



**ŞİRKET İLKELERİ
VE
YÖNETMELİĞİ**

Türkiye

ÖN BİLGİLENDİRME MESAFELİ SATIŞ SÖZLEŞMESİ

MADDE 1- TARAFLAR

1.1 SATICI:

Unvanı: NCM International Network Sağlık İthalat İhracat Anonim Şirketi

Site Adresi: www.ncminternational.com.tr/

Adresi: İstiklal mahallesi 932. sokak No:3 NCM Plaza Atakum-Samsun

Telefon : +90 (362) 438 16 16

E-mail: info@ncmturkiye.com

Mersis No: 0630095441800001

1.2- ALICI:

Adı Sovadı:

Adresi:

Telefon:

Email:

MADDE 2- KONU

İşbu sözleşmenin konusu, ALICI'nın SATICI'ya ait www.ncminternational.com.tr/ internet sitesi üzerinden elektronik ortamda siparişini yaptığı, aşağıda nitelikleri ve satış fiyatı belirtilen ürün veya indirimli ürün paketi satışı ve teslimi ile ilgili olarak 4077 sayılı Tüketicilerin Korunması Hakkındaki Kanun ve Mesafeli Sözleşmeleri Uygulama Esas ve Usulleri Hakkında Yönetmelik hükümleri gereğince tarafların hak ve yükümlülüklerinin saptanmasıdır.

MADDE 3 – CAYMA

“Bu sözleşmenin kurulduğu veya malın teslim alındığı tarihten itibaren on dört gün içerisinde herhangi bir gerekçe göstermeksizin ve cezai şart ödemeksizin cayma hakkınız bulunmaktadır. Cayma süresi içinde sözleşmeye konu mal veya hizmet karşılığında herhangi bir isim altında ödeme yapmanızı veya borç altına sokan herhangi bir belge vermenizi istemeyeceğimizi ve cayma bildirimimizin tarafımıza ulaştığı tarihten itibaren en geç on dört gün içerisinde malı geri almayı taahhüt ederiz.”

ALICI, sözleşme konusu ürününün kendisine veya gösterdiği adresteki kişi/kuruluşa tesliminden itibaren 14 gün içinde cayma hakkına sahiptir. Cayma hakkının kullanılması için bu süre içinde SATICI'ya e-posta veya yazılı dilekçe ile bildirimde bulunulması ve ürünün kutu/paket içeriğinin eksilmemesi ve ürünün yeniden satılabilir halde olması şarttır. Bu hakkın kullanılması halinde, 3. kişiye veya ALICI'ya teslim edilen ürünün SATICI'ya gönderildiğine ilişkin kargo teslim belgesi örneği ile fatura aslının iadesi zorunludur. Cayma hakkının kullanılmasına ilişkin bildirim ulaştığı tarihten itibaren 14 gün içinde ürün bedeli ALICI'ya iade edilir. Fatura aslı gönderilmez ise KDV ve varsa sair yasal yükümlülükler iade edilemez. Cayma hakkının kullanılmasından kaynaklanan EFT kesintisi, kargo gideri ve sair masraflar satıcıya aittir.

MADDE 4 - CAYMA HAKKI KULLANILAMAYACAK ÜRÜNLER

Niteliđi itibariyle iade edilemeyecek ürünler, tek kullanımlık ürünler, kopyalanabilir yazılım ve programlar, hızlı bozulan veya son kullanım tarihi geçen ürünler için cayma hakkı kullanılamaz. Kopyalanarak özelliğini kaybeden (CD, DVD, plak vs gibi) veya hijyenik faktörler nedeniyle risk taşıyan ürünlerin (kulaklık, hijyenik pedler vs. gibi) iade ve değişimleri orijinal ambalajları açıldığı takdirde gerçekleştirilememektedir. Kampanya kapsamında satılan ürünler hiçbir suretle iade alınmamaktadır.

MADDE 5- SÖZLEŞME KONUSU ÜRÜN

Ürünlerin Cinsi ve Türü, Miktarı, Marka/Modeli, Rengi aşağıda belirtildiği gibidir. 27.11.2014 Tarih ve 29188 Sayılı resmi gazetede yayımlanan Mesafeli Sözleşmeler Yönetmeliği gereğince internet üzerinden gerçekleştirilen satışlar için sözleşme yapılması zorunluluğu getirilmiştir. Sözleşme detayları aşağıda belirtildiği gibidir.

ÜRÜNLER	PUAN (QV)	İÇERİK (ADET)	MİNİMUM SATIŞ FİYATI	
MEDIBAND	50	25	578	
SLIMBAND	50	15	578	
WOW LADY	50	114	578	
NCM POWER	50	15	578	
MELATONIN SLEEP PATCH	50	60	578	
B12 PLUS	50	60	578	
C PLUS	50	60	578	
D PLUS	50	60	578	
RCX60 TEA	50	60	578	
RCX60 FORM		60		

MADDE 6 - GENEL HÜKÜMLER

1. ALICI, internet sitesinde sözleşme konusu ürünün temel nitelikleri, satış fiyatı ve ödeme şekli ile teslimata ilişkin ön bilgileri okuyup bilgi sahibi olduğunu ve elektronik ortamda gerekli teyidi verdiğini beyan eder. www.ncminternational.com.tr/ 'den kredi kartı (VISA, MasterCard), banka havalesi veya kapıda ödeme yöntemi ile alışveriş yapılabilir. üç iş günü içinde havalesi yapılmayan siparişler iptal edilir. Siparişlerin işleme alınma zamanı, siparişin verildiği an değil, kredi kartı hesabından sipariş tutarı kadar para blokesinin yapıldığı veya havalenin veya posta çeki ödemesinin hesaplarımıza ulaştığını belirlediğimiz andır. Bu maddede belirtilmeyen ödeme yöntemleri kesinlikle kabul edilmez.
2. Sözleşme konusu ürün, yasal 30 günlük süreyi aşmamak koşulu ile her bir ürün için ALICI'nın yerleşim yerinin uzaklığına bağlı olarak internet sitesinde ön bilgiler içinde açıklanan süre içinde ALICI veya gösterdiği adresteki kişi/kuruluşa teslim edilir.
3. Sözleşme konusu ürün, ALICI'dan başka bir kişi/kuruluşa teslim edilecek ise, teslim edilecek kişi/kuruluşun teslimatı kabul etmemesinden SATICI sorumlu tutulamaz. Satın alma işlemi tamamlandıktan sonra 3 ile 7 iş günü içerisinde ürün/ürünler kargoya verilir.
4. NCM International Network Sağlık İthalat İhracat Anonim Şirketi tüm siparişlerinizi, yasaların gerektirdiği şekilde irsaliyeli fatura eşliğinde teslim edecektir. Yapılan alışverişlerdeki tüm fiyatlar KDV dahil TL olarak ifade edilmiştir. Kargo ücreti ise ALICI ya ait olup, KDV oranları kargo için %18'dir. Söz konusu oranlardaki değişiklikler, yürürlüğe girdiği tarihte aynen uygulanacaktır.
5. SATICI, sözleşme konusu ürünün sağlam, eksiksiz, siparişte belirtilen niteliklere uygun ve varsa garanti belgeleri ve kullanım kılavuzları ile teslim edilmesinden sorumludur.
6. Ürünün tesliminden sonra ALICI ya ait kredi kartının ALICI'nın kusurundan kaynaklanan bir şekilde yetkisiz kişilerce haksız veya hukuka aykırı olarak kullanılması nedeni ile ilgili banka veya finans kuruluşunun ürün bedelini SATICI'ya ödememesi halinde, ALICI'nın kendisine teslim edilmiş olması kaydıyla ürünün 3 gün içinde SATICI'ya gönderilmesi zorunludur.
7. SATICI mücbir sebepler veya nakliye engelleyen hava muhalefeti, ulaşımın kesilmesi gibi olağanüstü durumlar nedeni ile sözleşme konusu ürünü süresi içinde teslim edemez ise, durumu ALICI'ya bildirmekle yükümlüdür. Bu takdirde ALICI siparişin iptal edilmesini, sözleşme konusu teslimat süresinin engelleyici durumun ortadan kalkmasına kadar ertelenmesi haklarından birini kullanabilir. ALICI'nın siparişi iptal etmesi halinde ödediği tutar 10 gün içinde siparişindeki ödeme şekline göre defaten iade edilir.
8. www.ncminternational.com.tr/ 'de satışta bulunan ürünlere ilişkin stok durumları NCM International Network Sağlık İthalat İhracat Anonim Şirketi tarafından güncellenmektedir. Şirket, stoklarında yaptığı güncellemelere rağmen, elde olmayan sebeplerden dolayı tükenmiş olan ürünlerin gönderim süresi uzayabilir. Bu durumda müşteri telefon, e-posta veya sanal ofislerdeki duyurular yolu ile bilgilendirilir. Müşterinin talebine göre sipariş değiştirilebilir, gönderim beklenebilir veya sipariş iptal edilebilir. Siparişin iptali durumunda, ödeme kredi kartı ile yapılmışsa kredi kartına, ödeme banka havalesi ile yapılmışsa müşterinin belirttiği bir banka hesabına geri havale edilir.

9. İş bu sözleşmedeki bilgiler iyi niyet ilkeleri çerçevesi içerisinde ergin olmayanlar ile ayırdım gücünden yoksun veya kısıtlı erginleri koruyacak şekilde ticari amaçlarla verilmiştir.

10. Paket teslim alındıktan sonra teslimatçı firmanın görevini layıkıyla yaptığı kabul edilmiş sayılır. Bu yüzden, teslimat sırasında hasarlı olduğu tespit edilen paketler kabul edilmeyip tutanak tutturulmalıdır. Daha sonra, tutanak şirkete e-posta aracılığıyla bildirilmelidir. www.ncminternational.com.tr/ 'den verilen sipariş ile ilgili çalışmalara başlayarak, en kısa zamanda teslimatın yapılmasını sağlanacaktır.

11. Ürüne ilişkin fiyatların geçerlilik süresi kampanya dönemi ile sınırlıdır.

12. İade veya değişikliği istenen ürünler ayrı bir paket/koli içerisinde konularak, kargoda hasar görmeyecek şekilde geri gönderilmelidir. Ürünlerin orijinal kolileri üzerinde meydana gelebilecek hasar ve üzerlerine yapıştırılan kargo vs etiketleri, ürünlerin orijinalliğini ve dolayısıyla yeniden satılabilirliğini bozduğu için, iade veya değişimleri mümkün olamayacaktır. Oluşacak olan hasar ve bedeller ALICI'nın iade tutarından kesilecektir.

MADDE 7 - YETKİLİ MAHKEME

İşbu sözleşmenin uygulanmasında, Sanayi ve Ticaret Bakanlığınca ilan edilen değere kadar Tüketici Hakem Heyetleri ile ALICI'nın veya SATICI'nın yerleşim yerindeki Tüketici Mahkemeleri yetkilidir. Siparişin gerçekleşmesi durumunda ALICI işbu sözleşmenin tüm koşullarını kabul etmiş sayılır.

NCM INTERNATIONAL YÖNETMELİĞİ

GENEL HÜKÜMLER

1. NCM International Network Sağlık İthalat İhracat Anonim Şirketi 2019 yılında yüzde yüz Türk sermayeli olarak kurulmuş bir doğrudan satış şirketi olup, şirketin resmi internet Sitesi www.ncminternational.com.tr/' dir.
2. NCM International şirketinin doğrudan satış ağında görev alan kişilerin genel adı "Bağımsız Temsilci"dir. Temsilciler, bu yönetmelikte belirlenmiş olan kurallar çerçevesinde ünvan kazanabilmektedir.
3. Temsilci, NCM International şirketine üye olmakla, bu yönetmelikte belirlenmiş olan kuralları kabul etmiş sayılmaktadır. NCM International, yönetmelikte tek taraflı olarak ve dilediği zaman değişiklik yapma hakkına sahiptir.
4. Yönetmelikte yapılacak değişiklikler NCM International şirketinin resmi internet sitesinde veya sanala ofislerde ilan edilecek olup, değişiklikler ilan edildiğinde yürürlüğe girer. İş Ortağı, yönetmelikte yapılacak değişiklikleri kendisi takip etmekle yükümlüdür. Yönetmelik değişiklikleri, NCM International Etik Kurulu tarafından 3 ayda bir yapılacak olan toplantılarda ele alınır. Etik Kurulu gerekli görürse toplantı zaman/periyodunu değiştirebilir veya dilediği zaman toplantı yapabilir.

