



Simple. Successful.

PM-International AG Teampartner-hakemus

Suomi



Auto-ohjelma



Matkapalkinnot



Ansaitse rahaa



Eläke

PM-International toimii aktiivisesti yli 30:ssä maassa!



Perheyrittäjä yli 20 vuoden kokemuksella, tutkitut ja testatut tuotteet



Patentit, Ravinteidensiirtokonsepti, NTC, ja korkealaatuiset "Made in Germany" -tuotteet helpottavat myyntiä ...



Tuotanto perustuu kansainväliseen laatustandardiin (GMP)



Huippumaine huippu-urheilijoiden ainutlaatuisella PM Sports Marketing -ohjelmalla



Reilua suoramyntiä - TÜV sertifioitu Saksassa



Välittömästi ansiota vähittäiskaupalla ja tulospalkkioilla, jopa 6 samanaikaista tuloa



Auto-ohjelma, matkapalkintoja ja ainutlaatuinen eläkeohjelma



PM:n markkinointijärjestelmän laillisuus on tuomioistuimen vahvistama.



Kansainvälinen palveluverkosto

Sopimus

Haen mahdollisuutta toimia PM-International AG:n Teampartnerina.

Sponsorin kommentit

.....
.....
.....

Mies
 Nainen
 Yritys

Etunimi _____ Sukunimi + mahdollinen yritys _____

Syntymäaika (PP/KK/VV) _____ Katuosoite _____

Postinumero _____ Postitoimipaikka _____ ja tarvittaessa Y-tunnus _____

Puhelinnumero _____ Matkapuhelinnumero _____

Sähköpostiosoite _____

Ole hyvä ja postita alla olevaan osoitteeseen:

HUOM! Saat automaattisesti PM-International Finland Oy:n uutiskirjeen sähköpostiisi n. 2 krt/kk

PM-International AG/
PM-International
Finland Oy
Porttikaari 1
01200 Vantaa

Sitoudun noudattamaan kääntöpuolella olevia Teampartneria koskevia sääntöjä.

Paikka, päiväys _____ Hakijan allekirjoitus (vähintään 18-vuotta täyttänyt) _____

Vahvistan, että edellä olevat tiedot pitävät paikkansa. Hakijalle on selvitetty PM:n tuotteet ja PM:n myyntikonsepti. Vakuutan täyttäväni vastuuni suhteessa hakijaan PM:n työskentelytapojen mukaisesti ja antavani täyden tukeni em. hakijalle.

Puh. 09-7552360
email: pm@pm-international.fi

Paikka, päiväys _____ Sponsorin allekirjoitus _____ Sponsorin TP-numero _____

PM-International AG:n (jäljempänä "PM") yleiset sopimusehdot, versio: huhtikuu 2016

1. Jälleenmyyjän oikeudellinen asema

1.1 Jälleenmyyjä toimii itsenäisenä elinkeinonharjoittajana, joka tavoittelee yritystuloja myymällä PM-tuotteita.

1.2 Jälleenmyyjä voi omassa liiketoiminnassaan omaan lukuunsa myydä PM:n tuotteita loppukuluttajille sekä sellaisille loppukuluttajille, jotka ostavat PM:n tuotteita suoraan PM:n kautta, välittää PM:lle (suora-asiakas-ohjelma) sekä välittää sponsorina PM:lle uusia jälleenmyyjä.

1.3 Jälleenmyyjällä ei ole toimintavolvollisuutta, hän määrittää itse vapaasti, omalla vastuullaan ja määräyksettä toimintansa paikan, tavan ja laajuuden. Jälleenmyyjä vastaa itse kaikista liiketoimintaansa liittyvistä kuluista. Yrittäjänä hän vastaa itse kaikkien omasta toiminnastaan syntyvien lakisäästeiden velvoitteiden (elinkeinonharjoittajan rekisteröinti, tulovero, arvonlisävero, sosiaalivakuutukset ja kilpailulain mukaiset velvoitteet) hoitamisesta.

1.4 Jälleenmyyjä tekee myyntityötään sivutoimisesti; mikäli hän huomaa, että tämä seikka on muuttunut, tulee hänen ilmoittaa asiasta PM:lle.

