

Procedury i zasady działalności oraz Kodeks etyki



SPIS TREŚCI

1	Wprowadzenie	3
2	Definicje	4
3	Preferred Customer	7
4	Schemat premii i plan marketingowy	8
5	Status Managera i rekwalfikacje	12
6	Premia Lidera	13
7	Dodatkowe Programy Promocyjne	14
8	Nagrody od Managera wzwyż	14
9	Premia Gem Bonus	18
10	Program Motywacyjny Forever2Drive	19
11	Chairman's Bonus	20
12	Global Rally Forever	23
13	Zamawianie produktów	25
14	Responsoring	25
15	Sponsoring międzynarodowy	26
16	Działania zakazane	27
17	Zasady Działalności	30
18	Wymogi prawne	33
19	Klauzule restrykcyjne	35
20	Informacje poufne oraz umowa poufności i tajności	36
21	Gwarancje i zwrot produktów	37
22	Kodeks etyki	38
a1	Załącznik 1 – zaakceptowana strona internetowa FBO	41

1. WPROWADZENIE

1.01 (a) Forever Living Products (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 importermem 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 Marketingowy. 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 stają przed finansowym ryzykiem, jako że Firma nie wymaga wielkich nakładów inwestycyjnych oraz prowadzi politykę zwrotu pieniędzy.

(b) Nasza Firma nie reprezentuje stanowiska, że FBO może odnieść finansowy sukces bez własnego wkładu pracy lub polegając wyłącznie na wysiłkach innych osób. Wynagrodzenie w Forever 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 Marketingowego 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 Marketingowym 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 prowadzili 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) 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. Zasady Działalności i Kodeks Etyki są od czasu do czasu aktualizowane, modyfikowane i rozszerzane. Aktualizacje, modyfikacje lub rozszerzenia Zasad Działalności i Kodeksu Etyki będą publikowane na stronie internetowej Firmy pod adresem www.foreverliving.com i zaczną obowiązywać po 30. dniach od publikacji.

(b) 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.

(c) Każdy FBO podpisując Aplikację Forever Business Owner zobowiązuje się do przestrzegania Zasad Działalności i Kodeksu Etyki Forever. Sformułowania zawarte w niniejszej broszurze odnoszą się do wynikającego z Aplikacji zobowiązania FBO do postępowania zgodnego z Zasadami Działalności i Kodeksem Etyki Forever. Dokonanie pierwszego zakupu w Forever jest dodatkowym potwierdzeniem zobowiązania do przestrzegania Zasad Działalności i Kodeksu Etyki. Jakiegokolwiek działanie lub brak działania, którego efektem będzie nadużycie, przeinaczenie lub naruszenie Zasad Działalności i/lub Kodeks Etyki, może spowodować anulowanie licencji, udzielonej na uży-

wanie znaków towarowych, usługowych i wszelkich innych znaków FLP, w tym prawa do zakupu i dystrybucji produktów FLP.

(d) Niezależnie od powyższego, jakiegokolwiek aktualizacje, modyfikacje, poprawki do lub rozwiązanie (a) umowy dot. Rozwiązywania Sporów, zawartej w tych Zasadach Działalności i Kodeksie Etyki (Punkt 18.01) i/lub (b) umów zawartych z Polityce Rozwiązywania Sporów, przywoływanej tutaj i dostępnej na stronie internetowej Firmy pod adresem www.foreverliving.com, nie będą stosowały się do sporów, o których Firma była powiadomiona przed datą wprowadzenia w życie danej aktualizacji, modyfikacji, poprawki lub rozwiązania. Datą wprowadzenia w życie takiej aktualizacji, modyfikacji, poprawki lub rozwiązania przyjmowana jest 30. dzień po opublikowaniu tej aktualizacji, modyfikacji, poprawki lub rozwiązania na stronie internetowej Firmy pod adresem www.foreverliving.com.

2. DEFINICJE

Skorygowana cena hurtowa: Cena z 30-procentowym upustem, pomniejszona o odpowiedni Upust osobisty, na podstawie obecnie zajmowanej pozycji; w tej cenie produkty sprzedawane są FBO.

Zakupy: aktywność sprzedażowa wynikająca ze złożonych w Firmie zamówień, o wartości wyrażanej w case credits (punktach kartonowych).

Aktywny FBO: FBO, który w ciągu miesiąca kalendarzowego zgromadził co najmniej 4 case credits Aktywności w swoim kraju zamieszkania, z czego minimum 1 case credit pochodzi z jego zakupów osobistych. Status Aktywnego FBO określany jest comiesięcznie oraz stanowi część wymogów kwalifikacyjnych do otrzymywania Premii Grupowej i Premii Lidera, Gem Bonus, do wypłat w ramach Programu Motywacyjnego Forever2Drive, do uzyskaniu statusu Eagle Managera, do wydatków związanych z Rally i do Chairman's Bonus.

Premia: finansowe wynagrodzenie przez Firmę dla uprawnionego do upustu 30% FBO.

(a) Premia osobista: wypłata na rzecz FBO, w wysokości 5-18% wartości detalicznej jego zakupów detalicznych online. *(W krajach, w których dostępna jest funkcja sklepu detalicznego w ramach FLP360.)*

(b) Premia od Preferred Customer: wypłata pieniężna na rzecz FBO, w wysokości 5-18% wartości detalicznej zakupów osobistych dokonanych przez jego bezpośrednio zasponsorowanych Preferred Customers.

(c) Premia Grupowa (VB): wypłata pieniężna na rzecz kwalifikującego się FBO, w wysokości 3-13% wartości detalicznej zakupów osobistych tych FBO w strukturze, którzy nie znajdują się pod Aktywnym Managerem w strukturze.

(d) Premia Lidera (LB): wypłata pieniężna na rzecz kwalifikującego się Managera, w wysokości 2-6% wartości detalicznej osobistych zakupów jego Managerów w strukturze oraz FBO pod tymi Managerami. *(patrz 6.04)*

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. Jeden case credit przyznawany jest za zakup od Firmy produktów Forever o wartości 1193,00 PLN w cenie detalicznej netto. 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 Premii Lidera: Case credits przyznawane kwalifikującym się do Premii Lidera Aktywnym Managerom, naliczane w wysokości 40%, 20% i 10% osobistych i niemanagerskich case credits 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) Niemanagerskie case credits: Case credits odzwierciedlające zakupy dokonane przez FBO w strukturze, który nie znajduje się pod Managerem w strukturze.

(e) Przechodzące case credits: Case credits odzwierciedlające zakupy niemanagerskie w strukturze, które przechodzą przez Nieaktywnego Managera. Nie są one liczone jako nie managerskie case credits w programach promocyjnych; wliczane są natomiast do Sumy case credits Managera.

(f) Osobiste case credits: Case credits odzwierciedlające osobiste zakupy FBO.

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

(h) NOWE Case Credits: case credits wygenerowane przez linię Preferred Customera/FBO zasponsorowanego bezpośrednio przez Managera, w okresie 12 miesięcy od daty zasponsorowania (włącznie z miesiącem, w trakcie którego FBO został zasponsorowany) lub do momentu awansu tego FBO na pozycję Managera, w zależności od tego, co nastąpi wcześniej.

