

Általános Szerződési Feltételek és Szabályzat

Tisztelt Tagunk! Szeretettel üdvözlünk a BCC-ben! A „belépési nyilatkozat és együttműködési megállapodás” című dokumentum aláírásával elfogadtad jelen szabályzatot. Reméljük, semmilyen vitás kérdés nem merül fel tagságod során. Amennyiben bármilyen kérdésed van, a szabályzat választ ad rá. Ha mégsem, akkor kérjük, fordulj a csoport vezetőjéhez, vagy az illetékes Régiómenedzser Partnerünkhöz! Ezen szabályzat elvei alapján biztosan megoldjuk, hogy a lehető legtöbb kapcsolatot és üzletet építhess! Jelen szabályzat két fő részből áll:

A szabályok betartása minden tagra nézve kötelező. A rendszer működéséhez elengedhetetlen feltételek listája. Megszegésük szankciókat eredményezhet

Az ajánlásokat hosszú és sikeres kapcsolatépítési tapasztalat alapján állítottuk összes. Segítenek kiaknázni a tagsági lehetőségeket, betartásuk, használatuk ajánlott

1. Vendégek státusza

Szabály	Ajánlások, ötletek, magyarázatok
1.1. A BCC üzleti rendezvényein vendégként kizárólag egy tag meghívása alapján lehet jelen bármilyen vállalkozás képviselője.	És minden tagnak kötelessége vendégeket hívni. Ennek lényege, hogy folyamatos dinamika is legyen, az állandó bizalmi kapcsolatok mellett.
1.2. A vendégek összesen maximum 2 üzleti reggelit látogathatnak meg, mielőtt taggá válnak, mindezt egy hónapon belül.	Ha szimpatikus egy vendég, akkor beszélj vele a tagságról. Neki több üzlet, a csoportnak új kapcsolatok. 😊
1.3. Az alábbi szabályzat minden vendégre is érvényes. A szabályzat lényegi elemeiről a meghívó tag, és a csoport menedzsmentje tud tájékoztatást adni.	A vendégekkel kedvesen bánjatok, és mondjátok el nekik a szabályokat előre. Ők pedig segítenek nekünk újabb és újabb üzleti kapcsolatokat találni.
1.4. Lehetőség szerint kerülni kell a valamely tag és a meghívott vendég között lehetséges versenyhelyzetet. Amennyiben ilyen helyzet alakul ki, úgy a már belépett tagnak kell az ajánlásokat kapnia.	Amikor vendéget hívsz, előre kérdezd meg részletesen, hogy milyen szolgáltatást akar bemutatni! Előre kerülnék el az ütközéseket, inkább látogassatok el együtt egy másik csoportba, ahol nincs konkurencia. (ez neked is jó)

2. Belépés, tagdíj

Szabály	Ajánlás
2.1. A tagsághoz belépési nyilatkozatot kell kitölteni. A tagsági jogviszony a belépési nyilatkozat kitöltésének napján veszi kezdetét, visszamenőleges hatállyal.	Amennyiben a Regionális Menedzser Partner nem jelez vissza Neked a nyilatkozatod átvételétől számított 5 napon belül (ilyen persze nem fordulhat elő), akkor hívd fel!
2.2. A tagság a következő évi tagdíj befizetésével automatikusan meghosszabbodik majd.	Jegyezd fel magadnak a naptáradba a belépésed napját, és az azt követő 11. hónap végét, és tervezd be a költségeket a cégedben!
2.3. A tagsági jogviszony alatt évente tagsági díjat kell fizetni. A belépési díj mértékét a BCC határozza meg.	A 11. hónap végén a Régiómenedzser Partner jelentkezik nálad, ha nem tenné (ilyen sem fordulhat elő), akkor kérj felvilágosítást tőle a tagdíj mértékéről!
2.4. Az első évi tagsági díj megfizetése a belépést követő 8 napon belül esedékes, majd ezt követően az éves tagsági díj a tárgyév lejártát megelőző 30 napon belül fizetendő, számla ellenében. Amennyiben a tag a fenti határidőt elmulasztja, úgy tájékoztatást kap a mulasztásáról (figyelmeztetés). Amennyiben ezután további 8 napon belül a tagsági díjat nem fizeti meg, tagsági jogviszonya megszűnik.	Nem célszerű elmulasztani a határidőket. Ha megszűnik a tagságod, akkor új belépési nyilatkozatot kell kitölteni, és kizárólag a tagdíj befizetésével újítható meg, a kimaradt idő pedig elvész.
2.5. Amennyiben a tagság megszűnik, úgy az 6 hónapon belül kizárólag a korábbi megszűnést követő naptári naptól köthető újra.	Nincs lehetőség „szüneteltetésre”. A csoportodnak szüksége van a te aktivitásodra, ha nem hosszabbítasz, akkor a profilod szerinti új tag fogja betölteni a pozíciódat.
2.7. A tagsági díj nem ruházható át.	Ha például átalakítod a cégedet, akkor ettől el lehet tekinteni. Erről mindenképpen a Regionális Menedzser Partnerrel kell egyeztetni.

