

Il Piano di Carriera UNIQUE SCIENCE

Introduzione

UNIQUE SCIENCE S.r.l. (“UNIQUE” o “Azienda”) con sede a 39100-Bolzano, in Vicolo Gumer n.9. UNIQUE si avvale di un sistema di vendita diretta per la promozione e commercializzazione dei propri prodotti, attraverso una rete di Incaricati indipendenti (chiamati PARTNER). I prodotti di UNIQUE vengono commercializzati sotto il marchio YOU che appartiene al 100% a UNIQUE. I prodotti comprendono prodotti che spaziano dagli alimenti sani e nutritivi ricchi di vitamine, sali minerali e fibre, alimenti derivanti da eccellenze locali prodotti in modo artigianale dalle ricette uniche perfezionate di generazione in generazione, prodotti naturali ricchi di pregiate sostanze nutritive per la cura del corpo, test del DNA e del sangue per verificare il livello di benessere dei clienti UNIQUE e poter consigliare in modo qualificato e personalizzato, la combinazione di integratori ideali, anch’essi venduti, per migliorare ulteriormente il proprio stato di benessere.

UNIQUE mette a disposizione dei propri PARTNER prodotti di alta qualità, staff di supporto e un Piano di Carriera ben strutturato mediante il quale i PARTNER di UNIQUE possono sviluppare una propria attività imprenditoriale usufruendo di prodotti all’avanguardia e di una piattaforma di marketing professionale organizzata, per sviluppare con successo la propria attività. A differenza di molte altre attività, non vi è un rischio finanziario per il PARTNER, dal momento che non è richiesto alcun investimento per l’avvio e lo svolgimento della stessa, fatta eccezione per le spese vive che il PARTNER riterrà di sostenere. L’Azienda garantisce inoltre una libera politica di cessazione/interruzione dello svolgimento dell’attività stessa. UNIQUE con i suoi prodotti, offre ai Clienti e ai PARTNER la possibilità di migliorare il benessere della propria vita. UNIQUE offre un’opportunità di successo a chiunque voglia svolgere l’attività di promozione dei suddetti prodotti nel rispetto di quanto previsto dal seguente Contratto chiamato Piano di Carriera (“PDC”).

La “filosofia” di UNIQUE non prevede che un PARTNER possa avere successo senza svolgere con diligenza l’attività. Il sistema di compensi di UNIQUE si basa sulla raccolta di ordini generati dall’attività promozionale svolta dai PARTNER, sia direttamente (personalmente), che indirettamente (dagli altri PARTNER che compongono la struttura di vendita del proprio TEAM). Un PARTNER svolge l’attività in maniera autonoma e le possibilità di guadagno del medesimo dipendono esclusivamente dal proprio impegno personale nello svolgimento dell’attività stessa.

L’obiettivo primario del Piano di Carriera UNIQUE è quello di promuovere la raccolta di ordini e l’uso di prodotti di alta qualità da parte dei consumatori. I PARTNER hanno come obiettivo principale la promozione e l’uso dei prodotti da parte dei consumatori finali.

I PARTNER a prescindere dal livello raggiunto nell'ambito del PDC UNIQUE sono incoraggiati a promuovere personalmente la raccolta di ordini. I PARTNER di successo acquisiscono una conoscenza effettiva del mercato e dei prodotti partecipando ad incontri di informazione e formazione, mantenendo la propria rete di clienti al dettaglio e sponsorizzando altri PARTNER alle Vendite. Per ogni dubbio o necessità di chiarimento, il PARTNER può contattare l'Assistenza Clienti tramite e-mail: info@uniquescience.eu. Il presente PDC include le regole di comportamento finalizzate ad implementare (ed a far rispettare) corrette procedure di promozione dei prodotti, di attività di marketing da parte dei PARTNER. Ogni eventuale futura revisione, modifica ed integrazione verrà pubblicata sul sito aziendale ufficiale www.youplanet.life così come sul online shop www.youplanet.info ed entrerà in vigore trenta (30) giorni dopo la pubblicazione.

Ogni PARTNER è tenuto a conoscere e leggere con la necessaria cura ed attenzione i contenuti della PDC nonché a controllare con la dovuta assiduità ed a prendere debita nota delle eventuali revisioni, modifiche ed integrazioni pubblicate nel predetto sito Internet. Ogni PARTNER, al momento della sottoscrizione della Scheda di Adesione, accetta e si obbliga a rispettare il PDC. Qualsiasi atto e/o omissione, da parte dell'PARTNER, in violazione del PDC verrà esaminato da UNIQUE e potrà portare alla risoluzione del contratto del PARTNER.

Definizioni

PARTNER: Incaricato/distributore che decide di firmare il piano di Carriera (PDC) UNIQUE ed una scheda di adesione (contratto) per poter raccogliere gli ordini di acquisto dei prodotti UNIQUE ed avviare una propria attività imprenditoriale. Viene definito, in Italia, ai sensi della Legge n.173/2005 come "PARTNER alle Vendite Dirette a Domicilio" (PARTNER), è una persona maggiorenne che ha sottoscritto presso UNIQUE, la Scheda di Adesione ed abbia conseguentemente ricevuto il tesserino di riconoscimento per poter svolgere l'attività. I PARTNER hanno la facoltà, esclusivamente per uso personale e/o dimostrativo e/o di campionario nell'ambito dell'attività di promozione finalizzata alla raccolta di ordini presso i consumatori finali, di acquistare i prodotti direttamente dall'Azienda.

Cliente: un cliente al dettaglio/consumatore finale, che acquista i prodotti UNIQUE sottoscrivendo un ordine di acquisto inviato alla UNIQUE. Un Cliente non è legato ad alcun PARTNER ed ha pertanto facoltà di rivolgersi ad un PARTNER di Vendite differente per ogni ordine di acquisto che intenda sottoscrivere. Ha altresì facoltà di evolvere in un PARTNER, sottoscrivendo un'apposita Scheda di Adesione da PARTNER UNIQUE, avendo come Sponsor chiunque sia di suo gradimento.