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.

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 marketingowym.

Forever Business Owner (FBO): Przedsiębiorca Forever; osoba, która zakupiwszy zestaw startowy lub produkty o łącznej wartości 2 case credits w ciągu dwóch kolejnych miesięcy, zdecydowała się zostać uczestnikiem Planu Marketingu Forever i budować swój biznes Forever zgodnie z nim.

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 do Premii Grupowej i Premii Lidera 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: 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/Rejestracja jako FBO: 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.

Kraj uczestniczący: kraj, który uzyskał kwalifikację do udziału w programie Chairman's Bonus, realizując obroty o wartości co najmniej 3000 cc w dowolnych trzech miesiącach poprzedniego roku kalendarzowego (lub 3000 cc w dowolnych dwóch miesiącach w przypadku rekwalifikacji) oraz w którym co najmniej jedna osoba kwalifikuje się do Chairman's Bonus.

Upust osobisty: Upust, naliczany od sugerowanej ceny detalicznej netto, wynoszący 8-18% w zależności od zajmowanej pozycji. Wysokość upustu odejmowana jest od ceny z 30-procentowym upustem, aby uzyskać skorygowaną cenę hurtową.

Zakupy osobiste: wartość detaliczna lub case credits wynikające z aktywności sprzedażowej FBO, odzwierciedlanej przez jego zakupy.

Preferred Customer: osoba, która zarejestrowała się, aby kupować produkty z upustem 5% od sugerowanej ceny detalicznej, ale nie chce być Forever Business Owner (FBO) ani uczestnikiem Planu Marketingu firmy. Ma ona status klineta i może kupować produkty Forever Living wyłącznie na użytek własny i rodziny. Preferred Customer nie jest autoryzowany do odsprzedaży produktów Forever Living ani do dokonywania zakupów, by pomóc innym odsprzedawać produkty. Choć Preferred Customer może mieć przypisany numer identyfikacyjny, nie jest uprawniony do uczestnictwa w Planie Marketingu ani otrzymywania wynagrodzenia w jakiegokolwiek formie, dopóki nie zdecyduje się zarejestrować jako FBO. Preferred Customer, który kupił zestaw Start Your Journey lub produkty o łącznej wartości 2 Case Credits w ciągu 2 kolejnych miesięcy, otrzymuje 30% upustu na przyszłe zakupy i nabywa prawo do rejestracji jako FBO i uczestnictwa w strukturze sprzedaży/wynagrodzeń wynikających z Planu Marketingu FLP.

Cena dla Preferred Customera: cena, w której produkty sprzedawane są Preferred Customers.

Zysk Preferred Customer: 25% wartości zakupów dokonanych przez Preferred Customer w sugerowanej cenie detalicznej netto, które wyplacane 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.

Kraj kwalifikacji: dowolny kraj uczestniczący, wykorzystywany jako kraj realizacji kwalifikacji do programu Chairman's Bonus.

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 1 roku braku działalności.

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

Pozycja: dowolna z pozycji osiągniętych 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 zapisał innego FBO.

Manager Sponsorowany: (patrz 5.03)

Detal: wartość detaliczna

Wartość detaliczna: Cena detaliczna, po której firma zaleca sprzedawanie produktów klientom detalicznym. Na podstawie tej ceny netto naliczane są wszystkie premie.

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 osobistych i od Preferred Customers 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 Osobistych/Niemanagerskich cc Premii Lidera w jednej z Firm Operacyjnych w bieżącym miesiącu, otrzyma Waiver Premii Lidera we wszystkich innych Firmach Operacyjnych w następnym miesiącu.

Sklep internetowy: adres oficjalnego międzynarodowego sklepu online to: 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 5-procentowym upustem od sugerowanej ceny detalicznej.

3.03 Kiedy Preferred Customer kupi zestaw Start Your Journey 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 Po dołączeniu do Planu Marketingu, Preferred Customer staje się Forever Business Owner (FBO) na pozycji Assistant Supervisora z prawem do sprzedawania produktów FLP oraz sponсорowania 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	48%
			Assistant Manager 75 cc	43%
			Supervisor 25 cc	5%
			Assistant Supervisor 2 cc	10%
				35%
				3%
				8%
				13%

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

- 30% upustu na zakupy osobiste.
- 30% Zysku od wartości zakupów detalicznych online.
- 25% Zysku Preferred Customer od wartości zakupów bezpośrednio zasponsorowanych Preferred Customers, którzy robią zakupy z upustem 5%.

Aktywny Assistant Supervisor otrzymuje także:

- 5% Bonus Boost od wartości zakupów 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 25 osobistych i niemanagerskich case credits, w ciągu dwóch kolejnych miesięcy. Supervisor otrzymuje:

- 30% upustu plus 8% upustu osobistego od osobistych zakupów.

-
- 30% zysku detalicznego 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 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 75 osobistych i niemanagerskich case credits, w ciągu dwóch kolejnych miesięcy. Assistant Manager otrzymuje:

- 30% upustu plus 13% upustu osobistego od osobistych zakupów.
- 30% zysku detalicznego 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 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 osobistych i niemanagerskich case credits, w ciągu jednego lub dwóch kolejnych miesięcy albo 150 osobistych i niemanagerskich case credits, w ciągu trzech lub czterech kolejnych miesięcy. Manager otrzymuje:

- 30% upustu plus 18% upustu osobistego od osobistych zakupów.
- 30% zysku detalicznego 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 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.

(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 Eagle Managera i Chairman's Bonus.

(g) Do zgromadzenia case credits potrzebnych do osiągnięcia pozycji Assistant Supervisora, 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 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 Managera. Następnie, jeżeli sponsor uzyska kwalifikację do Premii Lidera, otrzyma case credits Premii Lidera, których wartość wynosi 40% osobistych i niemanagerskich case credits pierwszego kwalifikującego się Managera w dół danej linii sponsorowania, 20% osobistych i niemanagerskich case credits drugiego kwalifikującego się Managera w dół danej linii sponsorowania i 10% osobistych i niemanagerskich case credits trzeciego kwalifikującego się Managera w dół danej linii sponsorowania.

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

4.02 Polityka 6 miesięcy oraz zasada 36 miesięcy dla Preferred Customers

(a) Preferred Customer ma prawo wybrać nowego sponsora po upływie pełnych sześciu miesięcy bycia Preferred Customer.

(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 wszystkich premii i programów motywacyjnych, poza Premią Osobistą, Premią od Preferred Customers i Zyskiem Preferred Customer, 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 dowolnym kraju za granicą, FBO musi spełnić wymóg Aktywności w swojej krajowej Firmie Operacyjnej w miesiącu poprzednim.

(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 Premię Grupową może uzyskać rekwalifikację na Aktywnego 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 raporcie premii.

(b) Premie naliczane i wypłacane są zgodnie z aktualnie zajmowaną przez FBO pozycją w Planie Marketingowym.

(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. Aby zrealizować wypłatę FBO, jako sprzedawca usługi marketingowej, podpisuje fakturę i dostarcza do Forever Poland oryginał dokumentu, kopię zaś zachowuje do własnej ewidencji księgowej.

