând cu cea de-a 61-a lună calendaristică) moștenitorul va primi lunar din partea Companiei, pe lângă bonusul propriu, un bonus echivalent bonusului propriu în baza și în limitele bonusului persoanei moștenite.

2.5 Perioada de valabilitate a „Contractului de Marketing”

Distribuitorul Independent trebuie să îndeplinească, cel puțin o dată la 12 luni condițiile de confirmare a rangului Director pentru menținerea valabilității „Contractului de Marketing”.

Distribuitorul Independent care nu-și confirmă statutul timp de 12 luni consecutive revine la statutul de Asistent. În cazul în care, după trecerea la statutul de Consumator, membrul dorește să revină la statutul de Distribuitor, el va achiziționa încă o dată Kitul Distribuitorului și va semna din nou “Formularul Distribuitorului” / „Contractul de Marketing”.

Distribuitorul Independent are dreptul să renunțe în orice moment la activitatea de distribuitor. În acest sens, trebuie să completeze și să trimită către Companie „Cererea de încetare a activității de distribuitor”.



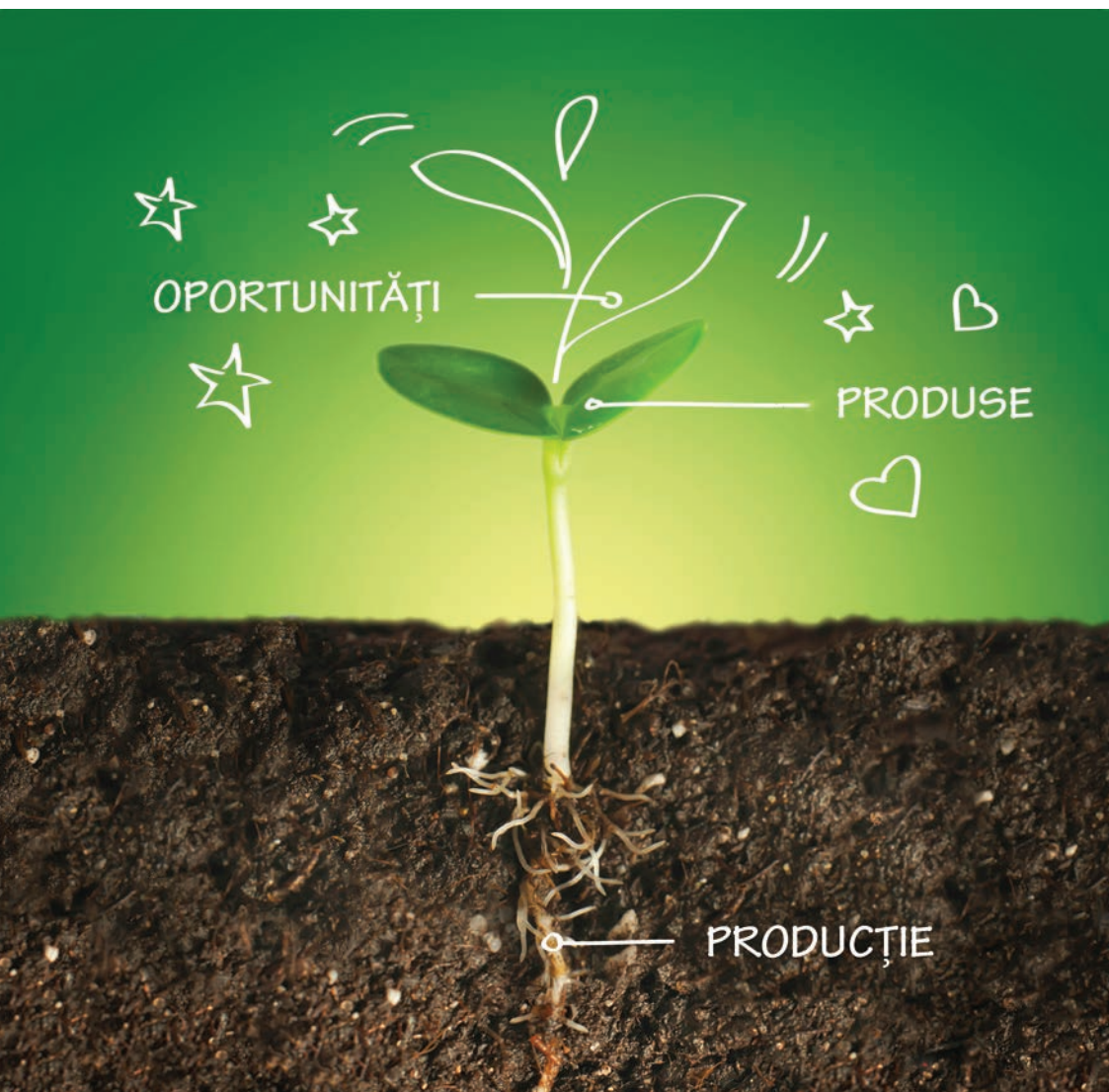
BUSINESS PLAN



CAPITOLUL 3

DEZVOLTAREA AFACERII DISTRIBUITORULUI

PREZENTAREA PRODUSELOR ȘI
OPORTUNITĂȚILOR ÎN AFACERE



3.1.1 Informațiile prezentate de către Distribuitorul Independent, referitoare la posibilitatea dezvoltării afacerii în cadrul Companiei și la drepturile și obligațiile conexe, trebuie să fie exacte și complete și să corespundă informațiilor oficiale ale Companiei. Distribuitorul nu trebuie să comunice nici un fel de date care nu pot fi dovedite și nu trebuie să facă promisiuni irealizabile. Distribuitorul nu trebuie să utilizeze informații care ar putea favoriza vânzarea produselor, comunicând în acest scop date incorecte sau denaturate.

3.1.2 În recrutarea noilor membri, distribuitorul se obligă să nu utilizeze metode neloiale, frauduloase și care induc în eroare.

3.1.3 Distribuitorului i se interzice comunicarea de informații eronate, exagerate și mincinoase referitoare la produsele Companiei, precum și descrierea acestora în alți termeni decât cei menționați în bibliografia oficială editată și publicată de către Companie. În mod special, Distribuitorului i se interzice să atribuie produselor Companiei proprietăți curative.

3.1.4 Este interzisă publicarea materialelor referitoare la tratarea afecțiunilor severe doar cu ajutorul suplimentelor alimentare, precum și prezentarea de exemple directe și indirecte de vindecare.

3.1.5 Distribuitorului i se interzice comunicarea informațiilor eronate, referitoare la calitatea, acțiunea, accesibilitatea, condițiile de plată și livrarea produselor Companiei.

3.1.6 Distribuitorului i se interzice să reambaleze, să schimbe ambalajul sau etichetele, fie să modifice într-un alt mod produsele oferite de Companie.

3.1.7 Distribuitorii nu trebuie să se folosească de comparații incorecte pentru a induce în eroare interlocutorul. Criteriile de comparație trebuie să se bazeze pe fapte confirmate prin dovezi. Distribuitorii nu trebuie să comunice direct sau indirect informații eronate referitoare la orice companie sau produsele acesteia. Distribuitorii se obligă să se abțină de la orice utilizare cu rea credință a numelui sau reputației, denumirii de firmă și siglei altei companii sau produselor acesteia.

3.1.8 Distribuitorul nu poate comunica veniturile sale cu scopul de a manipula alți Distribuitori sau Consumatori ai Companiei, dar poate comunica impersonal (utilizând persoana a treia) veniturile conform rangurilor din Planul de Marketing.

3.1.9 În cazul prezentării produselor sau a oportunităților de afacere, se interzice promovarea sau ofertarea unei alte companii, organizații sau persoane fizice fără a avea legătură cu Compania. Distribuitorul nu poate utiliza surse bibliografice sau alte materiale care fac publicitate oricăror alte organizații, cu caracter religios, politic, comercial sau social sau care invocă o legătură între CCI și o altă organizație fără acordul Companiei.

3.1.10 Distribuitorului Independent i se interzice utilizarea instrumentelor, canalelor și mecanismelor, dezvoltate pentru

angajatori în scopul angajării personalului în companie, în vederea atragerii de consumatori potențiali sau Distribuitori Independenți.

3.1.11 Distribuitorul Independent, care utilizează în relațiile cu clienții dispozitive electronice de testare sau de altă natură, va specifica în anunțul publicitar sau în orice altă descriere publică a procedurii denumirea corectă a acesteia, și anume „testare client”. Se interzice utilizarea unor astfel de denumiri ale procedurii ca „diagnosticare”, „scanare”, „tratament” sau orice alți termeni care presupun proceduri strict medicale și care induc în eroare clienții cu privire la conținutul acestora.

3.1.2 Se interzice stabilirea oricăror diagnostice pentru clienți pe baza testării care implică utilizarea dispozitivelor electronice de testare sau de altă natură. La rubrica „Rezultatul testării” se va specifica „Recomandarea consultantului”.

3.2 Publicitatea și promovarea afacerii

3.2.1 Pentru publicitatea oportunităților de dezvoltare a afacerii sau publicitatea produselor, Distribuitorul se obligă să utilizeze în mod exclusiv doar literatura și materialele publicitare vândute sau aprobate de Companie.

3.2.2 Distribuitorul sau o altă persoană nu are dreptul să reproducă integral sau parțial niciun fel de materiale tipărite, cărți audio sau filme video editate de către CCI, fără acordul scris al Companiei. Toate aceste

materiale sunt protejate prin drepturi de autor, atât înregistrate, cât și neînregistrate, și se consideră proprietatea Companiei sau a autorilor acesteia.

3.2.3. Utilizarea logo-urilor, a denumirilor comerciale sau a denumirilor Companiei pe cărțile de vizită sau pe alte materiale publicitare personale ale Distribuitorilor trebuie să corespundă integral „brand-book-ului” CCI (acesta este publicat exclusiv pe site-ul oficial al Companiei).

3.2.4 Distribuitorul nu trebuie să facă publicitate sau să menționeze denumirea produselor CCI, a siglelor și logo-urilor cu ocazia oricărei înregistrări video sau audio produse de el, pentru el, în numele sau la indicația sa, cu excepția cazurilor în care utilizarea înregistrării este acceptată și aprobată de către Companie.

3.2.5 Distribuitorului i se interzice să televizeze orice înregistrare care menționează direct sau indirect, face publicitate sau contribuie într-un alt mod la creșterea nivelului de cunoaștere a denumirii produselor, materialelor, posibilităților comerciale sau metodelor de lucru ale Companiei fără acordul scris al acesteia. În caz contrar, Compania își rezervă dreptul de a solicita în instanță unui astfel de Distribuitor compensarea daunelor directe și indirecte, aduse reputației acesteia.

3.2.6 Distribuitorului Independent i se interzice promovarea produselor sau serviciilor Coral Club în scopul extinderii cercului de clienți cu ajutorul mijloacelor

mass-media, utilizarea oricăror tipuri de anunțuri (inclusiv postate utilizând dispozitivele tehnice (de exemplu: portavoce) sau mass-media, inclusiv, dar fără a se limita la cele menționate: trimiteri colective de mesaje prin poștă, telemarketing, radio, televiziune, trimiteri de mesaje prin fax, rețele de calculatoare (inclusiv Internet), trimiteri de mesaje prin poștă electronică, trimiteri de „newsletter”, fie prin orice alte metode, care nu presupun contactul personal pentru atragerea cumpărătorului, activitatea de a-l convinge să cumpere produsele sau serviciile Coral Club, descrierea sau demonstrarea Planului de Marketing Coral Club sau a oportunităților de afaceri Coral Club, precum și a motivației de a deveni Distribuitor Independent.

3.2.7 Ocazional, corespondenții diverselor mijloace mass-media ar putea fi interesați să obțină de la Distribuitor interviuri și informații despre produsele și activitatea Companiei. Cu toate că apreciem interesul manifestat față de produsele noastre și față de oportunitățile de a construi afacerea, doar Compania este cea care poate da interviuri, poate promova activitatea CCI și produsele acesteia. Dacă Distribuitorului i se solicită un interviu sau comunicat de presă, acesta este obligat să recomande corespondentului să ia legătura cu Compania și să informeze Compania despre o astfel de solicitare.

3.2.8 Dacă face publicitate pe Internet, Distribuitorul este obligat să respecte toate regulile și dispozițiile Companiei referitoare la publicitate. Utilizarea acestui mijloc de comunicare pentru publicitate este descrisă la punctul 3.4 din prezentul Regulament.

3.2.9 Promovând produsele și oportunitățile de afaceri, pe lângă normele stabilite de Companie, Distribuitorul este obligat să respecte cu strictețe și legislația în vigoare. Determinarea legilor aferente și a modului în care acestea interacționează cu activitatea sa revine în sarcina Distribuitorului.

3.2.10 Utilizarea denumirilor de marcă, a siglelor, simbolurilor Companiei și a copiilor acestora este permisă doar în strictă conformitate cu „brand-book-ul” CCI. Logo-urile, proprietatea intelectuală și materialele de producție care conțin numele Coral Club, diverse sigle, denumiri de firmă, imprimate pe produsele sau serviciile Companiei și pe diverse tipuri de etichete, reprezintă proprietatea exclusivă a Companiei. CCI sau Reprezentanțele oficiale au dreptul de a anula în orice moment, la propria latitudine, dreptul de utilizare a acestora.

3.2.11 Distribuitorii pot recurge la literatura și materialele promoționale ale Companiei numai în scopul derulării activității comerciale în calitate de Distribuitor CCI.

