

A FAMILY BUSINESS INTERNATIONAL



*FOGYASZTÓI ÉS
FORGALMAZÓI HÁLÓZAT*

*ÁLTALÁNOS
SZERZŐDÉSI
FELTÉTELEK*

Budapest, 2014. május 28.

Tartalomjegyzék

Cégszabályzatok:	4
A. Működési Szabályzat	5
I. A HÁLÓZAT TAGJÁVÁ VÁLÁS FELTÉTELEI, JOGOSULTSÁGOK	5
II. A TERMÉKFORGALMAZÓ TAG.....	8
III. A TERMÉKFELHASZNÁLÓ TAG	9
IV. A TERMÉKEK MEGVÁSÁRLÁSA, BEMUTATÁSA ÉS ÉRTÉKESÍTÉSE.....	10
V. A TAGSÁGRA VONATKOZÓ ÁLTALÁNOS RENDELKEZÉSEK	12
VI. HÁLÓZATÉPÍTÉS, SZPONZORÁLÁS	14
VII. HIRDETÉSI SZABÁLYOK	15
VIII. KLIKKVILÁG ESZÖZÖK.....	17
IX. ETIKAI KÓDEX	17
X. NEMZETKÖZI SZPONZORÁLÁS	19
XI. A FAMILY BUSINESS KFT. FELELŐSSÉGE.....	19
XII. A SZABÁLYZAT MEGSÉRTÉSÉNEK KÖVETKEZMÉNYEI ...	20
B. Üzleti Terv	22
I. A HÁLÓZAT TAGJAINAK JÁRÓ JUTTATÁSOK	22
II. ALAPFOGALMAK.....	23
III. TELJESÍTMÉNYSZINTEK ÉS A MINŐSÜLÉSEK FELTÉTELEI	26
IV. A BÓNUSZ-JUTALÉK MEGHATÁROZÁSA FORINTBAN	35
VI. AZ IGAZGATÓTANÁCS	37
VII. ZÁRÓ RENDELKEZÉSEK.....	37
Mellékletek	38
1. számú melléklet: Alsóvonal építő automata	38
2. számú melléklet: Szuperláb, kiegészítő információk	39



FAMILY BUSINESS INTERNATIONAL

Fogyasztói és Forgalmazói Hálózat

Levelezési cím: 1153 Budapest Bácska utca 15.

Számlázási cím: 2724 Újlengyel, Határ út 12.

A FAMILY BUSINESS ÁLTALÁNOS SZERZŐDÉSI FELTÉTELEI

A Family Business Fogyasztói és Forgalmazói Hálózat független termékforgalmazók hálózatán keresztül juttatja el termékeit, szolgáltatásait a felhasználókhoz.

A Family Business Fogyasztói és Forgalmazói Hálózat üzemeltetője a Family Business International Kft.

A Family Business (FB) filozófiájának középpontjában a család áll, mert termékskálája, szolgáltatásainak választéka a családok mindennapi igényeit igyekszik kielégíteni, illetve bármelyik család, kedvező feltételekkel bekapcsolódhat, és egy jól jövedelmező üzletet hozhat létre.

Az FB kínálatát tekintve moduláris felépítésű, javadalmazását illetően egységes hálózati értékesítési rendszer. Az FB moduljai (üzletágai): Family Life (termékek), Family Broker (biztosítási-befektetési szolgáltatások), Family WEB (online szolgáltatások), Vásárlói Klub.

Az FB messzemenően a tisztesség és a becsületesség elveire épül, és mindenki számára vállalkozási lehetőséget kínál, aki kész elfogadni és megvalósítani a Family Business programját.

Az FB ÁSZF a Family Business International Kft. és a hálózat tagjainak kapcsolatát, az ezzel összefüggő jogokat és kötelezettségeket szabályozza, amelynek betartása mindkét fél érdeke és kötelessége.

Az FB ÁSZF két fő részből áll: a Működési Szabályzatból és az Üzleti Tervből, amelyek elválaszthatatlan egységet képeznek.

Cégs adatok:

Cégnév: *Family Business International* Kereskedelmi és Szolgáltató
Korlátolt Felelősségű Társaság

Cégs jegyzékszám: 13-09-144284

Adószám: 23141689-2-13

Számlázási cím: 2724 Újlengyel, Határ út 12.

Levelezési cím: 1153 Budapest, Bácska u. 15.

Nyitva tartás:

Hétfő - csütörtök: 9 - 17 óráig

Péntek: 9 - 14 óráig

Ebédidő: 12:30 - 13:00

Cím: 1153 Budapest, Bácska utca 15.

Vezetékes telefonszám: +36-1-372-04-18,

Fax: +36-1-372-04-17

Mobiltelefonszám: +36-70-452-51-23, +36-70452-51-00

Központi e-mail cím: kozpont@family-business.hu

Bankszámlaszám

Kedvezményezett neve: Family Business International Kft.

1, Kedvezményezett számlaszáma: 11715014-20000095

2, Kedvezményezett számlaszáma: RO39OTPV220000598389RO01

Weboldal:

www.family-business.hu

Közösségi oldalak:

Facebook: www.facebook.com/fb.mlm

Iwiw: www.iwiw.hu/familybusiness

Youtube csatorna: www.youtube.com/opontop

További oldalak:

www.klikkvilag.hu (www.klikkvilag24.hu, www.klikkprogram.hu)

www.market24.hu

A. Működési Szabályzat

I. A HÁLÓZAT TAGJÁVÁ VÁLÁS FELTÉTELEI, JOGOSULTSÁGOK

1. A hálózat tagja lehet:

- a) termékgazdálkodó tagként (vállalkozás):
 - minden 18. évét betöltött személy, aki a hatályos magyar jogszabályok szerint a termékgazdálkodói munka elvégzéséhez szükséges vállalkozói engedéllyel rendelkezik,
 - bármely, a 2006. évi IV. törvény alapján létrejött, cégbíróságnál bejegyzett gazdasági társaság, továbbá bármely egyéb szervezet, intézmény.
- b) termékfelhasználó tagként (magánszemély):
 - minden 18. évét betöltött személy,
 - bármely, a 2006. évi IV. törvény alapján létrejött, cégbíróságnál bejegyzett gazdasági társaság, továbbá bármely egyéb szervezet, intézmény.

A termékfelhasználó tag csak saját használatára vásárolhat, nem jogosult termékek forgalmazására (lásd III. fejezet).

2. A tagokat ingyenes csatlakozást követően alábbi vásárlási szabályok, kedvezmények illetik meg:

- a) A regisztrált tag, a regisztrációt követően 15%-os kedvezménnyel vásárolhatja meg a termékeket.

Ha az új tag összes, halmozott, személyes bruttó vásárlása eléri a 100.000.- Ft-ot, üzletvezetői áron vásárolhat (az árrés 30%-os).

Ha a tag az üzletvezetői áron történő vásárlás elérése előtt egyszeri vásárlás alkalmával legalább 100 pont értékben vásárol, úgy a továbbiakban a 100 pontos regisztrációval járó jogokat gyakorolja.

- b) 100 pontos, Üzletvezetői regisztráció:

Feltétele a legalább 100 pontértékű, egyszeri személyes vásárlás regisztrációkor, amelyhez a csatlakozó 30%-os (üzletvezetői áron) kedvezményes áron juthat hozzá. A 100 pontérték a szolgáltatások igénybevételével is teljesíthető.

Ha a belépés hónapjában az új tag eléri a 100 pontot (többszöri vásárlással 15%-on) és ezt jelzi az Fb központjának akkor a

következő hónaptól már a legkedvezőbb áron, azaz Üzletvezetői áron vásárolhat.

3. A regisztrációhoz járó ingyenes szolgáltatások:

Saját Virtuális Iroda, melyben naprakészen nyomon követheti hálózata működését, valamint Family Business hálózatépítői aloldalt (www.family-business.hu/tagkód, mely címben a tagkód szabadon átírható). Továbbá minden regisztrált tag ingyenesen rendelkezhet saját egyedi@family-business.hu végződésű e-mail címmel, melyet igényelni kell. Az első áru rendeléskor Family Business tagkártyát, aktuális Family Infot, árjegyzéket, és szórólapokat kap.

Az ingyenes regisztrációt követően a használhatja a KlikkVilág (www.klikkvilag.hu) és a Market24 (www.market24.hu) weboldalakat. A weboldalakat a tagkódjával tudja megosztani (www.klikkvilag.hu/tagkód vagy www.market24.hu/tagkód)

4. A regisztráció az alábbi technikai szabályok szerint intézhető:

- a. Online regisztráció esetén az FB (www.family-business.hu) és a KlikkVilág (www.klikkvilag.hu) honlapon található online jelentkezési lapot kell kitölteni, és a regisztrációt követően a www.family-business.hu oldalán az Áruházból rendelheti meg szolgáltatásainkat, termékeinket. A rendelés csomagküldés útján jut el a taghoz. A rendelés ellenértékét a csomagküldő szolgálat munkatársának kell átadni a csomag átvételekor.
- b. Személyes regisztrációkor a Regisztrációs lapot, és a termékrendelést annak fedezetével együtt az FB Központban kell leadni személyesen, vagy a szponzor által, majd – az érvényesítés után – nyomban átvehető a rendelés.
- c. Nem személyes regisztráció esetén az FB Központba postán kell eljuttatni a Regisztrációs lapot. A termékrendelést ezzel egy időben postán, vagy egyéb módon kell leadni. A feldolgozás után a Regisztrációs lap egy példányát, a termék(ek)et csomagküldő szolgálat szállítja ki. A rendelés ellenértékét a csomagküldő szolgálat munkatársának kell átadni a csomag átvételekor.