Wypłata premii może być zrealizowana przelewem na konto bankowe FBO – wyłącznie po otrzymaniu przez Biuro Główne Forever Poland podpisanego oryginału faktury, z podanym numerem konta i nazwą banku.

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) Jakikolwiek 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.

4.05 Zasada 36 miesięcy dla FBO

(a) FBO, który nie zrobił żadnych zakupów przez 36 kolejnych miesięcy kalendarzowych, utraci swoją strukturę na rzecz bezpośredniego sponsora.

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

4.06 Ceny

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

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

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

(d) Kiedy FBO spełni wymogi CC, by osiągnąć wyższą pozycję (Supervisor, Assistant Managera, Manager), jego upust wzrośnie odpowiednio do 38%, 43%, 48%, počawszy 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 osobistych i niemanagerskich case credits w ciągu 1-2 kolejnych miesięcy albo 150 osobistych i niemanagerskich case credits w ciągu 3-4 kolejnych miesięcy oraz

(2) będzie Aktywnym FBO każdego miesiąca 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 każdego miesiąca w tym samym okresie oraz

(2) zgromadzi co najmniej 25 osobistych i niemanagerskich case credits 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 i jego struktura wygenerują 120 osobistych i niemanagerskich case credits w ciągu 1-2 kolejnych miesięcy albo 150 osobistych i niemanagerskich case credits w ciągu 3-4 kolejnych miesięcy, a ten FBO nie spełni wymogów koniecznych do uzyskania statusu Managera Uznanego, zostaje Managerem Nieuznanym.

(b) Manager Nieuznany może uzyskać kwalifikację do Upustu osobistego, 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 Uznanego Managera, kiedy spełni następujące wymogi:

(1) zgromadzi sumę 120 osobistych i niemanagerskich case credits w ciągu 1-2 kolejnych miesięcy albo 150 osobistych i niemanagerskich case credits w ciągu 3-4 kolejnych miesięcy oraz

(2) będzie Aktywnym FBO w tym samym okresie.

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

(e) 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 Uznanego.

(f) Od dnia, w którym Nieuznany Manager wygenerował 120 osobistych i niemanagerskich case credits staje się on Managerem Uznanym i zaczyna być mu naliczana Premia Lidera oraz case credits Premii Lidera od zakupów, 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) 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 jego Sponsor rozwiąże aplikację lub się responsoruje. W takim przypadku Manager ten staje się Managerem Wstępującym dla swojego następnego sponsora w górę linii sponsorowania.

(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. Aktywność Managera Wstępującego lub Transferowanego nie jest zaliczana na rzecz sponsora do kwalifikacji do Gem Bonus, do obniżenia wymogów punktowych w Programie Motywacyjnym Forever2Drive ani do uzyskania statusu Gem Managera.

(d) Transferowany lub Wstępujący Manager może uzyskać kwalifikację na Managera Sponsorowanego w poszczególnych krajach spełniając następujące wymogi:

(1) Zgromadzi sumę 120 osobistych i niemanagerskich case credits w Firmie Operacyjnej, w której się rekwalifikuje, w ciągu dowolnych 1-2 kolejnych miesięcy (lub 150 case credits w ciągu 3-4 kolejnych miesięcy).

(2) Podczas okresu rekwalifikacji będzie Aktywnym FBO w swoim kraju zamieszkania lub wygeneruje 4 osobiste case credits w Firmie, w której realizuje kwalifikację na Managera Sponsorowanego.

6. PREMIA LIDERA

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

6.02 (a) Uznany Manager, który jest Aktywny oraz ma 12 cc osobistych i niemanagerskich w jednej Firmie Operacyjnej (lub ma Waiver Aktywności i Premii Lidera) w bieżącym miesiącu, kwalifikuje się do Premii Lidera wygenerowanej w tej samej Firmie Operacyjnej w tym miesiącu.

(b) Wymóg osobistych i nie managerskich cc zostaje obniżony do 8 cc, jeżeli Manager ma dwóch 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 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 zakupów osobistych i niemanagerskich w miesiącu kwalifikacji, Managerom w górę linii sponsorowania kwalifikującym się do Premii Lidera według następujących stawek:

(a) 6% jest wypłacane pierwszemu kwalifikującemu się do Premii Lidera Managerowi w górę linii sponsorowania

(b) 3% jest wypłacane drugiemu kwalifikującemu się do Premii Lidera Managerowi w górę linii sponsorowania

(c) 2% jest wypłacane trzeciemu kwalifikującemu się do Premii Lidera Managerowi w górę linii sponsorowania

6.04 (a) Manager, który nie był Aktywny przez trzy kolejne miesiące, traci prawo kwalifikacji do Premii Lidera.

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

(1) generując sumę 12 osobistych i niemanagerskich case credits 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 czasu.

(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 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 Aplikacji FBO 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 od 1500 cc wzwyż, Eagle Manager Retreat, wyjazdy dla Sapphire, Diamond-Sapphire, Double-Diamond i Triple-Diamond Managerów.

(c) Wyjazdy dla Sapphire, Diamond-Sapphire, Double-Diamond i Triple-Diamond Managerów muszą zostać zrealizowane w ciągu 24 miesięcy od daty uzyskania kwalifikacji.

8. NAGRODY OD MANAGERA WZWYŻ

8.01 Aby uzyskać tytuł od Senior do Diamond 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 organizowanego przez Firmę spotkania, prowadzonego przez oficjalnego przedstawiciela Firmy.

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

8.04 Status Eagle Managera

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

Ten wymóg może być spełniony w czasie okresu kwalifikacyjnego od maja do kwietnia, przed lub po uzyskaniu kwalifikacji na Uznanego Managera:

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

(b) Dodatkowo do powyższych wymagań, FBO od stanowiska Senior Managera wzwyż, którzy chcą uzyskać status Eagle Managera, muszą kreować i utrzymywać Eagle Managerów w strukturze, 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 będzie pozycja managerska uzyskana na początku okresu kwalifikacyjnego.

(1) Senior Manager: 1 Eagle Manager w strukturze.

(2) Soaring Manager: 3 Eagle Managerów w strukturze.

(3) Sapphire Manager: 6 Eagle Managerów w strukturze.

(4) Diamond-Sapphire Manager: 10 Eagle Managerów w strukturze.

(5) Diamond Manager: 15 Eagle Managerów w strukturze.

(6) Double-Diamond Manager: 25 Eagle Managerów w strukturze.

(7) Triple-Diamond Manager: 35 Eagle Managerów w strukturze.

(8) Diamond Centurion Manager: 45 Eagle Managerów w strukturze.

Gem Managerowie (tzn. Sapphire i wyżej) mogą uzyskać kwalifikację Eagle na niższym poziomie Gem, jednak nie niższym niż Soaring. Np. jeśli Diamond Manager ma 6 Eagle Managerów w strukturze, uzyska kwalifikację i będzie określany jako Diamond Manager z kwalifikacją Eagle.

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

(d) W celu osiągnięcia statusu Eagle Managera, Manager może łączyć Eagle Managerów w swojej strukturze z różnych państw. 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 wymogów nowego sponsoringu oraz NOWYCH Case Credits w ramach programu Eagle Manager obowiązującego w danym okresie kwalifikacyjnym.