5. NCM International gerek gördüğü durumlarda kampanya, promosyon veya bilgilendirme amaçlı olarak iş ortaklarına SMS, e-mail ve telefon gibi ticari elektronik iletilerden gönderme yetkisine sahiptir. İş Ortağı, bu konuda NCM International'a gerekli onay ve izni verdiklerini kabul ederler.
6. "NCM International Yazılı Materyalleri", Kazanç Planı, İş Ortağı El Kitabı, Şirket İlkeleri, Ürün katalogları, fatura, broşürler, dergiler ve diğer bütün diğer NCM International yazılı ve görsel malzemelerini ifade eder.
7. NCM International, İş Ortağı Kayıt Formu'nda eksik ya da yanlış bilgi veren, NCM International Kuralları'na aykırı hareket eden kişinin İş Ortaklığını herhangi bir zamanda ve derhal sona erdirmeye hakkına sahiptir. İş Ortağı olmaktan çıkarılan kişi, alt ekibi de dahil olmak üzere tüm hak ve ayrıcalıklarını kaybeder.
8. NCM International, ürünlerin hatalı kullanımından doğabilecek zarardan sorumlu değildir.
9. NCM International tasarımları, programları, metinleri, grafikleri, yazılı ve görsel yayınlarının tamamı, dvdleri, cdleri, videoları, fotoğrafları, görselleri, müziği ve güftesi telif hakları güvencesi altındadır. Çoğaltılması ve kullanılması NCM International'ın onayına tabidir. NCM International, mevcut iş ve şirket kurallarını ilgilendirdiği müddetçe, iş ortağı ile ilgili her türlü bilgiyi, görüntü ve ses kayıtlarını toplayabilir ve saklayabilir. İş Ortağı, bu konuda NCM International'a gerekli onay ve izni verdiklerini kabul ederler.
10. NCM International, enflasyon, yasa ve mevzuattan kaynaklanan tüm artışları fiyatlarına yansıtma hakkına sahip olduğu gibi, önceden bildirmeden kazanç planını, hak ediş koşullarını, ürünlerini ve fiyatlarını değiştirme ve yenileme hakkına sahiptir.
11. Herhangi bir bilgi edinmek isteyen iş ortaklarının sorularını ilk önce kendi sponsorlarına veya üst kademe sponsorlarına danışarak iletmeleri gerekmektedir. Sorunun cevabına ulaşamaması, cevaptan tatmin olunmaması ve sorunun bu şekilde çözülememesi halinde ise yardım veya talimat almak üzere doğrudan genel merkez ile temasa geçilmelidir. Genel Merkez iletişim numarası resmi internet adresinde beyan edilmiştir.
12. Şirket İlkeleri, Türkiye Cumhuriyeti Kanunlarına ve Ticari Teamüllerine tabii olacaktır. İşbu şirket ilkeleri kapsamında, şirket ile iş ortakları arasında meydana gelebilecek uyuşmazlıklarda Samsun Mahkemeleri ve İcra Daireleri yetkilidir. İşbu madde yetki sözleşmesi yerine geçer.
13. NCM International, işinizi kurarken ve yürütürken uymanız gereken şirket ilkelerini açıklamıştır. Her bir iş ortağının bu ilkeleri mutlaka bilmesi ve uygulaması zorunludur.

TANIMLAR

1. NCM International Network Sağlık İthalat İhracat Anonim Şirketi bundan böyle birlikte veya tek 'ŞİRKET' olarak anılacaktır.
2. Şirket Türkiye'deki faaliyetlerine tüzel kişilik olarak 29.05.2019 tarihinde, Esenevler mah. İsmet İnönü Bulvarı No 60a Atakum Samsun'da başlamış olup halen NCM Plaza İstiklal mahallesi 932. sokak No:3 Atakum-Samsun adresinde faaliyetlerine devam etmektedir.
3. Temsilci, Şirkete her nevi yazılı ve elektronik ortam sayesinde kayıt olmuş ve ürün alarak iş yapma hakkına sahip olmuş katılımcılara verilen isimdir. Bundan böyle 'İş Ortağı' olarak anılacaktır.
4. Sponsor, İş ortağının kendi pazarlama haklarının aynısına sahip olan ekip arkadaşlarına vermekle zorunlu oldukları iş yapma becerilerini artırıcı ve yönlendirici çalışmadır. Her bir iş ortağı kendi ekiplerine dahil ettiği diğer iş ortaklarının iş yapma becerilerini geliştirmek adına onlara Sponsorluk yapacağını başlangıçtan itibaren kabul ve taahhüt etmiştir.
5. Network Marketing, ağ pazarlama olarak da bilinen bir satış formasyonudur.
6. QV, Şirket içinde iş yapan iş ortakları ürün aldığı zaman sisteme yansıyan puan değerlerine verilen kısaltmadır.
7. Binary, ikili sistem network marketing pazarlama stratejisidir.
8. Kazanç Planı, Şirket tarafından belirlenmiş olan tazminat planıdır. Bundan böyle 'TAZMİNAT PLANI' olarak adlandırılacaktır. Tazminat planı, aktif iş ortakları kendi akredite satışları ve kendi sponsorluklarındaki grubun satışları için anlık aylık ve diğer ödülleri kazanması imkanını tanıır. Şirketin tazminat planı ve teşvik programları, kişisel distribütörlük hizmeti olarak, organizasyonun sağlam bir şekilde tesis etmek üzere oluşturulmuştur. Bu oluşuma perakende olarak satılabilecek ürünlerin sponsorluğu ve satın alınması da dahildir.
9. Kariyer, Şirket tarafından belirlenen tazminat planı içinde satış yapan iş ortaklarının tazminat planında belirtilen hedefleri bireysel çabaları ile gerçekleştirmeleri durumunda sistem içinde kazanacakları ünvanları belirler.
10. Komisyon, Temsilcilerin şirket tarafından belirlenmiş olan tazminat planına göre bireysel çabaları sonucunda anlık, aylık hakettikleri kazançların genel adıdır.
11. Akredite Satış, Doğrudan şirketten alınan ürünlerin satışını tanımlar.
12. E-Wallet, Şirketin tüm iş ortaklarına tahsis ettiği e-cüzdana verilen isimdir.
13. Ürün puanları, Şirketin tüm iş ortaklarına sunmuş olduğu distribütörlük paketlerinin satın alınan tutar karşılığı sistem içinde değerlerini gösteren puanlardır. Şirketin puan değerinin adı olan QV olarak hesaplanır ve şirket tarafından ilan edilir. Türkiye Satış fiyatları karşılığıdır.

HAKLAR VE PRENSİPLER

Genel Prensipler:

1. Şirket daha önce de beyan edilmiş ürünlerin tescil edilmiş veya edilecek markalarının tescilli mülkiyettir. Bu markalar üzerinde hiçbir nam ve ünvan altında iş ortakları hak sahibi olmamak ile birlikte resmi makamlarca tanınan şirket yetkilisi değildir. Şirketin yazılı onayı olmadan bu markaların herhangi bir mecra (İnternet, yazılı basın, sosyal medya vb.) izinsiz kullanılması kesinlikle yasak olup, iş ortaklarının bireysel hataları neticesinde doğacak hasarlardan şirket mesul değildir.
2. İş ortakları resmi makamların belirlemiş olduğu çerçeve ve şirketin etik ilkelerine uymak koşulu ile her türlü tanıtım, reklam ve benzeri faaliyetlerde ticaretlerini genişletme haklarına sahiptirler. Şirket herhangi bir zaman diliminde iş ortaklarını denetleme ve uyarı verme hakkını saklı tutmaktadır.
3. İş ortakları yalan beyan, aldatici reklam, hayalperest gelirleri ve bunlarla sınırlı olmamak üzere diğer hatalı beyanlar kullanarak herhangi bir durumda şirkete ve diğer iş ortaklarına zarar verecek eylemlerde bulunmaları durumunda, şirketin kendilerinin distribütörlüklerini uyarı yapmaksızın fesih edebileceğini ayrıca uğranabilecek zararlara istinaden tazminat talep haklarının kendileri aleyhine öne sürülebileceğini peşinen kabul ve beyan eder.
4. Şirket, şirket sözleşmesinde ayrıntılı olarak tanımlanmış olan aromatik bantlar, gıda takviyeleri, hijyenik pedler ve bunlarla sınırlı olmamak üzere diğer ilgili ürünlerin satışı ve dağıtımını faaliyetini yürütmektedir.
5. Şirket, bağımsız iş ortaklarını, ürünleri kullanımlarında ve perakende satışlarda cesaretlendirip destekleyen bir içeriğe sahiptir. Şirket iş ortaklarına sektördeki yüksek kaliteli ürünleri onlara destek veren şirket personeli ve tazminat planı ile ulaştırır. Şirket sisteminde iş ortaklarının karı ve ekip pazarlaması en önemli unsurdur. Şirket, iş ortaklarına ve nihai tüketicilerine sunduğu ürünleri kullanımlarını vasıtası ile yaşam kalitelerini yükseltmelerini amaçlar ve herkese eşit şartlarda düzenli bir çalışma imkanı sunar. Şirket çalışmadan veya sadece başkalarının gayretlerine güvenerek iş ortaklarının finansal başarıyı yakalayacağını hiç bir surette garanti etmez. Şirket tazminat planı ürünlerin satışları üzerine kurulmuştur. Ürün temsilcisi başarı veya başarısızlığı kendi çabasına bağlı olan bağımsız sözleşme yapan kişidir. Şirket tazminat planının önemli amacı satışları yükseltmek ve şirketin yüksek kalitedeki ürünlerini iş ortakları ve nihai tüketici ile paylaşmaktır. İş ortaklarının öncelikli olarak amacı bireysel satış başarıları ile satış primi kazanabilmektir. Ayrıca iş ortakları verebilir, satış organizasyonları kurarak satış yapabilir ve şirketin ürünlerinin kullanımını artırarak gelirini yükseltebilir. Şirket kazanç planının her seviyesindeki bağımsız iş ortakları her zaman satış yapmaları için desteklenir ve teşvik edilir. Ayrıca şirket iş ortaklarının gerçekleştirmiş olduğu satışların kayıtlarını tutmalarını istemektedir. Başarılı iş ortakları pazar hakkındaki mevcut bilgilerini eğitim programlarına katılarak kazanıp hem kendi kişisel perakende satışlarını artırır hem de başkalarına sponsor olup onların satış yapmalarını da desteklerler.

6. Şirket ürünlerini tüketicilere satış yapmak ve teslim etmek üzere bağımsız iş ortakları kişisel distribütörlük hizmeti olarak tazminat planı aracılığıyla satmaktadır. Tazminat planının bütün düzeylerinde bulunan iş ortakları her ay perakende satış yapması ve bu satışların kayıtlarını tutması zorunludur. Şirket tazminat planında dürüstlük, gelişmiş ülkeler ticari teamülleri ve bütünlük esas alınmış olup herkese başarıya ulaşılması için eşit ve adil imkanlar azami oranda sunulmaktadır.

7. Şirket ilkeleri uygun satış ve pazarlama yöntemleri için gerekli olan kuralları ve ilkeleri göstermek, uygun olmayan satış ve pazarlama ve yine uygun olmayan yolsuz ve yasa dışı işlemlerden kaçınmayı sağlamak üzere belirlenmiştir.

8. Bu şirket ilkeleri gerekli görüldüğünde şirket yetkili organları tarafından değiştirilebilir, tadil edilebilir ve genişletilebilir, şirket bu hakkını saklı tutmaktadır. Bu değişiklikler iş ortaklarına, şirketin resmi internet sitesi olan www.ncminternational.com.tr adresinde, sanal ofis duyurular kısmında veya iş ortaklarının şirkete beyan ettikleri elektronik posta adresine e-posta gönderilmesi yolu ile duyurulacaktır.

