

ПОЛІТИКА КОМПАНІЇ



FOREVER®

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Визначення.....	5
Привілейованийий Клієнт.....	12
Структура Бонусів/ Маркетинговий План.....	13
Статус Менеджер та Кваліфікації.....	21
Бонуси за Лідерство (БЛ).....	24
Додаткові стимулюючі програми.....	26
Винагорода на рівні Менеджера та вище.....	27
Бонуси Менеджерів з Дорогоцінним Камінням.....	36
Програма Зароблених Стимулів (Forever 2Drive).....	38
Бонус Президента.....	40
ФЛП Глобальне Ралі.....	45
Процедура замовлень.....	54
Політика Переспонсорування.....	56
Політика Міжнародного Спонсорування.....	57
Заборонена Діяльність.....	59
Політика Компанії.....	64
Юридичні Норми.....	70
Особливі Обмеження.....	75
Конфіденційна Інформація та Угода про Нерозголошення... ..	77
Гарантії та Правила Повернення Продукції.....	79
Кодекс Професійної Етики.....	82

1. ВСТУП

1.01

а) ФорEVER Лівінг Продактс (ФЛП) - це міжнародна сім'я компаній, яка виробляє і поширює ексклюзивні продукти для здоров'я та краси по всьому світу, використовуючи унікальну концепцію заохочень і підтримки споживання і роздрібної торгівлі своєї продукції через незалежних Підприємців ФорEVER (ПФ).

ФЛП забезпечує кожного ПФ продукцією найвищої якості, підтримкою співробітників і маркетинговим планом в індустрії. Афілійовані компанії та їх продукти надають можливість клієнтам і ПФ поліпшити якість життя, вживаючи продукцію ФЛП, а також надають рівні умови для досягнення успіху кожною людиною, яка бажає правильно працювати за програмою. На відміну від більшості інших бізнес можливостей, ПФ стикаються з незначним фінансовим ризиком, оскільки від них не потрібні мінімальні капіталовкладення, і Компанія забезпечує ліберальну політику повернення продуктів.

б) ФЛП не припускає, що ПФ досягне фінансового успіху, не працюючи або покладаючись тільки на зусилля інших. Виплати бонусів (компенсацій) в компанії ФЛП засновані на реалізації її продукції. Кожен ПФ є незалежним підприємцем, чий успіх або невдача залежать виключно від особистих зусиль.

в) ФЛП має тривалу історію успішної діяльності. Основною метою маркетингового плану компанії ФЛП є забезпечення споживачів високоякісними продуктами компанії для продажу і споживання. Пріоритетною метою ПФ є побудова власної збутової мережі для розширення продажів і споживання продукції кінцевими споживачами.

г) ПФ, незважаючи на його/її рівень у Маркетинговому Плані ФЛП, винагороджується за щомісячне виконання роздрібних продажів та їх облік.

д) Успішний ПФ отримує поточну інформацію про стан ринку, відвідуючи спеціальні заняття, підтримуючи своїх

роздрібних покупців і спонсоруючи нових ПФ, щоб вони здійснювали роздрібні продажі.

е) ПФ, у якого виникають питання або необхідність в додаткових роз'ясненнях, повинен звертатися з ними до Головного Офісу ФЛП в своїй країні або зателефонувати в службу Підтримки ПФ по телефону: +38 (044) 338-08-08.

1.02

а) Політика Компанії і Кодекс Професійної Етики служать для того, щоб передбачати обмеження в діяльності, правила, положення про продажі та маркетингові процедури, а також для запобігання незаконних дій, зловживань, і порушень правового поля. Ця Політика Компанії і Кодекс Професійної Етики час від часу переглядаються, модифікуються і доповнюються. Зміни, уточнення і доповнення до Політики Компанії та Кодексу Професійної Етики, публікуються компанією на офіційному сайті www.foreverliving.com.ua і вступають в силу через 30 днів після їх публікації.

б) Кожен ПФ зобов'язаний ознайомитися з Політикою Компанії і Кодексом Професійної Етики, існуючими на момент реєстрації, а також їх модифікаціями та доповненнями.

в) Кожен ПФ, при підписанні форми Заяви ПФ, погоджується дотримуватися Політики Компанії ФЛП і Кодексу Професійної Етики. Заява ПФ конкретно вказує на договірні зобов'язання ПФ слідувати Політиці Компанії та Кодексу Професійної Етики. Розміщення замовлень на продукцію ФЛП підтверджує згоду слідувати цим зобов'язанням і дотримуватися Політики Компанії та Кодексу Професійної Етики. Будь-які дії або бездіяльності, які призвели до неправильного використання, спотворення інформації або порушення Політики Компанії та / або Кодексу Професійної Етики, можуть призвести до втрати права використовувати зареєстровані торгові знаки ФЛП, та інші знаки, включаючи право купувати і поширювати продукцію ФЛП.

г) Незважаючи на вищесказане, будь-який перегляд, модифікація, зміна або видалення (а) Вирішення Суперечок / Указ Суду присяжних, що містяться в цих Політиці Компанії та Кодексі Професійної Етики (розділ 18.01) і / або (б) угоди наведені в Політиці Вирішення Суперечок, згадані в ній і доступні на веб-сайті Компанії ФЛПЮ www.foreverliving.com, не долучається до суперечки, якщо фактичне повідомлення про це Компанія отримала до дати вступу в силу такого перегляду, модифікації, зміни або видалення. Дата вступу в силу будь-якого перегляду, модифікації, зміни або видалення становить 30 днів з дня публікації такого перегляду, модифікації, зміни або видалення на вебсайті Компанії ФЛПЮ www.foreverliving.com.

2. ВИЗНАЧЕННЯ

Скоригована Оптова ціна: Ціна з 30% знижкою за вирахуванням відповідної Особистої Знижки, заснована на поточному рівні продажів, за яким продукція реалізовується ПФ, кваліфікованим на оптову Ціну.

Акредитовані Продажі: обсяг продажів, що відображається в Кредитних Коробках розміщених замовлень на продукцію Компанії.

Активний Підприємець ФорEVER: ПФ, який виконує 4 або більше Кредитні Коробки Активності в своїй Домашній Країні протягом календарного місяця, як мінімум одна з яких є Особистою Кредитною Коробкою. Статус Активного ПФ встановлюється щомісяця, і являє собою частину умов кваліфікації для отримання бонусів за Об'єм, Бонусів за Лідерство, Бонусів Менеджерів з Дорогоцінним Камінням, а також кваліфікації на Програму Зароблених Стимулів, Ігл Менеджера, Глобального Ралі та Бонуса Президента.

Бонуси: виплата або знижка на майбутні персональні покупки від Компанії Кваліфікованому на 30% знижку ПФ.

1. Особистий бонус: виплата Підприємцю ФорEVER, кваліфікованому на оптову ціну, в розмірі від 5 до 18% від рекомендованої роздрібною ціною (РРЦ) без ПДВ, від усіх його персональних роздрібних продажів онлайн;

2. Бонуси від Привілейованих Клієнтів: грошова виплата ПФ в розмірі 5-18% від РРЦ без ПДВ покупок, зроблених його / її особисто за спонсорованими Привілейованими Клієнтами;

3. Бонуси за Об'єм (БО): виплата або знижка, що нараховується Активному ПФ в розмірі 3-13% від РРЦ без ПДВ від Особистих Акредитованих Продажів нижчих ПФ, які не перебувають під Активним нижчим Менеджером;

4. Бонуси за Лідерство (БЛ): виплата або знижка, що нараховується кваліфікованому Менеджеру в розмірі 2 - 6% від РРЦ без ПДВ від Особистих Акредитованих Продажів його / її нижчих Менеджерів і ПФ, які знаходяться під цими Менеджерами.

Дистриб'юторська діяльність: Бізнес ФорEVER, який визначається як суб'єкт підприємницької діяльності.

КК: Кредитна Коробка

Кредитна Коробка (КК): значення, встановлене на кожний продукт для підрахунку активності продажів для визначення досягнень, бонусів, винагород і зароблених стимулів ПФ, відповідно до встановленої величини в Маркетинговому Плані ФЛП. Одна Кредитна Коробка відповідає продукції ФЛП в середньому на суму 200 доларів США за оптовою ціною з ПДВ. Всі Кредитні Коробки підраховуються в кожному окремому Місяці.

1. Кредитні Коробки Активності: Особисті Кредитні Коробки плюс Кредитні Коробки Привілейованих Клієнтів. Вони використовуються для визначення статусу Активності щомісяця;

2. Лідерські Кредитні Коробки: Кредитні Коробки, які нараховуються Менеджеру, кваліфікованому на Бонуси за Лідерство, в розрахунок 40%, 20% і 10% від Особистих і

Неменеджерських Кредитних Коробок його / її Активних Менеджерів, 1-й, 2-й і 3-й генерацій відповідно;

3. Кредитні Коробки від Привілейованих Клієнтів:

Кредитні Коробки, що відображають Покупки особисто-спонсорованого Привілейованого Клієнта;

4. Неменеджерські Кредитні Коробки: Кредитні Коробки, що відображають Особисті Акредитовані Продажі нижчого ПФ, який не перебуває під нижчим Менеджером;

5. Кредитні Коробки Відкритої Групи: Особисті Кредитні Коробки плюс Неменеджерські Кредитні Коробки.

6. Прохідні Кредитні Коробки: Кредитні Коробки, які відображають Особисті Акредитовані Продажі Неменеджерської структури, які проходять через Неактивного Менеджера наступному Активному Менеджеру Вищої Лінії. Вони не зараховуються, як Неменеджерські Кредитні Коробки такому Активному Менеджеру, але зараховуються йому / їй як Загальні Кредитні Коробки;

7. Особисті Кредитні Коробки: Кредитні Коробки, які відображають Особисті Акредитовані Продажі Підприємця Форевер;

8. Загальні Кредитні Коробки: загальна сума всіх кредитних коробок ПФ;

9. НОВІ Кредитні Коробки: Персональні та Неменеджерські Кредитні Коробки, виконані особисто-спонсорованими Менеджером ПФ / Привілейованими Клієнтами, які були спонсоровані після того, як він / вона кваліфікувалися як Визнаний Менеджер. Нові Кредитні Коробки акумулюються протягом 12 календарних місяців (включаючи місяць, в якому ПФ / ПК була спонсорована), або до тих пір, поки ця лінія ПФ досягне рівня Менеджера, якщо це станеться раніше.

БП Менеджер (БПМ): Підприємець, який кваліфікувався на отримання щорічного Бонусу Президента.

БПМ Лінії: Кількість БП Менеджерів у спонсорських лініях Підприємця, яких він/вона може використовувати для кваліфікації на Бонус Президента.

Домашні Кредитні Коробки:

Зроблені в Домашній Країні ПФ.

Нижча Мережа:

Всі ПФ, спонсоровані під ПФ в будь-якій генерації.

Ігл Менеджер:

Менеджер, який досяг статусу Ігл Менеджера.

Лінії Ігл Менеджерів: Кількість Ігл Менеджерів у спонсорських Лініях Підприємця, які він/вона може використовувати для виходу на нові рівні Маркетингового Плану або кваліфікації на Ігл Менеджер.

Програма Зароблених Стимулів (Forever2Drive):

Стимулююча Програма, в якій кваліфікованому на неї ПФ нараховуються додаткові кошти протягом 36 місяців.

Зароблена Подорож (Стимулююча Поїздка):

Винагорода, у вигляді поїздки, на 2 персони, яка надається ПФ, який виконав умови заохочувальної програми відповідно до маркетингового плану.

Підприємець ФорEVER (ПФ):

Хтось, хто зробив покупку Стартового Набору або замовлення продукції на 2 Кредитні Коробки за два послідовні місяці в одній операційній країні, кваліфікується на оптову ціну (покупку продукції за оптовою ціною), отримуючи 30% знижку від роздрібною ціни; і кваліфікується на персональну знижку від 5 до 18% від роздрібною ціни, для персональних замовлень, залежно від його / її рівня в Маркетинговому плані ФорEVER та виконання Активності 4КК.

Менеджер з Дорогоцінним Камінням:

Менеджер, який виростив як мінімум 9 Спонсорованих Візнаних Менеджерів 1-ї генерації або мінімум 6 Ліній Ігл Менеджерів.

Домашня Країна:

Країна, яку ПФ вказує і де проживає більшу частину часу. У цій країні ПФ повинен виконувати активність для отримання виплат в наступному місяці в інших країнах.

Заохочувальна Частка:

Загальна кількість виконаних Кредитних Коробок відповідно до умов Програми Бонус Президента, які визначають долю ПФ в його преміальному(их) фонд(ах).

Успадкований Менеджер: (див. 5.04)**Кваліфікований на Бонуси за Лідерство (БЛ):**

Визнаний Менеджер, який виконав кваліфікацію на отримання Бонусів за Лідерство в поточному Місяці.

Місяць:

Календарний місяць (напр., з 1 січня по 31 січня).

Оперуюча Компанія:

Адміністративне представництво компанії в одній або декількох країнах, що використовує єдину базу даних для обліку просування за рівнем продажів, нарахувань бонусів і кваліфікації на Стимулюючі Програми.

Кваліфікаційна Оперуюча Компанія:

Будь-яка Оперуюча Компанія, яка працює як Оперуюча Компанія для кваліфікації на програму Бонус Президента.

Особиста Знижка:

Знижка, що розраховується як відсоток від РРЦ без ПДВ, 5-18%, в залежності від поточного Рівня Маркетингового Плану. Ця знижка віднімається від Оптової Ціни для визначення скоригованої Оптової Ціни.

Особисті Акредитовані Продажі:

РРЦ або Кредитні Коробки ПФ, що відображаються у замовленнях, зроблених на його / її ім'я.

Привілейованийий Клієнт:

Хтось, чия Заява була прийнята компанією, і отримує ціну Привілейованого Клієнта з 5% знижкою від РРЦ. Незважаючи на те, що він / вона може отримати номер Підприємця Форевер, Привілейованийий Клієнт не має права брати участь або отримувати винагороду у будь-якій формі до тих пір, поки він / вона не досягне рівня 30% знижки. Привілейованийий Клієнт, який придбав Стартовий набір або продукцію на 2КК протягом 2-х послідовних місяців, отримує 30% знижку на майбутні замовлення і стає Асистетом Супервайзера, а також бере участь у структурі бонусів та компенсацій згідно Маркетингового плану ФЛП.

Ціна для Привілейованого Клієнта:

Ціна, за якою продукція продається Привілейованим Клієнтам.

Прибуток від Привілейованого Клієнта:

25% від РРЦ покупок, зроблених Привілейованим Клієнтом, що виплачуються ПФ, який його/її спонсорував до тих пір, поки Привілейованийий Клієнт не придбає Стартовий Набір або продукцію на 2 Кредитні Коробки протягом 2х послідовних місяців.

Кваліфікована Країна:

Будь-яка Країна-Учасниця, в якій виконується Кваліфікація на Програму Бонус Президента.

Визнаний Менеджер: (див. 5.01)**Регіон:**

Регіон, в якому знаходиться Домашня Країна ПФ. До Регіонів відносяться: Північна Америка, Латинська Америка, Африка, Європа та Азія.

Переспонсорований ПФ:

Підприємець Форевер, що змінив/ла Спонсора, будучи неактивним /ою протягом 12 місяців.

Роздрібний Покупець:

Хтось, хто отримує продукцію ФЛП через авторизовані джерела, і ще не подав заявку на те, щоб стати Привілейованим Клієнтом.

Рівень Продажів:

Будь-який з рівнів, досягнутий виконанням загальної суми Кредитних Коробок ПФ і його / її нижчої мережі. Це включає Асистента Супервайзера, Супервайзера, Асистента Менеджера та Менеджера.

Спонсор:

Кваліфікований на оптову ціну ПФ, який особисто підписав іншого ПФ.

Спонсорований Менеджер: (див. 5.03)**РРЦ:**

Рекомендована роздрібна Ціна.

Рекомендована роздрібна Ціна (РРЦ):

Ціна, рекомендована Компанією для здійснення продажів Роздрібним Покупцям. Від цієї ціни мінус ПДВ розраховуються всі бонуси і Особисті Знижки.

Переміщений Менеджер: (див. 5.04)**Верхня Лінія:**

ПФ у вищій генерації ПФ

Невизнаний Менеджер: (див. 5.02)**БО:**

Бонуси за Об'єм

Скасування Вимоги:

Надається ПФ, які виконали певні вимоги для кваліфікації на бонуси в одній Оперуючій Компанії, які приймаються замість цих вимог для наступного Місяця у всіх інших Оперуючих Компаніях

1. Скасування Вимоги по Кваліфікаційній Активності:

ПФ, який виконав Активність 4КК Особистих і Привілейованих Клієнтів у своїй Домашній Оперуючій Компанії отримає Скасування Вимоги виконання Активності у всіх інших Оперуючих Компаніях у наступному місяці;

2. Скасування Вимоги по Кваліфікації на Бонуси за Лідерство:

Визнаний Менеджер, що виконує Активність або отримав Скасування Вимоги виконання Кваліфікаційної Активності, а також виконує Особисті / Неменеджерські КК, необхідні для кваліфікації на Бонуси за Лідерство, в будь-якій з Оперуючих Компаній, отримує Скасування Вимог щодо кваліфікації на Бонуси за Лідерство в наступному Місяці у всіх інших Оперуючих Компаніях.

Інтернет магазин:

Офіційний онлайн магазин ФЛП Юкрейн, розташований на сайті: www.foreverliving.com

Оптова Ціна (ОЦ):

Ціна, по якій продукти продаються ПФ, які Кваліфіковані на Оптову Ціну. Ця ціна має знижку 30% від РРЦ.

Кваліфікація на Оптову Ціну:

Право купувати продукцію за Оптовою Ціною. ПФ на постійній основі Кваліфікується на оптову ціну після покупки 2 Кредитних Коробок протягом будь-яких 2-х послідовних місяців в будь-якій єдиній Оперуючій Компанії.

