

## Standardi saradnje II sa «Siberian Wellness»

### Preambula:

Sibirsko zdravlje ogranak Siberian Health s.r.o. Beograd - Stari Grad (u daljem tekstu: Kompanija), na osnovu čl. 22. Standarda saradnje sa Kompanijom Siberian Wellness (u daljem tekstu: Standardi) vrši dopunu Standarda.

### Član 1: Predmet regulisanja

Predmet regulisanja ovih dopuna Standarda (u daljem tekstu: Standardi II) jeste definisanje dodatnih uslova koji regulišu poslovno - pravni odnos između Kompanije i Klijenata, između Kompanije i Konsultanata i između Kompanije i privrednih društava koje su zaključile poseban ugovor o poslovnoj saradnji sa Kompanijom (u daljem tekstu: Privredna društva).

### Član 2: Delokrug primene

2.1. Standardi II će se primenjivati u svim slučajevima poslovno – pravnog odnosa između Kompanije i Klijenata, u svim slučajevima poslovno - pravnog odnosa između Kompanije i Konsultanata, kao i u svim slučajevima između Kompanije i Privrednih društava u kojima takav odnos ili pojedinačno pitanje nije pisanim putem uređeno ugovorom.

2.2. Ukoliko su pisanim putem ugovoreni pojedini elementi poslovnog odnosa, ovi Standardi II će se primenjivati po pitanju i u pogledu uslova i odgovornosti koje nisu regulisane pisanim putem.

2.3. Standardi poslovanja, odnosno Opšti uslovi poslovanja Klijenata, Konsultanata ili Privrednih društava ukoliko postoje, neće obavezivati Kompaniju, osim ako je drugačije ugovoreno ugovorom, te Klijenti, Konsultanti i Privredna društva prihvataju odredbe Standarda II.

2.4. U slučaju kolizije između odredbi Standarda II Kompanije i odredbi Standarda poslovanja Klijenata, Konsultanata i Privrednih društava, Klijenti, Konsultanti i Privredna društva prihvataju i saglasni su da odredbe Standarda II preovladavaju.

### Član 3: Prednosti za Klijente i Konsultante

3.1. Svaka kupovina koja je proknjižena u internom programu Kompanije donosi Klijentima i Konsultantima Prednosti. Prednost za Klijente i Konsultante takođe je ugovorena između Kompanije i drugih privrednih društava sa kojima Kompanija potpisuje posebne ugovore o poslovnoj saradnji. Procentualna visina Prednosti za Klijente i Konsultante varira u zavisnosti od drugih privrednih društava sa kojima je potpisan poseban ugovor o poslovnoj saradnji, branše i zemlje.

3.2. Cashback : brzi novac do 25% za ostvarene kupovine izvršene od strane lica koje su Klijenti ili Konsultanti direktno preporučili, koji su proknjižene u internom programu Kompanije. Klijenti ili Konsultanti imaju pravo na Cashback u visini do 25 % pod uslovom da su navedene kupovine izvršene u iznosu većem od 100 bodova Ličnog obima u toku jednog meseca.

3.3. Pametni novac: Konsultanti Kompanije imaju pravo na Pametni novac koji varira u procentualnom iznosu :

- od 8 – 37% od svojih Ličnih kupovina i od Ukupnog obrta koje su sastavljene od svih struktura, a nalaze se u prvoj grupi

- dodatnih 7% - 11% : Ukoliko Konsultanti dostignu rang BUSINESS LEADER Nagradnog plana Konsultanti imaju pravo na dodatni Pametni novac u rasponu od 7 – 11 % od Ukupnog obrta od grupe grana BUSINESS PROFIL.

3.4. CLUB 200: Konsultanti Kompanije koji budu počeli saradnju sa Kompanijom, posle stupanja na snagu odredbi ovog Standarda II, imaju pravo na određenu količinu proizvoda Kompanije, pod uslovom da su ostvarili kupovinu, odnosno Lični obim na mesečnom nivou u iznosu većem od 200 bodova. Vrednost proizvoda na koje Konsultanti imaju pravo, kao i konkretne Prednosti povodom istih definisane Nagradnim Planom Kompanije.

3.5. CLUB 500: Konsultanti koji su ostvarili kupovinu – Lični obim na mesečnom nivou u iznosu većem od 500 bodova, pri tome kupovine su izvršili preko zvaničnog web sajta Kompanije, imaju pravo na dobijanje Prednosti - 1 Zvezda na svakih 500 bodova. Sakupljanjem Zvezdi Konsultanti imaju pravo na dobijanje i dodatne Prednosti , odnosno Vaučera. Broj Zvezda, kao i broj Vaučera na osnovu kojih Konsultanti imaju pravo na posebne Prednosti, kao i konkretne Prednosti definisane Nagradnim Planom Kompanije.

3.6. CLUB 1000: Konsultanti koji su ostvarili kupovinu najmanje 1000 bodova na mesečnom nivou. U obim kupovine ulaze: Lični obim i kupovine novih privilegovanih klijenata koje su izvršene u Korporativnom predstavništvu, kod drugih privrednih društava, kao i na zvaničnom sajtu Kompanije. Prednosti za CLUB 1000 definisane Nagradnim Planom Kompanije.

