

Allmänna Villkor och Regler 10:18

Forever Living Products Scandinavia AB

Innehåll

1	Introduktion	6
1.1	Företaget	6
1.1.1	Liten ekonomisk insats	6
1.2	Konceptet	6
2	Om Allmänna Villkor och Regler	6
2.1	Presentation av AVR	6
2.2	Ändringar	6
3	Avtal	7
3.1	Parter	7
3.1.1	Forever Living Products Scandinavia AB. Org.nr: 556534-5260	7
3.1.2	Oberoende återförsäljare sk. Independent Forever Business Owner och medsökande återförsäljare	7
3.2	Avtalstid	7
3.3	Återförsäljarskap	7
3.3.1	Allmänt om återförsäljarskap	7
3.3.2	Meddelanden	8
3.4	Rättigheter	8
3.4.1	Forever	8
3.4.2	FBO	8
3.5	Skyldigheter	9
3.5.1	Forever	9
3.5.2	FBO	9
3.6	Återförsäljaravtal för företag	10
3.6.1	Villkor för företag	11
3.7	Moms och beskattning	11
3.7.1	Momsregistrering	11
3.7.2	Rabatt	11
3.8	Kostnader	11
3.9	Inkomstbortfall	11
3.10	Överlåtelse	11
3.10.1	Överlåtelse av rättigheter och skyldigheter	11
3.10.2	Överlåtelse av återförsäljarskap vid dödsfall	11
3.10.3	Överlåtelse av återförsäljarskap genom bodelning	12
3.11	Påföljder av brott mot Allmänna Villkor & Regler samt policy	13
3.11.1	Tillsägelse och varning	13
3.11.2	Avstängning	13
3.11.3	Avdrag från utbetalning	13
3.11.4	Incentives och andra ersättningar	13
3.11.5	Uppsägning	13
3.11.6	Upphörande av avtalet på grund av avtalsbrott och insolvens	13
3.12	Upphörande av avtalet	13
3.12.1	Uppsägning	13
3.12.2	Annat förtida upphörande	14
3.12.3	Följder av avtalets upphörande	14
3.12.4	Skyldigheter vid avtalets upphörande	15
4	Definitioner	15
4.1	Affärspresentation	15
4.2	Bonus, rabatt och provision	15

4.2.1	Personlig rabatt.....	15
4.2.2	Preferred Customer Pris Det försäljningspris som Preferred Customer betalar för produkterna.....	15
4.2.3	Preferred Customer provision	15
4.2.4	Nivåprovision	15
4.2.5	Ledarskapsprovision	15
4.3	Case Credits (CC)	15
4.3.1	Personliga CC	15
4.3.2	Preferred Customer CC	15
4.3.3	Aktivitets CC.....	15
4.3.4	New CC (nya CC)	15
4.3.5	Non-Manager-CC	16
4.3.6	Pass-Thru-CC.....	16
4.3.7	Total-CC.....	16
4.4	Direktförsäljning.....	16
4.5	Earned Trip	16
4.6	FBO (Forever Business Owner).....	16
4.6.1	Aktiv FBO.....	16
4.6.2	Ledarskapsprovisionskvalificerad Manager	16
4.7	Hemland	16
4.8	Invited Trip	16
4.9	Kund (slutkund).....	16
4.10	Forevers Kundklubb (kundvårdsprogram)	17
4.11	Marknadsplan	17
4.12	Massuppköp.....	17
4.13	Medicinskt påstående eller hälsopåstående.....	17
4.14	Policy	17
4.15	Preferred Customer	17
4.16	Pris.....	17
4.16.1	Retailpris (Suggested Retail Price)	17
4.17	Produkter	17
4.18	Prospekt	17
4.19	Team/organisation.....	17
4.19.1	Ett eget team/Egen organisation	17
4.19.2	Rekrytera/sponsra	18
4.19.3	Sponsor	18
4.19.4	Manager.....	18
4.19.5	Upline.....	18
4.19.6	Downline.....	19
4.19.7	Firstline (personligt sponsrad FBO).....	19
4.19.8	Non-Manager-grupp (Öppen-grupp)	19
4.19.9	Sponsorbyte.....	19
4.20	Team Marketing/Network Marketing/Multi-Level-Marketing (MLM).....	19
4.21	Varumärket Forever	19
4.22	Verksamhetsområde	19
4.23	Waiver	19
4.23.1	Aktivitets-waiver.....	19
4.23.2	Ledarskapsprovisions-waiver.....	19
4.24	36-månadersregel	19
5	Produktköp.....	20
5.1	Leverans	20
5.2	Beställning och betalning	20
5.2.1	Produktköp	20
5.2.2	Förskottsbetalning	20
5.2.3	Mottagande av order.....	20
5.2.4	Massuppköp.....	20
5.2.5	Köp i en annan persons namn	20

5.3	Återköp.....	20
5.3.1	Returnering vid uppsägning.....	20
5.3.2	Retur vid ångerrätt.....	21
5.3.3	Konsekvenser (Marknadsplan, Incentives, provision osv.).....	21
5.3.4	Profilmaterial och trycksaker.....	21
6	Garanti och försäkring	21
6.1	Nöjd kundgaranti	21
6.1.1	Kund/Preferred Customer	21
6.1.2	FBO/Preferred Customer	22
6.1.3	Konsekvenser av misskött garanti till slutkund.....	22
6.2	Produkter	22
6.2.1	Ansvar	22
6.2.2	Defekt produkt.....	22
7	Marknadsföring och försäljning	23
7.1	Varumärke.....	23
7.1.1	Användning av varumärke	23
7.2	Marknadsföring.....	23
7.2.1	Generella regler	23
7.2.2	Internetpolicy (se även "social media policy" på hemsidan).....	25
7.3	Medicinska, närings- eller hälsopåståenden.....	25
7.3.1	Gällande lagar och regler	25
7.3.2	Godkända och icke godkända påståenden	25
7.3.3	Läkemedel.....	26
7.3.4	Underförstådd medicinsk avsikt	26
7.3.5	Exempel på medicinska påståenden.....	26
7.3.6	Exempel på icke-medicinska påståenden	26
7.3.7	Exempel på näringspåståenden.....	26
7.3.8	Exempel på hälsopåståenden	26
7.3.9	Kosmetiska produkter.....	27
7.4	Försäljning.....	27
7.4.1	Försäljningskostnader.....	27
7.4.2	Vinst.....	27
7.4.3	Pris	27
7.4.4	Produkter	27
7.4.5	Ansvar	27
7.4.6	Export.....	28
7.4.7	Försäljning till företag.....	28
7.4.8	Försäljningsplats	28
7.4.9	Försäljning via internet	28
7.4.10	Externa evenemang/arrangemang	28
8	Allmänna skyldigheter och ansvar	29
8.1	Personuppgiftslagen/GDPR.....	29
8.1.1	Event	30
8.2	Sekretess	30
8.2.1	Uppgifter och dokumentation	30
8.2.2	Domstol och myndighetsbeslut	30
8.3	Force majeure	30
8.3.1	Befriande omständigheter	30
8.4	Ansvarsbegränsning	31
8.5	Tvist.....	31
8.6	Avtalstolkning.....	31
8.6.1	Fullständig reglering och relaterade bestämmelser	31
8.7	Varaktighet.....	31
9	Marknadsplan.....	31
9.1	Marknadsplansnivåer.....	31

9.1.1	Preferred Customer	31
9.1.2	Assistant Supervisor.....	32
9.1.3	Supervisor	32
9.1.4	Assistant Manager	32
9.1.5	Recognized Manager	32
9.1.6	Unrecognized Manager.....	33
9.1.7	Manager Recognition.....	33
9.1.8	Senior Manager.....	34
9.1.9	Soaring Manager.....	34
9.1.10	Sapphire Manager.....	34
9.1.11	Diamond Sapphire Manager	34
9.1.12	Diamond Manager	34
9.1.13	Double Diamond Manager.....	34
9.1.14	Triple Diamond Manager	35
9.1.15	Diamond Centurion Manager	35
9.1.16	Inherited Manager (Ärvd Manager) och Transferred Manager:.....	36
9.1.17	Sponsored Manager.....	36
9.1.18	Övrigt om kvalificeringar.....	36
9.1.19	Recognition (uppmärksammande)	37
10	Rabatt- och provisionsplan	37
10.1	Rabatt- och provisionsplan	38
10.1.1	Rabatt	38
10.1.2	Provision	38
10.2	Rabatt- och provision per nivå	38
10.2.1	Preferred Customer	38
10.2.2	Assistant Supervisor får:	38
10.2.3	Supervisor får:.....	38
10.2.4	Assistant Manager får:.....	39
10.2.5	Manager, recognized eller unrecognized får:	39
10.3	Aktivitet.....	39
10.4	Rabatter vid inköp.....	39
10.5	Utbetalning av provision	39
10.5.1	Vid fel	39
10.6	Ledarskapsprovision.....	40
10.6.1	Ledarskapsprovision utbetalas enligt följande	40
10.6.2	Kvalificering.....	40
10.7	Gem ledarskapsprovision	41
10.7.1	Kvalificering.....	41
10.7.2	Gem ledarskapsprovision utbetalas enligt följande.....	41
10.7.3	Downline Managers i andra länder.....	41
11	Team.....	41
11.1	Teamansvar	41
11.1.1	Nöjd kundgaranti	41
11.1.2	Framkalla uppsägning/sponsorbyte	41
11.2	Kommunikation.....	41
11.2.1	Privata/personliga uppgifter	42
11.3	Rekrytering.....	42
11.3.1	Registrering/rekryteringsregler	42
11.3.2	Brott mot rekryteringregler	43
11.4	Sponsorbyte	43
11.4.1	Sponsorbyte för Preferred Customer (6-månadersregeln).....	44
11.5	Återregistrering.....	44
11.6	Internationell sponsring	44
11.6.1	Procedurer	44
11.6.2	Lagar och regler	44
11.6.3	Marknadsnivå	44

11.6.4	Sponsor	44
11.6.5	Rekrytering.....	44
11.6.6	Team	44
11.6.7	Aktivitet.....	45
12	Re-location	45
13	Incentives	45
13.1	Forever2Drive (Earned Incentive)	45
13.1.1	Kvalifikationer	45
13.1.2	Belöningsnivåer.....	46
13.1.3	Utbetalning	47
13.1.4	Kvalificering för högre nivå	47
13.1.5	Återkvalificering	47
13.1.6	Anmälan	47
13.2	Eagle Manager	47
13.2.1	Kvalificeringskrav	47
13.2.2	Kvalificering för Senior Manager och högre.	47
13.2.3	New CC.....	48
13.2.4	Nivå vid kvalificeringens början	48
13.2.5	Verksamhetsområde.....	Fel! Bokmärket är inte definierat.
13.2.6	FBO blir Manager efter kvalificeringsperiodens start	48
13.2.7	Belöning	49
13.3	Global Rally.....	49
13.3.1	Kvalificeringskrav och belöning.....	49
13.4	Chairman's Bonus.....	50
13.4.1	Definitioner	Fel! Bokmärket är inte definierat.
13.4.2	Generella kvalificeringskrav	50
13.4.3	Chairman's Bonus Manager Nivå-krav.....	51
13.4.4	Chairman's Bonus Manager Nivå 1.....	51
13.4.5	Chairman's Bonus Manager Nivå 2.....	51
13.4.6	Chairman's Bonus Manager Nivå 3.....	52
13.4.7	Övrigt	52
13.5	Chairman's Bonus – bonusfördelning	52
13.5.1	Kalkylering av bonus	52
13.5.2	Fördelning	53
13.6	Chairman's Bonus Global Rally Belöning.....	53
13.7	Global Leadership Team (GLT)	53
13.7.1	Global Retreat for the Global Leadership Team (GLT)	53
13.8	Incentive-resor	53
13.8.1	Förklaring Invited Trip.....	53
13.8.2	Förklaring Earned Trip.....	53
13.8.3	Generella kvalificeringsregler	54
13.9	KEY Scandinavia.....	54
13.9.1	Kvalificeringskrav	54
13.9.2	KEY Scandinavia Platinum	54
13.10	FBOs ersättningskyldighet för resor och hotell som Forever betalar	54
13.10.1	För-accept	54
13.10.2	Avbokning, ombokning och ändring	55
13.10.3	Gäst vid avbokning.....	55
13.10.4	Reseförsäkring	55
13.10.5	Avbokning vid akut sjukdom	55
13.10.6	Avbokning utan giltigt skäl.....	55
13.10.7	No show	55
13.10.8	Kontroll av uppgifter	55
13.10.9	Se även de regler/avbokningsregler som gäller vid varje specifikt resetillfälle.	55

1 Introduktion

1.1 Företaget

Forever Living Products Scandinavia AB (kallat Forever) är ett svenskt företag vars geografiska verksamhetsområde är Norge (inklusive Svalbard), Danmark (inklusive Grönland och Färöarna), Finland (inklusive Åland) och Sverige. Forever är ett dotterbolag till Forever Living Products International Inc. som säljer och distribuerar hälso-, närings- och skönhetsrelaterade produkter. Forever säljer produkter till oberoende återförsäljare (kallat Independent Forever Business Owner, FBO).

Forever har ett rabatt- och provisionssystem som ger aktiva FBOs rabatter baserade på egna inköp och provisioner baserade på det egna teamets omsättning av produkter enligt vid var tid gällande regler för rabatt- och provisionsplanen.

1.1.1 Liten ekonomisk insats

Forever tillämpar ingen gräns för minimi-inköp vilket ger nya FBOs möjlighet att prova arbetssättet utan stora ekonomiska insatser.

1.2 Konceptet

Forever har utvecklat ett affärskoncept ("Konceptet") som innebär distribution av varor genom självständiga FBOs till slutkund genom direktförsäljning. Forever's verksamhet är baserad på Konceptet och är beroende av att Konceptet tillämpas enhetligt av FBO. I Konceptet ingår utbildning och skilda slag av incitament och ett system för rekrytering av nya FBOs för ökad försäljning samt stöd för dessa genom fortsatt utbildning och ytterligare incitament. I Konceptet ingår även en icke-exklusiv rätt för FBO att använda Forever's varumärke, övriga näringskännetecken, produktbilder, beskrivningar och annat upphovsrättsligt skyddat material samt know-how, affärsstrategier, säljmetoder, marknadsföringsmaterial och tillgång till en webbaserad butikslösning.

2 Om Allmänna Villkor och Regler

2.1 Presentation av AVR

Dessa Allmänna Villkor och Regler (kallas även för "avtal" och/eller "Återförsäljaravtal") reglerar Forever's och FBOs grundläggande rättigheter och skyldigheter gentemot varandra (avsnitt 2, 3 och 8), förklarar terminologi och beskriver hur Forever som en organisation är uppbyggd samt FBOs ställning inom denna organisation (avsnitt 4), beskriver hur produktköp går till (avsnitt 5), och vilka regler FBO ska beakta i samband med detta (avsnitt 6 och 7). Dessa Allmänna villkor och regler beskriver vidare Forever's Marknadsplan (avsnitt 9), rabatt- och provisionsplan (avsnitt 10), samt innehåller diverse reglering angående Team (avsnitt 11), Re-location (avsnitt 12) och Incentives (avsnitt 13).

2.2 Ändringar

Forever förbehåller sig rätten att göra ändringar i samtliga regler och policys. Ändringar ska meddelas FBO via mail eller hemsida senast trettio (30) dagar innan de träder i kraft. FBO åläggs att meddela Forever om ändringen inte accepteras senast vid utgången av de 30 dagarna och blir annars bunden av ändringen. Om FBO inte accepterar ändringen har Forever rätt att säga upp avtalet med omedelbar verkan.

3 Avtal

Detta avtal avser verksamhet i det land och geografiska område där FBO har registrerats.

3.1 Parter

- 3.1.1 Forever Living Products Scandinavia AB. Org.nr: 556534-5260**
Kvarnbygatan 2B, 431 34 Mölndal, Sverige
Nedan kallat "Forever eller kontoret".
- 3.1.2 Oberoende återförsäljare sk. Independent Forever Business Owner och medsökande återförsäljare**
Nedan kallat "FBO" och "medsökande".

3.2 Avtalstid

Avtalet träder i kraft när prospekt har registrerat alla erforderliga uppgifter i ansökan om att bli FBO på Forever's hemsida och i samband med detta godkänt avtalet och varje dokument som avtalet refererar till. Avtalet gäller tills vidare.

3.3 Återförsäljarskap

- 3.3.1 Allmänt om återförsäljarskap**
- 3.3.1.1 FBO är inte anställd av Forever men har enligt detta avtal rätt att distribuera och sälja Forever's produkter som oberoende återförsäljare och rekrytera nya FBOs så som närmare beskrivs i stycket § 3.4 och § 3.5.
- 3.3.1.2 En FBO ska genomgå viss utbildning och uppfylla de krav som framgår av detta Återförsäljaravtal. Försäljning av Forever's produkter ska ske i enlighet med Forever's koncept, försäljningsstrategi, och övriga krav som framgår av detta Återförsäljaravtal och Forever's övriga anvisningar. FBO får endast sälja Forever's produkter till slutkund eller till andra FBOs.
- 3.3.1.3 FBO får under avtalstiden och tolv (12) månader därefter inte vara engagerad i handling som innebär att annan FBO eller Forever-kund blir säljare eller motsvarande i annat Team/Network Marketing-företag (se också Direkthandelsföretagens etiska villkor) eller att annan FBO slutar som FBO. Vid överträdelse av denna regel kan FBO bli uppsagd.
- 3.3.1.4 FBO får under avtalstiden inte förekomma i marknadsföringsmaterial för andra Team/ Network Marketing-företag.
- 3.3.1.5 FBO får inte under avtalstiden och inte heller därefter försöka bygga upp eller etablera en affärsverksamhet, som skulle kunna vara till skada för andra FBOs, deras team eller Forever.
- 3.3.1.6 FBO får inte tala nedsättande om andra FBOs som kan vara till skada för dessa, Forever, Forever's produkter/tjänster, marknadsförings- och ersättningsplanen eller Forever's medarbetare med andra FBOs eller med tredje part.
- 3.3.1.7 Återförsäljarskap får inte delas av flera personer. Fram till våren 2015 var det möjligt för äkta makar eller par som levde under samboförhållande att dela ett återförsäljarskap. Oaktat det som sägs ovan om att återförsäljarskap inte får delas, påverkar det inte giltigheten av delade återförsäljarskap som registrerats hos Forever innan våren 2015. För mer information se §11.3.2.

- 3.3.1.8 Vid händelse av äktenskapsskillnad/bodelning kan den ena parten i ett delat återförsäljarskap bli åter-rekryterad under sin första Sponsor med nytt ID-nummer och med samma Marknadsplansnivå som tidigare, dock inte högre än Manager. Detta måste göras inom hundraåttio (180) dagar efter beslutet för delningen. Är Marknadsplansnivån Manager, kommer denna bli Inherited Manager.
- 3.3.1.9 Begäran av att ta bort ett namn från ett återförsäljarskap ska ställas skriftligt till kontoret och bägge berörda parter underskrifter krävs. Ingen ändring kan komma i betraktande utan underskrifter.
- 3.3.1.10 FBO åtar sig att bedriva verksamheten på ett lagligt, etiskt och sedligt sätt, att införskaffa samtliga enligt lag stadgade tillstånd, att inte göra några överdrivna, vilseledande eller falska påståenden om produkterna och Forever eller Forever's rabatt- och provisionsplan och att inte göra någonting som kunde påverka Forever eller någon av dess FBOs negativt. FBO's verksamhet är reglerad av bland annat följande lagar och regler:
- Direkthandelns etiska regler
 - Läkemedelslagstiftningen
 - Distansavtalslagen
 - Marknadsföringslagen
 - Livsmedelslagen
 - GDPR

3.3.2 Meddelanden

- 3.3.2.1 Meddelanden ska anses ha kommit FBO tillhanda genom att Forever lämnat informationen på sin hemsida, i annat Forever's för FBOs avsett material eller genom e-post till av FBO angivet e-postkonto.
- 3.3.2.2 Uppsägning ska ske skriftligt till Forever's adress.
- 3.3.2.3 Namn samt adressändring görs direkt på hemsidan (foreverliving.com och foreverliving.se) av FBO eller skriftligen på särskilt ändringsformulär.

