

DXN Dystrybucja  
Zasady i przepisy



**DXN International Poland**  
**Sp. z o.o.**  
[www.dxn2u.com](http://www.dxn2u.com)



# Zasady i Przepisy Dystrybucja

## DEFINICJA:

Do celów Zasad i przepisów Dystrybucji DXN, chyba, że z kontekstu wynika inaczej, lub jest niezgodny albo sprzeczny z takim kontekstem, poniższe słowa i wyrażenia mają następujące znaczenie:-

“Dystrybutor”	do celów Zasad i przepisów Dystrybucji DXN oznacza osobę, która złożyła wniosek na mocy rozdziału 1 niniejszego dokumentu i której wniosek został zaakceptowany przez DXN;
“DXN”	oznacza DXN International Poland Sp. z o.o.;
“EDC” (DRW)	oznacza “Diamentowa rada wykonawcza” (EDC / Executive Diamond Council);
“PV” (WP)	oznacza “Wartość Punktu”;
“PPV” (OWP)	oznacza “Osobista Wartość Punktu” ;
“Produkt” lub “Produkty”	oznaczają produkty wytworzone lub które posiadają etykietę DXN
“SCN” (WO)	oznacza „Wydanie ostrzeżenia”
“Sponsor”	oznacza istniejącego Dystrybutora, który wprowadza nowego członka, który staje się też Dystrybutorem DXN, a którego nazwisko znajduje się w formularzu zgłoszeniowym nowych członków jako Sponsor
“SV” (WS)	oznacza “Wartość Sprzedaży”

Jeżeli z kontekstu wynika inaczej lub jest niezgodny albo sprzeczny z takim kontekstem, stosują się następujące interpretacje:-

**(a)** odniesienia do rozdziałów i podrozdziałów należy rozumieć jako odniesienia do rozdziałów i podrozdziałów niniejszych Zasad i przepisów Dystrybucji DXN;

**(b)** odniesienia do Zasad i przepisów Dystrybucji DXN, Kodeksu postępowania, Planu marketingowego DXN i jakichkolwiek jego zasad, federalnego lub państwowego ustawodawstwa lub postanowienia tego ustawodawstwa, powinny obejmować postanowienia zmodyfikowane, zmienione lub ponownie uchwalone;

**(c)** odniesienia do osób obejmują każdą osobę prawną lub spółkę partnerską;

**(d)** wyrazy określające rodzaj męski obejmują także rodzaj żeński i rodzaj nijaki i odwrotnie;

**(e)** słowa określające liczbę pojedynczą obejmują liczbę mnogą i odwrotnie;



# Zasady i Przepisy Dystrybucji

(f) tytuły klauzul stosowane są tylko dla ułatwienia wyszukiwania informacji i nie mają wpływu na interpretację Zasad i przepisów Dystrybucji DXN;

(g) odniesienia do jakiegokolwiek strony obejmują następców prawnych i uprawnionych cesjonariuszy.

## 1. Zgłoszenie do Dystrybucji

**1.1** Tylko kandydaci w wieku 18 lat i powyżej mogą ubiegać się o to, aby stać się Dystrybutorem.

**1.2** Aby stać się Dystrybutorem DXN, kandydat jest zobowiązany do wypełnienia i podpisania Formularza Zgłoszeniowego Dystrybucji i nieodwołalnego wyrażenia zgody do przestrzegania Zasad i przepisów Dystrybucji DXN, Kodeksu etycznego, Planu marketingowego DXN i wszystkich innych jego zasad, włączając ale nie ograniczając się do jakiegokolwiek zmiany, poprawki bądź modyfikacji. Każdy wniosek o dystrybucję podlega zatwierdzeniu przez DXN. Wypełniony formularz powinien być przekazany do przedstawicielstwa, oddziału lub centrali, w celu wydania tymczasowego rachunku i karty. Karta tymczasowa jest ważna tylko do czasu wydania oficjalnej karty i zatwierdzenia formularza dystrybucyjnego.

**1.3** Zabronione jest przekazywanie przez Dystrybutora do DXN fałszywych lub niedokładnych informacji. Dystrybutor informuje DXN o wszelkich zmianach, które mają wpływ na dokładność danych Dystrybutora. DXN zastrzega sobie prawo do natychmiastowego zaprzestania związku dystrybutorskiego w przypadku przekazania przez Dystrybutora nieprawdziwych lub niedokładnych informacji.

## 2. Status Dystrybucji

**2.1** Wniosek można złożyć w przypadku następującego stanu:

(a) Dla państw Unii Europejskiej lub każdej rejestracji dokonanej z Europy, mąż i żona mogą dokonać rejestracji jako Wspólni Dystrybutorzy z pojedynczym kodem dystrybutorskim lub zarejestrować się oddzielnie z odrębnym kodem członkowskim, który zapewnia, że rejestracja czy to męża czy żony będzie dokonana pod ich odpowiedniego małżonka, a nie w innej grupie lub u innego Dystrybutora.

