



Descoperiți frumusețea colaborării.

MARKETING PLAN

Condiții colaborare

„Cu grijă pentru mediu, eficient și cu entuziasm.”



Bine ați venit în sistem colaborarea mărcii în sistemul Vaše Dedra s.r.o.

Valabil de la 01.04.2026 până la emiterea următoarelor documente.

Acest document stabilește reguli clare și transparente pentru colaborarea de afaceri cu Vaše Dedra s.r.o. compania, cu sediul la:
Podhradní 69, 552 03 Česká Skalice, IČ: 27482731, DIČ: CZ27482731.

Include o prezentare generală a condițiilor pentru următoarele:

- 1.** Cumpărarea și recomandarea suplimentară a mărcii produselor Dedra Innovations.
- 2.** Sistem de recompensare pe baza cifrei de afaceri a clubului.
- 3.** Codul etic al partenerilor.
- 4.** Regulile pentru începerea și încheierea colaborării.
- 5.** Principiile de bază pentru protecția datelor personale conform GDPR.

Scopul nostru este să creăm un parteneriat corect, ecologic și sustenabil pe termen lung cu fiecare membru al clubului DEDRA INNOVATIONS.

Prezentarea mărcii DEDRA

Istoria și filosofia mărcii:

- Marca DEDRA a fost creată în 1995 cu viziunea de a crea o casă modernă, ecologică, care să protejeze atât natura, cât și omul.
- Încă de la început, ne-am concentrat pe drogeriile cehe fără chimicale inutile, pe cosmetice de excepție fără compromis și pe ambalaje cu design unic și inspirat.
- La DEDRA, niciun produs nu e anonim — fiecare are sufletul său, o poveste și un scop clar: să facă bine.

„Detergenții noștri aduc curățenie nu doar casei, ci și sufletului.”

Viziunea mărcii:

- Să simplificăm îngrijirea casei astfel încât să fie o bucurie, nu o obligație.
- Funcționalitate, frumusețe și natură, îmbinate fără compromisuri.
- Să construim o relație cu oamenii în care nu sunt doar cumpărători, ci și ambasadori ai stilului de viață modern.

„Cu dragoste pentru natură și detalii.”

De ce tocmai DEDRA INNOVATION Club?

- O comunitate unde membrii caută calitate, divertisment și valoare.
- Oferă beneficii membrilor – de la reduceri și bonusuri, la instrumente moderne și până la motivația pentru dezvoltare personală.
- Conectează pe cei care doresc să creeze, să împărtășească, să se dezvolte – și să miroasă frumos în același timp.

„Un club unde fiecare membru are impact – asupra sa, asupra mărcii, asupra lumii.”



František Černý
Director general

Stimate Reprezentant,

Bine ați venit în echipa DEDRA. Cred că fiecare dintre voi are hotărârea și puterea de a vă îmbunătăți viața. Împreună avem o oportunitate unică de a ne dezvolta, de a ne sprijini reciproc și de a ne îndeplini visele. La DEDRA, nu e vorba doar de muncă — este o călătorie. Un drum pe care îl parcurgem împreună. Și eu sunt aici, împreună cu întreaga noastră echipă, pentru a vă sprijini pe acest drum.

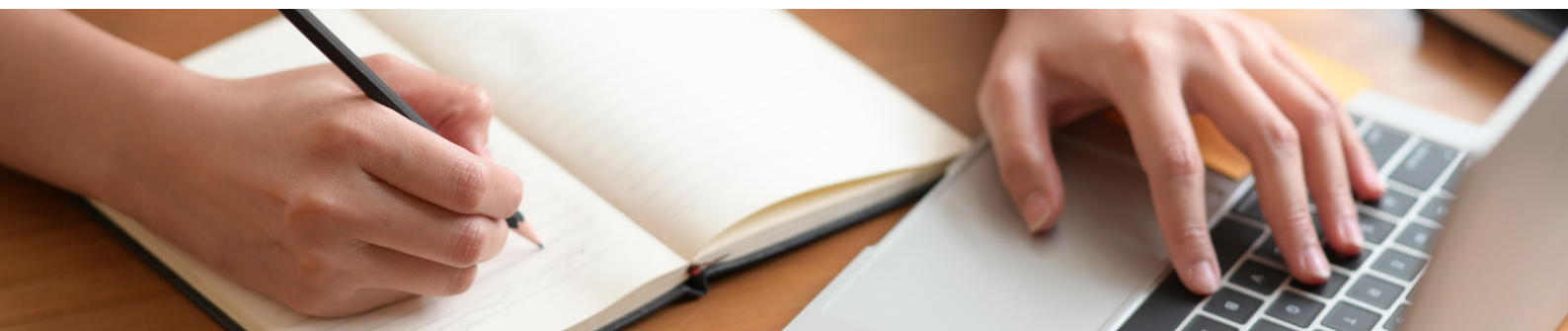
Principiile colaborării

- **Cum este evaluată performanța:** Fiecărui produs i se atribuie o valoare de punctaj care determină performanța și poziția dumneavoastră în sistem.
- **Care sunt rolurile și avantajele:** Descrie diferitele roluri, cum ar fi cumpărătorii independenți înregistrați și consultanții, precum și ce avantaje și reduceri pot obține.
- **Cum funcționează comisioanele și bonusurile:** Explică modul de calcul al comisioanelor și ce bonusuri pot fi obținute pentru conducerea activă a grupului.

