

CODUL DE ETICA

Gano Excel Enterprise Sdn. Bhd. pune intotdeauna accent pe calitatea produselor si serviciilor sale. Datorita faptului ca distribuitorilor li se ingaduie sa isi conduca activitatea dupa cum considera ei potrivit, este important ca acestia sa se angajeze ca vor actiona intotdeauna cu buna credinta, in orice imprejurare. Pentru a-si dezvolta afacerea, fiecare distribuitor Gano Excel trebuie sa respecte Codul de Etica Gano Excel. Incalcare Codului de Etica Gano Excel de catre distribuitor sau a oricarui regulament scris, conduce la incetarea contractului

Codul de etica Gano Excel prevede urmatoarele:

- 1) Voi respecta in toate actiunile mele standardele cele mai inalte de cinste si integritate
- 2) Nu voi emite pretentii fata de Gano Excel si nu voi prezenta produsele sale altfel decat cum se prevede in literatura curenta a Companiei sau in marcile ei, dupa cum acestea au fost aprobate in scris de Companie
- 3) Voi prezenta Planul de Marketing Gano Excel cu precizie si sinceritate, infatisand cu claritate care este nivelul de efort necesar obtinerii succesului
- 4) Nu voi face remarci negative sau lipsite de consideratie la adresa altor oameni, produse sau companii
- 5) Nu ma voi angrena in nicio activitate care sa dauneze companiei Gano Excel Enterprise sau oricarui distribuitor independent Gano Excel
- 6) Nu ma voi folosi de nicio marca inregistrata, literatura, informatie, reuniune, adunare sau orice resursa Gano Excel pentru a-mi servi unor interese legate de alte afaceri
- 7) Ma voi stradui pentru a asigura satisfactia clientilor fata de produsele Gano Excel si fata de serviciile mele
- 8) Ma voi achita de toate indatoririle mele in calitate de sponsor si de lider de responsabil in cursul edificarii afacerii mele in cadrul Gano Excel
- 9) Voi respecta toate regulile si regulamentele, legea si ordinele cu privire la modul de desfasurare a activitatii mele independente in Gano Excel
- 10) Voi respecta confidentialitatea distribuitorilor si a clientilor mei

REGULI SI REGULAMENTE GANO EXCEL

Regulile de conduita definesc drepturile, indatoririle si responsabilitatile distribuitorului. Aceste reguli au fost special stabilite pentru a reglementa relatia dintre Gano Excel si distribuitorii sai independenti, cat si pe cea a inter-distributiei. Aceste reguli au ca scop promovarea armoniei si mentinerea beneficiilor si drepturilor distribuitorilor Gano Excel. Aceste reguli nu urmaresc crearea unor restrictii lipsite de sens asupra liberei initiative sau tranzactiilor de afaceri, ci sa garanteze faptul ca toti distribuitorii se vor bucura de profituri echitabile in urma vanzarii produselor Gano Excel

Gano Excel isi rezerva dreptul de a modifica aceste reguli si regulamente fara emiterea unei notificari prealabile. Orice incalcare a regulilor si regulamentelor va conduce la suspendarea calitatii de distribuitor

1. ELIGIBILITATEA DE A DEVENI DISTRIBUTOR

- Persoanele care au implinit varsta de 18 ani sunt eligibile pentru a solicita calitatea de distribuitor Gano Excel
- Toti solicitantii trebuie mai intai sa fie sponsorizati de un distribuitor Gano Excel autorizat
- Solicitantii trebuie sa completeze Formularul de inscriere, in care sa isi asume sub semnatura acordul de a respecta regulile si regulamentele companiei
- Distribuitorul Gano Excel nu este agent sau reprezentant al companiei
- Fiecare cerere de a deveni distribuitor va fi insotita de o plata reprezentand Taxa de inscriere si costul calitatii de membru pe viata
- Dubla distributie (inscriere) este strict interzisa
- Compania are dreptul de a respinge orice cerere de inscriere fara a-si justifica decizia, oricare ar fi acesta.

