



# *Regolamento Aziendale*

## *e Piano Marketing*

Edizione settembre 2019

**MyVitaly S.r.l.**

Via Feltrina Nuova, 5 - 31044 Montebelluna TV

Tel. +39 331 7441240 [www.myvitaly.com](http://www.myvitaly.com) [info@myvitaly.it](mailto:info@myvitaly.it)

P.IVA - C.F. - R.I. 04664240266

# INDICE

## INTRODUZIONE

### 1. DEFINIZIONI

1.1 Cliente MyVitaly	4
1.2 Punti MyVitaly	4
1.3 Incaricato di Vendita Indipendente MyVitaly	4

### 2. INCARICATO DI VENDITA INDIPENDENTE

2.1 Modulo di Adesione	5
2.2 Requisiti dell'Incaricato di Vendita Indipendente	5
2.3 Incaricato di Vendita Indipendente Attivo	5
2.4 Attività dell'Incaricato di Vendita Indipendente	5
2.5 Competenze dell'Incaricato di Vendita	6
2.6 Area Riservata degli Incaricati di Vendita	6
2.7 Qualifiche	6
2.8 Sconti	6
2.9 Provvigioni	6
2.10 Bonus Volume	7
2.11 Recesso	9
2.12 Cambio Sponsor	9

### 3. REGOLE E PRECISAZIONI SUL RAPPORTO DI LAVORO

3.1 Rapporto di Lavoro	9
3.2 Iscrizione e durata	9
3.3 Attività in concorrenza	9
3.4 Società ed associazioni	10
3.5 Coniugi o Conviventi	10
3.6 Compensi	10
3.7 Carriera dell'Incaricato di Vendita	10

### 4. PRIMA FASE DEL MARKETING PLAN

4.1 Start-Up	11
4.2 Steel	11
4.3 Bronze	11
4.4 Silver	12
4.5 Gold	12
4.6 Platinum	13
4.7 Manager	13

<b>5. SECONDA FASE DEL MARKETING PLAN</b>	
5.1 Bronze Manager	14
5.2 Silver Manager	14
5.3 Gold Manager	14
5.4 BONUS VARI	15
<b>6. COMPORAMENTO, ETICA E REGOLE</b>	
6.1 Regolamento Aziendale	15
6.2 Normativa Fiscale	15
6.3 Divieti	15
6.4 Utilizzo Pubblicità ed Immagine Aziendale	16
6.5 Sponsorizzazione Aziendale di attività promozionali	16
6.6 Esclusiva di Zona	16
6.7 Comportamento ed Etica nei confronti dei Clienti	16
6.8 Comportamento ed Etica nei confronti di potenziali Incaricati di Vendita	17
6.9 Sanzioni Disciplinari	17
6.10 Riservatezza	17
6.11 Etica dello Sponsor	17
6.12 Reclami o Contestazioni	17
<b>7. ORDINE, PAGAMENTO E RECESSO</b>	
7.1 Ordine Minimo	18
7.2 Ordini	18
7.3 Modalità di Pagamento	18
7.4 Spedizioni	18
7.5 Reclami e Contestazioni sulla Merce	18
7.6 Recesso	18
7.7 Limitazione di Acquisto per gli Incaricati di Vendita	19
7.8 Limite di acquisti scontati per gli Incaricati di Vendita	19
<b>8. SUCCESSIONI TESTAMENTARIE VARIAZIONE STATO CIVILE</b>	
8.1 Successioni Testamentarie	19
8.2 Matrimonio	19
8.3 Divorzio o Separazione	19
<b>9. LEGGE N. 173 17 AGOSTO 2005</b>	<b>20</b>

## INTRODUZIONE

MyVitaly S.r.l. è la Società italiana distributrice nata nel 2014, con sede in provincia di Treviso. MyVitaly è incentrata sul benessere naturale attraverso una linea di integratori alimentari e prodotti di cosmesi e cura del corpo a base di estratti di foglie di olivo.

I prodotti MyVitaly sono preparati vegetali di qualità superiore studiati nella composizione, nel processo di estrazione e nella modalità di lavorazione per valorizzare al meglio le proprietà benefiche delle sostanze vegetali di origine. Il principio attivo prevalente che caratterizza la Linea di prodotti è la pianta di olivo e più precisamente la foglia di olivo, nella forma di estratto acquoso o estratto secco. Le proprietà delle foglie di olivo sono conosciute sin dall'antichità per le innumerevoli proprietà curative ad oggi in parte riconosciute dal Ministero della Salute italiano quali antiossidanti, che aiutano a regolarizzare la funzionalità gastrointestinale, a sostenere un corretto metabolismo di carboidrati e lipidi, a mantenere una corretta pressione vascolare nonché una corretta circolazione sanguinea.

La mission aziendale, fortemente voluta dagli ideatori della struttura produttiva e distributiva di MyVitaly S.r.l., consiste nel far conoscere le tangibili proprietà benefiche di MyVitaly al maggior numero di persone. Gli stessi, certi della qualità e dell'efficacia dei prodotti, ritengono che non esiste miglior promoter di un consumatore soddisfatto, mirano alla promozione della Linea di Prodotti con il metodo del passaparola.

MyVitaly opera, nel territorio italiano, attraverso Incaricati di Vendita Indipendenti inseriti nel sistema meritocratico di promozione commerciale definito Multilevel Marketing. Detto sistema gestionale di vendita è inquadrato dalla legislazione italiana come "vendita porta a porta" e vanta una precisa regolamentazione legale e tributaria. Il sistema marketing di MyVitaly S.r.l. è stato studiato in modo tale da permettere interessanti guadagni in tempi brevi per gli Incaricati alle Vendite neo iscritti e offre la concreta possibilità di carriera nella struttura di vendita.

## 1. DEFINIZIONI

### 1.1 Cliente MyVitaly

Il Cliente MyVitaly è colui che si registra tramite il sito internet per acquistare prodotti per uso personale. La registrazione del Cliente può avvenire tramite la sponsorizzazione di un Incaricato di Vendita MyVitaly, se il Cliente vuole registrarsi autonomamente utilizzando il sito internet aziendale gli verrà fornito un codice di sponsorizzazione dall'azienda in base alla provincia di residenza. Il Cliente MyVitaly, contestualmente alla registrazione, per la fatturazione e l'invio della merce è tenuto a fornire i seguenti dati:

*Nome e Cognome -Indirizzo di residenza, Comune, CAP, Provincia -Indirizzo di spedizione, Comune, CAP, Provincia - Codice Fiscale (che viene calcolato dal sito) - Numero di telefono - Indirizzo e-mail.*

Il cliente ha la possibilità di accedere a uno sconto personale permanente del 10% grazie all'acquisto del KIT FEDELTA' (vedi Punto 1.2. del Regolamento). Il Kit Fedeltà può essere acquistato dai soli clienti e contiene 10 flaconi di Verdepuro Vita con uno sconto del 10%. Grazie a questo acquisto il cliente diventa un Cliente Fedeltà e avrà per sempre uno sconto del 10%.

### 1.2 Punto MyVitaly

Il Punto MyVitaly (PMV) è un valore convenzionale internazionale attribuito dall'azienda ai prodotti MyVitaly, fissato per semplificare il calcolo per gli avanzamenti di carriera degli Incaricati di Vendita ed il conteggio dei bonus carriera così come specificato nel Marketing Plan di MyVitaly S.r.l.

