

CODUL DE ETICA

Gano Excel Entreprises pune întotdeauna accent pe calitatea produselor și serviciilor sale. Datorită faptului că distribuitorilor li se îngăduie să își conducă activitatea după cum consideră ei potrivit, este important ca aceștia să se angajeze că vor acționa întotdeauna de bună credință, în orice împrejurare. Pentru a-și dezvolta afacerea, fiecare distribuitor Gano Excel trebuie să respecte Codul de Etică Gano. Încălcarea de către distribuitor a Codului de Etică Gano Excel sau a oricărui regulament scris al Gano Excel conduce la încetarea contractului.

Codul de etică Gano Excel prevede următoarele :

- 1) Voi respecta în toate acțiunile mele standardele cele mai înalte de cinste și integritate.
- 2) Nu voi emite pretenții față de Gano Excel și nu voi prezenta produsele Gano, altfel decât cum se prevede în literatura curentă a companiei sau în mărcile ei, după cum acestea au fost aprobate în scris de firmă.
- 3) Voi prezenta Planul de Marketing Gano Excel cu precizie și sinceritate, înfățișând cu claritate care este nivelul de efort necesar obținerii succesului.
- 4) Nu voi face remarci negative sau lipsite de considerație la adresa altor oameni, produse sau companii.
- 5) Nu mă voi angrena în nici o activitate care să dăuneze companiei Gano Excel Enterprises sau oricărui distribuitor independent Gano.
- 6) Nu mă voi folosi de nici o marcă înregistrată, literatură, informație, reuniune, adunare sau orice resursă Gano Excel pentru a-mi servi unor interese legate de alte afaceri.
- 7) Mă voi strădui pentru a asigura satisfacția clienților față de produsele Gano și față de serviciile mele.
- 8) Mă voi achita de toate îndatoririle mele în calitate de sponsor și de lider responsabil în cursul edificării afacerii mele în cadrul Gano Excel.
- 9) Voi respecta toate regulile și regulamentele, legea și ordinele cu referire la modul de desfășurare a activității mele independente în Gano Excel.
- 10) Voi respecta confidențialitatea distribuitorilor și a clienților mei Gano.

REGULI SI REGULAMENTE GANO EXCEL

Regulile de conduită definesc drepturile, îndatoririle și responsabilitățile distribuitorului. Aceste reguli au fost special stabilite pentru a reglementa relația dintre Gano Excel și distribuitorii săi independenți, cât și pe cea a inter-distribuției. Aceste reguli au ca scop promovarea armoniei și menținerea beneficiilor și drepturilor distribuitorilor Gano Excel. Aceste reguli nu urmăresc crearea unor restricții lipsite de sens asupra liberei inițiative sau tranzacțiilor de afaceri, ci să garanteze faptul că toți distribuitorii se vor bucura de profituri echitabile în urma vânzării produselor Gano Excel.

Gano Excel își rezervă dreptul de a modifica aceste reguli și regulamente fără emiterea unei notificări prealabile. Orice încălcare a regulilor și regulamentelor va conduce la suspendarea calității de distribuitor.

1. ELIGIBILITATEA DE A DEVENI DISTRIBUTOR

- ✓ Persoanele care au împlinit vârsta de 18 ani sunt eligibile pentru a solicita calitatea de distribuitor Gano Excel.
- ✓ Toți solicitanții trebuie mai întâi să fie sponsorizați de un distribuitor Gano Excel autorizat.
- ✓ Solicitanții trebuie să completeze Formularul de Insciere, în care să își asume sub semnătură acordul de a respecta regulile și regulamentele companiei.
- ✓ Distribuitorul Gano Excel nu este agent sau reprezentant al companiei.
- ✓ Fiecare cerere de a deveni distribuitor va fi însoțită de o plată reprezentând taxa de înscriere și costul calității de membru pe viață.
- ✓ Dubla distribuție (înscriere) este strict interzisă.
- ✓ Compania are dreptul de a respinge orice cerere de înscriere fără a-și justifica decizia, oricare ar fi aceasta.

