

Üzleti Szabályzat

Az Üzleti Szabályzat (továbbiakban: Szabályzat) rendelkezik az Innofit-Team Kft. (2161 Csomád, Levente utca 14/a, cg.: 13-09-194577) és az általa működtetett többszintű affiliate rendszer, valamint az innofit.hu weboldal („InnoFit®”) minden egyes regisztrált affiliate partnerének és vásárlójának jogairól, kötelezettségeiről és felelősségéről, illetve a Partnerek üzletének fejlesztése és fenntartása során követendő alapelvekről.

A Innofit-Team Kft. (továbbiakban: Cég) az Affiliate Partnerek („Partner”), és azok üzleti struktúrájának és forgalmának nyilvántartását látja el, biztosítja a Partnerek számára – jogosultsági szintjüknek megfelelően – a marketingeszközöket és képzési anyagokat, illetve a Cég által ajánlott termékeket (továbbiakban: InnoFit® termékek) gyártatja. A Partnerek tagságuk ideje alatt a Céggel állnak jogviszonyban.

1

Fogalmak, kifejezések

- 1.1. Partner: az a természetes személy, aki a InnoFit rendszerébe valamely induló csomag vásárlásával regisztrált és aki a jelen Szabályzatban foglaltakat magára nézve kötelezőnek ismeri el.
- 1.2. Front / frontvonal: Partnerhez közvetlenül csatlakozott Partner(ek).
- 1.3. Szponzor: az a Partner, akihez közvetlenül legalább egy másik Partner csatlakozott.
- 1.4. Pozíció: a hálózati struktúrában elfoglalt hely.
 - 1.4.1. Front pozíció: Partner által megvásárolt induló csomag típusától függő számú (3-6-15) pozíció, ahova új Partnereket lehet csatlakoztatni. Megfelelő előfeltételek teljesítésével a Partner az induló csomagja szerinti számú új front pozíciót kaphat.
- 1.5. Felsővonal (szponzorvonal): a Partner szponzora, a szponzorának szponzora felfelé a Cépig. Minden szponzorvonal a Cégtől indul.
- 1.6. Láb, vonal, alsóvonal: Partner által közvetlenül szponzorált másik Partner (front) a hozzá kapcsolódó teljes csoporttal együtt.
- 1.7. Jogdíjas vonal: azon láb, amelyben egy alsóvonal-beli Partner elérte a Gold Manageri szintet.
- 1.8. Vásárló: olyan regisztrált felhasználó, aki induló csomagot nem vásárol, így nem szponzorálhat, csak vásárlásra jogosult. A szponzora front pozíció korlátját nem terheli, de vásárlása a szponzor személyes forgalmába beleszámít.
- 1.9. Személyes forgalom: az adott Partner nevén (webirodájából) leadott saját és a hozzá csatlakozott Vásárlók megrendeléseinek összértéke.
- 1.10. Csoportforgalom: Az adott Partner és a tőle lefelé elhelyezkedő teljes struktúra (csoport) forgalma beleértve a Partner személyes forgalmát is.
 - 1.10.1. Közvetlen (direkt) csoportforgalom: A Partnerhez kapcsolódó, Gold Manager szintet el nem ért lábak összforgalma.
 - 1.10.2. Indirekt csoportforgalom: A Partnerhez kapcsolódó, legalább Gold Manager szintet elért lábak összforgalma.

- 1.11. Oldaltartás: a Partner legerősebb (legtöbb pontértéket forgalmazó) vonalán kívül képződött forgalma.
- 1.12. Minősülés (kvalifikáció): az Innofit jelen szabályzatban ismertetett valamely üzleti szintjének elérése, minden egyéb szükséges feltétel teljesülése esetén.
- 1.13. Pontérték (PÉ): a termékek és szolgáltatások cég által meghatározott pontban kifejezett értéke, amely a bónusz és minősülések kiszámításának alapjául szolgál. Az egyes termékek PÉ/euró értéke eltérhet.
- 1.14. Jutalékalap: a Partner saját és csoportjában létrejött, pénzügyileg rendezett és visszaigazolt megrendelések („vásárlás”) pontértéke.
- 1.15. Bónusz: a Jutalék Szabályzatban leírtak szerint elszámolt — a Partner üzleti szintjétől és csoportforgalmától függő — összeg, amelyet a Partner webirodájában a Cég nyilvántart.
- 1.16. Jutalék: az a bónusz, amely a Jutalék Szabályzatban foglalt feltételek fennállása esetén Partnernek számla ellenében kifizethető.
- 1.17. Aktív vezető: az a Partner, aki a frontvonalai legalább ⅔-át Team Leader pozícióba segítette.

A tagság keletkezése (regisztráció)

2. A tagság feltételei

- 2.1. Partner lehet minden cselekvőképes 18. életévét betöltött, magyarországi lakhellyel rendelkező természetes személy, akinek csatlakozási kérelmét a szponzora (ajánlója) elfogadja.
- 2.2. Nem lehet Partner jogi személy vagy jogi személyiséggel nem rendelkező társulás.
- 2.3. Nem lehet Partner olyan személy, akit korábban a Cég kizárt.
- 2.4. Nem lehet Partner olyan személy, aki börtönben vagy más büntetés végrehajtási intézetben van.
- 2.5. Nem lehet Partner olyan személy, aki mentális okok miatt képtelen az üzletét működtetni.
- 2.6. Házastársak és élettársak InnFithoz való csatlakozása esetén az egyik, illetve másik felet nem lehet különböző szponzorvonalon szponzorálni, csak közvetlenül egymáshoz csatlakozhatnak. A házastársak, illetve az élettársak, annak ellenére, hogy két jogcímen tagok az InnoFitban, felelősséggel tartoznak egymás tevékenységéért.
- 2.7. Egy személy egy pozíciót birtokolhat. Nem lehet több pozíciót vásárolni.
- 2.8. Amennyiben a partnerjelölt a regisztráció során hamis adatokat szolgáltat, úgy a Cég kizárhatja Partnereinek sorából.
- 2.9. Nemzetközi szponzorálásra egyelőre nincs lehetőség.