Prodotto	Codice Articolo	Punti MyVitaly (PMV)	Prezzo Euro IVA compresa
Verdepuro Vita	001	0,10	25,00 (IVA 10%)
Verdepuro BIO	005	0,12	23,00 (IVA 10%)
Verdepuro Slim	002	0,12	25,00 (IVA 10%)
MyVitaly Body	003	0,14	34,00 (IVA 22%)
MyVitaly Kissbalm	KSB	0,01	4,50 (IVA 22%)
MyDetox Day&Night	DETOX	0,22	48,00 (IVA 22%)
SET 5 SHOPPER	GADGET BAG	0,05	7,50 (IVA 22%)
SET 5 DOSATORI	GADGET BAG	0,05	6,00 (IVA 22%)
Dosatore Vita	DST	/	1,50 (IVA 22%)
KIT STEEL VITA	KSV	1	217,50 (IVA 10%)
KIT STEEL MISTO	KSM	1,04	217,50
KIT BRONZE VITA	KBV	2,2	384,00 (IVA 10%)
KIT BRONZE MISTO	KBM	2,48	384,00
<b>KIT FEDELTA' (clienti)</b>	<b>FID</b>	<b>1.00</b>	<b>227,50 (IVA 10%)</b>

NB: L'articolo Dosatore Vita, SHOPPER, BLOC NOTES (non rientra nella scontistica prevista per gli Incaricati di Vendita, non genera provvigioni per l'upline e non genera punti PMV.

### 1.3 Incaricato di Vendita Indipendente MyVitaly

L'Incaricato di Vendita Indipendente MyVitaly è colui che decide di aderire al sistema di vendita aziendale attenendosi al presente Regolamento ed al Marketing Plan di Myvitaly S.r.l. L'Incaricato di Vendita, così come il Cliente, può venire sponsorizzato da un altro Incaricato di Vendita già iscritto, qualora l'Incaricato volesse iscriversi autonomamente al sito internet, gli verrà fornito un codice di sponsorizzazione

dall'azienda in base alla provincia di residenza. L'Incaricato di Vendita deve essere maggiorenne ed oltre a fornire gli stessi dati personali richiesti al Cliente MyVitaly, deve compilare, sottoscrivere e trasmettere il Modulo di Adesione scaricabile nel sito [www.myvitaly.it](http://www.myvitaly.it), nonché inviare una copia della Carta d'Identità ed una fototessera. L'Incaricato di Vendita riceverà dall'azienda un tesserino di riconoscimento ed un codice identificativo personale di Incaricato di Vendita.

## 2. INCARICATO DI VENDITA INDIPENDENTE

### 2.1 Modulo di Adesione

Il Modulo di adesione è il documento ufficiale che deve essere compilato in ogni sua parte dall'aspirante Incaricato di Vendita, sottoscritto e trasmesso all'azienda unitamente alla copia della Carta d'Identità e una fototessera per l'attivazione della posizione personale di Incaricato di Vendita.

### 2.2 Requisiti dell'Incaricato di Vendita Indipendente

I requisiti per l'iscrizione come Incaricato di Vendita sono i seguenti:

- Essere maggiorenni
- Non essere stati dichiarati falliti
- Non essere stati condannati per reati contro la pubblica amministrazione, contro l'economia pubblica o per reati di usura, ricettazione, riciclaggio, insolvenza fraudolenta, rapina o sequestro di persona.

### 2.3 Incaricato di Vendita Indipendente Attivo

L'Incaricato di Vendita, per essere attivo e beneficiare quindi delle provvigioni mensili dovrà totalizzare almeno 0,20 PMV per Incaricati dalla qualifica "Steel" alla qualifica "Platinum" ed almeno 1,0 PMV per gli Incaricati con qualifica "Manager" o qualifiche superiori, provenienti da acquisti personali e/o vendite direttamente sponsorizzate (acquisti di Clienti direttamente sponsorizzati), nell'arco dello stesso mese solare.

N.B. I bonus non riconosciuti all'Incaricato non attivo saranno corrisposti al primo Incaricato di Vendita attivo superiore nella upline. Detti bonus non saranno più recuperabili in quanto già corrisposti.

L'Incaricato di Vendita potrà riqualificarsi attivo per i mesi successivi.

### 2.4 Attività dell'Incaricato di Vendita Indipendente

L'Incaricato di Vendita è libero di promuovere i prodotti MyVitaly e divulgarne le proprietà benefiche nella forma e nei modi che più ritiene opportuni purché questi non siano in contrasto con le normative vigenti. L'IDV non ha vincoli di orari né obblighi di presenza, può quindi svolgere l'attività di promozione a sua discrezione. L'IDV ha la facoltà di segnalare (sponsorizzare) all'azienda nuovi Clienti e nuovi IDV i quali saranno a lui definitivamente collegati nella downline.

I benefici dell'Incaricato di Vendita sono di tre tipi:

- Sconti su acquisti personali
- Provvigioni sulle vendite direttamente promosse
- Bonus di volume che vengono conteggiati in riscontro alla qualifica raggiunta

Le provvigioni ed i bonus, se l'Incaricato di Vendita nel mese solare di riferimento è risultato attivo, vengono accreditati nel conto corrente indicato nel Modulo di Adesione entro il giorno 20 del mese successivo. Detti

compensi vengono conteggiati sul valore imponibile (IVA esclusa) del Listino Prezzi MyVitaly, al netto delle ritenute fiscali (Legge 173/2005) e al netto delle spese di bonifico.

## 2.5 Competenze dell'Incaricato di Vendita

L'IDV, terminato il periodo di affiancamento con il proprio Sponsor, deve essere a sua volta autonomo ed autosufficiente nella sponsorizzazione e nell'affiancamento di nuovi Incaricati di Vendita e nell'iscrizione e gestione dei Clienti. MyVitaly S.r.l. fornisce, attraverso corsi e manuali, tutte le informazioni sui prodotti, sul Marketing Plan e sulla gestione del sito internet, questo per rendere ogni Incaricato indipendente.

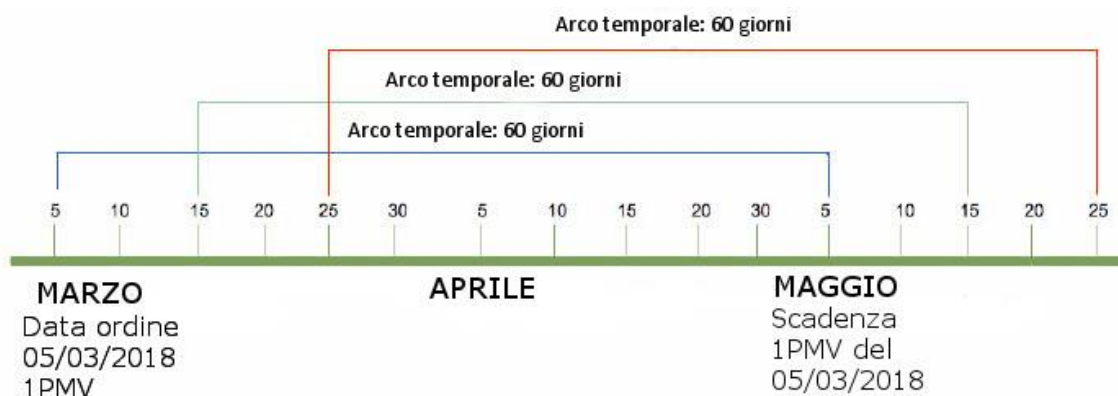
L'IDV, una volta iscritto un nuovo Incaricato diretto è tenuto ad affiancarlo finché lo stesso abbia acquisito le sue stesse conoscenze ed è inoltre tenuto a seguirlo per eventuali problematiche successive che possono insorgere; ne consegue che ogni Incaricato o Cliente è autorizzato ad interpellare il proprio sponsor per eventuali problematiche o chiarimenti. L'IDV è tenuto a contattare periodicamente gli Incaricati di Vendita ed i Clienti a lui direttamente collegati.

## 2.6 Area Riservata degli Incaricati di Vendita

Ogni Incaricato di Vendita dispone, nel sito internet di MyVitaly, di un'area riservata alla quale può accedere con le proprie credenziali strettamente personali, dove può verificare in qualsiasi momento la propria downline, i punti generati, il rendimento ed il guadagno personale. Nella propria area riservata è possibile scaricare i propri documenti fiscali ed altri documenti utili.

## 2.7 Qualifiche

Le Qualifiche si raggiungono sommando i Punti MyVitaly generati nell'arco di sessanta (60) giorni da tutta la propria downline, da acquisti personali e dalle vendite direttamente sponsorizzate. Ciò significa che per esempio, se in data 05/03/2018 si effettua un ordine di un PMV, tale PVM sarà valido (e quindi conteggiato nella somma dei PMV per ottenere il cambio qualifica) fino al 05/05/2018, cioè per 60 giorni.



