



fincub
international

ABC-ul

MEMBRULUI ȘI PARTENERULUI
COMERCIAL FINCLUB



www.fincub.ro



Cuprins

Bun venit în Finclub	3
MLM în Finclub	4
Misiune, viziune, valori	6
Prezentarea firmei	7
Istoria Finclub	7
Produsele	8
Suplimentele nutritive	8
Cosmeticele	10
CertIFICATELE	11
Centrele de distribuție	12
Gremiul medical	14
Instruirea	15
Oportunitatea de afaceri	16
Faza MLM	17
Înregistrarea în Finclub	20
Patru pilieri de recompensare	22
Pilierul I - recompensele pentru vânzare	23
Pilierul II - recompensele din rețea	24
Pilierul III - bonusul de carieră	26
Pilierul IV - programul de motivare	28
Codul etic	30

Această publicație este proprietatea firmei FINCLUB plus, a.s.
Toate drepturile de autor sunt rezervate

© 2017

Bun venit în Finclub



Stimați colaboratori,

Dacă țineți în mâini acest manual și parcurgeți paginile lui introductive, înseamnă că sunteți membri Finclub. Și nu numai - mulți dintre dumneavoastră au decis să facă afaceri și să colaboreze comercial cu noi. Aș dori să vă felicit pentru această decizie!

Faceți parte dintr-o societate, care consideră că cea mai importantă este tratarea serioasă a clientului și concommitent se sprijină pe calitatea foarte bună a produselor, asistenței și serviciilor oferite. Facem afaceri sub forma marketingului de rețea în Republica Cehă, Slovacia, Polonia, Ungaria, Germania, Austria, România, Croația, Anglia iar în anii imediat următori ne veți găsi și în alte țări din Europa Centrală.

În toate aceste state vă oferim la ora actuală posibilitatea de autorealizare în afaceri și prin aceasta și satisfacerea necesităților dumneavoastră financiare și ocupaționale. Acest manual va reprezenta un sprijin și o sursă de informații în parcursul dumneavoastră. Vă va da răspunsuri la multe întrebări și va oferi instrucțiuni progresive și integrale referitoare la modul cum să colaborați mai eficient cu Finclub, cum să evitați greșelile și cum să valorificați timpul investit.

Vă urez mult succes în munca dumneavoastră!

A handwritten signature in blue ink that reads "Tomasz Burawa". The signature is fluid and cursive.

Ing. Tomasz BURAWA
director general

MLM în Finclub

Multi level marketing – vânzare pe mai multe niveluri – a apărut în prima jumătate a secolului 20 și s-a extins foarte repede în toată lumea. Este vorba de un sistem simplu, cu ajutorul căruia produsele și serviciile sunt distribuite de către comercianții independenți.

De ce este Finclub tot mai de succes?

- Oferim clientului un produs perfect, care ar fi neglijat într-un magazin obișnuit sau într-o farmacie
- Acordăm clientului o grijă maximă și permanentă – constatăm de ce are într-adevăr nevoie
- Furnizăm clientului marfa oricând are nevoie, chiar și prin livrare la domiciliu
- Furnizăm clientului cele mai noi informații și cunoștințe despre sănătate și stilul sănătos de viață

De ce trebuie ales Finclub pentru afaceri?



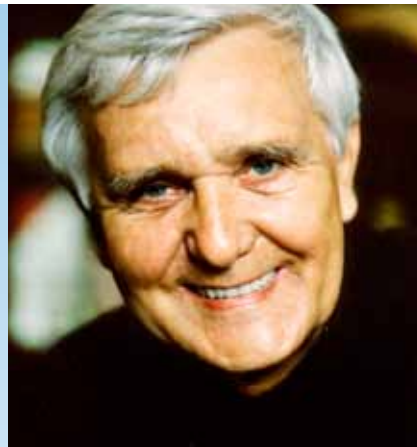
**Toate acestea cu produse de cea mai bună calitate!
În ziua de astăzi toți vând vitamine.
Finclub aduce sănătate deja de 25 de ani.**



Vă interesează un stil de viață sănătos? Doriți să deveniți parte a unei societăți de succes?

Colaborați cu noi!

Vom aprecia elanul și talentul dumneavoastră. Veți fi plăcut surprinși de felul în care se va schimba viața dumneavoastră.



Jan TROJAK
fondatorul societății Finclub

„Nu trebuie să fim cei mai mari, important este că suntem cei mai buni.“

Jan Trojak - a înființat societatea Finclub, a definit menirea acesteia, a condus-o și i-a imprimat un caracter original și irepetabil.

A fost unul dintre primii din Republica Cehă, care a introdus MLM la Finclub (marketing pe mai multe niveluri), acesta fiind folosit cu succes de atunci. Datorită efortului comun al proprietarilor Jan Troják și Markéta Trojáková, al managementului, partenerilor comerciali de succes și a altor membri și parteneri comerciali, dintr-o întreprindere familială s-a dezvoltat o societate internațională prosperă, care la ora actuală acționează în nouă state din Europa Centrală.

Finclub a fost înființat din două motive. Scopul principal al fondatorului era de a ajuta oamenii să câștige bani. Comerțul cu produse de calitate a devenit pasiunea sa. Procesul de schimbare, crearea profitului, puțină adrenalină și libertatea redobândită după revoluția de catifea au constituit motorul său de antrenare. Curând, în Finclub au ajuns mulți oameni care au gândit asemănător cu el. Au creat un sistem comun, în care pe lângă o bună colaborare, au început să câștige bani frumoși. În acest fel, domnul Trojak a ajutat oamenii să atingă standarde de viață mai înalte și astfel o libertate și independență reală.

Ce mesaj ne-a lăsat?

„Îndrăgiți comerțul așa cum îndrăgiți și produsele noastre. Încercați să îl cunoașteți, pătrundeți progresiv în tainele lui, descoperiți toate cele 13 încăperi ale sale. De fapt, oferiți momente la fel de emoționante ca și dragostea față de produs. Ocupați-vă de comerț, faceți-o cu elan. Simțămintele, experiențele și cunoștințele transmiteți-le apoi mai departe ca și mesajul dumneavoastră pentru lume. Iar banii pe care îi veți câștiga la Finclub, folosiți-i din plin pentru sănătatea dumneavoastră și cu familia dumneavoastră.“

Misiune, viziune, valori

MISIUNE

Cuvântul Finclub a apărut prin îmbinarea a două cuvinte - Finland și club. Finland deci Finlanda reprezintă puritatea produsului, munca cinstită și garanțarea de 100 % a eficienței, club și pe urmă MLM modul de vânzare, prietenia și întâlnirea oamenilor care gândesc în același fel.

Prin intermediul produselor și serviciilor noastre ajutăm colaboratorii și clienții noștri în drumul lor spre sănătate, succes și realizarea de sine.

Bazele afacerilor le sprijinim pe valorile tradiționale, experiențele multianuale și relațiile interumane de calitate.

Construim un sistem funcțional pe termen lung, bazat pe învățare, care reușește să asigure partenerilor noștri un venit decent permanent.

VIZIUNE

Vrem să fim cea mai bună societate care se ocupă de prevenirea îmbolnăvirilor civilizației și care oferă de asemenea o perspectivă și o oportunitate de afaceri pe termen lung bazată pe principiile marketingului pe mai multe niveluri.

VALORI

Munca noastră o bazăm pe seriozitate, calitate, dezvoltare personală și tradiție. Valorile noastre supreme sunt oamenii noștri, produsele, oportunitatea comercială și serviciile



FINCLUB

oameni

produse

**oportunitate
comercială**

servicii

seriozitate, calitate, evoluție personală, tradiție

Prezentarea firmei

Istoricul Finclub

1991

înființarea unei firme comerciale curente (Pro Trade management)

1992

decizia fondatorului Ján Trojak de a crea o firmă cu produse ecologice, expansiunea în farmaciile din Republica Cehă

1993

înființarea societății Finclub, s.r.o. Introducerea sistemului MLM, dezvoltarea rețelei în Republica Cehă

1994

înființarea Gremiului medical Finclub
Editarea primului număr al revistei Finclub

1995

înființarea societății Finclub OZZO în Slovacia

1999

Înființarea societății Finclub plus, a.s., în Republica Cehă
Interconectarea rețelelor internaționale

2003

înființarea societății FINCLUB Slovakia, s.r.o. în Slovacia
înființarea societății Hankin Poland în Polonia

2005

schimbarea denumirii societății Hankin Poland în FINCLUB Poland Sp. z o. o.