3.3 Materiale pentru vânzarea produselor concepute în afara Companiei

3.3.1 Distribuitorii își pot concepe mijloace și materiale proprii ajutătoare în vederea organizării afacerii, instruirii și creșterii nivelului de motivare a organizației de distribuitori din subordine, cu condiția ca aceste materiale:

- să corespundă "brand-book-ului" CCI și tuturor celorlalte reguli și instrucțiuni scrise ale Companiei;
- să nu reprezinte mijloace de obținere a profitului, utilizate în locul sau împreună cu distribuția produselor Companiei, și să nu fie considerate generatoare de profit;
- să nu contravină legislației în vigoare a statului pe teritoriul căruia acestea sunt distribuite.

3.3.2 Vânzarea, prezentarea și promovarea în cadrul evenimentelor organizate de către Distribuitori sau Companie a materialelor concepute în afara Companiei, trebuie convenite cu organizatorii evenimentului respectiv.

3.3.3 Prețul de vânzare al materialelor realizate în afara Companiei și concepute pentru Distribuitorii Independenți trebuie să corespundă la preț cu materialele similare

existente pe piață.

3.4 Activitatea Distribuitorului Independent în cadrul structurii sale

3.4.1 Distribuitorul Independent își asumă responsabilitatea pentru pregătirea și instruirea corespunzătoare a Distribuitorilor Independenți din rețeaua sa, pentru cunoașterea produselor, utilizarea acestora, pentru cunoașterea Planului de Marketing, a Regulamentului și a altor reguli și dispoziții ale Companiei referitoare la Distribuitori.

3.4.2 Distribuitorul Independent este responsabil pentru suportul informațional acordat Consumatorilor din structura sa cu privire la produse, utilizarea acestora, promoțiile Companiei, noutățile, Planul de Discount, Regulamentul Companiei, plasarea și efectuarea comenzilor, precum și orice alte întrebări legate de produsele Companiei sau oportunitățile dezvoltării unei afaceri în cadrul Coral Club.

3.4.3 Distribuitorul Independent poate participa sau se poate implica în afacerea Distribuitorilor din subordine doar cu acordul acestora. Colaborarea trebuie să se bazeze pe principii, precum stima reciprocă și relațiile de parteneriat.

3.4.4 Se recomandă Distribuitorului Independent să comunice, prin mijloacele de feed-back aprobate de către Companie, orice încălcare a regulilor Companiei, care apare în rețeaua sa.

3.4.5 Înregistrarea masivă a unor noi Membri Coral Club fără efectuarea unor comenzi ulterioare de către aceștia se consideră o încălcare a Codului Etic și poate genera aplicarea de către Companie a anumitor măsuri în privința Distribuitorului Independent.



CAPITOLUL 4

REGULI PRIVIND ACTIVITATEA DISTRIBUITORILOR INDEPENDENȚI PE INTERNET



Internetul reprezintă un instrument eficient de promovare a afacerii. Se recomandă ca Distribuitorul Independent să folosească propriile resurse online pentru a oferi informații despre activitatea sa în Companie, despre valorile și principiile ei, despre produse și modul lor de utilizare, precum și pentru a oferi orice alte informații sau servicii care vor duce la atragerea de noi Consumatori și membri Coral Club, la consolidarea imaginii sale și a imaginii Companiei.

În scopul menținerii standardelor de imagine ale Companiei la nivel corespunzător, precum și pentru a crea un format unic de publicitate și promovare, este necesară respectarea următoarelor Reguli:

1. Distribuitorul Independent are dreptul, în mod liber și independent, precum și prin intermediul terților, să creeze documente web (pagini, site-uri) și să le publice pe Internet.

2. În termen de trei zile de la lansarea site-ului online Distribuitorul Independent este obligat să completeze formularul de solicitare de pe site-ul Companiei pentru înscriserea site-ului în registrul închis al site-urilor Distribuitorilor (RSD).

www.coral-club.com/ro/register_site/step_1.php

2.1. Lansând un site nou pe Internet, din momentul intrării în vigoare a prezentelor reguli, Distribuitorul declară astfel că site-ul

respectă regulile Companiei, discrepanțele evidente fiind considerate încălcări.

2.2. Înregistrându-și site-ul în registrul oficial, Distribuitorul Independent obține dreptul de a beneficia de suport informațional pentru dezvoltarea și promovarea site-ului, inclusiv:

- informare operativă privind modificarea Regulilor și a procedurilor Companiei
- texte și materiale vizuale pentru a fi publicate pe site
- recomandări pentru întreținerea și promovarea site-ului
- link-uri către diverse resurse utile de pe internet pentru promovarea site-urilor.

3. Distribuitorul Independent este obligat să menționeze pe site-ul său faptul că este Distribuitor Independent al Companiei, utilizând unul dintre header-ele prevăzute pe site-ul oficial al Companiei (în cele ce urmează „site-ul Companiei”)

www.coral-club.com/ro/register_site/reglament.php

sau să-și creeze propriul header*, care să respecte prevederile Companiei. Varianta proprie de header va fi agreată împreună cu persoana abilitată completând formularul de feedback de pe site-ul Companiei

www.coral-club.com/ro/company/feedback.

4. În cazul informațiilor preluate de pe site-urile Companiei, sub formă de texte sau materiale grafice, Distribuitorul Independent este obligat să menționeze în

* Header – partea superioară a paginii web care nu își schimbă aspectul indiferent de paginile vizualizate ale site-ului.

footer-ul site-ului următoarea frază: „Site-ul utilizează materiale de pe site-ul oficial Coral Club”. Fraza va apărea pe fiecare pagina deschisă din meniu. Expresia „site-ul oficial Coral Club” va reprezenta un hiperlink al site-ului Companiei.

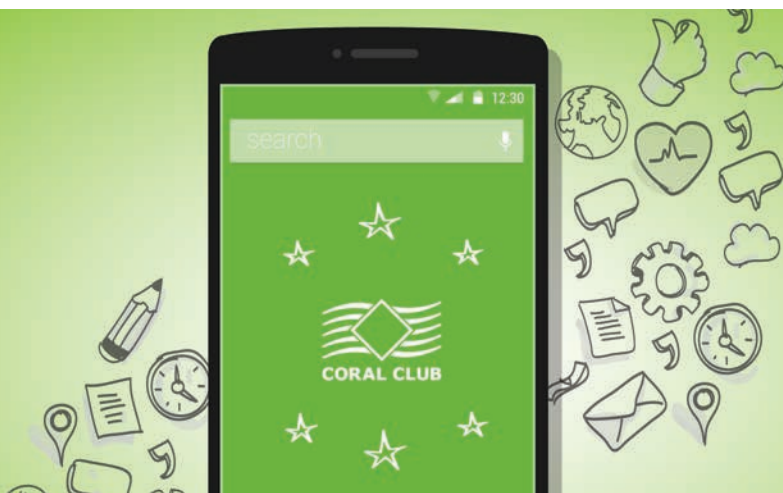
5. Distribuitorul Independent trebuie să țină cont de faptul că, întrucât în fiecare țară există propriile reguli în domeniul publicității, pagina web pentru fiecare țară în parte trebuie să conțină informații doar despre acele produse care sunt autorizate pentru comercializare în acea țară și să utilizeze terminologia care respectă regulile din fiecare țară în parte în privința ofertei de produse și expunerea afacerii Coral Club.

6. Distribuitorul Independent are dreptul să utilizeze în design-ul site-urilor sale logo-ul Companiei (în afară de avatar sau usepic), denumirea și descrierea produselor Companiei, textele preluate de pe site-urile Companiei, fără a le aduce rectificări sau modificări care pot prejudicia esența acestor materiale, cu excepția cazurilor descrise la punctul 7.7.

7. Site-ul Distribuitorului Independent nu trebuie să inducă în eroare vizitatorii, prin asocierea cu site-ul oficial al Companiei sau cu reprezentanța oficială a acesteia dintr-o anumită regiune. În acest sens, se vor respecta următoarele prevederi:

7.1. Distribuitorul Independent nu are voie să utilizeze în denumirea site-ului (denumirea domeniului), a conturilor și a paginilor/grupurilor publice din rețelele de socializare numele Companiei (coral club, coralclub, coral ,club, cci sau alte forme, decât cu acordul scris al Companiei) sau a produselor acesteia atât în formă completă, cât și prescurtată, precum și a cuvintelor coralorder, CCI, cciworld, mycoral în orice zonă de domeniu și în oricare altă limbă pe care Compania le va considera ca fiind inacceptabile. Numele de domeniu de site-uri, pagini/grupuri din rețelele sociale, create înainte de intrarea în vigoare a acestor reguli trebuie modificate în termen de 1 lună de la data intrării în vigoare a actualului Regulament revizuit. Dacă va fi nevoie, Compania își rezervă dreptul de a:

* Footer - partea inferioară a paginii web care nu își schimbă aspectul indiferent de paginile vizualizate ale site-ului.



- solicita Distribuitorului să ceseze către Companie dreptul său de proprietate asupra oricăror nume de domeniu, menționate mai sus, înregistrate de el;

- contacta departamentele acreditate din cadrul rețelelor de socializare pentru a depune o plângere cu privire la încălcarea drepturilor de marcă înregistrată ale Companiei, urmată de ștergerea conturilor/ paginilor sau a grupului.

7.2. Distribuitorul Independent nu poate

prelua de pe site-ul oficial sau de pe alte site-uri ale Companiei design-ul și elementele acestora ale căror drepturi sunt protejate. Pentru realizarea site-ului propriu se poate utiliza brand-book-ul Companiei:

www.coral-club.com/ro/knowledge-base/brandbook.

7.3. Distribuitorul Independent trebuie

să indice clar în datele sale de contact că acestea îi aparțin lui personal și nu Companiei. Indicându-și locația de desfășurare a activității curente, Distribuitorul Independent trebuie să menționeze orașul/ țara de reședință.

Formulări interzise:

- *Coral Club International în _____ (denumirea orașului / țării)*
- *Clubul Coral în _____ (denumirea orașului / țării)*
- *Coral Club în _____ (denumirea orașului / țării) etc.*
- *Telefon Club Coral/ Coral Club în _____ (orașul/ țara)*

- *E-mail Club Coral/ Coral Club în _____ (orașul/ țara)*

- *Adresă Club Coral/ Coral Club în _____ (orașul/ țara)*

și altele cu semnificație similară.

7.4. Pentru indicarea locului de desfășurare a activității sale curente Distribuitorul Independent i se recomandă utilizarea următoarelor formulări:

- *Distribuitor Independent Coral Club _____ (numele Distribuitorului Independent) în _____ (denumirea orașului/țării)*

- *Telefonul Distribuitorului Independent Coral Club _____ (numele Distribuitorului Independent) în _____ (oraș/ țară)*

- *E-mailul Distribuitorului Independent Coral Club _____ (numele Distribuitorului Independent) în _____ (oraș/ țară)*

- *Adresa Distribuitorului Independent Coral Club _____ (numele Distribuitorului Independent) în _____ (oraș/țară)*

și alte formulări cu caracter similar.

7.5. Distribuitorul Independent are dreptul să-și desfășoare afacerea online în toate orașele și țările lumii, fără a se limita la locul reședinței sale. Totodată, distribuitorul nu poate menționa pe site-ul său sau pe orice alt site faptul că este prezent în calitate de Distribuitor Coral Club în diverse orașe și țări ale lumii concomitent.

7.6. Cu acordul reciproc al părților,

Distribuitorul Independent poate publica pe site-ul său datele de contact ale Distribuitorilor din structura sa și /sau link-urile spre site-urile acestora de Distribuitori Independenți.

7.7. Distribuitorului Independent i se interzice publicarea logo-ului și denumirii companiei pe avatarele și pozele de profil ale conturilor deținute în rețelele sociale, blog-uri, forumuri, site-uri și sisteme de comunicare instant „online messenger”.

7.8. Distribuitorul Independent nu are voie să utilizeze în denumirea adresei de e-mail numele Companiei (coral club, coralclub, coral ,club, cci sau alte forme, decât cu acordul scris al Companiei) sau a produselor acesteia atât în formă completă, cât și prescurtată, precum și a cuvintelor coralorder, CCI, cciworld, mycoral și oricare alte formulări pe care Companie le va considera ca fiind inacceptabile, cu excepția adreselor de e-mail oferite Distribuitorului Independent.

7.9. Distribuitorul Independent nu are voie să plaseze reclame contextuale pe cuvinte cheie care conțin numele companiei (coral club, coralclub, coral ,club, cci sau alte forme, decât cu acordul scris al Companiei) sau a produselor acesteia atât în formă completă, cât și prescurtată precum și a cuvintelor coralorder, CCI, cciworld, mycoral și oricare alte formulări pe care companie le va considera ca fiind inacceptabile.

7.10. În cazul în care nu este sigur dacă o formulare respectă sau nu regulile

Companiei, **Distribuitorul Independent trebuie să ia legătura pentru a primi aprobarea/refuzul** cu departamentul autorizat al Companiei. Pentru solicitări trebuie completat formularul de feedback de pe site <http://www.coral-club.com/ro/company/feedback>

8. Distribuitorului i se interzice să plaseze Planul de Marketing CCI pe Internet.

9. Distribuitorul Independent nu are dreptul să publice pe resursele sale online sau în alte resurse informații privind prețurile și punctele aferente produselor Companiei, de exemplu în magazine cu vânzare online, în spațiile de anunțuri publicitare gratuite etc. De asemenea, nu trebuie să ofere pe site-ul propriu posibilitatea efectuării de comenzi, incluzând aici și utilizarea tehnologiei „coș de cumpărături”.

10. Distribuitorul Independent nu are dreptul să utilizeze pe site-ul său, în nume propriu, cuvintele „vânzare” și „magazin” . Vânzarea produselor, atât către Distribuitorii Independenți, cât și către Consumatori, se face numai de către Companie. Distribuitorul Independent distribuie informații privind valorile, produsele și principiile de lucru ale Companiei. Sunt interzise site-urile de comerț electronic pentru vânzarea produselor Companiei.