2. Sopimuskumppanuuden alkaminen ja päättymisen

2.1 Sopimuskumppanuus edellyttää, että jälleenmyyjä täyttää hakemuksen kokonaan ja hyvin luettavasti; sopimus katsotaan lainvoimaiseksi, kun PM on hyväksynyt kyseisen hakemuksen. PM:n tuotteita ei ole tarpeellista tilata. PM ilmoittaa jälleenmyyjälle välittömästi hakemuksen hyväksymisestä.

2.2 Jälleenmyyjällä on oikeus peruuttaa sopimus ilman erillisiä perusteita 30 päivän kuluessa saatuaan tietää hakemuksensa hyväksymisestä ilmoittamalla siitä kirjallisesti PM:lle. Peruutuksen jälkeen hän voi palauttaa kaikki jälleenmyyjän ominaisuudessa ostetut PM:n tuotteet, ja PM palauttaa kaikki niistä suoritettavat maksut kokonaisuudessaan.

2.3 Sopimuskumppanuus on voimassa toistaiseksi, sen voi milloin tahansa irtisanoa ilman erillisiä perusteita lain mukaista irtisanomisaikaa noudattaen. Oikeus erityisperusteista tapahtuvaan irtisanomiseen säilyy. Mikäli jälleenmyyjä laiminlyö yleisten sopimusehtojen kohdissa 4.1, 4.2 ja 5.2 mainittuja velvoitteitaan, PM pitää sitä aina erityisperusteena irtisanomiselle.

2.4 Kuolintapauksessa sopimuksen voi siirtää puolisolalle, yhdelle lapselle tai jommalle kummalle vanhemmalle, mikäli kaikki perilliset haakevat siirtoa kirjallisesti ja yhteisymmärryksessä, edunsaaja hyväksyy PM:n kulloinkin voimassa olevat yleiset sopimusehdot ja PM antaa kirjallisen suostumuksensa, mistä tämä voi kieltäytyä vain erityisperusteisiin viitaten.

3. Jälleenmyyjän provisio

3.1 Jälleenmyyjällä on oikeus provisioon loppuasiakkaiden välityksestä suora-asiakas-ohjelman puitteissa sekä uusien välitettävien jälleenmyyjien perehdyttämisestä, kouluttamisesta ja tukemisesta. Provisio edellytykset ja määrät määräytyvät PM:n välitysjankohdasta voimassa olevan markkinointisuunnitelman mukaan: PM:llä on määräysvalta, jota sovelletaan kulloinkin voimassa olevassa markkinointisuunnitelmassa kaikille jälleenmyyjille samalla tavalla.

3.2 PM laskee provisio kuukausittain. Jälleenmyyjän provisiovaatimus syntyy tavarankäytön maksamisen myötä. Lisäksi ja mikäli yleisissä sopimusehdoissa ei ole toisin sovittu, sovelletaan lakimääräyksiä. Laskutus suoritetaan arvonlisäveroineen vain silloin, kun jälleenmyyjä on ensin kirjallisesti ilmoittanut PM:lle, että on arvonlisäverollinen ja samalla ilmoittanut Y-tunnuksensa. Provisio maksetaan viimeistään seuraavan kuukauden 20. päivänä. Mikäli provisio kuukausittainen määrä on alle 5,00 euroa netto, maksua ei suoriteta ja vaatimus raukeaa.

4. Jälleenmyyjän muu myyntitoiminta

4.1 Ilman PM:n kirjallista ennakkolupaa jälleenmyyjä ei saa myydä PM:n kilpailijoiden tuotteita. PM:n kilpailijoiksi katsotaan kaikkia yrityksiä, jotka tarjoavat tuotteita tai palveluita henkilökohtaisen suoramyyntin tai verkostomarkkinoinnin kautta, sekä myyntikanavasta riippumatta kaikkia yrityksiä, joiden tuotteet kilpailevat osittain tai kokonaan PM:n tuotteiden kanssa.

