

## 1. Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ DETA ELIS ΚΑΙ Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΤΗΣ

1.1 Η DETA - ELIS EUROPA GmbH με έδρα το Justus - Leibig - Str.2, 36093, Kunzel, Germany (αναφερόμενη στο εξής ως «η Εταιρεία» ή εν συντομία ως «DETA ELIS», αποτελεί συνδεδεμένη επιχείρηση με την DETA-ELIS HOLDING, της οποίας η νομική έδρα είναι στο Zelenograd της Ρωσίας.

1.2 Ο όμιλος εταιρειών της DETA ELIS δραστηριοποιείται στην προώθηση ηλεκτρονικών συσκευών ευεξίας καθώς επίσης και σχετιζομένων με τον καλλωπισμό προϊόντων, τα οποία περιγράφονται αναλυτικά στα έντυπα και στην επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας. Η Εταιρεία διατηρεί το δικαίωμα της επέκτασης της γκάμας των προϊόντων της και την δυνατότητα να προσθέσει σε αυτά και παρεχόμενες πραϋντικές υπηρεσίες, καθώς επίσης και υπηρεσίες εκπαιδευτικού χαρακτήρα σχετιζόμενες με την τεχνολογία που χρησιμοποιεί στα προϊόντα της (βιοσυντονιστική θεραπεία).

1.3 Ο όμιλος εταιρειών της DETA ELIS προωθεί τα προϊόντα της στην αγορά μέσω ανεξάρτητων συνεργατών, ακολουθώντας το σύστημα απευθείας πώλησης που είναι γνωστό ως Δικτυακό Εμπόριο (Network Marketing). Οι συνεργάτες όλων των επιπέδων ενθαρρύνονται να πραγματοποιούν λιανικές πωλήσεις και να διατηρούν αρχείο των πωλήσεών τους. Το σύστημα αμοιβών της DETA ELIS στηρίζεται στην ειλικρίνεια και στην ακεραιότητα, παρέχοντας δίκαιη και ίση ευκαιρία στον οιονδήποτε να δημιουργήσει μία επιτυχημένη και κερδοφόρα δραστηριότητα.

1.4 Οι συνεργάτες οφείλουν να συμμορφώνονται με τους κανονισμούς και τις διατάξεις της Εταιρικής Πολιτικής, οι οποίοι αποτελούν τμήμα της συνεργασίας τους με την Εταιρεία. Η Εταιρική Πολιτική αποσκοπεί στην δημιουργία και εμπέδωση δεοντολογικής και σύννομης επαγγελματικής πρακτικής, η οποία θα συμβάλλει στην υγιή ανάπτυξη των πωλήσεων με ταυτόχρονη αποφυγή ακατάλληλων, καταχρηστικών ή παράνομων ενεργειών από την πλευρά των συνεργατών. Η Εταιρεία έχει το δικαίωμα να τροποποιεί οποτεδήποτε κρίνει αναγκαίο διατάξεις της παρούσης πολιτικής, με την προϋπόθεση ότι θα υπάρξει έγγραφη ειδοποίηση τριάντα (30) ημερών. Σε

τέτοια περίπτωση οι αλλαγές της Εταιρικής Πολιτικής θα αναρτώνται στην επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας και οι συνεργάτες αποδέχονται ότι αυτό συνιστά επαρκή ενημέρωσή τους για τις αλλαγές. Οι συνεργάτες υποχρεούνται να συμμορφώνονται με τους τροποποιημένους κανόνες και να τους αποδέχονται ως τμήμα της συνεργασίας τους με την Εταιρεία.

## **2. ΟΡΙΣΜΟΙ ΕΝΝΟΙΩΝ**

**2.1 ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ:** φυσική ή νομική οντότητα, η οποία έχει ενταχθεί στην βάση δεδομένων τού δικτυακού συστήματος marketing της DETA ELIS και στην οποία έχει χορηγηθεί κωδικός αριθμός συνεργάτη και κωδικός εισόδου (password).

**2.2 ΔΙΚΤΥΟ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΤΗΣ DETA ELIS:** ομάδα συνεργατών που δημιουργείται ως αποτέλεσμα σύστασης αλυσίδας συνεργατών, όταν δηλαδή ένας συνεργάτης (ανάδοχος) συστήνει έναν ή περισσότερους νέους συνεργάτες στην Εταιρεία οι οποίοι με την σειρά τους **συστήνουν** τους επόμενους.

**2.3 ΣΧΕΔΙΟ ΑΜΟΙΒΩΝ :** το σύνολο των κανόνων που περιγράφουν, μεταξύ άλλων, τις απαραίτητες προϋποθέσεις επίτευξης απο την πλευρά των συνεργατών συγκεκριμένων επιπέδων απόδοσης καθώς επίσης και τον τρόπο υπολογισμού των αμοιβών που αντιστοιχούν σε κάθε επίπεδο απόδοσης.

**2.4 ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΤΗΣ DETA ELIS:** προϊόντα που κυκλοφορούν στην αγορά με το εμπορικό λογότυπο της DETA ELIS, τα οποία έχουν στην πλειονότητά τους μία αξία σε πόντους προκειμένου να υπολογίζονται οι αμοιβές στους συνεργάτες σύμφωνα με το σχέδιο αμοιβών.

**2.5 ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ:** το χρηματικό ποσό που δικαιούται ο συνεργάτης βάσει του επιπέδου απόδοσης που έχει επιτύχει με γνώμονα την περιγραφή στο σχέδιο αμοιβών.

**2.6 BACK OFFICE:** το ηλεκτρονικό γραφείο που προσφέρει έναντι τιμής η εταιρεία στον συνεργάτη

**2.7 ΑΝΑΔΟΧΟΣ (ΣΠΟΝΣΟΡΑΣ):** ο συνεργάτης ο οποίος σύστησε ένα νέο συνεργάτη στην Εταιρεία και πραγματοποίησε απο το back office του την εγγραφή του νέου συνεργάτη στην βάση δεδομένων της εταιρείας.

**2.8 ΓΡΑΜΜΗ ΑΝΑΔΟΧΗΣ:** η νοητή γραμμή που περιλαμβάνει τον ανάδοχο του συνεργάτη, τον ανάδοχο του αναδόχου του συνεργάτη κ.ο.κ

**2.9 LEADER και VIP LEADER:** συνεργάτης ο οποίος κατέκτησε υψηλά και πολύ υψηλά αντίστοιχα επίπεδα απόδοσης βάσει του σχεδίου αμοιβών της εταιρείας

**2.10 FLASH KIT:** εταιρικές πληροφορίες και δεδομένα προς επιμόρφωση των συνεργατών σε μορφή usb, η αγορά του **οποίου** από τους συνεργάτες είναι απαραίτητη προϋπόθεση για την ενεργοποίηση της ιδιότητας του συνεργάτη.

**2.11 ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΜΟΝΑΔΑ:** τιμολογιακή αξία βάσει της οποίας διατίθενται τα προϊόντα της εταιρείας , η οποία ισούται με 0,025 ευρώ.

**2.12 STEP:** η πραγματοποίηση εκ μέρους του συνεργάτη μίας πληρωμής από την ανάπτυξη του δικτύου που υπάγεται στην δομή πωλήσεών του, την οποία δικαιούται βάσει του σχεδίου αμοιβών της εταιρείας.

**2.13 ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΣΗΜΑ ΤΗΣ ΔΕΤΑ ELIS:** τα εμπορικά δικαιώματα για τα εμπορικά, γραφικά και λεξικογραφικά σύμβολα «DETAELIS», «DEVITA» και «DEL'OR» που αποτελούν ιδιοκτησία της Εταιρείας ΔΕΤΑ ELIS.

**2.14 ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ:** ο παρών κανονισμός που ορίζει όλες τις παραμέτρους που διέπουν την σχέση μεταξύ της εταιρείας και των συνεργατών.

### **3. ΙΔΙΟΤΗΤΑ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ**

3.1 Συνεργάτης της DETA ELIS μπορεί να γίνει κάθε ενήλικο φυσικό πρόσωπο, συμπεριλαμβανομένων και αυτών που ασκούν άλλη και διαφορετική επιχειρηματική δραστηριότητα, καθώς επίσης και νομικά πρόσωπα υπό την μορφή προσωπικής επιχείρησης ή εταιρείας περιορισμένης ευθύνης. Το νομικό πρόσωπο θα πρέπει εγγράφως να ορίσει το όνομα του ατόμου που θα αναλάβει τις αρμοδιότητες κατά την συνεργασία με την εταιρεία καθώς και το όριο των αρμοδιοτήτων αυτών. Η DETA ELIS διατηρεί το δικαίωμα να αρνηθεί να χορηγήσει κωδικό συνεργασίας σε υποψήφιο συνεργάτη .

3.2 Ο συνεργάτης οφείλει να συμπληρώσει τα απαιτούμενα πεδία εγγραφής στο back office (ή στην έντυπη αίτηση συνεργασίας) με αληθείς και ακριβείς πληροφορίες σχετικά με την ταυτότητά του και τα λοιπά στοιχεία επικοινωνίας του. Η DETA ELIS έχει τη δυνατότητα να καταγγείλει την ιδιότητα του συνεργάτη που έχει δώσει ψευδή στοιχεία.

3.3 Η εγγραφή του νέου συνεργάτη στην βάση δεδομένων της εταιρείας πραγματοποιείται δωρεάν. Στην συνέχεια είναι απαραίτητη από την πλευρά του συνεργάτη η ενεργοποίηση της εγγραφής, η οποία επιτυγχάνεται με τα ακόλουθα δύο (2) βήματα :

- α) αγορά από την εταιρεία του flash kit , αξίας 1.500 εταιρικών μονάδων (37,5 ευρώ), μέσα σε διάστημα 14 ημερών από την ημερομηνία της εγγραφής και
- β) παραγγελία από την εταιρεία (με σκοπό την πώληση ή την προσωπική χρήση) οποιουδήποτε προϊόντος αξίας τουλάχιστον 10.000 εταιρικών μονάδων (250 ευρώ), μέσα σε διάστημα 14 ημερών από την αγορά του flash kit.

