

DOCTOREM BAYİLİK SÖZLEŞMESİ

1. TANIMLAR (V2 – YÖNETMELİK UYUMLU)

Doctorem International Medikal Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

İşbu bayilik sözleşmesi, kazanç planı ve etik kurallar sözleşmesi boyunca “**DOCTOREM**” olarak anılacaktır. Doctorem faaliyetlerini Macun Mah. 201. Cad. No:23/1 Yenimahalle/ANKARA/TÜRKİYE adresinde yürütmektedir.

Bayi:

Doctorem’e yazılı veya elektronik ortamda bayi kayıt formunu doldurarak başvuruda bulunmuş, başvurusu Doctorem tarafından onaylanmış ve kendisine bayi kodu tahsis edilmiş gerçek kişileri ifade eder.

Sponsor:

Doctorem ürünlerinin tanıtımını yaparak, kendi pazarlama haklarının aynısına sahip olacak yeni bayileri, kendi bayi kodu aracılığıyla Doctorem sistemine dahil eden bayiyi ifade eder.

Network Marketing:

Şirketlerin ürün ve hizmetlerini, bireyler aracılığıyla son kullanıcılara ulaştırdığı, satış ve organizasyon esasına dayalı pazarlama yöntemini ifade eder.

Qualification Value (QV):

Doctorem kazanç sistemi kapsamında, ürün satışları ve kariyer değerlendirmelerinde kullanılan puanlama birimini ifade eder.

Commissionable Volume (CV):

Doctorem kazanç sistemi kapsamında, referans primleri, takım primleri, liderlik primleri ve bu primlerin nakit karşılıklarının hesaplanmasında kullanılan puanlama birimini ifade eder.

Takım Ağacı:

Binary network marketing modeline göre, bir bayinin altına sağ ve sol kol esasına göre yerleştirilen, sınırsız derinlikteki bayi organizasyon yapısını ifade eder.

Unilevel Bayi Ağacı:

Unilevel network marketing modeline göre, bir bayinin kendi referansı ile sisteme dahil ettiği bayilerin yatay olarak sıralanmasından oluşan organizasyon yapısını ifade eder.

Kazanç Planı:

Doctorem ürünlerinin doğrudan satış modeliyle son kullanıcılara ulaştırılması kapsamında, bayilerin kendi satışları ve organizasyonları üzerinden elde edebilecekleri prim ve kazanç türlerinin esaslarını belirleyen planı ifade eder.

Kariyer:

Doctorem kazanç planı kapsamında belirlenen performans ve satış kriterlerini sağlayan bayilere verilen unvanları ifade eder.

Online Çalışma Ofisi (Backoffice):

Bayi kodu tahsis edilen kişilerin ürün siparişi verebildiği, duyuruları takip edebildiği, eğitim içeriklerine erişebildiği, prim ve organizasyon bilgilerini görüntüleyebildiği dijital platformu ifade eder.

E-Cüzdan:

Online Çalışma Ofisi içerisinde her bayiyeye tanımlı olan, kazanılan prim ve kazançların takip edildiği dijital cüzdanı ifade eder.

Aktiflik:

Doctorem kazanç planı kapsamında, belirli prim, kariyer veya ödül programlarından yararlanabilmek için **bayinin kendi hesabından gerçekleşmiş ve iade süreci tamamlanmış satışlara dayalı uygunluk durumunu** ifade eder.

Aktiflik, **bayiler için herhangi bir ürün alım zorunluluğu, aidat, yenileme veya sistemde kalma şartı oluşturmaz.**

2.BAYİLİK

1. Bayilik Başvuru ve Kabul Koşulları

1.1 Doctorem bayisi olarak sisteme dahil olmak için herhangi bir isim altında bedel ödenmesi gerekmez. Bayi, yalnızca başvuru bilgilerini paylaşarak sisteme dahil olabilir. Bayi, ürün satın alabilir veya ürün satın almaksızın organizasyon faaliyetlerinde bulunabilir; ancak kazanç ve primler yalnızca Doctorem kazanç planında belirtilen satış ve performans esaslarına göre oluşur.

1.2 Doctorem Bayisi, başarı veya başarısızlığının kendi kişisel çabasına bağlı olduğunu, bayilik sözleşmesi sınırları içerisinde faaliyet göstereceğini bayi kayıt sözleşmesini okuyup doldurarak peşinen kabul eder.

1.3 Doctorem Bayileri, bayilik sözleşmesinin sunmuş olduğu sınırlar çerçevesinde her türlü tanıtım, reklam ve benzeri faaliyetle ticaretlerini genişletme haklarına sahiptir.

1.4 Doctorem; bayilik faaliyetlerinin işbu sözleşme, kazanç planı ve etik kurallar çerçevesinde yürütülüp yürütülmediğini denetleme, aykırılık halinde uyarı verme ve gerekli durumlarda sözleşme hükümleri kapsamında işlem tesis etme hakkına sahiptir.

1.5 Gerçek kişi bayiler, buldukları ülke kanunlarına göre reşit olmalıdır. Tüzel kişiler ise buldukları ülkenin kanunlarına göre kurulmuş, tescil ettirilmiş ve vergi tüzel kişiliği numarasına sahip olmalıdır.

1.6 Bayiler, doğru, eksiksiz ve düzgün bir şekilde bayi kayıt formunu doldurmak zorundadır. Vergilendirme kanunu nedeniyle, vergi kimlik numaraları veya yerel hükümet kayıtlarındaki diğer kimlik numaraları (ikamet edilen ülkeye bağlı olarak) Doctorem'e doğru ve eksiksiz bildirilmelidir. Tüm yasal süreçlerin ve prim ödemelerinin, bayi başvurusunda ismi geçen ilk başvuru sahibinin bildirmiş olduğu banka hesabına ödenecektir. Doctorem, bayi bilgilerinin yanlışlığının tespiti durumunda bayiliğini sonlandırma hakkına sahiptir.

2. Bayilik Faaliyetleri ve Sorumlulukları

2.1 Doctorem bayisi; Doctorem ile doğrudan rekabet halinde olan, aynı veya benzer ürün gamına sahip veya Doctorem'e ait ticari sır, organizasyon yapısı ve kazanç planını kullanma riski bulunan doğrudan satış şirketlerinde, Doctorem bayiliği devam ettiği sürece, Doctorem sistemine zarar verecek şekilde herhangi doğrudan satış firmasında bayi, temsilci, distribütör veya girişimci adı altında faaliyetlerde bulunamaz. Herhangi bir bayiye başka bir firmada çalışmaya teşvik edemez veya dolaylı teklif iletemez. Tespiti halinde ilgili kişiden faaliyetlerini 10 iş günü içerisinde sonlandırması istenecektir. İlişkinin kesildiğine dair belgenin 10 gün içerisinde tebliğ edilmemesi durumunda Doctorem, bildirim yapmaksızın bayi sözleşmesini fesih hakkına sahiptir.

Bayinin, farklı sektörlerde veya doğrudan rekabet teşkil etmeyen ticari faaliyetlerde bulunması bu kapsamın dışındadır.

2.2 Bayi, muhtemel adaylara Doctorem'de çalışma imkânı sunarken, bu imkânı bütünüyle veya kısmi olarak çarpıtma, aldatıcı reklam yapmaksızın veya yalan beyanda bulunmaksızın sunma mecburiyetindedir. Bayi, Doctorem bağlantılı ilave bir teklif yapması, beyanda bulunması veya sözleşme yapması yasaktır. Bayi; yukarıdaki durumların tespiti durumunda herhangi bir uyarı yapılmaksızın bayi sözleşmesinin fesih edileceğini ve Doctorem'in uğrayacağı zararların bayinin kendisinden rücu yoluyla tahsil edileceğini peşinen kabul eder.

3. Tüzel Kişilik Başvuruları ve Koşulları

3.1 Doctorem Bayisi olmak isteyen şirketler, bayi başvuru formunda ticaret ünvanını eksiksiz olarak belirtmelidir. Bayi olduktan sonra 7 (yedi) gün içerisinde bulunduğu ülkede geçerli olan şirket vergi levhası ve ticaret sicil gazetesini Doctorem merkez ofisine mail veya posta ile göndermek zorundadır.

3.2 Doctorem bayisi olan bir şirketin ticaret sicil gazetesinde ortak olarak görünen bir kişi, kendi adıyla ayrı bir şahıs bayiliği açamaz. Tespiti durumunda şahıs üyeliği derhal feshedilecektir. Doctorem, şahıs bayiliğin bugüne kadar yapmış olduğu kazançları talep etme hakkını saklı tutar.

3.3 Doctorem'e tüzel kişilik olarak kayıt yaptıran bir bayinin hisse devri yaparak başka sponsor altındaki bir bayiye hak devri yapması yasaktır.

3.4 Doctorem'in şahıs bayisi olan bir kişinin şirket bayiliğine dönüştürmek istemesi durumunda, bayi kayıt formunu tüzel kişilik adına doldurarak şirket vergi levhası, ticaret sicil gazetesi ve imza sirküleri ile birlikte Doctorem'e mail veya posta yoluyla ulaştırmalıdır.

4. Aile Üyeleri ve Yakın Akrabaların Bayiliği

4.1 Şirkete kayıtlı bayilerin eşleri, çocukları, kardeşleri, torunları ve diğer 1. ve 2. derece akrabaları, sadece ilk aile üyesinin sponsorluğunda kayıt olabilirler. Aksi bir durumun tespiti halinde Doctorem, kaydolmuş bayileri bayi ağacıyla birlikte asıl sponsorun altına yerleştirme veya bayiliğini feshetme hakkına sahiptir.

4.2 Şirkete kayıtlı bayilerden biri istifa etmişse veya 6 aylık yasal süresi geçmişse dahi, diğer aile üyelerinin durumu göz önünde bulundurulur. Bayinin kendi 6 aylık süresi geçmiş olsa bile, aile üyelerinden birinin 6 aylık süresi geçmemişse, bu bayi puanlarıyla birlikte aile üyesinin altına yeniden kaydedilir. Bu durumu oluşturan sponsor hakkında işlem başlatma hakkı Doctorem tarafından saklı tutulur.

4.3 Doctorem, prim ödemelerini boşanan eşler arasında veya kapatılan şirketlerin ortakları arasında paylaşmayacaktır. Bayilik kaydının bir tarafa veya diğerine verilmesine taraflar kendi arasında anlaşarak veya mahkeme nihai kararıyla verebilecektir. Bu karar aşamasına kadar mevcut kayıtlı tüzel veya gerçek kişi işlemlerini yürütmeye devam edecektir. İlgili karar, Doctorem'e mail veya posta yoluyla ulaştırıldığı ayın sonunda bayi bilgi güncellemeleri yapılacaktır.

5. Bayilik Hak ve Devri

5.1 Faaliyetlerini devam ettiremeyecek düzeyde sağlık sorunu yaşayan bayi, mevcut durumunu belgelendirmesi şartıyla, 18 yaşını doldurmuş 1. derece yakınına veya yasal vasisine tüm haklarını devredebilir.

5.2 Doctorem'in yazılı izni ve muvafakati olmadan, bu sözleşmeden doğan haklar devredilemez, bu haklara bir başkası ortak edilemez. Yazılı izin alınmadan yapılan bir devir işlemi geçersizdir ve bu işlemin tespiti durumunda Doctorem, bayiliği feshetme hakkına sahiptir.

