



SOLICITUD DE ADMISIÓN COMO DISTRIBUIDOR

Todos los campos marcados con * son obligatorios! Por favor, completar con letras mayúsculas.

Good Feeling Products S.L.
 Carrer S´Estanyol, 12
 ES-07560 Cala Millor
 C.I.F.: ES-B57576886
 Tel.: +34 971 06 49 31
 Fax: +34 971 06 49 41

bestellung@gfpsl.com
www.good-feeling-products.com

GFP-No.-ID:

Empresa _____ Sra. Sr.

Apellidos* _____ Nombre* _____

Calle* _____ Número* _____

CP* _____ Ciudad* _____ País* _____

Nac. el* _____ Nacionalidad _____

Teléfono* _____ Móvil _____

E-Mail* _____ NIF / DNI _____

Dirección de entrega: (Sólo completar si no es idéntica a la dirección arriba mencionada)

Calle* _____ Número* _____

CP* _____ Ciudad* _____ País* _____

Mi patrocinador es _____ GFP-ID _____

Forma de pago*:

Tarjeta de crédito Transferencia bancaria Paypal Pago en efectivo a la recogida

Compañía de la Tarjeta: Visa Master Card Valida hasta: (MM/AA)

No. de la tarjeta de crédito: Código de Seguridad

Datos bancarios para el abono de las comisiones:

Nombre del banco _____

BIC: IBAN:

Campo obligatorio en caso de estar sujeto a IVA:

Nombre comercial _____

Número fiscal Delegación de hacienda _____

NIF intracomunitario

Yo, el solicitante, confirmo que tengo por lo menos 18 años de edad. Al firmar a continuación, certifico que la información anterior esta correcto y estoy de acuerdo con los términos y condiciones (GTC) de prácticas comerciales en su versión válida correspondiente.

Firma solicitante*: _____ Fecha: _____



TÉRMINOS Y CONDICIONES GENERALES DEL NEGOCIO PARA GOOD FEELING PRODUCTS - DISTRIBUIDORES

1. ÁMBITO DEL CONTRATO:

1.1. GOOD FEELING PRODUCTS S.L. (en adelante indicado como GFP) comercializa su gama de productos al Cliente Final por medio de un sistema de marketing directo a través de Distribuidores.

1.2. Los Distribuidores deberán orientar sus actividades de negocio a la estructura de marketing de GFP. Esto se caracteriza por el hecho de que los distribuidores individuales pueden asumir puestos de función en la organización de marketing, empezando con ADVISOR, los cuales están alineados con la edificación de una estructura propia. Las características del sistema de marketing están descritas en el plan de remuneración de GFP.

1.3. De acuerdo con este plan, los Distribuidores deberán desempeñar sus actividades de negocio como socios de negocio independientes dentro del marco de las especificaciones de GFP de su sistema de marketing, el plan de remuneración de GFP actualmente en vigor, las directrices corporativas de GFP y otras instrucciones de GFP. GFP se asegurará de que los Distribuidores siempre tengan a su disposición toda la información necesaria sobre los productos y la compañía, en su forma válida actualmente.

1.4. Los derechos y obligaciones indicados en este acuerdo serán realizados por los Distribuidores en persona y por lo tanto no serán asignados a terceras partes sin el expreso consentimiento previo de GFP.

2. FINALIZACIÓN DEL ACUERDO, ESTADO Y TAREAS DE LOS DISTRIBUIDORES:

2.1. CONTRATO

Der Vertrag kommt durch die Unterzeichnung der umseitigen Anmeldung und die Erteilung einer GFP-ID-Nummer durch GFP zustande. Die Erteilung der GFP-ID-Nummer setzt unter anderem voraus, dass der Antragsteller voll geschäftsfähig ist. Die Distributoren erwerben von GFP alle zum Aufbau des Geschäftes erforderlichen Unterlagen. Ein Antragsteller kann innerhalb von 14 Kalendertagen seinen Zulassungsantrag schriftlich oder per Fax widerrufen und die Ware auf seine Kosten zurücksenden.

2.2. TAREAS

Los Distribuidores con el título de „Advisor“ y superior deberán comercializar la gama de productos de GFP como Agentes Autorizados que operan bajo nombre propio y factura propia. Los artículos de la gama de GFP se deberán adquirir solamente de GFP y no se podrán comercializar bajo ningún otro nombre o descripción que difiera de los originales. Las compras realizadas por clientes registrados o GFP recibirán comisiones/bonificaciones de conformidad con el plan de remuneración.