Le Qualifiche sono A VITA in quanto una volta raggiunta una qualifica non è possibile retrocedere, è possibile solamente passare alla superiore. Per ottenere una Qualifica bisogna maturare nell'arco di 60 giorni i Punti MyVitaly previsti per la Qualifica stessa.

Start-Up	0-0.99 Punti MyVitaly	0%
Steel	1 Punti MyVitaly	17 %
Bronze	2,00 Punti MyVitaly	32 %
Silver	10,00 Punti MyVitaly	37 %
Gold	25 Punti MyVitaly	40 %

Platinum	75 Punti MyVitaly	45 %
Manager	125 Punti MyVitaly	50 %

E' possibile iniziare l'attività attraverso l'acquisto di uno dei seguenti kit:

### KIT STEEL VITA € 217,50

Il Kit Steel Vita, contiene 10 Verdepuro Vita MyVitaly + KIT INCARICATO (Blocco note+penna, +Brochure+ Minisito personale).



Questo Kit permette al nuovo incaricato di:

- iniziare l'attività partendo da 1 PMV
- Godere di uno sconto del 17% sugli acquisti personali
- Percepire una provvigione del 17% sulle vendite direttamente promosse
- Percepire una provvigione del 17% sulle iscrizioni dei nuovi I.V.
- Avere gratuitamente una pagina personale/sito e-commerce [www.myvitaly.com/it/nomecognome](http://www.myvitaly.com/it/nomecognome)

### KIT STEEL MISTO € 217,50

Il Kit Steel Misto, contiene 2 Verdepuro Vita + 2 Verdepuro BIO + 2 Verdepuro Slim + 1 MyVitaly Body + 1 MyDetox Day&Night + 4 Kissbalm + KIT INCARICATO (2 Blocco note+3 penne MyVitaly, +Brochure+ Minisito personale).

Questo Kit permette al nuovo incaricato di:

- iniziare l'attività partendo da 1,04 PMV
- Godere di uno sconto del 17% sugli acquisti personali
- Percepire una provvigione del 17% sulle vendite direttamente promosse
- Percepire una provvigione del 17% sulle iscrizioni dei nuovi I.V.
- Avere gratuitamente una pagina personale/sito e-commerce [www.myvitaly.com/it/nomecognome](http://www.myvitaly.com/it/nomecognome)





## KIT BRONZE VITA € 384,00

Il Kit Bronze Vita, contiene 22 Verdepuro Vita + KIT INCARICATO (2 Blocco note + 3 penne MyVitaly, + Brochure + Minisito personale).

Questo Kit permette al nuovo incaricato di:

- iniziare l'attività partendo da 2,2 PMV
- Godere di uno sconto del 32% sugli acquisti personali
- Percepire una provvigione del 32% sulle vendite direttamente promosse
- Percepire una provvigione del 32% sulle iscrizioni dei nuovi I.V.
- Avere gratuitamente una pagina personale/sito e-commerce [www.myvitaly.com/it/nomecognome](http://www.myvitaly.com/it/nomecognome)



## KIT BRONZE MISTO € 384,00

Il Kit Bronze Misto, contiene 8 Verdepuro Vita + 2 Verdpuro BIO + 4 Verdepuro Slim + 1 MyVitaly Body + 1 SHOT + 2 MyDetox Day&Night + 8 KissBalm + KIT INCARICATO (2 Blocco note + 3 penne MyVitaly, + Brochure + Minisito personale).

Questo Kit permette al nuovo incaricato di:

- iniziare l'attività partendo da 2,28 PMV
- Godere di uno sconto del 32% sugli acquisti personali
- Percepire una provvigione del 32% sulle vendite direttamente promosse
- Percepire una provvigione del 32% sulle iscrizioni dei nuovi I.V.
- Avere gratuitamente una pagina personale/sito e-commerce [www.myvitaly.com/it/nomecognome](http://www.myvitaly.com/it/nomecognome)



## KIT ISCRIZIONE € 20,00

Il kit iscrizione contiene KIT INCARICATO (2 Blocco note + 3 penne MyVitaly, + Brochure + Minisito personale).

Questo Kit NON contiene alcun prodotto MyVitaly, non genera PMV e non genera provvigioni.

L'affiliato in questo modo inizierà l'attività da 0 PMV e non godrà di alcuno sconto su acquisti personali.

Gli verrà assegnata gratuitamente una pagina personale/sito e-commerce [www.myvitaly.com/it/nomecognome](http://www.myvitaly.com/it/nomecognome)

### 2.8 Sconti

L'Incaricato di Vendita, per i prodotti che acquista per uso personale, per i propri familiari, per scopi promozionali e per beneficenza, ha diritto allo sconto pari alla percentuale di sconto massima prevista per

la Qualifica di appartenenza, con limitazione mensile come meglio specificato ai paragrafi 7.7 e 7.8 del presente Regolamento.

## **2.9 Provvigioni**

L'Incaricato di Vendita ha diritto a provvigioni sulle vendite concluse e che abbiano avuto regolare esecuzione a seguito della raccolta degli ordini, direttamente sponsorizzate verso Clienti MyVitaly e Incaricati di Vendita non ancora qualificati (start-up), nella percentuale massima indicata per la Qualifica di appartenenza.

## **2.10 Bonus Volume**

L'Incaricato di Vendita ha diritto a provvigioni su acquisti personali e vendite direttamente sponsorizzate da Incaricati di Vendita da lui sponsorizzati. Dette provvigioni vengono corrisposte per differenza imprenditoriale cioè la provvigione spettante all'Incaricato di Vendita viene calcolata per differenza di provvigione date le diverse Qualifiche. Qualora un Incaricato sponsorizzato raggiunga la stessa Qualifica dello Sponsor, lo stesso Sponsor non ha diritto a provvigioni sulle vendite direttamente promosse da quel Incaricato (ad eccezione degli Incaricati con qualifica Manager che raggiungono la seconda fase del Marketing Plan).

## **2.11 Recesso**

L'Incaricato di Vendita può recedere dall'attività in qualsiasi momento, comunicandolo in forma scritta e allegando il Tesserino di riconoscimento, a mezzo posta raccomandata AR da inviare presso la Sede Legale di MyVitaly Srl.

L'Incaricato di Vendita perderà la posizione nel sistema marketing e che la sua downline passerà al suo Sponsor. L'Incaricato non avrà a pretendere da MyVitaly S.r.l.

## **2.12 Cambio Sponsor**

Non è permesso il cambio Sponsor.

L'Incaricato che vuole cambiare Sponsor deve attivare la procedura di recesso come al punto 2.11 ed iscriversi nuovamente al network MyVitaly, trascorsi 90 giorni dalla data di recesso, indicando un nuovo Codice Sponsor.

L'incaricato di Vendita che effettua il recesso e successiva nuova iscrizione come Incaricato avrà un nuovo Codice Sponsor, perderà la Qualifica precedente e la struttura generata con il precedente Codice.

# **3. REGOLE E PRECISAZIONI SUL RAPPORTO DI LAVORO**

## **3.1 Rapporto di lavoro**

L'attività dell'Incaricato di Vendita è totalmente libera, indipendente ed assolutamente autonoma, non si può pertanto definire in nessun caso come rapporto di lavoro dipendente. L'Incaricato di Vendita che sottoscrive il Modulo di Adesione dichiara di accettare il presente Regolamento aziendale e dichiara inoltre di accettare le linee guida aziendali relative ad ordini, pagamenti, sponsorizzazioni e di accettare di adottare comportamenti etici durante l'espletamento dell'attività o comunque nei confronti dell'azienda, degli altri Incaricati di Vendita, dei clienti o fornitori.

