

**Manuale per i Distributori ed i Leaders FM operanti
sui mercati esteri**

INTRODUZIONE

FM GROUP WORLD E' UN'AZIENDA A LIVELLO MONDIALE.

E' un'azienda in continuo sviluppo e sebbene già possieda numerose filiali sparse in tutto il mondo, in futuro ha intenzione di aprirne alcune nuove nei diversi continenti. Così ogni Distributore FM GROUP potrà sviluppare la sua attività, nonché sponsorizzare nuovi Distributori nei vari posti del mondo.

La possibilità di operare sui mercati esteri aumenta l'attrattiva dell'offerta FM GROUP, ma anche pone la responsabilità sull'azienda e su tutti i Distributori nell'ottica e nell'etica della sponsorizzazione a livello internazionale.

Il presente manuale è stato elaborato al fine di facilitare il processo di sponsorizzazione, nonché lo sviluppo di strutture sui mercati esteri. Con l'auspicio che dopo averlo consultato, tu possa diventare Leader FM a livello internazionale.

DOVE PUOI SVILUPPARE LA TUA ATTIVITA'?

L'elenco completo delle filiali FM GROUP, lo puoi trovare sul sito www.fmworld.com oppure sui siti delle singole filiali FM GROUP cliccando sulla voce "FM GROUP nel mondo."

Se sei interessato ad operare, ovvero sviluppare la tua attività all'estero, ti consigliamo di conoscere prima le regole, in materia di sponsorizzazione dei nuovi Distributori, vigenti nella filiale di partenza. Solo in questo modo potrai essere convincente e competente a rispondere alle domande dei potenziali Distributori della tua struttura e di seguito ottenere un successo a livello internazionale.

Vedrai che il presente manuale può esserti utile nel raggiungere i tuoi obiettivi. Inoltre, per ulteriori informazioni puoi sempre contattare la filiale che ti interessa presso la sede centrale di FM GROUP World (info@fmworld.com), nonché il responsabile della medesima, oppure semplicemente entrare sul sito della filiale di tuo interesse.

Le regole basilari e nello stesso tempo anche più importanti, rimangono fisse ed invariabili per tutte le filiali FM GROUP. Le eventuali modifiche variano a seconda della legislazione, specificità, nonché delle regole di un determinato paese.

E' opportuno che i Distributori conoscano* le regole basilari di collaborazione con una determinata filiale al fine di evitare malintesi.

* Desideriamo sottolineare che i Distributori devono essere sempre al corrente delle modifiche che verranno apportate al Regolamento. Potranno subire variazioni anche l'orario di lavoro delle singole Filiali, nonché i prezzi di prodotti.

FILIALI FM GROUP – SOMIGLIANZE E DIFFERENZE

Le Filiali FM GROUP sono imprese autonome e sotto vari punti di vista sono molto diverse l'una dall'altra. Ci sono, però, alcune regole ed iniziative fisse ed immutabili che vanno rispettate in tutte le filiali FM GROUP World.

Rimangono uguali:

- Piano marketing
- domanda di collaborazione (tranne l'Italia)
- modello di catalogo prodotti
- offerta fragranze FM
- un acquisto di prodotti FM per un totale di punti sufficiente per poter riscuotere la provvigione in un dato mese, ovvero pari a 34,42 punti
- un acquisto dei prodotti FM per un totale di punti non inferiore a 103,26 con frequenza annuale per rimanere Distributore FM attivo

Variano a seconda della filiale FM GROUP:

- prezzi di prodotti FM, campionari compresi
- valore dei punti di prodotti FM
- offerta di prodotti diversi dai profumi (i gadget)
- spese di spedizione
- programmi motivazionali e promozioni (esclusi programmi organizzati direttamente da FM GROUP World in tutto il mondo)
- possibilità di effettuare la registrazione on-line
- password di accesso al sito internet della filiale
- possibilità di effettuare acquisti on-line
- modalità di pagamento delle provvigioni
- ammontare di sconti e possibilità di cumularli
- orari di apertura degli uffici

La specificità di una determinata filiale viene stabilita dal Regolamento della medesima.

Il Regolamento è una fondamentale e vincolante fonte d'informazione sulle regole vigenti

nella rappresentanza FM GROUP sul territorio di un determinato paese. Ci sembra opportuno che i Distributori conoscano il Regolamento della filiale con la quale ha intenzione di collaborare.

UFFICI ESTERI FM

L'orario di apertura al Pubblico dei singoli Uffici FM GROUP varia da paese a paese. I giorni festivi stabiliti dalla legge nazionale di un determinato paese, nonché il fuso orario possono ancora influenzare le variazioni nell'orario di apertura degli uffici FM GROUP all'estero.

Per ulteriori informazioni al riguardo, consultare i siti internet delle singole filiali FM GROUP.

CONSIGLI UTILI SU COME SVOLGERE L'ATTIVITA' NEL PAESE IN CUI NON E' APERTA LA FILIALE FM GROUP

Nel caso in cui nel paese che ti interessa non sia stata ancora aperta la filiale FM GROUP, contattare il rappresentante della filiale FM GROUP più vicina al paese di partenza, oppure la sede centrale FM GROUP World (info@fmworld.com) per poter chiedere informazioni sulla collaborazione.

CONDIZIONI DI COLLABORAZIONE

Al fine di supportare nonché facilitare le azioni dei Distributori sui mercati esteri, riportiamo sotto, una tabella riassuntiva delle regole vigenti in tutte le filiali FM GROUP World.

FM GROUP World avvisa che le informazioni sotto riportate potranno subire delle modifiche.

Tabella 1 CONDIZIONI DI COLLABORAZIONE CON LE FILIALI FM GROUP

PAESE (valuta)	SPESE DI SPEDIZIONE	SPEDIZIONE GRATUITA (totale minimo di Punti, quantità, profumi, importo d'ordine)	TIPO E PREZZO DEL CAMPIONARIO	REQUISITI MINIMI PER L'ISCRIZIONE E PER LA LIQUIDAZIONE DELLE PROVVIGIONI	SCONTI
ANTILLE OLANDESI (Curaçao, Aruba, Bonaire) (gulden)	Il Cliente ritira la merce in negozi presso la Filiale		161 campioncini – 125 ANG	Contratto di distribuzione. La liquidazione delle provvigioni da 100 ANG in su	Sconto fino al 100% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
ARGENTINA (peso)	40 – 64 ARS	360 punti	20 campioncini – 67,5 ARS; 100 campioncini – 217,5 ARS 137 campioncini – 300 ARS	Contratto di distribuzione o partita IVA	Sconto fino al 95% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
ARMENIA (dram)	Stabilite individual- mente	Stabilito individual- mente	20 campioncini – 7000 AMD 137 campioncini – 27 000 AMD	Contratto di distribuzione; La liquidazione delle provvigioni dal livello di efficacia del 9% in su (prima del 9% le provvigioni vengono liquidate sotto forma di sconto)	Sconto fino al 100% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
AUSTRALIA (dollaro australiano)	8 – 11,5 AUD	300 punti	200 campioncini (comprese vecchie fragranze) – 165 AUD;	Contratto di distribuzione e Tax File Number (equivalente al	Sconto fino al 100% sul totale dell'ordine,