Σε περίπτωση που δεν ακολουθηθούν όλα τα απαραίτητα βήματα, τότε η ενεργοποίηση του συνεργάτη δεν υλοποιείται και ο κωδικός του δεν έχει πλέον ισχύ (καθίσταται ανενεργός).

Εναλλακτικά η ενεργοποίηση του νέου συνεργάτη πραγματοποιείται με τα ακόλουθα δύο (2) βήματα:

- α) παραγγελία από την εταιρεία (με σκοπό την πώληση ή την προσωπική χρήση) οποιουδήποτε προϊόντος αξίας τουλάχιστον 10.000 εταιρικών μονάδων (250 ευρώ), μέσα σε διάστημα 14 ημερών από την ημερομηνία εγγραφής του και
- β) αγορά από την εταιρεία του flash kit , αξίας 1.500 εταιρικών μονάδων (37,5

ευρώ), μέσα σε διάστημα οκτώ (8) εβδομάδων από την ημερομηνία της πρώτης παραγγελίας του.

Η συγκεκριμένη διαδικασία απευθύνεται κατά βάση σε αυτούς που επιθυμούν πρώτα να αποκτήσουν ενδεδειγμένη πληροφόρηση και επιπλέον προσωπική εμπειρία από την χρήση των προϊόντων και στην συνέχεια να ενεργοποιήσουν την συνεργασία με την εταιρεία.

Σε περίπτωση που δεν ακολουθηθούν όλα τα απαραίτητα βήματα, τότε η ενεργοποίηση του συνεργάτη δεν υλοποιείται και ο κωδικός του δεν έχει πλέον ισχύ (καθίσταται ανενεργός).

3.4 Η αγορά του flash kit γίνεται εφάπαξ. Σε τακτά χρονικά διαστήματα (περίπου σε μηνιαία βάση) η εταιρεία παρέχει νέα δεδομένα μέσω εταιρικών παρουσιάσεων και πληροφοριών, τα οποία μπορούν να γίνουν προσβάσιμα σε όλους τους συνεργάτες μέσω της ενημέρωσης του flash kit σε ειδικό πεδίο στην ιστοσελίδα της εταιρείας. Ειδικά στα επίπεδα master, bronze master, silver master και gold master η εταιρεία παρέχει επιπλέον εκπαιδευτικό υλικό ανάπτυξης δικτυακού εμπορίου σε ηλεκτρονική μορφή. Η κοστολόγηση της εν λόγω πληροφόρησης είναι ισόποση με το αντίτιμο αγοράς του flash kit, πραγματοποιείται σε ετήσια βάση και είναι απόλυτα ταυτισμένη με την ανανέωση της συνεργασίας.

3.5 Η δυνατότητα εμφάνισης (στο back office) και είσπραξης των προμηθειών που δικαιούται ο συνεργάτης από το σχέδιο αμοιβών της εταιρείας υφίσταται από την στιγμή που θα προβεί στην αγορά του flash kit. Η δυνατότητα εμφάνισης (στο back office) και είσπραξης των προμηθειών που δικαιούται ο συνεργάτης από την διάθεση των προϊόντων υφίσταται από την στιγμή της εγγραφής του.

3.6 Ο συνεργάτης που εκπλήρωσε τις προϋποθέσεις που περιγράφονται στο 3.3 παραμένει ενεργός για ένα έτος από την ημερομηνία πραγματοποίησης της πρώτης του παραγγελίας (με σκοπό την πώληση ή την προσωπική χρήση) από την εταιρεία. Η ανανέωση της συνεργασίας για το επόμενο έτος επιτυγχάνεται :

- α) με παραγγελία από την εταιρεία (με σκοπό την πώληση ή την προσωπική χρήση) οποιουδήποτε προϊόντος αξίας τουλάχιστον 10.000 εταιρικών μονάδων (250 ευρώ) και
- β) την καταβολή του αντίτιμου (1500 εταιρικές μονάδες που αντιστοιχούν σε 37,5 ευρώ) για την ενημέρωση του flash kit.

Οι δύο ανωτέρω ενέργειες πρέπει να πραγματοποιηθούν από τον συνεργάτη εντός συγκεκριμένου χρονικού διαστήματος, ως αρχή του οποίου ορίζεται ο ενδέκατος μήνας παρέλευσης της προηγούμενης παραγγελίας ενεργοποίησης και ως τέλος ο δέκατος τρίτος μήνας παρέλευσης της προηγούμενης παραγγελίας ενεργοποίησης. Οι παραγγελίες που τυχόν έθεσε ο συνεργάτης τους προηγούμενους από τους προαναφερθέντες μήνες δεν υπολογίζονται ως προς την ανανέωση της συνεργασίας. Σε περίπτωση μη τήρησης των ανωτέρω προϋποθέσεων με σκοπό την ανανέωση της συνεργασίας ο κωδικός του συνεργάτη απενεργοποιείται. Η παραπάνω διαδικασία ανανέωσης της συνεργασίας επαναλαμβάνεται κάθε έτος.

3.7 Σε περίπτωση μη ενεργοποίησης ή μη ανανέωσης του κωδικού του, ο πρώην συνεργάτης έχει το δικαίωμα να επανεγγραφεί στην εταιρεία (είτε με σύσταση του παλαιού είτε με σύσταση καινούριου ανάδοχου) μετά την παρέλευση έξι ( 6) μηνών από την ημερομηνία της προηγούμενης εγγραφής η μη ανανέωσης της ιδιότητας συνεργάτη.

3.8 Η DETA ELIS παρέχει στον συνεργάτη την δυνατότητα να μεταβιβάσει την ιδιότητά του και τον κωδικό του σε νομικό πρόσωπο στο οποίο είναι μέτοχος καθώς επίσης και στον / στην σύζυγό του και επιπλέον σε άτομα συγγενείας πρώτου βαθμού. Προϋπόθεση για την ολοκλήρωση της μεταβίβασης είναι η αποστολή γραπτής σχετικής υπεύθυνης δήλωσης θεωρημένης για το γνήσιο της υπογραφής του προς την DETA ELIS και η σε κάθε περίπτωση σύμφωνη γνώμη της εταιρείας. Εάν ο συνεργάτης επιθυμεί την μεταβίβαση αποσκοπώντας σε μελλοντικές πράξεις του που θα έχουν σαν αποτέλεσμα την παραβίαση της εταιρικής πολιτικής, η μεταβίβαση δεν θα γίνεται αποδεκτή απο την εταιρεία. Μεταβίβαση της ιδιότητας του συνεργάτη πέραν της μίας φορές δεν επιτρέπεται.

3.9 Η πώληση της ιδιότητας του συνεργάτη σε τρίτους απαγορεύεται απο την εταιρεία. Το δίκτυο συνεργατών της DETA ELIS δημιουργείται με αιτήσεις συνεργασίας που υποβάλλουν οι υποψήφιοι συνεργάτες προς την εταιρεία και τόσο αυτό όσο και το back office αποτελούν περιουσιακά στοιχεία της DETA ELIS.

3.10 Εάν ο συνεργάτης αποβιώσει η ιδιότητά του μπορεί να μεταφερθεί σε άλλο φυσικό ή νομικό πρόσωπο με τη διαθήκη του αποβιώσαντος (η οποία θα πρέπει να έχει δημοσιευθεί και να έχει νόμιμη ισχύ), με την προϋπόθεση οτι ο νεοεισερχόμενος δεν θα είναι πρώην συνεργάτης που έχει διαγραφεί απο την εταιρεία λόγω καταστρατήγησης της εταιρικής πολιτικής και παραβίασης της

εταιρικής δεοντολογίας. Σε περίπτωση μη ύπαρξης διαθήκης, ο νόμιμος κληρονόμος θα πρέπει εντός τριών (3) μηνών απο την ημερομηνία θανάτου του συνεργάτη να υποβάλλει στην εταιρεία αίτηση μεταφοράς της ιδιότητας συνεργάτη μαζί με τα παρακάτω πιστοποιητικά:

α) πιστοποιητικό εγγύτερων συγγενών και

β) πιστοποιητικό μη δημοσιεύσεως διαθήκης. Ο κληρονόμος πρέπει να είναι ικανός να εγγραφεί ως συνεργάτης. Εάν δεν εκδηλωθεί ενδιαφέρον για την μεταβίβαση της ιδιότητας του θανόντος εντός του παραπάνω χρονικού πλαισίου τότε η ιδιότητα συνεργάτη τερματίζεται και ο κωδικός απενεργοποιείται. Μετά τον τερματισμό όλες οι πιθανές οικονομικές εκκρεμότητες προς τον θανόντα συνεργάτη αποδίδονται στον εξουσιοδοτημένο κληρονόμο. Η DETA ELIS έχει το δικαίωμα να ζητήσει απο τους κληρονόμους να προσκομίσουν όλα τα απαραίτητα δικαιολογητικά που αποδεικνύουν την ιδιότητά τους.

3.11 Εάν ο συνεργάτης επιθυμεί να λύσει ή να παραιτηθεί από την συνεργασία μπορεί ανά πάσα στιγμή να το πράξει χωρίς ειδοποίηση και να ζητήσει την απενεργοποίηση του κωδικού του. Σε αυτή την περίπτωση απαιτείται η προσκόμιση υπεύθυνης δήλωσης που θα φέρει το γνήσιο της υπογραφής του και θα απευθύνεται στην εταιρεία. Από την στιγμή που ο συνεργάτης παραιτηθεί από την συνεργασία ο/η σύζυγός της/του θεωρείται οτι αποδέχεται την παραίτηση. Η λύση της συνεργασίας θα ισχύει και θα επιφέρει τα αποτελέσματά της από την ημερομηνία έγκρισης και καταχώρησής της από την εταιρεία. Ως συνέπεια της όλα τα προνόμια που απολάμβανε ο συνεργάτης από τις προμήθειες από το σχέδιο αμοιβών και τις λοιπές παροχές της εταιρείας καταπίπτουν οριστικά. Ο πρώην συνεργάτης έχει το δικαίωμα να αιτηθεί επανεγγραφής (είτε με σύσταση του παλαιού είτε με σύσταση καινούριου ανάδοχου) μετά την παρέλευση έξη ( 6) μηνών από την ημερομηνία παραίτησης της ιδιότητας συνεργάτη, με την εταιρεία από την πλευρά της να επιφυλλάσσεται για την αποδοχή ή όχι του αιτήματος του πρώην συνεργάτη.



