

FOREVER
LIVING



PRODUCTS
POLAND

Procedury i zasady działalności oraz Kodeks etyki



SPIS TREŚCI

1	Wprowadzenie	3
2	Definicje	4
3	Preferred Customer	8
4	Schemat premii i plan marketingu	8
5	Status Managera i kwalifikacje	13
6	Premia Lidera (LB)	14
7	Dodatkowe Programy Promocyjne	15
8	Nagrody od Managera wzwyż	15
9	Premia Gem Bonus	21
10	Program Motywacyjny (Forever2Drive)	22
11	Chairman's Bonus	23
12	Global Rally Forever	25
13	Zamawianie produktów	30
14	Responsoring	31
15	Sponsoring międzynarodowy	32
16	Działania zakazane	32
17	Zasady Działalności	35
18	Wymogi prawne	38
19	Klauzule restrykcyjne	41
20	Informacje poufne oraz umowa poufności i tajności	41
21	Gwarancje i zwrot produktów	42
22	Kodeks etyki	44

1. WPROWADZENIE

1.01 (a) Forever Living Products (FLP, Forever, Firma) to międzynarodowa grupa firm, które produkują i sprzedają na całym świecie ekskluzywne produkty dla zdrowia i urody, kierując się unikalną ideą, która zachęca i wspiera używanie oraz sprzedaż detaliczną produktów Firmy poprzez niezależnych współpracowników, nazywanych Forever Business Owners (FBO) - Przedsiębiorcami Forever. Wyłącznym importerm produktów Forever na rynek polski jest Forever Living Products Poland Sp. z o.o. (Forever Poland). Forever zapewnia każdemu FBO najwyższej jakości produkty, pomoc personelu oraz Plan Marketingu. Stowarzyszone firmy i ich produkty oferują zarówno konsumentom, jak i FBO szansę na poprawę jakości życia dzięki produktom Forever oraz równy dostęp do sukcesu każdemu, kto gotów jest prawidłowo realizować program. W przeciwieństwie do oferty większości przedsięwzięć biznesowych, uczestnicy programu Forever nie stoją przed finansowym ryzykiem, jako że Firma nie wymaga wielkich nakładów inwestycyjnych oraz prowadzi politykę zwrotu pieniędzy. Miesięczna opłata za wsparcie FBO, nieprzekraczająca 12 PLN brutto, jak to zdefiniowano poniżej, jest potrącana z wypłacanych premii tych, którzy się kwalifikują, jednak nie wymagana jest żadna płatność z własnej kieszeni.

(b) FLP nie reprezentuje stanowiska, że FBO może odnieść finansowy sukces bez własnego wkładu pracy lub polegając wyłącznie na wysiłkach innych osób. Wynagrodzenie w FLP oparte jest na osiągniętej sprzedaży produktów. FBO jest niezależnym kontrahentem firmy, którego sukces lub porażka zależą od jego osobistych wysiłków.

(c) Forever ma za sobą długą historię sukcesu. Podstawowym celem Planu Marketingu Forever jest promowanie sprzedaży i używania najwyższej jakości produktów Firmy klientom detalicznym. Głównym zadaniem FBO jest budowa struktury sprzedaży, aby promować wśród klientów detalicznych zakup i korzystanie z tych produktów.

(d) FBO, bez względu na pozycję zajmowaną w Planie Marketingu Forever, zachęceni są do comiesięcznej sprzedaży detalicznej oraz do prowadzenia dokumentacji owej sprzedaży.

(e) Odnoszący sukcesy FBO zdobywają bieżące informacje o rynku uczestnicząc w spotkaniach szkoleniowych, utrzymując swoją grupę klientów detalicznych i sponsorując innych FBO, by prowadzić sprzedaż klientom detalicznym.

(f) FBO, który ma pytania lub potrzebuje wyjaśnień, powinien skontaktować się ze swoim sponsorem lub nadsponsorami bądź z Biurem Głównym Forever Poland, tel. 22/456 43 56÷59.

1.02 (a) Niniejsze Zasady Działalności i Kodeks Etyki wprowadzono, aby ustalić normy, reguły i ograniczenia zapewniające właściwe procedury związane ze sprzedażą i marketingiem oraz by zapobiegać niewłaściwym lub niezgodnym z prawem działaniom oraz nadużyciom.

NINIEJSZE ZASADY DZIAŁALNOŚCI ZAWIERAJĄ INDYWIDUALNĄ UMOWĘ ARBITRAŻOWĄ ORAZ ZRZECZENIE SIĘ PRAWA DO POZWU ZBIOROWEGO. AKCEPTACJA ZASAD DZIAŁALNOŚCI WYRAŹNIE POTWIERDZA, ŻE ZOSTAŁY ONE PRZECZYTANE, DOKŁADNIE ROZWAŻONE A WSZYSTKIE POSTANOWIENIA UMOWY O ARBITRAŻU INDYWIDUALNYM ORAZ ZRZECZENIU SIĘ PRAWA DO POZWU ZBIOROWEGO ZOSTAŁY ZROZUMIANE, JAK RÓWNIEŻ OZNACZA WYRAŹNĄ ZGODĘ NA ICH PRZESTRZEGANIE.

(b) Zasady Działalności mogą być od czasu do czasu nowelizowane przez FLP. FBO zgadza się, że takie zmiany wchodzi w życie i będą wiążące po upływie 30 dni od publikacji powiadomienia o zmianach w sposób uzasadniony z handlowego punktu widzenia, co obejmuje, między innymi, wiadomość e-mail lub inne środki przekazu informacji. FBO zgadza się, że jego obowiązkiem jest zapewnienie aktualności adresu e-mail, jaki przekazał FBO oraz niezwłoczne powiadamianie FLP

o wszelkich zmianach adresu e-mail, tak by otrzymywać wszelkie powiadomienia wysyłane przez FLP dotyczące zmian.

FBO może zrezygnować z akceptacji zmian Zasad, rozwiązując swój biznes FBO przed datą rozpoczęcia obowiązywania proponowanych zmian. Dalszy udział FBO w biznesie FLP od dnia obowiązywania danej zmian jest równoznaczny z akceptacją tejże zmiany. Jeśli FBO nie wyrazi wyrażnej zgody na zmianę, zmiana ta nie ma mocy wstecznej w odniesieniu do zdarzeń, które miały miejsce przed datą jej wejścia w życie.

(c) Każdy FBO ma obowiązek zapoznać się z Zasadami Działalności i Kodeksem Etyki, obowiązującymi w momencie rejestracji, a następnie z aktualizacjami, modyfikacjami lub rozszerzeniami dokonywanymi przez Firmę.

(d) Każdy FBO zobowiązuje się do przestrzegania Zasad Działalności. Składanie zamówień w FLP jest dodatkowym potwierdzeniem zobowiązania do przestrzegania Zasad Działalności.

(e) Jakiegokolwiek działanie lub brak działania, którego efektem będzie nadużycie, przeinaczenie lub naruszenie Zasad Działalności, może spowodować anulowanie licencji, udzielonej na używanie znaków towarowych, usługowych i wszelkich innych znaków FLP, w tym prawa do zakupu i dystrybucji produktów FLP.

(f) Niezależnie od powyższego, wszelkie zmiany w indywidualnej umowie arbitrażowej wchodzą w życie dopiero po wyraźnym zaakceptowaniu ich przez FBO. FBO może wyrazić zgodę na proponowaną zmianę, postępując zgodnie z instrukcjami dołączonymi do danej zmiany. **JAKAKOLWIEK ZMIANA W INDYWIDUALNEJ UMOWIE ARBITRAŻOWEJ, NA KTÓRĄ WYRAŹNIE WYRAŻONO ZGODĘ, BĘDZIE MIAŁA ZASTOSOWANIE DO WSZYSTKICH SPORÓW PRZEDSTAWIONYCH DO ARBITRAŻU PRZEZ FBO LUB FLP (W TYM WSZELKIE PODMIOTY POWIĄZANE) W DNIU WEJŚCIA W ŻYCIE DANEJ ZMIANY LUB PO TYM DNIU, NIEZALEŻNIE OD DATY WYSTĄPIENIA LUB POWSTANIA OKOLICZNOŚCI STANOWIĄCYCH PODSTAWĘ TAKIEGO SPORU.**

2. DEFINICJE

Skorygowana cena hurtowa: Cena z upustem, pomniejszona o odpowiedni Upust osobisty, na podstawie obecnie zajmowanej pozycji; w tej cenie produkty sprzedawane są FBO.

Sprzedaż rejestrowana: Sprzedaż produktów klientom detalicznym lub preferowanym przez FBO, lub ich zakup przez FBO na własny użytek.

Aktywny FBO: FBO, który w ciągu miesiąca kalendarzowego zgromadził co najmniej 4 case credits Aktywności w swojej krajowej Firmie Operacyjnej, z czego minimum 1 case credit pochodzi z jego zakupów osobistych. Zakupy dokonane przez FBO na własny użytek wliczane są do Case Credits Aktywności.

Premia: finansowe wynagrodzenie FBO za wypracowanie odnośnych programów promocyjnych.

(a) **Premia Osobista lub Preferred Customer:** wypłata na rzecz FBO, w wysokości 5-18% wartości detalicznej netto jego Sprzedaży rejestrowanej.

(b) **Premia Grupowa (VB):** wypłata pieniężna na rzecz kwalifikującego się FBO, w wysokości 3-13% wartości detalicznej netto Sprzedaży rejestrowanej tych FBO w strukturze, którzy nie znajdują się pod Aktywnym Managerem w strukturze.

(c) **Premia Lidera (LB):** wypłata pieniężna na rzecz kwalifikującego się Managera, w wysokości 2-6% wartości detalicznej netto Sprzedaży rejestrowanej jego Managerów w strukturze oraz FBO pod tymi Managerami.

FBO z działalnością gospodarczą: FBO, który prowadzi działalność gospodarczą, na którą wystawiane są faktury, wynikające z jego współpracy z Forever.

CC: Case credit

Case credit: wartość przypisana każdemu z produktów, stanowiąca podstawę przyznawania FBO awansów, premii, nagród i programów promocyjnych, jak to wynika z Planu Marketingowego Forever. Wszystkie case credits naliczane są w cyklu miesięcznym.

(a) Case credits Aktywności: Osobiste case credits plus case credits od Preferred Customers, które co miesiąc wyznaczają status Aktywnego FBO.

(b) Case credits Liderские: Case credits przyznawane kwalifikującym się do Premii Lidera Aktywnym Managerom, naliczane w wysokości 40%, 20% i 10% Grupy Otwartej ich Aktywnych Managerów odpowiednio I, II i III Generacji.

(c) Preferred Customer Case credits: Case credits odzwierciedlające zakupy dokonane przez bezpośrednio zasponsorowanego Preferred Customera.

(d) Case credits Grupy Otwartej: Case credits Aktywności FBO plus Case credits odzwierciedlające Sprzedaż rejestrowaną tych FBO w strukturze, którzy nie znajdują się pod Managerem w strukturze.

(e) Przechodzące case credits: Case credits odzwierciedlające Sprzedaż rejestrowaną nie-managerską, które przechodzą przez Nieaktywnego Managera na rzecz pierwszego Aktywnego Managera w górę linii sponsorowania. Nie liczą się one jako Case credits Grupy otwartej dla tego Aktywnego Managera, ale wliczane są do jego Sumy Case credits.

(f) Osobiste case credits: Case credits odzwierciedlające osobistą Sprzedaż rejestrowaną FBO.

(g) Suma case credits: Całkowita suma różnych case credits FBO.

(h) NOWE Case Credits: Case credits Grupy otwartej, odzwierciedlające Sprzedaż rejestrowaną linii PC/FBO osobiście zasponsorowanych przez Uzanego Managera, po uzyskaniu przez niego kwalifikacji Uzanego Managera. NOWE Case Credits będą kumulowane przez 12 miesięcy (włącznie z miesiącem, w trakcie którego linia PC/FBO została zasponsorowana) lub do momentu awansu tej linii PC/FBO na pozycję Managera, w zależności od tego, co nastąpi wcześniej.

Manager CB (CBM): FBO, który zakwalifikował się do otrzymania dorocznej premii Chairman's Bonus.

Linie CBM: liczba Managerów CB w liniach sponsorowania FBO, których może on zaliczyć do kwalifikacji do Premii Chairman's Bonus.

Upust: Maksymalny upust udostępniony FBO, Preferred Customer lub Klientowi Detalicznemu na dowolnej pozycji, do trzydziestu procent (30%) od sugerowanej ceny detalicznej netto, zgodnie z czasowymi ustaleniami Firmy.

Krajowy/kraj: odnoszący się do kraju zamieszkania FBO.

Struktura: wszyscy FBO zasponsorowani pod danym FBO, niezależnie od generacji.

Eagle Manager: Manager, który osiągnął status Eagle Managera.

Linie Eagle Manager: liczba Eagle Managerów w liniach sponsorowania FBO, których może on zaliczyć do uzyskania stanowisk i/lub tytułów Eagle Managera.

Wypracowany upust: Upust, naliczany jako procent sugerowanej ceny detalicznej netto, wynoszący do 8-18% w zależności od bieżącej pozycji. Wysokość wypracowanego upustu odejmowana

jest od ceny po zastosowaniu ewentualnego upustu, aby uzyskać skorygowaną cenę hurtową.

Program Motywacyjny (Forever2Drive): program promocyjny, w ramach którego kwalifikujący się FBO przez 36 miesięcy otrzymują dodatkowe wypłaty.

Wypracowana wycieczka: nagroda w postaci podróży dla dwóch osób, przyznawana FBO, który spełni wymogi któregoś z programów promocyjnych w planie marketingu.

Forever Business Owner (FBO): Przedsiębiorca Forever; osoba, która, zakupiwszy 2 Case credits w ciągu dwóch kolejnych miesięcy w dowolnej jednej Firmie Operacyjnej, jest uprawniona do ceny hurtowej (kupuje produkty w cenie hurtowej) i otrzymuje do 30% Upustu od ceny detalicznej, jak również, dołączywszy do Planu Marketingu, kwalifikuje się do Upustów osobistych w wysokości od 5 do 18% ceny detalicznej na zakupy osobiste, w zależności od swojej pozycji w Planie Marketingu Forever i statusu Aktywności 4 CC.

Opłata za wsparcie FBO: miesięczna opłata wspierająca, w wysokości do 12 PLN brutto, która będzie potrącana z premii wszystkich FBO, od stanowiska Assistant Supervisora wzwyż, aby wesprzeć działalność administracyjną związaną z obsługą FBO. Opłata ta będzie naliczana wyłącznie w tych miesiącach, w których wypracowana została premia. Na przykład, jeśli FBO uzyska w danym miesiącu 10 PLN premii, potrącone zostanie 10 PLN jako opłata za wsparcie FBO. Jeśli FBO nie uzyska w danym miesiącu premii, nie pobrana zostanie żadna opłata za wsparcie FBO. Opłaty się nie kumulują i nie są potrącane wstecz. Nie wymagana jest żadna płatność z własnej kieszeni.

Gem Manager: Manager, który wykreował co najmniej 9 Zasponsorowanych Uznanych Managerów 1. Generacji.

Kraj zamieszkania: kraj, wyznaczony przez FBO, w którym FBO mieszka przez większość czasu. To w tym kraju FBO musi realizować wymogi kwalifikacyjne, aby uzyskać Uznanie wymogu Aktywności we wszystkich innych krajach Forever.

Udział w puli zysków: suma case credits, wygenerowanych zgodnie z zasadami programu Chairman's Bonus, na podstawie której określa się udział FBO w puli zysków.

Manager Wstępujący: (patrz 5.04)

Kwalifikujący się do Premii Lidera (LBQ): Uznany Manager, który uzyskał w danym miesiącu kwalifikację do otrzymania Premii Lidera.

Miesiąc: miesiąc kalendarzowy (np. od 1 do 31 stycznia)

Firma operacyjna: firma administrująca, w ramach której jedno lub kilka państw korzysta z jednej bazy danych w celu kalkulowania awansów na kolejne pozycje, wypłat premii oraz kwalifikacji do programów promocyjnych.

Dołączenie do Planu Marketingu (Opt-in): proces deklaracji, by uczestniczyć w strukturze wynagrodzeń sprzedaży/premii Planu Marketing FLP jako Forever Business Owner (FBO), poparty zgodą, by przestrzegać Zasad Działalności i Kodeksu Etyki Firmy, które mogą być okresowo modyfikowane.

Preferred Customer (Klient preferowany): osoba, która zarejestrowała się, aby kupować produkty z Upustem do 5% od sugerowanej ceny detalicznej, ale nie chce być Forever Business Owner (FBO) ani uczestnikiem Planu Marketingu firmy.

Zysk Preferred Customer: 25% wartości zakupów dokonanych przez Preferred Customer w sugerowanej cenie detalicznej netto, które wypłacane jest sponsorującemu FBO, dopóki Preferred Customer nie kupi zestawu Start Your Journey lub produktów o łącznej wartości 2 Case Credits w ciągu dwóch kolejnych miesięcy.

Firma operacyjna kwalifikacji: Firma operacyjna, w której FBO wygenerował najwyższą Sumę Case Credits do kwalifikacji do globalnych programów promocyjnych.

Uznany Manager: (patrz 5.01)

Region: Region, w którym położony jest kraj zamieszkania FBO. Pojęcie to obejmuje Amerykę Północną, Amerykę Łacińską, Afrykę, Europę i Azję.

Responsorowany FBO: FBO, który zmienił sponsora po 12 miesiącach braku działalności.

Klient detaliczny: osoba, która kupuje produkty Forever poprzez autoryzowane kanały, a która nie zaaplikowała, aby zostać Preferred Customer.

Zysk detaliczny: Upust od sugerowanej ceny detalicznej netto od sprzedaży detalicznej online.

Pozycja: dowolna z pozycji osiąganych dzięki zgromadzeniu odpowiedniej ilości case credits przez FBO i jego strukturę. Pojęcie to obejmuje Assistant Supervisora, Supervisora, Assistant Managera i Managera.

Sponsor: FBO, który osobiście zarejestrował FBO.

Manager Sponsorowany: (patrz 5.03)

Detal: wartość detaliczna

Sugerowana cena detaliczna: Rekomendowana cena detaliczna, po jakiej firma zaleca sprzedawanie produktów klientom detalicznym. Na podstawie tej ceny netto naliczane są wszystkie premie, Upusty i Upusty osobiste.

Manager Transferowany: (patrz 5.04)

Nadsponsor(-rzy): FBO w górę linii sponsorowania danego FBO.

Manager Nieuznany: (patrz 5.02)

VB: Premia Grupowa

Uznanie wymogu (waiver): przyznawane FBO, którzy spełnią określone wymogi kwalifikacyjne do premii w jednej Firmie Operacyjnej, akceptowane w miejsce tych wymogów we wszystkich innych Firmach Operacyjnych w miesiącu następnym.

(a) Uznanie wymogu aktywności: FBO, który spełni wymóg Aktywności 4 case credits w Firmie Operacyjnej swojego kraju zamieszkania, otrzyma waiver aktywności we wszystkich innych Firmach Operacyjnych w następnym miesiącu.

(b) Uznanie wymogu Premii Lidera: Uznany Manager, który jest Aktywny lub uzyskał Waiver Aktywności i spełnia wymóg CC Grupy Otwartej do Premii Lidera w jednej z Firm Operacyjnych w bieżącym miesiącu, otrzyma Waiver Premii Lidera we wszystkich innych Firmach Operacyjnych w następnym miesiącu.

