

## **Regulamin „Małej Organizacji Sprzedażowej (MOS)”**

### **I. Cel wdrożenia MOS i jej geneza**

1. Głównymi celami wdrożenia regulaminu Małej Organizacji Sprzedażowej (zwanej dalej „Regulaminem MOS”) są:

- doprecyzowanie zasad dokonywania zamówień składanych przez Dystrybutorów i Klientów, nieuwzględnionych w Ogólnych Warunkach Sprzedaży produktów dla Członków sieci COLWAY (zwanej dalej „OWS”), bez uszczerbku dla treści zawartych w umowie Dystrybucyjnej oraz umowie Menedżerskiej;
- określenie szczegółowych zasad obliczania nagród (zwanymi dalej „Międzymarzami”) dla Menedżerów oraz Dystrybutorów za zakupione produkty przez członków ich Małych Organizacji Sprzedażowych, bezpośrednio w COLWAY, przez Strefę Partnera (<https://sklep.colway.pl>);
- określenie zasad dla Menedżerów wpływania na wielkość progów rabatowych, na których się znajdują Dystrybutorzy, poprzez przepisywanie na ich konta część swojego Obrotu Historycznego;
- określenie zasad przetwarzania i prezentowania danych o dokonywanych przez MOS zakupów.

2. Obsługa Dystrybutorów przez firmę COLWAY jest odpowiedzią na potrzeby Sieci, związanymi z:

- rosnącymi trudnościami realizowania dotychczasowego modelu dystrybucji, a w szczególności utrudnieniami wynikającymi z restrykcjami, związanymi z prewencją epidemiologiczną;
- zwiększeniem roli zakupów przez Internet;
- postępującym trendem do przenoszenia działalności i komunikacji do tzw. Social Mediów oraz innych form kontaktu i sprzedaży nie bezpośrednich;
- koniecznością zwiększenia atrakcyjności Planu Finansowego COLWAY dla osób rozpoczynających dopiero współpracę, którzy potrzebowali rozwiązań umożliwiających: szybkie uzyskiwanie korzyści, łatwiejsze budowanie własnej organizacji, przejęcie od nich obowiązków fiskalnych i logistycznych, zbieranie i przetwarzanie wartości historii zakupowej;
- realizacją treści zawartych Umów Dystrybucyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem:  
§1 pkt. 2, §2, §8, §10 oraz §14 pkt. 2.

## II. Definicje

3. **Mała Organizacja Sprzedażowa** (zwanej dalej „**MOS**”) – są to wszystkie osoby oraz podmioty - Dystrybutorzy oraz Klienci - zarejestrowani w Systemie COLWAY, znajdujący się w strukturze pod danym Menedżerem COLWAY, aż do najbliższego Menedżera w tej strukturze.
  - Członkowie MOS danego Menedżera nie stanowią MOS Menedżera, będącego nad nim wyżej w strukturze.
  - W przypadku nominacji, któregośkolwiek z Członków MOS na Menedżera COLWAY, jego MOS przestaje być częścią MOS Menedżera wyżej.
4. **Klient** – osoba lub podmiot dokonujący zakupów w cenie detalicznej, dokonanych za pomocą indywidualnego po uprzedniej rejestracji za pomocą linku sprzedażowego lub po wskazaniu numeru ID polecającego (Dystrybutor lub Menedżer).
5. **Dystrybutor** – osoba lub podmiot, który(a) w pełni zakończył(a) proces rejestracji poprzez potwierdzenie swojego maila i zaakceptowanie warunków współpracy.
6. **Dystrybutor nieaktywny** – Dystrybutor, zakończył proces rejestracji, ale nie został przyznany dostęp do Strefy Partnera przez wprowadzającego.
7. **Aktywacja Dystrybutora** – przyznanie przez wprowadzającego dostępu do Strefy Partnera Dystrybutorowi nieaktywnemu i umożliwienie mu zamawiania produktów z przypisanym bazowym rabatem – 30%, na zasadach określonych w Regulaminie MOS.
8. **Próg rabatowy** – Wartość rabatu posiadanego przez Dystrybutorów. Może on wynieść 30, 34, 38 lub 42%.
9. **Międzymarża** – jest to wartość naliczana na konta Partnerów, wyrażona w złotych netto, obliczana na bazie wartości punktowej przypisanej produktom. Jej wysokość oraz podział są zależne od różnicy progów rabatowych posiadanych przez członków MOS na koniec miesiąca kalendarzowego i posiadanego progu rabatowego w momencie zakupu, który generuje międzymarżę.
10. **Punkt** – podstawowa wartość, używana w systemie COLWAY przypisana do produktów. Punkty są podstawą do wszystkich wyliczeń tj.: związanych z uzyskaniem kwalifikacji Menedżerskiej, naliczeniem prowizji, nadprowizji, międzymarży, oraz wykorzystywana w Programach oraz wydarzeniach specjalnych i konkursach. Punkt nie jest środkiem płatniczym - nie może być skupowany, ani wymieniany bezpośrednio na gotówkę.
11. **Obrót Historyczny (OH)** – Wartość wyrażana w punktach OH, które są mogą zostać wykorzystane do nominacji menedżerskiej (po uzyskaniu 10400pkt). W przypadku Dystrybutorów – jest to suma wartości zamówień własnych oraz przepisanych punktów OH przez Menedżera. Wartość Obrotu Historycznego wlicza się do Historii Zakupowej Dystrybutorów.
12. **Historia Zakupowa (HZ)** – bezpośrednio wpływa na wysokość progu rabatowego. Jest to suma wartości punktowej zakupów własnych oraz zakupów dokonanych przez członków MOS, powiększona o przypisane przez Menedżera punkty OH.
13. **COLWAY** – COLWAY J. Zych, N. Zych Spółka Jawna, lub w przypadku sprzedaży z wystawioną fakturą VAT – inny podmiot z grupy kapitałowej COLWAY, lub w przypadku sprzedaży paragonowej inny podmiot wybrany do obsługi Sieci Dystrybucyjnej.

