

Warunki Współpracy

1. Współpraca i relacje handlowe

Powiązanie Dystrybutora i Firmy jest dobrowolną relacją umowną dwu niezależnych i pełnoprawnych podmiotów. To znaczy, że podpisując Deklarację Członkowską-System Zniżek zapewniłeś sobie pewne prawa oraz przyjąłeś pewne obowiązki, które będziesz wypełniał, tak jak Firma będzie wypełniać swoje obowiązki wobec Ciebie. Wszyscy Dystrybutorzy Firmy mają wobec niej te same prawa i obowiązki określone Planem Wynagrodzeń Menadżerskich oraz Warunkami Współpracy, które są jednakowe dla wszystkich Dystrybutorów. Przy czym nie są one zależne od wysokości osiągniętego obrotu, wielkości sieci sprzedaży czy zajmowanej pozycji.

Akuna Polska ma prawo do wprowadzenia zmian w warunkach współpracy oraz w dokumentach wymienionych w Deklaracji. O każdej zmianie Akuna Polska zawiadomi Dystrybutora poprzez komunikat wyświetlający się w e-sklepie przy składanym przez niego zamówieniu. Dystrybutor w takim wypadku ma prawo do wypowiedzenia zawartej Deklaracji zgodnie z terminem w niej określonym. Zmiany dokumentów mogą być podyktowane ważnymi przyczynami, za które uważa się w szczególności: dostosowanie obowiązujących cen do poziomu inflacji, podwyższenie standardu usług lub produktów, wzrost kosztów funkcjonowania w skutek czynników zewnętrznych (takich jak np. zmiana cen energii, połączeń telekomunikacyjnych, usług pocztowych), wprowadzenie nowych lub nowelizujących przepisów prawnych, zmiany polityki handlowej lub marketingowej wobec osób trzecich.

Najważniejsze zasady współpracy

Niezależny Dystrybutor:

- występuje jako niezależny Dystrybutor Firmy;
- może kupować i sprzedawać produkty klientom oraz partnerom handlowym;
- korzysta z upustów, które mu przysługują;
- może reklamować wadliwy towar zgodnie z zasadami, określonymi w procedurze reklamacyjnej zamieszczonej w e-sklepie na stronie partnerakuna.pl;
- ma prawo prezentować i omawiać Plan Wynagrodzeń Menadżerskich oraz pozyskiwać nowych partnerów handlowych;
- po spełnieniu stosownych warunków może ubiegać się o korzyści zapewnione przez Firmę i wymagać ich spełnienia;
- ma prawo otrzymywać w odpowiednim terminie i w pełnej wysokości przysługujące wynagrodzenie;
- może ubiegać się o otrzymanie informacji niezbędnych do dalszego pełnienia czynności handlowych w możliwie najkrótszym terminie;
- może wykorzystywać wszystkie możliwe środki i narzędzia wsparcia dystrybucyjnego Firmy oraz wsparcia ze strony swoich sponsorów;
- ma prawo wypowiedzieć umowę zgodnie z zawartymi w niej warunkami;
- prowadząc działalność gospodarczą podpisuje umowę uprawniającą do otrzymywania premii.

Postępuj tak, aby:

- godnie reprezentować Firmę;
- dbać o dobre imię i przestrzegać strategii handlowej Firmy;
- przekazywać rzetelne informacje dotyczące osiągniętej pozycji, produktów, usług i możliwości handlowych oferowanych przez Firmę;
- klient otrzymał produkt w pełni wartościowy, jeżeli chodzi o jego skład i walory estetyczne;
- przestrzegać zasad sprzedaży bezpośredniej;
- udzielać klientom informacji na temat właściwości składników zawartych w oferowanym produkcie;
- stosować się do ustalonych przez Firmę Akuna Polska zasad marketingowych, w tym sugerowanych cen sprzedaży.
- informować odbiorców o możliwości nabywania produktów bezpośrednio w Akuna Polska po cenach zakupu wynikających z cennika Akuna Polska.
- informować każdego partnera o warunkach umowy i zasadach współpracy;
- organizować dla każdego partnera szkolenie, mające na celu przekazanie podstawowych zasad handlowych;
- stworzyć odpowiedni system przepływu informacji między Firmą a poszczególnymi członkami Twojej grupy sponsorskiej, umożliwiający przekazanie informacji w niezmienionej formie i możliwie najkrótszym czasie;
- wywiązywać się ze wszystkich uzasadnionych roszczeń finansowych Twoich partnerów handlowych;
- w odpowiednim czasie uiszczać ponownie opłaty menedżerskiej (corocznie od daty pierwszej nominacji);
- udzielać swoim partnerom handlowym wsparcia sponsorskiego;
- postępować i prowadzić swoją działalność handlową zgodnie z przepisami prawnymi Twojego kraju.

Nie wolno:

- występować i podejmować decyzji w imieniu Firmy Akuna Polska;
- negatywnie wpływać na dobre imię Firmy;
- przekazywać informacji sprzecznych z prawdą, dotyczących działania składników zawartych w produktach, możliwości handlowych i systemu strategicznego Firmy;
- sprzedawać produktów wadliwych, przeterminowanych lub w inny sposób niezdatnych do użycia;
- prezentować i sprzedawać produktów przez nieupoważnione osoby;
- przekazywać błędnych informacji przy wnoszeniu swoich roszczeń i roszczeń swoich partnerów;
- zawierać więcej niż jednej Deklaracji i domagać się korzyści z nich wynikających;
- udostępniać informacji o Firmie, jej produktach, usługach i możliwościach handlowych, które mogą działać na niekorzyść Firmy;
- organizować promocji wewnątrz struktur bez wcześniejszego poinformowania Firmy Akuna Polska;
- wprowadzać żadnych zmian w produktach Firmy i na ich opakowaniach, a w szczególności nie wolno mu przerabiać, usuwać lub fałszować numerów seryjnych i znaków identyfikacyjnych stosowanych na produktach;

- prezentować i reklamować produktów jako leków oraz przypisywać im właściwości, których nie posiadają.