5.3 Kişinin şirket ile yapmış olduğu anlaşma, yapı itibari ile şahsidir ve ölüm haricinde temlik ve devri mümkün değildir. Bayinin ölümü durumunda, bayi olabilme özelliklerini taşıyan ilk derece yakınlıktaki varislerin bulunması halinde, iş bu anlaşma anılan varislerin ölümünü takip eden günlerde ve mirasçılık belgesinin alınmasını takip eden 2 (iki) ay içerisinde, aralarından seçecekleri kişi veya bu konuda anlaşma sağlanamadığı takdirde şirketin kendi takdirinde olmak üzere, iş bu varislerin arasından seçeceği kişiye devredilecektir. Devrin yapılacağı ilk derece yakınlıktaki kişiler arasında 18 yaşında veya 18 yaşının üzerinde olan kimse olmaması durumunda ürün temsilciliği, mahkeme tarafından atanacak vasiye, bu vasinin şirket genel merkezi tarafından onaylanması şartı

ile devredilecektir. Bu vasi, Doctorem ilkelerini ihlal etmediği sürece, gerçek varisin ya da varislerin reşit olmalarına kadar ürün temsilcisi statüsünde kalacaktır.

6. Bayilik Sürekliliği ve Yeniden Başvuru

6.1 Bayinin, Doctorem kazanç planı kapsamında belirlenen prim ve kariyer programlarından yararlanabilmesi için, ilgili dönemlerde satış ve performans kriterlerini sağlaması gerekmektedir. Bayinin belirli bir süre satış veya organizasyon faaliyeti göstermemesi, yalnızca kazanç ve kariyer haklarını etkiler; bayinin sistemden çıkarılması veya sözleşmenin sona ermesi sonucunu doğurmaz.

Uzun süreli faaliyetsizlik halinde, organizasyon yapısının sürdürülebilirliği amacıyla Doctorem, organizasyon yerleşiminde teknik düzenleme yapma hakkını saklı tutar.

6.2 Herhangi bir bayi hesabının 6 aydır pasif kalması durumunda, kişi tekrar aktif olmak istediği takdirde ister eski sponsorundan isterse dilediği herhangi bir yeni kişinin sponsorluğunda takım ağacına yerleşebilir.

7. Sipariş İptali ve Sponsor Değişikliği

7.1 Bayi, bir sipariş verdiği anda, Doctorem'e kayıtlı ve ilgili sponsorun bayisi olmaktadır. Bayi, Doctorem sistemine dahil olduktan sonra, organizasyon bütünlüğünün korunması amacıyla, siparişini iptal etse dahi bayi, altı (6) ay boyunca başka bir bayiye geçiş yapamaz. Söz konusu süre içinde başka bir değişiklik talebi kabul edilmeyecektir. Yasal olmayan bir kayıt tespit edildiği takdirde, ilgili kişi ve yeni kaydolduğu sponsorun hesapları disiplin kuruluna sevk edilecektir.

7.2 Bir bayinin kayıtlı olduğu yerden başka bir sponsorun altında paralel hesap açması yasaktır. Kişinin 6 aylık pasif kalma ya da istifasının üzerinden 6 ay geçmeden kayıtlı olduğu takım ağacından veya sponsordan başka bir yere geçebilmesi için sponsorundan ve sponsorunun unilevel ağacında bağlı olduğu diğer üst sponsorlardan haklarından feragat ettiklerine ve kişinin başka yere geçebileceğine dair Doctorem Yönetimine sunulmak üzere yazılı dilekçe alması gerekmektedir. Sponsorların kabulü olmasına rağmen, kişinin başka yerde hesap açma talebi Doctorem Yönetimi tarafından onaylanmalıdır. Doctorem yönetimi, talebin gerekliliğini değerlendirir ve her sponsor değişikliğine izin verme garantisi vermez. Kişi, yeni yere geçtiğinde eski yerindeki haklarıyla (biriken puanlar, paket tanımlanması vb.) ilgili talepte bulunma hakkı yoktur. Yeniden hesap açılması prosedürlerine tabidir.

3.SPONSORLUK

3.1 Sponsorluk ve Bayi Yerleştirme:

Bir bayi, yeni bayilerin sponsorluğunu yaparak ve onları organizasyon yapısı içerisinde yerleştirerek bir satış ağı kurar. Yeni bayilerin organizasyon içindeki yerleştirilmesinden sponsor bayi sorumludur.

Yeni bayi, sponsoru tarafından organizasyona yerleştirildikten sonra, **işbu sözleşme ve kazanç planında belirtilen istisnai haller dışında**, organizasyon içerisinde başka bir yere aktarılmaz.

3.2 Sponsor Seçimi ve Anlaşmazlıklar:

Bir bayi tarafından tanıtım yapılmış bir kişiye, başka bir bayi tarafından izinsiz şekilde girişimcilik teklifi yapılması etik dışıdır. Ancak birden fazla bayi aynı muhtemel aday ile temas kurmuş olabilir.

Bu durumda, muhtemel bayi adayı sponsorunu serbest iradesiyle seçer. Doctorem, sponsor seçimiyle ilgili anlaşmazlıklarda arabuluculuk yapmaz ve başvuru sistemine ilk girilen sponsor bilgisini esas alır.

3.3 Yerleştirme Hataları:

Yerleştirme sırasında yapılan hatalar, sponsoru tarafından, yeni bayinin yerleştirilmesini takip eden **3 (üç) gün** içinde Doctorem'e yazılı olarak bildirilmelidir.

Düzeltilme talebinin değerlendirilebilmesi için:

- Yer değişikliği istenen bayinin kendi altına yeni bir bayi eklememiş olması gerekir.

Doctorem, organizasyon bütünlüğünü gözeterek talebi kabul edip etmeme hakkını saklı tutar.

3.4 Sponsor Değişiklikleri:

Doctorem, organizasyon yapısının korunması amacıyla sponsor değişikliklerini kural olarak sınırlar. Sponsorun faaliyetlerine son vermesi, alt bayilerin sponsorluk ilişkisinin otomatik olarak başka bir sponsora devredilmesi sonucunu doğurmaz.

Bir sponsorun faaliyetine son vermesi, alt bayilerin pozisyonlarında veya sponsorluk ilişkilerinde otomatik bir yükselme veya aktarım hakkı doğurmaz.

Örneğin, A kişisi B'nin, B de C'nin sponsorluğunu yapıyorsa ve daha sonra B etkinliğine son vermişse, C'nin sponsorluğu A'ya geçmez. Aynı şekilde, B faaliyetine son verdiğinde, C üste yükselerek B'nin pozisyonuna geçmez.

3.5 Çapraz Sponsorluk:

Doctorem, herhangi bir yöntemle çapraz sponsorluğa kesinlikle izin vermez. Bu amaçla, bir bayinin başka bir bayiye yönlendirmesi veya başka bir sponsorluğa geçmesi için teşvik etmesi yasaktır.

3.6 Alt Ekip ve Toplantılar:

Bayiler, kendi alt ekiplerini kurma ve alt ekip toplantılarını organize etme konusunda özgürdür. Ancak, Doctorem'de kurulmuş tüm takımların toplantı duyurularında veya bannerlarında Doctorem ismini ve logosunu kullanma zorunluluğu bulunmaktadır. Bayiler, kendi takım isimlerini dayatamaz ve belli bir takım isminin kullanılmasını zorunlu kılamaz.

3.7 Bayiliğinden İstifa ve Yeniden Başlama:

Bayi, herhangi bir yükümlülük altına girmeksizin bayiliğinden ayrılma hakkına sahiptir. Ayrılma talebi Doctorem'e yazılı olarak bildirilir ve bildirim alındığı tarih itibarıyla geçerli olur.

Bayinin ayrılması halinde:

- Kariyer unvanları,
- Organizasyon yapısı ve
- Kazanç hakları sona erer.

Ayrılan bayi, organizasyon bütünlüğünün korunması amacıyla, 6 ay sonra yeni bir sponsor altında çalışmak için yeniden başvuruda bulunabilir.

3.8 Etik ve Davranış Kuralları:

Sponsor, Doctorem bayilerinin ticari hareketlerini engelleyecek maddi ve manevi ahlaka aykırı herhangi bir söz, davranış, tavır, yalan beyan, asılsız vaat verme veya takım arkadaşları ile ilgilenmeme gibi durumları sergileyemez. Aksi durumda, Doctorem sponsor hakkında uyarı verme ve feshetme hakkına sahiptir.

3.9 Ülke Ofisleri ve Temsilcilikler:

Doctorem'in ülke ofislerini açma veya ülke temsilcilikleri açılması ile ilgili başvurma hakkı sadece Doctorem Danışma Kurulu üyelerine aittir. Danışma Kurulu üyesi olmayan bir kişi, ülke ofislerinin açılması veya buna aracılık edilmesiyle ilgili herhangi bir başvuruda bulunamaz.

3.10 Bayi Aktivasyonu ve Yerleştirme Yetkisi:

Bir kişi, kendisi henüz prim veya kariyer uygunluğu sağlamamış olsa dahi bir bayiye Doctorem'e davet edebilir ve kaydedebilir. Ancak, kendisi aktif hale gelmeden bu bayiye takıma yerleştirme yetkisine sahip değildir. Bu durumda, aktifleşmeyen bayi ve aktif hale gelen bayiye yerleştirme yetkisi, aktif olan üst sponsora aittir.

- Örneğin, A kişisi aktif bir bayi olarak B kişisini sisteme davet eder. Pasif kayıt açan B kişisi, kendisi aktifleşmeden C kişisini sisteme alır ve C kişisi ürün satın alarak aktifleşir. B kişisi, kendisi aktifleşmediği için C kişisini sisteme yerleştiremez. A kişisi, iki kişiyi de yerleştirme yetkisine sahip olur. Sağ ve sol hangi kola yerleştirilecekse, iki bayi sırasıyla önce B sonra C yerleşecek şekilde kola yerleştirilir.

3.11 Yeni Bayi Yerleştirme Kuralları:

- Yeni bir bayi, 72 saat içinde istenilen sırayla sağa veya sola yerleştirilebilir. İlk kaydedilen bayinin öncelikli olarak yerleştirilmesi zorunluluğu yoktur.
- Ancak, bir bayiyi 72 saat içinde yerleştirilmemişse ilk sipariş veren bayi öncelikli olarak ağaca yerleştirilmelidir. İlk sipariş veren bayi yerleştirilmeden diğer bayilerin yerleştirilmesine izin verilmez.
- Ay sonunda sağa veya sola yerleştirilmeyen bayiler, ayın son günü sipariş tarihleri referans alınarak otomatik olarak seçilen kola yerleştirilir. Otomatik yerleştirme ayarı, sponsor koluna tanımlıdır ancak bayi tarafından istediği zaman değiştirilebilir.

4.HAKEDİŞ VE ÖDEMELER

4.1 Banka Hesap Bilgileri

a. Bayiler, hakediş ödemelerinin yapılabilmesi için, hesap sahibinin adı ve soyadı ile bayi kayıt bilgilerinin uyumlu olduğu banka hesap bilgilerini Doctorem'e bildirmekle yükümlüdür. Bildirilen bilgilerle uyumlu olmayan banka hesaplarına ödeme yapılamaz.

b. Bayinin tüzel kişi olması halinde, ödemeler yalnızca ilgili tüzel kişilik adına açılmış banka hesabına yapılır.

