

Yleiset ehdot ja säännöt 10:14

Forever Living Products Scandinavia AB, filial i Finland (Viimeiset muutokset ovat merkattu punaisella)

Yleisiä ehtoja ja sääntöjä päivitetään ja nämä tulee silloin olemaan samantapaiset, kun USA:n Company Polycys.

USA:n päivitetty Company Polycy:n löydät tästä: [https://flp-prod.s3.us-west-](https://flp-prod.s3.us-west-2.amazonaws.com/content/MarketingConfigurableContent/USA/20220615%20NA%20Co%20Policy%20FINAL.pdf)

[2.amazonaws.com/content/MarketingConfigurableContent/USA/20220615%20NA Co Policy E%20Titan%20FINAL.pdf](https://flp-prod.s3.us-west-2.amazonaws.com/content/MarketingConfigurableContent/USA/20220615%20NA%20Co%20Policy%20FINAL.pdf) Jos on jotain kysymyksiä, ota yhteyttä compliance-osastoomme:

compliance@tickets.foreverliving.se

Sisältö

1	Johdanto	6
1.1	Yritys	6
1.1.1	Pieni taloudellinen panos	6
1.2	Konsepti	6
2	Tietoa yleisistä ehdoista ja säännöistä	6
2.1	Yleisten ehtojen ja sääntöjen esittely	6
2.2	Muutokset	7
3	Sopimus	7
3.1	Sopimuksen osapuolet	7
3.1.1	Forever Living Products Scandinavia AB, filial i Finland. Y-tunnus 1590620-0	7
3.1.2	Itsenäinen jälleenmyyjä eli Independent Forever Business Owner ja kanssahakeva jälleenmyyjä	7
3.2	Sopimusaika	7
3.3	Jälleenmyyjäasema	7
3.3.1	Yleistä jälleenmyyjäasemasta	7
3.3.2	Viestintä	8
3.4	Oikeudet	8
3.4.1	Forever	8
3.4.2	FBO	8
3.5	Velvollisuudet	9
3.5.1	Forever	9
3.5.2	FBO	9
3.6	Yrityksen jälleenmyyjäsopimus	11
3.6.1	Yrityksiä koskevat ehdot	11
3.7	Arvonlisävero ja verotus	11
3.7.1	Ennakkoperintäkisteri ja arvonlisäverovelvollisuus	11
3.7.2	Alennus	11
3.8	Kustannukset	11
3.9	Tulonmenetys	11
3.10	Luovutus	11
3.10.1	Oikeuksien ja velvollisuuksien luovutus	11
3.10.2	Jälleenmyyjäaseman luovutus kuolemantapauksissa	11
3.10.3	Jälleenmyyjäaseman luovutus osituksessa	12
3.11	Yleisten ehtojen, sääntöjen ja käytäntöjen rikkomisesta aiheutuvat seuraukset	13
3.11.1	Huomautus ja varoitus	13
3.11.2	Toiminnan keskeyttäminen	13
3.11.3	Vähennykset maksuihin	13
3.11.4	Kannustimet (Incentives) ja muut korvaukset	13

3.11.5	Irtisanominen.....	13
3.11.6	Sopimuksen päättymisen sopimusrikon ja maksukyvyttömyyden vuoksi	13
3.12	Sopimuksen päättymisen	13
3.12.1	Irtisanominen.....	13
3.12.2	Sopimuksen muu ennenaikainen päättymisen	14
3.12.3	Sopimuksen päättymisen seuraukset	14
3.12.4	Sopimuksen päättymiseen liittyvät velvoitteet	15
4	Määritelmät.....	15
4.1	Liiketoimintaesittely.....	15
4.2	Bonus, Alennus ja provisio	15
4.2.1	Henkilökohtainen alennus	15
4.2.2	Preferred Customer -hinta.....	15
4.2.3	Preferred Customer -provisio	15
4.2.4	Tasoprovisio.....	15
4.2.5	Johtajuusprovisio	15
4.3	Case Credits (CC-pisteet).....	15
4.3.1	Henkilökohtaiset CC-pisteet.....	15
4.3.2	Preferred Customer -CC-pisteet.....	15
4.3.3	Aktiivisuus-CC.....	15
4.3.4	New CC (uusi CC).....	15
4.3.5	Non-Manager-CC	16
4.3.6	Pass-Thru-CC	16
4.3.7	Total-CC.....	16
4.4	Suoramyynä	16
4.5	Earned Trip	16
4.6	FBO (Forever Business Owner).....	16
4.6.1	Aktiivinen FBO.....	16
4.6.2	Johtajuusprovisioon pätevätyntä Manager	16
4.7	Kotimaa	16
4.8	Invited Trip	16
4.9	Asiakas (loppuasiakas).....	16
4.10	Foreverin asiakasklubi (asiakasohjelma)	16
4.11	Palkkiojärjestelmä	17
4.12	Massaostot.....	17
4.13	Lääketeolliset väittämät ja terveysväittämät.....	17
4.14	Käytäntö	17
4.15	Preferred Customer.....	17
4.16	Hinta	17
4.16.1	Myyntihinta (Suggested Retail Price).....	17
4.17	Tuotteet	17
4.18	Prospekti	17
4.19	Tiimi/organisaatio	17
4.19.1	Oma tiimi / oma organisaatio	17
4.19.2	Rekrytoida/sponsoroida	17
4.19.3	Sponsori	18
4.19.4	Manager.....	18
4.19.5	Upline.....	18
4.19.6	Downline	18
4.19.7	Firstline (henkilökohtaisesti sponsoroitu FBO)	19
4.19.8	Non-Manager-ryhmä (avoin ryhmä)	19
4.19.9	Sponsorinvaihto	19
4.20	Team Marketing/Network Marketing/Multi-Level-Marketing (MLM).....	19
4.21	Forever-tavaramerkki.....	19
4.22	Toiminta-alue	19
4.23	Waiver	19
4.23.1	Aktiivisuus-waiver	19

4.23.2	Johtajuusprovisio-waiver	19
4.24	36 kuukauden sääntö	19
5	Tuoteostot	19
5.1	Toimitus	19
5.2	Tilaaminen ja maksaminen	20
5.2.1	Tuoteostot	20
5.2.2	Ennakkomaksu	20
5.2.3	Tilauksen vastaanottaminen	20
5.2.4	Massaostot	20
5.2.5	Toisen nimissä tehdyt ostot	20
5.3	Takaisinosto	20
5.3.1	Palautus irtisanomisen yhteydessä	20
5.3.2	Peruutusoikeuden piiriin kuuluvat tuotepalautukset	21
5.3.3	Seuraamukset (Palkkiojärjestelmä, Incentives, provisio jne.)	21
5.3.4	Profiilimateriaalit ja painotuotteet	21
6	Takuu ja vakuutus	21
6.1	Asiakastyytyväisyystakuu	21
6.1.1	Asiakas/Preferred Customer	21
6.1.2	FBO/Preferred Customer	22
6.1.3	Asiakastyytyväisyystakuun laiminlyömissen seuraukset	22
6.2	Tuotteet	22
6.2.1	Vastuu	22
6.2.2	Viallinen tuote	22
7	Markkinointi ja myynti	23
7.1	Tavaramerkki	23
7.1.1	Tavaramerkin käyttäminen	23
7.2	Markkinointi	23
7.2.1	Yleiset säännöt	23
7.2.2	Internetiä koskevat käytännöt (katso myös ”sosiaalista mediaa koskevat käytännöt” verkkosivustosta)	25
7.3	Lääketieteelliset, ravitsemus- ja terveysväittämät	26
7.3.1	Sovellettava lainsäädäntö ja määräykset	26
7.3.2	Sallitut ja kielletyt väitteet	26
7.3.3	Lääkkeet	26
7.3.4	Julkilausumaton lääketieteellinen tarkoitus	26
7.3.5	Esimerkkejä lääketieteellisistä väittämistä	26
7.3.6	Esimerkkejä ei-lääketieteellisistä väittämistä	27
7.3.7	Esimerkkejä ravitsemusväittämistä	27
7.3.8	Esimerkkejä terveysväittämistä	27
7.3.9	Kosmetiikkatuotteet	27
7.4	Myynti	27
7.4.1	Myyntikustannukset	27
7.4.2	Voitto	27
7.4.3	Hinta	27
7.4.4	Tuotteet	27
7.4.5	Vastuu	27
7.4.6	Vienti	28
7.4.7	Myynti yritykselle	28
7.4.8	Myyntipaikka	28
7.4.9	Myynti internetin kautta	29
7.4.10	Ulkoiset tapahtumat/tilaisuudet	29
8	Yleiset vastuut ja velvollisuudet	30
8.1	Henkilötietolaki/GDPR	30
8.1.1	Event (tapahtumat)	30
8.2	Salassapitovelvollisuus	30

8.2.1	Tiedot ja dokumentaatio.....	30
8.2.2	Tuomioistuin ja viranomaispäätökset.....	31
8.3	Force majeure	31
8.3.1	Ylivoimaiset esteet	31
8.4	Vastuunrajoitus	31
8.5	Erimielisyydet	31
8.6	Sopimuksen tulkinta.....	32
8.6.1	Sopimuskokonaisuus ja siihen liittyvät määräykset.....	32
8.7	Voimassaoloaika.....	32
9	Palkkiojärjestelmä	32
9.1	Palkkiojärjestelmän tasot.....	32
9.1.1	Preferred Customer	32
9.1.2	Assistant Supervisor	32
9.1.3	Supervisor	32
9.1.4	Assistant Manager	32
9.1.5	Recognized Manager	32
9.1.6	Unrecognized Manager.....	33
9.1.7	Manager Recognition.....	34
9.1.8	Senior Manager.....	34
9.1.9	Soaring Manager.....	34
9.1.10	Sapphire Manager.....	35
9.1.11	Diamond-Sapphire Manager.....	35
9.1.12	Diamond Manager	35
9.1.13	Double Diamond Manager	35
9.1.14	Triple Diamond Manager	35
9.1.15	Diamond Centurion Manager	35
9.1.16	Inherited Manager (peritty Manager) ja Transferred Manager:.....	35
9.1.17	Sponsored Manager.....	36
9.1.18	Muuta pätevytyimisestä	36
9.1.19	Recognition (huomiointi)	37
10	Alennus- ja provisiosuunnitelma.....	37
10.1	Alennus- ja provisiosuunnitelma	37
10.1.1	Alennukset	38
10.1.2	Provisiot	38
10.2	Tasokohtaiset alennukset ja provisiot.....	38
10.2.1	Preferred Customer	38
10.2.2	Assistant Supervisor	38
10.2.3	Supervisor	38
10.2.4	Assistant Manager	38
10.2.5	Manager, recognized tai unrecognized	39
10.3	Aktiivisuus	39
10.4	Alennus ostoista.....	39
10.5	Provisioiden maksaminen	39
10.5.1	Virheelliset suoritukset	39
10.6	Johtajuusprovisio	39
10.6.1	Johtajuusprovisio maksetaan seuraavasti:	39
10.6.2	Pätevytyminen	40
10.7	Gem-johtajuusprovisio.....	41
10.7.1	Pätevytyminen	41
10.7.2	Gem-johtajuusprovisio maksetaan seuraavasti:.....	41
10.7.3	Downline Managerit muissa maissa	41
11	Tiimi.....	41
11.1	Tiimin vastuu	41
11.1.1	Asiakastytyväisyyystakuu	41
11.1.2	Irtisanoutumiseen/Sponsorinvaihtoksen kehottaminen	42

11.2	Viestintä	42
11.2.1	Henkilökohtaiset tiedot	42
11.3	Rekrytointi.....	42
11.3.1	Rekisteröinti/rekrytointisäännöt	42
11.3.2	Rekrytointisääntöjen rikkominen	43
11.4	Sponsorinvaihto	43
11.4.1	Preferred Customerin sponsorinvaihto (6 kuukauden sääntö)	44
11.5	Uudelleenrekisteröityminen	44
11.6	Kansainvälinen sponsorointi	44
11.6.1	Menettelytavat	44
11.6.2	Lainsäädäntö ja määräykset	44
11.6.3	Palkkiojärjestelmän taso	44
11.6.4	Sponsori	44
11.6.5	Rekrytointi	45
11.6.6	Tiimi	45
11.6.7	Aktiivisuus	45
12	Re-location (toiminta-alueen vaihtaminen)	45
13	Incentives (kannustimet)	46
13.1	Forever2Drive (Earned Incentive)	46
13.1.1	Pätevytyminen	46
13.1.2	Palkitsemistasot	47
13.1.3	Maksu.....	47
13.1.4	Pätevytyminen ylemmälle tasolle.....	47
13.1.5	Uudelleenpätevytyminen	47
13.1.6	Ilmoittautuminen	47
13.2	Eagle Manager.....	47
13.2.1	Pätevytymisvaatimukset.....	47
13.2.2	Pätevytyminen Senior Managereille ja sitä ylemmille tasoille.	48
13.2.3	New CC.....	48
13.2.4	Taso pätevytyksen alussa	48
13.2.5	Toiminta-alue.....	49
13.2.6	FBO pätevytyy Manageriksi pätevytyksjakson alkamisen jälkeen	49
13.2.7	Palkkiot	49
13.3	Global Rally.....	49
13.3.1	Pätevytymisvaatimukset ja palkkiot	49
13.4	Chairman's Bonus.....	50
13.4.1	Määritelmät	50
13.4.2	Pätevytymisvaatimukset.....	50
13.4.3	Chairman's Bonus Manager -tason vaatimukset	51
13.4.4	Chairman's Bonus Manager Taso 1.....	51
13.4.5	Chairman's Bonus Manager Taso 2.....	52
13.4.6	Chairman's Bonus Manager Taso 3.....	52
13.4.7	Muuta	53
13.5	Chairman's Bonus – bonusjakauma	53
13.5.1	Bonusen laskeminen	53
13.5.2	Jako	53
13.6	Chairman's Bonus Global Rally -palkkio	53
13.7	Global Leadership Team (GLT)	53
13.7.1	Global Retreat for the Global Leadership Team (GLT)	53
13.8	Incentive-matkat	53
13.8.1	Selitys – Invited Trip	54
13.8.2	Selitys – Earned Trip.....	54
13.8.3	Yleiset pätevytymisvaatimukset	54
13.9	KEY Scandinavia.....	54
13.9.1	Pätevytymisvaatimukset.....	54
13.9.2	KEY Scandinavia Platinum	55

13.10 FBO:n korvausvelvollisuus Foreverin maksamista matkoista ja hotelliyöpymisistä	55
13.10.1 Etukäteishyväksyntä	55
13.10.2 Peruutukset ja muutokset.....	55
13.10.3 Matkan peruuttaminen ja vieras	55
13.10.4 Matkavakuutus	55
13.10.5 Peruutus äkillisen sairastumisen vuoksi.....	55
13.10.6 Peruutus ilman pätevää syytä.....	55
13.10.7 No show	56
13.10.8 Tietojen tarkistaminen.....	56
13.10.9 Tarkista myös kutakin matkakohdetta erikseen koskevat säännöt ja peruutusehdot.	56

1 Johdanto

1.1 Yritys

Forever Living Products Scandinavia AB (jäljempänä Forever) on ruotsalainen yritys, jonka maantieteellinen toiminta-alue käsittää Norjan (mukaan lukien Huippuvuoret), Tanskan (mukaan lukien Grönlanti ja Färösaaret), Suomen (mukaan lukien Ahvenanmaa) ja Ruotsin. Forever on Forever Living Products International Inc.:n tytäryhtiö. Emoyhtiö myy ja jakelee hyvinvointi-, ravitsemus- ja kauneudenhoitotuotteita. Forever myy tuotteita itsenäisille jälleenmyyjille, joista käytetään nimitystä Independent Forever Business Owner eli FBO.

Foreverilla on alennus- ja provisiojärjestelmä, jonka perusteella aktiiviset FBO:t saavat alennuksia omista ostoistaan sekä provisiota oman tiiminsä tuoteostoista muodostuvan liikevaihdon perusteella kulloinkin voimassa olevan alennus- ja provisiosuunnitelman mukaisesti.

1.1.1 Pieni taloudellinen panos

Foreverilla ostoille ei ole määritetty vähimmäissummaa. Siksi uudet FBO:t voivat kokeilla työskentelytapaa ilman suuria taloudellisia panostuksia.

1.2 Konsepti

Forever on kehittänyt liiketoimintakonseptin (jäljempänä konsepti), jossa itsenäiset FBO:t myyvät tuotteita kuluttaja-asiakkaille suoramyyntinä. Foreverin liiketoiminta perustuu konseptiin, ja sen menestyminen edellyttää, että FBO:t noudattavat konseptia yhdenmukaisesti. Konsepti käsittää koulutuksia, erilaisia kannustimia ja järjestelmän uusien FBO:iden rekrytoimiseksi. Rekrytoimalla ja tukemalla uusia FBO:ita FBO pystyy kasvattamaan myyntiään ja hyötymään uusista kannustimista. Konseptiin liittyy myös FBO:n ei-yksinoikeudellinen oikeus käyttää Foreverin tavaramerkkiä, muita liikemerkkejä, tuotekuvia, kuvauksia ja muuta tekijänoikeuksin suojattua materiaalia sekä osaamista, liikestrategioita, myyntimenetelmiä ja markkinointimateriaaleja sekä verkkokauppaa.

2 Tietoa yleisistä ehdoista ja säännöistä

2.1 Yleisten ehtojen ja sääntöjen esittely

Näissä yleisissä ehdoissa ja säännöissä (joista käytetään myös nimitystä sopimus tai jälleenmyyjäsopimus) määritetään Foreverin ja FBO:n perusoikeudet ja -velvollisuudet suhteessa toisiinsa (kohdat 2, 3 ja 8), selitetään sanastoa, kuvaillaan Foreverin organisaatiorakennetta ja FBO:n asemaa organisaatiossa (kohta 4), kuvaillaan tuoteostotapahtuma (kohta 5) sekä esitetään säännöt, joita FBO:n tulee noudattaa (kohdat 6 ja 7). Lisäksi näissä yleisissä ehdoissa ja säännöissä kuvaillaan tarkemmin Foreverin Palkkiojärjestelmä. (kohta 9) alennus- ja provisiosuunnitelma (kohta 10) sekä tiimirakennusta (kohta 11), Re-location (kohta 12) ja Incentives (kohta 13) koskevat ehdot.

2.2 Muutokset

Foreverilla on oikeus muuttaa kaikkia ehtoja ja käytäntöjä. Foreverin on ilmoitettava muutoksista FBO:lle sähköpostitse tai verkkosivuston välityksellä viimeistään kolmekymmentä (30) päivää ennen niiden voimaantuloa. Jos FBO ei hyväksy muutoksia, hänen on ilmoitettava asiasta Foreverille ennen näiden 30 päivän päättymistä. Muussa tapauksessa FBO:n katsotaan hyväksyneen muutokset. Jos FBO ei hyväksy muutoksia, Foreverilla on oikeus irtisanoa sopimus päättymään välittömästi.

3 Sopimus

Tämä sopimus koskee toimintaa siinä maassa ja sillä maantieteellisellä alueella, jolla FBO on rekisteröity.

3.1 Sopimuksen osapuolet

- 3.1.1 Forever Living Products Scandinavia AB, filiaal I Finland. Y-tunnus 1590620-0.**
Kvarnbygatan 2B, 431 34 Mölndal, Ruotsi,
jäljempänä Foreveri tai toimisto.
- 3.1.2 Itsenäinen jälleenmyyjä eli Independent Forever Business Owner ja kanssahakeva jälleenmyyjä**
Jäljempänä FBO ja kanssahakija.

3.2 Sopimusaika

Sopimus tulee voimaan, kun prospekti on antanut kaikki FBO:ksi ryhtymisessä vaadittavat tiedot Foreverin sivustossa sekä hyväksynyt sopimukset ja kaikki asiakirjat, joihin sopimuksessa viitataan. Sopimus on voimassa toistaiseksi.

3.3 Jälleenmyyjäasema

- 3.3.1 Yleistä jälleenmyyjäasemasta**
 - 3.3.1.1 FBO ei ole työsuhteessa Foreveriin, vaan hänellä on tämän sopimuksen nojalla oikeus jaella ja myydä Foreverin tuotteita itsenäisenä jälleenmyyjänä sekä rekrytoida uusia FBO:ita kohdissa § 3.4 ja § 3.5 kuvatulla tavalla.
 - 3.3.1.2 FBO:n tulee suorittaa tietyt koulutukset ja täyttää tämän jälleenmyyjäsopimuksen mukaiset vaatimukset. Foreverin tuotteiden myymisessä tulee noudattaa Foreverin konseptia, myyntistrategiaa ja muita jälleenmyyjäsopimuksen mukaisia vaatimuksia sekä muita Foreverin ohjeita. FBO saa myydä Foreverin tuotteita vain loppuasiakkaille ja muille FBO:ille.
 - 3.3.1.3 FBO ei saa sopimuksen voimassaoloaikana eikä kaksitoista (12) kuukautta sopimuksen päättymisen jälkeen vaikuttaa siihen, että toinen FBO tai Forever-asiakas ryhtyy muun tiimi- tai verkostomarkkinointiyrityksen myyjäksi tai vastaavaksi (ks. myös suoramyyntialan eettiset ohjeet) tai lopettaa toimintansa FBO:na. Jos FBO rikkoo tätä ehtoa, niin hänet voidaan irtisanoa.
 - 3.3.1.4 FBO ei saa sopimuksen voimassaoloaikana esiintyä muiden verkostomarkkinointiyritysten markkinointimateriaaleissa.
 - 3.3.1.5 FBO ei saa sopimuksen voimassaoloaikana eikä sen päättymisen jälkeen rakentaa tai perustaa liiketoimintaa, joka voi vahingoittaa muita FBO:ita, heidän tiimejään tai Foreveria.
 - 3.3.1.6 FBO ei saa puhua muille FBO:ille tai ulkopuolisille alentavasti muista FBO:ista, Foreverista, Foreverin tuotteista tai palveluista, markkinointi- ja palkkio-ohjelmista tai Foreverin työntekijöistä.

- 3.3.1.7 Jälleenmyyjätoimintaa ei voi jakaa useiden henkilöiden kesken. Keväaseen 2015 asti avio- ja avopuolisoilla oli mahdollisuus jakaa jälleenmyyjäasema. Jälleenmyyjäaseman jakamattomuusehto ei koske ennen kevättä 2015 rekisteröityjen jaettujen jälleenmyyjäasemien toimintaa. Katso tarkemmat tiedot kohdasta § 11.3.2
- 3.3.1.8 Avioeron tai osituksen yhteydessä jaetun jälleenmyyjäaseman toinen osapuoli voidaan rekisteröidä uudelleen alkuperäisen sponsorinsa alle. Tällöin hän saa uuden ID-numeron, ja hänen palkkio-ohjelman mukainen tasonsa on sama kuin jaetun jälleenmyyjäaseman taso, kuitenkin korkeimmillaan Manager. Tämä on tehtävä sadan kahdeksankymmenen (180) päivän kuluessa erosta tai osituksesta. Jos palkkio-ohjelman taso on Manager, FBO:sta tulee Inherited Manager.
- 3.3.1.9 Nimenpoistopyyntö jälleenmyyjäsopimuksesta on tehtävä toimistoon kirjallisesti, ja pyynnössä tulee olla molempien puolisoitten allekirjoitukset. Allekirjoittamattomia pyyntöjä ei käsitellä.
- 3.3.1.10 FBO sitoutuu harjoittamaan liiketoimintaa laillisesti, eettisesti ja soveliaasti, hankkimaan lainsäädännössä vaaditut luvat, olemaan tekemättä liioiteltuja, harhaanjohtavia tai virheellisiä väittämiä tuotteista ja Foreverista tai Foreverin alennus- ja provisiosuunnitelmasta sekä olemaan tekemättä mitään, mikä voisi vaikuttaa kielteisesti Foreveriin tai johonkuhun Foreverin FBO:hon. FBO:n toimintaa säätelevät muun muassa seuraavat lait ja ohjeet:
- Suoramyyntialan eettiset ohjeet
 - Lääkelainsäädäntö
 - Kuluttajansuojalaki
 - Henkilötietolaki
 - Elintarvikelainsäädäntö
 - GDPR

3.3.2 Viestintä

- 3.3.2.1 FBO:n katsotaan vastaanottaneen viestit, kun Forever on julkaissut tiedon sivustossaan, muussa Foreverin FBO:ille laatimassa materiaalissa tai lähettänyt sen sähköpostitse FBO:n ilmoittamaan sähköpostiosoitteeseen.
- 3.3.2.2 Irtisanominen on tehtävä kirjallisesti sopimuksen Foreverin osoitteeseen.
- 3.3.2.3 FBO vastaa itse nimen- ja osoitteenmuutosten tekemisestä sivustossa (foreverliving.com ja foreverliving.fi). tai kirjallisesti omalla muutoslomakkeellaan.

3.4 Oikeudet

3.4.1 Forever

- 3.4.1.1 Foreverilla on oikeus lopettaa tuotteiden tarjoaminen seuraavissa tapauksissa:
- a) Tuotteen myyminen maassa ei ole Foreverille riittävän kannattavaa.
 - b) Tuote ei täytä sovellettavan lainsäädännön vaatimuksia.
 - c) Tuotteen markkinointi vahingoittaisi Foreverin mainetta.
 - d) Muut merkittävät syyt.