			20 campioncini – 39,95 AUD 30 campioncini – 45,95 AUD	Codice Fiscale italiano)	cumulazione per sei mesi consecutivi
AUSTRIA (euro)	4 – 8,5 EUR	243 punti (pagamento in anticipo); 351 punti (pagamento alla consegna)	163 campioncini – 50 EUR	Partita IVA	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione entro 31 dicembre
BELGIO (euro)	5- 15 EUR	500 punti	160 campioncini – 51 EUR	Contratto di distribuzione; la liquidazione delle provvigioni da 30 EUR in su. La filiale prepara un resoconto annuale dei guadagni di ogni Distributore	Sconto fino al 90% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
BOSNA E HERZEGOVINA (marco bosniaco convertibile)	8,5 -11,5 KM	439 punti	137 campioncini – 84,5 KM	Contratto di distribuzione	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
BULGARIA (lev)	6 – 9 BGN	200 punti	20 campioncini – 20 BGN; 100 campioncini – 50 BGN; 161 campioncini – 84 BGN	Contratto di distribuzione	Sconto fino al 90% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
CROATIA (kuna)	33,58 – 59,48 HRK	30 profumi a prezzo normale	137 campioncini – 308,25 HRK	Contratto di distribuzione	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
CIPRO (euro)	3,9 EUR	586 punti	161 campioncini – 50 EUR	Contratto di distribuzione	Sconto fino al 90% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
MONTENEGRO (euro)	2 -10 EUR	30 profumi a prezzo normale	137 campioncini – 42,5 EUR	Contratto di distribuzione	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
REPUBBLICA CECA (corona ceca)	50 – 100 CZK	200 punti	20 campioncini – 350 CZK; 100 campioncini – 850 CZK; 161 campioncini – 1350 CZK	“Živnostenský List” (licenza per ogni tipo di attività imprenditoriale) o partita IVA	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione per tre mesi consecutivi
EGITTO (sterlina egiziana)	10 – 40 EGP	Per il totale superiore a 300 punti	20 campioncini – 90 EGP; 30 campioncini (collezione lusso) – 150 EGP; 100 campioncini – 300 EGP; 163 campioncini –	Il sistema MLM non è stato ancora attivato	

			450 EGP		
ESTONIA (corona estone)	60 – 70 EEK	300 punti	137 campioncini – 699 EEK	Partita IVA	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
FILIPPINE (peso)	150– 160 PHP	Importo dell'ordine pari a 10 000 PHP	20 campioncini – 500 PHP 100 campioncini – 1500 PHP 163 campioncini - 3000 PHP	Contratto di distribuzione e il TIN (equivalente del Codice Fiscale italiano)	Sconto fino al 90% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
FRANCIA (euro)	10 EUR	600 punti	161 campioncini – 51 EUR		
GABON (franco)	Spedizione gratuita	Spedizione gratuita	20 campioncini – 29500 XAF; 100 campioncini – 69 000 XAF; 163 campioncini – 119000 XAF	Il sistema MLM non è stato ancora attivato	
GRECIA (euro)	3.9 -5.9 EUR	586 punti	161 campioncini – 50 EUR	Contratto di mandato o partita IVA	Sconto fino al 90% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
SPAGNA (euro)	8 – 15 (isole) EUR	350 – 590 (isole) punti	20 campioncini – 17 EUR; 100 campioncini – 27 EUR; 161 campioncini – 50 EUR	Contratto di mandato o partita IVA	Sconto fino al 90% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
OLANDA (euro)	5-15 EUR	480 punti	160 campioncini – 51 EUR	Contratto di collaborazione. La liquidazione delle provvigioni da 30 EUR in su	Sconto fino al 90% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
IRLANDA (euro)	8 – 14 EUR	290 punti	163 campioncini – 53 EUR	Contratto di distribuzione e il numero PPS (numero sociale personale) o il numero di passaporto. La liquidazione delle provvigioni da 100 EUR in su	Sconti fino al 100% sul totale dell'ordine, cumulazione per 6 mesi consecutivi
ISRAELE (nuovo shegel)	13 – 28 NIS	570 punti	100 campioncini – 200 NIS; 161 campioncini – 340 NIS	Contratto di distribuzione;la liquidazione delle provvigioni da 400 NIS in su	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
CANADA (dollaro canadese)	8 -15 CAD	480 punti	30 campioncini – 35,50 CAD più le tasse (variano a seconda della provincia). 200 campioncini	Contratto di distribuzione;la liquidazione delle provvigioni da 100 CAD in su	Sconto fino al 100% sul totale dell'ordine, cumulazione per 6 mesi

			-95 CAD più le tasse (variano a seconda della provincia)		consecutivi
LITUANIA (lita)	9 – 15 LTL	249,59 punti	20 campioncini – 35 LTL; 100 campioncini – 100 LTL; 163 campioncini – 160 LTL	Partita IVA	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
LETTONIA (lat)	7 – 9 LVL	210 punti	163 campioncini – 39 LVL	Partita IVA	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
MACEDONIA (dinaro macedone)	200 MKD	231 punti	137 campioncini – 2650 MKD	Contratto di distribuzione	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
MAROCCO (dirham marocchino)	45 MAD	10 profumi a prezzo normale	100 campioncini – 250 MAD; 163 campioncini – 450 MAD	Il sistema MLM non è stato ancora attivato	
MESSICO (peso messicano)	50 – 80 MXN	250 punti	20 campioncini – 399 MXN; 100 campioncini – 699 MXN	Contratto di distribuzione + modulo compilato da scaricare dal sito	Gli sconti non sono previsti
GERMANIA (euro)	3,9 EUR	Importo dell'ordine pari a 100 EUR	150 campioncini – 40 EUR	Partita IVA	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
NIGERIA (naira)	Da 1500 NGN	600 punti	100 campioncini + 30 campioncini di lusso (+ 1 pz. profumo) – 14000 NGN	Contratto di distribuzione	Sconto fino al 100% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
NORVEGIA (corona norvegese)	29 – 165 NOK; i prezzi validi anche sul territorio della Svizzera	1201 punti	100 campioncini – 350 NOK; 161 campioncini – 550 NOK	Partita IVA	Sconto fino al 60% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
POLONIA (zloty)	18 PLN	183,6 punti	20 campioncini - 30 PLN; 160 campioncini – 135 PLN	Contratto di mandato, Partita IVA	Sconto fino al 90% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
PORTOGALLO (euro) Servizio dalla Spagna	8 EUR	350 punti	20 campioncini – 17 EUR; 100 campioncini – 27 EUR; 161 campioncini – 50 EUR	Contratto di mandato o partita IVA	Sconto fino al 90% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti

SUD AFRICA (rand)	Stabilito individualmente	Stabilite individualmente	100 campioncini – 530 ZAR	Contratto di distribuzione; la liquidazione delle provvigioni da 300 ZAR in su	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
RUSSIA (rublo russo)	250 – 1650 RUB	250 -1650 punti	20 campioncini – 450 RUB 100 campioncini – 1350 RUB	Contratto di distribuzione	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione per tre mesi consecutivi
ROMANIA (leu rumeno)	6 – 16 RON	400 punti	100 campioncini – 140 RON; 163 campioncini – 210 RON	Partita IVA	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
SERBIA (dinaro serbo)	150 – 450 CSD	Importo dell'ordine pari a 13.000 CSD	137 campioncini – 3.340 CSD	Contratto di distribuzione	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
SLOVACCHIA (euro)	4,98 EUR	Importo dell'ordine pari a 51,78 EUR	100 campioncini – 36,51 EUR; 163 campioncini – 55,10 EUR	“Živnostenský List” (licenza per ogni tipo di attività imprenditoriale) o partita IVA	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione entro il mese di novembre
SLOVENIA (euro)	4,61 – 5,34 EUR	30 profumi a prezzo normale	137 campioncini – 47,95 EUR	Contratto di distribuzione	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
STATI UNITI (dollaro USA)	Circa 10 – 15 USD	240 punti	161 campioncini – 54 USD + IVA	Contratto di distribuzione; la liquidazione delle provvigioni da 100 USD in su. Le provvigioni inferiori a 100 USD vengono liquidate una volta all'anno (a gennaio)	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione entro il mese di dicembre
SURINAME (dollaro surinamese)	Il Cliente ritira la merce in negozio presso la Filiale		161 campioncini – 195 SRD	Contratto di distribuzione; la liquidazione delle provvigioni da 150 SRD in su	Sconto fino al 100% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
TURCHIA (nuova lira turca)	10 YTL	Importo dell'ordine pari a 144 YTL	100 campioncini – 66 YTL; 137 campioncini – 90 YTL	Contratto di mandato	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione per tre mesi consecutivi
UCRAINA (grivna)	45 UAH	300 punti	100 campioncini – 350 UAH 163 campioncini -	Partita IVA, contratto di mandato	Sconto fino al 50% sul totale

			550 UAH		dell'ordine, cumulazione entro il mese di dicembre
UNGHERIA (fiorino ungherese)	1500 – 2160 HUF	250 – 500 punti	20 campioncini – 3050 HUF; 160 campioncini – 13300 HUF	Partita IVA, Contratto di mandato	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
GRAN BRETAGNA (lira sterlina)	3 – 5 GBP	580 punti	20 campioncini- 9,5 GBP 100 campioncini – 24,5 GBP; 160 campioncini – 42,5 GBP	Contratto di distribuzione	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
VIETNAM (dong vietnamita)	14500 – 54 000 VND	10 profumi a prezzo normale (Hanoi), 500 punti (il resto del paese)	20 campioncini – 280 000 VND; 100 campioncini – 850 000 VND; 137 campioncini – 1 200 000 VND	Contratto di distribuzione; la liquidazione delle provvigioni da 500000 VND in su	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
SVIZZERA (franco svizzero)	6 – 11 CHF Contrassegno – 15 CHF	importo minimo dell'ordine pari a 190 CHF	161 campioncini – 86 CHF 100 campioncini – 47 CHF Mini campionario – 20 CHF	Domanda di collaborazione fronte e retro con allegato documento svizzero. Le provvigioni vengono liquidate superati 80 CHF in seguito alla richiesta scritta del Distributore. Possibilità di pagare la fv con le provvigioni.	Sconto fino al 100% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti
ITALIA (euro)	10 – 12 EUR	Importo minimo dell'ordine pari a 120 EUR	161 campioncini – 50,20 EUR 100 campioncini – 27 EUR	Domanda di collaborazione fronte e retro con allegata copia della carta d'identità italiana e del codice fiscale. Mensilmente vengono liquidate le provvigioni con importo superiore a 50 EUR lordi. Gli importi inferiori ai 50 EUR vengono mensilmente cumulati. A fine anno qualsiasi importo viene liquidato.	Gli sconti non sono previsti
COSTA D'AVORIO (franco CFA)	100 XOF	5 profumi (Abidjan), 25 profumi (il resto del paese) a prezzo normale	30 campioncini di lusso – 25 000 XOF; 100 campioncini – 30 000 XOF	Contratto di distribuzione; La liquidazione delle provvigioni da 20 000 XOF	Sconto fino al 50% sul totale dell'ordine, cumulazione senza limiti

1. TUTTO SUL TUO SPONSOR

Come Distributore FM GROUP sei rappresentato da un solo Sponsor e non importa di che nazionalità e, ne a quale filiale FM GROUP sia iscritto. Ogni Distributore FM GROUP, anche tu, può invitare alla collaborazione gente di tutto il mondo.

Se hai già convinto una nuova persona alla collaborazione, non dimenticare di fornirle il tuo Codice Incaricato completo ed esatto, d'ora in poi il codice Sponsor per questa persona.

Lo Sponsor, lo puoi scegliere una volta sola! Una volta sola puoi anche effettuare la registrazione al data base di FM GROUP World!

Si procede alla registrazione del Distributore a patto che il medesimo abbia stipulato prima il contratto di collaborazione. Non è possibile cambiare Sponsor nonché di inserirsi 2 volte sotto lo stesso Sponsor o con uno diverso dal primo e quindi dalla Prima Iscrizione. Nel caso dovesse verificarsi Doppia Sponsorizzazione vale sempre e in ogni caso la prima iscrizione. La seconda Iscrizione, una volta venuti a conoscenza, verrà bloccata e cancellata.

Il cambiamento dell'indirizzo di residenza (sia in Italia che all'estero) non sottintende il cambio di Sponsor. Se vai all'estero, basta che compili la domanda di trasferimento della destinazione della liquidazione di provvigioni e la mandi a FM GROUP World. Il modulo di richiesta, lo puoi scaricare dal sito www.fmworld.com o dai siti delle determinate filiali FM GROUP (vedi punto 7 del presente manuale:

DESTINAZIONE DELLA LIQUIDAZIONE DI PROVVISORIE).

L'unica possibilità di entrare in possesso di un nuovo Codice Incaricato è il recesso del

medesimo da FM GROUP, tramite la comunicazione per iscritto a FM GROUP World. Passati sei mesi dal recesso dal contratto, il Distributore può sottoscrivere un nuovo contratto con FM GROUP e con un nuovo Sponsor.

Nel caso di recesso, il Distributore non potrà essere registrato presso nessuna delle Filiali FM GROUP per 6 mesi. Il recesso da FM non comporta spese aggiuntive.

Lo Sponsor si impegna a spiegare le condizioni di collaborazione con FM GROUP a tutti i Distributori che ha sponsorizzato, nonché a tenerli aggiornati su offerte di prodotti, prezzi, promozioni valide nel loro paese di residenza e sui corsi di formazione che effettueranno. Lo sponsor deve tener presente che regolamento, prezzi, valore dei punti e altre condizioni di collaborazione valide nel paese di residenza del medesimo, possono essere diversi da quelli che sono in vigore nel paese di residenza del Distributore (vedi Tabella 1). Lo sponsor si impegna a tenere aggiornati i propri Distributori.

Esempio:

Mario dall'Italia ha stipulato il contratto di distribuzione con Natasha dalla Russia. D'ora in poi Natasha fa parte della struttura di Mario. Mario si impegna a fornirle tutte le informazioni sulle condizioni di collaborazione con FM GROUP in Russia. Nel caso in cui Mario non sappia il russo, è nel suo interesse chiedere a Natasha di cercare delle informazioni in merito entrando sul sito internet di FM GROUP in Russia. Mario si impegna a chiarire eventuali dubbi di Natasha, nonché dovrebbe darle una mano a costruire una struttura in Russia.