### III. Aktywacja Dystrybutorów

1. Dostęp do Strefy Partnera COLWAY mają wyłącznie Dystrybutorzy aktywni. Osoby zarejestrowane przed styczniem 2021r. należy aktywować ręcznie przez osobę wprowadzającą
2. Aktywacje Dystrybutorów, mogą być wykonane wyłącznie z poziomu Strefy Partnera (<https://sklep.colway.pl>), po zalogowaniu się na swoje konto.
  - 2.1. W celu aktywacji, należy wybrać danego dystrybutora z listy dostępnej na karcie „Struktura” w zakładce „MÓJ PANEL” (<https://sklep.colway.pl/index.php?route=account/structure> ).  
Po wybraniu Dystrybutora, otworzy się okno, gdzie należy wybrać z listy rozwijanej wysokość rabatu 30%, a następnie po zaznajomieniu się z treścią komunikatu oraz wymienionych dokumentów, kliknąć „POTWIERDZAM”.
  - 2.2. Nie ma możliwości zgłaszania aktywacji dystrybutorów telefonicznie lub mailowo. Prośby takie będą odrzucane.
  - 2.3. Aktywację warunkuje wprowadzony do systemu poprawny adres e-mail Dystrybutora. Obowiązek tego weryfikacji przed podjęciem czynności aktywacji spoczywa na Menedżerze, który w razie potrzeby wprowadzenia lub zmiany tego adresu musi skontaktować się z COLWAY w godzinach pracy biura lub na adres mail: [damian.naczka@colway.pl](mailto:damian.naczka@colway.pl)  
Dla uniknięcia omyłek właściwy adres e- mail Dystrybutora każdorazowo najlepiej podać w formie pisemnej.
  - 2.4. Menedżer może aktywować pozycje Dystrybutorów w poziomach (generacjach) od 2 do 7 na poniższych warunkach:
    - aktywacja jest równoznaczna z przypisaniem podstawowego - 30% rabatu;
    - aby aktywować Dystrybutora na niższym poziomie, wszyscy Dystrybutorzy w strukturze między nim, a Menedżerem muszą zostać wcześniej aktywowani.
3. W sytuacji, kiedy zasadne jest usunięcie z systemu Dystrybutorów od dawna nie interesujących się COLWAY, a odgradzających Menedżera od innych Dystrybutorów, których chce on aktywować, wymagana jest każdorazowo zgoda na to tych osób, wyrażona przez e-mail wysłany z ich adresu, jaki figuruje w systemie lub SMS wysłany z numeru telefonu jaki figuruje w systemie. W innych sytuacjach wymagana jest forma pisemna z czytelnym podpisem takiej osoby, zgodnej z jej podpisem na Umowie.
4. Dystrybutorzy, których skutecznie aktywowano, mogą wygenerować hasło dostępne pod adresem: <https://sklep.colway.pl/index.php?route=account/forgotten>