3.4.2 FBO

- 3.4.2.1 Forever myöntää tällä sopimuksella FBO:lle ei-yksinoikeudellisen oikeuden markkinoida ja myydä tuotteita kussakin maassa kulloinkin voimassa olevilla ehdoilla. Oikeus koskee ainoastaan niitä tuotteita, joiden jakeluun tämä sopimus FBO:n oikeuttaa. Nämä tuotteet tilataan suoraan Foreverilta.

- 3.4.2.2 Forever myöntää FBO:lle ei-yksinoikeudellisen oikeuden rekrytoida ja sponsoroida uusia FBO:ita niissä maissa, joissa Foreverilla on toimintaa kussakin maassa kulloinkin voimassa olevilla ehdoilla.
- 3.4.2.3 Tämä sopimus ei muodosta Foreverin ja FBO:n välille muuta oikeussuhdetta kuin jälleenmyyjäsopimuksen. Sopimuksen ei myöskään katsota muodostavan agenttisopimusta, komissiosopimusta, työsopimusta tai vastaavaa. FBO:lla saa olla useita päämiehiä. Huomaa kuitenkin rekrytointia muista suoramyyntiyrityksistä koskeva sääntö § 3.3.1.3.
- 3.4.2.4 FBO päättää itse työmäärästään ja työajoistaan. FBO:lla on oikeus käyttää apulaisia.

3.5 Velvollisuudet

3.5.1 Forever

- 3.5.1.1 Allekirjoittamalla tämän sopimuksen Forever sitoutuu tarjoamaan tuotteita FBO:lle, myöntämään alennuksia ja maksamaan provisioita kulloinkin voimassa olevien ehtojen mukaisesti. Foreverilla on oikeus lopettaa tuotteiden tarjoaminen § 3.4.1.1 mukaisesti.
- 3.5.1.2 Jos Forever aikoo myöntää yksittäiselle FBO:lle oikeuden markkinoida ja myydä uutta tuotetta tai soveltaa yksittäiseen FBO:hon edullisempia myyntiehtoja kuin on aiemmin sovellettu, vastaavat edut on tarjottava myös muille vastaavissa markkinaolosuhteissa toimiville Foreverin FBO:ille.
- 3.5.1.3 Foreverin tulee säännöllisesti tiedottaa FBO:ta seuraavista asioista:
- a) Foreverin hinnoitteluperiaatteet ja myyntistrategia.
 - b) Foreverin toimituskapasiteetti, jos sen odotetaan alittavan Foreverin vahvistama tai FBO:n muusta syystä odottama taso.

3.5.2 FBO

- 3.5.2.1 FBO ostaa ja myy tuotteita omissa nimissään ja omaan laskuunsa. FBO:lla ei ole oikeutta edustaa Foreveria tai tehdä sitoumuksia Foreverin nimissä. FBO:lla ei ole oikeutta esittää olevansa Foreverin pääasiallinen päätöksentekijä, työntekijä, osaomistaja, valtuutettu tai omistaja.
- 3.5.2.2 FBO ei saa myydä Foreverin tuotteita jälleenmyyntiin henkilöille, jotka eivät ole rekisteröityneet FBO:ksi. FBO saa myydä Foreverin tuotteita vain henkilökohtaisesti sponsoroidulle FBO:ille ja loppuasiakkaille. Katso myös kohta § 7.4.8.2.
- 3.5.2.3 FBO hyväksyy, että Forever käyttää itselaskutusta. Forever sitoutuu toimittamaan FBO:n provisiovaatimuksen itselaskutusasiakirjana. Itselaskutusasiakirjoissa eli korvauslaskelmissa käytetään FBO-kohtaista juoksevaa numerointia. Forever säilyttää itselaskutusasiakirjojen alkuperäiskappaleet ja lähettää kopiot FBO:lle. Itselaskutusasiakirjaa kohdellaan kuten FBO:n Foreverille lähettämää laskua.

FBO:n katsotaan hyväksyneen itselaskutusasiakirjanlaskuna, ellei FBO huomauta sisällöstä seitsemän (7) päivän kuluessa asiakirjan päivämäärästä ja huomauta asiasta § 3.3.2 mukaisesti. FBO on velvollinen korvaamaan mahdolliset vahingot, jotka aiheutuvat huomautuksen lähettämättä jättämisestä tai lähettämisestä liian myöhään. FBO sitoutuu toimittamaan Foreverille tarvittavat ja kulloistakin vaatimusten mukaiset tiedot itselaskutusta varten. FBO on näin ollen velvollinen laatimaan arvonlisäveroilmoituksen Foreverin toimittaman laskun mukaisesti. Vastuu laskujen oikeellisuudesta on aina FBO:lla.

- 3.5.2.4 FBO:n tulee Foreverin pyynnöstä kohtuullisen ajan kuluessa pystyä esittämään tiedot myynnistään ja varastosaldostaan kuukausittain yhden (1) vuoden ajalta taaksepäin.
- 3.5.2.5 FBO:n kirjelomakkeissa, laskuissa, markkinointimateriaaleissa, internetsivustossa ja muissa yhteyksissä, joissa FBO on tekemisissä ulkopuolisten tahojen kanssa, tulee olla maininta, että FBO on ”Independent Forever Business Owner”.
- 3.5.2.6 FBO:n tulee luoda realistisia odotuksia rekrytoinnin yhteydessä, eikä hän saa esittää liioiteltuja väitteitä Foreverista tai palkkio-ohjelman sisältämistä palkkioista henkilökohtaisissa tapaamisissa tai sosiaalisessa mediassa. Tämä käsittää kielletyt ansiotasoväitteet. Ansioennusteet sallitaan vain, kun ne ovat Foreverin kirjallisesti hyväksymiä tai Foreverin laatimia tietoja tai esityksiä.
- 3.5.2.7 FBO:lle on ennen rekrytointia tarjottava mahdollisuutta osallistua liiketoimintaesittelyyn. Katso tarkemmat tiedot § 11.3.2.3.
- 3.5.2.8 FBO:n tulee ilmoittaa Foreverille olosuhteista, joista Foreverin on hyvä olla tietoinen. FBO:n tulee toimittaa Foreverille asianmukaiset asiakirjat. FBO vastaa kustannuksista, jotka aiheutuvat siitä, että Forever ryhtyy ilmoituksen seurauksena toimenpiteisiin. Mikäli FBO laiminlyö ilmoitusvelvollisuuttaan, hän vastaa kustannuksista, jotka aiheutuvat siitä, että Forever ryhtyy toimenpiteisiin ilmoittamisen laiminlyönnin seurauksena. FBO:n on välittömästi ilmoitettava Foreverille seuraavista tilanteista:
- a) Maantieteellisellä alueella, jolla FBO ja/tai kanssahakija harjoittaa toimintaansa, tapahtuu muutoksia.
 - b) FBO:n ja/tai kanssahakijan kotipaikka tai verovelvollisuus muuttuu.
 - c) FBO ja/tai kanssahakija asetetaan konkurssiin.
 - d) FBO ja/tai kanssahakija ryhtyy akordineuvotteluihin.
 - e) FBO ja/tai kanssahakija aloittaa maksukiellon.
 - f) FBO ja/tai kanssahakija pääsee tai hakeutuu yrityssaneeraukseen.
 - g) FBO ja/tai kanssahakija laatii selvitystaseen.
 - h) FBO ja/tai kanssahakija on muulla tavoin todettu maksukyvyttömäksi.
 - i) Tilanteissa, jotka vaikuttavat jaettuun jälleenmyyjäasemaan, kuten ositus tai kuolemantapaus, toimitaan § 3.3.1.8 ja § 3.3.1.9 mukaisesti.
 - j) FBO ja/tai kanssahakija on saanut tiedon Forever-tavaramerkin rikkomisesta.
- 3.5.2.9 FBO:n tulee ilmoittaa Foreverille kaikista tuoterekламаatioista. FBO:n vastuulla on käsitellä kaikki reklamaatiot siten, että Foreverin ja tuotteiden maine eivät joudu kyseenalaisiksi asiakkaiden silmissä.
- 3.5.2.10 Jos FBO:lla on jotakin kysyttävää tai FBO epäilee, että provisiossa, aktiviteeteissa, maksuissa tai muutoksissa on tapahtunut virhe, FBO:n on ilmoitettava asiasta Foreverille kuudenkymmenen (60) päivän kuluessa virheen tai tilanteen tapahtumisesta. Forever ei vastaa virheistä, laiminlyönneistä tai ongelmista, joista ei ole ilmoitettu kuudenkymmenen (60) päivän kuluessa.
- 3.5.2.11 FBO:n tulee huolehtia siitä, että hänellä on ajantasaiset tiedot seuraavista:
- Yleiset ehdot ja säännöt (tämä asiakirja)
 - Sähköpostitiedotteet
 - Forever-sivusto
 - Muu Foreverin hyväksymä kirjallisuus ja Foreverin tarjoamat artikkelit.
- 3.5.2.12 Kun Forever on ilmoittanut päivityksistä tietoihin, on FBO:n vastuulla poistaa käytöstä kirjallinen materiaali, joka sisältää virheellistä ja vanhentunutta tietoa.

3.6 Yrityksen jälleenmyyjäsopimus

Kun FBO ja Forever tekevät yrityksen jälleenmyyjäsopimuksen, FBO:n yrityksestä tulee jälleenmyyjäsopimuksen sopimuksen osapuoli.

3.6.1 Yrityksiä koskevat ehdot

Yrityksen rekisteröimistä koskevat ehdot on määritelty kotisivulla (foreverliving.com) alla ”Oma tili”.

3.7 Arvonlisävero ja verotus

3.7.1 Ennakkoperintärekisteri ja arvonlisäverovelvollisuus

3.7.1.1 Forever maksaa arvonlisäverovelvolliselle FBO:lle provisiot lisättynä kulloinkin voimassa olevalla arvonlisäverolla, jos FBO on tehnyt Foreverille tästä ilmoituksen. Niille FBO:ille, jotka eivät ole arvonlisäverovelvollisia, provisiot maksetaan ilman arvonlisäveroa.

3.7.1.2 Mikäli FBO poistetaan ALV-rekisteristä, FBO:n on ilmoitettava asiasta Foreverille välittömästi. Tällaiset ilmoitukset tulee tehdä § 3.5.2.7. mukaisesti. FBO on velvollinen korvaamaan mahdolliset vahingot, jotka aiheutuvat ilmoituksen lähettämättä jättämisestä tai lähettämisestä liian myöhään.

3.7.1.3 Forever muistuttaa, että ammattimaista toimintaa harjoittavan FBO:n on rekisteröidyttävä arvonlisäverovelvolliseksi. Tämän jälkeen asiasta on tehtävä ilmoitus Foreverille.

3.7.1.4 Mikäli FBO:n kotipaikka on ulkomailla, on hänen vastuullaan huolehtia ulkomaille maksettavista veroista.

3.7.2 Alennus

3.7.2.1 Alennusmaksut suoritetaan FBO:lle arvonlisäverollisina.

3.8 Kustannukset

Tämän sopimuksen täyttämisen edellyttämistä toimenpiteistä aiheutuvista kustannuksista vastaa toimenpiteen suorittamiseen veloitettu sopimuksen osapuoli.

3.9 Tulonmenetys

FBO:lla ei ole oikeutta vaatia Foreverilta tai Foreverin työntekijöiltä korvausta tulonmenetyksestä.

3.10 Luovutus

3.10.1 Oikeuksien ja velvollisuuksien luovutus

3.10.1.1 Sopimuksen osapuolilla ei ole oikeutta luovuttaa tähän sopimukseen liittyviä oikeuksiaan ja velvollisuuksiaan kuolemantapausta ja ositusta lukuun ottamatta. Tällöin asia käsitellään kulloinkin voimassa olevien ehtojen mukaisesti.

3.10.1.2 § 3.10.1.1 poiketen sopimuksen osapuolet voivat sopia kirjallisesti oikeuksien ja velvollisuuksien luovutuksesta tilanteissa, joissa FBO, FBO:n yritys ja Forever tekevät yrityksen jälleenmyyjäsopimuksen.

3.10.2 Jälleenmyyjäaseman luovutus kuolemantapauksissa

3.10.2.1 Kun jaetun jälleenmyyjäaseman (sama ID-numero) puolisoista jompikumpi kuolee, jälleenmyyjäasema siirtyy yksin eloon jäävälle puolisolle.

- 3.10.2.2 Mikäli FBO:n jälleenmyyjäasema luovutetaan perintönä tai testamentilla, perijän on oltava täysi-ikäinen (18 vuotta) voidakseen itse harjoittaa jälleenmyyjätoimintaa. Mikäli perinnön tai testamentin saaja on alaikäinen, hänen huoltajansa tulee harjoittaa jälleenmyyjätoimintaa siihen asti, kunnes perijä tai testamentin saaja on täysi-ikäinen. Huoltajan tulee saada valtuuttajan hyväksyntä jälleenmyyjätoiminnan harjoittamiselle sekä täyttää FBO:lle sopimuksessa asetetut vaatimukset.
- 3.10.2.3 Perijän / testamentin saajan tai tämän huoltajan pitää palauttaa täytetty lomake ja vahvistaa jälleenmyyjäsopimukseen ryhtyminen allekirjoituksellaan. Lomakkeet löytyvät sivustosta (foreverliving.com) valikosta ” Työkalut/Lomakkeet”.
- 3.10.2.4 Huoltajan tulee säilyttää FBO-tilansa niin kauan kuin jälleenmyyjäasema on voimassa ja kunnes alaikäinen on tullut täysi-ikäiseksi.
- 3.10.2.5 Huoltaja vastaa toiminnasta, ja jälleenmyyjätoimintaa harjoittaessaan hänen on noudatettava jälleenmyyjäsopimuksen ehtoja. Tämän sopimuksen rikkominen saattaa johtaa jälleenmyyjäsopimuksen irtisanomiseen.
- 3.10.2.6 Jälleenmyyjäsopimuksen perintönä tai testamenttina saava henkilö aloittaa toimintansa korkeintaan Manager-tasolta. Jos FBO on ollut alemmalla tasolla kuin Manager, sopimuksen perijälle myönnetään sama taso. Provisio maksetaan saman tason mukaisesti ja samoin edellytyksin kuin menehtyneelle, mutta perijä tai testamentin saaja ei kuitenkaan Manager-tasoa ylemmän tason mukaisesti.
- 3.10.2.7 Kaikki FBO:n Sponsored Managerit luokitellaan Inherited Managereiksi, ja FBO saavuttaa Managerin ylittävät tasot sitä mukaa kuin nämä pätevytyvät Sponsored Managereiksi tai tiimiin tulee uusia Sponsored Managereja.
- 3.10.2.8 Aktiivisuusvaatimus ei koske jälleenmyyjäsopimuksen perintönä tai testamenttina saaneita henkilöitä kolmen (3) ensimmäisen kuukauden aikana siitä, kun Forever on saanut tiedon FBO:n kuolemasta.

3.10.3 Jälleenmyyjäaseman luovutus osituksessa

- 3.10.3.1 Avioeron tai osituksen sattuessa Forever jatkaa maksujen suorittamista sille tilille, jonka sopimuksen allekirjoittanut FBO on ilmoittanut, ei kanssahakijalle, samalla tavalla kuin ennen avioeroa tai ositusta.
- 3.10.3.2 FBO ja kanssahakija yhdessä tai tuomioistuimen päätöksellä päättävät, kumpi puolisoista ottaa haltuunsa olemassa olevan jälleenmyyjäaseman.
- 3.10.3.3 Puoliso, joka ei ota haltuunsa olemassa olevaa jälleenmyyjäasemaa, voi halutessaan tehdä oman jälleenmyyjäsopimuksen ja jatkaa toimintaa samalla tasolla, ei kuitenkaan Manageria ylemmällä tasolla. Tämän puolison tulee valita sama sponsori kuin ennen ositusta. Puolison jälleenmyyjäaseman katsotaan olevan Inherited (peritty) siihen asti, kunnes uudelleenpätevytyminen on tapahtunut.
- 3.10.3.4 § 3.10.3.2 mukaisista päätöksistä on ilmoitettava Foreverille kirjallisesti erillisellä lomakkeella. Lomakkeessa tulee olla molempien puolisoitten allekirjoitukset sekä tieto siitä, että toinen puoliso on luopunut jälleenmyyjäasemasta ja että kaikki jaetun jälleenmyyjäaseman sponsoroimat FBO:t siirtyvät jäljelle jäävän puolison downlineen. Jälleenmyyjäsopimus katsotaan luovutetuksi jäljelle olevalle FBO:lle yksin, ja hän on tämän jälkeen oikeutettu kaikkiin alennuksiin, provisioihin ja muihin tunnustuksiin, jotka FBO:lle kuuluvat.

3.11 Yleisten ehtojen, sääntöjen ja käytäntöjen rikkomisesta aiheutuvat seuraukset

3.11.1 Huomautus ja varoitus

Mikäli FBO rikkoo tähän sopimukseen tai muihin Foreverin sääntöihin ja käytäntöihin liittyviä ehtoja, FBO:lle voidaan antaa huomautus ja varoitus. Rikkomukseen liittyvät toimenpiteet käydään läpi FBO:n kanssa. Mikäli FBO rikkoo samaa sääntöä uudelleen, hänelle voidaan antaa varoitus. Toisen (2.) varoituksen saaminen voi johtaa FBO-toiminnan keskeyttämiseen § 3.11.2 mukaisesti tai FBO:n maksuista voidaan tehdä vähennyksiä § 3.11.3 mukaisesti. Jos FBO saa useampia kuin kaksi (2) varoitusta, Foreverilla on oikeus irtisanoa sopimus päättymään välittömästi.

3.11.2 Toiminnan keskeyttäminen

Jos FBO rikkoo tai hänen epäillään rikkoneen tätä sopimusta tai muita lakeja tai määräyksiä, Foreverilla on oikeus estää FBO:n pääsy sivustoon, tuotteiden ostoon ja muihin Foreverin tarjoamiin markkinointikanaviin tai etuihin lyhyeksi tai pitkäksi aikaa.

3.11.3 Vähennykset maksuihin

Mikäli FBO rikkoo tätä sopimusta, Foreverilla on oikeus tehdä vähennyksiä FBO:lle tehtäviin alennusten tai provisioiden maksuihin.

3.11.4 Kannustimet (Incentives) ja muut korvaukset

Mikäli FBO rikkoo tätä sopimusta, Foreverilla on oikeus korjata tai vetää takaisin CC-pisteitä, pätevyitymisiä ja muita tunnustuksia tai palkkioita.

3.11.5 Irtisanominen

Vakavat Yleisten ehtojen ja sääntöjen ja periaatteiden rikkomukset johtavat sopimuksen välittömään irtisanomiseen.

3.11.6 Sopimuksen päättymisen sopimusrikon ja maksukyvyttömyyden vuoksi

3.11.6.1 Jos tässä sopimuksessa ei ole määritetty muuta erityistä irtisanomisperustetta, sopimuksen osapuolilla on oikeus irtisanoa tämä sopimus päättymään välittömästi, mikäli vastapuoli rikkoo sopimusta vakavasti tai toistuvasti.

3.11.6.2 Lisäksi sama irtisanomisoikeus on voimassa, mikäli FBO tai kanssahakija hakeutuu konkurssiin, aloittaa maksukiellon, ryhtyy akordineuvotteluihin, FBO pääsee tai hakeutuu yrityssaneeraukseen, laatii selvitystaseen tai FBO:n katsotaan muulla tavoin tulleen maksukyvyttömäksi.

3.11.6.3 Irtisanominen on tehtävä viipymättä, muussa tapauksessa irtisanomisperusteeseen ei voi vedota. Muissa kuin § 3.11.6.1 ja § 3.11.6.2 esitetyissä tapauksissa sopimuksen osapuolen on ennen irtisanomista ja tilanteen korjausta kehotettava vastapuolta korjaaviin toimenpiteisiin kolmenkymmenen (30) päivän kuluessa.

3.11.6.4 Kehotusta korjaaviin toimenpiteisiin ryhtymisestä ei tarvitse tehdä, jos sopimusrikko on sellainen, että se tekee luottamuksellisen yhteistyön sopimuksen osapuolten välillä mahdottomaksi. Tällaisissa tapauksissa sopimus voidaan irtisanoa päättymään välittömästi.

3.12 Sopimuksen päättymisen

Sopimuksen päättyessä sopimuksen voimassaolo lakkaa kaikissa niissä maissa, joissa FBO on rekisteröity FBO:ksi.

3.12.1 Irtisanominen

FBO:lla on oikeus irtisanoa sopimus milloin tahansa. Irtisanomisilmoitus tulee tehdä kirjallisesti Foreverin omalla irtisanomislomakkeella, ja irtisanomisajan katsotaan alkavan siitä, kun Forever on vastaanottanut ja käsitellyt irtisanomisilmoituksen ja tuotepalautukset. Mikäli FBO irtisanoa sopimuksen, koko sopimus katsotaan irtisanotuksi.

3.12.1.1 Foreverilla on oikeus irtisanoa sopimus milloin tahansa kohtuullisella irtisanomisajalla, joka ei kuitenkaan saa ylittää kolmea (3) kuukautta. Forever voi halutessaan irtisanoa sopimuksen sekä FBO:n että kanssahakijan kanssa tai ainoastaan joko FBO:n tai kanssahakijan kanssa.

3.12.1.2 Irtisanomisen yhteydessä FBO:lla on oikeus palauttaa tuotteet § 5.3.1 mukaisesti.

3.12.2 Sopimuksen muu ennenaikainen päättymisen

3.12.2.1 Sen lisäksi kuin mitä muutoin on tässä sopimuksessa määrätty, Foreverilla on alla olevan mukaisesti oikeus irtisanoa tämä sopimus päättymään välittömästi, jos jokin seuraavista tapahtuu:

- FBO antaa virheellistä tietoa Foreverin tuotteiden käyttöalueesta tai vaikutuksista.
- FBO antaa virheellistä tietoa ansaintamahdollisuuksista Foreverin FBO:na.
- FBO osallistuu tai vaikuttaa toimintaan (suoraan tai epäsuorasti), joka vahingoittaa Foreverin liiketoimintaa tai heikentää Foreverin tai Foreverin markkinointi-, alennus- tai provisiosuunnitelman mainetta.
- FBO rikkoo Foreverin asiakasklubin ehtoja.

3.12.2.2 Sopimus voidaan irtisanoa päättymään välittömästi myös silloin, jos Foreverilla on aihetta epäillä, että FBO toimii liiketoiminnassaan lainvastaisesti, epäeettisesti tai asiattomasti eikä FBO kehotuksesta huolimatta pysty vakuuttamaan Foreveria siitä, että näin ei ole.

3.12.2.3 Mikäli FBO ja sovellettavissa tapauksissa kanssahakija harjoittaa toimintaa yrityksenä ja FBO tai sovellettavissa tapauksissa kanssahakija päättää täysin tai kokonaan luovuttaa yhtiön osakkeet tai osuudet tai FBO:n ja sovellettavissa tapauksissa kanssahakijan osakkeet tai osuudet yhtiössä kokonaan tai osittain siirtyvät toiselle osituksen, konkurssin, kuolemantapauksen tai vastaavan yhteydessä, tämän sopimuksen voimassaolo päättyy välittömästi, ellei Forever kirjallisesti myönnä lupaa sopimuksen voimassaolon jatkumiselle.

3.12.3 Sopimuksen päättymisen seuraukset

3.12.3.1 Sopimuksen päättyessä FBO menettää kaikki etuoikeudet ja sopimuksen mukaiset oikeutensa sekä oikeuden jaella Foreverin tuotteita. Sopimuksen päättymisen merkitsee myös, että oikeus ansaita ja vastaanottaa alennuksia ja provisioita poistuu.

3.12.3.2 Sopimuksen päättymisen yhteydessä FBO menettää kaikki oikeutensa kulloiseenkin Palkkiojärjestelmän tasoon sekä kaikki downlinensa, jotka hänellä on irtisanomishetkellä. Tämä koskee kaikkea Forever-toimintaa myös muissa maissa.

3.12.3.3 Sopimuksen päättyessä FBO:n tiimi siirtyy lähimmälle uplinelle.

3.12.3.4 FBO voi anoa uudelleenrekisteröintiä 1 vuoden (12 kuukauden) kuluttua sopimuksen päättymisestä kulloinkin ja kussakin maassa voimassa olevien ehtojen mukaisesti.

3.12.3.5 Sopimuksen päättyessä FBO voi sopia myyntikelpoisten tuotteiden takaisinostosta Foreverin kanssa. FBO:lla, jonka sopimuksen Forever on irtisanonut, on oikeus vaatia Foreveria ostamaan takaisin hänen myyntikelpoiset tuotteensa kulloinkin ja kussakin maassa voimassa olevien takaisinostoehdojen mukaisesti. Palautettavat tuotteet tulee toimittaa toimistolle ja palautus tulee tehdä niin hyvissä ajoin, että toimisto ehtii käsitellä takaisinoston 12 kuukauden kuluessa. Foreverilla ei kuitenkaan ole velvollisuutta ostaa takaisin tuotteita, mikäli FBO on Foreverin arvion mukaan tehnyt massaostoja § 5.2.4 vastaisesti tai mikäli Forever on irtisanonut sopimuksen § 3.12.2 nojalla.