3.4 Rättigheter

3.4.1 Forever

- 3.4.1.1 Forever får upphöra att tillhandahålla produkt om:
- a) Produkten inte kan avsättas inom landet med skälig lönsamhet för Forever.
 - b) Produkten inte uppfyller de krav som ställs enligt tillämplig lagstiftning.
 - c) Fortsatt marknadsföring av produkten skulle skada Forever's anseende.
 - d) Annan beaktansvärd grund föreligger.

3.4.2 FBO

- 3.4.2.1 Forever upplåter härmed FBO en icke-exklusiv rätt att i vart land, enligt vid var tid gällande villkor, marknadsföra och sälja produkterna. Upplåtelsen omfattar endast de produkter som FBO enligt detta avtal har rätt att distribuera. Dessa produkter beställs direkt hos Forever.
- 3.4.2.2 Forever upplåter FBO en icke-exklusiv rätt att i de länder där Forever är representerat rekrytera/sponsra nya FBOs enligt vid var tid och i vart land gällande regler.

- 3.4.2.3 Detta avtal skapar inget annat rättsförhållande än ett avtal om återförsäljning mellan Forever och FBO. Avtalet ska således inte anses utgöra agentavtal, kommissionsavtal, anställningsförhållande eller liknande. FBO är oförhindrad att ha flera uppdragsgivare. Beakta regel om rekrytering till andra nätverk §3.3.1.3.
- 3.4.2.4 FBO bestämmer själv omfattningen av sina arbetsinsatser och arbetstider. FBO är oförhindrad att anlita medhjälpare.

3.5 Skyldigheter

3.5.1 Forever

- 3.5.1.1 Genom undertecknandet av detta avtal förbinder sig Forever att till FBO tillhandahålla produkter samt att lämna och betala rabatter och provision i enlighet med gällande villkor. Forever får upphöra att tillhandahålla produkter i enlighet med § 3.4.1.1.
- 3.5.1.2 Om Forever avser att erbjuda viss FBO rätten att marknadsföra och försälja ny produkt eller mer förmånliga försäljningsvillkor än vad som tidigare tillämpats ska motsvarande erbjudande riktas till Forever's övriga FBOs, som arbetar under likartade marknadsförhållanden.
- 3.5.1.3 Det ska särskilt åligga Forever att löpande informera FBO om:
- Forever's prispolicy och försäljningsstrategi.
 - Forever's leveranskapacitet, om den förväntas underskrida vad Forever utfäst eller FBO av andra skäl kunnat förvänta sig.

3.5.2 FBO

- 3.5.2.1 FBO ska köpa och sälja produkterna i eget namn och för egen räkning. FBO har ingen behörighet att företräda Forever eller rättsligt binda denne. FBO får inte låta påskina att denne är en ledande befattningshavare, anställd, delägare, fullmäktig eller ägare i Forever.
- 3.5.2.2 FBO får inte sälja Forever's produkter för vidareförsäljning till personer som inte är registrerade FBOs. FBO får endast sälja Forever's produkter till en personligt sponsrad FBO och /eller till slutkund. Se även § 7.4.8.2.
- 3.5.2.3 FBO godtar att Forever tillämpar självfaktureringsdokument. Forever åtar sig således att ställa ut ett självfaktureringsdokument (rabatt och provisionsavräkning) för provisionskravet i FBO's namn. Självfaktureringsdokumentet, dvs. ersättningsavräkningen, numreras löpande för varje FBO. Forever behåller original av självfaktureringsdokumentet samt sänder en kopia till FBO. Självfaktureringsdokumentet ska i varje sammanhang anses som en faktura utsänd av FBO med Forever som mottagare.
- FBO får anses ha godkänt självfaktureringsdokumentet som en faktura om inte FBO protesterar mot innehållet inom sju (7) dagar från utställningsdagen och i enlighet med § 3.3.2 meddela därom. FBO är ersättningsskyldig för eventuell skada till följd av att protest inte lämnats eller lämnats för sent. FBO åtar sig till att lämna relevant information och följa enligt var tids gällande krav för självfaktureringsdokumentet. FBO är således bl.a. skyldig att redovisa utgående mervärdesskatt i enlighet med den av Forever utställda fakturan. Ansvaret för att fakturorna är korrekta ligger således alltid hos FBO.
- 3.5.2.4 FBO ska, vid uppmaning från Forever och inom skälig tid, kunna redovisa försäljning samt lagersaldo per månad för ett (1) år tillbaka i tiden.

- 3.5.2.5 FBO ska i brevpapper, fakturor, marknadsföringsmaterial, på webben och i andra kontakter med tredje man uppge att denne är en "Independent Forever Business Owner".
- 3.5.2.6 FBO ska ge realistiska förväntningar vid rekrytering och inte göra överdrivna påståenden om Forever eller belöningarna i Marknadsplanen, varken vid personliga möten eller via sociala medier. Detta innefattar otillåtna inkomstpåståenden. Prognoser om inkomst är enbart tillåtna vid skriftligt godkännande av Forever eller information/presentation tillhandahållen av Forever.
- 3.5.2.7 FBO har innan rekrytering sker skyldighet att erbjuda "potentiella FBOs" möjlighet att delta i en affärspresentation. Se § 11.3.2.3 för mer information.
- 3.5.2.8 FBO ska informera Forever om förhållanden som Forever kan antas ha intresse av att känna till. FBO ska förse Forever med relevant dokumentation samt bära de kostnader som uppkommer till följd av åtgärder som Forever med anledning av denna information måste vidta, och/eller de åtgärder som Forever måste vidta till följd av att FBO inte informerat Forever. FBO ska omedelbart informera Forever ifall:
- Det sker ändringar i det geografiska området där FBO och/eller medsökande bedriver sin verksamhet.
 - Det sker ändringar i FBOs och/eller medsökandes hemvist eller skatterättsliga status.
 - FBO och/eller medsökande försätts i konkurs.
 - FBO och/eller medsökande upptar ackordhandlingar.
 - FBO och/eller medsökande ställer in sina betalningar.
 - FBO och/eller medsökande beviljas eller ansöker om företagsrekonstruktion.
 - FBO och/eller medsökande upprättar kontrollbalansräkning.
 - FBO och/eller medsökande på annat sätt anses ha kommit på obestånd.
 - Omständigheter inträffar som påverkar delat återförsäljarskap såsom bodelning eller dödfall i enlighet med vad som stadgas under § 3.3.1.8 och § 3.3.1.9.
 - FBO och/eller medsökande fått kännedom om intrång i Forever's varumärke.
- 3.5.2.9 FBO ska informera Forever om alla reklamationer mot produkterna. Det åligger FBO att noga följa upp alla reklamationer så att den goodwill Forever och produkterna åtnjuter inte kan komma att ifrågasättas av kunderna.
- 3.5.2.10 Om en FBO har frågor om eller tror att fel har begåtts när det gäller provision, aktivitet, avgifter eller förändringar måste FBO meddela Forever inom sextio (60) dagar från datumet för det påstådda felet eller den aktuella händelsen. Forever ansvarar inte för några fel, försummelser eller problem som inte har rapporterats inom sextio (60) dagar.
- 3.5.2.11 FBO uppmanas ta del av och hålla sig uppdaterad om informationen i:
- Allmänna Villkor och Regler (detta dokument)
 - Information via e-post
 - Forever's hemsida
 - Övrig av Forever godkänd litteratur och artiklar som finns till förfogande hos Forever
- 3.5.2.12 När Forever meddelat att information uppdaterats, ansvarar FBO för att litteratur som innehåller oriktig och inaktuell information, inte längre används.

3.6 Återförsäljaravtal för företag

Genom att FBO och Forever ingår återförsäljaravtal för företag blir FBO's företag part till detta Återförsäljaravtal.

3.6.1 Villkor för företag

Vad som gäller för registrering av företag finns specificerat under "Mitt konto" på hemsidan (foreverliving.com).

3.7 Moms och beskattning

3.7.1 Momsregistrering

3.7.1.1 För FBO som är momsregistrerad samt innehar F-skattsedel betalar Forever provision jämte lagstadgad mervärdesskatt om FBO meddelat Forever detta. FBO som inte är godkänd för F-skatt samt inte är momsregistrerad erhåller reducerad provision (dvs. minus skatt och sociala avgifter) enligt gällande regler från Skatteverket.

3.7.1.2 För det fall godkännandet för momsregistrering samt F-skatt återkallas eller upphör är FBO skyldig att omgående meddela Forever detta. Anmälan om sådana förändringar sker enligt §3.5.2.7. FBO är ersättningsskyldig för eventuell skada till följd av att meddelande inte lämnats eller lämnats för sent.

3.7.1.3 Forever uppmanar den FBO som bedriver sin verksamhet yrkesmässigt att hos Skatteverket registrera sig för mervärdesskatt. Meddela därefter Forever.

3.7.1.4 Det åligger FBO med hemvist utomlands att ansvara för att de skatter som ska betalas i utlandet erläggs till rätt myndighet.

3.7.2 Rabatt

3.7.2.1 FBO erhåller utbetalning av rabatt inklusive moms.

3.8 Kostnader

Föreligger det enligt detta avtal skyldighet för part att vidta viss åtgärd ska, där inte annat anges, parten bära kostnaden för sådan åtgärd.

3.9 Inkomstbortfall

FBO kan inte kräva Forever eller företagets anställda på ersättning för inkomstbortfall.

3.10 Överlåtelse

3.10.1 Överlåtelse av rättigheter och skyldigheter

3.10.1.1 Parterna får inte överlåta sina rättigheter och skyldigheter enligt detta avtal, med undantag för dödsfall och bodelning. Detta ska ske enligt vid var tid och i vart land gällande villkor.

3.10.1.2 Oaktat det som anges i § 3.10.1.1 kan parterna skriftligen avtala om överlåtelse av rättigheter och skyldigheter genom att FBO, FBOs företag och Forever ingår återförsäljaravtal för företag.

3.10.2 Överlåtelse av återförsäljarskap vid dödsfall

3.10.2.1 Vid händelse av dödsfall där 2 (två) parter, som är gifta eller lever i samboförhållande, finns registrerade som FBO på samma ID-nummer tar den efterlevande parten ensam över återförsäljarskapet.

- 3.10.2.2 Sker överlåtelse av FBOs återförsäljarskap genom arv eller testamente måste arvtagaren/testamentstagaren vara myndig (18 år) för att själv kunna bedriva återförsäljarskapet. I det fall arvtagaren/testamentstagaren är minderårig ska dennes vårdnadshavare i stället bedriva återförsäljarskapet till dess att arvtagaren blir myndig. Vårdnadshavaren ska inhämta överförmyndarens samtycke för att bedriva återförsäljarskapet, samt uppfylla de krav som ställs på FBO i avtalet.
- 3.10.2.3 Arvtagaren/testamentstagaren eller vårdnadshavaren måste inkomma med ifylld blankett och med underskrifter bekräfta inträdet i återförsäljaravtalet. Se blanketter på hemsidan (foreverliving.com) under "Verktyg/Blanketter".
- 3.10.2.4 Vårdnadshavaren ska behålla sin status som FBO så länge överenskommelser gällande återförsäljarskap uppfylls och tills den minderåriga har uppnått myndig ålder.
- 3.10.2.5 Vårdnadshavaren ansvarar för begångna handlingar och ska, om dessa berör återförsäljarskapets utövande, tillse att avtalet gällande återförsäljarskap efterföljs. Överträdelse av detta avtal kan medföra att återförsäljaravtalet sägs upp.
- 3.10.2.6 När en person genom arv eller testamente fått överta ett återförsäljarskap, erhåller denne person som högst nivån Manager. Återförsäljarskap på lägre nivå än Manager arvs på gällande nivå. Provision betalas ut på samma nivå och med samma krav som gällt för den avlidne, dock kan inte arvtagaren/testamentstagaren överta en högre nivå än Manager.
- 3.10.2.7 Alla FBOs Sponsored Managers klassas som Inherited Managers och nivåer över Manager nås i takt med att dessa kvalificerar sig som Sponsored Managers eller att nya Sponsored Managers skapas i teamet.
- 3.10.2.8 De personer som genom arv eller testamente fått överta ett återförsäljarskap är undantagna från kravet att vara aktiva de 3 (tre) första månaderna efter det att Forever fått besked om dödsfallet.
- 3.10.3 Överlåtelse av återförsäljarskap genom bodelning**
- 3.10.3.1 Under pågående äktenskapsskillnad/bodelning fortsätter Forever sina utbetalningar till det bankkonto som är angivet av den av FBO som undertecknat detta avtal såsom FBO, och inte till medsökande, på samma sätt som innan äktenskapsskillnaden/bodelningen initierades.
- 3.10.3.2 FBO och medsökande tillsammans, eller domstol, avgör vem av makarna som ska överta existerande återförsäljarskap.
- 3.10.3.3 Den part som inte övertar existerade återförsäljarskap kan välja att registrera ett eget återförsäljarskap på samma nivå, dock ej högre än Manager. Denna part måste välja samma sponsor som innan bodelningen. Partens återförsäljarskap ska behandlas såsom Inherited (ärvt) till återkvalificering skett.
- 3.10.3.4 Beslut enligt § 3.10.3.2 ska meddelas Forever skriftligen på särskilt formulär. Det ska vara undertecknat av bägge parter och innehålla ett besked om att den ena parten har avsagt sig sitt återförsäljarskap och att alla FBO som sponsrats av detta delade återförsäljarskap ska övergå till den kvarvarande partens downline. Återförsäljarskapet ska betraktas som överfört till den kvarvarande FBO:n ensam och han/hon är därefter berättigad till alla rabatter, provisioner och andra utmärkelser som ankommer FBO.

3.11 Påföljder av brott mot Allmänna Villkor & Regler samt policy

3.11.1 Tillsägelse och varning

Bryter FBO mot detta avtal, dokument som det refererar till eller andra Forevers regler och policys, kan FBO tilldelas en tillsägelse och genomgång av gällande rutiner. Om FBO gör ytterligare ett brott mot samma regel kan FBO få en varning. Andra (2:a) gången FBO får en varning kan det leda till avstängning enligt § 3.11.2. eller avdrag enligt § 3.11.3. Varnas FBO mer än två (2) gånger har Forever rätt att omedelbart säga upp avtalet mellan Forever och FBO.

3.11.2 Avstängning

Forever har rätt att tillfälligt, under kortare eller längre tid, stänga av FBO från hemsidan, köp av produkter samt andra av Forever tillhandahållna marknadsföringskanaler eller förmåner, vid brott eller vid misstanke om brott mot detta avtal eller andra lagar och regler.

3.11.3 Avdrag från utbetalning

Forever har rätt att göra avdrag från utbetalning av rabatt eller provision till FBO vid brott mot detta avtal.

3.11.4 Incentives och andra ersättningar

Forever har rätt att korrigera eller dra tillbaka CC, kvalificeringar eller andra belöningar/ersättningar vid brott mot detta avtal.

3.11.5 Uppsägning

Allvarliga brott mot Allmänna Villkor och Regler samt policy innebär omedelbar uppsägning av avtal.

3.11.6 Upphörande av avtalet på grund av avtalsbrott och insolvens

3.11.6.1 Där inte annan uppsägningsgrund är särskilt föreskriven i detta avtal har parterna rätt att säga upp detta avtal till omedelbart upphörande vid väsentligt avtalsbrott från motpartens sida eller vid upprepade avtalsbrott.

3.11.6.2 Vidare ska samma rätt till uppsägning föreligga om FBO eller medsökande ansöker om att försättas i konkurs, ställer in sina betalningar, upptar ackordsförhandlingar, beviljas eller ansöker om företagsrekonstruktion, upprättar kontrollbalansräkning eller eljest får anses ha kommit på obestånd.

3.11.6.3 Uppsägning ska göras utan oskäligt uppehåll, annars får inte uppsägningsgrunden åberopas. I andra fall än som anges i § 3.11.6.1 och § 3.11.6.2 ska part, innan uppsägning sker och rättelse kan ske, uppmana motparten att vidta rättelse inom trettio (30) dagar.

3.11.6.4 Uppmaning att vidta rättelse behöver inte göras om avtalsbrottet är av sådan art att det omöjliggör ett fortsatt förtroendefullt samarbete mellan parterna. I sådant fall kan avtalet sägas upp med omedelbar verkan.

3.12 Upphörande av avtalet

Vid avtalets upphörande, upphör avtalet att gälla samtidigt i alla de länder där FBO finns registrerad som FBO.

3.12.1 Uppsägning

FBO har rätt att när som helst säga upp avtalet. Sådan uppsägning ska vara skriftlig på Forevers egen uppsägningsblankett och uppsägningstiden räknas från det att Forever mottagit och behandlat uppsägningen samt returnerade produkter. Om FBO väljer att säga upp avtalet betraktas avtalet i sin helhet som uppsagt.

3.12.1.1 Forever har rätt att när som helst säga upp avtalet med skälig uppsägningstid, som dock inte ska överstiga tre (3) månader. Forever kan välja att säga upp avtalet i sin helhet med FBO och medsökande, eller endast i förhållande till endera FBO eller medsökande.

3.12.1.2 Vid uppsägning har FBO rätt att i enlighet med § 5.3.1 returnera produkter.

3.12.2 Annat förtida upphörande

3.12.2.1 Utöver vad som i övrigt är föreskrivet i detta avtal har Forever i enlighet med vad som anges nedan rätt att säga upp detta avtal till omedelbart upphörande om någon av följande händelser inträffar:

- FBO lämnar felaktig information om användningsområde eller effektivitet angående Forever's produkter.
- FBO lämnar felaktig information om hur mycket en person kan tjäna som FBO för Forever.
- FBO deltar eller medverkar i en handling (direkt eller indirekt) som skadar Forever's affärer eller som ger Forever eller dess marknads-, rabatt- eller provisionsplan dåligt rykte.
- FBO överträder villkoren för Forever's Kundklubb.

3.12.2.2 Uppsägning med omedelbar verkan kan även ske om Forever har orsak att skäligen misstänka att FBO i sin verksamhet inte verkar på ett lagligt, etiskt eller sedligt sätt och om FBO efter begäran om rättelse inte förmår övertyga Forever om motsatsen.

3.12.2.3 Om FBO och i tillämpliga fall medsökande bedriver verksamhet genom ett bolag och FBO eller i tillämpliga fall medsökande beslutar att helt eller delvis överlåta aktie eller andel i bolaget eller övergår FBO's eller i tillämpliga fall medsökande FBO's aktier eller andelar i bolaget helt eller delvis till annan i samband med bodelning, konkurs, dödsfall eller annars ska detta avtal omedelbart upphöra att gälla, såvida inte Forever skriftligen medger att avtalet ska bestå.

3.12.3 Följder av avtalets upphörande

3.12.3.1 Vid avtalets upphörande mister FBO alla privilegier och avtalsmässiga rättigheter samt rätten att distribuera Forever's produkter. Upphörandet innebär också att rätten att intjäna och erhålla rabatter och provisioner bortfaller.

3.12.3.2 Vid avtalets upphörande mister FBO alla rättigheter till sin aktuella nivå i marknadsplanen och alla downlines, som etablerats vid tidpunkten för uppsägelsen. Detta gäller all Forever-verksamhet även i andra länder.

3.12.3.3 Vid avtalets upphörande flyttas FBO's team till närmsta upline. Sponsored Recognized Manager som frivilligt avslutat sitt FBO-skap kommer fortsätta att räknas in i hens tidigare Sponsors Manager pin level.

3.12.3.4 När avtalet upphört kan FBO efter tolv (12) månader ansöka om att åter-registreras enligt vid var tid och i vart land gällande regler.