3. Tagi profil

Szabály	Ajánlás
3.1 Egy tag (vállalkozás) egy időben, egy tagsági díj rendezésével, csak egyetlen Business Contact Community Csoportnak lehet tagja.	Vendégként látogass meg több csoportot! Amelyik könnyen elérhető, és szimpatikusak a tagok, az a te csoportod.
3.2. A tagok csak egyféle tagi profilt (képviselt üzlet, termék, vagy szolgáltatás) jelölhetnek meg.	Úgysem tudnál több tevékenységre hatásosan ajánlásokat gyűjteni. Ha egy második tevékenységed nagyon beindulna, érdemes még egy tagságot vásárolnod. Ennek legyen saját felelőse (így a saját munkádat is jobban tudod szervezni)
3.3. Egy Business Contact Community csoportnak, egy adott időben, egyféle tagi profillal csak egy tagja lehet. A hasonló tagi profilú, már belépett, és tagdíjat fizetett tag engedélyezheti az új (hasonló tagi profilú) tag belépését a csoportba. Ellenkező esetben a jelentkezőt másik csoportba kell besorolni.	Néha a hasonló tevékenységet folytatók akár segíthetik is egymás munkáját. Pl. egy sales tréner csapat nagyon jól együtt tud működni egy általános HR tréner csapattal, pedig elsőre versenytársaknak tűnhetnek.
3.4. A Regionális Menedzser Partner; vagy a BCC menedzsmentje (kijelölt vezetője) jogosult dönteni a hasonló tagi profil kérdéseire vonatkozó esetekben.	Nem javasolt a már belépett tagoknak, hogy túl széles területet foglaljanak le profilként (pl. az ilyen profilok, mint „marketing”, „értékesítés”, „kommunikációs iroda”, „tréning”, stb. nem is használhatók. Ez ugyan 100%-ban kizárná a lehetséges versenyt, de korlátozza az üzleti kapcsolatok építését is.
3.5. Annak a tagnak, aki meg kívánja változtatni a tagi profilját, új jelentkezési lapot kell kitöltenie. Abban az esetben, ha a tag új profilja versenyhelyzetet eredményezne a csoport korábban belépett tagjával, úgy az új belépésre vonatkozó fenti szabályok szerint kell eljárni.	Először érdemes a csoportot támogató Regionális Menedzser Partnerrel beszélni, illetve egyeztetni a kívánt profilodhoz hasonló profilú taggal is.