2. CONTRATTO - FORMALITÀ NECESSARIE

Per diventare Distributore FM si deve compilare la domanda di collaborazione tramite uno Sponsor FM, anche se il medesimo svolge la sua attività nel paese diverso di quello di residenza del potenziale Distributore.

Per richiedere il modello di contratto di distribuzione valido in un determinato paese, contatta la sede centrale di FM GROUP all'indirizzo e-mail: info@fmworld.com.

Il Distributore si impegna a compilare in modo leggibile tutti i campi del contratto: nome e cognome Distributore, codice start-up*, Codice Incaricato, indirizzo di residenza, numero di documento d'identità del Distributore, nonché le firme originali sia del Distributore che dello Sponsor.

ATTENZIONE!

Per il numero di documento d'identità si intende il numero di carta d'identità o del passaporto, della patente, d'assicurazione o di un altro documento di riconoscimento in vigore in quel determinato paese.

In Italia per il documento d'identità si intende la carta d'identità e il passaporto.

Un nuovo Distributore può essere sponsorizzato tramite un contratto di distribuzione di un altro paese. Il Distributore verrà inserito nel sistema in base ai dati riportati sul contratto. Importante, però, che la persona che sponsorizza sappia bene il Regolamento della Filiale FM GROUP con la quale vuole stringere collaborazione.

* Visto che in alcuni paesi è impossibile adempire questa condizione, l'acquisto di campionario è opzionale (vedi per esempio: Australia, Belgio, Gran Bretagna).

Per il Numero Distributore si intende il numero riportato sul contratto, nonché un nuovo numero scelto tra quelli non ancora assegnati (varia a seconda della Filiale presso la quale avviene la registrazione). Per trovare un nuovo Distributore sull'albero di Distributori, ti conviene cercarlo per cognome e non per Numero Distributore.

Il Numero Distributore può essere un codice alfanumerico, dove le lettere indicano la sigla del paese. Bisogna ricordare che anche le lettere hanno una valenza numerica. Per poter accedere al sito personale, bisogna digitare il Numero Distributore composto da sole cifre.

Se nel paese d'interesse c'è la possibilità di effettuare la registrazione on-line, il contratto di distribuzione compilato in modo leggibile e munito di firma originale, lo si può presentare presso la sede di una determinata Filiale FM GROUP più avanti nel tempo.

Il Distributore si impegna a tenere aggiornata FM GROUP sulla rettifica dei dati inseriti nel contratto (per esempio numero di telefono, indirizzo di residenza, cognome ecc.)

3. CAMPIONARIO

Una persona per potersi ritenere Collaboratore di FM GROUP si impegna ad acquistare un Campionario*.

Dentro ogni Campionario, il Distributore trova una targhetta con un codice alfanumerico, unico e irripetibile, ovvero Codice start-up, che si deve attaccare o riportare sul contratto di distribuzione. Il Codice start-up è uno dei campi obbligatori del contratto. La mancanza del medesimo sottintende l'impossibilità di effettuare la registrazione.

L'offerta fragranze FM GROUP rimane uguale per tutte le Filiali FM GROUP. Eventuali variazioni possono riguardare la data di lancio dei nuovi prodotti sul mercato dei singoli paesi. Sono le Filiali FM GROUP che organizzano e pianificano il lancio dei nuovi prodotti sul mercato, nonché fissano la data del medesimo lancio dei prodotti.

Nonostante l'offerta delle fragranze FM GROUP rimanga uguale per tutte le Filiali FM GROUP, non in tutte le Filiali sono disponibili tutti e tre tipi di campionario (vedi Tabella 1). Lo sponsor si impegna a far notare questa cosa ai suoi Distributori. Ogni Filiale è obbligata ad accettare il contratto di distribuzione con il codice start-up del campionario acquistato in un'altra Filiale FM GROUP.

Esempio:

Peter di Berlino ha sponsorizzato Bea di Barcellona e le ha mandato il contratto di distribuzione tramite fax. Dopo aver firmato il contratto, Bea si è recata presso la Filiale FM GROUP a Barcellona, dove ha acquistato un campionario, attaccando

* Visto che in alcuni paesi è impossibile adempire questa condizione, l'acquisto di campionario è opzionale (vedi per esempio: Australia, Belgio, Gran Bretagna).

la targhetta con il codice start-up all'apposito posto sul contratto e fatto registrare il contratto all'addetto della Filiale FM GROUP.

Il contratto di Bea verrà registrato presso la Filiale FM GROUP a Barcellona. Nel caso il contratto che ha firmato Bea sia il contratto vigente in Germania, Bea si impegna ad accettare il Regolamento della Filiale FM GROUP spagnola. D'ora in poi Bea diventa un Distributore a pieno titolo, quindi può acquistare prodotti FM GROUP, nonché creare la sua struttura.

4. REGISTRAZIONE VELOCE E IMMEDIATA

Al fine di effettuare la registrazione di un nuovo Distributore, lo Sponsor si impegna ad inviare il contratto di collaborazione del medesimo, compilato in tutte le sue parti provvisto di codice start-up (ma insieme all'ordine del campionario), direttamente alla Filiale FM GROUP di interesse od a FM GROUP World (all'indirizzo e-mail: info@fmworld.com o al numero di fax: 0048 713270035).

Il nuovo Distributore verrà registrato entro cinque giorni lavorativi al massimo dalla data di ricezione del contratto, indipendentemente dalla Filiale FM GROUP presso la quale è stato depositato il contratto di distribuzione del medesimo Distributore.

Nel caso di eventuale ritardo nella registrazione del nuovo Distributore, dovuto all'illeggibilità dei dati riportati nel contratto di distribuzione (riguarda i contratti inviati tramite fax o e-mail), si richiede di contattare l'apposita Filiale FM GROUP o il Dipartimento per la collaborazione con l'estero presso FM GROUP World per chiedere il motivo.

Per semplificare ed accelerare la risoluzione dei problemi con la registrazione, prima di contattare FM GROUP, si richiede di preparare tutti i dati (nome, cognome, numero di contratto, paese di residenza) del nuovo Distributore.

Una volta effettuata la registrazione, al Distributore viene concessa la password che gli consente di accedere al suo sito personale, dove il medesimo potrà controllare la sua situazione: ordini effettuati, livello di efficacia raggiunto da lui stesso e la sua struttura, punti personali e quelli di gruppo. In caso di smarrimento di password, si richiede di contattare telefonicamente l'apposita Filiale FM GROUP. La password verrà ridata, dopo la conferma da parte della persona interessata dei seguenti dati: nome, cognome, numero documento d'identità, codice fiscale, Codice Distributore, indirizzo di residenza o, a volte dei dati più dettagliati, ovvero nome e cognome dello Sponsor.

Il Distributore, indipendentemente dal paese di registrazione dello Sponsor ha gli stessi diritti ed è soggetto agli stessi obblighi stabiliti per tutti i Distributori FM GROUP in un determinato paese, per esempio ha diritto di partecipare a tutti i meeting, nonché ai corsi di formazione organizzati dall'apposita Filiale FM GROUP.