(b) Korporacja nie może zostać przyjęta jako Dystrybutor DXN. Niemniej jednak jeśli Dystrybutor chce zmienić Dystrybucję na firmie prywatną lub spółkę partnerską, musi uzyskać pisemną zgodę od DXN. W przypadku, gdy wniosek o dystrybucję dla korporacji, spółki osobowej lub spółki partnerskiej został zatwierdzony przez DXN, każda zmiana w strukturze kapitału ww. korporacji, spółki osobowej lub spółki partnerskiej musi uzyskać zgodę DXN.

W przypadku stwierdzenia przez DXN, iż fałszywe lub niedokładne informacje zostały przekazane lub zmiany w strukturze kapitału zostały dokonane bez zatwierdzenia przez DXN, DXN zastrzega sobie prawo bezwzględnie wypowiedzieć związek dystrybutorski.

# Zasady i Przepisy Dystrybucji

## 3. Warunki związku dystrybucyjnego

**3.1** Związek Dystrybucyjny z DXN zakłada się na całe życie, nie zachodzi więc potrzebna, jego co rocznego odnawiania POD WARUNKIEM, że Dystrybutor ma, co najmniej jeden (1) osobisty zakup z PV (WP) w każdym roku kalendarzowym. Osobisty zakup odnosi się do zakupu produktu(ów) DXN z PV (WP), niezależnie od sumy, wykonany przez Dystrybutora w jego własnym imieniu.

**3.2** Nieprzestrzeganie powyższych wymagań może spowodować, że w dniu 31 grudnia tego samego roku kalendarzowego Dystrybucja zaniknie bez konieczności wcześniejszego powiadomienia o tym. Jakikolwiek przywrócenie może nastąpić pomiędzy 1 stycznia a 31 marca w roku kalendarzowym po wygaśnięciu w pojedynczym rachunku gotówkowym w następujących przypadkach:-

**(a)** minimalna miesięczna PPV (OWP) wymagana do bonusu została osiągnięta przez Dystrybutora;

**(b)** przywrócenie jest zatwierdzone przez EDC (DRW) i zaakceptowane przez kierownictwo DXN

**3.3** Nowemu Dystrybutorowi, który wstąpi do sieci, między 1 października i 31 grudnia, termin ważności przedłuża się do 31 grudnia następnego roku.

**3.4** Dystrybutor, którego związek dystrybutorski wygasł może ponownie zarejestrować się jako nowy Dystrybutor w ramach tego samego lub innego Sponsora jednakże; będzie uważany i uznawany jako nowy Dystrybutor i dlatego nie będzie uprawniony do swoich dawnych struktur.

**3.5** Przywrócenie będzie skuteczne po odpowiednim zatwierdzeniu przez kierownictwo DXN. Innymi słowy, przywrócenie nie będzie wsteczne. Zakupy, jeśli jakieś zrobiono, dokonane po wygaśnięciu związku dystrybutorskiego będą gromadzone i kodowane zgodnie z planem marketingowym w miesiącu przywrócenia.

**3.6** Dystrybutor, któremu nie uda się przywrócić związku dystrybutorskiego w ciągu wyżej wymienionego okresu karencji nie może być uprawniony do przywrócenia jego dawnej struktury po ponownej rejestracji po upływie okresu karencji.

**3.7** Związek z Dystrybuterem należy zakończyć, jeżeli on (lub jeden z małżonków/partnerów/członków spółki w tym pełnomocnik) jest bezpośrednio lub pośrednio zaangażowany w postępowaniach dyscyplinarnych takich jak:

**(a)** sponsorowanie innych Dystrybutorów w niewłaściwy/niepoprawny sposób;

**(b)** zmiana ceny produktu przy sprzedaży produktów bez uzyskania uprzedniej zgody DXN;

**(c)** udział w innych firmach zajmujących się sprzedażą bezpośrednią lub działania będących bezpośrednią konkurencją dla DXN;



# Zasady i Przepisy Dystrybucji

- (d) naruszenie Zasad i przepisów DXN, Kodeksu etycznego, Planu marketingowego DXN lub jakiegokolwiek innej zasady;
- (e) prowadzenie wszelkich działań, które bezpośrednio lub pośrednio przynoszą negatywny efekt dla DXN albo wpływają na dobrą reputację firmy;
- (f) sprzedaż lub dystrybucja produktów innego kraju w innym kraju, jeśli DXN został wprowadzony na tamten rynek;
- (g) dostarczanie, dystrybucja lub sprzedaż produktów DXN z jednego kraju do innego, (na którego rynek DXN został wprowadzony) bez pisemnej zgody przez DXN;
- (h) składanie fałszywych oświadczeń w odniesieniu do produktu(ów) lub planu marketingowego DXN.