3. ПРИВІЛЕЙОВАНИЙ КЛІЄНТ

3.01

Привілейований Клієнт є виключно споживачем продукції ФЛП.

3.02

Привілейований Клієнт купує продукцію зі знижкою 5% від Рекомендованої Роздрібною Ціною (РРЦ).

3.03

Коли Привілейований Клієнт купує Стартовий Набір або продукцію на 2кк протягом 2х послідовних місяців, він / вона отримує постійну знижку 30% на подальші замовлення.

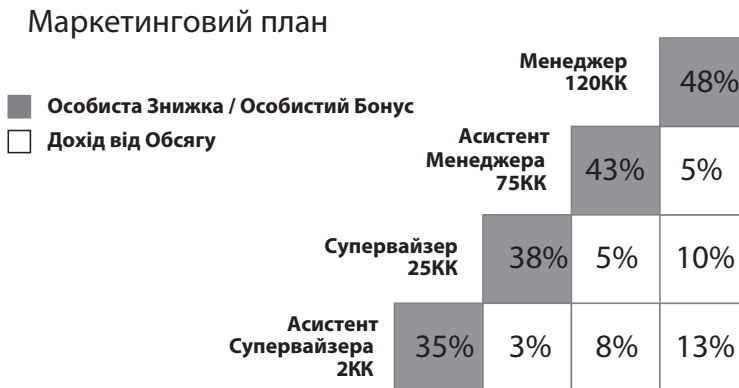
3.04

Привілейований Клієнт, який кваліфікувався на 30% знижку, включається до Маркетингового Плану, як Підприємець Форевер на рівні Асистента Супервайзера.

4. СТРУКТУРА БОНУСІВ / МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН

4.01

Ставши Підприємцем Форевер (ПФ) на рівні Продажів Асистента Супервайзера, він / вона отримує право продавати продукцію ФЛП і спонсорувати інших Підприємців продавати продукцію ФЛП. Загальний обсяг продажів (Вимірюваний в Кредитних Коробках, або КК), виконаний ПФ і його / її нижчої структурою кваліфікує такого ПФ на отримання Просування по Рівню Продажів, збільшення Знижок і об'єму продажів, як зазначено нижче:



а) Асистент Супервайзера досягається виконанням загальних 2 Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок в будь-якій одній Оперуючій Компанії протягом будь-яких 2-х послідовних Місяців.

Асистент Супервайзера отримує:

- **30%** Знижку на Особисті Продажі;
- **30%** Роздрібного Прибутку від роздрібних продажів через Інтернет магазин;

- **25%** Дохід від Покупок особисто спонсорованих Привілейованих Клієнтів;

Активний Асистент Супервайзера також отримує:

- **5%** Персональний Бонус від персональних покупок і роздрібних продажів через ІМ;
- **5%** Бонус Привілейованих Клієнтів від Покупок особисто спонсорованих Привілейованих Клієнтів.
- **5%** Особистий Бонус і Бонус від Привілейованих Клієнтів, упущені неактивними Асистентами Супервайзера в його нижній лінії.

б) Супервайзер досягається виконанням загальних 25 Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок протягом будь-яких 2-х послідовних Місяців.

Супервайзер отримує:

- **30%** знижку плюс **8%** Персональну Знижку на Особисті Продажі;
- **30%** Дохід від Роздрібних Продаж плюс **8%** Особистий Бонус від продажів через ІМ
- **25%** дохід від Привілейованих Клієнтів плюс **8%** бонус від покупок особисто спонсорованих Привілейованих Клієнтів

Активний Супервайзер також отримує:

- **3%** Бонус за Об'єм від особистих Акредитованих Продаж особисто спонсорованих Асистентів Супервайзера і їх нижніх ліній;
- **5%** Особистий Бонус і Бонус від Продаж Привілейованим Клієнтам, упущені неактивними Асистентами Супервайзера в його нижній лінії.

в) Асистент Менеджера досягається виконанням загальних 75 Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок протягом будь-яких 2-х послідовних Місяців.

Асистент Менеджера отримує:

- **30%** знижку плюс **13%** Персональну Знижку на Особисті Продажі;
- **30%** Дохід від Роздрібних Продаж плюс **13%** Особи-

стий Бонус від продажів через ІМ

- **25%** Дохід від Привілейованих Клієнтів плюс **13%** бонус від покупок особисто спонсорованих Привілейованих Клієнтів

Активний Асистент Менеджера також отримує:

- **5%** Бонус за Об'єм від особистих Акредитованих Продаж особисто спонсорованих Супервайзерів і їх нижніх ліній;
- **8%** Бонус за Об'єм від особистих Акредитованих Продаж особисто спонсорованих Асистентів Супервайзера і їх нижніх ліній;
- **5%** Особистий Бонус і Бонус від Продаж Привілейованим клієнтам, упущені неактивними Асистентами Супервайзера в його нижній лінії.

г) Менеджер Менеджер досягається виконанням загальних 120 Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок протягом будь-якого 1 або будь-яких 2 послідовних Місяців, або 150 Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок протягом будь-яких 3 або 4 послідовних Місяців.

Визнаний Менеджер отримує:

- **30%** знижку плюс **18%** Персональну Знижку на Особисті Акредитовані Продажі;
- **30%** Знижку плюс **18%** Персональний Бонус за продаж через ІМ
- **25%** Дохід від Привілейованих Клієнтів плюс **18%** Бонус від Покупок особисто спонсорованих Привілейованих Клієнтів.

Активний Менеджер також отримує:

- **5%** Бонус за Об'єм від особистих Акредитованих Продаж особисто спонсорованих Асистентів Менеджера і їх нижніх ліній;
- **10%** Бонус за Об'єм від особистих Акредитованих Продаж особисто спонсорованих Супервайзерів і їх нижніх ліній;
- **13%** Бонус за Об'єм від особистих Акредитованих

Продаж особисто спонсорованих Асистентів Супервайзера і їх нижніх ліній;

- 5% Особистий Бонус і Бонус від Продаж Привілейованим Клієнтам, упушений неактивними Асистентами Супервайзера в його нижній лінії.

д) Кредитні Коробки з різних Оперуючих Компаній можуть бути об'єднані для досягнення рівнів Супервайзера, Асистента Менеджера і Менеджера. Рівень Асистента Супервайзера може бути досягнутий тільки кредитними коробками, виконаними в одній Оперуючій Компанії.

е) Кредитні Коробки з різних Оперуючих Компаній не можуть бути об'єднані для кваліфікації на Стимулюючі Програми, за винятком Глобального Ралі, вимог Нових Кредитних Коробок для Ігл Менеджера та Бонусу Президента.

є) Будь-який один або два послідовних місяці можуть бути використані для накопичення Кредитних Коробок, необхідних для досягнення рівня Асистента Супервайзера, Супервайзера, Асистента Менеджера або Менеджера з 120КК; а також будь-

які три або чотири послідовні місяці можуть бути використані для накопичення потрібної кількості кредитних коробок для отримання статусу Менеджера зі 150КК. Якщо Кредитні Коробки для просування вгору накопичені в єдиній Оперуючій Компанії, результат такого руху відбудеться в цій Оперуючій Компанії точно у дату, коли накопичено досить Кредитних Коробок, і 15-го числа наступного місяця у всіх інших Оперуючих Компаніях. Якщо Кредитні Коробки для просування вгору виконані в різних Оперуючих Компаніях, просування вгору відбудеться в усіх Оперуючих Країнах 15-го числа наступного місяця після дати накопичення достатньої кількості Кредитних Коробок.

ж) ПФ, який просувається вгору до рівня Визнаний Менеджер як зазначено в Розділі 4.01, буде класифікований як Спонсорований Менеджер або Переміщений Менеджер наступним чином:

1. Якщо 120 або 150 Кредитних Коробок виконані в

єдиній Оперуючій Компанії, і ПФ є Активним у своїй Домашній Оперуючій Компанії в період просування вгору, ПФ буде класифікований як Спонсорований Менеджер в обох Оперуючих Компаніях, і в якій 120 або 150 Кредитних Коробок були виконані, і в своїй Домашньої Оперуючій Компанії; і як Переміщений Менеджер у всіх інших оперуючих Компаніях;

2. Якщо 120 або 150 Кредитних Коробок виконані в декількох Оперуючих Компаніях, ПФ буде класифікований як Спонсорований Менеджер у своїй Домашній Оперуючій Компанії; і як Переміщений Менеджер у всіх інших Оперуючих Компаніях.

з) Кредитні Коробки від покупок Роздрібного або Привілейованого Клієнта будуть зараховуватися в необхідну активність 4КК вказаного ним / нею Підприємця, але тільки в Оперуючій Компанії, в якій проводилася така покупка.

і) Спонсорів зараховуються всі Кредитні Коробки від будь-якого особисто спонсорованого Роздрібного або Привілейованого Клієнта і його нижньої лінії, поки цей Роздрібний або Привілейований Клієнт не досягне рівня Менеджера. Згодом, якщо Спонсор Кваліфікований на Бонуси за Лідерство (КБЛ), він / вона отримає Лідерські Кредитні Коробки в еквіваленті:

1. **40%** від Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок від першої лінії нижніх КБЛ Менеджерів в кожній спонсорській генерації,

2. **20%** від Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок від другої лінії нижніх КБЛ Менеджерів в кожній спонсорській генерації, і

3. **10%** від Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок від третьої лінії нижніх КБЛ Менеджерів в кожній спонсорській генерації.

й) ПФ не може обійти Спонсора в просуванні вгору по Маркетинговому Плану до рівня Менеджер включно.

к) Після досягнення певного Рівня продажу не потрібно перекваліфікація, за винятком випадків, коли Бізнес Форевер видаляється або ПФ Переспонсорується.

4.02

6-місячна Політика Привілейованого Клієнта

а) Привілейований Клієнт може вибрати собі нового Спонсора після того, як він залишався Привілейованим Клієнтом протягом 6 повних Місяців.

б) Привілейований Клієнт, який вибрав собі нового Спонсора, вважається новим-спонсорованим для всіх кваліфікаційних програм.

4.03

Кваліфікація Активності

а) Для кваліфікації на всі Бонуси і Стимулюючі Програми, за винятком Особистих Знижок, Бонусів Особистих і від Нових Покупців, і Доходу Привілейованого Клієнта, ПФ повинен бути Активним і слідувати всім іншим вимогам Маркетингового Плану протягом календарного місяця, в якому бонуси були нараховані.

б) Щоб вважатися Активним в поточному Місяці в своїй Домашній Оперуючій Компанії, ПФ повинен мати в сумі 4 Кредитні Коробки Активності в Домашній Оперуючій Компанії в цьому Місяці, як мінімум одна з яких повинна бути Особистою Кредитною Коробкою. Щоб вважатися Активним в Іноземній Країні в поточному Місяці, він / вона повинен/на виконати Активність в Домашній Оперуючій Компанії в попередньому Місяці.

в) Асистенту Супервайзера, що не виконав умову Активності, не буде виплачуватися Персональний Бонус і бонус від Привілейованого Клієнта за цей місяць, Супервайзерам, Асистентам Менеджера і Менеджерам, які не виконали умову Активності, не буде виплачуватися Бонус за Об'єм за цей місяць. Будь-які бонуси, нараховані ПФ, який не виконав умову Активності будуть виплачені активному ПФ в його верхній лінії згідно Маркетингового Плану.

г) ПФ, який не кваліфікувався на отримання бонусів за Об'єм, може перекваліфікуватися в наступному місяці (не маючи зворотної дії) як Активний ПФ.

4.04

Розрахунок Об'єму Продажів і Доходів, також виплат

а) Всі бонуси розраховуються від Рекомендованої Роздрібно-ї Ціни (РРЦ) мінус ПДВ і вказуються в щомісячних інформаційних бонусних звітах (Bonus Report).

б) Знижки та Бонуси розраховуються відповідно до рівнів, досягнутих на момент прийняття замовлення. Більш високі Знижки та Бонуси вступають в силу в день просування вгору на більш високий рівень.

в) ПФ не отримує Бонуси за Об'єм від будь-якого ПФ своєї спонсорованої групи, який перебуває з ним / нею на тому самому рівні маркетингового плану. Проте, ці Кредитні Коробки враховуються для просування по Рівню Продаж і для стимулюючих програм.

г) Бонуси за попередній Місяць виплачуються не пізніше 15 числа поточного місяця, в якому була куплена продукція у Компанії. Наприклад, бонуси за січневі покупки, будуть виплачені не пізніше 15 лютого.

д) Доходи, зароблені від онлайн покупок Привілейованих Клієнтів і Роздрібних Покупців, переводяться на рахунок Global Pay в перший банківський день після 10-го, 20-го і останнього дня місяця.

е) Будь-які сторонні витрати або видатки, пов'язані з платежами, виконаними ПФ за межами Країни, в якій вони отримують Дохід / Бонуси, будуть оплачуватися ПФ.

4.05

36-Місячна Політика

а) ПФ, який не зробив жодної покупки протягом 36 календарних місяців, позбавляється всіх спонсорських нижніх ліній на користь першого ПФ у верхній лінії.

б) Якщо Підприємець має у своїй структурі Менеджерів 1 Генерації, такі Менеджери класифікуватимуться як Успадковані Менеджери для нового призначеного Спонсора.

4.06

Збереження Запису

а) Будь-який Підприємець Форевер рівня нижче від Менеджера, а також Привілейований клієнт або Роздрібний клієнт, який не має активності в обліковому записі (включаючи, але не обмежуючись, акредитовані продажі, покупки продуктів, спонсорство або отримання знижок та/або бонусів) протягом будь-якого послідовного періоду семи (7) років, вважатимуться неактивними, а їхні дані будуть видалені або приховані з системи Компанії відповідно до нашої Політики збереження записів.

4.07

Ціноутворення

1. Роздрібний клієнт купує за Рекомендованою роздрібною ціною.
2. Привілейований клієнт купує зі знижкою 5% від РРЦ. Якщо Привілейований клієнт купує 2КК протягом 2 календарних місяців, його/її знижка на ціну збільшується з 5% до 30%, починаючи з наступного замовлення. Не будуть перераховуватися замовлення, у яких вимога 2КК виникла в середині замовлення.
3. Після того, як Привілейований клієнт досягне 30% знижки, він/вона стає Асистентом Супервайзера, а при виконанні Активності 4КК, він/вона отримує додатковий бонус 5% на особисті замовлення, що вступає в дію з наступного замовлення.
4. Коли ПФ відповідає вимогам КК для наступного рівня продажів (Супервайзер, Асистент Менеджера, Менеджер), його/її знижка збільшується до 38%, 43%, 48% відповідно, починаючи з наступного замовлення. Якщо вимога КК виконується в середині замовлення, ПФ отримує персональний бонус у розмірі 8%, 13%, 18% відповідно, на частину замовлення, що відноситься до нового досягнутого рівня.

5. СТАТУС МЕНЕДЖЕРА І КВАЛІФІКАЦІЇ

5.01

Визнаний Менеджер:

а) ПФ кваліфікується як Визнаний Менеджер і отримує золотий значок Менеджера, коли:

1. Вся його / її група виконує 120 Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок протягом будь-яких 2-х послідовних місяців або 150 Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок протягом 3-х або 4-х послідовних місяців;
2. Він / вона є Активним в кожному з цих послідовних Місяців;
3. В його / її нижній мережі немає іншого ПФ, який кваліфікується на рівень Менеджера в цей самий період.

б) Якщо нижній ПФ також кваліфікується на позицію Менеджера в будь-якій країні, протягом того самого періоду, його Спонсор стає Визнаним Менеджером, якщо:

1. Він / вона є Активним в кожному з Місяців того самого періоду, і
2. Він / вона має не менше 25 Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок в останньому Місяці кваліфікації збоку, від інших ПФ в мережі, за винятком КК ПФ, який стає під ним / нею Менеджером в цьому ж Місяці.

5.02

Невизнаний Менеджер:

а) Коли ПФ і нижня мережа виконують 120 Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок протягом будь-яких 2-х послідовних Місяців, або 150 Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок протягом 3-4 послідовних місяців, при цьому не виконуючи вимоги для кваліфікації на Визнаного Менеджера, він / вона стає невизнаним Менеджером.

б) Невизнаний Менеджер може кваліфікуватися на Особисті Знижки, Бонуси від Привілейованого Клієнта і Бонуси за Об'єм, але не може кваліфікуватися на Бонуси за Лідерство і будь-які інші заохочувальні програми для Менеджерів.

в) Невизнаний Менеджер може перекваліфікуватися як Визнаний Менеджер, виконавши наступні вимоги:

1. Виконати загальних 120 Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок протягом будь-яких 2-х послідовних Місяців або 150 Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок протягом 3-4 послідовних місяців, і
2. Бути Активним кожен Місяць цього ж періоду;
3. Період перекваліфікації не може початися раніше, ніж в останньому місяці його / її кваліфікації на Невизнаного Менеджера.

г) Якщо кваліфікація відбувається в Місяць отримання статусу Невизнаного Менеджера, Кредитні Коробки, не пов'язані з кваліфікацією нижнього Менеджера протягом Місяця кваліфікації статусу невідзаного Менеджера, можуть бути включені для кваліфікації на Визнаного Менеджера.

д) З тієї дати, коли Невизнаний Менеджер виконає необхідну кількість Особистих і Неменеджерських кредитних коробок, він / вона стане Визнаним Менеджером і почне отримувати Бонуси за Лідерство і Лідерські Кредитні Коробки Акредитованих Продажів, виконуючи умови Кваліфікації на Бонуси за Лідерство.

5.03

Спонсорований Менеджер:

а) Менеджер стає Спонсорованим Менеджером для свого безпосереднього Спонсора коли:

1. Кваліфікується як Визнаний Менеджер, або
2. Кваліфікується як Спонсорований Менеджер зі статусу Успадкованого або Переміщеного Менеджера.