<p>3.6. Az MLM tevékenység, a piramis játék, a szekta, a virtuális valuta és a jutalék osztozkodás TILOS az összes csoportban. Amely tag bármelyik tevékenységbe belekezd, azonnali hatállyal kizárásra kerül a BCC-ből.</p>	<p>Sok jó terméket értékesítenek MLM formában. Nem a termék, vagy szolgáltatás értékesítése tilos, hanem az MLM szervezet építése a BCC-n belül.</p>
--	--

4. Csoport-besorolás, csoport-váltás, csoport-látogatás

Szabály	Ajánlás
<p>4.1. Ha egy tag egy másik BCC csoportba szeretné „áthelyezni” magát, úgy új jelentkezési lapot kell kitöltenie. Az új csoport Regionális Menedzser Partnerének a belépést engedélyeznie kell (az esetleges versenyhelyzetre vonatkozó szabályok betartásával).</p>	<p>Ha csoportod működésével van bajod, akkor célszerű inkább egyeztetni a Regionális Menedzser Partnerrel, és több vendéget hívni, mint „lelépni”. Ha pl. elköltözött az irodád, akkor jobb csoportot váltani, mint rendszeresen elkésni (szankció!) egy nehezen megközelíthető helyről.</p>
<p>4.2. Minden tag kétszer látogathat meg évente más BCC csoportokat. A látogatást előre be kell jelenteni a meglátogatandó csoport Regionális Menedzser Partnerének. Egyebekben a vendégekre és új tagokra vonatkozó szabályok érvényesek.</p>	<p>Célszerű jó előre egyeztetni. Egyeztess a Nagyköveteddal is, ő ismeri legjobban a többi csoportot. Használd ki a látogatási lehetőségeket! Új üzleti kapcsolatokat köthetsz.</p>
<p>4.3. Azoknak a tagoknak, akik más Csoportot látogatnak meg, be kell jelenteni, hogy más Csoport tagjai.</p>	<p>Sőt, legyél rá büszke! Ők is el akarnak majd látogatni hozzátok, és hozzák magukkal a kapcsolatrendszerüket ☺</p>
<p>4.4. A Látogató tagok nem tehetnek, vagy mondhatnak semmi olyat, ami az adott csoport valamely tagjával konkurálna.</p>	<p>Te sem szeretnéd, ha ilyet tennének veled.</p>

5. A Csoport támogatása, felépítése

Szabály	Ajánlás
5.1. A BCC minden csoport indulásához Regionális Menedzsert (minden esetben alvállalkozó Regionális Menedzser Partnert; a továbbiakban RMP) jelöl ki. A RMP köteles csoport elindulásának előkészítését elvégezni és 12 állandó taglétszámig az üzleti reggeliken / ebédeken részt venni, akár az offline, akár az online térben.	Fordulj hozzá bizalommal! Csak alaposan kiképzett és folyamatosan támogatott RMP-vel dolgozunk. Ha érdekel az üzleti reggelik / ebédek szervezése, keresd a BCC Országos Fejlesztési Vezetőjét (OFV)!
5.2. Minden csoport a megalakulását követően a lehető leghamarabb (5 állandó tagtól) köteles a csoport tagjai közül magának vezetőt választani. A menedzsment tagjai:	A csoport megalakulását a RMP koordinálja. Ő segít megválasztani a csoport vezetőjét.
5.3. A csoport vezetője	Ő vezeti a reggeliket, jól prezentál és kommunikál. Tapasztalt networker. Részt vesz az éves rendes Csoportvezetői találkozón. A csoport ötleteinek és tapasztalatainak megosztásával támogatja a rendszer fejlesztését.
5.4. Országos Fejlesztési Vezető	Koordinálja a RMP-ek munkáját, és folyamatosan figyelemmel kíséri a csoportok növekedését. A csoport növekedésének lassulása esetén közbelép, és akciótervet készít a csoport tagjaival (képzések, új profilok, stb.).
5.5. Ügyvezető	A cég működésért teljes egészében felel, a csoportok építésén túli tevékenységek (pl: pénzügyek, marketing stb.) felelőse. A legfelsőbb döntési fórum tagi, vagy csoport ügyekben.
5.6. Minimális taglétszám	Minden BCC Üzleti Csoport minimális létszáma 10 állandó és a találkozók rendszeresen résztvevő tag.