## 4. Koszty rejestracji

Oplata rejestracyjna jest ustalana przez DXN, podlega zmianom w dowolnym momencie czasu i wchodzi w życie natychmiast w chwili wydania każdej oficjalnej zapowiedzi lub zawiadomienia.

## 5. Pakiet startowy DXN Starter Kit

Dystrybutorzy po rejestracji otrzymają pakiet startowy DXN Starter Kit. Cena Pakietu startowego, materiałów handlowych bądź wsparcia w sprzedaży jest zawarta w koszcie: nie obejmuje usług lub opłat manipulacyjnych oraz franczyzowych, aby ściśle zrównoważyć koszty poniesione przez DXN w produkcji i dystrybucji narzędzi marketingowych i materiałów. Żadna PV (WP) lub SV (WS) nie będzie podana i żadna prowizja lub premia nie jest wypłacana za zakup pakietu startowego, materiałów handlowych lub broszur pomocy w sprzedaży. Dystrybutor może zakupić kolejne pakiety do odsprzedaży dla nowych rekrutów. Pakiet startowy jest sprzedawany po cenie ustalonej przez DXN i jest ściśle zabronione sprzedawać go dla zysku lub marży.

## 6. Zakupy Dystrybutora

Produkty można kupić za gotówkę (lub innym sposobem płatności zaakceptowanym przez DXN) z DXN i sklepów branżowych. Rachunki będą wydane dla każdego prywatnego zakupu (Dystrybutor). Wszystkie zakupy po zakończeniu miesiąca nie mogą być wcześniejsze od daty zakupu.

## 7. Uprawnienie do miesięcznego bonusu

**7.1** Dystrybutor jest zobowiązany do utrzymywania miesięcznego PPV (OWP) wyłącznie w jednym (1)

## Zasady i Przepisy Dystrybucji

kraju dla kwalifikacji bonusu i premii. Bonusy są wypłacane zgodnie z planem marketingowym DXN, w przypadku, kiedy Dystrybutor utrzymał wymaganą miesięczną PPV (OWP).

**7.2** W dodatku, DXN zastrzega sobie prawo do odzyskania wszelkich bonusów wypłaconych każdemu Dystrybutorowi za produkty i usługi w następujących okolicznościach:

- (a) zwrócone na podstawie polityki refundacji DXN lub wyjątków do niej ustanowionych przez upoważnionych przedstawicieli;
- (b) zwrócone do upoważnionych przedstawicieli na mocy obowiązujących przepisów prawa, lub
- (c) skradzionych lub uzyskanych przy użyciu nieuczciwych środków.

### 8. Rozbieżność w miesięcznym bonusie

DXN powinien być informowany pisemnie w ciągu trzydziestu (30) dni od daty otrzymania miesięcznego sprawozdania bonusowego o wszelkich rozbieżnościach w tym sprawozdaniu, po czym pod koniec określonego okresu czasu, wszystkie miesięczne sprawozdania bonusowe uważane będą za ostateczne, a DXN nie będzie się bawić w żadne zapytania lub reklamacje.

### 9. Zawieszanie i rozwiązywanie Bonusów, Zachęt i Korzyści

DXN zastrzega sobie pełne i absolutne prawo, w każdym momencie wstrzymać, zawiesić lub pozbawić Dystrybutora korzyści w tym między innymi bonusów, zachęt, prowizji, korzyści, świadczenia itp., w przypadkach, w których:

**9.1** Dystrybutorowi został wydany SCN (WO) za naruszenie jakichkolwiek postanowień Zasad i przepisów DXN Dystrybucji, Kodeksu etycznego, Planu marketingowego DXN lub jakichkolwiek z jego zasad; lub

**9.2** Dystrybutor jest aktualnie w procesie dochodzenia przeprowadzanego przez DXN za rzekome naruszenie jakichkolwiek postanowień Zasad i przepisów DXN Dystrybucji, Kodeksu etycznego, Planu marketingowego DXN lub jakichkolwiek z jego zasad; lub

**9.3** Dystrybutor został uznany przez DXN za odpowiedzialnego za naruszenie jakichkolwiek postanowień Zasad i przepisów DXN Dystrybucji, Kodeksu etycznego, Planu marketingowego DXN lub jakichkolwiek z jego zasad; lub

**9.4** W oczekiwaniu na finalizację transferu dystrybucji do beneficjenta; lub

**9.5** Wszelkie inne przyczyny/powody uznane i wskazane przez DXN

# Zasady i Przepisy Dystrybucji

## 10. Obowiązki Dystrybutora

**10.1** Dystrybutor jest niezależny i może swobodnie działać na własną rękę. Dlatego Dystrybutor nie zgłasza się i nie reprezentuje się jako pracownik lub osoba mająca zatrudnienie w DXN. Dystrybutorowi zabrania się reprezentowania siebie w ten sposób. Wobec tych, którzy naruszyli niniejsze rozporządzenie zostanie przeprowadzone postępowanie dyscyplinarne.