3.12.3.5 Vid avtalets upphörande kan FBO avtala om återköp av säljbara produkter med Forever. FBO som blivit uppsagd av Forever har rätt att begära att Forever köper tillbaka hans/hennes säljbara produkter enligt vid var tid och i vart land gällande återköpsregler. De produkter som ämnar återlämnas skall vara kontoret tillhanda i så god tid att kontoret hinner att hantera återköpet inom 12 månader. Forever är dock inte skyldigt att återköpa produkter om FBO enligt Forever's bedömning företagit massuppköp i strid med § 5.2.4 eller om Forever har sagt upp Avtalet med stöd av § 3.12.2.

3.12.4 Skyldigheter vid avtalets upphörande

- 3.12.4.1 Vid Forever's uppsägning av avtalet ska FBO på uppmaning av Forever återbetala, returnera eller kompensera Forever för rabatter och provision som utbetalats efter datum för de handlingar som medförde uppsägning. Rabatter och provision som förloras till följd av sådan uppsägning ska övergå till den förste FBO:n i upline, som inte brutit mot avtalsbestämmelserna.

4 Definitioner

4.1 Affärspresentation

Presentation av branschen, verksamheten, produkterna och affärsmöjligheten. Se även § 11.3.2.3 för videopresentation.

4.2 Bonus, rabatt och provision

4.2.1 Personlig rabatt

Rabatt på egna inköp.

4.2.2 Preferred Customer Pris

Det försäljningspris som Preferred Customer betalar för produkterna.

4.2.3 Preferred Customer provision

25% av rekommenderat slutkundspris på köp gjorda av Preferred Customers som betalas ut till FBO, till dess att Preferred Customer handlat ett Start Your Journey Combo Pak eller produkter motsvarande 2 CC under en eller två på varandra följande kalendermånader.

4.2.4 Nivåprovision

Provision på det egna Non-Manager-teamets inköp.

4.2.5 Ledarskapsprovision

Provision på inköp gjorda av downline Managers team. Utbetalas till ledarskapsprovisionskvalificerade Managers. För mer information om detta se § 1det 0.6.2.3.

4.3 Case Credits (CC)

Produkternas interna värde. Värdet används för att beräkna den månatliga omsättningen och kvalificeringen av nivå i enligt Marknadsplanen och för Incentives.

4.3.1 Personliga CC

CC genererade genom personliga inköp.

4.3.2 Preferred Customer CC

CC genererade genom personliga inköp gjorda av firstlines i hemlandet se § 4.7 för hemlandet medan de har nivån Preferred Customer.

4.3.3 Aktivitets CC

En kombination av Personliga CC och Preferred Customer-CC.

4.3.4 New CC (nya CC)

Personliga och Non-Manager CC genererade från den godkända försäljningen av Recognized Manager's personligt sponsrade firstlines FBO/PC som sponsrats efter att han/hon kvalificerats som Recognized Manager. NYA CC kommer att ackumuleras för de 12 kommande månaderna (inklusive den månaden som FBO/PC blev sponsrade), eller fram tills FBO/PC uppnått nivå Manager.

Exempel: Anna är Manager. Anna rekryterar Bengt den 21 februari. Bengts CC, och CC från de Bengt rekryterar, räknas som Annas New CC från och med februari till och med januari nästkommande år, eller till den dag Bengt blir Manager.

4.3.5 Non-Manager-CC

Personliga CC genererade genom inköp gjorda av firstline (och deras downline) som inte uppnått nivån Manager.

4.3.6 Pass-Thru-CC

Personliga CC genererade genom inköp gjorda av Non-Manager som passerar upp genom en inaktiv Manager till den första aktiva upline Managern. Dessa räknas inte som Non-Manager CC för den aktiva Managern, utan räknas med i hans/hennes total CC.

4.3.7 Total-CC

Totalen av alla CC FBO får tillgodoräkna sig.

4.3.7.1 Totala CC baseras på personliga CC, Non-Manager CC och:

- a) 40 % av 1:a Generationens Managers CC
- b) 20 % av 2:a Generationens Managers CC
- c) 10 % av 3:e Generationens Managers CC

4.4 Direktförsäljning

Försäljning som alltid sker på annan plats än i butik. Det sker på kundens villkor. Kunden bestämmer var affärssamtalet ska äga rum. Direktförsäljning sker vanligtvis genom demonstration och beskrivning av en säljare som kallas direktsäljare. (Mer information finner du på Direkthandels hemsida).

4.5 Earned Trip

En resa FBO kan kvalificera sig för. Se ingående förklaring under § 13.8.2. FBO beskattar allt i sitt egna bolag och medföljande kan ej anses som avdragsgill i FBOs bolag. FBO och medföljande ansvarar själva för alla skattekonsekvenser.

4.6 FBO (Forever Business Owner)

En person som, efter att ha handlat ett Start Your Journey Combo Pak eller produkter motsvarande 2 CC under en eller två på varandra följande kalendermånader, blir Assistant Supervisor, vilket är första steget i Forever Marknadsplan.

4.6.1 Aktiv FBO

En FBO som uppnått fyra (4) aktivitets-CC (varav minst en (1) ska vara personlig-CC) under en (1) kalendermånad.

4.6.2 Ledarskapsprovisionskvalificerad Manager

Recognized Manager som har uppnått kvalificeringskraven för ledarskapsprovision en viss kalendermånad. För mer information om detta se § 10.6.2.3.

4.7 Hemland

Det verksamhetsområdet/ landet FBO angivit sig bosatt i/ tillhör.

4.8 Invited Trip

En resa företaget bjuder FBO på, utan kvalificering. Se ingående förklaring under § 13.8.1. FBO beskattar allt i sitt eget bolag och medföljande kan ej anses som avdragsgill i FBOs bolag. FBO och medföljande ansvarar själva för alla skattekonsekvenser.

4.9 Kund (slutkund)

En person som köper varor av en Independent Forever Business Owner.

4.10 Forever Kundklubb (kundvårdsprogram)

En webbaserad kundklubb, med separat avtal mellan FBO och Forever, där FBO har möjlighet att registrera sina kunder.

4.11 Marknadsplan

Marknadsplanen är Forever's karriärstege. FBOs nivå i Marknadsplanen styr vilka rabatter, provisioner och förmåner FBO har rätt till. Marknadsplanen beskrivs mer ingående under avsnitt 9.

4.12 Massuppköp

En metod för att göra strategiska inköp i syfte att maximera ersättning, provision eller kvalificering när en FBO inte har verklig efterfrågan för de inköpta produkterna. Orderbeställning bör inte göras eller uppmuntras till innan 75 % av tidigare inköp förbrukats. Massuppköp samt uppmaning till massuppköp kan vara grund till uppsägning. Massuppköp kan medföra förlust av rabatt, provisioner och nya kvalifikationer till motivations- och vinstdelningsprogram. Massuppköp och uppmaning till massuppköp är strängt förbjudet.

4.13 Medicinskt påstående eller hälsopåstående

Ett medicinskt påstående innebär att man hävdar att produkten är avsedd att behandla, att befria från vissa symtom, förebygga sjukdom eller påverka kroppens normala funktioner. Ett hälsopåstående är ett påstående på etiketter, reklam eller annan marknadsföring som påstår att hälsofördelar kan resultera från att konsumera en viss sorts mat.

4.14 Policy

Allmänt begrepp för Forever's olika regler, praxis och tolkning av detta avtal.

4.15 Preferred Customer

Person som rekryteras genom att köpa produkter med 5% rabatt mot rekommenderat Retailpris, men som inte önskar bli Forever Business Owner (FBO) och ingå i Marknadsplanen. Hen räknas som slutkund och kan endast göra inköp för personligt bruk. En Preferred Customer får inte sälja Forever's produkter eller hjälpa andra att sälja produkter. Även om hen tilldelas ett ID-nummer får Preferred Customer inte ta del av kompensation i någon form såvida hen inte blir FBO. En Preferred Customer som köpt ett Start Your Journey Pak, Start Your Personal Use Pak eller andra produkter motsvarande 2 CC inom 2 på varandra följande kalendermånader får 30% rabatt på framtida köp och kan välja att bli FBO och sälja produkter och ta del av provisioner och andra förmåner som Marknadsplanen erbjuder.

4.16 Pris

4.16.1 Retailpris (Suggested Retail Price)

Rekommenderat försäljningspris varifrån rabatter och provisioner beräknas.

4.17 Produkter

Forever's produkter med CC-värde.

4.18 Prospekt

En blivande Preferred Customer/FBO som håller på att sponsras in.

4.19 Team/organisation

4.19.1 Ett eget team/Egen organisation

Grupp av alla FBO's downlines.

4.19.2 Rekrytera/sponsra

Skriva in en ny FBO.

4.19.3 Sponsor

En FBO som personligen rekryterat en annan FBO. Se § 4.18.5.

4.19.4 Manager

En FBO som uppnått nivån Manager eller högre i Marknadsplanen.

4.19.4.1 Upline Manager

En upline FBO på nivån Manager eller högre.

4.19.4.2 Downline Manager

En downline på nivån Manager eller högre.

4.19.4.3 Recognized Manager

Se § 9.1.5

4.19.4.4 Unrecognized Manager

Se § 9.1.6

4.19.4.5 Inherited Manager (Ärvt Manager)

Se § 9.1.15

4.19.4.6 Sponsored Manager

Se § 9.1.17

4.19.4.7 Transferred Manager

Se § 9.1.16

4.19.4.8 Gem Manager (Ädelstensmanager)

Gem Manager är förkortningen för de översta sex (6) positionerna i Marknadsplanen. Managernivåer se § 9.1, inklusive och högre än Sapphire Manager.

4.19.5 Upline

Den FBO/Sponsor som rekryterat FBO, dennes Sponsor osv (se figur nedan).



A är sponsor till B,
B är sponsor till C
och C är sponsor till D.
A, B och C är alla uplines till D.
Och B, C och D är downlines till A.

- 4.19.6 Downline**
Personligt rekryterade Preferred Customer/FBO och personer som de i sin tur rekryterat (se figur ovan).
- 4.19.7 Firstline (personligt sponsrad FBO)**
En eller flera downlines som FBO personligen rekryterat eller ärvt.
- 4.19.8 Non-Manager-grupp (Öppen-grupp)**
Grupp av downlines som ännu inte uppnått nivån Manager.
- 4.19.9 Sponsorbyte**
FBO som tidigare haft en annan Sponsor men som efter inaktivitet valt att byta upline.

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

Det finns många ord som beskriver sättet Forever valt för distribution av produkter. Principen bygger på att företaget, i stället för dyra omkostnader för butiker, anställda och marknadsföring erbjuder oberoende återförsäljare möjligheten att starta en egen verksamhet och sälja produkter. Den oberoende återförsäljaren har också möjlighet att skapa ett team av återförsäljare genom att rekrytera andra oberoende återförsäljare. Företaget betalar sedan ut ersättning/provision på produkter sålda i teamet.

4.21 Varumärket Forever

Företagets bildmärke, Forever Living Products, "Forever", Forever's företagslogo, samt registrerade produkter.

4.22 Verksamhetsområde

Det eller de länder som tillhör samma Forever-kontor. T.ex. Skandinavien som består av Danmark, Finland, Norge och Sverige.

4.23 Waiver

Information om FBO's aktivitet och ledarskapsprovisionskvalificering i verksamhetsområdet skickas (via en waiver) från Managers verksamhetsområde till andra verksamhetsområden. Detta för att undanta krav på dubbelkvalificering för att få utbetalning av nivå- och ledarskapsprovision i andra länder.

4.23.1 Aktivitets-waiver

En FBO som är aktiv i sitt hemland får en Aktivitets-waiver för alla andra verksamhetsområden följande månad.

4.23.2 Ledarskapsprovisions-waiver

En Recognized Manager som är aktiv (eller har en Aktivitets-waiver) och uppnår kraven för Ledarskapsprovision inom ett verksamhetsområde (annat än hemlandet) får en Ledarskapsprovisions-waiver för alla andra verksamhetsområden följande månad.

4.24 36-månadersregel

- En FBO som inte genomfört ett köp under 36 på varandra följande kalendermånader kommer automatiskt att arkiveras. Eventuella downlines tillfaller dennes närmaste upline. En arkiverad FBO behåller sin nivå (rabattnivå) i Marknadsplanen.
- Om FBO:n är Sponsored Recognized Manager och har någon/några 1st Generation Recognized Managers i sitt team, så kommer dessa Managers klassas som Inherited Managers hos nya Sponsorn.

5 Produktköp

5.1 Leverans

Preferred Customer/FBO är skyldig att betala omkostnader i samband med leverans enligt regler tillämpade av Forever.

5.2 Beställning och betalning

För beställning, betalning och leverans av produkterna gäller de vid var tid gällande och av Forever tillämpade regler avseende betalning, pris, leverans och volym.

5.2.1 Produktköp

Om Forever inte anger annat kan beställning göras via Forever's hemsida (foreverliving.com).

5.2.2 Förskottsbetalning

Preferred Customer/FBO betalar samtliga order inklusive skatter, avgifter och frakter i förskott innan leverans. Betalningsskyldighet föreligger även om betalning inte skett innan leverans, oavsett anledning till det.

5.2.2.1 Betalning görs vid orderläggande genom direktbetalning/kortbetalning. Om detta inte sker annulleras ordern automatiskt.

5.2.2.2 Betalning för order ska vara Forever tillhanda enligt regler vid var tid gällande månadsslut för att läggas till grund för beräkning av rabatt och provision för aktuell månad.

5.2.3 Mottagande av order

Alla order ska kontrolleras av FBO vid mottagandet och eventuella instruktioner om levererade produkter ska följas.

5.2.4 Massuppköp

Massuppköp är strängt förbjudet och kan medföra förlust av rabatt, provisioner och nya kvalifikationer till Incentives. Massuppköp kan även vara grund för uppsägning. Se även § 4.12.

5.2.5 Köp i en annan persons namn

Preferred Customer/FBO får inte köpa produkter i någon annans namn eller med ett annat ID-nummer än sitt eget.

5.3 Återköp

5.3.1 Returnering vid uppsägning

5.3.1.1 Vid upphörande av avtalet har FBO rätt att begära att Forever köper tillbaka hans/hennes säljbara produkter. Vid återköp återbetalar Forever varans inköpspris med ett avdrag för de rabatter och provisioner som kan ha utbetalats samt med ett avdrag om 10 % av inköpspriset för administrativa kostnader. Övriga avgifter tex fraktkostnader återbetalas inte.

5.3.1.2 Säljbara produkter (se blankett för "Uppsägning av återförsäljarskap") är produkter med CC-värde, som inhandlats direkt från Forever under de senaste tolv (12) månaderna.

5.3.1.3 Produkter som returneras vid uppsägning ska vara Forever tillhanda inom tolv (12) månader från inköpstillfället.

5.3.1.4 Om en Preferred Customer eller FBO som slutar återlämnar ett Combo-pack som saknar någon produkt, kommer återbetalning till Preferred Customer eller FBO att göras på de enskilda produkterna. Avdrag för upline beräknas dock som om ett helt Combo-pack återlämnats, både gällande CC och provisionjustering. Se även § 5.3.1.1.

5.3.1.5 Forever är dock inte skyldig att återköpa produkter om FBO enligt Forever's bedömning företagit massuppköp i strid med § 5.2.4 eller om Forever har sagt upp återförsäljaravtalet med stöd av § 3.12.2.

5.3.2 Retur vid ångerrätt

FBO har en period på fjorton (14) kalenderdagar att ångra sitt avtal med Forever utan att behöva ange en anledning. FBO ska skriftligen (ånger- samt uppsägningsblankett) informera kontoret om sitt beslut att ångra avtalet. När Forever mottagit beslutet och den kompletta ordern som FBO har köpt, (alla produkter ska vara oanvända och i säljbart skick tillsammans med marknads materialet), återbetalar Forever i sin helhet alla de summor som FBO har betalt. Vid nyttjande av ångerrätten sägs FBO's avtal upp och FBO är välkommen att ansöka igen enligt § 3.12.3.4 alternativt handla produkter från annan FBO, då som kund.

5.3.3 Konsekvenser (Marknadsplan, Incentives, provision osv.)

5.3.3.1 Vid avtalets upphörande förbehåller sig Forever rätten att från FBO och hela dennes berörda upline kräva tillbaka all utbetalning av rabatt, provision, annan ersättning och återbetalning för returnerade produkter, samt nedräkna CC avseende returnerade produkter. Avräkningen av CC kan innebära förlust av uppnådd nivå i Marknadsplanen eller annan kvalificering för upline.

5.3.3.2 Vid retur av produkter som ingår i en av Forever's boxar, kommer uplines CC reduceras med hela boxens värde. Oavsett om samtliga produkter returneras eller inte.

5.3.4 Profilmaterial och trycksaker

Vid ändringar av profilmaterial och i trycksaker återtar Forever inte redan tryckt material om inte annat beslut fattats av Forever's företagsledning. Profilmaterial återbetalas inte vid uppsägning.

6 Garanti och försäkring

6.1 Nöjd kundgaranti

Se §5.3.2.

6.1.1 Kund/Preferred Customer

6.1.1.1 Forever erbjuder en nittio (90) -dagers Nöjd kundgaranti avseende produkter som slutkund köpt av FBO eller som Preferred Customer. Garantin ger slutkund som inte är nöjd med en produkt rätt att returnera denna till FBO, Preferred Customer returnerar till Forever kontoret. Returrätten gäller även om slutkunden/Preferred Customer använt produkten helt eller delvis. FBO är skyldig att ta emot returen från slutkund under förutsättning att begäran om retur har kommit FBO tillhanda senast inom gällande tid för nöjdkundgarantin. Slutkunden ska också uppvisa kvitto på inköpet tillsammans med de helt eller delvis använda produkterna. FBO ska, under förutsättning att slutkunden uppfyllt kraven ovan, återbetala hela inköpspriset för den aktuella produkten när slutkunden returnerar den till FBO. Nöjdkundgarantin börjar gälla fr.o.m. den dag slutkund/Preferred Customer mottagit produkten.

6.1.1.2 Vid defekt produkt gäller vart och ens lands gällande regler. Se Konsumentverkets information www.konsumentverket.se.

6.1.1.3 Preferred Customer har rätt att utan anledning returnera sin produkt och nyttja Nöjdkundgarantin. Forever återbetalar då hela summan till PC: Forever förbehåller sig rätten att begära tillbaka ersättning som utgått till sponsor/upline för det köp som PC returnerat.

6.1.1.4 För kund som blir FBO gäller returrätten enligt § 3.12.3.5 inte för produkter som köpts för privat bruk. Detta gäller oavsett om produkterna köpts före eller efter det att återförsäljarskapet registrerats.

6.1.2 FBO/Preferred Customer

6.1.2.1 FBO har rätt att få ersättning från Forever för slutkunds nyttjade Nöjd kundgaranti. FBO/Preferred Customer ska återsända produkterna till Forever i enlighet med Forever's vid var tid gällande regler för sådant återsändande. FBO har, under förutsättning att returrätten tillämpats korrekt av FBO, rätt att få ersättning med motsvarande produkt av Forever. Varor som inhandlats från Forever längre tid tillbaka än hundraåttio (180) dagar omfattas inte.

6.1.3 Konsekvenser av misskött garanti till slutkund

6.1.3.1 Om FBO inte uppfyller sin skyldighet enligt § 6.1.1.3 har slutkunden rätt att vända sig direkt till Forever och åberopa returrätten. Under förutsättning att slutkunden kan uppvisa kvitto på inköpet och returnerar produkt och förpackning inom max 90 (nittio) dagar till Forever återbetalar Forever det pris slutkunden betalat för produkten.

6.1.3.2 Om Forever enligt § 6.1.3.1 fått ersätta slutkunden har Forever rätt att göra avdrag från utbetalning av rabatt eller provision till FBO med motsvarande belopp som blivit återbetalt till slutkunden. FBO medger att Forever följer följande turordning för avdraget: FBO, FBO's sponsor eller någon Manager i FBO's upline. Samtliga nu angivna kan bli skyldiga att återbetala provision som hänför sig till det återbetalda beloppet.