Sklep internetowy: oficjalny sklep online pod adresem www.foreverliving.com.

3. PREFERRED CUSTOMER

3.01 Preferred Customer jest wyłącznie konsumentem produktów FLP. Nie jest uprawniony do sprzedawania produktów FLP, sponsorowania innych Preferred Customers ani otrzymywania jakiegokolwiek wynagrodzenia od FLP.

3.02 Preferred Customer kupuje produkty z Upustem do 5% od sugerowanej ceny detalicznej.

3.03 Kiedy Preferred Customer kupi zestaw startowy lub produkty o łącznej wartości 2 CC w ciągu dwóch kolejnych miesięcy, zyskuje prawo do stałego Upustu 30% przy kolejnych zamówieniach.

3.04 Preferred Customer, który jest uprawniony do 30-procentowego Upustu, zyskuje prawo dołączenia do Planu Marketingu jako Forever Business Owner (FBO) na pozycji Assistant Supervisor.

4. SCHEMAT PREMII / PLAN MARKETINGOWY

4.01 Dołączywszy do Planu Marketingu, Forever Business Owner (FBO) ma prawo do sprzedawania produktów FLP oraz sponsorowania innych FBO, by sprzedawali produkty. Połączone obroty (mierzone w Case Credits, czyli CC), wygenerowane przez FBO i jego strukturę, kwalifikują FBO do awansów w Planie Marketingu oraz zwiększonych Upustów i Premii, jak to przedstawiono poniżej:

Plan Marketingu

 Premia/Upust Osobisty

 Premia Grupowa

			Manager 120 cc (150 cc)	48%
		Assistant Manager 60 cc	43%	5%
	Supervisor 10 cc	38%	5%	10%
Assistant Supervisor 2 cc	35%	3%	8%	13%

(a) Assistant Supervisor. Pozycję tę osiąga się generując w jednej dowolnej Firmie Operacyjnej sumę 2 case credits (grupy otwartej), w ciągu dwóch kolejnych miesięcy. Assistant Supervisor otrzymuje:

- Upust na zakupy osobiste i zakupy detaliczne online.
- 25% Zysku Preferred Customer od wartości zakupów bezpośrednio zasponsorowanych Preferred Customers, którzy robią zakupy z Upustem do 5%.

Aktywny Assistant Supervisor otrzymuje także:

- 5% Bonus Boost od wartości zamówień osobistych oraz detalicznych online.
- 5% Premii od Preferred Customers od wartości zakupów bezpośrednio zasponsorowanych Preferred Customers.
- 5% Premii Osobistej oraz od Preferred Customers, utraconych przez nieaktywnych Assistant Supervisorów pod nim.

(b) Supervisor. Pozycję tę osiąga się generując sumę 10 case credits grupy otwartej, w ciągu jednego miesiąca. Supervisor otrzymuje:

- Upust, plus 8% Wypracowanego Upustu na zakupy osobiste, plus 8% Premii Osobistej od wartości zakupów detalicznych online.
- 25% Zysku Preferred Customer od wartości zakupów bezpośrednio zasponsorowanych Preferred Customers, którzy robią zakupy z Upustem do 5%.
- 8% Premii od Preferred Customers od wartości zakupów bezpośrednio zasponsorowanych Preferred Customers.

Aktywny Supervisor otrzymuje także:

- 3% Premii Grupowej od zakupów osobistych bezpośrednio zasponsorowanych Assistant Supervisorów i ich struktur.
- 5% Premii Osobistej oraz od Preferred Customers, utraconych przez nieaktywnych Assistant Supervisorów pod nim.

(c) Assistant Manager. Pozycję tę osiąga się generując sumę 60 case credits grupy otwartej, w ciągu dwóch kolejnych miesięcy. Assistant Manager otrzymuje:

- Upust, plus 13% Wypracowanego Upustu na zakupy osobiste, plus 13% Premii Osobistej od wartości zakupów detalicznych online.
- 25% Zysku Preferred Customer od wartości zakupów bezpośrednio zasponsorowanych Preferred Customers, którzy robią zakupy z Upustem do 5%.
- 13% Premii od Preferred Customers od wartości zakupów bezpośrednio zasponsorowanych Preferred Customers.

Aktywny Assistant Manager otrzymuje także:

- 5% Premii Grupowej od zakupów osobistych bezpośrednio zasponsorowanych Supervisorów i ich struktur.
- 8% Premii Grupowej od zakupów osobistych bezpośrednio zasponsorowanych Assistant Supervisorów i ich struktur.
- 5% Premii Osobistej oraz od Preferred Customers, utraconych przez nieaktywnych Assistant Supervisorów pod nim.

(d) Manager. Pozycję tę osiąga się generując sumę 120 case credits grupy otwartej, w ciągu jednego lub dwóch kolejnych miesięcy albo 150 case credits grupy otwartej, w ciągu trzech lub czterech kolejnych miesięcy. Manager otrzymuje:

- Upust, plus 18% Wypracowanego Upustu na zakupy osobiste, plus 18% Premii Osobistej od wartości zakupów detalicznych online.
- 25% Zysku Preferred Customer od wartości zakupów bezpośrednio zasponsorowanych

Preferred Customers, którzy robią zakupy z Upustem do 5%.

- 18% Premii od Preferred Customers od wartości bezpośrednio zasponsorowanych Preferred Customers.

Aktywny Manager otrzymuje także:

- 5% Premii Grupowej od zakupów osobistych bezpośrednio zasponsorowanych Assistant Managerów i ich struktur.
- 10% Premii Grupowej od zakupów osobistych bezpośrednio zasponsorowanych Supervisorów i ich struktur.
- 13% Premii Grupowej od zakupów osobistych bezpośrednio zasponsorowanych Assistant Supervisorów i ich struktur.
- 5% Premii Osobistej oraz od Preferred Customers, utraconych przez nieaktywnych Assistant Supervisorów pod nim.

(e) W celu awansu na pozycję Supervisora, Assistant Managera i Managera można łączyć case credits z różnych Firm Operacyjnych. Pozycję Assistant Supervisora można osiągnąć wyłącznie dzięki case credits wygenerowanym w jednej Firmie Operacyjnej.

(f) Nie można łączyć case credits z różnych Firm Operacyjnych w celu kwalifikacji do Programów Promocyjnych, za wyjątkiem Global Rally i wymogiem Nowych case credits do programów Eagle Manager i Chairman's Bonus.

(g) Do zgromadzenia case credits potrzebnych do osiągnięcia pozycji Supervisora trzeba wykorzystać jeden miesiąc; do osiągnięcia pozycji Assistant Supervisora, Assistant Managera lub Managera 120 CC można wykorzystać jeden lub dwa kolejne miesiące oraz trzy lub cztery kolejne miesiące do osiągnięcia pozycji Managera 150 cc. Jeżeli case credits potrzebne do awansu zostały wygenerowane w jednej Firmie Operacyjnej, awans w tej Firmie Operacyjnej następuje dokładnie tego dnia, gdy osiągnięta została wymagana dla danego stanowiska ilość case credits oraz 15. dnia następnego miesiąca w pozostałych Firmach Operacyjnych. Jeżeli case credits potrzebne do awansu zostały wygenerowane w różnych Firmach Operacyjnych, awans we wszystkich Firmach Operacyjnych nastąpi 15. dnia następnego miesiąca (z datą wsteczną do 1. dnia tego miesiąca) po zgromadzeniu wymaganej ilości Case Credits.

(h) FBO, który awansuje na pozycję Uznanego Managera jak opisano w punkcie 4.01, zostanie sklasyfikowany jako Manager Sponsorowany lub Manager Transfrowany, jak następuje:

1) Jeżeli 120 lub 150 case credits jest wygenerowane w jednej Firmie Operacyjnej i FBO jest aktywny w swojej krajowej Firmie Operacyjnej w okresie awansu, FBO zostanie sklasyfikowany jako Manager Sponsorowany zarówno w Firmie Operacyjnej, w której wygenerowano 120 lub 150 case credits oraz w swojej krajowej Firmie Operacyjnej oraz jako Manager Transferowany we wszystkich innych Firmach Operacyjnych.

2) Jeżeli 120 lub 150 case credits jest wygenerowane w różnych Firmach Operacyjnych, FBO zostanie sklasyfikowany jako Manager Sponsorowany w swojej krajowej Firmie Operacyjnej oraz jako Manager Transferowany we wszystkich innych Firmach Operacyjnych.

(i) Case credits z zakupów klienta lub Preferred Customer będą się zaliczały do realizacji wymogu Aktywności 4 cc przez przypisanego mu/jej FBO, ale tylko w tej Firmie Operacyjnej, w której zakup został dokonany.

(j) Sponsor otrzymuje pełne case credits generowane przez każdego bezpośrednio zasponsorowanego Preferred Customer i jego strukturę dopóki ten Preferred Customer nie osiągnie pozycji Mana-

gera. Następnie, jeżeli sponsor uzyska kwalifikację do Premii Lidera, otrzyma Leaderskie case credits, których wartość wynosi 40% case credits grupy otwartej pierwszego kwalifikującego się Managera w dół danej linii sponsorowania, 20% case credits grupy otwartej drugiego kwalifikującego się Managera w dół danej linii sponsorowania i 10% case credits grupy otwartej trzeciego kwalifikującego się Managera w dół danej linii sponsorowania.

(k) FBO nie może wyprzedzić sponsora w osiąganiu poszczególnych pozycji.

(l) Raz wypracowana pozycja nie wymaga rekwalifikacji, chyba że konto FBO zostanie anulowane lub FBO dokonana responsoringu.

4.02 Polityka 6 miesięcy dla Preferred Customers

1(a) Preferred Customer ma prawo wybrać nowego sponsora po upływie pełnych sześciu miesięcy bycia Preferred Customer, licząc od następnego miesiąca po tym, w którym przepracowana została rejestracja.

(b) Preferred Customer, który wybierze nowego sponsora będzie się dla niego liczył jako nowo-zasponsorowana osoba na potrzeby programów promocyjnych.

4.03 Wymóg Aktywności

(a) Aby zakwalifikować się do otrzymywania Premii Grupowej i Lidera oraz Programów Promocyjnych, FBO muszą spełniać wymóg Aktywności, a także wszelkie inne wymogi Planu Marketingowego w miesiącu, za który naliczane są premie.

(b) Aby spełnić w danym miesiącu wymóg Aktywności w Firmie Operacyjnej właściwej dla swojego kraju zamieszkania, FBO musi uzyskać w sumie 4 case credits Aktywności w swojej krajowej Firmie Operacyjnej w miesiącu, z czego co najmniej jeden musi być osobistym case credit. Aby spełnić w danym miesiącu wymóg Aktywności w zagranicznej Firmie Operacyjnej, FBO musi spełnić wymóg Aktywności w swojej krajowej Firmie Operacyjnej w miesiącu poprzednim lub wygenerować 4 Case Credits Aktywności w tej zagranicznej Firmie Operacyjnej w danym miesiącu.

(c) Assistant Supervisorzy, którzy nie spełnili wymogu Aktywności, nie otrzymają za dany miesiąc Bonus Boost ani Premii od Preferred Customer. Supervisorom, Assistant Managerom i Managerom, którzy nie spełnili wymogu Aktywności nie zostanie wypłacona Premia Grupowa za dany miesiąc. Ewentualne premie zgromadzone przez FBO, którzy nie są w danym miesiącu Aktywni, zostaną wypłacone następnemu Aktywnemu FBO w górę linii sponsorowania zgodnie z Planem Marketingu.

(d) FBO, który utracił jakąkolwiek Premię może uzyskać rekwalifikację jako Aktywny FBO w następnym miesiącu (nie działa ona wstecz).

4.04 Naliczanie i wypłata premii

(a) Wszystkie premie naliczane są na podstawie wartości detalicznej netto zakupionych produktów, jak to widnieje na comiesięcznym raporcie premii FBO.

(b) Upusty i Premie naliczane są zgodnie z pozycją zajmowaną w momencie akceptacji zamówienia. Wyższe Upusty i Premie mają zastosowanie od dnia awansu na wyższą pozycję.

(c) FBO nie otrzymuje Premii Grupowej od tych FBO ze swojej struktury, którzy aktualnie zajmują taką samą jak on pozycję w Planie Marketingowym. Natomiast zaliczane mu są pełne case credits od tych FBO i mogą one stanowić podstawę do awansu w Planie Marketingowym oraz kwalifikacji do innych programów promocyjnych.

(d) Premie FBO naliczane są przez Biuro Główne Forever Poland po zakończeniu miesiąca.

(e) W Polsce premia wypłacana jest na podstawie faktur z tytułu świadczenia usługi marketingowej. FBO, jako sprzedawca usługi marketingowej, zobowiązany jest do wystawienia faktury, która stanowi podstawę wypłaty premii, na podany przez FBO rachunek bankowy.

Wypłata premii nastąpi nie wcześniej niż 15. dnia miesiąca następującego po miesiącu, którego dotyczy rozliczenie (np. wypłata premii za styczeń będzie zrealizowana 15 lutego). Jeśli 15. wypadnie w sobotę, wypłata zostanie zrealizowana w piątek (14-go), natomiast jeśli 15. wypadnie w niedzielę, wypłata zostanie zrealizowana w poniedziałek (16-go).

FBO może odebrać swoją premię w ciągu dwóch lat od daty jej naliczenia. Po tym terminie zobowiązanie Forever Poland wobec FBO ulega przedawnieniu.

FBO ma obowiązek powiadomić Biuro Główne o zmianie banku oraz numeru konta przed zakończeniem miesiąca kalendarzowego. W przypadku niedopełnienia tego wymogu Forever Poland nie ponosi odpowiedzialności za opóźnienia dokonania przelewu dla FBO.

(f) Jakiegokolwiek opłaty lub koszty zewnętrzne naliczone od wypłat dokonanych na rzecz FBO z tytułu zysków/premii wypracowanych poza krajem zamieszkania FBO, pozostają w gestii tego FBO.

(g) Opłata za wsparcie FBO pobierana jest kwalifikujących się Assistant Supervisorów i wyżej, jednak nie wymagana jest żadna płatność z własnej kieszeni.

4.05 Zasada 36 miesięcy dla FBO

(a) FBO, który nie zrobił żadnych zakupów przez 36 kolejnych miesięcy kalendarzowych, utraci całą swoją strukturę, niezależnie od rejestracji osób w grupie, na rzecz bezpośredniego sponsora.

(b) Jeśli FBO ma w grupie Managerów 1. generacji, uzyskają oni status Managerów Wstępujących wobec swojego nowego Sponsora.

4.06 Przechowywanie dokumentacji:

(a) Każdy FBO (poniżej pozycji Managera), Preferred Customer lub klient detaliczny, na którego koncie nie odbywała się żadna aktywność (co obejmuje m.in., choć nie wyłącznie, sprzedaż rejestrowaną, zakupy produktów, sponsoring lub wypracowanie prowizji/premii) w ciągu siedmiu (7) kolejnych lat, zostanie uznany za nieaktywnego, a jego dane zostaną usunięte lub utajnione w systemie firmy zgodnie z polityką przechowania dokumentacji.

4.07 Ceny

(a) Klient detaliczny robi zakupy w sugerowanych cenach detalicznych.

(b) Preferred Customer robi zakupy z Upustem do 5% od sugerowanych cen detalicznych. Kiedy Preferred Customer kupi równowartość 2CC w ciągu dwóch kolejnych miesięcy kalendarzowych, jego Upust wzrośnie z 5% do 30%, począwszy od następnego zamówienia. Zamówienie, podczas którego przekroczony został pułap 2CC, traktowane jest jako całość i nie będzie przeliczone.

(c) Kiedy Preferred Customer osiągnie Upust 30% i dołączy do Planu Marketingu, staje się FBO na poziomie Assistant Supervisora i, jeśli zrealizuje wymóg Aktywności 4CC, otrzyma dodatkowe 5% premii od zakupów osobistych, począwszy od następnego zamówienia.

(d) Kiedy FBO spełni wymogi CC, by osiągnąć wyższą pozycję (Supervisor, Assistant Manager, Manager), jego Skorygowana Cena Hurtowa wzrośnie odpowiednio do 38%, 43%, 48%, począwszy od następnego zamówienia. Jeśli wymóg CC został przekroczony podczas jednego zamówienia, FBO otrzyma premię osobistą, odpowiednio 8%, 13%, 18% od sugerowanej ceny detalicznej netto, od tej części zamówienia, która jest przypisana do nowej pozycji.

5. STATUS MANAGERA I REKWALIFIKACJE

5.01 Manager Uznany:

(a) FBO uzyska kwalifikację na Managera Uzanego i otrzyma złotą odznakę managerską, gdy

(1) zgromadzi z całą swoją grupą 120 Case Credits Grupy Otwartej w ciągu 1-2 kolejnych miesięcy albo 150 Case Credits Grupy Otwartej w ciągu 3-4 kolejnych miesięcy oraz

(2) Jeśli Case Credits zostały wygenerowane w jednej Firmie Operacyjnej, FBO musi być Aktywny w tej samej Firmie Operacyjnej, w każdym miesiącu w tym samym okresie, lub, jeśli Case Credits zostały wygenerowane w różnych Firmach Operacyjnych, FBO musi być Aktywny w swojej krajowej Firmie Operacyjnej, w każdym miesiącu w tym samym okresie; oraz

(3) żaden inny FBO w jego strukturze nie zrealizował awansu na pozycję Managera w tych samych miesiącach.

(b) Jeżeli inny FBO w strukturze uzyskał kwalifikację na Uzanego Managera, w dowolnym kraju, w tym samym okresie, FBO zostanie Managerem Uzanym jeżeli

(1) będzie Aktywnym FBO w każdym miesiącu w tym samym okresie oraz

(2) zgromadzi co najmniej 25 Case Credits Grupy Otwartej we wszystkich Firmach Operacyjnych w ostatnim miesiącu kwalifikacji, pochodzących od FBO w liniach innych niż linia FBO awansującego w tym samym miesiącu na stanowisko Managera.

5.02 Manager Nieuznany:

(a) Kiedy FBO wygeneruje 120 Case Credits Grupy Otwartej w ciągu 1-2 kolejnych miesięcy albo 150 Case Credits Grupy Otwartej w ciągu 3-4 kolejnych miesięcy, ale nie spełni pozostałych wymogów koniecznych do uzyskania statusu Managera Uzanego, zostaje Managerem Nieuznanym.

(b) Manager Nieuznany może uzyskać kwalifikację do Wypracowanego Upustu, Premii od Preferred Customers i Premii Grupowej, ale nie może uzyskać kwalifikacji do Premii Lidera ani do innych programów promocyjnych dla Managerów.

(c) Manager Nieuznany może uzyskać rekwalfikację na Uzanego Managera, kiedy spełni następujące wymogi:

(1) zgromadzi sumę 120 Case Credits Grupy Otwartej w ciągu 1-2 kolejnych miesięcy albo 150 Case Credits Grupy Otwartej w ciągu 3-4 kolejnych miesięcy oraz

(2) będzie Aktywnym FBO w tym samym okresie.

(3) Okres rekwalfikacji nie może zacząć się wcześniej niż w ostatnim miesiącu kwalifikacji na Managera Nieuznanego.

(d) Jeżeli rekwalfikacja rozpoczyna się w ostatnim miesiącu kwalifikacji na Managera Nieuznanego, case credits z ostatniego miesiąca awansu na Managera Nieuznanego, niezwiązane z awansem Managera w strukturze, mogą zostać wykorzystane do kwalifikacji na Managera Uzanego.