9. Bütün iş ortaklarının şirket ilkelerini bilmesi ve uygulaması önemli gerekliliktir. Yapılan değişikliklerin değişiklik tarihi itibari ile yürürlüğe girdiğini ve bu değişiklikleri iş ortaklarının ilgili sanal ofislerinden takip etmesi kendi sorumluluklarındadır. Şirket bu konuda ilgili sayfalarda değişiklikleri yayınladıktan sonra, iş ortakları yeni etik ilkeleri prosedürleri ve politikaları zımnen kabul etmiş sayılacak olup, bu konuda iş ortaklarının bilgi eksikliği kabul edilmeyecektir.

10. ncminternational.com.tr/ adreslerinde bulunan kayıt formunu dolduran ve şirket tarafından onaylanan herkes, şirket markasının ve ürünlerinin bir iş ortağıdır ve şirket tarafından belirlenen kural ve kaidelere uyacağını kabul ve taahhüt eder.

11. Her bir iş ortağı şirkete vermiş olduğu elektronik posta, sabit telefon, cep telefonu ve posta adresinin doğru ve kendisine ait olduğunu beyan etmiştir. Gerek hukuki, gerekse iş akışı açısından yapılacak bütün yazışma ve haberleşmenin doğru bir şekilde sürmesi, kişilerin beyan edecekleri muhtelif iletişim bilgilerine muhtaçtır. Doğru verilmeyen iletişim bilgilerinden kaynaklanacak her türlü hukuki ve iş akışı problemlerinden, iş ortağının kendisi sorumludur. Hatalı/eksik bilgi paylaşımı dolayısı ile oluşacak hiçbir zararda şirketin nihai olarak herhangi bir sorumluluğu yoktur. İş ortağı başlangıçta doğru ve eksiksiz vermiş olduğunu kabul ettiği iletişim bilgilerinin zaman içinde değişmesi (örnek taşınma vb.) durumunda, şirketi ivedilikle yazılı olarak haberdar edeceğini ve yeni iletişim bilgilerini şirket ile paylaşacağını kabul ve taahhüt eder. İş ortağının üye olurken TC Numarasını ve diğer bilgilerini yanlış vermesi hesabının kapatılma sebebi sayılır.

12. Her bir ürün, iş ortağının KDV dahil ürün alış fiyatları ile doğrudan orantılı bir QV puan değerine sahiptir. Ürünlerin ve şirketin tanıtımının sağlanmasına dair her türlü basılı malzemelerin herhangi bir QV puan değeri yoktur.: Herhangi bir iş ortağının, sona ermedikçe ve yeniden sponsorluğu yapılmadıkça, bir kez elde ettikten sonra, aynı düzeyde kalması için herhangi bir şart bulunmamaktadır.

13. Herhangi bir iş ortağı, ait olduğu sponsor grubundan, hakkaniyete uygun zorunlu durumlar dışında ve şirket tarafından uygun görülmediği sürece, haklarını başka bir kişiye devir edemez. Sadece zaruri durumlar ve şirketin nihai kararında uygun görmesi durumunda (Şirketin uygun görme zorunluluğu yoktur.) hesap devir işlemleri yazılı olarak gerçekleşir. Bu devir gerçekleştikten sonra iş ortağının ilgili hesapla alakalı geleceğe dönük hiçbir hakkı kalmamış olmasına rağmen, geçmişte gerçekleştirmiş olduğu işlemlere dair hukuki sorumluluğu devam etmektedir.

14. İş ortağının, sponsorluğunu yapmakta olduğu iş ortağı grup ya da gruplarından (Referans Geliri (1.derinlik) hariç) prim kazanabilmesi için, o ay içinde şirketten ürün alışverişinin olması gerekmektedir. İş ortağı aktif olmadığı dönemler için söz konusu gelir modeli haricinde komisyon kazanamaz. Takip eden dönemlerde de tekrar aktif duruma geçen iş ortağı geriye dönük dönemlerden komisyon talebinde bulunamaz. Yalnız aktif olduğu dönemlerde ekiplerinin ve kendisinin gerçekleştirmiş olduğu puanları pasif duruma geçtiğinde de silinmeyecektir. Ardışık altı ay boyunca pasif olan kişiler önceki puanlarından feragat etmiş sayılacaklardır. Sadece aktif olmadığı dönemde gerçekleşen cirosal ve puansal hareketlerden komisyon kullanamayacaktır.

15. İş ortakları QV puanlarının takibinden bizzat kendileri sorumludurlar. İş ortakları tazminat planı uyarınca gerekli QV puanları toplayamamış olmaları durumunda şirket herhangi bir sorumluluk taşımaz.

16. Şirket, olağan piyasa koşullarında yapılacak olan ürün fiyatları ve QV puan değerleri değişiklikleri hakkında öncesinden bilgi vermeyi taahhüt etmektedir. Olağanüstü piyasa koşullarında ise anlık değişiklik yapabilir ve değişiklik yapıldığı andan itibaren bunu duyurabilir.

17. İş ortakları, şirket ürünlerinin ve basılı malzemelerinin, herhangi bir perakende satış mağazasında, eczanede ve/veya bunlarla sınırlı olmamak üzere, diğer her türlü işletmede sergilenmesine ya da sergilenerek satılmasına izin vermeyeceklerdir. Bu yerlerin sahibi ya da yöneticisi aslen şirket iş ortağı olsa bile bu husus kesindir. Bu kişiler, şirket ürünlerinin satışına, kendi kuruluşlarından ayrı olarak ve şirket ilkelerine uygun olacak şekilde devam edebilirler. Ayrıca bu tür bir iş ortağının sponsoru, şirket ilkelerinin uygulanmasını sağlamakla görevlidir. Aksi takdirde şirket ilkelerinden sorumlu kişi aynı zamanda sponsor olacaktır. Hizmet amaçlı kuruluşlar (medikal sağlık hizmeti veren kurumlar, güzellik salonları, sağlık kulüpleri vs gibi), bu kuralın istisnası olabilirler. Bununla beraber satılacak olan ürünlerin verilen hizmet ile ilgili olması veya ilişkili olarak kullanılması ve bu konuda şirketin yazılı onayının alınması gerekmektedir. Şirket tarafından onay verilmesi halinde bu kuruluşların sadece hizmet verdikleri bölümlerinde şirket ürünlerinin teşhir edilmelerine ve satmalarına izin verilecektir.

18. Şirket ürünleri, şirket iş ortağı olmayan üçüncü kişiler tarafından hiçbir şekil ve şart altında satılamazlar.

19. Şirket ürünleri, şirket iş ortakları ve üçüncü kişilerin ya da başkaca gerçek ve/veya tüzel kişilerin oluşturduğu web sitelerinde, kataloglarında veya her türlü elektronik ve/veya basılı görsel olgularda tanıtılamaz ve bu şekilde satışa arz edilemez. Bunun yapılması

durumunda hukuki işlem başlatılarak ürünler toplatılacaktır.

20. Şirketimize ait olan tüm logolar, marka ve amblemler, marka haklarının korunmasına dair üye ülkelerce imzalanmış Madrid Protokolü, Türk Hukuk Mevzuatı için 556 sayılı Markaların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname, 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanununu ve her bir ülkenin haksız rekabet ile markalarını koruyan hükümleri ile koruma altındadır. Aksi belirtilmediği sürece şirketten yazılı izin almadan kopyalanamaz ve kullanılamazlar. www.ncminternational.com.tr internet sitemizde yayınlanan metin, görsel, ses, animasyon, video, bilgisayar kodları, dosyaları ve tasarımları ise 5846 sayılı yasa ve ilgili mevzuat gereği koruma altında olup, kopyalanması, kullanılması ve başka sitelerde yayınlanması yasaktır. Ek olarak söz konusu logo, marka ve amblemler, şirketin resmi sosyal medya hesaplarında da mevcut olmakla beraber aynı koruma kanunları bu hesaplar için de geçerlidir.

21. Bir iş ortağı, uzman olmadığı veya yetkili olmadığı konularda herhangi bir iddiada bulunmamak, uygulama tavsiye etmemek konularına özen göstermekle yükümlüdür. Şirket kendi tarafından yayınlanmış olanların dışında, iş ortağı tarafından ürünlerin yararları hakkında yapılan bir beyan ile ilgili olarak hiçbir sorumluluk kabul etmemektedir.

Özel Prensipler:

1. Şirket ile iş ortağının ilişkisi, iki asli taraf arasındaki akdi bir ilişkidir. Bütün iş ortakları bağımsız distribütörlük almış kişilerdir. Bireysel işlerini, şahsi zamanlarını kullanarak, kendileri tarafından seçilecek araçlarla ve kendilerinin belirleyeceği yöntemlerle (şirket ilkelerine uygun olması şartı ile) yapacaklardır.
2. Bir iş ortağı kendisini NCM International bağımsız kişisel distribütörü olarak tanımlayabilecek olup, bastıracağı kartlarında, diğer kırtasiye malzemelerinde ve reklâmlarında şirketin onaylanmış logosunu kullanabilecektir. İş ortağı hiçbir şekilde kendilerini bağımsız iş ortakları dışında şirketin bayisi/vasisi veya resmi temsilcisi olarak tanıtamaz, kendi kırtasiyemalzemelerinde veya reklâmlarında şirket adını kullanamazlar.
3. Bağımsız iş ortakları, kendilerine mal ve/veya hizmet verdikleri alıcıya, kendisinin şirketin bağımsız iş ortakları olarak hareket etmekte olduğunu ve iş ortağının, temin edilen malların/ hizmetlerin bedellerinin ödenmesinden kişisel olarak sorumlu olduğunu belirtmelidir. Temin edenler adına düzenlenen faturaların iş ortaklarının kendi adresine gönderilmesi gerekmektedir. Şirket, bağımsız bir iş ortağı tarafından herhangi bir alıcıya karşı borçlu olunan paralar veya üstlenilen borçlar için herhangi bir şart altında sorumlu olmayacaktır.
4. Bir iş ortağı şirket adına bir banka hesabı açmayacak ve kendisini şirket veya şirket yetkilisi olarak hiçbir şekilde tanıtamayacaktır.
5. Bir başka iş ortağı tarafından çağırılarak ürün ve iş tanıtımı yapılmış ve bağımsız distribütörlük teklifi yapılmış olan kişilere bağımsız distribütörlük teklifi yapmak yasaktır.

6. Şirkete kayıtlı aktif olarak çalışmaya başlamış 1. derecedeki veya yakın akrabalarını sponsor değiştirmek amacıyla başka bir iş ortaklarına kaydetmek yasaktır. Tespit edildiği zaman tüm alt ekibi ile birlikte asıl sponsorun altına alınır. İşlemi yapılan iş ortaklarına şirket ilkeleri uyarınca işlem yapılır. Şirkette faaliyette olan bir iş ortağına hiçbir nam ve kazanç adı altında iş teklifi yapılmayacak ve yapılması durumunda şirket tarafından olayın ilk gerçekleştiği zaman teklifi yapan iş ortağının hesabı 3 ay boyunca dondurulacaktır. Bu ceza iş ortağının takip eden üç ay boyunca şirketten komisyon alamayacağı, hak elde edemeyeceği anlamına gelmektedir. Aynı olayın tekrar oluşması durumunda iş ortağının hesabı şirket tarafından tek taraflı durdurulacak ve şirketle iş ortağı arasındaki sözleşme tek taraflı fesih edilecektir.
7. Kişi şirketin iş ortağı olmak için “İş Ortaklığı Başvuru Formunu” doldurmalıdır. Doldurulan bu formun şirket merkezine ulaştırılması gerekmektedir. Bu formun şirket tarafından onaylanması ve iş ortaklığının onay tarihini takip eden (7) gün içinde ve ilk ürün alımını gerçekleştirme üzerine şirket bu kişiye şirket ilkelerinde ayrıntılı olarak belirtilen şartlarda ürün satmayı ve tazminat planındaki ödemeyi, iş ortağının şirket ile yapmış olduğu anlaşmayı ihlal etmemesi şartı ile, kabul eder. Ayrıca ncminternational.com.tr/ sayfasından sponsor tarafından yönlendirilerek benzer işlemler tekrarlanarak elektronik olarak iş ortaklık şartları oluşturulur.
8. İş Ortaklığı Başvuru Formunu imzalayan ve ncminternational.com.tr/ sayfasından giriş kodu alan her bir iş ortağı Şirket İlkeleri ile ilgili kararlara uygun hareket etmeyi taahhüt eder. Şirketten her ürün satın alınması, Şirket ilkelerine uygun hareket etme taahhüdünün bir kez daha kabul edilmesi anlamına gelmektedir.
9. Aile bütünlüğü prensipleri gereği, 1.derece aile birliği bulunan bireyler, aile içinde sisteme ilk dahil olan bireyin üst sponsorluğu altında, birinci derece aile bireyinin sponsorluğunda işi yapabilir.
10. Aksi durumların tespiti halinde şirket, durumu düzeltmek adına, söz konusu hesaplar için her türlü kararı alma yetki ve hakkına sahiptir.
11. İş ortağı olmak için pasif kayıt açan iş ortağı kayıt tarihini müteakip 30 gün içinde e- ticaret sitesinden satış yapmak, bayi paketlerinden birine sahip olmak ya da bayilik vermek faaliyetlerinden hiç birini gerçekleştirmez ise hesap şirket tarafından devralınır ve hesap sahibi bu konuda peşinen hükümleri kabul ve taahhüt etmiş sayılır.