<p>5.7. Ajánlott taglétszám</p>	<p>kb. 15-20 tag és 3-5 vendég. Ez a létszám lehetővé teszi, hogy a sokféle tevékenységből a lehető legtöbb potenciális üzlet születhessen, de még nem rontja az idő-hatékonyságot</p>
<p>5.8. „Túl magas létszám” az üzleti találkozón:</p>	<p>Ebben az esetben a RMP egyeztet a csoport tagjaival és közösen megtervezik a csoport kétfelé bontását (kb. 3 hónapos kötött menetrend szerint):</p>
<p>5.9. Amennyiben a csoport nem éri el a minimális létszámot.</p>	<p>Ha a csoport rendes (és rendszeresen résztvevő) tagjainak száma a minimális létszám alá esik, úgy a RMP elindítja a két hónapos (kötött menetrendű) „csoport-mentő” programot:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Egyeztetés a tagokkal a potenciális kapcsolatrendszerekről - A csoport a RMP támogatásával üzleti találkozónként, és tagonként vállalt vendég-hívási tervet állít fel és fogad el. - A RMP támogatja a tagokat a vendégek (potenciális új tagok) meghívásában. <p>Amennyiben a program két hónap alatt nem állítja vissza a létszámot a minimum létszámra, úgy a tagok, kötelesek a csoportot formálisan is felosztatni, és:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Megszüntethetik tagságukat.(jelen szabályzat 2.6. pontja szerint a tagdíj visszatérítésre nincs lehetőség: különös tekintettel a tagi aktivitás hiánya / alacsony taglétszám miatt csoport-önfelosztatásra)

6. Az üzleti reggeli /üzleti ebéd

(a továbbiakban üzleti reggeliként említve)

Szabály	Ajánlás
6.1. Az üzleti reggeli szigorúan kötött menetrend szerint kerül levezetésre a csoport vezetője vagy a RMP által.	Minden egyes lehetséges elemnek van értelme a reggeli menetrendjében. A folyamatosan magas és egységes minőség szempontjából ez egy fontos elem.
6.2. Az összejövetelre pontosan az RMP által meghatározott időben kerül sor. A tagok kötelesek időben érkezni és az összeövetel végéig maradni.	Amennyiben egy csoport olyan helyen, vagy időben tartaná reggelijeit, ami kényelmetlen számokra, abból előbb-utóbb késés lesz. Célszerű könnyen elérhető helyszínt választani.
6.3. A RMP minden induló csoport számára javasol helyszínt és időpontot, illetve részt vesz minden üzleti reggelin, míg a csoport legalább 10 taggal nem bír. Ezután a helyszínről és időpontról a tagok többségi szavazata dönt. A döntésről a Csoport vezetője írásban tájékoztatja a Területi Menedzsert.	Természetesen az üzleti reggelivel kapcsolatos észrevételeket már 10 tagnál korábban is meg lehet tenni. 😊
<p>6.4./a. Minden tagnak kötelessége, hogy minden egyes összeövetelre hozzon legalább egy vendéget, adjon legalább egy ajánlást, és legalább egy referenciát valamely tagról. A referenciát kérés esetén írásban is át kell adni.</p> <p>6.4./b. Ha nem sikerül minden egyes reggelin hozni a számokat, akkor figyelj a minimumra a tagsági éved alatt:</p> <ul style="list-style-type: none">● 5 fő megjelent cégvezető, döntéshozó,● 16 db átadott ajánlás,● 8 alkalommal visszajelzés, sikersztori, referencia megosztása az adott reggelin	EZ A LEGFONTOSABB PONT. A dinamikus növekedés a kapcsolatépítés lényege. A vendégek kapcsolatrendszere a növekedés záloga. A kapcsolatépítés minősége függ a saját kapcsolatrendszeredtől. Minél több cégvezetőt invitálsz, egyre több referenciát mondanak rólad, annál hitelesebbé válsz a tagtársaid szemében és több ajánlást kapsz. Ha nem invitálsz vendéget és kifejezetten a tagtársak és az általuk hozott vendégek kapcsolatrendszerét használod, egy idő után nem leszel szimpatikus, és nem fognak ajánlani. Tedd azt másokkal, amit szeretnél, hogy veled is tegyenek! Ha nem teljesül a minimum elvárás, amit a csoportvezetőd negyedéves szinten koordinál, akkor sajnos a BCC nem neked való, és kizárásra kerül a tagságod.