4.2 Jälleenmyyjä sitoutuu pitämään jokaista sallittua, muun yrityksen puolesta tapahtuvaa myyntitoimintaa täysin erillään PM:n puolesta ja PM:n tuotteiden parissa tapahtuvasta myyntitoiminnasta. Sellaisessa myyntitoiminnassa hän ei saa vihjata toimivansa PM:n puolesta tai olevansa PM:n jälleenmyyjä eikä tarjota toisen yrityksen tuotteita tai palveluita yhdessä PM-tuotteiden kanssa eikä hän saa millään tavalla suostutella muita PM:n jälleenmyyjä ostamaan tämän muun yrityksen tuotteita tai palveluita, hän sitoutuu myös samalla olemaan värväämättä PM:n jälleenmyyjä muiden tuotteiden myyntiin PM:n tuotteiden myynnin sijasta tai ohella.

5. Tuotteiden hankinta ja myynti

5.1 Jälleenmyyjä tilaa ja ostaa PM:n tuotteita ainoastaan suoraan PM:n kautta. PM:n tuotteiden hankinta toiselta jälleenmyyjältä ei ole sallittua.

5.2 Jälleenmyyjä myy PM:n tuotteita vain henkilökohtaisen suoramyyntin kautta loppuasiakkaille. Myynti vähittäiskaupoissa, markkinoilla, messuilla, internet-huutokaupoissa ja muissa vastaavissa myyntitilaisuuksissa ei ole sallittua.

5.3 Jälleenmyyjä on velvollinen ottamaan vastaan loppuasiakkaan 30 päivän kuluessa toimituksesta palautettavia tuotteita, joita hän on tälle myynyt: tämä ei edellytä asiakkaalta mitään erillisiä perusteita, pelkkä tyytymättömyys riittää (PM-tyytyväisyystakuu). Palautuksen jälkeen loppuasiakas saa valita, haluaako hän vaihtaa tuotteen, saada hyvityksen tai maksun palautuksen.

5.4 Jälleenmyyjä päättää vapaasti, tilaako hän PM:ltä ja kuinka paljon. Vähimmäisosovelvoitetta ei ole. Hankittujen PM:n tuotteiden palautus on mahdollista PM:n palautussääntöjen mukaan, jotka ovat luettavissa jälleenmyyntijärjestelmästä osoitteesta www.pm-international.fi.

5.5 Kaikkiin jälleenmyyjän tekemiin tilauksiin sovelletaan PM:n tilausajan kohtana voimassa olevaa hinnastoa. Hintoihin lisätään aina arvonlisävero sekä mahdollisesti postitus- ja lähetyskulut. Ennen tuotteiden toimitusta maksun on oltava varmistettu tai suoritettu. Maksutapoina käyvät e-lasku, luottokorttimaksu, postiennakko tai käteismaksu noudon yhteydessä.

6. Jälleenmyyjän muut velvoitteet / sopimussakko

6.1 Jälleenmyyjä toimii aina omalla vastuullaan itsenäisenä elinkeinonharjoittajana, ja hänen tulee välttää antamasta sellaista vaikutelmaa, että olisi työsuhteessa PM:ään tai oikeutettu antamaan lausuntoja PM:n puolesta.

6.2 Mikäli PM on kansallisten ja kansainvälisten suoramyyntiyhdistysten jäsen, jälleenmyyjän on toiminnassaan ehdottomasti noudatettava näiden yhdistysten jäsenilleen ja näiden jälleenmyyjille laatimien sääntöjä: PM ilmoittaa jälleenmyyjälle välittömästi noudatettavista säännöistä.

6.3 Kaikkien jälleenmyyjän antamien PM:ä ja PM:n tuotteita koskevien lausuntojen tulee vastata PM:n antamia tietoja, erityisesti tuoteluetteloa, tuotemerkintöjä ja muita tuotetietoja. Jälleenmyyjä ei saa missään tapauksessa esittää PM:n tuotteilla olevan terapeuttinen tai parantava vaikutus.

6.4 Jälleenmyyjä ei saa tehdä muutoksia PM:n tuotteisiin tai niiden pakkauksiin tai sallia kolmannen osapuolen tehdä muutoksia. Pakkaukseen saa kiinnittää tarran, jossa on jälleenmyyjän osoitetiedot, jos tällainen ei peitä mainosviestiä tai tuotetietoja.