A regisztráció menete

- 3.1. Regisztrálni csak a cég által működtetett online űrlapokon keresztül lehet, a jelentkező valós adatainak megadásával és az induló csomag kiválasztásával,
- 3.2. az online regisztrációs adatlap elküldésével a jelentkező elfogadja és magára nézve kötelezőnek ismeri el a Szabályzatokban foglaltakat és hozzájárul adatainak kezeléséhez.
- 3.3. A regisztráció során megadott adatok kezelését a Cég az Adatkezelési tájékoztatójában (<http://innofit.hu/adatkezelesi-tajekoztato>) meghatározottak szerint végzi.

- 3.4. A regisztráció elfogadásáról a szponzor dönt; jelentkező tudomásul veszi, hogy a szponzornak jogában áll a jelentkezést elutasítani, vagy más szponzorhoz áthelyezni.
- 3.5. A regisztráció elfogadásáról a regisztrációnál megadott email címen kap értesítést a jelentkező. A visszaigazoló email tartalmazza a szponzor nevét, email, telefon és skype elérhetőségét, továbbá a regisztrált saját szponzorlinkjét, valamint a zárt facebook csoporthoz való csatlakozás menetét.
- 3.6. Elutasított jelentkezés esetén jelentkező beadhatja jelentkezését más szponzor(ok)hoz.
- 3.7. Regisztrálni és vásárolni csak bankkártyával lehet és engedélyezni kell az ismétlődő fizetés jóváhagyását. Az ismétlődő fizetés fordulónapja alapértelmezésként a regisztráció napja. (Amennyiben tárgyhóban ilyen nap nincs, a hónap utolsó napja.) Partner a regisztráció során ettől eltérő időpontot is választhat.
- 3.8. A regisztráció elfogadása után az új Partner – az általa megvásárolt induló csomagnak megfelelően – hozzáférést kap az online képzési programhoz, az online marketing rendszerhez, a saját webirodához és online rendelési felülethez.
4. **Első vásárlás, induló csomagok**
- 4.1. A rendszer megkülönbözteti a Partnereket (hálózatépítőket, akik jutalékszerzés céljából csatlakoznak) és a vásárlókat (akik csak terméket kívánnak vásárolni).
- 4.2. A vásárlók felé csatlakozási kitétel vagy minimum vásárlási előírás nincs, de szükséges ingyenes InnoFit fiók regisztrálása.
- 4.3. Partnerként csak valamely induló termék csomag vásárlásával lehet regisztrálni.
- 4.4. Partnerek az első vásárlást követően tetszőlegesen állíthatják össze a kötelező havi rendelést.
- 4.5. Amennyiben a Partner nem módosítja a termékrendelését, az előző havi rendelésnél megadott termékösszeállítást szállítja ki a Cég.
- 4.6. Az induló termékcsomag tartalma: InnoFit TopForm, InnoFit Child, OriFit és PurFit.
- 4.7. Az induló csomagok árai és pontértéke:

Induló termékcsomag ár- és pontérték lista					
Induló csomag neve	Teljes bruttó ár	Pontérték	Kedvezményes bruttó ár*	Kedvezményes bruttó ár Ft-ban**	Pontérték
Basic	119 EUR	50 PÉ	119 EUR	38.080 Ft	50 PÉ
Basic +	459 EUR	80 PÉ	229 EUR	73.280 Ft	60 PÉ
Leader	599 EUR	130 PÉ	299 EUR	95.680 Ft	80 PÉ

*Visszavonásig, de minimum az első 3000 regisztrált Partner részére érvényes

** 320HUF/EUR árfolyamon számolva

- 4.8. Az InnoFit online rendelési felületén az árakat euróban tartjuk nyilván, a fizetés a mindenkori MNB euró középárfolyam figyelembevételével forintban történik.
- 4.9. Az induló csomagok tartalma:

Induló csomagok tartalma				
Csomag neve	Termékek	Képzés	Marketing eszközök	Nyitható frontok száma
Basic	InnoFit TopForm InnoFit Child PurFit OriFit	–	–	3
Basic +		Komplett képzési rendszer (eLearning)	–	6
Leader			Fusion Marketing Toolkit	15

5. Frontok száma

5.1. A Partner, a csatlakozásakor annak megfelelő számú front pozíciót kap, amilyen csomaggal indult:

- 5.1.1. Basic: 3 lábat indíthat,
- 5.1.2. Basic +: 6 lábat indíthat,
- 5.1.3. Leader: 15 lábat indíthat

5.2. A Partner a csomagjának megfelelő számú új, üres front pozíciókat akkor kap, ha

- 5.2.1. a meglévő front-pozíciók legalább $\frac{2}{3}$ -ánál a fronton lévő Partnereit legalább Team Leader pozícióba segítette, és
- 5.2.2. a Partner aktív státuszú
- 5.2.3. az üzleti szintjének megfelelő vizsgáit sikeresen teljesítette.

6. Upgrade lehetőség

- 6.1. Ha egy Partner a regisztráció során megvásárolt induló csomagját nagyobb csomagra szeretné módosítani (upgrade), azt a magasabb csomag teljes (nem kedvezményes) árának megfizetésével teheti meg.
- 6.2. Az upgrade nem minősül új regisztrációnak, a Partner korábban elért üzleti szintjét és csoportját nem érinti.
- 6.3. Az upgrade során a Partner induló csomagjához tartozó frontpozíciók száma az új csomaghoz tartozó frontpozíció számra egészül ki.
- 6.4. Az upgrade-et követően az új csomaghoz tartozó minden jogosultság megilleti.

Felelőségek és kötelezettségek

7. A Partner felelőssége és kötelezettsége

7.1. A Partner köteles betartani a jelen Szabályzatban foglalt irányelveket, eljárásokat és útmutatásokat, valamint jóhiszeműen és tisztességesen kell eljárnia az InnoFitban végzett tevékenysége során. Ha ezzel ellentétesen cselekszik, akkor a regisztrációjának megszüntetésével a Cég kizárhatja az InnoFit tagjainak sorából.