4.2 Hakediş Hesaplama

Bayilerin tüm hakedişleri, yürürlükteki kazanç planı esas alınarak hesaplanır ve online çalışma ofisine yansıtılır.

Primlerin kesinleşmesi, ilgili satışlara ait iptal ve iade sürelerinin tamamlanmasına bağlıdır. Bu süreler dışında primlerin askıda tutulması mümkün değildir.

4.3 Primlerin Kesinleşme Süreleri

- a. E-Ticaret kazancı, Tavsiye Primi ve Liderlik Tavsiye Primi siparişin verildiği tarihten 14 gün geçmesi durumunda kesinlik kazanır.
- b. 4 Bayi Primi, 3 Bayi Primi, 2+2 Primi, Takım Primi, Liderlik Primi, Dünya Ciroosu Primi ve

Ofis destek primi ise primlerin hak edildiği ayı takip eden ayın 15'inde kesinlik kazanır. Bu süreler geçmedikçe primler askıda bekletilir. Primlerin askıda olduğu süre içerisinde siparişlerle ilgili herhangi bir iptal veya iade olmaması durumunda primler kesinleşerek takip eden ayın 15'inde çekilebilir kazanç olarak cüzdana yansıtılır.

4.4 Vergilendirme ve Ödeme Koşulları

a. Doctorem'den kazandığı tüm primler için ödeme talep eden bayiler, vergi mükellefi değilse %20 stopaj vergisi primlerinden kesilerek onlar adına devlete ödenecek olup, kalan tutar bayinin banka hesabına havale/EFT olarak ödenecektir. Örnek: 1.000 TL ödeme talep eden bağımsız girişimcinin %20 oranındaki 200 TL'si komisyonundan kesilerek devlete ödenecek, kalan 800 TL ise banka hesabına yatırılacaktır.

b. Vergi mükellefi olan bayilerin, şirkete %20 KDV ekleyerek fatura kesmeleri gerekmektedir. İlgili fatura, Doctorem muhasebe departmanına Türk Ticaret Kanunu hükümleri kapsamında ulaşmadan ödeme gerçekleştirilmeyecektir. Örnek: 1.000 TL ödeme talep eden bayi, %20 KDV ekleyerek 1.200 TL tutarında fatura kesmek zorundadır ve bu faturanın aslını ödeme gününden önce Doctorem'e ulaştırmak zorundadır.

4.5 Uluslararası Bayiler İçin Vergilendirme

a. Türkiye dışında bulunan bayilerin ödemeleri, vatandaşı oldukları ülkelerin vergi usullerine göre vergilendirilecektir. Eğer o ülkede Doctorem ofisi yok ve sadece internet üzerinden Doctorem'in onlara tahsis ettiği imkanları kullanarak ticari faaliyetlerini yürütüyorsa, kişiye herhangi bir kesinti olmaksızın ödeme yapılır. Ancak ilgili bayinin, kendi ülkesinde vergi kanunlarına göre vergi beyanında bulunması gerekmektedir. Eğer ilgili ülkede ofis açılmış ise Doctorem vergilendirmeyi bayisi adına yaparak geri kalan prim ödemesini bayisine yapar.

4.6 Ödeme Süreçleri

a. Doctorem, her ayın başında bir önceki ayın hakedişlerini aylık olarak hesaplamaktadır. Hakedişlerin ödeme talepleri, ürün iptal sürelerinin bitişine müteakip ayın 15'inde açılmaktadır. Oluşturulan çekim talepleri, 5 iş günü içerisinde bayilerin backoffice'de tanımlı hesaplarına yatırılacaktır.

b. a. Teknik işlem ve bankacılık maliyetleri nedeniyle, Türkiye'de 500 TL, yurtdışında ise 150 Euro'nun altında olan hakediş miktarları bir sonraki ödeme dönemine devreder. Bu tutarlar bayinin kazanılmış hakkı olup, kayba uğramaz.

4.7 Hataların Bildirilmesi

a. Bir bayi, kariyerler, primler veya kazançlarla ilgili herhangi bir hata yapıldığını düşünüyorsa, iddia edilen hatanın veya olayın tarihinden itibaren 7 iş günü içerisinde yazılı olarak Doctorem'e bildirmek zorundadır. Doctorem, iddia edilen hatanın veya olayın tarihinden itibaren 7 gün içerisinde bildirilmeyen bir hatadan, eksiklikten veya sorundan sorumlu olmayacaktır.

4.8 Ödeme Yapma veya Yapmama Hakkı

Doctorem, yalnızca hukuki uyuşmazlık, sahte işlem, iade süreci, mevzuata aykırılık veya

sözleşme ihlali tespiti halinde, ilgili inceleme tamamlanıncaya kadar ödemeyi geçici olarak durdurabilir.

CV Puan Çarpan Katsayısı Güncellemesi ve Devir İşlemleri

CV Puan Katsayısında yapılacak değişiklikler, kazanılmış hakların korunması esas alınarak uygulanır. Yapılan güncellemeler, bayinin toplam nakit karşılığında kayba yol açmayacak şekilde teknik olarak düzenlenir.

Güncelleme Tarihi ve Hesaplama Yöntemi: Herhangi bir dönemde CV puanlarının nakite dönüşmesi için kullanılan CV Puan Katsayısı değiştirilebilir. Ancak CV puan katsayısı değiştirilirken sistemde daha önceden kazanılmış ve yeni döneme devredilecek olan puanlar yeni CV Kat sayısına göre yeniden hesaplanır. Önceki puanlar, eski katsayı ile çarpılarak nakit karşılığı hesaplanır ve bu nakit miktar, yeni katsayıya bölünerek yeni dönemdeki CV puanı belirlenir.

Devreden CV Puanları ve Hesaplama Süreci: Örneğin, mevcut katsayı 7 iken 01.08.2023 tarihinde 9 TL'ye yükseltilecektir. Bu tarihten itibaren elde edilen CV puanları, 9 TL ile çarpılarak hesaplanacaktır. Önceki dönemlerde elde edilen ve 01.08.2023 tarihine devredecek olan CV puanları, 7 TL katsayısı ile çarpılarak bulunan nakit karşılığı bulunacaktır. Bu nakit miktar üzerinden 9 TL'lik yeni CV Çarpan Katsayısına bölünecek ve 01.08.2023 sonrası sisteme yansıtılacak CV puanı belirlenecektir.

Örneğin, bir kişinin 90.000 CV'si bulunuyorsa ve bu puanların para karşılığı, önceki 7 TL katsayısına göre 630.000 TL ise, CV katsayısı 9 TL'ye çıkarıldığında devreden paranın puan karşılığı $630.000/9$ Katsayısı= 70.000 puan olarak sistemde güncellenecektir.

Özel Durumlar ve Güncelleme Uygulanmayacak Durumlar: Yurtdışı CV katsayısı değişmediği için Yurtdışı hesaplarında ve devreden puanı 10.000 altında olan kullanıcılarda herhangi bir güncelleme yapılmayacaktır.

QV Puanları İçin Güncelleme Uygulanmaması : Kariyer planlarının desteklenmesi adına, QV puanlarında güncelleme yapılmayacaktır.

5. KARIYERLER (V2)

5.1 Kariyer Kazanımı

Bayiler, Doctorem kazanç planı kapsamında;

- unilevel bayi ağacında bulunan bayilerinin kariyer durumlarına ve
- takım ağacında oluşturulan toplam satış hacmine karşılık gelen **QV puanlarına** göre kariyer kazanırlar.

Kariyer değerlendirmeleri, **satış ve organizasyon performansı esas alınarak** yapılır.

5.2 Kariyer Seviyeleri ve QV Şartları

Aşağıda belirtilen kariyer seviyeleri, güçlü ve zayıf kollarda aynı ay içinde oluşturulan QV puanlarına göre değerlendirilir:

- **STAR:**
Güçlü kolda devreden QV dahil 750 QV, zayıf kolda aynı ay 750 QV
- **PEARL:**
Güçlü kolda devreden QV dahil 2.500 QV, zayıf kolda aynı ay 2.500 QV
- **SAPPHIRE:**
Güçlü kolda devreden QV dahil 5.000 QV, zayıf kolda aynı ay 5.000 QV
 - unilevel bayi ağacında **en az üç (3) STAR** kariyerinde bayi
- **RUBY:**
Güçlü kolda devreden QV dahil 10.000 QV, zayıf kolda aynı ay 10.000 QV
 - unilevel bayi ağacında **en az üç (3) PEARL** kariyerinde bayi
- **EMERALD:**
Güçlü kolda devreden QV dahil 20.000 QV, zayıf kolda aynı ay 20.000 QV
 - unilevel bayi ağacında **en az üç (3) SAPPHIRE** kariyerinde bayi

- **DIAMOND:**
Güçlü kolda devreden QV dahil 40.000 QV, zayıf kolda aynı ay 40.000 QV
 - unilevel bayi ağacında **en az üç (3) RUBY** kariyerinde bayi
 - **MASTER:**
Güçlü kolda devreden QV dahil 80.000 QV, zayıf kolda aynı ay 80.000 QV
 - unilevel bayi ağacında **en az üç (3) EMERALD** kariyerinde bayi
 - **ELITE MASTER:**
Güçlü kolda devreden QV dahil 150.000 QV, zayıf kolda aynı ay 150.000 QV
 - unilevel bayi ağacında **en az üç (3) DIAMOND** kariyerinde bayi
 - **ROYAL MASTER:**
Güçlü kolda devreden QV dahil 250.000 QV, zayıf kolda aynı ay 250.000 QV
 - unilevel bayi ağacında **en az üç (3) MASTER** kariyerinde bayi
 - **WORLD MASTER:**
Güçlü kolda devreden QV dahil 500.000 QV, zayıf kolda aynı ay 500.000 QV
 - unilevel bayi ağacında **en az üç (3) ELITE MASTER** kariyerinde bayi
-

5.3 İlk Kez Kariyer Yükselmesi ve Kariyer Tekrarı Ayrımı

a. İlk Kez Kariyer Yükselmesi

Bir bayinin bir kariyer seviyesine **ilk defa** ulaşması halinde, unilevel bayi ağacında aranacak kariyer şartı **3 alt kariyer seviyesi** üzerinden değerlendirilir.

Örnekler:

- İlk defa **MASTER** olacak bir bayi için:
→ unilevel ağacında **3 RUBY** yeterlidir.

- İlk defa **WORLD MASTER** olacak bir bayi için:
→ unilevel ağacında **3 MASTER** yeterlidir.

b. Kariyer Tekrarı (Aynı Kariyerin Yeniden Alınması)

Bir bayinin, daha önce elde etmiş olduğu bir kariyer seviyesini **tekrar etmesi** halinde, unilevel bayi ağacında aranacak kariyer şartı **standart kariyer planında belirtilen 2 alt seviye** üzerinden uygulanır.

Örnekler:

- **MASTER** kariyerini tekrar eden bir bayi için:
→ unilevel ağacında **3 EMERALD** gerekir.
- **WORLD MASTER** kariyerini tekrar eden bir bayi için:
→ unilevel ağacında **3 ELITE MASTER** gerekir.

5.4 Kariyer Koşulları (Kol Dağılımı)

SAPPHIRE ve üzeri kariyerlerde, unilevel bayi ağacında aranılan kariyer şartlarının:

- en az birinin güçlü kolda,
- diğerlerinin zayıf kolda oluşturulması gerekmektedir.

Üst seviye kariyerler, alt seviye kariyerlerin yerine sayılabilir.