(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 dwóch 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. Laureat EM może wybrać jeden z dwóch celów podróży wyznaczonych przez firmę. Obejmuje to:

1) Przelot dla dwóch osób i zakwaterowanie na trzy noce

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 swoim kraju zamieszkania, 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 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 dwa sposoby, których nie można ze sobą łączyć.

(a) gromadząc Sponsorowanych Managerów Uznanych I generacji lub

(b) gromadząc linie Eagle Managerów w strukturze.

(c) Do skumulowane sumy liczy się będą tylko linie Eagle Managerów wykreowane w latach, których kwalifikujący się Manager spełnił Podstawowe Wymogi. Kwalifikujący się Manager musi spełnić następujące Podstawowe Wymogi w okresie od maja do kwietnia, po uzyskaniu kwalifikacji na Managera Uznanego:

(1) comiesięczna Aktywność

(2) kwalifikacja do Premii Lidera. Case credits wygenerowane w miesiącach bez kwalifikacji do Premii Lidera NIE będą zaliczane do programu.

(3) Zgromadzenie co najmniej 720 case credits w jednej Firmie Operacyjnej oraz

(4) 100 Nowych Case Credits w dowolnym kraju oraz

(5) Osobiste zasponsorowanie i rozwinięcie co najmniej 2 nowych linii Supervisorów w dowolnym kraju.

(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 Managerów.
- (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 Managerów.
- (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 Managerów.
- (c) Sapphire Manager zostanie nagrodzony złotą odznaką z 4 szafirami oraz bezpłatnym wyjazdem na 4 dni/3 noce do ośrodka wypoczynkowego w swoim Regionie.

8.09 Diamond-Sapphire Manager

- (a) Zgromadzić 17 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji lub
- (b) zgromadzić 10 linii Eagle Managerów.
- (c) Diamond-Sapphire Manager zostanie nagrodzony złotą odznaką z 2 brylantami i 2 szafirami, specjalną statuetką oraz bezpłatnym wyjazdem na 5 dni/4 noce do luksusowego ośrodka wypoczynkowego w swoim Regionie.

8.10 Diamond Manager

- (a) Zgromadzić 25 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji lub
- (b) zgromadzić 15 linii Eagle Managerów.
- (c) Diamond Manager zostanie nagrodzony
 - (1) złotą odznaką z 1 dużym brylantem, specjalnym pierścieniem z brylantem i bezpłatnym wyjazdem na 7 dni/6 nocy do luksusowego ośrodka poza swoim Regionem.
 - (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.

8.11 Double Diamond Manager

- (a) Zgromadzić 50 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji lub
- (b) zgromadzić 25 linii Eagle Managerów.
- (c) Double Diamond Manager zostanie nagrodzony złotą odznaką z 2 dużymi brylantami, ekskluzywnym piórem zdobionym brylantami i bezpłatnym wyjazdem na 10 dni/9 nocy do RPA.

8.12 Triple Diamond Manager

- (a) Zgromadzić 75 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji lub

(b) zgromadzić 35 linii Eagle Managerów.

(c) Triple Diamond Manager zostanie nagrodzony złotą odznaką z 3 dużymi brylantami, eleganckim, spersonalizowanym zegarkiem, specjalną statuetką i bezpłatnym wyjazdem na 14 dni/13 nocy dookoła świata.

8.13 Diamond Centurion Manager

(a) Zgromadzić 100 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji lub

(b) zgromadzić 45 linii Eagle Managerów.

(c) Diamond Centurion Manager zostanie nagrodzony złotą odznaką z 4 dużymi brylantami.

9. PREMIA GEM BONUS

9.01 (a) Kwalifikujący się do Premii Lidera Gem Manager, który ma w kraju kwalifikacji wymaganą liczbę Aktywnych Sponsorowanych Managerów I generacji w danym miesiącu, lub wymaganą 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 zakupów osobistych i niemanagerskich swoich Managerów pierwszej, drugiej i trzeciej generacji, według następującego planu:

(1) 9 aktywnych Managerów I generacji lub 9 oddzielnych linii sponsorowania, każda z Aktywnym Managerem, którym ma Sumę co najmniej 25 case credits = 1%

(2) 17 aktywnych Managerów I generacji lub 17 oddzielnych linii sponsorowania, każda z Aktywnym Managerem, którym ma Sumę co najmniej 25 case credits Managerów = 2%

(3) 25 aktywnych Managerów I generacji lub 25 oddzielnych linii sponsorowania, każda z Aktywnym Managerem, którym ma Sumę co najmniej 25 case credits = 3%

(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 sponsorem 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 krajowych zakupów osobistych i niemanagerskich Managera w tym kraju. Aby zakwalifikować się do Gem Bonus w którymkolwiek z państw, Manager musi mieć wymaganą 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 Managerów, automatycznie uzyska kwalifikację do, odpowiednio, 1%, 2% lub 3% premii Gem Bonus w swoim kraju zamieszkania, za każdy z dwunastu miesięcy począwszy 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 Managerów), 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 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 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 w następującym po nim 36-miesięcznym okresie wypłat 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 się 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 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. Rekwalfikacja 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) 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. Jeśli spełnia wymogi w różnych Firmach Operacyjnych, Firma Operacyjna, w którym ma najwyższe case credits osobiste i niemanagerskie zostanie uznana za Kraj Kwalifikacji.

(3) Managerowie Chairman's Bonus (CBM) z różnych Firm Operacyjnych zaliczani są na poczet realizacji Chairman's Bonus. FBO może zaliczyć maksymalnie 1 CBM z jednej linii sponsorowania w jednej Firmie Operacyjnej. Jeżeli Manager zasponsorował tego samego FBO do różnych krajów, może zaliczyć maksymalnie jednego (1) CBM pod tym FBO w jednej Firmie Operacyjnej, jednak żaden z CBM nie może być uwzględniony więcej niż jeden raz.

(4) Responsorowani FBO liczą się do wymogów CBM oraz Managera 600 CC.

(3) Jeżeli FBO osiągnie awans na pozycję Managera w trakcie okresu kwalifikacyjnego, wymogi programu Chairman's Bonus NIE są proporcjonalnie zmniejszone; FBO musi osiągnąć osobiste i niemanagerskie/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 albo w Kraju Zamieszkania, albo w Kraju Kwalifikacji. Nie można łączyć ich realizacji w różnych krajach.

(1) Spełniać wymóg Aktywności w Kraju Zamieszkania lub w Kraju Kwalifikacji

(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) Mieć kwalifikację do Programu Forever2Drive w jednej Firmie Operacyjnej.

(4) Kupować produkty po zużyciu 75% ich uprzednich zapasów, jak to jest wymagane.

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

(6) Brać udział w firmowych wydarzeniach i wspierać je.

(c) Chairman's Bonus Manager (CBM) Poziom 1. Dodatkowo do podstawowych wymogów, spełnione muszą zostać następujące wymagania:

(1) Osiągnąć globalnie 700 osobistych i niemanagerskich case credits podczas trwania okresu kwalifikacyjnego po uzyskaniu awansu na pozycję Uznanego Managera, w tym co najmniej 150 NOWYCH Case Credits.

(a) Case Credits wygenerowane poza Krajem Kwalifikacji nie będą wliczone do udziału w puli zysków.