5. ACQUISTO DEI PRODOTTI IN CONFORMITA' AL REGOLAMENTO DELLE FILIALI FM GROUP

I Distributori possono effettuare l'acquisto dei Prodotti FM GROUP in qualsiasi paese sul territorio del quale è stata aperta la Filiale FM GROUP, ma gli verranno accreditati i punti solo per gli acquisti effettuati presso la filiale dove risulta registrato.

Esempio:

Anna dalla Polonia è andata in vacanza in Grecia dove ha incontrato tre persone interessate all'acquisto dei prodotti FM GROUP. Anna ha ordinato presso la Filiale FM GROUP greca 3 profumi di collezione classica all'importo totale di 28,50 euro (in Grecia il prezzo Distributore di un profumo di collezione classica è pari a 9,50 euro), ma non le sono stati accreditati i punti.

Inoltre è possibile acquistare un numero illimitato di prodotti che non fanno il punteggio, per esempio i campionari, fondamentale strumento di lavoro di ogni Distributore.

Il distributore che vuole fermarsi in un dato paese più a lungo, ha possibilità di acquistare i prodotti FM GROUP a quantità illimitata dopo che il medesimo deposita presso la sua Filiale FM GROUP la domanda di trasferimento della destinazione della liquidazione di provvigioni, specificando bene il paese di destinazione.

Il Distributore acquista prodotti a prezzi indicati nel listino prezzi valido in una determinata Filiale FM GROUP.

Alcune Filiali FM GROUP richiedono pagamento anticipato. Ci sono delle Filiali che prestano i servizi nei paesi dove non è stata ancora aperta la Filiale FM GROUP. Alcune

Filiali, visto lunghe procedure di sdoganamento e costi di spedizione poco convenienti, non effettuano spedizioni all'estero.

L'offerta dei prodotti FM GROUP, in alcune Filiali FM GROUP può variare leggermente a seconda della specificità del paese. Tutti i prodotti attualmente in vendita sono presenti nel Catalogo prodotti FM GROUP valido in una determinata Filiale FM GROUP, nonché sul sito internet della medesima filiale. Per le informazioni sull'acquisto Prodotti FM GROUP, consultare la Tabella 1.

Nessuna Filiale FM GROUP può effettuare spedizioni verso i paesi nel territorio dei quali c'è già la Filiale FM GROUP.

6. PUNTI

Ad ogni prodotto è stato assegnato un determinato valore dei punti che può variare a seconda della Filiale FM GROUP. Tutte le informazioni su prezzo Cliente, prezzo al distributore e valore dei punti dei singoli prodotti, le trovi sui siti internet delle Filiali FM GROUP (Tabella 2).

Tutte le Filiali FM GROUP utilizzano lo stesso programma, ovvero MLM Manager il quale garantisce l'immediato flusso delle informazioni. Grazie all'utilizzo dello stesso programma, è possibile controllare sull'albero anche i punti accumulati dalle persone che fanno parte della tua struttura, e che svolgono l'attività anche al di fuori della Filiale FM GROUP dove sei stato registrato.

Tabella 2 PREZZO DI PRODOTTI COLLEZIONE CLASSICA

PAESE	COLLEZIONE CLASSICA 30 ml / 50 ml			
	Prezzo Cliente	Prezzo Distributore	valuta	punti
ANTILLE OLANDESI	40,00	28,00	ANG	24,00
ARGENTINA	80,00	60,00	ARS	24,00
ARMENIA	8.500,00	6.000,00	AMD	24,00
AUSTRALIA	28,50	19,90	AUD	24,00
AUSTRIA	13,90	9,50	EUR	29,30
BELGIO	13,90	10,26	EUR	29,30
BOSNA HERZEGOVINA	27,80	19,45	KM	27,35
BULGARIA	22,00	16,50	BGN	25,30
CROATIA	103,00	72,00	HRK	27,44
CIPRO	14,60	10,20	EUR	29,30
MONTENEGRO	14,20	10,00	EUR	28,14
REPUBBLICA CECA	330,00	230,00	CZK	29,30
EGITTO	129,00	90,00	EGP	28,00
ESTONIA	175,00	120,00	EEK	23,03
FILIPPINE	1.220,00	850,00	PHP	24,00
FRANCIA	14,30	10,40	EUR	29,30
GABON	16.150,00	11.295,00	XAF	24,00
GHANA	35,00	28,75	GHC	25,00
GRECIA	14,30	9,90	EUR	29,30
SPAGNA	13,90	9,50	EUR	29,30
OLANDA	14,30	9,90	EUR	29,30
IRLANDA	13,90	9,50	EUR	29,30
ISRAELE	94,90	65,00	NIS	28,50
GIAPPONE	2500	1750	JPY	24,00
CANADA	20,00	14,00	CAD	24,00
LITUANIA	40,00	28,00	LTL	22,69
LETTONIA	8,25	5,65	LVL	24,10
MACEDONIA	830,00	580,00	MKD	25,75
MAROCCO	140,00	100,00	MAD	18,36
MESSICO	219,00	169,00	MXN	18,36
MOLDOVA	199,50	140,00	MDL	29,30
GERMANIA	13,90	9,50	EUR	29,30
NIGERIA	3.375,00	2.500,00	NGN	36,00
NORVEGIA	125,00	88,00	NOK	29,30
POLONIA	33,50	23,45	PLN	18,36
PORTOGALLO	13,90	9,50	EUR	29,30
RUSSIA	750,00	550,00	RUB	24,00
SUD AFRICA	215,00	150,00	ZAR	22,00
ROMANIA	49,00	35,00	RON	25,00
SERBIA	1.220,00	850,00	CSD	25,14

SLOVACCHIA	13,61	9,29	EUR	28,00
SLOVENIA	13,90	9,50	EUR	29,30
STATI UNITI	20,00	14,00	USD	24,00
SURINAME	62,00	43,00	SRD	24,00
TURCHIA	30,00	22,00	YTL	29,50
UCRAINA	140,00	99,00	UAH	36,00
UNGHERIA	3.620,00	2.360,00	HUF	25,00
GRAN BRETAGNA	10,50	7,00	GBP	29,00
VIETNAM	458.000,00	320.000,00	VND	24,00
SVIZZERA	25,00	17,5	CHF	29,3
ITALIA	14,30	9,90	EUR	29,30
COSTA D'AVORIO	12.500,00	8.200,00	XOF	18,36

Una volta fatto l'ordine, sull'albero vengono visualizzati i punti accumulati in seguito agli ordini effettuati da ciascun componente della tua struttura. Controllando i dati nel sistema, prendi in considerazione orario di apertura, fuso orario, nonché tempi di preparazione ordine valide in una determinata Filiale!

L'ammontare della provvigione risultante dal I e II Piano marketing viene calcolato a seconda delle norme vigenti in tutte le Filiali FM GROUP e viene liquidato nella valuta vigente di un determinato paese. Entrando al sito internet di una determinata Filiale, tieni presente che le provvigioni visibili sull'albero sono state calcolate nella valuta vigente di un dato paese.

Per le modalità di conversione da punti in valuta, consultare la Tabella 3 del presente Prontuario, nonché il Piano marketing delle singole Filiali.