Sponsor: Un PARTNER che trova una persona interessata a diventare anch'essa un PARTNER può presentare la suddetta persona a UNIQUE e richiedere che essa venga a far parte del proprio TEAM. Il PARTNER che introduce un'altra persona a diventare PARTNER viene chiamato Sponsor.

TEAM: Ogni PARTNER, al fine di sviluppare la propria attività imprenditoriale raccogliendo ordini dei prodotti di UNIQUE, può ricercare e avvalersi di altri PARTNER per sviluppare la dimensione della propria attività. Una volta trovata una persona interessata anch'essa a diventare PARTNER questa può diventare a far parte della propria squadra ovvero del proprio TEAM.

Sponsorizzare: Il processo mediante il quale un PARTNER chiede ad una persona di far parte del proprio TEAM viene chiamato sponsorizzare. Un PARTNER quindi per aumentare la dimensione della propria attività imprenditoriale, può ricercare un numero indefinito di PARTNER da sponsorizzare, che andranno a loro volta, a far parte della sua squadra ovvero TEAM.

Risponsorizzare: un PARTNER può essere risponsorizzato dopo aver cessato l'attività di PARTNER (tramite disdetta del contratto).

Fatturato personale: Il fatturato risultante dagli acquisti di prodotti fatti a scopo personale (autoconsumo) più il fatturato realizzato attraverso la propria attività di raccolta ordini.

Fatturato TEAM: il fatturato realizzato dai PARTNER sponsorizzati.

Fatturato totale mensile: fatturato personale + fatturato TEAM.

Condizioni Generali di Acquisto: l'insieme di termini e condizioni che disciplinano il rapporto contrattuale tra UNIQUE ed ogni Acquirente, quali riportati su ogni blocco modulo d'ordine e sul sito www.youplanet.info.

Condizioni Generali di Contratto: l'insieme di termini e condizioni che disciplinano il rapporto contrattuale tra UNIQUE ed ogni PARTNER, quali riportati sulla Scheda di Adesione

Filiale di Competenza: la società con la quale uno o più Paesi utilizzano un singolo database per calcolare gli avanzamenti del livello di vendita, i pagamenti delle provvigioni e le qualifiche di incentivo.

Mese: un mese solare (es. dall'1 al 31 gennaio)

Paniere: misura aziendale che ha come finalità il controllo del quantitativo di prodotti acquistati per uso personale, soggetto a verifica mensile e su base annuale.

Piano di Carriera: il Piano di Carriera (PDC) rappresenta la struttura dei compensi UNIQUE e contiene gli elementi in termini di fatturato che un PARTNER deve raggiungere per potersi qualificare per il livello del piano di carriera (PDC) successivo e percepire di conseguenza una

percentuale di provvigione superiore

Prezzo di Listino: il prezzo, imponibile oneri esclusi (IVA, spese di spedizione e di consegna), a cui l'Azienda indica che debba avvenire la vendita al Cliente. È su questo prezzo che vengono calcolate le provvigioni spettanti al PARTNER.

Provvigione: corrispettivo provvigionale derivante dallo svolgimento dell'attività di PARTNER, in funzione del fatturato realizzato personalmente e tramite il proprio TEAM. La provvigione è in misura del livello raggiunto dal PARTNER all'interno del Piano di Carriera UNIQUE.

Scheda di Adesione: documento contrattuale che l'interessato è tenuto a compilare e a sottoscrivere al fine di ottenere il conferimento dell'incarico alle vendite UNIQUE ovvero diventare un PARTNER UNIQUE. La scheda di adesione include l'autocertificazione in ordine al possesso dei requisiti di legge (anche di onorabilità) che i PARTNER devono sempre possedere al momento della sottoscrizione del contratto e che devono conservare per poter svolgere la propria attività.

Online Shop: il sito online ufficiale attraverso il quale effettuare gli acquisti dei prodotti UNIQUE: www.youplanet.life.

Piano di Carriera

Funzionamento

Il PDC è molto semplice. Dopo la sottoscrizione della scheda di adesione è possibile avviare l'attività di PARTNER mediante la raccolta di ordini da inoltrare a UNIQUE per poi sviluppare una propria carriera in funzione del fatturato realizzato. Per il PDC vedere l'allegato 1.

Pagamento e Calcolo delle provvigioni

Tutti gli importi spettanti ai PARTNER sono calcolati sulla base del Prezzo di Listino, come esposto nel riepilogo mensile del PARTNER (Riepilogo provvigione), al netto di IVA e delle spese di spedizione e consegna. Le provvigioni sono calcolate in base al livello raggiunto al momento della ricezione dell'ordine da parte di UNIQUE. Le provvigioni sulle Vendite accreditate relative al Mese precedente vengono pagate o accreditate direttamente tramite bonifico bancario (o altro) entro il Mese successivo. Esempio: le provvigioni per gli acquisti (le vendite) di gennaio vengono pagate entro febbraio. In caso di assenza di informazioni per poter eseguire il pagamento, il saldo delle provvigioni maturate rimane presso l'Azienda a disposizione dell'PARTNER fino a nuove istruzioni.

Procedura per effettuare gli ordini

Tutti i PARTNER, i Clienti, acquistano direttamente dall'Azienda. L'iscrizione come PARTNER prevede che si possa diventare tale anche senza obbligo di un ordine di acquisto personale. Per qualificarsi per una provvigione da generarsi per quel mese tutti gli ordini con l'opportuno pagamento devono essere inviati/effettuati entro le 12:00 dell'ultimo giorno ferialo (escluso il sabato) del mese stesso. Tutti gli ordini devono essere consegnati o inviati presso la Sede o i centri autorizzati UNIQUE via internet tramite il sito www.youplanet.life. I prodotti saranno inviati all'indirizzo di consegna indicato a mezzo corriere, con addebito delle spese di spedizione in vigore. Si consiglia di verificare tutti gli ordini alla consegna e comunicare tempestivamente eventuali anomalie all'Assistenza Clienti. Gli ordini si possono pagare con le seguenti modalità: carta di credito (VISA e MasterCard), Paypal. L'Azienda si riserva il diritto di verificare gli ordini ravvicinati effettuati dagli PARTNER alle vendite per consumo/uso personale.