6.1.3.3 Om returrätten enligt Forever's bedömning missbrukas av FBO förbehåller sig Forever rätten att säga upp återförsäljaravtalet med omedelbar verkan.

6.2 Produkter

6.2.1 Ansvar

6.2.1.1 Forever Living Products International Inc. har tecknat försäkring för produktansvar som säkrar Forever och FBO i händelse av eventuella felaktigheter på produkter som nått ut till kunder och förorsakat sjukdom eller andra olyckliga reaktioner vid korrekt intag eller bruk.

6.2.1.2 I de fall FBO får information om negativ reaktion från slutkund, rekommenderas FBO kontakta Support för att få tillsänt biverkningsrapport.

6.2.1.3 Forever garanterar att alla produkter som säljs följer gällande bestämmelser.

6.2.1.4 Forever svarar för direkt skada som produkterna orsakar FBO eller tredje man (produktskada) vid korrekt användande av produkterna såsom föreskrivs av tvingande lagstiftning.

6.2.1.5 Forever svarar inte för skador som uppkommer genom FBO's vållande.

6.2.2 Defekt produkt

Forever ger full rätt till byte av defekt produkt enligt gällande lagstiftning.

7.1 Varumärke

7.1.1 Användning av varumärke

- 7.1.1.1 Forevers produkter och affärsmöjlighet får marknadsföras endast med varumärket Forever Living Products, som ägs av företaget med samma namn. FBO's personnamn, registrerade företag eller andra konceptnamn får användas endast för att marknadsföra den individuella FBO:n och/eller teamen samt vid rekrytering av nya FBO såsom anges i detta avtal.
- 7.1.1.2 Forever garanterar i enlighet med i vart land och vid var tid gällande regler att alla varumärken som ska användas enligt detta avtal, åtnjuter fullgott juridiskt skydd. Forever ska vid brist i detta avseende ersätta FBO för direkt skada denne lider med anledning av att produkterna marknadsförs under Forevers varumärken.
- 7.1.1.3 Den rätt till användning av Forevers varumärken som FBO åtnjuter genom detta Avtal är endast för det syfte och i den utsträckning som anges ovan. FBO erhåller ingen annan rätt till Forevers varumärken. FBO's rätt att använda Forevers varumärken enligt denna punkt är begränsat till avtalets giltighetstid.
- 7.1.1.4 Se också definitioner § 4.20

7.2 Marknadsföring

7.2.1 Generella regler

- 7.2.1.1 Forever och FBO ska följa de gällande villkor och regler om god marknadsföringsetik som är uppsatta av respektive lands Direkthandels Förening (DF), alternativt Direct Sales Association (DSA) i de länder där Forever Scandinavia inte är medlem. Dessa finns tillgängliga på respektive lands direkthandelsorganisations hemsidor och på www.dsa.org.
- 7.2.1.2 Marknadsföringen ska vara ägnad att befästa och förstärka produkternas anseende.
- 7.2.1.3 Utvändig avsiktig exponering exempelvis med skylt eller i skyltfönster får inte ske med Forevers produkter eller varumärke. Undantag är mässor av tillfällig art och privata hem
- 7.2.1.4 FBO får inte sälja eller medverka till att Forevers varor eller litteratur säljs eller ställs ut i hälsokostbutiker, apotek, kiosker, grossist- och detaljhandel eller på annat offentligt eller fast försäljningsställe.
- 7.2.1.5 Forever förbehåller sig rätten att inom ramen för FBOs självständiga rätt att marknadsföra produkterna, anvisa FBO visst marknadsföringsmaterial eller föreskriva att viss marknadsföringsåtgärd inte får vidtas.
- 7.2.1.6 FBO svarar för att den marknadsföring som denne självständigt eller tillsammans med Forever genomför, inte bryter mot tillämplig marknadsrättslig lagstiftning. Eventuellt skadestånd, vite, böter eller annan administrativ avgift ska bäras av FBO ensam. Detta ska dock inte tillämpas beträffande marknadsföringsmaterial som Forever tillställt FBO och som FBO förklarat sig inte kunna garantera den marknadsrättsliga giltigheten av.

- 7.2.1.7 FBO som önskar göra marknadsföringsprodukter bör i största möjliga mån använda sig av Forevers litteratur. Marknadsföringsmaterial bör tydligt följa Forevers grafiska profil och endast omfatta Forevers produkter, godkända för den marknad man riktar sig mot. Detta gäller oavsett på vilket sätt eller var marknadsföringen sker. Bilder med Forevers varumärken och produkter ska i första hand hämtas från Forevers skandinaviska bildbank. Material som kan uppfattas som oetiskt, vara missledande, eller på annat sätt anses skada Forevers varumärken är inte tillåtna och ska, vid eventuellt brott mot angivna kvalitetsstandarder, på anmodan tas bort. På egenproducerat material ska det tydligt framgå att avsändaren är en "Independent Forever Business Owner" samt innefatta kontaktuppgifter.
- 7.2.1.8 Marknadsföring ska vara laglig, anständig, uppriktig etc. Marknadsföringen får inte vara missledande. I synnerhet ska information angående förtjänstmöjligheter vara realistiskt hållna. Överdrivna, ogrundade och falska påståenden kan leda till uppsägning av återförsäljaravtalet.
- 7.2.1.9 Vid marknadsföring gällande rekrytering av nya FBO får Forever inte framställas som arbetsgivare.
- 7.2.1.10 Forevers varumärke, registrerade produktnamn eller omskrivningar och förkortningar av dessa får inte användas vid rekrytering på offentlig plats eller vid annonsering. Undantag gäller för rekrytering av nya FBOs via hemsidor som FBO kontrollerar såsom FBO's egna blogg eller Facebook-sida. För specifika regler kring marknadsföring på internet se § 7.2.2, för specifika regler angående Arrangemang se § 7.4.10. FBO påtar sig alltid hela ansvaret vid eventuella rättsliga tvisteförfaranden i samband med FBOs annonsering.
- 7.2.1.11 Ansvaret för innehåll och riktighet i offentligtgjorda redaktionella artiklar vilar endast på redaktören i det gällande media-sammanhanget. Forever varken godkänner eller kontrollerar sådana ärenden. Forever eftersträvar inom möjligheten för de ekonomiska ramarna att på begäran erbjuda information om produkterna. FBO ska vara medveten om att om han/hon erbjuder betalning för redaktionella artiklar är detta förfarande likställt med annonsering.
- 7.2.1.12 FBO ska marknadsföra produkterna i det skick de levereras och ska inte göra något ingrepp som att avlägsna Forevers varumärke eller företa annan liknande åtgärd om inte sådan åtgärd följer av tvingande lagstiftning inom landet. Anbringa eget varumärke eller annat kännetecken är dock tillåtet så länge som inte någon ursprunglig märkning täcks över.
- 7.2.1.13 Produkt vars förpackning, etikettering mm. är felaktig får med Forevers tillstånd och i enlighet med Forevers direktiv, åtgärdas av FBO om denne har möjlighet att ombesörja detta.
- 7.2.1.14 Marknadsföring av Forevers produkter får inte ske tillsammans med produkter från andra företag.
- 7.2.1.15 När Forevers varumärken används ska detta ske tillsammans med kontaktuppgifter till FBO och texten "Independent Forever Business Owner" tydligt framgå. Allt detta ska vara samlat på ett och samma ställe.
- 7.2.1.16 En FBO har inte tillåtelse att marknadsföra eller sälja säljstödsmaterial (tex. kläder), utbildningar (tex. kurser, event), utbildningsmaterial, webbplatser eller appar som inte tillhandahålls av Forever, förutom till FBOs egna downlines. Material som erbjuds till försäljning till egen downline måste godkännas av Forever och säljas till ett rimligt pris.
- Materialet ska följa tillämplig lagstiftning.
 - Materialet får inte upplevas som om det är företaget Forever Living Products som producerat eller står bakom det.

7.2.2 Internetpolicy (se även "social media policy" på hemsidan)

- 7.2.2.1 Exponering av Forevers produkter och varumärken på internet är enbart tillåtet i enlighet med detta avtal. Användning av Forevers varumärken i samband med domännamn eller webbadresser är förbjudet.
- 7.2.2.2 I begreppet "webbsidor" innefattas alla former av digitala sidor som är tillgängliga på internet och levererar innehåll i form av text, bild, video eller ljud till besökare, inklusive bloggar, sociala medier så som Facebook, Instagram, Twitter, YouTube, samt videobloggar och appar.
- 7.2.2.3 Allmän visning/marknadsföring av Forevers varumärken och produkter måste följa Forevers grafiska profil. Bilder med Forevers varumärken och produkter ska i första hand hämtas från Forevers skandinaviska bildbank. Länkar, bilder, texter eller webbsidor som kan uppfattas som oetiska, vara missledande, eller på annat sätt anses skada Forevers varumärken eller produkter är inte tillåtna och ska, vid eventuellt brott mot angivna kvalitetsstandarder, på anmodan tas bort. På egen-producerade presentationssidor ska det framgå att sidan ägs av en "Independent Forever Business Owner" samt kontaktuppgifter.
- 7.2.2.4 FBO som visar Forevers varumärken och produkter på internet är skyldig att hålla bilder och texter uppdaterade enligt gällande material och policys som finns på Forevers hemsida.
- 7.2.2.5 Alla former av köpt annonsering på internet kopplad till Forevers varumärke är förbjuden, både vad gäller produkterna och affärsmöjligheten. Marknadsföring och rekrytering ska endast ske på FBOs s.k. fasta platser, dvs. FBOs egen blogg, Facebook-sida, Instagram-konto, eller dyl.
- 7.2.2.6 Forevers varumärken och produkter får inte finnas på sponsrade eller köpta länkar i sökmotorer (ofta associerade med betalningslösningen "pay per click", eller annan betald annonsering där relevansen ökar i proportion med den investerade summan), varken på den primära annonseringsplatsen eller på sida som nås via klick på annonsen.
- 7.2.2.7 Exempel på otillåten annonsering är att uppmana andra att dela eller lajka dina inlägg och erbjuda förmåner av något slag om det gör det. Att man genom delning kan vinna en produkt anses som köpt annonsering samt genom att skänka en produkt mot synlighet anses som köpt annonsering.

7.3 Medicinska, närings- eller hälsopåståenden

Eftersom Forevers produkter klassificeras som livsmedel, kosttillskott och kosmetik får de inte säljas med medicinska påståenden eller med otillåtna närings- eller hälsopåståenden. Förbudet att sprida medicinska påståenden gäller i alla sammanhang där syftet är att marknadsföra eller sälja produkterna eller affärskonceptet, såsom seminarier, produktpresentationer, tryckt material, hashtags och hemsidor. Även material som inte är producerat av Forever omfattas av reglerna i de fall de visas i samband med marknadsföring eller försäljning. Likaså innefattas såväl FBO som inbjudna talare.

7.3.1 Gällande lagar och regler

FBO är ansvarig för att följa de lagar och regler som finns i det land/de länder FBO är verksam.

7.3.2 Godkända och icke godkända påståenden

Ingen FBO eller medsökande får komma med påståenden om produkternas behandlande eller botande egenskaper. Endast uttalanden eller påståenden som är officiellt godkända av Forever Skandinavien eller som förekommer i det officiella Forevermaterialet får användas. Ingen FBO får komma med påståenden om att Forevers produkter är verksamma vid behandling, förebyggande, diagnos eller botande av någon sjukdom. Medicinska påståenden om Forevers produkter är strängt förbjudna. FBO ska rekommendera alla kunder som står under en läkares vård eller som genomgår en medicinsk behandling att rådfråga sjukvårdspersonal innan de gör

ändringar i sin diet. Inte heller positiva uttalanden från kunder och tidningscitat får användas med medicinska påståenden.
För närings- eller hälsopåståenden får enbart godkända och registrerade påståenden användas.

7.3.3 Läkemedel

De påståenden som görs om en produkt är av avgörande betydelse vid en klassificering. En vara som säljs med medicinska påståenden klassificeras som läkemedel.

7.3.4 Underförstådd medicinsk avsikt

Läkemedelsbegrepp innefattar alla produkter - med eller utan visad effekt - som av säljaren utges för att ha effekt. Det är dock inte enbart direkta påståenden vid marknadsföring som är avgörande för en produkts klassificering.

Även faktorer som ingående beståndsdelar, folkmedicinskanvändning, läkemedelsform, doseringsanvisning, produktnamn mm. är av betydelse. Att skriva användningsområden och sedan uppge exempelvis nästäppa, muskelvärk, psoriasis, gikt och liknande är också att betrakta som medicinska påståenden och är inte tillåtet.

Läkemedelslagen definierar läkemedel som varor som är avsedda att tillföras människor eller djur. Det görs alltså ingen skillnad om produkten avser djur eller människor, samma regler gäller i båda fallen.

7.3.5 Exempel på medicinska påståenden

"Lindra oro", "lindra huvudvärk", "mot ledvärk", "mot eksem", "bättre sårhäkning", "mot impotens" och "mot magbesvär" eller anspelning på "rökavvänjning".

Även påståenden om att produkten "skyddar", "motverkar/stärker" "skapar bättre miljö i tarmen" kan jämföras med att förebygga.

Påståenden som att "antioxidanter skyddar mot fria radikalernas härjningar i kroppen", "motverkar eller förebygger förkylning" eller "stärker immunförsvaret" betraktas som medicinska påståenden.

Även påståenden som att produkten "ökar prestationsförmågan" kan betraktas som medicinska påståenden.

7.3.6 Exempel på icke-medicinska påståenden

Under förutsättning att påståenden inte sker i samband med eller syftande på en sjukdom brukar allmänna påståenden i sig inte anses vara medicinska påståenden.

Exempel:

- Mjukgörande (rengörande produkter)
- Avslappnande (om massageoljor)
- Lenande och uppfriskande (om halspastiller)
- Klåddämpande
- Heltäckande näringsinnehåll

7.3.7 Exempel på näringspåståenden

Ett näringspåstående anger eller antyder att ett livsmedel har gynnsamma näringsmässiga egenskaper, såsom "låg fetthalt", "utan tillsatt socker" och "rik på fiber".

7.3.8 Exempel på hälsopåståenden

Ett hälsopåstående är ett påstående på etiketter, reklam eller annan marknadsföring som påstår att hälsofördelar kan resultera från att konsumera en viss sorts mat.

7.3.9 Kosmetiska produkter

Kosmetiska produkter faller under kosmetiklagstiftningen. En kosmetisk produkt får inte vara försedd med vilka påståenden som helst utan flera olika regelverk styr över hur marknadsföringen får utformas. Text, namn, varumärken, bilder och tecken, figurativa eller ej, som används i produkternas märkning och i reklam för kosmetiska produkter får inte antyda någon egenskap eller funktion som produkterna i fråga inte har.

7.4 Försäljning

7.4.1 Försäljningskostnader

FBO svarar för samtliga uppkomna försäljningskostnader.

7.4.2 Vinst

FBO behåller allt överskott vid försäljning, oavsett storlek, som vinst.

7.4.3 Pris

FBO är fri att sätta sina egna priser på de produkter som FBO säljer. Diskussion om prissättning FBOs emellan är inte tillåten.

7.4.4 Produkter

7.4.4.1 Forever säljer inga produkter som är kända för att medföra biverkningar eller andra negativa reaktioner. I enstaka fall kan en individuell kund få en oförutsedd reaktion av en speciell produkt som trots det inte är felaktig. I dylika fall bör FBO råda kunden att sluta använda produkten och konsultera sin läkare. FBO skall rådfråga Support om biverkningsrapport skall ifyllas.

7.4.4.2 Ytterförpackningar som inte är märkta för den skandinaviska marknaden fungerar endast som transportemballage och ska därför avlägsnas innan försäljning.

7.4.5 Ansvar

7.4.5.1 FBO har själv produktansvar i enlighet med lagstiftningen, för att bl.a. försäljning av produkter sker i obrutna förpackningar och med bäst-före-datum.

7.4.5.2 FBO ska vid sin försäljning och marknadsföring följa upprättade villkor avseende marknadsföring, försäljning och returrätt för kund.

7.4.5.3 FBO är skyldig att förse kund med Forever's information om Nöjd kundgaranti NKG i samband med kundens första inköp av produkter. Information om detta finns på kvittoblock samt på Forever's hemsida. Kunden har enligt lagen om konsumentskydd vid distansavtal och hemförsäljningsavtal rätt att ångra sig inom fjorton (14) dagar. Ångerfristen räknas från och med den dag då kunden fått informationen om ångerrätten. Forever erbjuder även en Nöjd kundgaranti på nittio (90) dagar se § 6.1.1.1.

7.4.5.4 Forever håller den FBO som sålt produkten/produkterna i första led ansvarig för att innehållet i återförsäljaravtalet upprätthålls i samtliga led.

7.4.5.5 FBO ska vid all försäljning följa de etiska reglerna som finns uppsatta av Direkthandelsföretagens förening i respektive land.

7.4.5.6 FBO är förpliktigad att inte uttrycka påståenden, föreslå behandling eller ge råd som denne inte har kompetens eller utbildning för. Ifall Forever's produkter används på ett sätt som inte är förenligt med Forever's anvisningar (se av Forever utgiven kundlitteratur), ansvarar Forever inte för produktens verkningar i detta avseende, och ansvarar inte heller för klagomål från en FBO eller en kund gällande en produkts verkningar.

- 7.4.5.7 FBO är ansvarig för att uppfylla kraven för märkning på produkterna enligt vid var tid och i vart land gällande regler.
- 7.4.6 Export**
FBO får inte köpa produkter för export till annat land.
- 7.4.7 Försäljning till företag**
Produkterna kan även säljas till företag eller arbetsgivare som i sin tur överlåter produkterna till arbetstagare. Forever håller FBO som sålt produkten/produkterna till sådana köpare ansvarig för att innehållet i återförsäljaravtalet upprätthålls.
- 7.4.8 Försäljningsplats**
FBO får inte sälja eller medverka till att Forever's varor eller litteratur säljs eller ställs ut i hälsokostbutiker, apotek, kiosker, grossist- och detaljhandel eller på annat offentligt eller fast försäljningsställe.
- 7.4.8.1 Det är för FBO tillåtet att sälja produkter till befintliga Forever-kunder från samma adress, som en annan verksamhet under förutsättning att produkterna inte ställs ut och att det framgår att produkterna inte är köpta i den andra verksamheten.
- 7.4.8.2 Grundläggande krav är att personen är registrerad som FBO och att han/hon är äldre än arton (18) år. Det innebär att det inte är tillåtet att låta barn eller ungdomar sälja Forever's produkter för sin skola eller idrottsförening, även om det är till förmån för klassen eller klubben.
- 7.4.8.3 Näringsidkare som använder produkterna i sin yrkesutövning och på sitt näringsställe, t.ex. frisör, hudterapeuter, sjuksköterskor, läkare, sjukgymnaster, fysioterapeutisk verksamhet, tandläkare, veterinärer och liknande är undantagna och tillåts ställa ut och sälja produkter på sitt behandlingsrum/näringsställe. Litteratur får exponeras på näringsstället dock ej i skyltfönster. Näringsstället får inte i första hand vara ett försäljningsställe utan ska i huvudsak vara anpassat för yrkesutövningen. Minst 50 % av intäkterna från verksamheten ska komma från yrkesutövningen och inte från produktförsäljning.
- 7.4.8.4 Produkter avsedda för förtäring får säljas i restauranger och liknande serveringsställen i glas eller portionsförpackning.
- 7.4.9 Försäljning via internet**
Se internet-policy § 7.2.2
- 7.4.10 Externa evenemang/arrangemang**
- 7.4.10.1 Ett arrangemang definieras på följande sätt:
- Ordnas av en professionell arrangör
 - Är öppet för alla, dvs. inte exklusivt för slutet sällskap
 - Huvudparten av utställarna bedriver en professionell affärsverksamhet (näringsidkare)
- Officiella sport- och djurtävlingar är att jämställas med arrangemang.
- Försäljning i ett slutet sällskap, för i förväg inbjudna gäster, går inte under regeln arrangemang, utan är tillåtna om de lever upp till reglerna under § 7.4.
- 7.4.10.2 Arrangemanget ska inte vara längre än en (1) vecka och får endast förekomma en (1) gång under varje 12 månaders period. Undantag är säsongsarrangemang (t.ex. jularrangemang) där varaktigheten är max 2 månader. Varje ID-nummer kan vara med vid högst fyra (4) tillfällen under denna period. Arrangemang som inte är tillåtna att delta i är t.ex. loppmarknader, bakluckeloppis, eller ställen där man säljer begagnade eller använda saker.

