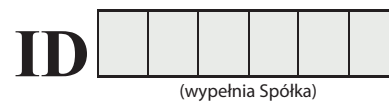




Dr. Nona
INTERNATIONAL LTD.

D.N.I. – PL SPÓŁKA Z O.O.
ul. Bratysławska 1, 31-201 Kraków,
NIP 676 21 43 988
Wyłączny Dystrybutor
„Dr. Nona International“ Ltd.
Izrael w Polsce (dalej Spółka)



REJESTRACJA UPRIWILEJOWANEGO KLIENTA / DYSTRYBUTORA

Dane osobowe (lub Reprezentanta Firmy)	Imię:																					
	Nazwisko:																					
	Data urodzenia:																					
	Adres:																					
	Kod / Miejscowość:																					
	Kraj:																					
Firma	Nazwa:																					
	NIP:																					
	Adres:																					
	Kod / Miejscowość:																					
	Kraj:																					
Kontakt	Telefon / Fax:																					
	Tel. komórkowy:																					
	E-mail:																					
Osoba wprowadzająca (dalej Sponsor)																						
Dane	Imię:																					
	Nazwisko:																					
	Numer ID:																					

Po dokonaniu rejestracji Uprzywilejowany Klient/ Dystrybutor otrzyma numer ID, który pozwala realizować zakupy z upustem. Członkowską Kartę z własnym numerem ID można odebrać osobiście w siedzibie Spółki lub otrzymać za pośrednictwem poczty. Rejestrację można anulować w każdym momencie, na podstawie pisemnego wniosku dostarczonego do siedziby Spółki.

Zawarte w niniejszym formularzu dane osobowe Uprzywilejowanego Klienta/Dystrybutora będą wykorzystywane zgodnie z ustawą z dn.29.08.1997r. o ochronie danych osobowych, Dz.U.02.101.926 z późn.zm., wyłącznie w celu zapewnienia prawidłowej obsługi tychże osób.

REJESTRACJA – UPRIWILEJOWANY KLIENT

Uprzywilejowany Klient ma prawo:

- kupować produkty „Dr.Nona“ na własne potrzeby, z przysługującą mu zniżką 20%, we wszystkich przedstawicielstwach Firmy na całym świecie,
- brać udział w szkoleniach oraz przedsięwzięciach ogłaszanych przez Firmę lub organizowanych przez Sponsora, zgodnie z ustalonymi warunkami,
- w każdym momencie może zostać Dystrybutorem według zasad określonych w Regulaminie Współpracy.

Uprzywilejowany Klient, pod rygorem anulowania rejestracji, nie ma prawa:

- dokonywać jakiegokolwiek sprzedaży produktów „Dr.Nona“,
- używać logo Firmy „Dr.Nona“,
- tworzyć własnej struktury Klientów i Dystrybutorów.

Dokonaniem rejestracji jest zakup: Zestawu Rejestracyjnego oraz dowolnego produktu z Katalogu Produktów „Dr.Nona“ zgodnie z aktualnym cennikiem.

Swym podpisem potwierdzam, że zrozumiałem powyższe warunki rejestracji, akceptuję je i dobrowolnie zostaję Uprzywilejowanym Klientem:

Miejscowość Data Podpis Uprzywilejowanego Klienta

REJESTRACJA - DYSTRYBUTOR

Dokonaniem rejestracji jest zaakceptowanie Regulaminu Współpracy oraz zakup dowolnych produktów na min. 100 pkt. z Katalogu Produktów „Dr.Nona“ zgodnie z aktualnym cennikiem.

W załączeniu dostarczam kopie dokumentów (zaznaczyć prawidłowe):

Wydruk z Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG) lub wpis do KRS Oświadczenie o podatku VAT

Dokumenty dostarczę w innym czasie, nie później niż przed pierwszym wystawieniem przeze mnie faktury za moje wynagrodzenie .