**10.2** Dystrybutor reprezentuje produkty, usługi i możliwość stania się Dystrybutorem w sposób etyczny i profesjonalny.

**10.3** Oświadczenia i oferty sprzedaży nie mogą być dokonywane w odniesieniu do produktów i usług, które nie mają niedokładnie określonej ceny, gatunku, jakości i odpowiedzialności.

**10.4** Nie mogą być wykonane nieuzasadnione, mylące lub niereprezentatywne oświadczenia o zarobkach. Nie ma żadnych gwarancji jakiegokolwiek rodzaju dochodu.

**10.5** Dystrybutor nie może zabiegać lub przekonywać innego Dystrybutora do sprzedaży lub zakupu produktów innych niż te oferowane przez DXN. Dystrybutor zgadza się, że naruszenie tej zasady powoduje nieodwracalne szkody dla DXN i wyraża zgodę, na umowną rekompensatę aby temu zapobiec.

**10.6** Dystrybutor jest odpowiedzialny za swoje decyzje biznesowe oraz wydatki.

**10.7** Dystrybutor zgadza się do posłuszeństwa i przestrzegania w całości Zasad i przepisów Dystrybucji, Kodeksu etycznego, Planu marketingowego DXN lub jakichkolwiek jego zasad.

**10.8** Dystrybutor jest osobiście odpowiedzialny za zgodność ze wszystkimi krajowymi, państwowymi, komunalnymi oraz lokalnymi prawami i przepisami.

**10.9** Dystrybutor powinien przestrzegać wszystkich przepisów ustawowych, regulaminów oraz kodeksu postępowania podczas wykonywania dystrybucji i nie może podejmować żadnych czynności, które mogą spowodować utratę szacunku dla niego lub DXN.

**10.10** Dystrybutor nie może dokonywać żadnych prezentacji przyszłego rekruta i /lub klienta, którego nie można zweryfikować lub składać obietnic, które nie mogą zostać spełnione. Dystrybutor nie powinien przedstawiać żadnych informacji klientowi / potencjalnemu klientowi w sposób fałszywy lub wprowadzający w błąd.

## 11. Ograniczenie/Prawo do obszaru

**11.1** Dystrybutor nie może mieć jakiegokolwiek prawa bądź nakładać ograniczenia na danym obszarze i kategorycznie zabronione jest twierdzić, że mają oni jakieś szczególne prawa na danym szczególnym obszarze.

# Zasady i Przepisy Dystrybucji

**11.2** Dystrybutorowi jest ściśle zabroniona dystrybucja lub sprzedaż jakichkolwiek produktów wytwarzanych specjalnie dla danego kraju, w jakimkolwiek innym kraju, bez pisemnej zgody DXN.

## 12. Ograniczenie Produktów

**12.1** Produktów DXN nie wolno sprzedawać lub wystawiać w sklepach spożywczych, sklepach wielobranżowych, minimarketach / supermarketach, sklepach wojskowych oraz na targach.

## 13. Sposób sprzedaży i cena sprzedaży

**13.1** Cena sprzedaży każdego produktu jest określana przez DXN i Dystrybutorowi jest zabronione zmniejszać lub zwiększać cenę poprzez ingerencję w cenę sprzedaży, określoną przez DXN na etykiecie lub opakowaniu Produktu. Naruszenie tej zasady powoduje zawieszenie lub zakończenie danego związku dystrybutorskiego przez DXN.

**13.2** DXN zastrzega sobie prawo zmiany w dowolnym czasie ceny sprzedaży w tym między innymi PV (WP) i SV (WS) Produktu bez wcześniejszego zawiadomienia. Zmienione ceny, obowiązują natychmiast po ich oficjalnym ogłoszeniu.

**13.3** Dystrybutor nie może dostarczać, dystrybuować lub sprzedawać jakichkolwiek Produktów z rabatem, prezentami, promocją, które spowodują, że Produkty są sprzedawane poniżej lub powyżej ceny sprzedaży określonej i zatwierdzonej przez DXN, chyba, że zniżki, darmowe prezenty lub promocje są zorganizowane i zatwierdzone przez DXN.

## 14. Roszczenia o produkcie

**14.1** Dystrybutor nie dołącza żadnych oświadczeń medycznych dla oferowanych produktów, nie może polecać danego produktu jako odpowiedniego dla szczególnej dolegliwości, ponieważ taki rodzaj prezentacji oznacza że Produkt jest lekiem, a nie kosmetykiem lub suplementem diety. Pod żadnym pozorem Produkty nie mogą być porównywane do produktów leczniczych przewidzianych do leczenia konkretnych dolegliwości.