5.5 Güçlü Kol ve Devir QV Kullanımı

- a. Bir önceki ay kapanışında devir QV bulunan kol, bir sonraki ay için güçlü kol olarak kabul edilir.
- b. Kariyer puanları (QV) her iki kolda da eşleşmeye dahil edilir.
- c. Herhangi bir kolda ilgili ayda gerekli minimum QV oluşturulamaması halinde, yalnızca o aya ilişkin kariyer değerlendirmesi yapılamaz; **biriken QV puanları korunur ve devreder.**

5.6 Hesaplama Dönemi ve Uygunluk Şartları

- Kariyer değerlendirmeleri her ayın son günü itibarıyla yapılır.
- Kariyer değerlendirmesine dahil edilecek QV puanları, ilgili ayın ilk günü saat 00:01 ile son günü saat 23:59 arasında oluşturulmuş olmalıdır.
- Kariyer değerlendirmeleri için bayinin, ilgili ayda **kazanç planında tanımlanan satış ve organizasyon uygunluğunu sağlamış olması** yeterlidir.

6.KAZANÇ PLANI

6.1 Puan Sistemi ve Ürün Satış Yapısı

Doctorem kazanç sisteminde, ürün bazlı bir alışveriş ve puanlama modeli uygulanmaktadır.

Doctorem sisteminde yer alan **her ürünün** aşağıdaki üç temel değeri bulunmaktadır:

- Satış Fiyatı (TL / EUR / USD)**
- Qualification Value (QV)**
- Commissionable Volume (CV)**

Bu değerler ürün bazında tanımlanır ve sistem hesaplamalarında esas alınır.

6.2 Puan Türleri ve Kullanım Amaçları

Doctorem sisteminde iki temel puan türü bulunmaktadır:

- Qualification Value (QV):**
Aktiflik, kariyer ilerlemesi, 2+2 primi ve Triobonus gibi yeterlilik ve organizasyon bazlı hesaplamalarda kullanılır.
- Commissionable Volume (CV):**
Takım primi, liderlik primi ve tavsiye primleri gibi kazançların hesaplanmasında kullanılır.

6.3 CV Puanının Parasal Karşılığı

CV puanlarının parasal karşılığı ülke bazlı olarak aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır:

- Türkiye: 1 CV = 17,5 TL
- Azerbaycan: 1 CV = 1 Manat
- Euro Bölgesi: 1 CV = 1 Euro

- Dolar Bölgesi: 1 CV = 1 USD

Bu katsayılar, kur değışiklikleri, ekonomik koşullar ve piyasa dinamiklerine bağlı olarak Doctorem tarafından güncellenebilir.

6.4 Alışveriş ve Puan Oluşumu

- Bayiler, Doctorem sisteminden ürünleri **doğrudan ürün fiyatları üzerinden** satın alır.
- Yapılan her ürün alışverişi sonucunda, satın alınan ürünlerin QV ve CV değeri **bayinin hesabına otomatik olarak yansıtılır**.
- QV ve CV puanları, yalnızca **gerçekleşimiş ürün satışıları** üzerinden oluşur.

Sistem içerisinde **paket satın alma zorunluluğu bulunmamaktadır**.

6.5 İndirimli Alışveriş ve Üyelik Tipleri

Bayilerin, backoffice üzerinden gerçekleştirdikleri **toplam alışveriş hacmi (QV)** esas alınarak indirim oranları ve üyelik tipleri belirlenir.

Bu indirimler, bayinin **sonraki alışverişlerinde ürünlerin satış fiyatına uygulanır**.

Toplam Alışveriş Hacmi Üyelik Tipi İndirim Oranı

100 QV	Bronz Üye	%30
500 QV	Silver Üye	%40
1.000 QV	Gold Üye	%50

- Bu alışveriş hacimlerine **tek seferde veya parçalı alışverişlerle** ulaşılabilir.
- Üyelik tipi, bayinin ulaştığı **en yüksek indirim seviyesine göre** belirlenir.
- Üyelik tipleri, yalnızca **ürün alışveriş fiyatlarının belirlenmesi** amacıyla kullanılır.

İndirim Mekanizması – Açıklayıcı Örnek

Örnek bir ürünün liste satış fiyatı: **1.000 TL**

- Bayi henüz indirim hakkı kazanmadıysa: **1.000 TL**
- Toplam 100 QV alışverişe ulaştığında (%30): **700 TL**
- Toplam 500 QV alışverişe ulaştığında (%40): **600 TL**

- Toplam 1.000 QV alışverişe ulaştığında (%50): **500 TL**

Bu indirimler, bayinin sonraki alışverişlerinde **otomatik olarak sistem tarafından uygulanır**.

6.6 Komisyon (CV) Puanlarının Oluşumu

- Doctorem ürünlerinin **fiili satışı** gerçekleştiğinde, satılan ürünlerin CV değerleri sistemde komisyon puanı olarak oluşur.
 - Komisyon puanları; satış yapan bayi ve kazanç planı kapsamında üst liderlere, ilgili kurallara göre yansıtılır.
-

6.7 Değişiklik ve Güncelleme Yetkisi

- Doctorem, ürünlerin satış fiyatlarını, QV ve CV değerlerini; piyasa koşulları, maliyetler ve kampanya dönemlerine bağlı olarak güncelleme hakkını saklı tutar.
- Kampanya ve özel dönemlerde geçici indirim ve puan uygulamaları yapılabilir.

7. AKTİFLİK, PUAN VE KAZANCA UYGUNLUK ŞARTLARI

7.1. Genel Üyelik ve Bayilik İlkesi

7.1.1 Doctorem sistemine üye veya bayi olmak için **herhangi bir ürün alım, ücret ödeme veya aktiflik zorunluluğu bulunmamaktadır**.

Kişi, ürün almadan da bayi olabilir, sistemde yer alabilir ve ticari ağını kurabilir.

7.1.2. Ancak, Doctorem kazanç planı kapsamında yer alan **bazı prim ve gelir kalemlerinden faydalanabilmek için**, bayinin belirlenen dönemlerde **kazanca uygunluk şartlarını yerine getirmesi** gerekmektedir.

7.1.3. Bu kapsamda ürün satın alma bir zorunlu alım modeli değil; **kazançtan faydalanabilme yeterliliği** olarak tanımlanır.

7.2 Kazanca Uygunluk(Aktiflik) Tanımı

7.2.1. Aktiflik; bayinin, Doctorem kazanç planı kapsamında **belirli primlerden yararlanabilmesi için gerekli yeterlilik durumudur**.

7.2.2. Aktiflik, **kişisel ürün alışverişi** üzerinden sağlanır ve yalnızca **gerçekleşmiş fiili alışverişler** dikkate alınır.

7.3. İlk Alışverişte Aktiflik Süresi

7.3.1. Sisteme ilk kayıt sonrası yapılan **ilk ürün alışverişinde**, aktiflik süresi 60 gündür. Daha sonraki tüm kişisel alışverişlerde aktiflik süresi 30 gündür.

7.4 Aktiflik Şartları

7.4.1 Aktiflik kazanmak veya aktifliği uzatmak için kişinin kendi hesabından **1.250 TL kişisel ürün alışverişi** yapması yeterlidir.

7.4.2 Aktiflik süreleri **kişiseldir**, devredilemez ve başka bir bayiye aktarılamaz.

7.5. Euro ve Dolar Hesapları İçin Aktiflik

7.5.1. Euro ve Dolar hesaplarında aktiflik süresi, yapılan **ürün alışverişinin QV karşılığına** göre belirlenir.

7.5.2. Takip eden tüm alışverişlerde aktifliği **30 gün** uzatır.

Bu yapı, Euro ve Dolar hesaplarında da **paketsiz ve ürün bazlı** olarak uygulanır.

7.6. Kazanca Uygunluk (Aktiflik) ve Prim Hakedişi

7.6.1. Doctorem kazanç planı kapsamında yer alan;

- Takım Primi
- Liderlik Primi
- Triobonus
- 2+2 Primi
- Kariyer bazlı tüm primler

yalnızca aktif (kazanca uygun) bayilere ödenir.

7.6.2. Aşağıdaki gelirler için aktiflik şartı aranmaz:

- **E-ticaret satış kazançları**
- **Tavsiye (referans) primleri**

Bu kazançlar, bayinin aktiflik durumuna bakılmaksızın ödenir.

7.6.3. Aktif olmayan dönemlerde alışverişlerden oluşan QV ve CV puanları takım primi, triobonus ve kariyer sistemine yansımaz. ;

7.7. Yönetim Yetkisi

Doctorem, aktiflik şartları, süreleri ve kazanca uygunluk kriterleri üzerinde; yasal mevzuatlar, piyasa koşulları ve şirket politikaları doğrultusunda **düzenleme yapma hakkını saklı tutar.**

8. TAVSİYE PRİMİ (REFERANS PRİMİ)

8.1. Tavsiye Priminin Tanımı

8.1.1. Tavsiye Primi; bir bayinin, kendisiyle **aynı hak ve statüye sahip** yeni bir kişiyi Doctorem sistemine bayi olarak dahil etmesi sonucunda, bu yeni bayinin gerçekleştirdiği **fiili ürün alışverişlerinden** kazandığı prim türüdür.

8.1.2. Tavsiye primi, **yalnızca fiilen gerçekleşmiş ve iptal / iade süresi tamamlanmış alışverişler** üzerinden hesaplanır.

8.2. Tavsiye Primi Oranları ve Sıra Esası

8.2.1. Tavsiye primi aşağıdaki oranlarda uygulanır:

- **1. Sıra (Doğrudan Sponsor):**

Yeni bayinin yaptığı fiili alışverişlerin **CV puanı üzerinden %25**

- **2. Sıra:**

1.sıra bayinin sponsorunun, yeni bayinin yaptığı fiili alışverişlerin **CV puanı üzerinden %5**

8.2.2. Tavsiye primi yalnızca **iki seviye** için geçerlidir. Üçüncü seviye ve sonrasında tavsiye primi ödenmez.

8.3. Tavsiye Primi Süresi ve Üst Sınırı

8.3.1. Bir bayi için tavsiye primi, **ilgili bayinin sistemde gerçekleştirdiği toplam 1.000 QV'lik fiili kişisel alışverişe ulaşana kadar** geçerlidir.

8.3.2. Bayinin toplam kişisel alışveriş hacmi **1.000 QV'ye ulaştığında**, bu bayiden doğan tavsiye primi otomatik olarak sona erer.

8.3.3. 1.000 QV sınırı:

- Tek seferde yapılmak zorunda değildir
- Parçalı alışverişlerle kademeli olarak tamamlanabilir
- Sadece **kişisel fiili alışverişler** dikkate alınır

8.4. Tavsiye Primi İçin Aktiflik Şartı

8.4.1. Tavsiye primi, **aktiflik (kazanca uygunluk)** şartına bağlı değildir.

8.4.2. Sponsor bayinin aktif veya pasif olması, tavsiye primi hakkını etkilemez.

Bu düzenleme, tavsiye priminin **ürün tanıtımı ve müşteri kazandırmaya dayalı bir gelir** olmasından kaynaklanır.