### 3.2 Iscrizione e durata

L'attività di Incaricato di Vendita inizia con il ricevimento da parte dell'azienda del Modulo di Adesione compilato e sottoscritto. La validità del Modulo di Iscrizione ha validità indeterminata salvo al venir meno dei requisiti indicati al punto 2.2 del presente Regolamento, al verificarsi di azioni in concorrenza sleale verso l'azienda o al verificarsi di azioni di rilevanza civile o penale nei confronti dell'azienda, degli Incaricati di Vendita, dei clienti o fornitori.

È discrezione dell'Amministrazione di MyVitaly S.r.l., raggiunti i sei mesi di inattività dell'Incaricato di Vendita, rimuovere il relativo Codice Incaricato dal sistema gestionale informatizzato.

### 3.3 Attività in concorrenza

L'Incaricato di Vendita di MyVitaly S.r.l. non può essere iscritto ad altri sistemi di network marketing in concorrenza con MyVitaly S.r.l. L'Incaricato di Vendita ha l'obbligo di regolarizzare detta posizione entro 15 giorni lavorativi, pena la risoluzione del Contratto di Incaricato di Vendita con MyVitaly S.r.l. e la cancellazione del relativo Codice Sponsor dal sistema informatizzato.

### 3.4 Società, Associazioni ed Enti

MyVitaly S.r.l. accetta iscrizioni come Incaricato di Vendita esclusivamente da persone fisiche, in nessun modo saranno accettate iscrizioni da società di alcun tipo, associazioni od enti.

### 3.5 Coniugi o Conviventi

MyVitaly S.r.l. non accetta l'iscrizione come Incaricati di Vendita di entrambi i coniugi o conviventi. È obbligatorio indicare nel Modulo di Adesione la predetta condizione.

### 3.6 Compensi

I compensi sono calcolati in riscontro alle provvigioni nelle modalità descritte nel presente Regolamento e nel Marketing Plan aziendale, sul volume d'affari generato, relativamente al prezzo dei prodotti al netto di IVA. Detti compensi mensili vengono corrisposti entro il giorno 20 del mese successivo esclusivamente a mezzo bonifico bancario. In mancanza degli estremi bancari (IBAN) o dati non completi o non corretti, i crediti maturati rimangono nel conto aziendale a credito e a disposizione dell'Incaricato di Vendita.

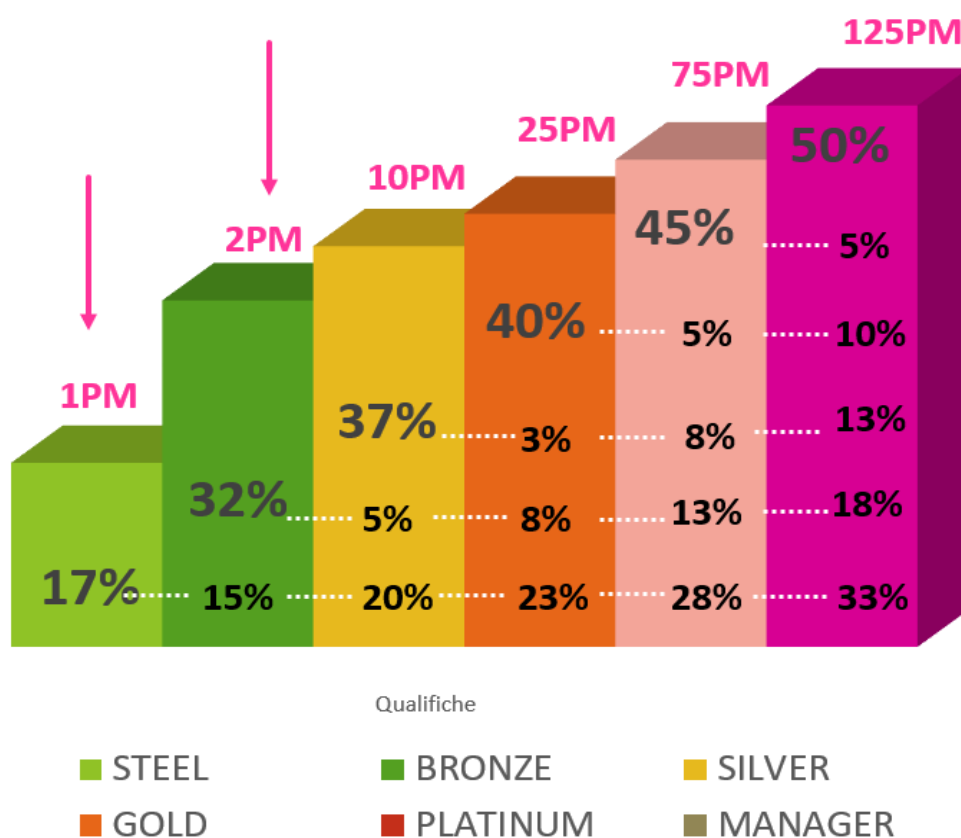
I compensi vengono inoltre trasmessi al netto delle ritenute fiscali (Legge 173/2005) e al netto delle spese di bonifico. Non si eseguono bonifici per compensi netti inferiori ad euro 50,00, l'importo andrà in accumulo con l'importo del mese successivo.

### 3.7 Carriera dell'Incaricato di Vendita

La Carriera dell'Incaricato di Vendita si sviluppa in due distinte fasi:

- Prima fase - dalla Qualifica *Start-up* alla Qualifica *Manager*
- Seconda fase o Leadership - dalla Qualifica *Bronze Manager* alla Qualifica *Platinum Manager*

## 4. PRIMA FASE DEL MARKETING PLAN



### 4.1 Start-Up

L'incaricato alla Vendita "Start-Up" è iscritto nel sistema Marketing ma in quanto non ha ancora raggiunto una Qualifica, non ha diritto a sconti su acquisti personali o a provvigioni.

### 4.2 Steel

L'incaricato alla Vendita "Steel" ha totalizzato 1 PMV provenienti da acquisti personali o da vendite direttamente sponsorizzate nell'arco di 60 giorni, ha quindi diritto ai seguenti benefici:

- 17% di sconto su acquisti personali.
- 17% di provvigione su vendite direttamente sponsorizzate a Clienti e Incaricati "Start-Up".

L'Incaricato alla Vendita "Steel" per essere attivo e poter quindi beneficiare delle provvigioni mensili maturate deve effettuare un minimo di acquisti personali per un totale di 0,20 PMV nell'arco del relativo mese solare.

#### **4.3 Bronze**

L'incaricato alla Vendita "Bronze" ha totalizzato 2 PMV proveniente da acquisti personali, da vendite direttamente sponsorizzate e da tutte le vendite della sua downline nell'arco di 60 giorni, ha quindi diritto ai seguenti benefici:

- 32% di sconto su acquisti personali.
- 32% di provvigione su vendite direttamente sponsorizzate a Clienti e Incaricati "Start-Up".
- 15% di provvigione su acquisti personali e vendite dirette di Incaricati "Steel" direttamente sponsorizzati.

L'Incaricato alla Vendita "Bronze" per essere attivo e poter quindi beneficiare delle provvigioni mensili maturate deve effettuare un minimo di acquisti personali per un totale di 0,20 PMV nell'arco del relativo mese solare.

#### **4.4 Silver**

L'incaricato alla Vendita "Silver" ha totalizzato 10 PMV provenienti da acquisti personali, da vendite direttamente sponsorizzate e da tutte le vendite della sua downline nell'arco di 60 giorni, ha quindi diritto ai seguenti benefici:

- 37% di sconto su acquisti personali.
- 37% di provvigione su vendite direttamente sponsorizzate a Clienti e Incaricati "Start-Up".
- 20% di provvigione su acquisti personali e vendite dirette di Incaricati "Steel" direttamente sponsorizzati.
- 5% di provvigione su acquisti personali e vendite dirette di Incaricati "Bronze" direttamente sponsorizzati.

L'Incaricato alla Vendita "Silver" per essere attivo e poter quindi beneficiare delle provvigioni mensili maturate deve effettuare un minimo di acquisti personali per un totale di 0,20 PMV nell'arco del relativo mese solare.