б) Спонсорований Менеджер може враховуватися для свого вищого Менеджера для кваліфікації на Бонус Менеджера з Дорогоцінним Камінням, статус Менеджера з Дорогоцінним Камінням, і для будь-якої іншої Стимулюючої Програми, що вимагає наявності Спонсорованих Менеджерів.

5.04

Успадкований і Переміщений Менеджер:

а) Менеджер вважається Успадкованим якщо його /її Спонсор видаляється або Переспонсорується під іншого Спонсора згідно з правилом 12-місячної кваліфікації на Бонуси за Лідерство (КБЛ). Таким чином, він / вона стає Успадкованим Менеджером для свого наступного вищого Спонсора.

б) Менеджер вважається Переміщеним відповідно до Політики, викладеної в Розділі 4.01 (ж), до тих пір, поки він / вона не перекваліфікується як Спонсорований Менеджер в кожній країні окремо.

в) Статус Успадкованого і Переміщеного Менеджера не впливає на розмір Бонусів за Об'єм чи Бонусів за Лідерство, які виплачуються будь-якому Менеджеру або його /її вищій мережі.

г) Успадкований або Переміщений Менеджер не зараховується своєму Спонсорові для зменшення числа Кредитних Коробок за Програмою Зароблених Стимулів або досягнення статусу Менеджера з Дорогоцінним Камінням.

д) Успадкований або Переміщений Менеджер може кваліфікуватися як Спонсорований Менеджер в кожній Компанії окремо, виконавши наступні вимоги:

1. Виконати загальних 120 Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок в Оперуючих Компаніях, в яких він / вона перекваліфікується як Спонсорований Менеджер протягом будь-яких 2-х послідовних Місяців (Або 150 Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок протягом 3-4 послідовних місяців). Процес пе-

рекваліфікації може починатися в місяці перед місяцем Переміщення;

2. Протягом періоду перекваліфікації бути Активним в своїй Домашній Країні або виконати 4 Кредитні Коробки Активності в Компанії, в якій досягається статус Спінсорованого Менеджера.

6. БОНУСИ ЗА ЛІДЕРСТВО (ЛБ)

6.01

Після досягнення ПФ рівня Визнаного Менеджера, він / вона може кваліфікуватися на Бонуси за Лідерство, розвиваючи і підтримуючи Нижніх Менеджерів, продовжуючи спонсоровувати і навчати ПФ.

6.02

а) Визнаний Менеджер, який виконав Активність і має 12кк Особистих і Неменеджерських в будь-якій Єдиній Оперуючій Компанії протягом поточного Місяця, кваліфікується на Бонуси за Лідерство, накопичені в цій Єдиній Оперуючій Компанії протягом цього Місяця.

б) Особисті і Неменеджерські вимоги зменшуються до 8КК, якщо Менеджер має 2-х нижніх Активних Визнаних Менеджерів, в різних спонсорських лініях, кожен з яких виконав не менше 25 Загальних Кредитних Коробок протягом попереднього Місяця. Це кількість далі зменшується до 4-х Особистих і Неменеджерських КК, якщо він / вона має 3-х нижніх Активних Визнаних Менеджерів в різних спонсорських лініях, кожен з яких виконав не менше 25 Загальних Кредитних Коробок протягом попереднього місяця.

6.03

Бонуси за Лідерство, засновані на РРЦ без ПДВ від Особистих і Неменеджерських Акредитованих Продажів Менеджерів за місяць кваліфікації, виплачуються його / її вищим Кваліфікованим на Бонуси за Лідерство Менеджерам в наступному розподілі:

1. 6% від Менеджерів 1-й генерації та їх груп;
2. 3% від Менеджерів 2-й генерації та їх груп;
3. 2% від Менеджерів 3-й генерації та їх груп.

6.04

а) Визнаний Менеджер, що не Активний протягом трьох абобільше послідовних Місяців, втрачає можливість кваліфікуватися на отримання бонусів за Лідерство, навіть якщо у нього / неї немає нижніх Менеджерів.

б) Право кваліфікації на Бонуси за Лідерство може бути відновлено шляхом виконання наступних вимог в будь-якій єдиній Оперуючій Компанії:

1. Виконувати загалом 12 Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок кожного Місяця протягом трьох послідовних Місяців (навіть якщо він / вона не має нижніх Менеджерів).
2. Бути Активним в кожному Місяці того самого періоду.

в) Після відновлення права, Бонуси за Лідерство будуть нараховуватися за місяці, в яких Менеджер був КБЛ, починаючи з четвертого Місяця, і будуть виплачені не пізніше 15-го числа п'ятого місяця.

6.05

а) Менеджер, який хоча б один раз на рік не виконує Лідерську Активність (12 Особистих і Неменеджерських КК) і дванадцять Особистих і Неменеджерських КК і який не знаходиться в процесі відновлення права на отримання бонусів за Лідерство, на постійній основі позбавляється всіх нижніх Менеджерських ліній.

б) Такий Менеджер і вся його лінія стане Успадкованим Менеджером для першого вищого Менеджера його / її оригінального Спонсора, кваліфікованого на отримання Бонусів за Лідерство.

7. ДОДАТКОВІ СТИМУЛЮЮЧІ ПРОГРАМИ

7.01

Всі Стимулюючі Програми Компанії спрямовані на заохочення правильної побудови бізнесу. Це включає в себе правильне спонсорування та продаж продукції в розумних кількостях для споживання і перепродажу. Заохочувальні бали і нагороди не можуть бути передані іншим особам, ними нагороджуються тільки ті ПФ, які кваліфікувалися, будуючи бізнес відповідно до духу і букви Маркетингового Плану, Політики Компанії та Кодексу Професійної Етики.

7.02

Спеціальними значками будуть нагороджені тільки ті особи, чий імена містяться в Заяві Підприємця ФорEVER, яке було затверджено Компанією.

7.03

а) У випадку, якщо чоловік / дружина ПФ не може брати участь в Стимулюючій Програмі, ПФ може взяти з собою гостя не молодшого від 14 років.

б) У Компанії ФЛП існують такі Стимулюючі Програми: Глобальне Ралі, Саміт Ігл Менеджерів; поїздки для Сапфірових, Діамантово-Сапфірових, Діамантових, Подвійних-Діамантових і Потрійних-Діамантових Менеджерів.

в) Поїздки для Сапфірових, Діамантово-Сапфірових, Діамантових, Подвійних-Діамантових і Потрійних-Діамантових Менеджерів повинні бути використані протягом 24 місяців після кваліфікації.

8. ВІНАГОРОДИ НА РІВНІ МЕНЕДЖЕР І ВИЩЕ

8.01

Менеджер може збирати Спонсорованих Визнаних Менеджерів 1-ї Генерації з усіх країн для досягнення рівнів від Старшого Менеджера до Платинового Центуріон Менеджера. Однак кожен Менеджер 1-ї Генерації зараховується тільки один раз.

8.02

Нагородження значком Менеджера і вище здійснюється тільки на схваленому Компанією заході.

8.03

Визнаний Менеджер: коли ПФ кваліфікується за всіма вимогами, викладеним в пункті 5.01, він / вона стає Визнаним Менеджером і нагороджується золотим значком.

8.04

Статус Ігл Менеджера:

а) Статус Ігл Менеджера досягається і оновлюється кожного року. Менеджер може кваліфікуватися, виконуючи наступний ряд вимог протягом кваліфікаційного періоду, з травня по квітень, після досягнення рівня Визнаного Менеджера:

1. Бути Активним /ою щомісяця у своїй Оперуючій Компанії або у Кваліфікаційній Оперуючій Компанії;
2. Бути Кваліфікованим /ою на Бонуси за Лідерство (навіть якщо він / вона не має нижніх Менеджерів). Кредитні Коробки, виконані в місяцях, в яких він / вона не був /ла Кваліфікований / а на Бонуси за Лідерство НЕ будуть враховані в цю програму;
3. Глобально виконати як мінімум 720 Загальних Кредитних Коробок, включаючи мінімум 100 НОВИХ Кредитних Коробок;
4. Підтримувати місцеві і регіональні заходи.
5. Особисто спонсорувати і виростити як мінімум 2-х нових Супервайзерів у будь-якій Оперуючій Компанії;

б) В доповнення до всіх вимог, зазначених вище, Старші Менеджери і вище повинні розвивати та підтримувати Нижніх Ігл Менеджерів, відповідно до умов, викладених нижче. Кожна лінія Ігл Менеджерів повина бути в окремій спонсорській лінії в будь-якій Генерації (дивись пункт 8.04.г нижче) і може бути в будь-якій Операційній Компанії. Ці вимоги починають діяти на початку кваліфікаційного періоду, відповідно до займаної на той час позиції в Маркетинговому Плані.

Менеджери з Дорогоцінним Камінням (Сапфірові та вище) можуть кваліфікуватися як Ігл Менеджери за нижчим Рівнем, але не нижче, ніж Злітаючий Менеджер. Наприклад, якщо Діамантовий Менеджер має 3 Нижні лінії Ігл Менеджерів, тоді він/вона кваліфікується як Діамантовий Менеджер, кваліфікований на Ігл Менеджера.

- 1. Старший Менеджер:** 1 нижній Ігл Менеджер;
- 2. Злітаючий Менеджер:** 3 нижніх Ігл Менеджери;
- 3. Сапфіровий Менеджер:**
 - 3-5 нижніх Ігл Менеджерів (Ігл Менеджер)
 - 6-9 нижніх Ігл Менеджерів (Сапфіровий Ігл Менеджер);
- 4. Діамантово-Сапфіровий:**
 - 3-9 нижніх Ігл Менеджерів (Ігл Менеджер)
 - 10-14 нижніх Ігл Менеджерів (Діамантово-Сапфіровий Ігл Менеджер);
- 5. Діамантовий Менеджер:**
 - 3-14 нижніх Ігл Менеджерів (Ігл Менеджер)
 - 15-24 нижніх Ігл Менеджерів (Діамантовий Ігл Менеджер);
- 6. Подвійний-Діамантовий Менеджер:**
 - 3-24 нижніх Ігл Менеджерів (Ігл Менеджер)
 - 25-34 нижніх Ігл Менеджерів (Подвійний Діамантовий Ігл Менеджер);
- 7. Потрійний-Діамантовий Менеджер:**
 - 3-34 нижніх Ігл Менеджерів (Ігл Менеджер)
 - 35-44 нижніх Ігл Менеджерів (Потрійний Діамантовий Ігл Менеджер);
- 8. Діамантовий-Центуріон Менеджер:**
 - 3-44 нижніх Ігл Менеджерів (Ігл Менеджер)

45-54 нижніх Ігл Менеджерів (Діамантовий-Центуріон Ігл Менеджер)

9. Платиновий-Діамантовий Менеджер:

3-54 нижніх Ігл Менеджерів (Ігл Менеджер)

55-64 нижніх Ігл Менеджерів (Платиновий-Діамантовий Ігл Менеджер)

10. Платиновий Подвійний Діамантовий Менеджер:

3-64 нижніх Ігл Менеджерів (Ігл Менеджер)

65-74 нижніх Ігл Менеджерів (Платиновий Подвійний Діамантовий Ігл Менеджер)

11. Платиновий Потрійний Діамантовий Менеджер:

3-74 нижніх Ігл Менеджерів (Ігл Менеджер)

75-84 нижніх Ігл Менеджерів (Платиновий Потрійний Діамантовий Ігл Менеджер)

12. Платиновий Центуріон Менеджер:

3-84 нижніх Ігл Менеджерів (Ігл Менеджер)

85+ нижніх Ігл Менеджерів (Платиновий Центуріон Ігл Менеджер)

в) Переспонсоровані ПФ зараховуються як нові Супервайзери, а їх оборот зараховується як НОВІ Кредитні Коробки.

г) Менеджер може збирати нижніх Ігл Менеджерів з різних Операційних Компаній для досягнення статусу Ігл Менеджера. Якщо Менеджер спонсорував того самого ПФ в різних Країнах, він або вона може враховувати Ігл Менеджерів під цим ПФ в різних Країнах, але нижчий Ігл Менеджер може бути врахований тільки один раз.

д) Якщо ПФ досяг рівня Менеджера в кваліфікаційний період:

1. Кожен Привілейований Клієнт, якого Менеджер спонсорував в останній місяць свого просування на новий рівень, буде зараховуватися у вимоги щодо нових Супервайзерів під час кваліфікаційного періоду на Ігл Менеджер;

2. Вимоги для Ігл Менеджера НЕ пропорційні; він / вона повинен /на виконати 720 - Загальних / 100 - НОВИХ Кредитних Коробок і 2-х нових Супервайзерів протягом залишку кваліфікаційного періоду після досягнення Рівня Менеджера.

е) Після виконання всіх вимог по досягненню Статуса Ігл Менеджера, ПФ будуть нагороджені Заробленою Поїздовою для відвідування Саміту Ігл Менеджерів. Кваліфіковані Підприємці зможуть вибрати одну локацію з двох, визначених Компанією. Це буде включати в себе:

1. Авіапереліт на дві особи та проживання на три ночі;
2. Запрошення на ексклюзивний Тренінг Ігл Менеджерів;
3. Доступ на всі події і заходи в рамках Саміту Ігл Менеджерів;

Кваліфікований Підприємець повинен вказати обрану їм локацію до 31 травня, яке настане після кваліфікаційного періоду, в іншому разі він / вона повністю втратить своє право на відвідування Саміту в обох локаціях.

є) ПФ, який кваліфікується як Сапфіровий, Діамантово-Сапфіровий, або Діамантовий Ігл Менеджер, автоматично кваліфікується на 1%, 2%, або 3% Бонуса Менеджерів з Дорогоцінним Камінням відповідно, в його /її Домашньої Країні, в кожному з дванадцяти місяців, починаючи з травня, в яких він /вона КБЛ.

ж) Підприємець може кваліфікуватися тільки в одній країні. Якщо він / вона виконує вимоги в декількох країнах, країна, в якій він / вона має найбільше Загальних Кредитних Коробок, буде вважатися Країною Кваліфікації.

8.04.1

Глобальна Команда Лідерів

а) Право участі в Глобальній Команді Лідерів досягається

і оновлюється щорічно з умовою виконання 7,500 Загальних Кредитних Коробок протягом календарного року після досягнення рівня Визнаного Менеджера.

б) Менеджери, досягаючи Глобальної Команди Лідерів, стають членами ГКЛ на 1 календарний рік, починаючи з 1 січня, на рік наступний після кваліфікації, і будуть запрошені на ексклюзивний глобальний саміт та отримують Визнання і Нагородження на Глобальному Ралі.

в) Менеджери повинні бути присутніми на Глобальному Ралі, для отримання винагород Глобальної Команди Лідерів.

8.05

Визнання Менеджера

Визнаний Менеджер може кваліфікуватися на визнання одним з двох способів, які не можуть бути об'єднані:

а) Акумулявати Спонсорованих Визнаних Менеджерів першої генерації, або

б) Акумулявати нижні лінії з Ігл Менеджерами;

в) Визнаному Менеджеру будуть зараховані тільки ті лінії Ігл Менеджерів, які були вирощені в роки, коли Визнаний Менеджер сам виконував всі Основні Умови Кваліфікації на Ігл Менеджера. Кваліфікований Менеджер повинен виконувати наступні Основні Умови протягом травня-квітня після кваліфікації на Визнаного Менеджера:

1. Бути активним щомісяця;
2. Бути кваліфікованим на Бонус за Лідерство (навіть, якщо він/вона не має Менеджерських ліній). Кредитні Коробки, виконані в ті місяці, коли він / вона не були кваліфіковані на Бонус за Лідерство НЕ зараховуються в цю програму;
3. 720 загальних КК в одній Операційній Країні;
4. 100 нових КК в будь-якій країні;

5. Спонсорувати і виростити 2х нових Супервайзерів в будь-якій країні.

г) Не існує обмеження за часом для аккумуляції таких Менеджерських або Ігл Менеджерських нижніх ліній;

д) Менеджер, який виконав Ключові Вимоги Протягом кваліфікаційного періоду, може ретроактивно підрахувати Ігл Менеджерські нижні лінії з усіх попередніх кваліфікаційних періодів, протягом яких він / вона також виконував (ла) Ключові Вимоги;

е) Кожна Ігл Менеджерська нижня лінія може враховуватися таким верхнім Менеджером, який кваліфікується, тільки один раз;

є) Визнаний Спонсорований Менеджер, який був видалений з системи шляхом термінування або переспонсорювання, буде зараховуватися своєму Менеджеру в кваліфікацію на його статус.

8.06

Старший Менеджер:

1. Має в своїй структурі 2-х Спонсорованих Визнаних Менеджерів 1-й Генерації, або
2. Має у своїй структурі 1 Ігл Менеджера;
3. Нагороджується золотим значком з двома гранатами.

8.07

Злітаючий Менеджер:

1. Має в структурі 5 Спонсорованих Визнаних Менеджерів 1-й Генерації, або
2. Має у своїй структурі 3-х Ігл Менеджерів;
3. Нагороджується золотим значком з чотирма гранатами.

8.08

Сапфіровий Менеджер:

1. Має в структурі 9 Спонсорованих Визнаних Менеджерів

- 1-й Генерації, або
2. Має у своїй структурі 6 Ігл Менеджерів;
3. Сапфіровий Менеджер нагороджується:
 - а) Золотим значком з чотирма сапфірами, повністю оплаченою поїздкою на один з курортів в своєму Регіоні.
 - б) Персоналізованою табличкою визнання досягнень.

8.09

Діамантово-Сапфіровий Менеджер:

1. Має в структурі 17 Спонсорованих Визнаних Менеджерів 1-й Генерації, або
2. Має у своїй структурі 10 Ігл Менеджерів;
3. Діамантово-Сапфіровий Менеджер нагороджується:
 - а) Золотим значком з двома діамантами і двома сапфірами і повністю оплаченою поїздкою на один з курортів класу «люкс» в своєму Регіоні.
 - б) Персоналізованою табличкою визнання досягнень.