- 7.2. A Partner nem ösztönözhet egy másik Partnert, hogy az a saját regisztrációját megszüntesse vagy a Szabályzatban foglaltakat megszegje. Az ilyen tevékenységet végző Partnert a regisztrációjának megszüntetésével a Cég kizárhatja Partnereinek sorából.
- 7.3. Amennyiben a Partner adataiban változás következik be, úgy azt köteles 30 napon belül a webirodájában módosítani.
- 7.4. A Cég jóváhagyása nélkül Partner a Cég nevében nem jelentethet meg semmilyen promóciót, illetve nem nyilatkozhat sem nyilvános, sem magán fórumon, weboldalon.
- 7.5. A hirdetési eszközöket alkalmazni kívánó Partnernek meg kell felelnie a 7.4. alatt írt szabálynak, valamint a Cég által meghatározott formában kérelmet kell benyújtania jóváhagyásra. Az ilyen jóváhagyás csak az adott alkalomra érvényes, kivéve, ha arról a Cég másként nem rendelkezik.
- 7.6. A Partnertől elvárta, hogy tartsa be a Cég adatvédelmi irányelveit minden Partner és vásárló vonatkozásában, amelybe azok üzleti információi is beletartoznak.
- 7.7. A Partner a Cég honlapján jelszóval védett webirodáján keresztül érheti el és használhatja fel – kapcsolattartásra – a csoportjába tartozó más Partnernek adatait. Az ettől eltérő használat nem megengedett. A Partner köteles a csoportjába tartozó Partnernek személyes adatait a lehető legbizalmasabban kezelni, és köteles minden ésszerű és megfelelő intézkedést megtenni a tulajdonosi információk védelmére és bizalmas jellegük megtartására. A Partner nem állíthatja össze, nem rendezheti a tulajdonosi információkat, nem készíthet azokból listát, nem használhatja fel azokat a jelen szabályzatban meghatározott kötelezettségeinek teljesítésén kívüli célokra. A tulajdonosi információknak és személyes adatoknak a Cég által engedélyezettől eltérő felhasználása vagy közzététele azonnali kizárást von maga után. A fenti szabályok megsértéséből származó károkozásért a Partner felel. A Szabályzat jelen részében meghatározott titoktartási kötelezettségek a Partnerre nézve az InnoFitban végzett tevékenysége során éppúgy érvényesek, mint az InnoFitból való törlést vagy kizárást követően.
- 7.8. A Partner semmilyen formában nem küldhet, továbbíthat, sem másként nem tehet közzé nem kért elektronikus üzeneteket olyan személyek számára az InnoFiton belül, akikkel a Partnernek nincs már meglévő személyes vagy üzleti kapcsolata.
- 7.9. A Partner nem közvetíthet az InnoFiton belül vallási, politikai, illetve személyes társadalmi meggyőződéseket. A Partner nem tarthat istentiszteletet, vagy más szertartást az InnoFit rendezvényein.
- 7.10. A Partner nem hirdethet az InnoFit rendezvényein InnoFiton kívüli üzleti lehetőséget.
- 7.11. A Partner nem kérheti az InnoFit rendezvényein InnoFiton kívüli üzleti lehetőségek bemutatását.
- 7.12. A Partner nem állíthatja, hogy a siker csak akkor lehetséges, ha egy bizonyos szisztémát egy meghatározott módon alkalmaz a munkatárs.
- 7.13. A Partner nem tehet a Cég termékeinek tulajdonított egészséggel kapcsolatos gyógyító kijelentéseket. A Partner elmondhatja saját és a személyes találkozások alkalmával másoktól hallott terméktapasztalatait akár más Partnereknek, akár partnerjelölteknek, de csak kizárólag annak szigorú felhívásával, hogy ezek egyediek és nem általános érvényűek. A megosztott terméktapasztalatokra nézve a Partner személyes felelősséggel tartozik.
- 7.14. A Partner nem csomagolhatja át a termékeket vagy változtathatja meg tartalmukat, illetve nem változtathatja meg vagy módosíthatja a Cég által forgalmazott termékek csomagolási címkéit.
- 7.15. A Partner nem engedheti meg, hogy a Cég termékeit kiskereskedelmi létesítményekben (beleértve az online webáruházakat is) értékesítsék vagy állítsák ki. A fenti szabály nem csak a

termékekre, hanem a szolgáltatásokra és a mindkettővel kapcsolatos promóciós anyagokra is érvényes.