înființarea societății FINCLUB Hungary Kft. în Ungaria

2006

deschiderea pieței austriece și germane

2008

înființarea societății SC FINCLUB Transylvania s.r.l. în România

2009

deschiderea diviziei FCC (Finclub cleaners and cosmetics) cu produse de curățare și cosmetice

2012

demararea misiunii internaționale AHCC - pentru îmbunătățirea calității vieții populației noastre

2013

înființarea societății FINCLUB Group, d.o.o. în Croația

2015

intrarea pe piața engleză - debutul Finclub England



Ce produse oferă Finclub?

Suplimentele nutritive

Suplimentele nutritive, pentru Finclub, le produce societatea farmaceutică finlandeză Hankintatukku Oy.

Hankintatukku Oy face parte din elita în domeniul suplimentelor nutritive și a nutriției sănătoase. Este purtătorul Premiului ministerului industriei și comerțului.

Produsele acestei societăți sunt evaluate în laboratoare acreditate, iar rezultatele sunt urmărite de Consiliul Național al Sănătății din Finlanda.

- Preparatele au o compoziție unică, sunt fabricate din materii prime curate din punct de vedere ecologic
- Sursa calității - natura finlandeză unică și curată
- Procesul de fabricație corespunde GMP (Good Manufacturing Practice – practica bunei fabricații)
- Cultivarea și adunarea plantelor corespunde GAP (Good Agricultural Practice – practica bunei agriculturi), plantele sunt cultivate prin metode speciale în zone alese
- Cercetarea - parte indispensabilă a succesului



Cel mai mare rating cu putere financiară AAA®



Furnizor stea



Certificatul GMP



Produsele au fost alese din sortimentul firmei Hankintatukku Oy ținând cont de specificitățile României și ale altor țări din Europa Centrală.

Rolul lor este de a se îngriji de sănătatea umană și de a contribui la protejarea împotriva unei game largi de îmbolnăviri.





Ce produse oferă Finclub?

Cosmeticele

Finclub are în sortimentul său câteva categorii de cosmetice. Am ales pentru dumneavoastră ceea ce este cel mai bun.

Cosmetica italiană:

- cu 100% Aloe Vera organic și ulei de măsline extravirgin
- nu conține parabeni, alcool și nici parafină

Cosmetica finlandeză:

- cu extracte naturale și extracte din plante
- armonia naturii în combinație cu cele mai noi cunoștințe și forma cea mai îngrijită de prelucrare oferă tenului dumneavoastră cele mai bine-cuvântate efecte





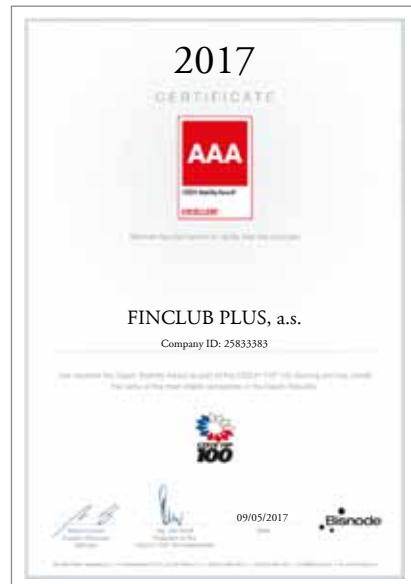
CertIFICATELE

Finclub consideră că cele mai importante sunt calitatea excepțională și seriozitatea, deoarece doar ceea ce este cel mai bun poate fi suficient de bun. Aceste proprietăți sunt substanțiale pentru o funcționare de succes iar respectarea lor a adus Finclub aprecieri importante, fapt dovedit și de mulțimea de certificate.

Este vorba în special de certificatul AAA®

Finclub a obținut acest premiu internațional de prestigiu în ianuarie 2017!

Premiul AAA® provine de la puternicul rating independent al firmelor și societăților iar istoricul său duce până în anul 1908.



Certificat de rating AAA®

Poate fi obținut doar de către acele societăți, care îndeplinesc cele mai stricte criterii economice și condiții de certificare.

Certificatul cu evaluarea A până la AAA poate fi obținut numai de 0,8 % dintre subiecții care acționează în Republica Cehă, evaluarea de prestigiu AAA® poate fi obținută doar de către 0,2 % dintre societățile cele mai calitative, aceasta însemnând două societăți dintr-o mie. **Suntem cu atât mai bucuroși, că din această elită restrânsă face parte și Finclub!**

Un alt premiu important este certificatul ISO. Modul de îndeplinire a scopului de asigurarea calității produselor este introducerea sistemului de management a calității conform normei STN EN ISO 9001:2009. Implementarea cu succes a fost confirmată la 2. 6. 2011, când societatea Finclub a obținut cu succes certificatul ISO.

Finclub este deținător și al altor certificate, de ex. Firma condusă prin Marketing, Marketerul anului 2009 sau top Czech Quality.



Certificat ISO 9001:2009



Certificat TOP CZECH QUALITY

Centre de distribuție



„Centrele de distribuție constituie inima Finclub în regiuni și sunt o sursă foarte importantă de informații pentru membri și partenerii noștri.”

Centrul de distribuție (DC) nu este un magazin sau un depozit, aici se desfășoară următoarele activități:

- vânzarea mărfii către membri și parteneri comerciali
- înregistrarea noilor membri și parteneri comerciali
- transmiterea informațiilor despre Finclub (DC este reprezentantul direct al firmei în regiune)
- consiliere despre produse, servicii, colaborare comercială, recompensare
- reclamarea mărfii

Unde se soluționează reclamația?

Este general valabil, că acolo unde cumpărătorul a achiziționat marfa, acolo ar trebui să o și reclame. Membrul sau partenerul comercial (cumpărător) reclamă marfa la centrul de distribuție (vânzător), de la care el însuși a cumpărat, eventual soluționează reclamația direct cu centrala firmei, la Nădlac. Clientul (cumpărător) reclamă marfa la membrul sau la partenerul comercial (vânzător) Finclub care i-a vândut marfa. Pe urmă, membrul sau partenerul comercial soluționează reclamația la centrul de distribuție unde a cumpărat marfa.

Ce conține o reclamație?

Cumpărătorul împreună cu vânzătorul redactează un proces verbal de reclamație (în dublu exemplar). Un exemplar din procesul verbal îl va primi cumpărătorul, cel de-al doilea este expediat neîntârziat, împreună cu marfa reclamată, la centrala firmei din Nădlac. În scopul unui parcurs cât mai rapid al soluționării reclamației, trebuie avută în vedere completarea atentă și detaliată a procesului verbal și menționarea contactului telefonic al cumpărătorului.

Care este procedura?

Procedura se coordonează după Legea protecției consumatorului și Codul civil în vigoare. Informații mai detaliate puteți găsiți în condițiile comerciale, care sunt disponibile pe paginile web www.finclub.ro.

Ce se organizează în centrele de distribuție?

- întâlniri ale clubului și conferințe de specialitate
- seminarii de instruire
- întâlniri și întrevederi comerciale ale partenerilor comerciali Finclub
- zilele ușilor deschise

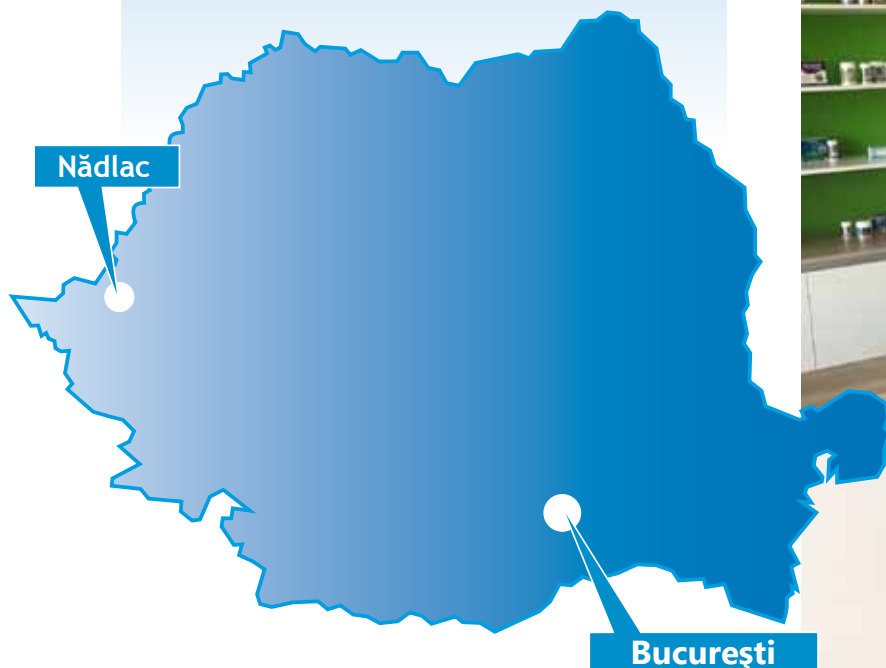
Responsabil de service-ul și de serviciile de calitate este șeful centrului de distribuție. Întotdeauna este ales cel mai bun dintre candidații care participă la selecție. Colaborarea cu Finclub este sprijinită prin Contractul de depozitare și reprezentare comercială. Încrederea din partea Finclub a obținut-o și pentru ca să mențină o colaborare optimă între DC, sponsori și medici.