Responsabilità, Garanzia, Restituzione del prodotto e resi

In ottemperanza al decreto legislativo n°206 del 6 settembre 2005 ("Codice del Consumo"), UNIQUE fornisce informazioni accurate e complete circa proprietà, luogo di fabbricazione, e modalità d'impiego di ogni suo prodotto, nell'ottica di tutelare il consumatore finale. UNIQUE, inoltre, garantisce che i prodotti siano immuni da difetti di conformità, secondo quanto previsto dalla legislazione vigente (Art.128 e ss. del Codice del Consumo).

L'Azienda garantisce al PARTNER l'esercizio del diritto di recesso, da esercitarsi entro quattordici (14) giorni dalla data di consegna dei prodotti stessi. Si riportano, qui di seguito, le condizioni applicabili all'esercizio del diritto di recesso:

- È necessario inviare un'apposita comunicazione scritta a UNIQUE, tramite e-mail al seguente indirizzo: info@uniquescience.eu.
- Occorre fornire a UNIQUE una valida prova d'acquisto del/i prodotto/i.
- Il PARTNER dovrà restituire i beni perfettamente integri e completi di tutte le loro parti, accessori, dotazioni e documentazione nonché confezionati negli imballi originali, custoditi con la normale diligenza, senza danni e/o segni di usura e/o sporczia. Non verranno considerati integri i beni mancanti dell'imballo o mancanti di elementi e/o accessori tali da annullarne il valore ovvero i beni anche in piccola parte danneggiati.
- L'acquirente sarà tenuto alla restituzione dei beni e dovrà consegnarli/rispedirli al Venditore entro quattordici (14) giorni dal giorno in cui ha comunicato il recesso a UNIQUE.
- I costi della restituzione dei beni saranno a carico dell'acquirente; la spedizione, fino all'attestato di avvenuto ricevimento presso UNIQUE, è sotto la completa responsabilità dell'acquirente.

- Solo dopo la ricezione dei beni e dopo aver verificato positivamente il rispetto dei termini e delle modalità per l'esercizio del diritto di recesso, nonché l'integrità dei beni stessi, verranno rimborsati all'acquirente i pagamenti effettuati.
- Salvo diverso accordo scritto eventualmente intercorso tra UNIQUE e l'acquirente, i rimborsi verranno effettuati con lo stesso mezzo di pagamento utilizzato dall'acquirente per la transazione iniziale.

In ogni caso, tali disposizioni che disciplinano l'esercizio del diritto di recesso sono contenute nel modulo d'ordine che i clienti di UNIQUE sottoscrivono ed accettano quando procedono all'acquisto di prodotti UNIQUE.

Ai sensi dell'Art.4, comma 3, della Legge n.173/2005, il PARTNER ha diritto di recedere dall'incarico, senza obbligo di motivazione, entro dieci (10) giorni lavorativi dalla stipula. In tale caso, il PARTNER sarà tenuto a restituire a sua cura e spese i beni e i materiali da dimostrazione eventualmente acquistati e l'Azienda, entro trenta (30) giorni dalla restituzione dei beni e dei materiali, rimborserà al PARTNER le somme da questi eventualmente pagate.

Il rimborso è subordinato all'integrità dei beni e dei materiali restituiti. In tale ipotesi, il PARTNER dovrà inviare a UNIQUE la relativa comunicazione scritta, inviando la dichiarazione di Cessazione Volontaria dell'Attività attraverso l'apposito modulo via e-mail ad info@uniquescience.eu. Dovrà altresì contestualmente inviare comunicazione dettagliata di restituzione all'indirizzo e-mail info@uniquescience.eu. In aggiunta a tale diritto di recesso, all'PARTNER è in ogni caso riconosciuto, per qualsiasi causa di cessazione del proprio rapporto contrattuale con UNIQUE, il diritto di restituzione e, entro trenta (30) giorni, alla rifusione del prezzo relativamente ai beni ed ai materiali integri eventualmente posseduti. La restituzione dei prodotti determina automaticamente un ricalcolo delle provvigioni percepite e versate e dovranno essere versate a UNIQUE entro 10gg dal ricevimento dell'informazione relativa.

Garanzia e Sostituzione del Prodotto

UNIQUE garantisce la soddisfazione del 100% del prodotto. Entro quattordici (14) giorni dalla data di acquisto, un Cliente e/o PARTNER alle vendite può:

- Ottenere una nuova sostituzione per qualsiasi prodotto difettoso;
- Annullare l'acquisto, restituire il prodotto e ottenere un rimborso completo del prezzo di acquisto, esclusa le spese di spedizione.
- In tutti i casi, è necessario dare un avviso adeguato, una prova di acquisto e una restituzione tempestiva del prodotto alla fonte di acquisto. UNIQUE si riserva il diritto di rifiutare le sostituzioni ripetitive e ravvicinate.
- Quando i prodotti UNIQUE vengono acquistati attraverso il sito della Società e successivamente restituiti per il rimborso, il profitto e la provvigione erogati verranno

addebitati ai PARTNER che hanno beneficiato della vendita.

Politiche di Sponsorizzazione Internazionale

UNIQUE ha elaborato un programma che offre ai PARTNER di tutto il mondo l'opportunità di espandere la propria attività in tutte le Nazioni in cui UNIQUE ha stabilito ufficialmente una Sede Operativa in conformità delle leggi di quel Paese. Questo regolamento riguarda tutte le Sponsorizzazioni Internazionali. Un PARTNER è automaticamente abilitato a svolgere la propria attività in qualsiasi paese avente una sede legale di vendita UNIQUE. Quando un PARTNER sposta la sua residenza in un altro Paese, deve comunicarlo al Paese precedente in modo che l'indirizzo possa essere cambiato e che gli possa essere assegnato un nuovo Paese di Competenza. Qualsiasi spesa o commissione necessaria per il pagamento delle provvigioni esteri applicata da terzi (istituti di credito) sarà a carico dello stesso PARTNER.