#### **4.5 Gold**

L'incaricato alla Vendita "Gold" ha totalizzato 25 PMV provenienti da acquisti personali, da vendite direttamente sponsorizzate e da tutte le vendite della sua downline nell'arco di 60 giorni, ha quindi diritto ai seguenti benefici:

- 40% di sconto su acquisti personali.
- 40% di provvigione su vendite direttamente sponsorizzate a Clienti e Incaricati "Start-Up".
- 23% di provvigione su acquisti personali e vendite dirette di Incaricati "Steel" direttamente sponsorizzati.
- 8% di provvigione su acquisti personali e vendite dirette di Incaricati "Bronze" direttamente sponsorizzati.
- 3% di provvigione su acquisti personali e vendite dirette di Incaricati "Silver" direttamente sponsorizzati.

L'Incaricato alla Vendita "Gold" per essere attivo e poter quindi beneficiare delle provvigioni mensili maturate deve effettuare un minimo di acquisti personali per un totale di 0,20 PMV nell'arco del relativo mese solare.

#### **4.6 Platinum**

L'incaricato alla Vendita "Platinum" ha totalizzato 75 PMV provenienti da acquisti personali, da vendite direttamente sponsorizzate e da tutte le vendite della sua downline nell'arco di 60 giorni, ha quindi diritto ai seguenti benefici:

- 45% di sconto su acquisti personali.
- 45% di provvigione su vendite direttamente sponsorizzate a Clienti e Incaricati "Start-Up".
- 28% di provvigione su acquisti personali e vendite dirette di Incaricati "Steel" direttamente sponsorizzati.
- 13% di provvigione su acquisti personali e vendite dirette di Incaricati "Bronze" direttamente sponsorizzati.
- 8% di provvigione su acquisti personali e vendite dirette di Incaricati "Silver" direttamente sponsorizzati.
- 5% di provvigione su acquisti personali e vendite dirette di Incaricati "Gold" direttamente sponsorizzati.

L'incaricato alla Vendita "Platinum" per essere attivo e poter quindi beneficiare delle provvigioni mensili maturate deve effettuare un minimo di acquisti personali per un totale di 0,20 PMV nell'arco del relativo mese solare.

#### **4.7 Manager**

L'incaricato alla Vendita "Manager" ha totalizzato 125 PMV provenienti da acquisti personali, da vendite direttamente sponsorizzate e da tutte le vendite della sua downline nell'arco di 60 giorni, ha quindi diritto ai seguenti benefici:

- 50% di sconto su acquisti personali.
- 50% di provvigione su vendite direttamente sponsorizzate a Clienti e Incaricati "Start-Up".
- 33% di provvigione su acquisti personali e vendite dirette di Incaricati "Steel" direttamente sponsorizzati.
- 18% di provvigione su acquisti personali e vendite dirette di Incaricati "Bronze" direttamente sponsorizzati.
- 13% di provvigione su acquisti personali e vendite dirette di Incaricati "Silver" direttamente sponsorizzati.
- 10% di provvigione su acquisti personali e vendite dirette di Incaricati "Gold" direttamente sponsorizzati.
- 5% di provvigione su acquisti personali e vendite dirette di Incaricati "Platinum" direttamente sponsorizzati.

L'incaricato alla Vendita "Manager" per essere attivo e poter quindi beneficiare delle provvigioni mensili maturate deve effettuare un minimo di acquisti personali o vendite direttamente sponsorizzate (a Clienti direttamente sponsorizzati) per un totale di 1,0 PMV nell'arco del relativo mese solare.

## MARKETING PLAN - SECONDA FASE

### 1° - BRONZE MANAGER

**Bronze Manager** è colui che raggiunge il seguente obiettivo:

- **Un Incaricato di Vendita direttamente sponsorizzato raggiunge la qualifica Manager**

L'Incaricato Bronze Manager, esclusivamente per la propria struttura Manager, ha diritto ai seguenti bonus:

- Bonus del 6% sul Manager di prima generazione e relativo gruppo
- Bonus del 3% su tutti i Manager di seconda generazione e relativo gruppo
- Bonus del 2% su tutti i Manager di terza generazione e relativo gruppo

Il Bronze Manager per percepire i bonus mensili di cui sopra e le provvigioni indirette relative alla prima fase del piano marketing deve essere qualificato ed aver quindi generato almeno 16 PMV nel relativo mese solare provenienti dalle proprie strutture non Manager, da acquisti dei propri clienti e da acquisti personali.

Per le provvigioni derivanti dalle strutture non Manager sponsorizzate dal Bronze Manager si fa riferimento alla prima fase del Piano Marketing.

### 2° - SILVER MANAGER

**Silver Manager** è colui che raggiunge il seguente obiettivo:

- **Due Incaricati di Vendita direttamente sponsorizzati (di prima generazione) raggiungono la qualifica Manager**

L'Incaricato Silver Manager, esclusivamente per le proprie strutture Manager, ha diritto agli stessi bonus del Bronze Manager sopra indicati.

Il Silver Manager per percepire i bonus mensili di cui sopra e le provvigioni indirette relative alla prima fase del piano marketing deve aver quindi generato almeno 8 PMV nel relativo mese solare provenienti dalle proprie strutture non Manager, da acquisti dei propri clienti e da acquisti personali.

Per le provvigioni derivanti dalle strutture non Manager sponsorizzate dal Silver Manager si fa riferimento alla prima fase del Piano Marketing.

- **Silver Manager 3\***, al raggiungimento dell'obiettivo del terzo Manager direttamente sponsorizzato e all'inserimento di almeno 150 Incaricati alle Vendite. Il Silver Manager 3\* ha diritto al bonus (una tantum) di euro 500,00 per ogni nuovo Manager generato.

### **3° - GOLD MANAGER**

**Gold Manager** è colui che raggiunge il seguente obiettivo:

- **Quattro o più Incaricati di Vendita direttamente sponsorizzati (di prima generazione) raggiungono la qualifica Manager e una struttura di almeno 350 Incaricati alle Vendite.**

L'Incaricato Gold Manager, esclusivamente per la propria struttura Manager, ha diritto ai seguenti bonus:

- Bonus del 7% sui Manager di prima generazione e relativo gruppo
- Bonus del 4% su tutti i Manager di seconda generazione e relativo gruppo
- Bonus del 3% su tutti i Manager di terza generazione e relativo gruppo

Il Gold Manager per percepire i bonus mensili di cui sopra e le provvigioni indirette relative alla prima fase del piano marketing deve aver quindi generato almeno 4 PMV nel relativo mese solare provenienti dalle proprie strutture non Manager, da acquisti dei propri clienti e da acquisti personali. Top Bonus del 2% per 100 livelli.

Per le provvigioni derivanti dalle strutture non Manager sponsorizzate dal Gold Manager si fa riferimento alla prima fase del Piano Marketing.

Il Gold Manager, al raggiungimento dell'obiettivo del quarto Manager e successivi Manager direttamente sponsorizzati ha diritto al bonus (una tantum) di euro 800,00 per ogni nuovo Manager generato.

### **3° - TOP MANAGER**

**Top Manager** è colui che raggiunge il seguente obiettivo:

- **si realizzerà al raggiungimento del 10° Manager in prima generazione e una struttura di almeno 1000 Incaricati alle Vendite.**

L'Incaricato Top Manager, esclusivamente per la propria struttura Manager, ha diritto ai seguenti bonus:

- Bonus del 7% sui Manager di prima generazione e relativo gruppo
- Bonus del 4% su tutti i Manager di seconda generazione e relativo gruppo
- Bonus del 3% su tutti i Manager di terza generazione e relativo gruppo

L'Incaricato Top Manager ha diritto ai seguenti bonus:

- Aumento del Top Bonus dal 2% al 3%
- Riunione mensile con la proprietà per discutere di strategie e progetti
- I punti laterali passano a 2



## BONUS VARI

### TOP BONUS:

Il top bonus viene riconosciuto solo ai Gold Manager e ai Top Manager ed è generato sul fatturato dei Manager di prima generazione ed i loro gruppi sottostanti. La percentuale del Top Bonus è del 2% per i Gold Manager e del 3 % per 100 livelli per i Top Manager.