8.10

Діамантовий Менеджер:

1. Має в структурі 25 Спонсорованих Визнаних Менеджерів 1-й Генерації, або
2. Має у своїй структурі 15 Ігл Менеджерів;
3. Діамантовий Менеджер нагороджується:
 - а) Золотим значком з одним великим діамантом, діамантовим кільцем спеціального дизайну і повністю оплаченою поїздкою на один з курортів класу «люкс» за межами Регіону;
 - б) Звільненням від вимоги за обсягом кредитних коробок, необхідних для Програми Зароблених Стимулів і отримання Бонусу за Об'єм і Бонусу за Лідерство, за умови виконання активності мінімум 25 Активними Спонсорованими Менеджерами 1-ої Генерації щомісяця.
 - в) Персоналізованою табличкою, що містить імена Менеджерів, які зробили це досягнення можливим.

8.11

Подвійний Діамантовий Менеджер:

1. Має в структурі 50 Спонсорованих Визнаних Менеджерів 1-й Генерації, або
2. Має у своїй структурі 25 Ігл Менеджерів
3. Подвійний Діамантовий Менеджер нагороджується:
 - а) Золотим значком з двома великими діамантами, ексклюзивною ручкою, прикрашеною діамантами і повністю оплаченою поїздкою в Південну Африку або еквівалентному напрямку.
 - б) Персоналізованою табличкою визнання досягнень з іменами Менеджерів, які зробили цю кваліфікацію можливою.

8.12

Потрійний Діамантовий Менеджер:

1. Має в структурі 75 Спонсорованих Визнаних Менеджерів 1-й Генерації, або
2. Має у своїй структурі 35 Ігл Менеджерів;
3. Потрійний Діамантовий Менеджер нагороджується:
 - а) Золотим значком з трьома великими діамантами, ексклюзивним персональним годинником і повністю оплаченою навколосвітнею подорожжю.
 - б) Персоналізованою табличкою визнання досягнень з іменами Менеджерів, які зробили цю кваліфікацію можливою.

8.13

Діамантовий Центуріон Менеджер:

1. Має в структурі 100 Спонсорованих Визнаних Менеджерів 1-й Генерації, або
2. Має у своїй структурі 45 Ігл Менеджерів;
3. Діамантовий Центуріон Менеджер нагороджується:
 - а) Золотим значком з чотирма великими діамантами та повністю оплаченою поїздкою бізнес класом на Гавайські острови або в еквівалентному напрямку.
 - б) Професійно виконаним бізнес відео, стосовно стилю життя.

в) Персоналізованою табличкою визнання досягнень з іменами Менеджерів, які зробили цю кваліфікацію можливою.

8.14

Платиновий Діамантовий Менеджер:

1. Має в структурі 125 Спонсорованих Визнаних Менеджерів 1-й Генерації, або
2. Має у своїй структурі 55 Ігл Менеджерів;
3. Платиновий Діамантовий Менеджер нагороджується:
 - а)** Платиновим значком та повністю оплаченою поїздкою бізнес класом на Великий Бар'єрний Риф або в еквівалентному напрямку.
 - б)** Персоналізованою табличкою визнання досягнень з іменами Менеджерів, які зробили цю кваліфікацію можливою.

8.15

Подвійний Платиновий Діамантовий Менеджер:

1. Має в структурі 150 Спонсорованих Визнаних Менеджерів 1-й Генерації, або
2. Має у своїй структурі 65 Ігл Менеджерів;
3. Подвійний Платиновий Діамантовий Менеджер нагороджується:
 - а)** Платиновим значком та повністю оплаченою поїздкою бізнес класом на Бора Бора або в еквівалентному напрямку.
 - б)** Персоналізованою табличкою визнання досягнень з іменами Менеджерів, які зробили цю кваліфікацію можливою.

8.16

Потрійний Платиновий Діамантовий Менеджер:

1. Має в структурі 175 Спонсорованих Визнаних Менеджерів 1-й Генерації, або
2. Має у своїй структурі 75 Ігл Менеджерів;
3. Потрійний Платиновий Діамантовий Менеджер нагороджується:

а) Платиновим значком та повністю оплаченою поїздом кою бізнес класом на Мальдіви/Сейшели або в еквівалентному напрямку.

б) Персоналізованою табличкою визнання досягнень з іменами Менеджерів, які зробили цю кваліфікацію можливою.

8.17

Платиновий Центуріон Менеджер:

1. Має в структурі 200 Спонсорованих Визнаних Менеджерів 1-ї Генерації, або

2. Має у своїй структурі 85 Ігл Менеджерів;

3. Платиновий Центуріон Менеджер нагороджується:

а) Платиновим значком та повністю оплаченою поїздом кою бізнес класом в напрямку на вибір Підприємця.

б) Персоналізованою табличкою визнання досягнень з іменами Менеджерів, які зробили цю кваліфікацію можливою.

9. БОНУСИ МЕНЕДЖЕРІВ З ДОРОГОЦІННИМИ КАМЕНЯМИ

9.01

а) Кваліфікований на Бонуси за Лідерство Менеджер з Дорогоцінними Каменями, який в Кваліфікаційній Країні має необхідну кількість Активних Спонсорованих Менеджерів 1-ї Генерації протягом поточного місяця, або необхідну кількість окремих спонсорованих нижніх ліній з Активним Менеджером, який має 25 або більше Загальних Кредитних Коробок в поточному Місяці, отримає Бонус Менеджера з Дорогоцінними Каменями, що базується на РРЦ без ПДВ Особистих і Неменеджерських Акредитованих Продажів від його / її Першої, Другої і Третьої Генерації нижніх КБЛ Менеджерів відповідно:

1. Сапфіровий Бонус: Сапфірові Менеджери і вище можуть кваліфікуватися на 1% маючи 9 Активних Спонсорованих Менеджерів 1-ї Генерації, або 9 окремих спонсорських ліній, кожна з Активним Менеджером, який

- має 25 або більше Загальних Кредитних Коробок;
2. Діамантово-Сапфіровий Бонус: Діамантово-Сапфірові Менеджери можуть кваліфікуватися на 2% маючи 17 Активних Спонсорованих Менеджерів 1-ї Генерації, або 17 окремих спонсорських ліній, кожна з Активним Менеджером, який має 25 або більше Загальних Кредитних Коробок;
 3. Діамантовий Бонус: Діамантові Менеджери можуть кваліфікуватися на 3% маючи 25 Активних Спонсорованих Менеджерів 1-ї Генерації, або 25 окремих спонсорських ліній, кожна з Активним Менеджером, який має 25 або більше Загальних Кредитних Коробок;
 4. Відсотки бонусів для Менеджерів з Дорогоцінними Каменями не є накопичувальними. Менеджер з Дорогоцінними Каменями отримує найвищий бонус, на який він / вона кваліфікувалися.

б) Менеджер може враховувати іноземного Менеджера в 1-й Генерації для кваліфікації за умови, що іноземний Менеджер кваліфікувався як Спонсорований Менеджер в країні, в якій Менеджер кваліфікується на Бонус Менеджера з Дорогоцінними Каменями. Після того, як іноземний Менеджер кваліфікується, як Спонсорований Менеджер, він / вона буде враховуватися своїй Вищій лінії в кваліфікацію для отримання бонусів Менеджерів з Дорогоцінними Каменями в місяцях, за які іноземний Менеджер отримує підтвердження Активності зі своєї Домашньої Країни.

в) Бонуси Менеджерів з Дорогоцінними Каменями виплачуються від РРЦ без ПДВ за Особисті і Неменеджерські Акредитовані Продажі Менеджерів в Домашній Країні. Щоб кваліфікуватися на Бонус Менеджерів з Дорогоцінними Каменями в інших країнах, Менеджер повинен мати необхідну кількість Активних Спонсорованих Менеджерів 1-ї Генерації, або Менеджерських структур, що виконують активність 25КК в цій країні в місяці кваліфікації на Бонус Менеджерів з Дорогоцінними Каменями.

г) ПФ, який кваліфікується як Сапфіровий, Діамантово-Сапфіровий, або Діамантовий Ігл Менеджер, автоматично буде кваліфікований на 1%, 2%, або 3% Бонусів Менеджерів з Дорогоцінними Каменями відповідно, в його / її Домашньої Країні, в кожному з дванадцяти місяців, починаючи з травня, в якому він / вона КБЛ.

Якщо Менеджер з Дорогоцінними Каменями кваліфікується як Ігл з Дорогоцінними Каменями за нижчим рівнем, ніж його / її актуальний рівень Менеджера з Дорогоцінними Каменями (наприклад, Діамантовий Менеджер, який кваліфікується як Злітаючий Ігл Менеджер), він / вона буде отримувати відсоток виплати бонусів Менеджера з Дорогоцінними Каменями відповідний до його / її Ігл кваліфікації, за винятком місяців, в яких він / вона кваліфікується на більш високий відсоток виплати, відповідно до політики Бонусів Менеджера з Дорогоцінними Каменями (див. розділ 9.01 (а)).

10. ПРОГРАМА ЗАРОБЛЕНИХ СТИМУЛІВ

10.01

а) Активний Визнаний Менеджер має право брати участь в Програмі Зароблених Стимулів.

б) Всі вимоги по Кредитних Коробках для кваліфікації на програму Зароблених Стимулів повинні бути виконані в одній Оперуючій Країні. ПФ може кваліфікуватися в декількох оперуючих Країнах, якщо виконає вимоги по Кредитних Коробках в кожній такій країні.

в) Доступні три рівні Програми Зароблених Стимулів:

1. Рівень 1: Компанія виплатить максимум \$ 400 в місяць протягом максимум 36 послідовних Місяців;

2. Рівень 2: Компанія виплатить максимум \$ 600 в місяць протягом максимум 36 послідовних Місяців;

3. Рівень 3: Компанія виплатить максимум \$ 800 в місяць протягом максимум 36 послідовних Місяців.

г) Кваліфікація відбувається протягом 3-х місяців і наведена в наступній таблиці:

Кваліфікація на Зароблені Стимули / Вимоги

Вимоги КК	Рівень 1	Рівень 2	Рівень 3
В першому місяці	50	75	100
В другому місяці	100	150	200
В третьому місяці	150	225	300

д) Протягом 36 Місяців дотримання умов кваліфікації, Менеджер отримає виплату в максимальному розмірі за досягнутий рівень в кожному Місяці, в якому продовжує робити об'єм продажів не менше 3-го Місяця кваліфікації.

е) Якщо сума Загальних Кредитних Коробок Менеджера падає нижче вимоги 3-го Місяця протягом будь-якого Місяця, то Зароблений Прибуток цього Місяця буде розрахований \$ 2.66 помножені на сумарну кількість Загальних Кредитних Коробок Менеджера в цьому Місяці.

є) Якщо сума Загальних Кредитних Коробок Менеджера падає нижче 50 в будь-якому місяці, то Зароблений Прибуток за цей місяць не буде виплачений. Якщо в наступних місяцях кваліфікаційні Кредитні Коробки Менеджера збільшаться до 50 або більше, то Зароблений Прибуток буде виплачений згідно політиці, як зазначено вище.

ж) Для Менеджера, який має 5 особисто-спонсорованих Активних Визнаних Менеджерів протягом 3-го кваліфікаційного Місяця, або будь-якого Місяця протягом 36-Місячного періоду, необхідний кваліфікаційний об'єм буде знижено до 110, 175, або 240 Загальних Кредитних Коробок для 1, 2 і 3 рівнів, відповідно.

з) За кожних п'ятьох додаткових особисто-спонсорованих Активних Визнаних Менеджерів протягом третього кваліфікаційного Місяця, або будь-якого Місяця протягом 36-Місячного періоду кількість необхідних КК знижується додатково на 40, 50 і 60 кредитних коробок для рівнів 1, 2 і 3, відповідно.

і) Кредитні Коробки будуть враховуватися в кваліфікацію і вимоги тільки в тих місяцях, в яких Менеджер, який кваліфікується, був Активним.

й) Кредитні Коробки, зроблені Активним ПФ до виконання рівня Визнаний Менеджер, будуть враховуватися в кваліфікацію Зароблених Стимулів.

к) Після третього кваліфікаційного місяця за Програмою Зароблених Стимулів Менеджер може кваліфікуватися на більш високий рівень програми в будь-який час, починаючи з наступного місяця. Наприклад, якщо Менеджер кваліфікується за рівнем 1 в січні, лютому і березні, виконавши 50, 100, і 150 КК, а потім виконує 225 КК в квітні, тоді період виплат за Рівнем 1 буде замінений новим 36-місячним періодом виплат за Рівнем 2.

л) В кінці 36-Місячного періоду, Менеджер може перекваліфікуватися на новий Зароблений Стимул, використовуючи ті самі кваліфікації, які згадувалися вище. Така перекваліфікація повинна бути проведена протягом будь-яких 3 послідовних Місяців з останніх 6 Місяців початкового 36-Місячного періоду виплат.

11. БОНУС ПРЕЗИДЕНТА

11.01

а) Загальні положення:

1) Отримати остаточне схвалення для участі в Програмі Бонус Президента від Виконавчого Комітету.

Виконавчий Комітет враховуватиме відповідність всім вимогам Політики Компанії та Кодексу Професійної Етики.

2) Підприємець може кваліфікуватися тільки в одній країні. Якщо він / вона відповідає вимогам кваліфікації в декількох країнах, країна в якій він / вона має найбільше Загальних Кредитних Коробок буде вважатися Кваліфікаційною Оперуючою Компанією.

3) Менеджери Бонус Президента (БПМ) з різних Операційних Компаній, зараховуються з метою досягнення кваліфікації на Бонус Президента. Підприємцеві зараховується максимум 1 БПМ в кожній спонсорській лінії в кожній Оперуючій Компанії. Якщо Менеджер заспонсорував одного і того ж самого Підприємця в декількох Оперуючих Компаніях, йому / їй зараховується максимум 1 БПМ під таким Підприємцем у кожній з Оперуючих Компаній, але БПМ не може зараховуватися більше 1 разу.

4) Переспонсорований Підприємець зараховується у кваліфікацію на Бонус Президента і вимоги 600КК.

5) Якщо Підприємець досяг рівня Менеджер під час кваліфікаційного періоду, вимоги щодо кваліфікації на Бонус Президента не зменшуються пропорційно; Підприємець повинен виконати всі Особисті та Неменеджерські / Нові Кредитні Коробки протягом залишку кваліфікаційного періоду після досягнення рівня Менеджера

6) Перехідні Кредитні Коробки не враховуються у вимоги щодо Кредитних Коробок Відкритої Групи, однак вони враховуються у загальні Кредитні Коробки, коефіцієнт яких використовується для визначення суми виплат.

б) Основні Вимоги для Всіх Рівнів

ПФ, після досягнення рівня Визнаний Менеджер, повинен виконати ВСІ наступні вимоги в Домашній Країні, або в

країні Кваліфікації. Вони не можуть бути об'єднані з різних країн:

1. Бути Активним щомісяця;
2. Бути кваліфікованим на Бонуси за Лідерство (навіть якщо він / вона не має нижчих Менеджерів). Кредитні Коробки, виконані в місяці, в якому він / вона не був / ла кваліфікований / а на Бонуси за Лідерство, НЕ БУДУТЬ враховані для цієї Програми;
3. Наступні вимоги можуть бути виконані в будь-якій Оперуючій Компанії:
 - а) Кваліфікуватися на Програму Зароблених Стимулів;
 - б) Закуповувати продукцію відповідно до вимоги - тільки після реалізації 75% попередньої партії придбаної продукції;
 - в) Будувати бізнес ФЛП згідно з принципами МЛМ, Політики Компанії та Кодексу Професійної Етики,
 - г) Відвідувати та підтримувати заходи, які організує Компанія.

в) Менеджер Кваліфікований на Бонус Президента (БПМ) Рівень 1

На додаток до Основних Вимог, такі вимоги повинні бути виконані в Оперуючій Компанії, якщо інше не буде зазначено:

1. Глобально виконати 700 Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок протягом програмного періоду, після виходу на рівень Визнаного Менеджера, в суму яких повинні входити 150 НОВИХ Кредитних Коробок. З метою розрахунків до Преміального Фонду, Кредитні Коробки, виконані за межами Кваліфікаційної Оперуючої Компанії, не будуть враховані.
2. Мати в будь-якій генерації:
 - а) Нижнього Визнаного Менеджера в будь-якій Оперуючій Компанії, який виконає 600 або більше загальних Кредитних Коробок в одній Операційній Компанії протягом кваліфікаційного періоду після

виходу на рівень Визнаного Менеджера. Цей Менеджер може бути вже існуючим Менеджером, або з'явитися протягом кваліфікаційного періоду. Або
б) Мати хоча б одного Менеджера, кваліфікованого на Бонус Президента в будь-якій Оперуючій Компанії.

3. Менеджерські 600 Кредитних Коробок не будуть зараховуватися при підрахунку Преміального Фонду.
4. Тільки Кредитні Коробки, виконані в місяцях, коли Менеджер з 600КК був Активні, будуть зараховані в цю вимогу.
5. Переспонсоровані ПФ враховуються за всіма вимогами Рівня 1.
6. Якщо ПФ досягає рівня Менеджера протягом кваліфікаційного періоду, вимоги Бонуса Президента НЕ є пропорційними; ПФ повинен виконати 700 Особистих і Неменеджерських / 150-НОВИХ Кредитних Коробок протягом решти кваліфікаційного періоду після досягнення Рівня Менеджер.

г) Менеджер Кваліфікований на Бонус Президента (БПМ) Рівень 2

На додаток до Основних Вимог, такі вимоги повинні бути виконані в Оперуючій Компанії, якщо інше не буде зазначено:

1. Глобально виконати 600 Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок протягом програмного періоду, після виходу на рівень Визнаного Менеджера, в суму яких повинні входити 100 НОВИХ Кредитних Коробок. З метою розрахунків в Преміальний Фонд, Кредитні Коробки, виконані поза межами Оперуючої Компанії, не будуть враховані.
2. Виростити 3 БПМ в будь-якій генерації, кожен повинен бути в різних нижніх лініях, в будь-якій Оперуючій Компанії.
3. Переспонсоровані ПФ враховуються за всіма вимогами Рівня 2.