Care este destinația centrelor de distribuție?

- oferirea de îngrijiri, servicii și informații profesionale
- o reprezentare publică demnă a Finclub
- organizarea unei vieți active a Finclub în regiuni



Lista actualizată a centrelor de distribuție, inclusiv orarul este la dispoziție la fiecare DC, eventual se poate descărca de pe paginile noastre de web la secțiunea „de descărcat” - „documente și formulare în limba română”. Lista tuturor DC este de asemenea la adresa de web: <http://www.finclub.ro/contacte/centre-de-distributie/>





Gremiul medical

Gremiul medical este un serviciu unicat pentru clienții Finclub

- a fost înființat în ianuarie 1994
- adună peste 2000 de medici și specialiști din diferite specialități ale medicinei
- evaluează efectele produselor și oportunitatea preparatelor pentru populația noastră
- contribuie la introducerea noilor produse în sortiment
- constituie garanția calității programului de îngrijire a clienților
- instruește în mod regulat partenerii comerciali și membrii noștri
- contribuie la pregătirea materialelor de promovare de specialitate
- este garantul seriozității informațiilor publicate
- asigură serviciul de consiliere gratuită

Asigură serviciul de consiliere gratuită

Personal - la centrele de distribuție

În scris - la finclub@finclub.ro sau www.finclub.ro
(în partea Pentru parteneri comerciali)

Sfatul medicului la www.finclub.ro

Aveți nevoie de un sfat? Aveți probleme de sănătate și doriți o consultație din partea unui specialist? Doriți să începeți să vă îngrijiți sănătatea și nu știți ce să alegeți? Finclub oferă deja de câțiva ani clienților săi un serviciu unicat – consilierea gratuită de la gremiul medical. În cadrul centrelor noastre de distribuție sunt la dispoziție medici, care vor da sfaturi, consulta problema și vor recomanda preparatele oportune. Întrebările pot fi trimise și prin poșta electronică la adresele de e-mail: finclub@finclub.ro sau la www.finclub.ro prin intermediul formularului on-line.



Instruiri

Finclub oferă partenerilor comerciali și membrilor săi multe posibilități pentru a-și aprofunda cunoștințele și abilitățile atât pe partea teoretică, cât și cea practică. Pregătește cele mai diverse materiale pentru instruirile despre produse și cele pe teme comerciale.

Tipuri de instruirii de bază

Instruirile despre produse – informațiile de bază despre produse pot fi obținute de la sponsor, în catalog, apoi mai detaliat la cursurile centrului de distribuție, seminariile regionale, conferințele naționale și internaționale.

Instruiri comerciale – depind de nivelul de carieră atins de partenerul comercial sau membru. Informațiile de bază le oferă sponsorul, Top sponsorul sau la conferințele comerciale.



Acțiuni periodice de instruire

- **Consfătuiri comerciale** – întâlniri regulate la centrele de distribuție, legate de afacerile cu Finclub (1x lună)
- **Seminarii regionale** – orientate tematic pe produse și comerț, organizate de centrele de distribuție și Top sponsori (2x pe an)
- **FINCONFERINȚA Internațională** – acțiune de prestigiu a firmei cu participare internațională (1x pe an)
- **CONFERINȚA Internațională a comercianților și medicilor** - cea mai importantă acțiune comercială cu participare internațională (1x pe an)



Oportunitatea de afaceri



Siguranța unui alt venit permanent

Prin construirea unei structuri funcționale în Finclub, vă puteți asigura un viitor liniștit și asigurare la bătrânețe.

Jaroslava Mihalovičová: „Marketingul de referință se bazează pe faptul că transmiteți propriile dumneavoastră experiențe. Chiar dacă mulțora li se pare că obținerea experiențelor presupune multe eforturi – contrariul este adevărat – nu ne costă aproape nimic și ne oferă foarte mult. Secretul succesului MLM constă în faptul că îmbinăm experiența cu perseverența”.

Soții Staňkovi, Frýdek-Místek: „Aveți posibilitatea de a colabora cu una dintre cele mai bune firme din Europa.”

Marie Buchalová, České Budějovice: „Mă identific cu idea de bază a Finclub, de a ajuta oamenii și în același timp de a-i ajuta să câștige bani.”

Věra Pazourová, České Budějovice: „Ceea ce știu eu, îi învăț și pe ceilalți. Astfel câștigăm cu toții. Reciproc ne urăm succes și reciproc ne ajutăm.”

Ing. Martina Svozilová, Přerov: „Sunt bucuroasă, că prin munca mea nu numai că mă pot asigura din punct de vedere economic, dar în special pot aduce oamenilor care sunt interesați de acest lucru și o anumită plus-valoare - un stil de viață sănătos.”

Miroslav Štochl, Liberec: „Dacă prietenii mei vor să urmeze calea carierei în Finclub, întotdeauna pot apela la mine.”

Martin Pausar, Plzeň: „Pentru mine, cea mai bună reformă a pensiilor și investiție este Finclub.”

Reinhold Kurka, Opava: „În MLM, omul trebuie să fie ambițios, răbdător, nu trebuie să se lase descurajat și trebuie să reziste în muncă.”

Pavel Magera, Ostrava: „Nu renunțați la primul insucces, rezistați și rezultatele vor apărea cu siguranță.”

La originea fiecărui lucru mare este:

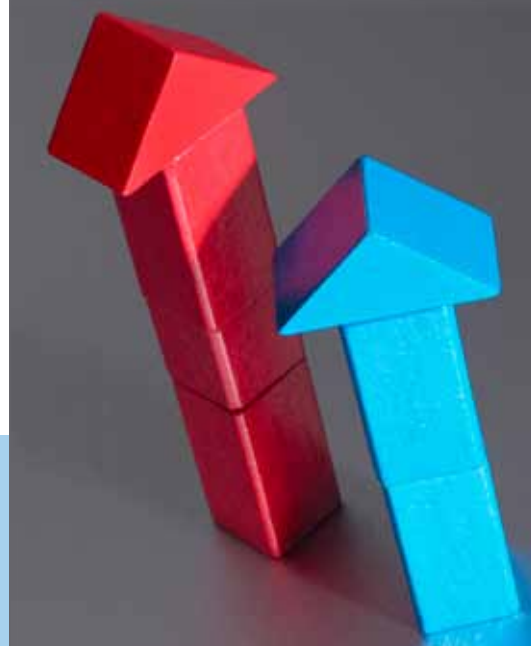
- Necesitatea – deoarece ne lipsește ceva indispensabil
- Dorința puternică – de a schimba ceva în această situație
- Credința, că putem realiza și lucruri mari, dacă vom crede în acestea
- Decizia de a începe!

La originea afacerilor cu Finclub este:

- **Necesitatea** – deoarece nouă și apropiaților noștri ne lipsește substanțialul - sănătatea, finanțele
- **Dorința puternică** – de a ne menține sănătatea sau de a schimba boala în sănătate
- **Credința** în faptul că produsele Finclub pot face lucruri mari, dacă vom avea încredere în experiența de 25 de ani
- **Decizia** – că doresc să vorbesc cu toți oamenii despre posibilitatea de a obține un venit suplimentar regulat și prin aceasta, pe lângă întărirea sănătății, să îi ajut și la îmbunătățirea calității vieții

Pas cu pas, în colaborare cu sponsorul sau Top sponsorul, dumneavoastră vi se vor deschide perspective.