Do obowiązków Firmy należą:

- szerzenie informacji o produktach, promocjach oraz Planie Wynagrodzeń Menadżerskich za pośrednictwem swoich wykwalifikowanych Dystrybutorów, którzy jednocześnie są wizytówką Firmy;
- dokonać rejestracji Deklaracji lub zwrócić ją w odpowiednim terminie, wyjaśniając przyczynę;
- realizować zamówienia w określonym terminie;
- w ustalonym terminie przyjąć i rozpatrzyć złożoną reklamację, decydując na rzecz jednej ze stron;
- przyjąć uzasadnione roszczenia Twoje i Twoich partnerów;
- wypłacić, na podstawie odpowiedniej dokumentacji, w określonym terminie i w pełnej wysokości wynagrodzenia, do których przysługuje Ci prawo;
- przy składanym przez Ciebie zamówieniu informować o zmianach warunków Deklaracji czy też innych zmianach dotyczących współpracy;
- równomiernie rozdysponować wszystkie pomocne środki i narzędzia między swoich Dystrybutorów, w celu wspierania ich działań.

Firma może:

- dokonać rejestracji Twojej Deklaracji lub jej odmówić;
- zmieniać rozwiązania logistyczne, czy też inne warunki handlowe w zależności od zapotrzebowania czy sytuacji na rynku;
- według własnego uznania wprowadzać i anulować korzyści, które nie są częścią warunków Deklaracji;
- kontrolować, czy rzetelnie wypełniane są warunki, o których mowa w Deklaracji;
- wypowiedzieć Deklarację lub zawiesić współpracę z Dystrybutorem na okres od 1 do 6 miesięcy, jeżeli naruszył on jakiegokolwiek z postanowień wynikających z Deklaracji czy warunków współpracy będących integralną jej częścią.

Firma nie może:

- w niezasadzonych przypadkach odmówić lub odłożyć w czasie wykonania zobowiązań wobec Ciebie i Twoich partnerów;

Relacje między Dystrybutorami

Relacje między Dystrybutorami są określone przez Firmę. Bezpośrednie relacje handlowe mają między sobą tylko Dystrybutorzy w jednej linii sponsorskiej. Relacje pozostałych Dystrybutorów Firma określa regułami etycznej przedsiębiorczości oraz lojalnością wobec Firmy i siebie wzajemnie.

Etyczne i nieetyczne postępowanie

Firma nakazuje, aby nie szkodzić innemu Dystrybutorowi przez nieetyczne postępowanie, jednocześnie Dystrybutor, posiadając wiedzę dotyczącą zachowań niezgodnych z warunkami umowy, zobowiązuje się poinformować Firmę o ewentualnym incydencie.

Za nieetyczne zachowanie uważa się:

- pozyskiwanie nowych Klientów i partnerów kosztem innego Dystrybutora;
- poddawanie pod wątpliwość kompetencji oraz uczciwości innych Dystrybutorów;
- pozyskiwanie partnerów handlowych z organizacji

innego Dystrybutora.

Informacje dotyczące klientów i sponsoringu

Klient detaliczny ma prawo kupować produkty od któregokolwiek Dystrybutora. Podpisując Deklarację, klient wprowadzony zostaje w system zniżek określony w Warunkach Współpracy i zobowiązuje się kupować towar w biurze Akuna Polska lub swojego sponsora, Dystrybutorów w linii sponsorskiej do najbliższego menedżera.

Każdy nowy klient ma prawo wybrać sobie swojego sponsora przed podpisaniem Deklaracji, a każdy Dystrybutor może się o niego swobodnie ubiegać. Firma nie rozwiązuje sporów powstałych przy takim współzawodnictwie, o ile nie doszło do nieetycznego zachowania. W sytuacji, gdy dwaj Dystrybutorzy, niezależnie od siebie, zyskują jednego zainteresowanego dystrybucją klienta, Firma uznaje sponsorowanie tego, kto podpisał Deklarację, ewentualnie tego, którego Deklaracja dotarła wcześniej. Każdy Dystrybutor zobowiązany jest przestać Deklarację do 5 dni po jej podpisaniu.

Za najważniejsze uznaje się relacje w linii sponsorskiej, przede wszystkim, zależności między sponsorem i jego partnerem handlowym.

Relacje w linii sponsorskiej

Linia sponsorska jest łańcuchem bezpośrednich partnerów od pierwszego sponsora aż do ostatniego Dystrybutora. Są to relacje niezależnych, równoprawnych osób kierowane wzajemnymi ustaleniami. To przecież Ty jesteś odpowiedzialny za zarządzanie własną organizacją. Twoja dystrybucja jest działalnością przedsiębiorczą. Relacje, o których mowa nie mogą być sprzeczne z warunkami zawartymi w Deklaracji.

Zawierane umowy muszą mieć formę pisemną, ustalenia zaś między partnerami handlowymi w większości wypadków istnieją tylko w formie ustnej. Twoja partnerska współpraca polega na zaufaniu, uczciwości, prawdomówności, szczerości i wywiązywaniu się z wzajemnych obietnic i zobowiązań, na czym powinno zależeć zarówno sponsorowi, jak i partnerowi, ponieważ powiązani są oni bliskimi i stałymi relacjami handlowymi.

Wybór i zmiana sponsora

Zanim wybierzesz sponsora dobrze przemyśl swoją decyzję. Zmiana sponsora bez uzasadnienia w czasie obowiązywania jednej Deklaracji w naszej Firmie jest niemożliwa. Decydując się na danego sponsora, jesteś z nim powiązany przez cały czas trwania Deklaracji. Chwilowe kłopoty w przepływie informacji między partnerami handlowymi nie są powodem do zmiany sponsora. Mogą one być spowodowane tym, że Twój sponsor zawarł Deklarację w tym samym czasie co Ty. Jeśli jego doświadczenie i wiadomości nie są jeszcze na poziomie profesjonalnym, masz prawo zwrócić się o wsparcie do innego, bardziej doświadczonego sponsora w Twojej linii sponsorskiej, który bardzo chętnie udzieli Ci pomocy. Możesz zwrócić się ze swoim problemem bezpośrednio do biura Firmy, które, chcąc Ci pomóc, przekaże kontakt do doświadczonego menedżera w Twojej linii sponsorskiej. Dzięki temu zobowiązania wobec Twojego sponsora nie zostaną w żaden sposób naruszone. Zaraz po zarejestrowaniu swojej Deklaracji możesz pozyskiwać nowych partnerów, nie obawiając się o to, jak udzielił im pomocy

Przeniesienie praw i obowiązków

Z przywileju przeniesienia praw i obowiązków na osoby trzecie mogą korzystać jedynie menedżerowie (minimum Lider) wyłącznie za pisemną zgodą Firmy.