TERMENI UTILIZAȚI: Clubul DEDRA INNOVATIONS

1. **Raport de activitate:** Prezentare generală a activității membrului clubului și a grupului său — de exemplu, achiziții, înregistrări, cantitate de puncte și performanță, inclusiv activitatea grupului sau activitățile desfășurate în cadrul grupului.
2. **PE (Cantitate de puncte):** Valoare numerică atribuită fiecărui produs DEDRA; determină performanța membrului și poziția acestuia în sistem. Punctele PE se adună atât din comenzile personale, cât și din întregul grup.
3. **Luna de producție:** O perioadă cu o durată similară unei luni calendaristice, pe baza căreia sunt evaluate achizițiile și performanța. Poate diferi de luna calendaristică obișnuită. La final are loc închiderea și evaluarea comisioanelor.
4. **RII (Reprezentant independent înregistrat):** Persoană fizică sau juridică ce achiziționează produse DEDRA pentru uz propriu sau pentru revânzare. Primește reduceri în funcție de performanța PE obținută și poate înregistra și alți cumpărători.
5. **CII (Consultant independent înregistrat):** Antreprenor care deține cod fiscal, are posibilitatea de a factura comisioane, de a construi o rețea de afaceri și de a obține bonusuri din sistemul clubului. De asemenea, poate achiziționa produse pentru uz propriu sau le poate revinde.
6. **Dedra NM:** Număr unic de înregistrare atribuit fiecărui membru la intrarea în club; servește la identificarea în sistem și la înregistrarea noilor membri.
7. **Nivel de comision (NC):** Reprezintă recompensa procentuală pe care membrul o primește pe baza PE-ului de grup. De exemplu, 21% pentru 10.000 sau mai multe puncte PE de grup.
8. **Comision intermediar:** Diferența dintre NC-ul membrului și NC-ul subordonatului – această diferență reprezintă comisionul suplimentar pentru conducerea grupului.
9. **Bonusuri (rubin, safir, brillant...):** Recompense suplimentare pentru conducerea activă a grupului și pentru atingerea unor niveluri superioare în structura clubului. Valoarea bonusului depinde de numărul și performanța membrilor activi din rețeaua ta.
10. **Produse DEDRA:** Detergenți ecologici, produse cosmetice și articole de design pentru îngrijirea zilnică a gospodăriei. Au puncte PE și sunt disponibile la preț de club.
11. **An de producție:** Perioadă care cuprinde 12 luni de producție – importantă pentru evaluarea beneficiilor și bonusurilor anuale.
12. **Grup personal:** Propria ta rețea de afaceri, formată din membri care nu au NC de 21% (inclusiv cei nou înregistrați). Aceasta stă la baza calculului anumitor bonusuri.
13. **DEDRA:** compania Vașe DEDRA s.r.o. reprezintă compania cu sediul: Podhradní 69, 552 03 Česká Skalice, IČ: 27482731, DIČ: CZ27482731, înregistrată la Registrul Comerțului al Tribunalului Districtual Hradec Králové, secțiunea C, dosar 21626, care operează magazinul online www.dedraclub.ro.
14. **Referință unică RC pentru consultant:** fiecare Consultant are un link unic care, la accesare, completează automat NM-ul (Numărul de client) pe formularul de înregistrare Dedra. Această informație rămâne completată în prealabil pe formularul de înregistrare timp de 10 zile.

15. **Catalogul Dedra Club:** broșură tipărită sau electronică publicată periodic de Dedra. Conține oferta actuală de produse, prețurile de catalog, noutăți, promoții și inspirații pentru membrii Dedra Club.
16. **Pentru catalogul Dedra Club:** prețul de vânzare recomandat al produselor menționate în catalogul actual sau pe site-ul oficial Dedra. Servește ca bază de pornire pentru prezentarea valorii produselor către clienți și potențiali interesați.
17. **Liderul Dedra Club:** un Consultant activ care a îndeplinit condițiile stabilite și astfel devine eligibil pentru avantaje și bonusuri speciale asociate poziției. Titlu de recunoaștere care reflectă construirea cu succes a rețelei și activitatea regulată.
18. **Garanție minimă în Dedra Club:** o regulă conform căreia o parte din bonusuri poate fi redirecționată către Partenerul superior (Sponsor) dacă Liderul nu atinge în luna respectivă cantitatea minimă de 10.000 puncte PE în Grupul Personal. Acest sistem asigură recompensarea echitabilă a Liderilor activi care contribuie pe termen lung la dezvoltarea rețelei.
19. **Birou propriu – secțiune club pentru Consultați:** O platformă online specială, disponibilă după autentificare, care servește drept spațiu de administrare personală pentru fiecare Consultant. Aici găsești tot ce ai nevoie pentru muncă – vizualizare comenzi, istoric activitate, instrumente pentru dezvoltarea grupului, materiale educaționale, linkuri de instruire, materiale de marketing și informații actuale despre promoții și bonusuri.
20. **Cantitate de vânzări (CV):** reprezintă valoarea fiecărui produs menționat în catalogul Dedra Club. Servește la calcularea comisioanelor, bonusurilor și la monitorizarea activității Consultantului. Apare în catalogul tipărit sau virtual, în secțiunea „Suport vânzări – formulare”.
21. **Cumpărător:** orice persoană care achiziționează produse Dedra – fie ca și Consultant înregistrat (colaborare activă), fie ca și client care beneficiază de avantajele calității de membru al clubului.
22. **Consultant:** înseamnă CII sau RII, cu excepția acelor RII care sunt doar consumatori de produse Dedra.
23. **Centru de consultață Dedra Club:** loc unde Consultații se întâlnesc personal cu clienții și membrii grupului lor. Servește pentru prezentări de produse, instruirii, schimb de experiență și dezvoltarea colaborării. Poate funcționa ca showroom sau ca locație de instruire – acest lucru depinde de inițiativa Consultantului respectiv.
24. **Prima comandă:** prima achiziție a clientului nou înregistrat, care are loc după intrarea în Dedra Club. Această achiziție este esențială pentru activarea colaborării, obținerea beneficiilor de membru al clubului și pentru a fi atribuit unui anumit Consultant.
25. **Grup:** echipa de afaceri a Consultantului, formată din toți membrii care s-au înregistrat sub acesta – inclusiv propriile lor contacte înregistrate. Aceasta este întreaga rețea pe care Consultantul o construiește și dezvoltă activ.
26. **Sponsor:** Consultantul sub care se înregistrează noii membri ai Dedra Club. Are un rol activ – ajută, instruieste, motivează și își conduce grupul spre colaborare și creștere.
27. **Linia de sponsorizare:** lanțul de consultați care s-au înregistrat unul sub altul – de la Sponsorul inițial până la cei mai noi membri. Această linie determină modul în care se împart comisioanele și rezultatele de afaceri în structură și ajută la organizarea transparentă a rețelei clubului.
28. **Nivelul prețului de achiziție:** determină valoarea reducerii de club pe care Consultantul o primește pe baza PE (punctajului) acumulat în luna precedentă. Categoriile de preț: A, B, C.
29. **Închiderea lunii de producție:** reprezintă momentul în care toate achizițiile și activitățile din luna de producție respectivă se încheie. După aceasta, nu se mai pot înregistra comenzi, comisioane sau puncte – totul se transferă în noua perioadă.
30. **Manager TOP Dedra Club:** un Consultant care menține pe termen lung cel mai înalt nivel de colaborare – atinge nivelul de comision de 21% și cel puțin 5.000 PE lunar în grupul său personal. Datorită acestui fapt, beneficiază de avantaje exclusive, noutăți, instruirii și participă activ la dezvoltarea rețelei de afaceri.