**14.2** Dystrybutor ponosi odpowiedzialność za składanie fałszywych oświadczeń o produkcie, co może prowadzić do postępowania dyscyplinarnego lub zawieszenia bądź wypowiedzenia związku dystrybutorskiego.

**14.3** Kiedy DXN dokłada wszelkich starań, aby osiągnąć pełną zgodność z przepisami, które są okresowo zmieniane, żaden Dystrybutor nie powinien deklarować, że jakikolwiek Produkt jest zatwierdzony przez Ministerstwo Zdrowia lub inny organ władzy rządowej .



## 15. Niewłaściwy Sponsoring Dystrybutora i jego kara

### 15.1 Niewłaściwy Sponsoring Dystrybutora i jego kara

Niewłaściwe sposoby sponsorowania Dystrybutorów są zabronione w następującym kontekście:-

- (a) sponsorowanie Dystrybutora, który jest już Dystrybutorem innej grupy;
- (b) sponsorowanie małżonka osoby, która jest już Dystrybutorem innej grupy..

### 15.2 Jeśli okaże się, że pojawił się niewłaściwy sponsoring zostaną podjęte, następujące działania:-

(a) Dystrybucja zostaje rozwiązana ze skutkiem natychmiastowym. Jeśli Dystrybucja zostanie zakończona; wszyscy Dystrybutorzy, którzy byli niewłaściwie sponsorowani zostaną przeniesieni do ich pierwotnych Sponsorów.

(b) Jeśli okaże się, że małżonek/małżonka(B) Dystrybutora (A) został/ła Dystrybutorem innej grupy, związek dystrybutorski Dystrybutorów z B zostanie natychmiast zakończony i Dystrybutorzy w ramach B zostaną przeniesieni do pierwotnych Sponsorów A.

(c) Listy karne będą wydawane wszystkim tym, którzy są zaangażowani.

(d) Zaległości bonusowe nie będą przyznane

### 15.3 Pełnomocnictwo i jego kara

Jeżeli Dystrybutor ustanawia grupę nie pod jego hierarchią, ale posiada własny interes w rozwoju tej grupy, Dystrybutor będzie uznany za biorącego udział w tej działalności i jego dystrybucja zostanie zawieszona lub zakończona, grupa założona przez pełnomocnika będzie przekazana do Sponsora.

## 16. Zaangażowanie w spółkach sprzedaży bezpośredniej

16.1 Dystrybutorow, który osiągnął status Star Diamond i powyżej nie może być bezpośrednio lub pośrednio zaangażowany (w tym przez pełnomocnika) w jakiegokolwiek działania w innych spółkach sprzedaży bezpośredniej lub innych działaniach, które przyniosą negatywne skutki dla DXN. Każdemu Dystrybutorowi, który dopuści się takiego wykroczenia zostanie natychmiastowo rozwiązany związek dystrybucyjny z DXN.

16.2 Dystrybutor nie powinien bezpośrednio lub pośrednio, w swoim własnym imieniu lub innej osoby zabiegać, promować lub zatrudniać żadnego członka jego struktury lub brać udział w innych spółkach sprzedaży i sieciach marketingowych oraz dystrybuować, sprzedawać lub promować inne produkty lub usługi konkurencji DXN.



# Zasady i Przepisy Dystrybucji

## 17. Naruszenie Zasad i przepisów Dystrybucji DXN, Kodeksu etycznego, Planu marketingowego DXN i jakiegokolwiek z jego zasad

**17.1** Jeśli Dystrybutor naruszy jakiegokolwiek postanowienie Zasad i przepisów Dystrybucji DXN, Kodeksu etycznego, Planu marketingowego DXN i jakichkolwiek innych jego zasad, związek dystrybucyjny może być zawieszony lub natychmiastowo zakończony.

**17.2** Podczas okresu dochodzenia lub wydania SCN (WO) przez DXN lub zawiadomienia o zawieszeniu z powodu domniemanego naruszenia Zasad i przepisów Dystrybucji DXN, Kodeksu etycznego, Planu marketingowego DXN i jakichkolwiek innych jego zasad, zostaną zastosowane następujące reguły:

**(a)** DXN może zastosować słowne upomnienie lub wydać ostrzeżenie dla Dystrybutora za naruszenie postanowienia Zasad i przepisów Dystrybucji DXN, Kodeksu etycznego, Planu marketingowego DXN i jakichkolwiek innych jego zasad;

**(b)** W przypadku wydania SCN (WO) dla Dystrybutora, Dystrybutor musi w ciągu czternastu (14) dni od daty wydania SCN (WO) pisemnie wyjaśnić zarzuty celem rozpatrzenia ich przez DXN. DXN zastrzega sobie prawo do zawieszenia uczestnictwa lub prowadzenia działalności Dystrybutora, która obejmuje, ale nie ogranicza się do: składanie zleceń, sprzedaż lub zakup, handel Produktami DXN, sieciami, sponsoring, modyfikacje informacji przez Dystrybutora, uczestniczenie w szkoleniach, uczestniczenie w działalności DXN, udział w działaniach promocyjnych, kampaniach, otrzymywanie bonusów, prowizji lub zachęt do czasu podjęcia ostatecznej decyzji przez DXN.