6.5 Markkinoissaan PM:ä ja PM:n tuotteiden myyntiä jälleenmyyjä käyttää vain PM:n julkaisemia tuotetietoja, myynti- ja myynninedistämismateriaalia ja vain PM:n jälleenmyyjien käyttöön tarkoitettua nettikauppaa, mikäli mainonta ja myynti tapahtuvat internetin kautta. Itse luodussa markkinointiaineistossa ja omilla internet-sivuilla jälleenmyyjä ei saa viitata PM:ään tai PM:n tuotteisiin eikä käyttää PM:n merkkejä tai muita teollisuus oikeuksia. Lisäksi sovelletaan PM:n internetsääntöjä, jotka ovat luettavissa osoitteesta www.pm-international.fi.

6.6 Jokaisesta yleisten sopimusehtojen kohtien 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 ja 6.5 sääntöjen rikkomisesta jälleenmyyjä maksaa PM:lle sakon, jonka suuruuden PM määrittää tapauskohtaisesti rikkeen merkityksen ja jälleenmyyjän tulot huomioiden. Sopimussakkovaatimus ei vaikuta muihin vaatimuksiin, erityisesti kieltomääräys- ja vahingonkorvausvaatimukseen. 6.7 Jokainen jälleenmyyjä hyväksyy ja noudattaa voimassa olevia lakimääräyksiä ja suoramyyntin yleisesti hyväksytyjä käytäntöjä sekä omassa markkinoinnissaan että uusien jälleenmyyjien värväämisessä. Tästä seuraa erityisesti, että mikä tahansa roskapostin lähettäminen ja toisten yritysten jälleenmyyjien värväminen ovat nimenomaisesti kiellettyjä. PM rankaisee näiden sääntöjen rikkomisesta johdonmukaisesti, mikä voi tarkoittaa myös irtisanomista. Tätä varten PM on laatinut yleisen käyttäytymissääntönsä, jota on aina noudatettava ja joka on luettavissa jälleenmyyjä-järjestelmästä osoitteesta www.pm-international.fi.

7. Linjasuoja

7.1 PM:n periaatteena on sponsorilinjien pysyvyys ja suojaus. Jälleenmyyjä, joka on irtisanonut kumppanuutensa, voidaan hyväksyä uudelleen jälleenmyyjäksi vain silloin, kun hän tekee uuden hakemuksen ja (a) häntä sponsori oman entinen sponsori tai (b) irtisanomisesta on kulunut vähintään 12 kuukautta. Jälleenmyyjä, jonka kumppanuus on purkautunut passiivisuuden johdosta (12 kuukautta ilman omaa myyntiä), voidaan hyväksyä uudeksi jälleenmyyjäksi silloin, kun hän tekee uuden hakemuksen, eli hän ei toimi enää oman entisen sponsorin alaisena, vaan minkä tahansa sponsorin alaisena missä tahansa linjassa.

7.2 Linjasuoja koskee myös suora-asiakas-ohjelman asiakkaita. Asiakkaiden linjasuoja on 6 kuukautta voimassa.

7.3 Sukulaisten / puolisoisten rekisteröintiä koskevat säännöt ovat ladattavissa TP-Roomin tavallistemmissä kysymyksistä (FAQ).

8. Loppumääräykset / muutokset / suostumus tietojen käsittelyyn

8.1 Osapuolten sopimussuhteisiin sovelletaan Suomen lakia.

8.2 Oikeuspaikka osapuolten välisissä riita-asioissa on Helsinki, mikäli jälleenmyyjän asuinpaikka tai oleskelupaikka ei sijaitse Saksan liittotasavallassa sopimuksen tekohetkellä tai oikeudenkäynnin vireillepanon hetkellä; tämä ei vaikuta sopimusosapuolen oikeuteen panna vireille oikeudenkäynti toista osapuolta vastaan oman kotipaikan tuomioistuimissa.

8.3 Myös faksin tai sähköpostin välityksellä tehty sopimus on sitova.

8.4 PM ilmoittaa jälleenmyyjälle kirjallisesti yleisten sopimusehtojen mahdollisista muutoksista. Muutokset katsotaan hyväksytyiksi, kun jälleenmyyjä ei ole kirjallisesti vastustanut niitä kolmen viikon kuluessa muutosten tiedonannosta. PM muistuttaa jälleenmyyjää tästä määräajasta.