Intrarea în lumea DEDRA

LANSAREA COLABORĂRII

- Cum poți deveni membru, oportunități de colaborare
- Prima comandă, Consultant NM
- Pas cu pas: înregistrare, avantaje și început de succes



Reprezentantul începe colaborarea cu compania **Dedra** prin completarea și trimiterea formularului de înregistrare pe magazinul online www.dedraclub.ro. Înainte de a trimite înregistrarea, trebuie să accepte termenii de afaceri, regulamentul de colaborare și alte documente conexe.



Pentru a atinge **nivelul de preț de achiziție** al reprezentantului, noul membru trebuie să finalizeze înregistrarea și, în același timp, să plaseze **prima sa comandă**. Dacă noul membru introduce **codul NM al Consultantului Dedra** care i-a prezentat produsele, va fi atribuit automat grupului acestui Consultant. Dacă nu introduce codul NM, sistemul îl va plasa în lista de așteptare pentru atribuirea unui Consultant.



Dacă noul membru **nu introduce codul NM al Consultantului** în timpul înregistrării, îl poate adăuga ulterior **în propriul Office (profil)**, dacă Sponsorul nu a fost încă atribuit automat.



4

Pentru a modifica Consultantul deja introdus sau atribuit automat, în **perioada de protecție de 30 de zile** trebuie trimisă o cerere prin e-mail la adresa comenzi@dedraclub.ro, care să conțină:

- a. Acordul Consultantului care a prezentat membrului produsele Dedra,
- b. Acordul Sponsorului actual,
- c. Acordul noului membru înregistrat.

5

Prima comandă a noului client se ia în considerare în luna de producție în care a fost trimisă către compania Dedra.

Program motivațional super start – Dedra Club

1. **Programul motivațional SUPER START** este destinat noilor cumpărători înregistrați în Dedra Club care încep activ colaborarea.
2. În **primele trei (3) luni de producție de la înregistrare**, noul membru poate primi cadouri în valoare de până la 395,9 lei (conform prețurilor din catalog) pentru activitatea sa.
3. Condiția pentru obținerea recompensei este atingerea cantității de **PE** stabilită pentru luna de producție respectivă.
4. Prezentare generală a exemplelor de recompense și condiții pe parcursul lunii de producție:

Luna de producție de la înregistrare	PE minim	Exemplu de recompensă
1.	min. 80 PE	Balsam de rufe 750 ml*
2.	min. 100 PE	Săpun natural DEDRA EXCLUSIVE*
3.	min. 120 PE	EDP din seria DEDRA EXCLUSIVE*

*Cadourile pot varia în funcție de oferta actuală DEDRA.

5. Clientul **primește imediat cadoul în luna** în care îndeplinește condițiile, iar cadoul este adăugat automat la comanda sa.
6. Dacă Cumpărătorul nu îndeplinește condiția de la punctul 1. în luna de producție, a 2-a sau 3. lună, poate totuși obține recompensa dacă îndeplinește condiția ulterior. Dacă în a doua nici în luna de producție nu îndeplinește condiția, **a 3-a. recompensa pentru luna respectivă nu se mai acordă.**
7. Cadourile oferite în cadrul programului **SUPER START** nu conțin puncte PE și nu sunt incluse în cifra de afaceri.