11. Distribuitorul Independent nu poate publica pe site informațiile de contact ale Companiei, prezentându-le drept proprii, și nu poate indica adresa sa drept adresa Companiei, totodată, nu poate publica

pentru vizualizare directă adresele și datele de contact ale birourilor de vânzare ale Companiei, atât pe site-urile proprii, cât și pe alte resurse de rețea, inclusiv prin intermediul aplicațiilor ce utilizează hărți, precum "GoogleMaps" sau similare.

12. Pentru facilitarea înregistrării noilor membri ai clubului, Distribuitorul Independent își poate publica spre vizualizare liberă link-ul sau codul de referință (în secțiunile deschise ale site-ului, în rețelele de socializare etc.), respectând

Vă rugăm să studiați cu atenție condițiile de înregistrare prin utilizarea link-ului de referință:

1. prin accesarea acestui link vă exprimați dorința de a deveni Membru Coral Club în structura _____ (*numele deținătorului linkului de referință*), care devine Persoana care v-a recomandat (Sponsorul dvs.);
2. prin accesarea acestui link vă exprimați acordul de a primi de la Persoana care v-a recomandat (Sponsorul dumneavoastră) consultanță privind produsele Companiei, conceptul de utilizare a acestora și principiile de lucru ale Companiei în limba _____ (*denumirea limbii/limbilor*),

în care poate lucra distribuitorul).

Informații importante!!

În cazul participării membrilor aceleiași familii la programul de discount Coral Club, unul dintre membrii familiei este obligat să-l indice pe celălalt în calitate de persoana care l-a recomandat. În categoria membrilor unei familii intră soții, căsătorii sau nu (dar care locuiesc împreună), părinții, copiii, frații drepti.

Schimbarea persoanei care v-a recomandat (a sponsorului) este posibilă doar în cazul în care nu ați mai făcut cumpărături o perioadă de 12 luni consecutiv.

condițiile, menționate în punctele 12.1 și 12.2 ale prezentelor Reguli.

12.1. Link-ul de referință trebuie precedat de următorul text, fără vreo abatere sau modificare, respectând inclusiv utilizarea caracterelor majuscule și a fontului îngroșat. Este permisă traducerea acestui text în limba maternă a Distribuitorului.

12.2. Transmiterea link-ului sau a codului de referință se va face doar în cazul confirmării de către potențialul membru al clubului a dorinței sale de a se înregistra în

Companie. În acest sens se utilizează:

- pe site-uri – „check-box”-uri (o fereastră pe care trebuie să o bifați în dreptul textului „Am citit și accept condițiile de înregistrare”) sau butonul cu înscrisul „Sunt de acord”;
- în rețelele sociale și în micro-bloguri – textul „Am citit și accept condițiile de înregistrare”, situat imediat sub link-ul de referință.

13. Distribuitorul Independent este obligat să verifice în mod regulat conținutul site-urilor, conturilor și a paginilor/grupurilor

sale publice rețelele de socializare pentru a evita utilizarea informației textuale sau grafice neconforme cu regulile și codul etic al Companiei.

13.1. Distribuitorul Independent va semnaliza prin formularul de contact de pe site-ul Companiei încălcările Regulamentului în vigoare, observate pe alte site-uri.

<http://www.coral-club.com/ro/company/feedback>

14. Distribuitorul Independent este obligat să verifice în mod regulat conținutul mesajelor publicate de vizitatori, conținutul forumurilor, al chat-urilor, eliminând imediat orice informații care contravin legislației țării de reședință, normelor etice ale Companiei și care afectează reputația acesteia.

15. Realizând și întreținând resursele sale de internet destinate produselor sau afacerii Coral Club, **Distribuitorul Independent trebuie să respecte** normele gramaticale ale limbii în care este realizat site-ul, eliminând din text greșelile ortografice, stilistice sau de punctuație.

16. Distribuitorul Independent nu are dreptul să publice în meta-tag-uri și titluri informații neconforme cu realitatea sau care contravin prezentelor Reguli.

17. Distribuitorul nu are voie să:

17.1. Utilizeze site-urile sale pentru prezentarea activității Companiei dacă acestea promovează și alte activități care generează venituri fără legătură cu activitatea Companiei;

17.2. Să plaseze pe site-urile proprii orice reclamă de tip „banner” sau „pop-up” care nu au legătură cu activitatea Companiei.

18. Distribuitorul Independent nu are voie să:

- posteze reclame promoționale în secțiunile de comentarii ale postărilor altor persoane, pe profilele publice ale altor grupuri din rețelele de socializare, precum și orice altă formă de corespondență publică cu terți utilizatori ai Internetului;
- să trimită mesaje de tip spam (prin intermediul serviciului de SMS, al poștei electronice, al mesajelor personale în rețelele de socializare sau messenger) indiferent de tipul sau conținutul acestora;
- să promoveze utilizarea de bannere și reclamă contextuală.

19. Compania își rezervă dreptul de:

- a revizui orice text, grafică și materiale video plasate pe site-urile, conturile și paginile/grupurile publice din rețelele de socializare ale Distribuitorului Independent;
 - a emite o concluzie cu privire la respectarea/încălcarea regulilor Companiei;
 - a stabili termene pentru modificarea încălcărilor și respectarea regulilor Companiei;
 - a aplica la discreția sa, sancțiunile prevăzute în capitolul 9 din Regulamentul Companiei
- http://www.coral-club.com/ro/scope/rules/section_9.php
- a aplica alte sancțiuni prevăzute în legislație.



CAPITOLUL 5

ETICA DERULĂRII AFACERII

IMAGINEA OMULUI DE AFACERI
LA DISTRIBUTORUL
INDEPENDENT



Distribuitorul Independent promovează o Companie internațională, importantă pentru clienții, consumatorii și partenerii de afaceri ai săi. El este cel care oferă o primă impresie despre Companie, iar o imagine corectă reprezintă premisa derulării cu succes a afacerii și punerii în aplicare a valorilor, filosofiei și conceptului Coral Club.

Sistemul de tip MLM reprezintă o afacere construită pe relații bazate pe onestitate, transparentă și încrederea în relațiile interumane. Imaginea Distribuitorului trebuie să inspire încredere: în fața Consumatorilor, Sponsorilor și a partenerilor. Relațiile de încredere interpersonale se stabilesc prin respectarea anumitor componente ale imaginii:

- cum arătați (aspectul exterior în afaceri) – este primul element pe care îl evaluează cei din jur încă din primele secunde (constituția corporală, vestimentația, parfumul, coafura etc);
- cum și ce spuneți (comunicarea în afaceri) – limbajul dvs.: intonația, timbrul vocal, dicția, dispoziția și emoția, logica și argumentarea vorbirii;
- respectarea Codului Etic – în ce măsură respectați codul etic al comunicării în afaceri, adoptată în Coral Club;
- preocuparea socială – cum apreciază societatea aportul dvs.: un articol scris, un autograf, o carte, o prezentare sau școală de afaceri, întreaga dvs. structură, dar și faptele dvs., cum se corelează acestea cu vorbele dvs.

5.1.1. Stilul vestimentar business (modul în care te prezinți)

În domeniul afacerilor există norme proprii ale aspectului exterior, atât pentru bărbați, cât și pentru femei. Dacă pentru femei există anumite concesii sau excepții, pentru bărbați totul este foarte strict și monoton. În primul rând, trebuie să vă îmbrăcați în funcție de ocazie. Hainele trebuie să fie de calitate și să respecte normele bunului gust. La fel de important este să aveți un fizic îngrijit.

Există stilul „business dress code” (pentru întâlniri de afaceri cu Consumatorii din structura dvs., training-uri și școli de afaceri, vizite la sediul Companiei, la Biroul de vânzări, pentru evenimentele Companiei care se desfășoară în format de întâlniri de afaceri) și stilul „gala dress code” (pentru evenimentele festive ale Companiei și Distribuitorilor).

Vă invităm să vă familiarizați cu recomandările pentru formarea stilului vestimentar business* și a stilului vestimentar la evenimentele festive ale companiei**.

Un atribut esențial al stilului business al Distribuitorului îl reprezintă accesoriile Coral Club (agenda cu sigla Companiei, pixuri, ecuson, cărți de vizită, eșarfă etc.) și utilizarea materialelor cu sigla Companiei (genți, pungi, catalog, revista companiei, etc.).

* Vezi Anexa 2 „Recomandări pentru stilul vestimentar business”

** Vezi Anexa 3 „Recomandări pentru stilul vestimentar la evenimentele festive ale companiei”

5.1.2. Comunicarea business (modul în care comunic)

O persoană poate învăța să comunice, cu condiția înțelegerii necesității unei bune stăpâniri a vorbirii și perfecționării asidue a discursului său, prin aprofundarea culturii discursului individual.

Trebuie să subliniem faptul că stilul business, alături de stilul științific, face parte din categoria limbajului special (limbajul special este o limbă profesională, limba comunicării profesionale).

Cunoașterea limbajului special este secundară, întrucât persoanele care o utilizează trebuie să fie, în primul rând, buni vorbitori ai limbii literare.

O cultură superioară a limbii de afaceri vorbite și scrise, o bună cunoaștere a limbii, abilitatea de a utiliza mijloacele de exprimare și multitudinea stilistică a acestora - reprezintă cei mai buni piloni, cel mai sigur suport și cea bună recomandare pentru fiecare persoană, în viața socială și în activitatea de afaceri a acesteia.

Comunicarea în afaceri poate fi clasificată în monologuri și dialoguri.

În categoria monologurilor se încadrează: discursul de bun venit; prezentarea produselor; discursul informațional; povestea de succes a Maestrului, Distribuitorului.

Dialogul este un contact scurt, având, de obicei, o singură temă; discuția de afaceri este un schimb prelungit de informații, de opinii, însoțit, de cele mai multe ori,

de adoptarea unor decizii; negocierile reprezintă o discuție cu scopul de a încheia un acord; interviul reprezintă o discuție cu un ziarist al cărei scop este publicarea ulterioară a unui articol sau difuzarea la radio sau televiziune a unui material video; ședința; adunarea; conferința de presă; discuția business - toate sunt necesare pentru stabilirea unui contact inițial, un dialog direct, „live”. Discuția la telefon exclude componenta de comunicare non-verbală.

Afacerile MLM sunt afaceri construite pe baza relațiilor interumane, pe baza emoțiilor, a interacțiunii interpersonale și de afaceri. Și, în cele mai multe cazuri, de intonația și forma comunicării depinde rezultatul întâlnirii, decizia privind acceptarea propunerii dvs., influența dvs. asupra membrilor structurii, eficiența etapelor de instruire și de motivare.

Discursul se poate structura în trei componente: de conținut, emoțională și de motivare. Componenta conținut se caracterizează prin claritatea și logica ideilor: expunerea avantajelor utilizării produselor sau a posibilităților oferite de către Companie. Componenta emoțională a discursului este legată de starea emoțională pe care vorbitorul o imprimă cuvintelor sale: este vorba de poveștile de succes, de rezultatele utilizării produselor Coral Club, testimoniale despre participarea la cursurile de instruire și la evenimentele companiei. Componenta motivare a discursului poate influența emoțiile și gândurile interlocutorului: activitatea comună cu

liderii, motivarea pentru o activitate mai eficientă, training-uri pentru dezvoltarea personală și o mai bună înțelegerea a modului în care trebuie derulată afacerea.

Cultura discursului în comunicarea business se manifestă sub forma următorilor indicatori:

- bagajul de cuvinte: cu cât acesta este mai bogat, cu atât mai expresivă este vorbirea și cu atât mai mare este impactul exercitat asupra celor jur;

- structura vocabularului: argoul sau regionalismele sunt percepute negativ de către societate;

- pronunția: fraze clar pronunțate, sunete audibile, reflectarea particularităților lingvistice ale limbii;

- stilistica: în categoria stilisticii limbii vorbite intră caracteristici, precum lipsa cuvintelor redundante, ordinea corectă a cuvintelor în propoziții și evitarea unor expresii standard;



- gramatica: discursul de afaceri trebuie să respecte în mod obligatoriu regulile gramaticale generale.

5.1.3. Codul Etic al Distribuitorilor Independenți Coral Club

Responsabilitatea Distribuitorului Independent implică obligația de a cunoaște prevederile și condițiile oricăror reguli și instrucțiuni scrise ale Coral Club, să fie la curent cu modificările aduse acestora și să-și informeze membrii din structură în acest sens.

- Distribuitorul Independent nu are dreptul, în mod direct sau indirect, să influențeze orice alt Distribuitor Independent sau Consumator Coral Club în vederea aderării, promovării, cumpărării sau vânzării de produse, în vederea participării în calitate de vânzător sau în alt mod la activitatea oricărei companii de tip MLM sau de vânzări directe.

- Distribuitorul Independent nu are dreptul să utilizeze birourile Companiei pentru promovarea produselor și serviciilor unor terți.

- Distribuitorul Independent nu are dreptul să se prezinte sau să acționeze în numele Companiei, ca angajat sau colaborator al Companiei. Astfel, Distribuitorul Independent nu poate utiliza în legătură cu activitatea sa în Companie cuvintele sau expresiile "angajat" sau "reprezentant al companiei", atât verbal, cât și pe cărțile de vizită sau pe orice alt suport tipărit sau electronic.

- Distribuitorul Independent este obligat să respecte toate legile naționale, regionale, municipale și locale și alte acte normative, care fac referire la activitatea sa în Companie și nu poate participa la orice activitate care ar putea discredita Compania sau care i-ar putea prejudicia reputația. Prezenta regulă se referă nu doar la legile țării de domiciliu a unui Distribuitor Independent, ci și la legile oricărei țări, în care Distribuitorul Independent își desfășoară afacerea, utilizând avantajele posibilităților internaționale de sponsorizare în cadrul Companiei.

