



πολιτική

ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

ΜΑΪΟΣ

2018



FOREVER®
HELLAS - CYPRUS

Πολιτική της Εταιρείας και Διαδικασίες
Κώδικας Επαγγελματικής Δεοντολογίας
Ανακοινώθηκε 9 Ιανουαρίου 2018
Σε Ισχύ από 1 Φεβρουαρίου 2018

Πίνακας περιεχομένων

01. Εισαγωγή	5
02. Ορισμοί	6
03. Εγγύηση επιστροφής χρημάτων, Επιστροφές και Επαναγορά Προϊόντων	11
04. Bonus / Marketing Plan	13
05. Manager και Προϋποθέσεις	18
06. Bonus Ηγεσίας (LB)	20
07. Πρόσθετα Κίνητρα	21
08. Διακρίσεις Manager	22
09. Gem Bonus	26
10. Πρόγραμμα Κινήτρων (Forever2Drive)	27
11. Chairman’s Bonus	29
12. Global Rally	32
13. Διαδικασίες παραγγελιών	35
14. Πολιτική Αλλαγής Αναδόχου	35
15. Δραστηριοποίηση στο εξωτερικό	37
16. Απαγορευμένες δραστηριότητες	38
17. Πολιτική της Εταιρείας	42
18. Νομικά	47
19. Περιοριστικές Ρήτρες	50
20. Εμπιστευτικές Πληροφορίες και Συμφωνητικό Τήρησης Απορρήτου	51
21. Κώδικας Επαγγελματικής Δεοντολογίας	52
Παράρτημα	56
Τηλεφωνικές Παραγγελίες, Διευθύνσεις-Ωράριο Καταστημάτων	70

1 Εισαγωγή

- 1.01 (α) Η Forever Living Products είναι μια διεθνής οικογένεια εταιρειών που παράγουν και εμπορεύονται αποκλειστικά προϊόντα υγείας και ομορφιάς σε όλο τον κόσμο μέσω του μοναδικού πλάνου που ενθαρρύνει και υποστηρίζει τη χρήση και τις Λιανικές Πωλήσεις των προϊόντων μέσω των ανεξάρτητων Forever Business Owners (FBO). Η Forever Living Products παρέχει σε κάθε FBO προϊόντα εξαιρετικής ποιότητας, προσωπικό για την υποστήρισή τους και το καλύτερο Marketing Plan στον κλάδο μας. Οι θυγατρικές εταιρείες με τα προϊόντα τους παρέχουν την ευκαιρία τόσο στους καταναλωτές, όσο και στους FBO να βελτιώσουν την ποιότητα της ζωής τους, με τη χρήση των προϊόντων της Forever Living Products, αλλά να έχουν και πρόσβαση στην επιτυχία για όποιον επιθυμεί να εργασθεί κανονικά. Σε αντίθεση με ό,τι συμβαίνει με τις περισσότερες επιχειρηματικές ευκαιρίες, το οικονομικό ρίσκο είναι μικρό για τους FBO της Forever Living Products, δεδομένου ότι δεν απαιτείται ελάχιστη επένδυση κεφαλαίου και η εταιρεία προσφέρει μια ελεύθερη Πολιτική επαναγοράς των προϊόντων.
- (β) Η Forever Living Products δεν υποστηρίζει ότι ο FBO θα έχει οικονομική επιτυχία χωρίς να εργασθεί ή στηριζόμενος απόλυτα στις προσπάθειες των άλλων. Η ανταμοιβή στην Forever Living Products στηρίζεται στις πωλήσεις των προϊόντων της. Οι FBO της Forever Living Products είναι ανεξάρτητοι και η επιτυχία τους ή η αποτυχία τους βασίζεται πάνω στις προσωπικές τους προσπάθειες.
- (γ) Η Forever Living Products έχει μια μακρά διαδρομή επιτυχίας. Ο βασικός στόχος του Marketing Plan της Forever Living Products είναι να προωθεί την πώληση και τη χρήση υψηλής ποιότητας προϊόντων στους καταναλωτές απευθείας χτίζοντας μια επιχείρηση πωλήσεων.
- (δ) Οι FBO όλων των επιπέδων του συστήματος Marketing ενθαρρύνονται να πραγματοποιούν λιανικές πωλήσεις μηνιαίως και να διατηρούν αρχείο των πωλήσεών τους.
- (ε) Οι επιτυχημένοι FBO αποκτούν τις τρέχουσες γνώσεις για την αγορά συμμετέχοντας σε εταιρικά σεμινάρια, διατηρούν τους δικούς τους προσωπικούς πελάτες λιανικής και πραγματοποιούν εγγραφές FBO που διατηρούν και οι ίδιοι τους δικούς τους προσωπικούς πελάτες λιανικής.
- (στ) Οι FBO που έχουν απορίες ή που χρειάζονται διευκρινίσεις θα πρέπει να επικοινωνούν με το Τμήμα Εξυπηρέτησης FBO στο 210.9577480 και στο info@foreverliving.gr
- 1.02 (α) Οι διατάξεις και κανονισμοί όπως αναγράφονται στην Πολιτική της Εταιρείας και στον Κώδικα Δεοντολογίας θα πρέπει να εφαρμόζονται για την εύρυθμη ανάπτυξη των πωλήσεων και του Συστήματος Marketing, να αποφεύγονται ακατάλληλες, καταχρηστικές ή παράνομες ενέργειες. Η Εταιρεία διατηρεί

το δικαίωμα, κατά καιρούς, να αναθεωρεί, να τροποποιεί και να προσθέτει κανόνες στην Πολιτική της Εταιρείας και στον Κώδικα Δεοντολογίας. Αλλαγές στο εγχειρίδιο Πολιτική Εταιρείας και στον κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας θα ανακοινώνονται από την επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας www.foreverliving.gr και θα τίθενται σε εφαρμογή σε 30 ημέρες από τη γνωστοποίηση.

(β) Είναι ευθύνη κάθε FBO να εξοικειωθεί με την Πολιτική της Εταιρείας και με τον Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας κατά την εγγραφή του αλλά και όποτε αναθεωρείται, αναπροσαρμόζεται και τροποποιείται από την Εταιρεία.

(γ) Ο κάθε FBO, υπογράφοντας την Αίτηση Forever Business Owner, συμφωνεί να τηρεί τους κανόνες της Πολιτικής της Εταιρείας της Forever Living Products και του Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας. Το κείμενο αναφέρει συγκεκριμένα τη δέσμευση του FBO να ακολουθεί την Πολιτική της Εταιρείας και τον Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας. Η πραγματοποίηση παραγγελιών για προϊόντα της Forever Living Products επιβεβαιώνει ότι δεσμεύεστε να τηρείτε την Πολιτική της Εταιρείας και τον Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας. Οποιαδήποτε ενέργεια ή παράλειψη ενέργειας, που έχει ως αποτέλεσμα την κατάχρηση, την παραποίηση ή παραβίαση της Πολιτικής της Εταιρείας και/ή του Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας, μπορεί να προκαλέσουν τον τερματισμό της συνεργασίας και του δικαιώματος χρήσης των εμπορικών σημάτων, σημάτων υπηρεσιών και άλλων σημάτων συμπεριλαμβανομένου και του δικαιώματός σας να αγοράζετε και να διανέμετε τα προϊόντα της Forever Living Products.

(δ) Με την επιφύλαξη των κατωτέρω, οποιαδήποτε αναθεώρηση, τροποποίηση ή λήξη α) της Συμφωνίας περί Συμβιβαστικής Επίλυσης της διαφοράς που διαλαμβάνεται στην παρούσα Εταιρική Πολιτική και τον Κώδικα Επιχειρηματικής Πρακτικής [παράγραφος 18.01] ή / και β) των συμφωνητικών που προβλέπονται στην Πολιτική Επίλυσης Διαφορών που αναφέρονται στην παρούσα και είναι διαθέσιμες στον ιστότοπο της Forever Living Products www.foreverliving.com, δεν θα εφαρμόζεται σε οποιαδήποτε διαφορά για την οποία η Εταιρεία έχει ήδη λάβει σχετική γνωστοποίηση, πριν από τη θέση σε ισχύ μιας τέτοιας αναθεώρησης, τροποποίησης ή λήξης. Η θέση σε ισχύ οποιασδήποτε τέτοιας αναθεώρησης, τροποποίησης ή λήξης θα είναι τριάντα [30] ημέρες από τη χρονική στιγμή κατά την οποία η συγκεκριμένη αναθεώρηση, τροποποίηση ή λήξη αναρτάται στον ιστότοπο της Forever Living Products www.foreverliving.com.

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στο Παράρτημα.

2 Ορισμοί

«Προσαρμοσμένη Τιμή Χονδρικής»: Η τιμή που προκύπτει αφαιρώντας από την Τιμή Χονδρικής την Προσωπική Έκπτωση που αναλογεί στο επίπεδο που βρίσκεται ο FBO στο Marketing Plan και στην οποία πωλούνται τα προϊόντα στον FBO με δικαίωμα Χονδρικής.

Αναγνωρισμένες Αγορές: Είναι τα Case Credits που ανταποκρίνονται στις Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές ενός FBO.

Ενεργός Sales Leader (FBO): Είναι αυτός που έχει 4 ή περισσότερα CC Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών σε ένα ημερολογιακό μήνα, στη χώρα μόνιμης κατοικίας (Home Country) του, εκ των οποίων τουλάχιστον 1 CC έχει αγορασθεί στον προσωπικό του κωδικό. Η ενεργή ιδιότητα ενός FBO καθορίζεται κάθε μήνα, και είναι μέρος των προϋποθέσεων προκειμένου οι FBO να λάβουν το Bonus ποσοτήτων, το Bonus Ηγεσίας, τα Gem Bonus, το Forever2Drive, την ιδιότητα του Eagle Manager, το Global Rally και το Chairman' Bonus.

Bonus: Είναι το χρηματικό ποσό το οποίο λαμβάνει ο FBO από την Εταιρεία ή πίστωση σε μελλοντικές αγορές από την Εταιρεία σε κάθε FBO που έχει αποκτήσει το δικαίωμα Χονδρικής.

- α) **Προσωπικό Bonus:** Είναι το χρηματικό ποσό το οποίο αποδίδεται στον FBO με δικαίωμα Χονδρικής από 5-18% της Προτεινόμενης Λιανικής Τιμής (ΠΛΤ), χωρίς Φ.Π.Α., που προκύπτει από τις αναγνωρισμένες αγορές πελατών λιανικής.
- (β) **Novus Customer Bonus:** Το ποσό που καταβάλλεται στον FBO με δικαίωμα Χονδρικής που κυμαίνεται από 5-18% της Προτεινόμενης Λιανικής Τιμής βάσει προσωπικών αναγνωρισμένων αγορών των Novus Customers που είναι ανάδοχος.
- (γ) **Bonus Ποσοτήτων (VB):** Το ποσό που καταβάλλεται στον Ενεργό Sales Leader που πληροί τις προϋποθέσεις και κυμαίνεται από 3-13% της Προτεινόμενης Λιανικής Τιμής από τις Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές ενός FBO στο Δίκτυο, όταν δεν είναι κάτω από Ενεργό Manager Δικτύου.
- (δ) **Bonus Ηγεσίας (LB):** Το ποσό που καταβάλλεται σε έναν Manager από 2-6% της Προτεινόμενης Λιανικής Τιμής από τις Αναγνωρισμένες Προσωπικές Αγορές των Manager του Δικτύου του ή των FBO που βρίσκονται κάτω από αυτούς τους Managers.

Επιχειρηματική Οντότητα: Μια Forever που έχει σύσταση ως Επιχειρηματική Οντότητα.

CC: Case Credit

Case Credit: Η αξία που αποδίδεται σε κάθε προϊόν με σκοπό να υπολογίζεται η δραστηριότητα των πωλήσεων και να καθορίζονται οι αλλαγές επιπέδου, τα bonus, οι διακρίσεις και η επίτευξη των κινήτρων των FBO όπως διατυπώνονται στο Marketing Plan της Forever Living Products. Η αξία ενός c.c. είναι 221,88€ Π.Λ.Τ όπως αναγράφεται στον ισχύοντα τιμοκατάλογο. Όλα τα case credits υπολογίζονται σε μηνιαία βάση.

- (α) **Ενεργά Case Credits:** Τα προσωπικά Case Credits συν τα Case Credits

των Novus Customers. Αυτά καθορίζουν και την Ενεργή ιδιότητα του FBO (Sales Leader) κάθε μήνα.

(β) **Case Credits Ηγεσίας:** Είναι τα case credits που απονέμονται σε κάθε Ενεργό Αναγνωρισμένο Manager Ηγεσίας και υπολογίζονται με τα ποσοστά 40%, 20% ή 10% από τα Προσωπικά και Non-Manager Case Credits για κάθε Ενεργό Manager 1ης, 2ης ή 3ης γενιάς του αντίστοιχα.

(γ) **Novus Customer Case Credits:** Είναι τα case credits που προέρχονται από Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές ενός Novus Customer πρώτης γενιάς μέχρι να γίνει Assistant Supervisor.

(δ) **Non-Manager Case Credits:** Είναι τα Case Credits που προέρχονται από τις Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές ενός FBO στο δίκτυο που προέρχονται από την ομάδα και δεν είναι κάτω από άλλο Manager.