5. Minden regisztrált tag jogosult:

- a termékeket kedvezménnyel megvásárolni (15%, ÜV ár),
- igénybe venni az FB szolgáltatásait,
- új tagokat csatlakoztatni a hálózathoz,
- az Üzleti Terv szerinti jutaléokra, illetve árkedvezményre,
- a szponzorvonalon keresztül havonta a Family Info hírlevélre,

- részt venni az FB rendezvényein.
- Műanyag alapú tagkártyára, amely egyben EDC vásárlói klubkártya is, a tag a 3%-os szint elérésekor.
- használni a KlikkVilág weboldalt (www.klikkvilag.hu)
- használni a Market24 weboldalt (www.market24.hu)

Egyes termékek megvásárlását, szolgáltatások igénybevételét, illetve bizonyos rendezvényeken való részvételt a Family Business International Kft. további feltételekhez kötheti.

6. Adatmódosítás

A tag, a regisztrációs lapon megadott adataiban történt változásokat a virtuális irodában, vagy az *Adatmódosító lap* kitöltésével, és annak a Family Business központba való eljuttatásával módosíthatja. A tagok adatait az FB biztonságos adatbázisban tárolja, és megőrzi, azonban azokat harmadik félnek nem szolgáltatja ki, kivéve ha a szerződés teljesítésekor a harmadik fél, a megrendelés teljesítésében részt vesz (pl. futárszolgálat). Ekkor azonban az alvállalkozók a cégünk által átadott személyes adatokat más célra semmilyen módon nem jogosultak felhasználni, illetve további személyeknek átadni.

7. A Family Business International Kft. fenntartja magának a jogot, hogy indokolt esetben a csatlakozási kérelmet elutasítsa.

8. Az Internetes Áruház használata és az Online regisztráció esetén kövesse a honlapon található utasításokat.

9. Szponzor vonal védelme; lásd: V. fejezet: 5 – 7 és VI. fejezet 6 pontjai.

10. Hírlevél

A Family Business International Kft. weboldalán minden felhasználónak, látogatónak lehetősége van rá, hogy feliratkozzon az FB ingyenes online hírlevelére. A hírlevélben az akciókról, rendezvényekről, hálózatépítésről, képzésekről, újdonságokról tájékoztatjuk a tagokat. A hírlevél bármikor lemondható e-mailben az FB Központnak jelezve.

II. A TERMÉKFORGALMAZÓ TAG

1. A termékforgalmazó tagságot választónak a Regisztrációs lapon nyilatkoznia kell arról, hogy rendelkezik vállalkozási engedéllyel, meg kell adnia vállalkozási bankszámlaszámát és a vállalkozása adószámát és a vállalkozás nevét.
2. A termékforgalmazó önálló vállalkozó és nem alkalmazottja a Family Business International Kft-nek. Önálló kereskedelmi tevékenységet végez saját költségére és kockázatára, felelős a saját bevétele utáni adózásért. A termékforgalmazó nem jogosult fellépni a Family Business International Kft. nevében.
3. A termékforgalmazó tag a termékek vásárlása után árkedvezményt (az I. 2. pont szerint), hálózatépítő tevékenysége után (az Üzleti Terv alapján) jutalékot kap.
4. A jutalékot a Family Business International Kft. a termékforgalmazó tagnak számlája alapján, kizárólag átutalással fizeti ki.
5. A számla kiállításának alapja a Family Business International Kft. *havi elszámolási lapja*, amely a termékforgalmazó teljesítményét összesíti. Az elszámolási lapot legkésőbb a tárgyhónapot követő hónap 15-ig postázza a Family Business International Kft.
6. Amennyiben a termékforgalmazó az aktuális havi jutalékát nem veszi fel (nem ad számlát), úgy a Family Business International Kft. fizetési kötelezettségét 12 hónapon keresztül fenntartja. A 12 hónap elteltével a kötelezettséget elévültnek tekintheti.
7. A termékforgalmazó a vállalkozásának bármi okból történő megszűnését, vagy szüneteltetését köteles bejelenteni a Family Business International Kft-nek, és ezzel egyidejűleg a termékforgalmazó automatikusan termékfelhasználó státuszba kerül.

III. A TERMÉKFELHASZNÁLÓ TAG

A Family Business International Kft. azoknak ajánlja a *termékfelhasználó* tagságot, akik nem rendelkeznek vállalkozói engedéllyel, vagy egyelőre nem kívánnak élni az FB kínálta üzleti lehetőséggel, de szívesen kipróbálnák kedvezményes áron az FB termékeket, szolgáltatásokat, illetve (vállalkozásuk beindítása előtt) szeretnék jobban megismerni az üzleti lehetőséget.

1. A felhasználó (vállalkozási engedély nélkül) is élhet az I. 5. pont alatt felsorolt jogokkal, így jogosult kedvezményes áron vásárolni (az I. 2. pont szerint), új tagokat csatlakoztathat a hálózathoz és árkedvezményre is. Nem jogosult a termékek forgalmazására, jutalékra.
2. A felhasználó a saját és a hálózatában lévő tagok vásárlásai után árkedvezményt kap, amelynek mértékét az Üzleti Terv alapján számítják ki.
3. A Family Business International Kft. havi elszámolási lapon (legkésőbb a tárgyhónapot követő hónap 15-ig) tájékoztatja a felhasználó tagot árkedvezménye nagyságáról.
4. Az árkedvezmény az aktuális hónapot követő 12 hónap bármelyikében, vásárlásai alkalmával, a termékfelhasználó tag által vásárolt termékek számlaértékének maximum 50 %-a.
5. Amennyiben a termékfelhasználó tag az aktuális hónap árkedvezményét a következő 12 naptári hónapban nem veszi igénybe, úgy a Family Business Kft. az árkedvezmény-adási kötelezettségét elévültnek tekintheti.
6. Az árkedvezmény érvényesítésének más egyéb módja nem lehetséges.
7. A felhasználó tag átminősülhet forgalmazó taggá, ha írásban bejelenti a vállalkozási engedélyének meglétét, és az FB Központnak megküldi vállalkozása adószámát, valamint a bankszámlaszámát. Átminősítése a bejelentést követő hónap első napjától érvényes. Az ehhez szükséges nyomtatványt: *Adatmódosító lapot* a Központtól lehet kérni.

IV. A TERMÉKEK MEGVÁSÁRLÁSA, BEMUTATÁSA ÉS ÉRTÉKESÍTÉSE

1. A Family Business International Kft. kizárólag a hálózat tagjainak vásárlásait fogadja el.
2. A Family Business International Kft. termékeit kizárólag hálózati értékesítési rendszerén keresztül, a termékgalmazók által értékesíti, illetve felhasználásra a hálózat tagjainak adja el.
3. A hálózat tagja a következő módokon juthat hozzá a termékekhez, illetve rendelheti meg a szolgáltatásokat:
 - a. az FB Központban személyesen,
 - b. csomagküldés révén, utánvétellel (a megrendelést az FB Központ elérhetőségein lehet leadni: fax, levél, e-mail),
 - c. az FB Internetes Áruházában történő vásárlással, csomagküldés révén, utánvétellel, előre utalással.
 - d. a Family Shopokban személyesen, a Family Shopok elérhetősége megtalálható a www.family-business.hu honlapon.
4. A fenti b. és c. esetekben a csomagküldés ingyenes, ha az egyszeri megrendelés összege minimum 15.000.- Ft bruttó érték. (Ez több tag, egy címre történő rendelése esetén is érvényesíthető!) Kisebb összegű rendelés esetén a csomagküldés díja: 5.000.- Ft-ig 1.500.-Ft, 5.001-10.000.- Ft között 1.000.- Ft, 10.001.- Ft-15.000.- Ft között 500.- Ft, a Family Business International Kft fenntartja a változtatás jogát.
5. A gyapjútermékek, konyhafelszerelések és egészségvédő-készülékek rendelés esetén mindig felszámítunk csomagküldési díjat, ilyen megrendelésekor kérjük, egyeztessen az FB Központtal.
6. A munkanapokon a 14:00-ig beérkező megrendeléseket Magyarországon a következő munkanapon, Romániában 72 órán belül, Szlovákiában a következő munkanapon szállítjuk ki a megadott kézbesítési címre.
7. **Szállítás:** A Family Business International Kft. a General Logistics System (GLS) csomagküldő céggel szállítja ki a megrendelt termékeket.

8. Ha a csomagküldéssel kiküldött rendelést nem veszik át, újbóli kiszállítást esetén a csomag feladási költsége a megrendelőt terheli.
9. A csomagkiszállítás időpontját a megrendelés napjához képest legfeljebb három munkanap határidővel lehet kérni.

10. Fizetés

a, *Személyesen* a Family Business Központban nyitva tartási időben (1153 Budapest, Bácska u. 15.) vagy a Family Shop-ban előre egyeztetett időpontban (8600 Siófok, Tanácsház u. 22.).

b, *Utánvétellel*, kiszállításkor a GLS futárnak.

c, *Előre utalás:*

Magyarországi bankszámlára:

Kedvezményezett neve: Family Business International Kft.