3.12 Η DETA ELIS διατηρεί το δικαίωμα, κατά την απόλυτη κρίση της, να καταγγείλει οποιαδήποτε συνεργασία κατόπιν στοιχειοθετημένης αντισυμβατικής συμπεριφοράς του συνεργάτη, ήτοι συμπεριφοράς που αποτελεί παραβίαση των υποχρεώσεων του συνεργάτη που απορρέουν από την εταιρική πολιτική. Όταν η εταιρεία ή το προσωπικό της λάβει έγγραφη καταγγελία / καταγγελίες που αφορούν καταστρατήγηση της εταιρικής πολιτικής και του κώδικα δεοντολογίας που διέπει τις σχέσεις μεταξύ των συνεργατών της εταιρείας, προβαίνει σε έρευνα επιβεβαίωσης της πληροφορίας. Σε περίπτωση που η καταγγελία θα στοιχειοθετηθεί τότε αποστέλλει έγγραφη προειδοποίηση προς τον συνεργάτη στην διεύθυνση που αναφέρεται στα στοιχεία επικοινωνίας του, με την αξίωση να παύσει άμεσα την αντιδεοντολογική συμπεριφορά και να απέχει από παρόμοια στο μέλλον. Η εταιρεία έχει το δικαίωμα ανάλογα με την περίπτωση να επιβάλλει κυρώσεις στον συνεργάτη οι οποίες περιγράφονται σε επόμενα κεφάλαια της εταιρικής πολιτικής, καθώς επίσης να επέμβει διορθωτικά με σκοπό την επανόρθωση και αποκατάσταση της πιθανής ζημίας που προκάλεσε η αντισυμβατική αυτή συμπεριφορά στο δίκτυο συνεργατών της DETA ELIS ή στην εταιρεία. Εάν ο συνεργάτης δεν συμμορφωθεί και συνεχίσει ή ακόμα επεκτείνει την αντισυμβατική του συμπεριφορά, τότε η εταιρεία έχει το δικαίωμα άμεσης καταγγελίας της συνεργασίας.

Η καταγγελία της συνεργασίας από την εταιρεία ισοδυναμεί με αποστέρηση όλων των προνομίων και δικαιωμάτων του συνεργάτη όσον αφορά τις προμήθειες και τα λοιπά κίνητρα που έχει θεσπίσει η εταιρεία, ο δε κωδικός του συνεργάτη απενεργοποιείται οριστικά. Μετά την λήξη της συνεργασίας ο πρώην πλέον συνεργάτης δεν επιτρέπεται να χρησιμοποιεί δεδομένα τα οποία άντλησε από το back office της εταιρείας κατά την διάρκεια της συνεργασίας προκειμένου να τα χρησιμοποιήσει σε άλλη ή καινούρια δραστηριότητά του. Το αυτό ισχύει για πιθανές εμπιστευτικές πληροφορίες που είχε λάβει από την εταιρεία, σχετιζόμενες με την στρατηγική ανάπτυξής της και την εξέλιξη των προϊόντων της.

Η εταιρεία δεν έχει το δικαίωμα να καταγγείλει την συνεργασία με οποιοδήποτε συνεργάτη χωρίς αδιάσειστα στοιχεία, τα οποία θα καταδεικνύουν κατάφωρη παραβίαση εκ μέρους του όσον αφορά την εταιρική πολιτική. Επίσης αποτελεί υποχρέωση της εταιρείας να διατηρήσει αμετάβλητη και ακέραιη την υφιστάμενη δομή πωλήσεων που δημιούργησε και συνεχίζει να δημιουργεί ο εκάστοτε συνεργάτης, παρεκτός της περίπτωσης που στοιχειοθετηθεί υφαρπαγή δικτύου εις βάρος του συνεργάτη.

#### **4. Η ΣΧΕΣΗ ΤΟΥ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ**

4.1 Η σχέση μεταξύ του συνεργάτη και της εταιρείας αποτελεί συνεργασία ισοτίμων συμβαλλομένων. Ο συνεργάτης είναι ανεξάρτητος επαγγελματίας και δεν είναι αντιπρόσωπος ή εκπρόσωπος ή εργαζόμενος της εταιρείας. Ως τέτοιος (ανεξάρτητος συνεργάτης) είναι αποκλειστικά υπεύθυνος για όλες τις υποχρεώσεις της δραστηριότητάς του, συμπεριλαμβανομένων όλων των φόρων και ασφαλιστικών εισφορών και γενικά κάθε οφειλής που πρέπει ή απαιτείται να καταβάλλει προκειμένου να λειτουργήσει και αναπτύξει την εμπορική δραστηριότητά του. Ο συνεργάτης είναι υπεύθυνος για όλες τις δαπάνες και τα έξοδα που προκύπτουν κατά την άσκηση της δραστηριότητάς του. Ο κάθε συνεργάτης είναι ελεύθερος να αναπτύξει την δραστηριότητά του με μέθοδο και τρόπο δικής του επιλογής και να αφιερώσει σε αυτήν όσο χρόνο επιθυμεί. Σε κάθε περίπτωση όλες οι ενέργειες του συνεργάτη πρέπει να είναι συνάδουν με την εταιρική πολιτική και να είναι σύνομες με το δίκαιο της εκάστοτε χώρας που ασκεί την δραστηριότητά του. Παράλληλα με την συνεργασία του με την DETA ELIS ο συνεργάτης έχει το δικαίωμα να ασκεί οποιαδήποτε άλλη δραστηριότητα της επιλογής του, με την προϋπόθεση ότι δεν παραβιάζει την παρούσα εταιρική πολιτική και δεν συνεργάζεται με άλλες εταιρείες που χρησιμοποιούν σαν τρόπο προώθησης των προϊόντων τους το δικτυακό εμπόριο (Network Marketing ή Multi Level Marketing).

4.2 Η εταιρεία, εγκρίνοντας και καταχωρώντας στην βάση δεδομένων της την εγγραφή του νέου συνεργάτη, αποδέχεται την πώληση των προϊόντων στον συνεργάτη και του καταβάλλει προμήθειες βάσει του σχεδίου αμοιβών. Ο συνεργάτης γνωρίζει και αποδέχεται ότι η μέθοδος που προωθεί τα προϊόντα της η εταιρεία είναι το σύστημα άμεσης πώλησης που είναι γνωστό ως Δικτυακό Εμπόριο (Network Marketing). Δεν επιτρέπεται η πώληση των προϊόντων σε καταστήματα λιανικής πώλησης όπως και η προώθησή τους σε κέντρα διάθεσης προϊόντων σε χονδρική τιμή. Εάν ο συνεργάτης διαθέτει ιστοσελίδα δεν μπορεί να διεξάγει μέσω αυτής ηλεκτρονικό εμπόριο διατηρώντας ηλεκτρονικό κατάστημα (on line shop). Επίσης η πώληση μέσω πλατφορμών ηλεκτρονικού εμπορίου όπως είναι το eBay, Amazon.com και άλλες παρεμφερείς πλατφόρμες απαγορεύεται. Το μοναδικό εγκεκριμένο ηλεκτρονικό κατάστημα είναι το επίσημο ηλεκτρονικό κατάστημα της εταιρείας. Έκθεση των προϊόντων και του έντυπου υλικού της εταιρείας επιτρέπεται μόνο κατόπιν σχετικής άδειας της εταιρείας και αφού ο

εκάστοτε συνεργάτης που θα συμμετέχει εκπαιδευτεί από την εταιρεία, προκειμένου να γνωρίζει τον ενδεδειγμένο τρόπο συμμετοχής.

4.3 Εάν κάποιο φυσικό πρόσωπο δραστηριοποιείται σε άλλη εταιρεία δικτυακού εμπορίου και επιθυμεί να γίνει συνεργάτης της DETA ELIS, οφείλει να γνωρίζει ότι πρέπει να διαχωρίζει εντελώς την δραστηριότητά του με την DETA ELIS από αυτήν της άλλης εταιρείας και να μην χρησιμοποιεί τις επαφές που πιθανόν θα δημιουργήσει με τα υπάρχοντα δίκτυα συνεργατών της DETA ELIS προκειμένου να αναπτύξει την άλλη δραστηριότητά του. Από την στιγμή που ο εν λόγω συνεργάτης επιτύχει τον τίτλο του GOLD MASTER και άνω, η εταιρεία διατηρεί το δικαίωμα να ζητήσει από αυτόν να επιλέξει μεταξύ των δύο ή και παραπάνω δραστηριοτήτων του που έχουν σχέση με το δικτυακό εμπόριο (Network Marketing ή Multi Level Marketing) και να αφοσιωθεί στην DETA ELIS.

Σε περίπτωση που ο/η σύζυγος ενός GOLD MASTER και άνω συνεργάζεται με άλλη εταιρεία απευθείας πώλησης, δεν επιτρέπεται να συμμετέχει στις συναντήσεις και εκδηλώσεις της DETA ELIS και οι δικές του/της δραστηριότητες πρέπει να διαχωρίζονται από αυτές της DETA ELIS. Οι GOLD MASTER και άνω της DETA ELIS πρέπει να ενημερώνουν την εταιρεία εάν ο/η σύζυγος τους δραστηριοποιείται σε άλλη εταιρεία απευθείας πώλησης.

Από την επίτευξη του επιπέδου BRONZE MASTER και άνω η εταιρεία θεωρεί αντιδεδοντολογική πιθανή έναρξη δραστηριότητας του συνεργάτη με άλλη εταιρεία απευθείας πώλησης ανεξαρτήτως αντικειμένου, γεγονός που αποτελεί καταστρατήγηση της εταιρικής πολιτικής.

Παραβιάσεις της παρούσης παραγράφου της εταιρικής πολιτικής θα μπορούσαν να οδηγήσουν σε πολύ σοβαρές κατά περίπτωση κυρώσεις από την πλευρά της εταιρείας, οι οποίες είναι από τρίμηνη προσωρινή φραγή του κωδικού του συνεργάτη έως και οριστική καταγγελία της συνεργασίας μεταξύ του συνεργάτη και της εταιρείας.