- În discuțiile cu alți Distribuitori Independenți sau cu terți, Distribuitorii Independenți nu au dreptul să prejudicieze prin afirmațiile lor reputația Companiei (produsele, serviciile, Planul de Marketing și colaboratorii acesteia). Toate întrebările, sugestiile și cererile se vor trimite la adresa biroului Companiei sau prin formularele aprobate de contact, care se găsesc pe site-urile oficiale ale Companiei.

5.1.4. Aprecierea publică

Aprecierea publică reprezintă modul în care societatea înțelege activitatea dvs., acțiunile și viața dvs.. Distribuitorii Independenți Coral Club sunt percepuți de către societate ca fiind oameni de Succes, care au capacitatea și dorința de a-și promova și dezvolta afacerea, implicând activ și pozitiv alte persoane. Cum putem recunoaște o persoană de succes? Cum arată aceasta?

- Este energică și debordează de vitalitate

la orice vârstă. Alimentația corectă și echilibrată, modul activ de viață, activitățile sportive, formarea unor obiceiuri sănătoase – toate acestea îi permit să lucreze la capacitate maximă, comparativ cu alte persoane, și să obțină rezultate mai bune.

- Persoana de succes se remarcă prin încredere și autocontrol, iar acestea se pot observa în privire, mers, voce și adoptarea deciziilor.
- Persoana de succes privește în mod optimist viața. Cu toții avem probleme, însă abilitatea de a-și păstra zâmbetul în aceste situații este atributul său caracteristic.
- Persoana de succes face lucrurile care îi plac și îi place ceea ce face.
- Persoana de succes are o atitudine caldă față de apropiații săi, cărora le este recunoscătoare pentru susținerea care i-a permis să atingă succesul.
- Persoana de succes nu-și uită prietenii vechi, chiar dacă aceștia nu au atins același succes. Nu judecă oamenii după câștigurile

materiale.

- Persoanele de succes își pot planifica singure viața, își stabilesc scopuri înalte și greu realizabile, depunând eforturi maxime pentru atingerea acestora.
- Persoana de succes este fericită pentru lucrurile pe care le are în prezent, dar nu se limitează la ele, știind că cele mai frumoase lucruri vor urma.
- Își pot controla frica și acționează până ating rezultatul dorit.
- Persoanele de succes se concentrează pe soluționarea problemei și nu pe problema în sine.
- Persoanele de succes cred în forțele proprii și știu că norocul este de partea celor care muncesc asiduu. Norocul există, dar, pentru a atinge cu adevărat succesul, sunt necesare și acțiuni constructive. Persoanele de succes nu așteaptă ocazia potrivită, ci și-o creează singure.



5.2. Prezentarea și distribuirea produselor

Sarcina Distribuitorilor Independenți Coral Club este să promoveze conceptul unui stil de viață sănătos, al alimentației sănătoase și posibilitatea de a le atinge consumând produse Coral Club. Prezentând proprietățile unice ale produselor, fiecare Distribuitor Independent le poate vinde unui consumator final doar prin metoda vânzărilor directe, prin contactul direct cu clientul într-o locație convenabilă acestuia (acasă, la sala de fitness, la biroul de vânzări Coral Club etc.)

Distribuția se poate realiza prin întreprinderile care obțin un venit de bază din furnizarea de servicii, inclusiv birourile cadrelor medicale, cluburile de sănătate, saloanele de înfrumusețare, saloane spa și alte locuri similare, în care serviciile sunt oferite pe baza calității de membru sau pe baza înscrierii. În oricare dintre aceste locuri nu pot fi utilizate numele și logo-ul Companiei.

Este interzisă revânzarea oricăror produse prin rețelele de vânzare cu amănuntul.



CAPITOLUL 6

REGULI DE ORGANIZARE A EVENIMENTELOR DE CĂTRE DISTRIBUITORII INDEPENDENȚI



Pentru dezvoltarea afacerii Distribuitorilor Independenți și pentru promovarea concep-
tului unui stil de viață sănătos, Compania
recomandă organizarea de către Distribuitorii
Independenți a evenimentelor cu caracter de
instruire, dezvoltare, motivare sau de altă
natură, cu respectarea următoarelor reguli.

6.1 Regulile de desfășurare a evenimentelor și acordul Companiei

6.1.1 Orice întâlnire cu peste 150 de
participanți, precum și orice eveniment cu
plată trebuie înregistrat și aprobat de către
Companie. Solicitățile pentru desfășurarea
evenimentelor trebuie trimise la adresa
media.ro@coral-club.com (pentru România)

6.1.2 Aprobarea întâlnirilor/eventimentelor
se lasă la latitudinea exclusivă a Companiei.
Înainte de aprobarea acestora Compania
are dreptul să stabilească criterii de limitare
a numărului de participanți la întâlnire/
eveniment sau alte restricții rezonabile în
privința unor astfel de întâlniri/eventimente.

6.2 Reguli de susținere a unui discurs și standarde de conținut ale discursului în cadrul unor întâlniri / evenimente

6.2.1 Doar Distribuitorii:

- care dețin calificarea de „Director de
Diamant” (sau orice alți Distribuitori cu rang
inferior celui de „Director de Diamant”, cu
aprobarea prealabilă din partea Companiei);
- care se bucură de o reputație bună în
cadrul Companiei pot ține discursuri în cadrul
întâlnirilor/eventimentelor.

6.2.2 Prezentarea discursurilor de către
persoane care nu sunt Distribuitori CCI, în
cadrul întâlnirilor/eventimentelor, trebuie
aprobată de către Companie.

6.2.3 Participarea Distribuitorului la orice
întâlnire/eventiment trebuie să fie absolut
benevolă.

6.2.4 Pentru evitarea prezentării incorecte
a informațiilor în fața spectatorilor și a
participanților la întâlnirile/eventimente
desfășurate, în procesul de pregătire a
discursurilor, persoanele care urmează să le
susțină, trebuie să țină cont de următoarele:

- este interzisă referirea în discursuri la
materialele oricăror training-uri comerciale,
făcând propagandă organizatorilor și
metodologiei acestor training-uri;
- este interzisă utilizarea elementelor de
Programare Neurolingvistică și zombificare;
- este interzisă utilizarea materialelor altor
companii de rețea;
- se va evita tematica religioasă, politică;
- este interzisă utilizarea afirmațiilor false
privind efectul exercitat de produsele
Companiei, inclusiv:
- susținerea faptului că produsele Companiei
tratează afecțiuni somatice și ereditare
grave (cancer, tuberculoză, SIDA, ciroză,
infarct, litiază biliară, infertilitate etc.);
- recomandarea monoterapiei afecțiunilor
enumerate mai sus exclusiv cu suplimente
alimentare.

6.3 Trebuie respectat următorul concept:

„Suplimentele alimentare reprezintă un supliment la rația alimentară zilnică și ele nu sunt medicamente; utilizarea acestora menține buna funcționare a tuturor sistemelor organismului, dar nu reprezintă un remediu pentru tratarea bolilor”.

Healthy
♥
Life style



CAPITOLUL 7

REGULI DE PREGĂTIRE A DISCURSURILOR

PENTRU EVENIMENTELE COMPANIEI



7.1 Definiția Istoriei personale a succesului

Istoria personală reprezintă expunerea publică a etapelor personale parcurse spre atingerea succesului, în care ascultătorul poate urmări pas cu pas momentele cheie, de impas din bibliografia și ascensiunea în carieră a vorbitorului. Este, de fapt, un „mini-training” pentru ascultători, posibilitatea de a afla instrumentele de lucru, de dezvoltare și de atingere a scopului propus. Totodată, reprezintă posibilitatea dumneavoastră de a vă prezenta personal, precum și afacerea pe care o desfășurați.

7.2 Scopul

În elaborarea Istoriei personale al succesului, nu uitați să precizați scopurile acestuia:

- să relațați etapele parcurse de dumneavoastră pe calea succesului și spre atingerea scopului personal;
- să transmiteți practicile, instrumentele și metodele dumneavoastră de lucru actuale;
- să inspirați ascultătorii, astfel încât aceștia să fie determinați să facă următorul pas în carieră sau profesie;
- să vă exprimați recunoștința și să menționați meritele pe care le au sponsorii în realizările dumneavoastră;
- să demonstrați că respectarea eticii, a valorilor și conceptului companiei sunt determinante pentru atingerea succesului și a independenței financiare;

- să împărtășiți planurile dumneavoastră de viitor și să vă exprimați siguranța privind realizarea acestor planuri;
- să transmiteți auditoriului emoțiile și energia succesului.

7.3 Conținutul Istoriei personale

- Relațați câteva scurte episoade din biografia dumneavoastră: unde v-ați născut, în ce familie, care este profesia dumneavoastră de bază și statutul social. Acest lucru vă va permite să identificați punctele comune cu auditoriul, arătându-le astfel că aveți lucruri în comun cu ei. Cu cât veți avea mai multe lucruri în comun cu auditoriul dumneavoastră, cu atât mai repede veți reuși să creați legătura emoțională care sporește atenția și încrederea față de cuvintele dumneavoastră. Trecutul dumneavoastră v-a format și întărit caracterul, calitățile dumneavoastră personale și pe cele care vă determină astăzi capacitatea de dezvoltare a afacerii și sunteți mândru de aceste calități. Povestiți cu ce v-ați ocupat înainte de a fi în Coral Club. Este important să se înțeleagă faptul că ați avut suficientă experiență pentru a vă putea alege în mod responsabil și conștient calea pe care să o urmați. Aceste informații trebuie să ocupe cel mult 15-20 % din discursul dumneavoastră. Nu uitați faptul că istoria personală expune viitorul dumneavoastră, și trebuie să accentuați exact acest aspect.
- Trebuie să prezentați cu titlu obligatoriu

istoricul întâlnirii dumneavoastră cu Coral Club, de ce v-ați hotărât să începeți această afacere: subliniați aspectele care vă lipseau în viața dvs. la momentul respectiv (lipsa timpului liber, imposibilitatea de a lua dumneavoastră înșivă decizii, venitul nesatisfăcător, aprecierea insuficientă a celor din jur etc.) și în ce mod venirea dumneavoastră în Companie v-a schimbat viața, cum ați reușit să vă împliniți cele mai frumoase visuri și să vă realizați cele mai ambițioase scopuri. Spuneți câteva cuvinte despre sponsorul dumneavoastră, despre persoana care v-a invitat în afacere și cum v-a schimbat acest fapt viitorul.

- Povestiți despre ascensiunea dumneavoastră și calea spre succes în cadrul Companiei. Ce calități personale v-au ajutat, cu ce probleme v-ați confruntat, asupra căror aspecte a trebuit să vă concentrați etc.. Puneți accent pe instrumentele, metodele, tehnologiile pe care le-ați utilizat și pe care le recomandați spre a fi utilizate.

- Exprimați câteva cuvinte de recunoștință față de Companie și Sponsori pentru realizările dumneavoastră. Subliniați faptul că duplicarea acțiunilor sponsorului, activitatea practică și acțiunile hotărâte determină succesul.

- Împărtășiți scopurile și planurile dumneavoastră de viitor și pașii concreți pentru realizarea acestora. Povestiți despre ceea ce veți face mâine și ce beneficii vă vor aduce acțiunile dumneavoastră. Împărtășiți ascultătorilor visul dumneavoastră și

arătați-le siguranța și certitudinea că acesta se va împlini. Cuvintele, visurile și scopurile dumneavoastră trebuie să transmită energie, să fie atractive pentru auditoriu, să motiveze și să trezească dorința de a acționa.

Această parte a discursului trebuie să ocupe cel puțin 40%. Vorbiți despre viitor, vindeți-l, purtați auditoriul alături de dumneavoastră în lumea succesului și a oportunităților infinite oferite de Coral Club.

7.4 Locul potrivit pentru expunerea Istoriei personale:

- La evenimentele Companiei. În funcție de regulamentul evenimentului, expunerea Istoriei dumneavoastră personale poate dura între 15-30 de minute.
- La evenimentele cu caracter de instruire, seminarii. În acest caz, va trebui să vă limitați expunerea Istoriei personale la 5-7 minute.

7.5 Greșeli frecvente în prezentarea Istoriei personale:

- Se expune propunerea de a începe afacerea, dar lipsește istoricul desfășurării afacerii vorbitorului;
- Atunci când faceți cunoaștință cu o persoană nouă, puneți prea mult accent pe numele sponsorilor. Sigur, acești oameni sunt foarte importanți și vă sunt foarte dragi, dar pentru interlocutorul dumneavoastră ei sunt simpli necunoscuți, de aceea numele lor nu le spune nimic;
- Excesul de detalii, prezent atunci când oamenii își expun istoria personală. Nu

intrați în amănunte, încercați să accentuați doar aspectele comune cu auditorul (de exemplu, toți am fost odată copii, toți avem părinți, suntem împreună în același loc și la același eveniment).

- Expunerea Istoriei personale depășește timpul alocat. Încadrați-vă în timpul alocat discursului dvs.. Timpul este o resursă neregenerabilă.
- Utilizarea sintagmei "Voi învăța alături de dumneavoastră" - poate face auditoriul să se îndoiască de abilitățile și profesionalismul dumneavoastră.