**(c)** W przypadku gdy Dystrybutor nie udzieli żadnej pisemnej odpowiedzi do wspomnianego SCN (WO) w określonym okresie czasu DXN ma prawo do wymierzenia takich kar, które uzna za właściwe.

**(d)** Na podstawie informacji uzyskanych z różnych źródeł lub przeprowadzonego przez DXN dochodzenia w sprawie oświadczeń i faktów wraz z informacjami uzyskanymi przez DXN podczas okresu reakcji Dystrybutora, DXN podejmuje ostateczną decyzję odnośnie odpowiedniego środka naprawy, włącznie z możliwością zakończenia związku z Dystrybutorem. DXN zastrzega sobie prawo do wprowadzenia wszelkich środków naprawy do podobnych naruszeń postanowień Zasad i przepisów Dystrybucji DXN, Kodeksu etycznego, Planu marketingowego DXN i jakichkolwiek innych jego zasad indywidualnie do każdego przypadku. DXN powiadomi Dystrybutora o swojej decyzji, a wszystkie środki będą skuteczne niezwłocznie od dnia przekazania zawiadomienia o decyzji DXN.

**(e)** W przypadku wypowiedzenia związku dystrybucyjnego, status Dystrybutora oraz wszystkie świadczenia zgodne z Planem Marketingowym DXN włącznie ale nie ogranicza się do świadczenia na działania promocyjne, kampanie motywacyjne oraz inne uprawnienia przypadają. Odtąd Dystrybutorowi jest automatycznie zabronione jakiegokolwiek czynienie z Produktami DXN, sieciami lub innymi działaniami.



# Zasady i Przepisy Dystrybucji

(f) Każdy Dystrybutor, z którym zakończono związek może ubiegać się o nowy po upływie 6 (sześciu) miesięcy. Akceptacja jest zależna od weryfikacji i zatwierdzeniu przez DXN.

## 18. Beneficjent

**18.1** Dystrybutor może powołać dowolną osobę tej samej narodowości jako swojego beneficjenta. Jeśli beneficjent nie jest wymieniony w formularzu zgłoszeniowym, beneficjentem będzie kolejny z krewnych. Jeśli istnieje spór dotyczący beneficjenta po śmierci Dystrybutora, odpowiedni sąd orzeka wyrok o beneficjencie. DXN zastrzega sobie prawo do zawieszenia korzyści w tym, premii i prowizji do ostatecznej decyzji podjętej przez sąd

**18.2** Dystrybutor nie przekazuje, nie przydziela, lub w inny sposób nie przenosi jakiegokolwiek prawa w ramach jego związku dystrybutorskiego na inną osobę bez pisemnej zgody DXN. Dystrybutor może delegować swoje obowiązki, ale i jest odpowiedzialny za przestrzeganie obowiązujących przepisów prawa i regulacji.

## 19. Charakterystyka własności DXN

**19.1** Loga, znaki handlowe, znaki usługowe, nazwy produktów oraz inne materialne i niematerialne aktywa handlowe, zarejestrowane lub nie, wideokasety, materiały piśmienne, materiały drukowane dostarczone i związane z DXN są własnością DXN. Odtąd nie mogą być stosowane bądź reprodukowane przez jakichkolwiek Dystrybutorów bez poprzedniej zgody DXN.

**19.2** Wszystkie materiały promocyjne, w tym między innymi ulotki, wizytówki, broszury, książki przygotowane w zgodzie z poniższym podrozdziałem, mogą być dystrybuowane tylko poprzez kontakt osobisty. Nie mogą one być umieszczone w miejscach publicznych, rozesłane przez pocztę, umieszczane w skrzynkach pocztowych lub rozpowszechniane przez inne nieosobowe środki kontaktowe. Materiały nie mogą być rozpowszechniane przez nieproszone fakсы lub e-mail.

## 20. Umowa Dystrybutora

Umowa między Dystrybutorem a DXN wchodzi w życie, gdy tylko związek dystrybucyjny zostanie zatwierdzony przez DXN.

## 21. Przeniesienie związku dystrybucyjnego

Transfer związku dystrybucyjnego jest podzielony na dwie kategorie:

### 21.1 ŚMIERĆ

Śmierć Dystrybutora powoduje, że spadkobierca automatycznie przejmuje związek dystrybucyjny. Jeśli beneficjent nie istnieje, przeniesienie dystrybucji zostanie ustalone zgodnie z prawem obowiązującym w danym kraju.