Profitați de experiența de 25 de ani, siguranța și ordinea pe care vi le oferă Finclub.



Faza MLM



Care trei faze reprezintă construirea afacerii MLM în Finclub? Căutarea clienților • Construirea rețelei • Stabilizarea rețelei

Faza 1 CĂUTAREA CLIENȚILOR

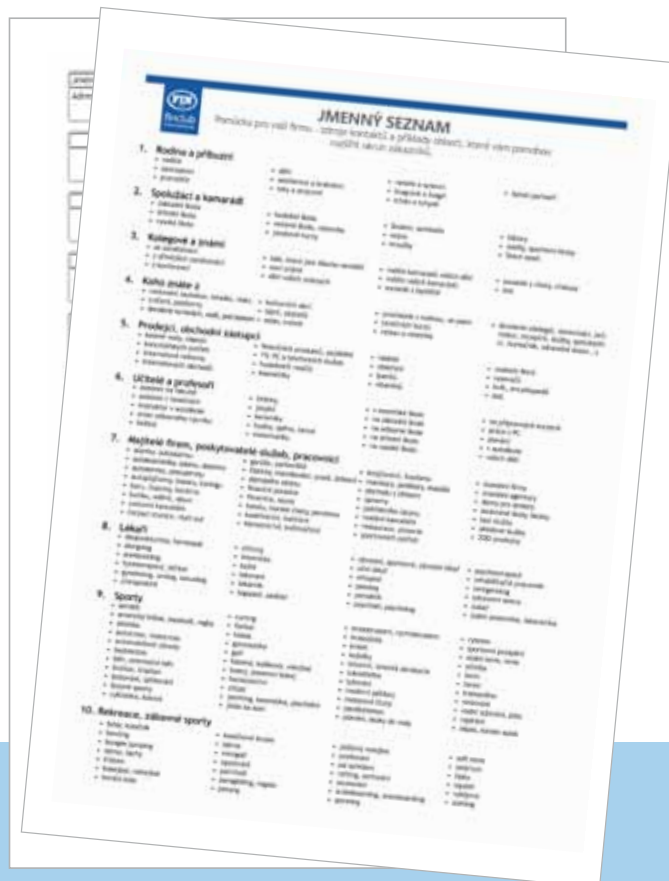
Vânzarea regulată, obținerea clienților noi și acordarea unei asistențe de calitate clienților existenți, reprezintă o bază solidă și pe termen lung a veniturilor dumneavoastră. **Fiecare membru și partener comercial Finclub ar trebui să fie el însuși primul său client permanent.** Dacă dumneavoastră înșivă veți utiliza produsele, puteți să vă așteptați că și alții le vor cumpăra de la dumneavoastră.

Unde puteți găsi noii dumneavoastră clienți? De exemplu în familie, la serviciu, în mijloace de transport, în timpul plimbărilor, peste tot în jurul dumneavoastră sunt oameni.

Unii oameni de afaceri sau firme plătesc sume enorme pentru a se adresa clienților prin intermediul reclamei TV, radio, reviste. În cazul dumneavoastră, este suficient să îi spuneți clientului o singură propoziție: „Am o experiență personală cu produsul..., m-a ajutat... un ambalaj și după... zile am fost ok, sau „De când folosesc produsul..., nu mai am problemele de dinainte“.

Ce este important de știut?

Că dumneavoastră înșivă acționați asupra clienților ca și reclamă. Nu numai prin ceea ce le povestiți, dar și CUM îi informați și ce impresie creați clienților dumneavoastră. Îmbrăcămintea, unghiile, încălțămintea curate, mirosul plăcut și interesul sincer față de necesitățile clientului sunt obligatorii în comerț și în afaceri, deoarece aici funcționează efectul primei impresii. Printr-o propoziție nepotrivită, cu un guler mototolit sau printr-o manifestare nervoasă trimiteți în mod inconștient clientul dumneavoastră la concurență.





Faza MLM

Faza 2 CONSTRUIREA REȚELEI

În practică a fost dovedit că se poate lucra cu 6 – 7 persoane în mod eficient. Din acest motiv, vă recomandăm înregistrarea în linia întâi, doar acest număr de colaboratori, care va fi completat în funcție de necesitate.

La început, cel mai potrivit este să vă alegeți 2 până la 3 parteneri comerciali cu care veți lucra, îi veți instrui și motiva. De aceea alegeți-i doar pe cei care chiar doresc același lucru ca și dumneavoastră. **Cum recunoașteți acest lucru? Întrebați mult.**

Instruirea inițială și curentă a colaboratorilor este cea mai importantă pentru succesul dumneavoastră.

Dacă deocamdată nu sunteți siguri că veți reuși să vă instruiți, sprijiniți și motivați satisfăcător oamenii, solicitați ajutorul sponsorului și al Top sponsorului dumneavoastră. MLM înseamnă colaborare iar succesul dumneavoastră este și succesul lor, vă vor ajuta și vă vor sprijini. Practic, ei vă vor ajuta să deveniți un sponsor adevărat. Din momentul în care veți avea primii colaboratori instruiți, vă puteți dedica următorilor.

Lista nominală este mijlocul care vă ajută:

- să stabiliți cui să vă adresați cu oferta de produse
- să vă creați propria bază de date a clienților
- să aveți o situație cu cine cumpără de la dumneavoastră, cine și ce cumpără de la dumneavoastră, cine poate deveni membru și cui puteți oferi oportunitatea de afaceri
- să faceți afaceri cu succes, deoarece evidența temeinică constituie baza unei munci la nivel profesional

Ce este important de știut?

Că structura proprie poate fi construită atât ca relație de muncă principală, dar și complementară, deci fără riscul pierderii locului de muncă. Însă șansa pentru câștiguri mari există doar în cazul unei activități regulate. Bineînțeles, că la începutul acestei activități de afaceri pot apare costuri mai ridicate și succese reduse, dar care cresc progresiv. Prin utilizarea regulată a mijloacelor menționate și prin respectarea procedurilor recomandate, apar și succesele mai mari.

Pe cine puteți înregistra?

- **Membrii**, care vor cumpăra doar pentru necesități proprii, iar cu timpul se pot decide pentru afaceri cu Finclub
- **Partenerii comerciali**, care doresc de la început să construiască structura
- **Partenerii comerciali**, care sunt buni vânzători, dar deocamdată nu doresc să construiască structura
- **Medicii**, care doresc să cumpere pentru ei, sau doresc să construiască structura, sau intenționează să vândă produse propriilor pacienți

Deja știți unde găsiți colaboratori noi – vedeți sursele contactelor la pagina precedentă. Recomandăm să vă creați conform acestora o listă NOMINALĂ proprie și să vă adresați progresiv acestor contacte.

Faza MLM

Faza 3

STABILIZAREA REȚELEI

Structura dumneavoastră atinge stabilitate prin faptul că veți contribui la succesul colaboratorilor dumneavoastră, pentru a putea obține și ei treapta cea mai înaltă în recompensare și carieră, și să beneficieze de toate programele de motivare.

Specialiștii în MLM menționează, că sponsorul ar trebui să investească 10 % din veniturile sale în sprijinirea dezvoltării și motivării rețelei. Pentru menținerea stabilității rețelei, este necesar să pornim de la experiența conform căreia doar o treime (1 grupă) din colaboratori lucrează continuu, o treime (grupa 2) face cumpărături mai mici și ocazionale iar treimea rămasă (grupa 3) produce puțin sau chiar încetează să lucreze. Din acest motiv, este indispensabilă completarea curentă a întregii structuri și depunerea efortului pentru ca grupa 3 să fie cât mai puțin numeroasă.

Sponsorizarea oamenilor noi, totuși nu ar trebui să fie în detrimentul colaboratorilor existenți. Dacă nu le veți acorda o atenție și grijă suficientă, își vor pierde motivația și vor pleca.

CUM poate fi întărită loialitatea și fidelitatea colaboratorilor proprii?