W/w zabiegu można dokonać jedynie w przypadku:

- Śmierci – prawa i obowiązki wynikające z podpisanej Deklaracji dziedziczą spadkobiercy figurujący w orzeczeniu spadkowym wydanym przez sąd. Na podstawie cesji w obecności notariusza wszyscy spadkobiercy przekazują na jednego z nich wynikające z Deklaracji prawa i obowiązki. Potwierdzoną notarialnie cesję należy przekazać do macierzystego biura Akuna. Na podstawie przedłożonej cesji zmiany zostaną wprowadzone pierwszego dnia następnego miesiąca.
- Ślubu – w sytuacji, gdy oboje z małżonków chcą współpracować z Firmą, konieczne jest podpisanie Deklaracji na zasadzie mąż z żoną lub żona z mężem.

Jeżeli współpracownicy Firmy postanowili zawrzeć związek małżeński lub zawarli związek małżeński po podpisaniu Deklaracji zobowiązani są do przestania do macierzystego biura Akuna:

- wniosku o zmianę miejsca jednego z małżonków w strukturze dystrybucji. Miejsce w które zostanie przeniesiony jedno z nich musi znajdować się w strukturze dystrybucji bezpośrednio pod współmałżonkiem,
- kopii aktu małżeństwa.

Zmiana zostanie wprowadzona i zalegalizowana pierwszego dnia następnego miesiąca. Przeniesione miejsce współmałżonka traci wszystkie do tej pory wygenerowane korzyści, w tym punkty do nominacji, zbudowaną strukturę, pozycję.

- Choroba – w sytuacji długotrwałej choroby uniemożliwiającej wywiązywanie się z warunków Deklaracji i Warunków Współpracy, będącego integralną jej częścią, możesz dokonać przeniesienia praw i obowiązków wynikających z Deklaracji na osobę trzecią na podstawie cesji potwierdzonej notarialnie, jeżeli fakt ten nie wywoła reakcji sprzecznych z polityką Firmy.

W takiej sytuacji zobowiązany jesteś dostarczyć do macierzystego biura Akuna:

- wniosek o dokonanie cesji
- cesję potwierdzoną notarialnie
- dokument potwierdzający brak możliwości wykonywania czynności wynikających z Deklaracji.

Wypowiedzenie Deklaracji

Każdy współpracownik Firmy Akuna Polska ma możliwość wypowiedzenia Deklaracji. W takim przypadku wszystkie osoby, z którymi nawiązałeś współpracę i je zasponsorowałeś, opieką obdarzy Twój sponsor. Firma wyraża zgodę, abyś przez okres wypowiedzenia (jeden miesiąc) kupował i dystrybuował produkty Firmy Akuna, ale nie wyraża zgody na sponsorowanie przez Ciebie osób trzecich. Każdy współpracownik Firmy Akuna, który sam złożył wypowiedzenie Deklaracji ma możliwość podpisania jej ponownie po upływie 12 miesięcy od daty jej wypowiedzenia.

Firma ma prawo wypowiedzieć Deklarację w momencie naruszenia przez Ciebie warunków Deklaracji czy Warunków Współpracy będących jej integralną częścią. W takim przypadku Firma nie wyraża zgody na podpisanie przez Ciebie kolejnej Deklaracji, nawet po upływie 12 miesięcy.

Jeżeli współpracujesz z Akuna Polska minimum 2 lata, nie jesteś na pozycji menedżerskiej i nikogo nie zasponsorowałeś, a przez ostatnie 12 miesięcy nie dokonywałeś zakupów produktów i w żaden inny sposób nie przyczyniłeś się do swojego rozwoju i rozwoju Akuny, masz możliwość wypowiedzenia Deklaracji i podpisania nowej. W związku z powyższym na początek okresu wypowiedzenia zaliczy się ostatnie 12 miesięcy braku Twojej aktywności.

Czynności tej Firma Akuna Polska może dokonać wyłącznie na podstawie złożenia w macierzystym biurze:

- wypowiedzenia Deklaracji,
- oświadczenia woli stwierdzającego brak jakiegokolwiek aktywności zawodowej, w tym zakupu produktów Firmy Akuna.

Nieoficjalne strony internetowe

Oficjalne strony internetowe Firmy Akuna Polska to partnerekuna.pl, akuna.pl, akuna.shop. Dystrybutor chcąc stworzyć nieoficjalną stronę, którą wykorzystywałby do swojej pracy menedżerskiej, jest zobowiązany do wcześniejszego przedłożenia jej projektu w Firmie Akuna Polska, w celu uzyskania akceptacji wykorzystywania określonych treści.

Na każdej nieoficjalnej stronie internetowej musi być podana informacja, że jej właścicielem jest Niezależny Dystrybutor Firmy Akuna, że strona nie jest własnością Firmy Akuna Polska oraz że Firma Akuna Polska nie ponosi odpowiedzialności za zamieszczane na stronie treści.

Wizytówki

Firma może dla Dystrybutora, za opłatą określoną w cenniku, wykonać oficjalne wizytówki, zgodnie z obowiązującym wzorem w Firmie.

Dystrybutor może tworzyć własne wizytówki, które przedstawiają go jako Dystrybutora Firmy Akuna, jeżeli:

- wyraźnie wskazują, że jest on niezależnym Dystrybutorem spółki Akuna, a zawarte informacje są zgodne z prawem.
- Wizytówki nie mogą zawierać logo Firmy Akuna Polska (nazwy produktów), wizerunków produktów również w formie zmienionej. Wizytówki mogą wykorzystywać takie zwroty jak: Akuna Polska Sp z o. o. oraz nazwy produktów tylko w tekście ciągłym.

2. Produkty Akuna

Towary

Towarami nazywamy produkty Firmy Akuna Polska oraz materiały reklamowe pomocne przy prowadzeniu szkoleń i pozyskiwaniu nowych klientów. Poszczególne kraje mogą dysponować nieco odmienną ofertą proponowanych produktów. Jest to związane z różnymi uwarunkowaniami prawnymi oraz stopniem rozwoju handlu w danym kraju. W przypadku chęci budowania struktur w innych krajach zasięgnij informacji u swojego sponsora lub bezpośrednio w biurze Akuna Polska w danym kraju. Sugerujemy, abyś zawsze posiadał produkty Firmy Akuna Polska w celu zaspokojenia potrzeb klienta, co pozwoli zaoszczędzić czas i wydatki związane z zamawianiem i wysyłką towarów.