3.12.4 Sopimuksen päättymiseen liittyvät velvoitteet

- 3.12.4.1 Mikäli Forever irtisanoo sopimuksen, FBO:n on Foreverin kehotuksesta maksettava takaisin, palautettava tai korvattava Foreverille ne alennukset ja provisiot, jotka on maksettu irtisanomiseen johtaneen tilanteen jälkeen. FBO:n tällaisen irtisanomisen yhteydessä menettämät alennukset ja provisiot siirtyvät FBO:n uplinessa ensimmäiselle FBO:lle, joka ei ole rikkonut sopimuksen ehtoja.

4 Määritelmät

4.1 Liiketoimintaesittely

Alan, toiminnan, tuotteiden ja liiketoimintamahdollisuuden esittely. Katso myös § 11.3.2.3, videosittely.

4.2 Bonus, Alennus ja provisio

4.2.1 Henkilökohtainen alennus

Omista ostoista myönnettävä alennus.

4.2.2 Preferred Customer -hintaa

Myyntihintaa, jonka Preferred Customerit maksavat tuotteista.

4.2.3 Preferred Customer -provisio

25 % Preferred Customerien ostojen ohjevähittäishinnasta. Maksetaan FBO:lle siihen asti, kunnes Preferred Customer on ostanut Start Your Journey Combo Pakin tai tuotteita 2 CC-pisteen arvosta yhden tai kahden peräkkäisen kalenterikuukauden aikana.

4.2.4 Tasoprovisio

Oman Non-Manager-tiimin ostoista myönnettävä provisio.

4.2.5 Johtajuusprovisio

Downline Manager -tiimin ostoista myönnettävä provisio. Suoritetaan johtajuusprovisioon pätevyityneille Managereille. Katso tarkemmat tiedot § 10.6.2.3.

4.3 Case Credits (CC-pisteet)

Tuotteiden sisäinen arvo. Arvon perusteella lasketaan kuukausiliikevaihto ja Palkkiojärjestelmän tasoille pätevytyminen sekä kannustimet (Incentives).

4.3.1 Henkilökohtaiset CC-pisteet

Henkilökohtaisista ostoista muodostuvat CC-pisteet.

4.3.2 Preferred Customer -CC-pisteet

Kotimaan firstlinejen tekemistä henkilökohtaisista ostoista muodostuvat Case Credit -pisteet § 4.7 Kotimaa mukaisesti, kun FBO:t ovat Preferred Customer -tasolla.

4.3.3 Aktiivisuus-CC

Henkilökohtaisten CC-pisteiden ja Preferred Customer-CC-pisteiden yhdistelmä.

4.3.4 New CC (uusi CC)

New CC -pisteet koostuvat firstlinejen eli henkilökohtaisesti sponsoroitujen Preferred Customerien/FBO:iden Non-Manager-CC-pisteistä. Näiden firstlinejen CC-pisteet lasketaan 12 kuukauden jaksolta FBO:n rekrytointikuukaudesta lähtien. Kun firstline on saavuttanut Manager-tason, CC-pisteitä ei enää lueta New CC -pisteiksi.

Esimerkki: Anna on Manager. Anna rekrytoi Pasin 21.2. Pasin CC-pisteet sekä Pasin rekrytoimien FBO:iden CC-pisteet lasketaan Annan New CC -pisteisiin helmikuusta seuraavan vuoden tammikuuhun tai siihen asti, kunnes Pasi saavuttaa Manager-tason.

4.3.5 Non-Manager-CC

Manager-tasolle pätevöitymättömien firstlinejen (ja heidän downlinejensa) tekemistä ostoista muodostuvat henkilökohtaiset CC-pisteet.

4.3.6 Pass-Thru-CC

Downline Managerien Non-Manager-ryhmän tekemistä ostoista muodostuvat henkilökohtaiset CC-pisteet. Näitä ei lasketa Non-Manager-CC-pisteisiin kannustimiin (Incentives) pätevöidyttäessä. Sen sijaan ne huomioidaan Total-CC-pisteissä.

4.3.7 Total-CC

Kaikkien FBO:n hyväksi laskettavien CC-pisteiden yhteissumma.

4.3.7.1 Total-CC-pisteet perustuvat henkilökohtaisiin CC-pisteisiin, Non-Manager-CC-pisteisiin ja

- a) 40 % 1:sen sukupolven Managerien CC-pisteistä
- b) 20 % 2:sen sukupolven Managerien CC-pisteistä
- c) 10 % 3:nen sukupolven Managerien CC-pisteistä

4.4 Suoramyynti

Myynti, joka tapahtuu aina muualla kuin myymälässä. Myynti tapahtuu asiakkaan ehdoilla. Asiakas päättää, missä myyntikeskustelu käydään. Suoramyynti tapahtuu tavallisimmin suoramyymäksi kutsutun myyjän tekemänä esittelynä ja kuvauksena. (Lisätietoa on Suomen Asiakkuusmarkkinointiliitto ry:n internetsivustossa.)

4.5 Earned Trip

Matka, jolle FBO voi pätevöityä. Tarkempi kuvaus on § 13.8.2. FBO vastaa kaikista oman yrityksensä veroista, eikä mukana tulevaa vierasta katsota vähennyskelpoiseksi FBO:n yrityksessä. FBO ja mukana tuleva vieras vastaavat itse kaikista veroseuraamuksista.

4.6 FBO (Forever Business Owner)

Kun henkilö on ostanut Start Your Journey Combo Pakin tai tuotteita 2 CC-pisteen arvosta yhden tai kahden peräkkäisen kalenterikuukauden aikana, hänestä tulee Assistant Supervisor, joka on Foreverin palkkio-ohjelman ensimmäinen vaihe.

4.6.1 Aktiivinen FBO

FBO, joka on kalenterikuukauden aikana saavuttanut neljä (4) aktiivisuus-CC-pistettä (joista vähintään yhden (1) tulee olla henkilökohtainen CC-piste).

4.6.2 Johtajuusprovisioon pätevöitynyt Manager

Recognized Manager, joka on saavuttanut johtajuusprovisioon pätevöitymisvaatimukset tietyn kalenterikuukauden aikana. Katso tarkemmat tiedot § 10.6.2.3.

4.7 Kotimaa

Toiminta-alue, jonka FBO on ilmoittanut kotipaikakseen.

4.8 Invited Trip

Matka, jonka yritys tarjoaa FBO:lle, ja johon ei liity pätevöitymistä. Tarkempi kuvaus on § 13.8.1. FBO vastaa kaikista oman yrityksensä veroista, eikä mukana tulevaa vierasta katsota vähennyskelpoiseksi FBO:n yrityksessä. FBO ja mukana tuleva vieras vastaavat itse kaikista veroseuraamuksista.

4.9 Asiakas (loppuasiakas)

Henkilö, joka ostaa tuotteita Independent Forever Business Ownerilta.

4.10 Foreverin asiakasklubi (asiakasohjelma)

Verkkopohjainen asiakasklubi, josta laaditaan erillinen sopimus FBO:n ja Foreverin välille ja johon FBO voi rekisteröidä asiakkaansa.

4.11 Palkkiojärjestelmä

Palkkiojärjestelmä muodostaa Foreverin uraportaatin. FBO:n taso Palkkiojärjestelmässä määrittää ne alennukset, provisiot ja edut, joihin FBO on oikeutettu. Palkkiojärjestelmän tarkempi kuvaus on kohdassa 9.

4.12 Massaostot

Tapa tehdä strategisia ostoja korvausten, provision tai pätevöitymisten maksimoimiseksi, kun FBO:lla ei ole todellista kysyntää ostetuille tuotteille. Tilausta ei pidä tehdä tai kannustaa tekemään, ennen kuin 75 % aiemmin ostetuista tuotteista on käytetty. Massaostot ja kehottaminen massaostoihin voivat olla irtisanomisperuste. Massaostot voivat johtaa alennusten, provisioiden ja uusien kannustin- ja palkinto-ohjelmien pätevöitymisten menettämiseen. Massaostot ja kehottaminen massaostoihin on ehdottomasti kielletty.

4.13 Lääketieteelliset väittämät ja terveysväittämät

Lääketieteellinen väittämä tarkoittaa, että tuotteen väitetään olevan tarkoitettu hoitamaan tai poistamaan tiettyjä oireita, ehkäisemään sairauksia tai vaikuttamaan elimistön normaaleihin toimintoihin. Terveysväittämä on tuote-etiketissä, mainoksessa tai muussa markkinointimateriaalissa esitetty väittämä, jonka mukaan tietynlaisen ruoan nauttimisella on terveysvaikutuksia.

4.14 Käytäntö

Yleinen käsite, jolla tarkoitetaan Foreverin sääntöjä, käytäntöjä ja tämän sopimuksen tulkintoja.

4.15 Preferred Customer

Henkilö, joka rekrytoidaan niin, että hän ostaa tuotteita 5 prosentin alennuksella ohjevähittäishinnasta mutta ei halua ryhtyä Forever Business Owneriksi (FBO) ja alkaa noudattaa palkkio-ohjelmaa. Hänet luetaan loppuasiakkaaksi, ja hän voi ostaa tuotteita vain omaan käyttöön. Preferred Customer ei saa myydä Foreverin tuotteita tai auttaa muita myymään tuotteita. Vaikka Preferred Customer saa ID-numeron, hän ei ole oikeutettu saamaan korvauksia missään muodossa ellei hän ryhdy FBO:ksi. Preferred Customer, joka on ostanut Start Your Journey Pakin, Start Your Personal Use Pakin tai muita tuotteita 2 CC-pisteen edestä kahden (2) peräkkäisen kalenterikuukauden aikana, saa ostoista vastaisuudessa 30 % alennusta ja voi ryhtyä FBO:ksi eli hän voi myydä tuotteita ja saada provisioita ja muita palkkio-ohjelman tarjoamia etuja.

4.16 Hinta

4.16.1 Myyntihinta (Suggested Retail Price)

Suosittelun myyntihinta, jonka perusteella alennukset ja provisiot lasketaan.

4.17 Tuotteet

Foreverin tuotteet, joilla on CC-arvo.

4.18 Prospekti

Tuleva Preferred Customer/FBO, jota ollaan sponsoroimassa toimintaan.

4.19 Tiimi/organisaatio

4.19.1 Oma tiimi / oma organisaatio

Kaikista FBO:n downlineista muodostuva ryhmä.

4.19.2 Rekrytoida/sponsoroida

Uuden FBO:n tuominen toimintaan.

4.19.3 Sponsori

FBO, joka rekrytoi henkilökohtaisesti toisen FBO:n (§ 4.18.5).

4.19.4 Manager

FBO, joka on saavuttanut palkkio-ohjelmassa Managerin tai sitä ylemmän tason.

4.19.4.1 Upline Manager

Manager-tason tai sitä ylemmän tason upline-FBO.

4.19.4.2 Downline Manager

Manager-tason tai sitä ylemmän tason downline-FBO.

4.19.4.3 Recognized Manager

Katso § 9.1.5

4.19.4.4 Unrecognized Manager

Katso § 9.1.6

4.19.4.5 Inherited Manager (peritty Manager)

Katso § 9.1.15

4.19.4.6 Sponsored Manager

Katso § 9.1.17

4.19.4.7 Transferred Manager

Katso § 9.1.16

4.19.4.8 Gem Manager (jalokivitasen Manager)

Gem Manager on lyhenne, jolla tarkoitetaan palkkio-ohjelman kuutta (6) ylintä asemaa. Manager-tasot ja Sapphire Manageria ylemmät tasot on esitelty § 9.1.

4.19.5 Upline

FBO tai sponsori, joka on rekrytoinut FBO:n, tämän sponsorin jne. (ks. jäljempänä oleva kuva).



A on B:n sponsori,

B on C:n sponsori

ja C on D:n sponsori.

A, B ja C ovat kaikki D:n uplineja.

B, C ja D ovat A:n downlineja.

4.19.6 Downline

Henkilökohtaisesti rekrytoidut Preferred Customer/FBO:t ja heidän rekrytoimansa henkilöt (ks. edellä oleva kuva).

4.19.7 Firstline (henkilökohtaisesti sponsoroitu FBO)

Yksi tai useampi downline, jonka FBO on henkilökohtaisesti rekrytoinut tai perinyt.

4.19.8 Non-Manager-ryhmä (avoin ryhmä)

Downlineista muodostuva ryhmä, joka ei vielä ole saavuttanut Manager-tasoa.

4.19.9 Sponsorinvaihto

FBO, jolla on aiemmin ollut eri sponsori ja joka on ei-aktiivisen kauden jälkeen päättänyt vaihtaa uplinea.

4.20 Team Marketing/Network Marketing/Multi-Level-Marketing (MLM)

Foreverin käyttämällä tuotteiden jakelutavalla on useita nimityksiä. Periaate on se, että yritys tarjoaa itsenäisille jälleenmyyjille mahdollisuuden perustaa oma liiketoiminta ja myydä tuotteita sen sijaan, että näillä olisi kalliita myymälöitä, työntekijöitä ja markkinointia. Itsenäisellä jälleenmyyjällä on myös mahdollisuus luoda oma jälleenmyyjätiimi rekrytoimalla muita itsenäisiä jälleenmyyjä. Yritys maksaa korvauksia ja provisioita tiimin myymien tuotteiden perusteella.

4.21 Forever-tavaramerkki

Yrityksen kuvamerkki, Forever Living Products, "Forever", Foreverin yrityslogo ja rekisteröidyt tuotteet.

4.22 Toiminta-alue

Yhden Forever-toimiston piiriin kuuluva(t) maa(t). Esimerkiksi Pohjoismaiden toiminta-alueeseen kuuluvat Suomi, Ruotsi, Norja ja Tanska.

4.23 Waiver

Tiedot FBO:n aktiivisuudesta ja johtajuusprovisioon päteväytymisestä toiminta-alueella lähetetään (waiverin kautta) Managerin toiminta-alueelta toiselle toiminta-alueelle. Näin FBO:n ei tarvitse päteväytyä erikseen jokaisessa maassa ja hän voi saada taso- ja johtajuusprovisiomaksuja muista maista.

4.23.1 Aktiivisuus-waiver

Kotimaassaan aktiivinen FBO saa aktiivisuus-waiverin kaikille muille toiminta-alueille seuraavaksi kuukaudeksi.

4.23.2 Johtajuusprovisio-waiver

Recognized Manager, joka on aktiivinen (tai jolla on aktiivisuus-waiver) ja joka täyttää johtajuusprovisioon vaatimukset yhdellä toiminta-alueella (muussa kuin kotimaassaan), saa johtajuusprovisio-waiverin kaikille muille toiminta-alueille seuraavaksi kuukaudeksi.

4.24 36 kuukauden sääntö

- FBO, joka ei ole tehnyt tilausta 36 peräkkäisen kalenterikuukauden aikana, arkistoidaan automaattisesti. Mahdolliset alalinjat siirretään hänen lähimmälle ylälinjalleen. Arkistoitu FBO säilyttää palkkio-ohjelman mukaisen tasonsa (alennustasonsa).
- Jos FBO on Sponsoroitu Recognized Manager ja hänellä on yksi tai useampia ensimmäisen sukupolven Recognized Managereita tiimissään, nämä Managerit luokitellaan uuden Sponsori Inherited Managereiksi.

5 Tuoteostot

5.1 Toimitus

Preferred Customer/FBO on velvollinen maksamaan tuotetoimituksiin liittyvät kustannukset Foreverin soveltamien sääntöjen mukaisesti.

5.2 Tilaaminen ja maksaminen

Tuotteiden tilaamisessa, maksamisessa ja toimittamisessa noudatetaan kulloinkin voimassa olevia ja Foreverin soveltamia sääntöjä, jotka koskevat maksamista, hintaa, toimitusta ja määrää.

5.2.1 Tuoteostot

Ellei Forever ole muuta ilmoittanut, tilaus voidaan tehdä Forever-sivuston (foreverliving.com).

5.2.2 Ennakkomaksu

Preferred Customer/FBO:n tulee maksaa kaikki tilaukset veroineen, maksuineen ja toimitusmaksuineen ennen toimitusta. Maksuvelvollisuus koskee myös tilanteita, joissa maksaminen ei ole tapahtunut ennen toimitusta syystä riippumatta.

5.2.2.1 Maksu suoritetaan tilauksen yhteydessä verkkomaksuna tai luottokorttimaksuna. Jos maksua ei suoriteta, tilaus mitätöityy automaattisesti.

5.2.2.2 Jotta maksusuoritus otetaan huomioon alennusten ja provisioiden laskemisessa kyseiseltä kuukaudelta, sen tulee olla Foreverilla kulloinkin voimassa olevien sääntöjen mukaisesti kuukauden loppuun mennessä.

5.2.3 Tilauksen vastaanottaminen

FBO:n tulee tarkastaa kaikki toimitukset ja noudattaa toimitettuihin tuotteisiin mahdollisesti liittyviä ohjeita.

5.2.4 Massaostot

Massaostojen tekeminen on ankarasti kielletty, ja se voi johtaa alennusten, provisioiden ja uusien kannustimien (Incentives) menettämiseen. Massaostot voivat myös olla irtisanomisperuste. Katso myös § 4.12.

5.2.5 Toisen nimissä tehdyt ostot

Preferred Customer/FBO saa ostaa tuotteita vain omissa nimissään ja omalla ID-numerollaan.

5.3 Takaisinosto

5.3.1 Palautus irtisanomisen yhteydessä

5.3.1.1 Sopimuksen päättyessä FBO:lla on oikeus vaatia Foreveria ostamaan takaisin hänen myyntikelpoiset tuotteensa. Takaisinoston yhteydessä Forever palauttaa FBO:lle tuotteen ostohinnan, josta on vähennetty FBO:lle maksetut alennukset ja provisiot sekä käsittelykuluna 10 %.

5.3.1.2 Myyntikelpoiset tuotteet (katso lomake ”Sopimuksen irtisanominen”) ovat tuotteita, joilla on CC-arvo ja jotka on ostettu suoraan Foreverilta kahdentoista (12) viimeksi kuluneen kuukauden aikana.

5.3.1.3 Irtisanomisen yhteydessä palautettavat tuotteet tulee palauttaa Foreverille kahdentoista (12) kuukauden sisällä ostohetkestä.

5.3.1.4 Jos toimintansa lopettava Preferred Customer tai FBO palauttaa Combo-pakkauksen, josta puuttui tuotteita, takaisinmaksu suoritetaan Preferred Customerille tai FBO:lle yksittäisten tuotteiden perusteella. Vähennykset ylälinjan CC-pisteistä ja provisiolaskelmista tehdään kuitenkin koko Combo-pakkauksen perusteella. Katso myös § 5.3.1.1.

5.3.1.5 Foreverilla ei kuitenkaan ole velvollisuutta ostaa takaisin tuotteita, mikäli FBO on Foreverin arvion mukaan tehnyt massaostoja § 5.2.4 vastaisesti tai mikäli Forever on irtisanonut jälleenmyyjäsopimuksen § 3.12.2 nojalla.

5.3.2 Peruutusoikeuden piiriin kuuluvat tuotepalautukset

Forever soveltaa peruutusoikeuteen voimassa olevaa lainsäädäntöä. Jos FBO käyttää peruutusoikeuttaan, hänen sopimuksensa irtisanotaan ja hänellä on oikeus hakea FBO:ksi uudelleen § 3.12.3.4 mukaisesti tai ostaa tuotteita toiselta FBO:lta tämän asiakkaana.

5.3.3 Seuraamukset (Palkkiojärjestelmä, Incentives, provisio jne.)

5.3.3.1

Sopimuksen päättyessä Foreverilla on oikeus vaatia takaisin alennukset, provisiot, muut korvaukset ja takaisinmaksut palautetuista tuotteista sekä vähentää palautettujen tuotteiden CC-pisteet FBO:lta ja siltä osalta tämän uplinea, johon sopimuksen päättymisen vaikuttaa.

Case Credit -pisteiden vähentäminen voi johtaa ylälinjan saavuttaman tason tai muun pätevytyksen menettämiseen.

5.3.3.2

Forever-pakkauksiin (esimerkiksi Top 8 tai Change 9) sisältyvien tuotteiden palautuksen yhteydessä ylälinjalta vähennetään CC-pisteet koko pakkauksen arvosta. Näin riippumatta siitä, palautetaanko kaikki pakkauksen tuotteet vai ei.

5.3.4 Profiilimateriaalit ja painotuotteet

Profiilimateriaalien ja painotuotteiden muuttuessa Foreverille ei voi palauttaa jo painettuja materiaaleja, ellei Foreverin yritysjohto ole toisin päättänyt.

6 Takuu ja vakuutus

6.1 Asiakastyytyväisyystakuu

Katso § 5.3.2

6.1.1 Asiakas/Preferred Customer

6.1.1.1

Forever tarjoaa FBO:n kautta tuotteita ostaneelle loppuasiakkaalle tuotteita koskevan yhdeksänkymmenen (90) päivän asiakastyytyväisyystakuun. Takuu antaa tuotteeseen tyytymättömälle loppuasiakkaalle oikeuden palauttaa tuote FBO:lle. Preferred Customer lähettää palautukset Forever-toimistoon. Palautusoikeus on voimassa myös silloin, kun loppuasiakas/Preferred Customer on käyttänyt tuotteen kokonaan tai osittain. FBO:lla on velvollisuus ottaa palautus vastaan, mikäli palautusvaatimus on toimitettu FBO:lle asiakastyytyväisyystakuun voimassaoloaikana. Loppuasiakkaan on lisäksi esitettävä kuitti ostosta sekä kokonaan tai osittain käytetyt tuotteet. Mikäli loppuasiakas täyttää edellä kuvatut vaatimukset, FBO:n tulee maksaa loppuasiakkaalle palautettavan tuotteen koko ostohinta palautuksen yhteydessä. Asiakastyytyväisyystakuun voimassaolo alkaa siitä päivästä, jona loppuasiakas/Preferred Customer on saanut tuotteen.

6.1.1.2

Viallisiin tuotteisiin sovelletaan kussakin maassa voimassa olevia sääntöjä. Lisätietoja on Kilpailu- ja kuluttajaviraston verkkosivustossa osoitteessa www.kkv.fi

6.1.1.3

Preferred Customerilla on oikeus palauttaa tuote ilman syytä ja hyödyntää asiakastyytyväisyystakuuta. Forever maksaa siinä tapauksessa koko summan takaisin PC:lle. Foreverilla on oikeus periä takaisin korvaus, joka on maksettu sponsorille/ylälinjalle PC:n palauttamasta ostoksesta.

6.1.1.4

FBO:ksi ryhtyvällä asiakkaalla § 3.12.3.5 mukainen palautusoikeus ei koske henkilökohtaiseen käyttöön ostettuja tuotteita. Näin riippumatta siitä, onko tuotteet ostettu ennen vai jälkeen jälleenmyyjäsopimuksen tekemistä.

6.1.2 FBO/Preferred Customer

- 6.1.2.1 FBO:lla on oikeus saada Foreverilta korvaus loppuasiakkaan käyttämästä asiakastytyväisyydestä. FBO:n/Preferred Customerin tulee lähettää loppuasiakkaan palauttavat tuotteet Foreverille Foreverin kulloinkin voimassa olevien asiakaspalautussääntöjen mukaisesti. FBO:lla on, sillä edellytyksellä, että FBO on soveltanut palautusoikeutta oikein, oikeus saada korvaukseksi vastaava tuote Foreverilta. Tuotteita, jotka on ostettu Foreverilta yli sata kahdeksänkymmentä (180) päivää aikaisemmin, ei korvata.

6.1.3 Asiakastytyväisyydestä laiminlyömisestä seuraukset

- 6.1.3.1 Mikäli FBO ei täytä § 6.1.1.3 mukaisia velvoitteitaan, loppuasiakkaalla on oikeus kääntyä suoraan Foreverin puoleen ja käyttää palautusoikeuttaan. Mikäli loppuasiakas pystyy esittämään Foreverille ostokuitin, palautettavan tuotteen ja pakkauksen yhdeksänkymmenen (90) päivän kuluessa, Forever hyvittää asiakkaalle asiakkaan tuotteesta maksaman hinnan.
- 6.1.3.2 Mikäli Forever joutuu hyvittämään loppuasiakasta § 6.1.3.1. mukaisesti, Foreverilla on oikeus vähentää loppuasiakkaan hyvitys FBO:lle tehtävistä alennusten tai provisioiden maksuista. FBO hyväksyy, että Forever noudattaa vähennyksissä seuraavaa järjestystä: FBO, FBO:n sponsori tai joku FBO:n uplinen Manager. Kaikki mainitut voivat joutua palauttamaan provisiota, joka liittyy takaisinmaksusummaan.
- 6.1.3.3 Mikäli FBO on Foreverin arvion mukaan käyttänyt palautusoikeutta väärin, Foreverilla on oikeus irtisanoa jälleenmyyjäsopimus päättämään välittömästi.

6.2 Tuotteet

6.2.1 Vastuu

- 6.2.1.1 Forever Living Products International Inc.:lla on tuotevastuuvakuutus, joka kattaa Foreverin ja FBO:n, mikäli asiakkaille toimitetuissa tuotteissa on virheitä, jotka johtavat sairauteen tai muuhun haitalliseen reaktioon, kun tuotteita on nautittu tai käytetty käyttöohjeen mukaisesti.
- 6.2.1.2 Mikäli FBO saa loppuasiakkaalta tiedon haitallisesta reaktiosta, FBO:ta suositellaan ottamaan yhteyttä tukipalveluun, joka lähettää hänelle haittavaikutusraportin.
- 6.2.1.3 Forever takaa, että kaikki myytävät tuotteet ovat voimassa olevien määräysten mukaisia.
- 6.2.1.4 Forever vastaa pakottavan lainsäädännön mukaisesti tuotteiden FBO:lle tai ulkopuolisille tahoille aiheuttamista suorista vahingoista (tuotevahinko), kun tuotteita on käytetty oikein.
- 6.2.1.5 Forever ei vastaa vahingoista, jotka syntyvät FBO:n toiminnan seurauksena.