- 7.16. A Partner nem állíthatja, hogy munkaviszonyban áll a Céggel, vagy akár másokkal az InnoFitban. Nem állíthatják, hogy a Cég munkavállalói, vagy nem utalhatnak magukra úgy, hogy ők ügynökök, menedzserek vagy vállalati képviselők, illetve nem használhatnak ilyen szavakat vagy kifejezéseket a névjegyükön, vagy egyéb nyomtatott anyagokon. A Partner nem használhatja névjegykártyáját olyan benyomás keltésére, hogy a Céggel munkaviszonyban áll. Ha a Partner még nem Aktív Vezető, (amely esetben feltüntetheti üzleti pozícióját, ha ezzel kapcsolatosan a Cég másként nem rendelkezik), úgy a névjegyen, vagy egyéb nyomtatott anyagokon csak Partnerként tüntetheti fel magát.
- 7.17. A Partner nem állíthatja, hogy a Cég ajánlói rendszere értelmében neki kizárólagos franchise-ok vagy területek állnak rendelkezésére.
- 7.18. Ha a Partner az InnoFit® termékeken kívül egyéb termékeket vagy szolgáltatásokat értékesít, akkor nem ösztönözhet egy másik Partnert arra, hogy ilyen termékeket vagy szolgáltatásokat értékesítsen. Ez a szabály a befektetésekre, értékpapírokra és kölcsönökre is érvényes, függetlenül azok forrásától.
- 7.19. Ha a Partner a Cég által forgalmazott termékeken kívül egyéb termékeket vagy szolgáltatásokat értékesít, akkor azt nem kapcsolhatja össze a Cég által forgalmazott termékek értékesítésével, illetve az InnoFit promóciós anyagait, valamint minden egyéb szolgáltatását nem használhatja fel öncélúan.
- 7.20. A Partnernek tilos beleavatkozni, vagy megpróbálni beleavatkozni egy másik Partner üzletébe, vagy a jóhiszeműség és a tisztesség elvét sértve ösztönözni vagy megpróbálni ösztönözni egy másik Partnert, hogy az:
- 7.20.1. változtassa meg szponzorvonalát,
 - 7.20.2. ruházza át vagy értékesítse üzletét,
 - 7.20.3. szponzoráljon vagy ne szponzoráljon egy Partnert,
 - 7.20.4. tagadja meg az oktatást, képzést, egyéb támogatást vagy motiválást egy Partnertől a mélységében,
 - 7.20.5. szegje meg a Cég szabályzatait.
- 7.21. A Partnernek az üzletet pénzügyileg megbízható, fizetőképes és üzleti módon kell működtetnie.
- 7.22. A Partner nem működtethet illegális, vagy jogszerűtlen üzleti vállalkozást, illetve nem folytathat, vagy vehet részt illegális, vagy jogszerűtlen üzleti tevékenységben.
- 7.23. A Partner köteles betartani minden jogszabályt, amely az üzletének működtetésére vonatkozik. A Partner nem folytathat megtévesztő vagy jogszerűtlen üzleti gyakorlatot, illetve semmilyen olyan tevékenységet, amely veszélyezteti a Cég és az InnoFit jó hírét.
- 7.24. A Partner nem végezhet tevékenységet olyan piacon, ahol nem rendelkezik az adott ország üzletviteli engedélyével, illetve nem tevékenykedhet a Cég nevében olyan piacon, ahol az még nincs hivatalosan jelen. Ha nem a fentebb leírtak alapján jár el, és ezzel bármilyen jogi vagy egyéb szabályt áthág, akkor köteles megtéríteni a Cégnak valamennyi költségét, igényét, kárát és kiadását (ideértve az indokolt ügyvédi költségeket is), amelyek közvetlenül vagy közvetetten ennek az elvnek a megsértéséből származnak.
- 7.25. A Cég a Jutalék Szabályzatban rögzítettek szerint jutalékot számol el az illető Partner saját és a csoportjában lévő Partnereink vásárlásai után. A Partner a valós forgalmat nem manipulálhatja, így elsősorban:
- 7.25.1. köteles a forgalmat annak a nevében lejelenteni, aki a terméke(ke)t ténylegesen megvásárolta,

- 7.25.2. tilos fiktív/nem valós személyeket, illetve valós személyeket spekulációs szándékból az InnoFitba regisztrálnia anyagi előnyökhöz való hozzájutás céljából,
- 7.25.3. saját fogyasztása nem haladhatja meg a mindenkori havi kötelező fogyasztás ötszörösét. A Cég fenntartja a jogot arra, hogy jutalékot, vagy elismeréseket tartson vissza, ha saját megállapítása szerint a fentebb felsorolt szabályokat a Partner nem tartja be.
- 7.25.4. A Partner nem manipulálhatja az InnoFit rendszerét oly módon, amely olyan jövedelmek kifizetését, illetve elismerések kifejezését eredményezi, amelyre nem az InnoFit feltételei és/vagy az InnoFit rendszere szerint tettek szert.
- 7.26. Ha a Cég a Szabályzat értelmében megvonja, vagy indokoltan tartja vissza a Partner jutalékának kifizetését, akkor a Partner a Céggel szemben nem kezdeményezhet csőd- vagy felszámolási eljárást, nem kérheti gondnok, vagy hasonló tisztségviselő kijelölését a Cég eszközeinek kezelésére, azok lefoglalásának irányában történő bírósági végzést, vagy nem kezdeményezhet állami intézkedést, valamint nem hajtathat be kifizetetlen tartozást.
- 7.27. A Partnernek tulajdonában áll a saját üzlete. Annak törvényes működéséért a Partner felel.
- 7.28. Partner a Cég nevében, a Cég által forgalmazott termékek és szolgáltatások, továbbá képzések ellenértékéeként nem fogadhat el készpénzt sem jelöltől, sem más Partnertől, sem vásárlótól.
- 8. A szponzor felelőssége és kötelezettsége**
- 8.1. Az új Partnerjelöltek előregisztrációinak felülvizsgálata, elbírálása, az elfogadott regisztrációt követően az új Partnerrel a haladéktalan kapcsolatfelvétel.
- 8.2. A szponzornak kötelessége az alsóvonalába tartozó, de különösen a frontján lévő Partnereit segíteni, velük együttműködni.
- 8.3. Szponzor köteles betartani és a csoportjába tartozó Partnerekkel betartatni a 7. pontban foglaltakat.
- 8.4. A szponzornak tilos a csoportjába tartozó Partnert a havi kötelező személyes fogyasztáson felüli mennyiségű termék, szolgáltatás megvásárlására, illetve az InnoFit által szervezett vagy támogatott rendezvények részvételére köteleznie.
- 9. Az Aktív Vezető feladata és kötelezettségei**
- 9.1. Az Aktív Vezetőnek mindent meg kell tennie azért, hogy a Partnerek teljes mértékben betartsák a regisztrációkor elfogadott szabályzatokat (Üzleti Szabályzat, Jutalék Szabályzat, Etikai Kódex) valamint a 8. pont alatt megfogalmazott szabályokat.
- 9.2. Az Aktív Vezetőnek igény szerint el kell magyaráznia a Partnerek Szabályzat szerinti kötelezettségeit és felelősségét, beleértve az üzleti irányelveket.
- 9.3. Az Aktív Vezetőnek igény szerint motiválnia kell a Partnert az üzleti irányelveknek megfelelően, vagy együtt kell működnie a szponzorvonalán található egyik Jade (vagy a fölötti) Igazgatóval az oktatás és a motiválás biztosítására. Amennyiben a szponzorvonalán nem található Igazgató, kérheti a Cég segítségét.
- 9.4. Az Aktív Vezetőnek mindent meg kell tennie azért, hogy a Partnerek részt vegyenek az InnoFit életében, valamint igény szerint köteles a termékekről információt szolgáltatni.
- 9.5. Az Aktív Vezetőnek tilos a csoportjába tartozó Partnert termék, szolgáltatás, illetve az InnoFit által szervezett vagy támogatott rendezvények részvételére köteleznie.
- 9.6. A 7 és a 8 pontban leírtakat magára nézve kötelezőnek tartja.
- 9.7. Az előírt képzéseken való részvétel, a minősülésekhez kötött vizsgák sikeres letétele.
- 9.8. Partnereivel korrekt üzleti és pénzügyi elszámolás fenntartása.
- 10. Az Igazgató (Director) feladata és kötelezettségei**
- 10.1. A 9. pontban leírtakat magára nézve kötelezőnek tartja