(ε) **Διερχόμενα Case Credits:** Είναι τα Case Credits που προέρχονται από τις Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές του Non-Manager δικτύου ενός Ανενεργού Manager. Αυτά δεν υπολογίζονται ως Non-Manager Case Credits και δεν προσμετρούνται στα κίνητρα. Ωστόσο, συυπολογίζονται στα συνολικά Case Credits ενός Manager.

(στ) **Προσωπικά Case Credits:** Είναι τα Case Credits που ανταποκρίνονται στις Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές ενός FBO.

(ζ) **Συνολικά Case Credits:** Είναι το σύνολο όλων των Case Credits ενός FBO.

(η) **NEA Case Credits:** Είναι τα Case Credits που γίνονται από τους FBO πρώτης γενιάς ενός Manager και του δικτύου τους, εντός 12 μηνών από την ημερομηνία εγγραφής τους (συμπεριλαμβανομένου του μήνα που έγινε η εγγραφή του FBO) ή έως ότου ο συγκεκριμένος FBO κατακτήσει το επίπεδο του Manager – οποιοδήποτε από τα δύο προηγηθεί.

Εγχώρια: που αφορούν ή σχετίζονται με τη χώρα μόνιμης κατοικίας (Home Country) ενός FBO.

Δίκτυο: Όλοι οι FBO που είναι εγγεγραμμένοι κάτω από τον ίδιο FBO, ανεξάρτητα από το βάθος των γενεών.

Eagle Manager: Ο Manager που έχει κατακτήσει το επίπεδο του Eagle Manager.

Forever2Drive: Ένα Πρόγραμμα Κινήτρου που καταβάλλει σε κάθε νικητή FBO ένα εξτρά ποσό για 36 μήνες.

Ταξίδια Ένα ταξίδι για δυο άτομα, στον FBO που επιτυγχάνει κάποιο από τα διάφορα κίνητρα του Marketing Plan.

Forever Business Owner (FBO): Κάθε άτομο που έχει πραγματοποιήσει αγορές 2 Case Credits μέσα σε δυο συνεχόμενους μήνες σε μια Operating Company (χώρα), αγοράζει τα προϊόντα στη Χονδρική Τιμή λαμβάνοντας 30% έκπτωση από

τη Λιανική Τιμή. Επιπρόσθετα λαμβάνει Προσωπική Έκπτωση από 5%-18% της Λιανικής επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών του αναλόγως με το επίπεδό του στο Marketing Plan.

Gem Manager: Ένας Manager ο οποίος έχει αναπτύξει τουλάχιστον 9 Αναγνωρισμένους Manager 1ης γενιάς.

Χώρα Κατοικίας (Home Country): Η χώρα στην οποία ο FBO δραστηριοποιείται και διαμένει το μεγαλύτερο διάστημα. Είναι η χώρα στην οποία ο FBO πρέπει να εκπληρώσει όλες τις προϋποθέσεις για να λάβει ενημέρωση Ενεργής Ιδιότητας (Activity Waiver) για όλες τις υπόλοιπες χώρες της Forever Living Products.

Μερίδια Κινήτρου: Το σύνολο των cc που πραγματοποιούνται σύμφωνα με τους κανόνες του Chairman's Bonus και τα οποία χρησιμοποιούνται για να καθορισθεί το μερίδιο του FBO από το συγκεντρωτικό ποσό.

Κληρονομικοί Manager: (βλέπε 5.04)

Manager Ηγεσίας: Ένας αναγνωρισμένος Manager που έχει εκπληρώσει τις προϋποθέσεις για να λάβει το Bonus Ηγεσίας του μήνα.

Μήνας: Ένας ημερολογιακός μήνας (π.χ. 1 Ιανουαρίου μέχρι 31 Ιανουαρίου).

Novus Customer: Το άτομο του οποίου έχει εγκριθεί η Αίτηση Εγγραφής από την Εταιρεία, αγοράζει τα προϊόντα στην NCP (Novus Customer Price) με 15% έκπτωση από τη λιανική τιμή.

Τιμή Novus Customer: Η τιμή που αγοράζει τα προϊόντα ένας Novus Customer.

Κέρδος Novus Customer (Κέρδος NCP): Η διαφορά της τιμής Novus Customer με τη Χονδρική Τιμή, που καταβάλλεται στον πρώτο FBO με δικαίωμα Χονδρικής.

Operating Company: Είναι η εταιρεία κάτω από την οποία βρίσκονται μία ή περισσότερες χώρες, οι οποίες χρησιμοποιούν μια ενιαία βάση δεδομένων για τον υπολογισμό της προαγωγής στα επίπεδα πωλήσεων, τις πληρωμές των bonus και την εκπλήρωση των προϋποθέσεων για τη συμμετοχή στα κίνητρα. (Για παράδειγμα: Ελλάδα και Κύπρος μαζί).

Χώρα Συμμετοχής: Μια χώρα που πληροί τις προϋποθέσεις για τη συμμετοχή της στο κίνητρο Chairman's Bonus επιτυγχάνοντας τουλάχιστον 3.000 cc σε οποιοδήποτε τρίμηνο της προηγούμενης χρονιάς (3,000cc για οποιοσδήποτε δυο μήνες αν η χώρα επανασυμμετέχει) και διαθέτει τουλάχιστον έναν Νικητή Chairman's Bonus.

Προσωπική Έκπτωση: Η έκπτωση που υπολογίζεται ως ποσοστό της Προτεινόμενης Λιανικής Τιμής (ΠΛΤ), από 5-18% ανάλογα με το επίπεδο πωλήσεων κάθε FBO. Η εν λόγω έκπτωση αφαιρείται από τη Χονδρική Τιμή προκειμένου να καθορίσει την Προσαρμοσμένη Τιμή Λιανικής.

Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές: Είναι η Προτεινόμενη Λιανική Τιμή ή τα Case Credits της δραστηριότητας πωλήσεων, που αποκτώνται από Προσωπικές Αγορές στον κωδικό ενός FBO.

Χώρα Επίτευξης: Κάθε Χώρα Συμμετοχής που χρησιμοποιείται ως χώρα επίτευξης των προϋποθέσεων στο κίνητρο του Chairman's Bonus.

Αναγνωρισμένος Manager: (βλέπε 5.01)

Περιοχή: Είναι η περιοχή που ανήκουν τα κεντρικά γραφεία της Forever στη χώρα κατοικίας του FBO. Οι περιοχές χωρίζονται σε Βόρεια Αμερική, Λατινική Αμερική, Αφρική, Ευρώπη και Ασία.

FBO που αλλάζει Ανάδοχο: Ο FBO που άλλαξε ανάδοχο μετά από 12 μήνες ανενεργούς δραστηριότητας.

Πελάτης Λιανικής: Το άτομο που προμηθεύεται τα προϊόντα από εγκεκριμένα κανάλια διανομής της Εταιρείας και δεν έχει ακόμα προσκομίσει την αίτηση εγγραφής του ως Novus Customer.

Sales Leader: Κάθε FBO που έχει κατακτήσει το επίπεδο του Supervisor και πάνω.

Επίπεδο Πωλήσεων: Ένα από τα διάφορα επίπεδα που επιτεύχθηκαν με τα αθροιστικά case credits του FBO και του δικτύου του. Συμπεριλαμβάνονται οι Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager και Manager.

Ανάδοχος: κάθε FBO ο οποίος κάνει προσωπική εγγραφή σε άλλον FBO.

Αναγνωρισμένος Manager Δικτύου: (βλέπε 5.03)

Π.Λ.Τ.: Προτεινόμενη Λιανική Τιμή

Προτεινόμενη Λιανική Τιμή (ΠΛΤ): Η τιμή, χωρίς Φ.Π.Α., την οποία η Εταιρεία προτείνει για να πωλούνται τα προϊόντα στους Πελάτες Λιανικής. Πάνω σε αυτή την τιμή υπολογίζονται όλα τα bonus και η Προσωπική Έκπτωση.

Μετατιθέμενοι Manager: (βλέπε 5.04)

Upline: Είναι ο FBO στην ανάδοχη γραμμή ενός FBO.

Μη αναγνωρισμένοι Manager: (βλέπε 5.02)

ΒΠ: Bonus Ποσοτήτων

Waiver: Το αποκτά ο FBO που εκπληρώνει συγκεκριμένες προϋποθέσεις για να λάβει τα μπόνους του σε μια Operating Company και ισχύουν για τον επόμενο μήνα σε όλες τις άλλες Operating Companies.

α) **Waiver για Ενεργή Ιδιότητα:** Ο FBO που είναι ενεργός με 4cc Προσωπικά και από Novus Customer στην χώρα που διαμένει (Home Operating Company) θα λάβει ένα Activity Waiver για τον επόμενο μήνα για όλες τις άλλες Operating Companies.

β) **Waiver για Bonus Ηγεσίας:** Ένας Αναγνωρισμένος Manager ο οποίος

είναι Ενεργός ή έχει λάβει Waiver για Ενεργή Ιδιότητα, και πληροί τις προϋποθέσεις για τα Προσωπικά/Non-Manager cc για το Bonus Ηγεσίας σε οποιαδήποτε μια Operating Company κατά την διάρκεια του τρέχοντος μήνα θα λάβει ένα Waiver για Bonus Ηγεσίας για τον επόμενο μήνα σε όλες τις άλλες Operating Companies.

Ηλεκτρονικό κατάστημα: Το επίσημο ηλεκτρονικό κατάστημα αγορών στην ιστοσελίδα στο www.foreverliving.com

Τιμή Χονδρικής: Η τιμή, χωρίς το Φ.Π.Α., στην οποία τα προϊόντα πωλούνται στους FBO που έχουν αποκτήσει το δικαίωμα χονδρικής. Η τιμή έχει υποστεί 30% έκπτωση από την Προτεινόμενη Τιμή Λιανικής.

Δικαίωμα Χονδρικής: Το δικαίωμα να αγοράζει τα προϊόντα σε τιμή χονδρικής. Ένας FBO που αποκτά το δικαίωμα χονδρικής είναι μόνιμο από τη στιγμή που συμπληρώσει 2 Case Credits μέσα σε δυο συνεχόμενους μήνες σε οποιαδήποτε μια Operating Company.

3 Εγγύηση Επιστροφής Χρημάτων, Επιστροφές και Επαναγορά Προϊόντων

- 3.01 Ισχύουν οι ακόλουθες χρονικές περίοδοι, εκτός εάν τροποποιούνται από την τοπική νομοθεσία.
- 3.02 Η Εγγύηση ικανοποίησης της Forever διασφαλίζει ότι τα προϊόντα της είναι απαλλαγμένα από ελαττώματα και ότι είναι σύμφωνα με τις προδιαγραφές του προϊόντος. Για όλα τα προϊόντα της Forever , εξαιρουμένων των εντύπων και των προωθητικών υλικών ,αυτή η εγγύηση μπορεί να ισχύει για μια περίοδο τριάντα (30) ημερών από την ημερομηνία της αγοράς τους από την Εταιρεία.

Πελάτες Λιανικής / Novus Customers

- 3.03 α) Στους Πελάτες Λιανικής / Novus Customers παρέχεται εγγύηση 100% ικανοποίησης από τα προϊόντα. Μέσα σε 30 ημέρες από την ημέρα αγοράς, ο Πελάτης Λιανικής / Novus Customer μπορεί:
- 1) Να αποκτήσει ένα νέο προϊόν ως αντικατάσταση ενός ελαττωματικού ή
 - 2) Να ακυρώσει την αγορά, να επιστρέψει το προϊόν λαμβάνοντας μια πλήρη επιστροφή του αντιτίμου της αγοράς, χωρίς το ποσό των εξόδων μεταφοράς.

β) Σε όλες τις περιπτώσεις, προηγούμενη προειδοποίηση, αποδεικτικό αγοράς και η έγκαιρη επιστροφή του προϊόντος είναι απαραίτητα να προσκομιστούν στο σημείο της αγοράς. Η Forever διατηρεί το δικαίωμα να απορρίπτει επαναλαμβανόμενες επιστροφές προϊόντων.

γ) Όταν τα προϊόντα της Forever έχουν αγοραστεί από τον Πελάτη Λιανικής / Novus Customer μέσω του e-shop της εταιρείας, και ακολούθως γίνεται επιστροφή χρημάτων, το Κέρδος και το Bonus που έχει αποδοθεί θα χρεώνεται πίσω στον FBO που επωφελήθηκε από την αγορά και ο FBO που πραγματοποίησε την αγορά ενδέχεται να μην μπορεί πλέον να διατηρεί το δικαίωμα χονδρικής.

δ) Όταν τα προϊόντα της Forever Living Products αποκτώνται από ή μέσω ενός FBO, ο FBO είναι ο κύριος υπεύθυνος για την ικανοποίηση του πελάτη με την αντικατάσταση του προϊόντος ή την επιστροφή χρημάτων. Σε περίπτωση διαφωνίας, η Forever Living Products θα εξετάσει τα γεγονότα και θα επιλύσει το πρόβλημα. Εάν η επιστροφή χρημάτων γίνει από την Forever Living Products, το ίδιο ποσό θα χρεωθεί πίσω στον FBO που επωφελήθηκε από την πώληση του προϊόντος.