### PIANO CONTRIBUTO SPESE:

Il piano contributo spese scatta per i manager attivi che avranno prodotto con la loro struttura un minimo di 200 PMV nel 1° bimestre, 400 PMV nel bimestre successivo e 600PMV nel 3° trimestre consecutivamente.

Il bonus è di € 1200 per bimestre, per 3 anni rinnovabili. Il bonus spetta al manager che mantiene un punteggio di almeno 600 PMV in tutti i bimestri successivi. Se questo non avviene, e se quindi il manager scende sotto la soglia dei 600PMV l'importo del bonus scenderà proporzionalmente al punteggio.

## 6. COMPORAMENTO, ETICA E REGOLE

### 6.1 Regolamento Aziendale

Il Regolamento Aziendale è gestito nella redazione, nella gestione ed in eventuali variazioni dal Consiglio di Amministrazione di MyVitaly S.r.l. e rappresenta le regole dell'attività di vendita e di promozione nonché l'etica comportamentale tra Incaricati di Vendita e l'azienda e tra gli Incaricati stessi, al fine di prevenire e gestire rischi dovuti ad azioni scorrette od illegali.

Ogni Incaricato di Vendita Indipendente deve attenersi alle semplici e fondamentali regole comportamentali imposte dall'azienda nonché dal codice etico internazionale sul Multilevel Marketing o Network Marketing.

### 6.2 Normativa Fiscale

L'Incaricato di Vendita è tenuto a seguire la normativa fiscale vigente nel paese nel quale opera e/o ha residenza fiscale.

L'Incaricato di Vendita deve attenersi alle disposizioni fiscali per la materia di vendita porta a porta, Legge n. 173/2005. In nessun caso l'azienda può essere responsabile per mancati adempimenti degli Incaricati di Vendita.

### 6.3 Divieti

È vietato:

Intrattenere o promuovere qualsiasi azione tesa ad innescare strategie o meccanismi atti all'aumento o alla massimizzazione dei compensi nonché all'avanzamento di Qualifica degli Incaricati di Vendita.

Operare in altre strutture od aziende in concorrenza con MyVitaly S.r.l. (vedi punto 3.3 del presente Regolamento).

Danneggiare in qualsiasi modo MyVitaly S.r.l.

Danneggiare in qualsiasi modo altri Incaricati di Vendita di MyVitaly S.r.l.

Utilizzare il Nome od i Marchi di MyVitaly S.r.l. per promuovere o vendere altri prodotti concorrenziali e non.

Svolgere o promuovere azioni ritenute dannose od eticamente scorrette dal Consiglio di Amministrazione di MyVitaly S.r.l.

Vendere Prodotti MyVitaly a qualsiasi tipo di negozio al dettaglio o all'ingrosso o attività commerciale.

Vendere Prodotti MyVitaly in qualsiasi tipo di negozio al dettaglio o all'ingrosso o attività commerciale.

Commercializzare all'ingrosso o vendere direttamente al cliente finale qualsiasi prodotto MyVitaly S.r.l.

Promuovere i prodotti MyVitaly in modo da esaltarne le proprietà terapeutiche e/o curative, è ammesso solamente citare e/o riportare quanto descritto nella documentazione ufficiale prodotta dall'azienda.

Avanzare promesse e/o affermazioni non veritiere rispetto ai Prodotti MyVitaly, all'azienda, al Marketing Plan aziendale o altro riferito all'azienda.

Promuovere i prodotti MyVitaly quali sostitutivi di trattamenti medici e/o farmacologici.

Strumentalizzare dati o previsioni di guadagno per al fine di reclutare nuovi Incaricati di Vendita Indipendenti.

Creazione di siti, pagine web o blog che riportino come titolo il nome dell'azienda o dei prodotti da essa commercializzati.

#### **6.4 Utilizzo Pubblicità ed Immagine Aziendale**

Qualsiasi azione pubblicitaria non predisposta dall'azienda dovrà essere autorizzata da MyVitaly S.r.l. a seguito di una richiesta scritta da parte dell'Incaricato di Vendita.

Non è possibile pubblicare, in qualsiasi forma e modo, loghi aziendali senza preventiva autorizzazione, non è inoltre possibile alterarne colori e sembianze.

L'Incaricato di Vendita si assume ogni responsabilità civile e penale per divulgazione scorretta e/o impropria e/o non autorizzata del materiale aziendale e/o dei loghi aziendali.

#### **6.5 Sponsorizzazione Aziendale di attività promozionali**

MyVitaly S.r.l. contribuisce alle attività promozionali quali fiere, manifestazioni, riunioni, spese per trasferimenti, solamente se queste sono autorizzate, richieste o promosse dall'Amministrazione stessa.

#### **6.6 Esclusiva di Zona**

Nessun Incaricato di Vendita è autorizzato a dichiarare o a lasciar intendere di essere esclusivista o rappresentante di zona. MyVitaly S.r.l. non ha previsto zone o divisioni geografiche esclusive o riservate per gli Incaricati di Vendita.

#### **6.7 Comportamento ed Etica nei confronti dei Clienti**

L'Incaricato di Vendita deve sempre adottare, nei confronti di Clienti e di potenziali tali, un atteggiamento non invadente e non aggressivo. È richiesto in ogni caso un comportamento rispettoso ed educato.

Qualsiasi considerazione fatta dall'Incaricato di Vendita, relativa alle caratteristiche e alle proprietà dei prodotti MyVitaly, estranea dalle etichette e dal materiale descrittivo aziendale, è puramente personale e l'Incaricato di Vendita se ne assume la responsabilità nei confronti di terzi e nei confronti dell'azienda.

#### **6.8 Comportamento ed Etica nei confronti di potenziali Incaricati di Vendita**

Qualora l'Incaricato di Vendita prenda contatto con un potenziale Cliente o potenziale nuovo Incaricato deve qualificarsi come Incaricato di Vendita MyVitaly.

I Prodotti ed il sistema Marketing vanno presentati in modo semplice e chiaro, evitando di creare confusione. È vietato adottare un comportamento invadente e non rispettoso, vanno sempre rispettati eventuali rifiuti da parte dei nostri interlocutori.

### **6.9 Sanzioni Disciplinari**

Per tutti i divieti o comportamenti ritenuti dannosi nei confronti di altri Incaricati di Vendita, dell'immagine aziendale, dell'azienda e dei suoi Prodotti, MyVitaly S.r.l. si riserva il diritto di sospendere od espellere l'Incaricato di Vendita, di qualsiasi Qualifica, attivo e non. L'azienda si riserva inoltre il diritto di rivalsa nei confronti dell'Incaricato per il risarcimento di eventuali danni causati, diretti ed indiretti.

Nel caso di espulsione dell'Incaricato di Vendita l'azienda può ritenere le provvigioni e le commissioni non ancora corrisposte a titolo di cauzione, sino alla verifica che l'azione dell'Incaricato di Vendita non abbia creato danni economici o di immagine.

### **6.10 Riservatezza**

Tutti i dati ed informazioni forniti direttamente od indirettamente da MyVitaly S.r.l. nonché acquisiti durante riunioni, convegni, corsi, conferenze, seminari, visite a sedi e visite ad impianti di produzione, sono assolutamente riservati e gli Incaricati di Vendita sono tenuti a non divulgare detti dati e/o informazioni.

È assolutamente vietata la divulgazione anche parziale dei dati e delle informazioni di cui sopra, anche nel caso di cessazione del rapporto di collaborazione con MyVitaly S.r.l.

È assolutamente vietata la divulgazione a terzi e ad altri Incaricati di Vendita delle credenziali di accesso alla propria area riservata.

### **6.10 Etica dello Sponsor**

Il rapporto tra Sponsor e Incaricati di Vendita direttamente sponsorizzati non è un rapporto di lavoro subordinato. È opportuno che lo Sponsor, nell'interesse di tutta la sua organizzazione, tenga informati i propri Incaricati di Vendita su corsi, opportunità, variazioni e integrazioni applicate da MyVitaly S.r.l.