4.4 Η εταιρεία στα πλαίσια της προσπάθειάς της για την βέλτιστη λειτουργία της όσον αφορά την επικοινωνία με τους top leaders της έχει δημιουργήσει τους θεσμούς top-12 company meeting και top-10 regional meeting. Το top-12 company meeting αναφέρεται στους δώδεκα (12) κορυφαίους leaders της εταιρείας παγκοσμίως, ενώ το top-10 regional meeting στους δέκα (10) κορυφαίους leaders

της εταιρείας στην εκάστοτε χώρα λειτουργίας της. Η επιλογή των συμμετεχόντων στο top - 12 company meeting καθορίζεται από τις παρακάτω διατάξεις:

α) οι συμμετέχοντες θα πρέπει να έχουν τίτλο VIP MASTER

β) από τους VIP MASTERS θα επιλέγονται οι δώδεκα (12) που μέσα σε ένα ημερολογιακό χρόνο δημιούργησαν τους περισσότερες πόντους καριέρας που προήλθαν από προσωπικές τους συστάσεις. Θα μετρούν αποκλειστικά οι πόντοι καριέρας που δημιουργήθηκαν με αυτούς (τους VIP MASTERS) ως χορηγούς και όχι η κατάταξη των τίτλων των VIP MASTERS.

γ) Από την στιγμή που θα συγκροτείται ένα νέο top – 12 θα έχει χρονική διάρκεια ισχύος με την δεδομένη σύνθεση για ένα έτος. Κατά την διάρκεια του εκάστοτε εν λόγω έτους θα τρέχουν οι προϋποθέσεις που θα διαμορφώνουν την σύνθεση του επόμενου top – 12.

Το top – 12 θα συγκαλείται:

α) μία φορά τον μήνα διαδικτυακά από κοινού με την διοίκηση της εταιρείας, με σκοπό τον χειρισμό των θεμάτων της επικαιρότητας

β) κάθε έξη (6) μήνες σε κοινή φυσική παρουσία όλων των συμμετεχόντων (με την διοίκηση της εταιρείας), με σκοπό την χάραξη της εταιρικής στρατηγικής.

Η επιλογή των συμμετεχόντων στο top 10 regional meeting καθορίζεται από τον τίτλο τους και τα πραγματοποιηθέντα steps βάσει του σχεδίου αμοιβών. Οι συναντήσεις λαμβάνουν χώρα κάθε τρεις (3) μήνες κατόπιν πρόσκλησης της εταιρείας και έχουν σκοπό να προάγουν, μέσω της διακρατικής επικοινωνίας, την ομαδικότητα καθώς επίσης και την σύνθεση απόψεων και την εκφορά προτάσεων που θα μπορούσαν να βοηθήσουν αποφασιστικά στην ανάπτυξη της εταιρείας και στην τήρηση της δεοντολογίας μεταξύ των συνεργατών. Στις συναντήσεις αυτές η εταιρεία είναι υποχρεωμένη, μεταξύ των άλλων, να ενημερώνει για τα μελλοντικά σχέδιά της τους top leaders της και επιπλέον να τους παρέχει κάθε απαραίτητη πληροφόρηση σχετικά με νέα προϊόντα, προωθητικές ενέργειες και γενικά οτιδήποτε άλλο θα μπορούσε να στηρίξει την δραστηριότητα αυτών και των δικτύων της DETA ELIS που υπάγονται στην δομή τους.

Το κάθε μέλος των top – 12 company meeting και top – 10 regional meeting έχει την απόλυτη ελευθερία έκφρασης της γνώμης και των προτάσεων του αναφορικά με τα θέματα της εταιρείας, αρκεί να η έκφραση αυτή να εκδηλώνεται με κόσμιο τρόπο, στα πλαίσια της κοινής λογικής και πάντα με άξονα την προώθηση του συλλογικού

και όχι του ατομικού συμφέροντος. Σε περίπτωση που κάποιο μέλος των top meetings εφαρμόσει κατ' επανάληψη ανάρμοστες πρακτικές κατά την διάρκεια των συναντήσεων, η εταιρεία έχει το δικαίωμα να αποκλείσει τον εν λόγω leader από μελλοντικές συναντήσεις.

Όσον αφορά την λήψη αποφάσεων για τα υπό συζήτηση θέματα στα εκάστοτε top meetings είναι δεδομένο ότι τα top meetings έχουν σαν θεσμός αμιγώς συμβουλευτικό χαρακτήρα, με συνέπεια όλες οι τελικές αποφάσεις να επαφίενται στην απόλυτη κρίση της εταιρείας και των αρμοδίων διοικητικών στελεχών της. Η εταιρεία περιστασιακά μπορεί κατόπιν επιλογής της να εκχωρεί αποφάσεις σε συγκεκριμένα θέματα στην δικαιοδοσία των top meetings leaders, αυτό όμως δεν θα έχει ούτε δεσμευτικό ούτε μόνιμο χαρακτήρα. Οι τελικές αποφάσεις σχετικά με την πορεία της εταιρείας, τις τιμές των προϊόντων της, το προσωπικό της και την πολιτική της βαρύνουν αποκλειστικά την διοίκηση της εταιρείας.

4.5 Σε τακτά χρονικά διαστήματα η εταιρεία ανακοινώνει διαγωνισμούς και προωθητικές ενέργειες για τις πωλήσεις, ενώ διοργανώνει και σεμινάρια επιμόρφωσης και ανάπτυξης σχετικά με το δικτυακό μάρκετινγκ και τις πωλήσεις. Όλα τα κόστη που απορρέουν από τις παραπάνω εκδηλώσεις τα επωμίζεται εξ ολοκλήρου η εταιρεία. Κάθε συνεργάτης από το επίπεδο του platinum master και άνω είναι στην διάθεση της εταιρείας να συμμετέχει, εφόσον του ζητηθεί, σαν εισηγητής στα ανωτέρω σεμινάρια χωρίς να απαιτήσει κάποια αποζημίωση γι' αυτό. Η ομαδική δουλειά και το συλλογικό όφελος αποτελούν βασικές αξίες της DETA ELIS, η οποία σαν ανθρωποκεντρική εταιρεία έχει αποστολή την βέλτιστη εξυπηρέτηση όλων των συνεργατών και πελατών της.

4.6 Ο συνεργάτης θεωρείται «ανεξάρτητος συνεργάτης της DETA ELIS» και δικαιούται να χρησιμοποιεί αναγνωρισμένα λογότυπα της εταιρείας στις επαγγελματικές κάρτες του και άλλα προσωπικά είδη αλληλογραφίας. Ο συνεργάτης δεν πρέπει να παρουσιάζεται ως εκπρόσωπος, αντιπρόσωπος, εντολοδόχος ή εργαζόμενος της εταιρείας, ούτε να χρησιμοποιεί την πλήρη επωνυμία της εταιρείας (DETA-ELIS EUROPA GmbH ή DETA ELIS HELLAS ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΙΚΕ) σε είδη αλληλογραφίας ή διαφημίσεις.

4.7 Ο συνεργάτης έχει την δυνατότητα εφόσον το επιθυμεί να δημιουργήσει προσωπική και ανεξάρτητη ιστοσελίδα στο διαδίκτυο, ο σκοπός της οποίας θα είναι η διαφήμιση και προώθηση (αφαίρεση κειμένου) των προϊόντων της εταιρείας καθώς και η προσέλκυση και εγγραφή νέων συνεργατών. Η ιστοσελίδα

του συνεργάτη πριν αναρτηθεί στο διαδίκτυο θα πρέπει να γνωστοποιηθεί στην εταιρεία προκειμένου να λάβει την έγκρισή της. Στην ηλεκτρονική διεύθυνση (URL ή domain name) της ιστοσελίδας δεν επιτρέπεται να περιλαμβάνεται το όνομα ή συνθετικά του ονόματος της εταιρείας (πχ detaelis ή deta ή elis). Είναι υποχρεωτικό στο αρχικό πεδίο της ιστοσελίδας να αναγράφονται ευδιάκριτα τα πλήρη στοιχεία του συνεργάτη και να αναφέρεται ότι η ιστοσελίδα αποτελεί προσωπική του δημιουργία και δεν είναι η επίσημη ιστοσελίδα της DETA ELIS. Κανένα κείμενο από την επίσημη ιστοσελίδα της εταιρείας δεν μπορεί να αναπαραχθεί και να δημοσιευθεί στην προσωπική ιστοσελίδα του συνεργάτη χωρίς να υπάρχει σαφής αναφορά στην πηγή, το αυτό ισχύει και για σταθερές ή κινούμενες εικόνες. Γενικά δέον να αποφεύγεται οτιδήποτε μπορεί να δημιουργεί σύγχυση ως προς την κυριότητα της ιστοσελίδας και να δίνει την εντύπωση ότι η ιστοσελίδα ανήκει στην εταιρεία. Επιπλέον ενδείκνυται να υπάρχει στην ιστοσελίδα του συνεργάτη απευθείας σύνδεσμος (link) που θα οδηγεί στην επίσημη ιστοσελίδα της εταιρείας. Η ιστοσελίδα του συνεργάτη που αναφέρεται στην DETA ELIS επιβάλλεται να έχει σαν μοναδικό αντικείμενο την εταιρεία και τα προϊόντα της και να μην αναφέρεται σε προϊόντα και υπηρεσίες άλλων εταιρειών ανεξαρτήτως αντικειμένου. Σε περίπτωση που ο συνεργάτης έχει δημιουργήσει E – SHOP στην ιστοσελίδα του, δεν θα πρέπει οι αναγραφόμενες τιμές πώλησης των προϊόντων να είναι κατώτερες από τις τιμές που αγοράζει ο συνεργάτης.

Οι συνθήκες της παρούσης παραγράφου ισχύουν απαράλλακτες και για την δημιουργία εκ μέρους των συνεργατών λογαριασμών σε σελίδες κοινωνικής δικτύωσης, οι οποίες θα έχουν σαν αντικείμενο την δραστηριότητά τους σε συνεργασία με την εταιρεία.