<p>6.5. Minden tag köteles tartózkodni a más tagot, üzlettípust, vagy üzletet negatívan érintő kijelentésektől, viselkedéstől.</p>	<p>Egy példa: ha pl. ingatlanos vagy, akkor nem célszerű a részvény-befektetéstől rosszat mondani (még általánosságában sem!) azért, hogy az ingatlanbefektetés kiválóságát bizonyítsd! Ezt joggal veszi rossz néven a jelenlévő pénzügyi tanácsadó pl.</p>
--	---

7. Jelenlét az üzleti reggelin, helyettesítés, hiányzás

Szabály	Ajánlás
<p>7.1. A jelenlét a Csoportban létfontosságú. A tag ajánlásai, aktivitása, üzleti kapcsolatai, és az általa hívott vendégek jelentik a csoport legnagyobb értékét.</p>	<p>Célszerű állandó helyettesedet megtalálni a cégedben. Gyertek el néhány üzleti reggelire közösen. Ha a bizalom felé is kialakult, akkor hatékonyan tud majd Téged helyettesíteni.</p>
<p>7.2. Amennyiben a tag a reggelin nem tud részt venni, helyetessel képviseltetheti magát.</p>	<p>Megkérheted egy tagtársadat is végszükség esetén, de a fenti megoldás jobb.</p>
<p>7.3. A tagokat helyettesíthetik: cég-társai, családtagjai és alkalmazottai.</p>	<p>Ha csak úgy elküldöd a helyettesedet, nem fogják ismerni a tagok, tehát nem kap elég ajánlást (ld. 7.1)</p>
<p>7.4. A helyettesítés tényét a Csoportvezetőnek be kell jelenteni.</p>	<p>Minden reggeliről pontos adminisztrációt kell vezetnünk. Ezek az elemzések segítik a rendszer fejlesztését.</p>
<p>7.5. A tag 10 egymást követő reggeliből maximum 2 alkalommal hiányozhat, egy tagsági évben 5 hiányzás után elveszíti a kizárólagosságát, valamint 10 hiányzás után a tagi státusz automatikusan megszűnik, minden jogosultsággal együtt.</p>	<p>Ha sokat hiányzol elveszíted kizárólagosságod és hívható vendég ebben a tevékenységi körben, ami rontja a pozíciódat a csoportodban, ne hiányozz többet, mint kellene! A rendszeresség és aktivitás elengedhetetlen a csoport működéséhez, ez által a tag felelősséget vállal és megosztja kapcsolatrendszerét a tagtársaival, ne hiányozz!!!</p>

<p>7.6. A rendszeresen késés, vagy korai távozás, árt a csoportnak. Amennyiben ilyen rendszeresen előfordul, úgy a szankciókat alkalmazni kell!</p>	<p>A megfelelő csoport kiválasztása a fontos!</p>
<p>7.7. A BCC nem felel a rendezvény-helyszínek által megszabott feltételkért. A rendezvény-helyszín által előírt feltételekről a BCC a tagokat tájékoztatja, a csoport az adott információk alapján egyszerű szavazással dönt a helyszín elfogadásáról. A rendezvény helyszínének és a kapott szolgáltatások (pl, étel-ital, parkolás stb.) tekintetében a BCC nem szerződő fél; a helyszín üzemeltetőjének szolgáltatásait a tagok és vendégek közvetlenül veszik igénybe.</p>	<p>A reggelit/ebédet követően névre szólóan tudod rendezni a költségeket, az adott helyszínen.</p>
<p>7.8. Egyes üzleti reggeli/ ebéd helyszínek, vagy egyéb rendezvényhelyszínek bizonyos esetekben minimum-létszámot, vagy fix terembérlési díjat határozhatnak meg. Ennek megfelelően, amennyiben valamely tag nem jelezte írásban legalább 3 nappal előre hiányzását, a rá eső reggeli költséget (vagy a minimum létszám hiányzása miatti el nem érése miatt rá eső költséget) a BCC megfizeti a tag helyett, a tag pedig köteles azokat 3 napon belül a BCC-nek megfizetni reggeli „bánatpénz” jogcímén.</p>	<p>A networking alapja a bizalom, ezt a rendszeres jelenléttel tudod erősíteni. Az időpontok állandóak, így tervezhetőek, írd be a naptáradba. Ha nem tudod megoldani, küldj helyettesítést, lásd. 7.1. pont alatt.</p>