- 10.2. A csoportjába tartozó Partnerekkel – az üzleti szintjüknek megfelelően – személyes, írásos, telefonos vagy elektronikus úton történő kapcsolat tartása.
- 10.3. A csoportja számára igény szerinti rendezvények, képzések szervezése és tartása, a csoportjához tartozó Partnerekkel aktív kapcsolatépítő munka végzése.
- 10.4. A csoportjához tartozó Partnerek részére szakmai támogatás, oktatás nyújtása (pl. konzultáció, bemutató)
- 10.5. Az InnoFit rendezvényein való részvétel, felkérésre azokon előadások tartása, valamint az előadásról készült hang-, kép- és videofelvételek szerzői jogairól lemondás az InnoFit javára.
- 10.6. A Szabályzatok kellő és pontos ismerete, annak példamutató betartása, illetve a csoportjában való betartatása.
- 10.7. A csoportjába tartozó Partnerek szponzorálási jogainak védelme.
- 10.8. A csoportjához tartozó Aktív Vezetők segítése, irányítása.

Üzleti szintek és jutalék-százalékok

Elnevezés	Minősülési pontérték	Jutalék százalék
Munkatársi és csoportvezetői szintek		
(Induló) Munkatárs	Aki csatlakozott valamelyik csomaggal	0%
(Elismert) Munkatárs	Akihez legalább egy ember csatlakozott valamelyik csomaggal (100 PÉ)	5%
Team Leader (csoportvezető)	400 PÉ	10%
Senior Team Leader (kiemelt csoportvezető)	800 PÉ	15%
Menedzseri (vezetői) szintek		
Bronze Manager (bronz menedzser)	1200 PÉ	30%
Silver Manager (ezüst menedzser)	2500 PÉ	50%
Gold Manager (arany menedzser)	4000 PÉ	70%

Igazgatói szintek	
Director (Igazgató)	1 Gold Manager frontvonal
Jade Director (Jáde Igazgató)	2
Sapphire Director (Zafír Igazgató)	4
Ruby Director (Rubin Igazgató)	7
Emerald Director (Smaragd Igazgató)	10
Diamond Director (Gyémánt Igazgató)	15
Nagyköveti szintek	
Ambassador (Nagykövet)	1 Diamond Director frontvonal
Diamond Ambassador (Gyémánt Nagykövet)	3
Double Diamond Ambassador (Dupla Gyémánt Nagykövet)	6
Beryl Ambassador (Berill Nagykövet)	15

11.1. Igazgató és Nagyköveti szinten a differencia-bónuszt kiegészíti a jogdíjas (Gold Manager szintet elért) lábak után járó jogdíj-bónusz:

- 11.1.1. 1. generáció (mélység) után: 8%
- 11.1.2. 2. generáció után 5%
- 11.1.3. 3. generáció után 3%
- 11.1.4. 4. generáció után 2%

11.2. Ezek a százalékok egységesek minden Igazgató és Nagyköveti szinten.

12. Minősítési feltételek

12.1. Az üzleti szintek elérése "Munkatársi" és "Csoportvezetői Szinteken" havi PÉ-ben kifejezett összes csoportforgalomhoz,

12.2. "Igazgató Szinteken" a Gold Manager frontok számához,

12.3. "Nagyköveti Szinteken" pedig a Diamond Director frontok számához van kötve.

12.4. Amennyiben a Partner csoportja teljesíti az adott szinthez szükséges PÉ-et, és ő maga aktív, akkor minősül az adott szintre.

12.5. Egy hónapban több szintre is lehet minősülni, azaz át lehet ugrani szinteket. Ilyenkor az elért legmagasabb szint alapján veheti át a minősítést a Partner, de természetesen jogosult az átuagrott szintekkel járó összes juttatásra is.

12.6. Az oldaltartás megléte nem befolyásolja a minősülést; a Partner megkapja az üzleti szintet és a vele járó jutalék százalékot, de nem kap jutalékot azután a lába után, amihez képest nincs meg az oldaltartása.

12.7. A minősülés időszaka mindig az adott naptári hónap (hónap első nap 00:00-tól utolsó nap 24:00-ig kifizetett megrendelések számítanak bele).

13. Az üzleti szintek megtartásának feltételei

13.1. A Partnernek negyedévente meg kell erősítenie a már elért üzleti szintjét, azaz a minősülést követő három teljes naptári hónapok közül legalább az egyikben újra teljesítenie kell a minősüléshez szükséges csoportforgalmat.

Például, ha a Partner januárban elérte a 2.500 pontos – Silver Manager – szintet, akkor február, március, április folyamán legalább egy hónapban ismét el kell érnie, vagy meg kell haladnia a 2.500 pontot. (Ebbe beleszámít a levált és le nem vált lábak forgalma is. A lényeg, hogy ne csökkenjen a csoportja egy szint alá, ha már egyszer azt elérte.)

13.2. Amennyiben a Partner a három hónap alatt nem éri el az üzleti szintjének megfelelő PÉ-et, akkor a harmadik naptári hónapot követő hónappal visszaesik arra a szintre, ami a három hónap alatt elért legmagasabb PÉ-hez tartozó üzleti szint és ennek megfelelően a következő hónaptól változik a titulusa és jutalék-százaléka is.

14. Aktivitás

14.1. Ahhoz, hogy a Partner jutaléokra legyen jogosult, illetve ne minősüljön vissza vásárlóvá, aktívnak kell lennie. Ennek két feltétele van:

14.1.1. a havi kötelező **termék** vásárlás teljesítése. Ennek mértéke 50 PÉ.