7.6 Lista temelor interzise în cadrul evenimentelor Companiei:

Pentru a evita interpretarea incorectă a informației de către spectatori și ascultători, în cadrul evenimentelor companiei tuturor vorbitorilor li se interzice:

- Referirea în discursuri la orice training-uri comerciale cu promovarea organizatorilor și metodelor de lucru ale acestora;
- Utilizarea oricăror metode de training care influențează psihicul uman sau care inhibă personalitatea umană;
- Utilizarea materialelor aparținând altor MLM-uri și menționarea denumirilor, precum și a reprezentanților acestora în discursuri;
- Se recomandă evitarea tematicii religioase, politice și metafizice;
- În cazul abordării tematicii ezoterice, se va face referire în mod obligatoriu la sursă, aducându-se citate;
- Evitarea exprimării recunoștinței față

de un anumit reprezentant al conducerii companiei, întrucât conducerea companiei acționează ca o echipă unitară. Menționarea unui anumit reprezentant al conducerii companiei se permite doar în situația în care vorbitorul vrea să-și expună o secvență a istoriei sale personale, în care figurează reprezentantul respectiv al conducerii companiei;

- Se recomandă evitarea menționării prenumelor membrilor familiilor conducerii și angajaților companiei;
- Este interzisă utilizarea afirmațiilor false privind acțiunea produselor companiei, inclusiv:
- afirmarea faptului că produsele companiei tratează afecțiuni somatice și ereditare grave (cancer, tuberculoză, SIDA, ciroză, infarct, litiază biliară, infertilitate etc.)
- recomandarea monoterapiei afecțiunilor doar cu suplimente nutritive;
- referirea la cazuri concrete de vindecare a persoanelor sau la cazuri de îmbunătățire a stării de sănătate a acestora;
- recomandarea produselor companiei femeilor însărcinate sau celor care alăptează.

În cadrul pregătirii discursurilor se va ține cont de legislația în vigoare în domeniul pulcrității, mai ales cea cu referire la publicitatea suplimentelor alimentare, precum și a produselor alimentare pentru copii.

Legislația din domeniu prevede că

publicitatea suplimentelor alimentare nu trebuie:

- 1) să creeze impresia că sunt medicamente;
- 2) să conțină referiri la cazuri concrete de vindecare a persoanelor, de îmbunătățire a stării acestora în urma administrării acestor suplimente;
- 3) să conțină expresia recunoștinței persoanelor fizice legate de administrarea acestor produse;
- 4) să instige la renunțarea la alimentația sănătoasă;
- 5) să creeze impresia avantajelor acestor suplimente prin invocarea studiilor obligatorii pentru înregistrarea acestor suplimente, să utilizeze rezultatele altor studii sub forma recomandării directe privind administrarea acestor suplimente.

Dacă vorbitorul intenționează să abordeze în discursul său rezultatele administrării practice al suplimentelor nutritive, se impune prezentarea unui text detaliat, care va descrie aceste rezultate.

7.7 Reguli de pregătire a discursurilor la evenimentele Companiei:

- listele prealabile ale vorbitorilor și temele discursurilor vor fi aprobate de către conducerea companiei cu o lună și jumătate înainte de eveniment;
- persoana responsabilă pentru pregătirea vorbitorului se consideră a fi Liderul/ Sponsorul din upline-ul acestuia. De asemenea, Sponsorul va introduce vorbitorul pe scenă, prezentându-l în fața auditoriului;

- distribuitorul își poate depune candidatura în calitate de vorbitor cu cel puțin două luni înainte de eveniment;

- candidatul-vorbitor își va prezenta în formă scrisă tema clar formulată, însoțită de teze care vor reflecta esența discursului planificat;

- tezele vor prezenta ideile de bază formulate concis, gândurile esențiale ale discursului;

- după aprobarea prealabilă a vorbitorilor și temelor de discurs, în termen de două săptămâni fiecare dintre aceștia își va pregăti structura discursului (modul în care își va desfășura tezele) și textul desfășurat pentru fiecare teză în parte, descriind inclusiv și materialele video ce urmează a fi utilizate. Structura discursului și textele vor fi prezentate cu cel puțin o lună înainte de eveniment. În cazul neprezentării în timp util a structurii discursului și a textelor, compania își rezervă dreptul de a-i refuza candidatului-vorbitor expunerea discursului;

- în următoarea săptămână, pe baza textelor prezentate, conducerea va aproba listele finale ale vorbitorilor și va comunica regulamentul prezentării discursurilor (ora și ordinea vorbitorilor), urmând a se face apoi corectura finală a discursurilor;

- materialele foto, audio și video se vor transmite către organizatori cu cel puțin două săptămâni înainte de eveniment. Materialele trebuie să respecte prevederile tehnice. În cazul pregătirii incorecte a materialelor foto, audio și video, compania își rezervă dreptul de a nu le accepta spre difuzare;

- materialele foto, audio și video se pregătesc în mod independent de către vorbitor;
- temele discursurilor, tezele, textele se stabilesc de comun acord cu conducerea companiei prin intermediul managerului responsabil. Aspectele tehnice ale discursului, structura acestuia, reperele de control al materialelor foto, audio și video, efectele de lumină și alte efecte speciale se stabilesc de comun acord cu managerul responsabil. Dacă discursul are un caracter artistic, atunci partea de regie, pregătirea artistică se stabilește de comun acord cu managerul responsabil (dacă este necesar, se va contracta un regizor);
- în procesul de pregătire al discursului se va ține cont în mod obligatoriu de temele din lista de teme interzise la evenimentele companiei;
- în cazul în care, în cadrul discursului, se planifică ieșirea pe scenă a unor participanți suplimentari, sau în cazul în care discursul are loc în formatul unui interviu, responsabilitatea pentru toate temele și afirmațiile persoanelor însoțitoare/ interviuate îi revine persoanei care și-a

depus candidatura în calitate de vorbitor principal;

- regulamentul discursului, aprobat în prealabil, se va respecta și se va verifica cu strictețe. Dacă vorbitorul nu se încadrează în timpul alocat, depășindu-l, atunci compania are dreptul de a-l ruga să-și încheie discursul și să părăsească scena. În acest caz, prezentatorii evenimentului sunt obligați să poată gestiona situația într-un mod amiabil;
 - în vederea respectării ordinii și pentru a economisi timpul de scenariu al întregului eveniment, se interzice spectatorilor să iasă pe scenă la sfârșitul discursului pentru a înmâna vorbitorului flori și cadouri. Florile și cadourile se vor înmâna în afara scenei;
- Toți vorbitorii, persoanele care vor înmâna cadouri, care vor decora vorbitorii și prezentatorii sunt obligați să respecte codul vestimentar stabilit prin protocolul evenimentului și comunicat în prealabil. Aspectul exterior al vorbitorului se recomandă a fi convenit cu managerul responsabil al evenimentului, prin trimiterea unei fotografii spre aprobare, cu cel puțin șapte zile înainte de eveniment.

CAPITOLUL 8

EFECTUAREA COMENZILOR, VÂNZAREA ȘI RETURNAREA PRODUSELOR



8.1 Efectuarea comenzii de produse

8.1.1 Compania se obligă să depună eforturi rezonabile pentru onorarea comenzii Distribuitorului imediat după încasarea plății, în funcție de disponibilitatea produselor în depozit. Compania își rezervă dreptul de a modifica prețurile, sortimentul și specificația produselor, la propria sa latitudine. Compania va notifica Distribuitorii Independenți cu privire la orice modificări ale prețurilor cu cel puțin 3 zile înainte de intrarea în vigoare a acestor modificări. Notificările se vor publica pe site-urile oficiale ale Companiei și la sediul Companiei.

8.1.2. Compania își rezervă dreptul de a refuza livrarea produselor către Distribuitor, în cazul în care consideră că Distribuitorul deține sau încearcă să-și creeze rezerve prea mari de produse. Distribuitorul se obligă să nu dețină o cantitate nejustificată de produse, adică o cantitate care nu poate fi consumată în mod real în decursul unei luni. Dacă din punctul de vedere al Companiei, Distribuitorul cumpără și returnează produsele cu singurul scop de a-și menține statutul, aceasta își rezervă dreptul să schimbe statutul Distribuitorului pentru a-l plasa la nivelul activității reale, conform Planului de Marketing.

8.2 Schimbarea și returnarea produselor

8.2.1 Compania se obligă să înlocuiască pe propria cheltuială cu produse noi produsele necorespunzătoare calitativ sau produsele care în urma livrării prin serviciul de curierat prezintă urme de deteriorare.

.....
* Modelul formularului este prevăzut în Anexa 5

Această regulă se aplică numai în cazul în care Distribuitorul va trimite o cerere* scrisă de schimb/retur. Produsul/produsele necorespunzătoare din punctul de vedere al calității trebuie returnat/e Companiei / Agenției.

8.2.2 Înlocuirea produsului/produselor necorespunzătoare din punctul de vedere al calității se va efectua conform legislației în vigoare din țara unde acesta/acestea s-au cumpărat.

8.2.3 În cazul inexistenței posibilității de înlocuire a produselor, la cererea Distribuitorului, Compania poate lua în calcul rambursarea contravalorii produselor. Variantele rambursării includ următoarele posibilități, fără a se limita la acestea: creditarea Companiei, cec bancar, transfer bancar sau stornarea operațiunii de debitare a cardului bancar. Forma de rambursare depinde de legislația locală și de forma plății inițiale. Rambursarea se efectuează numai pe numele cumpărătorului.

8.2.4 Punctele aferente produsului/produselor returnate se scad în luna în care se efectuează returul.

CAPITOLUL 9

RĂSPUNDEREA PENTRU NERESPECTAREA REGULAMENTULUI



9.1 Dacă Distribuitorul încalcă orice dispoziție sau condiție din Regulament și orice alte reguli și instrucțiuni scrise ale CCI, Compania, la propria sa latitudine, poate suspenda Distribuitorului dreptul de a desfășura activitatea de distribuitor sau poate aplica una sau mai multe dintre sancțiunile enumerate mai jos, fără nici un fel de limitare.

9.2 Notificare scrisă referitoare la faptul că încălcarea ulterioară va duce la aplicarea de sancțiuni.

9.3 Introducerea unei perioade de probă, incluzând măsuri obligatorii din partea Distribuitorului pentru rectificarea situației.

9.4 Anularea sau revocarea bonusurilor, refuzul de recunoaștere a meritelor Distribuitorului în publicațiile tipărite, interzicerea participării Distribuitorului la evenimentele Companiei pentru o anumită perioadă de timp sau până la îndeplinirea unor anumite condiții.

9.5 Revocarea provizorie a anumitor privilegii, dar fără limitare la acestea, cum ar fi: dreptul de plasare a comenzilor, participarea la programele Companiei, promovarea conform Planului de Marketing, dreptul de sponsorizare.

9.6 Suspendarea plății bonusurilor pentru o anumită perioadă de timp sau până la îndeplinirea unor anumite condiții.

9.7 Rețineri din bonus sau alte sancțiuni materiale permise de legislație.

9.8 Interdicție judecătorească asupra activității, sau alte sancțiuni permise de legislație.

9.9 În cazul în care există orice încălcare a regulilor Coral Club referitoare la Distribuitorii Independenți, cel care constată acest lucru trebuie să-i explice Distribuitorului Independent în culpă Politica Companiei cu referire la reguli sau instrucțiuni. Trebuie să i se explice sensul acelor reguli și să i se spună în ce mod Distribuitorul Independent trebuie să-și corecteze metodele de derulare a afacerii. Dacă Distribuitorul Independent, care se presupune că ar fi încălcat regulile, își exprimă verbal sau prin comportament indisponibilitatea sau refuzul de a colabora și de a-și rectifica comportamentul, Distribuitorul Independent care a constatat încălcarea regulilor Coral Club trebuie să comunice în scris Companiei aceste abateri sub forma unui formular de feedback (modelul aprobat). În formular trebuie descrisă abaterea, specificând informații concrete precum: numele, adresele și numerele de telefon ale tuturor persoanelor implicate, dată, oră, loc etc. Compania nu va lua în considerare acuzațiile nefondate și nu va lua nici o măsură în acest sens. Dacă astfel de plângeri se vor iniția în scopul de a răspândi informații false, Compania își rezervă dreptul de a aplica sancțiuni împotriva inițiatorului. Plângerile anonime nu constituie temei pentru aplicarea unor măsuri cu caracter disciplinar.

ANEXA 1

POLITICA DE CONFIDENȚIALITATE



În cazul în care veți considera inacceptabilă folosirea datelor dvs. personale, puteți lua legătura cu sediul central al Companiei Coral Club și ne puteți solicita să nu utilizăm datele dvs. personale. Solicitarea trebuie formulată în scris. Este necesar să utilizăm datele dvs. personale în anumite situații pentru derularea cu succes a afacerii noastre și pentru îndeplinirea obligațiilor față de dvs. Solicitarea implică încetarea oricăror obligații viitoare, prin rezilierea oricărui acord încheiat anterior solicitării. Vă rugăm să citiți cu atenție prezenta Politică de confidențialitate. Ne obligăm să vă asigurăm confidențialitatea și protecția datelor pentru desfășurarea în condiții optime și sigure a afacerii alături de noi.

Date de contact

Pentru întrebări legate de Politica de confidențialitate, vă rugăm să ne contactați, utilizând una din metodele de mai jos:

CORAL CLUB România – Reprezentantul oficial al CORAL CLUB International în România

birou@coral-club.com

e-mail:

+4 (0314) 107 114 / 115

telefon pentru România;

adresă de corespondență: **România,
București, sector 1,**

Strada Vrancea nr. 5, parter

cod poștal 012267.

Definiții

Datele personale reprezintă informații specifice despre persoana dvs. (ex: nume și prenume). Datele personale conțin, totodată, adresa dvs., numărul de telefon, data nașterii etc. În întregul volum al datelor personale există categorii speciale care cuprind date despre proveniența rasială și etnică, opiniile politice sau apartenența politică, opiniile religioase sau filosofice, apartenența la sindicate și informații privind sănătatea și viața privată.

Este permisă depersonalizarea datelor personale în scopuri statistice și de cercetare. Informația depersonalizată reprezintă date personale, incluse în categoria informațiilor generale sau anonime, care nu permit identificarea persoanei dvs.. Această informație conține date ce pot fi utilizate doar pentru întocmirea unui raport despre un grup de persoane sau sub formă de grafic sau diagramă sectorială, care caracterizează un anumit grup de persoane și care nu permit identificarea dvs..