- 7.4.10.3 Närvaro på arrangemang enbart i syfte att rekrytera nya FBOs är inte tillåtet utan Forever's hela koncept ska presenteras, inklusive produkterna.
- 7.4.10.4 Vid medverkan, försäljning och marknadsföring, på mässor samt andra evenemang ska FBO använda Forever's officiella material, så som dukar, rollups och pennor. Forever's produkter ska marknadsföras på egen plats, vilket betyder att FBO inte får visa eller sälja andra varor tillsammans med Forever-produkterna.
- 7.4.10.5 All medverkan på arrangemang där Forever's varumärken eller produkter används ska anmälas på hemsidan till Forever kontoret. Anmälan ska göras av Senior Manager eller högre, alternativt KEY-medlem, på hemsidan under länken Event. Anmälan ska göras senast fjorton (14) dagar innan arrangemanget äger rum.
- 7.4.10.6 FBO har skyldighet att vid anmälan upplysa evenemangets arrangör om att Forever's produkter marknadsförs/säljs.
- 7.4.10.7 FBO får inte uppmana de arrangemangsansvariga att reglera antalet FBOs som får delta på ett och samma arrangemang.
- 7.4.10.8 Försäljning av Forever's produkter på arrangemang ska ske på egen tilldelad plats och får inte innehålla annat material eller andra produkter än Forever's.

8 Allmänna skyldigheter och ansvar

8.1 Personuppgiftslagen/GDPR

Personuppgifter avseende FBO och/eller medsökande samlas in och behandlas av Forever i samband med tillämpningen av detta avtal.

För att kunna ge dig en god service samlar vi in vissa uppgifter om dig. Uppgifterna används för att lämna information till dig, t.ex. om nya produkter eller förändrade priser, för att handlägga order och effektuera beställningar, för att administrera dina betalningar till Forever, för att beräkna rabatter och provisioner, redovisa till myndigheter såsom skattemyndigheterna, och liknande samt för att hantera de övriga kontakter du kan komma att ha med Forever.

Personuppgifterna överförs till andra bolag inom den koncern Forever tillhör och till samarbetspartners som handhar betalningar, leveranser, resebokningar etc. Detta innebär att personuppgifter också överförs till länder utanför EES-området. För att säkerställa att alla personuppgifter hanteras i enlighet med GDPR har vi upprättat personuppgiftsbiträdesavtal med de externa leverantörerna. FBO samtycker till att uppgifter om inköpsvolym lämnas till upline, liksom telefonnummer och adress. Upline kontaktas vid eventuella problem med order, provision eller återförsäljarskapet.

Du har rätt att efter begäran få ta del av de personuppgifter som finns registrerade om dig. Om de är felaktiga, ofullständiga eller irrelevanta har du rätt att begära att uppgifterna ska rättas eller raderas.

Vill du ha mer information kontakta Datainspektionen. Vill du ändra dina uppgifter hos Forever gör du det lättast på hemsidan (foreverliving.com) under Mitt konto.

På Forever's webbplats finns länkar till andra webbplatser. Forever ansvarar inte för hur personuppgifter hanteras på sådana webbplatser.

8.1.1 Event

Bilder och filmer från event kan komma att användas i Forever's kommunikation.

8.2 Sekretess

8.2.1 Uppgifter och dokumentation

8.2.1.1 Uppgifter och dokumentation som utväxlas inom ramen för detta avtal eller som part på annat sätt får ta del av inom ramen för detta avtal ska omfattas av sekretess om de berör Forever's know-how, försäljningsstrategier, organisationsstruktur, företagshemlighet, annat affärsförhållande eller annan information som inte är allmänt tillgänglig och anknyter till Forever's affärsverksamhet. Sekretesskyldighet gäller även efter avtalets giltighet. Avtalspart får inte under avtalstiden eller därefter obehörigen röja uppgifter som omfattas av sekretess.

8.2.1.2 Uppgifter och dokumentation innefattar allt material och all information, inklusive en formel, ett mönster, en sammanställning, ett program, utrustning, en metod, teknik eller process som:

- a) Får ett oberoende ekonomiskt värde, faktiskt eller potentiellt, av att inte vara allmänt känt och/eller känt för enskilda utomstående personer som genom att inneha eller avslöja uppgifterna eller dokumentationen kan skaffa sig ekonomiskt värde.
- b) Bevaras på ett sätt där rimliga insatser förekommer för att bevara sekretessen.

8.2.1.3 Uppgifter och dokumentation som erhålls inom ramen för detta avtal får av part endast användas för att uppfylla förpliktelserna i detta avtal.

8.2.1.4 Har det fastställts att viss information, som enligt detta avtal inte får avslöjas, har kommit till tredje mans kännedom ska detta anses ha skett genom åtgörande från den part vilken mottog informationen från Forever, om inte annat visas.

8.2.1.5 Bryter part mot bestämmelserna i § 8.2.1.2, § 8.2.1.3 eller § 8.2.2 har motparten rätt att för omedelbart upphörande säga upp detta avtal.

8.2.2 Domstol och myndighetsbeslut

En avtalspart är oförhindrad med anledning av § 8.2.1.2 att avslöja eller röja sådana uppgifter eller sådan dokumentation som enligt domstolsdom/beslut domstols- eller myndighetsbeslut måste avslöjas. Forever ska informeras omedelbart om ett sådant beslut samt exakt vilka uppgifter och dokumentation beslutet gäller.

8.3 Force majeure

8.3.1 Befriande omständigheter

8.3.1.1 Part är befriad från påföljd för underlåtenhet att fullgöra förpliktelse enligt detta avtal om underlåtenheten har sin grund i omständighet som omöjliggör eller avsevärt försvårar avtalad förpliktelse eller om sådan omständighet gör förpliktelsen oskäligt betungande. Allt under förutsättning att omständigheten inte kunnat förutses eller i övrigt varit bortom partens rimliga kontroll och alla skäliga ansträngningar görs för att avhjälpa omständigheten.

8.3.1.2 Som befriande omständighet ska bland annat anses krig, krigsliknande tillstånd, myndighetsåtgärd, naturkatastrof, arbetsmarknadskonflikt eller därmed jämförlig händelse, eldsvåda, sabotage, transportstopp mm.

8.3.1.3 Part som vill meddela befrielse enligt § 8.3.1 ska utan dröjsmål meddela motparten detta, annars får omständigheten inte åberopas.

- 8.3.1.4 När giltigt hinder inte längre föreligger för uppfyllande av avtalad förpliktelse ska den part som åberopat den befriande omständigheten uppfylla sina förpliktelser enligt avtalet, om det är skäligt att kräva detta. Om hindret varar i mer än trettio (30) dagar ska parterna uppta förhandlingar om avtalet ska fortsätta att gälla. Kan enighet därefter inte nås har parterna rätt att med omedelbar verkan säga upp avtalet.
- 8.3.1.5 Föreligger giltigt hinder för part att uppfylla avtalad förpliktelse, har motparten rätt att hålla inne förpliktelse som kan anses motsvara den förpliktelsen.

8.4 Ansvarsbegränsning

Under inga omständigheter svarar Forever för indirekt förlust eller skada som FBO och/eller medsökande lider, eller för direkt skada eller förlust som överstiger värdet av FBO's order som yrkandet grundar sig på, om inte annat framgår av tvingande lagstiftning.

8.5 Tvist

Twister som uppstår med anledning av eller har koppling till detta avtal, dess giltighet eller ogiltighet, återförsäljarrelationen, Forevers produkter, ska slutligt avgöras genom skiljeförfarande i enlighet med Forever US:s och Forever Living Products International Inc:s gällande riktlinjer för tvistelösning som finns på webbplatsen www.foreverliving.com. Skiljeförfarandet ska äga rum i Maricopa County i Arizona, USA. Språket för förfarandet ska vara engelska.

Om FBO och/eller medsökande vill rikta yrkanden gentemot Forevers utländska moder- eller systerbolag, som inte täcks av denna skiljeklausul, förbinder sig FBO och medsökande att även låta sådan tvist avgöras i skiljeförfarande på så sätt som beskrivs ovan.

8.6 Avtalstolkning

8.6.1 Fullständig reglering och relaterade bestämmelser

- 8.6.1.1 Detta avtal, tillsammans med varje dokument som det refererar till, och de regler och vägledande dokument som Forever tillhandahåller på sin hemsida ska utgöra parternas fullständiga reglering av alla frågor med anknytning till detta avtal och ersätter varje tidigare avtal, överenskommelse, ensidig utfästelse eller åtagande som står i strid med detta avtal. Denna fullständiga reglering hänvisas till som "avtal", "Återförsäljaravtal" och/eller "Allmänna villkor och regler".
- 8.6.1.2 De avtalsbestämmelser som anges under avsnitt 8 av detta avtal, ska gälla för hela avtalet.
- 8.6.1.3 Skulle någon av bestämmelserna i detta avtal förklaras ogiltig eller ej verkställbar av domstol eller myndighet ska avtalet i övrigt fortsätta att gälla mellan parterna.

8.7 Varaktighet

De överenskommelser som finns i avsnittet "Sekretess", "Tvist" samt "Ansvarsbegränsning" gäller fortsättningsvis och för all framtid.

9 Marknadsplan

9.1 Marknadsplansnivåer

9.1.1 Preferred Customer

En Preferred Customer är enbart konsument av Forever produkter. En Preferred Customer får inte sälja Forever produkter, rekrytera andra Preferred Customers eller motta någon form av kompensation från Forever.

9.1.2 Assistant Supervisor

FBOs registrerade inköp av produkter i hemlandet, motsvarande två (2) CC under en (1) eller två (2) på varandra följande kalendermånader kvalificerar FBO till Assistant Supervisor och uppmärksammas av företaget med

- En pin

9.1.3 Supervisor

FBO och dennes teams registrerade inköp av produkter motsvarande tjugofem (25) CC under en (1) eller två (2) på varandra följande kalendermånader kvalificerar FBO till Supervisor och uppmärksammas av företaget med

- En pin

9.1.4 Assistant Manager

FBO och dennes teams, registrerade inköp av produkter motsvarande sjuttiofem (75) CC under en (1) eller två (2) på varandra följande kalendermånader kvalificerar FBO till Assistant Manager och uppmärksammas av företaget med

- En pin

9.1.5 Recognized Manager

Kvalificering till Recognized Manager kan ske genom två (2) olika sätt:

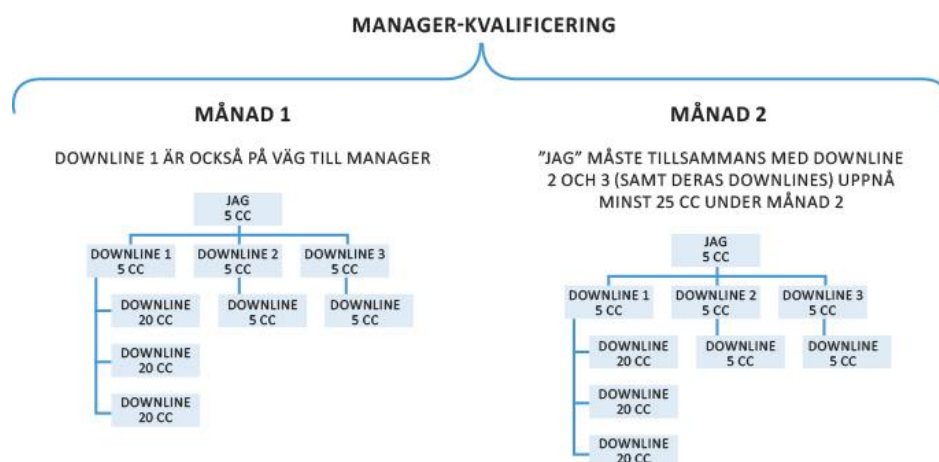
1. Genom FBOs personliga och Non-Manager CC genererar etthundratjugo (120) CC under en (1) eller två (2) på varandra följande kalendermånader.
2. Genom FBOs personliga och Non-manager CC genererar etthundrafemtio (150) CC under tre (3) eller fyra (4) på varandra följande kalendermånader.

Recognized Manager uppmärksammas av företaget med:

- En guldförgylld pin
- New Manager Day

Kvalificeringen till Manager blir Recognized om FBO är aktiv under alla kvalificeringsmånaderna och dessutom uppfyller något av följande villkor:

- Kvalificeringen till Manager sker minst en (1) månad tidigare än för någon downline Manager.
- Om kvalificering till Manager sker samma månad som någon av FBO's downlines kvalificerar sig till Manager, oberoende av land, ska FBO den sista kvalificeringsmånaden uppnå minst tjugofem (25) personliga CC eller Non-Manager CC från downline utanför den linje som kvalificerar sig till Manager samma månad.



FBO som uppnått Managernivå inom Marknadsplanen förbinder sig att hörsamma Forever's etik för ledarskap (Code of conduct).

9.1.6 Unrecognized Manager

Manager som inte uppfyller alla villkoren i § 9.1.5 betraktas som Unrecognized Manager.

9.1.6.1 En Unrecognized Manager kan kvalificera sig för personlig rabatt, PCP- och Nivåprovision, men kan inte kvalificera sig för Ledarskapsprovision eller andra Incentives som kräver Managernivå, såsom Chairman's Bonus, Forever2Drive och Eagle Manager.

9.1.6.2 Unrecognized Manager kan bli Recognized Manager vid senare datum genom att:

- Under en (1) eller två (2) på varandra följande kalendermånader uppnå etthundratjugo (120) personliga eller Non-Manager CC.
- Under tre (3) eller fyra (4) på varandra följande kalendermånader uppnå etthundrafemtio (150) personliga eller non-Manager CC.
- vara aktiv under alla kvalificeringsmånaderna
- om kvalificering till Manager sker månaden direkt efter månaden då FBO blev Unrecognized Manager kan FBO tillgodoräkna sig alla CC som inte kommer från den linje som kvalificerat sig till Manager månaden innan i sin kvalificering till Recognized Manager.
- om kvalificering till Manager sker samma månad som någon av FBO's downlines kvalificerar sig till Manager, oberoende av land, ska FBO, den sista kvalificeringsmånaden uppnå minst tjugofem (25) personliga CC eller Non-Manager CC från downline utanför den som kvalificerar sig till Manager samma månad. Se bild vid § 9.1.5.1.

CC genererade i downline som tidigare blivit Manager får inte tillgodoräknas, detta oavsett om dessa CC tillkommit innan denne blivit Manager.

9.1.6.3 FBO som varit Unrecognized Manager får Ledarskapsprovision från det datum då FBO blivit Recognized Manager.

9.1.7 Manager Recognition

En Recognized Manager kan kvalificera sig för Manager Recognition på två (2) olika sätt, som inte kan kombineras.

- Skapa nya firstline Recognized Managers, dvs. Sponsored; eller
- Skapa Eagle Manager downlines.
- Endast Eagle Manager downlines skapade under året då den kvalificerade Managern uppnått baskraven kan räknas mot hans / hennes sammanlagda summa.

Den kvalificerade Managern måste uppnå följande grundkrav under maj-april, efter att ha kvalificerats som Recognized Manager:

1. Vara aktiv varje månad
 2. Vara Ledarskapsprovisionskvalificerad. CC genererade under månaderna som han / hon inte är ledarskapsprovisionskvalificerad kommer inte att räknas mot detta incitament.
 3. 720 total CC i hans / hennes hemland, och
 4. 100 Nya CC i vilket land som helst, och
 5. Sponsra och utveckla två (2) nya Supervisor i vilket land som helst.
- Det finns ingen tidsgräns för den ackumulering som krävs av Managers eller Eagle Manager Downlines.
 - En Manager som uppnår baskraven under kvalificeringsperioden kan retroaktivt räkna med Eagle Manager Downlines från varje tidigare kvalifikationsperiod där han / hon också uppfyllde baskraven.
 - Varje Eagle Manager downline kan räknas en (1) gång av varje kvalificerad Upline Manager.
 - Recognized Sponsored Manager som tagits bort från Företagets databas genom avstängning eller Sponsorbyte kommer fortsätta att räknas in i hans tidigare Sponsors Manager pin level.

- 9.1.8 Senior Manager**
- Skapa två (2) firstline Recognized Managers, dvs. Sponsored, (nationella eller internationella) eller;
 - Skapa en (1) Eagle Manager downline.
 - Senior Manager blir uppmärksammas av företaget med en guldförgylld pin med två (2) granater.
- 9.1.9 Soaring Manager**
- Skapa fem (5) firstline Recognized Managers, dvs. Sponsored, (nationella eller internationella) eller;
 - Skapa tre (3) Eagle Manager downline.
 - Soaring Manager blir uppmärksammas av företaget med en guldförgylld pin med fyra (4) granater.
- 9.1.10 Sapphire Manager**
- Skapa nio (9) firstline Recognized Managers, dvs. Sponsored, (nationella eller internationella) eller;
 - Skapa sex (6) Eagle Manager downline.
 - Sapphire Manager blir uppmärksammas av företaget med en guldförgylld pin med fyra (4) safirer, en personlig plakett. en fyra dagars (tre nätter) resa till en högklassig resort inom Skandinavien betald av företaget. Denna resa är en Earned Trip (se förklaring under § 13.8.2).
- 9.1.11 Diamond Sapphire Manager**
- Skapa sju (7) firstline Recognized Managers, dvs. Sponsored, (nationella eller internationella) eller;
 - Skapa tio (10) Eagle Manager downline.
 - Diamond-Sapphire Manager blir uppmärksammas av företaget med en guldförgylld pin med två (2) diamanter och två (2) safirer, en specialdesignad skulptur, en fem dagars (fyra nätter) resa till en lyxresort inom Skandinavien betald av företaget. En personlig plakett. Den här resan är en Earned Trip (se förklaring under § 13.8.2).
- 9.1.12 Diamond Manager**
- Skapa tjugofem (25) firstline Recognized Managers, dvs. Sponsored, (nationella eller internationella) eller;
 - Skapa femton (15) Eagle Manager downline.
 - Diamond Manager blir uppmärksammas av företaget med en guldpin med en (1) diamanter, en vackert designad diamantring, en resa till ett lyxigt resmål utanför Skandinavien betald av företaget. Denna resa är en Earned Trip (se förklaring under § 13.8.2).
 - En Waiwer (upphävande) av CC-krav för Forever2Drive och nivåprovision, förutsatt att minst tjugofem (25) Sponsored Managers är aktiva varje månad.
 - En personlig plakett som innehåller namnen på de Managers som har gjort framstegen möjliga.
- 9.1.13 Double Diamond Manager**
- Skapa femtio (50) firstline Recognized Managers, dvs. Sponsored, (nationella eller internationella) eller;
 - Skapa tjugofem (25) Eagle Manager downline.
 - Double Diamond Manager blir uppmärksammas av företaget med en guldpin med två (2) diamanter, en exklusiv penna smyckad med diamanter, resa till Sydafrika eller motsvarande destination. Denna resa är en Earned Trip (se förklaring under § 13.8.2).
 - En personlig plakett som innehåller namnen på de Managers som har gjort framstegen möjliga.