Επιστροφή Χρημάτων και Διαδικασία Επαναγοράς για τον FBO

3.04 Κατά την διάρκεια της αντίστοιχης περιόδου εγγύησης όπως έχει διατυπωθεί, η Forever θα σας αντικαταστήσει το ελαττωματικό προϊόν με το ίδιο προϊόν (κλειστό) ή για κάποιο προϊόν που επεστράφη στον FBO από τον Πελάτη Λιανικής, λόγω μη ικανοποίησης. Για αυτές τις αντικαταστάσεις προϊόντων, είναι απαραίτητη η έγκαιρη προσκόμιση της απόδειξης αγοράς. Τέτοια αγορά θα πρέπει να έχει πραγματοποιηθεί από τον FBO που επιστρέφει το προϊόν. Επιπλέον, για αντικαταστάσεις προϊόντων σε έναν FBO από πελάτες λιανικής, μια απόδειξη πώλησης στον πελάτη λιανικής και γραπτή απόδειξη ακύρωσης μαζί με υπογεγραμμένη απόδειξη επιστροφής χρημάτων και επιστροφή του προϊόντος ή της άδειας συσκευασίας απαιτείται. Επαναλαμβανόμενες επιστροφές από τα ίδια άτομα θα απορρίπτονται.

3.05 α) Η Forever Living Products θα επαναγοράζει κάθε αδιάθετο προϊόν που μπορεί να πωληθεί, εκτός εταιρικών εντύπων, εφόσον αυτό έχει αγοραστεί μέσα στους προηγούμενους δώδεκα (12) μήνες από οποιοδήποτε FBO της Εταιρείας, που έχει καταγγείλει τη Συνεργασία με την Εταιρεία. Τέτοια επαναγορά θα πραγματοποιηθεί εφόσον ο FBO που έχει καταγγείλει τη Συνεργασία έχει πρώτα ενημερώσει την Εταιρεία γραπτά για την καταγγελία της Συνεργασίας και έχει παραιτηθεί όλων των δικαιωμάτων και προνομίων του. Ο καταγγέλων FBO πρέπει να επιστρέψει όλα τα προϊόντα για τα οποία επιθυμεί επιστροφή χρημάτων, μαζί με τις αποδείξεις αγοράς στην Forever Living Products.

β) Εάν τα προϊόντα που επιστρέφονται από έναν FBO που καταγγέλλει τη συνεργασία του, είχαν αγοραστεί στην NCP τιμή (Τιμή Nonus Customer), το NCP κέρδος θα αφαιρεθεί από τον FBO στον οποίον έχει πιστωθεί, εάν τα προϊόντα που επιστρέφονται είναι μεγαλύτερης αξίας του 1 CC, τότε όλα τα bonus και τα Case Credits που έλαβε το upline του καταγγέλλοντα FBO για τα προϊόντα που επεστράφησαν, θα αφαιρεθούν από το upline του. Εάν τα CC χρησιμοποιήθηκαν για ανέλιξη του FBO ή του upline του σε ανώτερο επίπεδο, αυτά θα επαναυπολογισθούν, αφού αφαιρεθούν τα CC, προκειμένου να διαπιστωθεί αν οι εν λόγω αλλαγές επιπέδων παραμένουν σε ισχύ.

γ) Αν ο καταγγέλων FBO επιστρέψει οποιοδήποτε πακέτο από το οποίο λείπει

κάποιο προϊόν, η επιστροφή και οι εκπτώσεις από την γραμμή αναδοχής θα υπολογίζονται σαν να επιστρέφουν ολόκληρο το πακέτο συλλογής, εν συνεχεία η τιμή Χονδρικής ή NCP από τα προϊόντα που λείπουν θα αφαιρεθεί από την επιστροφή που εκδόθηκε.

δ) Μετά από την επαλήθευση των στοιχείων, ο FBO θα λάβει επιστροφή χρημάτων μέσω τραπεζής από την Εταιρεία, σε ποσό ίσο με το κόστος των προϊόντων που έχουν επιστραφεί, μείον τα bonus που έχουν προσωπικά ληφθεί από την αρχική αγορά, το κόστος συσκευασίας και αποστολής και άλλες τυχόν χρεώσεις.

ε) Μετά την αποκατάσταση του κόστους και των ζημιών που απορρέουν από τη λήξη της συνεργασίας ενός FBO, λόγω αντισυμβατικής συμπεριφοράς, εάν βέβαια υπάρχουν, η Forever θα απομακρύνει τον FBO από το Σύστημα Marketing, και ολόκληρο το δίκτυό του/της θα μεταφερθεί απ' ευθείας στον Ανάδοχο του FBO του οποίου έχει τερματιστεί η συνεργασία με βάση το σύστημα της τρέχουσας ιεραρχίας.

- 3.06 Ο “Κανόνας Επαναγοράς” ανάμεσα στον Ανάδοχο και την Εταιρεία έχει σχεδιαστεί έχοντας ως στόχο να επιβάλει στον Ανάδοχο και την εταιρεία την υποχρέωση να διασφαλιστεί ότι ο FBO αγοράζει με σύνεση τα προϊόντα. Ο Ανάδοχος θα πρέπει να καταβάλει κάθε προσπάθεια για να παρέχει τις κατάλληλες οδηγίες στον FBO ώστε να αγοράζει τόσα προϊόντα όσα χρειάζονται για να καλύψει τις άμεσες ανάγκες πωλήσεων. Τα προϊόντα που έχει επιβεβαιωθεί η πώλησή τους, έχουν καταναλωθεί ή χρησιμοποιηθεί δεν υπόκεινται σε επαναγορά βάσει του “Κανόνα Επαναγοράς”.

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στο Παράρτημα.

4 Bonus / Marketing Plan

- 1.02 Μόλις αποκτήσει το δικαίωμα χονδρικής, ο Novus Customer γίνεται Forever Business Owner (FBO) στο επίπεδο πωλήσεων του Assistant Supervisor με το δικαίωμα να πουλάει τα προϊόντα της Forever Living και να γίνεται ανάδοχος και άλλων FBO ώστε να πωλούν και εκείνοι τα προϊόντα. Ο συνδυασμένος όγκος πωλήσεων (υπολογιζόμενος σε case credits) που πραγματοποιείται από τον FBO και την ακόλουθη οργάνωση δικτύου του, θα μετρά για την εκπλήρωση των προϋποθέσεων για την προαγωγή του FBO στο αντίστοιχο επίπεδο πωλήσεων, και την αυξανόμενη έκπτωση και τα Bonus όπως περιγράφονται παρακάτω:

Marketing Plan

■ Προσωπική Έκπτωση
□ Bonus Ποσοτήτων

			Manager 120cc	18%
			Assistant Manager 75cc	13% 5%
		Supervisor 25cc	8% 5%	10%
	Assistant Supervisor 2cc	5% 3%	8%	13%

(α) Το επίπεδο του **Assistant Supervisor** επιτυγχάνεται πραγματοποιώντας 2 Προσωπικά και Non-Manager CC σε μια οποιαδήποτε μεμονωμένη Operating Company (χώρα) σε δυο συνεχόμενους ημερολογιακούς μήνες. Οι Assistant Supervisors με δικαίωμα χονδρικής λαμβάνουν:

- 30% έκπτωση στα προϊόντα συν 5% Προσωπική Έκπτωση επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών τους.
- 15% Κέρδος Novus Customer από αγορές των Novus Customer που είναι απευθείας ανάδοχοι.
- 5% Προσωπικό Bonus για όλες τις Αναγνωρισμένες Αγορές των Πελατών Λιανικής μέσω της Εταιρείας.
- 5% Novus Customer Bonus από αγορές των Novus Customer που είναι απευθείας ανάδοχοι.

(β) Το επίπεδο του **Supervisor** επιτυγχάνεται πραγματοποιώντας 25 Προσωπικά και Non-Manager σε δυο συνεχόμενους ημερολογιακούς μήνες. Οι Supervisors με δικαίωμα χονδρικής λαμβάνουν:

- 30% έκπτωση στα προϊόντα συν 8% Προσωπική Έκπτωση επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών τους.
- 15% Κέρδος Novus Customer από αγορές των Novus Customer που είναι απευθείας ανάδοχοι.
- 8% Προσωπικό Bonus για όλες τις Αναγνωρισμένες Αγορές των Πελατών Λιανικής μέσω της Εταιρείας.
- 8% Novus Customer Bonus από αγορές των Novus Customer που είναι απευθείας ανάδοχοι.
- 3% Bonus Ποσοτήτων επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών των Assistant Supervisors και της ομάδας τους.

(γ) Το επίπεδο του **Assistant Manager** επιτυγχάνεται πραγματοποιώντας 75 Προσωπικά και Non-Manager CC σε δυο συνεχόμενους ημερολογιακούς μήνες. Οι Assistant Managers με δικαίωμα χονδρικής λαμβάνουν:

- 30% έκπτωση στα προϊόντα συν 13% Προσωπική Έκπτωση επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών τους.
- 15% Κέρδος Novus Customer από αγορές των Novus Customer που είναι απευθείας ανάδοχοι.
- 13% Προσωπικό Bonus για όλες τις Αναγνωρισμένες Αγορές των Πελατών Λιανικής μέσω της Εταιρείας.
- 13% Novus Customer Bonus από αγορές των Novus Customer που είναι απευθείας ανάδοχοι.
- 5% Bonus Ποσοτήτων επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών των Supervisors και της ομάδας τους.
- 8% Bonus Ποσοτήτων επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών των Assistant Supervisors και της ομάδας τους.

(δ) Το επίπεδο του **Manager** επιτυγχάνεται πραγματοποιώντας 120 Προσωπικά και Non-Manager CC σε ένα ή δυο συνεχόμενους ημερολογιακούς μήνες, ή 150

Προσωπικά και Non-Manager CC σε τρεις ή τέσσερις συνεχόμενους ημερολογιακούς μήνες. Οι Αναγνωρισμένοι Managers με δικαίωμα χονδρικής λαμβάνουν:

- 30% έκπτωση στα προϊόντα συν 18% Προσωπική Έκπτωση επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών τους.
- 15% Κέρδος Novus Customer από αγορές των Novus Customer που είναι απευθείας ανάδοχοι.
- 18% Προσωπικό Bonus για όλες τις Αναγνωρισμένες Αγορές των Πελατών Λιανικής μέσω της Εταιρείας.
- 18% Novus Customer Bonus από αγορές των Novus Customer που είναι απευθείας ανάδοχοι.
- 5% Bonus Ποσοτήτων επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών των Assistant Managers και της ομάδας τους.
- 10% Bonus Ποσοτήτων επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών των Supervisors και της ομάδας τους.
- 13% Bonus Ποσοτήτων επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών των Assistant Supervisors και της ομάδας τους.

(ε) Τα Case Credits από πολλές Operating Companies (χώρες) μπορούν να συνδυαστούν για την προαγωγή στα επίπεδα Supervisor, Assistant Manager και Manager. Το επίπεδο του Assistant Supervisor μπορεί μόνο να επιτευχθεί πραγματοποιώντας τα case credits σε μια Operating Company (χώρα).

(στ) Τα Case Credits από πολλές Operating Companies (χώρες) δεν μπορούν να συνδυαστούν για την επίτευξη των προϋποθέσεων κινήτρων, εξαιρουμένων του Global Rally και την προϋπόθεση των ΝΕΩΝ CC για τα κίνητρα του Eagle Manager και του Chairman's Bonus.

(ζ) Οποιοσδήποτε μήνας ή 2 συνεχόμενοι ημερολογιακοί μήνες μπορούν να υπολογισθούν για να συγκεντρωθούν τα CC που απαιτούνται για την επίτευξη των επιπέδων του Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager ή Manager. Αν τα Case Credits για την προαγωγή γίνουν σε μια Operating Company (χώρα), η αλλαγή επιπέδου θα προκύψει σε αυτήν την Operating Company την ακριβή ημερομηνία κατά την οποία επαρκής αριθμός CC θα έχει συγκεντρωθεί για να φτάσει κάποιος στο συγκεκριμένο επίπεδο, και στις 15 του επόμενου μήνα σε όλες τις άλλες Operating Companies. Αν τα Case Credits για την αλλαγή επιπέδου συγκεντρώνονται σε περισσότερες Operating Companies, οι προαγωγές που θα προκύψουν θα γίνουν σε όλες τις Operating Companies στις 15 του επόμενου μήνα από την ημερομηνία που θα έχει συγκεντρωθεί σαφής αριθμός Case Credits για το συγκεκριμένο επίπεδο.

(η) Ένας FBO που προάγεται στο επίπεδο του Αναγνωρισμένου Manager όπως περιγράφεται στην παράγραφο 4.01, θα χαρακτηρίζεται είτε ως Manager είτε ως Μετατιθέμενος Managers ως ακολούθως:

- 1) Εάν τα 120 ή 150 case credits συμπληρώνονται σε μια Operating Company (χώρα), και ο FBO είναι Ενεργός στη χώρα διαμονής του (Home Operating Company) κατά τη διάρκεια της αλλαγής επιπέδου,

ο FBO θα χαρακτηρίζεται ως Manager Δικτύου τόσο στην Operating Company που συμπλήρωσε τα 120 ή 150 case credits, όσο και στη χώρα διαμονής, και είναι Μετατιθέμενος Manager σε όλες τις άλλες Operating Companies.