Informația depersonalizată conține de asemenea și URL-ul (Adresă Uniformă pentru Localizarea Resurselor) site-ului de internet, adresa protocolului dvs. de internet (adresa IP reprezintă un număr atribuit automat calculatorului dvs. de fiecare dată când vă conectați la internet), sistemul dvs. operațional, tipul programului de vizualizare rapidă sau elementele căutării, care se introduc pe site-urile de Internet. Putem obține adresa dvs. IP, doar dacă

interacționați cu noi prin site-ul de Internet. Adresa dvs. IP este accesibilă pentru majoritatea site-urilor de Internet pe care le vizitați.

Datele personale

Compania Coral Club vă poate solicita o parte a datelor personale. Semnând „Contractul de Marketing” cu compania Coral Club, vă exprimați acceptul pentru utilizarea datelor dvs. personale conform capitolului „Prelucrarea datelor personale”. Mai jos este prezentată lista cu datele personale pe care le obținem direct din „Contractul de Marketing” încheiat cu compania Coral Club. Punctele simbolizate cu asterisc (*) reprezintă date de care compania Coral Club are nevoie pentru înregistrarea „Contractului de Marketing”:

- nume, prenume*;
- adresă poștală de livrare*;
- număr (numere) de telefon*;
- număr (numere de fax)*;
- adresă de email*;
- data nașterii (vârstă)*;
- număr de Club (CCI ID)*;
- informații privind card-urile bancare, de credit, debit și/sau alte informații de plată*;
- acceptarea condițiilor „Contractului de Marketing”*;
- statistici financiare sau date statistice privind remunerația;
- informații privind rezultatele activității Distribuitorilor Independenți ai Companiei Coral Club (inclusiv rangul, structura și

volumele de vânzări, conform Planului de Marketing al companiei Coral Club);

- informații privind forma de proprietate și sistemul de administrare a persoanei juridice;

- numărul de Distribuitori Independenți ai Companiei Coral Club, înregistrați sau deserviți de dvs..

Totodată, Compania Coral Club vă poate solicita prezentarea următoarelor informații suplimentare:

- sex, data nașterii, naționalitate, profesie;
- numărul pașaportului, data și locul eliberării și termenul de valabilitate;
- cunoașterea limbilor străine;
- parola, codul de membru (CCI ID) sau codul PIN al site-ului sau sistemului automat de deservire al clienților;
- modalitatea de accesare a Internetului, posibilități și preferințe;
- navigarea pe site;
- modul de plasare a comenzilor și istoricul acestora;
- istoricul contactelor cu Distribuitorii Independenți ai Companiei Coral Club și conținutul acestora;
- modul în care ați făcut cunoștință cu Compania Coral Club;
- istoricul returnărilor de produse;
- frecventarea evenimentelor legate de prezentarea afacerii organizate de Compania Coral Club;
- colaborarea cu compania Coral Club, atitudinea față de afaceri/servicii/produse;

- factori care influențează afacerea dvs. cu Compania Coral Club;
- preferințe în alegerea și utilizarea produselor;
- preferințe privind modul de comunicare;
- preferințe privind modul de învățare;
- categorii de cheltuieli uzuale;
- preferințe în utilizarea manualelor legate de afacere;
- preferințe alimentare;
- cerințe speciale legate de transfer și cazare;

De asemenea vi se pot solicita date personale suplimentare pentru susținerea inițiativelor de marketing și de stimulare a afacerii, sau pentru a confirma respectarea de către dvs. a condițiilor Contractului.

Nu solicităm date pentru persoanele cu vârsta de până în 18 ani. Ne rezervăm dreptul de a colecta materiale fotografice și/ sau audiovizuale care redau chipul și/ sau vocea dvs., precum și testimonialele care se referă strict la activitatea dvs. în calitate de Distribuitor Independent al Companiei Coral Club.

Obținerea datelor

Atunci când stabiliți cu noi un contact telefonic, prin poștă, fax sau vizitați site-urile noastre de Internet, puteți furniza benevol datele dvs. personale pentru a putea fi utilizate de către Compania Coral Club, sau de către alți Distribuitori Independenți pentru a putea ține legătura cu dvs..

În momentul înregistrării dvs. în calitate de Distribuitor Independent al Companiei Coral Club, obținem datele dvs. personale direct din „Contractul Marketing”.

În momentul prelungirii Contractului dvs., vă putem solicita din nou datele personale. Aceste date ar putea include, printre altele, informațiile de contact actualizate sau informații despre cardul dvs. de credit pentru transferul remunerațiilor.

În cazul în care nu vă veți prelungi „Contractul de Marketing” sau îl veți rezilia benevol (sau dacă rezilierea va fi inițiată de Coral Club), ne rezervăm dreptul de a vă solicita anumite date personale.

Aceste informații se pot referi la opinia dvs. despre Companie sau la descrierea factorilor care v-au determinat să încetați derularea afacerii în Coral Club, la aspecte legate de livrare sau obținerea informației de contact pentru derularea relațiilor de afaceri între noi, astfel încât să putem îmbunătăți calitatea serviciilor și produselor, în scopul de a satisface la cote maxime cerințele Distribuitorilor Independenți actuali și viitori ai companiei Coral Club.

În momentul în care plasați o comandă pentru produse sau servicii, vă vom solicita datele personale (nume și prenume, dacă este necesar – numărul de Club (CCI ID), adresa de livrare, informații privind modul de plată și cardul de credit) și vom păstra aceste informații sub formă de documentație arhivată privind comenzile plasate.

Vă puteți prezenta datele personale benevol prin completarea chestionarelor și altor

formulare și puteți participa la sondaje, acordându-ne calitative personale pentru a ne permite să înțelegem mai bine nevoile dvs. și pentru a ne perfecționa serviciile și produsele oferite.

Vă putem solicita datele personale și atunci când utilizați site-urile noastre. Suplimentar, vă putem solicita informații care confirmă acceptarea de către dvs. a regulilor și condițiilor de utilizare a site-ului web și de comunicare cu Coral Club prin Internet.

În comunicarea cu noi prin intermediul site-ului, pentru comoditatea dvs. utilizăm „Cookies” – fișiere speciale de informații care se stochează în calculatorul dvs.. Acestea conțin informații care permit programului site-ului web să recunoască de fiecare dată utilizatorii, să urmărească modul în care aceștia lucrează cu site-ul și cât de des îl accesează. „Cookies” determină și consemnează, dacă distribuitorul companiei Coral Club a acceptat Regulile de utilizare (care includ și prezenta Politică de confidențialitate). Toate fișierele „Cookies” au durata de viață de cel mult 6 (șase) săptămâni din momentul instalării acestora, în funcție de setările browser-ului.

Atunci când utilizatorul intră pe site-ul oficial al companiei Coral Club, serverul generează un fișier mic de tip text pe hard-ul calculatorului utilizatorului respectiv – acesta este „Cookies”. Acest fișier este unic și este creat doar pentru un utilizator specific, fiind citit de către serverul sau browser-ul utilizatorului. Informația păstrată în fișier permite monitorizarea vizitelor repetate pe site-ul companiei Coral Club de pe un anumit calculator.

Fișierele Cookies nu pot juca rol de cod de programe și nu pot transfera pe calculatorul dvs. viruși. Aceste fișiere nu pot fi citite de către alte servere și nu pot constitui o sursă de informații personale. Reprezintă doar fișiere informaționale de lucru, care funcționează între calculatorul dvs. și server. Astfel de fișiere nu se transferă în afara companiei Coral Club, a filialelor acestora și terților menționați în prezentul document.

Dacă nu doriți să acceptați fișierele „Cookies” de pe site-urile oficiale ale companiei Coral Club sau de pe alte site-uri, puteți schimba setările browser-ului dvs. și bloca utilizarea acestora. Prin



blocarea și modificarea fișierelor „Cookies”, site-ul oficial al companiei Coral Club nu vă va oferi acces la informațiile, materialele și/sau serviciile speciale, puse la dispoziție de site-ul oficial al companiei Coral Club.

Datele personale (de identificare) ale companiei se pot solicita astfel:

- a) prin filialele și/sau birourile de vânzări ale companiei Coral Club, prin subsidiare și/sau reprezentanțe, prin sucursale;
- b) prin agenți sau terți, conform obligațiilor contractuale cu compania Coral Club, inclusiv angajații sistemelor informaționale și ai depozitelor, colaboratorii serviciilor de gestionare a comenzilor, prin furnizorii de produse și servicii, prin consultanții de marketing și de afaceri, și/sau bănci (denumiți împreună „Terți”), în conformitate cu Politica de confidențialitate.

Utilizarea datelor personale

Datele personale necesare pentru încheierea „Contractului de Marketing” cu compania Coral Club, pe care vi le vom solicita (în conformitate cu secțiunea „Prelucrarea datelor personale”), se utilizează în următoarele scopuri:

1. încheierea cu dvs. a „Contractului de Marketing”;
2. prelucrarea comenzilor plasate de către dvs.;
3. transferul bonusurilor către dvs. sau încasarea plăților de la dvs.;

4. simplificarea interacțiunii dvs. cu filialele și birourile de vânzări ale companiei Coral Club în cadrul „Contractului”, inclusiv:

- a) pregătirea informației în ceea ce privește volumul dvs. de vânzări, bonusurile, remunerațiile, precum și schimbul de alte informații, legate de afacere;
- b) furnizarea numelui dvs., al adresei, numărului de telefon și/sau adresei de e-mail către Distribuitorii Independenți ai companiei Coral Club din structura dvs. „upline” și „downline”, precum și în cazul contactării dvs. în ceea ce privește înregistrarea dvs., plasarea comenzilor sau efectuarea plăților, pentru obținerea de informații suplimentare sau răspunsul la comentariile și solicitările dvs.;

5. prevenirea fraudelor;

6. colectarea restanțelor.

Sanționarea accesului la informațiile, materialele, produsele și/sau serviciile noastre

Totodată, putem utiliza datele dvs. personale în următoarele scopuri:

- colectarea de date statistice;
- efectuarea cercetărilor demografice și elaborarea altor rapoarte de cercetare;
- confirmarea, verificarea, actualizarea sau corectarea datelor dvs. personale;
- evaluarea rezultatelor activității dvs. în

temeiul prezentului „Contract”, încheiat cu noi sau cu alte filiale ale companiei Coral Club;

- urmărirea utilizării de către dvs. a informației, materialelor, produselor și/sau serviciilor primite de la noi;
- evaluarea gradului dvs. de satisfacție privind informația primită de la noi, sistemul de comunicare, materialele, produsele și/sau serviciile oferite de noi;
- creșterea calității și conformitatea cu nevoile și cerințele dvs. a produselor, serviciilor, informației, comunicațiilor și/sau materialelor noastre, precum și/sau a modificărilor introduse în acestea;
- stabilirea nivelului, tipului și metodei de menținere a legăturii cu dvs., prin furnizarea către dvs. sau grupului de Distribuitori Independenți ai companiei Coral Club a informațiilor, materialelor, ofertelor de produse și servicii, adaptate necesităților dvs. specifice;
- diagnosticarea problemelor care apar pe serverele de calculatoare ale companiei Coral Club.

Schimbul de date personale

Compania Coral Club nu distribuie, nu vinde și nu schimbă datele dvs. personale. Dacă va fi necesar, pentru derularea cu succes a afacerii companiei Coral Club sau pentru îndeplinirea obligațiilor noastre în fața dvs., putem furniza oricare dintre sau toate datele dvs. personale către terți. Terții au interdicția de a utiliza datele dvs. personale în scopuri proprii.

Dacă sunteți Distribuitor Independent al companiei Coral Club, veți primi sfaturi și informații de la persoana care v-a recomandat și de la alți Distribuitori Independenți ai companiei Coral Club din „upline”. În scopul desfășurării cu succes a afacerii și al îndeplinirii de către noi a obligațiilor noastre contractuale față de dvs., putem furniza datele dvs. personale (în modul prezentat mai sus) și preferințele individuale în ceea ce privește produsele companiei Coral Club către persoana care v-a recomandat și către structura dvs. „upline” și „downline”. Acești Distribuitori Independenți ai companiei Coral Club sunt obligați să utilizeze datele dvs. personale în



conformitate cu Politica de confidențialitate a companiei Coral Club, respectând legislația în vigoare.

Compania Coral Club are dreptul să furnizeze oricare dintre sau toate datele dvs. personale către Terții cu care compania Coral Club are încheiate contracte, dacă acest lucru este necesar, în conformitate cu legislația. De asemenea, ne rezervăm dreptul de a comunica organelor judecătorești oricare acțiuni pe care le considerăm ilegale. Totodată, compania poate divulga datele personale, în cazul în care este necesară protejarea drepturilor, a proprietății și siguranței Coral Club și a altor persoane.

Protecția datelor

Bazele electronice de date se păstrează în siguranță pe servere autonome, amplasate în zone controlate și sigure. Datele personale păstrate în format electronic sunt duplicate periodic. Datele duplicate se păstrează într-o altă zonă controlată și sigură. Accesul la datele personale păstrate în format electronic este permis doar utilizatorilor care sunt colaboratori sau reprezentanți ai companiei Coral Club, ai filialelor, companiilor-fiice și/sau altor subsidiare ale companiei Coral Club, precum și terților companiei Coral Club care au număr de Club (CCI ID) și parolă de acces în sistem aprobată și care respectă toate măsurile tehnice și organizaționale de siguranță necesare, în conformitate cu legislația în vigoare.

Datele pe suport de hârtie se păstrează în cartoteca companiei Coral Club sau într-un alt loc supravegheat al Coral Club. Accesul la datele personale este limitat și permis doar persoanelor care sunt colaboratori ai companiei Coral Club și care au drept de acces la documentele respective.