TAZMİNAT PLANI VE KAZANÇLAR

1. Şirket, bağımsız ürün temsilcilerini, ürünleri kullanımlarında ve perakende satışlarda cesaretlendirip, destekleyen bir içeriğe sahiptir. Şirket ürün temsilcilerine, sektördeki yüksek kaliteli ürünleri, onlara destek veren şirket personeli ve tazminat planı ile ulaştırır. Şirket sisteminde ürün temsilcilerinin kârı ve ekip pazarlaması en önemli unsurdur. Şirket, ürün temsilcilerine ve nihai tüketicilerine sunduğu ürünleri kullandırmak vasıtası ile yaşam kalitelerini yükseltmelerini amaçlar ve herkese eşit şartlarda düzenli bir çalışma olanağı sunar. Şirket, çalışmadan veya sadece başkalarının gayretlerine güvenerek ürün temsilcilerinin finansal başarıyı yakalayacağını hiçbir surette garanti etmez. Şirket tazminat planı, ürünlerin satışları üzerine kurulmuştur. Ürün temsilcisi, başarı veya başarısızlığı kendi kişisel çabasına bağlı olan, bağımsız sözleşme yapan kişidir. Şirket, tazminat planının önemli amacı, satışları yükseltmek ve şirketin yüksek kalitedeki ürünlerini ürün temsilcileri ve nihai tüketici ile paylaşmaktır. Ürün temsilcilerinin öncelikli olarak amacı, ürün temsilcilikleri vermek, satış organizasyonları kurarak satış yapmak ve şirketin ürünlerinin kullanımını arttırmaktır. Şirket, kazanç planının her seviyesindeki bağımsız ürün temsilcileri her hafta perakende satış yapmaları için desteklenir ve teşvik edilir. Ayrıca Şirket, ürün temsilcilerinden gerçekleştirmiş oldukları satışlarının kayıtlarını tutmalarını istemektedir. Başarılı ürün temsilcileri pazar hakkındaki mevcut bilgilerini eğitim programlarına katılarak kazanıp, hem kendi kişisel perakende satışlarını artırıyorlar, hem de başkalarına sponsor olup onların satış yapmalarını da sağlıyorlar.
2. Şirket ürünlerini, tüketicilere satış yapmak ve teslim etmek üzere bağımsız ürün temsilcileri, kişisel ürün temsilciliği hizmeti olarak tazminat planı aracılığıyla satmaktadır. Tazminat planının bütün düzeylerinde bulunan ürün temsilcileri her ay perakende satış yapması ve bu satışların kayıtlarını tutması zorunludur. Şirket tazminat planında dürüstlük, gelişmiş ülkeler ticari teamülleri ve bütünlük ilkeleri esas alınmış olup, herkese başarıya ulaşılması için eşit ve adil imkanlar azami oranda sunulmaktadır.
3. Ncm international, ürünlerinin satış hacmini artırmak adına ürün temsilcilerinin daha fazla satış yapmalarını teşvik etmek amacıyla, bireysel satışları ve takım satışları sebebiyle oluşan cirodan onları teşvik etmek adına belli kar payları sunmaktadır.

NCM INTERNATIONAL KAZANÇ PLANI

Müşteri, indirimli müşteri veya bağımsız temsilci; ncminternational.com.tr/ üzerinden kredi kartı, havale/eft, kapıda ödeme/kredi kartıyla kapıda ödeme vb. yöntemler ile ürün veya indirimli ürün paketleri satın alabilirler.

Müşteri: Alışveriş sitesi üzerinden “Müşteri” olmak adına gerekli aşamaları tamamlayan ve herhangi bir ürünü satın almış kişidir. Ürün alışverişini yapabilir fakat pazarlama ağına dahil olamaz.

Bağımsız Temsilci: Alışveriş sitesi üzerinden “Bağımsız Temsilci” olmak adına gerekli aşamaları tamamlayan ve minimum “FIRST” indirimli ürün paketi satın almış kişidir. Pazarlama ağına dahil olur ve gerekli şartları yerine getirdiği takdirde tüm gelirleri elde edebilir.

-Bireysel Bağımsız Temsilci: Vergi mükellefi olmayıp, %20 stopaj vergisine tâbidir.

-Kurumsal Bağımsız Temsilci: Vergi mükellefi olup, gelir vergisine tâbidir.

ÜRÜNLER	PUAN (QV)	İÇERİK (ADET)	MİNİMUM SATIŞ FİYATI	
MEDIBAND	50	25	578	
SLIMBAND	50	15	578	
WOW LADY	50	114	578	
NCM POWER	50	15	578	
MELATONIN SLEEP PATCH	50	60	578	
B12 PLUS	50	60	578	
C PLUS	50	60	578	
D PLUS	50	60	578	
RCX60 TEA	50	60	578	
RCX60 FORM		60		

Ürünlerin fiyat ve puan değerleri satın alınan paketlere göre değişiklik gösterebilmektedir.

İNDİRİMLİ ÜRÜN PAKETLERİ	FIRST	MİNİ	BUSINESS	PRO	PREMIUM
ADET-ÜRÜN	1	2	10+1	20+2	30+3
PUAN (QV)	50	100	300	650	1.000
FİYAT	399	769	2.999	5.999	8.999
EŞLEŞME %	10	15	17	19	21
REFERANS (1. DERİNLİK)	20	20	20	20	20
REFERANS (2. DERİNLİK)	20	20	20	20	20
AKTİFLİK DÖNEMİ	1	1	1	1	12
ORTAKLIK DÖNEMİ					12

AKTİFLİK DÖNEMİ VE AKTİFLİKLER

Aktiflik dönemi, her takvim ayının başlangıcı ile bitişi arasındaki süreyi kapsar. Ay başlangıç ve kapanışlarında Türkiye saati baz alınmaktadır. Örneğin Şubat aktiflik dönemi 01.02.2022 saat 00.00'da başlayıp 28.02.2022 saat 23:59'da son bulacaktır.

Pazarlama ağına ilk defa ayın 23'ü saat 23:59 sonrasında dahil olan bağımsız temsilciler bir sonraki aktiflik döneminin sonunda kadar aktiflik hakkı edeceklerdir. Örneğin 24.07.2022'de ilk defa pazarlama ağına dahil olan bir bağımsız temsilci ilk aktiflik dönemi 31.08.2022 23:59'a kadar devam edecektir.

AKTİFLİKLER	50 QV	100 QV	ARDIŞIK DÖNEM
PERAKENDE			
REFERANS (1.DERİNLİK)			
REFERANS (2.DERİNLİK)			1
3S/4S	*	*	1
ÜCRETSİZ AKTİFLİK			1
EŞLEŞME	*	*	1
LİDERLİK		*	1
KARİYER		*	2
ARAÇ KİRALAMA		*	3
ORTAKLIK		*	12

PERAKENDE GELİRİ

Bağımsız temsilcinin, indirimli olarak satın almış olduğu ürün veya ürünleri tavsiye edilen satış fiyatı üzerinden satması suretiyle ara farktan doğan kazancıdır.

REFERANS GELİRLERİ

Referans Geliri (1. derinlik)

Kişisel aktiflik şartı aranmaksızın; bağımsız temsilci, yeni bir temsilciye herhangi bir paket satışı yapması neticesinde satılan paketin QV değerinin %20'si kadar kazanç elde eder.

Referans Geliri (2. derinlik)

Kişisel olarak aktif olan bir bağımsız temsilci, 1. sıra referanslarının; "Referans Geliri (1. derinlik)"ten kazanmış oldukları gelirlerin %20'si kadar ekstra kazanç elde ederler.

Bağımsız temsilci 1- 4 hafta içerisinde paket yükseltme yaparsa, ilk yükseltme paketinden kaynaklı sponsorları da referans geliri elde eder.

Referans gelirleri; aynı gün içinde hesaplanır ve e-cüzdana yansır, satışı takip eden 17. günün sonunda kesinleşir ve talep edilebilir duruma gelir.

Örnek: 02.01.2022 tarihinde yapılan satış aynı gün e-cüzdana yansır ve 19.01.2022 23:59'da kesinleşen kazanç dönüşür ve talep edilebilir konuma gelir.

1\$=5,50₺	SATILAN İNDİRİMLİ ÜRÜN PAKETİ				
	FIRST	MINI	BUSINESS	PRO	PREMIUM
REFERANS (1.DERİNLİK)	10	20	60	130	200
	55	110	330	715	1.100
REFERANS (2.DERİNLİK)	2	4	12	26	40
	11	22	66	143	220

ÜCRETSİZ AKTİFLİK

Ortaklık paketi olan; Premium paket satın alan bağımsız temsilci ilgili sürelerde ücretsiz olarak aktif olma hakkı elde edecektir.

Kişisel olarak aktif olan bir bağımsız temsilci, aynı aktiflik dönemi içerisinde eşleşme hattının her iki tarafına da kendi referansı ile en az birer yeni bağımsız temsilci (MINI paket ve üstü) satışı yapması halinde bir sonraki aktiflik döneminde ücretsiz olarak 50 QV aktiflik hakkı elde edecektir. 3 Mini paket satışı gerçekleştirilirse 1 paket ürün hediye verilecektir. Verilecek ürün her ay değişkenlik gösterecektir.

3S / 4S GELİRİ

Aynı aktiflik dönemi içerisinde, bağımsız temsilcinin eski/yeni 1. sıra bağımsız temsilcilerinin kişisel alışverişlerinin toplam QV hacimleri ilgili baremleri karşılıyorsa bağımsız temsilcinin aktiflik şartına (50/100) göre elde ettiği kazançtır. Her aktiflik döneminin sonunda hesaplanan bu gelir e-cüzdana yansıtılır ve her ayın 17'si 23:59'da kesinleşerek talep edilebilir konuma gelir.

3S: Kişisel aktifliği 50/100 olan bir temsilcinin aynı aktiflik dönemi içerisinde 1. sıra referanslarının kişisel alışverişlerinin toplam QV hacmi 600 ve üstü ise elde ettiği gelirdir.

4S: Kişisel aktifliği 50/100 olan bir temsilcinin aynı aktiflik dönemi içerisinde 1. sıra referanslarının kişisel alışverişlerinin toplam QV hacmi 1.000 ve üstü ise elde ettiği gelirdir.

1\$=5.50₺	AKTİFLİK 50 QV	AKTİFLİK 100 QV
3S (600QV)	50 \$	100 \$
4S (1.000QV)	100 \$	200 \$

EŞLEŞME GELİRİ

Bağımsız temsilcilerin, o güne kadar vermiş oldukları en yüksek hacimdeki siparişlerine istinaden eşleşme gelirlerine yönelik yüzdeler belirlenir ve o yüzdeler dilime göre de kısa kol dengesinden kazanç elde edilir.