Politiche di Risponsorizzazione

Un PARTNER può risponsorizzarsi con uno Sponsor diverso a condizione che:

- abbia dato disdetta scritta del contratto di PARTNER (inviata via e-mail a info@uniquescience.eu)
- siano passati almeno 6 mesi dalla data di disdetta del contratto di PARTNER
- non abbia venduto alcun prodotto UNIQUE per almeno 6 mesi dalla data di disdetta del contratto (può tranquillamente utilizzare in proprio i prodotti acquistandoli come cliente)
- non abbia fatto alcuna attività di ricerca clienti o futuri PARTNER, presentazioni, training, partecipato a riunioni di altri PARTNER, durante il periodo di 6 mesi dalla data di disdetta del contratto

Un PARTNER che sia stato risponsorizzato ricomincia come PARTNER sotto il nuovo Sponsor e perde qualsiasi TEAM acquisito fino a quel momento in tutti i Paesi in cui è stato precedentemente Sponsorizzato. Il PARTNER che intende risponsorizzarsi potrà utilizzare la procedura disponibile nell'Area Riservata del sito aziendale oppure fare richiesta all'Assistenza Clienti.

Unicità e cessione del contratto di PARTNER

Secondo la normativa italiana il titolare del codice attività è unico e tale codice non può includere un secondo intestatario. Non vi può essere cessione del contratto da PARTNER, come previsto e disciplinato dall'art.1406 del Codice Civile: esso è strettamente personale.

Attività proibite

UNIQUE ha la facoltà di recedere dal contratto di adesione concluso, risolverlo o sospendere il codice attività del PARTNER, qualora lo stesso ponga in essere condotte non conformi o comunque in violazione del Piano di Carriera e/o del Codice di condotta.

In via meramente esemplificativa e non esaustiva le attività vietate che conducono alla risoluzione del contratto per PARTNER e al risarcimento per eventuali danni causati dalle stesse sono:

- le attività che inducono Clienti o PARTNER, potenziali o iscritti, a modificare il proprio Sponsor;
- l'induzione o la persuasione di un PARTNER a cessare il proprio rapporto con UNIQUE;
- la stampa, riproduzione o distribuzione di materiale non autorizzato da UNIQUE Italia;
- la promozione o la vendita di qualsiasi strumento di pubblicità/vendita, materiale formativo, siti internet (nomi di dominio), App o altro non forniti direttamente dall'Azienda;
- l'utilizzo di asserzioni sugli effetti dei prodotti a marchio UNIQUE non approvate da UNIQUE o l'effettuare previsioni di introiti non veritieri in merito ai possibili guadagni derivanti dall'attività di PARTNER;
- l'acquisto di prodotti in quantità superiori a quelle necessarie a soddisfare le effettive necessità di uso/consumo personale e/o promozionale;
- la vendita o esposizione di prodotti/servizi a marchio UNIQUE, salvo quanto espressamente indicato nella presente Piano di Carriera (Politiche e Procedure Aziendali, Codice di Condotta Professionale);
- attività che possono screditare l'Azienda, gli altri PARTNER, dipendenti UNIQUE e/o il Piano di Carriera UNIQUE;
- l'alterazione del packaging, delle etichette o delle istruzioni per l'uso di qualsivoglia prodotto UNIQUE; il consigliare (ed il presentare) il prodotto UNIQUE in maniera diversa da come indicato dalla letteratura aziendale;
- qualsivoglia violazione dei termini e delle condizioni contenute sulla presente Piano di Carriera (Politiche e Procedure Aziendali, Codice di Condotta Professionale);
- il pubblicizzare i prodotti ad un prezzo di vendita diverso rispetto a quello riportato nel listino prodotti ufficiale di UNIQUE;
- l'induzione di altri PARTNER a violare le regole di cui sopra.

Il tutto, fermo restando che UNIQUE potrà revocare la nomina di PARTNER alle Vendite a domicilio a propria discrezione ed in qualsiasi momento, secondo quanto previsto dalla Legge n.173/2005.

Sponsorizzazione fraudolenta. In ottemperanza agli articoli 6 e 7 della Legge n. 173/2005 è vietata l'implementazione e promozione, da parte dei PARTNER, di forme di vendita piramidali. Tra le attività espressamente vietate all'PARTNER vi è l'“Acquisto delle

provvigioni”. Per “Acquisto delle provvigioni” si intende tra l’altro, ai fini del presente documento:

- il reclutamento di persone che non siano a conoscenza di e/o non abbiano stipulato una Scheda di Adesione;
- il reclutamento fraudolento di una persona come PARTNER;
- il reclutamento o tentato reclutamento di persone inesistenti come PARTNER o Clienti (“PARTNER fantasmi”) al fine di raggiungere i requisiti per l’assegnazione di provvigioni;

Acquisto delle provvigioni. In aggiunta alle anzidette condotte considerate “Acquisto delle provvigioni”, ad un PARTNER è vietato ordinare prodotti in misura eccedente la quantità necessaria a soddisfare le esigenze di uso/consumo personale.

Ai PARTNER è vietato acquistare prodotti o incoraggiare altri PARTNER ad acquistare prodotti esclusivamente ai fini della qualificazione alle provvigioni e dall’utilizzare qualsiasi altro meccanismo mediante il quale vengano effettuati acquisti per massimizzare le provvigioni. Al fine di garantire che non si stia verificando l’Acquisto delle provvigioni:

- L’acquisto dei prodotti dall’Azienda da parte di terzi per conto di un PARTNER e l’acquisto di prodotti in quantità superiori a quelle finalizzate a soddisfare le necessità di uso personale e promozionale, non sono autorizzati e determineranno la perdita delle qualifiche illegittimamente ottenute o nei casi più gravi la risoluzione del contratto.
- Sarà possibile rendere i prodotti acquistati ed ottenerne il relativo rimborso solo a fronte di prodotti integri.
- Ogni comunicazione falsa in ordine a numero di ordini raccolti costituisce illecito che legittima UNIQUE all’immediata risoluzione del rapporto contrattuale.
- Per dissuadere il PARTNER dall’incoraggiare altri PARTNER ad eludere il divieto di accumulare prodotti, l’Azienda addebiterà allo sponsor dell’PARTNER terminato le provvigioni pagate sul prodotto restituito dallo stesso.