Lo Sponsor dovrà inoltre attivarsi perché gli Incaricati di Vendita siano formati sull'etica e sulle norme di comportamento indicate dall'azienda.

### **6.11 Reclami o Contestazioni**

Qualora un Incaricato di Vendita ritenga siano stati commessi degli errori nella gestione della propria downline e di conseguenza nel calcolo dei compensi spettanti, deve comunicarlo in forma scritta entro la fine del mese successivo a quello a cui si riferisce il calcolo in contestazione. Trascorso detto termine MyVitaly S.r.l. declina ogni responsabilità per eventuali correzioni e/o rimborsi. MyVitaly S.r.l. è Società a Responsabilità Limitata di diritto italiano ed in caso di controversie il Foro competente in via esclusiva è il Tribunale di Treviso.

## **7. ORDINE, PAGAMENTO E RECESSO**

### **7.1 Ordine Minimo**

Non c'è un ordine minimo. Tuttavia per essere attivi e ricevere il pagamento delle provvigioni è necessario effettuare un ordine mensile di minimo 0.2 PMV. (Per i Manager la soglia è di 1 PMV vedi 2.3)

## 7.2 Ordine

Gli ordini vengono inviati dagli Incaricati di Vendita e dai Clienti registrati attraverso il sito aziendale oppure trasmettendo il modulo d'ordine a mezzo fax o posta ordinaria.

L'evasione degli ordini viene eseguita a seguito del pervenuto pagamento dell'importo totale con i metodi di pagamento indicati nel presente Regolamento e/o nel sito e/o nel modulo d'ordine.

## 7.3 Modalità di Pagamento

I pagamenti degli ordini vanno eseguiti esclusivamente a favore di MyVitaly S.r.l. utilizzando i seguenti metodi di pagamento:

- Bonifico bancario anticipato
- Carta di credito
- Paypal
- Contrassegno (è prevista maggiorazione di euro 5 per importi fino a euro 200,00, per importi superiori il costo del contrassegno è del 2% del totale + IVA)

## 7.4 Spedizione

Le spedizioni vengono eseguite a mezzo corriere espresso GLS e prevedono un contributo di euro 4,50 o € 5.00 da parte del cliente per singola spedizione sul territorio italiano

Per consegne all'estero attenersi alla tabella Prezzi Spedizioni Estero, scaricabile nell'area riservata del sito web.

## 7.5 Reclami e Contestazioni sulla Merce

MyVitaly S.r.l. accetta reclami esclusivamente per prodotti che vengano recapitati già danneggiati e/o alterati. Nel caso in cui i prodotti giungano danneggiati o alterati è necessario ritirare la merce "con riserva" dandone comunicazione scritta via e-mail o fax a MyVitaly entro 3 gg. dalla consegna. In alternativa potrà essere respinta la consegna. In ogni caso, la merce di cui viene richiesta la sostituzione dovrà essere restituita a Myvitaly, la quale effettuerà gli opportuni accertamenti prima di procedere alla sostituzione.

Si precisa che Verdepuro Vita è infuso naturale, può verificarsi che la parte vegetale in sospensione tenda a solidificare, questo non pregiudica la genuinità del prodotto anzi ne attesta l'originalità e l'elevata concentrazione di polifenoli. Si precisa inoltre che colore e densità dello stesso dipendono da diversi fattori legati alla sostanza vegetale di origine e di conseguenza l'aspetto, la colorazione e il sapore potrebbero avere delle variazioni.

## 7.6 Recesso

MyVitaly S.r.l. riconosce il diritto di recesso dall'acquisto della merce, che dovrà essere esercitato entro il termine di 14 giorni dal ricevimento della stessa, esclusivamente a favore dei Clienti finali e non degli Incaricati di Vendita. Qualora il recesso da parte del Cliente intervenga dopo la consegna della merce, quest'ultimo dovrà procedere alla restituzione della stessa a MyVitaly Srl perfettamente integra e conservata entro i successivi 14 giorni lavorativi, con spese di trasporto a suo carico; MyVitaly Srl si impegna a restituire al Cliente il prezzo pagato entro 10 giorni dalla restituzione della merce o entro 10 giorni dalla comunicazione di recesso nel caso in cui la consegna non sia ancora stata effettuata.

### **7.7 Limitazione di Acquisto per gli Incaricati di Vendita**

MyVitaly S.r.l. permette l'acquisto dei prodotti da parte dell'Incaricato di Vendita, con lo sconto massimo previsto dalla Qualifica dello Stesso, esclusivamente per uso personale, dei propri familiari, per scopi promozionali e per beneficenza.

### **7.8 Limite di acquisti scontati per Incaricati di Vendita**

L'Incaricato di Vendita MyVitaly può effettuare acquisti personali, come specificato al paragrafo 7.7, beneficiando dello sconto massimo previsto dalla Qualifica di appartenenza per un totale massimo pari a 5,00 Punti MyVitaly (PMV) per mese solare. Per eventuali acquisti eccedenti il predetto limite l'Incaricato non potrà beneficiare dello sconto dalla Qualifica di appartenenza e acquisterà i prodotti a prezzo intero.

MyVitaly può autorizzare il singolo Incaricato di Vendita a superare il limite mensile mantenendo il diritto di sconto qualora lo stesso Incaricato dimostri la volontà di incrementare l'utilizzo dei prodotti per beneficenza, per scopi promozionali o attività affini.

## **8. SUCCESSIONI TESTAMENTARIE VARIAZIONE STATO CIVILE**

### **8.1 Successioni Testamentarie**

Tutti i benefici maturati dall'Incaricato di Vendita deceduto saranno trasferiti all'ereditante. Nel caso di più eredi e/o eredi minorenni e/o testamento, MyVitaly S.r.l. si atterrà a quanto previsto dal codice civile italiano.

### **8.2 Matrimonio**

Non è concesso a coniugi o conviventi di sponsorizzarsi tra loro nel Sistema Marketing di Myvitaly. Nel caso due Incaricati di Vendita MyVitaly si uniscano in matrimonio o decidano di convivere legalmente devono informare per iscritto l'azienda la quale provvederà a verificare la downline di entrambi ed eventualmente spostare uno dei due in una organizzazione diversa del Multilevel Marketing.

### **8.3 Divorzio o Separazione**

In caso di divorzio o separazione legale MyVitaly S.r.l. continuerà a corrispondere i pagamenti all'Incaricato di Vendita intestatario del modulo di adesione, utilizzando gli estremi bancari indicati nello stesso.

## **9. LEGGE 17 AGOSTO 2005, N. 173**

**"Disciplina della vendita diretta a domicilio e tutela del consumatore dalle forme di vendita piramidali"**

ART. 1.

*(Definizioni e ambito di applicazione della legge)*

1. Al fini della presente legge si intendono:

a) per "vendita diretta a domicilio", la forma speciale di vendita al dettaglio e di offerta di beni e servizi, di cui all'articolo 19 del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114, effettuate tramite la raccolta di ordinativi di acquisto presso il domicilio del consumatore finale o nei locali nei quali il consumatore si trova, anche temporaneamente, per motivi personali, di lavoro, di studio, di intrattenimento o di svago;

b) per "incaricato alla vendita diretta a domicilio", colui che, con o senza vincolo di subordinazione, promuove, direttamente o indirettamente, la raccolta di ordinativi di acquisto presso privati consumatori per conto di imprese esercenti la vendita diretta a domicilio;

c) per "impresa" o "imprese", l'impresa o le imprese esercenti la vendita diretta a domicilio di cui alla lettera a).

2. Le disposizioni della presente legge, ad eccezione di quanto previsto dagli articoli 5, 6 e 7, non si applicano alla offerta, alla sottoscrizione e alla propaganda ai fini commerciali di:

a) prodotti e servizi finanziari;

b) prodotti e servizi assicurativi;

c) contratti per la costruzione, la vendita e la locazione di beni immobili.

ART. 2.