#### IV. Przepisywanie Obrotu Historycznego

1. W dniu 5.03.2020r. zakończona zostaje dotychczasowa możliwość przyznawania Dystrybutorom rabatów przez Menedżerów, większych niż 30%.
2. Od dnia 6.03.2020r. zostaje wprowadzona możliwość przepisania przez Menedżera w jednym miesiącu, dowolnej kwoty pkt. OH na Dystrybutora, ograniczonej jednak do maksymalnie 2599 pkt. w miesiącu.
3. Menedżerowie mogą przepisywać punkty OH wyłącznie Dystrybutorom w swoim pierwszym poziomie - w rozumieniu poziomów (generacji) w Planie Finansowym COLWAY.
  - 3.1. W jednym miesiącu, można przepisać jednemu Dystrybutorowi maksymalnie 2599 pkt.
  - 3.2. Przepisywanie Obrotu Historycznego jest nieodwracalne.
  - 3.3. W przypadku braku wystarczającej wartości Obrotu Historycznego, Menedżer nie może dokonywać operacji przepisania pkt. OH. Nie można wykorzystywać w tym celu Obrotu Historycznego z innych kont, posiadanych w COLWAY.
  - 3.4. Obrót Historyczny, przepisywany danemu Dystrybutorowi, wlicza się do jego Historii Zakupowej oraz może zostać wykorzystany do późniejszej nominacji menedżerskiej.
  - 3.5. Przepisane punkty OH wliczają się do Historii Zakupowej Dystrybutora, przez co natychmiastowo wpływają na jego próg rabatowy.

#### V. Zamówienia składanie przez członków MOS

1. Zamówienia członków MOS generują Punkty Obrotowe najbliższemu w strukturze Menedżerowi, które mogą być dowolnie przez niego rozdysponowywane. Punkty Obrotowe mają znaczenie wyłącznie dla Menedżerów. Służą do wyliczania prowizji i nie mają wpływu na naliczenia międzymarż, ani żadnych innych wartości u Dystrybutorów.
2. Wartość punktowa zamówień Dystrybutora i Członków jego MOS, jest wliczana do wartości Historii Zakupowej.
3. Zamówienia złożone przez osoby o statusie Klient, są traktowane jako zamówienie własne Dystrybutorów.
4. Informacje o wartości punktowej zamówień i cenach zakupu, są udostępniane Partnerom, którym na ich podstawie naliczana jest międzymarża.

## VI. Międzymarża – informacje ogólne

1. Aby uzyskać prawo do międzymarży, konieczne jest posiadanie statusu Dystrybutora aktywnego lub Menedżera.
2. Nie ma żadnego minimalnego progu zakupowego ani w ujęciu czasowym, ani w wartości punktowej, który warunkował by naliczanie międzymarży. Międzymarży nie należy mylić z prowizją, której wypłacenie, jest zależne od posiadania w danym miesiącu tzw. Kwalifikacji Menedżerskiej.
3. Skumulowana międzymarża może być wykorzystywana przez Dystrybutorów wyłącznie w postaci dodatkowego rabatu na kolejne zamówienia, w wysokości maksymalnie do 60% wartości zamówienia (już po uwzględnieniu rabatu). Dodatkowy rabat obejmuje całe zamówienie tj. Produkty, asortyment reklamowy i wysyłkę.
4. Skumulowana międzymarża może być wykorzystywana przez Menedżerów w taki sam sposób jak Dystrybutorzy oraz dodatkowo może być rozliczana z COLWAY na takich samych zasadach jak uzyskana z działalności Prowizja – na podstawie faktury VAT.
5. W przypadku zamówień nieodebranych, zwrotów oraz celowych prób wyłudzenia międzymarży, a także innych działań mających na celu uzyskanie korzyści, bez spełnienia wymaganych warunków - COLWAY ma prawo wstrzymać naliczenie międzymarży lub skorygować jej wartość o kwotę niesłusznie naliczoną. Dotyczy to wszystkich pozycji, które odniosły korzyść z takich zamówień.
6. W skrajnych przypadkach Partnerom ,którzy mimo upomnień ,łamią zapisy zawartych umów lub kodeksu etycznego COLWAY, mogą zostać pozbawieni nagrody, zwanej „Międzymarżą”, a konto zablokowane. W przypadku recydywy, podjętę zostaną kroki w kierunku wypowiedzenia zawartych umów i usunięcia konta.