Produkty

Produkty Firmy Akuna Polska są wyjątkowo innowacyjne dzięki połączeniu nowoczesnej biochemii z medycyną naturalną i konwencjonalną. Tylko nieliczni producenci na świecie wytwarzają na skalę przemysłową produkty o podobnym charakterze. Produkty przez nich oferowane odbiegają jednak znacznie jakością od oferowanych przez Firmę Akuna. Wybitni specjaliści poświęcają naszemu produktom dużo uwagi i troski, zarówno w fazie rozwoju, jak i produkcji. Chcąc zaspokoić potrzeby konsumentów, Firma prowadzi badania nad wytwarzanymi produktami,

dlatego każdy produkt ma swój numer, a jego sprzedaż jest ewidencjonowana, dzięki czemu można stwierdzić jego autentyczność.

Oferowane towary można nabyć jedynie za pośrednictwem niezależnych Dystrybutorów Firmy. Z takim sposobem dystrybucji związana jest jednak obopólna odpowiedzialność za zachowanie jakości i wizerunek oferowanego produktu. Produkty Firmy Akuna Polska są nieocenionym środkiem wspomagającym organizm człowieka, a dla aktywnych Dystrybutorów Firmy także źródłem utrzymania.

Przechowywanie i spożywanie produktu

Należy zwrócić uwagę na zalecenia podane na etykiecie produktu, dotyczące sposobu i miejsca jego przechowywania. Nieprawidłowo przechowywany produkt może zostać poddany różnego rodzaju reakcjom, które mogą spowodować utratę jego walorów smakowych i jakościowych. Informacje na temat produktów, a przede wszystkim temperatury jego przechowywania, czy wystawiania go na oddziaływanie promieni słonecznych i okresu spożycia po jego otwarciu, należy przekazywać wszystkim klientom i partnerom handlowym.

Nie należy sprzedawać produktu, którego okres przydatności do spożycia upłył przed przewidywanym terminem konsumpcji. W żadnym wypadku nie należy naruszać opakowania produktu, gdyż spełnia ono surowe kryteria znakowania każdej z grup produktów. Nie wolno modyfikować etykiet na opakowaniach, gdyż taki produkt nie może zostać nikomu sprzedany. W każdym z krajów, gdzie Firma Akuna oferuje swoje produkty, wolno sprzedawać wyłącznie artykuły z wersją etykiety w języku danego kraju. Pouczenie o sposobie przechowywania i spożywania produktu należy do podstawowych obowiązków każdego Dystrybutora.

3. Zamówienia

Zakup produktów bezpośrednio w biurze może dokonać każda osoba, która podpisała Deklarację.

Zamawianie towaru

Zamówienie złożone telefonicznie lub za pośrednictwem internetu (akunaweb.com, partnerakuna.pl).

Dystrybutor zamawia towar tylko we własnym imieniu i na swój rachunek. Składając zamówienie w imieniu innego Dystrybutora, jesteś zobowiązany posiadać jego zgodę.

Na każdym zamówieniu należy podać tylko jeden adres odbiorcy mieszczący się na terenie kraju, w którym je składasz. Firma nie ponosi odpowiedzialności za ewentualne straty wynikające z nieuregulowania należnych Ci płatności przez partnerów handlowych, dlatego sugerujemy, aby zamówienia realizować dopiero po uregulowaniu zobowiązań.

Realizacja zamówienia

Zamówienie zostanie zrealizowane niezwłocznie po wpłynięciu środków finansowych na konto Akuna Polska, lecz z zastrzeżeniem, że wpłata wpłynie najpóźniej do godziny 15:00, w innym przypadku zamówienie będzie zrealizowane w następnym dniu roboczym.

Wyjątkiem będzie sytuacja, kiedy zamówionego towaru nie ma na stanie magazynowym. W takiej sytuacji pracownik Firmy kontaktuje się z klientem, aby uzgodnić korektę brakującego towaru.

Firma zastrzega sobie prawo do nierealizowania zamówień, które są niepełne lub błędnie wypełnione. Realizacja takiego zamówienia jest wstrzymana do momentu korekty przez zamawiającego.

Zamówienie zostanie anulowane w przypadku braku płatności do dwóch dni roboczych od daty złożenia zamówienia. Wyjątkiem będzie przełom miesiąca, gdyż płatność musi być zaksięgowana na koncie Akuna Polska w ostatnim dniu miesiąca, którego dotyczy zamówienie.

Księgowanie zakupów w ramach jednego miesiąca kalendarzowego

Rejestracja punktów do systemu za zrealizowane w sklepie dystrybutorskim i detalicznym zakupy odbywa się zgodnie z datą złożenia zamówienia. Wyjątek stanowi:

a) przełom miesiąca, wtedy o dacie rejestracji zakupów decyduje data zaksięgowania środków na koncie Akuna Polska, która musi nastąpić do godziny 24:00 ostatniego dnia miesiąca;

b) koniec tygodnia rozliczeniowego, wtedy o dacie rejestracji zakupów decyduje data zaksięgowania środków na koncie Akuna Polska, która musi nastąpić do godziny 24:00 w poniedziałek.

W przypadku skorzystania z opcji płatności za pobraniem:

a) punkty za zakupy Zestawów Powitalnych rejestrowane są zgodnie z datą złożenia zamówienia;

b) punkty za zakupy detaliczne rejestrowane są do systemu z datą dostarczenia przesyłki do odbiorcy, a tym samym dokonaniu płatności kurierowi.

Płatności

Płatności trzeba dokonać zgodnie ze sposobem obowiązującym w danym kraju.

W Polsce praktykujemy płatności:

- przelewem bankowym na rachunek bankowy;
- kartą płatniczą lub gotówką w biurze Akuna Polska

O praktykowanych sposobach płatności w poszczególnych krajach można zasięgnąć informacji w biurze danego kraju lub u swojego sponsora. Firma nie odpowiada za środki przesłane w jakikolwiek inny sposób, niż te wymienione powyżej. W sytuacji, gdy przesłana przez Ciebie kwota nie odpowiada wysokości złożonego zamówienia lub też Firma otrzyma ją w nieodpowiednim czasie, zamówienie nie zostanie zrealizowane do momentu ustania powyższych okoliczności. Jeżeli zdarzy się, że Firma zrealizuje zamówienie, za które nie uiszczono pełnej zapłaty, a powstałego długu nie może skompensować od dochodu Dystrybutora, jego kolejne zamówienia nie będą realizowane do momentu wyrównania należności, zwiększonej o oprocentowanie za zwłokę. Firma jest uprawniona do odbioru niezapłaconego towaru.

Dostawa towaru

Wysyłka towaru przez biuro Akuna Polska

Po otrzymaniu środków finansowych, Firma dostarczy zamówiony towar do pięciu dni roboczych za pośrednictwem Firmy kurierskiej.