6.2.2 Viallinen tuote

Forever myöntää viallisille tuotteille täyden palautusoikeuden voimassa olevan lainsäädännön mukaisesti.

7.1 Tavaramerkki

7.1.1 Tavaramerkin käyttäminen

- 7.1.1.1 Foreverin tuotteita ja liiketoimintamahdollisuutta saa markkinoida ainoastaan tavaramerkillä Forever Living Products, jonka omistaa samanniminen yritys. FBO:n nimeä, FBO:n yrityksen nimeä tai muuta konseptinimeä saa käyttää ainoastaan yksittäisen FBO:n ja/tai tiimin markkinoinnissa sekä uusien FBO:ien rekrytoinnissa tämän sopimuksen mukaisesti.
- 7.1.1.2 Forever takaa kussakin maassa ja kulloinkin voimassa olevien määräysten mukaisesti, että kaikki tämän sopimuksen nojalla käytettävät tavaramerkit nauttivat täydellistä juridista suojaa. Mikäli tässä asiassa ilmenee puutteita, Forever on velvollinen korvaamaan FBO:lle suorat vahingot, jotka aiheutuvat tuotteiden markkinoinnista Foreverin tavaramerkkien alla.
- 7.1.1.3 Tämän sopimuksen FBO:lle suoma oikeus käyttää Foreverin tavaramerkkejä koskee ainoastaan edellä mainittuja tarkoituksia ja laajuutta. FBO:lla ei ole muita oikeuksia Foreverin tavaramerkkeihin. FBO:n oikeus käyttää Foreverin tavaramerkkejä tämän kohdan mukaisesti on voimassa niin kauan kuin tämä sopimus on voimassa.
- 7.1.1.4 Katso myös määritelmät § 4.20.

7.2 Markkinointi

7.2.1 Yleiset säännöt

- 7.2.1.1 Foreverin ja FBO:n tulee noudattaa kunkin maan suoramyynntiliiton laatimia hyvää markkinointitapaa sääteleviä ehtoja ja sääntöjä tai Direct Sales Associationin (DSA) ehtoja ja sääntöjä niissä maissa, joiden yhdistyksen jäsen Forever Scandinavia ei ole. Ohjeet ovat kunkin maan suoramyynntiliiton internetsivustossa tai osoitteessa www.dsa.org.
- 7.2.1.2 Markkinoinnin tarkoituksen tulee olla tuotteiden maineen vahvistaminen ja vakiinnuttaminen.
- 7.2.1.3 Foreverin tuotteita tai tavaramerkkiä ei saa käyttää tarkoitukselliseen ulkoiseen mainostamiseen esimerkiksi kylteissä tai näyteikkunoissa. Poikkeuksena tästä ovat tilapäiset tapahtumat ja yksityiskodit.
- 7.2.1.4 FBO ei saa myydä tai esitellä Foreverin tuotteita tai kirjallisuutta luontaistuotekaupoissa, apteekkeissa, kioskeissa, tukku- tai vähittäiskaupoissa tai muissa julkisissa tai vakituksissa myyntipaikoissa tai olla osallisena tällaisessa toiminnassa.
- 7.2.1.5 Foreverilla on oikeus FBO:n itsenäisen tuotteiden markkinointioikeuden puitteissa kieltää FBO:ta käyttämästä tiettyjä markkinointimateriaaleja tai toteuttamasta tiettyjä markkinointitoimenpiteitä.
- 7.2.1.6 FBO vastaa siitä, että hänen itsenäisesti tai yhdessä Foreverin kanssa toteuttamansa markkinointi ei riko markkinointia koskevaa lainsäädäntöä. FBO vastaa yksin mahdollisista vahingonkorvauksista, hyvityssakoista, sakoista tai muista hallinnollisista maksuista. Tämä ei kuitenkaan koske Foreverin FBO:lle toimittamaa markkinointimateriaalia, jonka markkinointia koskevaa lainmukaisuutta FBO ei ole pystynyt varmistamaan.

- 7.2.1.7 Mikäli FBO haluaa tuottaa markkinointimateriaalia itse, hänen tulee käyttää Foreverin kirjallisuutta mahdollisimman laajasti. Markkinointimateriaalin on noudatettava Foreverin graafista ohjeistoa, se saa sisältää vain Foreverin tuotteita ja sen tulee olla hyväksytty kohdemarkkinoilla. Tämä pätee riippumatta siitä, miten tai missä markkinointi tapahtuu. Foreverin tavaramerkkien ja tuotteiden kuvia tulee ensisijaisesti hakea Foreverin pohjoismaisesta kuvapankista. Materiaalit, joita voidaan pitää epäeettisinä, harhaanjohtavina tai muulla tavoin Foreverin tavaramerkkiä vahingoittavina, eivät ole sallittuja. Materiaalit, jotka rikkovat materiaaleja koskevia laatuvaatimuksia, on kehotuksesta poistettava käytöstä. FBO:n itse tuottamista materiaaleista tulee selkeästi käydä ilmi, että lähettäjä on ”Independent Forever Business Owner”. Mukaan tulee liittää myös FBO:n yhteystiedot.
- 7.2.1.8 Markkinoinnin tulee olla laillista, soveliasta, rehellistä jne. Markkinointi ei saa olla harhaanjohtavaa. Erityisesti ansaintamahdollisuuksia koskevien tietojen tulee olla realistisia. Liioitellut, valheelliset tai perusteettomat väittämät voivat johtaa jälleenmyyjäsopimuksen irtisanomiseen.
- 7.2.1.9 Uusien FBO:iden rekrytointia koskevassa markkinoinnissa Foreveria ei saa esittää työnantajana.
- 7.2.1.10 Foreverin tavaramerkkiä, rekisteröityjä tuotenimiä tai näiden kuvauksia ja lyhenteitä ei saa käyttää rekrytoinnissa julkisilla paikoilla tai mainonnassa. Poikkeuksen tähän muodostavat uusien FBO:iden rekrytointi FBO:n hallinnoimien verkkosivustojen, kuten FBO:n oman blogin tai Facebook-sivun kautta. Internetmarkkinointia koskevat erityissäännöt ovat § 7.2.2 ja tapahtumamarkkinointia koskevat erityissäännöt § 7.4.10. FBO sitoutuu vastaamaan täysin oikeuskiistoista, jotka koskevat hänen mainontaansa.
- 7.2.1.11 Vastuu julkaistujen toimituksellisten artikkelien sisällöstä ja oikeellisuudesta on yksinomaan kyseisen median toimittajalla. Forever ei tarkista eikä myönnä hyväksyntää tällaiselle sisällölle. Forever pyrkii taloudellisten mahdollisuuksien mukaan tarjoamaan tietoa tuotteista pyydettyä. FBO:n tulee olla tietoinen siitä, että mikäli hän tarjoaa maksua toimituksellisista artikkeleista, artikkelit rinnastetaan mainoksiin.
- 7.2.1.12 FBO:n tulee markkinoida tuotteita siinä kunnossa, jossa ne toimitetaan eikä FBO saa käsitellä tuotteita millään tavalla, kuten irrottaa Foreverin tavaramerkkiä tai tehdä muita vastaavia toimenpiteitä, ellei kyseisen maan pakottavassa lainsäädännössä sitä edellytetä. Oman tuotemerkin tai muun tunnuksen lisääminen on kuitenkin sallittua niin kauan kuin alkuperäisiä merkkejä ei peitetä.
- 7.2.1.13 FBO:lla on lupa muuttaa tuotetta, jonka pakkaus, etiketti tai vastaava on virheellinen, Foreverin luvalla ja Foreverin ohjeiden mukaisesti, mikäli FBO pystyy muutoksen tekemään.
- 7.2.1.14 Foreverin tuotteita ei saa markkinoida yhdessä muiden yritysten tuotteiden kanssa.
- 7.2.1.15 Foreverin tavaramerkkiä käytettäessä sen yhteydessä tulee aina olla selkeästi FBO:n yhteystiedot sekä teksti ”Independent Forever Business Owner”. Näiden tietojen tulee olla samassa paikassa.
- 7.2.1.16 FBO:n on kiellettyä mainostaa tai myydä muita kuin Foreverin toimittamia myynnin tukimateriaaleja (esim. vaatteita), koulutukset (esim. kurssit, tapahtumat), koulutusmateriaaleja, verkkosivustoja tai sovelluksia muille kuin omalle alalinjalle. Jos FBO haluaa tarjota tällaisia materiaaleja myyntiin omalle alalinjalleen, Foreverin pitää hyväksyä materiaalit ja ne tulee myydä kohtuulliseen hintaan.
- Materiaalin tulee olla sovellettavan lainsäädännön mukaista.

- Materiaalista ei saa muodostua käsitystä, että Forever Living Products -yritys olisi tuottanut sen tai vastaisi siitä.

7.2.2 Internetiä koskevat käytännöt (katso myös ”sosiaalista mediaa koskevat käytännöt” verkkosivustosta)

- 7.2.2.1 Foreverin tuotteiden ja tavaramerkkien esittely internetissä on sallittu ainoastaan tämän sopimuksen mukaisella tavalla. Foreverin tavaramerkkien käyttäminen verkkotunnuksissa tai -osoitteissa on kielletty.
- 7.2.2.2 Internetsivusto tarkoittaa kaikkia internetissä julkaistujen digitaalisten sivujen muotoja, jotka sisältävät tekstiä, kuvia, videoita tai ääntä, mukaan lukien blogit, sosiaalinen media (Facebook, Instagram, Twitter, YouTube) sekä videoblogit ja sovellukset.
- 7.2.2.3 Foreverin tavaramerkin ja tuotteiden julkisessa esittelyssä ja markkinoinnissa on noudatettava Foreverin graafista ohjeistusta. Foreverin tavaramerkkien ja tuotteiden kuvia tulee ensisijaisesti hakea Foreverin pohjoismaisesta kuvapankista. Linkit, kuvat, tekstit tai internetsivut, joita voidaan pitää epäeettisinä, harhaanjohtavina tai muulla tavoin Foreverin tavaramerkkiä tai tuotteita vahingoittavina, eivät ole sallittuja. Mikäli ne rikkovat laatuvaatimuksia koskevia sääntöjä, ne on kehotuksesta poistettava käytöstä. FBO:n itse tuottamista esittelysivuista tulee selkeästi käydä ilmi, että sivuston omistaja on ”Independent Forever Business Owner”. Sivustossa tulee myös olla FBO:n yhteystiedot.
- 7.2.2.4 ~~FBO, joka esittelee Foreverin tavaramerkkejä ja tuotteita internetissä, on velvollinen huolehtimaan kuvien ja tekstien päivittämisestä vastaamaan Forever-sivuston sisältöä voimassa olevien materiaalien ja periaatteiden mukaisesti.~~
- 7.2.2.5 ~~Foreverin tuotteiden myynti ja hintatietojen esittäminen Pohjoismaissa on sallittu ainoastaan Foreverin hyväksymällä MyAloeVera-sivulla. Internetmyynti, joka ei edellytä henkilökohtaista yhteydenpitoa, ei ole sallittua. FBO ei myöskään saa käyttää itse kehittämänsä verkkokauppaa tai sovellusta.~~
- 7.2.2.6 Linkkien julkaiseminen Forever-sivustoon tai MyAloeVera-sivulle on sallittu. MyAloeVera-sivulta ei saa linkittää muille sivuille lukuun ottamatta Foreverin sivulle lisäämiä linkkejä tai Foreverin hyväksymiä sivuja.
- 7.2.2.7 Kaikenlainen Foreverin tavaramerkkiin liittyvä, sekä tuotteita että liiketoimintamahdollisuutta koskeva maksettu internetmainonta on kielletty. Markkinointi ja rekrytointi saa tapahtua vain FBO:n kiinteässä toimipaikassa eli FBO:n omassa blogissa, Facebook-sivulla, Instagram-tilillä tai vastaavassa.
- 7.2.2.8 Foreverin tavaramerkkejä ja tuotteita ei saa käyttää sponsoroituina tai maksettuina mainoksina hakukoneissa (pay per click- tai muu maksettu mainonta, jonka vaikuttavuuteen mainoksesta maksettava summa vaikuttaa), ensisijaisessa ilmoituspaikassa tai sivulla, johon pääsee ilmoitusta napsauttamalla.
- 7.2.2.9 Esimerkki kielletystä mainonnasta on kehottaa muita jakamaan julkaisuja ja tykkäämään niistä sekä etujen tarjoaminen. Mikäli ilmoituksen jakamalla voi voittaa tuotteen, tällainen toiminta katsotaan maksulliseksi mainostamiseksi, sillä siinä luovutetaan tuote näkyvyyttä vastaan.

7.3 Lääketieteelliset, ravitsemus- ja terveystuotteet

Koska Foreverin tuotteet on luokiteltu elintarvikkeiksi, ravintolisiksi tai kosmetiikaksi, niitä myydessä ei saa käyttää lääketieteellisiä väittämiä tai kiellettyjä ravitsemus- tai terveystuotteita.

Lääketieteellisten väittäminen levittäminen on kiellettyä kaikissa yhteyksissä, joissa on tarkoitus markkinoida tai myydä tuotteita tai liiketoimintakonseptia, kuten seminaareissa, tuote-esittelyissä, painetuissa materiaaleissa, aihetunnisteissa ja internetsivustoissa. Nämä säännöt koskevat myös muuta kuin Foreverin tuottamaa materiaalia, mikäli sitä käytetään tuotteiden markkinoinnin tai myynnin yhteydessä. Sama koskee FBO:n toimimista kutsuttuna puhujavieraana.

7.3.1 Sovellettava lainsäädäntö ja määräykset

FBO vastaa toimintamaassaan tai toimintamaissaan voimassa olevan lainsäädännön ja määräysten noudattamisesta.

7.3.2 Sallitut ja kielletyt väitteet

FBO tai kanssahakija ei saa esittää väitteitä tuotteiden hoitavista tai parantavista ominaisuuksista. FBO saa käyttää ainoastaan Forever Skandinavian virallisesti hyväksymiä tai virallisessa Forever-materiaalissa käytettyjä lausuntoja ja väitteitä. FBO ei saa esittää väitteitä, joiden mukaan Foreverin tuotteet toimivat jonkin sairauden hoidossa, ehkäisyssä, diagnosoinnissa tai parantamisessa. Foreverin tuotteita koskevien lääkkeellisten väitteiden esittäminen on ehdottomasti kielletty. FBO:n tulee suositella kaikille lääkärin hoidossa tai lääketieteellisessä hoidossa oleville asiakkaille yhteydenottoa hoitohenkilökuntaan ennen ruokavalionsa muuttamista.

Ravitsemus- ja terveystuotteita saa käyttää ainoastaan hyväksytyjä ja rekisteröityjä väitteitä.

7.3.3 Lääkkeet

Tuoteväittämät vaikuttavat ratkaisevasti tuotteen luokitteluun. Tuote, jonka myynnissä käytetään lääketieteellisiä väittämiä, luokitellaan lääkkeeksi.

7.3.4 Julkilausumaton lääketieteellinen tarkoitus

Lääkkeen käsite koskee kaikkia tuotteita – sekä niitä, joiden vaikutukset on osoitettu, että niitä, joiden ei – sen mukaan, mitä myyjä ilmoittaa tuotteen vaikutukseksi. Suorat markkinointiväitteet eivät kuitenkaan yksin ratkaise tuotteen luokittelua.

Luokitteluun vaikuttavat myös muut tekijät, kuten ainesosat, tunnettu käyttö kansanparannuksessa, lääkemuoto, annostusohje, tuotenimi ja vastaavat. Mikäli tuotteen yhteydessä käytetään sanaa käyttöalue ja sen jälkeen esimerkiksi nenän tukkoisuus, lihassärky, psoriaasi, kihti ja vastaavat, kyse on lääketieteellisistä väittämistä, mikä ei ole sallittua.

Lääkelainsäädännössä lääkkeet määritellään tuotteiksi, jotka on tarkoitettu ihmisten tai eläinten käyttöön. Sillä, onko tuote tarkoitettu ihmisille vai eläimille, ei ole merkitystä, vaan samat määräykset koskevat molempia tuotetyyppejä.

7.3.5 Esimerkkejä lääketieteellisistä väittämistä

”Lieventää ahdistusta”, ”lieventää päänsärkyä”, ”auttaa lihaskipuun”, ”auttaa ihottumaan”, ”nopeuttaa haavojen paranemista”, ”tuo apua impotenssiin” ja ”helpottaa vatsavaivoja” tai viittaus ”tupakasta vieroitukseen”.

Myös väittämät, joiden mukaan tuote ”suojaa”, ”torjuu/vahvistaa”, ”parantaa suolistoflooraa” voidaan rinnastaa ehkäisemiseen.

Väittämät, kuten ”sisältää antioksidantteja, jotka suojaavat elimistöä vapaiden radikaalien hyökkäyksiltä”, ”ehkäisee tai torjuu vilustumista” tai ”vahvistaa vastustuskykyä” katsotaan lääketieteellisiksi väittämiksi.

Myös väittämät, joiden mukaan tuote ”parantaa suorituskykyä” voidaan tulkita lääketieteellisiksi väittämiksi.

7.3.6 Esimerkkejä ei-lääketieteellisistä väittämistä

Yleisten väittämien ei katsota olevan lääketieteellisiä, jos niitä ei esitetä sairauden yhteydessä tai niillä ei viitata sairauteen.

Esimerkki:

- Pehmentävä (puhdistavat tuotteet)
- Rentouttava (hierontaöljyt)
- Lievittävä ja piristävä (kurkkupastillit)
- Kutinaa hillitsevä
- Kokonaisvaltainen ravintosisältö

7.3.7 Esimerkkejä ravitsemusväittämistä

Ravitsemusväittämässä ilmoitetaan tai vihjataan, että elintarvikkeella on suotuisia ravitsemuksellisia ominaisuuksia, kuten ”alhainen rasvapitoisuus”, ”ei lisättyä sokeria” tai ”runsaskuituinen”.

7.3.8 Esimerkkejä terveysväittämistä

Terveysväite on tuote-etiketissä, mainoksessa tai muussa markkinointimateriaalissa esitetty väite, jonka mukaan tietynlaisen ruoan nauttimisella on terveysvaikutuksia.

7.3.9 Kosmetiikkatuotteet

Kosmetiikkatuotteita koskee kosmetiikkalainsäädäntö. Kosmetiikkatuotteiden yhteydessä käytettäviä väittämiä koskevat tietyt määräykset. Tuotemerkinnöissä ja kosmetiikkatuotteiden mainoksissa käytettävät tekstit, nimet, tavaramerkit, kuvat ja merkit (sekä esittävät että ei-esittävät) eivät saa viitata ominaisuuteen tai toiminnallisuuteen, jota tuotteella ei ole.

7.4 Myynti

7.4.1 Myyntikustannukset

FBO vastaa kaikista hänelle koituneista myyntikustannuksista.

7.4.2 Voitto

FBO pitää itsellään voittona kaiken myynnin ylijäämän sen suuruuteen katsomatta.

7.4.3 Hinta

FBO saa vapaasti hinnoitella myymänsä tuotteet. Keskustelu hinnoittelusta FBO:iden kesken on kiellettyä.

7.4.4 Tuotteet

7.4.4.1 Forever ei myy tuotteita, joiden tiedetään aiheuttavan haittavaikutuksia tai muita negatiivisia reaktioita. Yksittäinen asiakas voi harvoissa tapauksissa saada odottamattoman reaktion tuotteesta, vaikka tuote ei olisi viallinen. Tällaisissa tapauksissa FBO:n on neuvottava asiakasta lopettamaan tuotteen käyttö ja ottamaan yhteyttä lääkäriin. Jos tilanne edellyttää haittavaikutusraportin täyttämistä, FBO:n on pyydettävä neuvoa tukipalvelusta.

7.4.4.2 Ulkopakkaukset, joissa ei ole Pohjoismaiden markkinoiden vaatimia pakkausmerkintöjä, toimivat ainoastaan kuljetuspakkauksina, ja ne pitää poistaa ennen myyntiä.

7.4.5 Vastuu

7.4.5.1 FBO:lla on itsellään lainsäädännössä määritelty tuotevastuu eli tuotteet on esimerkiksi myytävä ehjissä ja avaamattomissa pakkauksissa ja parasta ennen -päiväykseen mennessä.

- 7.4.5.2 FBO:n on noudatettava myynnissään ja markkinoinnissaan voimassa olevia ehtoja, jotka koskevat markkinointia, myyntiä ja asiakkaan palautusoikeutta.
- 7.4.5.3 FBO:lla on velvollisuus tiedottaa asiakasta Foreverin asiakastytyväisyydestä, kun asiakas ostaa tuotteita ensimmäisen kerran. Lisätietoja tästä on kotimyyntiasiakirjassa ja Foreverin verkkosivustossa. Asiakkaalla on kuluttajansuojalain mukainen etämyyntiä ja kotimyyntiä koskeva neljäntoista (14) päivän peruuttamisoikeus. Peruuttamisoikeuden katsotaan alkavan siitä päivästä, jona asiakas on saanut tiedon peruuttamisoikeudesta. Forever tarjoaa lisäksi yhdeksänkymmenen (90) päivän asiakastytyväisyydestä, katso § 6.1.1.1.
- 7.4.5.4 Forever pitää ensisijaisesti tuotteen/tuotteet myynyttä FBO:ta vastuussa siitä, että jälleenmyyjäsopimuksen sisältöä noudatetaan kaikilta osin.
- 7.4.5.5 FBO:n on noudatettava kaikessa myynnissään oman maansa suoramyyntiliiton laatimia eettisiä ohjeita.
- 7.4.5.6 FBO:lla on velvollisuus olla esittämättä väitteitä, ehdottamatta hoitoja tai antamasta neuvoja, joihin hänen osaamisensa tai koulutuksensa ei riitä. Jos Foreverin tuotteita käytetään tavalla, joka ei ole Foreverin käyttöohjeiden (ks. Foreverin julkaisema asiakaskirjallisuus) mukainen, Forever ei vastaa tuotteiden vaikutuksista eikä valituksista, joita FBO tai asiakas tekevät tuotteen vaikutuksista.
- 7.4.5.7 FBO vastaa omassa maassaan kulloinkin voimassa olevien tuotteiden merkitsemismääräysten noudattamisesta.
- 7.4.6 Vienti**
FBO ei saa ostaa tuotteita muihin maihin vientiä varten.
- 7.4.7 Myynti yritykselle**
Tuotteita voi myydä myös yritykselle tai työnantajalle, joka vuorostaan luovuttaa tuotteet työntekijöille. Forever pitää ensisijaisesti tuotteen/tuotteet tällaiselle ostajalle myynyttä FBO:ta vastuussa siitä, että jälleenmyyjäsopimuksen sisältöä noudatetaan kaikilta osin.
- 7.4.8 Myyntipaikka**
FBO ei saa myydä tai esitellä Foreverin tuotteita tai kirjallisuutta luontaistautekaupoissa, apteekkeissa, kioskeissa, tukku- tai vähittäiskaupoissa tai muissa julkisissa tai vakituksissa myyntipaikoissa tai olla osallisena tällaisessa toiminnassa.
- 7.4.8.1 FBO:n on sallittua myydä tuotteita nykyisille Foreverin asiakkaille samasta osoitteesta kuin toinen yritys sillä edellytyksellä, että tuotteita ei aseteta esille ja että myynnistä käy selkeästi ilmi se, että tuotteita ei ole ostettu toisesta yrityksestä.
- 7.4.8.2 Perusvaatimus on, että henkilö on rekisteröitynyt FBO:ksi, ja että hän on täyttänyt kahdeksantoista (18) vuotta. Tämä tarkoittaa, ettei ole sallittua antaa lasten tai nuorten myydä Foreverin tuotteita koulunsa tai urheiluseuransa nimissä, vaikka se olisikin luokan tai seuran hyväksi.