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

a. Uznanego Managera w strukturze, który zgromadzi co najmniej sumę 600 case credits w kraju kwalifikacji, podczas okresu kwalifikacyjnego po awansie na Uznanego Managera.

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

2) Manager ten może być już istniejącym Managerem lub wykreowanym podczas trwania programu

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

lub

b. CBM w strukturze, w dowolnym kraju uczestniczącym.

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

(4) Jeżeli FBO osiągnie awans na pozycję Managera w trakcie okresu kwalifikacyjnego, wymogi programu Chairman's Bonus NIE są proporcjonalnie zmniejszone; FBO musi osiągnąć 700 osobistych i nie managerskich/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, spełnione muszą zostać następujące wymagania:

(1) Osiągnąć globalnie 600 osobistych i niemanagerskich case credits podczas trwania okresu kwalifikacyjnego po uzyskaniu awansu na pozycję Uznanego Managera, w tym co najmniej 100 NOWYCH Case Credits.

(a) Case Credits wygenerowane poza Krajem Kwalifikacji nie będą wliczone do udziału w puli zysków.

(2) Wykreować 3 CBM w dowolnej generacji, każdy w innej linii sponsorowania, w dowolnym Kraju Uczestniczącym.

(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 osobistych i nie managerskich/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, spełnione muszą zostać następujące wymagania:

(1) Osiągnąć globalnie 500 osobistych i niemanagerskich case credits podczas trwania okresu

kwalifikacyjnego po uzyskaniu awansu na pozycję Uznanego Managera, w tym co najmniej 100 NOWYCH Case Credits.

(a) Case Credits wygenerowane poza Krajem Kwalifikacji nie będą wliczone do udziału w puli zysków.

(2) Wykreować 6 CBM w dowolnej generacji, każdy w innej linii sponsorowania, w dowolnym kraju uczestniczącym.

(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 osobistych i nie managerskich/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.
- b. Jedna trzecia puli zostanie wypłacona uczestnikom programu na poziomie 2.
- c. Jedna szósta 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 swoim kraju kwalifikacji (co nie obejmuje NOWYCH Case Credits wygenerowanych poza krajem kwalifikacji) plus udział w puli zysków wygenerowany przez pierwszego CBM w każdej z linii sponsorowania w dowolnym z uczestniczących krajów.

(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.

(f) Nagroda Global Rally Chairman's Bonus

(1) Jeżeli CBM nie uzyska kwalifikacji do nagrody Global Rally od 1.5K wwyż, zostanie nagrodzony wycieczką na Global Rally Forever, gdzie zostanie uznany i otrzyma swój czek. Ten wyjazd dla dwóch osób obejmuje:

- a. przelot, zakwaterowanie, posiłki przez 5 dni i 4 noce.
- b. Kieszonkowe w formie karty Global Rally, zasilonej kwotą stanowiącą ekwiwalent 250 USD.

12. GLOBAL RALLY Forever

12.01 (a) Kumulując sumę co najmniej 1500 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 w szkoleniach i spotkaniach motywacyjnych odbywających się podczas pierwszego Global Rally po zakończeniu okresu kwalifikacyjnego.

(b) Do zrealizowania wymogów Global Rally od 1500 cc wwyż, FBO może sumować case credits ze wszystkich krajów, w których ma grupy.

(c) Niemanagerskie case credits wygenerowane w miesiącu, w którym FBO nie był Aktywny oraz case credits Premii Lidera wygenerowane w miesiącu, w którym Manager nie kwalifikował się do Premii Lidera, nie będą wliczane do puli punktów do kwalifikacji na Global Rally; jednak case credits aktywności wypracowane przez FBO będą się liczyły niezależnie od statusu Aktywności.

(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. FBO musi uczestniczyć w Global Rally, aby otrzymać nagrody.

(e) Chairman's Bonus Manager (poniżej 1.5K):

- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 5 dni i 4 noce.
- (2)** Kieszonkowe w kwocie stanowiącej równowartość 250 USD.

(f) suma 1500 case credits (1.5K):

- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 6 dni i 5 nocy.
- (2)** Kieszonkowe w kwocie stanowiącej równowartość 500 USD.

(g) suma 2500 case credits (2.5K):

- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 6 dni i 5 nocy.
- (2)** Kieszonkowe w kwocie stanowiącej równowartość 1200 USD.

(h) 5000 case credits (5K):

- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 6 dni i 5 nocy.
- (2)** Kieszonkowe w kwocie stanowiącej równowartość 2200 USD.
- (3)** Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.

(i) 7500 case credits (7.5K):

- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 8 dni i 7 nocy.
- (2)** Kieszonkowe w kwocie stanowiącej równowartość 3200 USD.
- (3)** Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.

(j) 10 000 case credits (10K):

- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 8 dni i 7 nocy.
- (2)** Przelot na Zjazd klasą biznesową.
- (3)** Kieszonkowe w kwocie stanowiącej równowartość 3200 USD.
- (4)** Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.

(k) 12 500 case credits (12.5K):

- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 8 dni i 7 nocy.
- (2)** Przelot na Zjazd klasą biznesową.
- (3)** Kieszonkowe w kwocie stanowiącej równowartość 12 700 USD.
- (4)** Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.

(l) 15 000 case credits (15K):

- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 8 dni i 7 nocy.
- (2)** Przelot na Zjazd klasą biznesową.
- (3)** Kieszonkowe w kwocie stanowiącej równowartość 20 200 USD.
- (4)** Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.

(m) 20 000 case credits (20K) (Pierwszy rok):

- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 8 dni i 7 nocy.
- (2)** Przelot na Zjazd klasą biznesową.
- (3)** Ekskluzywne, spersonalizowane przeżycie; plus kieszonkowe w kwocie stanowiącej równowartość 20 200 USD.
- (4)** Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.

(n) 20 000 case credits (20K) (Następne lata):

- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 8 dni i 7 nocy.
- (2)** Przelot na Zjazd klasą biznesową.
- (3)** Kieszonkowe w kwocie stanowiącej równowartość 30 200 USD.
- (4)** Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.

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
- faxem 22/456-43-60,
- pocztą elektroniczną: zamowienia@flpp.com.pl
- przez stronę internetową: www.foreverliving.com

(c) Warunki płatności:

- Forever Poland nie kredytuje zakupów,
- bezpośrednio w Centrach 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.

14. RESPORSORING

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 responsorować 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.

(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 poprzedniego 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 osobistych i niemanagerskich case credits 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 nieznananiu, przesunięciu lub korekcie upustu osobistego, premii, case credits lub nagród z programów promocyjnych, wynikająca z zaangażowania FBO w działania lub zaniebdania naruszające Zasady Działalności lub Kodeks Etyki, jest ostateczna. Celowe zaniebdanie lub lekceważenie Zasad Działalności lub Kodeksu Etyki przez FBO nie będzie dopuszczone, 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 osób bez ich wiedzy i bez podpisania przez nie Aplikacji FBO; 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 wyprzedazy, zużyciu lub innym wykorzystaniu 75% dotychczasowych zapasów danego produktu. Zakazane jest kupowanie lub namawianie innych FBO do kupowania produktów wyłącznie 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, 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. Falszywe 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 30-procentowym 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 poprzedniej 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 powierzenie sprzedaży produktów Forever osobom trzecim.