Răspunsul îl găsiți în această întâmplare:

Doi directori au discutat la tenis. Unul îl întreabă pe celălalt: „Cine este, după părerea ta, cel mai important om din firma ta?” Celălalt a vrut să răspundă imediat: „Bineînțeles, directorul general”, dar primul i-a luat-o înainte și și-a răspuns singur: „Cred că fiecare om este cel mai important.” (Gallwey, 2004, p. 192). A avut dreptate. **Dacă veți trata pe fiecare om ca și cum ar fi cel mai important, acesta nu va pleca de la dumneavoastră.**

Cum poate fi obținut succesul pe termen lung?

Sponsorul care a înțeles că, câștigurile lui depind de stabilitatea structurii, se comportă cu colaboratorii săi:

- empatic - reușește să pătrundă în simțurile și necesitățile lor
- știe ce își comandă și cât de des
- știe să își manifeste recunoștința
- îi laudă des
- știe și îi recompensează cu plăcere
- îi ajută să își stabilească țintele și să le atingă

Sponsorul de succes îi învață pe colaboratorii săi:

- prin exemplul propriu
- prin explicare – cum trebuie să lucreze
- prin exemplu concret – cum lucrează el însăși
- prin prezentare – ce și cum se prezintă, cum se organizează prezentările și seminariile
- prin participare – la acțiunile lor, cu proiecte comune, cu ținte comune





Înregistrarea la Finclub

MEMBRU în Finclub deveniți:

- Prin completarea și depunerea (expedierea) cererii de înscriere – marcați categoria MEMBRU
- Prin atașarea comenzii de bază pentru produse în valoare de 135 RON
- Prin comandarea Asistenței de membru în valoare de 40 RON, cu alegerea cadoului
- Prin achitarea taxei introductive în valoare de 44 RON - acum gratuit

PARTENER COMERCIAL în Finclub deveniți:

- Pe cererea de înscriere marcați categoria PARTENER COMERCIAL
- Prin atașarea comenzii de bază pentru produse în valoare de 315 RON
- Prin comandarea Asistenței de membru în valoare de 40 RON, cu alegerea cadoului
- Prin achitarea taxei introductive în valoare de 44 RON - acum gratuit
- Conducerea societății vă va preda pe semnătură contractul cu partenerul comercial

La înregistrarea unui nou partener comercial, sau la reînregistrarea membrului în partener comercial, aveți posibilitatea să beneficiați de pachete de avantaje la produse (profit 50 – 100%). Mai multe informații la www.finclub.ro.

REÎNNOIREA calității de membru

Asistența de membru are valabilitate 12 luni de la înregistrare (de la data valabilității). Avantajele membrului:

- **prețuri de membru / avantaje**
- **cadouri, promoții**
- **servicii**
- **acces la activități, seminarii, conferințe**

Calitatea nereînnoită de membru încetează după 3 luni de la expirarea perioadei de valabilitate, membrii și partenerii comerciali sunt încadrați în categoria de client.

Asistența de membru se achită la cumpărarea mărfii, reprezentând una dintre pozițiile de pe factură.

MEDICII și calitatea de membru a acestora

Medicii cu titlul de MUDr. și MVDr. beneficiază de taxă gratuită de intrare în Finclub. La înregistrare achită doar mărfa (în funcție de categoria aleasă). Asistența de membru este facultativă pentru ei.

Durata existenței calității de membru a medicilor depinde de cumpărăturile acestora. Medicii care timp de 2 ani nu au realizat nici o comandă, sunt reîncadrați în categoria client.

ANULAREA calității de membru

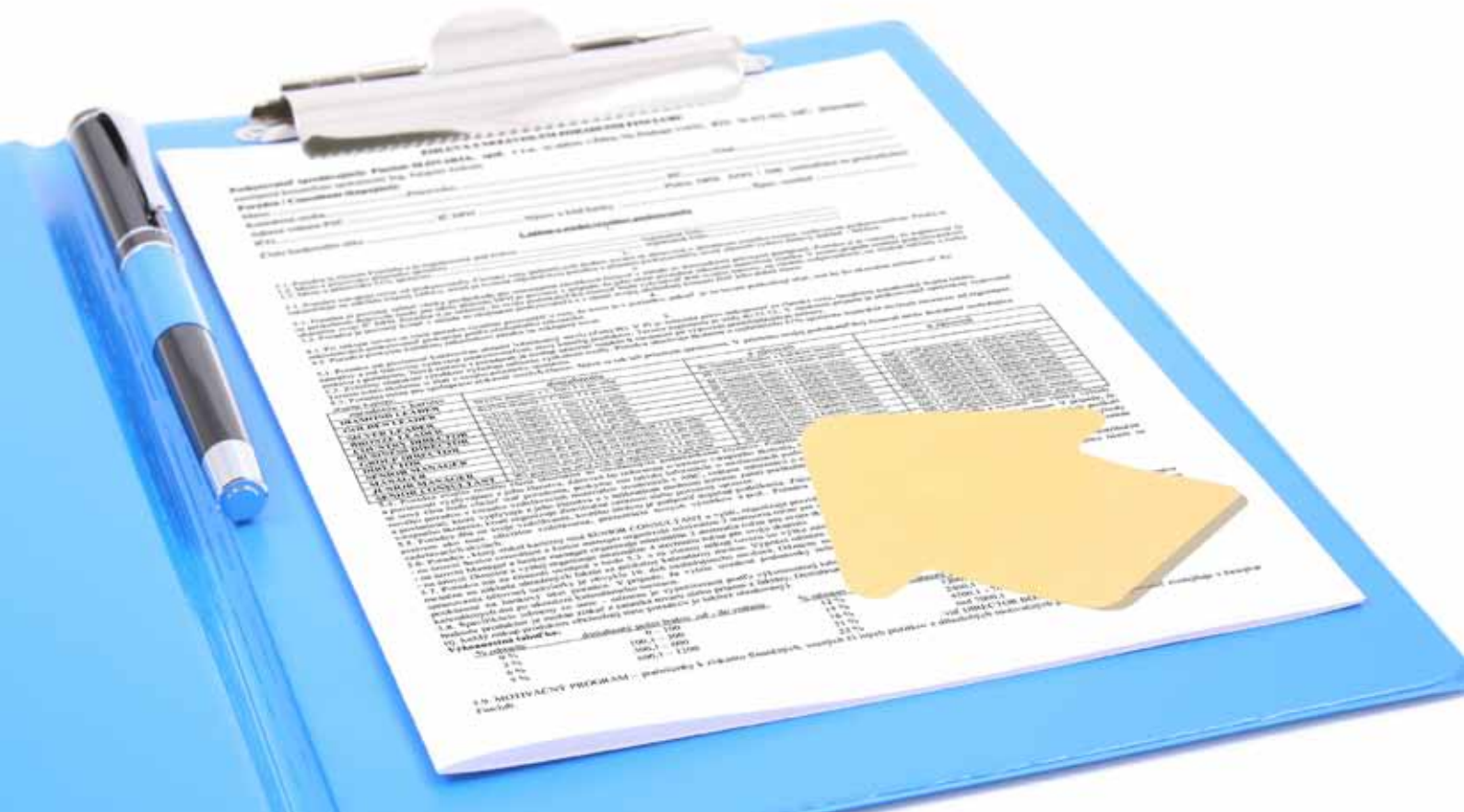
Fiecare membru sau partener comercial își poate anula calitatea de membru la Finclub. Este suficient să semneze o cerere simplă în sensul... Solicit încetarea calității mele de membru la Finclub, începând cu data de, să adauge numele său, adresa și codul FC și să o expedieze prin e-mail la adresa: finclub@finclub.ro.

Calitatea de membru poate fi anulată prin neachitarea asistenței de membru pentru perioada prevăzută.

SCHIMBAREA SPONSORULUI – este posibilă?

Schimbarea sponsorului în sistemul Finclub este posibilă doar în cazuri excepționale. Conducerea firmei mai degrabă descurajează aceste schimbări, deoarece orice fel de schimbări în structură, chiar și bine intenționate, nu au un efect benefic asupra evoluției rețelei. Schimbarea sponsorului este posibilă în cazul:

- Când este asigurat acceptul (copia autentificată notarial) tuturor părților implicate, adică sponsorul inițial, sponsorul nou, membrul sau partenerul comercial în cauză (este vorba de transferarea unei persoane, structura rămâne)
- Când sunt încălcate într-un mod grav regulamentele, condițiile generale de membru, prevederile contractului cu partenerul comercial sau codul etic și sponsorul inițial este eliminat (structura se deplasează cu o poziție în sus)
- Încetării calității de membru



Patru piloane de recompensare

Sistemul de recompensare Finclub este construit pe patru piloane de bază.