14.1.1.1. Partner kifejezetten hozzájárul, hogy a kötelező havi vásárlás (a mindenkori MNB euró középárfolyamon forintra átszámolt) összegével a bankkártyáját a Cég megterhelje (recurring payment, ismétlődő fizetés). A levont összeget a Partner fiókjában nyilvántartjuk, amelyet a Partner az InnoFit online rendelési felületén tetszőlegesen felhasználhat.

14.1.1.2. Azon Partner, aki egy adott hónap 25. napján, vagy azt követően vásárolja meg az induló csomagot, mentesül a következő havi kötelező vásárlás teljesítése alól.

14.1.1.3. A vásárlási kötelezettség teljesítésének határideje a 3.7. pontban meghatározott fordulónap.

14.1.1.4. ***Azon Partner, aki még nem érte le a Silver Manager szintet és a havi termék vásárlása a fordulónapig nem éri el az 50 PÉ-et, az aktivitása fenntartásához webiroda használati díj megfizetése szükséges. Webiroda használati díjat csak PÉ-vel rendelkező termék megvásárlásával egyidejűleg lehet megfizetni.***

14.1.2. ***Negyedéves Szponzorálási kötelezettség. Negyedévente A regisztrációt követő első hat hónapban, majd azt követően három havonta*** szükséges legalább egy új Partner szponzorálása (frontra történő regisztrálása), bármelyik induló csomaggal, ***mindaddig, amíg a csomagjának megfelelő számú frontpozícióinak legalább egyharmadát fel nem tölti aktív partnerekkel. Amennyiben az egyik láb inaktívvá válik és ezáltal a fronton lévő aktív Partnerek arány egyharmad alá esik, a negyedéves szponzorálási kötelezettség újra életbe lép.***

14.1.2.1. Ez a feltétel csak Gold Manager szintig (azt is beleértve) érvényes.

14.2. Inaktív Partnerek

14.2.1. Az a Partner, aki a 14.1. pont valamelyikét nem teljesíti, inaktívvá válik. Az inaktív Partner vásárlóvá minősül vissza az utolsó aktív hónapot követő hónap elsejével.

14.2.2. Menteshet a Partner a visszaminősítéstől, ha a visszaminősítés előtt álló Partner szponzora úgy ítéli meg, hogy a Partnert olyan körülmény akadályozta a munkában, ami

három hónapon belül elhárul. Ekkor a szponzor a fordulónapot követő 8 napon belül kérelmet nyújthat be a Cég felé az aktivitás három hónappal való meghosszabbításáról (szünetelés). A kérelmet a felsővonalon lévő első Gold Manager szintű vezető bírálja el. Amennyiben maga a szponzor is Gold Manager, úgy az ő szponzora. Ilyen kérelem benyújtására minden Partner esetében egyszer van lehetőség.

14.2.3. Ha a visszaminősítés előtt álló, szünetelést kérő Partner az utolsó aktív hónapot követő hónapban új Partner/eke/t szponzorált, az újonnan szponzorált Partnereit elveszíti, azok felszállnak az ő szponzorához.

14.2.4. A szünetelés alatt Partner mentesül a kötelező havi vásárlás teljesítése alól, ugyanakkor nem szponzorálhat és nem jogosult jutalék felvételére. A csomagjának megfelelő szolgáltatásokat (képzés, online marketing eszközök) azonban továbbra is használhatja.

14.2.5. Az aktivitás a három hónap alatt visszaállítható a kötelező fogyasztás megvásárlásával.

14.2.6. Amennyiben a szünetelés alatt nem sikerül teljesíteni az aktív státusz feltételeit, úgy a Partner fellebbezési lehetőség nélkül visszaminősül vásárlóvá.

14.2.7. A visszaminősítés következményei:

14.2.7.1. A Partner elveszíti jutalék-jogosultságát, de a visszaminősítésig elszámolt bónuszát nem.

14.2.7.2. Elveszíti a teljes alsóvonalát, amely így felszáll a szponzorához. A szponzor pozícióinak számát az ily módon megörökölt front nem terheli.

14.2.7.3. Minden kötelezettsége (beleértve a havi kötelező vásárlást) megszűnik.

15. Újraszponzorálás

15.1. Inaktívvá vált Partnereket fél év kivárás után lehet újra Partnerként csatlakoztatni.

15.2. Újraszponzoráláskor nem kötelező az eredeti szponzorához regisztrálnia, szabadon választhat magának felsővonalat.

Képzések és vizsgák rendszere

16.1. A Partnernek az egyes üzleti szintek megtartásához szükséges, hogy az üzleti szintjének megfelelő vizsgát sikeresen teljesítse az üzleti szint megszerzésétől számított legfeljebb 90 napon belül. Sikertelen vizsga esetén 90 napon belül bármennyi alkalommal tehet újabb kísérletet. A 90 nap folyamán vizsga nélkül is minősül a Partner.

16.2. Mindaddig, amíg a minősüléstől számított 90 napon belül a vizsgázási kötelezettségének a Partner eleget nem tesz, jutalék kifizetésre nem jogosult, azt a Cég a sikeres vizsga teljesítéséig visszatartja. A vizsgától függetlenül a hálózatát és az üzleti szintjét megtartja, de a titulus viselésére nem jogosult.

16.3. A Cég minden olyan üzleti szint elérésekor, amelyhez vizsga kapcsolódik a Partner rendelkezésére bocsájtja a következő vizsgához szükséges tananyagokat e-learning (elektronikus) formában.

16.4. Minden üzleti szinthez tartozó képzési anyag, csak az adott üzleti szintet elért Partnerek számára elérhető.

16.5. A vizsgákhoz szükséges (standard) képzés a Basic + és a Leader csomaggal csatlakozott, vagy arra upgrade-elt Partnerek számára díjmentes.

16.6. Basic csomaggal csatlakozott Partnerek számára a képzésekért az aktuális díjszabásnak megfelelő díjat kell fizetni.