Tabella 3 CONVERTITORE PUNTI / VALUTE PER LA LIQUIDAZIONE DELLE PROVVISORIE

PAESE	CONVERTITORE PUNTI / VALUTE
ANTILLE OLANDESI	1 punto = 0,6 ANG
ARGENTINA	1 punto = 1,05 ARS
ARMENIA	1 punto = 105 AMD
AUSTRALIA	1 punto = 0,41 AUD
AUSTRIA	1 punto = 0,25 EUR
BELGIO	1 punto = 0,25 EUR
BOSNA HERZEGOVINA	1 punto = 0,49 KM
BULGARIA	1 punto = 0,48 BGN
CROATIA	1 punto = 1,7857 HRK
MONTENEGRO	1 punto = 0,25 EUR
CIPRO	1 punto = 0,25 EUR
REPUBBLICA CECA	1 punto = 0,25 EUR (le provvisorie liquidate in euro)
EGITTO	1 punto = 2,125 EGP
ESTONIA	1 punto = 3,7 EEK
FILIPPINE	1 punto = 17,4 PHP
FRANCIA	1 punto = 0,25 EUR
GABON	1 punto = 165 XAF

GHANA	1 punto = 0,415 GHC
GRECIA	1 punto = 0,25 EUR
SPAGNA	1 punto = 0,25 EUR
OLANDA	1 punto = 0,25 EUR
IRLANDA	1 punto = 0,25 EUR
ISRAELE	1 punto = 1,4 NIS
GIAPPONE	1 punto = 30 JPY
CANADA	1 punto = 0,357 CAD
LITUANIA	1 punto = 0,88 LTL
LETONIA	1 punto = 0,166 LVL
MACEDONIA	1 punto = 14,925 MKD
MAROCCO	1 punto = 2,83 MAD
MESSICO	1 punto = 4,3 MXN
MOLDOVA	1 punto = 3,5 MDL
GERMANIA	1 punto = 0,25 EUR
NIGERIA	1 punto = 40 NGN
NORVEGIA	1 punto = 2,2 NOK
POLONIA	1 punto = 1 PLN netto
PORTOGALLO	1 punto = 0,25 EUR
RUSSIA	1 punto = 9,09 RUB

SUD AFRICA	1 punto = 2,8 ZAR
ROMANIA	1 punto = 1 RON
SERBIA	1 punto = 22,5 CSD
SLOVACCHIA	1 punto = 0,25 EUR
SLOVENIA	1 punto = 0,25 EUR
STATI UNITI	1 punto = 0,37 USD
SURINAME	1 punto = 0,91 SRD
TURCHIA	1 punto = 0,434 YTL
UCRAINA	1 punto = 2,00 UAH
UNGHERIA	1 punto = 63,47 HUF
GRAN BRETAGNA	1 punto = 0,175 GBP
VIETNAM	1 punto = 5.950 VND
SVIZZERA	1 punto = 0,39 CHF
ITALIA	1 punto = 0,25 EUR
COSTA D'AVORIO	1 punto = 166,67 XOF

7. DESTINAZIONE DELLA LIQUIDAZIONE DI PROVVIGIONI

Al momento della sottoscrizione della domanda di collaborazione, fornisci i dati che indicano la destinazione della liquidazione delle provvigioni. Effettuando la registrazione, vieni assegnato nella tua Filiale FM GROUP.

Se vuoi fermarti in un dato paese più a lungo o vuoi proprio cambiare l'indirizzo di residenza, hai possibilità di cambiare la Filiale FM GROUP con la quale continuerai a collaborare, nonché la destinazione della liquidazione di provvigioni. Tieni presente che come Distributore puoi effettuare acquisto dei Prodotti FM GROUP in qualsiasi paese dove è stata aperta una Filiale FM GROUP, ma le provvigioni, le puoi ricevere soltanto in un determinato paese che tu scegli e in più per gli acquisti effettuati presso la filiale diversa dalla tua, non ti vengono accreditati i punti.

Nel caso in cui effettui acquisto dei Prodotti FM GROUP in un paese in cui non sei residente, non puoi usufruire di sconti finché non viene effettuato trasferimento della destinazione della liquidazione di provvigioni, previa richiesta scritta, verso un determinato paese.

Esempio:

Anna che risulta registrata presso la Filiale FM GROUP in Polonia è andata in gita a Londra in Gran Bretagna, durante la quale ha comprato due profumi presso la Filiale FM GROUP inglese. Anna, però, non poteva usufruire di sconti che le spettavano, perché di quelli ne può usufruire soltanto in Polonia. Nel caso in cui Anna voglia fermarsi più a lungo in Gran Bretagna e riscuotere le sue provvigioni presso la Filiale FM GROUP inglese, deve richiedere il trasferimento

della destinazione della liquidazione di provvigioni.

Il trasferimento della destinazione della liquidazione di provvigioni avviene previa richiesta per iscritto alla quale vanno allegati i seguenti documenti:

- recesso dal contratto di collaborazione stipulato con l'attuale filiale FM GROUP
- contratto di collaborazione stipulato con la nuova filiale FM GROUP
- Regolamento della nuova filiale FM GROUP completo di firma della persona interessata

L'apposito modulo: domanda di trasferimento della destinazione della liquidazione di provvigioni, lo trovi sul sito www.fmworld.com o sui siti internet delle singole Filiali FM GROUP.

Il trasferimento della destinazione della liquidazione di provvigioni non comporta spese aggiuntive e lo puoi richiedere ogni volta cambi il paese di residenza.

Il trasferimento della destinazione della liquidazione di provvigioni avviene previa compilazione del modulo apposito che va inviato a FM GROUP World (tramite e-mail all'indirizzo: info@fmworld.com o tramite fax al numero: 0048 713270035) entro il giorno 20 di ogni mese. Il trasferimento della destinazione della liquidazione delle provvigioni avviene nel mese successivo dalla data della presentazione della domanda.

ATTENZIONE!

Una volta presentata la domanda, consultare bene le condizioni di liquidazione di provvigioni, nonché la possibilità di usufruire di sconti validi in una determinata Filiale (vedi la Tabella 1).

8. PROMOZIONI E PROGRAMMI MOTIVAZIONALI

Le promozioni periodiche, nonché i programmi motivazionali vengono organizzati da FM GROUP World (le regole valgono per tutte le Filiali FM GROUP) o dalle singole Filiali FM GROUP (indirizzati ai Distributori di una determinata Filiale; vedi il Capitolo 7 del presente Manuale: LA DESTINAZIONE DELLA LIQUIDAZIONE DI PROVVISORIONI).

FM GROUP si impegna a tenere aggiornati i Distributori sulle promozioni, nonché sui programmi motivazionali tramite comunicazioni sui siti internet delle singole Filiali FM GROUP, brochure, newsletter, comunicazione telefonica, sms (le modalità di trasmettere informazioni su promozioni, programmi motivazionali variano a seconda della Filiale FM GROUP).

9. RECLAMI

Il Regolamento delle procedure di reclamo viene redatto individualmente dalle singole Filiali FM GROUP ed è pubblicato sui siti internet delle medesime.