Tipuri de colaborare

1. Reprezentant independent înregistrat (RII)

- a. RII poate fi persoană fizică sau juridică, care s-a înregistrat la DEDRA și cumpără produse la preț de club pentru uz propriu, le recomandă mai departe sau le vinde. DEDRA recomandă vânzarea produselor la prețul din catalog – acestea sunt prețuri recomandate, dar nu obligatorii. Doar RII persoană fizică poate înregistra alți Clienți (adică cei interesați la înregistrare specifică **DEDRA NM RII**), pentru care RII primește recompense în sistemul de bonusuri al clubului. RII poate solicita modificarea statutului în CII (Consilier independent înregistrat). DEDRA va evalua cererea după prezentarea licenței de activitate. **RII** persoană juridică nu poate înregistra Clienți și nu își poate modifica statutul în CII.
- b. RII primește recompense sub formă de reduceri la produsele DEDRA. **Aceste reduceri trebuie utilizate în termen de 3 luni de producție de la luna care a generat dreptul.** Reducerile neutilizate se pierd. Reducerile din ultima lună de producție (decembrie) pot fi utilizate cel târziu până la sfârșitul lunii de producție din februarie a anului următor. În cazul reducerilor aplicate la produsele DEDRA, întotdeauna rămâne **un avans de 20% din valoarea comenzii.**

2. Consilier independent înregistrat (CII)

- c. CII este o persoană fizică sau juridică ce deține licență de antreprenor și colaborează cu **DEDRA**. CII recomandă activ produsele, își construiește propria grupă de afaceri și motivează echipa pentru vânzări – pe această bază primește comision din sistemul de comisioane Dedra Club.
- d. Comisionul CII este transferat în contul bancar pe baza facturii. Dacă CII nu este plătitor de TVA, factura este emisă cel târziu până pe 15 a lunii următoare. Până la această dată, factura este emisă de DEDRA. CII plătitor de TVA primește un raport electronic (Activity Report în profilul Consilierului), pe baza căruia emite propria factură. Această factură trebuie transmisă către DEDRA în termen de 14 zile de la emiterea raportului.

Condiții pentru plata comisionului CII:

- a) Copia licenței de antreprenor
- b) Copia înregistrării TVA (dacă C.I.I. este plătitor de TVA)
- c) Numărul de cont bancar necesar pentru transferul comisionului
- d) CII este obligat să asigure corectitudinea datelor de pe factură. În cazul unor date incorecte, DEDRA nu răspunde pentru daunele rezultate din evidența eronată.
- e) Comisionul se plătește doar pentru sume de cel puțin **244,9 lei**.
- f) Plata se efectuează până pe **15 a lunii următoare. Până la această dată** dacă factura a fost depusă la timp și corect.
- g) În caz de încălcare a regulilor de colaborare, DEDRA poate, după avertizare, **suspenda plata comisionului** de la data încălcării.
- h) CII plătitor de TVA trebuie să emită factura cel târziu până pe **15 a lunii de producție următoare celei care a generat dreptul. Până la această dată** trebuie emisă factura. Termenul de plată este de cel puțin **14 zile de la primirea de către DEDRA.**
- i) Emiterea repetată cu întârziere a facturii poate duce **la încetarea imediată a colaborării, fără perioadă de preaviz.**
- j) În caz de emitere întârziată a facturii, DEDRA poate solicita **o penalizare contractuală de 0,05% pe zi** din suma facturată pentru fiecare zi de întârziere. Penalizarea trebuie plătită **în termen de 10 zile de la emiterea facturii.** DEDRA are dreptul de a deduce această sumă unilateral din comisionul de plată.

Prețuri de reprezentant & marje de preț

Clientul cumpără produsele DEDRA la prețul de achiziție, care corespunde nivelului său actual (prețurile afișate pe www.dedraclub.ro sunt cele de referință). Prețul de achiziție pentru luna de producție următoare este determinat pe baza numărului de puncte PE acumulate în luna de producție anterioară (adică în funcție de valoarea comenzilor anterioare).

Niveluri de preț pentru reprezentanți și condițiile de atingere a acestora:

Nivel	PE din luna anterioară	Reducere din prețul de catalog	Marja comercială în cazul revânzării
A	0–99 PE	16 %	aprox. 20 %
B	100–199 PE	20 %	aprox. 25 %
C	200 sau mai multe PE	23 %	aprox. 30 %

La calculul punctelor PE nu sunt incluse produsele din secțiunea Promoții de vânzare - NETTO, formularele, materialele promoționale și accesoriiile.





Durata lunii de producție, data închiderii și alte informații importante pot fi găsite online în **Biroul meu** la **secțiunea Profilul meu**.

REGULILE PENTRU COMANDAREA ȘI PREZENTAREA PRODUSELOR DEDRA



1. Produsele DEDRA pot fi comandate: 1. prin e-shop: www.dedraclub.ro
2. Comenzile sunt de obicei predate curierului în termen de **48 de ore** de la confirmarea comenzii. **În caz de condiții meteorologice nefavorabile sau alți factori de risc**, DEDRA își rezervă dreptul de a amâna temporar livrarea pentru a proteja produsele.
3. Dacă Reprezentantul operează un **Centru de consultanță**, este obligat să respecte **Regulamentul de funcționare**, care este disponibil în Biroul său.
4. Clientul poate prezenta produsele DEDRA și pe **propriile site-uri web**, care trebuie să respecte **Regulile de operare a site-ului**, disponibile în Biroul său. Aceste site-uri trebuie **trimise spre aprobare** către DEDRA înainte de publicare.
5. Produsele DEDRA pot fi prezentate și pe **rețelele sociale** – de exemplu, Facebook, Instagram etc. Profilul trebuie să respecte **Regulile de funcționare a profilurilor de consilier pe rețelele sociale**, disponibile în Biroul meu, și **trebuie aprobat în prealabil de către serviciul clienți DEDRA**.

Sistem de comisioane

- Explicația reducerilor de rambursare și a bonusurilor (Rubin, Safir...)
- Exemple de calcul al recompenselor pentru fiecare rol
- Cum să motivăm echipa pentru dezvoltare comună

1. **Calculul comisionului pentru luna de producție respectivă (LP)** se bazează pe următoarele valori:

- **Cantitatea de puncte (PE)** pentru întregul grup al Consilierului – include nu doar comenzile proprii, ci și comenzile tuturor membrilor rețelei sale de afaceri.
- **Cantitate de vânzări (CV)** din comenzile proprii ale Consilierului.
- **CV** din comenzile întregului grup al Consilierului.