Delega per acquisto. Ad un PARTNER è vietato l’acquisto di prodotti sotto qualsiasi nominativo che non sia il proprio.

Divieto di vendita: Il PARTNER, in qualità di Incaricato alle Vendite a Domicilio, ai sensi della Legge n. 173/2005 svolge la propria attività mediante la raccolta di ordini (su moduli forniti in dotazione) da inoltrare a UNIQUE. La vendita si perfeziona tra UNIQUE e consumatore finale.

Uso di letteratura non autorizzata.

A un PARTNER è vietata la promozione o la vendita di materiale di formazione, siti web o App non forniti da UNIQUE,

Sponsorizzazione di un PARTNER in un’Altra Azienda. A un PARTNER è vietato, direttamente o indirettamente, contattare, sollecitare, persuadere, iscrivere, sponsorizzare o accogliere qualsiasi cliente, che sia cliente UNIQUE o sia stato un PARTNER o Cliente negli ultimi sei (6) mesi.

A un PARTNER è vietato denigrare altri PARTNER, ovvero i prodotti e/o servizi UNIQUE, il Piano di Carriera, o i dipendenti UNIQUE ad altri PARTNER o terze parti.

Dichiarazioni sui prodotti (affermazioni mediche). I PARTNER non possono comunicare, espressamente o implicitamente, che i prodotti di UNIQUE possono prevenire, diagnosticare, trattare o curare qualsiasi patologia o condizione medica. I prodotti UNIQUE destinati ad uso interno, sono classificati come integratori alimentari o alimenti e dunque come tali regolamentati. UNIQUE non produce o commercializza prodotti che possono essere considerati o descritti come medicinali, trattamenti o cure. I PARTNER devono raccomandare a tutti i clienti attualmente in cura da un medico o sottoposti a qualsiasi trattamento farmacologico, di consultare il proprio medico prima di assumere qualsiasi integratore alimentare/alimento o modificare il proprio regime dietetico. La UNIQUE si riserva di realizzare ogni azione per garantire, nell’interesse comune, il rispetto di quanto sopra.

Dichiarazioni sui guadagni. Sono da ritenersi fortemente sconsigliate dichiarazioni riguardanti l’ammontare o l’entità di possibili guadagni che un potenziale PARTNER potrebbe percepire. È altresì vietato utilizzare tali informazioni a scopo di reclutamento e/o presentazione dell’attività.

Attività operativa tramite delega. Un’Attività UNIQUE, e qualsiasi TEAM risultante, creata o gestita da una persona delegata, intenzionalmente o inavvertitamente, è vietata e deve essere adeguata nel rispetto delle Politiche Aziendali e del Codice di Condotta Professionale da parte del Comitato Esecutivo.

Pubblicità riguardo il prezzo del prodotto. A un PARTNER è vietata qualsiasi forma di pubblicità dei prodotti UNIQUE a qualsiasi prezzo che sia inferiore al prezzo al dettaglio suggerito. Questo include un prezzo dichiarato o qualsiasi altra formula che riduca il prezzo pagato per qualsiasi prodotto UNIQUE al di sotto di quello di listino.

A un PARTNER è vietato tentare in qualsiasi modo di indurre, costringere o persuadere qualsiasi altro PARTNER a porre fine alla sua posizione contrattuale con UNIQUE, cessare l’attività UNIQUE e/o ridurre il proprio volume d’affari per qualsiasi motivo.

Politiche Aziendali

Il rapporto dell’PARTNER con la UNIQUE è di natura contrattuale. Possono concludere un contratto di adesione e, dunque divenire PARTNER di UNIQUE, le persone che hanno compiuto almeno 18 anni di età e che sono in possesso dei requisiti di onorabilità previsti dall’art.71, D.lgs. n.59/2010. Il contratto di adesione costituisce conferimento di incarico alla raccolta di ordini, di talché UNIQUE può liberamente decidere di non accettare eventuali candidature senza dover fornire alcuna giustificazione

Tutti i PARTNER sono considerati incaricati/distributori alle vendite indipendenti. Devono svolgere la loro attività nel rispetto delle condizioni indicate nella Scheda di Adesione da loro sottoscritta, in osservanza della Piano di Carriera (Politiche e Procedure Aziendali, Codice di Condotta Professionale) e delle vigenti normative nei Paesi in cui operano.

L’attività viene svolta esclusivamente dal PARTNER i cui dati siano stati comunicati alla Questura competente e sia stato munito di apposito tesserino identificativo, come riportato nella Scheda di Adesione.

Un PARTNER sarà ritenuto responsabile della corretta gestione della sua Attività UNIQUE, e di attenersi alle regole e informazioni contenute nelle Politiche Aziendali e al Codice di Condotta Professionale o lo sviluppo dell’Attività UNIQUE dell’PARTNER. L’incapacità dell’PARTNER di gestire correttamente la propria Attività UNIQUE può comportare la risoluzione del relativo contratto da parte di UNIQUE mediante formale comunicazione di recesso dal contratto di adesione.

Tutti i PARTNER, nel momento in cui firmano la Scheda di Adesione dichiarano di visionare e accettare i termini contenuti nel Piano di Carriera (Politiche e Procedure Aziendali, Codice di Condotta Professionale) che include le istruzioni per il PARTNER, il Piano di Carriera e il Codice di Comportamento della Vendita Diretta (Avedisco).