Kedvezményezett számlaszáma: 11715014-20000095

Romániai bankszámlára:

Kedvezményezett számlaszáma: RO39OTPV220000598389RO01

d, *Bankkártyás fizetés* a weboldalon a rendelés leadása után az OTP Bank által nyújtott szolgáltatás segítségével. Teljesen biztonságosan, 128 bites titkosítással védetten küldheti el bankkártya adatait a bankba. A megadott bankkártya adatokhoz a Family Business semmilyen formában nem férhet hozzá vagy Paypal –al.

11. Az adott hónapban csak akkor számít pontértéknek a megrendelés, ha az legkésőbb a hónap utolsó munkanapján megérkezik az FB Központba. Az adott hónapra vonatkozó rendelések felvételének pontos időpontját a Family Infóban teszi közzé az Family Business International Kft. Továbbá, csak azon rendelések pontértéke kerül elszámolásra az adott hónapra, amelyeket legkésőbb a zárást követő 3. munkanapon átvettek, azaz annak ellenértékét kifizették. A későbbi időpontban történő átvétel esetén a rendelés pontértéke már a következő hónapra kerül számolásra.
12. A hálózat tagja csak a Family Business International Kft. hivatalos kiadványaiban szereplő információkat használhatja a vásárló tájékoztatására.
13. A termékek bemutatása során a hálózat tagjának tilos valótlan adatokat állítani az egyes termékek minőségéről, használhatóságáról.

14. Csak eredeti, sértetlen csomagolással rendelkező terméket szabad értékesíteni.
15. A hálózat tagja csak bemutatásos, közvetlen értékesítéssel módszerrel dolgozhat. Az FB termékei semmilyen formában nem hozhatók másodlagos kis-, illetve nagykereskedelmi forgalomba, így a termékforgalmazó nem adhatja el a termékeket kereskedőnek viszonteladás céljából.
16. Rendezvényeken, vásárokon stb. történő kiállításhoz, bemutatáshoz a Family Business International Kft. előzetes jóváhagyása szükséges, amelyet írásban kell kérni.
17. A hálózat tagja azokban az országokban, ahol az FB jelen van, bárhol dolgozhat, nincsenek területi korlátok. Kizárólagos értékesítési vagy képviselési jogot senki sem szerezhet.

V. A TAGSÁGRA VONATKOZÓ ÁLTALÁNOS RENDELKEZÉSEK

1. A hálózati tagság 2009.07.01-től ingyenes és örökös, azaz nincs meghosszabbítási díj sem.
2. A hálózat tagjai bármikor kérhetik (írásban) tagságuk megszüntetését és adataik törlését, de ebben az esetben 12 hónap után regisztrálhatnak újra.
3. A hálózati tag jutalékjogosultságának feltételeit az Üzleti Terv I. fejezete tartalmazza.
4. A Family Business International Kft. fenntartja magának a jogot, hogy felfüggeszse, vagy megszüntesse a tagságát annak a tagnak, akinek tevékenysége nincs összhangban a ÁSZF-el (lásd még a XI. fejezetet).
5. A Family Business hálózati tagság felhasználása bármely más üzleti lehetőség, tevékenység illetve termék népszerűsítésére vagy terjesztésére szigorúan tilos. A Family Business rendezvényeken, találkozók, más hálózatokról, cégekről azok termékeikről tájékoztatást adni, azokat propagálni, továbbá negatív és lejárató magatartást folytatni tilos! Ezek be nem tartása esetén a hálózati tag

szerződésszegő és etikátlan magatartásának indoklásával hálózati tagsága felfüggeszthető vagy megszüntethető.

6. Munkamódszerünkben, adódóan (Mélylési szponzorálás és a Szuperláb építés) sokan a szponzoraiktól jelentős címlistát kapnak, akár több ezer főt is, ezért aki hálózatának (csoportjának), azon tagjait, akiket közvetlenül nem ő csatlakoztatott a hálózatához (tehát nem az első vonala), megkeresi bármilyen ajánlattal (ami nem a Family Business üzletéről szól), ebben az esetben a Family Business International Kft. számlát küldd a címlista megvételéről, bruttó 200.000 Ft értékben, 8 napos fizetési határidővel.
7. A Family Business tagoknak lehetősége van más direkt és network marketing (MLM) értékesítői rendszerben való részvételre, de csak szigorúan a **V. fejezet 5, 6. és 8. pontban jelzettek betartásával**.
8. A Family Business tagok nem informálhatnak más direkt értékesítő vállalkozást a Family Business rendszeréről, értékesítési stratégiájáról, és ezen szervezetek képviselői előtt nem tehetnek olyan kijelentést, ami a Family Business egyben a Family Business International Kft. érdekeit bármilyen módon sértheti vagy veszélyeztetheti. Ez utóbbi tekinthető különösen a Family Business International Kft. üzleti titkaira, szervezetére, tisztviselőinek személyére és adataira tett bármely kijelentésre vagy adatszolgáltatásra is.
9. Telekommunikációs partnerünk a Vodafone, az együttműködés eredményeképpen tagjaink kedvezményes tarifával tudják ezt a szolgáltatást igénybe venni.
„FABUS” Vodafone díjcsomag feltételei:
A szolgáltatás alapfeltétele, hogy az előfizetést igénylő személy aktív FB tag legyen, azaz minden hónapban teljesítse a 25 pontos, vagy az éves 300 pontos személyes forgalmat. A „Fabus” csomag igénylésekor az igénylés benyújtásának hónapjában, az igénylés benyújtása előtt már teljesíteni kell a 25 pontot.
Egy FB tag 5 db Vodafone Fabus előfizetéssel rendelkezhet, az előfizetések számától függetlenül a feltétel mindig a havi 25 vagy évi 300 pont személyes forgalom.
A fenti feltételek nem teljesülése esetén a Family Business International Kft. fenntartja a jogot a kedvezmény megszüntetésére.
10. A tagsági viszony megszűnése után a tagok csak a kiléptetés hónapjában még járó jutaléokra tarthatnak igényt.

11. A kilépett vagy törölt tag személyes szponzoráltjai az őt szponzoráló személyes szponzoráltjainvá válnak, a hálózatukkal együtt.
12. A hálózati tag halálával tagsága az örökösre száll. Amennyiben az örökgyó után végintézkedés marad, a tagság sorsát ez határozza meg. Végintézkedés hiányában az öröklés rendjére a Ptk. szabályai irányadóak.
13. A tagság átruházása megengedett, de csak abban az esetben érvényes, ha a Family Business International Kft előzőleg az átruházás valamennyi feltételét jóváhagyta. Az *Adatmódosító lap* kitöltése és beküldése a központba 2 példányban kötelező, az Adatmódosító lapot a Központtól lehet kérni.
14. Ha egy hálózati csoportot meg kell osztani a házasság, vagy az élettársi kapcsolat megszűnése miatt, a szétválás nem érintheti hátrányosan az adott szponzorvonal többi hálózati tagját. A szétválás akkor érvényes, ha azt a Family Business International Kft. jóváhagyta.
15. Két vagy több hálózati csoport nem olvasztható össze a Family Business International Kft. előzetes írásbeli hozzájárulása nélkül.

VI. HÁLÓZATÉPÍTÉS, SZPONZORÁLÁS

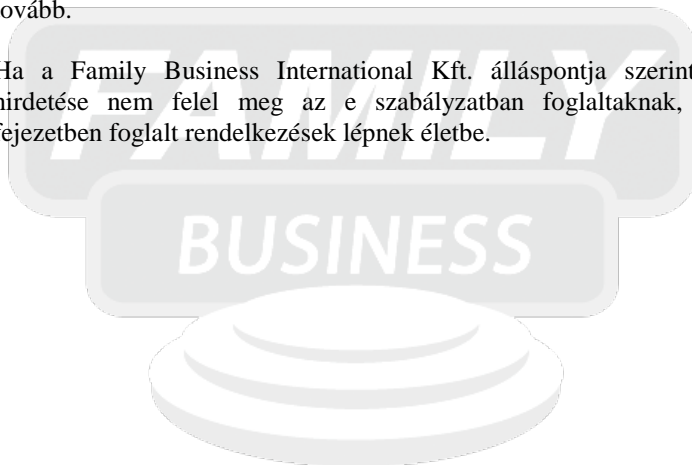
1. A hálózat tagjai szponzorálással újabb tagokat csatlakoztathatnak az FB hálózatához.
2. A korrektség megköveteli, hogy az érdeklődő azt a tagot válassza szponzorául, aki vele az FB üzleti ajánlatát először megismertette. Ugyanakkor az új érdeklődőnek jogában áll, hogy a maga választotta szponzoron keresztül kapcsolódjon a hálózatához.
3. Minden hálózatépítő tag köteles üzleti tevékenységét, a szponzorálást az üzleti etika és a ÁSZF szerint végezni.
4. A hálózat tagja az üzleti ajánlat megtétele során a leendő tagot a valóságnak megfelelően köteles tájékoztatni a kedvezmények és jutalékok lehetőségeiről.
5. A szponzor kötelessége, hogy:

- a. személyesen szponzorált tagjait külön díjazás nélkül informálja, képezze és ösztönözze.
 - b. csoportját ösztönözze és tájékoztassa, illetve segítse és szervezze a termékforgalmazói, hálózatépítő munkát.
 - c. a felmerülő nehézségeket összegyűjtse, és továbbítsa felső szponzorának, illetve a Family Business International Kft-nek.
 - d. tegyen meg minden tőle telhetőt azért, hogy közvetlenül szponzorált tagjai minden tekintetben és teljes egészében tartsák meg a ÁSZF előírásait.
6. A Family Business International Kft. egyik legfontosabb alapelve a szponzorvonalak védelme, ezért a Family Business International Kft. ragaszkodik az eredeti szponzorvonalak fenntartásához. Annak a tagnak, aki nem kíván jelenlegi szponzorával dolgozni, ki kell lépnie, és legkorábban a törlés dátumától számított 12 hónap leteltével jelentkezhet új szponzorhoz.
7. Mélységi szponzorálásról beszélünk, ha az új hálózati tag, valamely a mélységében található hálózati tag alá lesz elhelyezve. Az ily módon mélységben elhelyezett tagot onnan visszavenni nem lehet. Egyes kihívások feltételeiben a mélységben elhelyezett tag teljesítménye a Mélységi Szponzor kvalifikációjába számít be, azonban ezt az FB a kihívás meghirdetésénél tisztázza.
8. A szponzoroknak az FB Központtal egyeztetve lehetőségük van úgynevezett Szuperláb építésére, ennek lényege, hogy az új tagok alatt egy erős lábat felépítenek. A Szuperlábban való részvétel feltétele az aktivitás, aki nem aktív kikerül a szuperlábból a szponzorának egy másik lábára.

VII. HIRDETÉSI SZABÁLYOK

1. A hálózat tagja tevékenységével kapcsolatban hirdetést is feladhat, de a hirdetés nem utalhat a Family Business International Kft. nevére és termékeire. A hirdetésben csak saját elérhetőségét és nevét tüntetheti fel.
2. A hálózat tagjai névjegykártyáikon az FB nevét, illetve emblémáját csak abban az esetben használhatják, ha a tag a cég termékeinek független forgalmazójaként van feltüntetve (pl.: „XY független termékforgalmazó”). A Névjegykártyát a Központból kell megrendelni.

3. A tag által készített szóróanyagokon, tájékoztatókon, honlapokon az FB logo csak a Family Business International Kft előzetes engedélyével történhet, nem keltheti azt a látszatot, hogy a Family Business International Kft. hivatalos kiadványáról, honlapjáról van szó.
4. A tag által létrehozott honlap főoldalán, jól láthatóan el kell helyezni egy hivatkozást, amely a Family Business International Kft. hivatalos honlapjára utal.
5. A Vodafone Magyarország Zrt-vel kötött megállapodás alapján a tagok részére biztosított FaBus díjsomagról a tag nyilvános hirdetésben csak annyit közölhet, amennyit a hivatalos FB honlap tartalmaz. További információk csak üzleti bemutató keretében, vagy csak tagoknak adhatók tovább.
6. Ha a Family Business International Kft. álláspontja szerint a tag hirdetése nem felel meg az e szabályzatban foglaltaknak, a XII. fejezetben foglalt rendelkezések lépnek életbe.



VIII. KLIKKVILÁG ESZÖZÖK

1. A KlikkVilág eszközöket a havi 25 pontot teljesítő aktív tagjaink ingyenesen használhatják.

2. KlikkVilág eszközök:

- a. 1 db weboldal, aldomain-nel, amelyet tetszőleges tartalommal tölthetsz fel.
 - cserélhető előre elkészített sablonok
 - képeket tölthet fel,
 - adatbázist építhet,
 - hírlevelet küldhet,
 - szabadon választható aldomain név.
- b. 1 db Apróhirdető portál látogatottság növeléshez, forgalomm növeléshez.
 - apróhirdető portálad előre feltöltött, jelenleg is élesben működő hirdetéseket tartalmaz,
 - banner hirdetési felületek,
 - szabadon választható aldomain név.
- c. 1 db Hírportál látogatottság növeléshez, forgalomm növeléshez, toborzáshoz.
 - hírtámogatás: a tartalmat, híreket mi szolgáltatójuk (Így nem kell megírnod őket.)
 - banner hirdetési felületek
 - szabadon választható aldomain név
- d. 1 db weboldalba illeszhető Nyereményjáték oldal, feliratkozók gyűjtéséhez, toborzáshoz.
 - a nyereményeket a cég állja,
 - szabadon választható aldomain név.

IX. ETIKAI KÓDEX

A termékforgalmazók, a vásárlók megelégedettsége és az FB tartósan pozitív megítélése az etikai és az üzleti szabályok megtartásától függ. Az etikai kódex a hálózat tagjainak és az FB hitelének megővését is szolgálja.

A regisztrációs lap aláírásával vagy az ÁSZF elfogadásával, a hálózat tagja elfogadja az alábbi etikai szabályokat.

A hálózat tagjaként kötelezem magam, hogy üzleti tevékenységemet az alábbi alapelvek szerint végzem:

1. Ügyfeleimnek az FB termékeket és az üzleti lehetőséget valóságként és túlzások nélkül mutatom be.
2. Nem hitegetem az új érdeklődőt gyors meggazdagodással, könnyű pénzkeresettel. A hálózatépítés olyan szakma, amelynek az alaplépései viszonylag könnyen elsajátíthatóak, de csak kitartó, szorgalmas munkával lehet nagy eredményeket elérni.
3. Csak olyan személyt csatlakoztatok a hálózathoz, aki teljes körű tájékoztatást kapott a hálózatban rejlő lehetőségekről és az üzleti szabályokról.
4. Tudomásul veszem, hogy a szponzorálás egyben felelősségvállalás is, tehát kötelességem a szponzoráltjaimnak a lehető legnagyobb segítséget megadni.
5. Gondjaimat, kétségeimet mindig csak felfelé közvetítem, hálózatomban tagjait mindig pozitív információkkal támogatom, bátorítom.
6. Mindig tiszteletben tartom a jelöltem nemleges döntését. Tartózkodom az erőszakos, követelőző magatartástól, ily módon meghagyom egy későbbi kapcsolatteremtés lehetőségét.
7. Védem a hálózatot és az MLM gondolkörét, nem bírállok vagy minősítek más MLM céget, mert minden negatív megjegyzés a hálózatos értékesítés általános megítélését rontja.
8. Kötelezem magamat, hogy más, az FB termékeivel, szolgáltatásaival konkurens céggel nem létesítek kapcsolatot. Vezetőként hálózatomban tagjait nem szervezem, és nem ajánlom más hálózatokba, mert ezzel a csoportomban lévő szponzorok munkáját ásom alá! Továbbá V. fejezet: 5 – 7 pontjai.
9. Szem előtt tartom, hogy viselkedésemmel, minden cselekedetemmel példaként szolgálok a hálózatomban tagjai számára, ezért csak olyat teszek, amit szívesen látnék másolódnia a hálózatomban.
10. Az FB Általános Szerződési Feltételeit maradéktalanul betartom, és minden igyekezéssel azon leszek, hogy hálózatomban tagjai is

betartsák. Különösen nagy gondot fordítok a termékekkel és a pénzzel való pontos elszámolásra üzlettársaim és vevőim felé.

X. NEMZETKÖZI SZPONZORÁLÁS

A nemzetközi szponzorálás kiváló üzleti lehetőség azoknak a tagoknak, akik már elsajátították a sikeres üzletépítés alapjait hazájukban, és ezt a tapasztalatot más országokban élő ismerőseiknek, rokonaiknak, barátaiknak is szeretnék átadni.

Az FB globális rendszere minden tag számára lehetővé teszi, hogy nemzetközi, jól jövedelmező és stabil hálózatot alakítson ki.

Biztosítani kell, hogy a tagok a nemzetközi szponzorálás körében körültekintően járjanak el, tevékenységükkel ne veszélyeztessék az új országban történő nyitást, ne csökkentsék a hosszú távú üzleti esélyeket.

1. Az FB globális rendszeréből következik, hogy minden tagnak egy kódszáma és egy hálózata van, amelyben lehetnek tagok más (több) országból is. Az Üzleti Terv ennek megfelelően biztosítja a tag jutalékát, amelyet abban az országban (pénzben) fizetnek ki a tagnak, ahol regisztráltatta magát.
2. Az FB további országokban való hivatalos megjelenése (nyitás) előtt legalább egy hónappal a Family Business International Kft. tájékoztatja a tagságot a nyitás időpontjáról, valamint az üzletépítéshez szükséges információkról és anyagokról, azok beszerzésének módjáról.

XI. A FAMILY BUSINESS KFT. FELELŐSSÉGE

1. A Family Business International Kft. garanciát vállal arra, hogy mindenkor az Általános Szerződési Feltételekben leírtaknak megfelelően jár el.
2. A Family Business International Kft. üzletvitelét úgy alakítja, hogy az összhangban legyen az önálló termékforgalmazók érdekeivel.
3. A Family Business International Kft. termékeiért a hatályos jogszabályok szerint garanciát vállal. A Family Business International Kft. a vásárlást követő 60 napon belül 100%-os *megelégedettségi*

garanciát biztosít, azaz ha a vásárló úgy érzi, hogy a termék minősége nem kielégítő, az el nem használt mennyiséget – amely legalább 60% kell legyen – visszaküldheti. A visszavásárláshoz a vásárlási számlára (rajta a visszaváltás okával) szükség van.