10. CODICE ETICO FM GROUP

I Distributori FM GROUP si impegnano a rispettare le norme di comportamento etico. Sono severamente vietate sponsorizzazioni dei Distributori che fanno parte delle strutture degli altri Incaricati di FM GROUP, nonché iniziative a favore della concorrenza o manipolazione della struttura al fine di conseguire profitti personali a costo degli altri Incaricati di FM GROUP. In conformità al Regolamento FM GROUP, il Distributore può essere sponsorizzato solo da uno Sponsor. Non sono possibili

i cambiamenti di Sponsor. Eventuali tentativi di indurre altri Incaricati a cambiare lo sponsor, nonché di dare informazioni false su FM GROUP comporteranno la cancellazione del Distributore dal data base dei Distributori FM GROUP.

GLOSSARIO DEI TERMINI BASILARI

A

Acquisto personale - acquisto mensile di prodotti per un totale di almeno 34,42 punti effettuato nel mese in cui il Distributore vuole riscuotere le provvigioni da lui maturate.

Albero del distributore - nome comune della struttura creata da un Distributore. Il nome si riferisce al modo in cui la struttura viene visualizzata sul sito internet.

Amaranto - il titolo di Amaranto (Orchidea Amaranto) è riservato a coloro che sponsorizzano almeno 3 gruppi ciascuna ad un livello di efficacia del 21% (per saperne di più, consulta il Piano Marketing).

B

C

Campionario - uno strumento di lavoro fondamentale di ogni Distributore che gli consente di far conoscere al Cliente la gamma di prodotti FM GROUP. Il campionario comprende: campioni dei profumi, un catalogo nuovo, un piano marketing, un contratto, nonché un DVD di presentazione. Il campionario non fa punteggio.

Campione - piccola quantità di un prodotto (profumo, acqua di profumo, eau de toilette, crema corpo) venduta unitamente al Campionario o sfusa per consentire al Cliente di conoscere la fragranza.

Catalogo prodotti FM GROUP - la gamma completa di prodotti in vendita entro. Il catalogo comprende i prezzi per clienti. Disponibile nelle lingue di tutte le filiali FM

GROUP.

Cliente - una persona non iscritta a FM GROUP; acquirente dei prodotti FM.

Codice start up - codice alfanumerico, unico e irripetibile, presente dentro il Campionario. La targhetta con il codice start up va attaccata sul contratto di distribuzione nell'apposito spazio al momento della stipula dello stesso.

Consiglio etico - organo composto da almeno sei Leaders FM GROUP operante presso le singole filiali FM GROUP al quale è affidata la soluzione dei problemi legati ad attività e sviluppo delle strutture sul territorio di un determinato paese.

Contratto di distribuzione - vedi: **Domanda di collaborazione**.

Corsi di formazione - workshop nonché presentazioni di carattere formativo e commerciale (gratuiti ed a pagamento) organizzati da FM GROUP per i Distributori FM GROUP. Durante tali corsi vengono spiegate le modalità e le regole su come essere efficaci nella promozione e vendita dei prodotti FM GROUP, nonché su come creare le proprie reti di vendita per ottenere il successo.

.....

D

Destinazione della localizzazione di provvigioni- paese al quale è stato assegnato il Distributore FM GROUP. Destinazione della localizzazione di provvigioni determina la filiale FM GROUP presso la quale vengono liquidate le provvigioni, nonché le possibilità di usufruire di sconti. Viene cambiata, una volta cambiato il paese di residenza e previa richiesta per iscritto inviata a FM GROUP World (il modulo di richiesta è disponibile da scaricare sul sito www.fmworld.com).

Diamante (Orchidea Diamante) - il titolo di Orchidea Diamante è riservato a coloro che hanno sponsorizzato almeno cinque gruppi che avevano raggiunto uno dei previsti titoli di Orchidea.

Diamante Nero (Orchidea Diamante Nero) - il titolo di Orchidea Diamante Nero è riservato a coloro che hanno sponsorizzato almeno dieci gruppi che hanno raggiunto il titolo di Orchidea Diamante con un milione di punti del fatturato con frequenza mensile (per ulteriori informazioni, consultare il Piano Marketing)

Distributore FM GROUP - soggetto legato a FM GROUP da un contratto di collaborazione senza Rapporto di Agenzia o di Subordinazione, al quale è stato assegnato un Numero Distributore in seguito alla registrazione. È una persona autorizzata a promuovere ed a vendere i prodotti FM GROUP, nonché a creare la propria rete di vendita dei prodotti FM GROUP.

Distributore non attivo - Distributore FM GROUP che nell'arco di 12 mesi dalla data d'iscrizione a FM GROUP (o la data di anniversario d'iscrizione) non ha effettuato l'acquisto dei Prodotti FM GROUP per un valore minimo di 103,26 punti. La mancata effettuazione d'acquisto di cui sopra verrà sanzionata con la risoluzione del contratto di distribuzione da parte da FM GROUP.

Documento d'identità - documento ufficialmente valido, rilasciato da un ufficio pubblico di un dato paese che consente al titolare del medesimo di stipulare i contratti conformi alla legge, di cui il Contratto di collaborazione con FM GROUP. Per il documento d'identità si intende: carta d'identità, passaporto, patente, polizza di assicurazione (varia a seconda del paese di residenza).

.....

E

Eliminazione dal data base FM GROUP - privazione di tutti i diritti spettanti al Distributore iscritto a FM GROUP; la cancellazione dal data base di FM GROUP avviene per il Distributore che ha violato il Regolamento FM GROUP e ha carattere definitivo.

.....

F

Filiale FM GROUP - vedi: Sito ufficiale: FM nel mondo.

.....

G

Gadget - accessori FM GROUP che non danno punteggio. Si tratta di una serie di prodotti occasionali, venduti in particolari periodi dell'anno, per esempio: Natale, vacanze (tazze, penne ecc.)

Giro d'affari espresso in punti - giro d'affari di tutte le Filiali FM GROUP generato in un determinato mese ed espresso in punti.

.....

H

.....

I

Info@fmworld.com -_indirizzo al quale si può inviare una e-mail con le domande riguardanti il funzionamento delle singole filiali FM GROUP.

.....
L

Leader - Distributore FM GROUP che ha raggiunto uno dei più alti livelli di efficacia all'interno di FM GROUP (dal 21% in su).

Livello di efficacia - misura di efficacia del Distributore FM GROUP espressa in punti, accumulati dal medesimo di un determinato mese (per ulteriori informazioni, consultare il Piano marketing).

.....
M

Magnolia - tutti i Distributori FM GROUP che hanno raggiunto uno dei livelli di efficacia dallo 0 al 21% (per ulteriori informazioni, consultare il Piano marketing).

Margine - differenza tra il Prezzo Cliente ed il Prezzo Distributore.

Mese contabile -mese solare nel quale vengono liquidate le provvigioni

Multi Level Marketing (MLM) - forma di vendita che ha luogo al di fuori della rete dei negozi e si basa sul contatto diretto col cliente. Questo riduce al minimo il "tragitto" che compie il prodotto prima di arrivare nelle mani del cliente.

Il Distributore è in grado di offrire al suo cliente prodotti speciali ed unici, che non si

possono acquistare presso i punti vendita tradizionali.

N

Negozio on-line FM GROUP - servizio di FM GROUP che consente ai Distributori di effettuare acquisto dei prodotti FM GROUP tramite sito internet delle Filiali FM GROUP dove il medesimo servizio è attivo.