Un PARTNER può sviluppare le proprie tecniche di marketing, purché non violino alcuna regola, regolamento dell’Azienda o normativa applicabile.

La Sponsorizzazione e la creazione di un TEAM per procura non è consentita. Per qualsiasi tipo di coinvolgimento da parte di un PARTNER in attività che contrastino con quanto previsto dalla presente Politica Aziendale, UNIQUE potrà decidere di porre termine all’attività di Sponsorizzazione e di riconsiderare le provvigioni pagate, fatto salvo il diritto di UNIQUE ad agire per il risarcimento dei danni eventualmente subiti in conseguenza di tale violazione.

Ad eccezione della risponsorizzazione è contrario alla Politica Aziendale che i PARTNER cambino “Sponsor”. Se le nuove domande di Adesione sono presentate con l’intento di

cambiare Sponsor, tali domande verranno rifiutate. UNIQUE considererà valida solo la prima Scheda di Adesione ricevuta.

Errori o domande. Se un PARTNER ha domande o ritiene che siano stati commessi degli errori riguardanti la provvigione, i resoconti dell'attività, gli addebiti o le modifiche del TEAM, deve comunicarlo a UNIQUE entro sessanta (60) giorni dalla data del presunto errore o dell'episodio relativo alla domanda. UNIQUE darà seguito a richieste relative ad eventuali errori, omissioni o problemi non segnalati entro sessanta (60) giorni.

Cessazione volontaria.

Come sancito e disciplinato dalla scheda di adesione, ciascuna parte contraente ha il diritto di recedere dal contratto in qualunque momento e per qualunque motivo. Il recesso, in qualità di atto unilaterale recettizio avrà efficacia decorsi 10 gg. dalla ricezione della relativa comunicazione da inoltrata a mezzo PEC o raccomandata AR. In esito al recesso, il PARTNER perde il livello acquisito nel piano di carriera e il proprio TEAM, incluso quello in Paesi stranieri, realizzato sino a quel momento. Dopo 6 mesi, un PARTNER cessato può richiedere la stipula di un nuovo contratto di adesione senza che ciò costituisca diritto al reintegro nella posizione precedentemente vantata e conseguita.

Cessazione o Sospensione con Causa.

La risoluzione di un contratto del PARTNER per qualsiasi causa/ragione/motivo comporta la cessazione di qualsivoglia diritto del PARTNER, inclusi quello di promuovere ed acquistare i prodotti UNIQUE. Il PARTNER non potrà, inoltre, più qualificarsi per le Provvigioni e non potrà partecipare agli Incentivi Aziendali. Sarà inoltre tenuto alla restituzione del tesserino di riconoscimento attribuitogli per lo svolgimento dell'attività

In esito alla cessazione del rapporto contrattuale, non sarà più possibile inoltrare ordini né percepire provvigioni. UNIQUE provvederà al pagamento delle sole provvigioni maturate fino alla data di efficacia del rapporto contrattuale.

La sospensione costituisce una misura temporanea, stabilita da UNIQUE a fronte di condotte contrarie al Codice di Comportamento che vengono contestate al PARTNER. La cessazione delle condotte scorrette comporta la revoca della misura di sospensione mentre il perpetrarsi di tali condotte conduce alla cessazione del rapporto contrattuale. Durante la sospensione è fatto divieto al PARTNER di svolgere la propria attività, verranno corrisposte soltanto le provvigioni legittimamente maturate nel periodo di attività autorizzata.

Politiche Internet

Vendita di Prodotti Online. A ciascun PARTNER UNIQUE viene offerta l'opportunità di ricevere un sito web come PARTNER UNIQUE, approvato per la promozione dei prodotti

online tramite un link diretto al sito web di vendita di UNIQUE www.youplanet.info. Gli ordini online vengono evasi direttamente da UNIQUE sul sito web. Il link Internet è predisposto in modo tale che le pagine UNIQUE rimangano all'interno del sito web del PARTNER. Virtualmente, gli ospiti non escono mai dal sito web del PARTNER. Al fine di preservare l'integrità del nome UNIQUE, della linea di prodotti UNIQUE e del rapporto PARTNER/consumatore, i PARTNER non possono vendere alcun prodotto di marca UNIQUE online tramite il proprio sito web indipendente; le vendite di prodotti, difatti, vengono poste in essere esclusivamente (e direttamente) da UNIQUE. Le vendite tramite e-commerce possono essere effettuate solo direttamente dal sito web UNIQUE ufficiale o attraverso un link all'indirizzo www.youplanet.info. I siti web indipendenti del PARTNER sono consentiti nel solo limite dell'attività di promozione dei prodotti ed illustrazione dell'attività, purché conformi alle Politiche Aziendali e al Codice di Condotta Professionale.

La Sponsorizzazione online dei PARTNER non è ammessa se non nell'ambito del sito web ufficiale UNIQUE all'indirizzo www.youplanet.info, a cui si acceda tramite un link.

I PARTNER non possono utilizzare il nome "UNIQUE" o "YOU" nei banner online, negli annunci display e negli annunci dei motori di ricerca (ad esempio Google Ads) o qualsiasi marchio, nome commerciale, denominazione di prodotto, nome di dominio (URL) ad esso associato, né copiare o utilizzare qualsiasi materiale UNIQUE, sull'identità della fonte e/o creare la percezione in qualsiasi modo che l'utente visiti il sito, che possa creare malintesi o confondere l'utente ufficiale di UNIQUE e/o di qualsiasi società collegata a UNIQUE. Le denominazioni di prodotto UNIQUE sono di proprietà esclusiva di UNIQUE e non possono essere utilizzate da alcun PARTNER sotto forma di link Sponsorizzato e per qualsiasi altro scopo non autorizzato. I singoli siti web dei PARTNER UNIQUE devono indicare chiaramente di appartenere ad un PARTNER UNIQUE. Il nome del sito web dovrà essere approvato dalla società.

L'URL o il dominio di visualizzazione deve corrispondere alla pagina di destinazione.