Oświadczam, iż podane dane są zgodne z prawdą oraz że są mi znane wszelkie konsekwencje prawne i odpowiedzialność za składanie oświadczeń niezgodnych z prawdą.

Swym podpisem potwierdzam, że zrozumiałem warunki Regulaminu Współpracy, akceptuję go i dobrowolnie zostaję Dystrybutorem:

Miejscowość Data Podpis Dystrybutora

REGULAMIN WSPÓŁPRACY

Pomiędzy:

1. Spółka – D.N.I.-PL Spółka z o.o., z siedzibą w Krakowie, pod adresem ul. Bratysławska 1A, 31-201 Kraków wpisana do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Krakowa w Krakowie, XI Wydział Gospodarczy KRS pod numerem KRS 0000142744, posiadająca numer NIP 6762143988, REGON 357148045, będąca Wyłącznym Regionalnym Przedstawicielem “Dr. Nona International” Ltd;
2. Dystrybutor – zarejestrowana osoba fizyczna lub prawna zdolna do czynności prawnych, współpracująca ze Spółką na zasadach określonych w Regulaminie Współpracy oraz Planie Marketingowym.

§1 Cel i przedmiot Regulaminu Współpracy

1. Warunki współpracy mają na celu określenie zasad współpracy Dystrybutora z Spółką w zakresie dystrybucji produktów (dalej, jako „Produkty”) oferowanych przez Spółkę.
2. W ramach współpracy Stron Spółka udziela Dystrybutorowi prawo do kupowania Produktów ze wskazanym rabatem na własny użytek bądź w celu dalszej odsprzedaży, z poszanowaniem postanowień Regulaminu Współpracy oraz Planu Marketingowego. Organizacja odsprzedaży przez Dystrybutora oraz wszelkie obowiązki wynikające z faktu prowadzenia działalności gospodarczej leżą po stronie Dystrybutora.
3. Wykaz oferowanych Produktów udostępniany jest przez Spółkę w aktualnym cenniku lub serwisie internetowym www.drnona.pl.
4. Prawo i odpowiedzialność za zakupiony towar (sposób i warunki przechowywania itp.) przechodzi na Dystrybutora w momencie zakupu Produktu od Spółki. Spółka zastrzega, iż do momentu zapłaty całości ceny przez Dystrybutora na rzecz Spółki, Produkty pozostają własnością Spółki.
5. Zakupów można dokonywać bezpośrednio w punktach sprzedaży Spółki, poprzez zamówienie telefoniczne, faksem lub email zgodnie z Zasadami Realizacji Zamówień lub przez stronę internetową www.drnona.pl w Systemie SOLARIS zgodnie z Regulaminem Internetowego Systemu Zamówień.

§2 Rejestracja Dystrybutora

1. Osoba zainteresowana dystrybucją, aby dokonać rejestracji musi spełnić następujące warunki: wypełnić Formularz Rejestracyjny z jednoczesnym zaakceptowaniem Regulaminu Współpracy oraz dokonać zakupu na min. 100 punktów.
2. Podanie danych osobowych w Formularzu Rejestracyjnym jest niezbędne do świadczenia usług informacyjnych przez Spółkę oraz do wypłacania wynagrodzenia zgodnie z regułami Planu Marketingowego.

§3 Pojęcia

Pojęcia użyte w Regulaminie Współpracy posiadają przypisane im niżej znaczenie:

1. Plan Marketingowy - to zbiór reguł ustalony przez firmę „Dr. Nona International.” Ltd przedstawiający sposoby uzyskania upustów przy zakupie Produktów oraz możliwości uzyskania dochodów.
2. Pakiet Startowy - zestaw materiałów informacyjnych (Katalog Produktów, Plan Marketingowy, Regulamin Współpracy, Zasady Realizacji Zamówień, oraz Zestaw Podróżny Kosmetyków „Dr. Nona”), który otrzymuje Dystrybutor przy rejestracji.
3. Punkt (VP) – jednostka punktowa, która określa cenę Produktu. Każdy Produkt posiada wartość podawaną w punktach, ważną na całym świecie, z której wylicza się cenę Produktu w danym kraju.
4. Zasady Realizacji Zamówień – ustalone zasady obowiązujące przy zamawianiu Produktów telefonicznie, faksem i drogą mailową, dostępne również na stronie www.drnona.pl.
5. System SOLARIS - serwis internetowy służący do składania zamówień Produktów, rejestracji oraz współpracy ze Spółką poprzez stronę internetową www.drnona.pl.
6. Formularz Rejestracyjny – dokument, do którego Dystrybutor wpisuje swoje dane osobowe potrzebne do zarejestrowania się w bazie Spółki. Na jego podstawie Dystrybutor otrzyma numer identyfikacyjny ID, aby dokonywać zakupów i rozliczać swoje dochody.
7. Współpraca – wypełnienie Formularza Rejestracyjnego, zaakceptowanie Regulaminu Współpracy i dokonanie pierwszego zakupu przez Dystrybutora, jest zawarciem umowy współpracy pomiędzy Spółką a Dystrybutorem, której warunki określone są niniejszym Regulaminem Współpracy oraz Planem Marketingowym.
8. Okres Rozliczeniowy – okres, w którym następuje podsumowanie obrotów i rozliczenie wynagrodzenia, trwający jeden miesiąc kalendarzowy.

§4 Zasady współpracy, prawa i obowiązki

1. **Zasady współpracy:**
 - a) Dystrybutor nie jest pracownikiem Spółki, a jako podmiot działający niezależnie od Spółki samodzielnie określa czas, miejsce i sposób wykonywania działalności. W żadnym wypadku Dystrybutor nie jest zobowiązany przez Spółkę do wykonywania pracy.
 - b) Dystrybutor ponosi we własnym zakresie wszelkie koszty związane ze swoją działalnością w imieniu własnym i na własny rachunek. Spółka nie jest zobowiązana do dostarczania Dystrybutorowi żadnych narzędzi pracy, ani pokrywania poniesionych przez niego kosztów, chyba, że inaczej wynika z indywidualnych uzgodnień pomiędzy Spółką a Dystrybutorem. Niezależnie od powyższego, Dystrybutor może korzystać z materiałów i narzędzi pracy Spółki, przeznaczonych dla Dystrybutorów.
 - c) Dystrybutor nie jest uprawniony do zaciągania zobowiązań w imieniu Spółki, występowania w jej imieniu, składania oświadczeń bądź wykonywania jakichkolwiek czynności prawnych oraz faktycznych w imieniu Spółki. W kontaktach z osobami trzecimi Dystrybutor zobowiązany jest do jasnego i rzetelnego określenia relacji wiążących go ze Spółką. Dystrybutor nie jest uprawniony do przyjmowania jakichkolwiek płatności w imieniu Spółki.
 - d) Spółka nie ponosi żadnej odpowiedzialności za działanie osób trzecich, którymi Dystrybutor posługuje się przy Współpracy ze Spółką, za które odpowiada, jak za działania własne.
 - e) Rozliczanie i uiszczanie podatków oraz składek na ubezpieczenie społeczne należy do wyłącznych obowiązków Dystrybutora, działającego we własnym imieniu i na własny rachunek. Dystrybutor zwalnia Spółkę z jakiegokolwiek odpowiedzialności za rozliczenia podatkowe bądź z tytułu ubezpieczenia społecznego oraz jakichkolwiek innych zobowiązań finansowych.
 - f) Dystrybutor zobowiązuje się przy prowadzeniu swojej działalności oraz w ramach Współpracy ze Spółką do przestrzegania powszechnie obowiązujących przepisów prawa.