8.5. Tavsiye Primi Örnek Hesaplama

Örnek Senaryo:

- X Bayisi → Y Bayisini sisteme dahil etmiştir
- Y Bayisi → Z Bayisini sisteme dahil etmiştir
- Z Bayisi → 100 CV'lik fiili alışveriş yapmıştır

Bayi Oran Kazanç

Y (1. sıra) %25 25 CV

X (2. sıra) %5 5 CV

8.6. Tavsiye Primi Tablo Örneği

Alışveriş (CV) 1. Sıra %25 2. Sıra %5

100 CV	25 CV	5 CV
500 CV	125 CV	25 CV
1.000 CV	250 CV	50 CV

Not: 1.000 QV tamamlandığında tavsiye primi sona erer.

9. 2 + 2 PRİMİ (AKTİFLİK VE TEŞVİK PRİMİ)

9.1. 2 + 2 Priminin Tanımı

1.1. 2 + 2 Primi; bayilerin **sağ ve sol kollarında dengeli ekip oluşturmasını teşvik eden**, aktiflik ve hediye esaslı bir prim modelidir.

9.2. Kazanç ve Hakediş Koşulları

9.2.1. Bir bayi, **aktif olmak şartıyla**, aynı ay içerisinde:

- Sağ kolunda **en az 50 QV**
- Sol kolunda **en az 50 QV**

olmak üzere, **1. sıra yeni bayilerinin fiili ilk alışverişlerini** gerçekleştirmesi halinde;

→ **aktiflik süresi 30 gün uzatılır.**

9.2.2. Aynı ay içerisinde:

- Sağ kolunda **en az 100 QV**
- Sol kolunda **en az 100 QV**

olmak üzere fiili ilk alışveriş yapılması halinde;

→ **aktiflik süresi 30 gün uzatılır**

→ **2 adet ürün hediye** kazanılır.

9.3. Puan Toplama ve Değerlendirme Esasları

9.3.1. Yalnızca **1. sıra yeni bayilerin ilk fiili alışverişleri** dikkate alınır.

9.3.2. Puanlar:

- Tek seferde yapılmak zorunda değildir
- Aynı ay içinde birden fazla siparişle tamamlanabilir

9.3.3. Bayinin kendisi, bu alışverişler gerçekleştiği sırada **aktif olmak zorundadır.**

9.4. Kısıtlamalar ve Dönem Esası

9.4.1. Pasif bir bayi, sağ ve sol koluna kayıt yaparak **2 + 2 primi kazanabilir.**

9.4.2. 2 + 2 Primi:

- Aynı ay içerisinde **yalnızca bir defa** hak edilir
 - Ay sonunda toplanan puanlar **sıfırlanır**
 - Bir sonraki aya **devretmez**
-

9.5. Örnek Uygulama

- 31 Mayıs'a kadar sağ ve sol koluna 50 QV'lik yeni bayi alışverişi yaptırırsa

→ Aktifliği **30 gün uzatılır**

→ 1 Haziran itibarıyla yeni dönem başlar

9.6. Hediye Ürün Süreci

9.6.1. Hediye ürünler, Doctorem'in **stok ve kampanya koşullarına göre** belirlenir.

9.6.2. Bayi, hediye ürünlerini:

- Backoffice "Kazanç Detayı" bölümünden talep edebilir
- Kargo bedelini ödeyerek hemen teslim alabilir
- Veya bir sonraki siparişine ekleyerek ücretsiz kargo ile alabilir

10. TRIOBONUS (FİİLİ SATIŞA DAYALI PERFORMANS PRİMİ)

10. 1. TrioBonus'un Tanımı

10.1.1. TrioBonus; Doctorem kazanç planı kapsamında, bayilerin **kendi kişisel alışverişleri hariç olmak üzere**, organizasyonlarında yer alan bayilerin **fiilen gerçekleştirdiği ürün satışlarına dayalı performansları** sonucunda kazandıkları **ek CV bazlı teşvik primidir**.

10.1.2. TrioBonus, bir maaş, sabit gelir veya garanti kazanç niteliği taşımamakta olup; **yalnızca fiili satış gerçekleşmesi halinde** doğan bir performans ödülüdür.

10.2. TrioBonus'a Dahil Edilen Satışlar

10.2.1. TrioBonus yalnızca; Bayinin **1. ve 2. sıra organizasyonunda yer alan bayilerin**, İade ve iptal süresi tamamlanmış, Fiilen gerçekleşmiş ürün satışları üzerinden hesaplanır.

10.3. TrioBonus Hakediş Şartları

10.3.1. TrioBonus, belirlenen dönem içerisinde (haftalık veya aylık) aşağıdaki şartların sağlanması halinde hak edilir:

- 1ve 2. sıra organizasyonda yer alan bayiler tarafından,
- Toplamda **belirlenen asgari QV hacminin**,
- Fiilen ve gerçek satışlar yoluyla oluşturulması.

10.3.2. TrioBonus'a esas olacak asgari hacimler, dönemsel olarak Doctorem tarafından ilan edilir ve gerektiğinde güncellenebilir.

10.4. Dönemsel Uygulama ve Sıfırlama

10.4.1. TrioBonus, yalnızca ilgili dönem için geçerlidir.

10.4.2 Haftalık Dönem sonunda hak edilmemiş TrioBonus hakları; Bir sonraki döneme devretmez ve herhangi bir şekilde talep edilemez.

10.5. Yetki ve Değişiklik Hakkı

10.5.1. Doctorem, TrioBonus kapsamındaki:

- Dönem sürelerini,
- Asgari satış hacimlerini,
- Bonus oranlarını

piyasa koşulları, mevzuat ve şirket politikalarına uygun olarak **tek taraflı güncelleme hakkını** saklı tutar.

11. TAKIM PRİMİ (ORGANİZASYON CİRO PRİMİ)

11. 1. Takım Priminin Tanımı

1.1. Takım Primi; bayinin, kendi kişisel alışverişleri hariç olmak üzere, organizasyonunda yer alan bayilerin **fiilen gerçekleştirdiği ürün satışları** sonucunda oluşan ciro üzerinden kazandığı performans primidir.

1.2. Takım Primi, sabit gelir, garanti kazanç veya sisteme katılım karşılığı ödenen bir bedel olmayıp; **yalnızca fiili satış performansına bağlı olarak** hak edilen bir kazançtır.

11.2. Üyelik Tipleri ve Prim Oranları

11.2.1. Bayinin takım primi oranı, belirli bir dönemde ulaştığı **toplam kişisel alışveriş hacmine** göre belirlenen üyelik tipine göre uygulanır.

11.2.2. Üyelik tipleri ve takım primi oranları aşağıdaki gibidir:

Üyelik Tipi Dönemsel Kişisel Alışveriş Hacmi Takım Primi Oranı

Standart Üye 0 – 99 QV	%5
Bronz Üye 100 QV	%10
Silver Üye 500 QV	%15
Gold Üye 1.000 QV	%20

11.2.3. Bayinin ulaştığı en yüksek üyelik tipi esas alınır ve ilgili dönem boyunca bu oran geçerli olur.

11.2.4. Üyelik tipleri, **zorunlu paket satın alma** anlamına gelmez; yalnızca **gerçekleşmiş alışveriş hacmine dayalı bir sınıflandırmadır.**

11.3. Takım Primi Hesaplama Esası

11.3.1. Takım Primi;

- Bayinin sağ ve sol takım ağacında,
- Daha düşük ciroya sahip olan **zayıf kol** esas alınarak,
- Bu kolda yer alan sınırsız derinlikteki bayilerin,
- Fiilen gerçekleştirdiği satışlar sonucu oluşan CV puanı üzerinden,

hak edilir.

11.3.2. Bayinin kendi kişisel alışverişleri, takım primi hesaplamasına dahil edilmez.

11. 4. Kazanca Uygunluk

11.4.1. Takım primi kazanılabilmesi için bayinin, ilgili hesaplama döneminde **kazanca uygunluk şartlarını** sağlaması gerekir.

11.4.2. Kazanca uygunluk; bayinin **sistemde kalması için zorunlu bir alım şartı değildir**, yalnızca prim hakedişine ilişkin bir koşuldur.

11.4.3. Kazanca uygunluk şartları aşağıdaki gibidir:

- Türkiye hesapları için:
Zayıf kol takım ağacında **en az 300 CV** fiili satış hacmi oluşması

- Euro ve Dolar hesapları için:
Zayıf kol takım ağacında **en az 300 CV** fiili satış hacmi oluşması

11.4.4. Bu şartlar sağlanmadığı takdirde, ilgili dönemde takım primi hak edilmez; ancak oluşan puanlar kaybolmaz, devredilir.

11.5. Prim Hesaplama Dönemi ve Çekim Şartları

11.5.1. Takım primi, her ayın son günü itibarıyla aylık olarak hesaplanır.

11.5.2. Bayinin hesaplanan takım primini talep edebilmesi için:

- İlgili ayın son günü itibarıyla kazanca uygunluk şartlarını sağlaması,
 - Sağ ve sol 1. sıra bayilerinin her birinde **en az bir fiilen satış yapan bayi bulunması** gerekmektedir.
-

11.6. Prim Üst Limiti

11.6.1. Takım primi kapsamında bir bayinin, bir ay içerisinde çekebileceği maksimum prim tutarı **100.000 CV** ile sınırlıdır.

11.6.2. Bu sınırın üzerinde oluşan eşleşmeler:

- Bir sonraki aya devretmez,
 - Talep edilemez,
 - Sistem tarafından sıfırlanır.
-

11.7. Puan Devri

11.7.1. Aşağıdaki durumlarda oluşan CV puanları bir sonraki aya devredilir:

- Zayıf kol takım ağacında gerekli asgari ciro oluşmamışsa,
- Sağ ve sol takımda gerekli organizasyon koşulları sağlanmamışsa,

11.7.2. Devreden puanlar, bir sonraki dönem koşulları sağlandığında değerlendirmeye alınır.

11.8. Yetki ve Güncelleme Hakkı

11.8.1. Doctorem;

- Üyelik tiplerini,

- Takım primi oranlarını,
- Asgari ciro şartlarını,
- Üst limitleri

mevzuata, piyasa koşullarına ve şirket politikalarına uygun şekilde güncelleme hakkını saklı tutar.

12.LİDERLİK PRİMİ (ORGANİZASYON GELİŞTİRME PRİMİ)

12.1. Liderlik Priminin Tanımı

12.1.1. Liderlik Primi; bayilerin, organizasyonlarında yer alan bayilerin gelişimini sağlayarak **kariyer kazanmaları** ve **takım satış performanslarını artırmaları** karşılığında hak ettikleri **ek performans primidir**.

12.1.2. Liderlik Primi, bayinin **kendi alışverişleri üzerinden değil**, alt organizasyonunun **fiilen kazandığı takım primleri** üzerinden hesaplanır.

12.1.3. Liderlik Primi, sabit gelir, garanti kazanç veya sisteme katılım karşılığı ödenen bir bedel olmayıp; **yalnızca fiili satışa dayalı takım primleri olduğu takdirde** doğan bir kazançtır.

12.2. Liderlik Primi Hesaplama Esası

12.2.1. Liderlik Primi;

- Bayinin ilgili ayda kazandığı **kariyer seviyesine** göre,
- Alt organizasyonunda yer alan bayilerin,
- Aynı ay içerisinde fiilen kazandıkları **takım primleri** üzerinden,

belirlenen oranlarda hesaplanır.

12.2.2. Liderlik primi yalnızca **kariyerin ilk kazanıldığı ay** için değil, kariyerin **korunduğu ve sürdürüldüğü aylarda** da geçerlidir.

12.2.3. İade, iptal veya askıya alınmış takım primleri üzerinden liderlik primi hesaplanmaz.