# Zasady i Przepisy Dystrybucji

Jednocześnie DXN zastrzega sobie prawo do zawieszenia wszelkich korzyści, w tym między innymi premie lub prowizje, dopóki sytuacja nie będzie rozwiązana.

## 21.2 NIEDYSPOZYCJA

Dystrybutor, który osiągnął wiek 65 lat lub nie może kontynuować działalności DXN z powodu komplikacji zdrowotnych, może po zaakceptowaniu przez DXN, przenieść prawo do związku dystrybucyjnego na wskazaną przez niego osobę lub na jego beneficjenta.

## 22. Wniosek o zmianę Sponsora

**22.1** DXN nie zezwala wnioskowania o zmianę Sponsora.

**22.2** Jeżeli Dystrybutor nalega na zmianę swojego Sponsora, może zwrócić się do DXN w formie pisemnej z wnioskiem o zakończenie istniejącego związku dystrybutorskiego i czekać przez sześć (6) miesięcy przed ponownym ubieganiem się o dystrybucję w ramach nowego Sponsora.

**22.3** Dla Dystrybutora, którego związek wygaś, Dystrybutor może zażądać, aby jego Sponsor został zmieniony podczas ponownej rejestracji według procedury podanej w punkcie 3.

**22.4** Dystrybutor nie może bezpośrednio lub pośrednio zachęcać, przekonywać, angażować lub pomagać w celu przeniesienia do innego Sponsora. To obejmuje także akt ofiarowania finansowych lub innych dóbr materialnych lub niematerialnych, korzyści, co kusi Dystrybutora, aby zakończył istniejący związek dystrybutorski a następnie ponownie zarejestrował się w ramach innego Sponsora. Każdy Dystrybutor, który bierze udział w takiej praktyce może liczyć się z faktem, że jego związek dystrybutorski zostanie zawieszony lub natychmiastowo zakończony.

## 23. Polityka odkupienia

**23.1** Aby zapewnić maksymalną satysfakcję jego Dystrybutorów, DXN praktykuje politykę odkupienia. Polityka ta umożliwi każdemu Dystrybutorowi zwrot niesprzedanych produktów DXN w ich oryginalnym stanie i wysokiej jakości przed upływem 20 dni w miesiącu, kiedy dokonano zamówienia. Produkty “w oryginalnym stanie i wysokiej jakości” oznacza produkty, które są ciągle na rynku (produkcja jeszcze się nie zatrzymała), z ceną na etykiecie, nienaruszone i czyste, pudełko nieotwarte i w dobrym stanie wizualnym. DXN zastrzega sobie prawo do odrzucenia zwróconego produktu, który nie spełnia wymienionych warunków. Dystrybutorzy mogą wypełnić Dystrybutorski formularz odkupienia w jednym z oddziałów DXN.

**23.2** Dystrybutorzy, którzy chcą sobie rozwiązania swójego związku dystrybucyjnego, powinni zwrócić do jednego z oddziałów wszystkie niesprzedane produkty DXN, które są w oryginalnym stanie i wysokiej jakości.

**23.3** DXN odliczy 85% SV (WS) z wszystkich zwróconych produktów, co przedstawia osiemdziesiąt

# Zasady i Przepisy Dystrybucji

procent (80%) wypłaconego bonusu i pięć procent (5%) opłatę manipulacyjną.

**23.4** Do zwracanych produktów należy dołączyć następujące dokumenty:

(a) odpowiedni rachunek/fakturę (tylko oryginał uważa się za ważny)

(b) Kartę Dystrybutora, która jest ciągle ważna; oraz

(c) pismo o rozwiązaniu prawa Dystrybutora.

**23.5** DXN wyśle refundację czekiem rozrachunkowym po odliczeniu wypłaconego bonusu, opłaty manipulacyjnej i wszelkich innych wyrównań, jakie należy dokonać. Czek zostanie wysłany do Dystrybutora listem poleconym lub przesyłką kurierską w ciągu trzydziestu (30) dni od daty zwrotu.

**23.6** Odradza się Dystrybutorom dokonywania wielu zleceń. Zakup produktów powinien być dokonywany w oparciu o realistyczną ocenę klienta i jego zamówień.

## 24. Internetowa Regulacja Dystrybutora

**24.1** Każdy Dystrybutor, który pragnie założyć stronę internetową z linkami do strony DXN lub innych stron zależnych, musi złożyć wniosek z udowodnieniem jego celów, który musi być zatwierdzony przez DXN przed założeniem strony.

**24.2** Zabronione jest uzyskiwanie bezpodstawnych dochodów ze stron nawiązujących do DXN, jego produktów oraz linków nawiązujących do tych stron.

**24.3** Żadna strona nie powinna stwarzać wrażenia że jest zależna od DXN lub jest w jakikolwiek sposób usankcjonowana oraz zatwierdzona przez DXN.

**24.4** Wszystkie linki do DXN muszą wyraźnie w dobrze widocznym miejscu informować że są one obsługiwane przez niezależnego Dystrybutora.