Eşleşme geliri ay sonunda hesaplanır. Her ayın son günü 23:59'da hesaplanır. Hesaplanan kazançlar e-cüzdana yansıtılırken, ay sonu hesaplaması da her ayın 17'si 23:59'da kesinleşerek talep edilebilir konuma gelir.

Eşleşme geliri için en az bir kere "FIRST" paket veya üzeri alışveriş yapılmış ve her iki hattında da en az birer kez 1. bağımsız temsilci satışı yapılmış olmalıdır. Kazancı talep edebilmek için ödeme talep edilen ayda aktif olmak gerekir.

Oluşan eşleşme dengesinden gelir elde edilebilmesi için, hesaplama dönemi içerisinde sağ ve sol hatlarda en az birer aktif birinci sıra bağımsız temsilciler olmalı ve kısa hatta en az 50 QV hacim oluşmalıdır.

İlgili şartları yerine getirmeyen bağımsız temsilcinin QV hacimleri kaybolmaz bir sonraki hesaplama dönemine devreder. Ardışık altı ayda aktiflik şartını yerine getirmeyen temsilciler, QV hacimlerinin devretme hakkından ferâgat etmiş olur.

Bağımsız temsilci, toplamda aylık 100.000 dolara (1\$=5,50₺) kadar eşleşme geliri elde etme hakkına sahiptir.

İNDİRİMLİ ÜRÜN PAKETLERİ 1\$=5,5₺	FIRST	MİNİ	BUSINESS	PRO	PREMIUM
EŞLEŞME ORANI	% 10	% 15	% 17	% 19	% 21
1.000QV (ÖRNEK)	100 \$	150 \$	170 \$	190 \$	210 \$
	550 ₺	825 ₺	935 ₺	1.045 ₺	1.155 ₺

KARİYERLER

Bağımsız temsilciler, kişisel aktifliklerinin en az 100 QV olduğu bir aktiflik dönemi içerisinde sağ ve sol hatlarından oluşturmuş oldukları yeni satış hacmi ve yine sağ ve sol hatlarındaki referans derinliklerinden yetiştirmiş oldukları bağımsız temsilcilerin aktif kariyer durumlarına göre kariyerler elde ederler.

“BASIC CLUB”

STARTER

“FIRST” ve üstü indirimli ürün paketi satın almış bağımsız temsilcidir.

PRESENTER

Aynı aktiflik döneminde sağ ve sol hattında yeni 1.000'er QV hacim oluşmalıdır.

ADVISOR

Aynı aktiflik döneminde sağ ve sol hattında yeni 3.000'er QV hacim oluşmalıdır.

"LEADER CLUB"

BRONZE LEADER

Aynı aktiflik döneminde sağ ve sol hattında yeni 6.000'er QV hacim oluşmalıdır.

SILVER LEADER

Aynı aktiflik döneminde sağ ve sol hattında yeni 15.000'er QV hacim oluşmalıdır.

GOLD LEADER

Aynı aktiflik döneminde sağ ve sol hattında yeni 30.000'er QV hacim oluşmalıdır.

“MASTER CLUB”

BLUE MASTER

Aynı aktiflik döneminde sağ ve sol hattında yeni 50.000'er QV hacim oluşmalıdır.

RED MASTER

Aynı aktiflik döneminde sağ ve sol hattında yeni 100.000'er QV hacim oluşmalıdır.

BLACK MASTER

Aynı aktiflik döneminde sağ ve sol hattında yeni 250.000'er QV hacim oluşmalıdır.

		SAĞ VE SOL HAT YENİ QV HACMİ	SAĞ VE SOL HAT REFERANS DERİNLİĞİ
B A S I C	STARTER	FIRST PAKET VEYA ÜSTÜ İNDİRİMLİ ÜRÜN PAKETİ SATIN ALMIŞ BAĞIMSIZ TEMSİLCİ	
	PRESENTER	1.000	
	ADVISOR	3.000	
L E A D E R	BRONZE LEADER	6.000	
	SILVER LEADER	15.000	
	GOLD LEADER	30.000	
M A S T E R	BLUE MASTER	50.000	
	RED MASTER	100.000	
	BLACK MASTER	250.000	

LİDERLİK GELİRİ

Kişisel aktifliği 100 QV olan bağımsız temsilci, aynı aktiflik dönemi içerisinde ulaşmış olduğu kariyer neticesinde kişisel referans hattının ilgili derinliklerinde bulunan bağımsız temsilcilerin eşleşme gelirlerinden ilgili oranlarda, kariyerlerinin potansiyel gelirlerine kadar kazanç elde edebilir. Liderlik geliri, temsilcinin başlangıç ayı hariç, her aktiflik döneminde hak edilebilir.

Her aktiflik döneminin sonunda hesaplanan bu gelir, e-cüzdana yansıtılır ve her ayın 17'si 23:59'da kesinleşerek talep edilebilir konuma gelir.

Her aktiflik döneminin sonunda hesaplanan bu gelir, e-cüzdana yansıtılır ve her ayın 17'si 23:59'da kesinleşerek talep edilebilir konuma gelir.

1\$=5,50₺		DERİNLİKLER VE YÜZDELİKLER				POTANSİYEL GELİR
		1	2	3	4	\$
B A S I C	STARTER					
	PRESENTER					
	ADVISOR	%10				500
L E A D E R	BRONZE LEADER	%15				1.000
	SILVER LEADER	%25	%5			3.000
	GOLD LEADER	%25	%10	%5		6.000
M A S T E R	BLUE MASTER	%25	%10	%8	%5	10.000
	RED MASTER	%25	%15	%10	%10	25.000
	BLACK MASTER	%25	%15	%10	%10	50.000

KARİYER GELİRİ

Ardışık iki aktiflik döneminde kişisel aktifliği 100 QV olan ve aynı kariyeri tekrar etmesi sonucunda elde edilen gelirdir.

Her aktiflik döneminin sonunda hesaplanan bu gelir, e-cüzdana yansıtılır ve her ayın 17'si 23:59'da kesinleşerek talep edilebilir duruma gelir

1\$=5,50₺		İLK GELİR		SONRAKİ GELİR
		\$	₺	\$
B A S I C	STARTER	-	-	-
	PRESENTER	-	-	-
	ADVISOR	150	825	150
L E A D E R	BRONZE LEADER	300	1650	300
	SILVER LEADER	600	3300	600
	GOLD LEADER	1200	6600	1.200
M A S T E R	BLUE MASTER	2400	13200	2.400
	RED MASTER	4800	26400	4.800
	BLACK MASTER	9600	52800	9.600

ARAÇ KİRALAMA GELİRİ

Ardışık üç aktiflik döneminde 100 QV ile aktif olan bağımsız temsilcinin, yine aynı aylarda ilgili QV hacimlerinin her ay sağ ve sol hatlarında yeniden oluşması sonucunda elde ettiği gelirdir.

1\$ =5,50 ₺	ARDIŞIK 3 AYDAKİ SAĞ VE SOL KOLDA AYLIK YENİ QV HACMİ		
	12.000	24.000	36.000
\$	1000	1500	2.000
₺	5500	8250	11000

ORTAKLIK GELİRİ

Bağımsız temsilci, ortaklık paketi Premium satın alarak bu gelire dahil olabilir. Ortaklık paketinin satın alındığı aktiflik dönemi de dahil olmak üzere ardışık 12 ay boyunca kesintisiz olarak ortaklık süresi ve 100 QV aktiflik şartı aranmaktadır. Ortaklık programına başlangıç tarihinden itibaren 12. aktiflik dönemi sonuna kadar sağ ve sol hat dengesindeki kısa hat puan hacmine bakılarak ilgili baremdeki hesaplanır. Her barem için aynı 12 aktiflik döneminde en az 3 kez ulaşılması gereken ilgili kariyer şartı aranır. 12. aktiflik dönemi sonunda hesap kesimi olur ve e-cüzdana yansıtılır, 17. günün sonunda kesinleşmiş tutar talep edilebilir konuma gelir.

1\$=5,50₺	ARDIŞIK 12 AKTİFLİK DÖNEMİNDEKİ SAĞ VE SOL KOL DENGESİ TOPLAMI			
	36.000	75.000	150.000	300.000
\$	1.000	2.500	7.500	15.000
₺	5.500	13.750	41.250	82.500
KARİYER x3	ADVISOR	BRONZE LEADER	SILVER LEADER	GOLD LEADER

ÖDEMELER

Bağımsız temsilcinin gelir modellerinden haketmiş olduğu kazanç, hesaplama ile birlikte e-cüzdana yansıtılır. Hesaplamayı takip eden 17. günün sonunda kesinleşen tutarlar talep edilebilir konuma gelir ve bağımsız temsilcinin gerekli evrak ve beyanları sunmasını takip eden 7 iş günü içerisinde banka hesaplarına şirket tarafından havale/eft yöntemi ile ödemesi gerçekleştirilir.

Bireysel bağımsız temsilci: Ödeme talebinde bulunmaları halinde %20 stopaj vergisi kişi adına devlete ödenmek üzere kesilmek suretiyle, kalan tutar hesap sahibinin adı ve soyadı ile aynı TC kimlik numaralı kişiye ait banka hesabına 7 iş günü içerisinde havale/EFT olarak ödenecektir.

Kurumsal bağımsız temsilci: Ödeme talebiyle birlikte, ilgili tutar için %18 KDV dahil fatura düzenleyip şirkete ulaştırmaları halinde hesap sahibinin adı ve soyadı/ünvanı ile aynı TC kimlik numaralı/vergi kimlik numaralı kişiye/kuruma ait banka hesabına 7 iş günü içerisinde havale/EFT olarak ödenecektir.

	AKTİFLİK	HESAP KESİMİ	KESİNLEŞME TARİHİ	ÖDEME ŞEKLİ
REFERANS (1.DERİNLİK)	-	Gün sonu 23:59	17. Gün 23:59	3-7 İş günü
REFERANS (2.DERİNLİK)	-	Gün sonu 23:59	17.Gün 23:59	3-7 İş günü
PERAKENDE	-			3-7 İş günü
3S/4S	50/100 QV	Dönem sonu 23:59	Her ayın 17'si 23:59	3-7 İş günü
EŞLEŞME	50 QV	Dönem sonu 23:59	Her ayın 17'si 23:59	3-7 İş günü
LİDERLİK	100 QV	Dönem sonu 23:59	Her ayın 17'si 23:59	3-7 İş günü
KARİYER	100 QV	Dönem sonu 23:59	Her ayın 17'si 23:59	3-7 İş günü
ARAÇ KİRALAMA	100 QV	Dönem sonu 23:59	Her ayın 17'si 23:59	3-7 İş günü
ORTAKLIK	100 QV	12.Dönem sonu 23:59	17.Gün 23:59	15 İş günü

Ödemeler:

1. Şirket iş ortaklarına sunmuş olduğu e-cüzdan sistemi üzerinden ilk ödemesini gerçekleştirir. İş ortağı e-cüzdanında var olan gerçekleştirmiş olduğu cirosal ve puansal hareketlerin durumlarına göre hak ettiği kazancını ödeme olarak almak istediğinde öncelikle hesap sahibinin adı ve soyadı ile aynı TC Numaralı kişiye ait bir banka hesabını ödeme için şirketle paylaşmak durumundadır. Bu şekilde paylaşılmayan banka hesaplarına şirket ödeme yapmayacağını beyan eder. Özel durumlarda hesap sahibinin onayı olması durumunda birinci derece akrabalarına, şirket hesap sahibinin haricinde bir başka kişinin banka hesabına ödemeyi yapabilecektir. Aksi herhangi bir durumda şirket herhangi bir ödeme yapmayacağını peşinen beyan eder.
2. Şirket vergi mükellefi iş ortaklarının vergi beyannamelerinin aylık olarak şirkete beyan edilmesini zorunlu tutmaktadır. Vergi beyannamesini göndermeyen vergi mükellefi iş ortaklarına ödeme yapılmayacaktır. Şirket vergi borcu olan iş ortaklarının ödemelerini iş ortaklarının vergi dairesine vergi borcuna istinaden ödeme olarak yapma hakkını saklı tutar.
3. Gerekli görüldüğü durumda şirket iş ortaklarını da korumak adına ödemeyi gerçekleştirme veya gerçekleştirilmeme hakkını saklı tutar.
4. E-cüzdan üzerinden bir başka iş ortağına transfer edilen tutarlar şirket tarafından ödemesi gerçekleştirilmeyecek tutarlardır. Ancak ve ancak bu işlem sisteme yeni giriş yapılacak bir iş ortağı var ise gerçekleştirilecek ve bu e-cüzdan üzerinden yine bir başka iş ortağının cüzdanına transfer edilen tutar yeni girişlerde kullanılacaktır. Bunun haricinde cüzdan üzerinden para transferi yasak olup bu işlemi gerçekleştiren iş ortakları kötüye sistem kullanımı olarak değerlendirilecektir.
5. Türkiye dışı iş ortaklarının ödemeleri de yine aynı usul ve kaidelere göre yapılacak olup ilgili ülkelerin vergi usullerine göre vergilendirilmesi yapılacaktır. Eğer o ülkede şirketin ofisi yok ve sadece internet üzerinden şirketin onlara tahsis ettiği imkanları kullanarak iş ortağı ticari faaliyetlerini yürütüyor ise Türkiye vergi kanunlarına tabii olacağını kabul ve beyan eder.
6. Çeşitli sebeplerle oluşabilecek yazılımsal bir sorun veya sistemsal bir hata nedeni ile Tazminat Planında belirtilenin dışında iş ortağına hakettiğinin dışında yansıyan fazladan bir prim olması, hatalı hesaplama yapılması, tespitin primler ödendikten sonra yapılması, hatanın anlaşılmasının gecikmesi vb. durumlarda fazla ödenen primler sonraki ayların primlerinden kesilerek tahsil edilir.