4. A Family Business International Kft. minden tagnak kizárólag a saját hálózatáról szolgáltat ki adatokat.
5. Elállás joga ld. 17/1999. Kormányrendelet, továbbá a Family Business Megelégedettségi garancia (A/X/3. pont)

XII. A SZABÁLYZAT MEGSÉRTÉSÉNEK KÖVETKEZMÉNYEI

1. Az Általános Szerződési Feltételeket megsértő taggal szemben – az eset súlyához igazodva – a Family Business International Kft. az alábbi jogkövetkezményeket alkalmazhatja:
 - a. írásbeli felszólítás a szabálytalan üzletvitel azonnali megszüntetésére.
 - b. a tagság ideiglenes felfüggesztése mindaddig, amíg a tag a szabálytalanságot nem szünteti meg.
 - c. a tagság ideiglenes felfüggesztése mellett a tagság végleges megszüntetésére (kizárás) irányuló eljárás kezdeményezése.
 - d. a címlista etikátlan felhasználása esetén, amikor a tag a hálózatának (csoportjának), azon tagjait, akiket közvetlenül nem ő csatlakoztatott a hálózathoz (tehát nem az első vonala), megkeresi bármilyen ajánlattal (ami nem a Family Business üzletéről szól), ebben az esetben a Family Business International Kft. számlát küldd a címlista megvételéről, bruttó 200.000 Ft értékben, 8 napos fizetési határidővel.
2. Amennyiben a fenti a. és b. pont esetében a szabálytalanság a megadott megfelelő határidő alatt nem szűnik meg, úgy a soron következő pontban foglalt jogkövetkezmény lép életbe.
3. Az ÁSZF-et megsértő magatartás kivizsgálására a Family Business International Kft. Etikai Bizottságot állít fel (A/XI/9. alapján)

4. A Family Business International Kft. a felfüggesztést, illetve kizárást kimondó határozatáról nyomban, írásban értesíti a tagot.
5. A Family Business International Kft. a kizárásról addig nem dönthet, amíg nem végez alapos vizsgálatot a tárgyban, és anélkül, hogy az eljárás alá vont személynek ne adna lehetőséget személyes meghallgatáson magartartásának magyarázatára.
6. A Family Business International Kft. felfüggesztéséről, illetve kizárásról hozott határozatát az érintett tag a határozat kézhezvételétől számított 15 napon belül, írásban fellebbezheti az Etikai Bizottságnál, illetve Igazgatói tanácsnál.
7. Ha az Etikai Bizottság a fellebbezést elutasítja, a határozat jogerőre emelkedik. Ha az Etikai Bizottság a fellebbezésnek helyt ad, határozatát 8 napon belül megküldi az FB Igazgató Tanácsának, amely az ügyben végleges döntést a határozatban foglaltak figyelembe vételével hoz.
8. Az Igazgató Tanács *állásfoglalásaival* örökösül azon, hogy a Family Business International Kft. és a hálózat tagjai maradéktalanul betartsák az ÁSZF-et és az Etikai Kódex elvárásait, mindezen keresztül óvja az FB jó hírnevét. Az állásfoglalások megfelelő módon való közzétételéről a Family Business International Kft. gondoskodik.
9. Az Igazgató Tanács a panaszok kivizsgálására Etikai Bizottságot állít fel. Az Etikai Bizottság 3 főből áll, melyek személyeit az Igazgató Tanács jelöli ki.
10. Az Etikai Bizottság ügyrendjét maga állapítja meg, amelyet a Family Business International Kft. tulajdonosai hagynak jóvá.

B. Üzleti Terv

I. A HÁLÓZAT TAGJAINAK JÁRÓ JUTTATÁSOK

1. A hálózat tagjai az Üzleti Terv szerint jutalékokat és kedvezményes vásárlásokat nyújtó *teljesítményszintekre* minősülhetnek, amelyeknek feltételeit az Üzleti Terv szabályozza.
2. A hálózat tagjai az alábbi juttatásokban részesülhetnek:
 - a. a teljesítmény-szintüknek megfelelő kedvezményes vásárlás (15%, üzletvezetői ár, lásd ÁSZF, A/ I. 2. pont)
 - b. árrés-különbözetből származó jutalék (lásd lejjebb 7. pont),
 - c. bónusz-jutalék (lásd A/IV. fejezet).(A továbbiakban b. és c. pont együtt: jutalék.)
3. A jutalékjogosultság általános feltétele a 300 pontérték teljesítése évente. (Természetesen a havi jutalékjogosultság feltételeként a 25pont illetve 100 pont az Üzleti Terv szerint érvényes.)
A mennyiben a tagság egy éve (365 nap) alatt, valaki nem teljesíti a 300 pontértéket a Family Business International-tól a tárgyhoz elsején értesítőt kap, hogy pótolja a hiányosságot a hónap végéig, ellenkező esetben jutalékjogosultságát és telefon kedvezményét is elveszíti. Megmarad az elért %-os szintje, az elért kedvezményes vásárlási lehetősége és a csoportja is.
Jutalékjogosultságát egyszeri 100 pontértékű megrendeléssel visszaszerezheti. (Példa: egy december 31-vel lejárt jutalékjogosultságot a tag, július 5-én egy 100 pontos vásárlással érvényesítette, így ez egy évig él, azaz a következő év július 31-ig).
4. A hálózatépítésben kiemelkedően tevékenykedő tagok munkáját a Family Business International Kft. a jutalékokon túl, az Üzleti tervben leírtaknak megfelelően, egyéb módon is elismeri (pl. kitűzők stb.).
5. A Family Business International Kft. a termékgorgalmazóknak a jutalékukat a tárgyhónapra vonatkozó elszámolási lap alapján megküldött számlájuk beérkezését követő nyolc banki napon belül, bankszámlaszámukra átutalja.
6. A Szponzort az új, közvetlenül szponzorált üzlettársak után árrés-különbözetből származó jutalék illeti meg. Ennek mértéke az alábbi:

- a) ha az új tag minimum egy termék vásárlásával csatlakozott, akkor 15%-kal csökkentett árrés, vagyis az ÜV ár és a 15%-os ár különbözete illeti meg a Szponzort.
- b) ha az új tag 100 pontos regisztrációval csatlakozott, abban az esetben azonnal üzletvezetői árra jogosult, azaz árrés különbözet nem keletkezik.

Az a) pont esetében árrés-különbözetből származó jutalék mindig a Szponzort illeti meg, függetlenül attól, hogy a Szponzor milyen áron jogosult vásárolni, és mindaddig jár, amíg az új tag el nem éri az üzletvezetői áron való vásárlás jogát. Az árrés-különbözetből származó jutalék jogosultsági feltétele a Szponzor számára, a havi min. 25 pont személyes forgalom. Amennyiben ez a feltétel nem teljesül, abban az esetben ez a jutalék is, a szponzor vonalon, az első aktív szponzorig felszáll.

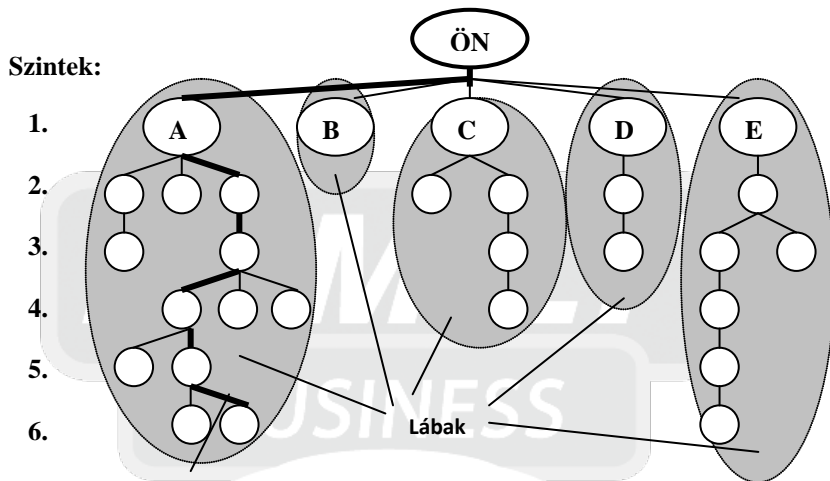
7. Az árrés-különbözetből származó jutalék a havi elszámolási lapon jelenik meg, és árkedvezményként levásárolható, illetve számlázható.

II. ALAPFOGALMAK

1. **Hálózati tag:** aki az ÁSZF-ben foglalt feltételek teljesítésével érvényesen regisztrál (termékfelhasználóként vagy termékforgalmazóként) az FB hálózatba.
2. **Vevő:** az a személy, aki az FB termékeit a termékforgalmazótól kiskereskedelmi áron megvásárolja saját használatára.
3. **Szponzor:** az a hálózati tag, aki új tagot csatlakoztat az FB hálózathoz, vagy a felső vonaláról mélységbe szponzorált új tagot alá helyeznek el. Az ily módon „ajándékba” kapott új taggal a szponzori tevékenységet a Mélységi szponzor látja el, kivéve, ha erre az új tag a közvetlen szponzorát, vagy a Family Business International Kft-t megkéri.
4. **Mélységi szponzor:** az a hálózati tag, aki az új, általa szponzorált tagot, valamely a mélységében található hálózati tag alá helyezi el. (A/6./7. pont)
5. **Nagykereskedelmi (ÜV) ár:** a hálózat üzletvezetői árra jogosult tagjai ezen az áron szerezhetik be a termékeket a Family Business International Kft-től.