9.1.14 Triple Diamond Manager

- Skapa sjuttiofem (75) firstline Recognized Managers, dvs. Sponsored, (nationella eller internationella) eller;
- Skapa trettiofem (35) Eagle Manager downline.
- Triple Diamond Manager blir uppmärksammas av företaget med en guldpin med tre (3) diamanter, en exklusiv klocka, jorden-runt-resa med alla omkostnader betalda av företaget. Denna resa är en Earned Trip (se förklaring under § 13.8.2).
- En personlig plakett som innehåller namnen på de Managers som har gjort framstegen möjliga.

9.1.15 Diamond Centurion Manager

- Skapa hundra (100) firstline Recognized Managers, dvs. Sponsored, (nationella eller internationella) eller;
- Skapa fyrtiofem (45) Eagle Manager downline.
- Diamond Centurion Manager blir uppmärksammas av företaget med en guldpin med fyra (4) diamanter och en resa i Business Class till Hawaii eller motsvarande resmål med alla kostnader betalda.
- En professionell livsstilsvideo att använda i sin verksamhet.
- En personlig plakett med namnen på de Managers som har gjort framstegen möjliga.

9.1.16 Platinum Diamond Manager

- Uppnå 125 Sponsored Recognized Managers av första generationen eller
 - uppnå 55 Eagle Managers downlines.
- Platinum Diamond Manager tilldelas
- En platinapin och en resa i Business Class till Stora barriärrevet eller motsvarande resmål med alla kostnader betalda
 - En personlig plakett med namnen på de Managers som har gjort framstegen möjliga

9.1.17 Platinum Double Diamond Manager

- Uppnå 150 Sponsored Recognized Managers av första generationen eller
 - uppnå 65 Eagle Managers downline.
- Platinum Double Diamond Manager tilldelas.
- En platinapin och en resa i Business Class till Bora Bora eller motsvarande resmål med alla kostnader betalda.
 - En personlig plakett med namnen på de Managers som har gjort framstegen möjliga.

9.1.18 Platinum Tripple Diamond Manager

- Uppnå 175 Sponsored Recognized Managers av första generationen eller
 - uppnå 75 Eagle Managers downline.
- Platinum Tripple Diamond Manager tilldelas.
- En platinapin och en resa i Business Class till Maldiverna/Seychellerna eller motsvarande resmål med alla kostnader betalda.
 - En personlig plakett med namnen på de Managers som har gjort framstegen möjliga.

9.1.19 Platinum Centurion Manager

- Uppnå 200 Sponsored Recognized Managers av första generationen eller
 - uppnå 85 Eagle Managers downline.
- Platinum Centurion Manager tilldelas:
- En platinapin och en resa i Business Class till en valfri destination
 - En personlig plakett med namnen på de Managers som har gjort framstegen möjliga.

9.1.20 **Inherited Manager (Ärvd Manager) och Transferred Manager:**

En Manager räknas som Inherited Manager om han/hon flyttats till annan sponsor under 12 månaders Ledarskapsprovisions-kvalificeringsregeln, eller om hans/hennes sponsor har sagt upp sig eller byter sponsor. I detta fall blir han/hon Inherited Manager för sin nya sponsor.

- a) En Manager räknas som Transferred Manager tills han/hon kvalificerar sig till Sponsored Manager i respektive land.
- b) Inherited eller Transferred status påverkar inte provisioner, varken nivåprovisioner eller ledarskapsprovisioner, vare sig för någon Manager eller dennes upline.
- c) Upline Manager får inte tillgodoräkna sig Inherited Managers eller Transferred Managers CC för ledarskapsprovision eller kvalificering till Gem Manager (Sapphire Manager och uppåt).
- d) Inherited Manager och Transferred Manager kan återkvalificera sig till Sponsored Manager i respektive land genom att uppfylla nedanstående krav:
 - Generera totalt 120 personliga och Non-Manager CC inom 1-2 på varandra följande kalendermånader i det land där hon/han återkvalificerar sig till Sponsored Manager (eller 150 CC inom 3-4 på varandra följande kalendermånader). Återkvalificeringen kan påbörjas månaden före rekryteringen till annat land.
 - Under återkvalificeringsperioden ska FBO vara 4CC-aktiv i hans/hennes hemland, alternativt generera 4 **aktivitets personliga** CC i det land han/hon kvalificerar sig till Sponsored Manager.

9.1.21 **Sponsored Manager**

En Manager blir Sponsored Manager till sin närmsta upline, sponsor, genom att bli Recognized Manager.

9.1.21.1 Om hela Manager-kvalificeringen sker i ett och samma verksamhetsområde och FBO är aktiv i sitt hemland under kvalificeringsmånaderna räknas FBO som Sponsored Manager i både sitt hemland och det verksamhetsområde där kvalificeringen uppnåddes. FBO räknas som Transferred Manager i alla andra verksamhetsområden.

9.1.21.2 Om Manager-kvalificeringen sker genom att CC kombineras mellan flera verksamhetsområden räknas FBO som Sponsored Manager i sitt hemland och som Transferred Manager i alla andra verksamhetsområden.

9.1.21.3 Transferred och Inherited Manager kan bli Sponsored Manager genom att återkvalificera sig enligt § 9.1.5.1. Om Manager återkvalificerar sig i annat land än verksamhetsområdet ska antingen aktivitet uppnås i verksamhetsområdet eller fyra (4) personliga CC uppnås i kvalificeringsområdet.

9.1.22 **Övrigt om kvalificeringar**

9.1.22.1 För nivåer över Manager måste tidigare firstline Managers fortfarande vara Sponsored Managers eller vara ersatta av nya Sponsored Managers. Terminerade Managers räknas inte.

9.1.22.2 Vid nivåbyte kan FBO räkna Sponsored Managers från samtliga verksamhetsområden.

- 9.1.22.3 När Manager skapar nya firstline Recognized Managers utom verksamhetsområdet ska Managern själv uppmärksamma företaget om detta för att kunna nå någon av nämnda nivåer.
- 9.1.22.4 Varje Sponsored Manager kan bara räknas en gång för kvalificering till Senior Manager eller högre.
- 9.1.22.5 En gång uppnådd rabattnivå behålls. Undantag är om återförsäljaravtalet upphört och FBO blir sponsrad på nytt. Samt enligt återköp, § 3.12.3.5.
- 9.1.22.6 En FBO klättrar i Marknadsplanen oberoende sin uplines nivå.
- 9.1.22.7 Fram till nivån Manager kan aldrig en downline passera sin upline i nivå.
- 9.1.22.8 Perioden för kvalificering till en högre nivå är inom en (1) eller två (2) på varandra följande kalendermånader, ex: perioden 1 januari till 28 februari (undantag för managernivå, se § 9.1.5). Alla upphöjningar sker exakt det datum då antal CC som krävs uppnåtts, vilket innebär att brytpunkten för rabatt och provisionsberäkningen kan vara närhelst under en månad. Dock görs nivåbytet officiellt vid nästkommande månadsskifte om alla CC uppnåtts inom Skandinavien, och den 15:e nästkommande månad om CC uppnåtts i annat land eller kombinerats från flera verksamhetsområden.
- 9.1.22.9 FBO får tillgodogöra sig:
 - a) 100 % av CC från den egna Non-Manager gruppen
 - b) 40 % av CC från 1:a Generationens Manager och dennes Non-Managergrupp.
 - c) 20 % av CC från 2:a Generationens Manager och dennes Non-Managergrupp.
 - d) 10 % av CC från 3:e Generationens Manager och dennes Non-Managergrupp.

9.1.23 Recognition (uppmärksammande)

- 9.1.23.1 Utdelning av pins sker vid Inspirationsdagar, Success Days, skandinaviska event, Rallyn eller vid speciella seminarier ledda av Manager eller företagsrepresentant.
- 9.1.23.2 Utdelning av pins för Gem Manager nivåer sker endast av Country Manager vid Rally, Success Days eller skandinaviska event. Country Manager kan delegera denna uppgift till medlem av företagets ledningsgrupp.
- 9.1.23.3 Pins tilldelas enbart personer inskrivna på återförsäljarskapet.
- 9.1.23.4 Resor som FBO har kvalificerat sig till, exempelvis genom ny nivå i Marknadsplanen, eller belönats med måste ske inom tolv (12) månader efter kvalificering.

10 Rabatt- och provisionsplan

Forever har ett rabatt- och provisionssystem som ger aktiva FBOs rabatter baserade på egna inköp och provision baserade på det egna teamets omsättning av produkter enligt vid varje tillfälle gällande provisionsplan.

10.1 Rabatt- och provisionsplan

Marketing Plan

■ Personal Discount / Personal Bonus

□ Volume Earnings

			Manager 120cc	48%
		Assistant Manager 75cc	43%	5%
	Supervisor 25cc	38%	5%	10%
Assistant Supervisor 2cc	35%	3%	8%	13%

10.1.1 Rabatt

Rabatt får FBO på personliga inköp. Rabatten räknas från Retailpris (Se §4.15.1).

10.1.1.1 Inkösrabatt

Preferred Customer erhåller 5 % inkösrabatt (Preferred Customer Pricing, PCP) på Forevers vid varje tillfälle gällande prislista.

Från det att Preferred Customer handlat 2 CC i en (1) eller två (2) på varandra följande kalendermånader erhåller FBO 30 % inkösrabatt på Forevers vid varje tillfälle gällande prislista.

10.1.2 Provision

Provision får FBO på inköp gjorda av Preferred Customer/FBOs i sitt team. Provisionen beräknas på Retailpris.

10.1.2.1 PCP-provision (Preferred Customer Pricing)

FBOs som uppnått 30 % får PCP-provision (25%) från firstline (personligt sponsrade) Preferred Customer som inte har handlat för två (2) personliga CC i en (1) eller två (2) på varandra följande kalendermånader. Ej aktivitetskrav.

10.2 Rabatt- och provision per nivå

10.2.1 Preferred Customer

5 % rabatt på personliga inköp.

10.2.2 Assistant Supervisor får:

30% rabatt på personliga inköp.

25% Preferred Customer provision - vid köp gjorda av personligt sponsrade Preferred Customer.

En Assistant Supervisor som är 4CC-aktiv får dessutom:

5% Personlig Provision på personliga inköp.

5% Preferred Customer Provision - vid köp gjorda av personligt sponsrade Preferred Customer.

5 % Personlig och Preferred Customer Provision överförs från inaktiv downline Assistant Supervisors.

10.2.3 Supervisor får:

30% rabatt plus 8% personlig rabatt på personliga inköp.

25% Preferred Customer provision - vid köp gjorda av personligt sponsrade Preferred Customer.

Ytterligare 8% Preferred Customer Provision - vid köp gjorda av personligt sponsrade Preferred Customer.

En Supervisor som är 4CC-aktiv får dessutom:

3% Volume Bonus– vid köp gjorda av personligt sponsrade Assistant Supervisor och deras downlines.

5% Personlig och Preferred Customer Provision överförs från inaktiva downline Assistant Supervisors.

10.2.4 **Assistant Manager får:**

30% rabatt plus 13% personlig rabatt på personliga inköp.

25% Preferred Customer provision - vid köp gjorda av personligt sponsrade Preferred Customer. Ytterligare 13% Preferred Customer Provision - vid köp gjorda av personligt sponsrade Preferred Customer.

En Assistant Manager som är 4CC-aktiv får dessutom:

5% Volume Bonus – vid köp gjorda av personligt sponsrade Supervisors och deras downlines.

8% Volume Bonus – vid köp gjorda av personlig sponsrade Assistant Supervisors och deras downlines.

5% Personlig och Preferred Customer Provision överförs från inaktiva downline Assistant Supervisors.

10.2.5 **Manager, recognized eller unrecognized får:**

30% rabatt plus 18% personlig rabatt på personliga inköp.

25% Preferred Customer Provision - vid köp gjorda av personligt sponsrade Preferred Customer. Ytterligare 18% Preferred Customer Provision - vid köp gjorda av personligt sponsrade Preferred Customer.

En Manager som är 4CC-aktiv får dessutom:

5% Volume Bonus – vid köp gjorda av personligt sponsrade Assistant Managers och deras downlines.

10% Volume Bonus - vid köp gjorda av personligt sponsrade Supervisors och deras downlines.

13% Volume Bonus - vid köp gjorda av personligt sponsrade Assistant Supervisors och deras downlines.

5% Personlig och Preferred Customer Provision överförs från inaktiva downline Assistant Supervisors.

10.3 **Aktivitet**

Assistant Supervisors som inte är 4CC-aktiva får inte personlig provision eller Preferred Customer provision under den aktuella månaden. Supervisors, Assistant Managers och Managers som inte är 4CC-aktiva får inte Volume Bonus under den aktuella månaden. Eventuella provisioner som ackumulerats av en FBO som inte är 4CC-aktiv under den aktuella månaden kommer att betalas ut till dennes första 4CC-aktiva upline.

10.4 **Rabatter vid inköp**

Rabatten dras, oavsett nivå i Marknadsplanen, av retailpriset i samband med köp. Om en FBO uppnår en ny nivå i Marknadsplanen mitt i en order betalas mellanskillnaden ut tillsammans med provisionen för gällande månad.

10.5 **Utbetalning av provision**

Utbetalning sker från Forever's bankkonto, för närvarande den 15:e i månaden, efter produktinköp till angivet bankkonto hos FBO. Bankens hantering gör att du har din provision några dagar senare.

Exempel: provision för januari skickas ut den 15 februari. Utbetalning av provision sker enligt respektive lands skatteregler. Vid delat återförsäljarskap sker betalning till av FBO angivet konto med befriande verkan för Forever.

10.5.1 **Vid fel**

Om rabatt och provision utbetalats och det senare visar sig att rabatt- och provisionsgrundande inbetalning av order varit felaktig, förbehåller sig Forever rätten till avdrag från kommande utbetalningar av rabatt och provision till FBO och dennes upline.

10.6 Ledarskapsprovision

En ledarskapsprovision om baseras på det totala rekommenderade slutkundspriset för en Managers personliga och Non-Manager godkända försäljning för kvalificeringsmånaden betalas ut till hens ledarskapsbonuskvalificerade Managers upline enligt följande procentsatser:

- 1) 6 % provision Till den första upline Ledarskapsprovisionskvalificerade Manager
- 2) 3 % provision Till den andra upline Ledarskapsprovisionskvalificerade Manager
- 3) 2 % provision till den tredje upline Ledarskapsprovisionskvalificerade Manager.

10.6.1 Kvalificering

10.6.1.1 En aktiv Recognized Manager kvalificerar sig för ledarskapsprovision om de registrerade inköpen uppgår till tolv (12) Personliga och Non-Manager-CC.

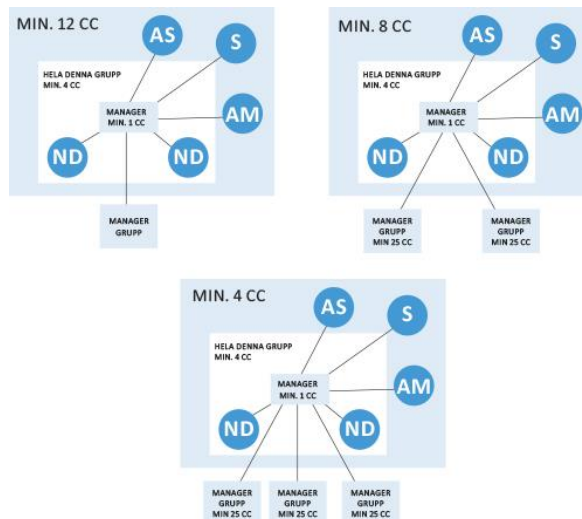
10.6.1.2 En aktiv Recognized Manager kan reducera kraven för ledarskapsprovision till åtta (8) Personliga och Non-Manager-CC eller fyra (4) Personliga och Preferred Customer-CC (aktivitet).

a) För att kunna reducera kravet från tolv (12) CC till åtta (8) CC behöver en aktiv Recognized Manager två (2) aktiva downline Managers från separata linjer, oavsett generation. Dessa båda ska ha uppnått tjugofem (25) total-CC i verksamhetsområdet under föregående kalendermånad. CC för dessa Managers redovisas på FBOs Rabatt- och Provisionsavräkning (Bonus Recap).

b) För att kunna nedbringa kravet från tolv (12) CC eller 8 CC till fyra (4) CC (aktivitet) behöver en aktiv Recognised Manager tre (3) aktiva downline Managers från separata linjer, oavsett generation.

Dessa tre (3) ska ha uppnått tjugofem (25) total-CC i verksamhetsområdet under föregående kalendermånad. CC för dessa Managers redovisas på FBOs Rabatt- och Provisionsavräkning (Bonus Recap).

10.6.1.3 Om Manager



(Recognized/Unrecognized) inte är kvalificerad för Ledarskapsprovision under en tolv (12) månaders period, kommer denne att förlora sina Downline Manager-linjer permanent. För nivåer över Manager innebär det att man blir Manager i systemet. FBO ska vara aktiv och uppnå registrerade inköp av tolv (12) Non-Manager eller personliga CC under tre (3) på varandra följande månader innan återkvalificering för ledarskapsprovision kan komma ifråga igen den fjärde (4:e) månaden. Utbetalning sker då den femte (5:e) månaden.

Dessa registrerade inköp av tolv (12) CC ska göras i verksamhetsområdet, och gäller även om FBO inte har någon downline Manager.

10.7 Gem ledarskapsprovision

En tilläggsprovision (ledarskapsprovision) kan utbetalas till aktiv Gem Manager. Uppnås kraven ökar ledarskapsprovisionen (enligt tabell nedan) för 1:a, 2:a och 3:e Generationens Managers och deras Non-Manager-omsättning, inom kvalificeringsområdet, under den månad kvalificeringen uppnås.

10.7.1 Kvalificering

Gem ledarskapsprovision uppnås genom att den ledarskapsprovisionskvalificerade uppnår ett av följande två krav inom det verksamhetsområde FBO önskar provision.

- FBO har det nedan specificerade antalet aktiva 1:a generationens sponsored Managers under innevarande månad.
- FBO har det nedan specificerade antalet separata linjer med minst en Manager som uppnår 25 Total-CC eller mer under föregående månad.

10.7.2 Gem ledarskapsprovision utbetalas enligt följande

	Kvalifikation	1. Gen.	2. Gen.	3. Gen.
Ledarskapsprovision	Se ovan	6 %	3 %	2 %
Gem ledarskapsprovision	9 aktiva 1. Gen. Managers	7 %	4 %	3 %
Gem ledarskapsprovision	17 aktiva 1. Gen. Managers	8 %	5 %	4 %
Gem ledarskapsprovision	25 aktiva 1. Gen. Managers	9 %	6 %	5 %

10.7.3 Downline Managers i andra länder

Vid internationell sponsring utbetalas eventuell ledarskapsprovision av respektive land och baseras på vilken kvalificering som är uppnådd i detta land. Utländsk Manager som blivit Sponsrad Manager i landet räknas i kvalificeringen för ledarskapsprovision och räknas de månader de har en aktivitets Waiver (se § 4.22) från sitt verksamhetsområde.

11 Team

11.1 Teamansvar

11.1.1 Nöjd kundgaranti

Om Forever enligt § 6.1.3.1 fått ersätta kund har Forever rätt att göra avdrag från utbetalning av rabatt eller provision till FBO med motsvarande belopp som blivit återbetalat till kunden. FBO medger att Forever följer följande turordning för avdraget: FBO, FBO's sponsor eller någon Manager i FBO's upline. Samtliga nu angivna kan bli skyldiga att återbetala provision som hänför sig till det återbetalade beloppet.

11.1.2 Framkalla uppsägning/sponsorbyte

FBO får inte av någon anledning eller på något sätt, framkalla, tvinga eller övertala någon annan FBO att säga upp sitt avtal med Forever. FBO får inte heller påverka annan FBO så att denne minskar sina verksamhetsbyggande aktiviteter av någon anledning.