2. Zasady promocji Produktów:

- a) Dystrybutor nie jest upoważniony do wydawania jakichkolwiek materiałów w imieniu Spółki.
- b) Spółka nie wyraża zgody na kopiowanie i powielanie materiałów firmowych: druki, audio i wideo, w celach handlowych (zarobkowych).
- c) Dystrybutor ma prawo do promocji Produktu poprzez własną stronę internetową, blog, newsletter, profil na portalach społecznościowych pod warunkiem, że:
 - nazwa domeny, profilu, itp., nie może zaczynać się hasłem „drnona” (dopuszczalne jest użycie adresu np.: alexdrnona, zdrowiedrnona itd.), przy czym nazwa musi być zaakceptowana przez Spółkę.
- d) Wszelkie publikacje, oświadczenia jak również przekazy ustne nie mogą zawierać nieprawdziwych informacji, lub działać w sposób, który narusza wiarygodność Spółki lub Produktu. Spółka nie ponosi odpowiedzialności za treści umieszczone w publikacjach Dystrybutora.
- e) Dystrybutor ma prawo opracować i prowadzić na swojej stronie sklep internetowy w celu sprzedaży Produktów zgodnie z Regulaminem Współpracy. Wszelkie ewentualne problemy, które mogą wynikać z funkcjonowania sklepu internetowego, w tym związane z przepisami prawnymi lub realizacją płatności, obciążają wyłącznie właściciela sklepu internetowego.

3. Po stronie Dystrybutora należą następujące prawa:

- a) Dystrybutor ma prawo do uczestnictwa w organizowanych przez Spółkę wydarzeniach marketingowych, promocyjnych i integracyjnych na zasadach określonych przez Spółkę w zaproszeniu, przy czym Dystrybutor wyraża Spółce zgodę na publikowanie zdjęć i filmów z tych wydarzeń ze swoim wizerunkiem. Spółka wykorzysta je wyłącznie w celach związanych z działalnością Spółki, na wszystkich dostępnych technologicznie polach eksploatacji.
- b) Dystrybutor ma prawo do umieszczania swojej wizytówki na stronie internetowej Spółki z wykorzystaniem przeznaczonego do tej funkcji serwisu internetowego Spółki.
- c) W celu promocji Produktów i rozwijania swojej działalności Dystrybutor ma prawo wykorzystać nazwę i logo “Dr.Nona” we własnych publikacjach, na stronach internetowych www, portalach społecznościowych, itp. pod warunkiem, że w sposób widoczny obok firmowej nazwy i logo umieści nazwę “Niezależny Dystrybutor”.
- d) Dystrybutor ma prawo do wymiany zakupionego towaru, jeśli jego parametry nie odpowiadają opisowi na etykiecie lub przepisom prawa, ewentualnie w przypadku, gdy towar zmienia swoje właściwości w trakcie używania.
- e) Dystrybutorowi nie zabrania się współpracy z innymi podmiotami gospodarczymi bądź osobami, jednakże:
 - Nie może prowadzić spotkań dotyczących Spółki lub Produktów w tym samym miejscu i czasie, co spotkań związanych z inną działalnością.
 - Nie może oferować w tym samym miejscu i czasie Produktów Spółki i produktów związanych z inną działalnością.
 - Nie może oferować produktów lub usług innej działalności na jakichkolwiek spotkaniach organizowanych przez Spółkę lub na jej terenie.
 - Nie może korzystać z przywilejów i narzędzi udostępnianych przez Spółkę do wykonywania jakichkolwiek czynności na rzecz innej działalności.
- f) Dystrybutor ma prawo do korzystania z pomieszczeń Spółki przeznaczonych na organizację spotkań i szkoleń dotyczących produktów, biznesu itp. wyłącznie firmy „Dr. Nona”.