(e) Od dnia, w którym Nieuznany Manager wygenerował wymaganą liczbę Case Credits Grupy Otwartej staje się on Managerem Uzanym i zaczyna być mu naliczana Premia Lidera oraz Case Credits lidarskie od sprzedaży rejestrowanej, pod warunkiem, że kwalifikuje się do Premii Lidera.

5.03 Manager Sponsorowany

(a) Manager staje się Managerem Sponsorowanym dla swojego bezpośredniego sponsora, gdy

(1) uzyska kwalifikację na Uznanego Managera lub

(2) uzyska kwalifikację na Managera Sponsorowanego, zmieniając status z Managera Wstępującego lub Transferowanego.

(b) Począwszy od miesiąca po uzyskaniu kwalifikacji, Manager Sponsorowany może być zaliczany dla kwalifikacji swoich sponsorów do Gem Bonus, statusu Gem Managera i do innych programów promocyjnych, w których wymogiem jest posiadanie Managera Sponsorowanego.

5.04 Manager Wstępujący i Transferowany:

(a) Manager ma status Wstępującego, kiedy zostaje przeniesiony pod innego Sponsora zgodnie z zasadą 12-miesięcy LBQ lub jeśli aplikacja jego Sponsora zostaje rozwiązana bądź Sponsor się responsoruje. W takim przypadku Manager ten staje się Managerem Wstępującym dla swojego nowego Sponsora.

(b) Manager ma status Transferowanego, zgodnie z zasadami opisanymi w punkcie 4.01 (h), dopóki nie uzyska kwalifikacji na Managera Sponsorowanego w poszczególnych krajach.

(c) Status Managera Wstępującego lub Transferowanego nie wpływa na Premię Grupową ani Premię Lidera wypłacaną któremukolwiek z Managerów lub jego sponsorom.

(d) Manager Wstępujący lub Transferowany nie liczy się dla sponsora do obniżenia wymogów Case Credits w Programie Motywacyjnym Forever2Drive ani do uzyskania statusu Gem Managera.

(e) Transferowany lub Wstępujący Manager może uzyskać kwalifikację na Managera Sponsorowanego w poszczególnych Firmach Operacyjnych spełniając następujące wymogi:

(1) Zgromadzi sumę 120 Case Credits Grupy Otwartej w Firmie Operacyjnej, w której się rekwaliifikuje, w ciągu dowolnych 1-2 kolejnych miesięcy (lub 150 Case Credits Grupy Otwartej) w ciągu 3-4 kolejnych miesięcy). Proces rekwaliifikacji może rozpocząć się w miesiącu poprzedzającym miesiąc transferu.

(2) Podczas okresu rekwaliifikacji będzie Aktywnym FBO w swoim kraju zamieszkania lub wygeneruje 4 case credits Aktywności w kraju, w którym realizuje kwalifikację na Managera Sponsorowanego.

6. PREMIA LIDERA

6.01 Kiedy FBO zostanie Uznany Managerem, może uzyskać kwalifikację do Premii Lidera, rozwijając i wspierając Managerów w strukturze, a jednocześnie wciąż sponsorując i szkoląc FBO.

6.02 (a) Uznany Manager, który jest Aktywny oraz ma 12 CC Grupy Otwartej (lub ma Waiver Aktywności i Premii Lidera) w jednej Firmie Operacyjnej w bieżącym miesiącu, kwalifikuje się do Premii Lidera (LBQ) wygenerowanej w tej samej Firmie Operacyjnej w tym miesiącu. Przechodzące CC nie liczą się na poczet tej kwalifikacji.

(b) Wymóg CC Grupy Otwartej (co nie obejmuje Przechodzących Case Credits) zostaje obniżony do 8 CC Grupy Otwartej, jeżeli Manager ma dwóch Aktywnych Uznanych Managerów w strukturze, każdy w osobnej linii sponsorowania, z których każdy osiągnął sumę co najmniej 25 Case Credits w poprzednim miesiącu. Wymóg ten zostaje dodatkowo zredukowany do 4 Case Credits Aktywności, kiedy Manager ma 3 Aktywnych Uznanych Managerów w strukturze, każdy w osobnej linii sponsorowania, z których każdy osiągnął sumę co najmniej 25 Case Credits w poprzednim miesiącu.

6.03 Premia Lidera będzie wypłacana, na podstawie wartości detalicznej netto sprzedaży rejestro-

wanej Grupy Otwartej w miesiącu kwalifikacji, Managerom w górę linii sponsorowania kwalifikującym się do Premii Lidera według następujących stawek:

(a) 6% jest wypłacane pierwszemu Managerowi LBQ w górę linii sponsorowania

(b) 3% jest wypłacane drugiemu Managerowi LBQ w górę linii sponsorowania

(c) 2% jest wypłacane trzeciemu Managerowi LBQ w górę linii sponsorowania

6.04 (a) Manager, który nie był Aktywny, w dowolnej Firmie Operacyjnej, przez trzy kolejne miesiące, traci prawo kwalifikacji do Premii Lidera (nawet jeśli nie ma pod sobą Managerów).

(b) Prawo kwalifikacji do Premii Lidera może odzyskać spełniając następujące wymogi w ramach jednej Firmy Operacyjnej:

(1) generując sumę 12 case credits Grupy Otwartej w każdym miesiącu w okresie trzech kolejnych miesięcy (nawet jeśli nie ma w swojej strukturze Managerów).

(2) będąc Aktywnym w każdym miesiącu w tym samym okresie.

(c) Po odzyskaniu prawa do kwalifikacji, Premia Lidera zacznie być kumulowana każdego następnego miesiąca, w którym Manager kwalifikuje się do Premii Lidera, poczynając od czwartego miesiąca i zostanie wypłacona w piątym miesiącu.

6.05 (a) Manager, który nie miał kwalifikacji do Premii Lidera co najmniej raz w ciągu ostatnich dwunastu kolejnych miesięcy i który nie jest w trakcie odzyskiwania prawa kwalifikacji do Premii Lidera, trwale utraci wszystkie linie managerskie w strukturze.

(b) Utracony Manager wraz ze swoją linią stanie się Managerem Wstępującym dla pierwszego uprawnionego do Premii Lidera Managera w górę linii sponsorowania pierwotnego Sponsora.

7. DODATKOWE PROGRAMY PROMOCYJNE

7.01 Wszystkie firmowe programy promocyjne tworzone są, by promować prawidłowe normy budowania biznesu, które obejmują właściwe sponsorowanie i sprzedaż produktów w zużywalnych, rozsądnych ilościach. Punktów i nagród promocyjnych nie można przekazać innej osobie i będą one przyznawane wyłącznie FBO, którzy uzyskali kwalifikację budując biznes w zgodzie z literą i duchem Planu Marketingowego oraz Procedurami i zasadami działalności oraz Kodeksem etyki Forever.

7.02 Odznaki będą przyznawane wyłącznie osobom, których dane widnieją na koncie FBO zarejestrowanym w bazie Biura Głównego.

7.03 (a) W przypadku, gdy współmałżonek FBO nie uczestniczy w wypracowanej wycieczce, FBO może zaprosić gościa, pod warunkiem, że gość ten ma powyżej 14 lat.

(b) Pojęcie Wypracowanej Wycieczki obejmuje wyłącznie: Global Rally, ` Manager Retreat, wyjazdy od Sapphire do Platinum Centurion.

(c) Wyjazdy od Sapphire do Platinum Centurion muszą zostać zrealizowane w ciągu 24 miesięcy od uzyskania kwalifikacji.

8. NAGRODY OD MANAGERA WZWYŻ

8.01 Aby uzyskać tytuł od Senior do Platinum Centurion Managera, Manager może zaliczyć swoich Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji ze wszystkich krajów. Jednak każdy z tych Managerów I generacji może być liczony tylko raz.

8.02 Wszystkie odznaki od Managera wzwyż wręczane są wyłącznie podczas zaaprobowanego przez Firmę spotkania uznaniowego.

8.03 Uznany Manager: Kiedy FBO spełni wymogi kwalifikacyjne opisane w punkcie 5.01, uzyskuje status Managera Uzanego i otrzymuje złotą odznakę.

8.04 Status Eagle Managera

(a) Status Eagle Managera uzyskuje się i odnawia corocznie. Manager może uzyskać kwalifikację, spełniając następujące wymogi podczas trwania okresu kwalifikacyjnego od maja do kwietnia, po uzyskaniu awansu na pozycję Uzanego Managera.

(1) Comiesięczna aktywność w Kraju Zamieszkania lub w Kraju Kwalifikacji.

(2) Kwalifikacja do Premii Lidera (nawet jeśli w strukturze nie ma Managerów). Case credits wygenerowane w miesiącach bez kwalifikacji do Premii Lidera NIE będą zaliczane do programu.

(3) Zgromadzenie co najmniej 720 case credits globalnie, w tym co najmniej 100 NOWYCH Case Credits.

(4) Wspieranie lokalnych i regionalnych spotkań.

(5) Następujący wymóg może być spełniony w czasie okresu kwalifikacyjnego od maja do kwietnia, przed lub po uzyskaniu kwalifikacji na Uzanego Managera:

Osobiste zasponsorowanie i rozwinięcie co najmniej 3 nowych linii Supervisorów w dowolnej Firmie Operacyjnej.

(b) Dodatkowo do powyższych wymagań, FBO od stanowiska Senior Managera wzwyż muszą także rozwinąć i utrzymać linie Eagle Manager, jak to opisano poniżej. Każdy Eagle Manager w strukturze musi być w innej linii sponsorowania, bez względu na generację [patrz 8.04 (d)] i może być w dowolnej Firmie Operacyjnej. Podstawą tego wymogu jest pozycja managerska uzyskana na początku okresu kwalifikacyjnego.

Gem Managerowie (tzn. Sapphire i wyżej) mogą uzyskać kwalifikację Eagle na niższym poziomie, jednak nie niższym niż Soaring. Np. jeśli Diamond Manager ma 3 linie Eagle Manager, uzyska kwalifikację i będzie określany jako Diamond Manager, który ma kwalifikację Eagle.

- | | |
|-----------------------------|--|
| (1) Senior: | 1 linia Eagle Manager |
| (2) Soaring: | 3 linie Eagle Manager |
| (3) Sapphire: | 3-5 linii Eagle Manager (kwalifikacja Eagle)
6-9 linii Eagle Manager (Sapphire Eagle Manager) |
| (4) Diamond-Sapphire: | 3-9 linii Eagle Manager (kwalifikacja Eagle)
10-14 linii Eagle Manager (Diamond-Sapphire Eagle Manager) |
| (5) Diamond: | 3-14 linii Eagle Manager (kwalifikacja Eagle)
15-24 linii Eagle Manager (Diamond Eagle Manager) |
| (6) Double-Diamond: | 3-24 linii Eagle Manager (kwalifikacja Eagle)
25-34 linii Eagle Manager (Double Diamond Eagle Manager) |
| (7) Triple-Diamond Manager: | 3-34 linii Eagle Manager (kwalifikacja Eagle)
35-44 linii Eagle Manager (Triple Diamond Eagle Manager) |
| (8) Diamond Centurion: | 3-44 linii Eagle Manager (kwalifikacja Eagle)
45+ linii Eagle Manager (Diamond Centurion Eagle Manager) |

-
- (9) Platinum Diamond: 3-54 linii Eagle Manager (kwalifikacja Eagle)
54+ linii Eagle Manager (Platinum Diamond Eagle Manager)
- (6) Platinum Double-Diamond: 3-64 linii Eagle Manager (kwalifikacja Eagle)
65+ linii Eagle Manager (Platinum Double Diamond Eagle Mgr)
- (7) Platinum Triple-Diamond: 3-74 linii Eagle Manager (kwalifikacja Eagle)
75+ linii Eagle Manager (Platinum Triple Diamond Eagle Mgr)
- (8) Platinum Centurion: 3-84 linii Eagle Manager (kwalifikacja Eagle)
85+ linii Eagle Manager (Platinum Centurion Eagle Manager)

(c) Do wymogów: nowi Supervisorzy i NOWE Case Credits wliczani są FBO sponsorowani.

(d) W celu osiągnięcia statusu Eagle Managera, Manager może łączyć linie Eagle Manager z różnych Firm Operacyjnych. Jeżeli Manager zasponsorował tego samego FBO do różnych krajów, może zaliczyć maksymalnie jedną (1) linię Eagle Managera pod tym FBO w jednej Firmie Operacyjnej, jednak żaden z Eagle Managerów w strukturze nie może być uwzględniony więcej niż jeden raz.

(e) Jeżeli FBO osiągnie pozycję Managera w trakcie okresu kwalifikacyjnego:

(1) Preferred Customers zasponsorowani w ostatnim miesiącu realizacji awansu będą zaliczeni na poczet spełnienia wymogu nowych Supervisorów dla tego okresu kwalifikacyjnego programu Eagle Manager.

(2) Wymagania potrzebne do osiągnięcia statusu Eagle Manager NIE są proporcjonalnie zmniejszone; FBO taki wciąż musi osiągnąć sumę 720 cc/100 NOWYCH cc oraz wykreować trzech nowych Supervisorów w ciągu pozostałej części okresu kwalifikacyjnego po osiągnięciu pozycji Managera.

(f) Po spełnieniu wszystkich wymogów potrzebnych do osiągnięcia statusu Eagle Managera, FBO zostaną nagrodzeni wypracowaną wycieczką na Eagle Manager Retreat. W przypadku, gdy firma wskaże dwa cele podróży, laureat EM może wybrać wyłącznie jeden z nich. Wycieczka obejmuje:

- 1) Przelot dla dwóch osób i zakwaterowanie do czterech nocy
- 2) Zaproszenie na specjalne szkolenie dla Eagle Managerów
- 3) Udział we wszystkich wydarzeniach towarzyszących Zjazdowi Eagle Managerów.

FBO musi wybrać cel podróży do 31 maja, który następuje po zakończeniu okresu kwalifikacyjnego lub utraci prawo udziału w Eagle Manager Retreat niezależnie od lokalizacji.

(g) FBO, który kwalifikuje się jako Sapphire, Diamond-Sapphire lub Diamond Eagle, automatycznie uzyska kwalifikację do, odpowiednio, 1%, 2% lub 3% premii Gem Bonus w dowolnej pojedynczej Firmie Operacyjnej, za każdy z dwunastu miesięcy począwszy od maja, w którym jest uprawniony do Premii Lidera.

(h) FBO może uzyskać kwalifikację wyłącznie w jednym kraju. Jeśli spełnia wymogi w różnych krajach, kraj, w którym ma najwyższą Sumę Case Credits zostanie uznany za Kraj Kwalifikacji.

8.04.1 Global Leadership Team

(a) Członkostwo w Global Leadership Team jest wypracowywane corocznie, poprzez wygenerowanie sumy 7500 Case Credits, w tym co najmniej 50 Nowych Case Credits, w ciągu roku kalendarzowego, po uzyskaniu awansu na pozycję Managera Uznanego.

(b) Managerowie, którzy uzyskali kwalifikację Global Leadership Team, zostaną członkami GLT na okres 1 roku kalendarzowego, zaczynającego się 1 stycznia w roku po uzyskaniu kwalifikacji i zostaną zaproszeni na specjalny, globalny zjazd oraz zostaną uznani i otrzymają nagrody podczas Global Rally.

(c) Aby otrzymać nagrody Global Leadership Team, Managerowie muszą uczestniczyć w Global Rally.

8.05 Uznanie Managerskie – Manager Uznany może zakwalifikować się do uznania managerskiego na jeden z dwóch sposobów, których nie można ze sobą łączyć.

(a) gromadząc Sponsorowanych Managerów Uznanych I generacji lub

(b) gromadząc linie Eagle Managerów.

(c) Do skumulowanej sumy liczyć się będą tylko linie Eagle Managerów wykreowane w latach, w których kwalifikujący się Manager spełnił Podstawowe Wymogi i które nie uzyskały kwalifikacji ani nie były zaliczone dla innego Eagle Managera. Kwalifikujący się Manager musi spełnić następujące Podstawowe Wymogi w okresie od maja do kwietnia, po uzyskaniu kwalifikacji na Managera Uzanego:

(1) comiesięczna Aktywność w kraju zamieszkania lub kraju kwalifikacji

(2) kwalifikacja do Premii Lidera (nawet przy braku linii Managerów). Case credits wygenerowane w miesiącach bez kwalifikacji do Premii Lidera NIE będą zaliczane do programu.

(3) Globalne zgromadzenie Sumy co najmniej 720 Case Credits, w tym co najmniej 100 NO-WYCH Case Credits

(4) Wspieranie lokalnych i regionalnych wydarzeń

(5) Osobiste zasponsorowanie i rozwinięcie co najmniej 2 nowych linii Supervisorów w dowolnej Firmie Operacyjnej.

(d) Nie ma limitu czasowego na gromadzenie wymaganych Managerów lub linii Eagle Managerów.

(1) Manager, który spełni Podstawowe Wymogi podczas okresu kwalifikacyjnego, może wstecznie zaliczyć linie Eagle Managerów z każdego poprzedniego okresu kwalifikacyjnego, podczas którego również spełnił Podstawowe Wymogi.

(2) Każda linia Eagle Managera może być zaliczona tylko raz przez kwalifikującego się Managera nadspansora.

(e) Sponsorowany Manager Uznany, który został usunięty z bazy Firmy w ramach rozwiązania umowy lub responsoringu, będzie się nadal liczył do odznaki swojego poprzedniego sponsora.

8.06 Senior Manager

(a) Zgromadzić 2 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji lub

(b) zgromadzić 1 linię Eagle Manager.

(c) Senior Manager zostanie nagrodzony złotą odznaką z 2 granatami.

8.07 Soaring Manager

(a) Zgromadzić 5 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji lub

(b) zgromadzić 3 linie Eagle Manager.

(c) Soaring Manager zostanie nagrodzony złotą odznaką z 4 granatami.

8.08 Sapphire Manager

(a) Zgromadzić 9 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji lub

(b) zgromadzić 6 linii Eagle Manager.

(c) Sapphire Manager zostanie nagrodzony

(1) złotą odznaką z 4 szafirami oraz bezpłatnym wyjazdem do ośrodka wypoczynkowego w swoim Regionie.

(2) spersonalizowaną tabliczką uznaniową.

8.09 Diamond-Sapphire Manager

(a) Zgromadzić 17 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji lub

(b) zgromadzić 10 linii Eagle Manager.

(c) Diamond-Sapphire Manager zostanie nagrodzony

(1) złotą odznaką z 2 brylantami i 2 szafirami oraz bezpłatnym wyjazdem do luksusowego ośrodka wypoczynkowego w swoim Regionie.

(2) spersonalizowaną tabliczką uznaniową.

8.10 Diamond Manager

(a) Zgromadzić 25 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji lub

(b) zgromadzić 15 linii Eagle Manager.

(c) Diamond Manager zostanie nagrodzony

(1) złotą odznaką z 1 dużym brylantem, specjalnym pierścieniem z brylantem i bezpłatnym udziałem w wyjeździe Level Up.

(2) uznaniem wymogu cc grupowych potrzebnych do Programu Motywacyjnego Forever2Drive, Premii Grupowej i Premii Lidera, pod warunkiem, że co najmniej 25 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji jest aktywnych każdego miesiąca.