(l) Sponsorowanie FBO do innych firm. Zakazane jest bezpośrednie lub pośrednie kontaktowanie, nagabywanie, przekonywanie, rekrutowanie, sponsorowanie oraz przyjmowanie, jakiegokol-

wiek 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, jakiejkolwiek 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 biura 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 oświadczeń – czy to bezpośrednio, czy w sposób sugerujący – odnoszących się do kwoty lub poziomu dochodu, w tym dochodu przy pełnym wymiarze i niepełnym wymiarze, którego zasadnie może się spodziewać potencjalny FBO. Implikowane oświadczenia o dochodach, których zasadnie może się spodziewać potencjalny FBO obejmują m.in., ale nie wyłącznie, oświadczenia i/lub obrazy użyte do zilustrowania znacząco lepszego, luksusowego lub zbytowego stylu życia.

(p) Prowadzenie działalności biznesowej przez pełnomocnika. Podpisanie Aplikacji FBO oraz tworzenie i budowanie pod nią 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.

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 otrzymania wypłat premii wynikających ze współpracy z Firmą, FBO powinien prowadzić działalność gospodarczą oraz wypełnić sekcję „DANE DOTYCZĄCE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ PROWADZONEJ PRZEZ FOREVER BUSINESS OWNER” na Aplikacji 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 Jakikolwiek, 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 rejestra-

cję 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 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 podpis widnieje na oryginalnej Aplikacji FBO. 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 nadsponsorowi, 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 zawieszzonego 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 dwie opcje działania poprzez stronę internetową. Forever Business Owner będzie miał możliwość zakupu zaaprobowanej przez Forever strony internetowej FBO FLP360, dla promowania i sprzedaży produktów online przez bezpośredni link do strony internetowej Forever 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. FBO może również założyć „Zaakceptowaną Stronę Internetową FBO”, której kształt oraz zawartość podlega wymogom zawartym w Załączniku 1, stanowiącym część niniejszych Zasad Działalności.

(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 strony internetowej Firmy 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) 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 Rozwiązywanie sporów.

(a) W przypadku sporu dotyczącego jakiegokolwiek związku z lub pomiędzy FBO a Forever lub produktów Forever, który nie może być rozwiązany na drodze mediacji, strony zgadzają się, że w celu wspierania w pełnym możliwym zakresie wzajemnego, przyjaznego rozstrzygnięcia sporu w odpowiednim czasie, w sposób skuteczny i oplatalny, prześlą swoje odnośne prawa sądowi i rozwiążą

spór przedkładając go do rozstrzygnięcia Amerykańskiemu Stowarzyszeniu Arbitrażowemu (American Arbitration Association – „A.A.A.”) w okręgu Maricopa w Arizonie zgodnie z procedurami rozstrzygnięcia sporów Forever Living Products, aktualnie obowiązującymi i dostępnymi na stronie internetowej Firmy, pod adresem www.foreverliving.com. Okręg Maricopa w stanie Arizona będzie jedynym i wyłącznym miejscem jurysdykcji i rozstrzygnięcia jakichkolwiek sporów pomiędzy Firmą a Forever Business Owner oraz, w odpowiednich przypadkach, zgodnie z procedurami rozstrzygnięcia sporów Forever, sąd odpowiedniej jurysdykcji będzie znajdował się w stanie Arizona, w okręgu Maricopa. Podanie oraz Aplikacja FBO będzie pod każdym względem rozpatrywane zgodnie z prawami stanu Arizona.

(b) Udział w programie sponsoringu międzynarodowego jest przywilejem, który daje każdemu FBO szansę odnoszenia korzyści z międzynarodowej sieci firm Forever. Program sponsoringu międzynarodowego jest monitorowany przez biuro główne Forever w Maricopa County w Arizonie. FBO uczestniczący w programie sponsoringu międzynarodowego zgadza się, że wszelkie spory wynikłe z lub mające odniesienie do Aplikacji FBO lub produktów Forever, obejmujące którekolwiek z powiązanych biur Forever, będą rozstrzygane poprzez wiążący arbitraż w Maricopa County w Arizonie, zgodnie z bieżącą polityką rozwiązywania sporów Forever Living.com i Forever Living Products International, LLC opisaną powyżej oraz opublikowaną na stronie internetowej Forever pod adresem www.foreverliving.com.

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 zatwierdzenia 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 dziedziczonym 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 rekwalifikację 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 działać pod oryginalnym sponsorem i otrzymuje wobec niego status Wstępującego do czasu rekwalifikacji.

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 działań 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 jakiegokolwiek inny Znak Forever w jakiegokolwiek sposób, w jakimkolwiek kształcie i formie), chyba że zostanie to pisemnie zaakceptowane 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 jakiegokolwiek 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 należące do, wysoce delikatne i cenne dla biznesu Forever oraz że są mu one przekazywane tylko i wyłącznie w celu zwiększenia 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 udostępni 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 uchylene, 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 innej 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 podpisanej 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 sprzedał. 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, pomniejszona o koszty manipulacyjne w wysokości 10%.

(b) Jeżeli produkty zwracane przez rezygnującego z działalności FBO zostały zakupione po cenach dla Preferred Customers, zysk PC zostanie odliczony bezpośrednio 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 przeliczone 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 bezpośrednio 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. Cena 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 finansowa swoboda, 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 prawdę 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 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, energetycznej 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.

Załącznik 1 – zaakceptowana strona internetowa FBO

Regulamin

1. Postanowienia ogólne

FBO może reklamować i sprzedawać produkty Firmy wyłącznie przez spersonalizowany sklep Forever na www.foreverliving.com lub przez zaakceptowaną niezależną stronę internetową FBO („Zaakceptowana Strona FBO”), w zgodnie z kryteriami określonymi w Procedurach i zasadach działalności oraz Kodeksie etyki („Zasady działalności”). Oprócz wymogu pozostawania w zgodzie ze wszystkimi standardowymi wymogami FLP określonymi w Zasadach Działalności, FBO musi pozostawać w zgodzie z regulaminem zawartym w niniejszym Załączniku 1, który stanowi uzupełnienie i integralną część Zasad Działalności, i określa dodatkowe warunki wymagane dla Zaakceptowanej Strony FBO.

FBO będzie prezentował i oferował na sprzedaż produkty Firmy wyłącznie na takiej niezależnej stronie internetowej, która spełnia wymogi opisane w Zasadach Działalności oraz w tym Załączniku, i która z dwumiesięcznym wyprzedzeniem została autoryzowana na piśmie przez Firmę. Autoryzacja taka nie zostanie bezzasadnie cofnięta (taka autoryzowana niezależna strona internetowa określana jest jako „Zaakceptowana Strona FBO”).

FBO musi zawczasu powiadomić Firmę o adresie URL i nazwie strony internetowej, jakich chce użyć dla swojej Zaakceptowanej Strony FBO oraz o wszelkich zmianach w nazewnictwie podczas obowiązywania umowy. Adres URL ani nazwy nie mogą w żaden sposób umniejszać luksusowego charakteru i prestiżowego image'u Firmy i jej produktów.