**24.5** Dystrybutorska strona internetowa nie może pokazywać logo, znaków towarowych bądź ich produktów. Każdy tekst związany z linkiem do DXN musi być ściśle zgodny ze specyfikacjami zatwierdzonymi przez DXN.

**24.6** Dystrybutor jest w pełni odpowiedzialny za wszelkie nadużycia lub niewłaściwą reprezentację strony. Wszelkie naruszenia tej klauzuli i jej podrozdziałów mogą prowadzić do postępowania dyscyplinarnego oraz zawieszenia lub zakończenia związku dystrybutorskiego.

## 25. Działania Promocyjne i Kampanie motywujące

**25.1** Dystrybutorzy powinni podporządkować się zasadom i regulaminom dotyczącym



# Zasady i Przepisy Dystrybucji

działań promocyjnych lub kampanii motywacyjnych.

**25.2** W każdym momencie działań promocyjnych i kampanii motywacyjnych, jeżeli Dystrybutor jest w trakcie postępowania dyscyplinarnego bądź ma mu być wydany SCN (WO) za naruszenie Zasad i przepisów Dystrybucji DXN zastrzega sobie absolutne prawo, w dowolnym momencie czasu, do zawieszenia lub dyskwalifikacji Dystrybutora od wszelkich działań promocyjnych i kampanii motywacyjnych.

## 26. Roszczenia i sprawy sądowe

W przypadku, kiedy Dystrybutor jest oskarżony za jakiegokolwiek naruszenia prawa własności trzeciej strony wynikające z wszelkich aktywów własnych DXN, bądź jeśli Dystrybutor staje się przedmiotem roszczeń lub sądu związanych z biznesem Dystrybutora lub innych działań, które bezpośrednio lub pośrednio negatywnie wpływa bądź stawia DXN, jego reputację albo zagraża któremukolwiek z jego materialnych lub niematerialnych aktywów, Dystrybutor powinien o tym bezzwłocznie informować DXN. DXN może, na własny koszt i na podstawie rozsądnego zawiadomienia, podjąć wszelkie działania, jakie uzna za niezbędne (w tym, kontrolowanie wszelkich sporów lub dyskusje o rozliczeniach), aby chronić siebie, jego reputację i jego materialne i niematerialne aktywa. Dystrybutor nie podejmuje żadnych działań z tym związanych bez uzyskania pisemnej zgody przez DXN.

## 27. Ogólna etyka biznesowa

**27.1** DXN Marketing Sdn. Bhd jest członkiem Direct Selling Association (DSA) w Malezji, jak również w wielu krajach na całym świecie i przestrzega Kodeksu postępowania DSA. Wraz z zasadami etycznymi niniejszej sekcji Dystrybutorzy są silnie zachęceni do zapoznania się z Kodeksem postępowania DSA i przyjęcia zasad w ich działalności biznesowej.

**27.2** Dystrybutor zgadza się, że nie wnosi żadnych mylących, nieuczciwych, niedokładnych lub lekceważących porównań, oświadczeń, przedstawień lub twierdzeń o DXN, jego Produktach, usług, działań komercyjnych, innych osób lub spółek (z włączeniem konkurencji), ich produktów oraz działań komercyjnych.

**27.3** Dystrybutor zgadza się, że wszelkie oświadczenia lub przedstawienia dotyczące możliwości muszą być zgodne z tym, co znajduje się w materiałach, literaturze, która jest obecnie rozprowadzana przez DXN. Wspomniane oświadczenia i przedstawienia powinny być również w zgodzie z przepisami prawa, rozporządzeniami i regulaminami, itp.

**27.4** Dystrybutor nie może twierdzić, że każda osoba może lub będzie uzyskiwać zyski lub przychody bez znacznego wysiłku i w jego własnym imieniu.

**27.5** Dystrybutor nie może dokonywać nierozsądnych, wprowadzających w błąd lub niereprezentatywnych oświadczeń odnośnie potencjalnych zarobków.



# Zasady i Przepisy Dystrybucji

## 28. Prawa DXN

DXN zastrzega sobie pełne i absolutne prawo, w dowolnym momencie, nawet bez uprzedniego zawiadomienia do zmiany lub modyfikacji Zasad i przepisów Dystrybucji DXN, Kodeksu etycznego, Planu Marketingowego DXN lub jakichkolwiek jego zasad i wycofać, zawiesić lub wypowiedzieć związek dystrybutorski każdego Dystrybutora lub osoby kiedy to będzie potrzebne.

## 29. Dominacja angielskiej wersji

W przypadku wątpliwości co do rzeczywistego znaczenia Zasad i przepisów Dystrybucji DXN lub jakiegokolwiek ich części w odniesieniu do jego przetłumaczonej wersji, obowiązuje wersja angielska.