8. Szankciók

Szabály	Ajánlás
8.1. Ha a tag nem tartja be jelen szabályzatot, vagy olyan üzleti-, etikai viselkedést mutat, mely az köthető üzletek értékét csökkenti, vagy hátrányos lehet a BCC, vagy más tagok üzletére, jó hírére, tevékenységére, úgy a csoport vezetője, a RMP, vagy az OFV szankciókat érvényesíthet. Ezek a súlyosságuk alapján lehetnek:	Az üzleti kapcsolatépítés alapszabálya, hogy a hosszú távú folyamatos bizalomépítés csakis szigorú szabályok mellett tartható fenn. Ez mindenki elfogadta. A belépési nyilatkozattal egy együttműködési megállapodást írtatok alá. A szankciók a rendszer, és a tagok védelme miatt kellene. A minőség fenntartása a legfontosabb, reméljük, nem kell szankciókat alkalmazni
8.2. Szóbeli egyeztetés és felhívás a káros magatartás megszüntetésére; és ezzel egy időben a tag profiljának megfelelő profilú (konkurens) vendég meghívása	Az általam ismert eddigi összes probléma rendezhető így. A RMP és a csoport vezetője igyekszik a leghamarabb közbelépni, ha problémával találkozik.
8.3. Írásbeli felszólítás	Ezt az ügyvezető / tulajdonos küldi ki.
8.4. A tagság 30 napra történő felfüggesztése	Ebben az esetben tagi jogait nem gyakorolhatja a tag. Lejártával (és a problémás helyzet megszűnésével) visszaállnak a tag eredeti jogai. Maximum kétszer alkalmazható. A felfüggesztés idejére is tagdíjat kell fizetni (nem „nyújtja” meg a tagságot a felfüggesztés)
8.5. Kizárás	Ha valaki eddig eljut, akkor már valószínűleg elkezdte lerombolni az üzleti kapcsolatait. El szeretnénk kerülni.

9. Általános szabályok

Szabály	Ajánlás
9.1 A Business Contact Community fenntartja a szabályzat változtatásának jogát. A változásokról a jogilag és üzletileg szükséges időben előre tájékoztatjuk tagjainkat	Célszerű az adataidat folyamatosan karbantartani. Ha megváltozik az e-mail címed, jelentsd be! Így mindenről értesülsz!
9.2. A BCC betartja és betartatja az általános jogi, etikai és üzleti szabályokat.	A BCC alapja is a bizalom...
9.3. A Business Contact Community az adatvédelemre vonatkozó jog-szabályokat betartja, és tagjait is erre kéri. Az adatvédelemre, adatkezelésre vonatkozóan külön nyilatkozatot is kérünk a vendégektől és a tagoktól. A BCC rendszereinek használatával ezen a szabályokat is elfogadják a tagok.	Kérlek! Ne küldjete hivatlan leveleket, meghívókat, ajánlatokat tagtársaitoknak! Ha előre egyeztettek velük, nem lesz később probléma ebből.

Érvényes 2022. január 1-től

Üdvözlettel:
Bárdos Barbara
Tulajdonos