2. DREPTURILE SOTULUI / SOTIEI DISTRIBUTORULUI

- Soțul și soția trebuie să se înscrie împreună ca și distribuitori Gano, pe același formular de înscriere, cu excepția cazului în care compania hotărăște altfel.
- In cazul în care doi distribuitori au activat independent în cadrul afacerii Gano Excel anterior căsătoriei lor, ei pot opta pentru una dintre variantele de mai jos:
 - a) Incetarea calității de distribuitor Gano pentru una dintre cele două părți, rețeaua de distribuitori a acesteia rămânând în cadrul liniei inițiale de sponsorizare;
 - b) Menținerea stării de fapt;
 - c) Unirea calității de distribuitor. In acest caz, atât soțul, cât și soția se vor bucura împreună de aprecieri și distincții.

- In cazul unui divorț, titularul contractului va prelua afacerea Gano. In caz că înainte de căsătorie, distribuitorii au completat formulare de înscriere separate, iar după căsătorie au optat pentru varianta c) de mai sus, în cazul divorțului, titularul contractului va prelua afacerea Gano.

3. DECESUL SI DREPTUL DE MOSTENIRE

- In caz de deces al distribuitorului, acordul exprimat va fi menținut în favoarea beneficiarului, după cum s-a precizat în Formularul de Insciere.
- In cazul în care persoana decedată nu are nici un beneficiar numit în Formularul de Insciere, ruda sa cea mai apropiată are nevoie de aprobarea scrisă din partea companiei pentru a i se transfera calitatea de distribuitor a persoanei în cauză.
- Persoanele care doresc să își înceteze calitatea de distribuitor, trebuie să trimită o înștiințare scrisă către companie, urmând ca toți distribuitorii de pe linia de sponsorizare să fie transferați persoanei care este imediat deasupra în linie.

4. PRINCIPIILE CALITATII DE DISTRIBUTOR SI DE SPONSOR

- Distribuitorii **NU** au dreptul să se transfere la un alt sponsor. Compania **NU** va permite distribuitorilor să își transfere o parte sau întregul grup de la un sponsor la altul. Astfel, orice solicitare în acest sens nu va fi luată în considerare de către companie.

5. SCHIMBAREA ADRESEI

- După aprobarea cererii de a deveni distribuitor, compania va trimite persoanei în cauză o scrisoare de bun venit însoțită de un număr (cod) de identificare Gano.
- Distribuitorii au obligația de a informa în scris compania în cazul schimbării adresei, pentru a permite corespondenței să ajungă în siguranță la destinație.

6. RESPONSABILITATILE DISTRIBUTORILOR / SPONSORILOR

- Distribuitorii nu vor vinde sau prezenta produse sau elemente ale afacerii în spații de vânzare cu amănuntul, incluzând târguri, expoziții sau alte locații similare, exceptând cazul în care compania organizează astfel de evenimente.
- Tuturor Directorilor, Ruby Directorilor și Diamant Directorilor li se interzice participarea (sponsorizarea) activă în cadrul altor companii de vânzări directe (MLM, network).
- Au obligația de a prezenta produsele și programele companiei într-un mod corect și cinstit.
- Cu ocazia prezentării planului de marketing al companiei, distribuitorul are obligația:
 - ✓ Să îi lămurească pe noii distribuitori că profiturile apar doar în urma unei munci susținute și a unor eforturi angajate;
 - ✓ Să nu aibă alte pretenții față de produsele companiei, decât cele care fac parte din literatura sau din mărcile curente ale acesteia. Dacă printr-o asemenea acțiune, reputația companiei are de suferit, distribuitorul respectiv va fi tras la răspundere pentru orice sumă sau daună pricinuită;
 - ✓ Distribuitorul este autorizat să sponsorizeze alte persoane care să devină distribuitorii săi pe linie descendentă;
 - ✓ Sponsorul trebuie să pună la dispoziția distribuitorului sponsorizat un set complet de chitanțe / facturi, atât pentru Formularul de Insciere, cât și pentru orice produs cumpărat.
- Sponsorului i se interzice formularea oricăreia dintre următoarele cereri către distribuitorii sponsorizați:
 - Să cumpere sau să depoziteze o anumită cantitate de produse sau materiale de marketing;
 - Să cumpere produse și materiale de marketing care nu sunt ale Gano Excel.
- Sponsorul are obligația de a lucra alături de distribuitorii sponsorizați de el, de a-i instrui și motiva.