2. Valorile PE și CV ale anumitor produse DEDRA se găsesc în catalogul actual. Valoarea CV este exprimată în lei.

3. **Comisionul total este format din mai multe componente:**

- **Comision de rambursare** – din comenzile proprii (propriul CV).
- **Comision intermediar** – din structura subordonată.
- **Bonusuri de Leader** – în funcție de nivelul de Leader atins.
- **Corecție** – componente motivaționale sau compensatorii.

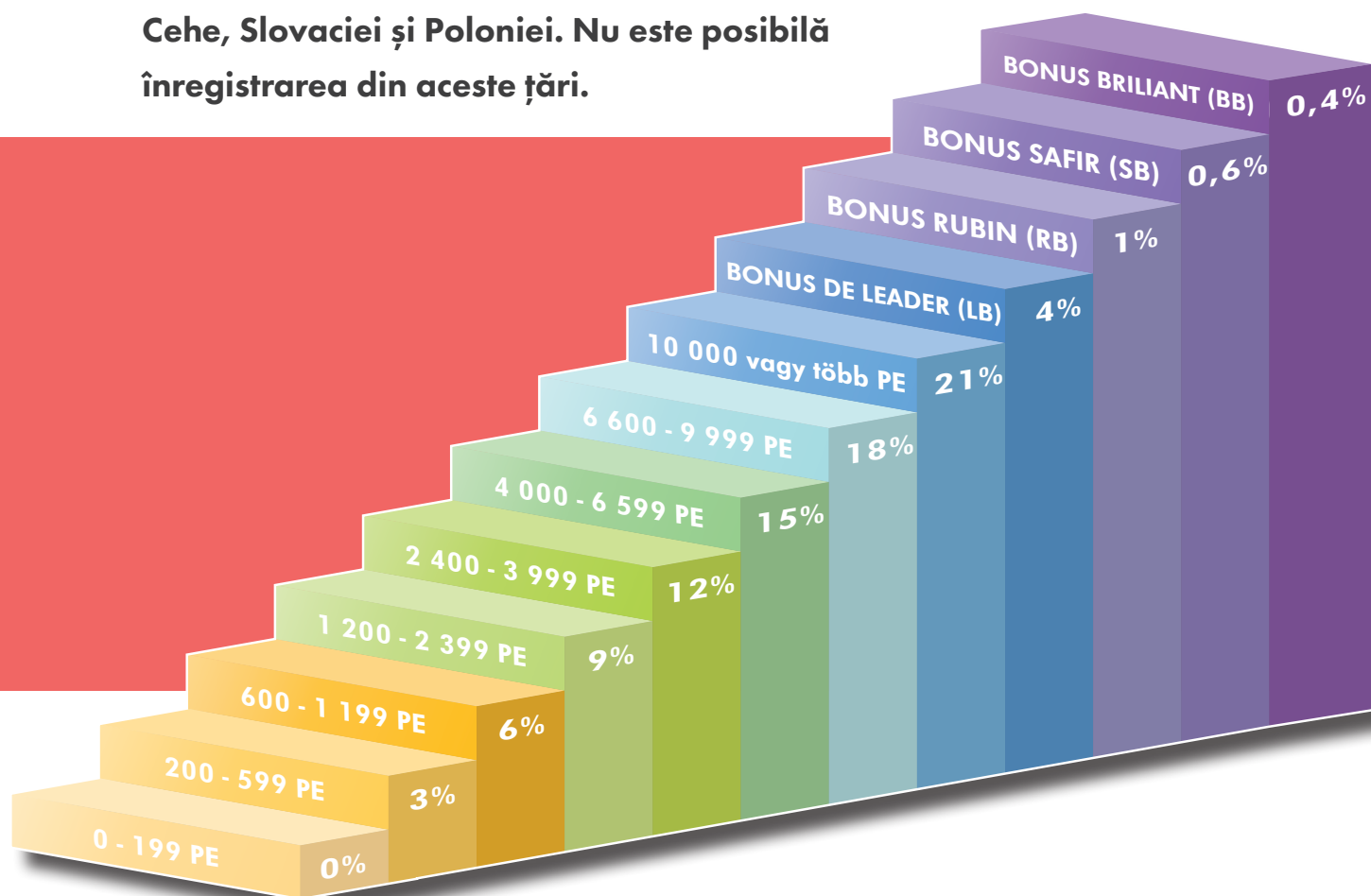
4. **Nivelul de comisionare (NC)** pentru Consilier este determinat pe baza PE atins de grupul său:

Cantitatea de PE în luna de producție	Nivel de comisionare (NC)
10 000 sau mai multe PE	21 %
6 600 – 9 999 PE	18 %
4 000 – 6 599 PE	15 %
2 400 – 3 999 PE	12 %
1 200 – 2 399 PE	9 %
600 – 1 199 PE	6 %
200 – 599 PE	3 %
0 – 199 PE	0 %

5. **Calculul comisionului de rambursare:** $\text{Comision} = \text{NC} \times \text{CV din comenzile proprii}$.

6. **Comision intermediar din prima linie:** $\text{Comision intermediar} = (\text{NC al Consilierului} - \text{NC al subordonatului}) \times \text{CV-ul grupului său}$. Suma reprezintă comisionul intermediar total.