Newsletter - notiziario FM GROUP diffuso periodicamente per posta elettronica all'indirizzo e-mail dei Distributori FM GROUP, l'indirizzo e-mail dei quali risulta nel data base FM GROUP e che si sono iscritti alla ricezione della newsletter FM GROUP.

Numero Distributore (Codice Incaricato) - irripetibile codice alfanumerico (o composto da sole cifre) assegnato ad ogni Distributore FM GROUP al momento della registrazione del medesimo. Il Numero Distributore dovrebbe corrispondere al numero riportato sul contratto di distribuzione da lui firmato.

Numero di Sponsor (Numero di Incaricato sostenitore) - Numero Distributore di chi sponsorizza altre persone.

Numero contratto - vedi: Numero Distributore; Le procedure di archiviazione applicate in alcune filiali FM GROUP esigono il cambiamento del numero di contratto e di seguito l'assegnazione al Distributore un nuovo numero.

O

Orchidea — un'internazionale associazione di prestigio cui appartengono i Leaders che

hanno raggiunto uno dei più alti titoli a seconda della scala gerarchica FM GROUP: Orchidea di Perla, Orchidea Amaranato, Orchidea d'Oro, Orchidea Diamante.

Oro (Orchidea d'Oro) - Il titolo di Orchidea d'Oro è riservato a chi ha sponsorizzato almeno tre gruppi, di cui ognuno fa parte di un altro ramo, nonché hanno raggiunto uno dei previsti livelli Orchidea (per ulteriori informazioni, consultare il Piano marketing).

.....

P

Password - parola chiave assegnata ad ogni Distributore FM GROUP al momento di registrazione. La password consente ai Distributori di accedere all' Area Distributori (Distributor Zone) sul sito delle singole filiali FM GROUP.

Perla (Orchidea Perla) - Il titolo di Orchidea Perla è riservato a chi ha sponsorizzato almeno un gruppo che ha raggiunto il livello di efficacia del 21%, mentre il resto della sua struttura ha generato un giro d'affari pari a 20 mila punti, oppure a chi ha sponsorizzato direttamente due gruppi, di cui ognuno ha raggiunto il livello di efficacia del 21%.

Piano marketing - insieme di regole indirizzate agli Incaricati di FM GROUP Italia S.r.l. che determina fra l'altro le condizioni necessarie per raggiungere un certo livello di efficacia, con le informazioni su come calcolare le provvigioni in base al livello di efficacia raggiunto;

Prezzo Cliente - prezzo indicato nel catalogo di prodotti FM GROUP.

Prezzo Distributore - un prezzo che paga il Distributore acquistando i prodotti per uso

personale o al fine di venderli al Cliente. Il listino con i prezzi riservati ai Distributori è disponibile sul sito internet delle singole filiali nell'Area Distributori.

Prodotti che fanno punteggio - prodotti FM GROUP ai quali è stato assegnato un determinato valore dei punti. La lista dei medesimi prodotti, nonché il valore dei punti variano a seconda della Filiale FM GROUP. Le Filiali FM GROUP si impegnano a tener aggiornati i Distributori in modo che sappiano il punteggio che fanno i Prodotti FM GROUP prima di effettuare l'acquisto degli stessi.

Prodotti che non fanno punteggio - prodotti FM GROUP ai quali non è stato assegnato un determinato valore dei punti (campionari, campioncini, gadget ecc.).

Profumazione - percentuale di composizione odorosa di prodotti di profumeria a seconda della quale i medesimi prodotti vengono assegnati a diverse classi. La profumazione dei profumi FM GROUP è pari al 20 %, mentre la profumazione di eau di parfum al 16%.

Programmi motivazionali - iniziative intraprese da FM GROUP World, nonché dalle singole Filiali FM GROUP al fine di motivare i Distributori FM GROUP a raggiungere un livello di efficacia più alto. Le regole dei programmi motivazionali intrapresi da FM GROUP World valgono per tutte le filiali FM GROUP.

Promozioni - iniziative intraprese dalle singole Filiali FM GROUP durante le quali determinati prodotti FM GROUP vengono venduti a prezzo scontato. Le condizioni di promozioni variano a seconda delle Filiali FM GROUP.

Provvigione - somma spettante ad un Distributore per aver raggiunto un certo livello di efficacia (in conformità al Piano marketing), calcolata in base al Piano marketing.

Punti accumulati - somma dei punti del gruppo personale e punti convenzionali.

Punti convenzionali - punti accreditati al Socio del Club Orchidea per tutti i Distributori del suo gruppo che hanno raggiunto il livello di efficacia dal 21% in su.

Punti di gruppo - totale di punti che verranno accreditati al Distributore FM GROUP a titolo di acquisti dei prodotti FM GROUP effettuati dal medesimo e dalla sua struttura in un determinato mese.

.....
R

Recesso dal contratto di distribuzione - avviene previa domanda per iscritto depositata presso una determinata filiale FM GROUP. Il Distributore viene cancellato dal data base dei Distributori FM il primo giorno del mese successivo dalla data di presentazione della domanda. Il recesso dal contratto non comporta spese aggiuntive. La parte recedente si impegna a regolare le questioni finanziarie con FM GROUP, tra l'altro riscuotere le provvigioni spettanti.

Registrazione - iscrizione a FM GROUP. La registrazione avviene in seguito alla conferma del contratto di distribuzione data da un rappresentante di una determinata filiale FM GROUP. Il nuovo Distributore verrà registrato entro cinque giorni lavorativi al massimo dalla data di ricezione del contratto, indipendentemente dalla Filiale FM GROUP. In alcune filiali FM GROUP è possibile effettuare registrazione on-line.

Regolamento FM GROUP - diritti e obblighi del Distributore FM GROUP. Il Regolamento FM GROUP è redatto individualmente da ciascuna filiale FM GROUP

e nella lingua di partenza. Le filiali FM GROUP si impegnano a tenere aggiornati i Distributori sulle modifiche riportate sul Regolamento, invece i Distributori a approfondire le norme del Regolamento della filiale con la quale hanno intenzione di collaborare.

.....

S

Sconto - riduzione dell'importo dell'ordine spettante al Distributore al momento dell'acquisto dei prodotti FM GROUP. Le regole per la concessione di sconti variano a seconda della filiale FM GROUP.

Sito corporativo FM GROUP - sito internet www.fmworld.com amministrato e diretto da FM GROUP World con informazioni sull'azienda, nonché contattati aggiornati di tutte le filiali FM GROUP.

Sponsor (Incaricato Sostenitore) - Distributore che ha raccomandato (ha sponsorizzato) un Incaricato cui diventa tutor e guida alla vasta gamma di promozioni e offerte.

Struttura (ovvero l'albero) - un gruppo di Distributori sponsorizzati direttamente dallo stesso Sponsor o da altri Incaricati raccomandati dal medesimo.

.....

T

.....

U

Ufficio FM GROUP - filiale FM GROUP in un determinato paese, responsabile della registrazione dei nuovi Incaricati e del servizio Distributori FM GROUP sul territorio del paese. Ogni filiale FM GROUP dispone di un solo ufficio a cui possono essere sottoposti alcuni centri di distribuzione locali.

.....

V

.....

Z

.....