Wysyłka towaru do klientów i partnerów handlowych

Towar możesz przestać swoim klientom za pośrednictwem biura Akuna, wpisując na zamówieniu w rubryce „dane odbiorcy” adres swojego klienta. Cena kosztów przesyłki będzie zależna od ilości wysyłanych przez Ciebie towaru. Możesz również sam wysłać towar swojemu klientowi, jednak w takim wypadku ponosisz pełną odpowiedzialność

za bezpieczne dostarczenie towaru do odbiorcy. Poniesienie kosztu za przesyłkę towaru powinieneś uzgodnić z klientem.

Przyjęcie i przekazanie towaru

Przyjęcie towaru od Firmy lub od sponsora

Pod pojęciem przyjęcie rozumie się otrzymanie towaru, którego koszty w pełni pokryłeś, przez co jest on teraz Twoją własnością, za którą w pełni sam odpowiadasz.

Przy przyjmowaniu przesyłek zalecamy:

- przyjmowanie przesyłek osobiście lub za pośrednictwem osoby upoważnionej do jej odbioru;
- nie zawierania z dostawcą żadnych umów dotyczących przyjmowania przesyłek przez pośredników, gdyż w takim przypadku Firma nie będzie ponosiła odpowiedzialności za ewentualną stratę lub uszkodzenie przesyłki;
- sprawdzanie, czy dostarczona przesyłka nie została w żaden sposób uszkodzona i czy jest oryginalnie zapakowana (nie uszkodzony karton i taśma z logo Akuna);
- podpisanie listu przewozowego następnie przed odjazdem kuriera skontrolowanie, czy zawartość przesyłki zgadza się z zamówionym przez Ciebie towarem, w przypadku stwierdzenia jakichkolwiek uszkodzeń dostarczonej przesyłki lub braku któregośkolwiek z zamówionych przez Ciebie towarów skontaktuj się z nadawcą oraz spisz protokół uszkodzenia.

Uszkodzone przesyłki

W przypadku otrzymania uszkodzonej przesyłki kurier ma obowiązek wypisania odpowiedniego protokołu, informującego o powstałej szkodzie, którego kopię powinieneś otrzymać i przestać najpóźniej do trzech dni roboczych do biura Akuna Polska. Firma Akuna Polska na podstawie otrzymanego od Ciebie protokołu, wymieni wadliwy towar. W przypadku odmowy przyjęcia przesyłki nie zapomnij poinformować biura Akuna.

Niekompletne i zgubione przesyłki

Jeżeli odbierana przesyłka nie będzie zawierała wszystkich zamówionych przez Ciebie towarów a opakowanie zewnętrzne jest oryginalne i nie nosi śladów otwierania odbierz przesyłkę i potwierdź jej otrzymanie podpisując list przewozowy. Następnie skontaktuj się z biurem, aby wyjaśnić tę sytuację.

Przekazanie towaru klientom i partnerom

Sprzedając towar, sugerujemy, od razu wystawić kupującemu fakturę VAT lub paragon. Nie zapomnij uwzględnić takich informacji jak: rodzaj towaru, ilość, cena oraz numer produkcyjny (kod, lot), a kupującego poproś o podpis potwierdzający na protokole przekazania towaru, którego wzór można pobrać z e-sklepu znajdującego się na stronie partnerakuna.pl. Szczegółowe opisy każdej transakcji pozwolą zidentyfikować aktualnego posiadacza towaru. Pamiętaj, że tzw. „sprzedaż z ręki do ręki” bez otrzymania jakiegokolwiek dokumentu potwierdzającego zakup towaru, jest niezgodna z prawem.

Zwrot towaru i reklamacje

Firma zapewnia gwarancje na swoje produkty,

Rozróżniamy następujące powody zwrotu towaru:

- cofnięcie zgody na nabycie lub anulowanie nowej umowy;
- rozwiązanie Deklaracji;
- uzasadnione niezadowolenie z jakości produktu

Cofnięcie zgody na nabycie, anulowanie nowej umowy

Prawo odstąpienia od umowy kupna sprzedaży daje każdemu nowemu klientowi lub Dystrybutorowi okres refleksji, w którym może on wycofać swoją zgodę na zakup produktu lub odstąpić od umowy i zwrócić zakupiony towar. Okres wynosi 14 dni licząc od dnia kiedy weszli w posiadanie rzeczy. Jeśli podczas tego okresu zdecydują się zrezygnować z umowy i zwrotu towaru powinni poinformować o tym biuro Akuna Polska. Prawo odstąpienia od umowy obowiązuje jeżeli:

- zostały spełnione warunki przechowywania w odniesieniu do produktów;
- opakowania i etykiety są nienaruszone;
- towary są nieuszkodzone, czyste i w stanie do sprzedaży.

Tak samo powinieneś postępować i Ty, jeżeli tak zadecyduje nowy klient lub Dystrybutor.

4. Ceny sugerowane

W cenniku znajdziesz aktualne ceny i rodzaje oferowanych przez Firmę produktów. Zawsze aktualny cennik jest dostępny w e-sklepie na stronie partnerakuna.pl. Ceny poszczególnych produktów i usług oraz ich asortyment nie są jednolite we wszystkich krajach. Różnice spowodowane są wieloma czynnikami, np. różnicami kursu walut, różnymi stawkami podatkowymi, opłatami celnymi i opłatami dotyczącymi importu towarów oraz cenami usług oferowanych przez dostawców (transport, ceny przesyłek itp.). W związku z ciągłymi wahaniami rynkowymi ceny produktów mogą ulec zmianie.

Cena premiowa

Ceny premiowe określone są dla produktów, posiadających wartość punktową. Firma dla tych produktów określa kwotę przeznaczoną do wypłacenia premii w sieci dystrybucyjnej. Stosunek ceny premiowej do ceny produktu może być różny.

Podatek od sprzedaży

Firma będzie płacić podatki zgodnie z przepisami obowiązującymi w danym kraju, w którym prowadzi działalność. To nie zwalnia Ciebie z obowiązku wykonania obowiązków podatkowych.

5. Składniki wynagrodzenia

Rozliczenie sprzedaży

Zarówno Firma Akuna, jak i Ty, zobowiązani jesteście do pobierania i odprowadzania podatków zgodnie z właściwymi przepisami podatkowymi obowiązującymi w poszczególnych krajach. Istnieje kilka składników wynagrodzenia, które mogą tworzyć Twój dochód.