2) Εάν τα 120 ή 150 case credits συμπληρώνονται σε περισσότερες Operating Companies, ο FBO θα χαρακτηρίζεται ως Manager Δικτύου στη χώρα διαμονής του και ως Μετατιθέμενος Manager σε όλες τις άλλες Operating Companies.

(θ) Οι εγχώριες Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές κάθε Novus Customer θα προσμετρώνται ως Novus Customer Case Credits για όλες τις εγχώριες γραμμές αναδοχής συμπεριλαμβανομένου του πρώτου ατόμου στη γραμμή αναδοχής που έχει επιτύχει το επίπεδο του Assistant Supervisor ή πιο υψηλό.

(ι) Ο ανάδοχος λαμβάνει όλα τα case credits από τους Novus Customers που είναι απευθείας ανάδοχος και του δικτύου του μέχρι τη στιγμή που ο Novus Customer επιτυγχάνει το επίπεδο του Manager. Έπειτα, εάν ο ανάδοχος εκπληρώνει τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας, λαμβάνει Case Credits Ηγεσίας ισόποσα με το 40% των Προσωπικών και Non Manager Case Credits από τους Managers πρώτης γενιάς που εκπληρώνουν τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας (LBQ Manager), το 20% των Προσωπικών και Non Manager Case Credits από τους Managers δεύτερης γενιάς που εκπληρώνουν τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας (LBQ Manager), και το 10% των Προσωπικών και Non Manager Case Credits από τους Managers τρίτης γενιάς που εκπληρώνουν τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας (LBQ Manager).

(κ) Ένας FBO δεν μπορεί να ξεπεράσει τον Ανάδοχο του στις προαγωγές του στα διάφορα επίπεδα.

(λ) Δεν απαιτείται να εκπληρώσει κάποιος εκ νέου τις προϋποθέσεις για ένα επίπεδο που έχει αποκτήθει εκτός και αν έχει διακοπή ή συνεργασία με την εταιρεία ή ο FBO έχει κάνει αλλαγή αναδόχου.

4.02 **Novus Customer Πολιτική 6 μηνών**

α) Κάθε Novus Customer που είναι εγγεγραμμένος στην Εταιρεία κάτω από έναν Ανάδοχο για έξι (6) πλήρεις ημερολογιακούς μήνες και δεν έχει πετύχει μετά το πέρας των έξι (6) μηνών το επίπεδο του Assistant Supervisor, θα έχει το δικαίωμα να επιλέξει έναν νέο Ανάδοχο.

β) Οι Novus Customers που θα επιλέξουν έναν νέο Ανάδοχο θα χάσουν κάθε τυχόν δίκτυο που έχουν αναπτύξει, καθώς και τα Case Credits που είχαν συγκεντρώσει ως τότε και θα υπολογίζονται ως μόλις εγγεγραμμένοι για όλα τα ισχύοντα προγράμματα κινήτρων.

γ) Ο Novus Customer που δεν έχει πραγματοποιήσει αγορά για έξι ολόκληρους ημερολογιακούς μήνες θα διαγράφεται αυτόματα από το σύστημα της Εταιρείας και θα μπορεί να γίνει και πάλι μέλος κάτω από οποιονδήποτε ανάδοχο.

4.03 **Ενεργή Ιδιότητα**

(α) Κάθε Sales Leader προκειμένου να εκπληρώσει τις προϋποθέσεις για όλα τα bonus και τα Κίνητρα, με εξαίρεση την Προσωπική Έκπτωση, το Προσωπικό Bonus, το Novus Customer Bonus και το Κέρδος Novus Customer (Κέρδος NCP), οφείλει να είναι Ενεργός και να πληροί όλες τις άλλες προϋποθέσεις που ορίζονται στο Marketing Plan εντός του ημερολογιακού έτους κατά το οποίο προέκυψαν τα bonus.

(β) Προκειμένου να θεωρηθεί Ενεργός για ορισμένο μήνα ένας Sales Leader στη Home Operating Company πρέπει να διαθέτει σύνολο 4 Ενεργών Case Credits κατά τον μήνα αυτό στη Home Operating Company, τουλάχιστον ένα εκ των οποίων να έχει γίνει στον Προσωπικό του Κωδικό. Για να θεωρείται Ενεργός σε μια ξένη χώρα, θα πρέπει να είναι Ενεργός στη Home Operating Company τον προηγούμενο μήνα.

(γ) Οι Sales Leaders οι οποίοι δεν είναι Ενεργοί κάποιο μήνα, δεν έχουν το δικαίωμα να εισπράξουν το Bonus Ποσοτήτων, και δεν θα θεωρηθούν Ενεργοί. Κάθε μη εισπραχθέν Bonus Ποσοτήτων θα καταβάλλεται στον αμέσως επόμενο Ενεργό Sales Leader στη γραμμή αναδοχής. Διαδοχικά, το δικό του bonus θα καταβάλλεται στον επόμενο Ενεργό Sales Leader στη γραμμή αναδοχής και ούτω καθεξής.

(δ) Οι Sales Leaders μπορούν να επανακτήσουν το δικαίωμα να λαμβάνουν το Bonus τον επόμενο μήνα που θα γίνουν Ενεργοί χωρίς αναδρομική ισχύ.

4.04 **Υπολογισμός των bonus και πληρωμές**

(α) Όλα τα bonus υπολογίζονται με βάση τις Προτεινόμενες Τιμές Λιανικής (SRP), εξαιρουμένου του Φ.Π.Α. όπως προσδιορίζονται στη μηνιαία κίνηση δικτύου του FBO.

(β) Η Προσωπική Έκπτωση και τα bonus υπολογίζονται με βάση το επίπεδο που έχει επιτευχθεί τη στιγμή που μια παραγγελία γίνεται δεκτή. Πιο υψηλές εκπτώσεις και bonus ισχύουν από την ημερομηνία που θα γίνει το move up σε ένα υψηλότερο επίπεδο.

(γ) Οι Sales Leaders δεν λαμβάνουν Bonus Ποσοτήτων από κανένα FBO της ομάδας τους, εάν αυτός (ο FBO) είναι στο ίδιο επίπεδο με αυτούς, στο Marketing Plan. Ωστόσο οι FBO αυτοί θα λάβουν όλα τα CC, με σκοπό να καθοριστεί εάν έχει επιτευχθεί ανώτερο επίπεδο στο Marketing Plan ή για κάποιο κίνητρο.

(δ) Όλα τα bonus πληρώνονται κάθε 15 του επόμενου μήνα από το μήνα που ο FBO πραγματοποίησε τις αγορές του. Π.χ. τα bonus για τις αγορές του Ιανουαρίου θα πληρωθούν στις 15 Φεβρουαρίου.

(ε) Τα τραπεζικά έξοδα και οι τραπεζικές προμήθειες που προκύπτουν από πληρωμές bonus εκτός της χώρας που αυτά έχουν αποκτηθεί, θα βαρύνουν τον FBO.

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στο Παράρτημα.

4.05 Πολιτική 36 μηνών

(α) Ο FBO που δεν έχει κάνει αγορές για 36 συνεχόμενους ημερολογιακούς μήνες θα διαγράφεται από το σύστημα της Εταιρείας και θα στερείται όλα τα δικαιώματα από το δίκτυό του και από bonus ή άλλα οφέλη που προκύπτουν.

β) Ένας FBO που έχει διαγραφεί από το σύστημα της Εταιρείας με βάση την Πολιτική των 36 μηνών, δύναται να γίνει και πάλι μέλος κάτω από οποιονδήποτε ανάδοχο, αλλά χωρίς την επαναφορά του επιπέδου που είχε στο Marketing Plan ή του δικτύου του.

5 Manager & Προϋποθέσεις

5.01 Αναγνωρισμένος Manager

(α) Ένας FBO γίνεται Αναγνωρισμένος Manager και λαμβάνει τη χρυσή Καρφίτσα του Manager όταν:

- 1) Αυτός και η ομάδα του να πραγματοποιήσει 120 CC Προσωπικών και Non Manager Case Credits κατά τη διάρκεια οποιονδήποτε ενός ή δυο συνεχόμενων μηνών, ή 150 CC Προσωπικών και Non Manager Case Credits κατά τη διάρκεια τριών ή τεσσάρων συνεχόμενων μηνών
- 2) είναι προσωπικά Ενεργός κατά τη διάρκεια της ίδιας περιόδου που γίνεται η προαγωγή, και
- 3) δεν υπάρχει άλλος FBO κάτω από αυτόν που μπορεί να γίνει Manager κατά τη διάρκεια της ίδιας περιόδου.

(β) Σε περίπτωση που ένας FBO στο δίκτυο ενός άλλου FBO μπορεί να γίνει Manager την ίδια περίοδο, σε οποιαδήποτε χώρα, ο FBO που βρίσκεται πάνω από αυτόν θα γίνει Αναγνωρισμένος Manager εάν:

- 1) Είναι Ενεργός Sales Leader κατά τη διάρκεια κάθε μήνα της ίδιας περιόδου (που χρησιμοποιεί για την προαγωγή του)
- 2) Διαθέτει τουλάχιστον 25 Προσωπικά ή/και Non-Manager Case Credits στον τελικό μήνα της προαγωγής του από FBOs σε δίκτυα κάτω από αυτόν, εξαιρουμένου του FBO και της ομάδας του που προάγεται σε Manager τον ίδιο μήνα.

5.02 Μη Αναγνωρισμένος Manager

(α) Όταν ένας FBO και το δίκτυό του πραγματοποιούν 120 Προσωπικά και Non Manager Case Credits σε ένα ή δυο συνεχόμενους μήνες, ή 150 Προσωπικά και Non Manager Case Credits σε τρεις ή τέσσερις συνεχόμενους μήνες, και ο FBO δεν έχει εκπληρώσει τις υπόλοιπες προϋποθέσεις για να γίνει Αναγνωρισμένος Manager, θα είναι Μη Αναγνωρισμένος Manager.

(β) Ένας Μη Αναγνωρισμένος Manager πληροί τις προϋποθέσεις για την

Προσωπική Έκπτωση, το Novus Customer Bonus και το Bonus Ποσοτήτων, αλλά δεν πληρούν τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας ή οποιοδήποτε άλλο κίνητρο για Managers.

(γ) Ένας Μη Αναγνωρισμένος Manager μπορεί να εκπληρώσει τις προϋποθέσεις για να γίνει Αναγνωρισμένος Manager εκπληρώνοντας τις ακόλουθες προϋποθέσεις:

- 1) Ο FBO θα πρέπει να έχει συγκεντρώσει συνολικά 120 Προσωπικά και Non-Manager Case Credits σε έναν ή δύο συνεχόμενους μήνες, ή 150 Προσωπικά και Non-Manager Case Credits σε τρεις ή τέσσερις συνεχόμενους μήνες και
- 2) Να είναι Ενεργός κάθε μήνα κατά τη διάρκεια της ίδιας περιόδου.

(δ) Από την ημέρα που ο Μη Αναγνωρισμένος Manager θα πραγματοποιήσει τα απαιτούμενα Προσωπικά και Non Manager Case Credits και πληροί τις προϋποθέσεις για Αναγνωρισμένος Manager θα ξεκινήσει να λαμβάνει Bonus Ηγεσίας και Case Credits Ηγεσίας για όλες τις αγορές που γίνονται μετά την ημερομηνία αυτή, εφόσον βέβαια πληροί τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας.

(ε) Με την προϋπόθεση ότι η επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager θα γίνει τον αμέσως επόμενο μήνα που θα γίνει κάποιος Μη Αναγνωρισμένος Manager, ο FBO μπορεί να χρησιμοποιήσει τα Case Credits που δεν σχετίζονται όμως με τα CC από τον υφιστάμενο Manager του δικτύου του, από τον μήνα που προάχθηκε σε Μη Αναγνωρισμένος Manager για να εκπληρώσει τις προϋποθέσεις που χρειάζονται για να γίνει Αναγνωρισμένος Manager.

5.03 **Sponsored Manager (Αναγνωρισμένος Manager Δικτύου)**

(α) Ένας Manager δύναται να υπολογίζεται στον απευθείας Ανάδοχο του ως Manager Δικτύου είτε:

- 1) Πληρώντας τις προϋποθέσεις του Αναγνωρισμένου Manager, είτε
- 2) Πληρώντας τις προϋποθέσεις του Manager Δικτύου έχοντας ξεκινήσει από το επίπεδο του Κληρονομηθέντος ή Μεταβιβασθέντος Manager.

(β) Ένας Manager Δικτύου δύναται να προσμετρηθεί για την πρόκριση του Αναδόχου του Manager για το Gem Bonus, το status του Gem Manager και για οποιαδήποτε άλλο κίνητρο προϋποθέτει Managers Δικτύου.