12.3. Liderlik Primi Kapsamına Giren Organizasyon Seviyeleri

12.3.1. Liderlik primi, aşağıda belirtilen **sponsor seviyeleri** üzerinden hesaplanır:

12.3.2. Her kariyer seviyesi için geçerli olan liderlik primi oranları aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

4. Liderlik Primi Oranları

Kariyer Seviyesi 1. Sıra 2. Sıra 3. Sıra 4. Sıra 5. Sıra

STAR	%5	-	-	-	-
PEARL	%8	%5	-	-	-
SAPPHIRE	%12	%7	-	-	-
RUBY	%15	%9	-	-	-
EMERALD	%20	%11	%5	-	-
DIAMOND	%20	%13	%6	-	-
MASTER	%25	%15	%7	-	-
ELITE MASTER	%30	%15	%8	%6	-
ROYAL MASTER	%35	%17	%9	%7	-
WORLD MASTER	%50	%19	%10	%8	%6

12.5. Liderlik Primi Kazanca Uygunluk Şartları

12.5.1. Liderlik primi kazanılabilmesi için bayinin, ilgili hesaplama döneminde:

- İlgili kariyeri fiilen kazanmış veya koruyor olması,
- Kazanca uygunluk şartlarını sağlaması,
- Alt organizasyonunda fiili takım primi oluşmuş olması

gerekmektedir.

12.6. Hesaplama Dönemi ve Ödeme

12.6.1. Liderlik primi, her ayın sonunda aylık olarak hesaplanır.

12.6.2. Hesaplanan liderlik primi, bayinin e-cüzdanına **CV puanı** olarak yansıtılır ve kazanç planında belirtilen esaslara göre nakde çevrilebilir.

12.7. Yasal Uyum ve Sorumluluk

12.7.1. Liderlik primi;

- Organizasyon geliştirme,
- Eğitim, yönlendirme ve ekip yönetimi

faaliyetlerinin karşılığıdır.

12.7.2. Liderlik primi;

- Bayinin sisteme dahil olması,
- Sistemden ayrılmaması,
- Belirli bir ürün alımını zorunlu kılan

bir gelir modeli değildir.

12.8. Güncelleme Yetkisi

12.Doctorem; liderlik primi oranlarını, kapsamını ve hesaplama esaslarını;

- Mevzuat değişiklikleri,
- Piyasa koşulları,
- Şirket politikaları

doğrultusunda güncelleme hakkını saklı tutar.

13. ANAHTAR TESLİM ARAÇ PROMOSYONU

13. 1. Promosyonun Tanımı ve Kapsamı

13. 1.1. Anahtar Teslim Araç Promosyonu; Doctorem kazanç planı kapsamında **üst düzey organizasyon başarısı** gösteren liderlere yönelik olarak sunulan, **teşvik ve ödül niteliğinde** bir promosyondur.

13. 1.2. Bu promosyon, bir maaş, garanti gelir veya sürekli hak ediş niteliği taşımamakta olup; **yalnızca belirtilen kariyer ve tekrar şartlarının sağlanması halinde** uygulanır.

13. 2. Hak Kazanma Şartları

13. 2.1. Herhangi bir takvim yılı içerisinde **World Master kariyerine ulaşan** ve bu kariyeri aynı yıl içerisinde 2 defa tekrarlayan bayi Araç teslim promosyonu'na hak kazanır.

13. 2.2. Kariyer tekrarları, Doctorem kazanç planında belirtilen **kariyer tekrar kuralları** çerçevesinde değerlendirilir.

13. 3. Araç Türü ve Teslim Şekli

13. 3.1. Promosyon kapsamında teslim edilecek araç;

- Audi
- Mercedes-Benz
- BMW

markalarından biri olmak üzere, Doctorem tarafından belirlenecek **model ve donanım seçenekleri** arasından seçilir.

13. 3.2. Araç, **hak kazanan bayinin adına** tescil edilir.

13. 3.3. Araç tescili sırasında, Doctorem lehine **ipotek / rehin / teminat kaydı** tesis edilir.

13. 4. Taahhüt, Sadakat ve Etik Yükümlülük

13. 4.1. Aracı teslim alan bayi;

- Aracı teslim aldığı tarihten itibaren **iki (2) yıl boyunca** Doctorem'den **ayrılmamayı ve aktif kalmayı**,
- Doctorem **etik kurallarına, sözleşme hükümlerine ve şirket ilkelerine uygun davranmayı**

kabul ve taahhüt eder.

13. 4.2. Aşağıdaki hallerden herhangi birinin gerçekleşmesi durumunda;

- Bayinin Doctorem'den ayrılması,
- Bayilik sözleşmesinin feshi,
- Etik kurallara, sadakat yükümlülüğüne veya sözleşme hükümlerine aykırı davranılması

halinde, bayi **araç üzerindeki mülkiyet hakkını kaybeder.**

13. 4.3. Bu durumda;

- Araç Doctorem tarafından geri alınır,

- Bayinin araçla ilgili herhangi bir bedel, tazminat veya hak talep etme hakkı doğmaz.
-

13. 5. İpotek Süresi ve Mülkiyet Devri

13. 5.1. Araç üzerindeki ipotek / teminat kaydı, teslim tarihinden itibaren **iki (2) yıl süreyle** geçerlidir.

13. 5.2. İki yıllık sürenin sonunda;

- Bayinin Doctorem ile ilişkisinin devam etmesi,
- Etik ve sözleşmesel yükümlülüklerini ihlal etmemiş olması

şartıyla, araç üzerindeki ipotek kaldırılır ve araç **tam mülkiyet olarak bayiye devredilir.**

13. 6. Tek Seferlik Hak ve Hesap Bazlı Sınırlama

13. 6.1. Anahtar Teslim Araç Promosyonu, **hesap bazında yalnızca bir (1) defa** kazanılabilir.

13. 6.2. Aynı bayi hesabı;

- Farklı yıllarda,
- Farklı kariyer tekrarlarıyla,
- Aynı veya daha üst kariyerlere yeniden ulaşırsa dahi

ikinci kez araç promosyonu kazanamaz.

13. 6.3. Bu promosyon, **kişiyeye değil, bayi hesabına tanımlı tek seferlik bir haktır.**

13. Güncelleme ve Takdir Yetkisi

13. 7.1. Doctorem;

- Promosyon kapsamındaki araç marka ve modellerini,
- Teslim zamanlamasını,
- Uygulama detaylarını

mevzuat, piyasa koşulları ve şirket politikalarına uygun şekilde belirleme ve güncelleme hakkını saklı tutar.

14. CAYMA, İADE ve DEĞİŞİM POLİTİKASI (ÜÇLÜ MODEL)

14.1. Tanımlar ve Kapsam

14.1.1. İşbu madde;

(a) Doctorem'in e-ticaret/mesafeli kanalları üzerinden yapılan **tüketici satışlarını**,

(b) Doctorem **Doğrudan Satıcı (Bayi)** ağı üzerinden tüketiciye yapılan **doğrudan satışları**,

(c) Doğrudan Satıcının sisteme giriş/çıkışında elinde kalan ürünlerin **geri alım/iade süreçlerini** düzenler.

14. 1.2. Tüketicie tanınan cayma ve iade hakları; ilgili **tüketici mevzuatı** ve **Doğrudan Satışlar Hakkında Yönetmelik** çerçevesinde uygulanır. Doğrudan satışlarda tüketici için 30 günlük cayma süresi esas alınır.

14. 2. TÜKETİCİ – MESAFELİ (E-TİCARET) SATIŞLARDA CAYMA ve İADE

14. 2.1. Doctorem'in e-ticaret/mesafeli satış kanalları üzerinden alışveriş yapan tüketici, teslim tarihinden itibaren **14 gün** içinde (mevzuattaki istisnalar saklı kalmak kaydıyla) cayma hakkını kullanabilir.

14. 2.2. Cayma bildirimini; Online kanal/çağrı merkezi/e-posta gibi yazılı veya kalıcı veri saklayıcısı üzerinden yapılır. Tüketici, cayma bildirimini ardından ürünü mevzuatta öngörülen süre ve usulde geri gönderir.

14. 2.3. Mevzuat gereği cayma hakkının kullanılamadığı haller (özellikle ambalajı açılmış hijyen/sağlık açısından iadesi uygun olmayan ürünler vb.) bakımından iade kabul edilmez.

14. 3. TÜKETİCİ – DOĞRUDAN SATIŞ (BAYİ ÜZERİNDEN) SATIŞLARDA CAYMA ve İADE (30 GÜN)

14. 3.1. Doğrudan Satıcı (Bayi) aracılığıyla tüketiciye yapılan doğrudan satışlarda tüketici, teslim tarihinden itibaren **30 gün** içinde gerekçe göstermeksizin cayma hakkını kullanabilir.

14. 3.2. Cayma bildirimini, tüketici tarafından doğrudan satıcıya veya Doctorem'e yapılabilir. Cayma bildirimini iletilmesini takiben ürünün geri gönderimi organize edilir.

14. 3.3. İade edilen ürünün doğrudan satıcıya veya Doctorem'e ulaştığı tarihten itibaren bedel iadesi ve süreçler, doğrudan satış mevzuatına uygun şekilde tamamlanır; bu çerçevede 30 günlük süre esas alınır.

14. 3.4. Ayıplı/hasarlı/eksik teslim gibi durumlarda tüketicinin seçimlik hakları saklıdır; bu hallerde kargo masrafları Doctorem tarafından karşılanır.

14. 3.5. Mevzuat gereği cayma hakkının kullanılmadığı ürün/hizmet istisnaları (özellikle hijyen/sağlık sebebiyle iadesi uygun olmayan ve koruyucu unsuru açılmış ürünler vb.) bakımından iade kabul edilmez.

Not (denetim mantığı): Bu maddeyle, tüketiciye “doğrudan satış” kanalında **30 gün**, e-ticarette ise genel kural olarak **14 gün** uygulanır; yani iki rejim birbirine karıştırılmaz.

14. 4. DOĞRUDAN SATICI (BAYİ) – ŞİRKET İLİŞKİSİNDE SÖZLEŞMEDEN VAZGEÇME / GERİ ALIM (30 GÜN)

14. 4.1. Doğrudan Satıcı, sisteme dahil olduğu tarihten itibaren **30 gün içinde** herhangi bir yükümlülük altına girmeden sistemden ayrılma hakkına sahiptir.

14. 4.2. Doğrudan Satıcının 30 gün içinde sistemden ayrılması halinde; Doctorem, Doğrudan Satıcının elinde bulunan **kullanılmamış, hasarsız, yeniden satılabilir** durumdaki ürünleri geri alır; geri alıma konu bedeller, mevzuatın izin verdiği ölçüde **satıcıya sağlanan menfaatler/ödemeler mahsup edilerek** iade edilir. (Bu mahsup, doğrudan satıcıya fiilen ödenmiş prim/menfaatleri kapsar.)

14. 4.3. Geri alım/iade sürecinde Doğrudan Satıcı; ürün listesi, fatura/irsaliye bilgileri ve ürünlerin durumunu gösterir şekilde Doctorem’e başvurur. İnceleme ve kabulden sonra iade ödemesi süresi, doğrudan satış mevzuatındaki 30 günlük süre prensibiyle uyumlu yürütülür.