Online marketing eszközök (Fusion Marketing Toolkit)

17. A Cég által biztosított marketing eszközök (Fusion Marketing Toolkit) használatának feltételei:
- 17.1. a Fusion Marketing Toolkit csak a Leader csomaggal regisztráló, vagy a Leader csomagra upgrede-elt és legalább Team Leader szintre minősült Partnerek számára elérhető,
 - 17.2. a Fusion Marketing Toolkit használatához a Partnernek a Jutalékszabályzatban foglaltak szerint számlaképesnek kell lennie,
 - 17.3. Partner a Fusion Marketing Toolkit használata során is köteles a jelen szabályzat szerint eljárni, különös tekintettel – de nem kizárólag – a 7. és a 19.1.-19.4. pontokban foglaltakra.
 - 17.4. A Cég által biztosított online marketing eszközökbe egyéni mérőkódok elhelyezése nem megengedett.

Az üzlet tulajdonosi viszonyának megváltozása

- 18.1. A tulajdonosi váltás formái lehetnek átlépés, értékesítés, összevonás, öröklés és átruházás.
- 18.2. Amennyiben a Partner üzletében tulajdonosi váltás történik, akkor ehhez a Cég előzetes jóváhagyása szükséges, amelyet a Cég kizárólag saját belátása alapján adhat meg.
- 18.3. Tulajdonosi váltáskor mindig úgy kell eljárni, hogy az ne gyakoroljon kedvezőtlen hatást a szponzorvonalban található üzletek érdekeire és/vagy jövedelmükre. Tilos az üzletek tulajdonosi váltásait manipulációs szándékkal a következő célokra használni:
- 18.3.1. stratégiai átalakítás,
 - 18.3.2. üzleti és/vagy anyagi előny szerzése,
 - 18.3.3. más üzletének megrontása.
- 18.4. Átlépés a Partner más szponzorvonalhoz történő átjelentkezését jelenti, amely történhet egyénileg vagy csoportosan. A teljes vagy a részben megmaradt üzletre a 18.7 alatt leírtak érvényesek.
- 18.4.1. Egyéni átlépés esetén a Partnernek, aki szponzort akar váltani, kötelessége írásban egy kérvényt benyújtani a szponzorvonalán található összes Partnernek legalább az első Igazgatóig, azt szintén beleértve. Ha a szponzor Igazgató, akkor az írásos hozzájárulást a szponzorvonalon található következő Igazgató, vagy az annál magasabb szintű Aktív Vezetőtől is be kell szereznie. Emellett köteles szintén írásban kérvényt benyújtani az új szponzornak, illetve az új szponzor szponzorvonalán található első Igazgató szintű Partnernek.
 - 18.4.2. Csoportos átlépés esetén a Partner a szponzorált csoportjának összes vagy néhány tagjával lép át. Csoportos átlépéskor a Partner köteles minden tagjával – aki vele átlépni szeretne – írásos engedélyt benyújtani az egyéni átlépéskor (ld. 18.4.1) leírt feltételek szerint. Az Aktív Vezetőknek tilos a csoportos átlépéssel élniük.
- 18.5. Ha a Partner értékesíti üzletét, akkor az megtartja szponzorvonalát. Az üzlettel rendelkező Partner – függetlenül az üzleti szintjétől – csak egy másik felhatalmazott Partner számára értékesítheti üzletét. A szponzorvonal védelmének érdekében az értékesítésre kínált üzletre az elővásárlási jog gyakorlása az alábbi sorrendben történik:
- 18.5.1. a Cég,
 - 18.5.2. a szponzor,
 - 18.5.3. a szponzorvonalon található legközelebbi Igazgató,
 - 18.5.4. sorrendben a szponzorvonalon található Aktív Vezetők,
 - 18.5.5. bármelyik Partner, vagy az InnoFiton kívüli személy, ha nem áll fenn vele szemben kizáró ok és a Cég jóváhagyja azt.

- 18.6. A tulajdonosnak a vételi ajánlatot írásban kell megküldenie az arra jogosultaknak. Amennyiben az átvételtől számított 15 napon belül a jogosultak nem válaszolnak, úgy kell tekinteni, hogy jogukkal nem kívánnak élni.
- 18.7. Összevonás a szóban forgó üzlet és a szponzorvonalon található első aktív státuszú Partner üzlete között történik. Összevonásra csak akkor kerülhet sor, ha a magasabb üzleti szinttel rendelkező üzlet legfeljebb 70%-os, illetve az összevonás nem eredményezi magasabb üzleti szint elérését.
- 18.8. Összevonás történik, ha:
- 18.8.1. a Partner lemond az üzletéről,
 - 18.8.2. a Partner átlép,
 - 18.8.3. örökös nélküli vagy örökös megnevezése nélküli elhalálozás történik,
 - 18.8.4. a Partner aktív státusza megszűnik,
 - 18.8.5. a Partnert az InnoFit a 20.2. pont alapján szerint kizárja Partnerei sorából.
- 18.9. Ha a fentebb leírt valamelyik oknál fogva nem kerülhet sor az összevonásra, akkor az üzlet tulajdonosává a Cég válik. Az üzletből eredő pénzalapot a Cég az arra jogosult Partnernek számára fenntartott ösztönzési alapba helyezi, ha nem határoz másként.
- 18.10. Ha két különböző szponzorvonalon külön üzlettel rendelkező Partner házasságot köt, akkor – ha a Szabályzat másként nem rendelkezik – az egyik Partnernek le kell mondania üzletéről. Ez történhet értékesítéssel, összevonással vagy átruházással. Ha a házastársak közül mindkét fél Aktív vezető, akkor ebben az esetben mindkét üzletet működtethetik, azonban ezt mindkettőjüknek az eredeti szponzorvonalon kell tenniük.
- 18.11. A Partner elhalálozásakor az üzletben lévő érdekeltségét az örökösödési dokumentumoknak megfelelően, vagy azok hiányában az erre vonatkozó jogszabályok értelmében át lehet adni egy rokonnak vagy egy másik kijelölt személynek, ha az elfogadja. Ennek eléréséhez a Cég számára az új tulajdonos az elhalálozást követő 60 napon belül köteles a szükséges dokumentumokat bemutatni. Továbbá az új tulajdonos köteles az üzletet a korábbi Partner tevékenységével összhangban irányítani, és el kell látnia szponzori tevékenységét (ld. 8.). Amennyiben nem rendelkezik az ehhez szükséges tudással és gyakorlattal, akkor a Cég gondoskodik a megfelelő támogatásról, amelyhez az üzlet értékesítésekor leírt szabályok az irányadóak. Az új tulajdonosnak a megfelelő tudás és gyakorlat elsajátításához, a képzések és vizsgák teljesítéséhez legfeljebb fél év áll rendelkezésére. A Cégnak jogában áll az új tulajdonos és az üzletet támogató Partner között az üzletből származó jövedelmet felosztania az elvégzett munka arányában. Amennyiben az új tulajdonos a fenntartott fél év alatt a megfelelő tudást és gyakorlatot nem szerzi meg, a vizsgakövetelményeket nem teljesíti, az üzletből származó jövedelem legfeljebb 50%-ra jogosult.
- 18.12. A Partner az üzletét indokolt esetben átruházhatja egy másik személyre, amennyiben az nem az InnoFit tagja, és a Cég jóváhagyja azt. A jóváhagyás a 3.4-3.5. alatt leírtak szerint történik, illetve az érdeklődő személynek teljesítenie kell a regisztrálás feltételeit (ld. 2.).
- 18.13. A Partner csak egy üzlettel rendelkezhet, kivéve az alább szereplő rendelkezések szerinti eseteket:
- 18.13.1. ha két fél összeházasodik,
 - 18.13.2. ha egy meglévő üzlettel rendelkező Partner egy másik üzletet vásárol meg az értékesítési szabályoknak megfelelően,
 - 18.13.3. ha a Partner egy meglévő üzletet örököl.
- 18.14. Ha a Partner a Szabályzat értelmében két vagy több üzlettel rendelkezik, akkor az ilyen üzleteket közösen, egyetlen jogi egységként működteti, de a Cég az üzleteket továbbra is különálló üzletekként kezeli, és azokat az elismerési célokból csak különálló, egyéni üzletekként ismeri el.