Dzieli się one na dwie grupy: zysk detaliczny, który osiągniesz przez własną (osobistą) sprzedaż oraz zysk hurtowy, wynikiem którego są miesięczne prowizje z obrotu w Twojej strukturze, a zwłaszcza udział w zysku osiągniętym przez menedżerów Twojej organizacji. Organizacją nazywamy tutaj wszystkich Twoich klientów, partnerów handlowych i menedżerów pozyskanych na drodze wyłączonej pracy. Przyczyniają się oni do rozbudowy siatki dystrybucyjnej poprzez zawieranie nowych Deklaracji, aktywne

przekazywanie posiadanej wiedzy i skuteczny rozwój struktury, czym także wpływają na rozwój swojej kariery. Ze względu na swoją pozycję w Firmie zostają zaszerzegowani do Twojej małej organizacji (wszyscy partnerzy handlowi i klienci) lub dużej organizacji (wszyscy menedżerowie).

Mała organizacja (partnerzy handlowi i klienci)

Należą tutaj wszyscy Twoi klienci i partnerzy handlowi, tj. Dystrybutorzy, którzy jeszcze nie osiągnęli pozycji menedżerskiej. W tej organizacji korzystacie zarówno z zysku detalicznego, jak i hurtowego.

Duża organizacja (menedżerowie)

Tworzą ją Dystrybutorzy na pozycjach menedżerskich. Menedżerowie kupują i sprzedają towar samodzielnie, a Ty nie pośredniczysz w ich kontaktach z Firmą. W organizacji tej, spełniając określone warunki, otrzymujesz zysk ze sprzedanych przez Twoich menedżerów produktów, który dalej nazywa się premią generacyjną.

6. Umowa Prowizyjna

Po osiągnięciu pozycji menedżerskiej masz możliwość podpisania umowy prowizyjnej, która umożliwi Ci pobieranie premii za rozbudowę sieci sprzedaży.

Zawarcie umowy prowizyjnej

Umowa zawierana jest na czas nieokreślony, co oznacza, że menedżer może korzystać ze wszystkich praw z niej wynikających i dotrzymywać określonych warunków, aż do czasu rozwiązania jej przez jedną ze stron.

Przed podpisaniem umowy dobrze zapoznaj się z jej warunkami. Podpisana umowa sporządzona jest w dwóch egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron. Dane podane w umowie muszą być kompletne i zgodne z prawdą. Pamiętaj również o prawidłowym wypisaniu umowy zwracając szczególną uwagę na zawarcie w niej informacji o punktach menedżerskich na których wykonujesz pracę.

Umowę dostarcz osobiście lub za pośrednictwem poczty do biura Akuna Polska. Jeżeli korzystasz z usług Poczty Polskiej, sugerujemy wysłanie jej listem poleconym, gdyż w tym wypadku będziesz dysponował dowodem nadania. Rejestracja umowy jest czynnością administracyjną leżącą w gestii Firmy i polega na: sprawdzeniu danych zawartych w umowie, ich zatwierdzeniu i wprowadzeniu do bazy danych

Dystrybutorów Akuna. Rejestrując umowę, uzyskujesz prawo korzystania z przywilejów opisanych w Planie Wynagrodzeń Menedżerskich.

7. Awans na pozycję Lider

Warunki awansu

Warunki awansu na pozycję Lider określone są w Planie Wynagrodzeń Menedżerskich. Awans zależy od sumy zakupionych przez Ciebie produktów, dostępnych w danym kraju. Wyróżniamy następujące sposoby osiągnięcia pozycji Lider.

Awans ekspresowy:

Pierwszą pozycję menedżerską uzyskujesz zakupem zestawu ZP4 bez konieczności składania wniosku.

Awans kumulacyjny:

Łączny obrót własny oraz Twojej organizacji co najmniej 2100 punktów. Jeżeli suma punktów z zakupu Twojego zestawu powitalnego oraz punktów z Twoich Aktywności Tygodniowych oraz punktów Aktywności Tygodniowych Twoich bezpośrednich osób jest większa niż 2100 pkt uzyskujesz pozycję Lider w Planie Wynagrodzeń Menedżerskich. W ten sam sposób możesz awansować na pozycję Senior Dystrybutor uzyskując 40% zniżkę.

Awans dla nabywców ZP3:

Nabywca zestawu ZP3 może dokonać awansu na pozycję Lider wprowadzając trzy osoby jednym z Zestawów Powitalnych w okresie 1 miesiąca od nabycia własnego zestawu.

Wniosek o awans na pozycję Senior Dystrybutor i Lider składasz samodzielnie na stronie www.partnerakuna.pl.

Rejestracja menedżerska

Rejestracja menedżerska jest czynnością administracyjną Firmy. Polega przede wszystkim na sprawdzeniu warunków awansu Dystrybutora. Pozytywna weryfikacja pozwala na uznanie awansu i wprowadzenie nowych informacji do bazy danych Firmy.

Opłata menedżerska

Warunkiem przeprowadzenia rejestracji menedżerskiej jest wniesienie opłaty nominacyjnej, zgodnej obowiązującym cennikiem. Zarówno opłata menedżerska, jak i jej coroczne ponawianie, służy częściowemu pokryciu kosztów związanych z: wprowadzeniem danych do bazy Firmy, prowadzeniem ewidencji dokonanych zakupów oraz przechowywaniem, wyliczaniem i przekazywaniem innych informacji ułatwiających Ci pracę. Wysokość opłaty menedżerskiej może być różna w poszczególnych krajach.

Ponowienie opłaty menedżerskiej

Będąc menedżerem zobligowany jesteś do ponawiania opłaty menedżerskiej corocznie, licząc od dnia, w którym został przeprowadzony Twój awans. Opłatę, zgodną z cennikiem, należy przelać na odpowiednie konto Akuna Polska (PKO BP S.A. - Centrum Obsługi Inteligo; Numer konta 50 1020 5558 1111 1223 6090 0029), podając w tytule płatności numer umowy, którego ponowienie dotyczy. Jeśli planujesz dalszą współpracę z Firmą, dokonanie takiego ponowienia jest niezbędne. Pozwoli ono otrzymać premie miesięczne za rozbudowę własnej organizacji oraz osiągnięcie pozostałych korzyści, wynikających z Planu Wynagrodzeń Menedżerskich. Jeśli przed upływem terminu ważności Twojej opłaty menedżerskiej nie dokonasz jej ponowienia, utracisz przywileje menedżera, jednocześnie otrzymując status klienta z 40% zniżką. Nie będziesz mógł korzystać z innych wynikających z piastowania określonej pozycji korzyści. Jeżeli dokonasz płatności wynikającej z ponowienia opłaty menedżerskiej automatycznie będziesz mógł korzystać z przywilejów menedżera na danej pozycji.