FBO będzie przechowywał bieżącą listę wszystkich adresów URL, z których korzysta do promowania i sprzedaży produktów Firmy, i będzie je przekazywał Firmie każdego pierwszego roboczego dnia miesiąca.

W przypadku, gdy FBO zamierza znacząco zmodyfikować Zaakceptowaną Stronę FBO, musi z wyprzedzeniem powiadomić o planowanym uruchomieniu zmodyfikowanej strony, a Firma sprawdzi, czy kryteria zawarte w tym Załączniku zostają zachowane. Zmodyfikowana Zaakceptowana Strona FBO powinna zostać autoryzowana na piśmie przez Firmę przed jej uruchomieniem. Autoryzacja taka nie zostanie bezzasadnie cofnięta.

Prezentacja. FBO z Zaakceptowaną Stroną FBO zadba o to, by jego Zaakceptowana Strona FBO:

- (a)** nie używała nazw „Forever Living”, „Forever Living Products” ani żadnych zastrzeżonych znaków firmowych, marki, nazw firmowych i/lub żadnych innych nazw Firmy i jej partnerów oraz nazw produktów używanych przez Firmę, samodzielnie lub w połączeniu z innymi nazwami, literami lub cyframi, w nazwie domeny Zaakceptowanej Strony FBO, bez uprzedniej pisemnej zgody Firmy;
- (b)** od razu pozwalała zidentyfikować Zaakceptowaną Stronę FBO jako stronę niezależnego FBO, wyraźnie i przez cały czas prezentując na Zaakceptowanej Stronie FBO imię i nazwisko FBO wraz z dopiskiem „Independent Forever Business Owner” (lub „Niezależny Przedsiębiorca Forever”);
- (c)** prezentowała wyłącznie produkty Forever, chyba że wcześniej uzyskano pisemną zgodę Firmy;
- (d)** była profesjonalnie zaprojektowana i sformatowana w standardzie odpowiadającym image'owi biznesowemu Firmy. Charakter Zaakceptowanej Strony FBO musi przez cały czas pozostawać spójny z charakterem Firmy i produktów Firmy. Zaakceptowana Strona FBO nie będzie odbiegała od biznesowego image'u Firmy poprzez, na przykład, nazwę, oznakowanie, treści (w tym wiadomości, obrazy, linki i inne elementy) oraz ogólny wygląd;

(e) przedstawiała takie zdjęcia wszystkich produktów Firmy dostępnych do kupienia, które użytkownicy mogą wyświetlić w rozdzielczości większej niż 72 ppi. Wszystkie zdjęcia produktów Firmy muszą być pozyskane od Firmy, podlegając takim warunkom, jakimi może być obwarowane ich użycie lub z wyprzedzeniem zaakceptowane przez Firmę;

(f) obejmowała opisy produktów Firmy na sprzedaż. FBO będzie posługiwał się wyłącznie takimi opisami produktów, które zostały zapewnione lub autoryzowane przez Firmę;

(g) była źródłem rzetelnych, nie wprowadzających w błąd informacji na temat produktów Firmy. Zgodnie z punktem 16.02(n) Zasad Działalności, FBO nie może 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;

(h) była łatwa w nawigacji i zawierała funkcję wyszukiwania i klasyfikowania według kategorii produktu, linii produktowej i poszczególnych produktów;

(i) była zoptymalizowana do użytku przy standardowej rozdzielczości ekranu i w standardowych przeglądarkach internetowych;

(j) wyświetlała adres URL FBO w polu adresu przeglądarki na każdym etapie procesu składania zamówienia;

(k) zawierała link do oficjalnej strony Firmy, www.foreverliving.com, umożliwiający dostęp klientom. Zaakceptowana Strona FBO nie będzie zawierała linków do stron, które odbiegają od biznesowego image'u Firmy;

(l) nie zawierała, nie odnosiła się ani nie linkowała do stron zawierających nielegalne, naruszające prawo, obsceniczne lub pornograficzne materiały, ani do stron promujących przemoc, dyskryminację lub zawierających mowę nienawiści;

(m) była hostowana u wiarygodnego dostawcy usług internetowych, na zaufanym, wysokiej jakości serwerze o wystarczającej przepustowości, by obsługiwać przeciętny ruch na stronie bez znaczącego spadku prędkości i produktywności. Jeśli Zaakceptowana Strona FBO jest hostowana na zewnętrznej platformie, FBO zadba, by klienci nie wchodzili na Zaakceptowaną Stronę FBO przez stronę z nazwą lub logo zewnętrznej platformy. Zaakceptowana Strona FBO musi być bardzo rzetelna i dostępna, z co najmniej 99,9% dostępności i bardzo niskim poziomem latencji.

Marketing. FBO:

(a) przez cały czas będzie przestrzegać będzie obowiązujących praw i przepisów, w tym, między innymi, tych dotyczących ochrony danych i prywatności (w tym zasad RODO [ang. General Data Protection Regulation, GDPR], wg rozporządzenia unijnego nr 2016/679), sprzedaży na odległość, e-commerce, ochrony konsumentów i odpowiedzialności za produkt, nieuczciwej reklamy i konkurencji, reklamy porównawczej, zniesławień, elektronicznych podpisów oraz praw własności intelektualnej;

(b) powstrzyma się od dostarczania lub sprzedaży produktów Firmy, które są zabronione przez lokalne prawo i przepisy (np. wymogi dotyczące znakowania i treści etykiet, regulacje wymagające różnicowania receptur, zakaz stosowania składnika, ograniczenia sprzedaży) i/lub które nie są zarejestrowane przez Firmę do sprzedaży na potencjalnym terytorium sprzedaży;

(c) będzie prowadził Zaakceptowaną Stronę FBO wyłącznie w swoim własnym imieniu i nie udzieli autoryzacji żadnemu zewnętrznemu partnerowi, by linkować Zaakceptowaną Stronę FBO w jakikolwiek sposób, który mógłby dezorientować odwiedzających co do tożsamości właściciela i prowadzącego Zaakceptowaną Stronę FBO;

(d) nie autoryzuje żadnego podmiotu zewnętrznego do framingu (tzn. prezentowania zawartości Zaakceptowanej Strony FBO w ramach strony podmiotu zewnętrznego) ani głębokiego linkowania jakiegokolwiek (pod)strony Zaakceptowanej Strony FBO, która nie jest wyraźnie oznaczona imieniem i nazwiskiem FBO (tzn. linkowanie do wewnętrznej lub poniższej strony, która znajduje się kilka poziomów poniżej od strony głównej Zaakceptowanej Strony FBO – tzw. deeplinking). Jeśli FBO dowie się, że jakikolwiek podmiot zewnętrzny stosuje głębokie linkowanie do jakiegokolwiek (pod)strony zawierającej produkty Firmy, podejmie komercyjnie zasadne wysiłki, by powstrzymać ten proceder;

(e) nie będzie korzystał z jakichkolwiek licencjonowanych zdjęć, filmów ani innych materiałów marketingowych i reklamowych na Zaakceptowanej Stronie FBO, chyba, że użycie takich materiałów zostało zapewnione lub zaakceptowane przez Firmę;