Ürün Temsilcisi / Distribütörlük Hakkının Sona Ermesi:

1. Bir iş ortağı, iş ortaklık hakkı sona erdiğinde, sponsorluğunu yaptığı alt düzey grubu doğrudan ve şeması değişmeden, görevi sona eren iş ortaklarının sponsorunun altına geçer ve kendi mevcut kuruluş şemasını muhafaza eder.
2. Şirket tazminat planına göre belirlenen iş ortaklık hakları sadece gerçek kişiler için geçerli olup, şirketimiz iş ortakları, kanunen kısıtlı kabul edilmeyen ve hukuk önünde zihin yönünden eksik görülmeyen gerçek kişilerden oluşmaktadır. Bu bağlamda her bir iş ortağımız sadece kendi adına bir hesap açabilir, ikinci bir hesabı kendi adına açamaz. Açtığı ya da açmaya teşebbüs ettiği görülen iş ortağı hakkında ihtara gerek duyulmadan kötüye kullanım çerçevesinde hukuki işlem yapılacaktır. Bu tarihten itibaren geçmiş dönemde bu şekilde hesap açtığı görülen ve sistemi kötüye kullandığı tespit edilen iş ortaklarının tarih sıralamasına göre ilk açtıkları hesap kabul edilecek olup diğer hesapları şirketimiz tarafından kapatılacaktır.
3. İş ortakları 18 yaşından gün almış olmak ve hukuken yüz kızartıcı suçlardan hüküm giymemiş olmak zorundadır. 18 yaşından gün almayan ve sisteme giriş aşamasında yalan beyanda bulunan iş ortakları için şirket haklarını saklı tutar.

Şirketten Ürün Temini:

1. Stoklama ve müşterek satın almalar iş ortaklarımıza kesinlikle tavsiye edilmemektedir. Genel olarak stoktaki ürünlerinizin %75' i satılmadan ya da kullanılmadan yeni sipariş verilmemelidir.
2. İş ortakları ürün ve basılı malzeme siparişlerini direk olarak Şirketin Genel Merkezine vereceklerdir. Ayrıca iş ortakları online olarak ncminternational.com.tr/ sayfasına kendi kullanıcı adları ve şifrelerini girerek alışveriş yapabilir yeni kişisel distribütörlük temsilcilikleri verebilir. Şirket Genel Müdürlüğü tarafından zaman içerisinde ürün merkezlerinin belirlenmesi durumunda iş ortakları, ürün ve basılı malzeme siparişlerini bu ürün merkezlerine de verebileceklerdir. Bu merkezler şirket tarafından ilgili web sitelerinde duyurusu yapılarak iş ortaklarına duyurulacaktır. Şirket sadece, bizzat tarafınızdan ncminternational.com.tr/ internet sitesindeki ilgili alanlardan verdiğiniz siparişleri dikkate alacaktır.
3. Bir iş ortağının üçüncü bir kişiden kendisi adına sipariş vermesini ve/veya siparişini teslim almasını istemesi halindeki sorumluluk, iş ortağına aittir.
4. İş ortaklık başvurusu onaylandığında yapılacak iş ortaklık girişleri tutarındaki ürün alımı dışında müteakip bütün siparişleri için minimum sipariş tutarı yoktur. Basılı evrak alımı, bu siparişlere dahil edilmez.

5. Dönem için üretilen cirodan tazminata hak kazanılabilmesi için bütün siparişlerin gerekli ödemeleri ile birlikte, o dönemin son günü iş saatinin bitmesinden önce şirkete verilmesi gereklidir. Oluşabilecek tüm sıkıntı ve problemleri engellemek açısından bütün iş ortaklarının siparişlerini, o dönemdeki son sipariş tarihinden daha önceki yeterli süre içinde vermeleri konusunda teşvik edilmeleri gerekir. ncminternational.com.tr/ internet sitenizden her gün QV'lerinizi kontrol edebilirsiniz. Yeterlilik sağlama ve kariyer atlamanın son günü geç ulaşan ve iş gününün bitmesinden dolayı işlem görmeyen siparişlerden şirket sorumlu değildir.
6. Eğer sipariş iş ortağı tarafından şahsen teslim alınmayacak ise, siparişin sevkiyatı için gereken işlemlerin, siparişin verilmesi anında yazılı olarak şirket merkezine bildirilmesi gerekmektedir.
7. Her bir sipariş için, siparişi veren iş ortağı tarafından teslim alınması anında veya daha önce aşağıda belirtilen yöntemlerden herhangi biri kullanılarak ödemenin yapılması gerekmektedir. Siparişinin tüm tutarının tek bir yöntem ile ödenmesi zorunludur. Açık ve/veya cari hesap yöntemi ile kesinlikle çalışılmamaktadır. Siparişin teslim edilebilmesi için ödemenin mutlaka yapılmış olması ön şarttır. Şirket merkezinden elden teslimat halinde nakit olarak makbuz karşılığı veya kredi kartı ile, ncminternational.com.tr/ internet sitelerinden, kendi kullanıcı adı ve şifreniz ile yapacağınız, e-cüzdan, mail order veya sanal pos ödeme yöntemi ile ödenmelidir.

KREDİ KARTI İLE YAPILACAK ÖDEMELERDE, BAŞKA BİR KİŞİNİN KREDİ KARTININ KULLANILMASI KESİNLİKLE KABUL EDİLMEMEKTEDİR. BUNDAN DOĞACAK PROBLEMLERDEN ÖTÜRÜ, ŞİRKET HİÇBİR SORUMLULUK KABUL ETMEZ. SORUMLULUK TAMAMEN ŞAHSİN KENDİNE AİTTİR. BU DURUMUN TESPİT EDİLMESİ DURUMUNDA CEZAI ŞART UYGULANACAKTIR VE TEKRARI DURUMU İSE, ORTAKLIĞIN İPTALİNE NEDEN OLACAKTIR.

İade/İptal Şartları:

1. Kullanmakta olduğunuz web sitesi üzerinden elektronik ortamda sipariş verdiğiniz takdirde, size sunulan ön bilgilendirme formunu ve mesafeli satış sözleşmesini kabul etmiş sayılırsınız.
2. Alıcılar, satın aldıkları ürünün satış ve teslimi ile ilgili olarak 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ve Mesafeli Sözleşmeler Yönetmeliği (RG:27.11.2014/29188) hükümleri ile yürürlükteki diğer yasalara tabidir.
3. Ürün sevkiyat masrafı olan kargo ücretleri çeşitli ürünlere ve miktarlara göre değişkenlik gösterebilmektedir bu sebepten ötürü kargo ücretlerini firma satın almadan evvel ürün içeriğinde belirtmektedir. Satın alınan her bir ürün, 30 günlük yasal süreyi aşmamak kaydı ile alıcının gösterdiği adresteki kişi ve/veya kuruluşa teslim edilir. Bu süre içinde ürün teslim edilmez ise, alıcılar sözleşmeyi sona erdirebilir.
4. Satın alınan ürün, eksiksiz ve siparişte belirtilen niteliklere uygun ve varsa garanti belgesi, kullanım kılavuzu gibi belgelerle teslim edilmek zorundadır.
5. Satın alınan ürünün satılmasının imkansızlaşması durumunda, satıcı bu durumu öğrendiğinden itibaren 3 gün içinde yazılı olarak alıcıya bu durumu bildirmek zorundadır. 14 gün içinde de toplam bedel Alıcı'ya iade edilmek zorundadır.
6. Alıcı, satın aldığı ürün bedelini ödemez veya banka kayıtlarında iptal ederse, Satıcının ürünü teslim yükümlülüğü sona erer.
7. Ürün teslim edildikten sonra, alıcının ödeme yaptığı kredi kartının yetkisiz kişiler tarafından haksız olarak kullanıldığı tespit edilirse ve satılan ürün bedeli ilgili banka veya finans kuruluşu tarafından Satıcı'ya ödenmez ise, Alıcı, sözleşme konusu ürünü 3 gün içerisinde nakliye gideri ALICI'ya ait olacak şekilde ALICI'ya iade etmek zorundadır.
8. Satıcı'nın öngöremeyeceği mücbir sebepler oluşursa ve ürün süresinde teslim edilemez ise, durum Alıcı'ya bildirilir. Alıcı, siparişin iptalini, ürünün benzeri ile değiştirilmesini veya engel ortadan kalkana kadar teslimatın ertelenmesini talep edebilir. Alıcı siparişi iptal ederse; ödemeyi nakit ile yapmış ise iptalinden itibaren 14 gün içinde kendisine nakden bu ücret ödenir. Alıcı, ödemeyi kredi kartı ile yapmış ise ve iptal ederse, bu iptalden itibaren yine 14 gün içinde ürün bedeli bankaya iade edilir, ancak bankanın alıcının hesabına 2-3 hafta içerisinde aktarması olasıdır.