Senior Dystrybutor

Awans na pozycję menedżerską nie jest obowiązkowy. Jeśli Twój Dystrybutor spełni warunki awansu, może zdecydować się na jego przyjęcie lub też otrzymanie statusu Senior Dystrybutora. Senior Dystrybutor może:

- Dokonywać zakupów z 40 % zniżką bezpośrednio w siedzibie Firmy;
- polecać możliwości i produkty Firmy oraz pozyskiwać nowych Dystrybutorów.

Jednak nie może:

- zbierać profitów z działalności swoich partnerów na pozycjach menedżerskich;
- Senior Dystrybutor nie ma prawa do innych korzyści wynikających z Planu Wynagrodzeń Menedżerskich.

Co zyskujesz zostając Liderem?

Zniżka 40%

Umożliwia osiągnięcie maksymalnego zysku ze sprzedaży produktu Twoim partnerom handlowym.

Pamiętaj, że dokonując sprzedaży produktu działasz na własny rachunek.

Osiągnięcie pozycji Lider jest podstawowym warunkiem otrzymania premii miesięcznych określonych w Planie Wynagrodzeń Menedżerskich. Premie miesięczne wypłacane są raz w miesiącu, zarówno za Twoją aktywną pracę, jak i pracę Twoich menedżerów. Premie te otrzymujesz za organizowanie szkoleń dla swoich Dystrybutorów, pozyskiwanie nowych klientów oraz opiekę nad nimi.

Aktywność tygodniowa

Aktywność Tygodniowa: minimum 120 punktów zakupu własnego lub łącznego zakupu Twojego i Twoich Klientów na www.akuna.pl lub wprowadzenie nowej osoby jednym z zestawów powitalnych w danym tygodniu. Zestawy powitalne ZP3 i ZP4 dają Ci Aktywność Tygodniową na 4 następujące po sobie tygodnie.

Aktywność miesięczna

Aktywność Miesięczna: minimum 700 punktów, na które składają się Twoje zakupy, zakupy Twoich Klientów na www.akuna.pl, Dystrybutorów, Senior Dystrybutorów i punkty za wprowadzenie przez Ciebie każdej nowej osoby jednym z zestawów powitalnych w danym miesiącu.

Jeżeli w okresie od 1. do 10. dnia w danym miesiącu rozliczeniowym jednorazowo spełnisz warunek Aktywności Miesięcznej (minimum 700 punktów) możesz podjąć decyzję o zaliczeniu tego zakupu jednorazowo w danym tygodniu lub o podziale wartości punktowej tego zakupu na okres wszystkich tygodni w danym miesiącu, czyli spełnienia Aktywności Tygodniowej na wszystkie pozostałe tygodnie miesiąca.

Premie tygodniowe

Zakupy dotyczące premii tygodniowych rozliczane są od wtorku do poniedziałku.

Premia międzymarża

Do 10 % premii wynikającej z międzymarży, który jest wynikiem różnicy pomiędzy ceną dla Klienta a ceną dla Menedżera.

Premia rozliczana jest tygodniowo i przysługuje Dystrybutorom, Senior Dystrybutorom i Menedżerom w postaci zniżki na kolejne zakupy.

Premia Szybki Start

Premia za wprowadzenie nowej osoby za pośrednictwem jednego z 4 Zestawów, które są dostępne na stronie partnerakuna.pl

- 80 zł z Zestawu ZP1
- 200 zł z Zestawu ZP2
- 400 zł z Zestawu ZP3
- 800 zł z Zestawu ZP4

Warunek otrzymania premii PSS : Aktywność Tygodniowa

Premia wypłacana jest tygodniowo i przysługuje Dystrybutorom, Senior Dystrybutorom i Menedżerom.

Premia 5G z Zestawów Powitalnych

Premię otrzymujesz ze wszystkich Zestawów Powitalnych sprzedanych do poziomu Twojej piątej Generacji Aktywnej w organizacjach Twoich bezpośrednich partnerów. Wynika z tego, że również z każdego przez Ciebie polecanego Zestawu Powitalnego wypłacana jest premia do pięciu osób spełniających warunek do otrzymania tej premii.

W zależności od zestawu premia wynosi:

- 25 zł z Zestawu ZP1
- 60 zł z Zestawu ZP2
- 120 zł z Zestawu ZP3
- 240 zł z Zestawu ZP4

Twoja Generacja Aktywna to poziom w organizacji bezpośredniego partnera, w którym jest spełniony warunek Aktywności Tygodniowej.

Osoba, która otrzymała premię Szybki Start nie otrzymuje premii 5G z tego samego Zestawu Powitalnego.

Warunek otrzymania premii 5G z ZP : Aktywność Tygodniowa

Premia wypłacana jest tygodniowo i przysługuje Dystrybutorom, Senior Dystrybutorom i Menedżerom.

Premia Udziałowa za Mini Dywizje

Otrzymujesz udział z całkowitego tygodniowego obrotu firmy nawet w przypadku, kiedy dołączyłeś do nas zaledwie kilka dni temu. Premia ta obliczana jest na podstawie Twojej Aktywności Tygodniowej, oraz obrotów organizacji Twoich bezpośrednich partnerów. Z każdego sprzedanego w Polsce produktu Akuny do puli Premii Udziałowej wpłacana jest określona kwota, która pod koniec każdego tygodnia podzielona zostaje na udziały. Ilość przez Ciebie uzyskanych udziałów, obliczonych za pomocą Mini Dywizji, decyduje o wysokości Twojej premii. W zależności od obrotu w danym tygodniu wartość każdego wypłacanego udziału może wynosić od 10 do 20 złotych.

Maksymalna ilość Mini Dywizji uzyskana z Twojej Aktywności Tygodniowej to 3 Mini Dywizje.

Warunek otrzymania premii PMD: Aktywność Tygodniowa.

Premia wypłacana jest tygodniowo i przysługuje Dystrybutorom, Senior Dystrybutorom i Menedżerom na pozycjach L - RND.

Mini Dywizja

to łączny obrót w wysokości co najmniej 240 punktów siatki Twojego bezpośredniego Dystrybutora.