Dvs. sunteți responsabil pentru păstrarea numărului dvs. de Club (CCI ID), a parolei și codului de referință, pe care le utilizați pentru a obține accesul la serviciile noastre. Trebuie să ne comunicați din timp toate suspiciunile legate de utilizarea ilegală de către terțe persoane a numărului dvs. de Club (CCI ID), a parolei sau codului de referință. Întrucât numărul dvs. de Club (CCI ID), parola și codul de referință sunt unice, vă asumați responsabilitatea exclusivă pentru utilizarea parțială sau totală a serviciilor noastre prin intermediul numărului dvs. de Club (CCI ID), a parolei sau codului de referință.

Drepturi și obligații

La solicitare aveți dreptul de a putea elimina datele dvs. personale din baza noastră de date. Datele personale neactuale, legate de „Cererea privind încetarea activității de Distribuitor” sau de „Contractul de Marketing” sunt eliminate după 3 (trei) ani din sistemele noastre informatice, în cazul în care nu există motive întemeiate pentru păstrare.

Completări și modificări

Putem introduce modificări în prezenta Politică de confidențialitate a companiei Coral Club, pentru a reflecta modificările din legislație sau cele aduse la nivelul afacerii.

Dacă sunteți Distribuitor Independent al companiei Coral Club, veți fi informat despre modificările aduse Politicii de confidențialitate, prin publicarea informațiilor respective în publicațiile Coral Club.



ANEXA 2

RECOMANDĂRI PENTRU STILUL VESTIMENTAR BUSINESS



Aspectul exterior al oratorului trebuie să fie în concordanță cu auditoriul. Nu va fi dificil să anticipați cum vor fi îmbrăcați cei care vă vor asculta și să vă stabiliți propria vestimentație care să corespundă atât structurii auditoriului, cât și temei discursului dumneavoastră.

În ceea ce privește gama cromatică de la evenimente, de regulă, oratorii utilizează culori neutre, care li se potrivesc. Cu toate acestea, există și câteva recomandări cu caracter general.

Culoarea albă exprimă sentimentul de sinceritate. Fiind o culoare neutră, nu induce oamenilor emoții negative, dar pentru a nu fi excesiv de pretențioasă se poate atenua cu un detaliu colorat: o cravată sau o eșarfă.

În comunitatea oamenilor de afaceri, costumul de culoare bleumarin inspiră încredere oamenilor din jur - această culoare fiind asociată cu seriozitatea.

Este de preferat evitarea culorilor agresive, precum roșu aprins, portocaliu, deoarece unele persoane vor fi deranjate de aceste culori, iar altora le va distrage atenția. Scopul dumneavoastră este ca oamenii să rețină ceea ce spuneți, și nu ceea ce purtați.

De multe ori, în invitațiile la evenimente este menționat „dresscode-ul”, iar în acest caz, trebuie să îl respectați cu strictețe. Cele mai populare stiluri vestimentare utilizate la diverse evenimente sunt:

Smart Casual. O combinație între stilul vestimentar de zi și stilul vestimentar business, care conține concomitent atât

ușurința stilului casual, cât și sobrietatea stilului vestimentar de afaceri. Din stilul vestimentar business sunt împrumutate liniile drepte de croială, țesătura groasă, butonii eleganți, iar ușoara dezinvoltură se poate obține datorită elementelor de design, de stil sportiv sau din materialul de tricot.

Cocktail. Reprezintă un stil elegant, dar nu oficial. Pentru domni se recomandă un costum clasic de culoare închisă, ultimul nasture al sacoului trebuie să fie neapărat desfăcut, iar manșetele apretate trebuie să iasă din mâneca sacoului cu aproximativ 2 cm. Ciorapii trebuie să fie cu câteva nuanțe mai închisi decât culoarea pantalonilor. Pentru doamne există rochii speciale pentru cocktail-uri, care se potrivesc foarte bine cu acest stil vestimentar.

Smart Business. Se impune ținuta costumelor de afaceri, dar acestea se pot abate de la cele oficiale: negru sau gri. Atât la domni, cât și la doamne se admit și pete de culoare precum cravate și accesorii de altă culoare.

Business Best. Acest stil vestimentar este des întâlnit la recepțiile oficiale. Acesta necesită o anumită rugozitate și respectarea statutului persoanei. În acest context, domnii au nevoie de un costum de culoare închisă, o cămașă albă cu butoni și pantofi negri (obligatoriu!). Pentru doamne se admit costume de culoare deschisă și pantofii cu un toc mic.

Black Tie. Stil vestimentar utilizat nu doar la evenimentele importante, dar și la cele

festive: este un stil rafinat, elegant și nobil. Domnii vor avea nevoie de smoking și o cravată sau papion de culoare neagră. Încălțăminte din piele neagră trebuie să fie clasică în stil Oxford sau Derby. Doamnele vor purta rochii de seară lungi și pantofi cu toc.

Domnii

Pentru aspectul vestimentar business sunt adecvate costumele uni – gri, gri-închis, bleumarin sau negre. Din aceeași gamă cromatică ar trebui să fie și culoarea cravatei, respectiv gri-perlat, albastru-roșu sau grenă. Culoarea cravatei trebuie să domine culoarea costumului și este de preferat ca aceasta să fie imprimată cu un model. O astfel de combinație de culori nu îi va distrage și deranja pe partenerii dumneavoastră, iar aspectul dumneavoastră exterior va sublinia respectul față de aceștia. Este cunoscut faptul că o cravată în culori aprinse cu un model excentric exercită o anumită presiune emoțională asupra interlocutorilor.

În cazul unei evenimente oficiale, sacoul trebuie să fie încheiat la nasturi, excepție făcând ultimul nasture care nu se încheie niciodată. La negocieri, la ședințe, atunci când se stă la prezidiu sau când se prezintă un raport, sacoul trebuie să fie încheiat la nasturi. În același mod se intră și în sala unui teatru sau în restaurant. Dacă vă așezați în fotoliu sau la masă, în timp ce luați masa, puteți desface nasturii sacoului.

Eticheta recepțiilor oficiale de orice fel

impune purtarea cămășilor albe. În celelalte cazuri, culoarea cămășii trebuie armonizată cu culoarea costumului. Lungimea optimă a cravatei este până la cureaua pantalonilor, nodul cravatei trebuie să fie elegant făcut.

Costumele în culori sobre pot fi asociate cu ghete înalte sau scurte de culoare neagră sau maro-închisă. Încălțăminte neagră se potrivește costumelor de orice culoare. Ziua și vara sunt de preferat costumele în nunațe deschise, seara și iarna – de culori mai închise. La un costum de culoare deschisă se va asorta încălțăminte de culoare deschisă.

Din punctul de vedere al culorii și croielii pălăria trebuie să corespundă vestimentației. Pălăria de fetru se îmbracă la un palton bun; pălăria de piele sau din pânză, precum și pălăria cu borduri mici se potrivește unui pardesiu sau unei gece de tip sport.

Mănușile, fularul și eșarfa, din punct de vedere al culorii și imprimeului, trebuie să fie în ton cu restul vestimentației. În buzunarele superioare ale sacourilor și jachetelor nu se vor purta pixul, creionul, pieptenele și alte obiecte, astfel încât acestea să nu fie vizibile.

În mediul de afaceri cureaua este un accesoriu vestimentar important. Cureaua poate fi de culoare neagră sau maro. Catarama, ca și celelalte elemente ale costumului, trebuie să fie neutră. Fiecare om de afaceri trebuie să poarte ceas. Dreptaci poartă ceasul pe mâna stângă, iar stângacii pe mâna dreaptă. Nu se permite

purtarea ceasurilor de tip sport (cu excepția stilul smart casual) sau a ceasurilor în culori stridente.

Doamnele

Același principiu vestimentar este valabil și pentru doamne: gama cromatică a vestimentației, a rochiei și a accesoriilor trebuie să se completeze reciproc, croiala hainelor trebuie să corespundă conformației fiecăreia, chiar dacă moda în cazul doamnelor este mult mai supusă schimbărilor față de cea pentru domni.

Costumul femeii de afaceri care poartă negocieri cu parteneri de afaceri, colegi, lideri din structura sa sau reprezentanții

companiei trebuie să fie practic, să corespundă scopurilor acestui tip de evenimente, pentru a contribui la reușita acestora. Este de dorit evitarea rochiilor cu decolteu adânc și a fustelor foarte scurte – hainele nu trebuie să devieze atenția partenerului de la seriozitatea discuției. Hainele nu trebuie să fie în nuanțe aprinse sau să conțină multe fire de lurex. Baza vestimentației în cazul doamnelor o reprezintă costumul sau rochia-costum. Costumele cu pantalon sau tricotatele nu sunt întotdeauna cele mai potrivite. Un element important îl constituie accesoriile. În primul rând acestea nu trebuie să fie în număr mare, iar în al doilea rând trebuie să fie de calitate superioară.



ANEXA 3

RECOMANDĂRI PENTRU STILUL VESTIMENTAR

LA EVENIMENTELE FESTIVE ALE
COMPANIEI



Atunci când vă alegeți vestimentația trebuie să vă ghidați după „dress codul evenimentului”, conformația personală și bunul gust. Cea mai mare atenție în alegerea vestimentației trebuie acordată cu ocazia evenimentelor speciale – ieșiri cu cercul de colegi, evenimentele festive ale companiei, unde se adună toți liderii, începând cu Directori până la Maeștri de toate rangurile, evenimente de sfârșit de an, precum și Forumul Companiei. Diferite părți ale evenimentului pot cere o abordare diferită a vestimentației: în zilele de lucru se acceptă stilul de tip cocktail, iar în zilele discursurilor pe scenă în fața a mii de spectatori – „gala dresscode”.

Doamnele

Rochia de cocktail trebuie să respecte următoarele cerințe: lungimea trebuie să fie cel puțin până la nivelul genunchilor, cu accent pe linia umerilor, taliei, bustului, fiind adecvate culorile intense (albastru, violet, verde, ciocolatiu etc.). Culoarea neagră este în același timp și sobră și spectaculoasă.

Stilul formal este exigent cu accesoriile – nu mai mult de 2 piese. Dacă alegeți gablonțuri, mergeți pe varianta unor accesorii simple, fără ca acestea să fie pompoase. Dacă optați pentru bijuterii, acestea trebuie să fie de calitate și scumpe.

În cazul în care țineți un discurs pe o scenă mare în lumina reflectoarelor, puteți să optați pentru o rochie de seară sumptuoasă, bogată, decorată cu ștrasuri sau broderie, fie cusută cu mărgele. Lungimea rochiei

trebuie să fie neapărat până în podea!

Sunt apreciate nu doar rochiile drepte din stofă fluidă, ci și fustele largi tip prințesă. Țesăturile pentru rochiile de seară sunt din materiale nobile și elegante: mătase, voal sau catifea.

Evenimente festive de seară încurajează expunerea umerilor, dar presupun existența unei piese vestimentare elegante, care să-i mascheze: un sacou scurt, o capă din blană sau o eșarfă largă. Accesoriiile sunt extrem de binevenite în acest caz. De asemenea, se admit bijuterii de cea mai bună calitate.

Încălțăminte: doar pantofi sau sandale cu toc sau cu toc-cui.

Încălțăminte și dresul vor avea aceeași culoare sau culoarea încălțăminte va fi puțin mai intensă. Dresul negru gros este tabu, la fel ca tocul pătrat scurt.

Stilul cocktail presupune purtarea unei poșete sau a unei poșete-plic.

Domnii

Se recomandă costumul de culoare gri închis sau bleumarin, dar nu negru, acesta fiind potrivit pentru evenimente mai formale. Sacoul trebuie să fie cu un singur rând de nasturi, aproximativ 2-3 nasturi, iar ultimul nasture nu se închide niciodată.

O cămașă de bună calitate este al doilea element important al vestimentației. Costumul de culoare albastră se poate asocia cu o cămașă de culoare albă, bleu, gri, lila, violet sau grenă. Costumul de

culoare gri se poate asocia cu aceleași culori, cu excepția nuanței de gri.

Este de preferat purtarea unei cravate, în cazul în care persoana va trebui să țină un discurs. La cină, după partea de business a evenimentului, această piesă vestimentară nu mai este necesară.

Pantofii trebuie să fie clasici, din piele, cu sau fără șireturi, de culoare neagră sau maro-închis.

Culoarea ciorapilor trebuie să fie mai închisă decât cea a costumului și aceștia trebuie să fie suficient de lungi. Atunci când domnul se așează, nu este o imagine tocmai plăcută ca o parte a piciorului să rămână neacoperită.

Ca și accesorii sunt permise verigheta și ceasul laconic și sobru; de asemenea sunt permise inelele pentru bărbați și insignele care arată statutul liderului Companiei.

La evenimentele mari (ex.: Forum) sunt indicate variantele în stilul „BlackTie” (din engleză „cravată neagră”). Stilul ocupă poziția a doua în ordinea sobrietății și impune purtarea unui smoking, a unei centuri din mătase și a unui papion.

Se admite abaterea de la canoanele stricte: costum uni (negru), cămașă albă și cravată, ghete scurte cu șireturi.



ANEXA 4

GLOSAR

Asistent – membru al Clubului care a achiziționat Kitul Distribuitorului, însă nu și-a îndeplinit/nu-și menține rangul de Director.

Biroul Coral Club – locația Companiei destinată desfășurării activităților de vânzare și plată a bonusurilor. Locul de întâlnire al Distribuitorilor Companiei cu potențialii consumatori sau membrii din propria structură. În Birou se desfășoară prezentări/seminarii pe tema conceptului de sănătate și oportunităților business ale Coral Club.

Bonus – remunerația din partea Companiei calculată conform Planului de Marketing.