(f) zgodnie z punktem 19.02(c) Zasad Działalności, nie będzie korzystał dla reklamowania, promowania lub opisywania produktu lub programu marketingowego Firmy ani w żaden inny sposób z żadnych pisanych, drukowanych, nagrywanych ani też uzyskanych w jakikolwiek inny sposób materiałów, które nie zostały objęte prawami autorskimi Firmy i przez nią dostarczone, chyba że taki materiał został uprzednio przedstawiony Firmie i uzyskał jej pisemną akceptację przed rozpowszechnieniem, publikacją lub prezentacją. Autoryzacja taka nie zostanie bezzasadnie cofnięta;

(g) zadba, by elektroniczne reklamy, takie jak banery online, reklamy wyświetlane i reklamy w wyszukiwarkach internetowych (np. Google AdWords) nie dezorientowały odwiedzających co do identyfikacji źródła i zapewniały identyfikację reklamującego jako niezależnego FBO. W żaden sposób nie mogą sprawiać wrażenia, że użytkownik odwiedza oficjalną stronę internetową Firmy. Wszelkie elektroniczne reklamy muszą zawierać link do spersonalizowanego firmowego sklepu FBO na www.foreverliving.com lub do Zaakceptowanej Strony FBO;

(h) zadba, by wszystkie jego wiadomości w związku z Firmą lub produktami Firmy na portalach społecznościowych (np. Facebook, Twitter i YouTube) pozostawały w zgodzie z prawem i przepisami, regulaminem danej platformy, Zasadami Działalności i tym Załącznikiem. Profile w mediach społecznościowych powinny wyraźnie informować, do którego niezależnego FBO należą, by uniknąć wprowadzania konsumentów w błąd. Profil na portalu społecznościowym może zawierać link do spersonalizowanego sklepu Forever FBO na www.foreverliving.com lub do Zaakceptowanej Strony FBO. Całkowita odpowiedzialność za zgodność wiadomości i postów publikowanych na profilu przez danego FBO oraz przez osoby trzecie ze wszystkimi wymogami spoczywa na FBO, który stworzył i prowadzi profil. Opublikowane wiadomości i posty, które nie pozostają w zgodzie z wymogami, powinny zostać natychmiast usunięte;

(i) będzie rejestrował całą sprzedaż produktów Forever dokonaną na Zaakceptowanej Stronie FBO i na żądanie Firmy udostępni jej odpowiednie informacje.

Sprzedaż i obsługa posprzedażowa. FBO sprzedający produkty przez internet zadba, aby jego Zaakceptowana Strona FBO zapewniała:

(a) odpowiednie dane kontaktowe, motywujące klienta do zwrócenia się o poradę do przeszkolonego FBO w toku osobistej rozmowy, tym samym zachowując firmową regułę osobistej sprzedaży produktów Firmy, również przez internet. W szczególności, na Zaakceptowanej Stronie FBO podane będzie imię i nazwisko FBO, adres oraz odpowiednie dane kontaktowe, umożliwiające osobistą konsultację;

(b) bezpieczeństwo informacji i płatności, poprzez wykorzystanie oprogramowania szyfrującego, zgodnego z branżowymi standardami i spełniającymi wymogi prawa i przepisów. Kiedy płatność za produkty Firmy jest przyjmowana przez Zaakceptowaną Stronę FBO lub przeznaczony w tym celu zewnętrzny system płatności, wszystkie informacje związane z płatnością oraz inne dane klienta muszą być odpowiednio chronione przez co najmniej 128-bitowe szyfrowanie, jak również utrzymywanie aktualnego certyfikatu bezpieczeństwa Zaakceptowanej Strony FBO;

(c) regulamin zwrotów, w tym efektywny system obsługi zwrotów, zgodnie z postanowieniami punktu 3.03(a) Zasad Działalności. Zgodnie z punktem 3.03(d) Zasad Działalności FBO jest osobą odpowiedzialną za satysfakcję klienta i wymianę produktu lub zwrot pieniędzy, w zależności od życzenia klienta;

(d) przejrzyste przedstawienie następujących informacji:

(i) informacje na temat niezależnego FBO;

(ii) opis produktów Firmy oferowanych przez FBO, ich ceny, koszt dostawy oraz szczegółowe informacje;

(iii) metody płatności oraz bezpieczny sposób płatności;

(iv) czytelny opis procesu składania zamówień, w tym informacje o prawach konsumenta do anulowania zakupu zgodnie z odpowiednimi przepisami prawa o ochronie konsumentów;

(v) odpowiedni regulamin, który powinien pozostawać dostępny na każdym etapie procesu składania zamówienia

(vi) informacje o różnych sposobach kontaktu dla kupującego (w tym numer telefonu i adres e-mail FBO), dla pytań jakie może mieć klient, w tym tych dotyczących zwrotu zamówienia i gwarancji

(vii) FBO będzie odpowiedzialny za wysyłkę i obsługę zamówień złożonych na jego niezależnej stronie internetowej. Forever Living Products dostarcza produkty wyłącznie FBO. Wysyłka i obsługa zamówienia powinna spełniać standardy jakości podobne tym, jakie zapewnia Firma. Obejmuje to informacje na temat przesyłki oraz właściwy szacunkowy czas dostawy.

(e) Każdy FBO powinien prowadzić rejestr comiesięcznej sprzedaży, do wglądu przez Firmę. Rejestr taki powinien uwzględniać stan magazynowy na koniec miesiąca.

2. Odszkodowanie

Tworząc Zaakceptowaną Stronę FBO, FBO zgadza się w pełni bronić, zabezpieczać i chronić przed szkodą Firmę i podmioty powiązane (w tym m.in. zarząd, dyrektorów i personel) przed jakimikolwiek stratami wiążącymi się z roszczeniami podmiotów zewnętrznych odnoszących się do (a) użycia Zaakceptowanej Strony FBO przez tego FBO lub użytkowników zewnętrznych; (b) naruszenia regulaminu lub obowiązującego prawa przez tego FBO, jego użytkowników lub treści; (c) konfliktu między tym FBO a użytkownikiem końcowym. FBO zwróci nam koszty obsługi prawnej, jak również koszty czasu pracowników i kontrahentów oraz materiałów, potrzebnych, by odpowiedzieć na zewnętrzne wezwania lub inne wymagane prawem nakazy wynikające z żądań podmiotu zewnętrznego jak opisano w punktach od (a) do (c) powyżej, zgodnie z naszymi bieżącymi stawkami godzinowymi.

3. Kary

Nieprzestrzeganie tego Regulaminu może skutkować karami, obejmującymi między innymi zawieszenie lub nawet rozwiązanie aplikacji FBO, co wiąże się z obciążeniem za poniesione straty, utratę prawa do posługiwania się zarejestrowanymi znakami Firmy oraz prawa do sprzedaży i dystrybucji produktów Firmy. Firma zachowuje również prawo do podjęcia innych dostępnych kroków prawnych za złamanie tego Regulaminu.

FOREVER
LIVING  PRODUCTS
POLAND



Zasady Działalności
2022.09.v1

FOREVER LIVING PRODUCTS POLAND
Al. Jerozolimskie 92, 00-897 Warszawa
tel. (22) 456 43 56-59
www.foreverliving.com
e-mail: pytania@fpp.com.pl