(3) spersonalizowaną tabliczką z nazwiskami Managerów, którzy umożliwili osiągnięcie tego statusu.

8.11 Double Diamond Manager

(a) Zgromadzić 50 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji lub

(b) zgromadzić 25 linii Eagle Manager.

(c) Double Diamond Manager zostanie nagrodzony

(1) złotą odznaką z 2 dużymi brylantami, ekskluzywnym piórem zdobionym brylantami i bezpłatnym wyjazdem do RPA lub równoważnego celu.

(2) spersonalizowaną tabliczką z nazwiskami Managerów, którzy umożliwili osiągnięcie tego statusu.

8.12 Triple Diamond Manager

(a) Zgromadzić 75 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji lub

(b) zgromadzić 35 linii Eagle Manager.

(c) Triple Diamond Manager zostanie nagrodzony

(1) złotą odznaką z 3 dużymi brylantami, eleganckim, spersonalizowanym zegarkiem i bezpłatnym wyjazdem dookoła świata.

(2) spersonalizowaną tabliczką z nazwiskami Managerów, którzy umożliwili osiągnięcie tego statusu.

8.13 Diamond Centurion Manager

- (a)** Zgromadzić 100 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji lub
- (b)** zgromadzić 45 linii Eagle Manager.
- (c)** Diamond Centurion Manager zostanie nagrodzony
 - (1)** złotą odznaką z 4 dużymi brylantami i bezpłatnym wyjazdem, z przelotem klasą biznes, na Hawaje lub do równoważnego celu.
 - (2)** profesjonalnie wyprodukowanym lifestylowym filmem biznesowym.
 - (3)** spersonalizowaną tabliczką z nazwiskami Managerów, którzy umożliwili osiągnięcie tego statusu.

8.14 Platinum Diamond Manager

- (a)** Zgromadzić 125 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji lub
- (b)** zgromadzić 55 linii Eagle Manager.
- (c)** Platinum Diamond Manager zostanie nagrodzony
 - (1)** platynową odznaką i bezpłatnym wyjazdem, z przelotem klasą biznes, do Wielkiej Rafy Koralowej lub do równoważnego celu.
 - (2)** spersonalizowaną tabliczką z nazwiskami Managerów, którzy umożliwili osiągnięcie tego statusu.

8.15 Platinum Double Diamond Manager

- (a)** Zgromadzić 150 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji lub
- (b)** zgromadzić 65 linii Eagle Manager.
- (c)** Platinum Double Diamond Manager zostanie nagrodzony
 - (1)** platynową odznaką i bezpłatnym wyjazdem, z przelotem klasą biznes, na Bora Bora lub do równoważnego celu.
 - (2)** spersonalizowaną tabliczką z nazwiskami Managerów, którzy umożliwili osiągnięcie tego statusu.

8.16 Platinum Triple Diamond Manager

- (a)** Zgromadzić 175 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji lub
- (b)** zgromadzić 75 linii Eagle Manager.
- (c)** Platinum Triple Diamond Manager zostanie nagrodzony
 - (1)** platynową odznaką i bezpłatnym wyjazdem, z przelotem klasą biznes, na Malediwy/Seszele lub do równoważnego celu.
 - (2)** spersonalizowaną tabliczką z nazwiskami Managerów, którzy umożliwili osiągnięcie tego statusu.

8.16 Platinum Centurion Manager

- (a)** Zgromadzić 200 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji lub
- (b)** zgromadzić 85 linii Eagle Manager.

(c) Platinum Centurion Manager zostanie nagrodzony

(1) platynową odznaką i bezpłatnym wyjazdem, z przelotem klasą biznes do wybranego przez siebie miejsca.

(2) spersonalizowaną tabliczką z nazwiskami Managerów, którzy umożliwili osiągnięcie tego statusu.

9. PREMIA GEM BONUS

9.01 (a) Kwalifikujący się do Premii Lidera Gem Manager, który ma w kraju kwalifikacji wymagającą liczbę Aktywnych Sponsorowanych Managerów I generacji w danym miesiącu, lub wymagającą liczbę oddzielnych linii sponsorowania z Aktywnym Managerem, gdy zgromadził Sumę co najmniej 25 case credits w bieżącym miesiącu, otrzyma premię Gem Bonus, w oparciu o wartość detaliczną netto sprzedaży rejestrowanej Grupy Otwartej swoich Managerów pierwszej, drugiej i trzeciej generacji, według następującego planu:

(1) Sapphire Gem Bonus: Sapphire Managerowie i wyżej mogą uzyskać kwalifikację do 1%, mając 9 Aktywnych Managerów Sponsorowanych I generacji lub 9 Aktywnych Managerów, każdy w oddzielnej linii sponsorowania, którzy generują Sumę 25 Case Credits każdy.

(2) Diamond-Sapphire Gem Bonus: Diamond-Sapphire Managerowie i wyżej mogą uzyskać kwalifikację do 2%, mając 17 Aktywnych Managerów Sponsorowanych I generacji lub 17 Aktywnych Managerów, każdy w oddzielnej linii sponsorowania, którzy generują Sumę 25 Case Credits każdy.

(3) Diamond Gem Bonus: Diamond Managerowie i wyżej mogą uzyskać kwalifikację do 3%, mając 25 Aktywnych Managerów Sponsorowanych I generacji lub 25 Aktywnych Managerów, każdy w oddzielnej linii sponsorowania, którzy generują Sumę 25 Case Credits każdy.

(4) Wartości procentowe Gem Bonus nie są kumulowane. Gem Managerowie otrzymują najwyższą wartość procentową, do jakiej uzyskali kwalifikację.

(b) Do kwalifikacji do Gem Bonus Manager może zaliczyć swojego zagranicznego Managera pierwszej generacji, pod warunkiem, że ten zagraniczny Manager uzyskał kwalifikację na Managera Sponsorowanego w kraju, w którym Manager ubiega się o Gem Bonus. Kiedy zagraniczny Manager uzyska kwalifikację na Managera Sponsorowanego, będzie zaliczany swoim sponsorom na rzecz kwalifikacji do Gem Bonus w tych miesiącach, za które uzyskał uznanie wymogu aktywności ze swojego kraju zamieszkania.

(c) Gem Bonus jest wypłacana przez każdy kraj w oparciu o wartość detaliczną netto krajowej sprzedaży rejestrowanej grupy otwartej Managera w tym kraju. Aby zakwalifikować się do Gem Bonus w którymkolwiek z państw, Manager musi mieć wymagającą liczbę aktywnych Sponsorowanych Managerów pierwszej generacji lub struktury Aktywnego Managera 25 cc w tym państwie, w miesiącu, w którym ubiega się o kwalifikację do Gem Bonus.

(d) FBO, który kwalifikuje się jako Eagle z 6, 10 lub 15 Liniami Eagle Manager, automatycznie uzyska kwalifikację do, odpowiednio, 1%, 2% lub 3% premii Gem Bonus w swoim kraju zamieszkania, za każdy z dwunastu miesięcy poczynając od maja, w którym jest uprawniony do Premii Lidera.

Jeżeli Gem Manager uzyska kwalifikację Eagle na poziomie niższym niż jego faktyczna pozycja Gem (np. Diamond Manager, który kwalifikuje się jako Eagle z 6 Liniami Eagle Manager), otrzyma procentową wypłatę Gem Bonus odpowiadającą jego kwalifikacji Eagle, za wyjątkiem tych miesięcy, w których kwalifikuje się do wyższej wypłaty procentowej, zgodnie z zasadami Gem Bonus (zob. rozdział 9.01(a)).

10. PROGRAM MOTYWACYJNY (FOREVER2DRIVE)

10.01 (a) Do uczestnictwa w Programie Motywacyjnym Forever2Drive uprawniony jest Aktywny Uznany Manager.

(b) Wszystkie wymogi Case Credits do Programu Motywacyjnego muszą zostać spełnione w jednej Firmie Operacyjnej. FBO może zakwalifikować się do udziału w Programie w innych Firmach Operacyjnych, jeśli w każdej z Firm spełni wymogi Case Credits.

(c) Dostępne są trzy poziomy Programu Motywacyjnego:

(1) Poziom I: Firma wypłacać będzie równowartość maksymalnie 400 USD miesięcznie przez okres nie dłuższy niż 36 kolejnych miesięcy

(2) Poziom II: Firma wypłacać będzie równowartość maksymalnie 600 USD miesięcznie przez okres nie dłuższy niż 36 kolejnych miesięcy

(3) Poziom III: Firma wypłacać będzie równowartość maksymalnie 800 USD miesięcznie przez okres nie dłuższy niż 36 kolejnych miesięcy

(d) Kwalifikacja odbywa się w ciągu 3 kolejnych miesięcy, jak pokazano w poniższej tabeli:

Wymogi do uzyskania/utrzymania kwalifikacji			
	Poziom I	Poziom II	Poziom III
Miesiąc	suma case credits		
pierwszy	50	75	100
drugi	100	150	200
trzeci	150	225	300

(e) Przez okres 36 miesięcy bezpośrednio po uzyskaniu kwalifikacji, Manager otrzymywać będzie co miesiąc wypłatę w maksymalnej kwocie odpowiadającej uzyskanemu w każdym z miesięcy poziomowi, pod warunkiem, że utrzyma w danym miesiącu wymóg punktowy z trzeciego miesiąca kwalifikacji.

(f) Jeżeli suma case credits Managera będzie w którymś z miesięcy niższa niż wymóg punktowy z trzeciego miesiąca kwalifikacji, wypłata z Programu Motywacyjnego Forever2Drive będzie za ten miesiąc naliczona przez pomnożenie równowartości (w PLN) 2,66 USD przez sumę case credits Managera w tym miesiącu.

(g) Jeżeli suma case credits Managera wyniesie w którymś z miesięcy mniej niż 50, Program Motywacyjny Forever2Drive nie zostanie za ten miesiąc wypłacony. Jeżeli w kolejnych miesiącach wartość case credits uczestnika Programu wzrośnie do co najmniej 50 cc, Program Motywacyjny Forever2Drive zostanie wypłacony zgodnie z zasadami opisanymi powyżej.

(h) Manager, który ma w strukturze co najmniej 5 bezpośrednio zasponsorowanych Aktywnych Uznanych Managerów Sponsorowanych w trzecim miesiącu kwalifikacji lub w dowolnym miesiącu 36-miesięcznego okresu wypłat, wymóg punktowy z trzeciego miesiąca kwalifikacji będzie miał w danym miesiącu obniżony do sumy 110, 175 lub 240 case credits, odpowiednio dla poziomu I, II i III.

(i) Za każdych kolejnych 5 bezpośrednio zasponsorowanych Aktywnych Uznanych Managerów Sponsorowanych w trzecim miesiącu kwalifikacji lub w dowolnym z kolejnych miesięcy w 36-miesięcznym okresie wypłat, wymóg punktowy z trzeciego miesiąca będzie w danym miesiącu obniżony o dodatkowe 40, 50 i 60 case credits odpowiednio dla poziomu I, II i III.

(j) Case credits będą zaliczane na poczet kwalifikacji oraz jej utrzymania tylko w tych miesiącach, w których kwalifikujący się Manager był Aktywny.

(k) Case credits wygenerowane przez Aktywnego FBO przed jego awansem na Uznanego Managera będą zaliczane na poczet kwalifikacji do Programu Motywacyjnego Forever2Drive.

(l) Po ukończeniu trzeciego miesiąca kwalifikacji do Programu Motywacyjnego Forever2Drive, Manager może zakwalifikować się na wyższy poziom Programu w dowolnym momencie, począwszy już od następnego miesiąca. Na przykład, jeżeli Manager uzyska kwalifikację na poziom I w styczniu, lutym i marcu z 50, 100 i 150 cc, a następnie wygeneruje 225 cc w kwietniu, jego okres wypłat dla poziomu I zostanie zastąpiony nowym 36-miesięcznym okresem wypłat dla poziomu II.

(m) Po zakończeniu 36-miesięcznego okresu Manager może uzyskać ponowną kwalifikację do Programu, zgodnie z takimi samymi wymogami jak przedstawiono powyżej. Rekwalifikacja musi zostać uzyskana w ciągu dowolnych 3 kolejnych miesięcy w ciągu ostatnich 6 miesięcy poprzedniego 36-miesięcznego okresu wypłat.

11. CHAIRMAN'S BONUS

11.01 (a) Wymogi ogólne

(1) Ostateczną decyzję o akceptacji do Programu Chairman's Bonus podejmuje Zarząd Firmy. Zarząd Firmy weźmie pod uwagę wszystkie zapisy zawarte w Procedurach i Zasadach Działalności oraz Kodeksie Etyki.

(2) FBO może uzyskać kwalifikację wyłącznie w jednej Firmie Operacyjnej (OC). Jeśli spełnia wymogi w różnych OC, OC, w której ma najwyższą Sumę case credits zostanie uznana za Firmę operacyjną kwalifikacji.

(3) Na potrzeby realizacji Chairman's Bonus liczeni są Managerowie Chairman's Bonus (CBM) z różnych Firm operacyjnych. FBO może policzyć maksymalnie 1 CMB z linii sponsorowania na OC. Jeśli Manager zasponsorował tego samego FBO do różnych OC, może policzyć maksymalnie 1 CBM pod tym FBO na Firmę operacyjną, ale żaden CBM nie może zostać policzony więcej niż jeden raz.

(4) Responsorowani FBO liczą się do wszystkich wymogów CBM i Managera 600 cc.

(5) Jeżeli FBO osiągnie awans na pozycję Managera w trakcie okresu kwalifikacyjnego, wymogi programu Chairman's Bonus NIE są proporcjonalnie zmniejszone; FBO musi Case Credits Grupy Otwartej/NOWE Case Credits w pozostałym czasie okresu kwalifikacyjnego, po uzyskaniu pozycji Managera.

(b) Podstawowe wymagania dla wszystkich poziomów. FBO, po uzyskaniu pozycji Uznanego Managera, musi spełnić WSZYSTKIE poniższe wymagania w jednej dowolnej Firmie Operacyjnej. Nie można łączyć ich realizacji w Firmach Operacyjnych.

(1) Spełniać wymóg Aktywności w każdym miesiącu.

(2) Kwalifikować się do Premii Lidera (nawet jeśli w strukturze nie ma Managerów). Case credits wygenerowane w miesiącach bez kwalifikacji do Premii Lidera NIE będą zaliczane do programu.

(3) Poniższe wymogi mogą zostać spełnione w dowolnej Firmie Operacyjnej:

a. Mieć kwalifikację do Programu Forever2Drive.

b. Kupować produkty po zużyciu 75% ich uprzednich zapasów.

c. Budować biznes Forever zgodnie z normami etycznymi MLM oraz Procedurami i Zasadami Działalności oraz Kodeksem Etyki.

d. Brać udział w firmowych wydarzeniach i wspierać je.

(c) Chairman's Bonus Manager (CBM) Poziom 1. Dodatkowo do podstawowych wymogów, następujące wymagania muszą zostać spełnione w OC kwalifikacji, chyba że podano inaczej:

(1) Osiągnąć globalnie 700 Case Credits Grupy Otwartej podczas trwania okresu kwalifikacyjnego po uzyskaniu awansu na pozycję Uznanego Managera, w tym co najmniej 150 NOWYCH Case Credits. Na potrzeby naliczania udziałów w puli, Case Credits wygenerowane poza OC kwalifikacji nie będą liczone.

(2) Wykreować jednego z następujących, w dowolnej generacji:

a. Uznanego Managera w strukturze, który zgromadzi sumę co najmniej 600 case credits w jednej Firmie Operacyjnej, podczas okresu kwalifikacyjnego po awansie na Uznanego Managera. Manager ten może być już istniejącym Managerem lub wykreowanym podczas trwania programu

lub

b. CBM w strukturze, w dowolnej Firmie operacyjnej.

(3) Case credits Managera 600 cc nie będą zaliczone przy naliczaniu udziału w puli zysków.

(4) Do tego wymogu będą liczone case credits Managera 600 cc tylko z tych miesięcy, w których spełnił on wymóg Aktywności.

(5) Responsorowani FBO liczą się do wszystkich wymogów Poziomu 1.

(6) Jeżeli FBO osiągnie awans na pozycję Managera w trakcie okresu kwalifikacyjnego, wymogi programu Chairman's Bonus NIE są proporcjonalnie zmniejszone; FBO musi osiągnąć 700 Case Credits Grupy Otwartej/150 NOWYCH Case Credits w pozostałym czasie okresu kwalifikacyjnego, po uzyskaniu pozycji Managera.

(d) Chairman's Bonus Manager (CBM) Poziom 2. Dodatkowo do podstawowych wymogów, następujące wymagania muszą zostać spełnione w OC kwalifikacji, chyba że podano inaczej:

(1) Osiągnąć globalnie 600 Case Credits Grupy Otwartej podczas trwania okresu kwalifikacyjnego po uzyskaniu awansu na pozycję Uznanego Managera, w tym co najmniej 100 NOWYCH Case Credits. Na potrzeby naliczania udziałów w puli, Case Credits wygenerowane poza OC kwalifikacji nie będą liczone.

(2) Wykreować 3 CBM w dowolnej generacji, każdy w innej linii sponsorowania, w dowolnej Firmie operacyjnej.

(3) Responsorowani FBO liczą się do wszystkich wymogów Poziomu 2.

(4) Jeżeli FBO osiągnie awans na pozycję Managera w trakcie okresu kwalifikacyjnego, wymogi programu Chairman's Bonus NIE są proporcjonalnie zmniejszone; FBO musi osiągnąć 600 Case Credits Grupy Otwartej/100 NOWYCH Case Credits w pozostałym czasie okresu kwalifikacyjnego, po uzyskaniu pozycji Managera.

(e) Chairman's Bonus Manager (CBM) Poziom 3. Dodatkowo do podstawowych wymogów, następujące wymagania muszą zostać spełnione w OC kwalifikacji, chyba że podano inaczej:

(1) Osiągnąć globalnie 500 Case Credits Grupy Otwartej podczas trwania okresu kwalifikacyjnego po uzyskaniu awansu na pozycję Uznanego Managera, w tym co najmniej 100 NOWYCH Case Credits. Na potrzeby naliczania udziałów w puli, Case Credits wygenerowane poza OC kwalifikacji nie będą liczone.

(2) Wykreować 6 CBM w dowolnej generacji, każdy w innej linii sponsorowania, w dowolnej OC.

(3) Responsorowani FBO liczą się do wszystkich wymogów Poziomu 3.

(4) Jeżeli FBO osiągnie awans na pozycję Managera w trakcie okresu kwalifikacyjnego, wymogi programu Chairman's Bonus NIE są proporcjonalnie zmniejszone; FBO musi osiągnąć 500 Case Credits Grupy Otwartej/100 NOWYCH Case Credits w pozostałym czasie okresu kwalifikacyjnego, po uzyskaniu pozycji Managera.

(f) Kalkulacja Programu Chairman's Bonus

(1) Globalna pula premii zostanie określona i następnie przyznana następująco:

- a. Jedna druga puli zostanie wypłacona uczestnikom programu na poziomie 1, 2 i 3.
- b. Jedna trzecia puli zostanie wypłacona uczestnikom programu na poziomie 2 i 3.
- c. Jedna szоста puli zostanie wypłacona uczestnikom programu na poziomie 3.

(2) CBM, który uzyskał kwalifikację otrzyma udział w puli zysków za każdy z sumy case credits wygenerowanych w swojej OC kwalifikacji plus udział w puli zysków wygenerowany przez pierwszego CBM w każdej z linii sponsorowania w dowolnej OC.