- 7.4.8.3 Poikkeuksen muodostavat elinkeinonharjoittajat, jotka käyttävät tuotteita ammatinsa harjoittamiseen ja omassa toimipisteessään, kuten kampaajat, kosmetologit, sairaanhoitajat, lääkärit, fysioterapeutit, hammaslääkärit, eläinlääkärit ja vastaavat. Näillä ammatinharjoittajilla on lupa asettaa tuotteita esille hoituhuoneeseen/toimipisteeseen ja myydä niitä. Kirjallisuutta saa olla esillä toimipisteessä, mutta ei näyteikkunassa. Toimipiste ei saa olla ensisijaisesti myyntipaikka, vaan sen pääsääntöisen tarkoituksen tulee olla ammatin harjoittaminen. Vähintään 50 % toiminnan tuloista tulee olla peräisin ammatin harjoittamisesta eikä tuotemyynnistä.
- 7.4.8.4 Nautittavaksi tarkoitettuja tuotteita voi myydä ravintoloissa ja vastaavissa tarjoilupaikoissa laseittain tai annospakkauksissa.
- 7.4.9 Myynti internetin kautta**
Katso Internetiä koskevat käytännöt, § 7.2.2
- 7.4.10 Ulkoiset tapahtumat/tilaisuudet**
- 7.4.10.1 Tapahtuma määritellään seuraavasti:
- Järjestäjänä ammattijärjestäjä
 - Avoin kaikille eli ei tarkoitettu rajatulle seurueelle
 - Pääosa näytteilleasettajista harjoittaa ammattimaista liiketoimintaa (elinkeinonharjoittajia)
- Viralliset urheilu- ja eläinkilpailut rinnastetaan tapahtumiin.
- Myyntiä rajatulle seurueelle ja etukäteen kutsutuille vieraille ei pääsääntöisesti lueta tapahtumaksi, vaan se on sallittua, jos se täyttää § 7.4 vaatimukset.
- 7.4.10.2 Tapahtuma ei saa kestä yhden viikon pidempään, ja se järjestetään pelkästään kerran vuodessa. Poikkeuksena ovat kausitapahtumat (esim. joulutapahtuma), jonka kesto on korkeintaan 2 kuukautta. Jokainen ID-numero voi olla mukana korkeintaan 4 kertaa tällä ajanjaksolla. Tapahtumia, joihin ei saa osallistua, ovat esimerkiksi kirpputorit, takakonttikirppikset tai paikat, joissa myydään käytettyä tavaraa.
- 7.4.10.3 Osallistuminen tapahtumiin vain uusien FBO:iden rekrytoimiseksi ei ole sallittua, vaan Foreverin koko konsepti tulee esitellä tuotteita myöten.
- 7.4.10.4 Messuilla ja muissa tapahtumissa myyminen ja markkinoiminen edellyttää Foreverin virallisten materiaalien, kuten pöytäliinojen, rollupien ja kynien käyttämistä. Foreverin tuotteille tulee varata oma paikka, mikä tarkoittaa sitä, että FBO ei saa esitellä tai myydä muita tuotteita yhdessä Forever-tuotteiden kanssa.
- 7.4.10.5 Aina kun FBO osallistuu tapahtumaan, jossa Foreverin tuotemerkki tai tuotteet ovat esillä, siitä tulee tehdä ilmoitus Foreverin toimistoon verkkosivuston kautta. Ilmoituksen tekee Senior Manager, tätä ylempi Manager tai KEY-jäsen verkkosivuston kohdassa Event. Ilmoitus tulee tehdä viimeistään seitsemän (7) päivää ennen tapahtumaa.
- 7.4.10.6 FBO:lla on velvollisuus ilmoittaa tapahtuman järjestäjälle ilmoittautumisen yhteydessä Foreverin tuotteiden markkinoinnista/myynnistä.
- 7.4.10.7 FBO ei saa kehottaa tapahtuman järjestäjää rajoittamaan samaan tapahtumaan osallistuvien FBO:iden määrää.
- 7.4.10.8 Foreverin tuotteita tulee myydä omalla myyntipaikallaan, eikä myyntipisteessä saa olla esillä muita kuin Foreverin materiaaleja ja tuotteita.

8 Yleiset vastuut ja velvollisuudet

8.1 Henkilötietolaki/GDPR

Forever kerää FBO:n ja/tai hänen kanssahakijansa henkilötietoja tämän sopimuksen soveltamisen yhteydessä.

Keräämme tietoja siinä tarkoituksessa, että voisimme tarjota hyvää palvelua. Tietoja käytetään esimerkiksi uusista tuotteista tai hintamuutoksista tiedottamiseen, tilausten käsittelyyn ja lähettämiseen, Foreverille suoritettujen maksujen hallinnoimiseen, alennusten ja provisoiden laskemiseen, viranomaisilmoituksiin esimerkiksi verottajalle ja vastaaville tahoille ja Forever-yhteydenottojesi käsittelyyn.

Henkilötietoja luovutetaan muille Forever-konsernin yrityksille ja yhteistyökumppaneille, jotka hoitavat esimerkiksi maksuja, toimituksia ja matkavarauksia. Tämä tarkoittaa sitä, että henkilötietoja luovutetaan myös ETA-alueen ulkopuolisiin maihin. Olemme tehneet henkilötietojen käsittelysopimukset kaikkien ulkopuolisten toimittajiemme kanssa huolehtiaksemme siitä, että henkilötietoja käsitellään EU:n tietosuoja-asetuksen mukaisesti. FBO suostuu siihen, että ostovolyymia koskevia tietoja luovutetaan uplinelle. Näitä tietoja ovat esimerkiksi puhelinnumero ja osoite. Uplineen otetaan yhteyttä, jos tilauksissa, provisiossa tai jälleenmyyjäasemassa ilmenee ongelmia.

Sinulla on oikeus pyytää nähtäväksi, mitä henkilötietoja sinusta on rekisteröity. Jos tiedot ovat virheellisiä, puutteellisia tai tarpeettomia, sinulla on oikeus pyytää näitä tietoja muutettavaksi tai poistettavaksi.

Lisätietoa saat tietosuojavaltuutetun toimistosta (www.tietosuoja.fi). Jos haluat muuttaa Foreverin tietokannassa olevia omia tietojasi, se on helpointa tehdä kohdassa "Oma tili".

Foreverin verkkosivustossa on linkkejä muihin verkkosivustoihin. Forever ei vastaa siitä, miten henkilötietoja käsitellään näillä verkkosivustoilla.

8.1.1 Event (tapahtumat)

Tapahtumissa taltioituja kuvia ja videoita voidaan käyttää Foreverin viestinnässä.

8.2 Salassapitovelvollisuus

8.2.1 Tiedot ja dokumentaatio

- 8.2.1.1 Tiedot ja dokumentaatio, joita tämän sopimuksen puitteissa vaihdetaan tai joita sopimuksen osapuolet saavat muutoin tietoonsa osana tätä sopimusta, ovat salassa pidettäviä, jos ne koskevat Foreverin taitotietoa, myyntistrategioita, organisaatorakennetta, yrityssalaisuuksia, liikesuhteita tai muuta sellaista tietoa, joka ei ole yleisesti saatavilla ja joka liittyy Foreverin liiketoimintaan. Salassapitovelvollisuus on voimassa myös sopimuksen päättymisen jälkeen. Sopimuksen osapuoli ei saa sopimusaikana tai sopimuksen voimassaolon päätyttyä paljastaa salassa pidettävää tietoa asiaankuulumattomille henkilöille.
- 8.2.1.2 Tiedot ja dokumentaatio kattavat kaiken materiaalin ja kaikki tiedot, mukaan lukien kaavat, mallit, koostumukset, ohjelmat, välineet, menetelmät, tekniikat ja prosessit
- jotka ovat itsessään taloudellisesti arvokkaita (tosiasiallisesti tai mahdollisesti), koska ne eivät ole yleisessä tietoudessa ja/tai koska ne eivät ole sellaisen henkilön hallussa, joka voisi tiedot tai dokumentaation omistamalla tai paljastamalla hankkia itselleen taloudellista etua.
 - joita säilytetään tavalla, jonka voidaan katsoa säilyttävän ne salassa kohtuullisin panostuksin.

- 8.2.1.3 Osapuoli saa käyttää tähän sopimukseen liittyvää tietoa ja dokumentaatiota vain sopimusvelvoitteidensa täyttämiseen.
- 8.2.1.4 Jos tässä sopimuksessa salaiseksi määriteltyä tietoa todetaan päätyneen ulkopuolisen tahon tietoisuuteen, katsotaan sen olevan peräisin siltä sopimuksen osapuolelta, joka vastaanotti tiedot Foreverilta ellei muuta osoiteta.
- 8.2.1.5 Jos sopimuksen osapuoli rikkoo § 8.2.1.2, § 8.2.1.3 tai § 8.2.2 määräyksiä, vastapuolella on oikeus irtisanoa tämä sopimus välittömästi.
- 8.2.2 Tuomioistuimien ja viranomaispäätökset**
Osapuolella on oikeus luovuttaa § 8.2.1.2 kuvattua tietoa tai dokumentaatiota tuomioistuimen tai viranomaisen päätöksellä. Foreverille on ilmoitettava välittömästi tällaisesta päätöksestä ja kerrottava tarkasti, mitä tietoa ja dokumentaatiota päätös koskee.

8.3 Force majeure

8.3.1 Ylivoimaiset esteet

- 8.3.1.1 Osapuoli on vapautettu sopimusvelvoitteiden laiminlyönnistä koituvista seurauksista, jos laiminlyönti johtuu ylivoimaisista esteistä, jotka estävät tai vaikeuttavat merkittävästi sovittujen velvoitteiden suorittamista tai jos ylivoimaiset esteet tekevät velvoitteiden suorittamisesta kohtuutonta. Tämän edellytyksenä on, että esteitä ei ole voitu ennakoida, sopimuksen osapuolet eivät voi vaikuttaa esteisiin ja että esteet on yritetty poistaa kohtuullisin ponnistuksin.
- 8.3.1.2 Ylivoimaisiksi esteiksi katsotaan muun muassa sota, sotaan verrattava tilanne, viranomais-toimenpide, luonnonkatastrofi, työmarkkinakonfliktit ja niihin verrattavat tilanteet, tulipalo, sabotaasi ja kuljetuslakot.
- 8.3.1.3 Jos sopimuksen osapuoli haluaa vedota § 8.3.1 mukaiseen ylivoimaiseen esteeseen, siitä on ilmoitettava vastapuolelle välittömästi. Muutoin ylivoimaiseen esteeseen ei voi vedota.
- 8.3.1.4 Kun ylivoimainen este on poistunut eikä enää estä sopimusvelvoitteiden täyttämistä, ylivoimaiseen esteeseen vedonneen sopimuksen osapuolen on välittömästi suoritettava sopimusvelvoitteensa, mikäli se on kohtuullisesti vaadittu. Jos este kestää yli kolmekymmentä (30) päivää, sopimuksen osapuolet neuvottelevat sopimuksen voimassaolosta. Jos yksimielisyyteen ei päästä, sopimuksen osapuolilla on oikeus päättää sopimus välittömästi.
- 8.3.1.5 Jos sopimuksen osapuolella on pätevä este olla täyttämättä sovittua velvollisuuttaan, vastapuolella on oikeus vaatia tätä suorittamaan korvaava toimenpide.

8.4 Vastuunrajoitus

Forever ei missään olosuhteissa vastaa FBO:lle ja/tai kanssahakijalle koituvista epäsuorista menetyksistä tai vahingoista tai suorista menetyksistä tai vahingoista, jotka ylittävät vaatimuksen pohjalla olevan FBO:n tekemän tilauksen arvon, ellei lainsäädännössä ole muuta määrätty.

8.5 Erimielisyydet

Tähän sopimukseen, sopimuksen voimassaoloon, jälleenmyyjäsuhteeseen ja Foreverin tuotteisiin liittyvät erimielisyydet ratkaistaan lopullisesti välimiesmenettelyllä Forever US:n ja Forever Living Products International Inc.:n erimielisyyksien ratkaisemista koskevien sääntöjen mukaan, jotka ovat saatavilla osoitteessa www.foreverliving.com. Välimiesmenettelyn paikka on Maricopa Countyssa Arizonassa, Yhdysvalloissa. Välimiesmenettelyn kieli on englanti.

Jos FBO ja/tai kanssahakija haluaa esittää vaatimuksen Foreverin ulkomaista emo- tai sisaryhtiötä vastaan, joka ei kuulu tämän välimiesmenettelyn piiriin, FBO ja kanssahakija sitoutuvat siihen, että myös tällainen kiista ratkaistaan välimiesmenettelyllä edellä kuvatun mukaisesti.

8.6 Sopimuksen tulkinta

8.6.1 Sopimuskokonaisuus ja siihen liittyvät määräykset

- 8.6.1.1** Tämä sopimus ja kaikki ne asiakirjat, joihin sopimuksessa viitataan, sekä säännöt ja ohjeasiakirjat, joita Foreverilla on verkkosivustossaan, muodostavat sopimuksen osapuolten välisen sopimuskokonaisuuden kaikissa tähän sopimukseen liittyvissä kysymyksissä ja korvaavat kaikki aiemmat sopimukset, sitoumukset, yksipuoliset lupaukset tai toimenpiteet, jotka ovat ristiriidassa tämän sopimuksen kanssa. Tästä sopimuskokonaisuudesta käytetään nimitystä ”sopimus”, ”jälleenmyyjäsopimus” ja/tai ”Yleiset ehdot ja säännöt”.
- 8.6.1.2** Sopimusehdot, jotka on määritelty tämän sopimuksen kohdan 8, koskevat koko sopimusta.
- 8.6.1.3** Jos jokin ehdoista todetaan tuomioistuimen tai viranomaisen päätöksellä pätemättömäksi tai toteuttamiskelvottomaksi, sopimus jää muilta osin voimaan sopimuksen osapuolten välille.

8.7 Voimassaoloaika

Kohtien Salassapitovelvollisuus, Erimielisyydet ja Vastuunrajoitus sopimussisältö on voimassa myös sopimuksen päättymisen jälkeen.

9 Palkkiojärjestelmä

9.1 Palkkiojärjestelmän tasot

9.1.1 Preferred Customer

Preferred Customer on ainoastaan Forever-tuotteiden kuluttaja. Preferred Customer ei saa myydä Forever-tuotteita, rekrytoida muita Preferred Customereita tai vastaanottaa Foreverilta korvauksia missään muodossa.

9.1.2 Assistant Supervisor

Kun FBO:n henkilökohtaiset rekisteröidyt tuoteostot kotimaassa ovat kaksi (2) CC-pistettä yhden (1) tai kahden (2) peräkkäisen kalenterikuukauden aikana, FBO päteviytyy Assistant Supervisoriksi ja hänet huomioidaan seuraavasti:

- Pinssi

9.1.3 Supervisor

Kun FBO:n ja hänen tiimensä rekisteröidyt tuoteostot ovat kaksikymmentäviisi (25) CC-pistettä yhden (1) tai kahden (2) peräkkäisen kalenterikuukauden aikana, FBO päteviytyy Supervisoriksi ja hänet huomioidaan seuraavasti:

- Pinssi

9.1.4 Assistant Manager

Kun FBO:n ja hänen tiimensä rekisteröidyt tuoteostot ovat seitsemänkymmentäviisi (75) CC-pistettä yhden (1) tai kahden (2) peräkkäisen kalenterikuukauden aikana, FBO päteviytyy Assistant Manageriksi ja hänet huomioidaan seuraavasti:

- Pinssi

9.1.5 Recognized Manager

Päteviytyminen Recognized Manageriksi voi tapahtua kahdella (2) tavalla:

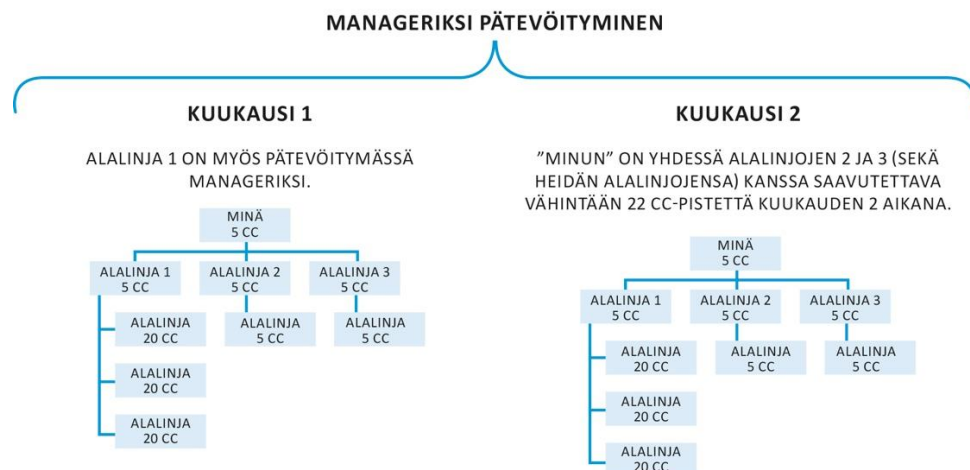
1. FBO:n henkilökohtaisen ja Non-Manager CC:n kautta saada satakaksikymmentä (120) CC-pistettä yhden (1) tai kahden (2) peräkkäisen kalenterikuukauden aikana.
2. FBO:n henkilökohtaisen ja Non-Manager CC:n kautta saada sataviisikymmentä (150) CC-pistettä kolmen (3) tai neljän (4) peräkkäisen kalenterikuukauden aikana.

Recognized Manager huomioidaan seuraavasti:

- Kullattu Pinssi
- New Manager Day

9.1.5.1 Manageriksi pätevytyminen on Recognized, jos FBO on aktiivinen kaikkina pätevytymiskuukausina ja täyttää lisäksi jonkin seuraavista ehdoista:

- Pätevytyminen Manageriksi tapahtuu vähintään yhtä (1) kuukautta aiemmin kuin kellään muulla alalinjan Managerilla.
- Jos pätevytyminen Manageriksi tapahtuu samassa kuussa kuin FBO:n alalinja pätevytyy Manageriksi (maasta riippumatta), FBO:n tulee viimeisen pätevytymiskuukauden aikana saavuttaa vähintään kaksikymmentäviisi (25) henkilökohtaista CC-pistettä tai non-Manager CC -pistettä alalinjastaan sen linjan lisäksi, joka pätevytyy Manageriksi samassa kuussa.



9.1.5.2 FBO, joka on saavuttanut palkkio-ohjelman mukaisen Manager-tason, sitoutuu noudattamaan Foreverin johtajuusperiaatteita (Code of conduct).

9.1.6 Unrecognized Manager

Manager, joka ei täytä kaikkia § 9.1.5 määriteltyjä ehtoja, luetaan Unrecognized Manageriksi.

9.1.6.1 Unrecognized Manager voi pätevytyä henkilökohtaisiin alennuksiin, PCP ja tasoprovisioihin mutta ei johtajuusprovisioon tai muihin kannustimiin (Incentives), joihin vaaditaan Manager-taso, kuten Chairman's Bonus, Forver2Drive tai Eagle Manager.

9.1.6.2 Unrecognized Manager voi myöhemmin tulla Recognized Manageriksi seuraavalla tavalla:

- Saavuttamalla yhden (1) tai kahden (2) peräkkäisen kalenterikuukauden aikana satakaksikymmentä (120) henkilökohtaista CC-pistettä tai non-Manager CC -pistettä.
- Saavuttamalla kolmen (3) tai neljän (4) peräkkäisen kalenterikuukauden aikana sataviisikymmentä (150) henkilökohtaista CC-pistettä tai non-Manager CC -pistettä.
- Olemalla aktiivinen kaikkien pätevytymiskuukausien aikana.
- Jos pätevytyminen Manageriksi tapahtuu suoraan sitä seuraavan kuun aikana, kun FBO:sta tuli Unrecognized Manager, FBO voi laskea hyväkseen kaikki CC-pisteet, jotka eivät ole peräisin siitä linjasta, joka pätevytyi Manageriksi kuukautta ennen kyseisen FBO:n pätevytymistä Recognized Manageriksi.

- Jos pätevöityminen Manageriksi tapahtuu samassa kuussa kuin FBO:n alalinja pätevöityy Manageriksi (maasta riippumatta), FBO:n tulee viimeisen pätevöitymiskauden aikana saavuttaa vähintään kaksikymmentäviisi (25) henkilökohtaista CC-pistettä tai non-Manager CC -pistettä alalinjastaan sen linjan lisäksi, joka pätevöityy Manageriksi samassa kuussa. Katso kuva kohdassa § 9.1.5.1.

Aiemmin Manageriksi pätevöityneen alalinjan kerryttämiä CC-pisteitä oteta huomioon, vaikka ne olisi kerrytetty ennen Manageriksi pätevöitymistä.

9.1.6.3 FBO, joka on ollut Unrecognized Manager, saa johtajuusprovision siitä päivämäärästä alkaen, jona hän pätevöityy Recognized Manageriksi.

9.1.7 Manager Recognition

Recognized Manager voi pätevöityä Manager Recognitioniin kahdella (2) eri tavalla, joita ei voi yhdistää.

- Luomalla uusia alalinjan Recognized Managereita (sponsoroituja) tai
- Luomalla Eagle Manager -alalinjoja.
- Vain perusvaatimusten saavuttamisvuonna luodut Eagle Manager -alalinjat lasketaan Managerin yhteissummaan. Pätevöityvän Managerin on täytettävä seuraavat perusvaatimukset toukokuusta huhtikuuhun Recognized Manageriksi pätevöitymisen jälkeen:
 1. Olemalla aktiivinen jokaisena kuukautena.
 2. Olemalla pätevöitynyt johtajuusprovisioon. CC-pisteitä, jotka on kerrytetty niiden kuukausien aikana, jolloin FBO ei ole pätevöitynyt johtajuusprovisioon, ei lasketa mukaan tähän kannustimeen.
 3. Yhteensä 720 CC-pistettä FBO:n kotimaassa ja
 4. 100 uutta CC-pistettä missä tahansa maassa ja
 5. Kahden (2) uuden Supervisorin sponsorointi ja kehittäminen missä tahansa maassa.
- Managereiden tai Eagle Manager -alalinjojen vaatimusten kerryttämiselle ei ole aikarajaa.
- Manager, joka saavuttaa perusvaatimukset pätevöitymisjaksolla, voi takautuvasti laskea mukaan Eagle Manager -alalinjat jokaiselta aiemmalta pätevöitymisjaksolta, jona hän on täyttänyt perusvaatimukset.
- Jokainen pätevöitynyt ylälinjan Manager voi laskea jokaisen Eagle Manager -alalinjan mukaan yhden (1) kerran.
- Sponsoroitu Recognized Manager, joka on poistettu Foreverin tietokannasta toiminnan keskeyttämisen tai Sponsorinvaihdon perusteella, luetaan edelleen hänen aiemman Sponsorinsa Manager Pin Leveliin.

9.1.8 Senior Manager

- Luomalla kaksi (2) uutta alalinjan Recognized Manageria (kansallisesti tai kansainvälisesti sponsoroitua) tai
- Luomalla yhden (1) Eagle Manager -alalinjan.
- Senior Manager saa yritykseltä huomionosoituksena kullatun pinssin, jossa on kaksi (2) granaattia.

9.1.9 Soaring Manager

- Luomalla viisi (5) etulinjan Recognized Manageria (kansallisesti tai kansainvälisesti sponsoroitua) tai
- Luomalla kolme (3) Eagle Manager -alalinjaa.
- Senior Manager saa yritykseltä huomionosoituksena kullatun pinssin, jossa on neljä (4) granaattia.

- 9.1.10 Sapphire Manager**
- Luomalla yhdeksän (9) etulinjan Recognized Manageria (kansallisesti tai kansainvälisesti sponsoroitua) tai
 - Luomalla kuusi (6) Eagle Manager -alalinjaa.
 - Sapphire Manager saa yritykseltä huomionosoituksena kullatun pinssin, jossa on neljä (4) safiiria, sekä neljän päivän (kolmen yön) matkan ylelliseen matkakohteeseen Pohjoismaissa yrityksen maksamana. Tämä matka on Earned Trip (katso kohta 13.8.2).
- 9.1.11 Diamond-Sapphire Manager**
- Luomalla seitsemäntoista (17) etulinjan Recognized Manageria (kansallisesti tai kansainvälisesti sponsoroitua) tai
 - Luomalla kymmenen (10) Eagle Manager -alalinjaa.
 - Diamond-Sapphire Manager saa yritykseltä huomionosoituksena kullatun pinssin, jossa on kaksi (2) timanttia ja kaksi (2) safiiria, erikoissuunnittelun patsaan sekä viiden päivän (neljän yön) matkan ylelliseen matkakohteeseen Pohjoismaissa yrityksen maksamana. Tämä matka on Earned Trip (katso kohta 13.8.2).
- 9.1.12 Diamond Manager**
- Luomalla kaksikymmentäviisi (25) etulinjan Recognized Manageria (kansallisesti tai kansainvälisesti sponsoroitua) tai
 - Luomalla viisitoista (15) Eagle Manager -alalinjaa.
 - Diamond Manager saa yritykseltä huomionosoituksena kullatun pinssin, jossa on kaksi (2) timanttia, kauniin timanttisormuksen sekä seitsemän päivän (kuuden yön) matkan ylelliseen matkakohteeseen Pohjoismaiden ulkopuolella yrityksen maksamana. Tämä matka on Earned Trip (katso kohta 13.8.2).
 - Waiver (vapautus) Forever2Driven ja tasoprovision CC-vaatimuksesta edellyttäen, että FBO:lla on vähintään kaksikymmentäviisi (25) aktiivista sponsoroitua Manageria joka kuukausi.
- 9.1.13 Double Diamond Manager**
- Luomalla viisikymmentä (50) etulinjan Recognized Manageria (kansallisesti tai kansainvälisesti sponsoroitua) tai
 - Luomalla kaksikymmentäviisi (25) Eagle Manager -alalinjaa.
 - Double Diamond Manager saa yritykseltä huomionosoituksena kullatun pinssin, jossa on kaksi (2) timanttia, upean timanteilla koristellun kynän sekä kymmenen päivän (yhdeksän yön) matkan Etelä-Afrikkaan yrityksen maksamana. Tämä matka on Earned Trip (katso kohta 13.8.2).
- 9.1.14 Triple Diamond Manager**
- Luomalla seitsemänkymmentäviisi (75) etulinjan Recognized Manageria (kansallisesti tai kansainvälisesti sponsoroitua) tai
 - Luomalla kolmekymmentäviisi (35) Eagle Manager -alalinjaa.
 - Triple Diamond Manager saa yritykseltä huomionosoituksena kullatun pinssin, jossa on kolme (3) timanttia, ylellisen kellon, erikoissuunnittelun patsaan sekä neljäntoista päivän (kolmentoista yön) maailmanympärimatkan yrityksen maksamana kaikkine kustannuksineen. Tämä matka on Earned Trip (katso kohta 13.8.2).
- 9.1.15 Diamond Centurion Manager**
- Luomalla sata (100) etulinjan Recognized Manageria (kansallisesti tai kansainvälisesti sponsoroitua) tai
 - Luomalla neljäkymmentäviisi (45) Eagle Manager -alalinjaa.
 - Diamond Centurion Manager saa yritykseltä huomionosoituksena kullatun pinssin, jossa on neljä (4) timanttia.
- 9.1.16 Inherited Manager (peritty Manager) ja Transferred Manager:**
- a) Manager luetaan Inherited Manageriksi, jos hän siirtyy toiselle sponsorille 12 kuukauden Johtajaprovisio-pätevöitymissäännön mukaisesti tai jos hänen sponsorinsa on

irtisanoutunut tai vaihtaa sponsoria. Tässä tapauksessa hänestä tulee Inherited Manager uudelle sponsorilleen.