5.04 **Κληρονομικοί και Μετατιθέμενοι Managers**

(α) Ένας Manager θεωρείται Κληρονομικός εάν ο ανάδοχός του τερματίζει τη συνεργασία ή τεθεί υπό νέο ανάδοχο. Σε αυτή την περίπτωση, θεωρείται Κληρονομικός Manager στον Manager στη γραμμή αναδοχής.

(β) Ένας Manager θεωρείται Μετατιθέμενος σύμφωνα με την Πολιτική όπως περιγράφεται στην παράγραφο 4.01(η) μέχρι να εκπληρώσει και πάλι τις προϋποθέσεις ως Αναγνωρισμένος Manager Δικτύου ανά χώρα.

(γ) Οι Κληρονομικοί ή Μετατιθέμενοι Managers δεν επηρεάζουν τον όγκο των Bonus Ποσοτήτων ή των Bonus Ηγεσίας που αποδίδονται σε κάθε Manager ή τους ανωτέρους του. Η δραστηριότητα ενός Κληρονομικού ή Μετατιθέμενου Manager, παρ' όλα αυτά, δεν μετρά για το Gem Bonus, τη μείωση των CC για το Πρόγραμμα Κινήτρων ή για την απόκτηση ιδιότητας Gem Manager.

(δ) Ένας Μετατιθέμενος ή Κληρονομικός Manager, μπορεί να γίνει Αναγνωρισμένος Manager Δικτύου ανά χώρα αν πληροί τις παρακάτω προϋποθέσεις:

- 1) Πρέπει να έχει πραγματοποιήσει ένα συνολικό αριθμό 120 CC Προσωπικών και Non Manager Αναγνωρισμένων Αγορών στην Operating Company που θέλει να εκπληρώσει τις προϋποθέσεις σαν Αναγνωρισμένος Manager Δικτύου μέσα σε οποιοσδήποτε ένα ή δυο συνεχόμενους μήνες (ή 150 CC μέσα σε τρεις ή τέσσερις συνεχόμενους μήνες).
- 2) Κατά τη διάρκεια της περιόδου επανάκτησης δικαιώματος, πρέπει να είναι Ενεργός Sales Leader στη χώρα διαμονής ή να έχει συμπληρώσει 4 Προσωπικά Case Credits στην Company (χώρα) που επιτυγχάνει τον τίτλο του Αναγνωρισμένου Manager Δικτύου.

6 Bonus Ηγεσίας

- 6.01 Όταν ένας FBO γίνει Αναγνωρισμένος Manager μπορεί να εκπληρώνει τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας αναπτύσσοντας και υποστηρίζοντας τους Managers του δικτύου, και συνεχίζοντας να κάνει εγγραφές και να εκπαιδεύει τους FBO.
- 6.02 (α) Ένας Ενεργός Αναγνωρισμένος Manager που είναι Ενεργός και έχει 12 Προσωπικές και Non Manager Case Credits (ή έχει Waiver για Ενεργή Ιδιότητα και για Bonus Ηγεσίας) σε οποιαδήποτε Operating Company κατά τη διάρκεια του μήνα, αποκτά το δικαίωμα να λαμβάνει το Bonus Ηγεσίας σε αυτή την Operating Company κατά τη διάρκεια αυτού του μήνα.
- (β) Η απαίτηση για Προσωπικά και Non Manager CC θα μειωθεί σε 8cc, όταν ένας Manager έχει 2 ξεχωριστούς υφιστάμενους Managers σε διαφορετικές γραμμές, οι οποίοι έχουν ο καθένας 25 Total Case Credits κατά τη διάρκεια του προηγούμενου μήνα. Περαιτέρω μειώνεται σε 4cc Προσωπικά και Non Manager CC εάν έχει 3 υφιστάμενους Managers, καθένα σε διαφορετική γραμμή, οι οποίοι έχουν ο καθένας 25 Total Case Credits κατά τη διάρκεια του προηγούμενου μήνα.
- 6.03 Το Bonus Ηγεσίας, βασισμένο στις συνολικές Προτεινόμενες Τιμές Λιανικής από τις Αναγνωρισμένες Αγορές σε Προσωπικά και Non Manager CC ενός Manager τον μήνα που εκπληρώνει τις προϋποθέσεις, καταβάλλεται στον upline Manager που εκπληρώνει τις προϋποθέσεις με βάση τα παρακάτω ποσοστά:

- 6% Bonus καταβάλλεται στον πρώτο upline Manager που εκπληρώνει τις προϋποθέσεις για τα bonus Ηγεσίας.
 - 3% Bonus καταβάλλεται στον δεύτερο upline Manager που εκπληρώνει τις προϋποθέσεις για τα bonus Ηγεσίας.
 - 2% Bonus καταβάλλεται στον τρίτο upline Manager που εκπληρώνει τις προϋποθέσεις για τα bonus Ηγεσίας.
- 6.04 (α) Αν ένας Αναγνωρισμένος Manager δεν είναι Ενεργός για 3 συνεχόμενους μήνες, τότε χάνει το δικαίωμα για το Bonus Ηγεσίας.
- (β) Το δικαίωμα για τα Bonus Ηγεσίας επανακτάται εκπληρώνοντας τις παρακάτω προϋποθέσεις σε μια Operating Company:
- 1) Να πραγματοποιήσετε 12 Προσωπικά και Non –Manager case credits για τρεις συνεχόμενους μήνες (ακόμα και αν δεν έχετε downline Managers).
 - 2) Να είστε Ενεργοί κάθε μήνα για την ίδια περίοδο.
- (γ) Μόλις επανακτηθεί το δικαίωμα, το Bonus Ηγεσίας που θα προκύπτει κάθε μήνα για τον εν λόγω Manager που θα εκπληρώνει τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας, θα ξεκινά από τον τέταρτο μήνα, για τον οποίο θα πληρωθεί στις 15 του πέμπτου μήνα.
- 6.05 (α) Ένας Manager που δεν έχει εκπληρώσει τις προϋποθέσεις για 12 συνεχόμενους μήνες, και που δεν είναι σε διαδικασία επανάκτησης του δικαιώματος για τα Bonus Ηγεσίας, θα στερείται μόνιμα το δικαίωμα να λαμβάνει bonus από όλες τις γραμμές Manager κάτω από αυτόν.
- (β) Ένας Manager που έχει στερηθεί το δικαίωμα για τα Bonus Ηγεσίας θα θεωρείται Κληρονομικός Manager στον πρώτο upline Manager που έχει δικαίωμα για τα Bonus Ηγεσίας από τον αρχικό ανάδοχο.

7 Πρόσθετα Κίνητρα

- 7.01 Τα κίνητρα της εταιρείας έχουν σκοπό να προωθήσουν τις βασικές αρχές για το χτίσιμο μιας επιχείρησης. Αυτό περιλαμβάνει τρόπους ορθής προσέγγισης μελών και εγγραφών, καθώς και πώληση των προϊόντων σε ποσότητες λαμβάνοντας υπόψιν τις ανάγκες χρήσης ή μεταπώλησης. Η επιβράβευση και τα βραβεία θα αποδίδονται μόνο στον FBO που εκπληρώνει τις προϋποθέσεις χτίζοντας την επιχείρηση με βάση όσα ορίζει το Marketing Plan της Forever, η Πολιτική της Εταιρείας και ο Κώδικας Επαγγελματικής Δεοντολογίας.
- 7.02 Οι καρφίτσες αναγνώρισης θα αποδίδονται μόνο στους FBO των οποίων το όνομα αναφέρεται στην Αίτηση Εγγραφής FBO και έχει εγκριθεί από την Εταιρεία.

- 7.03 (α) Σε περίπτωση που ο σύζυγος ενός FBO δεν συμμετέχει σε κερδισμένο ταξίδι, ο FBO μπορεί να φέρει κάποιον άλλο καλεσμένο αρκεί να είναι 14 ετών και άνω.
- (β) Τα ταξίδια που μπορούν να κερδηθούν περιορίζονται στα εξής: Τα ταξίδια για τα Global Rally, Eagle Manager Retreat, Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double Diamond και Triple- Diamond.
- (γ) Τα εξής ταξίδια: Sapphire, Diamond-Sapphire, Diamond, Double-Diamond και Triple-Diamond θα πρέπει να γίνουν μέσα σε περίοδο 24 μηνών από την εκπλήρωση των προϋποθέσεων.

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στο Παράρτημα.

8 Διακρίσεις Manager

- 8.01 Ένας Manager μπορεί να συνδυάσει πρώτης γενιάς Αναγνωρισμένους Managers Δικτύου από όλες τις χώρες για να αναγνωριστεί από Senior και έως Diamond Centurion Manager. Ωστόσο, κάθε Manager πρώτης γενιάς μπορεί να υπολογιστεί μόνο μια φορά.
- 8.02 Οι καρφίτσες αναγνώρισης για το επίπεδο του Manager και άνω θα απονέμονται μόνο σε συναντήσεις αναγνώρισης που διοργανώνονται από την εταιρεία (Success Days).
- 8.03 **Αναγνωρισμένος Manager:** Ένας FBO που εκπληρώνει τις προϋποθέσεις όπως παρατίθενται στην παράγραφο, 5.01, θεωρείται Αναγνωρισμένος Manager και λαμβάνει μια χρυσή καρφίτσα.
- 8.04 **Eagle Manager:**
- (α) Ο τίτλος του Eagle Manager αποκτάται και ανανεώνεται κάθε χρόνο. Ένας Manager μπορεί να εκπληρώσει τις παρακάτω προϋποθέσεις από 1η Μαΐου έως 30 Απριλίου κάθε έτους, μετά την κατάκτηση του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager:
- 1) Είναι Ενεργός κάθε μήνα.
 - 2) Έχει εκπληρώσει τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας (ακόμα και αν δεν έχει Downline Managers). Τα Case Credits που πραγματοποιούνται κατά τη διάρκεια των μηνών που δεν έχει συμπληρώσει τα 12CC ΔΕΝ θα υπολογίζονται στο κίνητρο.
 - 3) Πραγματοποιεί τουλάχιστον 720 Total Case Credits, εκ των οποίων τουλάχιστον 100 ΝΕΑ CC.
 - 4) Πραγματοποιεί προσωπική εγγραφή και ανάπτυξη τουλάχιστον δύο νέων Supervisors διαφορετικής γραμμής.

5) Παρακολουθεί και υποστηρίζει τα σεμινάρια της Εταιρείας.

(β) Επιπρόσθετα με τις προϋποθέσεις που αναφέρθηκαν παραπάνω, οι Senior Managers και άνω πρέπει επίσης να αναπτύξουν και να διατηρήσουν στο δικτύο τους Eagle Managers, όπως περιγράφεται παρακάτω. Κάθε Eagle Manager πρέπει να προέρχεται από διαφορετική γραμμή του δικτύου, ανεξαρτήτως γενιάς. Αυτή η προϋπόθεση θα εξαρτηθεί από τη θέση του Manager στην αρχή του κινήτρου.

- 1) Senior Manager: 1 Eagle Manager στο δίκτυό σας.
- 2) Soaring Manager: 3 Eagle Managers στο δίκτυό σας.
- 3) Sapphire Manager: 6 Eagle Managers στο δίκτυό σας.
- 4) Diamond-Sapphire: 10 Eagle Managers στο δίκτυό σας.
- 5) Diamond Manager: 15 Eagle Managers στο δίκτυό σας.
- 6) Double-Diamond Manager: 25 Eagle Managers στο δίκτυό σας.
- 7) Triple-Diamond Manager: 35 Eagle Managers στο δίκτυό σας.
- 8) Centurion-Diamond Manager: 45 Eagle Managers στο δίκτυό σας.

Οι Gem Managers (δηλαδή από Sapphire και πάνω) μπορούν να πληρούν τις προϋποθέσεις για Eagle Managers στο χαμηλότερο επίπεδο του Gem. Για παράδειγμα, εάν ένας Diamond Manager έχει 6 Downline Eagle Managers, τότε αυτός/αυτή θα χρειάζεται να πληροί τις προϋποθέσεις για Sapphire Eagle Manager.

(γ) Όλες οι προϋποθέσεις πρέπει να επιτευχθούν σε μία Operating Company, με εξαίρεση τις προϋποθέσεις των ΝΕΩΝ Case Credits, των νέων Supervisors και την προϋπόθεση των Downline Eagle Manager όπως διευκρινίζεται παρακάτω.

(δ) Οι FBO που προέρχονται από αλλαγή αναδόχου υπολογίζονται για τις προϋποθέσεις των νέων Supervisors και για τα ΝΕΑ cc.

(ε) Μπορεί να υπολογιστεί ένα ανώτατο όριο 100 ΝΕΩΝ case credits που προέρχονται εκτός της χώρας επίτευξης, για την προϋπόθεση των case credits.

(στ) Νέοι Supervisors από όλες τις χώρες μπορούν να συνδυαστούν για να εκπληρώσετε την προϋπόθεση των Νέων Supervisors.

(ζ) Ένας Manager μπορεί να συνδυάσει Eagle Managers του δικτύου του από διάφορες χώρες για το σκοπό της επίτευξης του επιπέδου Eagle Manager. Εάν ένας Manager έχει εγγράψει τον ίδιο FBO σε περισσότερες χώρες, αυτός μπορεί να υπολογίσει Eagle Managers από αυτόν τον FBO σε διάφορες χώρες, αλλά κανένας Eagle Manager του δικτύου δεν μπορεί να υπολογιστεί περισσότερο από μια φορά.