7. RELATIA DINTRE COMPANIE SI DISTRIBUTORI

- Fiecare distribuitor este un **om de afaceri independent**, al cărui succes sau eșec depinde de propriile eforturi. **Nu** există nici o relație de muncă sau de angajare între companie și oricare dintre distribuitorii săi. Astfel distribuitorul:
 - ❖ Nu are voie să folosească numele, logo-ul, sloganul sau mărcile companiei fără acordul scris al acesteia;
 - ❖ Nu este un angajat sau agent al companiei, ci un distribuitor independent;
 - ❖ Nu are drept exclusiv de distribuție pe nici un teritoriu. Toate teritoriile sunt deschise tuturor distribuitorilor pentru punerea pe piață a produselor Gano Excel;
 - ❖ Trebuie să păstreze evidența tuturor veniturilor obținute. El va avea responsabilitatea de a declara în mod individual și cu exactitate aceste evidențe, cât și de a-și achita obligațiile fiscale, conform legii, cu excepția cazului când legile statului dispun altfel.

8. ETICHETAREA SI AMBALAREA PRODUSELOR

- Distribuitorii nu au voie să re-eticheteze sau să re-ambaleze nici unul dintre produsele companiei.
- Toate produsele companiei vor fi puse pe piață și vândute în forma lor originală de ambalare.
- Compania își rezervă dreptul de a lua măsuri sau de a suspenda activitatea oricărui distribuitor care a încălcat această politică.

9. STABILIREA PRETULUI PRODUSELOR

- Distribuitorilor le este interzis să crească sau să scadă prețul sugerat pentru oricare dintre produsele Gano Excel, cu scopul de a avea profituri mai mari sau de a promova vânzările.
- Toate produsele Gano Excel vor fi vândute la prețul stabilit de companie.
- Distribuitorilor li se interzice organizarea propriilor promoții sau stabilirea unor oferte pentru vânzarea produselor companiei, fără acordul scris al acesteia.
- Orice încălcare a acestei politici poate conduce la măsuri disciplinare luate de către companie sau la suspendarea calității de distribuitor.

10. GARANTIA SI INLOCUIREA PRODUSELOR

- Compania garantează înalta calitate a produselor sale. Dacă produsele cumpărate de distribuitori sau de consumatori sunt de calitate inferioară sau prezintă defecte de fabricație, compania garantează înlocuirea acestora.
- Garanția produselor nu acoperă deteriorările datorate expirării, neglijenței sau actelor deliberate.
- Consumatorilor / distribuitorilor oricărui produs li se va acorda o perioadă de 10 zile pentru eventualele revendicări.
- Consumatorii care doresc să schimbe oricare dintre produsele cumpărate, pot face acest lucru dacă au argumente rezonabile și dacă returnează respectivele produse în termenul stabilit mai sus, însoțite de factura ce dovedește respectiva achiziție.

11. PLATA BONUSULUI

- ✓ Toate tranzacțiile de vânzare se fac în lichidități sau prin transfer bancar, iar bonus-ul va fi plătit în luna următoare activității depuse, pe baza evidențelor de vânzări, fie prin cec emis de companie, fie prin transfer bancar direct în contul furnizat de distribuitor.
- ✓ Orice dispută sau neregularitate vizând situația bonusului trebuie să fie adusă în atenția companiei în decurs de 14 zile de la primirea declarației de bonus. Compania își rezervă dreptul de a respinge orice pretenție de explicație apărută după data stabilită.
- ✓ Fiecare nou distribuitor își asumă responsabilitatea de a-și deschide un cont curent la orice bancă din România.

12. SUSPENDAREA SAU ANULAREA CALITATII DE DISTRIBUTOR

- In cazul unei dispute între doi distribuitori privind sponsorizarea unei nou persoane, compania va decide cine este sponsorul corect, prin stabilirea distribuitorului care a prezentat primul produsele și afacerea Gano Excel persoanei în cauză.
- Sponsorizarea aceluiași distribuitor și încurajarea dublei distribuții (înscrieri) este interzisă, iar împotriva acestei acțiuni vor fi luate măsuri disciplinare. Decizia companiei este cea finală.
- Compania își rezervă dreptul de a suspenda calitatea de distribuitor pentru orice distribuitor, în cazul nerespectării sau încălcării de către acesta a oricăreia dintre regulile și regulamentele codului de etică al Gano Excel.
- Compania poate întreprinde orice acțiune în justiție pentru obținerea de despăgubiri la care are dreptul conform legii, în cazul suferirii de prejudicii.