2. DREPTURILE SOTULUI/ SOTIEI DISTRIBUTORULUI

- Sotul si sotia trebuie sa se inscrie impreuna ca si distribuitor Gano Excel pe acelasi formular de inscriere, cu exceptia cazului in care compania hotaraste altfel
- In cazul in care doi distribuitori au activat independent in cadrul afacerii Gano Excel anterior casatoriei lor, ei pot opta pentru una din variantele de mai jos:
 - a) Incetarea calitatii de distribuitor Gano Excel pentru una din cele doua parti, reseaua de distribuitori a acesteia ramanand in cadrul liniei initiale de sponsorizare
 - b) Mentinerea starii de fapt
 - c) Unirea calitatii de distribuitor. In acest caz, atat sotul cat si sotia se vor bucura impreuna de aprecieri si distinctii
- In cazul unui divort, titularul contractului va prelua afacerea Gano Excel. In caz ca inainte de casatorie, distribuitorii au completat formulare de inscriere separate, iar dupa casatorie au optat pentru varianta c) de mai sus, in cazul divortului, titularul contractului va prelua afacerea Gano Excel

3. DECESUL SI DREPTUL DE MOSTENIRE

- In caz de deces al distribuitorului, acordul exprimat va fi mentinut in favoarea beneficiarului, dupa cum s-a precizat in Formularul de inscriere
- In cazul in care persoana decedata nu are niciun beneficiar numit in Formularul de inscriere, ruda sa cea mai apropiata are nevoie de aprobarea scrisa din partea companiei pentru a i se transfera calitatea de distribuitor a persoanei in cauza
- Persoanele care doresc sa isi inceteze calitatea de distribuitor, trebuie sa trimita o instiintare scrisa catre companie urmand ca toti distribuitorii de pe linia sponsoriala sa fie transferati persoanei care este imediat deasupra in linie

4. PRINCIPIILE CALITATII DE DISTRIBUTOR SI DE SPONSOR

- Distribuitorii NU au dreptul sa se transfere la un alt sponsor. Compania NU va permite distribuitorilor sa isi transfere o parte sau intregul grup de la un sponsor la altul. Astfel, orice solicitare in acest sens nu va fi luata in considerare de catre companie

5. SCHIMBAREA ADRESEI

- Dupa aprobarea cererii de a deveni distribuitor, compania va trimite persoanei in cauza o scrisoare de bun venit insotita de un numar (cod) de identificare Gano Excel
- Distribuitorii au obligatia de a informa in scris compania in cazul schimbarii adresei, pentru a permite corespondentei sa ajunga in siguranta la destinatie

6. RESPONSABILITATELE DISTRIBUITORILOR/ SPONSORILOR

- Distribuitorii nu vor vinde sau prezenta produse sau elemente ale afacerii in spatii de vanzare cu amanuntul, incluzand targuri, expozitii sau alte locatii similare, exceptand cazul in care compania organizeaza astfel de evenimente
- Tuturor directorilor , Ruby Directorilor si Diamant Directorilor li se interzice participarea (sponsorizarea) activa in cadrul altor companii de vanzari directe (MLM, network)
- Distribuitorii au obligatia de a prezenta produsele si programele companiei intr-un mod corect si cinstit
- Cu ocazia prezentarii Planului de Marketing al companiei, distribuitorul are obligatia:
 - a) sa ii lamureasca pe noii distribuitori ca profiturile apar doar in urma unei munci sustinute si si a unor eforturi angajate
 - b) sa nu aiba alte pretentii fata de produsele companiei, decat cele care fac parte din literatura sau din marcile curente ale acesteia. Daca printr-o asemenea actiune, reputatia companiei are de suferit, distribuitorul respectiv va fi tras la raspundere pentru orice suma sau dauna pricinuita
 - c) Distribuitorul este autorizat sa sponsorizeze alte persoane care sa devina ditribuitorii sai pe linie descendenta
 - d) Sponsorul trebuie sa puna la dispozitia distribuitorului sponsorizat un set complet de chitante/ facturi, atat pentru Formularul de inscriere cat si pentru orice alt produs cumparat
- Sponsorului i se interzice formularea oricareia dintre urmatoarele cereri catre distribuitorii sponsorizati:
 - a) sa cumpere sau sa depoziteze o anumita cantitate de produse sau materiale de marketing
 - b) sa cumpere produse si materiale de marketing care nu sunt ale companiei Gano ExcelSponsorul are obligatia de a lucra alaturi de distribuitorii sponsorizati de el, de a-i instrui si motiva.