4. Obowiązki po stronie Dystrybutora:

- a) Dystrybutor zobowiązany jest do podania przy rejestracji wyłącznie prawdziwych swoich danych osobowych bądź danych firmy, oraz zgłoszenia aktualizacji, w przypadku, jeżeli nastąpiła ich jakakolwiek zmiana. Spółka nie ponosi odpowiedzialności prawnej i finansowej spowodowanej brakiem prawidłowych i aktualnych danych osobowych Dystrybutora. Spółka zastrzega sobie prawo weryfikowania prawdziwości danych osobowych Dystrybutora.
- b) Dystrybutor nie może zmienić Osoby Wprowadzającej (Sponsora) jak również posiadać więcej niż jeden nadany numer ID.
- c) Dystrybutor zobowiązuje się do niepodejmowania żadnych działań na szkodę Spółki bądź innego Dystrybutora, w szczególności z poszanowaniem ich interesu, wizerunku oraz dobrego imienia.
- d) Dystrybutor zobowiązuje się sprzedawać produkty zgodnie z Planem Marketingowym i aktualnym cennikiem. Zabrania się sprzedaży Produktów na jakichkolwiek aukcjach (np. Allegro, eBay, itp.) oraz Dystrybutorom przypisanym nie do swojej struktury.
- e) Dystrybutor odpowiada za udzielenie właściwych informacji o produkcie, nie może udzielić gwarancji lub informacji na temat Produktów, których nie udziela Producent. W przypadku reklamacji Klienta dotyczącej obiecivanego działania produktu, Dystrybutor ponosi odpowiedzialność za zaistniałą sytuację i zobowiązany jest do uregulowania poniesionych przez Klienta kosztów związanych z zakupem Produktu.
- f) W przypadku stwierdzenia naruszenia powyższych punktów (4a, 4b, 4c, 4d) Spółka zastrzega sobie prawo wypowiedzenia umowy ze skutkiem natychmiastowym na warunkach określonych w § 5.4 tego Regulaminu Współpracy.

5. Do obowiązków Spółki należy:

- a) Spółka gwarantuje Dystrybutorowi niezmiennność uzyskanego upustu oraz miejsca w strukturze, za wyjątkiem określonych w §5.5.
- b) Spółka zobowiązuje się wypłacać wynagrodzenie Dystrybutorowi naliczone zgodnie z Planem Marketingowym za dany okres rozliczeniowy, nie szybciej jak 5-tego dnia następnego miesiąca.
- c) Spółka zapewnia wypłatę wynagrodzenia Dystrybutora, na podstawie wystawionej przez niego faktury VAT lub rachunku (w przypadku Dystrybutora niebędącego płatnikiem podatku VAT i prowadzącego działalność gospodarczą) w terminie siedmiu dni od dnia otrzymania dokumentu, przy czym Dystrybutor powinien wystawiać faktury/rachunki na bieżąco. Inne formy rozliczeniowe są wiążące na warunkach uzgodnionych indywidualnie ze Spółką.
- f) W przypadku błędów na fakturze/rachunku, lub brakujących informacji powodujących niemożność wypłaty wynagrodzenia Spółka zobowiązuje się niezwłocznie poinformować o tym Dystrybutora. Spółka ma prawo wstrzymać wypłatę wynagrodzenia do czasu dostarczenia jej prawidłowego dokumentu.

§5 Okres obowiązywania warunków współpracy

1. Współpraca na niniejszych warunkach rozpoczyna się w dniu ich zaakceptowania przez Dystrybutora, pod warunkiem dokonania rejestracji.
2. Wypowiedzenie umowy przez Dystrybutora może nastąpić w każdym czasie, bez podania przyczyny w formie pisemnego dokumentu dostarczonego do siedziby Spółki. W takim przypadku rozwiązania współpracy ponowna rejestracja, jako Dystrybutor jest możliwa po upływie sześć miesięcy karencji.
3. Wypowiedzenie umowy przez Spółkę może nastąpić, w przypadku, gdy Dystrybutor naruszył postanowienia warunków współpracy i nie naprawił naruszenia pomimo udzielenia mu pisemnego upomnienia, we wskazanym terminie.
4. Spółka może rozwiązać współpracę ze skutkiem natychmiastowym zgodnie z §4, pkt. 4 a,b,c,d, o czym poinformuje Dystrybutora w formie pisemnej.
5. Jeżeli nastąpi rozwiązanie umowy ze strony Spółki na podstawie naruszenia Regulaminu Współpracy przez Dystrybutora, jego numer ID zostanie zablokowany, współpraca ze Spółką nie będzie kontynuowana, jego sieć dystrybutorska przypisana zostanie Sponsorowi. W takich przypadkach rozwiązania współpracy ponowna rejestracja nie będzie możliwa za wyjątkiem udzielenia zgody na ponowną rejestrację przez Prezydenta Firmy "Dr. Nona International" Ltd.