4. Якщо ПФ досягає рівня Менеджера протягом кваліфікаційного періоду, вимоги Бонуса Президента НЕ є пропорційними; ПФ повинен виконати 600 Особистих і Неменеджерських / 100-НОВИХ Кредитних Коробок протягом решти кваліфікаційного періоду після досягнення Рівня Менеджер.

д) Менеджер Кваліфікований на Бонус Президента (БПМ) Рівень 3

На додаток до Основних Вимог, такі вимоги повинні бути виконані в Оперуючій Компанії, якщо інше не буде зазначено:

1. Глобально виконати 500 Особистих і Неменеджерських Кредитних Коробок протягом програмного періоду, після виходу на рівень Визнаного Менеджера, в суму яких повинні входити 100 НОВИХ Кредитних Коробок. З метою розрахунків в Преміальний Фонд, Кредитні Коробки, виконані поза межами Оперуючої Компанії, не будуть враховані.
2. Виростити 6 БПМ в будь-якій генерації, кожен повинен бути в різних лініях, в будь-якій Оперуючій Компанії.
3. Переспонсоровані ПФ враховуються за всіма вимогами Рівня 3.
4. Якщо ПФ досягає рівня Менеджера протягом кваліфікаційного періоду, вимоги Бонуса Президента НЕ є пропорційними; ПФ повинен виконати 500 Особистих і Неменеджерських / 100-НОВИХ Кредитних Коробок протягом решти кваліфікаційного періоду після досягнення Рівня Менеджер.

е) Розрахунки Виплат за Програмою Бонус Президента
Глобальний бонусний фонд буде визначатися, а потім розподілятися наступним чином:

1. Половина фонду буде виплачуватися тим, хто кваліфікувалися за Рівнем 1, Рівнем 2, і Рівнем 3;
2. Третина фонду буде виплачуватися тим, хто кваліфікувалися за Рівнем 2 і Рівнем 3;

3. Шоста частина фонду буде виплачуватися тільки тим, хто кваліфікувався за Рівнем 3.

Кваліфікований ПФ буде нагороджений однією часткою Преміального Фонду за кожну з Загальних Кредитних Коробок, виконаних в Кваліфікаційній Оперуючій Компанії плюс частки преміального фонду, виконані першим БПМ в будь-якій з його / її спонсорських ліній в будь-якій Кваліфікаційній Оперуючій Компанії.

У кожному підрозділі фонду загальна сума преміальних Фондів буде розділена між усіма БПМ кваліфікованими за цим фондом, щоб визначити грошовий коефіцієнт для цього підрозділу. Цей грошовий коефіцієнт буде помножений на кількість преміальних фондів від кожного окремого БПМ для визначення суми виплати Премії.

є) Нагородження Поїздкою на Глобальне Ралі кваліфікованих на Бонус Президента Менеджерів

Кваліфіканти на Бонус Президента, які також кваліфікувалися на Глобальне Ралі на рівні 1000КК, будуть нагороджені оплаченою поїздкою на Глобальне Ралі, де вони будуть визнані та отримають свій Бонус (див. розділ 12.01 (е))

12. ФЛП ГЛОБАЛЬНЕ РАЛІ

12.01

а) ПФ може кваліфікуватися на подорож для 2-х осіб на ФЛП Глобальне Ралі, включаючи: авіапереліт, проживання, харчування, оплачені заходи та готівку, яка видається Компанією, шляхом виконання 1 500 або більше Загальних Кредитних Коробок, включаючи мінімум 50 Нових Кредитних Коробок, з 1 січня до 31 грудня кожного року. Для отримання цих винагород, кваліфікований ПФ повинен відвідувати тренінги та мотиваційні зустрічі на наступному Глобальному Ралі після періоду кваліфікації.

б) Для виконання 500 Кредитних Коробок і більше за Програмою Глобального Ралі, ПФ може збирати Кредитні Коробки з усіх країн, в яких є його / її група.

в) Якщо ПФ виконує Активність 4КК, але не має кваліфікації на Бонуси за Лідерство, тоді лише Кредитні Коробки Відкритої Групи (не включаючи Прохідні Кредитні Коробки), виконані в цьому місяці, будуть зараховуватися для кваліфікації на Глобальне Ралі; якщо ПФ не виконують Активність 4КК, для кваліфікації на Глобальне Ралі будуть зараховані лише ті Кредитні Коробки Активності, які були виконані у цьому місяці.

г) ПФ кваліфікується шляхом виконання Загальних Кредитних Коробок і отримує Нагороди на Глобальному Ралі, як зазначено нижче. Кожен кваліфікований ПФ буде отримувати або харчування, передбачене Компанією, або кошти на харчування, відповідні його / її кваліфікації.

д) Будь-який Підприємець Фореввер, який виконає 500 або більше Кредитних Коробок, але не виконає решту умов, отримує 2 квитки для некваліфікантив, якщо вони візьмуть участь у Ралі за власний рахунок; в іншому випадку вони отримують ексклюзивний доступ до VIP-трансляції Ралі у зум. Зазначені 2 квитки для некваліфікантив не можуть бути передані і будуть надані тільки після підтвердження бронювання авіа квитків та готелю.

Поїздка на Глобальне Ралі

е) 500 Загальних Кредитних Коробок (0,5к):

1. Ексклюзивний доступ онлайн до подій Глобального Ралі.

є) Кваліфіканти на Бонус Президента з більш, ніж 1000 Загальних Кредитних Коробок (БП>1к):

1. Авіапереліт, проживання, харчування на Ралі в день Бонуса Президента.

2. Кошти на витрати в еквіваленті 250 доларів США;

ж) 1 500 Загальних Кредитних Коробок (1,5к) (без особистої участі)

1. Виплата у розмірі 2500 доларів США.

з) 1 500 Загальних Кредитних Коробок (включаючи 50 Нових КК) (1.5к):

1. Авіапереліт, проживання, харчування на Глобальному Ралі;

2. Виплата на витрати в еквіваленті 500 доларів США на банківський рахунок;

і) 2 500 Загальних Кредитних Коробок (включаючи 50 Нових КК) (2.5к):

1. Авіапереліт, проживання, харчування на Глобальному Ралі;

2. Виплата на витрати в еквіваленті 1 000 доларів США на банківський рахунок;

й) 3 500 Загальних Кредитних Коробок (включаючи 50 Нових КК) (3,5к):

1. Авіапереліт, проживання, харчування на Глобальному Ралі;

2. Виплата на витрати в еквіваленті 1 500 доларів США;

3. Спеціальний подарунок на згадку про участь у Глобальному Ралі;

4. VIP місце на торговому майданчику на Ралі.

к) 5 000 Загальних Кредитних Коробок (включаючи 50 Нових КК) (5К):

1. Авіапереліт, проживання, харчування на Глобальному Ралі;

2. Кімната в готелі підвищеного комфорту за можливістю;

3. Виплата на витрати в еквіваленті 2 000 доларів США на

банківський рахунок;

4. Спеціальний подарунок на згадку про участь у Глобальному Ралі;

5. VIP місце на торговому майданчику на Ралі.

Глобальна Команда Лідерів та участь в зустрічі GLT

л) 7 500 Загальних кредитних Коробок (включаючи 50 Нових КК) (7,5к):

1. Авіапереліт, проживання, харчування для зустрічі членів GLT та Ралі;

2. Кімната в готелі підвищеного комфорту за можливостю;

3. Виплата на витрати в еквіваленті 3 000 доларів США на банківський рахунок;

4. VIP місце на торговому майданчику на Ралі.

м) 10 000 Загальних кредитних Коробок (включаючи 50 Нових КК) (10к):

1. Авіапереліт, проживання, харчування для зустрічі членів GLT та Ралі;

2. Переліт Бізнес Класом до / з місця проведення Ралі та Ігл Менеджер Ретріта, у випадку кваліфікації;

3. Кімната в готелі підвищеного комфорту за можливостю.

4. Виплата на витрати в еквіваленті 3 000 доларів США на банківський рахунок;

5. VIP місце на торговому майданчику на Ралі.

н) 12 500 Загальних кредитних Коробок (включаючи 50 Нових КК) (12,5к):

1. Авіапереліт, проживання, харчування для зустрічі членів GLT та Ралі;

2. Переліт Бізнес Класом до / з місця проведення Ралі та

- Ігл Менеджер Ретріта, у випадку кваліфікації;
3. Кімната в готелі підвищеного комфорту за можливістю;
 4. Виплата на витрати в еквіваленті 5 000 доларів США на банківський рахунок;
 5. 2 ексклюзивні сумки Louis Vuitton для тих, хто кваліфікувався з 12,5k вперше;
 6. VIP місце на торговому майданчику на Ралі.

о) 15 000 Загальних Кредитних Коробок (включаючи 50 Нових КК) (15К):

1. Авіапереліт, проживання, харчування для зустрічі членів GLT та Ралі;
2. Переліт Бізнес Класом до / з місця проведення Ралі та Ігл Менеджер Ретріта, у випадку кваліфікації;
3. Кімната в готелі підвищеного комфорту за можливістю.
4. Виплата на витрати в еквіваленті 10 000 доларів США на банківський рахунок;
5. VIP місце на торговому майданчику на Ралі.

п) 20 000 Загальних Кредитних Коробок (включаючи 50 Нових КК) (20К)

1. Авіапереліт, проживання, харчування для зустрічі членів GLT та Ралі;
2. Переліт Бізнес Класом до / з місця проведення Ралі та Ігл Менеджер Ретріта, у випадку кваліфікації;
3. Кімната в готелі підвищеного комфорту за можливістю;
4. Виплата на витрати в еквіваленті 10 000 доларів США на банківський рахунок;
5. Виплата на розвиток бізнесу у розмірі 10 000 доларів США;
6. VIP місце на торговому майданчику на Ралі.

р) 25 000 Загальних кредитних Коробок (включаючи 50 Нових КК) (25к):

1. Авіапереліт, проживання, харчування для зустрічі членів GLT та Ралі;
2. Переліт Бізнес Класом до / з місця проведення Ралі та Ігл Менеджер Ретріта, у випадку кваліфікації;
3. Кімната в готелі підвищеного комфорту за можливостю.
4. Виплата на витрати в еквіваленті 10 000 долларів США на банківський рахунок;
5. Виплата на розвиток бізнесу у розмірі 15 000 долларів США.
6. VIP місце на торговому майданчику на Ралі.

с) 30 000 Загальних Кредитних Коробок (включаючи 50 Нових КК) (30К)

1. Авіапереліт, проживання, харчування для зустрічі членів GLT та Ралі;
2. Переліт Бізнес Класом до / з місця проведення Ралі та Ігл Менеджер Ретріта;
3. Кімната в готелі підвищеного комфорту за можливостю;
4. Запрошення на зустріч Ігл Менеджер;
5. Виплата на витрати в еквіваленті 10000 долларів США на банківський рахунок;
6. Виплата на розвиток бізнесу у розмірі 20000 долларів США;
7. VIP місце на торговому майданчику на Ралі.

т) 35 000 Загальних Кредитних Коробок (включаючи 50 Нових КК) (35К)

1. Авіапереліт, проживання, харчування для зустрічі членів GLT та Ралі;
2. Переліт Бізнес Класом до / з місця проведення Ралі та

Ігл Менеджер Ретріта;

3. Кімната в готелі підвищеного комфорту за можливістю;

4. Запрошення на зустріч Ігл Менеджер;

5. Виплата на витрати в еквіваленті 10000 долларів США на банківський рахунок;

6. Виплата на розвиток бізнесу у розмірі 25000 долларів США;

7. VIP місце на торговому майданчику на Ралі.

у) 40 000 Загальних Кредитних Коробок (включаючи 50 Нових КК) (40К)

1. Авіапереліт, проживання, харчування для зустрічі членів GLT та Ралі;

2. Переліт Бізнес Класом до / з місця проведення Ралі та Ігл Менеджер Ретріта;

3. Кімната в готелі підвищеного комфорту за можливістю;

4. Запрошення на зустріч Ігл Менеджер;

5. Виплата на витрати в еквіваленті 10000 долларів США на банківський рахунок;

6. Виплата на розвиток бізнесу у розмірі 30000 долларів США;

7. VIP місце на торговому майданчику на Ралі.

ф) 45,000 Загальних Кредитних Коробок (включаючи 50 Нових КК) (45К)

1. Авіапереліт, проживання, харчування для зустрічі членів GLT та Ралі;

2. Переліт Бізнес Класом до / з місця проведення Ралі та Ігл Менеджер Ретріта;

3. Кімната в готелі підвищеного комфорту за можливістю;

4. Запрошення на зустріч Ігл Менеджер;

5. Виплата на витрати в еквіваленті 10000 долларів

США на банківський рахунок;

6. Виплата на розвиток бізнесу у розмірі 35000 доларів США;

7. VIP місце на торговому майданчику на Ралі.

х) 50,000 Загальних Кредитних Коробок (включаючи 50 Нових КК) (50К)

1. Авіапереліт, проживання, харчування для зустрічі членів GLT та Ралі;

2. Переліт Бізнес Класом до / з місця проведення Ралі та Ігл Менеджер Ретріта;

3. Кімната в готелі підвищеного комфорту за можливістю;

4. Запрошення на зустріч Ігл Менеджер;

5. Виплата на витрати в еквіваленті 10000 доларів США на банківський рахунок;

6. Виплата на розвиток бізнесу у розмірі 40000 доларів США;

7. VIP місце на торговому майданчику на Ралі.

ц) 55,000 Загальних Кредитних Коробок (включаючи 50 Нових КК) (55К)

1. Авіапереліт, проживання, харчування для зустрічі членів GLT та Ралі;

2. Переліт Бізнес Класом до / з місця проведення Ралі та Ігл Менеджер Ретріта;

3. Кімната в готелі підвищеного комфорту за можливістю;

4. Запрошення на зустріч Ігл Менеджер;

5. Виплата на витрати в еквіваленті 10000 доларів США на банківський рахунок;

6. Виплата на розвиток бізнесу у розмірі 45000 доларів США;

7. VIP місце на торговому майданчику на Ралі.

ч) 60,000 Загальних Кредитних Коробок (включаючи 50 Нових КК) (60К)

1. Авіапереліт, проживання, харчування для зустрічі членів GLT та Ралі;
2. Переліт Бізнес Класом до / з місця проведення Ралі та Ігл Менеджер Ретріта;
3. Кімната в готелі підвищеного комфорту за можливістю;
4. Запрошення на зустріч Ігл Менеджер;
5. Виплата на витрати в еквіваленті 10000 доларів США на банківський рахунок;
6. Виплата на розвиток бізнесу у розмірі 50000 доларів США;
7. VIP місце на торговому майданчику на Ралі.

ш) 65,000 Загальних Кредитних Коробок (включаючи 50 Нових КК) (65К)

1. Авіапереліт, проживання, харчування для зустрічі членів GLT та Ралі;
2. Переліт Бізнес Класом до / з місця проведення Ралі та Ігл Менеджер Ретріта;
3. Кімната в готелі підвищеного комфорту за можливістю;
4. Запрошення на зустріч Ігл Менеджер;
5. Виплата на витрати в еквіваленті 10000 доларів США на банківський рахунок;
6. Виплата на розвиток бізнесу у розмірі 55000 доларів США;
7. VIP місце на торговому майданчику на Ралі.

щ) 70,000 Загальних Кредитних Коробок (включаючи 50

Нових КК) (70К)

1. Авіапереліт, проживання, харчування для зустрічі членів GLT та Ралі;
2. Переліт Бізнес Класом до / з місця проведення Ралі та Ігл Менеджер Ретріта;
3. Кімната в готелі підвищеного комфорту за можливістю;
4. Запрошення на зустріч Ігл Менеджер;
5. Виплата на витрати в еквіваленті 10000 долларів США на банківський рахунок;
6. Виплата на розвиток бізнесу у розмірі 60000 долларів США;
7. VIP місце на торговому майданчику на Ралі.

ю) 75,000 Загальних Кредитних Коробок (включаючи 50 Нових КК) (75К)

1. Авіапереліт, проживання, харчування для зустрічі членів GLT та Ралі;
2. Переліт Бізнес Класом до / з місця проведення Ралі та Ігл Менеджер Ретріта;
3. Кімната в готелі підвищеного комфорту за можливістю;
4. Запрошення на зустріч Ігл Менеджер;
5. Виплата на витрати в еквіваленті 10000 долларів США на банківський рахунок;
6. Виплата на розвиток бізнесу у розмірі 65000 долларів США;
7. VIP місце на торговому майданчику на Ралі.

13. ПРОЦЕДУРИ ЗАМОВЛЕННЯ

13.01

- а) Привілейований Клієнт замовляє безпосередньо у Компанії за цінами зі знижками.**

б) Всі замовлення з відповідною оплатою повинні розміщуватися тільки в авторизованих Офісах ФЛП. Так само замовлення можна розміщувати по факсу, по електронній пошті або через інтернет-магазин, що знаходиться на сайті:

www.foreverliving.com або www.foreverliving.com.ua, до 23:59 останнього календарного дня відповідного місяця для кваліфікації на Бонуси та Стимулюючі Програми.

в) Всі замовлення повинні бути оплачені до їх обробки та підтверджуватися чеком, квитанцією або банківською платіжкою. Разом з замовленням ви отримуєте замовний лист та/або фіскальний чек, який видається на руки разом з продукцією або відправляється разом із замовленням.

г) У разі невідповідності стану або кількості виданої продукції, Підприємець ФорEVER повинен направити до Головного Офісу повідомлення про невідповідність, не пізніше ніж через 10 днів з моменту отримання замовлення.