(3) Każda część puli zostanie podzielona przez całkowitą sumę udziałów w puli zysków wszystkich CBM, którzy zakwalifikowali się do danej części puli, aby określić czynnik finansowy dla tej części puli. Ten czynnik finansowy zostanie pomnożony przez udział w puli zysków każdego CBM w celu ustalenia należnej mu wypłaty.

(g) Nagroda Global Rally Chairman's Bonus

(1) Laureaci Chairman's Bonus, którzy uzyskają również kwalifikację Global Rally na poziomie 1K, zostaną nagrodzeni opłaconą wycieczką na Global Rally Forever, gdzie zostaną uznani i otrzymają swoją wypłatę. Patrz Rozdział 12.01 (f).

12. GLOBAL RALLY Forever

12.01 (a) Kumulując Sumę co najmniej 1500 Case Credits, w tym co najmniej 50 Nowych Case Credits, w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia danego roku, FBO może uzyskać kwalifikację do udziału w wyjeździe dla dwojga na doroczne Global Rally Forever, obejmującym przelot, zakwaterowanie, pieniądze na wyżywienie i dodatkowe zajęcia oraz kieszonkowe. Aby skorzystać z nagród wynikających z tego programu, FBO musi wziąć udział (poza przypadkami określonymi „Nie biorący udziału”) w szkoleniach i spotkaniach motywacyjnych odbywających się podczas pierwszego Global Rally po zakończeniu okresu kwalifikacyjnego.

(b) Do zrealizowania wymogów Global Rally od 500 cc wzwyż, FBO może sumować case credits ze wszystkich krajów, w których ma grupy.

(c) Jeśli FBO ma Aktywność 4CC, ale nie kwalifikuje się do Premii Lidera, wyłącznie Case Credits Grupy Otwartej (bez Przechodzących Case Credits) wygenerowane w danym miesiącu będą wliczane do puli punktów do kwalifikacji na Global Rally; jeśli FBO nie ma Aktywności 4 CC, tylko Case Credits Aktywności wygenerowane w danym miesiącu będą zaliczone na poczet nagród Global Rally.

(d) FBO uzyskuje kwalifikację poprzez wygenerowanie sumy case credits i otrzymuje nagrody związane z Global Rally, tak jak to przedstawiono poniżej. Każdemu kwalifikującemu się FBO Firma zapewni wyżywienie lub przekaże pieniądze na wyżywienie w kwocie uzależnionej od poziomu kwalifikacji.

(e) FBO, który zgromadzi co najmniej 500 Case Credits, ale nie spełni pozostałych wymogów,

otrzyma ekskluzywny dostęp VIP do transmisji Zjazdu na platformie Zoom.

GLOBAL RALLY EXPERIENCE

(f) Chairman's Bonus Manager powyżej Sumy 1000 Case Credits (CB>1K):

- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas Global CB Rally Experience.
- (2) Kieszonkowe w kwocie stanowiącej równowartość 250 USD.

(g) Suma 1500 case credits (1.5K) (Nowe CC < 50 = Brak kwalifikacji FGR):

- (1) Premia pieniężna 1500 USD.

(h) Suma 1500 case credits (w tym 50 Nowych CC) (1.5K):

- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas Global Rally Experience.
- (2) Kieszonkowe w kwocie stanowiącej równowartość 500 USD.

(i) Suma 2500 case credits (w tym 50 Nowych CC) (2.5K):

- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas Global Rally Experience.
- (2) Kieszonkowe w kwocie stanowiącej równowartość 1000 USD.

(j) Suma 3500 case credits (w tym 50 Nowych CC) (3.5K):

- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas Global Rally Experience.
- (2) Kieszonkowe w kwocie stanowiącej równowartość 1500 USD.
- (3) Specjalny, lokalny prezent/dodatek, wzbogacający zjazdowe przeżycie.
- (4) Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.

(k) Suma 5000 case credits (w tym 50 Nowych CC) (5K):

- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas Global Rally Experience.
- (2) Wyższy standard pokoju hotelowego, jeśli to możliwe.
- (3) Kieszonkowe w kwocie stanowiącej równowartość 2000 USD.
- (4) Specjalny, lokalny prezent/dodatek, wzbogacający zjazdowe przeżycie.
- (5) Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.

GLT RALLY & SUMMIT EXPERIENCE

(l) Suma 7500 case credits (w tym 50 Nowych CC) (7.5K):

- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas GLT Rally & Summit Experience.
- (2) Wyższy standard pokoju hotelowego, jeśli to możliwe.
- (3) Kieszonkowe w kwocie stanowiącej równowartość 3000 USD.
- (4) Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.

(m) Suma 10 000 case credits (w tym 50 Nowych CC) (10K):

- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas GLT Rally & Summit Experience.
- (2) Przelot klasą biznesową na Global Rally i EMR, jeśli jest kwalifikacja.
- (3) Luksusowy apartament hotelowy, jeśli to możliwe.
- (4) Kieszonkowe w kwocie stanowiącej równowartość 3000 USD.
- (5) Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.

(n) Suma 12 500 case credits (w tym 50 Nowych CC) (12.5K):

- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas GLT Rally & Summit Experience.

-
- (2) Przelot klasą biznesową na Global Rally i EMR, jeśli jest kwalifikacja.
 - (3) Luksusowy apartament hotelowy, jeśli to możliwe.
 - (4) Kieszonkowe w kwocie stanowiącej równowartość 5000 USD.
 - (5) 2 luksusowe torby Louis Vuitton dla kwalifikujących się do 12.5K po raz pierwszy.
 - (6) Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.
- (o) Suma 15 000 case credits (w tym 50 Nowych CC) (15K):**
- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas GLT Rally & Summit Experience.
 - (2) Przelot klasą biznesową na Global Rally i EMR, jeśli jest kwalifikacja.
 - (3) Luksusowy apartament hotelowy, jeśli to możliwe.
 - (4) Kieszonkowe w kwocie stanowiącej równowartość 10 000 USD.
 - (5) Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.
 - (6) W pełni opłacony wyjazd na firmowy program Level Up.
- (p) Suma 20 000 case credits (w tym 50 Nowych CC) (20K):**
- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas GLT Rally & Summit Experience.
 - (2) Przelot klasą biznesową na Global Rally i EMR, jeśli jest kwalifikacja.
 - (3) Luksusowy apartament hotelowy, jeśli to możliwe.
 - (4) Kieszonkowe na wydatki zjazdowe w kwocie stanowiącej równowartość 10 000 USD.
 - (5) Kieszonkowe na wydatki związane z rozwojem biznesu w kwocie stanowiącej równowartość 10 000 USD.
 - (6) Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.
 - (7) W pełni opłacony wyjazd na firmowy program Level Up.
- (q) Suma 25 000 case credits (w tym 50 Nowych CC) (25K):**
- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas GLT Rally & Summit Experience.
 - (2) Przelot klasą biznesową na Global Rally i EMR, jeśli jest kwalifikacja.
 - (3) Luksusowy apartament hotelowy, jeśli to możliwe.
 - (4) Kieszonkowe na wydatki zjazdowe w kwocie stanowiącej równowartość 10 000 USD.
 - (5) Kieszonkowe na wydatki związane z rozwojem biznesu w kwocie stanowiącej równowartość 15 000 USD.
 - (6) Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.
 - (7) W pełni opłacony wyjazd na firmowy program Level Up.
- (r) Suma 30 000 case credits (w tym 50 Nowych CC) (30K):**
- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas GLT Rally & Summit Experience.
 - (2) Przelot klasą biznesową na Global Rally i EMR.
 - (3) Luksusowy apartament hotelowy, jeśli to możliwe.
 - (4) Zaproszenie na Eagle Mangers Retreat.
 - (5) Kieszonkowe na wydatki zjazdowe w kwocie stanowiącej równowartość 10 000 USD.
 - (6) Kieszonkowe na wydatki związane z rozwojem biznesu w kwocie stanowiącej równowartość 20 000 USD.
 - (7) Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.
 - (8) W pełni opłacony wyjazd na firmowy program Level Up.

(s) Suma 35 000 case credits (w tym 50 Nowych CC) (35K):

- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas GLT Rally & Summit Experience.
- (2) Przelot klasą biznesową na Global Rally i EMR.
- (3) Luksusowy apartament hotelowy, jeśli to możliwe.
- (4) Zaproszenie na Eagle Mangers Retreat.
- (5) Kieszonkowe na wydatki zjazdowe w kwocie stanowiącej równowartość 10 000 USD.
- (6) Kieszonkowe na wydatki związane z rozwojem biznesu w kwocie stanowiącej równowartość 25 000 USD.
- (7) Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.
- (8) W pełni opłacony wyjazd na firmowy program Level Up.

(t) Suma 40 000 case credits (w tym 50 Nowych CC) (40K):

- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas GLT Rally & Summit Experience.
- (2) Przelot klasą biznesową na Global Rally i EMR.
- (3) Luksusowy apartament hotelowy, jeśli to możliwe.
- (4) Zaproszenie na Eagle Mangers Retreat.
- (5) Kieszonkowe na wydatki zjazdowe w kwocie stanowiącej równowartość 10 000 USD.
- (6) Kieszonkowe na wydatki związane z rozwojem biznesu w kwocie stanowiącej równowartość 30 000 USD.
- (7) Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.
- (8) W pełni opłacony wyjazd na firmowy program Level Up.

(u) Suma 45 000 case credits (w tym 50 Nowych CC) (45K):

- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas GLT Rally & Summit Experience.
- (2) Przelot klasą biznesową na Global Rally i EMR.
- (3) Luksusowy apartament hotelowy, jeśli to możliwe.
- (4) Zaproszenie na Eagle Mangers Retreat.
- (5) Kieszonkowe na wydatki zjazdowe w kwocie stanowiącej równowartość 10 000 USD.
- (6) Kieszonkowe na wydatki związane z rozwojem biznesu w kwocie stanowiącej równowartość 35 000 USD.
- (7) Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.
- (8) W pełni opłacony wyjazd na firmowy program Level Up.

(v) Suma 50 000 case credits (w tym 50 Nowych CC) (50K):

- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas GLT Rally & Summit Experience.
- (2) Przelot klasą biznesową na Global Rally i EMR.
- (3) Luksusowy apartament hotelowy, jeśli to możliwe.
- (4) Zaproszenie na Eagle Mangers Retreat.
- (5) Kieszonkowe na wydatki zjazdowe w kwocie stanowiącej równowartość 10 000 USD.
- (6) Kieszonkowe na wydatki związane z rozwojem biznesu w kwocie stanowiącej równowartość 40 000 USD.
- (7) Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.
- (8) W pełni opłacony wyjazd na firmowy program Level Up.

(w) Suma 55 000 case credits (w tym 50 Nowych CC) (55K):

- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas GLT Rally & Summit Experience.
- (2) Przelot klasą biznesową na Global Rally i EMR.
- (3) Luksusowy apartament hotelowy, jeśli to możliwe.
- (4) Zaproszenie na Eagle Mangers Retreat.
- (5) Kieszonkowe na wydatki zjazdowe w kwocie stanowiącej równowartość 10 000 USD.
- (6) Kieszonkowe na wydatki związane z rozwojem biznesu w kwocie stanowiącej równowartość 45 000 USD.
- (7) Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.
- (8) W pełni opłacony wyjazd na firmowy program Level Up.

(x) Suma 60 000 case credits (w tym 50 Nowych CC) (60K):

- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas GLT Rally & Summit Experience.
- (2) Przelot klasą biznesową na Global Rally i EMR.
- (3) Luksusowy apartament hotelowy, jeśli to możliwe.
- (4) Zaproszenie na Eagle Mangers Retreat.
- (5) Kieszonkowe na wydatki zjazdowe w kwocie stanowiącej równowartość 10 000 USD.
- (6) Kieszonkowe na wydatki związane z rozwojem biznesu w kwocie stanowiącej równowartość 50 000 USD.
- (7) Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.
- (8) W pełni opłacony wyjazd na firmowy program Level Up.

(y) Suma 65 000 case credits (w tym 50 Nowych CC) (65K):

- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas GLT Rally & Summit Experience.
- (2) Przelot klasą biznesową na Global Rally i EMR.
- (3) Luksusowy apartament hotelowy, jeśli to możliwe.
- (4) Zaproszenie na Eagle Maangers Retreat.
- (5) Kieszonkowe na wydatki zjazdowe w kwocie stanowiącej równowartość 10 000 USD.
- (6) Kieszonkowe na wydatki związane z rozwojem biznesu w kwocie stanowiącej równowartość 55 000 USD.
- (7) Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.
- (8) W pełni opłacony wyjazd na firmowy program Level Up.

(z) Suma 70 000 case credits (w tym 50 Nowych CC) (70K):

- (1) Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas GLT Rally & Summit Experience.
- (2) Przelot klasą biznesową na Global Rally i EMR.
- (3) Luksusowy apartament hotelowy, jeśli to możliwe.
- (4) Zaproszenie na Eagle Maangers Retreat.
- (5) Kieszonkowe na wydatki zjazdowe w kwocie stanowiącej równowartość 10 000 USD.
- (6) Kieszonkowe na wydatki związane z rozwojem biznesu w kwocie stanowiącej równowartość 60 000 USD.
- (7) Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.
- (8) W pełni opłacony wyjazd na firmowy program Level Up.

(aa) Suma 75 000 case credits (w tym 50 Nowych CC) (75K):

- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki podczas GLT Rally & Summit Experience.
- (2)** Przelot klasą biznesową na Global Rally i EMR.
- (3)** Luksusowy apartament hotelowy, jeśli to możliwe.
- (4)** Zaproszenie na Eagle Maangers Retreat.
- (5)** Kieszonkowe na wydatki zjazdowe w kwocie stanowiącej równowartość 10 000 USD.
- (6)** Kieszonkowe na wydatki związane z rozwojem biznesu w kwocie stanowiącej równowartość 65 000 USD.
- (7)** Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.
- (8)** W pełni opłacony wyjazd na firmowy program Level Up.

13. ZAMAWIANIE PRODUKTÓW

13.01 (a) Preferred Customers i FBO zamawiają produkty bezpośrednio od Firmy w cenach z Upustem.

(b) Aby zamówienie było zaakceptowane przy naliczeniu premii za dany miesiąc, musi zostać złożone w Biurze Głównym Forever Poland najpóźniej ostatniego dnia roboczego danego miesiąca, w godzinach pracy Centrum Produktów w Warszawie.

Zamówienia przyjmowane są:

- telefonicznie 22/456-43-52÷55, 22/456 43 58, 22/456 43 00-01
- pocztą elektroniczną: zamowienia@flpp.com.pl
- przez stronę internetową: www.foreverliving.com

(c) Warunki płatności:

- Forever Poland nie kredytuje zakupów,
- bezpośrednio w Centrum Produktów płatność za towar przyjmowana jest w gotówce lub kartą kredytową.

(d) FBO zobowiązany jest w momencie zakupu sprawdzić zgodność odebranych produktów z fakturą. Wszelkie zastrzeżenia należy natychmiast zgłosić do Centrum Produktów. W przypadku odbioru towaru w domu wszelkie zastrzeżenia należy natychmiast zgłosić doręczycielowi do odnotowania na liście przewozowym i wypełnić protokół szkody, a w ciągu jednego dnia roboczego poinformować o swoich zastrzeżeniach Biuro Główne Forever Poland. W przypadku gdy zamówiony towar nie został odebrany, Biuro Główne Forever Poland ma prawo dokonać odpowiedniej, zgodnej z Zasadami Działalności korekty w naliczeniu premii, a awanse uzyskane z tytułu tego zakupu nie zostaną uznane.

(e) FBO nie może bez pisemnej zgody Forever zamówić więcej niż 25 cc w ciągu jednego miesiąca.

(f) Minimalna wartość zamówienia wynosi 250 PLN.

(g) Wszystkie zamówienia i dostawy uzależnione są od ostatecznej akceptacji Biura Głównego Forever. Otrzymanie premii stanowi potwierdzenie akceptacji Biura Głównego. W przypadku powtarzających się odmów odbioru zamawianego towaru przez tego samego FBO, Forever Poland zastrzega sobie prawo do odmowy przyjęcia zamówienia składanego przez telefon, fax lub e-mailem. W tym przypadku akceptowane będzie jedynie zamówienie składane osobiście przez FBO w jednym z Centrów Produktów lub online.

(h) Zamawiając produkt, który był już zamawiany uprzednio, FBO potwierdza wobec Firmy, że 75% uprzedniego zamówienia tego produktu zostało sprzedane, zużyte lub wykorzystane w inny sposób.

(i) Wszystkie zamówienia są ostateczne, zamiana i wymiana nie są możliwe.

14. RESPONSORING

14.01 (a) Prawo do responsoringu, czyli zmiany pierwotnego sponsora, ma FBO, który w okresie ostatnich 12 miesięcy:

(1) był FBO oraz

(2) nie kupił żadnego produktu Forever oraz

(3) nie otrzymał żadnych korzyści finansowych od FBO, oraz

(4) nie zasponsorował żadnych osób do biznesu Forever

(b) Jeżeli na aplikacji, której dotyczy responsoring, widnieje druga osoba, nie będzie ona podlegać responsoringowi. Ta druga osoba może następnie zasponsorować się pod dowolnego FBO, spełniwszy wymogi z podpunktów (a) oraz (b) tego punktu. Jeżeli ta druga osoba chce się przesponsorować pod pierwszą osobę z Aplikacji, może tak uczynić bez konieczności spełniania wymogów z podpunktów (a) oraz (b) tego punktu.

Jeżeli współmałżonek FBO, który nie zmienia sponsora, chce stworzyć własny biznes Forever, musi zasponsorować się bezpośrednio pod swojego współmałżonka lub sponsora współmałżonka. Odbywa się to bez konieczności spełniania wymogów z punktu 14.01.

(c) Responsorowany FBO wznawia działalność pod nowym sponsorem jako Preferred Customer i traci dotychczasową strukturę wypracowaną we wszystkich krajach, w których był sponsorowany. Jakiegokolwiek Case Credits wygenerowane przed responsoringiem nie mogą zostać wykorzystane na potrzeby jakichkolwiek przyszłych awansów ani kwalifikacji do Programów promocyjnych.

(d) Responsorowany Preferred Customer liczy się jako nowozasponsorowany Preferred Customer we wszystkich programach promocyjnych.

(e) Jeżeli responsorujący się FBO jest Uznany Managerem Sponsorowanym i ma w grupie Uznanych Managerów 1. Generacji, Managerowie ci zostaną zaklasyfikowani jako Managerowie Wstępujący dla swojego nowego sponsora 1. generacji.

(f) Responsorujący się Sponsorowany Manager Uznany będzie się nadal liczył do odznaki swojego uprzedniego sponsora.

14.02 (a) Jeżeli FBO ma różnych Sponsorów w krajach, które zostały następnie połączone w jedną Firmę Operacyjną, może postąpić według jednego z poniższych:

(1) Zrzec się biznesu Forever oraz istniejącej struktury w kraju, do którego został zasponsorowany później, pod warunkiem, że w ciągu ostatnich 12 miesięcy nie zakupił produktów, ani nikogo nie zasponsorował w tym kraju; i zachować biznes Forever pod sponsorem, który widnieje na oryginalnej Aplikacji. FBO ten zachowa swoją bieżącą pozycję, wypracowaną w Planie Marketingowym. Struktura biznesu, z którego zrezygnowano przechodzi do następnego sponsora w górę linii sponsorowania.