*(Esercizio dell'attività di vendita diretta a domicilio)*

1. Alle attività di vendita diretta a domicilio di cui all'articolo 1, comma 1, lettera a), si applicano le disposizioni di cui agli articoli 19, 20 e 22, commi 1 e 2, del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114, nonché le disposizioni vigenti in materia di commercializzazione dei beni e dei servizi offerti.

ART. 3.

*(Attività di incaricato alla vendita diretta a domicilio)*

1. L'attività di incaricato alla vendita diretta a domicilio, con o senza vincolo di subordinazione, è soggetta all'obbligo del possesso del tesserino di riconoscimento di cui all'articolo 19, commi 5 e 6, del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114, e può essere svolta da chi risulti in possesso dei requisiti di cui all'articolo 5, comma 2, del medesimo decreto legislativo.

2. L'attività di incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione può essere esercitata come oggetto di una obbligazione assunta con contratto di agenzia.

3. L'attività di incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione può essere altresì esercitata, senza necessità di stipulare un contratto di agenzia, da soggetti che svolgono l'attività in maniera abituale, ancorché non esclusiva, o in maniera occasionale, purché incaricati da una o più imprese.

4. La natura dell'attività di cui al comma 3 è di carattere occasionale sino al conseguimento di un reddito annuo, derivante da tale attività, non superiore a 5.000 euro.

5. Resta ferma la disciplina previdenziale recata dall'articolo 44, comma 2, ultimo periodo, del decreto-legge 30 settembre 2003, n. 269, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 novembre 2003, n. 326.

ART. 4.

*(Disciplina del rapporto fra impresa affidante e incaricato alla vendita diretta a domicilio. Compenso dell'incaricato)*

1. All'incaricato alla vendita diretta a domicilio con vincolo di subordinazione si applica il contratto collettivo nazionale di lavoro applicato dall'impresa esercente la vendita diretta. All'incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione di cui all'articolo 3, comma 2, si applicano gli accordi economici collettivi di settore.

2. Per l'incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione di cui all'articolo 3, comma 3, l'incarico deve essere provato per iscritto e può essere liberamente rinunciato, anche per fatti

concludenti con relativa presa d'atto dell'impresa affidante, o revocato per iscritto tramite lettera raccomandata con avviso di ricevimento o altro mezzo idoneo. L'atto di conferimento dell'incarico deve contenere l'indicazione dei diritti e degli obblighi di cui ai commi 3 e 6.

3. L'incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione di cui all'articolo 3, comma 3, ha diritto di recedere dall'incarico, senza obbligo di motivazione, inviando all'impresa affidante una comunicazione, a mezzo di lettera raccomandata con avviso di ricevimento, entro dieci giorni lavorativi dalla stipula dell'atto scritto di cui al comma 2. In tale caso, l'incaricato è tenuto a restituire a sua cura e spese i beni e i materiali da dimostrazione eventualmente acquistati e l'impresa, entro trenta giorni dalla restituzione dei beni e dei materiali, rimborsa all'incaricato le somme da questi eventualmente pagate. Il rimborso è subordinato all'integrità dei beni e dei materiali restituiti.

4. Nei confronti dell'incaricato alla vendita diretta a domicilio non può essere stabilito alcun obbligo di acquisto:

a) di un qualsiasi ammontare di materiali o di beni commercializzati o distribuiti dall'impresa affidante, ad eccezione dei beni e dei materiali da dimostrazione strumentali alla sua attività che per tipologia e quantità sono assimilabili ad un campionario;

b) di servizi forniti, direttamente o indirettamente, dall'impresa affidante, non strettamente inerenti e necessari all'attività commerciale in questione, e comunque non proporzionati al volume dell'attività svolta.

5. Nel caso in cui l'incarico venga rinunciato o revocato, il tesserino di riconoscimento di cui all'articolo 3, comma 1, è ritirato.

6. In aggiunta al diritto di recesso di cui al comma 3, all'incaricato alla vendita diretta a domicilio è in ogni caso riconosciuto, in tutte le altre ipotesi di cessazione per qualsiasi causa del rapporto con l'impresa affidante, il diritto di restituzione e, entro trenta giorni, alla rifusione del prezzo relativamente ai beni e ai materiali integri eventualmente posseduti in misura non inferiore al 90 per cento del costo originario.

7. L'incaricato alla vendita diretta a domicilio deve attenersi alle modalità e alle condizioni generali di vendita stabilite dall'impresa affidante. In caso contrario, egli è responsabile dei danni derivanti dalle condotte difformi da lui adottate rispetto alle modalità e alle condizioni di cui al primo periodo.

8. L'incaricato alla vendita diretta a domicilio non ha, salvo espressa autorizzazione scritta, la facoltà di riscuotere il corrispettivo degli ordinativi di acquisto che abbiano avuto regolare esecuzione presso i privati consumatori nè di concedere sconti o dilazioni di pagamento.

9. Il compenso dell'incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione è costituito dalle provvigioni sugli affari che, accettati, hanno avuto regolare esecuzione. La misura delle provvigioni e le modalità di corresponsione devono essere stabilite per iscritto.

#### ART. 5.

##### *(Divieto delle forme di vendita piramidali e di giochi o catene)*

1. Sono vietate la promozione e la realizzazione di attività e di strutture di vendita nelle quali l'incentivo economico primario dei componenti la struttura si fonda sul mero reclutamento di nuovi soggetti piuttosto che sulla loro capacità di vendere o promuovere la vendita di beni o servizi determinati direttamente o attraverso altri componenti la struttura.

2. È vietata, altresì, la promozione o l'organizzazione di tutte quelle operazioni, quali giochi, piani di sviluppo, "catene di Sant'Antonio", che configurano la possibilità di guadagno attraverso il puro e semplice reclutamento di altre persone e in cui il diritto a reclutare si trasferisce all'infinito previo il pagamento di un corrispettivo.

#### ART. 6.

##### *(Elementi presuntivi)*

1. Costituisce elemento presuntivo della sussistenza di una operazione o di una struttura di vendita vietate ai sensi dell'articolo 5 la ricorrenza di una delle seguenti circostanze:

a) l'eventuale obbligo del soggetto reclutato di acquistare dall'impresa organizzatrice, ovvero da altro componente la struttura, una rilevante quantità di prodotti senza diritto di restituzione o rifusione del prezzo relativamente ai beni ancora vendibili, in misura non inferiore al 90 per cento del costo originario, nel caso di mancata o parzialmente mancata vendita al pubblico;

b) l'eventuale obbligo del soggetto reclutato di corrispondere, all'atto del reclutamento e comunque quale condizione per la permanenza nell'organizzazione, all'impresa organizzatrice o ad altro componente la struttura, una somma di denaro o titoli di credito o altri valori mobiliari e benefici finanziari in genere di rilevante entità e in assenza di una reale controprestazione;

c) l'eventuale obbligo del soggetto reclutato di acquistare, dall'impresa organizzatrice o da altro componente la struttura, materiali, beni o servizi, ivi compresi materiali didattici e corsi di formazione, non strettamente inerenti e necessari alla attività commerciale in questione e comunque non proporzionati al volume dell'attività svolta.

#### ART. 7. (Sanzioni)

1. Salvo che il fatto costituisca più grave reato, chiunque promuove o realizza le attività o le strutture di vendita o le operazioni di cui all'articolo 5, anche promuovendo iniziative di carattere collettivo o inducendo uno o più soggetti ad aderire, associarsi o affiliarsi alle organizzazioni od operazioni di cui al medesimo articolo, è punito con l'arresto da sei mesi ad un anno o con l'ammenda da 100.000 euro a 600.000 euro.

2. Per le violazioni di cui al comma 1 si applica la sanzione accessoria della pubblicazione del provvedimento con le modalità di cui all'articolo 36 del codice penale e della sua comunicazione alle associazioni dei consumatori e degli utenti rappresentative a livello nazionale.

3. All'impresa che non rispetti le disposizioni di cui all'articolo 4, commi 2, 3, 5, 6 e 9, si applica una sanzione amministrativa pecuniaria da 1.500 euro a 5.000 euro.