Los Distribuidores tienen derecho de adquirir nuevos sub-distribuidores. Estos, sin embargo, serán exclusivamente socios contractuales de GFP. Los Distribuidores pueden luego recibir una bonificación adicional regulada de conformidad con el alcance del plan de remuneración. Los Distribuidores deberán facilitar la información requerida a cualquier otro distribuidor que recluten, así como darles el entrenamiento y la motivación correspondientes.

2.3. OBLIGACIONES

Los Distribuidores deberán registrar sus actividades de negocio con las respectivas autoridades locales como operadores de negocio independientes. Como tales, ellos son los únicos responsables del cumplimiento de sus otras obligaciones, en particular en lo referente a impuestos y seguros profesionales o cobertura de vida bajo los términos de las obligaciones de seguridad social actualmente en vigor. Los Distribuidores están obligados a observar las prácticas de negocios acostumbradas: un comportamiento honesto, conocimiento de responsabilidades e integridad. También se requiere una comunicación activa y de soporte positivo en la presentación de la marca GFP y sus productos. Obviamente se da por sentado que los Distribuidores no harán comentarios negativos acerca de GFP o sus productos.

Con el ascenso de Branch Manager a Manager se firmarán por separado las directivas empresariales de GFP, para fijar de nuevo su importancia como base contractual conforme al punto 1.3. El reconocimiento por escrito deberá obrar en poder de GFP hasta el 14 del mes siguiente. En caso de faltar la firma, la nueva clasificación no entrará en vigor y el distribuidor seguirá siendo Branch Manager. Si el distribuidor firma posteriormente, su nueva clasificación como Manager no tendrá lugar hasta la nueva cualificación tal como aparece en el plan de remuneración. No se producirá una clasificación automática.

3. PUBLICIDAD, PROMOCIÓN DE VENTAS E INTERNET:

3.1. Se prohíbe al Distribuidor la utilización de los logotipos corporativos y marcas de GFP si no es bajo los términos de las medidas de marketing especificadas por GFP.

3.2. La publicación y uso comercial de sitios web en Internet con fines de promocionar los productos de GFP y/o los sistemas de marketing de GFP fuera del acceso oficial de GFP a Internet solo se permiten con el consentimiento previo por escrito de GFP. Todo sitio web tal deberá ser diseñado únicamente según las especificaciones de GFP.

3.3. Los Distribuidores no deberán usar, fomentar o de otra forma recomendar ningún otro material para la presentación de los productos y sistemas de marketing de la organización de marketing de GFP aparte de los aportados por GFP o según GFP autorice expresamente para su uso.

3.4. Ofrecer, promover o vender la gama de productos de GFP en canales de marketing diferentes que el Marketing Directo (p.ej. venta en tienda), en particular si esto no supone una ventaja para la imagen de la cartera de GFP (p.ej. subastas por Internet tales como eBay o Basare), queda por la presente prohibido a los Distribuidores.

3.5. Los Distribuidores deberán observar que se debe tener en la debida consideración el aspecto global de GFP, de forma que se tenga en cuenta la calidad de los productos.

3.6. Los derechos de utilización en lo referente a ilustraciones, fotos u otro material digital que los Distribuidores hayan adquirido en el transcurso de sus actividades profesionales, quedan asignados a GFP. Esto se aplica en especial al uso en folletos, cuartillas y sitios de Internet.

3.7. Los Distribuidores que lleven negocios orientados al sector de servicios (p.ej. estudios de deporte y fitness, solariums, tratamientos de cosmética, pedicura y manicura o masaje, peluquerías, consultas de nutrición o salud, fisioterapia, spa, quiropraxia, wellness y centros de belleza) pueden ofrecer los productos de GFP a la venta en su lugar de negocio.



4. COMPETENCIA Y CONFIDENCIALIDAD:

4.1. Los Distribuidores pueden vender otros productos o servicios. Los Distribuidores con el título de „Manager“, sin embargo, no podrán comercializar productos que estén en directa competencia con la gama actual de GFP. Los Managers no podrán ofrecer, promover o vender otros productos, incluyendo aquellos que no estén en competencia directa, junto con la gama de GFP bajo los mismos términos de venta y marketing, en especial durante „reuniones de venta“. No se permite dar la impresión de que dichos productos estén relacionados con los productos GFP.

4.2. No se permite que los Managers influyan sobre otros Distribuidores, para que ofrecieran otros artículos o servicios de cualquier tipo, además de o en lugar de sus actividades con GFP. Esto también se aplica aunque los artículos implicados no estén en competencia directa con la oferta en la cartera de GFP.