Wirtualne Mini Dywizje

są obliczane z punktów z pozostałych Dywizji nie spełniających warunek Mini Dywizji oraz punktów Twojej Aktywności Tygodniowej. Sumę tych punktów dzielimy przez wartość Mini Dywizji (240 pkt).

Ilość udziałów: za pierwszą Mini Dywizję jeden udział, za każdą następną trzy udziały.

Premie miesięczne

Zakupy dotyczące premii miesięcznych rozliczane są od pierwszego do ostatniego dnia miesiąca.

Premia Generacyjna

Premia Generacyjna jest sumą procentów w wysokości 12% lub 6% z Ceny Premiowej wynikających z obrotu na poszczególnych poziomach, zwanych generacjami kwalifikowanymi. Wypłacana jest do dziewiątej Generacji w

zależności uzyskanej pozycji. Schemat poszczególnych premii i Generacji znajduje się w Planie Wynagrodzeń Menedżerskich.

Uwaga: Punkty z zestawów powitalnych nie są wypłacane w Premii Generacyjnej, ponieważ są wypłacane w Premii 5G z Zestawów Powitalnych.

Cena Premiowa:

kwota przeznaczona do wypłaty w Planie Wynagrodzeń Menedżerskich ustalana dla każdego produktu indywidualnie w zależności od wartości punktowej danego produktu oraz wartości za jeden punkt.

Warunek dla PG: Aktywność Miesięczna

Premia wypłacana jest miesięcznie Menedżerom na pozycjach L - VP

Premia 700 +

Punkty Twojej Aktywności Miesięcznej powyżej 700 automatycznie spadają do pierwszej Generacji, a tym samym wypłacamy z nich premię w postaci dodatkowej Premii Generacyjnej. Punkty z zestawów powitalnych nie są uwzględniane.

Warunek dla premii 700+: Aktywność Miesięczna powyżej 700 punktów

Premia wypłacana jest miesięcznie Menedżerom na pozycjach L – VP

Premia Active

Premia Active to 50% dodatkowej premii, którą można uzyskać w 1 i 2 Generacji w ramach Planu Wynagrodzeń Menedżerskich.

Warunek dla PA: Aktywność Miesięczna + wprowadzenie bezpośrednio 3 nowych osób lub 2 osób, z których przynajmniej jedna kupiła ZP3 lub ZP4 w danym miesiącu.

Premia wypłacana jest miesięcznie Menedżerom na pozycjach L – VP

Premia Menedżer

Premia Menedżer obliczana jest z całego obrotu struktury z Ceny Premiowej. W zależności od pozycji menedżerskiej wynosi od 1% do 4% z Ceny Premiowej. Są od niej odliczane ewentualne Premie Menedżer wypłacane w Twojej dolnej linii sponsorowania.

Warunek dla PM: Aktywność Miesięczna + obroniona pozycja RND - VP

Premia wypłacana jest Menedżerom na pozycjach RND - VP

Plan Wynagrodzeń Menedżerskich



Jeżeli obroniłeś swoją najwyższą pozycję w ramach Planu Wynagrodzeń Menedżerskich to w kolejnym miesiącu Twoja Aktywność Miesięczna zmniejsza się i wynosi dla:

- RND 560 pkt
- NND 420 pkt
- IND 280 pkt
- VP 140 pkt

Z powyższej tabeli wynika, że Aktywność Miesięczna Wiceprezydenta miesięcznie broniącego swoją pozycję wynosi jedynie 140 punktów. Pozostałe punkty do pełnej aktywności dodaje firma Akuna.

Wsparcie dystrybutorskie

Chcąc pomóc Ci w pracy i dążeniu do wytyczonego celu Firma Akuna Polska stara się stworzyć jak najlepsze warunki Twojego rozwoju. Są nimi: korzystne warunki Deklaracji, uproszczone czynności administracyjne oraz odpowiedni przepływ informacji. Firma tworzy szereg środków i narzędzi, które mają na celu ułatwienie Ci procesu pozyskiwania nowych klientów.

Środki i narzędzia wsparcia Dystrybutorskiego

Pomocne w pracy będą różnego rodzaju środki, do których zaliczamy:

- materiały reklamowe;
- programy kształcące,
- informacje z życia Firmy i zakresu jej działalności
- promocje, konkursy i programy motywacyjne
- wsparcie Dystrybutorów
- organizowanie szkoleń i imprez integracyjnych
- możliwość własnej reklamy i promocji.

Wykorzystanie w/w środków poszerza Twoje horyzonty, pomaga w pracy i pozyskiwaniu nowych klientów oraz umożliwia przekazanie fachowej wiedzy.

Informacje

Informacje handlowe

W związku ze specyficzną działalnością Firmy Ty i każdy sponsor zobowiązany jest przekazać wszystkie informacje w swojej strukturze.

Informacje ogólne i fachowe

Firma przekazuje niezbędne informacje za pośrednictwem wszystkich dostępnych środków, a należą do nich: strona internetowa, szkolenia, publikacje Firmowe oraz ulotki okolicznościowe.

Dodatkowe informacje

Chcąc zasięgnąć dodatkowych informacji o produktach, ich składzie czy działaniu wyślij wiadomość e-mail z zapytaniem bezpośrednio do biura w Kanadzie. Informacje o cenach, zniżkach, warunkach współpracy i aktualnościach uzyskasz w siedzibie biura. Jednak większość informacji uzyskasz u swojego sponsora, on także zobowiązany jest do przekazywania wszelkich informacji swoim Dystrybutorom

Programy i konkursy motywacyjne

Firma organizuje konkursy i promocje dla wszystkich Dystrybutorów, ich kryteria i warunki zostają przedstawione w aktualnościach na stronie internetowej. Akuna Polska przygotowuje dla swoich Dystrybutorów cały szereg programów motywacyjnych. Aktywnym Dystrybutorom, którzy spełniają określone warunki, Firma udziela dofinansowania na spłatę rat leasingowych samochodów osobowych itp.

Wsparcie działalności dystrybucyjnej

Kierownictwo i Zarząd Firmy Akuna Polska regularnie biorą udział we wszystkich ważniejszych spotkaniach menedżerskich. Informują oni Dystrybutorów o aktualnej działalności Firmy i odpowiadają na ich pytania, sugestie. Wszyscy sponsorzy sumiennie i dokładnie prowadzą szkolenia nowych partnerów, oferując pomoc przy rozwiązywaniu nurtujących ich problemów. Wielu sponsorów ogłasza własne konkursy, w których otrzymać można bardzo atrakcyjne nagrody.