7. **Bonus de Leader (LB)** = CV din prima. și 4% din liniile următoare.
8. **Bonus Rubin (RB)** = CV din a doua. și 1% din liniile suplimentare.
9. **Bonus Safir (SB)** = CV 3. și 0,6% din liniile suplimentare.
10. **Bonus Brilliant (BB)** = CV 4. și 0,4% din liniile suplimentare.
11. Pentru a beneficia de LB, Consultantul trebuie să îndeplinească condițiile – de ex. numărul de subordonați cu NC de 21% și PE-ul grupului personal. Calculul se face pe baza CV-ului grupurilor personale ale Consultanților cu NC de 21%. 21%, format din subordonați cu NC mai mic. Dacă Leaderul atinge titlul, dar grupul său personal nu atinge 10 000 PE, compania poate aplica **Garanția minimă** – bonusul poate fi limitat sau nu va fi plătit. Condițiile suplimentare sunt specificate în secțiunea Cariera în club.
12. Nu se generează comision în LP respectiv dacă Consultantul:
 - nu atinge cel puțin 100 PE cu comenzile proprii
13. **Corecția comisionului** include bonusuri excepționale (de ex. repere de carieră) sau compensații.
14. **Nu se calculează comision din Suplimente și Promoții/Promoții de vânzare - produse NETTO.**
15. **Sistemul de comisioane al DEDRA Club România diferă de cel al Republicii Cehe, Slovaciei și Poloniei. Nu este posibilă înregistrarea din aceste țări.**



Cariera în club

- Titluri: Reprezentant, Consultant, Leader, Rubin Leader...
- Condițiile și avantajele creșterii

CONDIȚII PENTRU OBTINEREA TITLURILOR DE LEADER

- **Titlul de Leader** este obținut de Consultantul care îndeplinește una dintre următoarele condiții timp de trei (3) luni de producție consecutive sau timp de opt (8) din douăsprezece (12) luni de producție consecutive:
 - a.) Atinge cel puțin **10 000 PE** din propriul grup personal.
 - b.) Obține cel puțin **5 000 PE** din grupul personal și are pe prima linie **1 Consultant cu NC de 21 %**.
 - c.) Are pe prima linie **2 Consultanți cu PE de 21 %**.
- **Rubin Leader** = pe prima linie cel puțin **2 Consultanți cu NC de 21 %**, condiția este îndeplinită în **8 din 12** luni.
- **Zafir Leader** = pe prima linie cel puțin **4 Consultanți cu NC de 21 %**, condiția este îndeplinită în **8 din 12** luni.
- **Briliant Leader** = pe prima linie cu cel puțin **6 consultanți cu NC de 21 %**, condiția este îndeplinită în **8 din 12** luni.
- **Dublu Rubin Leader** = pe prima linie cu cel puțin **9 consultanți cu un NC de 21 %**, condiția este îndeplinită în **8 din 12** luni.
- **Dublu Zafir Leader** = pe prima linie cu cel puțin **12 consultanți cu NC de 21 %**, condiția este îndeplinită în **8 din 12** luni.
- **Dublu Briliant Leader** = pe prima linie cu cel puțin **16 consultanți cu NC de 21 %**, condiția este îndeplinită în **8 din 12** luni.
- **Triplu Rubin Leader** = pe prima linie cu cel puțin **22 consultanți cu NC de 21 %**, condiția este îndeplinită în **8 din 12** luni.
- **Triplu Zafir Leader** = pe prima linie cu cel puțin **30 consultanți cu NC de 21 %**, condiția este îndeplinită în **8 din 12** luni.
- **Triplu Briliant Leader** = pe prima linie cu cel puțin **40 consultanți cu NC de 21 %**, condiția este îndeplinită în **8 din 12** luni.



TOP MANAGER DEDRA CLUB

1. **Titlul de TOP manager DEDRA Club** este obținut de consultantul care menține cel puțin **3 luni de producție consecutive** următoarele:
 - **nivelul de comision de 21%**,
 - și atinge cel puțin **5 000 PE** în cadrul propriului **grup personal**.
2. **Consultantul pierde poziția de TOP manager** dacă timp de **3 luni consecutive** nu îndeplinește una dintre condițiile de mai sus. Pentru a recâștiga titlul, consultantul trebuie să îndeplinească din nou **aceste condiții timp de 3 luni consecutive** fără întrerupere.
3. TOP managerul este obligat să respecte nu doar regulile generale ale consultantților, ci și **principiile speciale** stabilite de această publicație. Încălcarea **acestora poate duce la pierderea titlului și a beneficiilor**, inclusiv la încetarea calității de membru.
4. TOP managerul se ocupă activ **de dezvoltarea propriului grup personal**.
5. Sarcina sa este **să conducă, să motiveze, să educe, să informeze și să sprijine** membrii propriei structuri.
6. Asigură **întâlniri regulate** unde informează despre produsele DEDRA, instruește și motivează consultantții.
7. Menține o legătură regulată cu membrii grupului său și, în limitele permise de lege, **îi informează despre datele evenimentelor, noutăți și instruiri**.
8. Participă la **seminarii, instruiri și evenimente de club**.
9. Managerul TOP **este un exemplu etic** – aplică Codul Etic al DEDRA Club și inspiră pe ceilalți.
10. Pe bază de invitație, participă **la ședința de conducere a companiei DEDRA**.
11. Este obligat să **respecte toate instrucțiunile și regulile suplimentare** comunicate în scris de către DEDRA.



AVANTAJELE POZIȚIEI DE MANAGER TOP:

- **Primește informații exclusive** despre noutăți, produse și promoții înainte de lansarea acestora.
- **Datele sale de contact apar** pe site-ul DEDRA și pe facturi, pentru clienții proveniți din propriul său grup personal.
- **Participă la prezentările și instruirile organizate de DEDRA**, adesea și ca moderator sau instructor.