(η) Εάν ένας FBO πετύχει το επίπεδο του Manager μετά την έναρξη του κινήτρου:

- 1) Μπορεί να υπολογίζει κάθε Novus Customer που εγγράφεται κατά τη διάρκεια του τελευταίου μήνα της επίτευξης του επιπέδου Manager,

για την προϋπόθεση των νέων Supervisor για το συγκεκριμένο ημερολογιακό έτος του κινήτρου Eagle Manager.

- 2) Οι προϋποθέσεις για την αναγνώριση του Eagle Manager ΔΕΝ υπολογίζονται προκαταβολικά. Τα 720 Συνολικά/100 ΝΕΑ CC και οι 2 νέοι Supervisors πρέπει να επιτευχθούν μέσα στο υπόλοιπο της διάρκειας του κινήτρου μετά την επίτευξη του επιπέδου Manager.

(θ) Με την εκπλήρωση των προϋποθέσεων για την ιδιότητα του Eagle Manager, θα απονεμηθεί στον εν λόγω FBO ένα ταξίδι για τη συμμετοχή στο ετήσιο Eagle Manager's Retreat. Αυτό θα περιλαμβάνει:

- 1) Αεροπορικά εισιτήρια για δύο άτομα και τρεις διανυκτερεύσεις.
- 2) Μια πρόσκληση για την αποκλειστική εκπαίδευση των Eagle Managers.
- 3) Πρόσβαση σε όλες τις εκδηλώσεις που σχετίζονται με το Eagle Manager's Retreat.

(ι) Κάθε FBO μετά την επίτευξη του επιπέδου Sapphire, Diamond-Sapphire, ή του Diamond Eagle θα λαμβάνει αυτομάτως 1%, 2% ή 3% από το Gem Bonus, αντίστοιχα, στη χώρα του, για κάθε έναν από τους δώδεκα μήνες ξεκινώντας από τον Μάιο στον οποίο αυτός/αυτή θα πληροί τις προϋποθέσεις για Bonus Ηγεσίας.

8.04.1 **Global Leadership Team:**

(α) Η συμμετοχή στο Global Leadership Team (GLT) κερδίζεται και ανανεώνεται κάθε χρόνο με την πραγματοποίηση 7,500 Total Case Credits (Total CC) κατά τη διάρκεια του ημερολογιακού έτους και μετά την επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager.

(β) Οι Managers που θα αναγνωρισθούν ως GLT, θα αποτελούν μέλη του GLT για έναν χρόνο ξεκινώντας από την 1η Ιανουαρίου της χρονιάς που ακολουθεί από την εκπλήρωση των προϋποθέσεων και θα προσκαλούνται σε ένα αποκλειστικό Global Retreat και θα λάβουν την Αναγνώριση και τα Βραβεία για το Global Leadership Team στο Global Rally.

(γ) Οι Managers θα πρέπει να συμμετέχουν στο Global Rally για να λάβουν τα Βραβεία του GLT.

8.05 **Senior Manager:**

Όταν ένας Manager έχει δύο (2) Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς, τότε γίνεται Senior Manager και βραβεύεται με μία χρυσή καρφίτσα με 2 πολύτιμους λίθους.

8.06 **Soaring Manager:**

Όταν ένας Manager έχει πέντε (5) Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς, τότε γίνεται Soaring Manager και βραβεύεται με μία χρυσή καρφίτσα με 4 πολύτιμους λίθους.

8.07 Διακρίσεις Gem Manager

(α) **Sapphire Manager:** Όταν ένας Manager έχει 9 Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς, τότε γίνεται Sapphire Manager και βραβεύεται με:

- 1) Μία χρυσή καρφίτσα με 2 διαμάντια και 2 ζαφείρια.
- 2) Ένα ταξίδι για 4 ημέρες και 3 νύχτες με όλα τα έξοδα πληρωμένα σε ένα resort στην περιφέρεια.

(β) **Diamond-Sapphire Manager:** Όταν ένας Manager έχει 17 Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς, τότε γίνεται Diamond-Sapphire Manager και βραβεύεται με:

- 1) Μία χρυσή καρφίτσα με 2 διαμάντια και 2 ζαφείρια.
- 2) Ειδικά φιλοτεχνημένο αγαλματίδιο
- 3) Ένα ταξίδι για 5 ημέρες και 4 νύχτες με όλα τα έξοδα πληρωμένα σε ένα πολυτελές resort στην περιφέρεια.

(γ) **Diamond Manager:** Όταν ένας Manager έχει 25 Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς, τότε γίνεται Diamond Manager και βραβεύεται με:

- 1) Μία χρυσή καρφίτσα με ένα μεγάλο διαμάντι
- 2) Ένα διαμαντένιο δαχτυλίδι
- 3) Ένα waiver για τις απαιτήσεις για τον όγκο των cc του προγράμματος κινήτρων και του Bonus Ηγεσίας, με την προϋπόθεση ότι τουλάχιστον 25 Αναγνωρισμένοι Managers πρώτης γενιάς είναι Ενεργοί κάθε μήνα.
- 4) Ένα ταξίδι για 7 ημέρες και 6 νύχτες με όλα τα έξοδα πληρωμένα σε ένα πολυτελές resort εκτός της περιφέρειας.

(δ) **Double Diamond Manager:** Όταν ένας Manager έχει 50 Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς, τότε γίνεται Double Diamond Manager και βραβεύεται με:

- 1) Μία ειδικά σχεδιασμένη χρυσή καρφίτσα και δυο μεγάλα διαμάντια.
- 2) Ένα ταξίδι για 10 ημέρες και 9 νύχτες με όλα τα έξοδα πληρωμένα στη Νότια Αφρική.
- 3) Ένα ξεχωριστό στυλό με πανέμορφα διαμάντια.

(ε) **Triple Diamond Manager:** Όταν ένας Manager έχει 75 Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς, τότε γίνεται Triple Diamond Manager και βραβεύεται με:

- 1) Μία ειδικά σχεδιασμένη χρυσή καρφίτσα και τρία μεγάλα διαμάντια
- 2) Ένα παγκόσμιο ταξίδι για 14 ημέρες και 13 νύχτες με όλα τα έξοδα πληρωμένα.
- 3) Ένα πολύτιμο ρολόι (επιλεγμένο από την Forever Living Products).
- 4) Ένα ειδικά φιλοτεχνημένο αγαλματίδιο (επιλεγμένο από την Forever Living Products).

(στ) **Diamond Centurion Manager:** Όταν ένας Manager έχει 100 Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς, τότε γίνεται Diamond Centurion Manager, και απονέμεται σε αυτόν:

- 1) Μια χρυσή καρφίτσα με 4 μεγάλα διαμάντια.

9 Gem Bonus

9.01 (α) Οι Gem Managers που έχουν δικαίωμα να λάβουν Bonus Ηγεσίας, στη χώρα που εκπληρώνουν τις προϋποθέσεις, και έχουν τον απαιτούμενο αριθμό Αναγνωρισμένων Managers Δικτύου πρώτης γενιάς στο δίκτυό τους κατά τη διάρκεια του τρέχοντος μήνα, ή τον απαιτούμενο αριθμό Downline Managers από διαφορετικές γραμμές που έχουν πετύχει περισσότερα από 25 Total CC κατά τη διάρκεια του τρέχοντος μήνα, έχουν το δικαίωμα να λάβουν επιπλέον το Gem Bonus, το οποίο είναι βασισμένο στην Προτεινόμενη Λιανική Τιμή (ΠΛΤ) της παραγωγής από Προσωπικά και Non-Manager CC των 1ης, 2ης και 3ης γενιάς Managers με δικαίωμα στο Bonus Ηγεσίας, εφόσον πληρούν τις παρακάτω προϋποθέσεις:

- 1) 9 Ενεργοί Αναγνωρισμένοι Managers Δικτύου 1ης Γενιάς ή 9 Managers διαφορετικής γραμμής, καθεμία με Ενεργό Manager που έχει πετύχει 25 ή και περισσότερα Total CC = 1%
- 2) 17 Ενεργοί Αναγνωρισμένοι Managers Δικτύου 1ης Γενιάς ή 17 Managers διαφορετικής γραμμής, καθεμία με Ενεργό Manager που έχει πετύχει 25 ή και περισσότερα Total CC = 2%
- 3) 25 Ενεργοί Αναγνωρισμένοι Managers Δικτύου 1ης Γενιάς ή 25 Managers διαφορετικής γραμμής, καθεμία με Ενεργό Manager που έχει πετύχει 25 ή και περισσότερα Total CC = 3%

(β) Ένας Manager μπορεί να συνυπολογίσει έναν Manager Πρώτης Γενιάς από άλλη χώρα προς το σκοπό εκπλήρωσης των προϋποθέσεων λήψης του Gem Bonus, υπό τον όρο, όμως, ο Manager (από άλλη χώρα) να πληροί τις προϋποθέσεις ως Manager Δικτύου στη χώρα την οποία ο Manager εκπληρώνει τις προϋποθέσεις για το Gem Bonus. Από τη στιγμή που ο Manager (από άλλη χώρα) πληροί τις προϋποθέσεις του Αναγνωρισμένου Manager Δικτύου, θα συνυπολογίζεται από την ανάδοχη γραμμή για το Gem Bonus και για τη διάρκεια όσων μηνών ο Manager (από άλλη χώρα) είναι ενεργός στη Home Country (χώρα κατοικίας).

(γ) Το Gem Bonus καταβάλλεται από κάθε χώρα με βάση τις Προτεινόμενες Τιμές Λιανικής (ΠΛΤ) των εγχώριων Προσωπικών και Non – Manager Αναγνωρισμένων Αγορών του Manager στη συγκεκριμένη χώρα. Για να πληροί τις προϋποθέσεις του Gem Bonus σε οποιαδήποτε χώρα ένας Manager πρέπει να έχει συμπληρώσει τον απαιτούμενο αριθμό Ενεργών Αναγνωρισμένων Managers Δικτύου πρώτης γενιάς ή Ενεργές με 25 CC γραμμές Managers

Δικτύου, στη συγκεκριμένη χώρα για τον μήνα για τον οποίο πληροί τις προϋποθέσεις λήψης του Gem Bonus.

(δ) Κάθε FBO μετά την επίτευξη του επιπέδου Sapphire, Diamond-Sapphire, ή του Diamond Eagle θα λαμβάνει αυτομάτως 1%, 2% ή 3% από το Gem Bonus, αντίστοιχα, στη χώρα του, για κάθε έναν από τους δώδεκα μήνες ξεκινώντας από τον Μάιο στον οποίο αυτός/αυτή θα πληροί τις προϋποθέσεις για Bonus Ηγεσίας.

Εάν ένας Gem Manager πληροί τις προϋποθέσεις για Gem Eagle σε επίπεδο το οποίο είναι χαμηλότερο από το Gem επίπεδό του (δηλαδή ένας Diamond Manager που πληροί τις προϋποθέσεις για Sapphire Eagle), αυτός/αυτή θα λάβει ποσοστό από το Gem Bonus που αντιστοιχεί στο επίπεδο που πέτυχε στο Eagle, εξαιρουμένων των μηνών που αυτός/αυτή πληροί τις προϋποθέσεις για να πληρωθεί σε ένα μεγαλύτερο ποσοστό σύμφωνα με την Πολιτική του Gem Bonus (Βλέπε 9.01 (α)).

10 Πρόγραμμα Κινήτρων (Forever2Drive)

10.01 (α) Ένας Ενεργός Αναγνωρισμένος Manager μπορεί να συμμετέχει στο Πρόγραμμα Κινήτρων (Forever2Drive).

(β) Τρία Επίπεδα είναι διαθέσιμα για το Πρόγραμμα Κινήτρων:

- 1) Επίπεδο 1: Η Εταιρεία θα καταβάλλει κατά ανώτατο ποσό 400€ τον μήνα για μία περίοδο όχι μεγαλύτερη από 36 μήνες.
- 2) Επίπεδο 2: Η Εταιρεία θα καταβάλλει κατά ανώτατο ποσό 600€ τον μήνα για μία περίοδο όχι μεγαλύτερη από 36 μήνες.
- 3) Επίπεδο 3: Η Εταιρεία θα καταβάλλει κατά ανώτατο ποσό 800€ τον μήνα για μία περίοδο όχι μεγαλύτερη από 36 μήνες.

(γ) Τρεις (3) συνεχόμενοι μήνες απαιτούνται για να αποκτήσει κανείς αυτό το δικαίωμα όπως περιγράφεται στον παρακάτω πίνακα:

Εκπλήρωση προϋποθέσεων Προγράμματος Κινήτρων / Προϋποθέσεις

Μήνας	Level 1 Total Case Credits	Level 2 Total Case Credits	Level 3 Total Case Credits
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

(δ) Κατά τη διάρκεια μιας περιόδου 36 μηνών αμέσως μετά την εκπλήρωση των προϋποθέσεων, ο Manager θα λάβει το ανώτατο ποσό για το επίπεδο που έχει κατακτηθεί για κάθε μήνα όταν η απαίτηση των cc των τριών μηνών έχει εκπληρωθεί.