6. **Kiskereskedelmi (15%-os) ár:** a termékek meghatározott eladási ára, amelyen a vevők a termékforgalmazóktól megvásárolhatják a termékeket.
7. **Személyes vásárlás:** a hálózati tag saját kódszámán vásárolt termékek összessége az adott hónapban.
8. **Pontérték:** az egyes termékek azon egyedi értéke, ami alapjául szolgál a jutalékok nagyságának, továbbá a különböző teljesítményszintek meghatározásához.
9. **Személyes pontérték:** a hálózati tag személyes vásárlásának pontértéke, azaz az adott hónapban megvásárolt termékek pontértékének összege.
10. **Havi csoportpont-érték:** a hálózati tag hálózatának összesített pontértéke az adott hónapban, amely tartalmazza a személyes pontértéket is.
11. **Halmozott csoportpont-érték:** a hálózati tag havi csoportpontértékeinek összesítése a csatlakozás hónapjától az értékelt hónapig.
12. **Teljesítményszint:** az Üzleti Tervben meghatározott feltételek teljesítése esetén elért rang, amely a bónusz-jutalék fizetésének alapja.
13. **Minősülés:** egy meghatározott teljesítményszint (rang, cím) elérése (amikor a hálózati tag teljesítette az adott szinthez kötött feltételeket).
14. **Hálózat (alsó vonalak):** a hálózati tag által szponzoráltak, illetve akiket azok szponzorálnak stb., azaz a hálózati tag teljes csoportja.
15. **Felső vonal:** egy hálózati tag saját közvetlen szponzora, annak közvetlen szponzora stb., azaz a fölötte lévő szponzorok.
16. **Mélység:** a szponzor alsó vonalában lévő lánclolata.
17. **Szint:** az alsó vonal tagjainak mélységi elhelyezkedése (például a hálózati tag közvetlen szponzoráltja az 1. szinten, annak közvetlen szponzoráltja a 2. szinten van, stb.).
18. **Láb:** a közvetlenül szponzorált hálózati tag és annak teljes hálózata.
19. **Ág (vonala):** a szponzortól kiindulva, mélységben, meghatározott irányban lévő hálózati tagok (szponzor és szponzorált) sorozata egészen az utolsó tagig. (Az ág végén lévő tag szempontjából nézve annak felső vonala a kiinduló szponzorig.) A személyesen (közvetlenül) szponzorált tag minden esetben új ágat jelent.
20. **Aktív tag:** az a hálózati tag, akinek a személyes pontértéke eléri a 25, illetve 12% felett a 100 pontot az adott hónapban.

21. *Alsóvonal építő automata*: Szponzor, vagy ajánló nélkül regisztrálók elhelyezése a hálózatban. (1. melléklet)



Ág (vastag vonallal jelölve)

Ábra az alapfogalmak értelmezéséhez:

III. TELJESÍTMÉNYSZINTEK ÉS A MINŐSÜLÉSEK FELTÉTELEI

1. Az FB Üzleti Tervében a teljesítményszintek (a ranglétra) négy fázisra bonthatók:
 - I. Törzsvásárlók: 3%, 6%, 9%.
 - II. Vezetők: 12%, 15%, 18%.
 - III. Menedzserek: 21%, 24%, 27%.
 - IV. Gyémántok: 30%, 33%, 36%.

2. Az egyes fázisok jellemzői:

- I. Törzsvásárlók 3%, 6%, 9%,

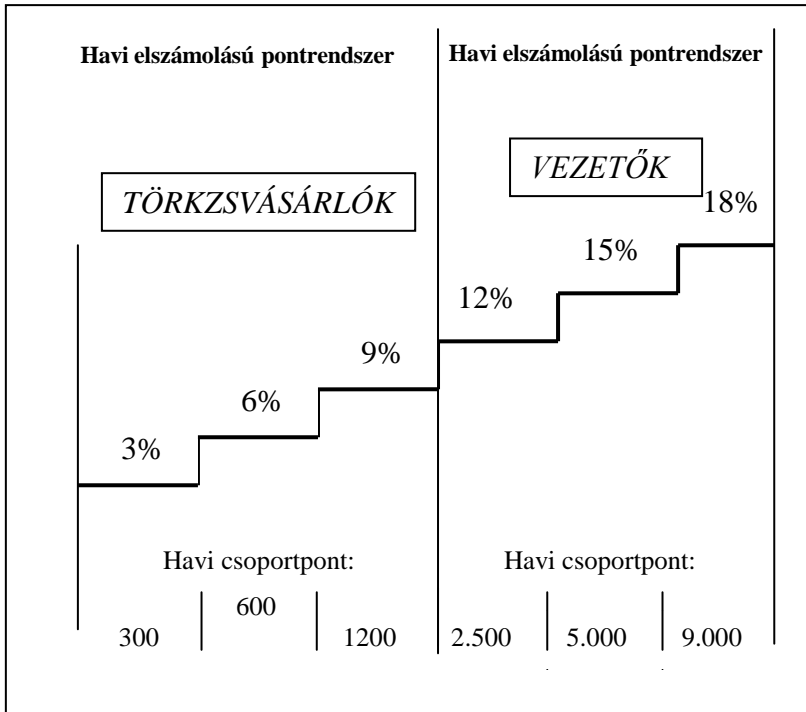
Az Üzleti Terv I. fázisa a havi elszámolású (havi nullázódó) pontgyűjtés alapján határozza meg az egyes minősítési szinteket. Azaz a *havi csoportpont-értéket* veszik figyelembe (a hálózati tag hálózatának összesített pontértéke az adott hónapban, amely tartalmazza a személyes pontértéket is).

Az Üzleti Terv első fázisa korábban folyamatos pontgyűjtés (halmozódó pontrendszer) alapján működött. Ez azt jelenti, hogy az addig elért teljesítmény szint (3%, 6%, 9%) rögzített minimális üzleti szintként szerepel.

- II. Vezetők, Menedzserek, Gyémántok (12%-36%)

Az Üzleti Terv II., III., és IV. fázisa a havi elszámolású (havi nullázódó) pontgyűjtés alapján határozza meg az egyes minősítési szinteket. Azaz a *havi csoportpont-értéket* veszik figyelembe (a hálózati tag hálózatának összesített pontértéke az adott hónapban, amely tartalmazza a személyes pontértéket is).

3. Teljesítményszintek az I. és II. fázisokban:



I. TÖRKZSVÁSÁRLÓK:

- 3%-os teljesítményszintet ér el az, akinek a havi csoportpontjainak összege eléri a 300 pontértéket.
- 6%-os teljesítményszintet ér el az, akinek a havi csoportpontjainak összege eléri a 600 pontértéket.
- 9%-os teljesítményszintet ér el az, akinek a havi csoportpontjainak összege eléri az 1.200 pontértéket.

II. VEZETŐK:

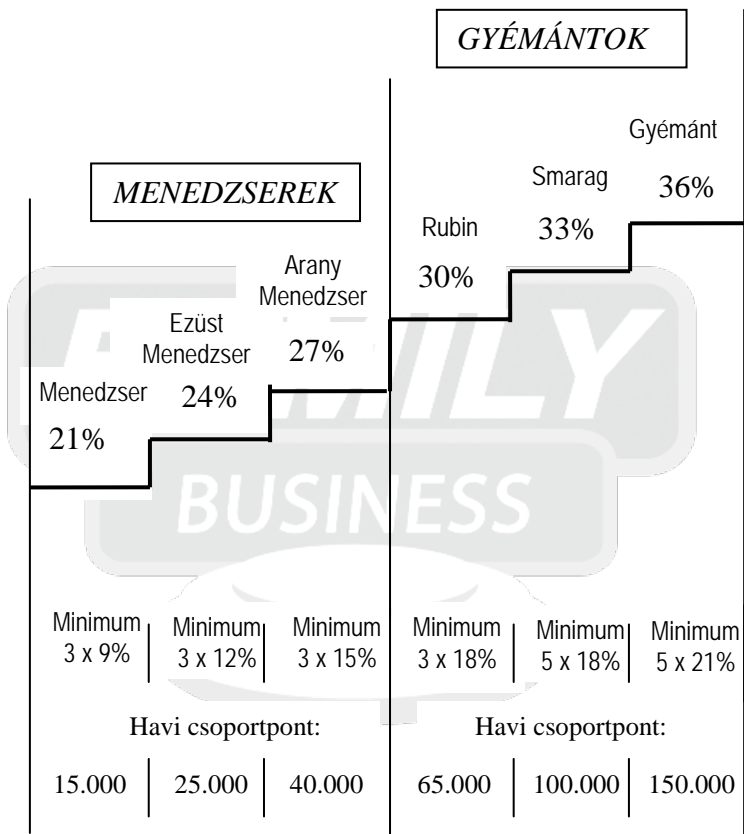
- 12%-os teljesítményszintet ér el az, akinek a havi csoportpontjainak összege eléri a 2.500 pontértéket.
- 15%-os teljesítményszintet ér el az, akinek a havi csoportpontjainak összege eléri a 5.000 pontértéket.
- 18%-os teljesítményszintet ér el az, akinek a havi csoportpontjainak összege eléri a 9.000 pontértéket.