## VII. Obliczanie i naliczanie międzymarży

1. Międzymarża jest przedstawiana w postaci złotych netto, lecz obliczana na podstawie wartości punktowej zamawianych produktów, wg przelicznika 1 punkt = 1,15 zł netto.
2. Międzymarża może wynosić wartość 4%, 8%, 12%, 30% lub 42% od wartości punktowej zamawianych produktów. Jej wysokość jest zależna od wielkości rabatu z jakim zakupiono produkty, a wielkością progów rabatowych w strukturze MOS
3. Wartość międzymarży jest prezentowana jest w 2 formach:
  - a) Międzymarża oczekująca – jest to wartość międzymarży prognozowanej. Jest obliczana na bieżąco, z uwzględnieniem aktualnie posiadanych progów rabatowych przez członków MOS.
  - b) Międzymarża naliczona – wartość ostateczna międzymarży, która jest przypisywana na konto i możliwa do wykorzystania.
4. Międzymarżę nalicza się po zamknięciu miesiąca, który następuje do 10 dnia następnego miesiąca.
5. W przypadku wystąpienia w strukturze wielu pozycji o różnej wartości progów rabatowych, międzymarża zostaje podzielona pomiędzy wszystkie te osoby, z uwzględnieniem różnic w posiadanych progach rabatowych.
6. Przykłady wyliczeń międzymarży na podstawie zakupu wybranego, 1 produktu, dostępnego w cenie detalicznej netto: 154,62zł (Colvita 60 kaps.):

### Przykład A:

RANGA	MIĘDZYMARŻA [%]	MIĘDZYMARŻA [zł]	
MENEDŻER (42%)	8%	12,37 zł	
DYSTRYBUTOR 34%	4%	6,18 zł	
DYSTRYBUTOR 30%	30%	43,39 zł	
KLIENT	-	-	Zakup w cenie detalicznej

### Przykład B

RANGA	MIĘDZYMARŻA [%]	MIĘDZYMARŻA [zł]	
MENEDŻER (42%)	-	-	
DYSTRYBUTOR 42%	4%	6,18 zł	
DYSTRYBUTOR 38%	4%	6,18 zł	
DYSTRYBUTOR 34%	4%	6,18 zł	
DYSTRYBUTOR 30%	-	-	Zakup z rabatem 30%

### Przykład C

RANGA	MIĘDZYMARŻA [%]	MIĘDZYMARŻA [zł]	
MENEDŻER (42%)	42%	64,94 zł	
KLIENT	-	-	Zakup w cenie detalicznej

### Przykład D

RANGA	MIĘDZYMARŻA [%]	MIĘDZYMARŻA [zł]	
MENEDŻER (42%)	12%	18,55 zł	
DYSTRYBUTOR 30%	-	-	
DYSTRYBUTOR 30%	-	-	
DYSTRYBUTOR 30%	-	-	
DYSTRYBUTOR 30%	-	-	Zakup z rabatem 30%

\* Mimo braku międzymarży, wszystkim czterem Dystrybutorom w tym przypadku, zakup ostatniego nalicza się do salda Historii Zakupowej (HZ), na podstawie której obliczany jest próg rabatowy.

## VIII. Progi rabatowe Dystrybutorów

1. Dystrybutorzy awansują na wyższy próg rabatowy automatycznie po osiągnięciu odpowiedniej wartości Historii Zakupowej.
2. Po osiągnięciu 2600 punktów Historii Zakupowej awansują na 34%, po przekroczeniu 5200 pkt. - 38%, i po przekroczeniu 7800 pkt - 42%.
3. Nie jest możliwe zmniejszenie progu rabatowego.
4. Awansowanie na wyższy próg rabatowy, daje natychmiastowe prawo do wynikających z tego cen zakupu.
5. Kolejność składania zamówień w MOS może mieć wpływ na wysokości naliczeń międzymarż,

## IX. Obrót Historyczny w MOS

1. Obrót Historyczny, równy wartości zamówień złożonych przez MOS zostaje odliczony Menedżerom po zamknięciu miesiąca. Zamówienia złożone samodzielnie przez Dystrybutorów powodują naliczenie Obrotu Historycznego na ich własnych kontach, dlatego skumulowany OH może zostać wykorzystany do przyszłej nominacji Menedżerskiej.
2. Wyjątek od powyższej zasady stanowią zamówienia dokonane przez bezpośrednio wprowadzonych klientów oraz Dystrybutorów posiadających rabat 42% i którzy osiągnęli już maksymalną wartość Obrotu Historycznego, czyli 10400pkt.