14. 4.4. Doğrudan Satıcının sisteme dahil olması veya sistemde kalması için; tüketiciye satışı öngörülen mal veya hizmeti içermeyen “yenileme/aidat/ücret/paket” benzeri bedeller talep edilmez; bu kapsamda sadece ürün/hizmet satışları ve mevzuata uygun süreçler esas alınır. (Bu hüküm tüketiciler için ayrıca zorunlu tutulamaz; bayilik ilişkisi çerçevesinde değerlendirilir.)

14. 5. DEĞİŞİM (HASAR / EKSİK TESLİM / AYIP)

14. 5.1. Tüketici veya bayi, hasarlı/eksik teslimi teslim tarihinden itibaren makul süre içinde bildirir; mümkünse kargo teslim tutanağı ve fotoğraf ile destekler.

14. 5.2. İnceleme sonucunda hasar/eksikliğin Doctorem kaynaklı olduğunun anlaşılması halinde; ürün ücretsiz şekilde değiştirilebilir veya tüketicinin tercihinin göre bedel iadesi yapılır. Kargo masrafları Doctorem’e aittir.

15. ÜRÜNLER, ÜRÜN TANITIM KURALLARI VE PERAKENDE SATIŞ ESASLARI

15. 1. Fiyatlandırma Yetkisi

15. 1.1. Doctorem; ürünlerin tavsiye edilen perakende satış fiyatlarını, bayi alış fiyatlarını ve kampanya koşullarını belirleme hakkına münhasıran sahiptir.

15. 1.2. Fiyatlandırma; üretim maliyetleri, lojistik giderler, piyasa koşulları, rekabet unsurları ve sürdürülebilir ticaret ilkeleri dikkate alınarak belirlenir.

15. 1.3. Fiyat değişiklikleri ve kampanya uygulamaları, bayilere **Online Çalışma Ofisi** üzerinden duyurulur ve duyuru tarihinden itibaren geçerlidir.

15. 2. Ambalaj, Etiketleme ve Ürün Müdahalesi Yasası

15. 2.1. Bayiler; Doctorem ürünlerini **yeniden ambalajlayamaz, etiketlerini değiştiremez, içeriğine müdahale edemez.**

15. 2.2. Ürünler; iç pazarda veya ihracat amacıyla, Doctorem'in yazılı izni olmaksızın değiştirilemez, bölünemez veya başka ürünlerle birleştirilemez.

15. 2.3. Aksi davranışlar, **marka ihlali ve sözleşmeye aykırılık** teşkil eder.

15. 3. Ürün İddiaları, Beyanlar ve Tanıtım Sınırları

15. 3.1. Bayiler, Doctorem ürünleri hakkında **yalnızca şirket tarafından onaylanmış**, resmi internet sitesi, ürün etiketleri ve kurumsal tanıtım materyallerinde yer alan bilgi ve iddiaları kullanabilir.

15. 3.2. Bayiler;

- hastalık adı anamaz,
- “tedavi eder”, “iyileştirir”, “önler”, “kesin çözüm sağlar” gibi ifadeler kullanamaz,
- ürünleri **ilaç, tıbbi tedavi, reçeteli ürün** gibi tanıtamaz.

15. 3.3. Ürünlerin her derde deva olduğu, hastalıklara kesin çözüm sunduğu veya tıbbi sonuç garanti ettiği yönündeki tüm beyanlar **kesin olarak yasaktır.**

15. 4. Tıbbi ve Sağlık Beyanlarına İlişkin Açık Yasak

Doctorem ve bayileri aşağıdaki hususları **beyan veya ima etmez:**

- a) Herhangi bir ürünün; bir hastalığı teşhis ettiği, tedavi ettiği, iyileştirdiği veya önlediği,
 - b) Ürün içeriklerinin tıbben kabul görmüş etkilerin ötesinde sonuçlar doğurduğu,
 - c) Ürünlerin ilaç veya tıbbi tedavi yerine geçtiği.
-

15. 5. Zorunlu Yasal Uyarı Metni

15. 5.1. Kullanıcı deneyimleri, yorumlar ve yapı/işlev açıklamaları dahil olmak üzere tüm tanıtımlarda aşağıdaki ifade **aynen** kullanılmalıdır:

“Bu açıklamalar Türkiye’deki yetkili idari merciler tarafından değerlendirilmemiştir. Bu ürün, herhangi bir hastalığı teşhis etmek, tedavi etmek, iyileştirmek veya önlemek amacıyla kullanılmaz.”

15. 6. Sosyal Medya, Dijital Mecralar ve İletişim Kuralları

15. 6.1. Bayiler; sosyal medya, mesajlaşma uygulamaları, web siteleri ve tüm dijital mecralarda bu maddeye aykırı içerik paylaşamaz.

15. 6.2. Tüketiciyi yanıltıcı, abartılı, karşılaştırmalı veya tıbbi çağrışım içeren paylaşımlar yasaktır.

15. 6.3. Doctorem ürünlerinin ilaç veya tedavi edici ürün gibi sunulması ağır sözleşme ihlalidir.

15. 7. Fiyat Altında Satış ve Haksız Rekabet Yasağı

15. 7.1. Bayiler, Doctorem tarafından belirlenen **bayi alış fiyatının altında** satış yapamaz.

15. 7.2. Fiyat kırma, dumping, gizli indirim, bedelsiz ürün ekleme gibi yöntemlerle haksız rekabet yaratılamaz.

15. 7.3. İhlal halinde Doctorem;

- hesabı askıya alma,
 - kazançları dondurma,
 - bayiliği feshetme haklarını saklı tutar.
-

15. 8. Resmi Sayfa ve Yetki İhlali Yasağı

15. 8.1. Bayiler;

- “Doctorem’e kaydol”,
- “Online üye ol”,
- “Resmi başvuru”,

- “Şirket adına kayıt” izlenimi veren ifadeler kullanamaz.

15. 8.2. Bayiler, Doctorem’i temsilen resmi sayfa izlenimi yaratamaz ve tüketiciyi yanıltamaz.

15. 8.3. Tespiti halinde Doctorem; sayfanın kapatılmasını, içeriğin kaldırılmasını veya ilgili mecranın yönetimini devralmayı talep edebilir.

15. 9. Web Sitesi ve Alan Adı Kullanımı

15. 9.1. Bayiler; Doctorem adı, logosu veya ticari markasını içeren **bağımsız bir alan adı (domain)** alamaz.

15. 9.2. Ürün fiyatları, alış bedelleri veya kazanç unsurlarına ilişkin açıklamalar yapılamaz.

15. 9.3. Aykırı siteler Doctorem tarafından kapatılabilir veya devralınabilir.

15. 10. Kariyer Bayileri İçin Özel Dijital Alanlar

15. 10.1. Doctorem, belirli kariyer seviyesindeki bayilere, yalnızca kendi kontrolünde olmak kaydıyla alt alan adı (ör. *mehmet.doctorem.com*) tahsis edebilir.

15. 10.2. Bu sayfalar;

- Doctorem lider sayfası olduğunu açıkça belirtmeli,
- yalnızca Doctorem resmi sitesi veya backoffice’e yönlendirme yapmalıdır.

15. 10.3. İçeriklerin denetimi Doctorem’e aittir. Uygunsuzluk halinde içerikler değiştirilebilir veya sayfa kapatılabilir.

15. 11. Yasal Uyum ve Sorumluluk

15. 11.1. Bayiler; faaliyet gösterdikleri ülkelerde geçerli tüm mevzuata, özellikle **6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun, Doğrudan Satışlar Hakkında Yönetmelik** ve ilgili reklam mevzuatına uymakla yükümlüdür.

15. 11.2. Bayinin mevzuata aykırı eylemleri nedeniyle Doctorem’in maruz kalabileceği idari para cezaları ve yaptırımlar bayiye rücu edilebilir.

16. ETİK KURALLAR

16..1. Yasalara ve Şirket Politikalarına Uyum

16..1.1. Bayi; faaliyetlerini **6502 sayılı Kanun**, ilgili tüketici mevzuatı ve **Doğrudan Satışlar Hakkında Yönetmelik** başta olmak üzere, yürürlükteki ulusal/uluslararası

mevzuata uygun şekilde yürüteceğini kabul, beyan ve taahhüt eder.

16. 1.2. Bayi; Doctorem'in yazılı politika, eğitim, duyuru ve prosedürlerine; ürün tanıtım kurallarına ve kazanç planı esaslarına uymakla yükümlüdür.

16. 2. Dürüstlük, Şeffaflık ve Yanıltmama Yükümlülüğü

16. 2.1. Bayi; tüketicilere ve adaylara karşı **yanıltıcı/eksik bilgi**, gerçeğe aykırı beyan, baskı/ısrar, "kesin sonuç", "garanti kazanç" gibi ifadeler kullanamaz.

16..2.2. Bayi; Doctorem'in ürünlerine ve sistemine ilişkin anlatımlarında **şirketin onaylı içerikleri** dışına çıkamaz; özellikle **tıbbi/tedavi edici iddia**, "hastalık tedavisi/iyileştirme/önleme" gibi söylemler kullanamaz.

16..2.3. Bayi; kazanç planını anlatırken **ortalama/örnek gelirleri** bağlamından kopararak "herkes kazanır", "kolay para", "garanti gelir" şeklinde sunamaz; kişisel gelir beyanlarında abartıya kaçamaz.

16..3. Resmî Temsil Yasağı ve Kurumsal Kimlik Kullanımı

16..3.1. Bayi; kendisini Doctorem'in çalışanı, yöneticisi, resmi temsilcisi veya yetkili kurumu gibi gösteremez; tüketicide **resmî sayfa / resmî şube izlenimi** oluşturacak ifade ve tasarımlar kullanamaz.

16..3.2. Sosyal medya hesap adlarında/alan adlarında Doctorem'i **tek başına** kullanamaz; hesap adında **kendi ad-soyadı** veya ayırt edici ek bulunmalıdır (örn. "adsoyad.doctorem" gibi).

16..3.3. Doctorem logosu/markası, şirketin yazılı izni olmaksızın; sponsorluk, ilan, kampanya, iş teklifi, işe alım, domain/website, pazar yeri mağaza adı vb. alanlarda **resmî izlenim verecek şekilde** kullanılamaz.

16..4. Ekip Etiği, Haksız Yönlendirme ve Çapraz Sponsorluk

16..4.1. Bayi; başka bir bayinin misafirine/adayına, o bayiyi devre dışı bırakacak şekilde **iş teklifi** götüremez; adayın ilk teması kimden aldıysa, etik iletişim o hat üzerinden yürütülür.

16..4.2. Bayi; çapraz sponsorluk, ekip kaydırma, paralel hesap, üçüncü kişiler üzerinden dolaylı transfer, "gizli ekip taşıma" gibi uygulamalarda bulunamaz; buna teşvik edemez.

16..4.3. Bayi; alt organizasyondaki ve doğrudan kendisine bağlı olmayan kişileri, rahatsız edici sıklıkta arayamaz/mesaj atamaz; destek ihtiyacı için sponsor zinciri ve şirket destek kanalları kullanılmalıdır.

16..5. Bayiler Arası Ödeme/Ürün Devrinde Şeffaflık

16..5.1. Bayiler arası para/ürün alışverişleri **şirketin ödeme/teslimat süreçlerini baypas edecek**, tüketiciyi yanıltacak veya kayıt dışı satışa yol açacak şekilde yapılamaz.