Profit posibil

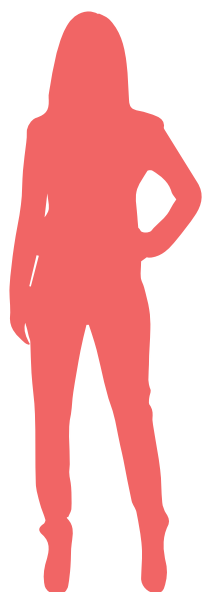
Acest model nu oferă doar profit imediat din vânzările individuale, ci și venituri pe termen lung din dezvoltarea rețelei tale. Este suficient să motivezi câțiva prieteni și să le arăți calea – echipa ta va crește, iar odată cu ea și recompensele tale. Datorită sistemului corect de comisioane și nivelurilor clar definite, progresul tău este ușor de măsurat și de atins. Succesul depinde doar de activitatea, comunicarea și angajamentul tău.



În acest exemplu, valoarea bonusului poate varia în funcție de diferențele procentuale din cadrul grupului, ajungând lunar până la 4 630,9 lei.



Comenzi ale clienților



TE
21%
Lider

diferență
9% CC

5 x 5 x 5



3 100 PE →



3 100 PE →



3 100 PE →



3 100 PE →



3 100 PE →



12 %



Cod etic & reguli de colaborare

- Atitudine corectă, ecologie, respect față de client
- GDPR, reguli de comunicare și prezentare online
- Ce este permis și ce nu este permis ca reprezentant DEDRA

REGULI DE COLABORARE ȘI COD ETIC – DEDRA CLUB

1. DEDRA își rezervă dreptul de a refuza sau suspenda înregistrarea unui consultant dacă există motive serioase.
2. Înregistrarea consultantului încetează dacă nu plasează nicio comandă timp de 12 luni.
3. Poate deveni consultant orice persoană fizică peste 18 ani. De la vârsta de 15 ani, înregistrarea este posibilă doar cu acordul reprezentantului legal. Persoanele juridice trebuie să furnizeze numele reprezentantului companiei.
4. Fiecare persoană poate avea o singură înregistrare la DEDRA. Conturile duplicate vor fi șterse, păstrând prima înregistrare.
5. La înregistrare trebuie furnizate date personale reale.
6. Înregistrarea poate fi anulată oricând printr-o notificare trimisă la adresa de e-mail comenzi@dedraclub.ro.
7. O nouă înregistrare este posibilă doar după 6 luni de la ștergere, cu excepția cazului în care s-a convenit altfel.
8. Consultantul nu este angajatul Dedra Club sau al propriului sponsor – nu poate acționa în numele companiei.
9. Consultantul cumpără și distribuie produsele pe propria răspundere.
10. Nu poate obliga alți membri să cumpere prin el sau să impună comenzi obligatorii.
11. Fiecare membru are dreptul de a cumpăra orice cantitate de produse direct de la Dedra.
12. Se poate cumpăra în numele altui consultant doar cu acordul scris al acestuia.
13. Consultantul este responsabil pentru obligațiile fiscale, desfășurarea legală a activității și protecția datelor personale.
14. Este interzisă vânzarea de produse sau programe neautorizate în rețea.
15. Consultantul trebuie să aibă grijă de propria structură și să sprijine creșterea acesteia.
16. Toate informațiile despre Dedra și produse trebuie să fie în concordanță cu materialele oficiale.
17. Trebuie respectate atât legile, cât și principiile etice.
18. Defăimarea companiei este strict interzisă.
19. Secretele comerciale trebuie să rămână confidențiale.
20. În caz de dispute sau probleme legate de Dedra, compania trebuie notificată.
21. Consultanții nu pot acorda interviuri presei despre Dedra fără permisiunea companiei.
22. Toate materialele Dedra (logo-uri, mărci, videoclipuri, mostre) sunt protejate – pot fi folosite doar cu permisiune.
23. Consultanții sunt independenți – pe cărțile lor de vizită pot folosi denumiri precum „Consultant independent înregistrat” sau „Leader”.
24. Dedra nu stabilește exclusivitate teritorială – oricine poate activa oriunde.
25. Este interzisă reambalarea produselor sau modificarea designului original.
26. Orice obiect promoțional cu logo-ul Dedra poate fi produs doar cu aprobarea companiei.
27. Despre proprietățile și efectele produselor se poate comunica doar pe baza materialelor oficiale.
28. Dedra poate modifica oricând prețurile și oferta fără notificare prealabilă.
29. Este îndreptățită să compenseze sumele neachitate cu cererea de comision.
30. Regulile de colaborare pot fi modificate – notificarea se face prin secțiunea **Biroul meu** de pe site.
31. Consultantul nu poate induce în eroare noii membri cu privire la avantajele înregistrării.

MENTȚINEREA LINIEI DE SPONSORIZARE – DEDRA CLUB

1. Un consultant cu înregistrare activă nu se poate înregistra din nou pe o altă linie. Dacă totuși se întâmplă, Dedra poate anula noua înregistrare.
2. Transferul structurii comerciale este posibil doar cu aprobarea prealabilă a Dedra.
3. În caz de deces al consultantului, moștenitorii legali pot solicita transferul structurii, dacă îndeplinesc condițiile legale.
4. Pentru evaluarea transferului trebuie depuse: cererea, certificatul de naștere și hotărârea de succesiune. Documentele trebuie depuse în termen de 6 luni de la deces.
5. Transferul rețelei din alte motive serioase se poate face doar cu aprobarea Dedra. Documentația trebuie să conțină declarațiile de consimțământ și semnăturile legalizate ale ambelor părți.
6. Persoana care preia trebuie să dovedească cunoștințele despre produse, filosofia companiei și practica muncii MLM.
7. Trebuie să depună un plan de activitate (lunar, trimestrial, anual) și să trimită periodic rapoarte despre activitate.
8. Dedra stabilește o perioadă de probă de 3 luni. După expirarea perioadei de probă se decide transferul definitiv.
9. Dacă cererea de transfer este respinsă, rețeaua va fi transferată superiorului consultantului. Solicitantul poate cere, de asemenea, ca rețeaua să rămână la el în aceeași formă, conform unui acord separat cu Dedra.