Διαφημίσεις σε μηχανές αναζήτησης, όπως το Google Adwords, μπορούν να δημιουργηθούν αρκεί να καθίσταται σαφές ότι η διαφήμιση προέρχεται από ανεξάρτητο συνεργάτη.

4.8 Ο συνεργάτης έχει την δυνατότητα να διαφημίσει την DETA ELIS δραστηριότητά του παράγοντας και διαμοιράζοντας έντυπο προωθητικό υλικό, με την προϋπόθεση ότι το περιεχόμενο του υλικού αυτού είναι συμβατό με τις επίσημες θέσεις της DETA ELIS και έχει γνωστοποιηθεί προ της κυκλοφορίας του στην εταιρεία προκειμένου να λάβει την έγκρισή της.

4.9 Όλο το πληροφοριακό υλικό που παρέχει η εταιρεία στον συνεργάτη στο back office, όπως ονόματα, διευθύνσεις, λεπτομέρειες επικοινωνίας και γενικά οτιδήποτε αναφέρεται στο δίκτυο συνεργατών της DETA ELIS που υπάγονται στην δομή του, αποτελεί εμπιστευτική πληροφοριακή παροχή και είναι ιδιοκτησία της εταιρείας. Ο συνεργάτης πρέπει να χρησιμοποιεί τα ανωτέρω δεδομένα με γνώμονα την ανάπτυξη και εδραίωση της δραστηριότητάς του με την DETA ELIS και να μην προωθεί με αυτά άλλη επιχείρησή του, πρόσωπο, εταιρεία ή οργανισμό. Ειδικότερα απαγορεύεται ρητά η χρήση των δεδομένων αυτών για ανάπτυξη άλλης δραστηριότητας που λειτουργεί με σύστημα πωλήσεων το Δικτυακό Εμπόριο (Network Marketing).

4.10 Κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο που αιτήθηκε συνεργασίας με την εταιρεία γνωστοποίησε οικειοθελώς στην DETA ELIS τα προσωπικά του στοιχεία. Με βάση αυτό το γεγονός ο συνεργάτης αποδέχεται ότι η εταιρεία έχει την δυνατότητα να επεξεργάζεται τα προσωπικά δεδομένα που της εμπιστεύτηκε με σκοπό την επιχειρηματική δημιουργία και ανάπτυξη, καταβλητέες προμήθειες και άλλες παροχές προς αυτόν εκ μέρους της εταιρείας.

Η DETA ELIS, ως επεξεργαζόμενη προσωπικά δεδομένα, συμμορφώνεται πλήρως με όλες τις διατάξεις και νόμους της Ευρωπαϊκής Ένωσης που διέπουν την προστασία των προσωπικών δεδομένων. Ο συνεργάτης συμφωνεί ότι η εταιρεία μπορεί στο back office της να γνωρίσει προσωπικές του πληροφορίες στην γραμμή αναδοχής στην οποία είναι υπαγόμενος, προκειμένου να έχει καλύτερη επικοινωνία και στήριξη στην άσκηση της δραστηριότητάς του.

4.11 Η εταιρεία είναι δυνατόν να καθυστερήσει την αποστολή των προϊόντων και την απόδοση των προμηθειών, αν αυτά συνεπάγονται από απεργίες, φιλονικίες εργατικών τάξεων, τρομοκρατικές ενέργειες, σεισμούς και φυσικές καταστροφές, πλημμύρες, καταστροφή στο ηλεκτρικό και τηλεπικοινωνιακό δίκτυο κ.α. Αν προκύψουν κάποιο από τα παραπάνω συμβάντα ανωτέρας βίας, η εταιρεία δεν φέρει ουδεμία ευθύνη για την όποια καθυστέρηση.

4.12 Στο βαθμό που επιτρέπει ο νόμος, η DETA ELIS, οι διαχειριστές της και οι εργαζόμενοι σε αυτήν (από κοινού αναφερόμενοι ως «συνδεδεμένα πρόσωπα») δεν θα ευθύνονται και οι συνεργάτες δεν θα καθιστούν την DETA ELIS και τα συνδεδεμένα πρόσωπά της υπεύθυνους και παραιτούνται από κάθε αξίωση για

τυχόν ζημίες, απώλεια κερδών και για οποιαδήποτε άλλη ζημία που μπορεί να υποστούν οι συνεργάτες λόγω :

α) παραβίασης εκ μέρους του συνεργάτη της Εταιρικής Πολιτικής και διαδικασίας  
β) λανθασμένων ή ψευδών ισχυρισμών των συνεργατών σε πελάτες τους σχετικά με τον τρόπο λειτουργίας και την ενδεδειγμένη χρήση των προϊόντων της εταιρείας που θα οδηγήσουν σε καταγγελίες και νομικές συνέπειες εκ μέρους των πελατών και

γ) λανθασμένων υποδείξεων (ή ακόμα και παράτυπων και καταχρηστικών υποδείξεων συνεργατών που πιθανόν να αυτοχρίζονται ιατροί χωρίς να κατέχουν νόμιμα την ιατρική ιδιότητα) που αφορούν την κατάσταση της υγείας των πελατών τους, οι οποίες θα επιφέρουν αρνητικές συνέπειες στους πελάτες και τελικά θα οδηγήσουν σε καταγγελίες και νομικές συνέπειες εκ μέρους των πελατών προς τους συνεργάτες.

Σε περίπτωση που αποδεδειγμένα κάποιος ή κάποιοι συνεργάτες της DETA ELIS προβούν στις ανωτέρω περιγραφόμενες στην παρούσα παράγραφο ενέργειες και ως συνέπεια τούτων, η εταιρεία εμπλακεί σε δικαστική διαμάχη που θα έχει ως τελικό αποτέλεσμα να υποχρεωθεί δικαστικά ή νόμιμα η DETA ELIS στην καταβολή χρηματικής ποινής, αποζημίωσης, δικαστικών εξόδων και άλλων πάσης φύσεως χρηματικών ποσών και αποζημιώσεων, υποχρεώνεται ο συνεργάτης ή οι συνεργάτες για κάθε φορά να καταβάλλουν στην DETA ELIS κάθε ποσόν πάσης φύσεως χρηματικής ποινής, αποζημίωσης ή εξόδων πάσης φύσεως που θα υποχρεωθεί να καταβάλλει η εταιρεία DETA ELIS λόγω της παράβασης από τον συνεργάτη ή τους συνεργάτες της εταιρικής πολιτικής.



## **5. ΛΙΑΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ ΤΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ ΚΑΙ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ** **DETA ELIS**

5.1 Η DETA ELIS παρέχει 100% εγγύηση ικανοποίησης για τα προϊόντα που διαθέτει στους πελάτες και συνεργάτες της. Μέσα σε τριάντα (30) μέρες απο την ημερομηνία αγοράς ο πελάτης μπορεί να απευθυνθεί στην εταιρεία και να αντικαταστήσει κάθε προϊόν με καινούριο για οποιονδήποτε λόγο, ενώ επίσης μπορεί να ακυρώσει την παραγγελία για οποιονδήποτε λόγο, να επιστρέψει το προϊόν στην εταιρεία (είτε είναι χρησιμοποιημένο είτε όχι) και να πάρει πίσω το σύνολο των χρημάτων που κατέβαλε για την αγορά του. Τα χρήματα θα επιστρέφονται εντός 30 ημερών από την παραλαβή του προϊόντος από την εταιρεία. Για να επιστραφεί ένα προϊόν θα πρέπει να είναι στην κατάσταση στην οποία παρελήφθη, με την συσκευασία και τα διακριτικά του χαρακτηριστικά άθικτα. Θα πρέπει επίσης να συνοδεύεται από τα έγγραφα που περιλαμβάνονται στη συσκευασία καθώς και την απόδειξη λιανικής πώλησης ή το τιμολόγιο/δελτίο αποστολής. Σε περίπτωση που ο πελάτης ή συνεργάτης επιχειρήσει να επιστρέψει προϊόν στο οποίο έχει προξενήσει βλάβη από κακή χρήση (πχ το προϊόν έχει υποστεί φανερό μηχανική βλάβη ή εισροή υγρασίας), η εταιρεία δεν θα αποδεχθεί την επιστροφή του προϊόντος και θα προτείνει την επιδιόρθωσή του με έξοδα του πελάτη ή συνεργάτη.

Σε περίπτωση επιστροφής προϊόντων η εταιρεία αφαιρεί απο τους συνεργάτες που εμπλέκονται τους πόντους και τις προμήθειες που πιστώθηκαν από την διακίνηση των εν λόγω προϊόντων. Η εταιρεία διατηρεί το δικαίωμα να αρνηθεί επαναλαμβανόμενες επιστροφές προϊόντων από τα ίδια άτομα.

5.2 Εντός χρονικής προθεσμίας τριάντα (30) ημερών από την ημερομηνία αγοράς του προϊόντος, ο πελάτης έχει την δυνατότητα να επιστρέψει στην εταιρεία προϊόν που είναι αποδεδειγμένα ελαττωματικό και να το αντικαταστήσει με καινούριο. Τα πιθανά έξοδα αποστολής του προϊόντος από τον πελάτη προς την εταιρεία θα βαρύνουν την εταιρεία.

5.3 Οι ηλεκτρονικές συσκευές ευεξίας της DETA ELIS συνοδεύονται με διετή εγγύηση καλής λειτουργίας. Εάν μέσα στο διάστημα των δύο (2) χρόνων απο την ημερομηνία αγοράς του προϊόντος παρουσιασθεί σε αυτό δυσλειτουργία μη οφειλόμενη σε κακή χρήση του αγοραστή, η εταιρεία αναλαμβάνει την επιδιόρθωσή του και την επαναπροώθησή του στον πελάτη ή συνεργάτη χωρίς

καμμία επιβάρυνση του τελευταίου. Σε περίπτωση που δεν καταστεί δυνατή η επιδιόρθωση τότε η DETA ELIS παραδίδει στον πελάτη ή συνεργάτη καινούριο προϊόν.