(ε) Εάν ο όγκος των Total Case Credits ενός Manager μειωθεί κάτω από το όριο των cc που απαιτούνται τον τρίτο μήνα κατά τη διάρκεια ενός μήνα, τότε η πληρωμή για το Πρόγραμμα Κινήτρων εκείνου του μήνα θα υπολογιστεί με 2,66€ στα Total Case Credits του Manager για εκείνον τον μήνα.

(στ) Αν το σύνολο των Total Case Credits ενός Manager πέσει κάτω από τα 50 CC έναν οποιοδήποτε μήνα, το Bonus του Προγράμματος Κινήτρων που κερδήθηκε δεν θα καταβληθεί εκείνον τον μήνα. Αν τους επόμενους μήνες τα case credits του Manager που εκπληρώνει τις προϋποθέσεις ξεπεράσουν τα 50cc ή περισσότερα, το πρόγραμμα κινήτρων θα πληρωθεί σύμφωνα με την Πολιτική όπως περιγράφεται παραπάνω.

(ζ) Κάθε Manager που είναι Ανάδοχος πέντε (5) Ενεργών Αναγνωρισμένων Managers 1ης Γενιάς, κατά τη διάρκεια του 3ου μήνα, ή κάθε μήνα μέσα στη χρονική περίοδο των 36 μηνών, απαιτείται να πραγματοποιήσει μόνο έναν όγκο πωλήσεων της τάξεως των 110, 175 ή 240 CC για τα επίπεδα 1, 2, 3 αντίστοιχα.

(η) Για κάθε πέντε (5) επιπλέον Ενεργούς Αναγνωρισμένους Managers 1ης γενιάς κατά τη διάρκεια του 3ου μήνα, ή κάθε μήνα μέσα στην περίοδο των 36 μηνών, τα CC του τρίτου μήνα θα μειώνονται επιπλέον κατά 40 CC για το Επίπεδο 1, κατά 50 CC για το Επίπεδο 2 και κατά 60 CC για το Επίπεδο 3.

(θ) Τα Case Credits που είναι για την επίτευξη και τη διατήρηση των προϋποθέσεων του κινήτρου θα υπολογίζονται μόνο από τους μήνες που ο Manager που εκπληρώνει τις προϋποθέσεις είναι ενεργός.

(ι) Τα Case Credits που πραγματοποιούνται από κάποιον Ενεργό FBO πριν την επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager υπολογίζονται για τις προϋποθέσεις του Προγράμματος Κινήτρων.

(κ) Αφού κάποιος έχει εκπληρώσει τις προϋποθέσεις για τον 3ο μήνα για το Πρόγραμμα Κινήτρων, μπορεί να συνεχίσει για ένα υψηλότερο Επίπεδο του Προγράμματος Κινήτρων, αμέσως από τον επόμενο μήνα. Π.χ. Εάν ένας Manager εκπληρώσει τις προϋποθέσεις για το επίπεδο 1 τους μήνες Ιανουάριο, Φεβρουάριο, Μάρτιο με 50,100 και 150cc, και μετά πραγματοποιήσει 225cc τον Απρίλιο, η περίοδος πληρωμής για το Επίπεδο 1 θα αντικατασταθεί από μια νέα περίοδο 36 μηνών για το Επίπεδο 2.

(λ) Μετά τη χρονική περίοδο των 36 μηνών, ο Manager μπορεί να εκπληρώσει τις προϋποθέσεις για ένα νέο Κίνητρο, με τις ίδιες ανωτέρω προϋποθέσεις. Αυτή η επανασυμμετοχή πρέπει να επιτευχθεί κατά τη διάρκεια οποιονδήποτε 3 συνεχών μηνών εντός της εξαμήνης περιόδου που προηγείται του τέλους της αρχικής περιόδου των 36 μηνών πληρωμών.

11 Chairman's Bonus

- 11.01 (α) **Βασικές Προϋποθέσεις για όλα τα επίπεδα.** Κάθε FBO, μετά την επίτευξη του επιπέδου του Αναγνωρισμένου Manager, πρέπει να πληροί ΟΛΕΣ τις παρακάτω προϋποθέσεις είτε στη Χώρα Κατοικίας (Home Country) είτε στη Χώρα Επίτευξης των προϋποθέσεων. Δεν μπορούν να συνδυαστούν από διαφορετικές χώρες.
- 1) Να είστε Ενεργός κάθε μήνα.
 - 2) Να έχετε δικαίωμα στο Bonus Ηγεσίας κάθε μήνα (ακόμα και αν δεν έχετε Downline Managers). Τα Case Credits που πραγματοποιούνται κατά τη διάρκεια των μηνών που δεν έχετε συμπληρώσει τα 12CC DEN θα υπολογίζονται στο κίνητρο.
 - 3) Οι ακόλουθες προϋποθέσεις πρέπει να επιτευχθούν σε οποιαδήποτε Χώρα Συμμετοχής:
 - α. Να πληροίτε τις προϋποθέσεις του Προγράμματος Κινήτρων (κίνητρο Αυτοκινήτου).
 - β. Να αγοράζετε προϊόντα μόνο εφόσον το 75% των προηγούμενων αγορών σας έχει χρησιμοποιηθεί.
 - γ. Να χτίζετε την επιχείρησή σας σύμφωνα με τις σωστές αρχές του Δικτυακού Marketing, την Πολιτική της Εταιρείας και τον Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας.
 - δ. Να συμμετέχετε και να υποστηρίζετε τις εκδηλώσεις και τα σεμινάρια της Εταιρείας.
 - 4) Η τελική αποδοχή της συμμετοχής σας για το Chairman's Bonus πρέπει να φέρει την έγκριση των Κεντρικών Γραφείων. Η διοίκηση λαμβάνει υπόψη για το σκοπό αυτό όλες τις διατάξεις της πολιτικής και του Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας.

(β) **Chairman's Bonus Manager (CBM) Επίπεδο 1.** Επιπρόσθετα των βασικών προϋποθέσεων, τα ακόλουθα πρέπει να πραγματοποιηθούν στη Χώρα Επίτευξης του Κινήτρου, εκτός και αν υποδεικνύεται διαφορετικά:

- 1) Πραγματοποιήστε 700 Προσωπικά και Non-Manager Case Credits κατά τη διάρκεια του κινήτρου μετά την επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager, το άθροισμα των οποίων θα πρέπει να συμπεριλαμβάνει 150 NEA CC. Τα NEA CC μπορούν να πραγματοποιηθούν και να συνδυαστούν σε οποιαδήποτε χώρα. Το μέγιστο όριο των 150 ΝΕΩΝ CC μπορεί να συνδυαστεί εκτός της Χώρας Επίτευξης του Κινήτρου. Ωστόσο τα NEA CC που θα επιτευχθούν εκτός της Χώρας Επίτευξης του Κινήτρου δεν θα υπολογισθούν για το Μερίδιο σας από το ποσό του Chairman's Bonus.

- 2) Εκτός από την προϋπόθεση των ΝΕΩΝ CC, όλα τα Προσωπικά και Non- Manager CC θα πρέπει να πραγματοποιηθούν στη Χώρα Επίτευξης του Κινήτρου.
- 3) Αναπτύξτε ένα από τα ακόλουθα σε οποιαδήποτε γενιά:
 - α. Έναν Αναγνωρισμένο Manager στο δίκτυό σας που θα πραγματοποιήσει 600 ή και περισσότερα συνολικά CC (Total CC) στη Χώρα Επίτευξης του Κινήτρου κατά τη διάρκεια του κινήτρου μετά την επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager. Αυτός ο Manager μπορεί να είναι ένας ήδη υπάρχων Manager ή να γίνει Αναγνωρισμένος Manager κατά την περίοδο του κινήτρου.
 - ή,
 - β. Έναν CBM του δικτύου σας σε οποιαδήποτε Χώρα Συμμετοχής.
- 4) Τα 600 CC από τον Manager του δικτύου σας δεν θα συμπεριληφθούν για τον υπολογισμό του μεριδίου σας από το Κίνητρο.
- 5) Μόνο τα CC από τους μήνες που ο Manager με τα 600 CC ήταν Ενεργός θα υπολογισθούν για αυτήν την προϋπόθεση.
- 6) Οι FBO από αλλαγή αναδόχου μετρούν για το Επίπεδο 1.
- 7) Εάν ένας FBO πετύχει το επίπεδο του Manager κατά τη διάρκεια της περιόδου εκπλήρωσης των προϋποθέσεων, οι προϋποθέσεις για την αναγνώριση του Chairman's Bonus ΔΕΝ υπολογίζονται προκαταβολικά. Ο FBO χρειάζεται να συγκεντρώσει 700 Προσωπικά και Non Manager cc / 150 ΝΕΑ CC μέσα στο υπόλοιπο της διάρκειας του κινήτρου μετά την επίτευξη του επιπέδου Manager.

(γ) Chairman's Bonus Manager (CBM) Επίπεδο 2. Επιπρόσθετα των βασικών προϋποθέσεων, τα ακόλουθα πρέπει να πραγματοποιηθούν στη Χώρα Επίτευξης του Κινήτρου, εκτός και αν υποδεικνύεται διαφορετικά:

- 1) Πραγματοποιήστε 600 Προσωπικά και Non-Manager Case Credits κατά τη διάρκεια του κινήτρου μετά την επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager, το άθροισμα των οποίων θα πρέπει να συμπεριλαμβάνει 100 ΝΕΑ CC. Τα ΝΕΑ CC μπορούν να πραγματοποιηθούν και να συνδυαστούν σε οποιαδήποτε χώρα. Το μέγιστο όριο των 100 ΝΕΩΝ CC μπορεί να συνδυαστεί εκτός της Χώρας Επίτευξης του Κινήτρου. Ωστόσο τα ΝΕΑ CC που θα επιτευχθούν εκτός της Χώρας Επίτευξης του Κινήτρου δεν θα υπολογισθούν για το Μεριδίό σας από το ποσό του Chairman's Bonus.
- 2) Εκτός από την προϋπόθεση των 100 ΝΕΩΝ CC, όλα τα Προσωπικά και Non Manager CC θα πρέπει να πραγματοποιηθούν στη Χώρα Επίτευξης του Κινήτρου.
- 3) Αναπτύξτε 3 CBM οποιασδήποτε γενιάς, καθέναν σε διαφορετική γραμμή του δικτύου σας, σε οποιαδήποτε Χώρα Συμμετοχής.

- 4) Οι FBO από αλλαγή αναδόχου μετρούν για το Επίπεδο 2.
- 5) Εάν ένας FBO πετύχει το επίπεδο του Manager κατά τη διάρκεια της περιόδου εκπλήρωσης των προϋποθέσεων, οι προϋποθέσεις για την αναγνώριση του Chairman's Bonus ΔΕΝ υπολογίζονται προκαταβολικά. Ο FBO χρειάζεται να συγκεντρώσει 600 Προσωπικά και Non Manager cc / 100 ΝΕΑ CC μέσα στο υπόλοιπο της διάρκειας του κινήτρου μετά την επίτευξη του επιπέδου Manager.

(δ) Chairman's Bonus Manager (CBM) Επίπεδο 3. Επιτρώσθαι των βασικών προϋποθέσεων, τα ακόλουθα πρέπει να πραγματοποιηθούν στη Χώρα Επίτευξης του Κινήτρου, εκτός και αν υποδεικνύεται διαφορετικά:

- 1) Πραγματοποιήστε 500 Προσωπικά και Non-Manager Case Credits κατά τη διάρκεια του κινήτρου μετά την επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager, το άθροισμα των οποίων θα πρέπει να συμπεριλαμβάνει 100 ΝΕΑ CC. Τα ΝΕΑ CC μπορούν να πραγματοποιηθούν και να συνδυαστούν σε οποιαδήποτε χώρα. Το μέγιστο όριο των 100 ΝΕΩΝ CC μπορεί να συνδυαστεί εκτός της Χώρας Επίτευξης του Κινήτρου. Ωστόσο τα ΝΕΑ CC που θα επιτευχθούν εκτός της Χώρας Επίτευξης του Κινήτρου δεν θα υπολογισθούν για το Μερίδιο σας από το ποσό του Chairman's Bonus.
- 2) Εκτός από την προϋπόθεση των 100 ΝΕΩΝ CC, όλα τα Προσωπικά και Non Manager CC θα πρέπει να πραγματοποιηθούν στη Χώρα Επίτευξης του Κινήτρου.
- 3) Αναπτύξτε 6 CBM οποιασδήποτε γενιάς, καθέναν σε διαφορετική γραμμή του δικτύου σας, σε οποιαδήποτε Χώρα Συμμετοχής.
- 4) Οι FBO από αλλαγή αναδόχου μετρούν για το Επίπεδο 3.
- 5) Εάν ένας FBO πετύχει το επίπεδο του Manager κατά τη διάρκεια της περιόδου εκπλήρωσης των προϋποθέσεων, οι προϋποθέσεις για την αναγνώριση του Chairman's Bonus ΔΕΝ υπολογίζονται προκαταβολικά. Ο FBO χρειάζεται να συγκεντρώσει 500 Προσωπικά και Non Manager cc / 100 ΝΕΑ CC μέσα στο υπόλοιπο της διάρκειας του κινήτρου μετά την επίτευξη του επιπέδου Manager.