8.5 Hyväksyn, että PM voi automattisesti kerätä, tallentaa ja käyttää henkilötietojani siltä osin, kun ne liittyvät liikeyhteistyöhön ja sopimuksen täyttämiseen. Näitä tietoja voi edellä mainittuun tarkoitukseen myös välittää eteenpäin sponsoriin ja PM-International AG:lle Luxemburgissa. Suostun lisäksi siihen, että PM hankkii luottotietojani, jos valitsen maksutavaksi suoraveloituksen. Tiedän, että vain milloin tahansa perua suostumukseni yllä kuvatulla tavalla tapahtuva tietojen tallennukseen, käsittelyyn ja käyttöön.

Valitse paras vaihtoehto ja saat ansioita välittömästi

1. vaihe

A
tai B

Kestotilaus (toimitus joka 3. kuukausi), Optimaalisetti edullisemmin kestotilauksena

alkaen 88,20 €/kk

HUOM!
ensimmäisen kuukauden veloitukseen lisätään 22,00 € (PM-startti)

Markkinointimateriaalia ja demo-tuotteita ilmaiseksi, arvo jopa 50 €

Esittelytuote



3 FitLine Optimaalisettiä

Kestotilauksen erikoishinta seuraavasta kuukaudesta alkaen vain 88,20 €/kk

Pikastartti Optimaalisetti, lisäansioita heti yli 150 € säästöä

Arvo yli 700 €. Sinun hintasi 549 €

Esittelytuotteet



Kestotilauksen erikoishinta seuraavasta kuukaudesta alkaen vain 88,20 €/kk



6 FitLine Optimaalisettiä

2. vaihe
Valitse tuotteet

Sinun etusi kestotilaajana

- Luotamme sinuun! Saat heti 3 kuukauden Optimaalisetin. Maksat sen kätevästi kuukausittain.
 - Ympäristöystävällistä (vähemmän paketteja)
 - Säästät postimaksut
 - Saat ilmaisen ja henkilökohtaisen verkkosivuston
 - Toimitus vain joka 3. kuukausi
 - Maksimaaliset tulokset, koska solut uusiutuvat 90 päivän välein
 - Saat Optimaalisettisi edullisemmin – kuukaudesta toiseen
- Voit tehdä erillistilauksia Internet-sivuillamme. Voit perua kestotilauksesi milloin tahansa.**

Otan edellä mainittuun tilaukseeni seuraavat tuotteet:

- PowerCocktail + Restorate
 Activize + Basics + Restorate

Lisätietoja: _____

3. vaihe
tuotteet – jopa 50 % edullisemmin

Lähetä tilaus postitse, skannattuna sähköpostilla tai faksilla:

PM-International Finland Oy
Porttikaari 1,
01200 Vantaa
Suomi

Puh.: (09) 755 2360
Fax: (09) 755 23666

ensitilaus@pm-international.fi
pm@pm-international.fi
www.pm-international.fi

PM-International AG
ISD
Postfach 15 53
D-67325 Speyer

Muut	
Huipputuotteet erikoishintaan! Vain ensitilauksen yhteydessä!	
<input type="checkbox"/>	FitLine jogurttisetti (astia & 6 annosta juotavaa jogurttia) arvo 50,16 € Sinun hintasi nyt vain 20,00 €
<input type="checkbox"/>	BeautyLine 4ever 1kpl / ensitilaus erikoishintaan, 50 % alennusta, 1 piste. Sinun hintasi nyt vain 34,50 €
<input type="checkbox"/>	Ultimate Young 1kpl / ensitilaus erikoishintaan, 55 % alennusta, 1 piste. Sinun hintasi nyt vain 49,00 €

Esittely- ja lisätuotteet itsellesi sekä esitelläksesi tuotteita muille missä ja milloin tahansa.

- Maksan kestotilaukseni E-laskulla (Valitsen PM-International Finland Oy:n laskuttajaksi verkkopankissani saatuani Teampartner-numeron.)
 Annan PM-International Finland Oy:lle luvan veloittaa tilaukseni etaveloituksena kortiltani.