§6 Oświadczenia

1. Spółka oświadcza, że będąc Wyłącznym Regionalnym Przedstawicielem firmy "Dr.Nona International" Ltd, posiada wszelkie prawa do Produktów, niezbędne do prawidłowej realizacji Współpracy z Dystrybutorem.
2. Spółka zastrzega sobie prawo zarekomendowania Dystrybutorowi sugerowanych cen detalicznych Produktów, po których powinien zaoferować je osobom trzecim w celu osiągnięcia maksymalnej efektywności. Rekomendacja następuje z poszanowaniem zasad konkurencji na rynku i nie stwarza po stronie Dystrybutora obowiązku prawnego.
3. Po nabyciu Produktów od Spółki, Dystrybutor przy ich odsprzedaży osobom trzecim działa samodzielnie, we własnym imieniu i na własny rachunek, a także pozostaje podmiotem odpowiedzialnym względem osób trzecich za prawidłowe wykonanie umów sprzedaży Produktów, które zawiera.
4. Jeżeli w przypadku działań bądź zaniechań Dystrybutora jakkolwiek osoba trzecia wystąpi z roszczeniami względem Spółki m.in. z tytułu wykonywania przez niego umów sprzedaży Produktów, Dystrybutor zwolni Spółkę z odpowiedzialności w najszerszym dopuszczalnym zakresie. Nadto, Dystrybutor zobowiązany jest do zwrotu Spółce wszelkich kosztów i naprawienia szkód, jakie Spółka poniosła w związku z takim roszczeniem osoby trzeciej.

§7 Postanowienia końcowe

1. Spółka zastrzega wyłączenie odpowiedzialności za szkody poniesione przez Dystrybutora, spowodowane przypadkami losowymi i bez winy Spółki.
2. Spółka zastrzega sobie prawo do zmiany postanowień Regulaminu współpracy, za powiadomieniem Dystrybutora na adres poczty elektronicznej lub adresu zamieszkania. Regulamin wchodzi w życie z dniem jego ogłoszenia na stronie internetowej www.drnona.pl. W przypadku braku akceptacji zmian wprowadzonych do Regulaminu współpracy, Dystrybutor ma możliwość odstąpienia od umowy współpracy w terminie 30 dni od daty jego publikacji, w formie pisemnej doręczając do siedziby Spółki. Kontynuowanie współpracy przez Dystrybutora poprzez dokonywanie czynności w ramach współpracy (tj. zakupu, sprzedaży Produktów czy wykonywania innych podobnych czynności) po wprowadzeniu zmian do Regulaminu Współpracy poczytywać się będzie z ich akceptacją.
3. Postanowienia Regulaminu współpracy są zgodne z przepisami prawa Rzeczypospolitej Polski. W sprawach nieuregulowanych warunkami współpracy, zastosowanie mają przepisy Kodeksu Cywilnego.
4. Wszelkie spory powstałe podczas realizacji współpracy w ramach przedmiotowych warunków będą w pierwszej kolejności rozwiązywane polubownie pomiędzy Dystrybutorem a Spółką, a w przypadku, gdy nie przyniesie to skutku, wszelkie spory będą rozpatrywane przed sądem właściwym zgodnie z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa.
5. Integralną częścią Regulaminu Współpracy jest Plan Marketingowy oraz Zasady Realizacji Zakupów.

Regulamin obowiązuje od dnia 1 marca 2016r.