7. RELATIA DINTRE COMPANIE SI DISTRIBUITORI

Fiecare distribuitor este un om de afaceri independent, al carui succes sau esec depinde de propriile eforturi. Nu exista nicio relatie de minca sau de angajare intre companie si oricare dintre distribuitorii sai. Astfel distribuitorul:

- nu are voie sa foloseasca numele, logo-ul, sloganul sau marcile companiei fara acordul scris al acesteia
- nu este un angajat sau agent al companiei, ci un distribuitor independent
- nu are drept exclusiv de distributi pe niciun teritoriu. Toate teritoriile sunt deschise tuturor distribuitorilor pentru punerea pe piata a produselor Gano Excel
- trebuie sa pastreze evidenta tuturor veniturilor obtinute. El va avea responsabilitatea de a declara in mod individual si cu exactitate aceste evidente , cat si de a-si achita obligatiile fiscale , conform legii, cu exceptia cazului cand legile statului dispun altfel.

8. ETICHETAREA SI AMBALAREA PRODUSELOR

- Distribuitorii nu au voie sa re-eticheteze sau sa re-ambaleze nici unul dintre produsele companiei
- Toate produsele companiei vor fi puse pe piata si vandute in forma lor originala de ambalare
- Compania isi rezerva dreptul de a lua masuri sau de a suspenda activitatea oricarui distribuitor care a incalcat acesta politica

9. STABILIREA PRETULUI PRODUSELOR

- Distribuitorilor le este interzis sa creasca sau sa scada pretul sugerat pentru oricare dintre produsele Gano Excel, cu scopul de a avea profituri mai mari sau de a promova vanzarile
- Toate produsele Gano Excel vor fi vandute la pretul stabilit de companie
- Distribuitorilor li se interzice organizarea propriilor promotii sau stabilirea unor oferte pentru vanzarea produselor companiei, fara acordul scris al acesteia
- Orice incalcare a acestei politici poate conduce la masuri disciplinare luate de catre companie sau la suspendarea calitatii de distribuitor

10. GARANTIA SI INLOCUIREA PRODUSELOR

- Compania garanteaza inalta calitate a produselor sale. Dac produsele cumparate de distribuitor sau de consumator sunt de calitate inferioara sau prezinta defecte de fabricatie , compania garanteaza inlocuirea acestora
- Garantia produselor nu acopera deteriorarile datorate expirarii, neglijentei sau actelor deliberate
- Consumatorilor/ distribuitorilor oricarui produs li se va acorda o perioada de 10 zile pentru eventualele revendicari
- Consumatorii care doresc sa schimbe oricare dintre produsele cumparate, pot face acest lucru daca au argumente rezonabile si daca returneaza respectivele produse in termenul stabilit mai sus, insotite de factura ce dovedeste respectiva achizitie.

11. PLATA BONUSULUI

- Toate tranzactiile de vanzare se fac in lichiditati sau prin transfer bancar, iar bonusul va fi platit in luna urmatoare activitatii depuse, pe baza evidentelor de vanzari, fie prin CEC emis de companie, fie prin transfer bancar direct in contul furnizat de distribuitor
- Orice disputa sau neregularitate vizand situatia bonusurilor trebuie sa fie adusa in atentia companiei in decurs de 14 zile de la primirea declaratiei de bonus. Compania isi rezerva dreptul de a respinge orice pretentie de explicatie aparuta dupa data stabilita
- Fiecare nou distribuitor isi asuma responsabilitatea de a-si deschide un cont curent la orice banca din Romania

12. SUSPENDAREA SAU ANULAREA CALITATII DE DISTRIBUITOR

- In cazul unei dispute intre doi distribuitori privind sponsorizarea unui nou distribuitor, compania va decide cine este sponsorul corect, prin stabilirea distribuitorului care a prezentat primul produsele si afacerea Gano Excel persoanei in cauza
- Sponsorizarea aceluiasi distribuitor si incurajarea dublei distributii (inscrieri) este interzisa, iar impotriva acestei actiuni vor fi luate masuri disciplinare. Decizia companiei este finala.
- Compania isi rezerva dreptul de a suspenda calitatea de distribuitor pentru orice distribuitor, in cazul nerespectarii sau incalcarii de catre acesta a oricareia dintre regulile si regulamentele codului de etica al Gano Excel
- Compania poate intreprinde orice actiune in justitie pentru obtinerea de despagubiri la care are dreptul conform legii, in cazul suferirii de prejudicii.