3.7. START NAGRADA "15 ZA 12": Sponzori (Mentori) imaju pravo na posebnu nagradu u visini koja definisana Nagradnim Planom Kompanije. Ukoliko Konsultanti koji budu počeli saradnju sa Kompanijom, posle stupanja na snagu odredbi ovog Standarda II, direktno preporučite 15 Konsultanata koji dostignu rang BUSINESS TEAM 2500 i budu nalazile u prvoj grupi tokom prvih 12 meseci od dana kada su počeli saradnju sa Kompanijom, imaju pravo na posebnu nagradu u visini koja definisana Nagradnim Planom Kompanije.



3.8. "QUICK START": Konsultanti koji budu počeli saradnju sa Kompanijom, posle stupanja na snagu odredbi ovog Standarda II, imaju pravo na sledeće Prednosti,:

- ukoliko do 4. meseca od dana registracije, dostignu rang BUSINESS TEAM 2500, imaju pravo na određeni broj proizvoda Kompanije, koji će biti posebno definisan Nagradnim Planom Kompanije,

- ukoliko do 5. meseca od dana registracije, dostignu rang BUSINESS TEAM 5000, imaju pravo na posebnu nagradu u visini, koja će biti posebno definisana Nagradnim Planom Kompanije,

- ukoliko do 6. meseca od dana registracije, dostignu rang BUSINESS TEAM 10000, imaju pravo na posebnu nagradu u visini, koja će biti posebno definisana Nagradnim Planom Kompanije,

- ukoliko do 7. meseca od dana registracije, dostignu rang BUSINESS TEAM 20000, imaju pravo na posebnu nagradu u visini, koja će biti posebno definisana Nagradnim Planom Kompanije,

- ukoliko do 10. meseca od dana registracije, dostignu rang BUSINESS TEAM 40000, imaju pravo na posebnu nagradu u visini, koja će biti posebno definisana Nagradnim Planom Kompanije,

- ukoliko do 12. meseca od dana registracije, dostignu rang BUSINESS TEAM 100000, imaju pravo na posebnu nagradu u visini, koja će biti posebno definisana Nagradnim Planom Kompanije,

- ukoliko do 18. meseca od dana registracije, dostignu rang BUSINESS TEAM 200000, imaju pravo na posebnu nagradu u visini, koja će biti posebno definisana Nagradnim Planom Kompanije.

3.9. „Klub lojalnosti“: Klijenti imaju pravo:

- na dobijanje popusta u visini od 5 % od svake izvršene sledeće kupovine, ukoliko prilikom prve kupovine izvrše kupovinu u iznosu većem od 35 bodova,

- na dobijanje popusta u visini od 10 % od svake izvršene sledeće kupovine, ukoliko zbir izvršenih kupovina bude u iznosu većem od 300 bodova u neograničenom vremenskom periodu,

- na dobijanje popusta u visini od 15 % od svake izvršene sledeće kupovine, ukoliko izvrši kupovinu u jednom mesecu u iznosu većem od 100 bodova,

- na dobijanje popusta od 25% ukoliko 3 meseca zaredom izvrši kupovine u iznosu većem od 30 bodova

- na dobijanje proizvoda na poklon ukoliko 10 meseci zaredom (od 12 ukupno) izvrši kupovine u iznosu većem od 30 bodova

3.10. "Srećna sreda": Ukoliko Klijenti sredom izvrše kupovinu 3 ista proizvoda Kompanije čija je ponuda unapred određena i ponuđena, Klijentima će se dodeliti četvrti isti proizvod besplatno.

3.11. Kompanija zadržava pravo da propisuje i druge Prednosti za Klijente i Konsultante na mesečnom, kvartalnom ili godišnjem periodu.

#### **Član 4: Prednosti za Privredna društva**

4.1. Svako Privredno društvo, koje je zaključilo poseban ugovor o poslovnoj saradnji sa Kompanijom u obavezi da se pridržava pravila i uslova davanja prednosti Konsultantima i Klijentima koji su definisani u članu 3. Standardi saradnje II sa «Siberian Wellness».

4.2. Kompanija vodi posebnu evidenciju ostvarenih Prednosti Konsultanata, koji su iskorišćeni u Privrednom društvu koje zaključilo poseban ugovor o poslovnoj saradnji sa Kompanijom .

4.3. Ostvarene Prednosti Konsultanata, koji su iskorišćeni u Privrednom društvu evidentiraju se na posebnom "elektronskom" računu Kompanije.

4.4. Privredna društva imaju pravo korišćenja svog posebnog "elektronskog" računa, a koji se evidentira u Internom programu Kompanije.

4.5. Kompanija će na zahtev Privrednih društava, uzeti u razmatranje, na kraju svakog meseca, izdavanje obrasca knjižnog odobrenja za "elektronski" račun iz prethodnog stava ovog člana, a za Prednosti iz ovog člana.