(2) Zachować odrębne biznesy Forever; ten pod pierwotnym sponsorem będzie uznawany za główny, gdzie realizowany będzie comiesięczny wymóg Aktywności. Po uzyskaniu takiej kwalifikacji, drugi biznes Forever uzyska Uznanie wymogu aktywności.

15. SPONSORING MIĘDZYNARODOWY

15.01 (a) Niniejsza polityka obejmuje cały Sponsoring Międzynarodowy po 22 maja 2002 roku.

(b) FBO może zostać zasponsorowany do innego Kraju niż jego własny Kraj Zamieszkania, zgodnie z procedurami przedstawionymi poniżej:

(1) FBO musi skontaktować się z Biurem Głównym Firmy w swoim kraju zamieszkania i przekazać swoją prośbę o sponsoring międzynarodowy do wybranego kraju.

(2) Numerem identyfikacyjnym FBO obowiązującym za granicą jest pierwotny numer FBO.

(3) Sponsorem FBO będzie osoba, która widnieje jako sponsor na pierwszej umowie zaakceptowanej przez Forever, poza przypadkiem responsoringu lub polityki 6 miesięcy dotyczącej Preferred Customers.

(4) FBO automatycznie rozpoczyna działalność za granicą od pozycji zajmowanej w kraju zamieszkania.

(5) Kiedy FBO osiąga awans dzięki case credits wygenerowanym w jednej Firmie Operacyjnej, awans w tej Firmie Operacyjnej następuje natychmiast po uzyskaniu kwalifikacji i staje się widoczny we wszystkich innych krajach w następnym miesiącu. Jeżeli FBO osiąga awans dzięki case credits łączonym z różnych Firm Operacyjnych, następuje on we wszystkich krajach 15. dnia następnego miesiąca po uzyskaniu awansu.

(6) Po uzyskaniu statusu Aktywności (4 cc) w Kraju Zamieszkania, FBO zostanie uznany za Aktywnego we wszystkich innych krajach w miesiącu następnym, niezależnie od pozycji zajmowanej w Planie Marketingowym.

(7) Jeżeli FBO, który jeszcze nie osiągnął pozycji Managera w swoim kraju zamieszkania, awansuje na pozycję Managera za granicą i nie ma w grupie FBO, który osiągnął awans w tym samym okresie, to aby uzyskać status Managera Uznanego, musi być Aktywny w każdym miesiącu realizacji awansu. Jeśli jednak taki FBO ma w grupie osobę, realizującą awans na Managera w tym samym okresie, to aby uzyskać status Managera Uznanego, musi być Aktywny w każdym miesiącu realizacji awansu oraz mieć co najmniej 25 Case Credits Grupy Otwartej w ostatnim miesiącu awansu w swoim kraju zamieszkania lub w kraju realizacji awansu, od FBO w grupie innej niż awansującego w tym samym okresie Managera.

(8) Kiedy FBO zmienia kraj zamieszkania na inny, musi powiadomić o tym fakcie dotychczasowy kraj zamieszkania i wypełnić Formularz Zmian, w celu zmiany adresu i przydzielania nowego kraju zamieszkania.

(c) Preferred Customer może być zarejestrowany i przypisany do tego samego FBO w różnych krajach, jednak case credits z jego zakupów nie mogą być łączone z różnych krajów w celu kwalifikacji do Upustu 30% lub nabycia prawa do dołączenia do Planu Marketingu.

16. DZIAŁANIA ZAKAZANE

16.01 Decyzja Firmy o rozwiązaniu Aplikacji FBO, o nieuznaniu, przesunięciu lub korekcie Wypracowanego Upustu, Premii, Case Credits lub nagród z programów promocyjnych, wynikająca z zaangażowania FBO w działania lub zaniechania naruszające Zasady Działalności lub Kodeks Etyki, jest ostateczna. Celowe zaniechanie lub lekceważenie Zasad Działalności lub Kodeksu Etyki przez FBO nie będzie dopuszczalne, a środki zaradcze mogą obejmować rozwiązanie Aplikacji FBO oraz działania prawne w celu uzyskania rekompensaty.

16.02 Niedozwolone działania, które mogą stanowić podstawę rozwiązania Aplikacji FBO oraz

podjęcie działań prawnych zmierzających od uzyskania rekompensaty, obejmują, między innymi, co następuje:

(a) Nieuczciwe sponsorowanie. Zakazane jest sponsorowanie i rejestrowanie osób bez ich wiedzy; nieuczciwe sponsorowanie osoby jako FBO; sponsorowanie lub próby sponsorowania nieistniejących osób („fantomów”) jako FBO lub Klientów, w celu uzyskania kwalifikacji do prowizji lub premii.

(b) Wykupywanie premii. Zakazane jest zamawianie produktów w ilościach przekraczających bieżące potrzeby związane ze sprzedażą, a kolejne ilości produktów można kupować dopiero po wyprzedaży, zużyciu lub innym wykorzystaniu 75% dotychczasowych zapasów danego produktu. Zakazane jest kupowanie lub namawianie innych FBO do kupowania produktów wyłączenie w celu uzyskania kwalifikacji do premii, a także wszelkie inne działania, poprzez które dokonywane są strategiczne zakupy w celu zwiększenia prowizji lub premii, podczas gdy FBO nie ma uczciwych intencji wykorzystania zakupionych produktów. W celu zapewnienia, że nie następuje nadmierne gromadzenie produktów:

(1) Każdy FBO zamawiając po raz kolejny produkt potwierdza i zaświadcza tym samym wobec Firmy, że 75% uprzedniego zamówienia tego produktu zostało sprzedane, zużyte lub wykorzystane w inny sposób. FBO zobowiązani są do prowadzenia dokładnej dokumentacji comiesięcznej sprzedaży, która to dokumentacja (wraz z m.in. dokumentami sprzedaży, takimi jak faktura lub paragon), po odpowiednim uprzedzeniu, może podlegać kontroli Firmy i która obejmuje zapasy produktów w posiadaniu FBO na początku oraz na końcu danego miesiąca.

(2) Firma jest liberalna w stosowaniu zasady odkupywania produktów w sytuacji rozwiązania Aplikacji FBO, jednak Forever nie odkupi produktów ani nie zwróci kosztów związanych z produktami, które zostały zadeklarowane jako zużyte lub sprzedane. Fałszywe przedstawienie ilości zużytych lub sprzedanych produktów w celu uzyskania awansów w planie marketingowym będzie podstawą rozwiązania umowy.

(3) Aby zniechęcić FBO do zachęcania innych FBO do obchodzenia zasady zakazu nadmiernego gromadzenia zapasów produktowych, Firma potrąci sponsorom i nadsponsorom wykluczonego FBO premie wypłacone na podstawie wartości zwracanych przez tego FBO produktów.

(c) Kupowanie przez pełnomocnika. Zakazane jest kupowanie produktów w imieniu innej osoby.

(d) Sprzedaż innym FBO. Dodatkowo do prowadzonej przez siebie sprzedaży detalicznej, FBO nie mogą sprzedawać produktów żadnym innym FBO, poza swoimi bezpośrednio zasponsorowanymi FBO, jednak wyłącznie w cenie nie niższej niż cena z Upustem. Jakakolwiek inna sprzedaż innym FBO, czy to bezpośrednio, czy pośrednio, jest transakcją zakazaną zarówno dla sprzedającego FBO, jak i kupującego. Ekwiwalent w postaci case credits wynikający z takiej niedozwolonej sprzedaży nie zostanie zaliczony na poczet realizacji wymogu Aktywności ani wymagań kwalifikacyjnych do jakichkolwiek innych programów w Planie Marketingowym. W przypadku takiej działalności dokonane zostaną stosowne korekty.

(e) Niedozwolone jest angażowanie się w działania zakazane we wszystkich punktach 17.10, 19.02 i 20 jak to dalej opisano.

(f) Zakazane jest pojawianie się lub bycie przywoływanym, a także przyzwolenie na przywołanie swoich danych lub wizerunku w jakichkolwiek materiałach reklamowych, promocyjnych i informacyjnych innych firm marketingowych.

(g) Zakazane jest angażowanie się w działalność lub powstrzymywanie się od działania, które świadczy o celowym lekceważeniu i rażącym zaniedbaniu Zasad Działalności lub Kodeksu Etyki.

(h) Sprzedaż w sklepach.

(1) Poza sytuacjami opisanymi w dalszych podpunktach niniejszego punktu zakazana jest sprzedaż i wystawianie produktów Forever w sklepach, aptekach, komisach, na bazarach oraz w innych punktach sprzedaży detalicznej. Jednakże, wystawy/stoiska organizowane w danym miejscu, które trwają krócej niż jeden tydzień w okresie 12-miesięcznym traktowane są jako tymczasowe i jako takie dopuszczalne, pod warunkiem uzyskania pisemnej akceptacji Firmy.

(2) FBO, który jest jednocześnie właścicielem zakładu usługowego, salonu fryzjerskiego, gabinetu kosmetycznego lub salonu odnowy biologicznej/fitness klubu, ma prawo wystawiać i sprzedawać produkty Forever w biurze, sklepie lub klubie. Jednakże i w tym przypadku szyldy zewnętrzne i wystawianie produktów w oknach wystawowych w celu reklamy sprzedaży produktów Firmy jest niedozwolone.

(3) Zakazana jest sprzedaż i promocja produktów marki Forever w opakowaniach innych niż oryginalne. Jednakże, produkty mogą być promowane i serwowane na porcje w kawiarniach i restauracjach.

(i) Korzystnie z nieautoryzowanej literatury. Używanie, produkowanie lub sprzedaż jakichkolwiek materiałów lub pomocy marketingowych, innych niż dostarczane przez Forever wymaga uprzedniej pisemnej akceptacji Firmy.

1) FBO ma zakaz promowania lub sprzedawania jakichkolwiek pomocy marketingowych, materiałów szkoleniowych, stron lub aplikacji innych niż dostarczane przez Forever, innym osobom niż FBO w jego własnej strukturze. Takie materiały oferowane do sprzedaży w ramach swojej struktury muszą być zaakceptowane przez Forever i sprzedawane w rozsądnej cenie.

(j) Sprzedaż online. FBO ma zakaz transakcji i sprzedaży produktów Forever poprzez internetowe kanały sprzedaży inne niż zapewniony przez Firmę sklep detaliczny na foreverliving.com lub zaakceptowaną przez Firmę zewnętrzną stronę internetową.

(k) Sprzedawanie produktów innym do dalszej odsprzedaży. Zakazana jest sprzedaż produktów Forever innym osobom w celu dalszej odsprzedaży lub powierzanie sprzedaży produktów Forever osobom trzecim.

(l) Sponsorowanie FBO do innych firm. Zakazane jest bezpośrednie lub pośrednie kontaktowanie, nagabywanie, przekonywanie, rekrutowanie, sponsorowanie oraz przyjmowanie, jakiegokolwiek FBO, Klienta Forever lub kogokolwiek, kto był FBO lub Klientem Forever w ciągu ostatnich dwunastu (12) miesięcy do, lub też w jakikolwiek sposób zachęcanie takiej osoby do promowania możliwości programów marketingowych, jakiegokolwiek firmy sprzedaży bezpośredniej innej niż Forever.

(m) FBO Forever mają zakaz dyskredytowania innych FBO, produktów/usług Forever, Planu Marketingu i Wynagrodzeń oraz pracowników Forever wobec innych FBO lub osób trzecich. Wszelkie pytania, sugestie lub komentarze w tych sprawach powinny być kierowane na piśmie wyłącznie do biur Forever.

(n) Roszczenia produktowe. FBO nie mogą czynić żadnych oświadczeń – czy to bezpośrednio, czy w sposób sugerujący – że produkty Forever mogą zapobiegać, diagnozować, traktować lub leczyć jakiegokolwiek choroby lub medyczne przypadłości. Produkty Forever przeznaczone do konsumpcji to produkty żywnościowe i/lub suplementy diety i jako takie na całym świecie podlegają przepisom żywnościowym. Produkty Forever przeznaczone do użytku zewnętrznego na całym świecie klasyfikowane są jako kosmetyki. Forever nie wytwarza i nie dystrybuuje żadnych produktów, które mogłyby być uważane za lub opisane jako lekarstwo, medykament lub kuracja.

(o) Roszczenia zarobkowe. FBO nie mogą czynić żadnych fałszywych lub wprowadzających w błąd oświadczeń – czy to bezpośrednio, czy w sposób sugerujący – odnoszących się do kwoty

lub poziomu dochodu, którego może się spodziewać potencjalny FBO. Takie oświadczenia obejmują m.in., ale nie wyłącznie, oświadczenia i/lub obrazy użyte do zilustrowania znacząco lepszego, luksusowego lub zbytkowego stylu życia.

(p) Prowadzenie działalności biznesowej przez pełnomocnika. Rejestracja jako FBO oraz tworzenie i budowanie pod taką Aplikacją struktury przez pełnomocnika, zarówno intencjonalnie, jak i nieświadomie jest zakazane. W przypadku stwierdzenia takiej sytuacji zostanie ona dostosowana przez Forever do obowiązujących Zasad Działalności i Kodeksu Etyki.

(q) Eksport produktów. FBO ma prawo zakupu produktów Forever w celu ich wykorzystania na własny użytek lub do odsprzedaży na terenie kraju, w którym zostały one zakupione. FBO ma zakaz kupowania produktów w celu ich eksportu do kraju innego niż w którym zostały zakupione, inaczej jak tylko na użytek własny i swojej rodziny, wyłącznie do państw, w których nie ma autoryzowanego biura Forever i wyłącznie po uzyskaniu pisemnej zgody Biura Głównego Forever w Scottsdale w Arizonie w USA.

(r) Zakazane są jakiegokolwiek próby nakłaniania, zmuszania lub przekonywania innych FBO do rozwiązania aplikacji, rezygnacji z pozycji, zaprzestania prowadzenia biznesu lub zmniejszenia aktywności w budowaniu biznesu z jakiegokolwiek powodu.

(s) Nieodpowiednie zachowanie. Forever zastrzega sobie prawo do rozwiązania Aplikacji FBO bez uprzedzenia, jeśli FBO zaangażuje się w działania, które w rozsądnej ocenie Forever:

- 1) pozostają w sprzeczności z duchem Forever
- 2) nie przystoją reprezentantowi lub Przedsiębiorcy Forever
- 3) są lub mogą być szkodliwe dla interesów Forever lub
- 4) powodują lub mogą spowodować złą reputację Forever.

W przypadku rozwiązania umowy z powodów opisanych w tym punkcie (s), niedozwolone jest, by FBO czynił obraźliwe lub dyskredytujące uwagi na temat Forever wobec osób trzecich.

(t) Klauzula o ochronie reputacji. FLP chce zapewniać FBO najlepsze produkty i usługi w branży. W związku z tym, cenimy konstruktywną krytykę i uwagi. Wszystkie tego rodzaju komentarze należy przekazywać na piśmie, wysyłając na adres compliance@foreverliving.com.

Choć FLP jest otwarte na konstruktywne wnioski, negatywne komentarze i uwagi, czynione przez FBO na temat FLP, dyrektorów, kierownictwa, pracowników, produktów czy możliwości biznesowych FBO, nie służą niczemu innemu jak tylko gaszeniu entuzjazmu innych oraz potencjalnych FBO i klientów FLP. Z tego powodu, FBO nie mogą oczerniać ani znieważać FLP, podmiotów powiązanych, innych FBO FLP, produktów i usług FLP, jak również dyrektorów, kierownictwa i pracowników FLP.

17. ZASADY DZIAŁALNOŚCI

17.01 (a) Związek FBO z Forever ma charakter umowy. Jako FBO zarejestrować się w Forever może tylko pełnoletnia osoba fizyczna.

1) W celu otrzymywania wypłat premii wynikających ze współpracy z Firmą, FBO powinien prowadzić działalność gospodarczą oraz wypełnić sekcję „DANE DOTYCZĄCE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ PROWADZONEJ PRZEZ FOREVER BUSINESS OWNER” podczas procesu rejestracji jako FBO lub dostarczyć te informacje do Biura Głównego Forever Poland.

2) Prawidłowe założenie działalności gospodarczej jest wyłączną odpowiedzialnością FBO,

podobnie jak prowadzenie księgowości z nią związanej i odpowiednie rozliczanie podatków. Forever nie odpowiada za decyzję FBO o prowadzeniu przez niego działalności gospodarczej ani za prawidłowość jej prowadzenia i rozliczania.

3) Firma nie będzie odpowiadać za jakiegokolwiek straty, pośrednie lub bezpośrednie wynikające z nieprawidłowego prowadzenia działalności gospodarczej przez FBO.

(b) FBO ma status niezależnego współpracownika. Każdy FBO zobowiązany jest do prowadzenia swojej działalności zgodnie z warunkami, które zaakceptował rejestrując się w Firmie, z Zasadami Działalności i Kodeksem Etyki Forever obowiązującymi w kraju, w którym działa oraz z obowiązującymi przepisami prawa.

(c) Jako FBO zarejestrowana jest osoba, której dane widnieją w systemie komputerowym w Biurze Głównym.

Jeżeli współmałżonek FBO chce stworzyć własny biznes Forever, musi zasponsorować się bezpośrednio pod swojego współmałżonka lub bezpośrednio pod sponsora współmałżonka.

Jeśli współmałżonek FBO, którego Aplikacja została rozwiązana, chce stworzyć własny biznes Forever przed upływem roku od daty rozwiązania Aplikacji, musi zasponsorować się bezpośrednio pod uprzedniego sponsora męża/żony. Jeśli jednak rejestruje się po upływie roku od rozwiązania Aplikacji, może wybrać dowolnego FBO jako sponsora.

(d) FBO jest odpowiedzialny za odpowiednie zarządzanie swoim biznesem Forever, w tym, między innymi, dbanie, by członkowie rodziny nie używali informacji uzyskanych w wyniku jego współpracy z Forever do naruszania Zasad Działalności i Kodeksu Etyki wymaganych lub wynikających ze współpracy FBO z Forever.

(e) W przypadku gdy FBO zostaje zasponsorowany międzynarodowo do innego kraju, na który nie jest zasponsorowany jego sponsor, sponsor zostaje automatycznie zasponsorowany do tego kraju i zgadza się przestrzegać praw obowiązujących w danym kraju oraz podlegać Polityce rozwiązywania sporów jak opisano dalej.

17.02 Forever zgadza się sprzedawać FBO produkty i wypłacać premie, zgodnie z Planem Marketingowym i Zasadami Działalności, pod warunkiem, że FBO nie narusza zasad współpracy z Firmą.

17.03 FBO może korzystać z własnych technik marketingowych, pod warunkiem, że nie naruszają one żadnych firmowych ani krajowych zasad, przepisów i praw.

17.04 Jakiegokolwiek, za wyjątkiem dziedziczenia, przeniesienie praw FBO jest sprzeczne z Zasadami Działalności. Takie przeniesienie, które nie uzyskało pisemnej zgody Forever, będzie nieważne. Na potrzeby niniejszej klauzuli, zmiana funduszu powierniczego FBO będzie traktowana jako przeniesienie praw, wymagające, pod rygorem nieważności, pisemnej aprobaty Firmy.

17.05 Bezpośrednia lub pośrednia zmiana sponsora w jakikolwiek sposób inny niż dopuszczone w niniejszej broszurze, jest niedozwolona. Forever będzie traktowało jako obowiązującą rejestrację FBO dokonaną jako pierwsza. Kolejne rejestracje nie zostaną zaakceptowane.