16..5.2. Bayilerin kendi aralarında yapacakları her türlü özel anlaşma/alışverişten Doctorem sorumlu değildir; ancak bu işlemler Doctorem'in itibarını zedeleyecek veya mevzuata aykırı sonuç doğuracak şekilde kullanılamaz.

16..6. İtibar Koruma, Eleştiri Sınırı ve Hukuka Uygun İletişim

16..6.1. Bayi; Doctorem, ürünler, sistem, yöneticiler, çalışanlar ve diğer bayiler hakkında **hakaret, tehdit, iftira, kişisel verileri ifşa**, itibar suikastı niteliğinde paylaşımlar yapamaz.

16..6.2. **Meşru eleştiri ve şikâyet hakkı saklıdır:** Bayi; hukuka uygun biçimde ve gerçeğe dayalı olarak görüş/şikâyetini şirketin resmi kanalları üzerinden iletebilir; mevzuattan doğan başvuru/ihbar hakları engellenemez.

16..6.3. Şirket içi anlaşmazlıklar öncelikle yazılı başvuru ile şirketin belirlediği kanal üzerinden yürütülür.

16..7. Gelir Vaatleri, Baskı ve Uygunsuz Satış Yöntemleri Yasağı

16. 7.1. Bayi; “garanti kazanç”, “sıfır risk”, “kolay para”, “sisteme giren herkes kazanır” gibi **yanıltıcı gelir vaatlerinde** bulunamaz.

16. 7.2. Bayi; tüketiciyi/a dayı baskı altına alan, “hemen karar ver”, “son şans”, “iptal edemezsin” gibi manipülatif yöntemler kullanamaz.

16. 7.3. Bayi; tüketiciye satışı öngörülen mal/hizmet dışında, “sistemde kalma bedeli/aidat/yenileme” gibi bir zorunluluk algısı yaratacak uygulamalara girişemez; bu tür uygulamalar yönetmelik kapsamında riskli kabul edilir.

16. 8. Disiplin Süreci, Askıya Alma ve Fesih

16. 8.1. Şirket; ihlalin niteliğine göre **uyarı, geçici askıya alma, hakediş incelemesi, eğitim/uyum yükümlülüğü, fesih** yaptırımlarını uygulayabilir.

16. 8.2. Kural olarak Bayi'den yazılı savunma istenir. Ağır ihlallerde (ör. dolandırıcılık şüphesi, tıbbi tedavi iddiası, sahtecilik, izinsiz kart kullanımı, kişisel veri ifşası, sistematik yanıltma) şirket, tüketiciyi ve sistemi korumak amacıyla **derhal geçici askıya alma** uygulayabilir.

16. 8.3. İnceleme sonucunda ihlal sabit görülürse, şirket fesih dahil gerekli aksiyonları alır; mevzuata aykırılık nedeniyle doğabilecek idari yaptırımlar ve üçüncü kişi talepleri açısından rücu haklarını saklı tutar.

16. 9. Örnek Ağır İhlaller (Sınırlı Olmamak Üzere)

Aşağıdaki fiiller ağır ihlal sayılır:

- Başkasına ait ödeme aracının izinsiz kullanımı, sahte belge/işlem
- Ürün için “hastalık tedavisi/iyileştirme” iddiası, tıbbi beyan
- Abartılı/yanıltıcı gelir vaatleri, kazanç planını kasıtlı yanlış anlatma
- Resmî hesap/şube izlenimi vererek tüketiciyi yanıltma
- Çapraz sponsorluk, ekip kaydırma, paralel hesap, kayıt manipülasyonu
- Hakaret, tehdit, iftira, kişisel verilerin ifşası

- Şirket onayı olmadan Doctorem markasının tescile konu edilmesi veya kötüye kullanımı

17. BAYİLİĞİN ASKIYA ALINMASI VEYA SONLANDIRILMASI

17. 1. Askıya Alma ve Fesihde Genel İlkeler

17. 1.1. Doctorem; bayinin bu sözleşmede yer alan yükümlülüklerine, etik kurallara, kazanç planına veya yürürlükteki mevzuata aykırı davranması halinde **ölçülülük, savunma hakkı ve kademeli yaptırım ilkeleri** çerçevesinde işlem yapar.

17. 1.2. Bayilik ilişkisinin askıya alınması veya sonlandırılması işlemleri; ihlalin niteliği, ağırlığı, sürekliliği ve doğurduğu sonuçlar dikkate alınarak değerlendirilir.

17. 2. Bayiliğin Geçici Olarak Askıya Alınması

17..2.1. Aşağıdaki hallerde Doctorem, bayinin hesabını **en fazla 60 (altmış) gün** süreyle geçici olarak askıya alabilir:

- Şikâyet alınması
- Kural ihlali şüphesi bulunması
- İnceleme veya denetim gerektiren durumlar

17. 2.2. Askıya alma süresince:

- Bayinin yeni satış, prim talebi ve organizasyonel işlem yapması durdurulur
- Hakedişler **kesinleşmez**, ancak **silinmez**

17. 2.3. Bayiden yazılı savunma talep edilir. Savunma değerlendirmesi sonucunda:

- İhlal bulunmazsa hesap aktifleştirilir
- Hafif ihlallerde uyarı veya şartlı aktivasyon uygulanır
- Ağır veya tekrarlanan ihlallerde bayilik sonlandırılabilir

17. 3. Bayiliğin Sonlandırılması

17. 3.1. Aşağıdaki durumlarda bayilik **haklı nedenle** sonlandırılabilir:

- Ağır etik ihlal
- Mevzuata aykırı satış ve tanıtım faaliyetleri
- Tüketiciyi sistematik şekilde yanıltma

- Çapraz sponsorluk, ekip kaydırma, sahte kayıt
- Tıbbi veya tedavi edici beyanlarda ısrar
- Şirket itibarını ağır Şekilde zedeleyici davranışlar

17. 3.2. Bayiliğin sonlandırılması halinde:

- Bayinin sistemde bayi sıfatıyla sahip olduğu haklar sona erer
- Henüz kesinleŐmemiŐ primler ödenmez
- Hukuka aykırı veya haksız Şekilde elde edildiği tespit edilen kazançlar için Şirketin **rücu hakkı saklıdır.**

17. 4. Bayinin Kendi İsteğiyle Ayrılması (İstifa)

17. 4.1. Bayi, dilediği zaman yazılı bildirimde bulunarak bayilikten ayrılabilir.

17. 4.2. İstifa halinde:

- Bayi statüsü sona erer
- Organizasyon, kariyer ve geleceğe dönük prim hakları sona erer
- Kesinleşmiş ve ödenebilir hakedişler, mevzuata uygun Şekilde ödenir

17. 5. Yeniden Başvuru Süresi

17. 5.1. Bayiliği sona eren kişiler, ayrılıŐ tarihinden itibaren farkı bir kişi sponsorluğundan **6 (altı) ay** geçmeden yeniden bayi başvurusunda bulunamaz.

10.5.2. Yeniden başvurular Doctorem'in takdirindedir.

17. 6. Etkinlik ve Organizasyonlara Katılım

17. 6.1. Doctorem tarafından düzenlenen eğitim, toplantı ve organizasyonlara katılım **zorunlu değildir.**

17. 6.2. Ancak belirli kariyer seviyeleri için:

- Eğitimlere katılım
- Kurumsal bilgilendirme süreçlerini takip etme

kariyer geliŐimi ve liderlik yetkinliği açısından öneri niteliğindedir.

17. 7. Suç ve Güvenilirlik

17. 7.1. Bayinin; dolandırıcılık, sahtecilik, hırsızlık, güveni kötüye kullanma gibi **ticari güvenilirliği zedeleyen kesinleşmiş mahkûmiyetlerinin** tespiti halinde bayilik sonlandırılabilir.

17. 8. Online Pazar Yerleri ve Fiyat Politikası

17. 8.1. Doctorem ürünlerinin online pazar yerlerinde (Trendyol, Hepsiburada, n11 vb.) şirket onayı olmaksızın satılması yasaktır.

17. 8.2. İlk tespitte:

- Yazılı uyarı yapılır
- Ürünlerin kaldırılması talep edilir

17. 8.3. İhlalin devamı halinde:

- Hesap askıya alınır
- Tekrarı halinde bayilik sonlandırılabilir

17. 8.4. Bayiler, Doctorem tarafından belirlenen perakende satış fiyatının **altında satış yapamaz.**

17. 9. İtibar Zedeleyici Davranışlar

17. 9.1. Bayiliği sona eren veya askıya alınan kişilerin;

- Hakaret
- İftira
- Gerçeğe aykırı beyan
- Ticari itibarı hedef alan saldırılar

yapması halinde, Doctorem'in **hukuki başvuru ve tazminat talep etme hakkı saklıdır.**

17. 10. Sözleşmenin Genel Olarak Sonlandırılması

17. 10.1. Doctorem; mevzuat değişikliği, iş modelinin sona ermesi veya faaliyet durdurulması gibi **objektif ve zorunlu hallerde**, bayilik sözleşmelerini makul süre önceden yazılı olarak bildirerek sona erdirebilir.

17. 10.2. Bu hüküm, **kişiye özel keyfi fesih amacıyla kullanılamaz.**

18. SÖZLEŞME DEĞİŞİKLİĞİ

18. 1. Değişiklik Yapma Yetkisi

18. 1.1. Doctorem; yürürlükteki mevzuat değişiklikleri, kamu otoritelerinin düzenlemeleri, sektörel gelişmeler, ekonomik koşullar veya iş modelinde zorunlu güncellemeler nedeniyle **Bayilik Sözleşmesi, Kazanç Planı, Etik Kurallar ve eklerinde** değişiklik, ekleme veya çıkarma yapma hakkını saklı tutar.

18. 1.2. Yapılan değişiklikler;

- Doctorem'in resmi internet sitesi,
- Online Çalışma Ofisi (Backoffice) üzerinden yayımlanır ve bayilere **yetkili iletişim kanalları** aracılığıyla bildirilir.

18. 2. Bildirim ve Yürürlük

18. 2.1. Sözleşmede yapılan değişiklikler, aksi açıkça belirtilmedikçe **yayın tarihinden itibaren yürürlüğe girer.**

18. 2.2. Bayiler, Doctorem tarafından yapılan bildirimleri ve Backoffice duyurularını düzenli olarak takip etmekte yükümlüdür.

18. 3. Kabul ve Devam Eden Faaliyetler

18. 3.1. Bayi; sözleşme değişikliklerinin yürürlüğe girmesinden sonra:

- Ürün siparişi vermeye devam etmesi,
- Online Çalışma Ofisine giriş yaparak faaliyetlerini sürdürmesi,
- Prim talebinde bulunması

hallerinde, güncellenmiş sözleşme hükümlerini **okuduğunu, anladığını ve kabul ettiğini** kabul eder.

18. 4. Bayinin Fesih Hakkı

18. 4.1. Bayi; yapılan değişiklikleri kabul etmemesi halinde, değişikliğin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren **30 (otuz) gün** içerisinde herhangi bir cezai şart ödemeksizin bayilik sözleşmesini yazılı bildirimle feshedebilir.

18. 4.2. Bu süre içerisinde fesih hakkını kullanmayan ve faaliyetlerine devam eden bayinin, sözleşme değişikliklerini kabul ettiği kabul edilir.

18. 5. Geriye Yürümeme İlkesi

18. 5.1. Sözleşme değişiklikleri, yürürlük tarihinden **önce kesinleşmiş ve hak edilmiş** prim, kazanç ve haklara geriye dönük olarak uygulanmaz.