Candidat la calitatea de membru al Clubului – deținătorul codului de membru (CCI ID) care achiziționează produse la prețuri de Club. Statutul de Consumator se atribuie în urma achitării Primei comenzi (comandă de minim 12 puncte în termen de 90 de zile din momentul înregistrării în Companie a „Formularului Consumatorului”). Nerespectarea acestor condiții atrage anularea codului de membru.

Card de Club (discount) – Cardul cu codul de membru specificat (CCI ID) oferă posibilitate achiziționării produselor la un preț special de club (-20% din prețul de catalog) și nu are termen de valabilitate. În afara Cardului de Club, Kitului de Înscriere conține un set de materiale informaționale

pentru familiarizarea cu Coral Club.

Client – orice persoană care consumă produse Coral Club.

Codul de membru (CCI ID) – este atribuit fiecărei persoane în momentul înregistrării în Coral Club, este un număr unic.

Comandă simplă – comanda Membrului de Club care presupune acumularea de puncte pentru calcularea bonusului.

Consumator – membru, posesor al cardului Coral Club, care beneficiază de discount la produsele Coral Club. Până la efectuarea comenzii care permite trecerea la statutul de Consumator conform Regulamentului (efectuarea primei comenzi în termen de 90 de zile din momentul înregistrării în Companie a „Formularului Consumatorului”) acesta se consideră Candidat la statutul de membru al Clubului.

Consumator-Premium – Cardul de Club devine Premium după acumularea a 500 de puncte în urma achizițiilor personale și a celor efectuate la recomandarea dvs., fără restricții de perioadă. Consumatorul devine Consumator Premium și beneficiază de o reducere cumulativă de 10%.

Contul de transfer – cont de acumulare de puncte care nu intră în calculul bonusului aferent lunii curente al Distribuitorului Independent.

Codul de referință – codul individual al membrului de Club format din 12 cifre și îl găsiți în Biroul online după înregistrarea pe

<https://www.coralorder.com>

Se utilizează pentru înregistrarea online, în structura proprie, a noilor membri de Club.

Distribuitor independent (Distribuitor) – tipul de membru al Clubului, din momentul achiziționării Kitului Distribuitorului și al înregistrării în Companie a „Formularului Distribuitorului.

Lună de raportare închisă – luna de raportare în care se calculează bonusul.

Membru Coral Club (MC) – se identifică printr-un cod de membru (CCI ID) care are dreptul să achiziționeze produse la preț de membru, participă la calificări de ranguri și la calculul bonusului. Membrul Coral Club poate avea statutul de Consumator sau Distribuitor.

Persoana care recomandă (Sponsor) – orice Membru Coral Club care a înscris în propria structură o nouă persoană. La înregistrarea noului Membru Coral Club trebuie indicat codul de referință sau codul de membru al Sponsorului.

Persoană recomandată – orice persoană devenită membru de Club în urma unei recomandări și devine parte din structura Persoanei care a recomandat (Sponsor).

Volum personal (VP) – achiziții și transferuri personale lunare, exprimate în puncte.

Planul de Marketing (PM) – programul personal de compensare, documentul

care descrie condițiile necesare pentru atingerea Rangului și algoritmul de calcul al bonusurilor către Distribuitori.

Preț de Club – prețul produselor pentru membrii de Club menționat în Lista de prețuri.

Prima comandă – comandă unică care trebuie efectuată și achitată de către candidat pentru activarea codului de membru. Comanda trebuie să fie de minim 12 puncte. Plafonul poate fi modificat conform Regulamentului Companiei.

Promoție – acțiune de promovare lunară a diferitelor produse, în urma căreia Clientul primește gratuit „n” unități ale produsului promovat respectând condițiile promoției.

Punctaj produs (punctaj) – produsul din Lista de prețuri are un anumit punctaj care este luat în considerare la calcularea bonusului.

Rangul sau calificarea Membrului de Club – statutul Membrului de Club este determinat de realizările conform Planului de Marketing. Se disting următoarele tipuri de rang:

- rang de calificare – rangul membrului de Club din luna de raportare, calculat pe baza Planului de Marketing luând în considerare doar Directorii Confirmați.
- rang deschis – rang în curs de calificare conform condițiilor Planului de Marketing.
- rang curent - rangul membrului de Club din luna de raportare conform Planului de Marketing.
- rang închis (confirmat) – rangul care

se atribuie unui membru al Clubului în urma confirmării rangului de calificare conform Planului de Marketing (îndeplinirea condițiilor de confirmare a rangului cu directori și maestri confirmați timp de 2 luni consecutive). Se atestă prin oferirea unei diplome/insigne.

Structura – subordinea ierarhică a celor înscriși sub un Membru Coral Club.

Volum cumulat de rețea (VCR) – suma dintre VP al membrului de Club și VP al membrilor de Club din structura acestuia, din momentul înregistrării în Coral Club.

Volumul de grup (VG) – suma volumului personal (VP) și al volumului personal (VP) al membrilor Clubului structurii, exprimat în puncte, cu excepția membrilor din structură cu rang echivalent sau mai mare.

VRG echilibrat – pentru a avea un VRG echilibrat (VRG*) se însumează VRG lateral și VRG al ramurei puternice, care este echivalent (sau mai mic decât) VRG lateral.

VRG lateral – suma a VG personal și VG al generațiilor de Directori relevante pentru calcul, cu excepția ramurei puternice.

Volumul de Rețea al Generațiilor de Directori (VRG) – suma volumului de grup (VG) și al volumului de grup (VG) al generațiilor de directori relevanți pentru calcularea bonusului. Numărul de generații de directori depinde de rangul dvs. și este conform planului de marketing: Director de Aur – 3 generații de directori; Director de Smarald – 4 generații de directori; Director de Diamant – 5 generații de directori; începând cu rangul de Maestru în sus – 6 generații de directori.

ANEXA 5

FORMULAR

„CERERE DE SCHIMB/ RETUR”

Către Compania Coral Club

de la

Nume _____

Prenume _____

Cod de membru (CCI ID) _____

Cerere de schimb/retur

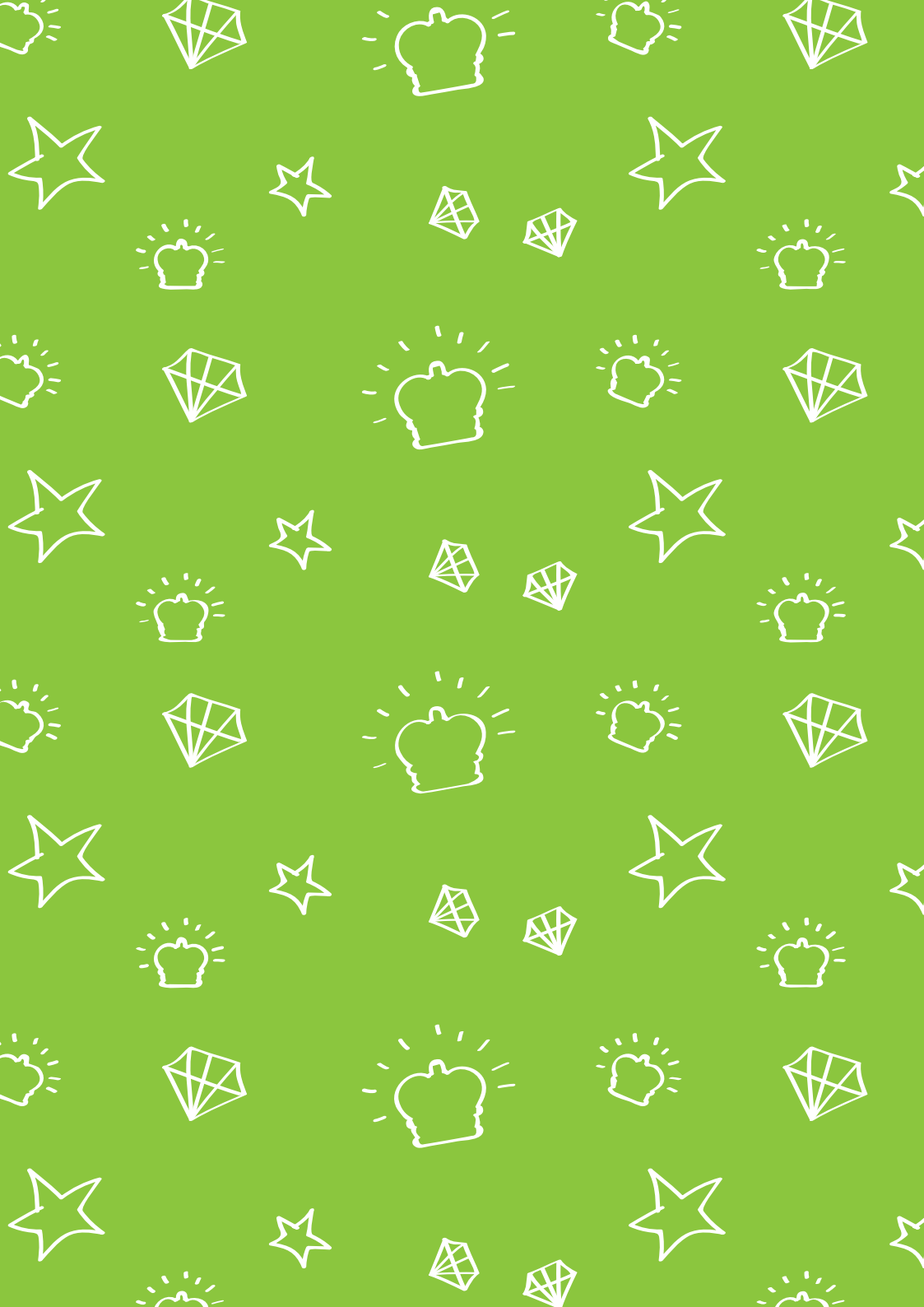
Vă rog să schimbați/ acceptați returnarea (denumirea produsului) _____

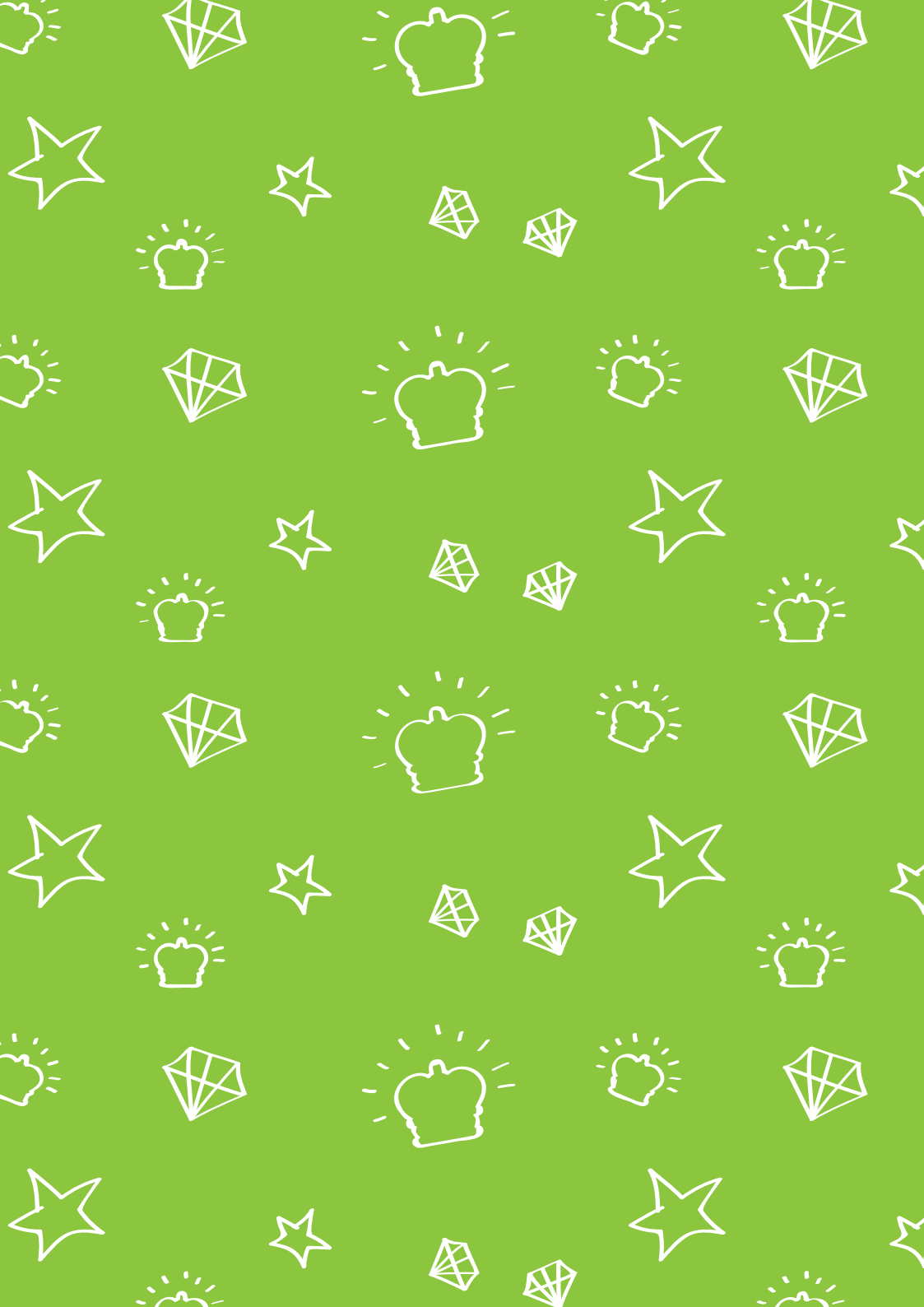
care a fost achiziționat de la (numărul agenției de vânzări/orașul) _____

Motivele înlocuirii/ returului _____

Data

Semnătura





www.coral-club.com