5.4 Η DETA ELIS παρέχει την δυνατότητα επισκευής των προϊόντων που υπέστησαν βλάβη λόγω κακής χρήσης του αγοραστή, με την προϋπόθεση βεβαίως ότι είναι δυνατή η επισκευή. Η επιδιόρθωση πραγματοποιείται από εξειδικευμένους τεχνικούς συνεργάτες της DETA ELIS έναντι λογικού αντιτίμου και στα πλαίσια της εξυπηρέτησης μετά την πώληση (after sales service) που προσφέρει στους πελάτες και συνεργάτες της η DETA ELIS.

5.5 Η επιστροφή προϊόντος από πελάτη ή συνεργάτη ο οποίος κάνει χρήση της εγγύησης ικανοποίησης, συνεπάγεται την αυτόματη επιστροφή στην εταιρεία όλων των προμηθειών που είχαν αποδοθεί στο δίκτυο συνεργατών της DETA ELIS ως απόρροια της προώθησης του εν λόγω προϊόντος. Σε περίπτωση που δεν καταστεί δυνατόν να επιστραφούν άμεσα όλες οι προμήθειες διότι πιθανόν κάποιες εξαργυρώθηκαν από τους συνεργάτες, τότε η εταιρεία διατηρεί το δικαίωμα να απαιτήσει από τους εμπλεκόμενους συνεργάτες την απόδοση σε αυτήν των οφειλομένων χρηματικών ποσών ή να παρακρατήσει μελλοντικές ισόποσες προμήθειες των συνεργατών.

5.6 Ο συνεργάτης οφείλει να αποκτήσει επίγνωση όσον αφορά την αποστολή της εταιρείας, η οποία άπτεται της προώθησης της ευεξίας στο κοινωνικό σύνολο, καθώς επίσης και σεβασμό στην πρωτοποριακή τεχνολογία που συνοδεύει τα προϊόντα της εταιρείας. Στα πλαίσια αυτά είναι απαραίτητο ο κάθε συνεργάτης σε όλη την διαδικασία προσέγγισης και πώλησης στο ευρύ κοινό των προϊόντων της εταιρείας να εκπροσωπεί στον ύψιστο βαθμό τις αρχές της ειλικρίνειας, της τιμιότητας και της υπευθυνότητας.

5.7 Όταν ένας συνεργάτης προσεγγίζει έναν υποψήφιο πελάτη, είναι υποχρεωμένος να αναφέρει αμέσως την ιδιότητά του, την ταυτότητα της εταιρείας και των προϊόντων που προωθεί και επίσης τον λόγο που έρχεται σε επαφή με τον συγκεκριμένο πελάτη. Συνεργάτες οι οποίοι παρουσιάζονται με ιδιότητα διαφορετική από την πραγματική τους, με απώτερο σκοπό να επηρεάσουν την κρίση και απόφαση του υποψήφιου πελάτη τους, θα υφίστανται αυστηρές συστάσεις - ακόμη και κυρώσεις - από την εταιρεία. Καθήκον του συνεργάτη είναι η ενδεδειγμένη παρουσίαση των προϊόντων της εταιρείας, ενώ δεν θα πρέπει σε καμία περίπτωση να πιέζει τον υποψήφιο πελάτη να προβεί σε οποιαδήποτε αγορά.

5.8 Ο συνεργάτης οφείλει να λειτουργεί με αξιοπρέπεια και να μην χρησιμοποιεί ποτέ παρελκυστικές, παραπλανητικές και αθέμιτες πρακτικές πώλησης. Απαγορεύεται κατηγορηματικά να προσδίδει ιδιότητες στα προϊόντα πέραν αυτών που αναγράφονται στα έντυπα της εταιρείας. Όλα τα προϊόντα πρέπει να περιγράφονται με ειλικρίνεια και ακρίβεια και οι ερωτήσεις των υποψηφίων πελατών ενδείκνυται να απαντώνται εμπειριστατωμένα και με σαφήνεια. Ο συνεργάτης πρέπει να κατευθύνει τον εκάστοτε πελάτη στην πλέον ενδεδειγμένη για την περίπτωση του αγορά και να μην επιχειρεί να υπερφορτώσει τον πελάτη με προϊόντα που πιθανόν δεν χρειάζεται. Επιπλέον οι πληροφορίες που παρέχει ο συνεργάτης σχετικά με τις τιμές των προϊόντων πρέπει να είναι ακριβείς.

5.9 Ο συνεργάτης έχει υποχρέωση να μην προβαίνει σε υπερβολικές δηλώσεις σχετικά με την αποτελεσματικότητα των προϊόντων και να μην παρέχει συμβουλές για τις οποίες δεν είναι απόλυτα πεπεισμένος ότι είναι ορθές ή δεν έχει την δικαιοδοσία να παρέχει. Σε περίπτωση που κάποιος συνεργάτης δεν συμμορφώνεται με τα στοιχεία που περιέχονται στο έντυπο υλικό της εταιρείας και υπερβάλλει ή ισχυρισθεί κάτι λανθασμένο και όλα αυτά έλθουν σε γνώση της εταιρείας, η εταιρεία αφενός θα τον επιπλήξει αυστηρά και αφετέρου δεν θα αναλάβει σε καμία περίπτωση την ευθύνη για οτιδήποτε προκύψει.

5.10 Τα προϊόντα της εταιρείας θα πρέπει να χρησιμοποιούνται μόνο σύμφωνα με τις προτεινόμενες οδηγίες χρήσης από την εταιρεία. Εάν κάποιος συνεργάτης προωθήσει σε πελάτη του κάποιο προϊόν για μια συγκεκριμένη χρήση που δεν προτείνεται από την εταιρεία και εν συνεχεία ο πελάτης λόγω δυσαρέσκειας αναζητήσει αποκατάσταση μέσω δικαστικής οδού, η εταιρεία δεν θα υποστηρίξει τον συνεργάτη ο οποίος θα είναι προσωπικά υπεύθυνος.

5.11 Ο συνεργάτης είναι υποχρεωμένος να σέβεται την ιδιωτική ζωή των πελατών του, καθώς και την πιθανή επιθυμία τους να διακόψουν οποιαδήποτε επαφή με συνεργάτες της εταιρείας. Επιπρόσθετα δεν επιτρέπεται οι συνεργάτες της εταιρείας να εκμεταλλεύονται οικονομικά ή με οποιοδήποτε άλλο τρόπο κάποιον απο τους πελάτες τους.

5.12 Τα προϊόντα της εταιρείας προορίζονται για πώληση μόνο και όχι για ενοικίαση. Απαγορεύεται αυστηρά στους συνεργάτες να παραγγέλνουν προϊόντα απο την εταιρεία με σκοπό την ενοικίασή τους για συγκεκριμένη περίοδο χρήσης έναντι αντιτίμου σε πιθανούς ενδιαφερόμενους. Τέτοιες πρακτικές συνιστούν αθέμιτο ανταγωνισμό προς τους υπόλοιπους συνεργάτες της εταιρείας και είναι υποχρεωτικό να αποφεύγονται.

## **6. ΚΩΔΙΚΑΣ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑΣ ΚΑΙ ΛΟΙΠΕΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΤΗΡΙΕΣ ΓΡΑΜΜΕΣ**

6.1 Βούληση της ΔΕΤΑ ELIS είναι η εμπέδωση απο την πλευρά των συνεργατών της εταιρικής κουλτούρας που διέπει και καθορίζει τις σχέσεις μεταξύ της εταιρείας και των συνεργατών , καθώς επίσης και τις σχέσεις μεταξύ των συνεργατών είτε αυτοί ανήκουν σε κοινή δομή πωλήσεων είτε σε διαφορετική. Από όλους τους συνεργάτες αναμένεται να επιδεικνύουν ευγένεια λόγου και συμπεριφοράς σε κάθε περίπτωση προς το προσωπικό της εταιρείας, τους εκπροσώπους της και πρὸς όλους τους άλλους συνεργάτες. Είναι σημαντικό να είναι ειλικρινείς και να συμπεριφέρονται με ακεραιότητα, προκειμένου να προσδίδουν κύρος στην εταιρεία, στους άλλους συνεργάτες και στο δικτυακό μάρκετινγκ γενικότερα. Ο κάθε συνεργάτης οφείλει να αντιλαμβάνεται ότι είναι μέλος ενός γενικότερου συνόλου που έχει κοινό σκοπό και προορισμό, επομένως είναι απαραίτητη από την πλευρά του η επίδειξη θετικής συμπεριφοράς με πνεύμα συνεργασίας και ομαδικότητας προς όλους τους άλλους συνεργάτες.

6.2 Οι συνεργάτες της εταιρείας δεν πρέπει να δυσφημούν άλλους συνεργάτες, προϊόντα και υπηρεσίες της εταιρείας , το σχέδιο αμοιβών ή τους υπαλλήλους της εταιρείας σε άλλους συνεργάτες ή σε τρίτα πρόσωπα. Προτάσεις, σχόλια και απορίες που αφορούν τα παραπάνω αλλά και οτιδήποτε άλλο έχει σχέση με την εύρυθμη λειτουργία της εταιρείας θα πρέπει να αποστέλλονται γραπτώς στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας. Η αλληλογραφία μεταξύ των συνεργατών και της εταιρείας είναι εμπιστευτική και η εταιρεία δεν υποχρεούται να την δημοσιοποιήσει ή κοινοποιήσει σε οιονδήποτε αιτούντα.

6.3 Συνιστάται στους συνεργάτες να απέχουν από την προσέλκυση υποψήφιων συνεργατών που έχουν ήδη προσεγγισθεί από άλλους συνεργάτες και ευρίσκονται σε τρέχουσα διαδικασία συζήτησης και ολοκλήρωσης της συνεργασίας. Νέος συνεργάτης ο οποίος έκανε την εγγραφή του χωρίς να έχει προβεί ακόμα σε αγορά, δεν έχει την δυνατότητα να εγγραφεί εκ νέου σε άλλο σπόνσορα παρά μόνον μετά την παρέλευση χρονικού διαστήματος έξη (6) μηνών.

6.4 Κατά την διάρκεια εταιρικών εκδηλώσεων και σεμιναρίων, συνεργάτες που γίνονται (ή επιχειρούν να γίνουν) ανάδοχοι προσώπων, τα οποία όμως έχουν ήδη έλθει σε επαφή με την εταιρεία όντες προσκεκλημένοι άλλου συνεργάτη, εφαρμόζουν πολιτική « λαθραίας προσέγγισης και υφαρπαγής προσκεκλημένου».