I PARTNER devono collegare tramite un link i propri siti web al sito web UNIQUE ufficiale creato e gestito da UNIQUE all'indirizzo www.youplanet.info. Tutti i siti web dei PARTNER devono rappresentare e rimandare esclusivamente a società o prodotti che recano l'etichetta UNIQUE e devono essere caratterizzati da contenuti moralmente appropriati.

Pubblicità Informatica. Saranno permessi i siti web indipendenti del PARTNER che siano stati preventivamente approvati per iscritto dall'Azienda o di cui facciano parte banner o annunci esposti conformi alle linee guida pubblicitarie dell'Azienda stessa. I banner o gli annunci esposti devono essere sottoposti all'approvazione della Società prima della pubblicazione online e devono collegare l'utente al sito Web dell'Azienda o ad un sito Web indipendente dell'PARTNER che sia stato preventivamente approvato per iscritto dall'Azienda stessa. Tutta la pubblicità informatica è soggetta e regolamentata dalle Politiche Aziendali e

dal Codice di Condotta Professionale relativo alle linee guida pubblicitarie e promozionali. Fra le attività proibite in materia di pubblicità informatica rientrano le seguenti:

- siti web personali e indipendenti, nonché gruppi e pagine di Social Media che utilizzino indebitamente il nome dell'azienda senza specificare il nome dell'Incaricato o del responsabile dei contenuti pubblicati;
- l'utilizzo o l'acquisto di domini che possano indurre in errore altri PARTNER e Clienti, esistenti o potenziali che possano così scambiare tali siti per il sito ufficiale di UNIQUE;
- la visualizzazione del nome di dominio non corrispondente al reale dominio del sito web dell'PARTNER;
- l'utilizzo indebito da parte dei PARTNER del marchio, nome commerciale, denominazione di prodotto, nonché l'indicazione di ruoli e/o cariche ricoperte in UNIQUE;
- l'inserimento della propria attività nei motori di ricerca se non indica espressamente il nome dell'PARTNER Indipendente e i relativi recapiti.

Requisiti legali

Risoluzione delle Controversie/Deroga Contrattuale.

Ogni controversia che dovesse insorgere tra la UNIQUE ed i suoi funzionari, impiegati, PARTNER in relazione all'interpretazione, validità o esecuzione della presente Piano di Carriera (Politiche e Procedure Aziendali, Codice di Condotta Professionale) dovrà essere sottoposta dalle parti in lite a un tentativo di un bonario componimento della controversia. Nel caso in cui non dovesse esserci esito positivo, la controversia devoluta al Foro di Bolzano.

Trasferimenti tra vivi e trasferimenti mortis causa.

La posizione di PARTNER non è trasferibile per atto tra vivi ad eccezione dell'ipotesi di grave impedimento allo svolgimento dell'attività previo parere favorevole di UNIQUE che potrà valutare liberamente senza alcun obbligo se aderire o meno alla richiesta di trasferimento del contratto.

In caso di decesso del PARTNER, sarà facoltà della UNIQUE riconoscere ad un erede/legittimario il diritto di subentrare nella medesima posizione occupata dal de cuius nell'ambito della struttura di vendita di UNIQUE. L'erede/legittimario che esprima la volontà di succedere al de cuius sarà tenuto a sottoscrivere la Scheda di Adesione, purché sia in possesso dei necessari requisiti di onorabilità di cui all'Art.71, D.Lgs. n.59/2010, al fine di ottenere l'apposito tesserino identificativo ed i relativi dati vengano comunicati alla competente questura.

Il successore avrà l'onere di comunicare tempestivamente a UNIQUE l'avvenuto decesso dell'PARTNER e, entro sei (6) mesi dal decesso medesimo, dovrà consegnare al personale preposto copia autentica del relativo certificato di morte e, se esistente, copia autentica anche del testamento del de cuius. È facoltà di UNIQUE concedere su espressa motivata richiesta del successore una proroga del predetto termine fino ad un massimo di ulteriori sei

(6) mesi. Decorso il termine senza che il successore abbia comunicato la propria volontà di subentrare nel codice attività del proprio de cuius ovvero, senza che abbia provveduto al compimento di tutte le formalità come sopra indicate e senza che abbia consegnato la documentazione prescritta, la UNIQUE potrà eliminare il codice attività che cesserà di produrre qualsivoglia efficacia. UNIQUE provvederà al pagamento delle provvigioni eventualmente maturate per l'attività svolta dal de cuius sino alla data di decesso mediante bonifico sul conto corrente intestato al PARTNER deceduto, laddove non abbia ricevuto, anteriormente alla data prevista per l'accredito, comunicazione dell'avvenuto decesso. Al contrario, in caso di tempestiva comunicazione del decesso UNIQUE procederà al pagamento di quanto dovuto in favore dei legittimi successori designati a fronte dell'esibizione della documentazione attestante la qualità di successore medesimo.

Il diritto di ereditabilità per un'attività UNIQUE è soggetto a restrizioni come segue:

- il successore dovrà essere in possesso dei citati requisiti di legge.
- il successore dovrà essere un maggiorenne non interdetto, né inabilitato.
- il successore dovrà possedere i requisiti per il rilascio del tesserino abilitativo

Clausole restrittive

Con la sottoscrizione della Scheda di Adesione, il PARTNER esonera amministratori, azionisti, dipendenti ed altri PARTNER alle Vendite (collettivamente denominati "Associati") da ogni responsabilità per qualsivoglia eventuale danno cagionato a terzi dal medesimo nello svolgimento dell'attività di PARTNER alle Vendite. In via esemplificativa, ma non esaustiva, la UNIQUE e gli Associati non potranno essere ritenuti responsabili per danni patiti come conseguenza di:

- condotte attuate in violazione di quanto stabilito nella Scheda di Adesione sottoscritta, della Piano di Carriera, del Codice di Condotta Professionale e delle Procedure ivi indicate;
- condotte di promozione del prodotto UNIQUE scorrette e/o ingannevoli o, comunque, in violazione delle norme di comportamento implementate dalla UNIQUE;
- erronea comunicazione di dati e/o informazioni, personali e non, alla UNIQUE e/o agli Associati;
- mancata comunicazione di informazioni e/o dati necessari perché UNIQUE possa accettare la domanda di incarico di cui alla Scheda di Adesione, ovvero mancata comunicazione di dati e/o informazioni necessarie quali previste dal Piano di Marketing UNIQUE anche con riferimento al riconoscimento delle provvigioni;

In ogni caso, il PARTNER dichiara di rinunciare a qualsivoglia richiesta di risarcimento danni il cui valore sia superiore all'ammontare complessivo dei prodotti da esso acquistati quale acquisto minimo consentito dalla Legge n. 173/2005 in qualità di "campionario".