- b) Manager luetaan Transferred Manageriksi siihen asti, kunnes hän pätevöityy Sponsored Manageriksi kyseisessä maassa.
- c) Inherited- tai Transferred-asema ei vaikuta Managerin tai tämän ylälinjan provisioon, ei tasoprovisioihin tai johtajuusprovisioihin.
- d) Ylälinjan Manager ei saa laskea hyväkseen Inherited Managerin tai Transferred Managerin CC-pisteitä johtajuusprovisiota tai Gem Manager -pätevöitymistä (Sapphire Manager ja ylemmät) varten.
- e) Inherited Manager tai Transferred Manager voi pätevöityä uudelleen Sponsored Manageriksi kyseisessä maassa täyttämällä alla olevat ehdot:
 - Hän kerryttää yhteensä 120 henkilökohtaista ja Non-Manager-CC-pistettä 1–2 peräkkäisen kalenterikuukauden aikana siinä maassa, jossa hän pätevöityy uudelleen Sponsored Manageriksi (tai 150 CC-pistettä 3–4 peräkkäisen kalenterikuukauden aikana). Uudelleenpätevöityminen voidaan aloittaa kuukautta ennen rekrytointia toiseen maahan.
 - Uudelleenpätevöitymisjaksolla FBO:n pitää olla 4CC-aktiivinen omassa kotimaassaan tai kerryttää 4 henkilökohtaista CC-pistettä siinä maassa, jossa hän pätevöityy uudelleen Sponsored Manageriksi.

9.1.17 Sponsored Manager

Kun Manager pätevöityy Recognized Manageriksi, hänestä tulee lähimmän uplinensa eli sponsorinsa Sponsored Manager.

- 9.1.17.1 Jos koko Manager-pätevöityminen tapahtuu samalla toiminta-alueella ja FBO on aktiivinen kotimaassaan pätevöitymiskuukausien aikana, FBO luetaan Sponsored Manageriksi sekä kotimaassaan että sillä toiminta-alueella, jolla pätevöityminen saavutettiin. FBO luetaan Transferred Manageriksi kaikilla muilla toiminta-alueilla.
- 9.1.17.2 Jos Manager-pätevöityminen tapahtuu useiden eri toiminta-alueiden CC-pisteitä yhdistelemällä, FBO luetaan Sponsored Manageriksi kotimaassaan ja Transferred Manageriksi kaikilla muilla toiminta-alueilla.
- 9.1.17.3 Transferred ja Inherited Managereista voi tulla Sponsored Managereita, jos he pätevöityvät uudelleen § 9.1.5.1 mukaisesti. Jos Manager pätevöityy uudelleen muussa maassa kuin toiminta-alueellaan, hänen tulee joko saavuttaa aktiivisuus toiminta-alueellaan tai kerätä pätevöitymisalueella neljä (4) henkilökohtaista CC-pistettä.

9.1.18 Muuta pätevöitymisestä

- 9.1.18.1 Manageria ylemmille tasoille pätevöidyttyessä aiempien firstline Managerien tulee edelleen olla Sponsored Managereita tai heidät tulee korvata uusilla Sponsored Managereilla. Terminated Managereita ei oteta huomioon.
- 9.1.18.2 Tasoa vaihdettaessa FBO voi laskea hyväkseen kaikki Sponsored Managerit kaikilta toiminta-alueilta.
- 9.1.18.3 Kun Manager luo uusia firstline Recognized Managereita toiminta-alueen ulkopuolella, Managerin tulee itse ilmoittaa siitä yritykselle saavuttaakseen jonkin nimetyistä tasoista.
- 9.1.18.4 Jokaisen Sponsored Managerin voi laskea vain kerran pätevöidyttyessä Senior Manageriksi tai sitä ylemmälle tasolle.

- 9.1.18.5 Kerran saavutettu taso säilyy. Poikkeuksena on se, jos jälleenmyyjäsopimus irtisanotaan ja FBO sponsoroidaan uudelleen. Sama koskee takaisinostoa § 3.12.3.5 mukaisesti.
- 9.1.18.6 FBO kiipeää palkkiojärjestelmässä uplinen tasosta riippumatta.
- 9.1.18.7 Manager-tasoon asti downline ei voi koskaan ohittaa uplinensa tasoa.
- 9.1.18.8 Pätevöitymisjakso ylemmälle tasolle on yksi (1) tai kaksi (2) peräkkäistä kalenterikuukautta, esimerkiksi 1.1.–28.2.(lukuun ottamatta manager-tasoa, § 9.1.5) Kaikki korotukset tapahtuvat juuri sinä päivänä, kun vaadittu CC-määrä on saavutettu, joten alennuksien ja provisiolaskelmien rajakohta voi olla milloin vain kuukauden aikana. Tasonvaihto suoritetaan kuitenkin virallisesti seuraavan kuun vaihteessa, jos kaikki CC-pisteet on kerätty Pohjoismaissa, ja seuraavan kuun 15. päivänä, jos CC-pisteet on kerätty toiselta toiminta-alueelta tai pisteitä on yhdistelty.
- 9.1.18.9 FBO saa lukea hyväkseen:
- 100 % oman Non-Manager-ryhmänsä CC-pisteistä
 - 40 % 1: sen sukupolven Managerin ja tämän Non-Manager-ryhmän CC-pisteistä
 - 20 % 2: sen sukupolven Managerin ja tämän Non-Manager-ryhmän CC-pisteistä
 - 10 % 3: nen sukupolven Managerin ja tämän Non-Manager-ryhmän CC-pisteistä
- 9.1.19 Recognition (huomiointi)**
- 9.1.19.1 Pinssit jaetaan inspiraatiopäivillä, Success Day -tapahtumissa, pohjoismaisissa eventeissä, Rallyssa tai erityisissä seminaareissa, joita Managerit tai yrityksen edustajat järjestävät.
- 9.1.19.2 Gem Manager -tasojen pinssejä jakaa vain Country Manager, ja ne jaetaan Rallyssa, Success Day- tapahtumissa tai pohjoismaisissa eventeissä. Country Manager voi delegoida tämän tehtävän yrityksen johtoryhmän jäsenelle.
- 9.1.19.3 Pinssi luovutetaan vain jälleenmyyjäksi rekisteröidylle henkilölle.
- 9.1.19.4 Matkat, joille FBO on pätevöitynyt esimerkiksi saavuttamalla uuden tason palkkio-ohjelmassa tai jotka hän on saanut palkinnoksi, tulee suorittaa 12 kuukauden kuluessa pätevöitymisestä.

10 Alennus- ja provisosuunnitelma

Foreverilla on alennus- ja provisiójärjestelmä, jossa aktiivisille FBO:ille myönnetään alennuksia omista ostoista ja provisiota oman tiimin tuotemyynnin kerryttämästä liikevaihdosta kulloinkin voimassa olevan provisosuunnitelman mukaan.

10.1 Alennus- ja provisosuunnitelma

Marketing Plan			
Personal Discount / Personal Bonus Volume Earnings			
	Manager 120cc	48%	
	Assistant Manager 75cc	43%	5%
	Supervisor 25cc	38%	5%
	Assistant Supervisor 2cc	35%	3%
		8%	13%

10.1.1 Alennukset

FBO saa alennuksia henkilökohtaisista ostoista. Alennus lasketaan myyntihinnasta (§ 4.15.1.)

10.1.1.1 Ostolennus

Preferred Customer saa 5 % ostolennusta (Preferred Customer Pricing, PCP) Foreverin kulloinkin voimassa olevan hinnaston mukaisista hinnoista. Kun Preferred Customer on tehnyt ostoja kahden (2) CC-pisteen edestä yhden (1) tai kahden (2) peräkkäisen kalenterikuukauden aikana, FBO saa 30 % ostolennusta Foreverin kulloinkin voimassa olevan hinnaston mukaisista hinnoista.

10.1.2 Provisiot

FBO saa provisiota tiimensä Preferred Customer/FBO:iden tekemistä ostoista. Provisio lasketaan myyntihinnasta.

10.1.2.1 PCP-provisio (Preferred Customer Pricing)

FBO:t, jotka ovat saavuttaneet 30 %, saavat PCP-provision (25 %) firstlinen (henkilökohtaisesti sponsoroiduista) Preferred Customerista, jotka eivät ole ostaneet kahden (2) henkilökohtaisen CC-pisteen edestä yhden (1) tai kahden (2) peräkkäisen kalenterikuukauden aikana. Ei aktiivisuusvaatimusta.

10.2 Tasokohtaiset alennukset ja provisiot

10.2.1 Preferred Customer

5 % alennus henkilökohtaisista ostoista

10.2.2 Assistant Supervisor

30 %:n alennus henkilökohtaisista ostoista

25 %:n Preferred Customer Provisio - henkilökohtaisesti rekrytoitujen Preferred Customerien ostoista.

4CC-aktiivinen Assistant Supervisor saa lisäksi seuraavat:

5 %:n henkilökohtainen Provisio henkilökohtaisista ostoista

5 %:n Preferred Customer Provisio - henkilökohtaisesti rekrytoitujen Preferred Customerien ostoista.

5 %:n henkilökohtainen ja Preferred Customer Provisio, joka siirtyy edelleen ei-aktiivisilta alalinjan Assistant Supervisoreilta.

10.2.3 Supervisor

30 %:n alennus ja 8 %:n henkilökohtainen alennus henkilökohtaisista ostoista

25 %:n Preferred Customer Provisio - henkilökohtaisesti rekrytoitujen Preferred Customerien ostoista

Edelleen 8 %:n Preferred Customer Provisio - henkilökohtaisesti rekrytoitujen Preferred Customerien ostoista

4CC-aktiivinen Supervisor saa lisäksi seuraavat:

3 %:n Volume Bonus - henkilökohtaisesti rekrytoitujen Assistant Supervisoreiden ostoista ja heidän alalinjojensa myynnistä

5 %:n henkilökohtainen ja Preferred Customer Provisio, joka siirtyy edelleen ei-aktiivisilta alalinjan Assistant Supervisoreilta.

10.2.4 Assistant Manager

30 %:n alennus ja 13 %:n henkilökohtainen alennus henkilökohtaisista ostoista

25 %:n Preferred Customer Provisio - henkilökohtaisesti rekrytoitujen Preferred Customerien ostoista

Edelleen 13 %:n Preferred Customer Provisio - henkilökohtaisesti rekrytoitujen Preferred Customerien ostoista

4CC-aktiivinen Assistant Manager saa lisäksi seuraavat:

5 %:n Volume Bonus - henkilökohtaisesti rekrytoitujen Supervisoreiden ostoista ja heidän alalinjojensa myynnistä

8 %:n Volume Bonus - henkilökohtaisesti rekrytoitujen Assistant Supervisoreiden ostoista ja heidän alalinjojensa myynnistä
5 %:n henkilökohtainen ja Preferred Customer Provisio, joka siirtyy edelleen ei-aktiivisilta alalinjan Assistant Supervisoreilta.

10.2.5 Manager, recognized tai unrecognized

30 %:n alennus ja 18 %:n henkilökohtainen alennus henkilökohtaisista ostoista
25 %:n Preferred Customer Provisio - henkilökohtaisesti rekrytoitujen Preferred Customerien ostoista
Edelleen 18 %:n Preferred Customer Provisio - henkilökohtaisesti rekrytoitujen Preferred Customerien ostoista

4CC-aktiivinen Manager saa lisäksi seuraavat:

5 %:n Volume Bonus - henkilökohtaisesti rekrytoitujen Assistant Manager ostoista ja heidän alalinjojensa myynnistä
10 %:n Volume Bonus - henkilökohtaisesti rekrytoitujen Supervisoreiden ostoista ja heidän alalinjojensa myynnistä
13 %:n Volume Bonus - henkilökohtaisesti rekrytoitujen Assistant Supervisoreiden ostoista ja heidän alalinjojensa myynnistä
5 %:n henkilökohtainen ja Preferred Customer Provisio, joka siirtyy edelleen ei-aktiivisilta alalinjan Assistant Supervisoreilta.

10.3 Aktiivisuus

Assistant Supervisorit, jotka eivät ole 4CC-aktiivisia, eivät saa henkilökohtaista provisiota tai Preferred Customer provisiota kyseiseltä kuukaudelta. Supervisorit, Assistant Managerit ja Managerit, jotka eivät ole 4CC-aktiivisia, eivät saa Volume Bonusta kyseiseltä kuukaudelta. Mahdolliset provisiot, jotka ei-4CC-aktiivinen FBO on kyseisen kuukauden aikana kerryttänyt, maksetaan hänen ensimmäiselle 4CC-aktiiviselle ylälinjalleen.

10.4 Alennus ostoista

Alennus myönnetään myyntihinnasta oston yhteydessä FBO:n Palkkiojärjestelmän tasosta riippumatta. Jos FBO saavuttaa uuden tason Palkkiojärjestelmässä kesken tilauksen, erotus maksetaan kyseisen kuukauden provision maksun yhteydessä.

10.5 Provisioiden maksaminen

Maksu suoritetaan tuoteostojen mukaan Foreverin pankkitililtä kuukauden 15. päivänä FBO:n ilmoittamalle pankkitilille. Pankin käsittelyajan takia provisiota saapuu tilille muutamaa päivää myöhemmin. Esimerkki: tammikuun provisiot maksetaan 15. helmikuuta. Provisioiden maksamisessa noudatetaan kunkin maan verotussääntöjä. Jos kyseessä on jaettu jälleenmyyjäasema, maksu suoritetaan FBO:n ilmoittamalle pankkitilille, eikä Forever vastaa siitä sen jälkeen.

10.5.1 Virheelliset suoritukset

Jos alennusten myöntämisen ja provisioiden maksamisen jälkeen käy ilmi, että niille ei ole ollut perustetta ja että ne on suoritettu virheellisesti, Forever pidättää oikeuden periä ne takaisin FBO:n ja tämän upline tulevista maksuista ja provisiosta.

10.6 Johtajuusprovisio

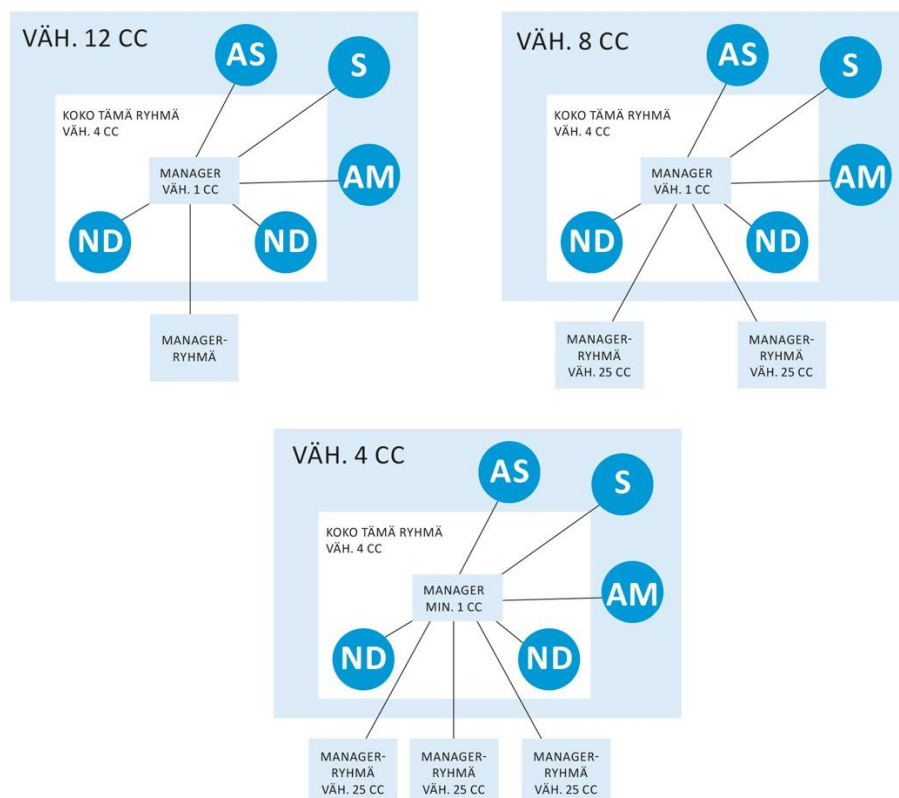
Kun Recognized Manager auttaa muita Managereita kehittämään toimintaansa, hänellä on mahdollisuus saada johtajuusprovisio.

10.6.1 Johtajuusprovisio maksetaan seuraavasti:

- a) 6 %:n provisiota 1: sen sukupolven Managereiden ja Non-Manager-tiimin liikevaihdosta.
- b) 3 %:n provisiota 2: sen sukupolven Managereiden ja Non-Manager-tiimin liikevaihdosta.
- c) 2 %:n provisiota 3: sen sukupolven Managereiden ja Non-Manager-tiimin liikevaihdosta.

10.6.2 Pätevöityminen

- 10.6.2.1 Aktiivinen Recognized Manager pätevöityy johtajuusprovisioon, jos rekisteröidyt ostot ovat kaksitoista (12) henkilökohtaista tai Non-Manager-CC-pistettä.
- 10.6.2.2 Aktiivisen Recognized Managerin johtajuusprovisiovaatimuksia voidaan laskea kahdeksaan (8) henkilökohtaiseen tai Non-Manager-CC-pisteeseen tai neljään (4) henkilökohtaiseen tai Preferred Customer -CC-pisteeseen (aktiivisuus).
- a) Vaatimuksen laskeminen kahdestatoista (12) CC-pisteestä kahdeksaan (8) CC-pisteeseen vaatii aktiiviselta Recognized Managerilta kahta (2) aktiivista downline Manageria eri linjoista sukupolvesta riippumatta.
Molempien on täytynyt saavuttaa kaksikymmentäviisi (25) Total-CC-pistettä toiminta-alueella edellisen kalenterikuukauden aikana. Näiden Managereiden CC-pisteet on eritelty FBO:n Alennus- ja provisiolaskelmassa (Bonus Recapissa).
- b) Vaatimuksen laskeminen kahdestatoista (12) tai kahdeksasta (8) CC-pisteestä neljään (4) CC-pisteeseen (aktiivisuus) vaatii aktiiviselta Recognized Managerilta kolmea (3) aktiivista downline Manageria eri linjoista sukupolvesta riippumatta.



- 10.6.2.3 Jos Manager (Recognized/Unrecognized) ei ole pätevöitynyt Johtajuusprovisioon 12 kuukauden ajanjaksolla, hän menettää Downline Manager -linjansa pysyvästi. Kun taso on Manageria ylempi, tasoksi merkitään järjestelmään Manager. FBO:n tulee olla aktiivinen ja saavuttaa rekisteröityjä ostoja kahdentoista (12) Non-Manager- tai henkilökohtaisen CC-pisteen edestä kolmen (3) peräkkäisen kuukauden aikana, ennen kuin uudelleenpätevöityminen johtajuusprovisioon on jälleen mahdollista neljännen (4.) kuukauden aikana. Maksu tapahtuu tällöin kuukauden 5. päivänä. Rekisteröidyt ostot, joista kaksitoista (12) CC-pistettä kerätään, tulee tehdä toiminta-alueella. Tämä koskee myös tilanteita, joissa FBO:lla ei ole downline Managereita.

10.7 Gem-johtajuusprovisio

Aktiiviselle Gem Managerille voidaan maksaa lisäprovisio (johtajuusprovisio). Jos vaatimukset saavutetaan, 1:sen, 2:sen tai 3:n sukupolven Managereiden ja heidän Non-Managereidensa johtajuusprovisio nousee (oheisen taulukon mukaisesti) pätevöitymisalueella sen kuukauden aikana, jolloin pätevöityminen saavutetaan.

10.7.1 Pätevöityminen

Gem-johtajuusprovisio saavutetaan siten, että johtajuusprovisioon pätevöitynyt saavuttaa jommankumman seuraavista kahdesta vaatimuksesta, sillä toiminta-alueella, jolla FBO haluaa saavuttaa provision.

- FBO:lla on alla määritelty määrä aktiivisia 1. sukupolven Sponsored Managereita kuluvan kuukauden aikana.
- FBO:lla on alla määritelty määrä erillisiä linjoja ja vähintään yksi Manager, joka saavuttaa vähintään 25 Total-CC-pistettä kuluvan kuukauden aikana.

10.7.2 Gem-johtajuusprovisio maksetaan seuraavasti:

	Pätevöityminen	1. sukupolvi	2. sukupolvi	3. sukupolvi
Johtajuusprovisio	Ks. Yllä	6 %	3 %	2 %
Gem-johtajuusprovisio	9 aktiivista 1. sukupolven Manageria	7 %	4 %	3 %
Gem-johtajuusprovisio	17 aktiivista 1. sukupolven Manageria	8 %	5 %	4 %
Gem-johtajuusprovisio	25 aktiivista 1. sukupolven Manageria	9 %	6 %	5 %

10.7.3 Downline Managerit muissa maissa

Kansainvälisessä sponsoroinnissa kyseinen maa maksaa mahdollisen johtajuusprovision, ja se pohjautuu siihen pätevöitymiseen, joka kyseisessä maassa on saavutettu. Ulkomainen Manager, josta on tullut maassa Sponsored Manager, otetaan huomioon johtajuusprovisiopätevöitymisessä, ja tässä huomioidaan ne kuukaudet, joille Managerilla on ollut aktiivisuus-waiver (§ 4.22) toiminta-alueeltaan.

11 Tiimi

11.1 Tiimin vastuu

11.1.1 Asiakastyytyväisyystakuu

Mikäli Forever joutuu hyvittämään asiakasta kohdan § 6.1.3.1 mukaisesti, Foreverilla on oikeus vähentää hyvitys FBO:lle tehtävistä alennusten tai provisioiden maksuista. FBO hyväksyy, että Forever noudattaa vähennyksissä seuraavaa järjestystä: FBO, FBO:n sponsori tai joku FBO:n

uplinen Manager. Kaikki mainitut voivat joutua palauttamaan provisiota, joka liittyy takaisinmaksusummaan.

11.1.2 Irtisanoutumiseen/Sponsorinvaihtoksen kehottaminen

FBO ei saa mistään syystä kehottaa, pakottaa tai ylipuhua toista FBO:ta irtisanomaan Forever-sopimustaan. FBO ei myöskään saa vaikuttaa toiseen FBO:hon siten, että tämä vähentäisi liiketoiminnan rakentamiseen liittyvää aktiivisuuttaan jostain syystä.

11.2 Viestintä

Forever on kehittänyt keskitetyn viestintäjärjestelmän voidakseen vastata mahdollisiin kysymyksiin. FBO:n on aina esitettävä kysymyksensä Sponsorille, upline Managerille tai tätä ylemmälle tasolle.

11.2.1 Henkilökohtaiset tiedot

FBO:n on käsiteltävä downlinen tietoja downlinen yksityisyyttä kunnioittaen (GDPR).

11.3 Rekrytointi

Forever myöntää niille FBO:ille, jotka haluavat laajentaa toimintaansa, ei-yksinoikeudellisen oikeuden rekrytoida ja sponsoroida uusia FBO:ita niissä maissa, joissa Foreverilla on toimintaa, kussakin maassa kulloinkin voimassa olevilla ehdoilla.

Verkkosivusto

Rekisteröinti tapahtuu yrityksen verkkosivustossa. Tiedot ja rekisteröintiasiakirjat lähetetään uudelle FBO:lle sähköpostitse.

11.3.1 Rekisteröinti/rekrytointisäännöt

11.3.1.1 FBO ei saa missään olosuhteissa rekisteröidä henkilöä FBO:ksi ilman että kyseessä oleva henkilö ymmärtää allekirjoittavansa jälleenmyyjäsopimuksen Foreverin kanssa.

11.3.1.2 Ensimmäisen Forever-rekisteröinnin yhteydessä Preferred Customer päättää, kenestä FBO:sta tulee hänen sponsorinsa.