9. Alıcı, sözleşme konusu mal/hizmeti teslim almadan önce muayene edecek; eksik, ezik, kırık, ambalajı yırtılmış vb. hasarlı ve ayıplı mal/hizmeti kargo şirketinden teslim almayacaktır. Teslim alınan mal/hizmetin hasarsız ve sağlam olduğu kabul edilecektir. ALICI, Teslimden sonra mal/hizmeti özenle korumak zorundadır. Cayma hakkı kullanılacaksa mal/hizmet kullanılmamalıdır. Ürünle birlikte fatura da iade edilmelidir.
10. ALICI; satın aldığı ürünün kendisine veya gösterdiği adresteki kişi/kuruluşa teslim tarihinden itibaren 14 (on dört) gün içerisinde, SATICI'ya iletişim bilgileri üzerinden bildirmek şartıyla hiçbir hukuki ve cezai sorumluluk üstlenmeksizin ve hiçbir gerekçe göstermeksizin malı reddederek sözleşmeden cayma hakkını kullanabilir.
11. ALICI, satın aldığı eğer bir hizmet ise, bu 14 günlük süre sözleşmenin imzalandığı tarihten itibaren başlar. Cayma hakkı süresi sona ermeden önce, tüketicinin onayı ile hizmetin ifasına başlanan hizmet sözleşmelerinde cayma hakkı kullanılamaz.
12. Cayma hakkının kullanımından kaynaklanan masraflar ALICI' ya aittir.
13. Cayma hakkının kullanılması için 14 (ondört) günlük süre içinde SATICI' ya iadeli taahhütlü posta, faks veya eposta ile yazılı bildirimde bulunulması ve ürünün işbu sözleşmede düzenlenen "Cayma Hakkı Kullanılmayacak Ürünler" hükümleri çerçevesinde kullanılmamış olması şarttır.
14. Kişiye veya ALICI' ya teslim edilen ürünün faturası, (İade edilmek istenen ürünün faturası kurumsal ise, iade ederken kurumun düzenlemiş olduğu iade faturası ile birlikte gönderilmesi gerekmektedir. Faturası kurumlar adına düzenlenen sipariş iadeleri İADE FATURASI kesilmediği takdirde tamamlanamayacaktır.)
15. İade formu, İade edilecek ürünlerin kutusu, ambalajı, varsa standart aksesuarları ile birlikte eksiksiz ve hasarsız olarak teslim edilmesi gerekmektedir.
16. SATICI, cayma bildiriminin kendisine ulaşmasından itibaren en geç 10 günlük süre içerisinde toplam bedeli ve ALICI'yı borç altına sokan belgeleri ALICI' ya iade etmek ve 20 günlük süre içerisinde malı iade almakla yükümlüdür.
17. ALICI'nın kusurundan kaynaklanan bir nedenle malın değerinde bir azalma olursa veya iade imkansızlaşır ALICI kusuru oranında SATICI'nın zararlarını tazmin etmekle yükümlüdür. Ancak cayma hakkı süresi içinde malın veya ürünün usulüne uygun kullanılması sebebiyle meydana gelen değişiklik ve bozulmalardan ALICI sorumlu değildir.
18. Cayma hakkının kullanılması nedeniyle SATICI tarafından düzenlenen kampanya limit tutarının altına düşülmesi halinde kampanya kapsamında faydalanan indirim miktarı iptal edilir.

19. ALICI'nın isteği veya açıkça kişisel ihtiyaçları doğrultusunda hazırlanan ve geri gönderilmeye müsait olmayan, tek kullanımlık ürünler, çabuk bozulma tehlikesi olan veya son kullanma tarihi geçme ihtimali olan mallar, ALICI'ya teslim edilmesinin ardından ALICI tarafından ambalajı açıldığı takdirde iade edilmesi sağlık ve hijyen açısından uygun olmayan ürünler, teslim edildikten sonra başka ürünlerle karışan ve doğası gereği ayrıştırılması mümkün olmayan ürünler, abonelik sözleşmesi kapsamında sağlananlar dışında, ambalajının ALICI tarafından açılmış olması halinde iadesi yönetmelik gereği mümkün değildir. Ayrıca Cayma hakkı süresi sona ermeden önce, tüketicinin onayı ile ifasına başlanan hizmetlere ilişkin cayma hakkının kullanılması da yönetmelik gereği mümkün değildir.
20. ALICI, ödeme işlemlerini kredi kartı ile yaptığı durumda temerrüde düştüğü takdirde, kart sahibi banka ile arasındaki kredi kartı sözleşmesi çerçevesinde faiz ödeyeceğini ve bankaya karşı sorumlu olacağını kabul, beyan ve taahhüt eder. Bu durumda ilgili banka hukuki yollara başvurabilir; doğacak masrafları ve vekalet ücretini ALICI'dan talep edebilir ve her koşulda ALICI'nın borcundan dolayı temerrüde düşmesi halinde, ALICI, borcun gecikmeli ifasından dolayı SATICI'nın uğradığı zarar ve ziyanını ödeyeceğini kabul eder.
21. Banka Havalesi veya EFT (Elektronik Fon Transferi) yaparak, web sitemizde yer alan "Banka Hesaplarımız" bölümündeki banka bilgilerimize ödemelerini gerçekleştirebilirler.
22. Sitemiz üzerinden kredi kartlarınız ile, her türlü kredi kartınıza online tek ödeme ya da online taksit imkanlarından yararlanabilirsiniz. Online ödemelerinizde siparişiniz sonunda kredi kartınızdan tutar çekim işlemi gerçekleşecektir.

Ürünlerin Müşterilere Perakende Olarak Satışı:

1. Firmamızın sahibi olduğu 55-25 no ile "İşyeri Dışında Satış Yetki Belgesi" gereği müşterilerinizle 30 TL ve üzeri satış işlemi gerçekleştirildiğinde, Tüketicinin Korunması Kanunu kapsamında 30 TL'nin üzerindeki alışverişler için sizlerin, müşterileriniz ile "Müşteri Sözleşmesi" (İş yeri dışında kurulan sözleşmeler) yapması yasal bir zorunluluktur. 3 kopya olarak düzenlenen bu sözleşmenin bir kopyasının sizde kalması, bir kopyanın müşteriye verilmesi, 3. Kopyanın NCM International Mali İşler'e gönderilmesi yasal bir zorunluluktur. Müşteri sözleşmesinin doldurulması 15 Nisan 2015'ten itibaren mecburi hale gelmiştir.
2. Şirket, iş ortakları ve nihai tüketiciler tarafından satın alınan ürünleri, şirket ilkelerine uygun olarak, aşağıda belirtilen koşullar uyarınca garanti etmektedir.
3. İş ortaklarının, müşterinin ürünü satın alma tarihini gösteren " Teslimat Makbuzu " düzenlemeleri gerekmektedir. Garanti süresi bu tarihten itibaren (30) günün geçmesi ile sona erecektir. Sair hukuki haklar bundan etkilenmemektedir.

4. Garantinin uygulanması sırası, müşteri, iş ortağı ve şirkettir.
5. Ürünü satmış ve satışın karşılığını tahsil etmiş olan iş ortağı, kendisi tarafından geçmiş (30) gün içinde satılmış bulunan herhangi bir ürünün satış fiyatının %100'ünün kendi tüketici müşterisine geri ödenmesinden sorumludur. Müşterilerin memnun olmadıkları ürün ile ilgili Teslimat Makbuzu ve kalan ürün ve boş paket de dahil olmak üzere, paketleri iade ederek bu malı satın almış olduklarını kanıtlamaları gerekmektedir. Şirketin aynı iş ortağı tarafından tekrarlanan ürün iadesini reddetme hakkı vardır.
6. Öncesinde iş ortağı tarafından teslim alınması gerekenlerin, iş ortağı tarafından teslim alınması ve ilk satın alındıkları tarihten itibaren 7 gün içerisinde bunların şirket merkezine iade edilmesi gerekmektedir. Şirket bunların yerine yeni ürünler verecek olup, bunları başka ürünler ile değiştirmeyecektir.
7. Tüketici müşterinin iş ortağına başvurması, fakat iş ortağının garantiye itibar etmemesi halinde, tüketici müşteri (30) günlük garanti süresinin sona ermesini takip eden ilk (7) gün içerisinde satın almış olduğuna dair kanıtlar ile birlikte, doğrudan şirkete başvurabilecektir. Bu kanıtların ve eğer varsa kalan ürünlerin ve ambalajların alınması üzerine şirket, kendi takdirinde olmak üzere, ürün yerine, aynı ürünün yenisini verebilecek veya satış fiyatını geri ödeyebilecektir.
8. Bir iş ortağı (30) günlük garanti hükümleri gereğince perakendeci bir müşteriye ödeme yapmaması ve bu ödemenin şirket tarafından yapılması halinde, şirket şikayetin ortadan kaldırılması amacıyla tüketici müşteriye ödenen tutarı, iş ortağının komisyon ödemesinden kesmek hakkını saklı tutar. Bununla beraber şirket, bu tür iddiaları iş ortağına yönlendirerek, olayın iş ortağı vasıtası ile çözülmesi için elinden gelen gayreti gösterecektir.
9. Yukarıdaki iade hükümlerinden yararlanabilmek için, ürünlerin satıştan önce açılmaması, etiketlenmemesi ve/veya yeniden paketlenmemesi gerekmektedir. İş ortağı tarafından satıştan önce bozulan paket yapısı veya değiştirilen ürün adet miktarları olması durumunda şirket sorumluluk kabul etmemektedir.

Reklam:

1. El ilanları da dahil olmak üzere reklam, pahalı ve boşa zaman harcanmasına sebep olabilir. İş ortağı reklam verme konusunda kendi uhdesinde olmak üzere reklam vermeyi tercih edebilir. Bu tercihe istinaden reklamlarında hiçbir şekilde sağlık ibaresi, sağlığa iyi gelir, iyileştirir vb. ifadeleri kullanmayacağını peşinen kabul ve taahhüt eder. Yüz yüze konuşmak şirketin işinde en yararlı yöntemdir. Buna rağmen reklam yapmak isteyen tüm iş ortaklarının, öncelikle bütün reklamların yasal, nezih ve dürüst olmasına dikkat etmesi ve hangi çeşit reklam yapacak olursa olsun şirket tarafından onaylanmış basılı ve görsel malzemeleri kullanması gerekmektedir.

2. Şirket tarafından yazılı olarak onaylanmamış olan reklâmları kullanan iş ortakları, reklâmlardan kaynaklanan soruşturmalar için tek başlarına sorumlu olacaktır. Eğer bir iş ortağı, diğer iş ortakları veya perakende müşteri adaylarını bir toplantıya davet edecek olursa, bu davette toplantının amacını kesin surette belirtmesi ve toplantıya davet edilen kişilerin hiçbir şey satın alma mecburiyetinde olmadıklarını onlara açıkça ve yazılı olarak anlatması gerekir. Davetlilere bağlantı kurdukları kişi hakkındaki detaylar; bu kişinin telefonu, faks numarası ve eğer var ise elektronik posta adresleri verilmelidir.
3. İş ortaklarının başka reklam malzemeleri yaratmak istemeleri durumunda, bunları kullanmadan reklam ilkelerine uygun olup olmadığını araştırmaları ve sonrasında Şirket genel merkezinden yazılı onay almaları gerekmektedir.
4. Reklam ve/veya diğer bütün mecralarda iş ortağı tarafından verilen abartılmış ve gerçek olmayan tüm bilgiler şirket ilkelerine aykırıdır. İş ortağı vereceği reklamlarında öncesi sonrası görselleri, başkalarına ait telif hakkı içeren görselleri ve materyalleri kullanmayacağını peşinen kabul ve taahhüt eder.
5. Başkalarının kendilerine ödeme yapılacağı ve/veya mali kazanç sağlanacağı sözü ile bu sisteme katılmaya ikna edilmesi kesinlikle yasaktır.
6. Aşağıda bulunan maddelerin, şirket ilkeleri ve Türk Hukuk Mevzuatı gereği ortaklarımız tarafından icra edilmesi durumunda, cezai işlem uygulanacaktır.
 - Sosyal medya paylaşımlarında, hastalık adı ve tedavi eder, hastalığı iyileştirir, sağlığa iyi gelir vb aynı anlama gelebilecek cümle ve kelimelerin kullanılması,
 - Herhangi bir mecrada ürünlerimizin ilaç, sağlık maddeleri, sağlık bantları gibi TEDAVİ EDİCİ ANLAMINA GELEN her türlü paylaşımının ve bilgilendirilmesinin yapılması,
 - Her türlü mecrada öncesi/sonrası paylaşımlarının yapılması,
 - Şirketimizin tescilli markalarının tamamının veya bir kısmının adının geçtiği bir sosyal medya grubu, sosyal medya hesabı, internet sitesi, satış sitesi oluşturulması,

Söz konusu maddelerden herhangi birinin birinci ihlalde 1 hafta süre ile sanal ofis sisteminin kapatılması, ikinci ihlalde 3 ay süre ile sanal ofis sisteminin kapatılması üçüncü ihlalde ise, temsilcilik sözleşmesinin süresiz fesih edilmesi ile sonuçlandırılacaktır.