ÎNCETAREA COLABORĂRII ȘI MĂSURILE DEDRA CLUB

1. **Dedra Club** își rezervă dreptul ca, în cazuri grave (de ex. în caz de încălcare a regulilor de colaborare, a codului etic sau a principiilor sistemului MLM) **să înceteze sau să suspende imediat înregistrarea consultantului**. Dacă consultantul remediază problema, Dedra poate revoca suspendarea la propria discreție.
2. **În caz de suspiciune repetată de comportament incorect** (de ex. refuzul repetat de preluare a coletelor) Dedra își rezervă dreptul **de a retrage posibilitatea de plată la livrare și de a solicita plata în avans**. Această regulă se aplică și comenzilor care depășesc suma de **3 350 lei**.
3. **Consultantul și Dedra** pot înceta colaborarea oricând, fără motiv – cu un preaviz de **2 luni**, care începe din ziua primirii notificării. În caz de încălcare a regulilor, înregistrarea poate fi **anulată imediat**, fără perioadă de preaviz.
4. La încetarea colaborării, rețeaua de afaceri a consultantului **trece automat la sponsor** sau la un alt consultant activ din structură, care va asigura serviciile ulterioare.
5. Încălcarea gravă a regulilor, în special a codului etic, duce la **încetarea imediată a calității de membru**. Dacă consultantul nu remediază situația nici după notificare, înregistrarea poate fi anulată fără notificare suplimentară.
6. În caz de încălcare a regulilor sistemului MLM, consultantului (MRC/CII) i se poate aplica **o amendă de până la 26 800 lei**. Această sancțiune **nu împiedică Dedra să solicite despăgubiri suplimentare** dacă s-a produs un prejudiciu.



Secțiune de instruire pentru noii membri

- Sfaturi practice: cum să prezentăm produsele, cum să organizăm consultări la domiciliu.
- Instrumente și materiale vizuale recomandate.
- Cum să distribuim conținut pe rețelele sociale în concordanță cu brandul.

BONUS BODY – PROGRAMUL MOTIVAȚIONAL DEDRA CLUB

1. **Puncte bonus** sunt acordate fiecărui consultant pentru activitatea desfășurată în sistemul Dedra Club – de exemplu pentru recomandări, distribuire, instruire, participare la promoții sau alte forme de colaborare.
– Condițiile detaliate de acordare a punctelor se găsesc pe www.dedraclub.ro în secțiunea **Puncte bonus**.
2. Punctele bonus **nu sunt legate de tranzacții financiare**, ci de forma concretă de participare în club.
3. Punctele bonus pot fi folosite pentru achiziționarea unor **materiale de marketing, cadouri sau accesorii de club** selectate, oferite de Dedra în perioada respectivă. Selecția poate varia în funcție de oferta actuală.
4. Utilizarea este posibilă **în aceeași lună de producție** în care au fost obținute punctele, precum și ulterior – punctele neutilizate nu pot fi transferate în lunile următoare, cel mult până la limita stabilită.
5. **Numărul maxim de puncte bonus care pot fi păstrate este de 10 000** – peste această limită nu se acumulează puncte suplimentare și nu se acordă compensație pentru acestea.
6. **Punctele BODY se acordă doar pentru activități aprobate**, și nu pot fi solicitate retroactiv dacă activitatea sau comanda aferentă a fost anulată.
7. Consultantul nu are dreptul la **plata în numerar a punctelor BODY** sau la alte forme de compensație – bonusul BODY poate fi utilizat exclusiv conform regulilor afișate pe site.
8. **Fiecare consultant poate găsi vizualizarea și utilizarea punctelor BODY** după autentificare, în secțiunea **Biroul meu**, sub meniul „**Bonus BODY**”.



**Succesul începe prin a împărtăși.
Motivația o transformă în rezultate.
Creștem împreună, câștigăm împreună.**

Link unic de consultant (RC)

Linkul RC este un link web unic care conține **NM-ul consultantului** și servește pentru recomandarea produselor DEDRA. Oricine accesează www.dedraclub.ro prin acest link va fi alocat automat consultantului respectiv la înregistrare. Găsești linkul în secțiunea ta **Biroul meu**, lângă poza de profil sau în fila **Link RC**. Îl poți distribui pe rețelele sociale, prin e-mail sau îl poți insera în postări legate de produse specifice.



Rezumat la final

- Listă de verificare: prima lună ca membru



Obiectivul meu personal pentru prima lună:

de ex. „Plasează o comandă în valoare de 367,9 lei” sau „Obține 3 clienți noi”



Cât timp aș dori să dedic săptămânal pentru DEDRA:



Motivația mea (de ce fac acest lucru):





Ce mi-a stârnit interesul în planul de marketing:



Idei pe care aş dori să le încerc:



Observațiile mele pentru îmbunătățire (produse, comunicare, clienți):



Ce aş dori să întreb mentorul meu:

Companie inspirațională

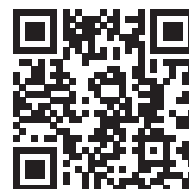


Vă mulțumim

| Telefon :
+40 332 228 121

| E-mail :
comenzi@dedraclub.ro

| Adresă :
Podhradní 69
Česká Skalice
552 03



AA0224RO



8 590306 082203