Η πρακτική αυτή αποτελεί σοβαρή παράβαση της εταιρικής πολιτικής και σε περίπτωση γραπτής καταγγελίας η εταιρεία θα ερευνήσει την εκάστοτε υπόθεση και θα επιβάλλει την εταιρική πολιτική προβαίνουσα σε δέουσες, κατά περίπτωση, ενέργειες.

6.5 Οι συνεργάτες οφείλουν να σέβονται αλλήλους καθότι όλοι μετέχουν σε συναδελφική επιχειρηματική δραστηριότητα. Η διατήρηση της γραμμής αναδοχής είναι η βασικότερη συνιστώσα καλής λειτουργίας του δικτυακού μάρκετινγκ της DETA ELIS και η πλέον απαραίτητη προϋπόθεση για την υγιή ανάπτυξη των δομών πωλήσεων της εταιρείας. Σε περίπτωση που κάποιος συνεργάτης αποδεδειγμένα διαπράξει για οποιοδήποτε λόγο υφαρπαγή άλλου εν ενεργεία συνεργάτη που υπάγεται σε άλλη δομή πωλήσεων και τον εντάξει στην προσωπική του δομή πωλήσεων, η εταιρεία θα μεταφέρει τον συνεργάτη που άλλαξε δίκτυο (καθώς και όλη την προσωπική ομάδα που δημιούργησε) πίσω στην θέση που πραγματικά ανήκει και επιπλέον θα επιβάλλει κυρώσεις στον συνεργάτη που τέλεσε την υφαρπαγή με προσωρινή (έως τρεις μήνες) φραγή του κωδικού του. Εάν ο συνεργάτης που έπραξε την υφαρπαγή επαναλάβει τέτοιες πρακτικές, τότε η εταιρεία θα προχωρήσει σε καταγγελία της συνεργασίας μαζί του και ο κωδικός του θα φραγεί οριστικά.

Κάθε συνεργάτης ο οποίος δέχεται πρόταση από άλλο συνεργάτη να μεταπηδήσει σε άλλη δομή πωλήσεων είναι υποχρεωμένος να αναφέρει αυτό το γεγονός άμεσα στην εταιρεία.

6.6 Το back office του κάθε συνεργάτη είναι το πλέον προσωπικό και απόρρητό του στοιχείο στην δραστηριότητά του με την DETA ELIS. Στα πλαίσια αυτά ο κάθε συνεργάτης είναι ο μόνος αρμόδιος να εισέρχεται στο back office του και να πραγματοποιεί όλες τις κινήσεις σε αυτό που ο ίδιος θεωρεί ενδεδειγμένες. Κάθε πιθανή παράτυπη είσοδος που διαπράττει συνεργάτης στο back office άλλου συνεργάτη, χωρίς την συγκατάθεση του τελευταίου, αποτελεί σοβαρή παράβαση της εταιρικής πολιτικής και αντιβαίνει της προστασίας των προσωπικών δεδομένων που πρέπει να απολαμβάνει κάθε συνεργάτης. Σε περίπτωση που υπάρξει γραπτή καταγγελία και στοιχειοθετηθεί η συγκεκριμένη παράβαση, η εταιρεία θα επιβάλλει αυστηρές κυρώσεις στον παραβάτη συνεργάτη, ανάλογα με την έκταση της παράβασης.

6.7 Κανένας συνεργάτης ή leader δεν επιτρέπεται να παρεμβαίνει και να επηρεάζει με γνώμες, σχόλια, συστάσεις, προτροπές κλπ την επιχειρηματική δραστηριότητα συνεργατών που δεν υπάγονται στην δική του δομή πωλήσεων, χωρίς την συγκατάθεση του υπεύθυνου leader της γραμμής αναδοχής του εκάστοτε συνεργάτη. Σε περίπτωση που κάποιος leader προσεγγιστεί από συνεργάτη που δεν υπάγεται στην δομή πωλήσεων του και του ζητηθεί η γνώμη του για διάφορα θέματα που άπτονται της επιχειρηματικής δραστηριότητας του συνεργάτη, θα πρέπει να αποτείνει τον εν λόγω συνεργάτη στον υπεύθυνο leader της γραμμής αναδοχής του.

6.8 Οι συνεργάτες και leaders ενδείκνυται να παρουσιάζουν την ανεξάρτητη επιχειρηματική ευκαιρία της DETA ELIS ως μια ίση ευκαιρία, διαθέσιμη σε οποιονδήποτε ανεξαρτήτως εθνοτικής προέλευσης, φύλου, ιθαγένειας, θρησκευτικών ή πολιτικών πεποιθήσεων. Όταν γίνεται παρουσίαση της πρότασης συνεργασίας της DETA ELIS, οι συνεργάτες έχουν ευθύνη να παρουσιάσουν ολοκληρωμένα το σχέδιο αμοιβών της εταιρείας στο υποψήφιο συνεργάτη, με την μέγιστη ακρίβεια και χωρίς παραπλανητικές τακτικές που μπορεί να έχουν τελικό σκοπό να δελεάσουν τον υποψήφιο με μη δεοντολογικό τρόπο. Κατά την διάρκεια της παρουσίασης πρέπει να γίνεται γνωστό στον υποψήφιο συνεργάτη αφενός μεν ότι πρόκειται περί πρότασης ανεξάρτητης συνεργασίας και όχι περί πρότασης πρόσληψης με σύμβαση εργασίας, αφετέρου δε ότι δεν υπάρχουν αποκλειστικότητες στην συνεργασία ούτε αντιπροσωπεύσεις ανά πόλη, περιοχή ή χώρα.

6.9 Όλοι οι συνεργάτες που γίνονται χορηγοί σε νέους συνεργάτες είναι υποχρεωμένοι να τους μεταλαμπαδεύσουν την εταιρική κουλτούρα και να τους επιστήσουν την προσοχή στην τήρηση της εταιρικής πολιτικής. Ο χορηγός έχει την ευθύνη μαζί με τον leader της δομής πωλήσεων που υπάγεται να ενημερώσει με σαφήνεια τον νέο συνεργάτη όσον αφορά την ορθή χρήση των προϊόντων και τις προοπτικές του σχεδίου αμοιβών, καθώς επίσης να τον υποστηρίξει, εμπνεύσει, καθοδηγήσει και παρακινήσει κατά την διάρκεια της πορείας του προς την δημιουργία της δικής του ανεξάρτητης επιχειρηματικής δραστηριότητας. Οι leaders οφείλουν να διδάσκουν στους συνεργάτες του δικτύου τους τις αρχές της ομαδικής συνεργασίας στο δίκτυο και να αποθαρρύνουν το δίκτυό τους από πρακτικές αθέμιτης προσέλκυσης υποψηφίων συνεργατών και άλλες αθέμιτες δραστηριότητες οι οποίες ενδέχεται να θίξουν την καλή φήμη της DETA ELIS, την Επιχείρηση DETA ELIS και τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της DETA ELIS. Οι leaders

είναι απαραίτητο να διοργανώνουν σε τακτά χρονικά διαστήματα συναντήσεις και σεμινάρια με σκοπό την ενημέρωση και εκπαίδευση του δικτύου που υπάγεται στην δομή πωλήσεών τους, να συμμετέχουν σε όλες τις εκδηλώσεις που διοργανώνονται από την εταιρεία και να είναι γενικότερα επικοινωνιακοί φορείς των εταιρικών προγραμμάτων και προωθητικών ενεργειών.



## 7. ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΑΜΟΙΒΩΝ, Η ΣΚΑΛΑ ΚΑΡΙΕΡΑΣ ΚΑΙ ΟΙ ΛΟΙΠΕΣ ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΗΣ ΔΕΤΑ ΕΛΙΣ

7.1 Το σχέδιο αμοιβών έχει στόχο να προωθήσει στον βέλτιστο βαθμό την προσωπική ανάπτυξη και την οικονομική ανεξαρτησία των συνεργατών της ΔΕΤΑ ΕΛΙΣ. Οι θεμελιώδεις αρχές από τις οποίες διέπεται το σχέδιο αμοιβών είναι η δικαιοσύνη, η απλότητα, η ομαδικότητα, η ταχύτητα και η αποδοτικότητα. Η δομή πωλήσεων του κάθε συνεργάτη βασίζεται στην ανάπτυξη σε δύο πλευρές (δυναμικό σύστημα) , την δεξιά και την αριστερή πλευρά, ενώ το σχέδιο αμοιβών περικλείεται σε έξη (6) βασικές αμοιβές οι οποίες καλύπτουν όλο το φάσμα της δραστηριότητας του συνεργάτη και είναι οι ακόλουθες:

1) RETAIL SALES PROFIT..... αναφέρεται στο κέρδος που αποκομίζει ο συνεργάτης από την πώληση των προϊόντων στον τελικό καταναλωτή. Η προτεινόμενη τιμή λιανικής πώλησης των προϊόντων της εταιρείας υπολογίζεται με την πρόσθεση ποσοστού 20% επί της αξίας της τιμής αγοράς των συνεργατών από την εταιρεία.

2) FIRST LINE BONUS..... Ο κάθε συνεργάτης της εταιρείας έχει την δυνατότητα να προτείνει προσωπικά την συνεργασία με την ΔΕΤΑ ΕΛΙΣ στον καθένα που θα ήθελε να δραστηριοποιηθεί στο δικτυακό σύστημα πωλήσεων και να δημιουργήσει εισόδημα μέσα από την συγκεκριμένη συνεργασία . Οι υποψήφιοι που προτάθηκαν από την ίδιο συνεργάτη και αποφάσισαν να προχωρήσουν στην συνεργασία ενεργοποιώντας την εγγραφή τους με αγορά προϊόντος (με σκοπό την πώληση ή την προσωπική χρήση), αποτελούν την first line του εν λόγω συνεργάτη, ο οποίος κερδίζει ειδική προμήθεια (first line bonus) που αντιστοιχεί σε κάθε προϊόν που διακινείται από την δική του first line. Το first line bonus είναι πληρωτέο στο back office της εταιρείας την ίδια μέρα που ολοκληρώνεται στο back office η διακίνηση του προϊόντος από την εταιρεία στον εκάστοτε συνεργάτη.