4.6. Kompanija zadržava pravo da ne izda obrazac knjiženog odobrenja Privrednim društvima iz prethodnog stava ovog člana, bez posebnog obrazloženja.

4.7. Privredna društva čije je sedište van teritorije Republike Srbije, umesto Prednosti iz ovog člana, imaju pravo na rabat. Ukoliko se odobri rabat od strane Kompanije, vrednost istog je procentualna visina istog. Isporuka istog kao i posebni uslovi pod kojima će se odobriti rabat definišće se zaključenjem posebnog ugovora između Kompanije i Privrednih društava.

4.7. U slučaju gubitka prava na rabat iz prethodnog stava ovog Ugovora Kompanija će na zahtev Privrednih društava, uzeti u razmatranje da Privrednim društvima dostavi odgovarajuću računovodstvenu ispravu kojom se Privredna društva zadužuju cenom bez rabata ili dela rabata.

## Član 5: Razno

5.1. Pojmovi koji se koriste u Standardi saradnje II sa «Siberian Wellness» su definisani u prilogu 1.

5.2. Ukoliko pojedine odredbe Standarda II u celosti ili delimično prestanu da važe ili ako je njihovo ispunjenje postalo nemoguće, ostale odredbe Standarda II ostaju na snazi.

5.3. Na ovaj ugovorni odnos primenjivaće se pravo Republike Srbije.

5.4. Ugovoreno mesto izvršenja svih ugovornih obaveza je sedište Kompanije.

5.5. Za sve eventulane sporove koji nastanu biće nadležan sud po mestu sedišta Kompanije.

5.6. Ovi Standardi II stupaju na sngu 03. 06. 2022.

Sibirsko zdravlje ogranak Siberian Health s.r.o. Beograd



Direktor Dragana Orlandić





**Pojmovi koji se koriste u Standardi saradnje II sa «Siberian Wellness»:**

Bod - fiksni digitalni indikator koji je ustanovljen individualno za svaki proizvod Kompanije.

Mentor - Konsultant ili Privilegovani klijent, koji je pozvao Kandidata (Konsultanta ili Privilegovanog klijenta) u saradnju sa Kompanijom, koga je Kompanija registrovala kao Mentora i koji pruža informativnu podršku zainteresovanim licima, njihovu obuku, edukaciju i mentorstvo.

BUSINESS TEAM 2500, BUSINESS TEAM 5000, BUSINESS TEAM 10000, BUSINESS PROFI – imenovanje statusa Konsultanta u poslovnoj karijeri.

BUSINESS LEADER, SAPPHIRE BUSINESS LEADER, RUBY BUSINESS LEADER – imenovanje statusa Konsultanta sa velikim prodajnim strukturama, kao i njegovog statusa u poslovnoj karijeri.

Konsultant – osoba koja je sa Kompanijom zaključila ugovor, kupuje proizvode Kompanije za licnu upotrebu, preporučuje ih drugim ljudima i sprovodi aktivnosti po informisanju i promovisanju na regularnom ili drugačije utvrđenom nivou. Konsultant može da se registruje na zvaničnom sajtu Kompanije, na način koji je predviđen korisničkim ugovorom ili u predstavništvima Kompanije. Ako je saradnja Konsultanta sa Kompanijom sistematska, a aktivnosti Konsultanta usmerene na sistematsko dobijanje profita, on je dužan da se registruje kao preduzetnik u skladu sa zakonom svoje države.

Privilegovani klijent – osoba koja je potpisala registracioni ugovor sa Kompanijom, kupuje proizvode Kompanije za licnu upotrebu i može preporučivati drugim licima. Privilegovani klijent može da se registruje na zvaničnom sajtu Kompanije, na način koji je predviđen korisničkim ugovorom ili u predstavništvima Kompanije.

Lična kupovina – kupovina koja je izvršena u sistemu Kompanije na individualni broj Konsultanta ili Privilegovanog klijenta.

Licni obrt - licna kupovina Konsultanta ili Privilegovanog klijenta proizvoda Kompanije SW, koja je registrovana na njegov individualni broj. U licni obim ulaze kupovine njegovih Privilegovanih klijenata. Izračunava se u bodovima.

Elektronski racun – virtualni račun koji se izračunava u internom programu Kompanije u bodovima.

Ukupan obrt - Parametar koji se koristi za proračun nagrade za trgovinski obrt strukture i Nagrada za lične preporuke.

Zvezdica – virtualna jedinica koja se koristi u programu CLUB 500.

CLUB 200, CLUB 500, CLUB 1000, START NAGRADA "15 ZA 12", "QUICK START" ,  
„Klub lojalnosti“ – interni naziv akcija Kompanije usmerenih na Konsultante; detaljan opis se  
nalazi u Nagradnom planu Kompanije ili na zvaničnom sajtu

Nagradni Plan – Akt Kompanije po kojem Kompanija nagrađuje sve svoje potrošače; detaljan  
opis brošure se nalazi na zvaničnom sajtu.