17.06 Kiedy FBO zmienia kraj zamieszkania na inny, musi powiadomić o tym fakcie dotychczasowy kraj zamieszkania i wypełnić Formularz Zmian, w celu zmiany adresu i przydzielania nowego kraju zamieszkania.

17.07 Błędy lub pytania. Jeżeli FBO ma pytania lub sądzi, że powstały jakieś błędy odnośnie Wyprowadzającego Upustu, premii, działalności jego struktury, opłat lub zmian, musi powiadomić Forever w ciągu sześćdziesięciu (60) dni od daty domniemanego błędu lub kwestii budzącej wątpliwości. Forever nie odpowiada za jakiegokolwiek błędy, przeoczenia czy problemy nie zgłoszone w ciągu sześćdziesięciu (60) dni.

17.08 Rozwiązanie Aplikacji FBO przez FBO:

(a) Jeżeli FBO chce rozwiązać Aplikację FBO, może to uczynić w dowolnym momencie, przekazując do Biura Głównego Forever Poland stosowne pismo, podpisane przez wszystkie osoby, których dotyczy oryginalna rejestracja w Firmie. Za datę rozwiązania Aplikacji uznaje się datę zaakceptowania rezygnacji przez Biuro Główne. Rezygnujący FBO traci swoją pozycję w planie marketingowym oraz dotychczasową strukturę, zarówno w kraju zamieszkania, jak i we wszystkich innych krajach.

(b) Gdy FBO rozwiązuje Aplikację FBO, oznacza to również rozwiązanie Aplikacji z jego współmałżonkiem (jeśli widnieje na tej samej Aplikacji).

(c) Po upływie dwunastu miesięcy, FBO, którego aplikacja została rozwiązana, może ubiegać się o ponowne przyjęcie do grona FBO. Wznowienie współpracy wymaga akceptacji Biura Głównego. W przypadku uzyskania takiej akceptacji FBO zostanie wprowadzony jako Preferred Customer, a jego poprzednia struktura nie zostanie mu przywrócona.

(d) Jeżeli rezygnujący FBO jest Uznany Manager Sponsorowany i ma w grupie Uznanych Managerów 1. Generacji, Managerowie ci zostaną zaklasyfikowani jako Managerowie Wstępujący dla swojego nowego sponsora.

(e) Rezygnujący Sponsorowany Manager Uznany będzie się nadal liczył do odznaki swojego poprzedniego sponsora.

17.09 Wykluczenie lub zawieszenie FBO.

(a) Wykluczenie FBO oznacza zakończenie działalności i utratę w trybie natychmiastowym wszystkich praw i przywilejów FBO w ramach sponsoringu krajowego i międzynarodowego, w tym prawa do zakupu i dystrybucji produktów Forever. Takie wykluczenie oznacza brak możliwości kwalifikacji do premii oraz do udziału we wszystkich innych programach sponsorowanych przez Firmę.

(b) W następstwie wykluczenia, FBO jest zobowiązany na życzenie Forever zwrócić lub zrekompensować wszelkie premie, programy promocyjne, nagrody, zapasy magazynowe otrzymane od Forever od daty podjęcia przez niego działań zakończonych wykluczeniem. Po odzyskaniu kosztów lub uzyskaniu rekompensaty za szkodliwe działania wykluczonego FBO, wstrzymane premie zostaną wypłacone następnemu nadspensorowi, który postępuje zgodnie z Zasadami Działalności i Kodeksem Etyki.

(c) Po upływie dwunastu miesięcy wykluczony FBO może ubiegać się o ponowną akceptację Aplikacji przez Biuro Główne. W przypadku uzyskania akceptacji zostanie on wprowadzony jako Preferred Customer, a jego poprzednia struktura nie zostanie mu przywrócona.

(d) Zawieszenie to status tymczasowy – zawieszony FBO nie może składać zamówień, otrzymywać wypłat premii i zysków, ani sponsorować innych FBO.

(e) Zyski i premie zawieszonych FBO będą zdeponowane do chwili, gdy zostanie on przywrócony lub wykluczony. Jeżeli FBO zostanie przywrócony, zdeponowane kwoty zostaną mu wypłacone; w przeciwnym wypadku zostaną one rozdysponowane zgodnie z planem marketingowym.

(f) Jeżeli wykluczony FBO jest Uznany Manager Sponsorowany i ma w grupie Uznanych Managerów 1. Generacji, Managerowie ci zostaną zaklasyfikowani jako Managerowie Wstępujący dla swojego nowego sponsora.

(g) Wykluczony Sponsorowany Manager Uznany będzie się nadal liczył do odznaki swojego poprzedniego sponsora.

17.10 Polityka dotycząca internetu.

(a) Sprzedaż produktów online. W celu zachowania spójności prezentacji marki, produktów oraz relacji FBO/Klient Forever, FBO ma następujące opcje działania poprzez stronę internetową. Po pierwsze, FBO może wykupić zaaprobowaną przez Firmę stronę internetową FBO, FLP360, dla promowania i sprzedaży produktów online przez bezpośredni link do firmowej strony internetowej www.foreverliving.com zawierającej sklep internetowy. Zamówienia online będą przyjmowane bezpośrednio przez Forever na tej stronie. Link internetowy został zaprojektowany tak, aby strony Forever pozostały zawarte w ramach strony internetowej FBO. Goście wirtualnie nie opuszczają strony internetowej FBO.

(b) Sponsorowanie FBO online przez umowę z elektronicznym podpisem lub formularz online nie jest dozwolone poza bezpośrednią aplikacją lub linkiem do oficjalnej strony internetowej Forever pod adresem www.foreverliving.com.

(c) Elektroniczna reklama. Strony internetowe Forever Business Owners, które zostały zaaprobowane przez Forever lub stanowią część banera online lub reklamy w okienkach reklamowych, które spełniają wymogi Forever w zakresie reklam oraz zostały zaaprobowane przez Forever będą dozwolone. Banery online lub reklamy w okienkach reklamowych muszą być przekazane Forever w celu uzyskania aprobaty przed opublikowaniem ich online, a także muszą linkować użytkownika do zaaprobowanej przez Firmę strony internetowej FLP360 FBO lub do zaaprobowanej przez Forever strony internetowej FBO. Wszystkie formy reklamy elektronicznej podlegają Zasadom Działalności i Kodeksowi Etyki w zakresie regulacji dotyczących reklam i materiałów promocyjnych oraz są przez nie kontrolowane.

(d) Dodatkowe ograniczenia internetowe. FBO nie może używać żadnych nazw Firmy ani informacji zastrzeżonych (tj. Forever Living Products, znaki towarowe i nazwy handlowe Forever, nazwy produktów FLP) w adresie swojej strony internetowej, na banerach online, reklamach wyświetlanych i reklamach w wyszukiwarkach internetowych (np. Google AdWords) w sposób, który może dezorientować odwiedzających co do identyfikacji źródła i sprawiać wrażenie, że użytkownik odwiedza oficjalną stronę internetową Firmy. Należy zadbać o czytelne zaznaczenie swojej tożsamości jako niezależnego Forever Business Owner, a reklama może zawierać link wyłącznie do spersonalizowanego firmowego sklepu FBO na www.foreverliving.com lub do zaakceptowanej Strony FBO. Wyświetlana nazwa strony musi odpowiadać nazwie strony docelowej.

18. WYMOGI PRAWNE

18.01 Indywidualna umowa arbitrażowa oraz zrzeczenie się prawa do pozwu zbiorowego („Indywidualna umowa arbitrażowa”)

(a) Jeśli kontrowersja, roszczenie lub spór nie mogą być rozstrzygnięte na drodze negocjacji, Firma i FBO zgadzają się, że, w pełnym zakresie dozwolonym przez obowiązujące prawa oraz poza zapisami w Indywidualnej Umowie Arbitrażowej, wszelkie kontrowersje, roszczenia lub spory pomiędzy FBO z jednej strony, a FLP i/lub podmiotami powiązanymi z drugiej, wynikające z handlowej, gospodarczej lub jakiegokolwiek innej relacji między Stronami lub z nią związane, w tym, bez żadnych ograniczeń, jakichkolwiek naruszeń Zasad Działalności lub sprzedaży, zakupu lub użycia produktów FLP i/lub podmiotów powiązanych, niezależnie od tego, czy postawą takiego roszczenia są prawa, przywileje czy interesy, uznawane przez statut, umowę, delikt, prawo precedensowe czy jeszcze inaczej lub na nich oparte, będą rozwiązywane poprzez wiążący arbitraż, pozostający w zgodzie z obecnie obowiązującymi i dostępnymi na firmowej stronie internetowej www.foreverliving.com Indywidualną umową arbitrażową i Zrzeczeniem się prawa do pozwu zbiorowego.

(b) Udział w programie sponsoringu międzynarodowego jest przywilejem, który daje każdemu FBO

szansę odnoszenia korzyści z międzynarodowej sieci firm FLP. Program sponsoringu międzynarodowego jest monitorowany przez biuro główne FLP w Maricopa County w Arizonie w USA. FBO uczestniczący w programie sponsoringu międzynarodowego zgadza się, że wszelkie spory wynikłe z lub mające odniesienie do Aplikacji FBO lub produktów FLP, obejmujące którekolwiek z powiązanych biur FLP, będą rozstrzygane poprzez wiążący arbitraż w Maricopa County w stanie Arizonie w USA, zgodnie z obecnie obowiązującymi i dostępnymi na firmowej stronie internetowej www.foreverliving.com Indywidualną umową arbitrażową i Zrzeczeniem się prawa do pozwu zbiorowego.

(c) Zintegrowana umowa: Indywidualna umowa arbitrażowa jest zawarta w niniejszych Zasadach Działalności i stanowi ich część. Dokumenty te, w swojej obecnej postaci oraz zgodnie z ich nowelizacją przez FLP, zastępują wszystkie uprzednie umowy między Tobą a FLP oraz stanowią całkowitą umowę między Tobą a FLP. Jakiegokolwiek obietnice, prezentacje, oferty lub inne przekazy, nie zawarte wyraźnie w tych dokumentach, nie mają mocy ani skutków, a zarówno FLP, jak i FBO stanowią, że nie polegają na żadnych obietnicach, prezentacjach ani innych komunikatach, które nie są zawarte w tych dokumentach.

Poza tym, co wyraźnie stwierdzono w tych dokumentach, w przypadku konfliktu między Zasadami Działalności a Indywidualną umową arbitrażową, Indywidualna umowa arbitrażowa jest nadrzędna.

(d) ZRZECZENIE SIĘ PRAWA DO POZWU ZBIOROWEGO: W ZAKRESIE DOZWOŁONYM PRZEZ ODNOŚNE PRAWO, STRONY (W TYM PODMIOTY POWIĄZANE) ZGADZAJĄ SIĘ, ŻE KAŻDA STRONA MOŻE WNOSIĆ ROSZCZENIE LUB ROSZCZENIE WZAJEMNE WYŁĄCZNIE W SWOIM WŁASNYM IMIENIU, A NIE JAKO POWÓD LUB CZŁONEK GRUPY W JAKIMSKOLWIEK DOMNIEMANYM POSTĘPOWANIU GRUPOWYM, ZBIOROWYM, KOLEKTYWNYM, SKONSOLIDOWANYM, MASOWYM LUB REPREZENTACYJNYM, W TYM MIĘDZY INNYMI POSTĘPOWANIACH WNIOSKOWANYCH DO SĄDU FEDERALNEGO LUB STANOWEGO.

18.02 Przeniesienia praw FBO w przypadku śmierci.

(a) Transfer lub przeniesienie Praw FBO jest niedozwolone. Wyjątek stanowi śmierć lub prawna separacja bądź rozwód.

(b) W przypadku gdy na Aplikacji FBO widnieją dwa podpisy, niezależnie od tego kiedy one zostały złożone, uznaje się, że jest to Umowa Wspólna z Prawem Przeżycia, co oznacza, że po śmierci jednego ze współmałżonków wszystkie prawa FBO automatycznie przejęte zostają przez drugiego współmałżonka, który od tego momentu jest jedynym FBO zarejestrowanym pod danym numerem identyfikacyjnym. Stanie się tak niezależnie od ewentualnego zapisu w testamentie tego FBO, który zmarł pierwszy. Jeżeli FBO nie życzy sobie takiego rozwiązania musi skontaktować się z Biurem Głównym, by wyrazić swoje potrzeby i określić czy mogą one zostać spełnione. Prosimy pamiętać, że, poza separacją lub rozwodem, za życia FBO nie jest możliwe dokonywanie zmian osób, które widnieją na Aplikacji.

(c) Aplikację FBO osoby, która pozostaje w związku małżeńskim a na Aplikacji zaznaczyła rubrykę „żonaty/mężatka”, natomiast na Aplikacji widnieje podpis tylko jednej ze stron, Firma będzie traktowała jak Umowę Wspólną z Prawem Przeżycia.

(d) Aplikacje FBO, na których zaznaczony status małżeński to „wolny/-a” i na których widnieje podpis jednej osoby, Firma będzie traktowała stosownie do tego.

(e) W celu przeniesienia praw FBO w przypadku śmierci FBO nie pozostającego w związku małżeńskim wymagany jest zapis testamentowy lub fundusz powierniczy.

(f) Firma traktuje Umowę Wspólną z Prawem Przeżycia oraz fundusz powierniczy jako legalny sposób przeniesienia praw FBO w przypadku śmierci bez konieczności przechodzenia procedury urzędowego zatwierdzania testamentu, by przekazać prawa właściwemu spadkobiercy.

(g) W ciągu sześciu (6) miesięcy od śmierci FBO, współmałżonek, zarządca funduszu lub inny reprezentant zawiadomi o tym fakcie Biuro Główne Forever w swoim kraju zamieszkania. Zawiadomieniu takiemu musi towarzyszyć odpis aktu zgonu oraz kopia testamentu lub postanowienie sądowe, upoważniające do przeniesienia praw FBO na uprawnionego spadkobiercę. Po sześciu (6) miesiącach od daty śmierci, Forever może usunąć zmarłego FBO z Aplikacji FBO. W celu uniknięcia zawieszenia i/lub rozwiązania aplikacji wymagane będzie dostarczenie w obowiązującym terminie zawiadomienia i wymaganej dokumentacji o spadkobiercy. Jeżeli istnieją po temu ważne powody, przed upływem sześciu (6) miesięcy można zwrócić się z podaniem o wydłużenie czasu na przedłożenie odpowiednich dokumentów do Biura Głównego Forever w swoim kraju zamieszkania. Forever zastrzega sobie prawo wypłat na rzecz współmałżonka, zarządcy funduszu lub prawnie upoważnionego reprezentanta zmarłego FBO w oczekiwaniu na dostarczenie w terminie wymaganych dokumentów.

(h) Dziedziczenie praw po zmarłym FBO podlega następującym uwarunkowaniom i ograniczeniom:

(1) Spadkobierca musi być osobą kwalifikującą się do przejęcia praw i obowiązków FBO.

(2) Ponieważ spadkobiercą może być wyłącznie jedna, pełnoletnia osoba, w przypadku kilku spadkobierców lub niepełnoletnich dzieci może zostać utworzony fundusz powierniczy lub wyznaczony opiekun prawny. W sytuacji, gdy fundusz taki zostanie utworzony, należy przekazać jego kopię do Forever. W warunkach funduszu musi być wyraźnie zaznaczone uprawnienie jego zarządcy do działania jako FBO. Opiekun prawny lub zarządca funduszu testamentowego musi zostać wyznaczony przez sąd odpowiedniej jurysdykcji i otrzymać konkretne uprawnienia do bycia FBO w imieniu niepełnoletnich dzieci.

(3) Opiekun prawny lub zarządca funduszu zachowa status FBO, pod warunkiem przestrzegania Aplikacji FBO i Zasad Działalności, do momentu uzyskania przez spadkobiercę pełnoletności i zaakceptowania przez niego odpowiedzialności prowadzenia działalności jako FBO, po uprzednim zaaprobowaniu przez sąd.

(4) Zarządca funduszu, opiekun prawny, współmałżonek lub inny tego typu przedstawiciel FBO będzie odpowiedzialny za działania spadkobiercy, osoby pozostającej pod kuratelą lub jego współmałżonka, dla celów przestrzegania zasad działalności wynikających z Aplikacji FBO. Naruszenie Zasad Działalności i Kodeksu Etyki przez którąkolwiek z wymienionych wyżej osób może spowodować rozwiązanie Aplikacji FBO.

(5) Najwyższą dziedzicznym stanowiskiem może być pozycja Managera. Jednakże, premie będą wypłacane zgodnie z pozycją i wymogami obowiązującymi zmarłego. Status wszystkich Managerów Sponsorowanych wykreowanych przez zmarłego FBO zostanie zmieniony na status Managerów Wstępujących. Mogą oni następnie uzyskać re kwalifikację na Managerów Sponsorowanych, jak to opisano w punkcie 5.04 (e). Pozycje FBO poniżej Managera będą dziedziczone na określonym poziomie.

18.03 Przeniesienia praw FBO w przypadku rozwodu.

(a) W trakcie trwania sprawy rozwodowej lub o podział majątku, Forever kontynuuje wypłacanie należnych FBO premii w taki sam sposób, w jaki były one wypłacane przed rozpoczęciem sprawy rozwodowej lub o podział majątku.

(b) W przypadku rozwodu lub prawnie potwierdzonej separacji, przyznanie praw FBO jednej ze stron może zostać zawarte w klauzuli majątkowej. Jednakże, prawa FBO nie mogą zostać podzielone. Tylko jedna osoba pełnoletnia będzie uprawniona do przejęcia istniejącej struktury FBO. Drugi ze współmałżonków może rozpocząć działalność oddzielnie, na osiągniętej w czasie trwania małżeństwa pozycji w Planie Marketingowym. Ten współmałżonek musi zostać zasponsorowany przez oryginalnego sponsora lub przez byłego współmałżonka. Nowy biznes Forever współmałżonka będzie traktowany przez sponsora jako Wstępujący, do czasu uzyskania re kwalifikacji.

19. KLAUZULE RESTRYKCYJNE

19.01 W granicach prawa, Forever, w tym dyrektorzy, członkowie zarządu, udziałowcy, pracownicy, współpracownicy (zwani dalej „personelem”), nie ponoszą odpowiedzialności, i FBO uznają, że nie będą wnosić roszczeń wobec Forever i personelu firmy, za jakąkolwiek, bezpośrednią lub pośrednią utratę dochodów, celowe lub przypadkowe straty ani też wszelkie inne straty FBO wynikające z: (a) naruszenia przez FBO Aplikacji FBO oraz Zasad Działalności i Kodeksu Etyki Forever; (b) promowania lub prowadzenia działalności dystrybutorskiej Forever i działających FBO z tym związanych; (c) przekazania przez FBO personelowi Forever nieprawdziwych danych i informacji; (d) niedopełnienia przez FBO obowiązku przekazania personelowi Forever danych i informacji koniecznych do właściwego prowadzenia działalności, w tym danych niezbędnych do naliczania i wypłaty premii; (e) transferów w następstwie śmierci, separacji lub rozwodu FBO. KAŻDY FBO ZGADZA SIĘ, ŻE CAŁKOWITA ODPOWIEDZIALNOŚĆ Forever I PERSONELU FIRMY BĘDZIE OGRANICZONA DO I NIE PRZEKROCZY WARTOŚCI PRODUKTÓW ZAKUPIONYCH PRZEZ FBO OD FIRMY, KTÓRE SĄ W STANIE UMOŻLIWIAJĄCYM ICH DALSZĄ SPRZEDAŻ.