д) Підприємець ФорEVER не може замовити на свій номер більше 25 Кредитних Коробок в будь-якому календарному Місяці без попередньої ухвали Домашнього Головного Офісу.

е) Мінімальне замовлення продукції Оптового Покупця складає еквівалент 40 доларів США з ПДВ, без урахування рекламної продукції і доставки.

є) Всі замовлення і поставки підлягають остаточному підтвердженню з боку Домашнього Головного Офісу ФЛП. Отримання бонусу свідчить про підтвердження Домашнього Головного Офісу.

ж) Розміщуючи чергове замовлення на продукцію, ПФ тим самим підтверджує Компанії, що 75% продукції попереднього замовлення на поточний момент продано, реалізовано або вжито.

14. ПОЛІТИКА ПЕРЕСПОНСОРУВАННЯ

14.01

а) Існуючий ПФ може переспонсоруватися під іншого Спонсора, після закінчення 12 місяців, протягом яких він / вона:

1. Вважався / лася ПФ, і
2. Не придбав / ла жодних продуктів ФЛП
3. Не спонсорував / ла інших людей в бізнес ФЛП.

б) Якщо в Бізнесі ПФ, який переспонсоровується, присутнє ім'я іншої особи, він / вона не буде включений / на як частина переспонсорованого Бізнесу ПФ. Така друга особа має право переспонсоруватися під будь-якого ПФ, виконавши вимоги параграфу (а) цього розділу. Якщо інша особа бажає переспонсоруватися під першу особу Бізнесу ПФ, яка не переспонсоровується, друга особа може зробити це без виконання вимоги параграфу (а) цього розділу. Якщо чоловік / жінка юридично одруженого / заміжньої ПФ, що не був / ла переспонсорованим/ою, бажає створити власний Бізнес Форевер, він / вона повинен / на спонсоруватися безпосередньо під чоловіка / дружину або безпосередньо під Спонсора чоловіка / дружини, без виконання вимог параграфу 14.01 цього розділу.

в) Переспонсорований ПФ знову стає на рівень Привілейованого Клієнта під новим Спонсором і втрачає з цього моменту всю мережу у всіх країнах, в яких він/вона спонсорував/ла раніше. Будь-які Кредитні Коробки, виконані до переспонсорювання, не можуть використовуватися для будь-якого майбутнього підвищення рівня або кваліфікації на будь-яку Мотиваційну програму.

г) Переспонсорований Привілейований Клієнт враховується як новий-спонсорований Привілейований Клієнт для всіх Стимулюючих програм.

д) Якщо переспонсорований ПФ є спонсорований Визна-

ним Менеджером, і має Визнаних Менеджерів 1-й Генерації в своїй організації, ці Менеджери будуть класифікуватися як Успадковані Менеджери в новій призначеній 1-й Генерації Спонсора.

е) Переспонсорований Спонсорований Визнаний Менеджер буде продовжувати зараховуватися в кваліфікацію на статус своєму попередньому Спонсоріві.

14.02

а) Якщо ПФ має різних Спонсорів у Країнах, які потім були об'єднані в єдину оперуючу Компанію, він / вона може виконати одну з наступних дій:

1. Відмовитися від Бізнесу ФорEVER і всієї існуючої мережі в Країні, якій він / вона спонсорував / ла останнім /ою, за умови, що він / вона не купував /ла продукцію або спонсорував / ла будь-кого протягом останніх 12 місяців в цій Країні; і зберегти Бізнес ФорEVER під Спонсором, який присутній в його / її початкової Форми Заяви. Він / вона збереже поточний рівень продажів, досягнутий в Маркетинговому Плані. Нижню мережу, від якої ПФ відмовився / лась, буде переміщено до наступного вищого Спонсора.

2. Зберегти розділені бізнеси ФорEVER; початковий Спонсор буде основним, в якому він / вона кваліфікується як Активний / а щомісяця. Після такої кваліфікації, другий Бізнес ФорEVER отримає Відмову від виконання вимоги Активності.

15. ПОЛІТИКА МІЖНАРОДНОГО СПОНСОРУВАННЯ

15.01

а) Наведені нижче правила визначають всі процедури Міжнародного Спонсорювання, починаючи з 22 травня 2002 року.

б) ПФ Кваліфікованому на оптову Ціну може бути відкрито

Міжнародне Спонсорування в іншу Країну, що не є його / її Домашньої Країною, згідно процедурам, наведеними нижче:

1. ПФ повинен звернутися в Головний Офіс в своїй країні або країні, в яку він / вона хоче спонсорувати, з проханням відкрити йому міжнародне спонсорство в бажаної країні;
2. Початковий ID номер ПФ буде використовуватися у всіх країнах, в яких для нього / неї відкрито міжнародне спонсорування;
3. Спонсор ПФ завжди буде фігурувати як безпосередній спонсор у всіх країнах, згідно першопочаткової Заяви ПФ, схваленої Компанією, за винятком випадків Переспонсорування або зміні Спонсора по політиці 6-ти місяців для Привілейованих Клієнтів;
4. ПФ автоматично починає свою діяльність у всіх країнах, в яких він має міжнародне спонсорування, зі свого поточного Рівня Продажів;
5. Коли ПФ досягає певного Рівня Продажів, виконавши Кредитні Коробки в єдиній оперуючій Компанії, це вступає в силу негайно після кваліфікації в цій Компанії, і відображається в усіх інших країнах в наступному місяці. Якщо ПФ досягає певного Рівня Продажів, виконавши Кредитні Коробки в декількох операційних Компаніях, це вступає в силу в усіх країнах 15-го числа місяця, наступного за кваліфікацією;
6. При досягненні статусу Активності (4КК) в Домашній Країні, ПФ буде вважатися Активним у всіх інших країнах в наступному місяці, незалежно від досягнутого Рівня Продажів;
7. Якщо Підприємець, який ще не досяг рівня Менеджера в його / її Домашній Країні, досягає рівня Менеджера в іншій країні, і немає нижчого Підприємця, який досягає рівня Менеджера протягом того самого періоду кваліфікації, він / вона повинні бути Активними протягом кожного місяця періоду кваліфікації для отримання статусу Визнаного Менеджера. Однак, якщо

є нижчий Підприємець, який досягає статусу Менеджера протягом того самого періоду кваліфікації, він / вона повинні бути Активними протягом кожного місяця періоду кваліфікації та мати не менш ніж 25 особистих та неменеджерських кредитних коробок протягом останнього місяця періоду кваліфікації, в Домашній Країні або в країні такої кваліфікації, від Підприємців у нижніх лініях, відмінних від тієї, у якій Менеджер виконує кваліфікацію, в тому самому Місяці, під час останнього місяця такого просування нагору для того, щоб стати Визнаним Менеджером;

8. Коли ПФ змінює місце проживання на іншу країну, він / вона повинен / а повідомити про це в Представництві своєї колишньої країни, щоб змінити адресу, і ці зміни відобразилися в Представництві його нової Домашньої Країни.

в) Привілейований Клієнт може бути зареєстрований і підписаний під одного і того самого ПФ в різних країнах, проте Кредитні Коробки від його / її покупок не можуть бути об'єднані з різних країн для кваліфікації на рівень Асистента Супервайзера з 30% знижкою.

16. ЗАБОРОНЕНА ДІЯЛЬНІСТЬ

16.01

Рішення Виконавчого Комітету про термінування Бізнесу Форвер, коригування виплати Персональної Знижки, об'єму продажів, перерахунку Кредитних Коробок, компенсації не зрозумілих або недовиконаних ПФ умов заохочувальних програм, які не відповідають Політиці Компанії або Кодексу Професійної Етики, буде вважатися остаточним. Навмисні акти допущення помилок, неувважності по відношенню до Політики Компанії, або Кодексу Професійної Етики, або дій, що ведуть до репутаційного або іншого збитку з боку ПФ, будуть суворо припинятися, аж до термінації з Компанії та юридичної відповідальності за завдані збитки.

16.02

Заборонена діяльність, що має під собою підстави для термінування і несення відповідальності за шкоду, заподіяну наступними діями, але, не обмежуючись ними:

а) Шахрайське Спонсорування. ПФ забороняється: спонсорувати людей без знання прав і обов'язків, викладених в Заяві Підприємця ФорEVER, і Згоди самих людей; обманом спонсорувати ПФ; спонсорувати неіснуючих людей в якості ПФ або Покупців («фантомів») для кваліфікації на винагороди або бонуси.

б) Купівля Бонусів. ПФ заборонено замовляти більше продукції, ніж це необхідно для їх поточних продажів, додаткова кількість продукції може бути придбана тільки після того, як 75% продуктів з попередніх замовлень буде продано, вжито, або використано в інший спосіб. ПФ забороняється викуповувати продукцію або підбурювати робити це інших ПФ, з єдиним наміром кваліфікуватися на бонуси, також заборонено використовувати будь-які інші механізми та стратегії закупівель, спрямовані на максимізацію комісійних або бонусів, коли ПФ не використовує цю продукцію сумлінно з її подальшою реалізацією. Для того, щоб запобігти надмірній закупівлі продукції, слід дотримуватися наступного:

1. Кожен ПФ, фактом повторного розміщення замовлення, підтверджує, що 75% цього продукту з попереднього замовлення було продано або реалізовано. Кожен ПФ повинен вести обліковий запис щомісячних продажів, кожен запис може бути перевірений Компанією в рамках відстежування розумного споживання продукції. Ці записи включають в себе звіт, що відображає наявний на руках запас продукції до закінчення місяця;
2. Компанія буде ліберально ставитися до питань термінування Бізнесу ФорEVER, відносно правил про повернення продукції, але ФЛП не купуватиме назад

продукти або відшкодувати збиток, якщо продукцію було спожито або продано. Помилково надана інформація про суму проданої або спожитої продукції, з метою просування по Маркетинговому Плану, є підставою для термінації;

3. З метою запобігання спробам ПФ заохочувати інших ПФ обходити заборонені правила закупівлі продукції, Компанія буде вираховувати у вищій лінії будь-які бонуси за повернення продукції від видаленого ПФ.

в) Довіреність на Покупку. ПФ заборонено робити замовлення на чиєсь ім'я, крім свого власного.

г) Продаж Іншим ПФ. На додаток до роздрібною діяльності, ПФ заборонено продавати продукцію будь-яким іншим ПФ, крім особисто спонсорованих, але не дешевше, ніж за оптовою ціною. Будь-який інший продаж іншим ПФ, прямий або непрямий, є забороненим для тих ПФ, які продають і тих, які купують. Еквівалентні Кредитні Коробки такого забороненого продажу, не повинні використовуватися з метою виконання Активності або будь-яких інших цілей в рамках Маркетингового Плану. В результаті такого недотримання, будуть внесені відповідні коригування.

д) ПФ заборонено вчиняти дії, заборонені в розділах 17.10, 19.02, і 20 як вказано в цьому документі.

е) ПФ заборонено фігурувати, бути цитованим, або дозволяти використання свого імені і т.п. в будь-яких рекламних, рекрутингових, роздаткових матеріалах для інших компаній прямих продажів.

є) ПФ заборонені будь-які дії або бездіяльності, що призводять до навмисного ігнорування, і грубого нехтування Політики Компанії та Кодексу Професійної Етики.

ж) Продажі в Роздрібних Точках Торгівлі.

1. За винятком випадків передбачених в цьому Розділі нижче, ПФ заборонено продавати або демонструвати

продукти Компанії в магазинах роздрібної торгівлі, військових магазинах, ринках, барахолках або виставках. Однак, участь на виставці терміном не більше одного тижня в дванадцяти-місячному періоді допускається після отримання письмового дозволу від Домашнього Головного Офісу;

2. ПФ, які мають офіси, орієнтовані на надання послуг: перукарні, салони краси або клуби здоров'я, дозволяється демонструвати і продавати продукцію в цих офісах, магазинах, або клубах. Однак використання такими ПФ зовнішніх знаків або віконних вітрин для розміщення оголошень про продаж продукції Компанії заборонено.

3. ПФ заборонено продавати або просувати продукцію з брендом Форевер не в оригінальній упаковці. Проте, продукти можуть промоутуватися і подаватися в ресторанах порційно.

з) Використання Несанкціонованої Літератури. Виробництво, використання або продаж будь-яких додаткових друкованих рекламних матеріалів, допускається тільки з попереднього письмового схвалення Компанією, за винятком матеріалів, виданих ФЛП. ПФ заборонено рекламувати або продавати будь-які допоміжні засоби, навчальні матеріали, вебсайти або додатки, які не надані ФЛП, за винятком власної нижньої мережі ПФ. Такі матеріали, що пропонуються до продажу власної нижньої мережі, повинні бути схвалені ФЛП і продаватися за розумною ціною.

і) Продажі Онлайн. ПФ заборонено продавати продукцію Форевер, використовуючи будь-які інтернет канали, за винятком сайту Компанії www.foreverliving.com або www.foreverliving.com.ua, або стороннього веб сайту, схваленого Компанією згідно Розділу 17.

й) Продажі Іншим для Перепродажу. ПФ заборонено продавати продукцію ФЛП кому-небудь для подальшого перепродажу, або доручати іншим людям продаж продукції ФЛП.

к) Спонсорування ПФ в Інші Компанії. ПФ заборонено прямо або посередньо радити, переконувати, пропонувати, реєструвати, приймати будь-якого ПФ, або клієнта ФЛП або людини, яка була ПФ або Клієнтом протягом минулих дванадцяти (12) місяців, заохочуючи або сприяючи просуванню можливостей маркетингових програм інших компаній прямих продажів крім ФЛП.

л) ПФ заборонено принижувати інших ПФ, продукти / сервіс ФЛП, Маркетинг і Компенсаційний План, або співробітників ФЛП перед іншими ПФ або третіми особами. Будь-які питання, пропозиції або коментарі щодо виникаючих проблем повинні бути спрямовані в письмовій формі в Домашній Головний Офіс.

м) Медичні ствердження. ПФ не можуть робити будь-які заяви, прямо або посередньо, про те, що продукти Форевер можуть запобігати, діагностувати, лікувати, або зцілювати будь-яке захворювання або медичний стан. Продукти Форевер, призначені для вживання всередину, є виключно поживними та / або дієтичними добавками і тому позиціонуються в усьому світі як їжа. Продукти Форевер, які застосовуються зовні, позиціонуються в усьому світі як косметика. Форевер не виробляє і не поширює продукти, які могли б вважатися або описуватися як медичні, терапевтичні або такі, що зцілюють.

н) Заяви щодо Доходів. ПФ не можуть робити жодних фальшивих або оманливих заяв, прямо або посередньо, щодо рівня доходу, на який реально може розраховувати потенційний ПФ. Такі заяви включають, але не обмежуються заявами стосовно зображень, які показують значно краще життя, рівень доходу, а також розкішного способу життя.

о) Управління Бізнесом за Довіреністю. Бізнес Форевер, і будь-які досягнення нижчої мережі, які були створені або управлялися за дорученням, навмисно або ні, є забороне-

ними, і будуть узгоджені Виконавчим Комітетом відповідно до Політики Компанії та Кодексу Професійної Етики.

п) Експорт Продукту. ПФ забороняється експортувати продукцію для комерційного використання в країні, де такі продукти не зареєстровані, не досліджені та не пройшли сертифікації відповідно до чинного законодавства.

р) ПФ заборонено намагатися якимось чином спонукати, примушувати або переконувати будь-якого іншого ПФ термінувати свою діяльність, припинити або сповільнити розвиток бізнесу з будь-якої причини.

с) Негідна поведінка. ФорEVER залишає за собою виключне право термінувати дистриб'юторські права Підприємця ФорEVER без попередження, в разі якщо, на підставі обґрунтованої думки компанії ФорEVER поведінка такого Підприємця:

1. Суперечить духу ФорEVER;
2. Не гідна представника або Підприємця ФорEVER;
3. Може бути шкідливою для інтересів ФорEVER, або;
4. Може зашкодити репутації ФорEVER.

У разі такого термінування згідно з цим пунктом Підприємцям забороняється робити принизливі або принижуючі заяви щодо ФорEVER будь-яким третім сторонам.

17. ПОЛІТИКА КОМПАНІЇ

17.01

а) Відносини ПФ з ФЛП мають контрактну основу. Тільки доросла людина, яка досягла 18 річного віку або старша, може укласти контракт з ФЛП з отриманням права стати ПФ.

1. Підприємцю ФорEVER за певних обставин дозволяється реєструвати бізнес закритого типу з метою ведення свого бізнесу ФорEVER. Бізнес закритого типу визначається, як бізнес, який належить і управляється

таким ПФ, або, якщо того вимагає закон або дозволяє компанія ФЛП, дозволяється мати 2-х акціонерів, власників, учасників або членів правління, які повинні бути залучені в щоденне ведення такого бізнесу (далі згадуються як суб'єкт підприємницької діяльності (СПД)).

Окрім дотримання всіх бізнес-вимог Політики Компанії ФЛП, індивідуальний (-і) Підприємець(-і) повинен укласти Договір про відкриття СПД який буде підтримуватися, і бути частиною Угоди Підприємця, і перераховувати додаткові умови, згідно з якими ПФ погоджується діяти як суб'єкт підприємницької діяльності. Для отримання примірника Договору, слід звертатися в бухгалтерію ФЛП Юкрейн;

2. ПФ несе повну відповідальність за: отримання професійної консультації про відкриття суб'єкта підприємницької діяльності, оплату податків та інші юридичні питання.

ФЛП не несе відповідальності щодо рішення ПФ вести Бізнес ФорEVER в якості суб'єкта підприємницької діяльності (СПД). ФЛП не надає консультацій відносно питань сплати податків, бухгалтерських або юридичних питань щодо ведення Бізнесу ФорEVER як суб'єкта підприємницької діяльності.

3. Компанія не несе відповідальності за будь-яку втрату прибутку, непрямі, прямі, спеціальні або непрямі збитки, і за будь-які збитки, понесені ПФ внаслідок відкриття СПД.