Licenza Limitata per l'Utilizzo dei Marchi Aziendali.

Il nome "UNIQUE", i loghi UNIQUE, YOU, YOU PLANET, YOU PLANET.LIFE e altri nomi eventualmente adottati da UNIQUE, compresi i nomi dei prodotti UNIQUE, sono nomi commerciali e/o marchi registrati della Società.

UNIQUE concede a ciascun PARTNER la licenza di utilizzare i marchi registrati UNIQUE, YOU, YOU PLANET, YOU PLANET.LIFE, i marchi dei servizi ed altri marchi (di seguito denominati collettivamente i "Marchi"), nell'ambito dello svolgimento dell'attività di PARTNER. Tutti i Marchi sono e rimangono di proprietà esclusiva di "UNIQUE". I Marchi possono essere utilizzati esclusivamente nei modi autorizzati dal Contratto per PARTNER e dalle corrispondenti politiche e procedure UNIQUE. La licenza ivi concessa rimane valida solo finché l'PARTNER opera in conformità con le politiche e le procedure di UNIQUE. Al PARTNER è vietato rivendicare la proprietà dei Marchi di UNIQUE (ad esempio, registrando un nome di dominio utilizzando il nome "UNIQUE" o qualsiasi altro marchio UNIQUE in qualsivoglia modo, foggia o forma). I Marchi anzidetti rivestono un grande valore per UNIQUE e possono essere utilizzati esclusivamente nei modi espressamente autorizzati da UNIQUE. Il PARTNER non può utilizzare alcun materiale scritto, registrato e di qualsiasi altro tipo per pubblicizzare, promuovere o descrivere il prodotto UNIQUE e/o il Piano di Carriera, a meno che detto materiale sia stato preventivamente sottoposto a UNIQUE ed approvato per iscritto da UNIQUE prima di essere utilizzato.

Informazioni riservate e accordi di non divulgazione

La reportistica riguardante il TEAM e tutti gli altri resoconti e le informazioni genealogiche, incluse ma non solo, le informazioni sulle vendite del gruppo e le dichiarazioni riguardo le provvigioni, sono Informazioni Riservate alla proprietà di UNIQUE.

Ogni PARTNER a cui vengano fornite tali informazioni deve ritenerle riservate e confidenziali e deve avere cura di mantenerle tali astenendosi dall'utilizzarle per scopi diversi dalla gestione della propria organizzazione di vendita.

Un PARTNER può avere accesso a informazioni private e confidenziali. Tale accesso viene consentito esclusivamente al fine di promuovere la raccolta di ordini dei prodotti UNIQUE nonché per finalità di ricerca, formazione e Sponsorizzazione di terzi che desiderino diventare PARTNER UNIQUE.

Allegato 1

YOU Piano di Carriera

Posizione	FAN	Fatturato (al netto di IVA) totale mediante somma di 3 mesi consecutivi ¹							
		Partner (€400) ²	3K	10K	25K	50K ⁵	100K	150K	250K
Fatturato proprio/clienti	⁴ €100 voucher per ogni €1.000 di fatturato realizzato	€400 mensili per ricevere la provvigione sul Team ³							
		10%	20%	25%	30%	33%	36%	38%	40%
Partner		-	10%	15%	20%	23%	26%	28%	30%
3K		-	-	5%	10%	13%	16%	18%	20%
10K		-	-	-	5%	8%	11%	13%	15%
25K		-	-	-	-	3%	6%	8%	10%
50K		-	-	-	-	2%	3%	5%	7%
100K		-	-	-	-		2%	2%	4%
150K	-	-	-	-	3%			2%	
250K	-	-	-	-				3%	
¹ Un Partner che raggiunge una nuova posizione di carriera, rimane almeno 12 mesi sulla posizione raggiunta (a meno che non raggiunga quella successiva). Se la posizione raggiunta viene confermata un'altra volta, durante i 12 mesi dal raggiungimento della stessa (realizzando lo stesso fatturato minimo necessario, sommando 3 mesi consecutivi), il Partner rimane sulla stessa posizione per altri 12 mesi (quindi 24 mesi in totale), altrimenti, si posizionerà sul fatturato maggiore realizzato durante i 12 mesi, sommando 3 mesi consecutivi. K=€1.000. Le provvigioni vengono calcolate sul fatturato <u>al netto</u> di IVA.		² Si diventa Partner appena firmato il contratto di carriera. Un Partner riceve una provvigione del 10% sugli acquisti propri e dei propri clienti, di prodotti, appena realizzato (una tantum) un fatturato personale di €400		³ Il Partner per ricevere la provvigione sul fatturato realizzato dal proprio team nel mese, deve realizzare un proprio fatturato personale minimo mensile. Il fatturato personale minimo si compone degli acquisti propri per autoconsumo così come degli acquisti dei propri clienti			⁴ Un cliente (non deve firmare alcun contratto, come ad esempio un Partner) riceve un voucher da €100, per poter acquistare prodotti YOU, ogni qualvolta YOU realizza un fatturato di €1.000, grazie al passa parola svolto dal cliente		
⁵ Per la qualificazione di posizioni a partire dai 50K è necessario, che durante il periodo di qualificazione, i volumi provenienti da una linea non superino i due terzi del fatturato totale									