Bayilik Değişiklikleri ve Devir Şartları:

1. Şirket genel müdürlüğü tarafından devir ile ilgili olarak önceden yazılı bir onay verilmiş olmadıkça, miras yolu ile gerçekleştirilenler hariç, diğer tüm iş ortaklık devirleri şirket ilkeleri gereğince kabul edilmemektedir.
2. Bir iş ortağı hayatta olduğu sürece, iş ortaklığının başka bir kişiye devir edilmesi yasaktır. Bu tür bir devir için şirket yönetim kurulu bütün durumları ve şartları gözden geçirecek ve bu devir ancak kurulun yazılı onay verilmesinden sonra yürürlüğe girebilecektir. Bu onayın verilip verilmeyeceği tamamıyla şirket Genel Müdürlüğünün inisiyatifindedir ve onay verme zorunluluğu yoktur. Onay verilmesi halinde ise bu tür devirler için önceden tanımlandığı gibi kişinin 18 yaşından gün almış olması ve hukuken yüz kızartıcı suçlardan hüküm giymemiş olması şartı aranır.
3. Bir ürün temsilcisinin “Yeniden Sponsorluk” dışında herhangi bir şekilde sponsordeğiştirmesi Şirket İlkelerine aykırıdır. Sponsorların değiştirilmesi maksadı ile bir ikinci veya üçüncü ürün temsilcisi müracaatlarının yapılması durumunda, bu müracaatlar şirket tarafından kabul edilmeyecek, NCM International sadece şirkete yapılan ilk müracaatı, faaliyette olan şirket ilkelerine uygun olması şartı ile değerlendirmeye alacaktır.
4. Yeni bir sponsor altında başlamak üzere iş ortaklığından istifa eden iş ortaklarının bekleme süreleri üç(3) aydır. Eğer bir ürün temsilcisi üyeliğini bitirmek istiyorsa bu isteğini genel müdürlüğe yazılı olarak bildirmelidir. İstifa işlemi, genel merkez tarafından istifa başvurusunun alındığı gün geçerli sayılacaktır. İstifa eden iş ortağı, kariyer seviyesini ve alt gruplarını o güne kadarki edinmiş olduğu tüm haklarını (stoğunda bulunan ürünleri iade etme hakkı hariç) kaybeder. 3 ay sonra iş ortağı, başvurusunu yeniden şirket genel merkezinin onayına sunabilir. İş ortaklarının yeniden sponsorluk yapabilmesi için “Şirket ilkelerine tam olarak riayet edeceğine” dair beyanlarını içeren yazıyı şirket genel merkezinden temin ederek almalı, imzalayarak şirket genel merkezine sunmalıdır. Böylece yeniden sponsorluk hakkını kazanan iş ortağı, yeni sponsorunun altında iş ortaklığı sürecini başlatır.
5. Kişinin şirket ile yapmış olduğu anlaşma, yapı itibari ile şahsidir ve ölüm haricinde temlik ve devri mümkün değildir. Ölüm durumunda iş ortağı olabilme özelliklerini taşıyan ilk derece yakınlıktaki varislerin bulunması halinde iş bu anlaşma anılan varislerin ölümünü takip eden günlerde ve mirasçılık belgesinin alınmasını takip eden (2) ay içerisinde, aralarından seçecekleri kişi veya bu konuda anlaşma sağlanamadığı takdirde şirketin kendi taktirinde olmak üzere iş bu varislerin arasından seçeceği kişiye devredilecektir. Devrin yapılacağı ilk derece yakınlıktaki kişiler arasında 18 yaşında veya 18 yaşının üzerinde olan kimse olmaması durumunda iş ortaklığı, mahkeme tarafından atanacak vasiye, bu vasinin şirket genel merkezi tarafından onaylanması şartı ile devredilecektir. Bu vasi, şirket ilkelerini ihlal etmediği sürece gerçek varisin ya da varislerin reşit olmalarına kadar iş ortaklığının iş ortağı statüsünde kalacaktır.
6. İki ayrı sponsorluk hattının evlilik sebebi ile de olsa birleştirilmesi kabul edilmemektedir. Farklı iki hatta sahip iş ortaklıklar, evlenme durumlarında, evlilik öncesi kurdukları iş ortaklık hatlarını, aynen kendi adları altında ayrı ayrı sürdürecektir.

Temsilcilik Anlaşmasının Fesih Edilmesi Şartları:

1. Şirket tarafından fesih, iş ortaklıkların bütün imtiyazlarının ve anlaşmadan kaynaklanan haklarının ve şirketin ürünlerini dağıtmak imtiyazının sona erdirilmesidir. Fesih, şirket ilkelerinde tanımlanmış bulunan ilkeleri ihlal eden, ilgili ülkelerin kanunlarına uymayan eylem veya işlemlerin bir sonucudur. Fesih ile gelir ve tazminat hak ediş primi kazanma imkanı da sona ermektedir.
2. Feshin söz konusu olduğu her durumda şirket genel müdürlüğü konu üzerinde karar verecek ve bu karar kesin ve bağlayıcı olacaktır. Fesih bu belgede tanımlanmış bulunan ilkeleri ihlal eden eylem veya işlemlerin bir sonucudur. Şirket veya herhangi bir personeli bu davranıştan haberdar oldukları zaman ürün temsilcisine bu davranışı durdurmasını ve bundan vazgeçmesini belirten yazılı bir uyarı gönderecektir. Eğer iş ortağı bu uyarıya gerekli özeni göstermez ve ihlalden derhal vazgeçtiğini ve ivedilikle durduğuna dair anılan uyarıyı aldığı tarihten itibaren iki gün içinde yazılı bir taahhüt ile cevap vermezse, şirket iş ortağının anlaşmasını fesih etme hakkını saklı tutar.
3. Aşağıda belirtilen durumlar (yalnız bunlarla sınırlı olmamak üzere) şirket tarafından derhal fesih sebebidir;
 - Şirketimiz ürünleri haricinde herhangi başkaca bir ürünle çağrıştırmaya, bağdaşan, eşleşen veya aynı nitelikte olan bir mal ile birlikte bir şekilde reklamının yapılması,
 - Ürünlerin İnternet üzerinden (Satış Siteleri) satışının yapılması veya yapılmasına olanak sağlanması,
 - Benzer yasal olmayan veya ayıplı ürünlerin reklamının yapılması,
 - Şirketin veya iş ortaklarının maddi veya manevi menfaatlerini, kişilik haklarını ihlal eden davranışlar,
 - Diğer bir iş ortağının olası müşterilerine, her türlü müdahale edilmesi,
 - Şirket ürünlerinin kullanılması veya menfaatleri veya bir kişinin şirket iş ortağı olarak ne kazanabileceği konusunda yanlış ve/veya hukuka aykırı bilgi verilmesi,
 - Şirket basılı malzeme ve/veya ürünlerinin perakende mağazalar, eczaneler ve bunlarla sınırlı olmamak üzere, her türlü başkaca işletmede satılmasına veya teşhir edilmesine doğrudan veya dolaylı olarak sağlanması veyahut zımnen dahi olsa izin verilmesi,
 - Şirket ürünlerinin boşaltılmasının, yeniden paketlenmesinin, veya yeniden etiketlenmesinin doğrudan veya dolaylı olarak sağlanması veyahut zımnen dahi olsa izin verilmesi,
 - Onaylanmamış tanıtım malzemeleri basılması, üretilmesi, dağıtılması veya kullanılması ya da bu işlemlere yardımcı olunması,
 - Şirket ilkelerinde belirtilmiş bulunan hüküm ve şartlardan herhangi birinin ihlal edilmesi,
 - İş ortaklarının şirket veya ürün temsilcileri hakkında yanlış beyanlarda bulunması ve uygunsuz propaganda yapması,
 - İş ortağının kendini şirket yetkilisi olarak tanıtarak üçüncü şahıslardan şirket adına ücret, çek, senet ve bunlarla sınırlı olmamak üzere maddi kazanç talep etmesi,

- Şirket dahilindeki şirket bilgilerini üçüncü gerçek veya tüzel şahıslar ile şirketin yazılı iznini almadan paylaşmak, ifşa etmek, şirket ilkelerine aykırı olarak açıkta bırakmak,
 - İş ortağının üyesi olsun veya olmasın, şirket dahilinde bulunan iş ortaklarına farklı bir iş teklif etmesi,
 - Şirketin ve/veya şirkete ait diğer markalı ürünlerin marka değerini küçültecek her türlü davranış,
 - Şirketin üye statüsüne sahip iş ortaklarının, farklı bir doğrudan satış veya network marketing şirketinin propagandası ve reklamını her türlü ortamlarda direkt veya dolaylı olarak yapması ve şirket tarafından haksız rekabet olarak kabul edilecek her türlü davranış söz konusu iş ortağının birinci uyarıda sanal ofis erişiminin (3) ay süre ile kısıtlanması, bu ihlalin devamı durumunda, süresiz olarak kapatılması ile sonuçlanacaktır.
 - Bir iş ortağı kendi iş ortaklığının sona erdirmek isterse, şirkete (14) iş günü öncesinden yazılı bilgi vererek bunu yapabilecektir. Sona erdirme süresi bu yazılı bildirim şirket merkezine ulaşması tarihini takip eden (7.) gün sonundan itibaren işlemeye başlayacaktır.
4. İş ortaklığını sona erdiren iş ortağı, kazanç planındaki kariyerine ve zaman içinde kurmuş olduğu bütün alt düzeyini kaybeder.
 5. İş ortakları sisteme katılma tarihini takip eden (14) gün içerisinde sözleşmesini fesih etmek isterse, sisteme katılma ile alakalı olarak şirkete ödemiş olduğu bütün paralar, şirket tarafından iş ortağına iade edilecektir. Ancak aşağıda belirtilenler ile alakalı tutarlar, yapılacak olan bu ödemeden kesilecektir;
 - Kendisi tarafından satılmış olan mallar,
 - İş ortağına teslim edilmiş bulunan ve şirkete iade edilmemiş veya geri gönderilmemiş olan mallar,
 - İş ortağının hatası sebebi ile bozulan iade edilmiş mallar,
 - İade edilmiş mallar sebebi ile iş ortaklarına ödenmiş bulunan QV'ler ve bundan doğmuş tüm alacaklar iş ortaklarından düşülecektir.
 6. İade gönderimleri şirketin anlaşmalı olduğu nakliye firması ile yapılacaktır. İade işleminin bu şekilde gerçekleştirilmesi durumunda iade gönderim bedeli şirkete aittir.
 7. Ayrıca iade için gerekli olan gönderim bedeli iş ortaklarına aittir. Bu bedelin iş ortakları tarafından ödenmeyip, şirket tarafından ödenmesi durumunda, ödenen bu bedel iş ortağına ödenecek paradan kesilecektir.
 8. Yukarıdaki hükümler uyarınca ödenmesi gereken tutar, malların iş ortakları tarafından şirkete iade edilmesi üzerine ödenecektir

Fiyatlandırma:

1. Şirket ürünlerinin, iş ortakları tarafından yapılacak alışverişlerde fiyatlandırma politikası aşağıdaki gibidir:

ÜRÜNLER	PUAN (QV)	İÇERİK (ADET)	MİNİMUM SATIŞ FİYATI	
MEDIBAND	50	25	578	
SLIMBAND	50	15	578	
WOW LADY	50	114	578	
NCM POWER	50	15	578	
MELATONIN SLEEP PATCH	50	60	578	
B12 PLUS	50	60	578	
C PLUS	50	60	578	
D PLUS	50	60	578	
RCX60 TEA	50	60	578	
RCX60 FORM		60		

İNDİRİMLİ ÜRÜN PAKETLERİ	FIRST	MİNİ	BUSINESS	PRO	PREMIUM
ADET-ÜRÜN	1	2	10+1	20+2	30+3
PUAN (QV)	50	100	300	650	1.000
FİYAT	399	769	2.999	5.999	8.999
EŞLEŞME %	10	15	17	19	21
REFERANS (1. DERİNLİK)	20	20	20	20	20
REFERANS (2. DERİNLİK)	20	20	20	20	20
AKTİFLİK DÖNEMİ	1	1	-	-	12
ORTAKLIK DÖNEMİ			-	--	12

2. Şirket fiyatlarda değişiklik yapma hakkını, iş ortaklarına bir ay önceden elektronik ortamda yazılı olarak bildirme şartıyla, saklı tutar.
3. Söz konusu fiyatlandırma, bütün Şirket ürünleri için geçerli ve paketlerdeki ürün adedi üzerinden hesaplanmıştır.