3) STAR BONUS.....το μπόνους αυτό αποδίδεται σε κάθε χορηγό ο οποίος δίδαξε σωστά και αποτελεσματικά στον νέο συνεργάτη την δυναμική ανάπτυξη και τον βοήθησε να κατακτήσει την διάκριση του star. Όταν ο νέος συνεργάτης συστήσει προσωπικά μέσα σε μία εβδομάδα από την ημερομηνία εγγραφής του δύο συνεργάτες οι οποίοι ενεργοποίησαν την εγγραφή τους, έναν στην αριστερή και έναν στην δεξιά πλευρά, ονομάζεται star, με αποτέλεσμα ο χορηγός του εν λόγω συνεργάτη να κερδίζει το star bonus που αντιστοιχεί σε 1500 εταιρικές μονάδες (37,5 ευρώ). Το star bonus είναι πληρωτέο στο back office της εταιρείας την ίδια μέρα που υλοποιείται η προϋπόθεση επίτευξης

4) NETWORK BONUS.....το bonus αυτό αποδίδεται στο back office της εταιρείας όταν συμπληρωθούν συνολικά χίλιοι (1000) πόντοι στην δομή πωλήσεων του κάθε συνεργάτη αθροιστικά και στις δύο πλευρές, σε αναλογία πόντων είτε 500/500, είτε 700/300 είτε 300/700. Η εξαργύρωση των πόντων ισχύει σε απεριόριστο βάθος στην δομή πωλήσεων του συνεργάτη, ενώ οι πόντοι που περισσεύουν παραμένουν διαθέσιμοι για την επόμενη ή τις επόμενες πληρωμές. Απαραίτητη προϋπόθεση για την πληρωμή του εν λόγω bonus είναι η προσωπική σύσταση ενός συνεργάτη στην αριστερή και ενός στη δεξιά πλευρά. Το bonus από την ανάπτυξη του δικτύου αντιστοιχεί σε 3000 εταιρικές μονάδες (75 ευρώ) και είναι πληρωτέο στο back office την ίδια μέρα που υλοποιείται η προϋπόθεση επίτευξης.

7.2 Η κλίμακα καριέρας προσδιορίζει και αναδεικνύει την εξέλιξη των συνεργατών βάσει των επιτευχθέντων συνολικών steps , σε συνδυασμό με τους αντίστοιχους απαιτούμενους πόντους καριέρας σε συγκεκριμένη ποσόστωση επί τοίς εκατό μεταξύ των δύο πλευρών. Η κλίμακα καριέρας που ακολουθεί μετά την διάκριση του **star** είναι η κάτωθι:

<b>Master</b>	<b>1 step</b>	<b>1 πόντος καριέρας</b>
<b>Bronze Master</b>	<b>15 steps</b>	<b>2 πόντοι καριέρας</b>
<b>Silver Master</b>	<b>45 steps</b>	<b>4 πόντοι καριέρας</b>
<b>Gold Master</b>	<b>100 steps</b>	<b>8 πόντοι καριέρας</b>
<b>Platinum Master</b>	<b>250 steps</b>	<b>16 πόντοι καριέρας</b>
<b>VIP Sapphire Master</b>	<b>500 steps</b>	<b>28 πόντοι καριέρας</b>
<b>VIP Ruby Master</b>	<b>1000 steps</b>	<b>48 πόντοι καριέρας</b>
<b>VIP Emerald Master</b>	<b>2500 steps</b>	<b>84 πόντοι καριέρας</b>
<b>VIP Diamond Master</b>	<b>5000 steps</b>	<b>148 πόντοι καριέρας</b>
<b>VIP Black Diamond Master</b>	<b>10000 steps</b>	<b>260 πόντοι καριέρας</b>

Η απαιτούμενη ποσόστωση επί τοίς εκατό μεταξύ των δύο πλευρών πρέπει να είναι 50/50 είτε 75/25 είτε 25/75. Απαραίτητη προϋπόθεση για την επίτευξη του κάθε τίτλου στην σκάλα καριέρας είναι η εκπλήρωση και των τριών συνθηκών ταυτόχρονα, δηλαδή των απαιτούμενων steps, των απαιτούμενων πόντων καριέρας

καθώς επίσης και της απαιτούμενης ποσόστωσης επί τοις εκατό μεταξύ των δύο πλευρών της δομής πωλήσεων του συνεργάτη. Σε περίπτωση που ο συνεργάτης πραγματοποιήσει τα steps που απαιτούνται για την κατάκτηση κάποιου τίτλου χωρίς να πληροί και τις άλλες δύο προϋποθέσεις, τότε οι πληρωμές του φράσσονται προσωρινά και του δίδεται χρονικό περιθώριο ενός μηνός προκειμένου να εκπληρώσει όλες τις προϋποθέσεις. Εάν επιτύχει εντός του διαστήματος του ενός μηνός να εκπληρώσει όλες τις προϋποθέσεις, τότε οι πληρωμές του απελευθερώνονται και τα steps που πραγματοποίησε στο μεσοδιάστημα μετρούν κανονικά για την επίτευξη του επόμενου τίτλου. Σε αντίθετη περίπτωση, εάν δηλαδή δεν καταφέρει να εκπληρώσει όλες τις προϋποθέσεις εντός του δοθέντος χρονικού διαστήματος του ενός μηνός, οι μεν πληρωμές του απελευθερώνονται μετά το πέρας του ενός μηνός, τα δε steps όμως που πραγματοποίησε στο μεσοδιάστημα δεν υπολογίζονται για την επίτευξη του επόμενου τίτλου της κλίμακας καριέρας.

7.3 Κάθε master και άνω, ο οποίος δεν ανανεώνει τον κωδικό του ή του οποίου τερματίζεται η συνεργασία με την εταιρεία για κάποιον από τους λόγους που αναφέρθηκαν στο τρίτο κεφάλαιο της εταιρικής πολιτικής, δεν θα υπολογίζεται πλέον στην καταμέτρηση των πόντων καριέρας του χορηγού του. Σε αυτήν όμως την περίπτωση όλοι οι εν ενεργεία συνεργάτες που αυτός είχε συστήσει προσωπικά στην εταιρεία θα λογίζονται στο εξής ως προσωπικές συστάσεις του χορηγού του, με αποτέλεσμα όσοι από αυτούς είναι master και άνω να υπολογίζονται στους πόντους καριέρας του χορηγού του εν λόγω συνεργάτη.

7.4 Η DETA ELIS δημιούργησε για τους επιτυχημένους leaders της δύο διαφορετικά κίνητρα ταξιδιού στοχεύοντας στην παρακίνηση, επιμόρφωση και ψυχαγωγία τους καθώς επίσης και στην εδραίωση της εταιρικής συνείδησης. Τα κίνητρα ταξιδιού περιγράφονται στην συνέχεια:

#### A) PLATINUM TRAVEL SEMINAR

Όποιος συνεργάτης κατακτήσει τον τίτλο του platinum master για πρώτη φορά, κερδίζει την συμμετοχή του στο επόμενο PLATINUM TRAVEL SEMINAR. Το ταξίδι αυτό είναι διάρκειας τεσσάρων (4) ημερών και λαμβάνει χώρα στην Μόσχα. Κατά την διάρκεια του ταξιδιού οι συνεργάτες πραγματοποιούν επίσκεψη στην έδρα και στην παραγωγική μονάδα της DETA ELIS στην Ρωσία, ενώ παρακολουθούν και εξειδικευμένα σεμινάρια που διεξάγουν ειδικά για αυτούς VIP leaders της DETA ELIS. Το κίνητρο αυτό αφορά ένα άτομο και η εταιρεία αναλαμβάνει το σύνολο των εξόδων.

#### B) VIP TRAVEL CONFERENCE

Κάθε χρόνο η DETA ELIS διοργανώνει επταήμερο VIP TRAVEL CONFERENCE, το οποίο λαμβάνει χώρα κάθε φορά σε διαφορετικό προορισμό. Στο συγκεκριμένο κίνητρο ταξιδιού λαμβάνουν μέρος:

- 1) οι VIP συνεργάτες που μέσα στο προηγούμενο επιχειρηματικό έτος ανήκαν στο top -12 της εταιρείας
- 2) οι συνεργάτες που μέσα στο προηγούμενο επιχειρηματικό έτος εντάχθηκαν για πρώτη φορά στους VIP Master στην κλίμακα καριέρας και
- 3) οι VIP συνεργάτες που μέσα στο προηγούμενο επιχειρηματικό έτος κατέκτησαν νέο VIP τίτλο στην κλίμακα καριέρας της DETA ELIS.

Ο κάθε επιτυχών και συμμετέχων στο VIP TRAVEL CONFERENCE έχει την δυνατότητα να προσφέρει σε συνεργάτη επιλογής του από την δομή πωλήσεων του μία επιπλέον θέση για το ταξίδι αυτό, με την προϋπόθεση ότι ο εν λόγω συνεργάτης επιλογής του είναι τουλάχιστον Bronze Master στην κλίμακα καριέρας της DETA ELIS.

Οι συμμετέχοντες στο VIP TRAVEL CONFERENCE έχουν συν τοις άλλοις την ευκαιρία να παρακολουθήσουν και εξειδικευμένα σεμινάρια που άπτονται των δραστηριοτήτων τους, τα οποία διεξάγουν έμπειροι εισηγητές υπό την αιγίδα της εταιρείας.

7.5 Οι συνεργάτες θα πληρώνονται τις προμήθειες που δικαιούνται από το σχέδιο αμοιβών το αργότερο στις 15 του επομένου μηνός από την μήνα επίτευξης. Η πληρωμή θα γίνεται με έμβασμα από την Γερμανία σε λογαριασμό της επιλογής του κάθε συνεργάτη. Ο λογαριασμός θα πρέπει υποχρεωτικά να ανήκει στο όνομα του φυσικού ή νομικού προσώπου που είναι εγγεγραμμένο σαν συνεργάτης της εταιρείας και κατέχει τον κωδικό συνεργάτη που θα προορίζεται η πληρωμή. Όλες οι καταθέσεις θα γίνονται σε ευρώ.