4.3. Durante y después del período contractual, los Distribuidores deberán mantener confidencialidad acerca de toda la información y todos los productos y negocio. Esto se aplica en particular a los nombres y direcciones de otros Distribuidores de GFP y clientes. GFP tiene el derecho de exigir en cualquier momento la documentación que contenga secretos de operaciones.

4.4. También después de concluir el período contractual, los Distribuidores no deberán dirigirse promocionalmente de forma directa o indirecta al personal u otros distribuidores de GFP.

4.5. Queda prohibido compartir y/o vender datos internos y confidenciales y propiedades intelectuales a terceras partes fuera del Sistema de Marketing GFP. Esto se aplica especialmente a las charlas, cursos de formación y documentación de workshops acerca de la práctica, productos y organización de marketing de GFP cuando sea necesario según la ley.

5. REMUNERACIÓN / IMPUESTOS DE VENTAS:

5.1. La remuneración de Distribuidores se describe en el Plan de Remuneración de GFP, que es una parte esencial del presente Acuerdo.

5.2. Los Distribuidores deberán informar a GFP de sus números de identificación fiscal, o deberán informar a GFP inmediatamente si en el transcurso de sus actividades comerciales optan por pagar impuestos de ventas o si esto resulta inevitable por haber excedido los límites del „pequeño negocio“. Desde este momento, GFP pagará de forma correspondiente, esto es, añadiendo la tasa de impuestos de venta legalmente aplicable.

6. DURACIÓN Y FINALIZACIÓN DEL CONTRATO:

6.1. Este Acuerdo se aplica a un período de tiempo no especificado.

6.2. Ambas partes contratantes pueden dar por finalizado el Acuerdo observando un período de preaviso de 2 semanas antes del final del mes. Si los Distribuidores ya no están desempeñando sus actividades a tiempo parcial, teniendo en cuenta el tiempo dedicado y los ingresos adquiridos, se aplicarán los períodos legales de preaviso.

6.3. Además, cada una de las Partes Contratantes podrá dar por finalizado el Acuerdo considerándose que tiene buenos motivos para ello y sin observar un período de preaviso, si la conducta de la otra Parte Contratante hace que resulte irrazonable que la Parte Terminante continúe con el Acuerdo hasta la siguiente fecha ordinaria para la finalización del mismo.

7. VENCIMIENTO, ENMIENDAS A LAS PROVISIONES CONTRACTUALES:

7.1. Las reclamaciones que surgieran de esta relación contractual, en particular las reclamaciones de garantía, vencen en el plazo de un año desde el momento en que se presenten dichas reclamaciones y la Parte con derecho a reclamar es consciente de las circunstancias mediante las cuales se justifica la reclamación.

7.2. En el caso de GFP decidiera que ciertos artículos del presente Contrato o en el Plan de remuneración de GFP deban ser enmendados, GFP lo notificará a los Distribuidores con un plazo de preaviso de 30 días de calendario. La continuación de la relación contractual con el Distribuidor sin ninguna forma de objeción se considera como un consentimiento tácito.

8. ENMIENDAS A LAS PROVISIONES CONTRACTUALES, FORMA ESCRITA, LEYES APLICABLES Y LUGAR DE JURISDICCIÓN

8.1. Los acuerdos individuales deberán ser por escrito para tener validez. Esto también se aplica al requerimiento de la forma escrita.

8.2. Las Partes Contratantes acuerdan que por cualquier disputa que surgiera de este Acuerdo, la jurisdicción será la de Neuss y las leyes aplicables serán exclusivamente las de la Ley Alemana.

8.3. Si alguno de los artículos del presente Contrato es o se vuelve no aplicable, no válido o no permisible, esto no resta validez al resto del Contrato.

9. PORTECCIÓN DE DATOS:

9.1. Los datos personales incluyen nombre, dirección y número de teléfono.

9.2. En la medida que bajo los términos del presente Contrato, los Distribuidores recojan datos personales de las partes interesadas o potenciales clientes o reciban tales de GFP, dichos datos serán tratados y procesados de forma confidencial o la información será utilizada exclusivamente para el desempeño de sus tareas según lo establecido en el presente contrato. En particular, los Distribuidores no permitirán el acceso de terceras partes a los datos ni los reenviarán en forma alguna.

9.3. Los Distribuidores actuarán bajo su propia responsabilidad para asegurar una seguridad apropiada en el procesamiento de los datos de clientes y partes interesadas.

9.4. No se permite a los distribuidores el uso comercial de los datos personales del cliente o del personal de GFP con fines diferentes a los estipulados en el Contrato.

9.5. Estas obligaciones continuarán en vigor incluso después de la finalización del Acuerdo.