Vezetői feladatok 18%-tól:

- Kiépít egy kiskereskedelmi marketingcsapatot, és képzést nyújt másoknak a Family Business Termékek alkalmazásával es kiskereskedelmi értékesítésével kapcsolatban.
- Segít más Üzletépítők képzésében, hogy stabil és jövedelmező kiskereskedelmi értékesítési alapot tudjanak kiépíteni.
- Segít más Üzletépítők képzésében, hogy stabil és jövedelmező kiskereskedelmi értékesítési alapot tudjanak kiépíteni.
- Értékesítési csoportjából legalább 3 személyt kiképez arra, hogy Vezetővé váljon.
- Segítséget nyújt más Üzletépítőknek a célok kitűzésében és elérésében
- Segít más Üzletépítőknek létrehozni egy hatékony Family Business prezentációt / értékesítési bemutatót.
- Rendszeresen Prezentációkat / Értékesítési bemutatókat szervez.
- Egyensúlyt alakít ki a kiskereskedelmi vásárlók kiszolgálása és az Üzletépítők képzése között.
- Heti csoportgyűléseket tart, ahol megbeszélik a heti/havi tervet, motivációt nyújt az Üzletépítőknek, gyarapítja a termékekről való ismereteiket, és nagyobb fokú hatékonyságra képi őket.
- Igyekszik elsajátítani a készséget, hogy megtanítsa másoknak, miként kettőzzék meg a sikerüket.
- Rendszeres összejeveteleket és konferenciákat tervez, szervez és tart.

4. Teljesítményszintek a III. és IV. fázisokban:

Havi elszámolású pontrendszer



III. MENEDZSEREK:

- **Menedzser:** az a 21%-os teljesítményszintet elért hálózati tag, akinek a havi csoportpontjainak összege eléri a 15.000 pontértéket, és hálózatában legalább három, minimum 9%-os törzsvásárló van különböző lábakon elhelyezkedve.
- **Ezüst Menedzser:** az a 24%-os teljesítményszintet elért hálózati tag, akinek a havi csoportpontjainak összege eléri a 25.000 pontértéket, és hálózatában legalább három, minimum 12%-os vezető van különböző lábakon elhelyezkedve
- **Arany Menedzser:** az a 27%-os teljesítményszintet elért hálózati tag, akinek a havi csoportpontjainak összege eléri a 40.000 pontértéket, és hálózatában legalább három, minimum 15%-os vezető van különböző lábakon elhelyezkedve

Menedzseri feladatok:

- Heti csoportgyűléseket tart, ahol megbeszélik a heti/havi tervet, motivációt nyújt az Üzletépítőknek, gyarapítja a termékekről való ismereteiket, és nagyobb fokú hatékonyságra képi őket.
- Eleget tesz az Üzletépítő minden feladatának
- Képzést nyújt másoknak a Family Business Termékek alkalmazásával és kiskereskedelmi értékesítésével kapcsolatban.
- Segít más Üzletépítők képzésében, hogy stabil és jövedelmező kiskereskedelmi értékesítési alapot tudjanak kiépíteni.
- Kialakít egy olyan kiskereskedelmi marketingcsoportot, mely a vásárlóknak nyújtott minőségi szolgáltatásra összpontosít, valamint képzést és támogatást nyújt olyan részmunkaidőben dolgozó Üzletépítőknek, akik kiegészítő jövedelmet szeretnének szerezni.
- Képzést és támogatást nyújt olyan Üzletépítőknek, akik elkötelezettek egy nagyobb anyagi sikert eredményező kiskereskedelmi hálózat kiépítése mellett.
- Motiválja és támogatja a további Üzletépítőket is, hogy elérjék a Vezetői és/vagy Menedzseri szintet.
- Segítséget nyújt más Üzletépítőknek a célok kitzzésében és elérésében.
- Segít más Üzletépítőknek létrehozni egy hatékony Family Business prezentációt / értékesítési bemutatót.
- Kiskereskedelmi értékesítési csoportokat hoz létre az alsóvonalon lévő Üzletépítők között.
- Igyekszik elsajátítani a készséget, hogy megtanítsa másoknak, miként kettőzzék meg a sikerüket.

- A Vezető és Menedzser szintű Üzletépítőknek képzést nyújt arról, hogyan tartsanak összejöveleket a csoportjukba tartozó Üzletépítőikkel, hogyan nyújtsanak segítséget a célok kitűzésében.
- Támaszt nyújt a kiskereskedelmi értékesítési csoportba tartozók személyes fejlődésében
- Az Üzletépítői csoportnak naprakész információkat és technikai ismereteket nyújt a termékekkel, és azok alkalmazásával kapcsolatban.
- Rendszeresen Prezentációkat / Értékesítési bemutatókat szervez.
- Rendszeres találkozót tart a szervezet vezetőivel.

Menedzser feladatköre:

- Csoportján belül legalább három 3. pozíciós (9%) Üzletépítőt képez és támogat, segít, fejleszt.

Ezüst menedzser feladatköre:

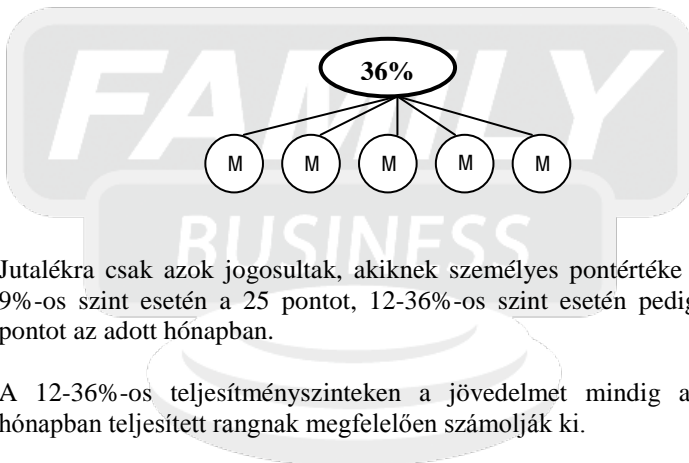
- Csoportján belül legalább három Vezető (12%) Üzletépítőt képez és támogat, segít, fejleszt.

Arany menedzser feladatköre:

- Csoportján belül legalább három Vezető (15%) Üzletépítőt képez és támogat, segít, fejleszt.

IV. GYÉMÁNTOK:

- **Rubin:** az a 30%-os teljesítményszintet elért hálózati tag, akinek a havi csoportpontjainak összege eléri a 65.000 pontértéket, és hálózatában legalább három, minimum 18%-os vezető van különböző lábakon elhelyezkedve
- **Smaragd:** az a 33%-os teljesítményszintet elért hálózati tag, akinek a havi csoportpontjainak összege eléri a 100.000 pontértéket, és hálózatában legalább öt, minimum 18%-os vezető van különböző lábakon elhelyezkedve.
- **Gyémánt:** az a 36%-os teljesítményszintet elért hálózati tag, akinek a havi csoportpontjainak összege eléri a 150.000 pontértéket, és hálózatában legalább öt, minimum 21%-os menedzser van különböző lábakon elhelyezkedve (Lásd az alábbi ábrát.)



6. Jutalékra csak azok jogosultak, akiknek személyes pontértéke eléri 3-9%-os szint esetén a 25 pontot, 12-36%-os szint esetén pedig a 100 pontot az adott hónapban.
7. A 12-36%-os teljesítményszinteken a jövedelmet mindig az adott hónapban teljesített rangnak megfelelően számolják ki.
8. A 12-36%-os teljesítményszintet elért hálózati tag egy éven keresztül jogosult a cím viselésére akkor is, ha az adott szintet a következő hónapokban nem teljesítette.
9. A Vezetői rangtól kezdődően a hálózati tagok jogosultak a minősülésüknek megfelelő kitűző viselésére, amelyet a szponzoruktól vehetnek át, továbbá a minősítés hónapját követően elismerésre jogosultak a Family Info hálózati hírlevelében.

10. Gyémántok feladatköre:

- Kialakít egy felsőbb szintű képzést, és értékesítési programokat hoz létre.
- Heti csoportgyűléseket tart, ahol megbeszélik a jelenlegi fejlesztéseket, motivációt nyújt az Üzletépítőknek, gyarapítja a termékekről való ismereteiket, és nagyobb fokú hatékonyságra képzik őket.
- Segítséget nyújt az Üzletépítőknek a képzésre irányuló erőfeszítéseikben azáltal, hogy meghatároz és támogat lehetséges Menedzser jelölteket a saját csoportján belül.
- Igyekszik elsajátítani a készséget, hogy megtanítsa másoknak, miként kettőzzék meg a sikerüket.
- Vezetői szerepet tölt be a csoportján belül.
- A Vezető és Menedzser szintű Üzletépítőnek képzést nyújt arról, hogyan tartsanak összejöveteleket a csoportjukba tartozó Üzletépítőkkel, hogyan nyújtsanak segítséget a célok kitűzésében, a kiskereskedelmi vásárlók, üzleti tippek, jelenlegi piaci trendek felkutatásáról, és a Gyémánt szint eléréséről.
- Heti és havi csoportgyűléseket tart, hogy kijelölje és képezze a lehetséges Gyémánt Üzletépítőket.
- Segít a csoportjában lévő Menedzsereknek, Vezetőknek saját Üzletépítői csoportjuk kiépítésében
- Támaszt nyújt a kiskereskedelmi értékesítési csoportba tartozók személyes fejlődésében
- Az Üzletépítői csoportnak naprakész információkat és technikai ismereteket nyújt a termékekkel, és azok alkalmazásával kapcsolatban.
- Segítséget nyújt a szervezet folyamatos bővüléséhez.
- Rendszeres képzést tart a termékekről és értékesítési összejöveteleket szervez a csoportján belüli Üzletépítőknek.
- Rendszeres összejöveteleket és konferenciákat tervez, szervez és tart.
- Rendszeres találkozók tart a szervezet vezetőivel.
- Üzleti stratégiákat hoz létre, hogy támogassa és előmozdítsa a regionális Üzletépítői szervezeteket.
- Ismeri a szervezetre ható jelenlegi piaci trendeket és tényezőket, és reagál ezekre.