б) ПФ є Незалежним Партнером компанії на Контрактній основі. Він / вона повинен /на вести свій бізнес відповідно до умов Угоди Підприємця ФорEVER, Політики Компанії та Кодексу Професійної Етики, які діють в країні, де він / вона веде бізнес.

в) Власником Бізнесу (ПФ) є особа, чие ім'я вказано в Заяві Підприємця ФорEVER, відповідно до файлу, що зберігається в Головному Офісі. Якщо одружений / заміжня ПФ бажає створити свій власний Бізнес ФорEVER, він / вона

повинен / на зробити це, спонсоруючись безпосередньо під свого чоловіка / жінку або під безпосереднього Спонсора чоловіка / жінки.

Якщо офіційний чоловік / жінка видаленого ПФ бажає створити свій власний бізнес Фореве́р протягом року після термінації, він / вона повинен/на спонсоруватися безпосередньо під Спонсора видаленого ПФ. Однак, якщо пройшов рік або більше після термінації, така людина може вибрати будь-якого ПФ в якості Спонсора.

г) ПФ несе відповідальність за належне врядування своїм Бізнесом Фореве́р, зокрема, але не обмежуючись цим, не дозволяючи членам сім'ї використовувати інформацію, отриману через Бізнес Фореве́р, щоб обійти вимоги Політики Компанії та Кодексу Професійної Етики. Нездатність ПФ правильно управляти своїм Бізнесом Фореве́р може привести до термінування.

д) У випадку, якщо нижня лінія ПФ спонсорує в іншій країні і ПФ попередньо не відкривав Міжнародне Спонсоруння в цій країні, то процедура Міжнародного Спонсоруння буде здійснена для ПФ автоматично, відповідно до загальної політики і місцевого законодавства цієї країни, і відповідно до політики вирішення суперечок, викладеної в цьому документі.

17.02

ФЛП погоджується здійснювати ПФ продаж продукції і виплачувати бонуси, як передбачено в Маркетинговому Плані Компанії, за умови, що ПФ не порушує умов контракту з ФЛП.

17.03

ПФ може розробляти і впроваджувати свої власні інструменти маркетингу, за умови, що вони не порушують правил будь-якої Компанії, а також законів держави, Федеральних правил, інструкцій, статутів і правових норм.

17.04

Будь-яка передача Бізнесу Фореве́р, за винятком успадку-

вання, без попереднього схвалення Компанії заборонена, і буде вважатися недійсною. Для цілей даного положення, зміна договірної вигоди бізнесу Форевер буде розглядатися як трансфер, що вимагає письмового дозволу Компанії.

17.05

За винятком випадків, зазначених вище, ПФ заборонено прямо або посередньо міняти Спонсорів. ФЛП вважає дійсною тільки першу Заяву, отриману Головним Офісом. Наступні заяви будуть відкинуті.

17.06

Коли ПФ змінює місце проживання на іншу країну, він / вона повинен / а заповнити форму «Зміни місця проживання» та відправити до Головного офісу ФЛПЮ, вказавши адресні дані в новій країні, для того щоб адреса могла бути змінена.

17.07

Помилки або Питання.

Якщо ПФ має питання або вважає, що були допущені будь-які помилки щодо Особистої Знижки, бонусів, звітів про діяльність мережі, витрат, або змін, ПФ повинен оповістити про це ФЛП протягом шістдесяти (60) днів з дня допущення передбачуваної помилки. ФЛП не несе відповідальності за будь-які помилки, упущення або проблеми, інформація про які не надійшла до адміністрації протягом шістдесяти (60) днів.

17.08

Добровільне Припинення Діяльності

а) ПФ може припинити свій Бізнес Форевер, подавши письмову заяву, підписану всіма особами, фігуруючими в поточному підтвердженому Бізнесі Форевер.

Фактичною датою припинення вважається дата задоволення запиту Домашнім Головним Офісом. Видалений ПФ позбавляється поточного рівня продажів і всієї мережі, включаючи мережі в інших країнах, існуючі на той час.

б) Якщо ПФ припиняє свій Бізнес Форевер, то чоловік /

жінка (зазначені в одній заяві ПФ) також автоматично видаляються з системи.

в) Через 12 місяців, ПФ, що припинив свою діяльність, може відновити її, отримавши дозвіл Домашнього Головного Офісу. Після отримання такого дозволу, ПФ починає діяльність з рівня Привілейованого Клієнта, не маючи попередньої нижчої структури.

г) Якщо видалений ПФ є Спонсорованим Визнаним Менеджером і має Визнаних Менеджерів в 1-й Генерації в своїй структурі, ці Менеджери будуть класифікуватися як Успадковані Менеджери для вищого Спонсора.

д) Видалений Спонсорований Визнаний Менеджер буде продовжувати зараховуватися в кваліфікацію на статус своєму попередньому Спонсорові.

17.09

Причини Термінування або Призупинення Діяльності

а) Термінування означає позбавлення всіх місцевих і міжнародних привілеїв і прав, наданих ПФ, включаючи право купувати продукцію і займатися дистрибуцією. Видалення призведе до неможливості кваліфікуватися на отримання Бонусів і участі у всіх стимулюючих програмах, що проводяться Компанією.

б) Термінований ПФ, повинен, на вимогу ФЛП, виплатити, повернути або компенсувати ФЛП витрати за будь-які програми, призи, складські запаси або бонуси, отримані від ФЛП до і після дати здійснення вчинку, що призвів до термінування. Після компенсації всіх витрат і збитків, пов'язаних з діями ПФ, всі конфісковані бонуси, пов'язані з цією термінацією, будуть виплачені наступному вищому кваліфікованому ПФ, який не порушує правила Політики Компанії та Кодексу Професійної Етики.

в) Через 12 місяців, термінований ПФ може відновити свою діяльність, отримавши дозвіл Домашнього Головного Офісу. Після отримання такого дозволу, ПФ починає діяльність з рівня Привілейованого Клієнта, не маючи по-

передньої нижчої структури.

г) Призупинення діяльності - це тимчасовий статус, забороняє ПФ розміщувати замовлення, отримувати прибуток і виплату бонусів, а також спонсорувати інших ПФ.

д) Доходи і бонуси ПФ, чия діяльність було призупинено, будуть заморожені доти, доки статус ПФ не буде відновлено або терміновано. У разі відновлення, затримані виплати будуть виплачені ПФ; в разі термінації, вони будуть розподілені відповідно до Маркетингового Плану.

е) Якщо термінований ПФ є Спонсорованим Визнаним Менеджером і має Визнаних Менеджерів 1-ї Генерації в своїй структурі, ці Менеджери будуть класифікуватися як Успадковані Менеджери для вищого Спонсора.

є) Термінований Спонсорований Визнаний Менеджер буде продовжувати зараховуватися в кваліфікацію на статус своєму попередньому Спонсорові.

17.10

Інтернет Політика

а) Продаж Продукції Онлайн. Для підтримання образу ПФ, як бренду, підтримки лінійки продукції, а також відносин між ПФ і покупцем, ПФ пропонується наступний варіант інтернет-сайту. Підприємець може придбати веб-сайт, схвалений компанією; FLP360; для маркетингу продукції онлайн із застосуванням прямих посилань на інтернет-магазин компанії www.foreverliving.com або www.foreverliving.com.ua. Онлайн-замовлення будуть виконуватися на прямому у компанії з цього веб-сайту. Це посилання створено таким чином, що сторінки ФЛП будуть знаходитися всередині сайту ПФ. Віртуально гості ні в який момент не залишають сайту ПФ.

б) Спонсорування Підприємця онлайн через додаток електронного підпису або онлайн форму забороняється, за винятком застосування прямого додатку або посилання на офіційний веб-сайт компанії www.foreverliving.com або www.foreverliving.ua

в) Електронна Реклама. Незалежні сайти ПФ, які були схвалені Компанією або на яких частково задіяні рекламні банери або зображення, схвалені Компанією, будуть дозволені. Рекламні банери або зображення повинні бути надані в Компанію для попереднього схвалення і повинні з'єднувати користувача з сайтом Компанії або з незалежним сайтом ПФ, який був схвалений Компанією. Вся електронна реклама контролюється Політикою Компанії та Кодексом Професійної Етики відповідно до положень про рекламу і просування.

г) Додаткові обмеження на використання Інтернета. Підприємець не може включати назви компаній або службову інформацію (наприклад, ФорEVER Лівінг Продактс, товарні знаки і торгові найменування ФорEVER, назви продуктів ФЛП) в свої онлайн-банери, медійну рекламу і рекламу в пошукових системах (наприклад, Google Ads), яка може ввести відвідувачів в оману відносно ідентичності джерела та / або будь-яким чином створити враження, що відвідувач відвідує офіційний сайт компанії. Слід чітко вказати, що ви є незалежним Підприємцем ФорEVER, і давати посилання тільки на ваш реплікований веб-сайт Forever [https:// abc.flp.com](https://abc.flp.com), де «abc» - це ім'я, вибране Підприємцем в якості свого сайту або для затвердженого веб-сайту Підприємця. URL або домен, що відображається повинні відповідати вашій лендінговій сторінці.

18. ЮРИДИЧНІ НОРМИ

18.01

Вирішення спорів / Рішення Суду Присяжних

а) Якщо спір або претензія, що стосуються діяльності ПФ або продукції ФЛП не можуть бути вирішені шляхом переговорів, то сторони підписують угоду про те, що для рішення проблеми повністю, взаємовигідно, своєчасно, ефективно і з прийнятними витратами, вони передають справа на розгляд до Американської Асоціації Арбітражу

(AAA) для проведення арбітражу в графстві Марікопа, штат Арізона, згідно з процедурами, прийнятими ФЛП для вирішення суперечок. Графство Марікопа, штат Арізона, вважається єдиним і ексклюзивним місцем вирішення спорів між Компанією та ПФ відповідно до процедур ФЛП щодо вирішення спорів; суд компетентної юрисдикції знаходиться так само в графстві Марікопа, штат Арізона. Заява Підприємця Форевер і Угода буде розглядатися відповідно до законів штату Арізона, США.

б) Участь в програмі міжнародного спонсорювання - привілей, який надається кожному ПФ і дає можливість отримувати прибуток від міжнародного бізнесу ФЛП. Програма міжнародного спонсорювання контролюється компанією ФЛП в Графстві Марікопа, штат Арізона.

ПФ, який бере участь в програмі міжнародного спонсорювання, погоджується з тим, що суперечки які виникають або що мають відношення до ПФ або продукції ФЛП, в тому числі в будь-якій філії компанії ФЛП, будуть вирішуватися в арбітражному суді в графстві Марікопа, штат Арізона відповідно до поточної політики вирішення спорів ФЛП-США і «Форевер Лівінг Продактс Інтернешнл», як викладено вище і вказано на офіційному сайті компанії ФЛП: www.foreverliving.com.

18.02

Передача Прав у Спадок.

а) Передача або надання Бізнесу Форевер заборонені, за винятком випадку смерті, юридичного розділення або розлучення.

б) Всі Договори Підприємця Форевер, що мають два підписи, незалежно від дати підписання, будуть розглядатися як такі, що являють собою Загальну Власність з Правом Успадкування. Якщо ПФ живе в державі з громадською власністю, (бізнес) буде розглядатися як Успадкована Громадська Власність.

При підтвердженні смерті одного з двох таких, що підписалися у Заяві Підприємця Форевер, Бізнес Форевер буде автоматично переданий особі, що залишилася. Дане правило діє незалежно від змісту заповіту померлого ПФ. Крім того, якщо Заява Підприємця Форевер містить два підписи, то після смерті одного з ПФ, стає одноосібним ПФ. Якщо ПФ не бажають дотримуватися цього правила, вони повинні зв'язатися з Домашнім Головним Офісом для викладу потреб і вивчення можливості їх виконання. Звертаємо увагу, що жодні зміни Бізнесу Форевер в порядку спадкування прав не можуть вступити в силу в протягом вашого життя, за винятком випадків юридичного поділу або розлучення.

в) Якщо в Заяві Підприємця Форевер офіційно одруженої людини, сімейний статус, якої перевірений і відповідає - в Шлюбі, міститься підпис лише одного з подружжя, компанія трактує Бізнес Форевер, як Спільне Право Власності з Правом Успадкування.

г) Заява Підприємця Форевер з перевіреним сімейним статусом - не перебуває в шлюбі, і з одним підписом, компанія трактує відповідно.

д) Для передачі одноосібного Бізнесу Форевер після смерті такий ПФ повинен мати Заповіт або Документ про право на спадщину.

е) Компанія визнає Спільне Право Власності з Правом Успадкування, як юридичну підставу для передання Бізнесу Форевер, в разі смерті ПФ, Спадкоємцю, що залишився, без розгляду заповіту для визначення прав спадкоємця.

є) Якщо Бізнес Форевер зареєстрований як Юридична Особа, смерть головного власника не призведе до анулювання Бізнесу Форевер як Юридичної Особи до тих пір, поки володіння Юридичною Особою відповідає Політиці

Компанії, яка регулює володіння даною Юридичною особою. Передача буде визнана Компанією за умови надання рішення суду або юридичного документа, що стосується передання бізнесу, і його схвалення з боку Компанії.

ж) По закінченню шести (6) місяців з дати смерті ПФ, що залишився, довірена особа або людина, уповноважена на розпорядження майном покійного, повинна сповістити про смерть Домашній Головний офіс ФЛП. Це повідомлення має включати в себе завірену копію свідоцтва про смерть, завірену копію довіреності або розпорядження суду, яке уповноважує передачу Бізнесу ФорEVER схваленому спадкоємцю. Через шість (6) місяців з дати смерті ФЛП може відсторонити покійного ПФ від Бізнесу ФорEVER. Своєчасне подання сповіщення, при наявності необхідної документації в інтересах спадкоємця буде підставою для запобігання зупинення та / або видалення Бізнесу ФорEVER. Базоване на вагомій причини прохання про продовження терміну, необхідного для передачі документації, може бути розглянуте в Домашньому Головному Офісі ФЛП покійного ПФ і цей термін може бути продовжений після закінчення шести (6) місяців. ФЛП залишає за собою право здійснювати виплати вдові /вдівцю, законному спадкоємцю власності покійного ПФ при своєчасному поданні відповідної юридичної документації.

з) Спадкові права на Бізнес ФорEVER обмежені і реструктуровані наступним:

1. Спадкоємець повинен бути особою, яка може кваліфікуватися як ПФ.
2. Оскільки спадкоємцем повинен бути лише доросла людина, право на спадок може бути оформлено на багатьох спадкоємців або молодших дітей. В такому випадку вибирається довірена особа, а копія знаходиться в файлі компанії ФЛП. Її умови повинні дозволяти довірній особі виступати в ролі ПФ. Довірена особа або

опікун призначається судом належної юрисдикції і отримує спеціальний дозвіл на те, щоб стати ПФ від імені неповнолітніх.

3. Довірена особа або опікун збережуть статус ПФ до тих пір, поки угода Підприємця Фореввер не буде порушено, поки спадкоємці не стануть повнолітніми і не візьмуть на себе зобов'язання управляти Бізнесом Фореввер на підставі попереднього дозволу суду.

4. Довірена особа, опікун, чоловік / дружина або інший представник ПФ несе відповідальність за дії бенефіціарія, підопічного, або його / її дружини / чоловіка в досягненні цілей, що випливають з умов політики Угоди Підприємця Фореввер. Порушення Політики Компанії та Кодексу Професійної Етики однією з перерахованих вище осіб, може привести до термінування Бізнесу Фореввер.

5. Наслідований рівень Маркетингового Плану Бізнесу Фореввер обмежений рівнем не вище Менеджера. Проте бонуси будуть виплачуватися на тих самих рівнях, і за тими самими вимогами, за якими виплачувалися покійному. Всі Спонсоровані Менеджери, які відносяться до Бізнесу Фореввер будуть кваліфікуватися як Успадковані Менеджери, які згодом можуть кваліфікуватися як Спонсоровані Менеджери, як зазначено в Розділі 5.04 (д). Позиції Бізнесу Фореввер нижче Менеджера будуть успадковані за цим рівнем.

18.03

Передання Прав при Розлученні

а) Протягом періоду очікування шлюбнорозлучного процесу або переговорів з приводу майна, ФЛП буде продовжувати розплачуватися з ПФ, як і до початку шлюбнорозлучного процесу.

б) У випадку розлучення або законно встановленого розділу майна, Бізнес Фореввер надається одному з подружжя. Бізнес Фореввер не може бути розділений. Тільки одна доросла особа отримує право зберегти поточну нижню мере-

жу цього Бізнесу Фореввер.

Друга людина може створити свій власний Бізнес Фореввер, зберігши рівень в Маркетинговому Плані, на якому він був разом з экс-чоловіком / дружиною. Друга людина повинна бути спонсорована початковим спонсором або колишнім чоловіком / дружиною. Такий новий Бізнес Фореввер другої особи з подружжя буде враховуватися як Успадкований доти, доки він/вона не перекваліфікується.

19. ОСОБЛИВІ ОБМЕЖЕННЯ

19.01

В рамках чинного законодавства, ФЛП, її директора, посадові особи, акціонери, співробітники, правонаступники та агенти (надалі «Партнери») не несуть відповідальності і є вільними від можливих претензій ПФ щодо втрати прибутку, непрямих, прямих, спеціальних або впливаючих збитків і будь-яких інших втрат, яким ПФ може піддатися в результаті:

- а)** Порушення ПФ умов Заяви Підприємця Фореввер, Політики Компанії та Кодексу Професійної Етики, правил внутрішнього розпорядку;
- б)** Дій і результатів по створенню і розвитку Бізнесу ПФ і дій з цим пов'язаних;
- в)** Недостовірного або неправильного зазначення особистих даних і наданої ФЛП або її Партнерам інформації; або
- г)** Неправильного чи несвоєчасного надання Компанії ФЛП будь-яких даних, необхідних для ведення бізнесу, включаючи обмеження, відсотки і виплату бонусів згідно з Маркетинговим Планом ФЛП; або
- д)** Передачі свідоцтва про смерть, юридичного розділення або розлучення ПФ.