Luottokortti nro: _____ Voimassa: _____

Debitkortti Turvaluku: _____ (kortin takana 3 viimeistä numeroa)

_____ Kortin omistajan nimi

_____ Päiväys

_____ Kortin omistajan allekirjoitus

Paikka ja päiväys

Allekirjoitus

TP-Numerosi



Simple. Successful.

Valitse paras vaihtoehto ja saat ansioita välittömästi

Nimi _____ TP-nro _____

Tilaan seuraavat lisätuotteet kestopilauseni mukana.

Lisätuotteet, joita ei valita jatkuvaan kestopilaukseen, veloitetaan kokonaisuudessaan ensimmäisen osalaskun yhteydessä. Laita rasti ruutuun jos haluat, että tuotteet tulevat aina kestopilauskesi mukana. Näin niiden hinta ja pisteet jakautuvat 3:een osaan.

Määrä	kestopilaukseen	Tuote	Hinta
	<input type="checkbox"/>	Optimaalisesti, perheelle (3 kk setti sis. 6 kpl PowerCocktail pss ja 6 kpl Restorate sitrus pss)	183,60 €/kk
	<input type="checkbox"/>	PowerCocktail Junior vain perhesetin kanssa kestopilauksessa (max. 9 kpl/kestopilaus, eli 3 kpl/kk)	12,50 €/kpl/kk
	<input type="checkbox"/>	Sydän Duo, erikoishinta vain kestopilaukseen	50,81 €/kpl/kk
	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>		

FitLine® Optimaalisen kestopilaus:

Mitä kestopilaus tarkoittaa?

Kestopilaus tarkoittaa kolmea kuukauden Optimaalisen, kerralla toimitettuna, kolmessa erässä maksettuna, josta kertyy 103 pistettä/kuukausi. Ensimmäisessä kuussa maksat vain 1/3:n toimituksen kokonaissummasta, seuraavassa kuussa maksat seuraavan kolmanneksen ja viimeisen erän maksat kolmantena kuukautena, jonka jälkeen saat automaattisesti uuden 3 kuukauden tuotepaketin seuraavassa kuussa. Toimitukseen sisällytetään vain yhden käsittelykulut EIKÄ LAINKAAN postikuluja.

Voit tilata FitLine Optimaalisen kestopilauskesi tekemällä kirjallisen tilauskesi ja toimittamalla sen PM-International Finland Oy:lle. Toimita sopimus viimeistään sen kuukauden alussa, milloin haluat FitLine Optimaalisen kestopilauskesi voimaan.

FitLine Optimaalisen kestopilauskesi voi keskeyttää viimeistään 2 viikkoa ennen seuraavan 3 kk:n toimituksen postituspäivää. Kestopilauskesi voit liittää mitä tahansa lisätuotteita. 3 kuukauden FitLine Optimaalisen kestopilauskesi on saatavana vain PM:n jälleenmyyjille FitLine Optimaalisen kestopilauskesi.

FitLine Optimaalisen kestopilauskesi voit tilata mitä tahansa lisätuotteita 20 % alennuksella ilman postikuluja.

FitLine Optimaalisen kestopilauskesi maksu:

Maksuvaihtoehdot kaikkiin kestopilauskesiin ovat E-lasku tai etäveloitus pankki- tai luottokortilta. Luottokorttiveloitusta tapahtuu postituspäivänä.

Jos veloitus ei onnistu sovittuna ajankohtana, yritämme vielä seuraavana päivänä kerran veloitusta. Veloituskesi epäonnistuessa tilaus raukeaa automaattisesti. Suoraveloitus pankkitililtä tapahtuu 7 päivän sisällä postituspäivästä.

FitLine Optimaalisen kestopilauskesi shekin varmennuksena:

- Oma Optimaalisen kestopilauskesi on oltava voimassa.
- Oma kestopilauskesi on voitu veloitaa onnistuneesti.

1. Teampartnerina toimiessasi

TP-kestopilaajana saat tukkupalkkion oman ykköstarososi Teampartneresien tilauskesi.

2. Manageriksi pätevytyessasi

Manager-tasolla (pätevänä managerina) varmistat myös muiden palkkioiden saannin, kun sinulla on ykköstarosollasi vähintään 5 FitLine optimaalisen kestopilaajaa kuukaudessa.