Există, deci, patru surse din care, în urma îndeplinirii anumitor condiții, membrul sau partenerul comercial pot beneficia de recompense. Modul în care pot beneficia diferă, depinde de calitatea de membru, sau partener comercial.

- Membrul poate beneficia de recompense doar sub formă de reduceri.
- Partenerul comercial primește bani în contul bancar, dacă este vorba de un plătitor de TVA, recompensele și le va factura.

Pilonul I – recompense pentru vânzarea produselor

Pilonul II – recompense din rețea

Pilonul III – bonusul de carieră

Pilonul IV – programul motivațional

patru piloane DE RECOMPENSARE

recompensa
ptr. vânzarea
produselor

recompensa
din rețea

bonus de
carieră

program
motivațional



Pilonul I

Recompensa PENTRU VÂNZARE

Marja, adică 20 - 30 % (diferența dintre prețul de membru și cel de client)
Intrări avantajate, adică pachete pentru partenerii comerciali noi, adică 35 - 40 %
Produse din promoții (de ex. 3 + 1), adică 25 %
Cadouri pentru cumpărături, adică, 100 % beneficiu

Exemplul nr. 1

Cumpărarea și vânzarea a șase seturi de produs Mycelcaps în promoția 3+1 (1 set = 4 produse în promoția 3+1)

Prețul de membru 6 seturi	$18 \times 69 = 1\,242 \text{ €}$
Plus 6 produse de 1 € în valoare de	414 €
Cheltuieli de achiziție	1 248 €
Prețul de vânzare a 6 seturi	$24 \times 88 = 2\,112 \text{ €}$
Recompensa pentru vânzare	$2\,112 - 1\,248 = 864 \text{ €}$



Partenerul comercial care cumpără și vinde 6 seturi de Mycelcaps, câștigă din pilonul I 864 €.

Patru piloane de recompensare

Pilonul II Recompensa DIN REȚEA

- Recompensarea de bază pleacă de la cifra de afaceri realizată fără TVA. În funcție de punctele obținute este achitată recompensa LUNARĂ în intervalul 3-21% - vezi tab. nr. 1.
- **Director Bonus I** – Recompensa LUNARĂ din cifra de afaceri a grupurilor de 21% subordonate în linia 1 în intervalul 1-5% - vezi tab. nr. 2.
- **Director Bonus II** - recompensa LUNARĂ din cifra de afaceri din afara grupei de 21% în linia 1 în intervalul 2-4% - vezi tab. nr.
- **Director Bonus III / Renta** – Recompensa LUNARĂ de 200 – 600 € în funcție de titlul de carieră obținut, numărul grupurilor de 21% în linia 1 și în funcție de numărul punctelor secundare – vezi tab. nr. 4.

Tabelul de performanțe

Tabelul nr. 1 - **RECOMPENSAREA DE BAZĂNIE**

Număr puncta într-o lună	Procent recompensă	Recompensa
0 – 100,0	0	de bază
100,1 – 300,0	3	de bază
300,1 – 600,0	6	de bază
600,1 – 1 200,0	9	de bază
1 200,1 – 2 400,0	12	de bază
2 400,1 – 4 500,0	15	de bază
4 500,1 – 7 000,0	18	de bază
peste 7 000,0	21	de bază

Tabelul nr. 2 – **DIRECTOR BONUS I**

Număr grupe de 21% în linia 1	Puncte secundare	% DB I
1	2 400	1
1	4 500	2
1	7 000	3
2	2 400	3
3	1 200	4
4	1 200	5
5 și peste	600	5

NOU

Tabelul nr. 3 – **DIRECTOR BONUS II**

Număr grupe de 21% în linia 1	Puncte secundare	% DB II
1	4 500	2
2	2 400	3
3	1 200	4
4	1 200	4
5 și peste	600	4

NOU

Tabelul nr. 4 – **DIRECTOR BONUS III/RENTA**

Număr grupe de 21% în linia 1	Puncte secundare	Ptr. TOP partener cu titlu de carieră	Renta în €
1	4 500	DIRECTOR, GROUP DIRECTOR	200
2	2 400	BUSINESS DIRECTOR	400
3	1 200	COUNTRY DIRECTOR	400
4	1 200	BRONZE LEADER	600
5 și peste	600	SILVER LEADER și titluri mai înalte	600

NOU

„Este mai bine să ai un procent din munca a o sută de oameni, decât o sută de procente din truda ta.“
John D. Rockefeller

Exemplul nr. 2

cumpărarea și vânzarea a șase seturi din produsul Mycelcaps în promoția 3+1:

6 seturi de Mycelcaps 3+1	$18 \times 40 \text{ p.} = 720 \text{ puncte}$
Poziția % obținută	9%
Recompensa din rețea	$720 \times 1,85 \times 9\% = 120 \text{ €}$



Partenerul comercial care cumpără și vinde 6 seturi de Mycelcaps, va obține, pe lângă recompense pentru vânzare și 120 € din recompensele din rețea. Recompensele lui din pilonul I și II sunt în total de **864 + 120 = 984 €!**

Exemplul nr. 3

Partenerul comercial (A) are în linia 1 trei colaboratori (B, C, D). Deci structura lui se compune din 4 persoane (inclusiv el). Toți cumpără și vând 6 seturi de Mycelcaps în promoția 3+1:

Total puncte pentru partenerul comercial A	$720 \times 4 \text{ persoane} = 2\,880 \text{ puncte}$
Poziția % obținută	15%
Recompensa din rețea pentru grup	$2880 \times 1,85 \times 15\% = 800 \text{ €}$
Calculul recompense pentru A	$720 \times 1,85 \times 15\% = 200 \text{ €}$
	$3 \times 720 \times 1,85 \times 6\% = 240 \text{ €}$
Recompensa totală din rețea pentru partenerul comercial A	$= 440 \text{ €}$
Total cu recompense pentru vânzare	1.304 €



Partenerul comercial A, care cumpără și vinde 6 seturi de Mycelcaps iar cei trei colaboratori de-ai săi la fel, câștigă din recompensele de la pilonul I și II în total

864 + 440 = 1 304 €!



Patru piloane de recompensare

TITLURILE DE CARIERĂ ȘI BONUSURILE DE CARIERĂ

Carierea în Finclub se referă atât la partenerii comerciali, cât și la membrii. Partenerii comerciali obțin bonusuri de carieră în bani, membrii sub formă de reducere pentru achiziții proprii. **Carierea cuprinde două părți:**

Pilonul III

1) CARIERA DE BAZĂ

TITLUL de carieră și BONUSUL de carieră pot fi obținute, dacă timp de 3 luni consecutive îndepliniți:

- poziția procentuală concretă
- 30 puncte proprii (p. p.)
- numărul stabilit de puncte secundare (PS)

1) Partea întâi CARIERA DE BAZĂ cuprinde pozițiile nivelelor de 3% la 21%

nivelul % atins	denumirea titlului de carieră	BONUSUL DE CARIERĂ
21% >7000,1 p	DIRECTOR 30 p. p., 2800,1 PS	5 400 RON
18% >4500,1 p	SENIOR MANAGER 30 p. p., 1800,1 PS	3 600 RON
15% >2400,1 p	MANAGER 30 p. p., 900,1 PS	1 800 RON
12% >1200,1 p	JUNIOR MANAGER 30 p. p., 600,1 PS	900 RON
9% >600,1 p	SENIOR CONSULTANT 30 p. p., 300,1 PS	540 RON
6% >300,1 p	CONSULTANT 30 p. p., 180,1 PS	360 RON
3% >100,1 p	JUNIOR CONSULTANT 30 p. p., 40,1 PS	180 RON

2) CARIERA DE STANDARD SUPERIOR

TITLUL de carieră poate fi obținut, dacă timp de 3 luni consecutive îndepliniți:

- poziția procentuală concretă
- 30 puncte proprii (p. p.)
- numărul stabilit de puncte secundare (PS) (obțineți dreptul la DIRECTOR BONUS III /renta din pilonul II)

BONUSUL de carieră poate fi obținut, dacă îndepliniți de 6x condițiile specificate în anul fiscal.

