

MULTI – LEVEL MARKETING POLICY

Le presenti condizioni (“**Multi – Level Marketing Policy**” o anche solo “**Policy**”) disciplinano la struttura di vendita di Dante Medical Solutions (Codice fiscale e Partita IVA IT09256270969), una società italiana con sede legale in Via Mascheroni 15, 20145 Milano (“**DMS**” o la “**Società**”) nell’ambito dei prodotti a marchio Naturalisse, di cui al sito www.naturalisse.it (i “**Prodotti**”).

DMS crede moltissimo nella qualità dei propri Prodotti, proprio per questo ritiene che nessuno meglio dei propri clienti possa promuoverne la vendita.

Allo stesso tempo, DMS crede nelle capacità dei propri clienti volenterosi che vogliono entrare a far parte del *business/network* DMS, promuovendone la vendita ad altri clienti.

Proprio per queste motivazioni, DMS vuole puntare sulla realizzazione di un sistema di *marketing* multilivello che consenta una distribuzione capillare mediante vendita diretta dei Prodotti nel territorio e una opportunità di guadagno per i *Team Builders* (come di seguito identificati).

1. I Team Builders DMS

I *Team Builders* DMS sono i clienti che, dopo aver conosciuto i prodotti DMS e aver dettagliatamente analizzato le possibilità di *business* che la Società offre in relazione alla vendita diretta di tali prodotti, decidono di entrare a far parte del *network* DMS, consapevoli di poter gestire la propria opportunità di *business* in piena autonomia.

2. Diventare Team Builders DMS

Il percorso per diventare *Team Builders*, le varie qualifiche assumibili e le relative prospettive di guadagno sono tutte chiaramente evidenziate nel Piano Compensi che viene fornito via email ad ogni aspirante *Team Builder* che compila il *form* presente alla pagina “Collabora con Naturalisse” ([qui](#)).

Inoltre, DMS garantisce un incontro (anche virtuale) gratuito con un consulente già appartenente al *network* DMS ad ogni aspirante *Team Builder*, al fine di diramare qualsiasi curiosità e/o risolvere ogni eventuale dubbio relativo alle prospettive di carriera in DMS.

Se – a valle dello studio del Piano Compensi e dell’incontro con il consulente DMS –, da un lato, l’aspirante *Team Builder* decide effettivamente di iniziare a far parte del *network* DMS e, dall’altro, DMS risulta interessata alla collaborazione con tale aspirante *Team Builder*, l’aspirante *Team Builder* e DMS procederanno con la sottoscrizione di una lettera di incarico (la “**Lettera di Incarico**”) al fine di regolare il proprio rapporto commerciale e disciplinare le modalità di vendita a domicilio dei prodotti DMS.

Resta inteso che **DMS non imporrà alcun onere economico, né alcun obbligo di acquisto** all’aspirante *Team Builder/Team Builder* per entrare a far parte del *network* DMS o per mantenere le qualifiche assunte al proprio interno, fatta salva – ove necessario – una eventuale richiesta di rimborso di costi amministrativi forfettari di gestione per la nomina a *Team Builder* e per l’accesso alla piattaforma dedicata ai *Team Builders*.

3. Le Attività dei Team Builders DMS

I *Team Builders* svolgono principalmente le attività di **promozione** e **vendita diretta dei prodotti DMS** ai privati, tuttavia, pur **non** avendone l’obbligo, essi possono anche:

- a. promuovere l'appartenenza al *network* di DMS, invitando i clienti a compiere gli *step* per diventare *Team Builders* DMS, meglio spiegati al paragrafo 2. che precede;
- b. coordinare il gruppo di *Team Builders* che sono eventualmente entrati a far parte del *network* di DMS grazie alla propria attività di promozione (complessivamente, le "Attività").

La parte più rilevante del guadagno ottenuto dai *Team Builders* deriverà dalle **commissioni di vendita riconosciute in relazione diretta al volume complessivo delle vendite procurate** in via diretta o indiretta, ferma la possibilità di ottenere incentivi o *bonus* per lo svolgimento attività *sub* a. e b., il tutto come meglio delineato dal Piano Compensi.

Nello svolgimento delle proprie Attività, i *Team Builders* dovranno agire nel rispetto dei principi di **correttezza** e **buona fede** e dovranno rispettare le istruzioni impartite da DMS tramite la Lettera di Incarico e/o altre successive comunicazioni.

4. Obblighi Informativi dei Team Building

Nello svolgimento delle Attività, i *Team Builders* dovranno palesare ai clienti privati sia la propria appartenenza al *network* DMS che le **finalità commerciali** perseguite con la promozione e la vendita dei Prodotti, nel rispetto della **normativa di settore** di tempo in tempo vigente e delle **buone prassi commerciali**.

In particolare, è fatto **divieto** ai *Team Builders* di pubblicizzare i Prodotti:

- i. senza esplicitare le finalità commerciali, anche nell'ambito dei *social network* eventualmente utilizzati per la loro promozione (es. *Instagram, Tik Tok, Facebook, etc.*); e/o
- ii. in modalità tali da indurre in errore i consumatori.

In aggiunta a quanto precede, nello svolgimento delle Attività, i *Team Builders* sono tenuti a rispettare le indicazioni fornite dal **Regolamento Digital Chart** emanate dall'Istituto dell'Autodisciplina Pubblicitaria (IAP) e disponibili [qui](#), ove applicabili.

5. Cessare di essere Team Builder

La carriera di *Team Builder* è caratterizzata dalla massima libertà e flessibilità; infatti, la collaborazione instaurata tra il *Team Builder* e DMS tramite la Lettera di Incarico è a **tempo indeterminato** e potrà essere **cessare**, per volontà di ciascuna delle parti, **in qualsiasi momento e senza alcun obbligo** di preavviso o motivazione, nonché senza **alcun diritto** ad indennità, compensi o penalità di alcun tipo, mediante una semplice comunicazione a mezzo PEC o a mezzo raccomandata con avviso di ritorno.

Ultimo aggiornamento: 13/02/23