19.02 Ograniczona licencja uprawniająca do używania znaków firmowych

(a) Nazwa „Forever Living Products” oraz symbole Forever i inne nazwy jakie mogą być zastosowane przez Forever, w tym nazwy produktów Forever są nazwami handlowymi i/lub znakami towarowymi będącymi własnością Firmy.

(b) Każdy FBO niniejszym uzyskuje od Forever licencję zezwalającą na używanie zastrzeżonych znaków towarowych, znaków usługowych oraz innych znaków Forever (dalej zwanych ogólnie „Znakami”) w związku z wykonywaniem obowiązków i zobowiązań dystrybutorskich wynikających z Aplikacji FBO oraz związanych z nią zasad i procedur. Wszystkie Znaki są i pozostaną wyłączną własnością Forever. Znaki mogą być używane wyłącznie w sposób autoryzowany Aplikacją FBO oraz odpowiednimi zasadami i procedurami Forever. Udzielana niniejszym licencja obowiązuje tylko tak długo, jak długo FBO postępuje etycznie oraz w pełnej zgodzie z zasadami i procedurami Forever. Przy tym, FBO zabrania się roszczenia praw własności do Znaków Forever (np. rejestracja domeny o nazwie zawierającej „Forever”, „Forever Living” lub jakikolwiek inny Znak Forever w jakikolwiek sposób, w jakimkolwiek kształcie i formie), chyba że zostanie to pisemnie zaaprobowane przez Forever. Znaki te mają dla Forever wielką wartość i są udostępniane każdemu FBO na jego użytek wyłącznie w sposób wyraźnie autoryzowany.

(c) FBO nie mogą korzystać dla reklamowania, promowania lub opisywania produktu lub programu marketingowego Forever ani w żaden inny sposób z żadnych pisanych, drukowanych, nagrywanych ani też uzyskanych w jakikolwiek inny sposób materiałów, które nie zostały objęte prawami autorskimi Forever i przez nią dostarczone, chyba że taki materiał został uprzednio przedstawiony Forever i uzyskał pisemną akceptację Forever przed rozpowszechnieniem, publikacją lub wystawieniem.

(d) FBO nie mogą zmieniać opakowania, etykiet ani sposobu użycia któregośkolwiek z produktów Forever, ani zalecać użycia produktu w sposób inny niż wskazany w firmowej literaturze.

20. INFORMACJE POUFNE ORAZ UMOWA POUFNOŚCI I TAJNOŚCI

20.01 (a) Raporty dotyczące struktury i wszelkie inne raporty oraz informacje generacyjne, w tym, między innymi, informacje dotyczące sprzedaży struktury oraz raporty premii są prywatną, poufną własnością Forever.

(b) Każdy FBO, który otrzymuje tego typu informacje musi traktować je jako prywatne i poufne oraz dołożyć starań, by zachować ich poufność oraz powstrzymać się przed wykorzystywaniem ich w celach innych niż zarządzanie swoją strukturą sprzedaży.

(c) FBO może mieć dostęp do informacji prywatnych i poufnych, które niniejszym uznaje za na-

leżące do, wysoce delikatne i cenne dla biznesu Forever oraz że są mu one przekazywane tylko i wyłącznie w celu zwiększania sprzedaży produktów Forever oraz rekrutowania, szkolenia i sponsorowania osób trzecich, które mogą pragnąć zostać FBO oraz w celu dalszej budowy i promowania swojego biznesu Forever.

(d) „Tajemnica handlowa” lub „Informacja poufna” oznaczać także będzie informacje, w tym receptury, wzory, opracowania, programy, narzędzia, metody, techniki lub procesy, które:

(1) posiadają niezależną wartość gospodarczą, faktyczną lub potencjalną, płynącą z faktu, że nie są powszechnie znane innym osobom, które mogłyby czerpać korzyści gospodarcze z ich ujawnienia lub wykorzystania; oraz

(2) są przedmiotem wysiłków, które zważywszy na okoliczności powinny zachować swój poufny charakter.

(e) Kiedy Forever udostępnia informacje FBO, czyni to wyłącznie w celu prowadzenia biznesu Forever.

(f) FBO nie będzie wykorzystywał, ujawniał, powielał ani w żaden inny sposób udostępniał jakichkolwiek Tajemnic Handlowych ani Informacji Poufnych nikomu poza FBO, bez pisemnej zgody Forever.

(g) FBO nie będzie bezpośrednio ani pośrednio wykorzystywał, spieniężał ani używał żadnych Tajemnic Handlowych lub Informacji Poufnych dla własnych korzyści ani dla korzyści kogokolwiek innego, w celach innych niż prowadzenie biznesu Forever.

(h) FBO zachowa poufność i bezpieczeństwo Tajemnic Handlowych i Informacji Poufnych w swoim posiadaniu oraz będzie je chronił przed ujawnieniem, nadużyciem, sprzeniewierzeniem lub jakimikolwiek innymi działaniami naruszającymi prawa Forever.

(i) Dalsze klauzule restrykcyjne. Uzyskując od Forever Tajemnicę Handlową lub Informację Poufną, FBO jednocześnie i nieodłącznie zgadza się, że w okresie obowiązywania Aplikacji FBO, nie będzie podejmował ani też zachęcał do żadnych działań, których przyczyną lub skutkiem byłoby uchylenie, naruszenie, zakłócenie lub umniejszenie wartości lub korzyści wynikających z umowy zawartej pomiędzy Forever a jakimkolwiek FBO. Nie ograniczając ogólności powyższego, w czasie obowiązywania Aplikacji FBO, FBO zgadza się aby, bezpośrednio lub pośrednio, nie kontaktować, nagabywać, przekonywać, rekrutować, sponsorować ani przyjmować, jakiegokolwiek FBO, Klienta Forever lub kogokolwiek, kto był FBO lub Klientem Forever w ciągu ostatnich dwunastu (12) miesięcy do, ani też w żaden sposób nie zachęcać takiej osoby do promowania możliwości programów marketingowych jakiejkolwiek firmy sprzedaży bezpośredniej inne niż Forever.

(j) Ustalenia zawarte w punkcie „Informacje Poufne” niniejszych Zasad Działalności będą obowiązywały zawsze i bez przerwy. Ustalenia zawarte w punkcie „Dalsze Klauzule Restrykcyjne” Zasad będą obowiązywały z całą mocą prawną podczas obowiązywania zarejestrowanej Aplikacji FBO pomiędzy Forever a FBO, a następnie w okresie jednego (1) roku od momentu otrzymania ostatniej Poufnej Informacji lub dwunastu (12) miesięcy po wygaśnięciu i rozwiązaniu takiej FBO.

21. GWARANCJE I ZWROT PRODUKTÓW

21.01 Poniższe okresy czasu są obowiązujące, poza sytuacjami, gdy lokalne prawo stanowi inaczej.

21.02 Forever gwarantuje, że jej produkty są wolne od wad, a ich skład nieodbiega od deklarowanego. Forever udziela gwarancji na produkty, która obowiązuje w okresie 30 dni od daty zakupu i dotyczy wyłącznie produktów punktowanych. Gwarancja nie obejmuje natomiast literatury firmowej, tj. materiałów szkoleniowych, promocyjnych i reklamowych.

Klienci:

21.03 (a) Klient otrzymuje gwarancję 100% satysfakcji na zakupiony produkt Forever. W okresie 30 dni od daty zakupu klient ma prawo:

(1) wymienić produkt na taki sam; bądź

(2) anulować zakup, zwrócić produkt i otrzymać zwrot pieniędzy (bez kosztów wysyłki).

(b) W każdym z w/w przypadków klient zobowiązany jest dostarczyć produkt i dowód jego zakupu do FBO, który produkt sprzedął. Forever zastrzega sobie prawo do odrzucenia powtarzających się zwrotów.

(c) Jeżeli produkty FLP zostały zakupione przez firmowy sklep online i następnie zwrócone, zysk i premia zostaną odliczone FBO, na rzecz którego zostały wypłacone i FBO ten może utracić uprawnienie do ceny hurtowej.

(d) Jeżeli produkty FLP zostały zakupione od FBO, stroną odpowiedzialną za satysfakcję klienta i wymianę produktu lub zwrot pieniędzy jest ten FBO. W przypadku sporów wynikłych na tym tle Forever ma prawo wglądu w sprawę i interwencji. Jeśli interwencja taka prowadzić będzie do uznania zasadności zastrzeżeń klienta, Forever Poland obciąży kosztami FBO, który dokonał sprzedaży produktu.

Refundacja i zwrot produktów przez FBO:

21.04 W ramach określonych obowiązujących okresów gwarancyjnych Forever wymieni FBO produkt wadliwy lub zwrócony mu przez Klienta Detalicznego w ramach gwarancji satysfakcji na taki sam produkt. Warunkiem wymiany jest przedstawienie dowodu zakupu. Dodatkowo, w przypadku wymiany produktu zwróconego przez Klienta Detalicznego, wymagany jest dowód sprzedaży klientowi oraz pisemne potwierdzenie zwrotu pieniędzy podpisane przez klienta. Wymagane jest również dostarczenie produktu lub opakowania po produkcie. Procedury wymiany musi dokonać FBO, który dany produkt kupił od Forever. Powtarzające się zwroty od tych samych osób będą odrzucane.

21.05 (a) Forever Poland odkupi od FBO rezygnującego z działalności wszystkie niesprzedane, nadające się do odsprzedaży produkty Forever, poza literaturą, które zostały przez niego zakupione w okresie 12 miesięcy poprzedzających rezygnację. Odkupienie produktów następuje po tym, jak Forever Poland otrzyma od FBO pisemne potwierdzenie chęci rezygnacji z działalności, co jednocześnie oznacza utratę wszelkich praw i przywilejów wynikających z Aplikacji FBO. FBO rezygnujący z działalności zobowiązany jest dostarczyć do Biura Głównego Forever Poland wszystkie produkty, które Forever Poland ma mu refundować, wraz z dowodem zakupu (faktura). Po weryfikacji danych FBO zostanie wypłacona kwota stanowiąca równowartość produktów.

(b) Jeżeli produkty zwracane przez rezygnującego z działalności FBO zostały zakupione po cenach dla Preferred Customers, zysk PC zostanie odliczony bezpośredniemu sponsorowi i jeżeli zwracane produkty mają wartość powyżej 1 cc, premie oraz case credits przypisane z tytułu zakupu tych produktów sponsorom i nadsponsorom FBO zostaną odliczone. Jeżeli case credits wykorzystane były do awansu FBO lub jego sponsorów, awanse te mogą zostać ponownie przealiczone z wyłączeniem tych case credits w celu sprawdzenia, czy awans zachowuje swoją ważność.

(c) Jeżeli FBO zwraca Touch of Forever lub inny zestaw, w którym brak części produktów, refundacja oraz potrącenia od sponsorów zostaną naliczone jak w przypadku zwrotu kompletnego zestawu, a następnie pomniejszone o wartość hurtową lub NCP brakujących składników.

(d) Po ewentualnym odzyskaniu kosztów lub uzyskaniu rekompensaty za szkodliwe działania FBO, z którym rozwiązano umowę, Forever usunie tego FBO z Planu Marketingowego, a zbudowana

przez niego struktura zostanie podporządkowana jego bezpośredniemu sponsorowi.

21.06 Obowiązująca zasada przyjmowania zwrotów wyłącznie od rezygnujących FBO ma na celu nałożenie na Sponsora i Firmę zobowiązania do upewnienia się, że sponsorowany FBO rozsądnie dokonuje zakupów. Sponsor powinien dołożyć wszelkich starań, aby przekazać zalecane wytyczne FBO po to, by dokonywali oni zakupów w ilościach nie przekraczających bieżących potrzeb ich samych oraz ich klientów. Produkty, które zostały wcześniej zadeklarowane jako sprzedane lub zużyte, nie podlegają zwrotowi do Forever.

22. KODEKS ETYKI

22.01 Uczciwość, szacunek, pracowitość

(a) Jesteśmy bardzo dumni nie tylko z tego, co osiągamy, ale również z tego, jak to robimy. Cenna scheda uczciwości, szacunku, jaki okazujemy innym i pracowitości, z jaką budujemy efektywne przedsiębiorstwa Forever, stanowi dla potencjalnych Przedsiębiorców jeden z głównych atutów firmy. Ciebie, jako Forever Business Owner, zachęcamy do bliższego zapoznania się z twoją rolą w zachowaniu tych kluczowych wartości i stojących za nimi standardów zachowań, w sposób, który wzbogaci nasze dziedzictwo i zapewni nasz wzajemny długofalowy sukces. Nieprzestrzeganie reguł opisanych w Kodeksie Etyki może skutkować działaniami dyscyplinarnymi, aż do rozwiązania Aplikacji FBO włącznie.

22.02 Wysiłek, poświęcenie i zaangażowanie

(a) Forever Business Owners uczą swoje zespoły prawideł sprzedaży bezpośredniej i marketingu sieciowego, podkreślając, że, tak jak w przypadku wszystkich innych wartościowych przedsięwzięć, nieodzownymi warunkami sukcesu są wysiłek i poświęcenie. Elastyczność i korzyści, oferowane przez Szansę Forever, wypracowywane są przez tych, którzy angażują się w systematyczną ciężką pracę przez długi okres czasu.

22.03 FBO są budowniczymi

(a) Forever Business Owners są budowniczymi. Budują swój własny biznes detaliczny, swój biznes bezpośredniego sponsorowania w pierwszej linii i swój zespół wielogeneracyjny. Nie ma tu miejsca na burzenie, druzgotanie ani odwodzenie innych od budowania swojego własnego biznesu.

22.04 Brak roszczeń medycznych, zarobkowych i dotyczących stylu życia

(a) FBO zachowują prawdomówność podczas poszukiwania nowych osób, nie czyniąc przesadnych oświadczeń na temat Firmy, możliwości produktów ani nagród dostępnych w Planie Marketingowym – czy to osobiście, czy na portalach społecznościowych. Obejmuje to roszczenia medyczne oraz fałszywe lub wprowadzające w błąd prognozowanie zarobków w jakiegokolwiek formie i postaci.

22.05 Lojalność

(a) Forever Business Owners pozostają zawsze lojalni wobec Firmy, jej pracowników i przedstawicieli, jak również wobec innych Forever Business Owners i unikają plotkowania, krytykanctwa i wewnętrznego „politykowania”.

22.06 Dumny, profesjonalny sprzedawca bezpośredni

(a) Forever Business Owners wyglądają i działają jak dumny, profesjonalny sprzedawca bezpośredni i networkowiec.

22.07 Nauka dobrych zasad marketingu sieciowego

(a) Forever Business Owners uczą Business Owners w swoich strukturach oraz swoje zespoły

dobrych zasad marketingu sieciowego i zachowania osobistego.

22.08 Pozytywne nastawienie

(a) Forever Business Owners prezentują pozytywne nastawienie zarówno w mowie, jak i zachowaniu, czy to osobiście, czy na portalach społecznościowych, wobec wszystkich Forever Business Owners, w duchu kooperacji i pracy zespołowej.

22.09 Wspieranie innych Forever Business Owners

(a) Forever Business Owners są gotowi pomagać swoim własnym zespołom, jak również wspierać innych Business Owners i ich zespoły, by wszyscy odnosili korzyści z odnoszącej sukcesy, energicznej i aktywnej lokalnej społeczności Business Owners.

22.10 Przestrzeganie Zasad Działalności, Kodeksu Etyki, Kodeksu PSSB

(a) Forever Business Owners są świadomi Zasad Działalności, Kodeksu Etyki i Kodeksu PSSB, i przestrzegają ich w każdym aspekcie.

22.11 Uczestnictwo w firmowych wydarzeniach

(a) Forever Business Owners na poziomie Managera uczestniczą w większości firmowych wydarzeń i promują je w swoich zespołach.

22.12 Dawanie przykładu

(a) Forever Business Owners dają przykład, sponsorując nowych Forever Business Owners w pierwszej linii, realizując co miesiąc 4 Case Credits i dążąc do uzyskania kwalifikacji jako Manager Lider i osiągnięcia Programu Motywacyjnego Forever2Drive, Chairman's Bonus, Eagle Managers Retreat i Global Rally.

22.13 Unikanie kupowania produktów w nadmiernej ilości

(a) Forever Business Owners zachęcają sponsorowane przez siebie osoby do utrzymywania zapasów produktów zgodnych z zapotrzebowaniem – do konsumpcji własnej oraz na działania związane ze sprzedażą bezpośrednią – jak również do unikania robienia nadmiernych zakupów.

22.14 Uczciwość w sponsorowaniu

(a) Forever Business Owners nalegają, by potencjalny Forever Business Owner zasponsorował się pod Przedsiębiorcą, który zapoznał go z Szansą Forever; powstrzymują się również od sponsorowania potencjalnych FBO innych Przedsiębiorców.

22.15 Zajmowanie się wyzwaniami, zajściami i problemami

(a) Forever Business Owners zajmują się wyzwaniami, zajściami i problemami osobiście, nie obarczając nimi Przedsiębiorców, którzy nie są w nie personalnie zaangażowani, ani też nie upubliczniając ich na portalach społecznościowych. Szukając odpowiedzi lub wyrażając z troską, korzystają z właściwych kanałów komunikacji, zaczynając od swojego sponsora i idąc w górę linii sponsorowania lub, w przypadku dalszych zapytań, kontaktując się z Firmą.

22.16 Powstrzymywanie się od promowania produktów i usług, które nie są Forever

(a) Forever Business Owners powstrzymują się od promowania i/lub sprzedawania jakichkolwiek produktów lub usług, które nie są Forever, bez uzyskania wcześniejszej pisemnej zgody Biura Głównego.

22.17 Zawyżone opłaty za uczestnictwo w spotkaniach

(a) Forever Business Owners powstrzymują się od promowania lub prowadzenia imprez, seminariów, webinarów lub spotkań, niezależnie od miejsca lub metody, w uniwersum Przedsiębiorców Forever, gdzie opłaty pobierana za udział przekraczają rozsądne koszty zorganizowania/przeprowadzania danego wydarzenia. Zadaniem wszystkich tego typu wydarzeń jest wygenerowanie zainteresowania, a także dochodu, poprzez Plan Marketingowy Forever.

22.18 Spotkania w obiektach Firmy

(a) Forever Business Owners okazują swoją gotowość pomagania innym FBO, niezależnie od linii sponsorowania, zapraszając ich i ich gości na spotkania prowadzone w obiektach Firmy.

22.19 Przekonywanie FBO do rozwiązania Aplikacji

(a) Forever Business Owners powstrzymują się od nakłaniania, zmuszania lub przekonywania w jakikolwiek sposób innych Przedsiębiorców lub Preferred Customers do rezygnacji ze swojej pozycji, do zaprzestania prowadzenia biznesu lub zredukowania aktywności związanej z budowaniem biznesu, z jakichkolwiek powodów.

Zasady Działalności
Opublikowano 2026.06
Obowiązują od 2026.07
wersja 01

FOREVER LIVING PRODUCTS POLAND
Al. Jerozolimskie 92, 00-807 Warszawa
tel. (22) 456 43 56-59
www.foreverliving.com
e-mail: pytania@flpp.com.pl