Jos FBO on tietoinen tai hänen pitäisi olla tietoinen siitä, että toinen FBO on ehdottanut henkilölle osallistumista kattavaan liiketoimintaesittelyyn, FBO ei saa rekrytoida tai harkita rekrytoivansa kyseistä henkilöä. Tällainen toiminta ei ole voimassa olevien sääntöjen mukaista, joten se katsotaan sääntörikkomukseksi. Kattavaksi liiketoimintaesittelyksi katsotaan alan, toiminnan, tuotteiden ja liiketoimintamahdollisuuden esittely. Liiketoimintaesittely voidaan tehdä henkilökohtaisen tapaamisen tai videoneuvottelun muodossa (kahden tai useamman henkilön välinen ei-fyysinen tapaaminen, joka tapahtuu reaaliajassa interaktiivisen median välityksellä). Videoneuvottelu tulee sen päättymisen jälkeen vahvistaa siten, että neuvottelussa mukana ollut henkilö lähettää neuvottelun pitäneelle FBO:lle sähköpostiviestin. Vasta kun FBO on saanut vahvistusviestin liiketoimintaesittelystä, se katsotaan kokonaan suoritetuksi.

11.3.1.3 Jos kaksi FBO:ta solmii avioliiton tai ryhtyy avopuolisoiksi, molemmat puoliset saavat säilyttää oman jälleenmyyjäasemansa.

11.3.1.4 Koska kanssahakijan rekisteröinti ei ole mahdollista, voi FBO:n avo-/aviopuoliso rekisteröityä valitsemalla sponsorikseen oman avo-/aviopuolionsa, tai valita sponsorikseen saman sponsorin kuin avo-/aviopuolionsa.

Jos irtisanoutuneen tai irtisanotun FBO:n avi-/avopuoliso haluaa perustaa oman jälleenmyyjätoiminnan vuoden kuluessa irtisanomisesta, hänen avi-/avopuolison entisen sponsori tulee toimia sponsorina. Jos irtisanomisesta on kulunut yli vuosi, voi avi-/avopuoliso valita sponsoriksi kenet tahansa FBO:n.

11.3.1.5 Jos kaksi henkilöä, päähakija ja kanssahakija, on rekisteröity yhteiselle ID-numerolle aiemmin, he voivat halutessaan jakaa sopimuksensa. Kun sopimus jaetaan, kanssahakija voi valita päähakijan sponsorikseen, tai päähakijan sponsorin uudeksi sponsorikseen. Jälleenmyyjäsuhde (FBO-sopimus) jaettaessa kanssahakija aloittaa uutena jälleenmyyjänä (Preferred Customer) ja hänet lasketaan uudeksi rekrytoinniksi esimerkiksi uusiin CC-pisteisiin (New CC).

11.3.1.6 Sponsorinvaihto hyväksytään vain § 11.4 mukaisesti. Forever ottaa vain ensimmäisen hakemuksen huomioon.

11.3.1.7 Rekrytointisäännöt koskevat tulevaa FBO:ta vasta, kun tämä on rekisteröity FBO:ksi. Tämä tarkoittaa sitä, että tuleva FBO ei voi rikkoa näitä sääntöjä siltä osin kuin ne koskevat sitä tapaa, jolla hänet itse on sponsoroitu.

11.3.2 Rekrytointisääntöjen rikkominen

11.3.2.1 Rekrytointisääntöjen rikkominen, § 11.3.2.

11.3.2.2 Rekrytointisääntöjen tulkinta ja seuraukset
Seuraavat tulkinnat esitetään rekrytointisääntöjen ymmärtämisen helpottamiseksi. Kun FBO on esitellyt Foreverin henkilölle (tulevalle FBO:lle), mutta toinen FBO rekrytoi kyseisen henkilön.

a) **Esimerkki 1**

Edellytys:

Se henkilö, joka on sopimuksen mukaan sponsori, ei ole tiennyt, että Forever on esitellyt tulevalle FBO:lle.

Seuraus:

Forever kehottaa sponsoria olemaan huolellisempi rekrytoinnissa ja tarkastamaan, että tuleva FBO ei ole "varattu". Tässä tapauksessa sponsoria ei vaihdeta.

b) **Esimerkki 2**

Edellytys:

Se henkilö, joka on sopimuksen mukaan sponsori, on tiennyt, että Forever on aiemmin esitellyt tulevalle FBO:lle, mutta tuleva FBO ei ole osallistunut viralliseen liiketoimintaesittelyyn.

Seuraus:

Forever antaa sponsorille huomautuksen. Tässä tapauksessa sponsoria ei vaihdeta.

c) **Esimerkki 3**

Edellytys:

Se henkilö, joka on sopimuksen mukaan sponsori, on selvästi tiennyt, että tuleva FBO on osallistunut viralliseen liiketoimintaesittelyyn.

Seuraus:

Forever antaa sponsorille varoituksen. Tässä tapauksessa sponsoria ei vaihdeta.

d) **Esimerkki 4**

Edellytys:

Se henkilö, joka on sopimuksen mukaan sponsori, on tavannut tulevan FBO:n virallisessa liiketoimintaesittelyssä tai seminaarissa, johon hän ei ole itse kutsunut tulevaa FBO:ta.

Seuraus:

Sponsori saa varoituksen, jos käy ilmi, että joku toinen on kutsunut tulevan FBO:n tilaisuuteen. Tämä pätee siitä riippumatta, onko sponsori ollut asiasta tietoinen vai ei.

Tässä tapauksessa tuleva FBO ja se henkilö, joka ensiksi kutsui tulevan FBO:n mukaan, päättävät yhdessä, vaihdetaanko sponsoria. Asia käsitellään Foreverilla, joka päättää sponsorinvaihdosta.

11.4 Sponsorinvaihto

FBO voi vaihtaa sponsoria sillä edellytyksellä, että hän viimeksi kuluneen vuoden (12 kuukauden) aikana:

- on ollut FBO ja
- hän ei ole ostanut tai vastaanottanut Forever-tuotteita, mistä poikkeuksen tekevät toiselta FBO:lta omaan käyttöön ostetut tuotteet
- hän ei ole saanut minkäänlaisia maksuja toiselta FBO:lta ja
- hän ei ole rekrytoinut ketään mukaan Forever-liiketoimintaan.

FBO, joka on tehnyt sponsorinvaihdon, menettää aiemman tasonsa, CC-pisteensä sekä kaikki alalinjansa kaikissa maissa. FBO säilyttää aikaisemman ID-numeronsa. Niissä tapauksissa, jossa FBO:lla on kanssahakija, sopimus jaetaan. Sekä FBO:lla että kanssahakijalla on mahdollisuus valita uusi sponsori, tosin kanssahakija voi valita ainoastaan saman sponsorin kuin päähakija tai aiemman päähakijansa. Kanssahakija saa uuden ID-numeron.

Sponsorinvaihdon tehnyt Preferred Customer luokitellaan uudelleen Sponsoroiduksi Preferred Customeriksi kannustimien ja palkkioiden osalta. Jos Sponsorinvaihdon tehnyt FBO on Sponsoroitu Recognized Manager ja hänellä on yksi tai useampia ensimmäisen sukupolven Recognized Managereita tiimissään, nämä Managerit luokitellaan uuden Sponsorin 1. sukupolven Inherited Managereiksi. Sponsorinvaihdon tehnyt Sponsoroitu Recognized Manager lasketaan edelleen hänen aiemman Sponsorinsa Manager Pin Leveliin.

11.4.1 Preferred Customerin sponsorinvaihto (6 kuukauden sääntö)

Jos Preferred Customer on ollut rekisteröity kuusi (6) täyttä kalenterikuukautta saavuttamatta palkkio-ohjelman Assistant Supervisor -tasoa, hän voi vaihtaa sponsoria ilman että häneen sovelletaan yhden (1) vuoden passiivisuussääntöä.

Preferred Customer, joka valitsee uuden Sponsorin, menettää kaikki aiemmat alalinjansa ja kerrytetyt move-up Case Credit -pisteensä ja hänet luokitellaan uudelleen sponsoroiduksi kaikissa kannustimissa.

11.5 Uudelleenrekisteröityminen

Henkilö, joka on ollut rekisteröitynä Foreverin FBO:ksi ja joka on irtisanoutunut tai irtisanottu, voi yhden (1) vuoden (12 kuukauden) kuluttua hakea uutta jälleenmyyjäasemaa. Jos Forever hyväksyy hakemuksen, FBO voi valita sponsorin ja aloittaa Preferred Customer -tasolta ilman oikeutta aiempiin downlineihin.

11.6 Kansainvälinen sponsorointi

FBO saa laajentaa ja harjoittaa Forever-liiketoimintaansa missä tahansa maassa, jossa Forever Living Productsilla on toiminnassa oleva toimisto.

11.6.1 Menettelytavat

11.6.1.1 FBO voi ottaa yhteyttä sen maan toimistoon, jossa FBO haluaa tulla kansainvälisesti sponsoroiduksi

11.6.1.2 FBO voi tehdä hakemuksen kansainvälisestä sponsoroinnista verkkosivuston (foreverliving.com) ”Oma tili”-kohdan kautta. Kaikissa maissa käytetään samaa ID-numeroa kuin omalla toiminta-alueella. FBO voi tarkistaa maat, joissa hän on tehnyt hakemuksen, foreverliving.com-sivuston kohdasta Oma tili / Maailmanlaajuinen liiketoimintani.

11.6.2 Lainsäädäntö ja määräykset

Kun FBO harjoittaa myyntiä tai rekrytointia toisessa maassa tai toisella toiminta-alueella, hänellä on velvollisuus noudattaa kyseisen maan lainsäädäntöä ja määräyksiä.

11.6.3 Palkkiojärjestelmän taso

FBO aloittaa samalta Palkkiojärjestelmän tasolta, jolla hän on omalla toiminta-alueellaan. Myös Preferred Customeria voidaan sponsoroida toisessa maassa.

11.6.4 Sponsori

FBO pitää saman sponsorin kaikissa muissa maissa kuin hänellä on omalla toiminta-alueellaan.

11.6.5 Rekrytointi

- 11.6.5.1 Kaikki kansainvälisesti sponsoroidut FBO:t voivat rekrytoida uusia FBO:ita muista maista voimassa olevien sääntöjen mukaisesti.
- 11.6.5.2 Jotta FBO voi rekrytoida uusia FBO:ita, hänen tulee ottaa yhteyttä kyseisen maan toimistoon.

11.6.6 Tiimi

- 11.6.6.1 Siinä tapauksessa, että downline päättää muuttaa toiseen maahan tai toiselle toiminta-alueelle, uplineista tulee automaattisesti kansainvälisesti sponsoroituja tähän maahan ja niillä on velvollisuus noudattaa kyseisen maan lainsäädäntöä ja määräyksiä.
- 11.6.6.2 FBO voi rekisteröidä ja rekrytoida Preferred Customerin useassa eri maassa, mutta Preferred Customerin ostojen kerryttämiä Case Credit -pisteitä ei voi yhdistää useista maista FBO -pätevöitymistä varten.

11.6.7 Aktiivisuus

- 11.6.7.1 FBO, joka täyttää aktiivisuusvaatimuksen (4 CC) kotimaassaan, luetaan aktiiviseksi kaikissa maissa seuraavassa kuussa palkkio-ohjelman tasosta riippumatta.
- 11.6.7.2 Jos Manager on pätevöitynyt johtajuusprovisioon kotimaassaan, hänen ei tarvitse täyttää johtajuusprovisioon vaatimuksia toisella toiminta-alueella.
- 11.6.7.3 Eri toiminta-alueiden CC-pisteitä ei voi yhdistellä kampanjoissa tai johtajuusprovisioon pätevöitymisessä.
- 11.6.7.4 Kun FBO saavuttaa uuden tason palkkio-ohjelmassa yksittäisestä maasta kerrytettyjen Case Credit -pisteiden avulla, taso aktivoituu kyseisessä maassa suoraan pätevöitymisen yhteydessä ja näkyy muissa maissa seuraavassa kuussa. Kun FBO saavuttaa jonkin Supervisor-, Assistant Manager- tai Manager-tasoista kerryttämällä Case Credit -pisteitä useasta maasta, taso aktivoituu kaikissa maissa pätevöitymistä seuraavan kuukauden 15. päivänä.
- 11.6.7.5 Jos FBO, joka ei vielä ole saavuttanut Manager-tasoa kotimaassaan, saavuttaa move upin Manager-tasolle toisessa maassa, eikä hänellä ole alalinjan FBO:ta, joka saavuttaisi Manager-tason samalla move up -jaksolla, FBO:n on oltava aktiivinen jokaisena move up -jakson kuukautena saavuttaakseen Recognized Manager -tason.

Jos FBO:lla on alalinjan FBO, joka saavuttaa Manager-tason samalla move up -jaksolla, FBO:n on Recognized Manager -tason saavuttaakseen oltava aktiivinen jokaisena move up -jakson kuukautena ja kerrytettävä vähintään 25 henkilökohtaista ja Non-Manager-CC-pistettä move up -jakson viimeisenä kuukautena joko kotimaassaan tai move up -maassa niiltä alalinjan FBO:ilta, jotka kuuluvat eri alalinjoihin kuin samassa kuussa Manager-tasolle move upin tehnyt alalinjan FBO.

12 Re-location (toiminta-alueen vaihtaminen)

Kun FBO haluaa vaihtaa toiminta-aluetta, hänen tulee ilmoittaa siitä sekä uuden että vanhan toiminta-alueen toimistoon, jotta ne voivat tehdä osoitteenmuutoksen ja re-locationin. Lue muutoksia koskevasta FBO:n ilmoitusvelvollisuudesta kohdasta 3.5.2.7.

13 Incentives (kannustimet)

Kaikkien yrityksen kannustimien eli Incentiveiden on tarkoitus kannustaa vakaaseen tiimin rakentamiseen. Incentive-hinnat ovat henkilökohtaisia eikä niitä voi siirtää toiselle FBO:lle tai henkilölle, ellei muuta ole nimenomaisesti mainittu pätevöitymisen yhteydessä.

13.1 Forever2Drive (Earned Incentive)

FBO voi käyttää Earned Incentive -rahoja uuden tai nykyisen omaisuuden, kuten auton, talon tai veneen, rahoittamiseen. Omaisuuden on oltava FBO:n omissa nimissä.

13.1.1 Pätevöityminen

- 13.1.1.1 Kaikilla aktiivisilla Recognized Managereilla on oikeus osallistua Forever2Driveen.
- 13.1.1.2 CC-pisteet, jotka aktiivinen FBO on ansainnut ennen Recognized Manager -tason saavuttamista, otetaan huomioon Forever2Drive-pätevöitymisessä.
- 13.1.1.3 Pätevöityminen voidaan suorittaa millä tahansa toiminta-alueella.
- 13.1.1.4 Kaikki CC-pisteet tulee kerätä samalla toiminta-alueella.
- 13.1.1.5 Pätevöitymisvaatimus tulee suorittaa kolmen (3) peräkkäisen kalenterikuukauden aikana.
- 13.1.1.6 FBO:n on oltava aktiivinen jokaisen kuukauden aikana.
- 13.1.1.7 Ohjelman kunkin tason pätevöitymisvaatimukset on kuvattu seuraavassa taulukossa:

	Kuukausi 1	Kuukausi 2	Kuukausi 3
Taso 1	50 CC	100 CC	150 CC
Taso 2	75 CC	150 CC	225 CC
Taso 3	100 CC	200 CC	300 CC

- 13.1.1.8 Pätevöitymisen jälkeen tulee ylläpitää kolmannen (3.) kuukauden volyymia ja aktiivisuutta. Jos FBO:n Total-CC-pisteet putoavat kolmannen (3.) kuukauden CC-vaatimuksen alle, ohjelman kuukausittainen maksu lasketaan ansaitun summan perusteella, jonka pohjana on 2,66\$/CC-piste FBO:n provisiolaskelman (Bonus Recap) mukaisesti. Jos FBO ei ole aktiivinen, Forever2Drive-maksua ei suoriteta.
- 13.1.1.9 Managereille, jotka keräävät alle viisikymmentä (50) Total-CC-pistettä kuukauden aikana, ei makseta korvausta kyseiseltä kuukaudesta. Jos Manager myöhemmin saavuttaa yli viisikymmentä (50) CC-pistettä, korvaus maksetaan jälleen.
- 13.1.1.10 Manager, jolla on viisi (5) aktiivista ensimmäisen sukupolven Manageria kolmannen (3.) pätevöitymiskuukauden lopussa ja kaikkien seuraavien kuukausien aikana kolmenkymmenenkuuden (36) kuukauden jaksolla, tarvitsee vain satakymmenen (110), sataseitsemänkymmentäviisi (175) tai kaksisataaneljäkymmentä (240) CC-pistettä saavuttaakseen tasot 1, 2 ja 3.
- 13.1.1.11 Jokaisesta seuraavasta viidestä (5) aktiivisesta ensimmäisen sukupolven firstline Managerista CC-pisteistä vähennetään neljäkymmentä (40) tasolla 1, viisikymmentä (50) tasolla 2 ja kuusikymmentä (60) tasolla 3.

13.1.1.12 Managereilta, joilla on kaksikymmentäviisi (25) tai useampia aktiivisia ensimmäisen sukupolven Managereita tietyinä kuukautena, poistuu kyseiseltä kuukaudesta palkkioiden saavuttamiseen liittyvä CC-vaatimus. Vaatimukset käyvät ilmi seuraavasta taulukosta.

13.1.1.13 Aktiivisten ensimmäisen sukupolven Managereiden määrä kolmannen (3.) pätevyyskuukauden aikana tai jonkin seuraavien kolmenkymmenen kuuden (36) kuukauden aikana määrittää sen, mikä kuukausivolyyymi tulee säilyttää, jotta oikeus täysimääräiseen maksuun säilyy. Vaatimukset käyvät ilmi seuraavasta taulukosta.

	5 aktiivista Manageria	10 aktiivista Manageria	15 aktiivista Manageria	20 aktiivista Manageria	25 aktiivista Manageria
Taso 1	110 CC	70 CC	30 CC	-	-
Taso 2	175 CC	125 CC	75 CC	25 CC	-
Taso 3	240 CC	180 CC	120 CC	60 CC	-

13.1.2 Palkitsemistasot

13.1.2.1 FBO:iden on mahdollista saavuttaa kolme (3) palkitsemistasoa:
Taso 1: Yritys maksaa enintään 400\$ kuukaudessa enintään kolmeltakymmeneltä kuukaudesta (36) kuukaudesta.
Taso 2: Yritys maksaa enintään 600\$ kuukaudessa enintään kolmeltakymmeneltä kuukaudesta (36) kuukaudesta.
Taso 3: Yritys maksaa enintään 800\$ kuukaudessa enintään kolmeltakymmeneltä kuukaudesta (36) kuukaudesta.

13.1.3 Maksu

13.1.3.1 Kun FBO on päteväytynyt jollekin tasolle, tieto asiasta rekisteröityy automaattisesti Foreverille. Ensimmäinen maksu suoritetaan seuraavan provision maksun yhteydessä.

13.1.3.2 Jos Manager on arvonlisäverovelvollinen, summa maksetaan arvonlisäveron kanssa.

13.1.4 Pätevytyminen ylemmälle tasolle

13.1.4.1 Kolmannen (3.) pätevyyskuukauden jälkeen FBO voi jatkaa uudelle ylemmän tason pätevyysjakson, jossa voidaan ottaa huomioon nämä pätevyyskuukaudet. Jos FBO esimerkiksi pätevytyy tasolle 1 tammi-, helmi- ja maaliskuun aikana, hän voi pätevytyä tasolle 2 helmi-, maaliskuu- ja huhtikuun aikana.

13.1.5 Uudelleenpätevytyminen

13.1.5.1 FBO voi uudelleenpätevytyä ohjelmaan 36 kuukauden jakson kuuden (6) viimeisen kuukauden aikana täyttämällä edellä mainitut pätevyysvaatimukset uudelleen.

13.1.6 Ilmoittautuminen

13.1.6.1 Ilmoittautumista ei vaadita.

13.2 Eagle Manager

13.2.1 Pätevyysvaatimukset

Eagle Manager -taso on saavutettava uudelleen 1.5.–30.4. joka vuosi täyttämällä seuraavat vaatimukset.

- FBO voi päästä Eagle Manageriksi vasta Recognized Manager -tasolta.
- FBO:n on oltava aktiivinen pätevyöitymisjakson jokaisen kalenterikuukauden aikana, **koti tai pätevyöitymismaassa** kun hänestä on tullut Recognized Manager.
- FBO:n on saavutettava vähintään seitsemänsataakaksikymmentä (720) Total-CC-pistettä, joista vähintään sadan (100) CC-pisteen on oltava peräisin uusilta firstlineilta (New CC). CC-pisteet lasketaan ainoastaan niiltä kuukausilta, joina FBO on pätevyöitynyt johtajuusprovisioon.
- FBO:n on rekrytoitava vähintään kaksi (2) uutta firstlinea pätevyöitymisjaksolla, ennen tai jälkeen Recognized Manageriksi pätevyöitymistä, ja näiden on saavutettava Supervisor-taso. FBO voi rekrytoida firstlinet siltä toiminta-alueelta, jolle hän pätevyöityy, tai toisesta maasta.
- FBO:n on osallistuttava Forever-tapaamisiin ja -tapahtumiin.

13.2.2 Pätevyöityminen Senior Managereille ja sitä ylemmille tasoille.

Senior Managerin tai sitä ylemmän on itse täytettävä edellä mainitut vaatimukset ja lisäksi hänen downlinessaan on oltava yksi tai useampia Eagle Managereita alla olevan taulukon mukaisesti.

Senior Manager:	1	downline Eagle Manager.
Soaring Manager:	3	downline Eagle Manageria.
Sapphire Manager:	6	downline Eagle Manageria.
Diamond Sapphire Manager:	10	downline Eagle Manageria.
Diamond Manager:	15	downline Eagle Manageria.
Double Diamond Manager:	25	downline Eagle Manageria.

Jokaisen Eagle Managerin tulee olla peräisin eri linjasta. Yksi Eagle Manager voi olla peräisin mistä tahansa downline-sukupolvesta ja miltä tahansa toiminta-alueelta.

GEM Managerit (eli Sapphires ja sitä ylemmät) voivat pätevyöityä Eagle -tasolle alemmalla tasolla, mutta eivät alemmalla kuin Soaring-tasolla. Jos esimerkiksi Diamond Managerilla on 3 (kolme) alalinjan Eagle Manageria, hän on pätevyöitynyt ja häntä kutsutaan Diamond Manageriksi, joka on Eagle-pätevyöitynyt. Tässä tapauksessa FBO saa Eagle-pätevyöitymistä vastaavan GEM- johtajuusprovisiot muilta kuin niiltä kuukausilta, joina FBO pätevyöityy suurempaan provisiioon GEM- johtajuusprovisioon koskevien sääntöjen mukaisesti.

FBO, joka pätevyöityy Eagleksi, 6, 10 tai 15 Eagle Manager-linjan avulla, on toukokuusta lähtien automaattisesti oikeutettu 1, 2 tai 3 %:n GEM- johtajuusprovisioon kotimaassaan jokaiselta 12 kuukaudelta, jona hän on pätevyöitynyt johtajuusprovisioon.

13.2.3 New CC

- Voidaan kerätä miltä tahansa toiminta-alueelta ja yhdistellä vapaasti eri toiminta-alueiden kesken.
- Voi koostua vain Non-Manager CC -pisteistä.
Jos uusi FBO pätevyöityy Manageriksi pätevyöitymisjaksolla, lasketaan vain ne CC-pisteet, jotka FBO on saavuttanut ennen pätevyöitymistään Manageriksi.
- Sponsoria vaihtanut FBO lasketaan New CC -pisteisiin ja uusia Supervisoreita koskeviin vaatimuksiin.

13.2.4 Taso pätevyöitymisen alussa

Vaatus perustuu FBO:n lähtötasoon pätevyöitymisjakson alussa.

13.2.5 Toiminta-alue

Kaikki pätevyöitymisvaatimukset tulee saavuttaa samalla toiminta-alueella, poikkeuksena New CC, Supervisorit ja downlinen Eagle Managerit.

~~13.2.6~~ 13.2.5 FBO pätevyöityy Manageriksi pätevyöitymisjakson alkamisen jälkeen

Kun FBO pätevyöityy Manageriksi pätevyöitymisjakson alkamisen jälkeen:

- Niiden FBO:iden CC-pisteet, jotka on rekrytoitu Manager-pätevyöitymisen viimeisen kuukauden aikana, otetaan huomioon tasonvaihtoa seuraavasta kuukaudesta alkaen ja ne luetaan New CC -pisteiksi kyseisen vuoden Eagle Manager -pätevyöitymisessä.
- FBO:n on täytettävä kaikki Manager-pätevyöitymisvaatimukset (ks. edellä) riippumatta siitä, milloin Manageriksi pätevyöityminen tapahtuu.
- Manager-pätevyöitymisjakson viimeisen kuukauden aikana rekrytoituja Preferred Customereita voit käyttää Supervisor-vaatimuksen täyttämiseen Eagle Manager -pätevyöitymisen aikana.

~~13.2.7~~ 13.2.6 Palkkiot

Eagle Manageriksi pätevyöitynyt FBO saa kutsun Eagle Manager Retreat -matkalle, joka on Earned Trip.

13.2.5.1 **13.2.6.1** Eagle Manager Retreat on viikonlopputapahtuma, joka järjestetään vuosittain kahdessa eri kohteissa. Paikka ja päivämäärä ilmoitetaan verkkosivustossa. FBO:n on varattava paikka haluamastaan kohteesta viimeistään 31.5 kunakin vuonna.