2) partea a doua CARIERA DE STANDARD SUPERIOR se referă la Top parteneri, adică 21% din partenerii comerciali, care au în prima lor linie alți 21% de parteneri comerciali

nivelul % atins	denumirea titlului de carieră	BONUSUL DE CARIERĂ
21% cu 9x grupe de 21%	SENIOR DIAMOND LEADER 30 p. p., 600 PS	18 000 RON
21% cu 8x grupe de 21%	DIAMOND LEADER 30 p. p., 600 PS	18 000 RON
21% cu 7x grupe de 21%	JUNIOR DIAMOND LEADER 30 p. p., 600 PS	18 000 RON
21% cu 6x grupe de 21%	GOLDEN LEADER 30 p. p., 600 PS	18 000 RON
21% cu 5x grupe de 21%	SILVER LEADER 30 p. p., 600 PS	18 000 RON
21% cu 4x grupe de 21%	BRONZE LEADER 30 p. p., 1200 PS	18 000 RON
21% cu 3x grupe de 21%	COUNTRY DIRECTOR 30 p. p., 1200 PS	18 000 RON
21% cu 2x grupe de 21%	BUSINESS DIRECTOR 30 p. p., 1200 PS	18 000 RON
21% cu 1x grupe de 21%	GROUP DIRECTOR 30 p. p., 2400 PS	18 000 RON

Exemplul nr. 4

Partenerul comercial A și colaboratorii săi cumpără și vând 6 seturi de Mycelcaps în promoția 3+1 lunar, timp de trei luni consecutive.

Recompensa pentru vânzare (din pilonul I)	$3 \times 864 = 2\,592 \text{ €}$
Recompensa din rețea (din pilonul II)	$3 \times 440 = 1\,320 \text{ €}$
Recompensa din pilonul III – bonusul de carieră :	
Pentru 3 % - titlul de Junior Consultant	40 €
Pentru 6 % - titlul de Consultant	80 €
Pentru 9 % - titlul de Senior Consultant	120 €
Pentru 12 % - titlul de Junior Manager	200 €
Pentru 15 % - titlul de Manager	400 €
Total din toate cele trei piloane	4 752 €



Partenerul comercial A câștigă în trei luni
Din pilonul I, II și III $2\,592 + 1\,320 + 840 = 4\,752 \text{ €}$.

Colaboratorii lui

Recompensa pentru vânzare (din pilonul I)	$3 \times 864 = 2\,592 \text{ €}$
Recompensa din rețea (din pilonul II)	$3 \times 120 = 360 \text{ €}$
Recompensa din pilonul III – bonus de carieră :	
Pentru 3 % - titlul Junior Consultant	40 €
Pentru 6 % - titlul Consultant	80 €
Pentru 9 % - titlul Senior Consultant	120 €
Total din toate cele trei piloane	3 192 €



Partenerii comerciali B, C, D câștigă în trei luni fiecare din pilonul I, II și
III
 $2\,592 + 360 + 240 = 3\,192 \text{ €}$.



Patru piloane de recompensare

Pilonul IV Programul de MOTIVARE



Programul de motivare, Finclub, cuprinde:

- Motivații de călătorie
- Motivații materiale

Motivații de călătorie

Orice activitate umană ar trebui să fie contrabalansată cu o recompensă adecvată și odihnă. Din acest motiv contrabalansăm activitățile de afaceri Finclub cu relaxarea și oferim două posibilități de călătorie, ori vizitarea prietenilor noștri finlandezi, ori un sejur de o săptămână la mare.

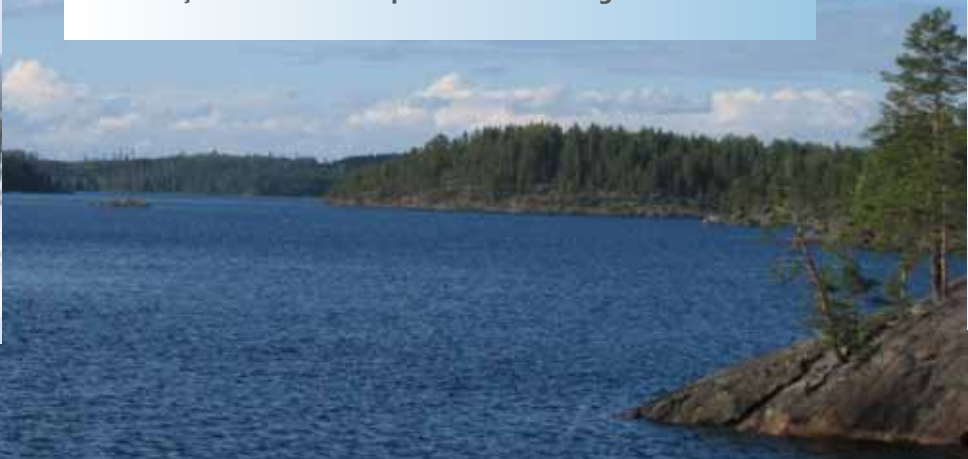
Membrii activi Finclub, care îndeplinesc condițiile de motivare, vor vizita în primul rând partenerul nostru finlandez și vor petrece 7 zile în minunata Finlandă. Sejurul în valoare de 2 000 € cuprinde biletele de avion, cazarea în cele mai bune hoteluri din Helsinki și în alte orașe cu regim all inclusive, vizitarea fermelor, plantațiilor și a firmei farmaceutice Hankintatukku Oy.

Pe lângă acestea, excursia este concepută și ca una de odihnă, aceasta însemnând, că ea cuprinde și vizitarea unei regiuni rurale tipice cu cabane, cu relaxare, saune, scăldatul în lac și alte atracții interesante.

Versiunea de iarnă a excursiei în valoare de 3 000 € este orientată, în schimb, pe un sejur într-o țară acoperită de zăpadă și completată cu atracții finlandeze tipice de iarnă cum ar fi deplasarea cu sania trasă de câini, vizitare Laponiei, prepararea mâncării pe vatră, relaxarea în sauna cu gheață sau fum și altele.



Membrii Finclub, care au vizitat deja Finlanda, pot opta pentru o alternativă, să petreacă împreună cu familia o săptămână într-una dintre stațiunile renumite de pe malul mării în regim all inclusive.



Motivații materiale

În programul de motivare material Finclub, firma a introdus în total 47 850 € pentru fiecare, care îndeplinește condițiile. Progresiv poate accesa următoarele recompense:

- **Recompensa în valoare de 600 €**
notebook, telefon, tabletă sau altele
- **Recompensa în valoare de 1 250 €**
dotare birou
- **Recompensa în valoare de 6 000 €**
autoturism de clasă mică
- **Recompensa în valoare de 10 000 €**
autoturism de clasă medie
- **Recompensa în valoare de 30 000 €**
autoturism de lux

Sistemul de recompense este creat pentru a putea accesa de la cele mai mici, până la cele mai mari, iar după beneficiere, membrul Finclub se poate înscrie din nou în programul de motivare. **BENEFICIEREA DE MOTIVARE SE POATE REPETA.**



Detaliile despre motivații, criteriile și condiții pentru anul aferent sunt disponibile pentru descărcare pe www.finclub.ro.

Exemplul nr. 5

Partenerul comercial A și colaboratorii săi cumpără și vând 6 seturi de Mycelcaps în promoția 3+1 lunar, timp de șase luni consecutive (în cadrul unei jumătăți de an).

Recompensa pentru vânzare (din pilonul I)	6x 864 = 5 184 €
Recompensa din rețea (din pilonul II)	6x 440 = 2 640 €
Recompensa din pilonul III – bonus de carieră	840 €

Recompensa din motivare (din pilonul IV):

Puncte pentru 6 luni	6x 2 880	17 280 p.
Creșterea este de 17 280 de puncte. Partenerul comercial A decide, de exemplu, să beneficieze de un autoturism în valoare de 10 000 €, restul punctelor și le păstrează pentru motivația de călătorie, în care concurează în continuare cu 9 280 de puncte.		
Recompensa din pilonul IV (acontare într-o tranșă)	1 180 €	
Rata lunară pentru un autoturism în valoare de 10 000 €	este de 245 €	
Total recompense din pilonul IV	1 425 €	



Partenerul comercial A va câștiga în 6 luni din toate patru pilioanele 5 184 + 2 640 + 840 + 1 425 = 10 089 €. Atunci venitul lui lunar reprezintă: 1 680 €.