11.2 Kommunikation

För att besvara specifika frågor som kan uppstå, har Forever utvecklat ett decentraliserat kommunikationssystem. FBO ska alltid ställa sina frågor till sin Sponsor eller till sin upline Manager eller högre.

11.2.1 Privata/personliga uppgifter

FBO ska behandla uppgifter om downlines med respekt för downlines integritet (GDPR).

11.3 Rekrytering

För de FBO som önskar utvidga sin verksamhet upplåter Forever till FBO en icke-exklusiv rätt att i de länder där Forever är representerat rekrytera/sponsra nya FBOs enligt vid varje tillfälle och i varje land gällande regler.

Hemsida

Registrering sker på företagets hemsida (foreverliving.com). All information och registreringshandlingar sänds till ny FBO via e-post.

11.3.1 Registrering/rekryteringsregler

11.3.1.1 FBO får under inga omständigheter registrera person som FBO, utan att personen ifråga är införstådd med att återförsäljaravtal med Forever tecknas.

11.3.1.2 Genom den första registreringen hos Forever har en Preferred Customer bestämt vilken FBO som ska bli sponsor.

När FBO är medveten eller borde vara medveten om att en annan FBO föreslagit en person att medverka på en fullständig affärspresentation av verksamheten, ska FBO inte rekrytera eller avse att rekrytera sådan person. Ett sådant förfarande är inte enligt gällande regler och innebär ett brott mot dessa. Med en fullständig affärspresentation menas en presentation av branschen, verksamheten, produkterna och affärsmöjligheterna. En affärspresentation kan ske genom personligt möte eller genom videokonferens (ett icke-fysiskt möte mellan två eller fler individer som är förbokat men sker i realtid genom ett interaktivt medium). Konferensen ska då den är avslutad, verifieras av den person som FBO haft videokonferens med genom att denna skickar ett mail till den FBO som har hållit i konferensen. Först när FBO erhåller verifieringsmail kan en affärspresentation anses vara fullständigt genomförd.

11.3.1.3 I händelse av äktenskap eller samboförhållande mellan två FBOs kan makarna behålla sina respektive återförsäljarskap.

11.3.1.4 När en befintlig FBOs partner (sambo eller gift) vill registrera sig som FBO ska personen välja sin partner, eller partners sponsor, som sin sponsor.

Om partnern (sambo eller gift) till en FBO som valt uppsägning eller blivit uppsagd önskar ett eget återförsäljarskap inom ett år efter uppsägningen, måste partnern sponsras av sin partners före detta sponsor. Om det däremot gått minst ett år sedan uppsägningen kan partnern sponsras av valfri FBO.

11.3.1.5 Om två personer, huvudsökande och medsökande, står registrerade på ett ID-nummer sedan tidigare kan man välja att dela sitt avtal. När man delar ett avtal kan medsökande välja mellan att ha huvudsökande som sponsor, eller huvudsökandes sponsor som sin nya sponsor.

Vid delning av återförsäljarskapet börjar medsökande som Preferred Customer och räknas som en nyrekrytering för till exempel "New CC".

11.3.1.6 Sponsorbyte godkänns endast enligt § 11.4. Forever tar endast den första ansökan i beaktande.

11.3.1.7 Regler för rekrytering gäller inte för blivande FBO förrän denne blivit registrerad som FBO. Det betyder att blivande FBO inte kan bryta mot dessa när det gäller det sätt denne själv blivit sponsrad på.

11.3.2 Brott mot rekryteringsregler

11.3.2.1 Vid brott mot rekryteringsregler se § 11.3.2.

11.3.2.2 Tolkning av rekryteringsregler och konsekvenser

För att lättare kunna förstå reglerna för rekrytering har dessa tolkningar tagits fram. En person (blivande FBO) har blivit introducerad för Forever av en FBO, men har blivit rekryterad av en annan FBO.

a) **Exempel 1**

Förutsättning:

Den som enligt avtal är sponsor har inte känt till att blivande FBO blivit presenterad för Forever.

Konsekvens:

Forever kommer att informera sponsorn om att vara noggrann vid rekrytering och kontrollera att blivande FBO inte är "upptagen". I detta fall kommer inte någon ändring av sponsor att ske.

b) **Exempel 2**

Förutsättning:

Den som enligt avtal är sponsor har känt till att blivande FBO blivit presenterad för Forever tidigare, men blivande FBO har inte deltagit på en offentlig Affärspresentation.

Konsekvens:

Forever kommer att ge sponsorn en tillsägelse. I detta fall kommer inte någon ändring av sponsor att ske.

c) **Exempel 3**

Förutsättning:

Den som enligt avtal är sponsor har uppenbart känt till att blivande FBO deltagit på en offentlig affärspresentation.

Konsekvens:

Forever kommer att varna sponsorn. I detta fall kommer inte någon ändring av sponsor att ske.

d) **Exempel 4**

Förutsättning:

Den som enligt avtal är sponsor har träffat blivande FBO på en offentlig affärspresentation eller seminarium utan att själv inbjudit blivande FBO.

Konsekvens:

Sponsor varnas om det visar sig att någon annan bjudit in blivande FBO. Detta oavsett om sponsor känt till detta eller inte.

I detta fall ska blivande FBO och den som först introducerade blivande FBO acceptera sponsorbyte för att det ska kunna ske. Det tas då upp på Forever som beslutar om sponsorbyte ska ske.

11.4 Sponsorbyte

- En befintlig FBO kan byta till en annan sponsor, förutsatt att han eller hon under de senaste ett (1) åren (12 månader):
 1. har varit FBO och,
 2. inte har köpt eller mottagit några Forever-produkter med undantag av produkter inköpta av annan FBO för eget bruk,
 3. inte har mottagit betalning av något slag från en annan FBO, och
 4. inte har rekryterat någon/några individ(-er) till Forever-verksamheten.

Den FBO som gjort ett sponsorbyte förlorar sin tidigare nivå, sina CC samt alla sina downlines i samtliga länder. FBO behåller sitt tidigare ID-nummer. I de fall FBO har en medsökande delas avtalet. Både FBO och medsökande har möjlighet att välja ny sponsor dock kan medsökande endast välja samma sponsor som huvudsökande eller sin tidigare huvudsökande. Medsökande får ett nytt ID-nummer.

FBO som gjort ett Sponsorbyte räknas som ny-sponsrad Preferred Customer gällande alla incentives och belöningar. Om FBO:n som gjort ett Sponsorbyte är Sponsored Recognized Manager och har någon/några 1st Generation Recognized Managers i sitt team, så kommer dessa Managers klassas som Inherited Managers i den nya Sponsors 1st Generation. Sponsored Recognized Manager som gjort ett Sponsorbyte kommer fortsätta att räknas in i hans tidigare Sponsors Manager pin level.

11.4.1 Sponsorbyte för Preferred Customer (6-månadersregeln)

En Preferred Customer som varit registrerad i sex (6) fulla kalendermånader eller mer men som ännu inte uppnått nivån Assistant Supervisor i Marknadsplanen, kan välja att byta sponsor utan ett (1) års inaktivitet.

Preferred Customer som väljer en ny Sponsor kommer att förlora alla tidigare downlines och ackumulerade move-up Case Credits, och kommer att räknas som ny-sponsrad i alla tillämpliga incentives.

11.5 Återregistrering

Person som tidigare varit registrerad FBO hos Forever, som valt uppsägning eller blivit uppsagd, kan efter ett (1) års (12 månader) ansöka om nytt återförsäljarskap. Om Forever accepterar ansökan kan FBO välja sponsor och börjar på nivån Preferred Customer utan rätt till tidigare downlines.

11.6 Internationell sponsring

FBO får utvidga och driva sin Forever-verksamhet i vilket/vilka som helst av de länder där Forever Living Products har ett etablerat kontor.

11.6.1 Procedurer

11.6.1.1 FBO kan ta kontakt med kontoret i det land FBO vill bli internationellt sponsrad till.

11.6.1.2 FBO kan ansöka om internationell sponsring under "Mitt konto" på hemsidan (foreverliving.com). Samma ID-nummer som för det egna verksamhetsområdet används för alla länder. FBO kan se vilka länder FBO har ansökt om på hemsidan (foreverliving.com) under Mitt konto/ Min globala verksamhet.

11.6.2 Lagar och regler

Vid försäljning eller rekrytering i annat land/verksamhetsområde är FBO skyldig att följa de lagar och regler som finns i detta land.

11.6.3 Marknadsnivå

FBO startar på samma nivå på Marknadsplanen som inom det egna verksamhetsområdet.

11.6.4 Sponsor

FBO behåller samma Sponsor i alla länder som inom det egna verksamhetsområdet.

11.6.5 Rekrytering

11.6.5.1 Alla internationellt sponsrade FBOs kan rekrytera i annat land enligt de regler som gäller.

11.6.5.2 För rekrytering av nya FBOs i ett land ska kontakt tas med detta lands kontor.

11.6.6 Team

11.6.6.1 I det fall en downline väljer att flytta till ett annat land/verksamhetsområde blir uplines per automatik internationellt sponsrade till det landet och har då skyldighet att följa de lagar och regler som finns i detta land.

11.6.6.2 Preferred Customer kan registreras och rekryteras av samma FBO i flera länder, men Case Credits från Preferred Customers inköp kan inte kombineras från flera länder för att kvalificera sig till FBO.

11.6.7 Aktivitet

11.6.7.1 FBO som uppfyller aktivitetskravet (4CC) i hemlandet kommer att räknas som aktiv i samtliga länder påföljande månad, detta oavsett nivå i Marknadsplanen.

11.6.7.2 För Manager som är kvalificerad för ledarskapsprovision i hemlandet bortfaller kravet för ledarskapsprovision i andra verksamhetsområden.

11.6.7.3 För aktiviteter eller kvalificering till ledarskapsprovision kan man inte kombinera CC från olika verksamhetsområden.

11.6.7.4 När FBO uppnår ny nivå i Marknadsplanen genom Case Credits från ett enskilt land aktiveras nivån direkt vid kvalifikationen i aktuellt land, och visas i övriga länder följande månad. När FBO når någon av nivåerna Supervisor/Assistant Manager/Manager med Case Credits från flera länder aktiveras nivån i samtliga länder den 15 i månaden efter kvalifikationen.

11.6.7.5 Om en FBO som ännu inte har uppnått Manager-nivå i sitt hemland flyttas upp till Manager-nivå i ett annat land, och det finns ingen downline FBO som uppnår Manager-nivå under samma move up-period, måste han eller hon vara aktiv varje månad under move up-perioden för att bli Recognized Manager.

Om det däremot finns en downline FBO som uppnår Manager-nivå under samma move up-period, måste han eller hon, för att bli Recognized Manager, vara aktiv varje månad av move up-perioden och ha minst 25 personliga och Non-Manager Case Credits i den sista månaden av move up-perioden, antingen i hemlandet eller i move up-landet, från FBOs i andra downlines än den som tillhör den Manager som flyttas upp i samma månad.

12 Re-location

När en FBO väljer att byta verksamhetsområde måste FBO meddela kontoret i både det nya och det gamla verksamhetsområdet för att adressuppdatering och s.k. re-location ska ske. Se även information om FBOs informationsskyldighet om ändringar enligt §3.5.2.7.

13 Incentives

Alla företagets Incentives är till för att uppmuntra stabilt uppbyggda team. Incentive-priser är personliga och kan inte föras över till annan FBO eller person, om det inte anges för den specifika kvalificeringen.

13.1 Forever2Drive (Earned Incentive)

Forever2Drive-pengar ska användas av FBO för finansiering av ny eller befintlig tillgång t.ex. bil, hus, båt osv. Tillgången måste stå i FBOs eget namn.

13.1.1 Kvalifikationer

13.1.1.1 Alla aktiva Recognized Managers har rätt att delta i Forever2Drive.

13.1.1.2 CC som genererats av aktiv FBO innan nivån Recognized Manager är uppnådd räknas med till Forever2Drive-kvalificeringen.

- 13.1.1.3 Kvalificeringen kan uppnås i vilket verksamhetsområde som helst.
- 13.1.1.4 Alla CC måste uppnås inom samma verksamhetsområde.
- 13.1.1.5 Kvalifikationskraven ska genomföras under tre (3) på varandra följande kalendermånader.
- 13.1.1.6 FBO måste vara aktiv varje månad.
- 13.1.1.7 Kvalifikationskrav för respektive nivå i programmet beskrivs i följande tabell:

	Månad 1	Månad 2	Månad 3
Nivå 1	50 CC	100 CC	150 CC
Nivå 2	75 CC	150 CC	225 CC
Nivå 3	100 CC	200 CC	300 CC

- 13.1.1.8 Efter kvalificering ska den tredje (3:e) månadsvolymen samt aktivitet upprätthållas. Om FBOs totala CC faller under CC-kravet för tredje (3:e) månaden kommer programmets månatliga utbetalning att beräknas på ett intjänat belopp baserat på n 2,66\$ per CC enligt FBOs provisionsavräkning (Bonus Recap).
- 13.1.1.9 För Managers som har lägre än femtio (50) totala CC en månad utbetalas ingen ersättning för den månaden. Om Manager senare har över femtio (50) CC utbetalas ersättningen igen.
- 13.1.1.10 Manager som har fem (5) aktiva 1:a Generationens Managers vid utgången av den tredje (3:e) kvalifikationsmånaden och alla efterföljande månader under en period på trettiosex (36) månader behöver endast ha hundratio (110), hundrasjuttiofem (175) eller tvåhundrafyrtio (240) CC för att nå nivå 1,2 och 3.
- 13.1.1.11 För varje fem (5) ytterligare aktiva 1:a Generationens firstline Managers kommer CC att reduceras med fyrtio (40) CC för Nivå 1, femtio (50) CC för Nivå 2 och sextio (60) CC för Nivå 3.
- 13.1.1.12 För Managers som har tjugofem (25) eller fler aktiva 1:a Generationens Managers en månad bortfaller CC kravet för den månaden för uppnådda belöningar. Kraven sammanfattas i tabellen nedan.
- 13.1.1.13 Antal aktiva 1:a Generationens Managers under den tredje (3:e) kvalificeringsmånaden eller någon av de följande trettiosex (36) månaderna styr vilken månadsvolym som ska upprätthållas för full utbetalning. Kraven beskrivs i tabellen nedan:

	5 aktiva Managers	10 aktiva Managers	15 aktiva Managers	20 aktiva Managers	25 aktiva Managers
Nivå 1	110 CC	70 CC	30 CC	-	-
Nivå 2	175 CC	125 CC	75 CC	25 CC	-
Nivå 3	240 CC	180 CC	120 CC	60 CC	-

13.1.2 Belöningsnivåer

- 13.1.2.1 Tre (3) belöningsnivåer finns tillgängliga:
 Nivå 1: Företaget betalar maximalt 400\$ per månad i maximalt trettiosex (36) mån.
 Nivå 2: Företaget betalar maximalt 600\$ per månad i maximalt trettiosex (36) mån.
 Nivå 3: Företaget betalar maximalt 800\$ per månad i maximalt trettiosex (36) mån.

13.1.3 Utbetalning

13.1.3.1 Efter att ha kvalificerat sig för någon av nivåerna registreras detta automatiskt hos Forever och första betalningen sker i samband med nästa provisionsutbetalning.

13.1.3.2 Är Manager momspliktig betalas summan ut plus moms.

13.1.4 Kvalificering för högre nivå

13.1.4.1 En FBO kan efter tredje (3:e) kvalificeringsmånaden fortsätta med en ny kvalificeringsperiod för en högre nivå där dessa kvalificeringsmånader kan ingå. En FBO som exempelvis kvalificerade sig för nivå 1 i januari, februari och mars kan kvalificera sig för nivå 2 i februari, mars och april.

13.1.5 Återkvalificering

13.1.5.1 Under de sex (6) sista månaderna av 36-månadersperioden kan FBO återkvalificera sig i programmet genom att åter uppfylla ovanstående kvalifikationskrav.

13.1.6 Anmälan

13.1.6.1 Ingen anmälan krävs.

13.2 Eagle Manager

13.2.1 Kvalificeringskrav

Eagle Manager status måste uppnås mellan 1:a maj och 30:e april varje år genom att klara följande krav:

- För att bli Eagle Manager måste FBO vara Recognized Manager.
- Vara aktiv varje kalendermånad (i hem- eller kvalificeringslandet) under kvalificeringsperioden eller varje kalendermånad efter att ha blivit Recognized Manager.
- Uppnå minst sjuhundratjugo (720) Totala Case Credits (CC), varav minst hundra (100) CC ska komma från nya firstlines, New CC. CC räknas endast månader då FBO är Ledarskapsprovisionskvalificerad.
- Rekrytera minst två (2) nya firstlines inom kvalificeringsperioden, före eller efter kvalificering till Recognized Manager, som uppnår nivån Supervisor. Dessa kan vara rekryterade inom det verksamhetsområde FBO kvalificerar sig eller i annat land.
- Stötta och delta på Forevers möten och evenemang.

13.2.2 Kvalificering för Senior Manager och högre.

Förutom att självklara ovanstående krav måste en Senior Manager och högre utveckla en eller flera downline Eagle Manager enligt nedan för att klara kvalificeringen.

Senior:	1	Eagle Manager Linje
Soaring:	3	Eagle Managers Linjer
Sapphire:	3-5	EM Linjer (Eagle kvalificerade)
	6-9	EM Linjer (Sapphire Eagle Mgr)
D/Sapphire:	3-9	EM Linjer (Eagle kvalificerade)
	10-14	EM Linjer (Diamond/Sapphire Eagle Mgr)
Diamond:	3-14	EM Linjer (Eagle kvalificerade)
	15-24	EM Linjer (Diamond Eagle Mgr)

D/Diamond:	3-24	EM Linjer (Eagle kvalificerade)
	25-34	EM Linjer (Dubbel Diamond Eagle Mgr)
T/Diamond:	3-34	EM Linjer (Eagle kvalificerade)
	35-44	EM Linjer (Tripple Diamond Eagle Mgr)
D/Centurion:	3-44	EM Linjer (Eagle kvalificerade)
	45+	EM Linjer (Diamond Centurion Eagle Mgr)
P/Diamond:	3-54	EM Lines (Eagle Qualified)
	55+	EM Lines (Platinum Diamond Eagle Mgr)
PD/Diamond:	3-64	EM Lines (Eagle Qualified)
	65+	EM Lines (Platinum Double Diamond Mgr)
PT/Diamond:	3-74	EM Lines (Eagle Qualified)
	75+	EM Lines (Platinum Triple Diamond Mgr)
P/Centurion:	3-84	EM Lines (Eagle Qualified)
	85+	EM Lines (Platinum Centurion Mgr)

Varje Eagle Manager måste komma från separata linjer. En Eagle Manager kan komma från vilken downline generation och vilket verksamhetsområde som helst. Gem Managers (d.v.s. Sapphire & högre) kan kvalificera sig som Eagle på en lägre nivå, men inte lägre än Soaring.

Till exempel, om en Diamond Manager har 3 (tre) Downline Eagle Managers kommer han/hon att kvalificeras och kommer att kallas en Diamond Manager som är Eagle Kvalificerad. I sådana fall får FBO en Gem-ledarskapsprovision som motsvarar Eagle-kvalifikationen, undantaget de månader som FBO kvalificerar sig till högre provision enligt reglerna för Gem-ledarskapsprovision.

En FBO som kvalificerar sig som Eagle med 6, 10 eller 15 Eagle Manager Lines, kommer automatiskt att vara kvalificerad till 1 %, 2 % eller 3 % GEM ledarskapsprovision i sitt hemland, för var och en av de tolv månader där denne är Ledarskapsprovisionskvalificerad, med start från och med maj.

13.2.3 New CC

- Kan skapas i - och kombineras med vilket verksamhetsområde som helst.
- Kan bara vara Non-Manager CC.
Om en Ny FBO blir Manager under kvalificeringsperioden, räknas bara de CC som FBO har uppnått innan FBO blev Manager.
- FBO som bytt sponsor räknas i New CC och för kravet på nya Supervisors.