КОЖЕН ПФ ПОГОДЖУЄТЬСЯ З ТИМ, ЩО ВСЯ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ФЛП ТА ЇЇ ПАРТНЕРІВ ЗА БУДЬ-ЯКИМИ ВИ-

МОГАМИ І ПИТАННЯМИ ВІДНОСИН З КОМПІНІЄЮ, У ТОМУ ЧИСЛІ, АЛЕ, НЕ ОБМЕЖУЮЧИСЬ, ВИМОГАМИ, ЩО ВИТИКАЮТЬ ІЗ ДОГОВОРУ, ПОВИННА БУТИ ОБМЕЖЕНА ВАРТІСТЮ ТОВАРІВ, ЯКІ ПФ ПРИДБАВ У КОМПАНІЇ, У СТАНІ, ПРИГОДНОМУ ДЛЯ ПРОДАЖУ.

19.02

Обмеження на Використання Торгових Марок

а) Назва «Форевер Лівінг Продактс», символи ФЛП та інші назви, прийняті ФЛП, включаючи назви Продуктів ФЛП, є власними торговими назвами та / або торговими марками Компанії.

б) Кожному ПФ дозволено використовувати зареєстровані торгові марки ФЛП та інші знаки (надалі зазначаються як «Марки»), у зв'язку з існуючими обов'язками ПФ, зазначеними в Угоді Підприємця Форевер і що відповідають правилам і процедурам. Всі Марки являються і повинні залишатися ексклюзивною власністю ФЛП. Марки можуть використовуватися тільки відповідно до повноважень Угоди Підприємця Форевер і відповідних правил і процедур. Надана ліцензія буде чинною лише доки ПФ веде свою діяльність у повній відповідності з правилами і процедурами ФЛП. Проте, ПФ забороняється заявляти свої права на володіння Марками ФЛП (тобто реєструвати доменне ім'я, використовуючи назву ФЛП, Форевер Лівінг, або будь-які інші Марки ФЛП будь-яким способом і в будь-якій формі) до тих пір, поки це не схвалено ФЛП в письмовій формі. Ці знаки мають велике значення для ФЛП і надані кожному ПФ тільки для авторизованого використання.

в) ПФ не дозволяється використовувати будь-які письмові, печатні, записані або будь-які інші матеріали в рекламі або описі продуктів, або маркетингової програми ФЛП, або будь-яким іншим способом, якщо такі матеріали не були представлені і схвалені ФЛП в письмовому вигляді перед їх поширенням, публікацією або демонстрацією.

г) ПФ не можуть видозмінювати будь-які упаковки, описи, або вказівки до застосування будь-яких Продуктів ФЛП, або рекомендувати використовувати ці Продукти будь-яким іншим способом, крім як зазначеним в літературі, що видається Компанією.

20. КОНФІДЕНЦІЙНІСТЬ ІНФОРМАЦІЇ ТА УГОДА ПРО НЕРОЗГОЛОШЕННЯ

20.01

а) Звіти про нижчу структуру та будь-які інші звіти, і генеалогічна інформація, включаючи, але не обмежуючись, інформацією про продажі нижчої структури та звітами про отриману комісію, є приватними і конфіденційними для ФЛП.

б) Кожен ПФ, якому надано таку інформацію, повинен ставитися до неї як до приватної і конфіденційної і піклуватися про збереження її в секреті, утримуватися від використання її в будь-яких цілях, окрім управління своєю нижчою структурою збуту.

в) ПФ може мати доступ до Приватної і Конфіденційної Інформації, яку вважає своєю, вкрай Делікатною і цінною для бізнесу ФЛП, і яка використовується ним / їй виключно з метою продажу продукції ФЛП, пошуку, навчання і спонсорювання третіх осіб, які можуть забажати стати ПФ, а також для подальшого розвитку і просування свого бізнесу ФЛП.

г) «Комерційна Таємниця» або «Конфіденційна Інформація» може також означати інформацію, включаючи формулу, модель, збір даних, програму, спосіб, метод, техніку або процес, який:

1. Отримує економічну цінність, дійсну або можливу, не будучи загальнодоступною іншим людям, які мо-

жуть отримати економічну вигоду від її розголошення або використання; і

2. Вимагає певних зусиль для збереження її секретності в залежності від різних обставин.

д) Кожен раз, коли ФЛП робить інформацію доступною для ПФ, вона повинна використовуватися з єдиною метою - для ведення бізнесу ФЛП.

е) ПФ забороняється використовувати, розголошувати, копіювати або робити доступними Комерційну Таємницю або Конфіденційну Інформацію для будь-кого, крім ПФ, без попереднього письмового дозволу ФЛП.

є) ПФ забороняється прямо або посередньо використовувати, або спекулювати будь-якими Комерційними Таємницями або Конфіденційною Інформацією з метою власної вигоди, або вигоди інших людей, інакше ніж з метою ведення свого Бізнесу ФЛП.

ж) ПФ повинен зберігати конфіденційність і безпеку Комерційної Таємниці і Конфіденційною Інформації, яка є у нього / неї, і захищати її від розголошення, неправильного використання, незаконного заволодіння або будь-яких інших дій несумісних з правами ФЛП.

з) Подальші Обмежуючі Положення.

Відповідно до угоди ФЛП про Комерційну Таємницю або Конфіденційну Інформацію, ПФ, по суті, погоджується, що під час ведення бізнесу ФорEVER, ПФ не повинен виконувати або заохочувати будь-які дії, які можуть повести за собою обман, розпад або зменшення цінності або вигоди контрактних відносин з будь-яким ПФ. Виходячи зі сказаного вище, на термін ведення Бізнесу ФорEVER, ПФ погоджується з тим, що йому заборонено прямо або посередньо, контактувати, радитися, переконувати, реєструвати, спонсорувати або приймати будь-якого ПФ або Покупця за останні (12) місяців, вступати, або заохочувати будь-яку таку особу у будь-який спосіб промоувати можливості

маркетингових програм будь-якої іншої компанії прямих продажів, крім ФЛП.

і) Угоди, що містяться в розділі «Конфіденційна Інформація» цієї Політики, повинні залишатися незмінними. Угоди, що містяться в розділі «Подальші Обмежуючі Положення» цієї Політики, повинні залишатися в силі і діяти протягом строку дії оформленої Угоди Підприємця ФорEVER між ФЛП та ПФ, і після його закінчення протягом не менш (1) одного року від останнього отримання Конфіденційної Інформації або (12) місяців після закінчення і видалення такої Угоди Підприємця ФорEVER.

21. ГАРАНТІЇ ТА ПРАВИЛА ПОВЕРНЕННЯ ТА ВИКУПЛЕННЯ ПРОДУКЦІЇ

21.01

Наведені нижче терміни гарантії застосовні скрізь і завжди, крім випадків їх зміни відповідно до місцевого законодавства.

21.02

ФЛП відповідає за своїми зобов'язаннями і гарантує, що вся продукція не має дефектів і повністю відповідає за складом специфікації. Для всіх продуктів ФЛП, крім літератури і рекламних товарів, ця гарантія встановлена на період тридцять (30) днів від дати покупки.

21.03

Роздрібні / Привілейовані Клієнти:

а) Привілейованим Клієнтам гарантується 100% задоволення продуктом. Протягом тридцяти (30) днів від дати продажу Привілейований Клієнт може:

1. Отримати новий продукт замість дефектного продукту; або
2. Відмовитися від покупки, повернути продукт і отримати повне відшкодування за ціною закупівлі, за вирахуванням витрат на доставку.

б) У всіх випадках, необхідно скласти повідомлення, і надати

Компанії інформацію про те, де розміщувалося замовлення, докази, що підтверджують дату покупки і дату повернення продукції. ФЛП залишає за собою право відхилити повторювані повернення.

в) Коли продукти ФЛП купуються Привілейованими Клієнтами через інтернет-магазин Компанії, а потім повертаються, Прибуток і Бонуси, будуть відкликані у ПФ, які отримали їх у результаті такої покупки.

г) Коли продукти ФЛП купуються у / або через ПФ, цей ПФ є основною стороною відповідальною за задоволення покупця, замінивши продукт або повернувши гроші. У випадку виникнення розбіжностей, ФЛП визначить факти і вирішить проблему. Якщо грошові кошти виплачуються ФЛП, така сума буде стягуватися назад у ПФ, які отримали прибуток від продажу продукції.

21.04

Процедура повернення і викупу продукції для ПФ.

Протягом встановленого гарантійного терміну ФЛП забезпечує заміну дефектного продукту на новий, точно такий самий, замість того, який був повернутий ПФ незадоволеним Роздрібним Покупцем. Для здійснення такої заміни, потрібно надання доказів про дату здійснення покупки. Така покупка повинна була бути здійснена ПФ, який повертає продукт. На додаток, для заміни продуктів ПФ, для повернення продукту Роздрібному Покупцеві, необхідно надати письмовий доказ відмови, а також підписану квитанцію про повернення коштів, а також потрібне повернення продукту або порожніх контейнерів. Повторні повернення продукції одними і тими самими особами можуть бути відхилені.

21.05

а) ФЛП викупить назад будь-який непроданий, придатний для перепродажу Продукт ФЛП, крім літератури, куплений протягом попередніх дванадцяти (12) місяців будь-яким ПФ, який /а бажає припинити свій Бізнес Форевер. Таке повернення буде оформлено шляхом подачі Підприємцем Форе-

вер заяви про намір припинити свою діяльність і відмову від всіх прав і привілеїв, які Підприємець ФорEVER отримав при підписанні Заяви Підприємця ФорEVER. ПФ який видаляється, повинен повернути всі продукти, за які передбачається повернення грошей, разом із письмовим доказом виконання даної покупки у ФЛП.

б) Якщо продукція, яку повертає ПФ, який видаляється, була куплена по Ціні Привілейованого Клієнта, дохід, отриманий ПФ від ціни ПК буде забрано. Якщо обсяг поверненої ним продукції перевищує 1кк, то все Бонуси і Кредитні Коробки, які були отримані від закупівель ПФ, який припиняє діяльність, будуть забрані у всієї спонсорської лінії. Якщо ці Кредитні Коробки були використані ПФ або його верхньою лінією для просування по сходинках Маркетингового Плану, то буде проведено перерахунок загального обороту після вирахування Кредитних Коробок, незалежно від того, чи залишиться після такого перерахування просування по МП в силі.

в) Якщо ПФ, який видаляється, повертає будь-який Комбінований Набір, в якому відсутні будь-які компоненти, повернення і утримання у верхній лінії, буде розраховуватися як вартість повернення цілого набору, після чого ціна відсутніх компонентів буде вирахована з суми компенсації.

г) Після перевірки фактів, на банківський рахунок ПФ будуть повернені грошові кошти в сумі, що дорівнює вартості поверненої продукції, за вирахуванням отриманих бонусів, вартості доставки та будь-яких інших відповідних витрат.

д) Після компенсації всіх витрат і збитків у результаті дій ПФ, який видаляється, ФЛП видалить такого ПФ з Маркетингового Плану, а вся його / її нижча мережа переміщається вгору в поточній генерації під безпосереднього Спонсора.

21.06

«Правило Повернення» розроблено для того, щоб накласти на

Спонсора і Компанію відповідальність за розумне придбання продукції Підприємцем Фореввер. Спонсор повинен вживати всіх необхідних заходів для того, щоб ПФ купували таку кількість продукції, яка необхідна для поточних продажів. Продукти, які були вказані, як продані або використані, не підлягають перепродажу згідно «Правил повернення».

22. КОДЕКС ПРОФЕСІЙНОЇ ЕТИКИ

22.01

Цілісність, Повага, Старанність

Ми пишаємося не тільки тим, чого досягаємо, але і тим, як ми це досягаємо. Насправді, більша частина звернень Компанії до потенційних Підприємців Фореввер зводиться до спадщини чесності, поваги до інших людей, і ретельності, з яким ми успішно будуюмо бізнес Фореввер. Ми пропонуємо Вам, як Підприємцю Фореввер, уважніше вивчити свою роль в збереженні цінностей і основоположних стандартів етики для того, щоб забезпечити наш спільний довгостроковий успіх. Недотримання принципів, викладених у Кодексі професійної Етики, можуть призвести до дисциплінарної відповідальності, аж до термінації.

22.02

Зусилля, Самопожертвування і Відданість

Підприємці Фореввер навчають свої команди принципам прямих продажів і мережевого маркетингу, підкреслюючи, що для успіху в будь-якій гідній справі необхідно докладати зусилля і бути готовими до певних жертв. Можливість Фореввер дозволяє знайти гнучкість і фінансову свободу для тих, хто присвячує себе постійній старанній роботі протягом тривалого періоду часу.

22.03

ПФ є Будівниками

Підприємці Фореввер є будівниками. Вони будують свій індивідуальний споживчий бізнес, спонсорують першу генерацію і будують та підтримують бізнес в безлічі генерацій. Тут не робляться будь-які деструктивних дії, спрямовані проти будівництва бізнесу інших людей.

22.04

Ніяких стверджень, щодо Медицини, Способу Життя та Доходів

Підприємці Форевер чесні, коли діляться інформацією, не перебільшуючи заяви про Компанію, дії її продуктів або можливих винагород в рамках Маркетингового Плану, будь то особисто або через соціальні медіа. До цього відносяться медичні заяви та фальшиві або оманливі прогнози щодо очікуваного доходу.

22.05

Лояльність

Підприємці Форевер завжди лояльно ставляться до Компанії, її співробітників, представників, інших Підприємців Форевер, уникаючи пліток, критики та внутрішніх «Політичних інтриг».

22.06

Професійний Продавець Прямих Продажів - це гордість

Підприємці Форевер виглядають і діють з гордістю, як професійні продавці та мережеві маркетологи.

22.07

Навчання правильним Принципам Мережевого бізнесу

Підприємці Форевер навчають своїх Нижніх Підприємців Форевер і їх команди добрим принципам мережевого маркетингу і персональної етики.

22.08

Позитивне Ставлення

Підприємці Форевер демонструють позитивне ставлення як в публічних виступах, так і в особистому спілкуванні та соціальних медіа до всіх Підприємців Форевер в дусі співробітництва та командної роботи.

22.09

Підтримка Інших Підприємців Форевер

Підприємці Форевер надають допомогу своїй команді, а також забезпечують підтримку іншим Підприємцям Форевер і їх командам, щоб забезпечити максимальні переваги для успішного, активного, місцевої спільноти Підприємців Форевер.

22.10

Дотримання Політики Компанії, Кодексу професійної Етики, Кодексу Етики АПП

Підприємці Форевер знають і дотримуються всіх аспектів Політики Компанії, Кодексу Професійної Етики, і Кодексу Етики АПП.

22.11

Участь в Заходах Компанії

Підприємці Форевер Рівня Менеджер відвідують більшість заходів Компанії, і просують заходи Компанії в своїх командах.

22.12

Будь прикладом

Підприємці Форевер показують приклад, спонсоруючи по фронту нову лінію Підприємців Форевер, щомісяця виконуючи 4 Кредитні Коробки і прагнучи кваліфікуватися на Бонуси за Лідерство як Менеджери, для досягнення Зароблених Стимулів, Бонуса Президента, Саміту Ігл Менеджерів і Глобального Ралі.

22.13

Уникнення Надмірних закупівель Продукції

Підприємці Форевер заохочують тих, кого вони спонсорували, на реалізацію продуктового запасу відповідно до їх потреб для персонального споживання і безпосередньо продажів, щоб уникнути надмірних закупівель.

22.14

Чесне Спонсорування

Підприємці Форевер наполягають на тому, що потенціальні Покупці і Підприємці Форевер повинні бути спонсоровані під Підприємців Форевер, які запросили їх дізнатися про можливість Форевер; і утримуються від спонсорування потенційних Нових Покупців інших Підприємців Форевер.

22.15

Подолання Труднощів, Рішення Суперечок і Проблем.

Підприємці Форевер можуть стикатися з труднощами, пробле-

мами та суперечками, але не повинні ділитися ними з Підприємцями Фореввер, які не задіяні в них особисто, і не повинні публікувати це в соціальних мережах. Вони використовують конструктивні засоби комунікації для пошуку відповідей або висловлення стурбованості, перш за все зі своїм Спонсором і далі з вищестоящою спонсорською лінією або звернувшись до Компанії для подальших роз'яснень.

22.16

Утримання від Просування Продуктів або Послуг не від Фореввер

Підприємці Фореввер утримуються від просування та / або продажу продуктів або послуг не від Фореввер, без попередньої письмової згоди Міжнародного Головного Офісу.

22.17

Надмірні Збори за Відвідування Заходів

Підприємці Фореввер утримуються від реклами або проведення заходів, семінарів вебінарів або зустрічей, незалежно від місця проведення і тематики, в світі Фореввер, якщо плата за участь в таких подіях перевищує розумні рентабельні витрати на організацію / проведення дійства. Метою всіх подібних подій є підвищення зацікавленості в отриманні доходів через Маркетинговий План Фореввер.

22.18

Зустрічі в приміщеннях Компанії

Підприємці Фореввер демонструють готовність надавати допомогу іншим ПФ, незалежно від їх спонсорської лінії, запрошуючи їх і їхніх гостей на зустрічі, що проводяться в приміщеннях Компанії.

22.19

Переконання ПФ припинити свою діяльність

Підприємці Фореввер утримуються від будь-якого роду спонування, примусу або переконання будь-якого іншого Підприємця Фореввер або Нового Покупця припинити або скоротити свою діяльність в бізнесі за будь-якою з причин.



Переход на електронну
версію з інформацією, що
оновлюється у вигляді змін.

FOREVER
LIVING  PRODUCTS®

SKU 1633 12/2024