További feladatok:

Rubin Gyémántok feladatköre:

- Csoportján belül legalább három Vezető (18%) Üzletépítőt képez és támogat, segít, fejleszt.
- Nyomon követi a három Vezetői (18%) szintű Üzletépítő sikerét: áttekinti azt, mennyire hatékonyak a kereskedelmi képzésben, a célok kitűzésében, a vásárlók számának növelésében, a kiszolgálásban, valamint az értékesítési bemutatókon.

Smaragd Gyémántok feladatköre:

- Csoportján belül legalább öt Vezető (18%) Üzletépítőt képez és támogat, segít, fejleszt.
- Nyomon követi az öt Menedzser szintű Üzletépítő sikerét: áttekinti azt, mennyire hatékonyak a kereskedelmi képzésben, a célok kitűzésében, a vásárlók számának növelésében, a kiszolgálásban, valamint az értékesítési bemutatókon.

Gyémántok feladatköre:

- Csoportján belül legalább öt Menedzser Üzletépítőt képez és támogat, segít, fejleszt.
- Nyomon követi az öt Menedzser szintű Üzletépítő sikerét: áttekinti azt, mennyire hatékonyak a kereskedelmi képzésben, a célok kitűzésében, a vásárlók számának növelésében, a kiszolgálásban, valamint az értékesítési bemutatókon.

IV. A BÓNUSZ-JUTALÉK MEGHATÁROZÁSA FORINTBAN

1. A legalább 3%-os Üzletvezető címet elért hálózati tag a hálózata tagjainak pontértékei alapján, a szintkülönbszet figyelembevételével bónusz-jutalékra jogosult.
2. A bónusz-jutalékra jogosult hálózati tag (tehát aki legalább 3%-os szinten van, és teljesítette a 25, illetve a 100 pontértékű személyes vásárlást az adott hónapban) a saját vásárlása, azaz a személyes pontértéke után az adott hónapban az általa teljesített szinyszázaléknak megfelelő mértékben jogosult jutalékra.
Például: az a termékforgalmazó, aki 12%-os, havi saját vásárlása után 12%-os bónusz-jutalékot kap.
3. A nettó (Áfa nélkül) bónusz-jutalék kiszámítása forintban a következő képlettel történik:

$$\text{pontérték} \times \text{szinyszázalék} \times 150 \text{ Ft}$$

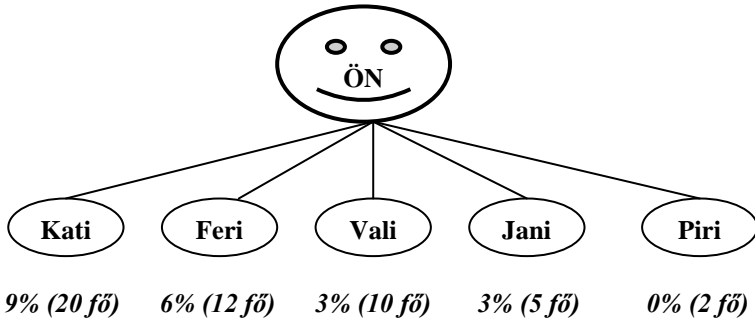
A képletben:

- a pontérték: a termékvásárláskor jóváírt pontszám összesítve, az adott lábakhoz tartozóan,
- szinyszázalék: a jutalék százalékos nagysága az Üzleti Terv egyes fázisainál megjelölt értékben,
- 150 Ft: pontérték szorzó, nagysága állandó.

A következő példában:

- Ön a 4. hónap végén 15%-os szintet ért el,
- csoportjának létszáma Önnel együtt 50 fő,
- a havi forgalom 100 pont/fő,
- a pontérték szorzó: 150 Ft.

Az Ön hálózatának ábrája: **15% (50 fő)**



	Közvetlen üzlettárs neve, szintje	csop.szám	Havi pont tagonként	Szint különbözet	Pontérték szorzó	A csoport után Önnek járó jutalék
Kati	9%	20 fő	x 100p	x 6%	x 150	= 18.000.- Ft
Feri	6%	12 fő	x 100p	x 9%	x 150	= 16.200.- Ft
Vali	3%	10 fő	x 100p	x 12%	x 150	= 18.000.- Ft
Jani	3%	5 fő	x 100p	x 12%	x 150	= 9.000.- Ft
Piri	0%	2 fő	x 100p	x 15%	x 150	= 4.500.- Ft
Ön	15%	1 fő	x 100p	x 15%	x 150	= 2.250.- Ft
Összesen:		50 fő	5000 pont		Nettó:	67.950.- Ft

VI. AZ IGAZGATÓTANÁCS

1. A gyémánt szintet (36%) teljesítők alkotják az FB Hálózat Igazgató Tanácsát, amely a Family Business International Kft. tulajdonosainak szakmai, MLM témakörökben tanácsadó testülete.
Megjegyzés: ameddig a hálózatban nincsenek gyémánt szintet teljesítők, az Igazgató Tanács tagjait a hálózat vezetői közül a Family Business International Kft. tulajdonosai kérik fel.
2. A gyémánt szintet teljesítő Igazgató Tanács tagok havonta külön gyémánt prémiumot kapnak, amelynek keretösszegét az FB teljes havi forgalmának 2%-a képezi.
3. A keretösszeget a teljesített havi csoportpontok alapján kell felosztani a gyémánt szintet teljesítettek között.
4. Az IT működését az Igazgató Tanács Szervezeti és Működési Szabályzata határozza meg.
5. Az Igazgató Tanács tagjainak névsorát az FB, a www.family-business.hu oldalon teszi közzé.

VII. ZÁRÓ RENDELKEZÉSEK

1. A Family Business International Kft. jogosult az ÁSZF megváltoztatására. A módosítások az Igazgató Tanács bevonásával történhetnek.
2. A jelen ÁSZF 2013. május 28-tól lép hatályba.

Mellékletek

1. számú melléklet: Alsóvonal építő automata

Szponzor, vagy ajánló nélkül regisztrálók elhelyezése a hálózatban.

Azon regisztrálókat, akik a Family Business hálózatába szponzor, vagy ajánló nélkül regisztrálnak, a Family Business szétoszt az arra minősült hálózatépítők között. A minősülés feltételei a következők:

- személyes 100 pont forgalom
- min. 1db Negatív Licit kuponcsomag vásárlás (25 pont)
- részvétel a havi rendezvényen (Family Nap, vagy egyéb rendezvény, ami nyilvános, és amit 12%-os, vagy a feletti vezető szervez, és min. 2 héttel előtte a Family Business weblapján közzétettek)
- Family WEB előfizetés (ezt egyszer kell megvenni és egy évig folyamatos teljesítésnek számít)
- hónap végéig jelentkezés e-mailben a kozpont@family-business.hu címen

A minősülő tag, a minősülés hónapját követő naptári hónapban szerez jogosultságot az Alsóvonal építő automata használatára. Ennek értelmében a folyamatos jogosultsághoz, folyamatos minősülés szükséges.

A szabad regisztrációval kapcsolódott tagokat, azok megelőző hozzájárulása nélkül, TILOS megkeresni, telefonon felhívni, bármi egyéb módon kapcsolatot felvenni velük. Amennyiben az új tag írásban (e-mail vagy levél) jelzi a Family Business központnak, hogy kér kapcsolat felvételt, abban az esetben a Family Business továbbítja ezt a szponzornak, aki az Alsóvonal építő automatán keresztül kapta ezt a tagot, hogy 48 órán belül vegye fel vele a kapcsolatot. Amennyiben a kapcsolatfelvétel nem történik meg, úgy a Family Business jogosult azt az alsó vonali tagot más csoportba áthelyezni, hogy a szükséges segítséget megkaphassa.

2. számú melléklet: Szuperláb, kiegészítő információk

Feltételek: havonta 25 illetve 100 személyes pont teljesítése

Részletek

- mélységbe a felső vonal új üzlettársakat regisztrál.
- jövedelem nagyrészt attól függ, hogy milyen széles az első vonal.
- ha a tag olyan jelöltet szponzorál, aki nem vállalja a szponzorálási és forgalmi feltételeket, de az üzlet érdeklő, akkor az a saját első vonalára kerül.
- ha a tag a regisztrációtól számított egy éven belül 3 hónapot egybefüggően nem teljesíti a 25 illetve 100 pontos forgalmat, akkor kikerül a Szuperlábból az ajánló szélességére,
- ha saját hibájából a tag kikerül a Szuperlábból, akkor az addig beajánlott, és a feltételeket teljesítő üzlettársak a Szuperlábban maradnak.

A Szuperlábbban résztvevő összes fél elfogadja, hogy a Szuperláb léte nem garancia a magas jövedelemre, ez továbbra is minden tag előtt álló lehetőség, ami más eszközökkel is megvalósítható.