13.2.5.2 **13.2.6.2** Eagle Manager saa menopaluumatkan, kolme hotelliyötä, kutsun ainutlaatuisen Eagle Manager -koulutukseen ja pääsyn kaikkiin tapahtuman aikana järjestettäviin aktiviteetteihin.

13.3 Global Rally

Kansainvälinen Global Rally järjestetään vuosittain jossain päin maailmaa. Kohde esitellään verkkosivustossa. Pätevyöitymisjakso on 1.1.–31.12. Tämä Rally on Earned Trip.

13.3.1 Pätevyöitymisvaatimukset ja palkkiot

13.3.1.1 CC-pisteitä voidaan kerätä miltä tahansa toiminta-alueelta ja yhdistellä vapaasti eri toiminta-alueiden kesken.

13.3.1.2 Global Rallyyn tarvittavat CC-pisteet lasketaan seuraavasti:

- Kuukausilta, joina FBO ei ole aktiivinen, hän saa laskea hyväkseen henkilökohtaiset CC-pisteensä ja Preferred Customer-CC-pisteensä.
- Kuukausilta, joina FBO on aktiivinen mutta ei pätevyöidy johtajuusprovisioon, hän saa laskea hyväkseen henkilökohtaiset CC-pisteensä ja Non-Manager CC -pisteensä.
- Kuukausilta, joina FBO on aktiivinen ja pätevyöityy johtajuusprovisioon, hän saa laskea hyväkseen henkilökohtaiset CC-pisteensä ja Total-CC-pisteensä.

13.3.1.3 FBO voi pätevyöityä seuraaviin rally-palkintoihin.

Kaikkiin tasoihin sisältyvät ateriat/ateriakorvaus, aktiivisuuskorvaus ja kaksi rally-lippua.

Taso	Menopaluumatka	Hotelliyöt	Lisäksi
1 500 CC	Kyllä	5	
2 500 CC	Kyllä	6	
5 000 CC	Kyllä	7	
7 500 CC	Kyllä	7	
10 000 CC	Kyllä, Business Class	7	
12 500 CC	Kyllä, Business Class	7	VIP-jono rallyn myyntipisteissä.

13.3.1.4 Pätevöitymällä FBO saa tapahtumaan osallistuessaan seuraavat korvaukset.

Taso	Spending Money
1 500 CC	500 \$
2 500 CC	1 200 \$
5 000 CC	2 200 \$
7 500 CC	3 200 \$
10 000 CC	3 200 \$
12 500 CC	12 700 \$

13.4 Chairman's Bonus

Chairman's Bonus on kahdentoista (12) kuukauden mittainen motivointiohjelma, joka on käynnissä 1.1.–31.12. Ohjelmaan kuuluu kolme (3) motivointitasoa.

13.4.1 Määritelmät

- 13.4.1.1 Osallistuva maa – Toiminta-alue (esim. Pohjoismaat), joka kerää yli kolmetuhatta (3 000) CC-pistettä vähintään kolmen (3) peräkkäisen kuukauden aikana tilikautta edeltävänä kalenterivuonna.
- 13.4.1.2 Pätevöitymismaa – Se toiminta-alue, jolla FBO on päättänyt pätevöityä. (Se maa, jossa FBO:lla on eniten henkilökohtaisia ja non-Manager CC-pisteitä).
- 13.4.1.3 CBM – Chairman's Bonus Manager. Voi olla millä tahansa toiminta-alueella.
- 13.4.1.4 New CC (katso myös määritelmät kohdasta § 4.3.4)
- a) Voidaan kerätä miltä tahansa toiminta-alueelta ja yhdistellä vapaasti eri toiminta-alueiden kesken.
 - b) Voi koostua vain Non-Manager CC -pisteistä.
Jos uusi FBO pätevöityy Manageriksi vuoden aikana, lasketaan vain ne CC-pisteet, jotka FBO on saavuttanut ennen pätevöitymistään Manageriksi.
 - c) Sponsoria vaihtanut FBO otetaan huomioon näissä pisteissä.
 - d) Muilta toiminta-alueilta kerättyjä mahdollisia New CC -pisteitä ei oteta huomioon bonuslaskelmassa.

13.4.2 Pätevöitymisvaatimukset

Pätevöitymisvaatimukset tulee täyttää

- a) pätevöitymisjakson aikana
 - b) sen jälkeen kun FBO on saavuttanut Recognized Manager -tason
 - ~~c) joko koti- tai pätevöitymismaassa, vaatimuksia ei voi yhdistellä eri maiden kesken (katso tiettyjä vaatimuksia koskevat poikkeukset).~~
- 13.4.2.1 FBO:n on oltava aktiivinen **koti tai pätevöitymismaassa** pätevöitymisjakson jokaisen kalenterikuukauden aikana, kun hänestä on tullut Recognized Manager.
- 13.4.2.2 CC-pisteet lasketaan ainoastaan niiltä kuukausilta, joina FBO on pätevöitynyt johtajuusprovisioon. Tämä koskee myös tilanteita, joissa FBO:lla ei ole downline Managereita.
- 13.4.2.3 Sekä FBO:n että hänen tiimensä on noudatettava massaostoja koskevia sääntöjä (§ 4.12).
- 13.4.2.4 FBO:n on oltava pätevöitynyt Forever2Driveen tai pätevöidyttävä siihen pätevöitymisjakson aikana. Forever2Drive voidaan ansaita millä tahansa toiminta-alueella.

- 13.4.2.5 FBO:n on rakennettava Forever-liiketoimintaansa tiimimarkkinoinnin periaatteiden sekä Foreverin yleisten ehtojen mukaisesti.
- 13.4.2.6 FBO:n on osallistuttava liiketoimintaesittelyihin, seminaareihin, koulutuksiin, Forever Success Day -tapahtumaan ja vastaaviin ja tuettava näihin osallistumista.

13.4.3 Chairman's Bonus Manager -tason vaatimukset

- 13.4.3.1 FBO:n on täytettävä yleiset pätevyöitymisvaatimukset.
- 13.4.3.2 ~~Ellei muuta ole mainittu,~~ FBO:n on täytettävä seuraavat tasovaatimukset ~~pätevyöitymismaassaan:~~

	Taso 1	Taso 2	Taso 3
Henkilökohtaiset ja Non-Manager -CC-pisteet	700	600	500
New CC	150	100	100
Downline	600 CC Manager/ 1 Chairman's Bonus Manager	3 Chairman's Bonus Manageria	6 Chairman's Bonus Manageria

13.4.4 Chairman's Bonus Manager Taso 1

- 13.4.4.1 Kuusisataa (600) CC Manager/Downline CBM
- Vaihtoehto 1:** FBO:n on pätevyöitymisjakson aikana autettava vähintään yhtä (1) Recognized Manageria saavuttamaan vähintään 600 CC-pistettä.
- Näihin kuuteensataan (600) pisteeseen lasketaan CC-pisteet ainoastaan niiltä kuukausilta, joina tämä Manager on ollut aktiivinen Recognized Manageriksi pätevyöitymisen jälkeen.
 - Tämä Manager voi olla nykyinen Manager tai Manager-tason hiljattain pätevyöitymisjaksolla saavuttanut Manager.
 - Tämän Managerin CC-pisteet lisätään pätevyöityvän FBO:n CC-pisteisiin bonuspisteitä laskettaessa.
- Vaihtoehto 2:** FBO:n on autettava vähintään yhtä (1) Recognized Manageria saavuttamaan Chairman's Bonus Manager -taso.
- 13.4.4.2 FBO:n on saavutettava vähintään seitsemänsataa (700) henkilökohtaista ja Non-Manager CC -pistettä pätevyöitymisjakson aikana Recognized Manageriksi pätevyöitymisen jälkeen. Näistä pisteistä vähintään sadan viidenkymmenen (150) CC-pisteen tulee olla New CC -pisteitä (ks. määritelmä kohdasta § 4.3.4).
- 13.4.4.3 Sponsorinvaihto otetaan huomioon kaikissa tason 1 vaatimuksissa.
- 13.4.4.4 New CC
- Voidaan kerätä miltä tahansa toiminta-alueelta ja yhdistellä vapaasti eri maista.
 - Voi koostua vain Non-Manager CC -pisteistä. Jos uusi FBO pätevyöityy Manageriksi vuoden aikana, Non-Manager CC -pisteiksi lasketaan vain ne CC-pisteet, jotka FBO on saavuttanut ennen pätevyöitymistään Manageriksi.
 - Sponsorinvaihto otetaan huomioon.
- 13.4.4.5 ~~Loput henkilökohtaiset ja Non-Manager CC -pisteet tulee kerätä Pohjoismaiden toimiston toiminta-alueelta.~~
- 13.4.4.6 ~~Pohjoismaiden toiminta-alueen~~ Pätevyöitymismaan ulkopuolelta kerättyjä mahdollisia ~~New~~ CC -pisteitä ei oteta huomioon bonuslaskelmassa.

13.4.5 Chairman's Bonus Manager Taso 2

13.4.5.1 Downline Chairman's Bonus Manager

FBO:n on autettava vähintään kolmea (3) Recognized Manageria kolmesta (3) eri linjasta pätevöitymään Chairman's Bonus Manageriksi.

- a) Nämä Managerit voivat olla nykyisiä Managereita tai Manager-tason hiljattain pätevöitymisjaksolla saavuttaneita Managereita.
- b) Näiden Managereiden CC-pisteet lisätään pätevöityvän FBO:n CC-pisteisiin bonuspisteitä laskettaessa.

13.4.5.2 FBO:n on saavutettava vähintään kuusisataa (600) henkilökohtaista ja Non-Manager CC -pistettä pätevöitymisjakson aikana Recognized Manageriksi pätevöitymisen jälkeen. Näistä pisteistä vähintään sadan (100) CC-pisteen tulee olla New CC -pisteitä (ks. määritelmä kohdasta § 4.3.4).

13.4.5.3 Sponsorinvaihto otetaan huomioon kaikissa tason 2 vaatimuksissa.

13.4.5.4 New CC

- a) Voidaan kerätä miltä tahansa toiminta-alueelta ja yhdistellä vapaasti eri maista.
- b) Voi koostua vain Non-Manager CC -pisteistä. Jos uusi FBO pätevöityy Manageriksi vuoden aikana, Non-Manager CC -pisteiksi lasketaan vain ne CC-pisteet, jotka FBO on saavuttanut ennen pätevöitymistään Manageriksi.
- c) Sponsorinvaihto otetaan huomioon.

13.4.5.5 ~~Loput henkilökohtaiset ja Non-Manager CC -pisteet tulee kerätä Pohjoismaiden toimiston toiminta-alueelta. Pohjoismaiden toiminta-alueen~~ Pätevöitymismaan ulkopuolelta kerättyjä mahdollisia ~~New~~ CC -pisteitä ei oteta huomioon bonuslaskelmassa.

13.4.6 Chairman's Bonus Manager Taso 3

13.4.6.1 Downline Chairman's Bonus Manager

FBO:n on autettava vähintään kuutta (6) Recognized Manageria kuudesta (6) eri linjasta pätevöitymään Chairman's Bonus Manageriksi.

- a) Nämä Managerit voivat olla nykyisiä Managereita tai Manager-tason hiljattain pätevöitymisjaksolla saavuttaneita Managereita.
- b) Näiden Managereiden CC-pisteet lisätään pätevöityvän FBO:n CC-pisteisiin bonuspisteitä laskettaessa.

13.4.6.2 FBO:n on saavutettava vähintään viisisataa (500) henkilökohtaista ja Non-Manager CC -pistettä pätevöitymisjakson aikana Recognized Manageriksi pätevöitymisen jälkeen. Näistä pisteistä vähintään sadan (100) CC-pisteen tulee olla New CC -pisteitä (ks. määritelmä kohdasta § 4.3.4).

13.4.6.3 Sponsorinvaihto otetaan huomioon kaikissa tason 3 vaatimuksissa.

13.4.6.4 New CC

- a) Voidaan kerätä miltä tahansa toiminta-alueelta ja yhdistellä vapaasti eri maista
- b) Voi koostua vain Non-Manager CC -pisteistä. Jos uusi FBO pätevöityy Manageriksi vuoden aikana, Non-Manager CC -pisteiksi lasketaan vain ne CC-pisteet, jotka FBO on saavuttanut ennen pätevöitymistään Manageriksi.
- c) Sponsorinvaihto otetaan huomioon.

13.4.6.5 ~~Loput henkilökohtaiset ja Non-Manager CC -pisteet tulee kerätä Pohjoismaiden toimiston toiminta-alueelta.~~ ~~Pohjoismaiden toiminta-alueen~~ Pätevöitymismaan ulkopuolelta kerättyjä mahdollisia ~~New~~ CC -pisteitä ei oteta huomioon bonuslaskelmassa.

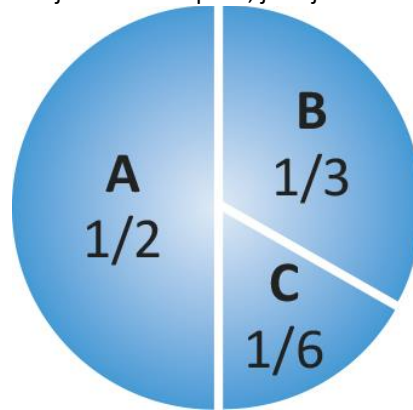
13.4.7 Muuta

13.4.7.1 Foreverin yritysjohto päättää viime kädessä siitä, kuka ohjelman mukaisen palkkion saavuttaa.

13.5 Chairman's Bonus – bonusjakauma

13.5.1 Bonuksen laskeminen

Lähtökohtana on maailmanlaajuinen bonuspotti, joka jakautuu seuraavasti:



Tasolle 1 pätevöityneet FBO:t jakavat bonuspotin A.

Tasolle 2 pätevöityneet FBO:t saavat oman A-bonuspottinsa lisäksi osan B-bonuspotista.

Tasolle 3 pätevöityneet FBO:t saavat omien A- ja B-bonuspottiensa lisäksi osan C-bonuspotista.

13.5.2 Jako

Jokainen pätevöitynyt FBO saa oman Incentive-osuutensa (summan) jokaista kerättyä Total-CC-pistettä kohden valitussa pätevöitymismaassa (eli ilman muilta toiminta-alueilta peräisin olevia New CC -pisteitä). Pätevöityvä FBO saa lisäksi Incentive-osuuden (summan) jokaista kerättyä CC-pistettä kohden kunkin linjan lähimmältä Chairman's Bonus Managerilta.

13.6 Chairman's Bonus Global Rally -palkkio

Chairman's Bonus Managerit, jotka eivät pätevöidy vähintään 1 500 CC-pisteellä Global Rallyyn, palkitaan kahden (2) hengen matkalla Forever Global Rallyyn. Tähän sisältyvät lennot, neljän (4) yön majoitus, viiden (5) päivän ateriat, 250 \$ Spending Money -käyttörahaa.

13.7 Global Leadership Team (GLT)

FBO saavuttaa GLT-jäsenyyden keräämällä pätevöitymisjakson (kalenterivuoden) aikana vähintään 7

500 Total-CC-pistettä (CC-pisteitä aletaan laskea vasta sen jälkeen kun FBO on saavuttanut

Palkkiojärjestelmän mukaisen Recognized Manager -tason). Jäsenyys on voimassa pätevöitymisjaksoa seuraavan kalenterivuoden ajan.

13.7.1 Global Retreat for the Global Leadership Team (GLT)

Global Retreat on Incentive-matka, jolle kutsutaan yli 7 500 Total-CC-pistettä (GLT) keränneet FBO:t. Global Retreat on Invited Trip. Global Retreat pidetään Global Rallyn tai Eagle Managers Retreatin yhteydessä ja FBO:n on osallistuttava tapahtuman aktiviteetteihin saadakseen Global Retreat -palkkion.

13.8 Incentive-matkat

Yritys tarjoaa FBO:ille Incentive-matkoja, joille pääseminen pohjautuu myyntisuorituksiin. Näiden kannustinmatkojen tarkoitus on rohkaista FBO:ita kestävään tiimimarkkinointiin ja tiiminrakentamiseen. Incentive-matka on Earned Trip ellei muuta ole ilmoitettu. FBO vastaa kaikista oman yrityksensä veroista, eikä mukana tulevaa vierasta katsota vähennyskelpoiseksi FBO:n yrityksessä. FBO ja mukana tuleva vieras vastaavat itse kaikista veroseuraamuksista.

13.8.1 Selitys – Invited Trip

Forever päättää tasoon ja liikevaihtoon katsomatta, kenet se kutsuu matkalle mukaan. FBO:n kutsu on henkilökohtainen eikä se sisällä vierasta.

13.8.2 Selitys – Earned Trip

Näille matkoille saa matkustaa kaksi henkeä jälleenmyyjäorganisaatiosta. Tämä tarkoittaa sitä, että jos jälleenmyyjäsopimus on vain yhden henkilön nimissä tai jos kanssahakija ei pääse osallistumaan matkalle, kutsuttu FBO saa ottaa matkalle mukaan valitseman toisen henkilön. Matkalle lähtevän henkilön on oltava täysi-ikäinen.

13.8.3 Yleiset pätevyöitymisvaatimukset

- 13.8.3.1 Jos pätevyöitymiseen sisältyy kansainvälisiä CC-pisteitä, FBO:n tulee neljäntoista (14) päivän kuluessa pätevyöitymisjakson päättymisestä esittää todiste näistä CC-pisteistä yritykselle, ellei muuta ole ilmoitettu.
- 13.8.3.2 Incentive-matkoille kutsutaan vain sellaisia FBO:ita, jotka ovat rakentaneet liiketoimintansa ja johtavat sitä oikein. Tähän kuuluu se, että FBO osallistuu liiketoimintaesittelyihin, seminaareihin, kansallisiin Forever Success Day -tapahtumiin ja pohjoismaisiin tapahtumiin.
- 13.8.3.3 Incentive-matkoille kutsutaan vain sellaisia FBO:ita, jotka ovat kuuluneet samaan jälleenmyyjäorganisaatioon koko pätevyöitymisjakson ajan.
- 13.8.3.4 Majoitusta varattaessa oletuksena on, että FBO jakaa huoneen matkakumppaninsa kanssa. Yksin matkustavan FBO:n edellytetään jakavan kahden hengen huoneen toisen yksin matkustavan FBO:n kanssa. Jos FBO haluaa yhden hengen huoneen, hän maksaa tästä koituvan lisäveloituksen.

13.9 KEY Scandinavia

Kaikki pätevyöitymisvaatimukset tulee saavuttaa Pohjoismaiden toiminta-alueella.

13.9.1 Pätevyöitymisvaatimukset

- 13.9.1.1 KEY Scandinavia -jäsenyys edellyttää seuraavien vaatimuksien täyttämistä joka vuosi 1.1.–31.12.
- 13.9.1.2 KEY Scandinavia -jäsenyys edellyttää sitä, että FBO on Recognized Manager ja harjoittaa toimintaa pohjoismaisella ID-numerolla (460-).
- 13.9.1.3 Recognized Manager -pätevyöitymistä kerrytettyjä CC-pisteitä ei lasketa mukaan Key-pätevyöitymiseen. CC-pisteitä aletaan laskea vasta siitä lähtien, kun FBO on pätevyöitynyt Recognized Manageriksi.
- 13.9.1.4 FBO:n on saavutettava vähintään kuusisataa (600) Total-CC-pistettä, joista vähintään viidenkymmenen (50) CC-pisteen on oltava peräisin uusilta henkilökohtaisesti sponsoroiduilta FBO:ilta (New CC). New CC -pisteiden pitää olla Pohjoismaiden toiminta-alueella rekisteröityjä, jotta ne lasketaan mukaan.
- 13.9.1.5 FBO:n on rekrytoitava pätevyöitymisjakson aikana vähintään yksi uusi FBO, joka saavuttaa Foreverin palkkio-ohjelman mukaisen Supervisor-tason Pohjoismaiden toiminta-alueella. Uudelleen sponsoroidut FBO:t luetaan uusiksi henkilökohtaisesti sponsoroiduiksi Supervisoreiksi.
- 13.9.1.6 FBO:n on osallistuttava Forever-tapahtumiin ja -tapahtumiin.

- 13.9.1.7 Sponsorinvaihto otetaan huomioon New CC -pisteiden määräytymisessä ja uusien Supervisoreiden vaatimuksissa.
- 13.9.1.8 FBO:n on toimittava hyvänä esikuvana ja työskenneltävä Forever Force -arvojen mukaisesti.

13.9.2 KEY Scandinavia Platinum

- 13.9.2.1 FBO, joka saavuttaa KEY Scandinavia -pätevöitymisvaatimusten lisäksi Chairman's Bonuksen (ks. § 13.4) tason 1, 2 tai 3 saman pätevöitymisjakson aikana, saavuttaa myös KEY Scandinavia Platinum -jäsenyyden.

13.10 FBO:n korvausvelvollisuus Foreverin maksamista matkoista ja hotelliyöpymisistä

13.10.1 Etukäteishyväksyntä

Incentive-matkoihin sovelletaan etukäteishyväksyntää. Tämä tarkoittaa sitä, että lähettäessään matkatoiveensa Foreverille FBO hyväksyy alustavasti sen matkan, jonka Forever tai Foreverin yhteistyökumppani varaa FBO:lle. Jos FBO:lla on erityisiä toiveita liikennevälineestä, liikenneyhtiöstä tai muusta vastaavasta, Forever ottaa toiveet huomioon, jos ne voidaan toteuttaa samaan tai alhaisempaan hintaan kuin vakiomatka.

13.10.2 Peruutukset ja muutokset

Foreverin varaamia ja maksamia matkoja ei voi perua, eikä niihin voi tehdä muutoksia esimerkiksi nimien osalta. Jos FBO haluaa joustavamman lipputyypin, hänen tulee itse maksaa tästä koituvat lisäkustannukset. Hotelliyöpymisiin sovelletaan kyseisen hotellin peruutusehtoja, jotka vaihtelevat hotelleittain. Forever veloittaa kaikista peruutuksista ja muutoksista xx euron käsittelymaksun henkilöä kohden.

13.10.3 Matkan peruuttaminen ja vieras

FBO ymmärtää, että hänen kutsumansa vieras ei voi hyödyntää mitään osaa palkkiosta (matkaa/hotellia/lippuja jne.), jos pätevöitynyt FBO peruuttaa osallistumisensa matkalle. Tämä ei koske jälleenmyyjäsopimuksen mukaista kanssahakijaa. FBO on korvausvelvollinen kutsumaansa vierasta kohtaan niiden sääntöjen mukaisesti, jotka häntä itseäänkin koskevat.

13.10.4 Matkavakuutus

FBO vastaa itse riittävän matkavakuutuksen ottamisesta. Foreverin matkatoimisto voi tarjota matkavakuutuksen ja peruutusturvan FBO:lle kohtuulliseen hintaan. Forever ei maksa FBO:n matkavakuutusta tai peruutusturvaa.

13.10.5 Peruutus äkillisen sairastumisen vuoksi

Jos FBO peruuttaa matkansa sellaisen äkillisen sairauden vuoksi, joka ei ole ollut aiemmin tiedossa, FBO voi hakea korvausta Foreverilta vasta, kun FBO:n vakuutusyhtiö on käsitellyt asian.

13.10.5.1 Peruutusmenettely, kun syynä on äkillinen sairastuminen

- Ota yhteyttä Foreveriin mahdollisimman pian.
- Forever lähettää laskun, joka sisältää lentolippujen ja hotellimajoituksen kustannukset sekä muut kulut esimerkiksi aterioista ja paikallisista maksuista.
- FBO maksaa laskun Foreverille.
- FBO tekee korvaushakemuksen vakuutusyhtiöönsä.
- Jos vakuutusyhtiö ei myönnä FBO:lle korvausta, Forever korvaa FBO:lle puolet laskun summasta, jos FBO:lla on esittää äkillisestä ja ennakoimattomasta sairastumisestaan lääkärintodistus.

13.10.6 Peruutus ilman pätevää syytä

Jos FBO peruuttaa Incentive-matkansa ilman pätevää syytä, hän on velvollinen korvaamaan Foreverille siitä aiheutuvat kustannukset.

13.10.6.1 Peruutusmenettely, kun pätevää syytä ei ole

- Ota yhteyttä Foreveriin mahdollisimman pian.
- Forever lähettää laskun, joka sisältää lentolippujen ja hotellimajoituksen kustannukset sekä muut kulut esimerkiksi aterioista ja paikallisista maksuista.
- FBO maksaa laskun Foreverille.
- FBO tekee korvaushakemuksen vakuutusyhtiöönsä.

13.10.7 No show

Jos FBO ei lähde matkalle eikä ilmoita peruutuksesta, hän on velvollinen korvaamaan Foreverille matkan ja hotellimajoituksen aiheuttamat kustannukset.

13.10.8 Tietojen tarkistaminen

FBO:lla on velvollisuus tarkistaa, että kaikki ilmoituksen sisältämät tiedot ovat oikein ennen ilmoituksen lähettämistä Foreverille. Kaikki matkustusasiakirjat lähetetään FBO:lle sähköisessä muodossa. FBO on vastuussa siitä, että hänellä on matkalla mukana voimassa oleva passi, viisumi, todistus tarvittavista rokotuksista ja matkustusasiakirjat.

13.10.9 Tarkista myös kutakin matkakohdetta erikseen koskevat säännöt ja peruutusehdot.