13.2.4 Nivå vid kvalificeringens början

Kraven baseras på FBOs ingående nivå vid kvalificeringsperiodens början.

13.2.5 FBO blir Manager efter kvalificeringsperiodens start

När en FBO bli Manager efter kvalificeringsperiodens start gäller:

- CC från FBO rekryterade under den sista månaden av Manager-kvalificeringen räknas från och med månaden efter moveup som New CC i Eagle Manager-kvalificeringen det året.
- Oavsett när FBO blir Manager behöver samtliga kvalificeringskrav, se ovan, uppnås efter att FBO blivit Manager.

- Preferred Customers rekryterade under den sista månaden av Manager-kvalificeringen kan användas för Supervisor-kravet under Eagle Manager-kvalificeringen.

13.2.6 Belöning

FBO som kvalificerar sig som Eagle Manager blir inbjudna till Eagle Managers Retreat, en Earned Trip.

13.2.6.1 Eagle Manager Retreat är en weekend som hålls på två valda destinationer varje år. Plats och datum anges på hemsidan. FBO måste boka vald destination senast 31 maj varje år.

13.2.6.2 En Eagle Manager bjuds på resa tur och retur, tre hotellnätter, inbjudan till en exklusiv Eagle Manager-träning och tillgång till alla aktiviteter under eventet.

13.3 Global Rally

Varje år hålls ett internationellt Global Rally någonstans i världen. Destination presenteras på hemsidan. Kvalificeringsperioden är 1 januari till 31 december. Detta Rally är en Earned Trip.

13.3.1 Kvalificeringskrav och belöning

13.3.1.1 CC kan skapas i och kombineras med vilket verksamhetsområde som helst.

13.3.1.2 CC för Global Rally räknas som följer:

- Månad då FBO är inaktiv får FBO tillgodoräkna sig sina personliga CC och Preferred Customer CC.
- Månad då FBO är aktiv men inte kvalificerad för Ledarskapsprovision får FBO tillgodoräkna sig sina Personliga CC samt sina Non-Manager CC.
- Månad då FBO är aktiv och kvalificerad för Ledarskapsprovision får FBO tillgodoräkna sig sina Total CC.

13.3.1.3 En FBO kan kvalificera sig för följande rallypriser:

På samtliga nivåer utom 500 CC ingår flyg, måltider, aktivitetsersättning samt två rallybiljetter.

Nivå	Resa tur och retur	Extra
500 CC	Nej	Rally online, 2 non-qualifier biljetter
1 500 CC	Ja	
2 500 CC	Ja	
3 500 CC	Ja	Exklusiv lokal gåva/ökad komfort
5 000 CC	Ja	Exklusiv lokal gåva/ökad komfort
7 500 CC	Ja	
10 000 CC	Ja, Business Class	
12 500 CC	Ja, Business Class	VIP-kö vid försäljning på rallyt.

- Av dessa ska minst 50 vara nya CC
- För att kunna nå 500 CC (tidigare 1500) och högre Global Rally belöningar får FBO kombinera CC från alla länder där han/hon har team.
- Över 5000 CC, om möjligt uppgradering av logi

13.3.1.4 Kvalificering ger ett återförsäljarskap, vid deltagande på eventet utgår ersättning enligt följande:

Nivå	Spending Money
1 500 CC	\$ 500
2 500 CC	\$ 1000
3 500 CC	\$ 1500
5 000 CC	\$ 2000

7 500 CC	\$ 3200
10 000 CC	\$ 3200
12 500 CC	\$ 12700

- 1 500 CC ej närvarande erhåller \$2 500

13.4 Chairman's Bonus

Chairman's Bonus är ett tolv (12) månader långt motivationsprogram som pågår 1 januari till 31 december. Tre (3) motivationsnivåer ingår i programmet.

13.4.1.1 Verksamhetsområde – Det verksamhetsområde FBO valt att göra sin kvalificering i (det land där FBO har flest personliga och Non-Manager CC.)

13.4.1.2 CBM – Chairman's Bonus Manager. Kan finnas i vilket verksamhetsområde som helst.

13.4.1.3 New CC (se också definitioner § 4.3.4)

a) Kan skapas i och kombineras med vilket verksamhetsområde som helst.

b) Kan bara vara Total CC.

Om en ny FBO blir Manager under året, räknas bara de CC som FBO har uppnått innan FBO blev Manager.

c) FBO som bytt sponsor räknas med i dessa.

d) Eventuella New CC som skapas i andra verksamhetsområden räknas inte med i fördelningen av bonuspotten.

13.4.2 Generella kvalificeringskrav

Kvalificeringskraven måste uppnås:

a) inom kvalificeringsperioden

b) efter att FBO uppnått Recognized Manager

c) För att få resa som Charimans Bonus kvalificerad till Global Rally behöver man minst 1000 total CC

13.4.2.1 Vara aktiv varje kalendermånad (i hem- eller kvalificeringslandet) under kvalificeringsperioden eller varje kalendermånad i kvalificeringsperioden efter att ha blivit Recognized Manager.

13.4.2.2 CC genererade utanför kvalificeringslandet räknas inte med vid fördelningen av bonuspotten.

13.4.2.3 CC räknas endast de månader FBO är Ledarskapsprovisionskvalificerad. Gäller även om FBO inte har någon downline Manager.

13.4.2.4 Tillse att reglerna för massuppköp följs personligen och för teamet enligt § 4.12.

13.4.2.5 Vara kvalificerad för Forever2Drive eller kvalificera sig för detta under kvalificeringsperioden. Forever2Drive kan uppnås i vilket deltagande land som helst.

13.4.2.6 Bygga sin Forever verksamhet efter korrekta Team Marketing principer och enligt Forevers Allmänna Villkor & Regler.

13.4.2.7 Delta och stötta affärspresentationer, seminarier, träningar, Forever Success Days och liknande.

13.4.3 Chairman's Bonus Manager Nivå-krav

13.4.3.1 Uppfylla de generella kvalificeringskraven.

13.4.3.2 Uppfylla nivåkraven enligt nedan:

	Nivå 1	Nivå 2	Nivå 3
Personliga + Non-Manager CC	700	600	500
New CC	150	100	100
Downline	600 CC Manager/ 1 Chairman's Bonus Manager	3 Chairman's Bonus Managers	6 Chairman's Bonus Managers

13.4.4 Chairman's Bonus Manager Nivå 1

13.4.4.1 Sex hundra (600) CC Manager/Downline CBM

Alternativ 1: Under kvalificeringsperioden hjälpa minst en (1) Recognized Manager i valfritt verksamhetsområde att uppnå 600 eller fler totala CC under kvalificeringsperioden.

- Endast CC från de månaderna som denne Manager är aktiv räknas med i dessa sexhundra (600).
- Denne Manager kan vara en redan existerande Manager eller en som nyligen under kvalificeringsperioden erhållit sitt Managerskap.
- Dennes 600 CC adderas inte till den kvalificerades CC vid fördelning av bonuspoäng.

Alternativ 2: Hjälpa minst en (1) Recognized Manager att bli CBM.

13.4.4.2 Globalt skapa minst sjuhundra (700) personliga och Non-Manager CC under kvalificeringsperioden efter att ha blivit Recognized Manager. Av dessa ska minst hundrafemtio (150) CC vara New CC (se definition § 4.3.4).

13.4.4.3 Sponsorbyten räknas för alla krav för Nivå 1.

13.4.4.4 New CC

- Kan skapas i och kombineras med vilket land som helst
- Kan bara vara Non-Manager CC. Om en ny FBO blir Manager under året, räknas bara de CC som FBO har uppnått innan FBO blev Manager som Non-Manager CC.
- Sponsorbyten räknas.

13.4.4.5 Eventuella CC som skapas i länder utanför kvalificeringslandet räknas inte med i fördelningen av bonuspotten.

13.4.5 Chairman's Bonus Manager Nivå 2

13.4.5.1 Downline Chairman's Bonus Managers

Under kvalificeringsperioden hjälpa minst tre (3) Recognized Managers i tre (3) olika linjer att bli CBM. I valfritt verksamhetsområde.

- Dessa Managers kan vara redan existerande Managers eller sådana som skapats under kvalificeringsperioden.
- Deras CC adderas till dina CC vid fördelning av bonuspotten.

13.4.5.2 Skapa minst sexhundra (600) personliga och Non-Manager CC under kvalificeringsperioden efter att FBO har blivit Recognized Manager. Av dessa ska minst hundra (100) CC vara New CC (se definition §4.3.4).

13.4.5.3 Sponsorbyten räknas för alla krav för Nivå 2.

13.4.5.4 New CC

- a) Kan skapas i, och kombineras med, vilket land som helst
- b) Kan bara vara Non-Manager CC. Om en ny FBO blir Manager under året, räknas bara de CC som FBO har uppnått innan FBO blev Manager som Non-Manager CC.
- c) Sponsorbyten räknas.

13.4.5.5 Eventuella CC som skapas i länder utanför kvalificeringslandet räknas inte med i fördelningen av bonuspotten.

13.4.6 Chairman's Bonus Manager Nivå 3

13.4.6.1 Downline Chairman's Bonus Managers

Under kvalificeringsperioden hjälpa minst sex (6) Recognized Managers i sex (6) olika linjer att bli CBM. I valfritt verksamhetsområde.

- a) Dessa Managers kan vara redan existerande Managers eller sådana som skapats under kvalificeringsperioden.
- b) Deras CC adderas till dina CC vid fördelning av bonuspotten.

13.4.6.2 Skapa minst femhundra (500) personliga och Non-Manager CC under kvalificeringsperioden efter att ha blivit Recognized Manager. Av dessa ska minst hundra (100) CC vara New CC (se definition § 4.3.4).

13.4.6.3 Sponsorbyten räknas för alla krav för Nivå 3.

13.4.6.4 "New CC"

- a) Kan skapas i, och kombineras med, vilket land som helst.
- b) Kan bara vara Non-Manager CC. Om en ny FBO blir Manager under året, räknas bara de CC som FBO har uppnått innan FBO blev Manager som Non-Manager CC.
- c) Sponsorbyten räknas.

13.4.6.5 Eventuella CC som skapas i länder utanför kvalificeringslandet räknas inte med i fördelningen av bonuspotten

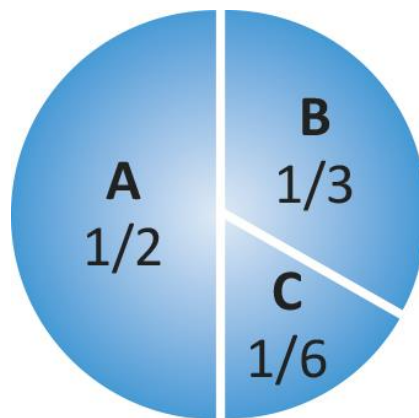
13.4.7 Övrigt

13.4.7.1 Det slutgiltiga avgörandet om vem som uppnår betalning i detta program tas av företagsledningen för Forever.

13.5 Chairman's Bonus – bonusfördelning

13.5.1 Kalkylering av bonus

En global bonuspott fastställs och fördelas sedan som följer:



FBOs kvalificerade för nivå 1 delar på bonuspott A.

FBOs kvalificerade för nivå 2 får utöver sin del av bonuspott A även en del av bonuspott B.

FBOs kvalificerade för nivå 3 får utöver sin del av bonuspott A + B även en del av bonuspott C.

13.5.2 Fördelning

Varje kvalificerad FBO blir tilldelad en Incentive-del (summa) för varje Total CC genererad i valfritt verksamhetsområde. (alltså exkluderas New CC genererade i andra verksamhetsområden). Den kvalificerade får också en Incentive-del (summa) för varje CC genererad av närmaste CBM i varje linje.

13.6 Chairman's Bonus Global Rally Belöning

Chairman's bonus Managers, som inte kvalificerat sig med 1500 CC eller mer till Global Rally, belönas med delvis bekostad resa för två (2) personer till Forever Global Rally.

13.7 Global Leadership Team (GLT)

Medlemskap i GLT uppnås genom att under kvalificeringsperioden (ett kalenderår) uppnå minst 7500 Total CC (CC räknas enbart efter att FBO uppnått nivån Recognized Manager i Marknadsplanen). Medlemskapet gäller för kalenderåret efter kvalificeringsperioden slut.

13.7.1 Global Retreat for the Global Leadership Team (GLT)

Global Retreat är en Incentive-resa till vilken FBOs med över 7 500 Total CC (GLT) blir inbjudna. Global Retreat är en "Invited trip". Global Retreat hålls i samband med Global Rally eller Eagle Managers Retreat och FBO ska delta på eventets aktiviteter för att motta Global Retreat-belöningen.

13.8 Incentive-resor

FBO erbjuds av företaget att åka med på Incentive-resor som är baserade på deras försäljningsprestationer. Avsikten är att uppmuntra sunda Team marketing-uppbyggings principer. En Incentive-resa är en Earned Trip om inte annat anges. FBO beskattar allt i sitt eget bolag och medföljande kan ej anses som avdragsgill i FBOs bolag. FBO och medföljande ansvarar själva för alla skattekonsekvenser.

13.8.1 Förklaring Invited Trip

Forever avgör oavsett nivåer och omsättning vem som ska bli inbjuden till en sådan resa. FBO blir personligen inbjuden utan gäst.

13.8.2 Förklaring Earned Trip

Dessa resor får två personer åka på per återförsäljarskap. Detta innebär att om det bara står en person på återförsäljaravtalet eller att medsökande inte har möjlighet att följa med, får vederbörande ta med sig en annan person som denne själv väljer. Personen ifråga ska vara myndig.

13.8.3 Generella kvalificeringsregler

- 13.8.3.1 I de fall internationella CC ingår i kvalifikationen ska FBO, om inget annat anges, inom fjorton (14) dagar efter kvalificeringsperiodens slut påvisa dessa CC för företaget.
- 13.8.3.2 Erbjudanden om Incentive-resor ges endast till de FBO vars verksamhet är korrekt uppbyggd och utförd. I detta innefattar att FBO aktivt ska delta och stödja affärspresentationer, seminarier, nationella Forever Success Days och skandinaviska event.
- 13.8.3.3 Erbjudanden om Incentive-resor utfärdas endast till FBO som under hela kvalificeringsperioden varit registrerad på samma återförsäljarskap hos företaget.
- 13.8.3.4 Då övernattningsrum etc, beställs förutsätts att FBOs i samma återförsäljarskap, alternativ FBOs och inbjuden gäst, delar rum. Ensamresande FBO förväntas dela dubbelrum med annan ensamresande. FBO som önskar enkelrum betalar därför själv erforderligt tillägg.

13.9 KEY Scandinavia

Alla kvalificeringskrav ska uppnås inom verksamhetsområdet Skandinavien.

13.9.1 Kvalificeringskrav

- 13.9.1.1 För ett medlemskap till KEY scandinavia måste följande krav klaras av och uppnås i perioden 1 januari till 31 december varje år:
- 13.9.1.2 I KEY Scandinavia måste FBO vara Recognized Manager och inskriven med skandinaviskt id nummer (460-).
- 13.9.1.3 CC lagda inför kvalificering till Recognized Manager tillgodoräknas inte in i Key kvalificeringen. CC börjar att räknas först efter att FBO blivit Recognized Manager.
- 13.9.1.4 Uppnå minst 600 Totala CC, varav minst 50 Non Manager CC ska komma från nya personligt sponsrade FBOs s.k. "New CC". Nya CC ska vara registrerade i verksamhetsområdet Skandinavien för att räknas in.
- 13.9.1.5 Personligen sponsra minst 1 ny FBO under kvalificeringsperioden som uppnår nivån Supervisor i Forever's Marknadsplan inom verksamhetsområdet Skandinavien. Återinsponsrad FBO's räknas med som en ny personligt sponsrad Supervisor.
- 13.9.1.6 Stötta och delta på Forever's möten och evenemang.
- 13.9.1.7 Sponsorbyten räknas som "New CC" och följer kravet på ny Supervisor.
- 13.9.1.8 FBO ska vara en god förebild och arbeta enligt Forever Force.

13.9.2 KEY Scandinavia Platinum

- 13.9.2.1 FBO som utöver kvalificeringskraven för KEY Scandinavia även uppnår Chairman's Bonus (se 13.4) nivå 1, 2 eller 3 under samma kvalificeringsperiod uppnår KEY Scandinavia Platinum.

13.10 FBOs ersättningskyldighet för resor och hotell som Forever betalar

13.10.1 För-accept

Vid bokning av Incentive-resor tillämpas för-accept. Det betyder att FBO genom att skicka in sina reseönskemål till Forever, på förhand accepterar den resa Forever, eller Forever's samarbetspartner bokar åt FBO. I de fall FBO har speciella önskemål om transportmedel, bolag

eller liknande tar Forever hänsyn till det om det kan bokas till samma eller lägre pris än "standard-resan".

13.10.2 Avbokning, ombokning och ändring

Det finns ingen möjlighet att avboka, boka om eller ändra namn på de resor som Forever bokar och betalar för. Om FBO önskar en mer flexibel biljett betalas dessa extra kostnader på egen hand. För hotellrum gäller respektive hotells avbokningspolicy och denna kan variera från hotell till hotell. Forever tar ut en administrativ avgift för alla avbokningar och ändringar på 500 SEK/person.

13.10.3 Gäst vid avbokning

FBO är införstådd med att medbjuden gäst inte får nyttja någon del av vinstplanen (resa/hotell/biljetter etc.) vid eventuell avbokning eller bortfall av kvalificerad FBO. Detta gäller inte medsökande på återförsäljarskapet. FBO blir ersättningsskyldig för medbjuden gäst enligt samma regler som gäller för denne själv.

13.10.4 Reseförsäkring

FBO ansvarar själv för att teckna passande försäkringar. Forever's resebyrå kan erbjuda reseförsäkring och avbeställningsskydd till FBO mot en skälig kostnad. Forever bekostar inte reseförsäkring eller avbeställningsskydd för FBO.

13.10.5 Avbokning vid akut sjukdom

FBO som väljer att avboka sin resa på grund av akut sjukdom, som inte varit känd sedan tidigare, kan erhålla viss ersättning från Forever först efter att ärendet är prövat hos FBOs försäkringsbolag.

13.10.5.1 Avbokningsprocess vid akut sjukdom

- Kontakta Forever snarast möjligt.
- Forever sänder en faktura på kostnaden för flygbiljett(er), hotell och övriga kostnader såsom mat, lokalkostnader etc.
- FBO betalar fakturan till Forever.
- FBO kontaktar sitt försäkringsbolag för att begära ersättning.
- Om FBO blir nekad ersättning från försäkringsbolaget, ersätter Forever FBO med halva fakturabeloppet vid uppvisande av giltigt läkarintyg som visar på akut sjukdom, som inte varit känd sedan tidigare.

13.10.6 Avbokning utan giltigt skäl

FBO som väljer att avboka sin resa utan giltigt skäl är skyldiga att ersätta Forever för kostnader kopplade till Incentive-resan.

13.10.6.1 Avbokningsprocess utan giltigt skäl

- Kontakta Forever snarast möjligt.
- Forever sänder en faktura på kostnaden för flygbiljett(er), hotell och övriga kostnader såsom mat, lokalkostnader etc.
- FBO betalar fakturan till Forever.
- FBO kontaktar sitt försäkringsbolag för att begära ersättning.

13.10.7 No show

FBO som utan avbokning inte avreser är skyldig att ersätta Forever för kostnaderna för resa och hotellrum.

13.10.8 Kontroll av uppgifter

FBO är skyldig att kontrollera att alla uppgifter i anmälan stämmer innan den skickas in till Forever. Alla resehandlingar skickas elektroniskt till FBO. FBO ansvarar även för att giltigt pass, gällande visum, intyg på nödvändiga vaccinationer samt resedokument medtas under resan.

13.10.9 Se även de regler/avbokningsregler som gäller vid varje specifikt resetillfälle.