A Cég kereskedelmi nevének, védjegyeinek és szerzői joggal védett anyagainak használata

- 19.1. A Partner nem élhet vissza a Cég kereskedelmi nevével, védjegyeivel és egyéb szellemi tulajdonával, jogellenesen nem használhatja azokat. Ha a Partner nem megfelelően használja a Cég kereskedelmi nevét, a Céghez tartozó, vagy a Cég számára engedélyezett védjegyeket, illetve más szellemi tulajdont, akkor ez az illető Partner Klubból való kizárását vonja maga után.
- 19.2. A Partner nem állíthat elő vagy szerezhet be Cégen kívüli forrásból eredően olyan cikkeket, amelyek a Cég nevét vagy logóját viselik, illetve olyan védjegyeket, kereskedelmi nevet, amelyek a Céghez tartoznak vagy amelyeknek a Cég a jogosultjuk.
- 19.3. A Partner a Cég védjegyével és szerzői joggal ellátott termékeit, segédeszközeit, illetve minden egyéb Cég által előállított anyagot csakis olyan formában forgalmazhatja, amilyen formában azt a Cég kiadja.
- 19.4. Az innofit.hu weboldal teljes tartalma, úgymint a szöveg, grafikák, fotók, grafikus megjelenés szintén szerzői jogi védelem alatt állnak, és a Cég előzetes írásos engedélye nélkül kereskedelmi célra nem használhatók, nem másolhatók, még részleteikben sem.

A Partneri státusz megszűnése

- 20.1. Ha a Partner megszünteti a regisztrációját, vagy valami oknál fogva a Cég kizárja Partnerei sorából, akkor a regisztrációt aláíró személynek nincsenek további jogai Partneri státuszával kapcsolatban. Üzletének továbbvitele a 18.7. pontban leírtak alapján történik.
- 20.2. A Partner jelen Szabályzat előírásainak súlyos megszegése esetén az InnoFitből kizárható. A kizárást a Cég vagy az Etikai Bizottság kezdeményezheti. Súlyos szabályszegésnek minősül:
- 20.2.1. a 2.8.,
 - 20.2.2. a 7.1.,
 - 20.2.3. a 7.2.,
 - 20.2.4. a 7.7.,
 - 20.2.5. a 19.1. pontban foglaltak megsértése.
- 20.3. A Cégnek a kizárásra kerülő Partnert írásban kell értesítenie a nyilvántartásban szereplő postai vagy elektronikus címén a hatályos jogszabályoknak megfelelően.
- 20.4. Ha a Partnerrel szemben a Szabályzatban leírtak alapján vagy egyéb oknál fogva felmerül a kizárás lehetősége, úgy a jogsértést követően az Etikai Bizottság ügyre vonatkozó végleges határozatáig a Partner felfüggesztésre kerül.
- 20.5. A felfüggesztés ideje alatt a Cég fenntartja a jogot arra, hogy:
- 20.5.1. az illető Partner jövedelmeit visszatartsa,
 - 20.5.2. az üzleti lehetőség használatát visszavonja,
 - 20.5.3. az InnoFit rendezvényein való részvételt megtagadja,
 - 20.5.4. írásos értesítésben képviselőt jelöljön ki a felfüggesztésben lévő Partner üzletének továbbvitelére.
- 20.6. Az InnoFitből való kizárást követően a Partnernek kötelessége megszüntetni a Partneri státusszal járó valamennyi tevékenységét.
- 20.7. A Cégnek jogában áll a kizárt Partner bizonyos jövedelmeinek visszakövetelésére, amennyiben azokat közvetlen módon a kizárással kapcsolatos tevékenysége során szerezte.

- 20.8. A Cégnak jogában áll, hogy a kizárt Partnertől az elismeréseket, illetve az elismerésekkel kapcsolatos Cégtől kapott tárgyakat visszakérje. Ilyenkor a kizárt Partnernek kötelessége visszaszolgáltatni azokat.
- 20.9. Ha a kizárt Partner üzletrontást követ el, rossz hírbe hozza a Céget, vagy az InnoFitot, vagy ha azokról, illetve azok tevékenységével kapcsolatosan valótlan állít, akkor a Cég vele szemben kártérítési követeléssel állhat elő.

Hatálybalépés

21. Jelen szabályzatban foglaltak 2019. január 22-től alkalmazandók.

2019. január 21.