Regula nr. 1: **Respectarea condițiilor**

- Membrii și partenerii comerciali sunt obligați să respecte Condițiile generale pentru membrii Finclub Transylvania, s.r.l. (în continuare numai Finclub). În plus, partenerul comercial se obligă să respecte prevederile Contractului cu partenerul comercial independent Finclub, a prezentului Cod etic și de asemenea principiile convenite la întâlnirile comune sau prezentate în materialele oficiale ale societății.
- Să respecte legile RO, Codul Civil și Comercial, legile fiscale etc. Să îndeplinească toate condițiile pentru o activitate independentă generatoare de venit, în conformitate cu legislația română și de asemenea să nu folosească practici de vânzare care nu sunt conforme cu legile de RO.
- Să păstreze caracterul confidențial al tuturor informațiilor pe care le oferă Finclub, deoarece în cazul încălcării acestei reguli, Finclub își rezervă dreptul să înceteze colaborarea.
- Să nu susțină niciodată că este deținătorul dreptului exclusiv sau al reprezentării pentru un anumit teritoriu.

Regula nr. 2: **Relația față de Finclub**

- Partenerul comercial se obligă să fie loial față de Finclub, să evite toate activitățile care ar putea duce la conflictul de interese și la prejudicierea societății.
- Să nu se manifeste niciodată ca și angajat al Finclub sau să creeze în mod conștient impresia că ar fi un angajat
- Să reprezinte cu demnitate Finclub, să acorde atenție aspectului său, să informeze întotdeauna exact și adevărat clienții, membrii și partenerii comerciali.
- Să informeze Finclub despre încălcarea condițiilor contractului cu CI, a Condițiilor generale de membru sau a prezentului Cod etic, eventual despre alte situații care ar putea afecta negativ activitatea și funcționarea Finclub.



Regula nr. 3: Relația față de clienți, membri și parteneri comerciali

- Să procedeze cinstit atât în relația cu clienții, cât și cu potențialii interesați și ceilalți membri sau parteneri comerciali Finclub și să îndeplinească condițiile de onestitate
- Să prezinte doar faptele verificate, să susțină doar ceea ce se bazează pe adevăr. Să ofere produse sau oportunități de afaceri în mod real și cinstit, în conformitate cu materialele oficiale ale Finclub.
- Să nu îndemne un alt partener comercial sau membru Finclub la livrarea sau oferirea altor activități.
- Să nu convingă membrii și partenerii comerciali dintr-o altă structură la transferarea calității de membru în rețeaua proprie și nici să îi influențeze într-un alt fel. În cazul încălcării acestei obligații, Finclub își rezervă dreptul de a înceta colaborarea. Să nu susțină că este posibilă obținerea succesului prin depunerea unui efort minim.
- Să mențină contacte dese și regulate cu membri și partenerii comerciali din rețea.

Regula nr. 4: Instruire

- Să instruiască și să motiveze membrii și partenerii comerciali din structura sa, să organizeze și să coordoneze aceste întâlniri.
- Să acționeze personal la asigurarea participării la acțiunile Finclub.
- Să fie un exemplu în creșterea evoluției personale, prin studiul individual al literaturii de specialitate, traininguri și prin utilizarea în practică a cunoștințelor dobândite.
- Să acționeze personal, pentru ca toți partenerii comerciali și membrii din structură să respecte angajamentele și regulile proprii rezultate din Condițiile generale, contractual cu partenerul comercial sau din prezentul Cod etc.

Regula nr. 5: Reclamații

- Plângerile sau reclamațiile clienților vor fi rezolvate imediat și vor fi luate toate măsurile pentru corectarea rapidă a greșelilor.

Regula nr. 6: Vânzarea prin internet

Există diferența între paginile web ale partenerului comercial Finclub și paginile web oficiale ale firmei Finclub www.finclub.eu.

- Pagina web a partenerului comercial trebuie să aibă specificat în antetul paginii web operate (cu litere mari lizibile) „partenerul comercial Finclub”. Acest este necesar, pentru a nu se ajunge în niciun caz la crearea impresiei că, partenerul comercial este angajatul firmei Finclub.
- Nu este posibilă utilizarea mărcii înregistrate FINCLUB, logo-ul oficial Finclub și toate combinațiile de cuvinte sau reprezentări grafice care seamănă cu marca înregistrată Finclub, fără semnarea reciprocă a Contractului de colaborare comercială referitoare la folosirea concretă și procedarea cu această marcă înregistrată. Orice fel de utilizare a mărcii înregistrate și a logo-ului este posibilă doar în urma unei aprobări prealabile scrise din partea firmei Finclub.
- Adresa de web a paginilor web ale partenerului comercial Finclub nu poate conține cuvintele „finclub”, „fin-club” sau alte combinații asemănătoare.
- Paginile web nu pot conține materiale comerciale ale firmei Finclub. În cazul unei modificări grafice a paginilor de către consilier, atragem atenție asupra obligativității amplasării doar a fotografiilor cumpărate și legale și nu descărcarea de pe orice fel de web, inclusiv web-ul nostru (excepția o constituie fotografiile produselor, care pot fi descărcate)
- Nu este permisă amplasarea pe paginile web, a textelor și a lozincilor legate de afirmațiile legate de sănătate și este interzisă folosirea cuvintelor care se referă la boli. Partenerul comercial care face afaceri în nume propriu și pe propria răspundere poartă întreaga responsabilitate pentru un eventual conținut nelegal al paginilor de internet, iar prin această procedură poate cauza prejudicii renumelui pozitiv al firmei Finclub.
- Se interzice oferirea produselor Finclub spre vânzare prin intermediul portalurilor de internet de tipul „Aukro” sau folosirea inserării pe internet pentru vânzarea acestor produse. Finclub permite vânzarea produselor sale prin eshop-uri doar în urma semnării Contractului de colaborare comercială legată de utilizarea mărcii înregistrate și a vânzării prin internet și după aprobarea formei eshop-ului în integralitatea sa.
- Paginile web ale partenerului comercial independent nu pot fi amplasate pe eshop-urile care sunt legate de produsele sau serviciile cu caracter dubios sau injurios. Firma Finclub își rezervă dreptul de a refuza amplasarea produselor pe paginile web de un asemenea tip.

Nerespectarea oricăruia dintre aliniatele Codului etic îndreptățește societatea Finclub Transylvania, s r. l. să demareze procedura de încetare a contractului cu partenerul comercial, sau de încetare a calității de membru.



finclub
international

FINCLUB Slovakia, spol. s r.o.
SLOVAKIA

Na Priekope 114/53, 010 01 Žilina
tel.: +421 41 500 28 50, 0800 113 114
tel./fax: +421 41 562 61 61
e-mail: finclub@finclub.sk, www.finclub.sk

FINCLUB plus, a.s.
CZECH REPUBLIC

Karvinská 21, 737 01 Český Těšín
tel.: +420 558 711 550, 558 711 558, 800 169 570
e-mail: finclub@finclub.cz, www.finclub.cz

FINCLUB Poland Sp. z o.o.
POLAND

ul. T. Kościuszki 33, 43-400 Cieszyn
tel.: +48 33 85 10 195, 800 133 177
tel./fax: +48 33 85 20 196
e-mail: finclub@finclub.pl, www.finclub.pl

FINCLUB Hungary Kft.
HUNGARY

1146 Budapest, Dózsa György út 7. fsz.
tel./fax: +36 1 209-1152
e-mail: finclub@finclub.hu, www.finclub.hu

S. C. FINCLUB Transylvania S. r. l.
ROMANIA

Str. 1 Decembrie nr. 44, 315 500 Nădlac
tel.: +40 257 473 683
e-mail: finclub@finclub.ro, www.finclub.ro

FINCLUB Germany
GERMANY

e-mail: finclub@finclub.de, www.finclub.de

FINCLUB Austria
AUSTRIA

e-mail: finclub@finclub.at, www.finclub.at

FINCLUB Group d.o.o.
CROATIA

Sokolgradska 32, Zagreb 10 000
e-mail: finclub@finclub.hr, www.finclub.hr

FINCLUB England
ENGLAND

e-mail: finclub@finclub.eu, www.finclub.eu



ABC-ul

MEMBRULUI ȘI PARTENERULUI COMERCIAL FINCLUB

www.finclub.eu