(ε) Υπολογισμός Κινήτρου Chairman's Bonus

- 1) Ένα παγκόσμια συγκεντρωμένο ποσό θα καθορισθεί και στη συνέχεια θα κατανεμηθεί ως εξής:
 - α) Το μισό του ποσού θα καταβληθεί στους νικητές του Επιπέδου 1, του Επιπέδου 2 και του Επιπέδου 3.
 - β) Το ένα τρίτο του ποσού θα καταβληθεί στους νικητές του Επιπέδου 2 και του Επιπέδου 3.
 - γ) Τα ένα έκτο του ποσού θα καταβληθεί μόνο στους νικητές του Επιπέδου 3.

- 2) Στον CBM που πληροί τις προϋποθέσεις θα απονέμει ένα Μερίδιο για το Κίνητρο για κάθε ένα από τα Συνολικά CC του (Total Case Credits) που έχουν πραγματοποιηθεί στη Χώρα Επίτευξης του Κινήτρου (χωρίς να συμπεριλαμβάνονται τα NEA CC που έχουν πραγματοποιηθεί εκτός της Χώρας Επίτευξης του κινήτρου), και επιπλέον Μερίδια για το Κίνητρο που έχουν πραγματοποιηθεί από τον πρώτο CBM σε κάθε γραμμή αναδοχής σε οποιαδήποτε Χώρα Συμμετοχής.
- 3) Κάθε παγκόσμια συγκεντρωμένο ποσό του Κινήτρου θα διαιρεθεί με το σύνολο των Μεριδίων όλων των CBM που έχουν εκπληρώσει τις προϋποθέσεις για αυτό το συγκεντρωμένο ποσό για να καθοριστεί το ισοδύναμο σε χρήματα για αυτό το ποσό. Αυτό το ισοδύναμο σε χρήματα θα πολλαπλασιαστεί με τα μερίδια που έχει συγκεντρώσει ο κάθε CBM ώστε να υπολογισθεί το ποσό της απολαβής του από το Κίνητρο.

(στ) Βραβείο Chairman's Bonus στο Global Rally

- 1) Εξαιρουμένης της περίπτωσης να είναι κάποιος FBO Νικητής Global Rally 1.5K και άνω, ο CBM θα βραβευτεί με ένα ταξίδι στο Global Rally για να λάβει αναγνώριση και την επιταγή με το bonus του. Το συγκεκριμένο ταξίδι για δύο άτομα περιλαμβάνει:
 - α) Αεροπορικά εισιτήρια, διαμονή, γεύμα για 5 ημέρες και 4 νύχτες.
 - β) \$250 διαθέσιμα στην προπληρωμένη πιστωτική κάρτα του Global Rally για τα έξοδά σας.

12 Global Rally

- 12.01 (α) Ένας FBO μπορεί να κερδίσει ένα ταξίδι με όλα τα έξοδα πληρωμένα για δύο άτομα για να συμμετέχει στο Global Rally, συμπεριλαμβανομένων των αεροπορικών εισιτηρίων, εξόδων διαμονής, παροχών για δραστηριότητες, φαγητού και μετρητών για προσωπικά έξοδα, πραγματοποιώντας 1.500 ή και περισσότερα Συνολικά Case Credits (Total Case Credits) από την 1η Ιανουαρίου έως τις 31 Δεκεμβρίου κάθε χρονιάς. Για να λάβει τα οφέλη από το κίνητρο αυτό, ο FBO που πληροί τις προϋποθέσεις πρέπει να συμμετέχει στις εκπαιδεύσεις και συναντήσεις παρακίνησης του πρώτου Global Rally μετά την περίοδο επίτευξης των προϋποθέσεων.
- (β) Για να πετύχει την προϋπόθεση των 1.500 Case Credits και υψηλότερες διακρίσεις του Global Rally, ένας FBO μπορεί να συνδυάσει Case Credits από όλες τις χώρες που διαθέτει δίκτυο.
- (γ) Τα Non-Manager Case Credits που πραγματοποιήθηκαν κατά τη διάρκεια οποιουδήποτε μήνα που ο FBO δεν ήταν ενεργός και τα Case Credits Ηγεσίας που πραγματοποιήθηκαν οποιοδήποτε μήνα που ο Manager δεν πληρούσε τις

προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας, δεν θα υπολογισθούν για τις διακρίσεις του Global Rally, ωστόσο όλα τα ενεργά προσωπικά Case Credits που πραγματοποιούνται από τον FBO θα υπολογισθούν ανεξάρτητα από την ιδιότητα του Ενεργού.

(δ) Ένας FBO εκπληρώνει τις προϋποθέσεις πραγματοποιώντας Συνολικά Case Credits και κερδίζει Διακρίσεις Global Rally όπως περιγράφεται παρακάτω. Κάθε FBO που εκπληρώνει τις προϋποθέσεις θα λάβει είτε γεύματα που παρέχονται από την εταιρεία, είτε τα γεύματα που ανταποκρίνονται στη διάκριση που έχει λάβει. Ο FBO θα πρέπει να παρευρεθεί στο Global Rally για να λάβει τα βραβεία.

(ε) Chairman's Bonus Manager (κάτω από 1,5K):

- 1) Αεροπορικά εισιτήρια, διαμονή και γεύμα για 5 μέρες και 4 νύκτες.
- 2) \$250 διαθέσιμα στην κάρτα Global Rally για τα έξοδά σας.

(στ) 1,500 Συνολικά Case Credits (1,5K):

- 1) Αεροπορικά εισιτήρια, διαμονή και γεύμα για 6 μέρες και 5 νύκτες.
- 2) \$500 διαθέσιμα στην κάρτα Global Rally για τα έξοδά σας
- 3) Πάσο για συμμετοχή σε δραστηριότητες.

(ζ) 2,500 Συνολικά Case Credits (2,5K):

- 1) Αεροπορικά εισιτήρια, διαμονή και γεύμα για 8 μέρες και 7 νύκτες.
- 2) \$1,000 διαθέσιμα στην κάρτα Global Rally για τα έξοδά σας
- 3) Πάσο για συμμετοχή σε δραστηριότητες.

(η) 5,000 Total Case Credits (5K):

- 1) Αεροπορικά εισιτήρια, διαμονή και γεύμα για 9 μέρες και 8 νύκτες.
- 2) \$2,000 διαθέσιμα στην κάρτα Global Rally για τα έξοδά σας.
- 3) Πάσο για συμμετοχή σε δραστηριότητες.
- 4) Χρήση της VIP λωρίδας στην εμπορική περιοχή του Rally.

(θ) 7,500 Συνολικά Case Credits (7,5K):

- 1) Αεροπορικά εισιτήρια, διαμονή και γεύμα για 9 μέρες και 8 νύκτες.
- 2) \$3,000 διαθέσιμα στην κάρτα Global Rally για τα έξοδά σας.
- 3) Πάσο για συμμετοχή σε δραστηριότητες.
- 4) Χρήση της VIP λωρίδας στην εμπορική περιοχή του Rally.

(ι) 10,000 Συνολικά Case Credits (10K):

- 1) Αεροπορικά εισιτήρια, διαμονή και γεύμα για 9 μέρες και 8 νύκτες.
- 2) Αεροπορικά εισιτήρια σε θέση Business Class από και προς το Rally.
- 3) \$3,000 διαθέσιμα στην κάρτα Global Rally για τα έξοδά σας.
- 4) Πάσο για συμμετοχή σε δραστηριότητες.
- 5) Χρήση της VIP λωρίδας στην εμπορική περιοχή του Rally.

(κ) 12,500 Συνολικά Case Credits (12,5K):

- 1) Αεροπορικά εισιτήρια, διαμονή και γεύμα για 9 μέρες και 8 νύκτες.
- 2) Αεροπορικά εισιτήρια σε θέση Business Class από και προς το Rally.
- 3) \$5.000 διαθέσιμα στην κάρτα Global Rally για τα έξοδά σας και το ποσό των \$7,500, το οποίο θα κατατεθεί σε τραπεζικό σας λογαριασμό από το τοπικό γραφείο.
- 4) Πάσο για συμμετοχή σε δραστηριότητες.
- 5) Χρήση της VIP λωρίδας στην εμπορική περιοχή του Rally.

(λ) 15,000 Συνολικά Case Credits (12,5K):

- 1) Αεροπορικά εισιτήρια, διαμονή και γεύμα για 9 ημέρες και 8 νύχτες.
- 2) Αεροπορικά εισιτήρια σε θέση Business Class από και προς το Rally.
- 3) \$5.000 διαθέσιμα στην κάρτα Global Rally για τα έξοδά σας και το ποσό των \$15,000, το οποίο θα κατατεθεί σε τραπεζικό σας λογαριασμό από το τοπικό γραφείο.
- 4) Πάσο για συμμετοχή σε δραστηριότητες.
- 5) Χρήση της VIP λωρίδας στην εμπορική περιοχή του Rally.

(μ) 20,000 Συνολικά Case Credits (20K) (Πρώτη χρονιά):

- 1) Αεροπορικά εισιτήρια, διαμονή και γεύμα για 9 ημέρες και 8 νύχτες.
- 2) Αεροπορικά εισιτήρια σε θέση Business Class από και προς το Rally.
- 3) Αποκλειστική εμπειρία ειδικά για εσάς, συν \$5.000 διαθέσιμα στην κάρτα Global Rally για τα έξοδά σας και το ποσό των \$15,000, το οποίο θα κατατεθεί σε τραπεζικό σας λογαριασμό από το τοπικό γραφείο.
- 4) Πάσο για συμμετοχή σε δραστηριότητες.
- 5) Χρήση της VIP λωρίδας στην εμπορική περιοχή του Rally.

(ν) 20,000 Συνολικά Case Credits (20K) (Επόμενες χρονιές):

- 1) Αεροπορικά εισιτήρια, διαμονή και γεύμα για 9 ημέρες και 8 νύχτες.
- 2) Αεροπορικά εισιτήρια σε θέση Business Class από και προς το Rally.
- 3) \$5.000 διαθέσιμα στην κάρτα Global Rally για τα έξοδά σας και το ποσό των \$25,000, το οποίο θα κατατεθεί σε τραπεζικό σας λογαριασμό από το τοπικό γραφείο.
- 4) Πάσο για συμμετοχή σε δραστηριότητες.
- 5) Χρήση της VIP λωρίδας στην εμπορική περιοχή του Rally.

13 Διαδικασίες παραγγελιών

13.01 (α) Ένας Novus Customer μπορεί να παραγγείλει απευθείας από την εταιρεία στην τιμή Novus Customer μέχρι να γίνει FBO με δικαίωμα χονδρικής. Μετά, θα μπορεί να αγοράζει στην Προσαρμοσμένη Τιμή Χονδρικής.

(β) Όλες οι παραγγελίες μαζί με την πληρωμή θα πρέπει να ολοκληρωθούν μέσω των καταστημάτων μας, είτε να δοθούν τηλεφωνικά στο Τμήμα Παραγγελιών στο 210 9577480 (εσωτ. 1) / 801-11-18000 ή μέσω fax ή e-mail έως τις 4.00 μ.μ., τις εργάσιμες (καθημερινές) ημέρες λειτουργίας της Εταιρείας, είτε ηλεκτρονικά στο www.foreverliving.gr (έως τις 11:59 μ.μ.) την τελευταία ημερολογιακή ημέρα του μήνα προκειμένου να λάβετε το bonus του τρέχοντος μήνα.

(γ) Ολόκληρο το χρηματικό ποσό της παραγγελίας πρέπει να καταβάλλεται. Οι αποδεκτοί τρόποι πληρωμής περιλαμβάνουν πληρωμή με πιστωτική κάρτα (Visa, MasterCard, American Express, Diners), κατάθεση σε τράπεζα ή αντικαταβολή.

(δ) Για τυχόν διαφορές στην κατάσταση της παραγγελίας ή τις ποσότητες θα πρέπει να ενημερώνετε το Τμήμα Εξυπηρέτησης FBO άμεσα.

(ε) Ένας FBO δεν επιτρέπεται να πραγματοποιεί παραγγελίες ξεπερνώντας τα 25 case credits σε ένα ημερολογιακό μήνα χωρίς προηγούμενη έγκριση από τα γραφεία της εταιρείας.

(στ) Το ελάχιστο όριο των παραγγελιών είναι 45€, συμπεριλαμβανομένου του Φ.Π.Α. επί της χονδρικής τιμής των προϊόντων για όσους έχουν δικαίωμα αγοράς στη χονδρική τιμή και 55€ για όσους αγοράζουν στην Τιμή Novus Customer (NCP).

(ζ) Όλες οι παραγγελίες, και η παράδοση φέρουν την τελική έγκριση των γραφείων της εταιρείας. Η πληρωμή των bonus φέρει την τελική έγκριση από τα γραφεία της εταιρείας.

(η) Παραγγελίες προϊόντων δεν πρέπει να πραγματοποιούνται έως ότου το 75% των ήδη αγορασμένων προϊόντων από τον FBO, έχει πουληθεί ή καταναλωθεί.

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στο Παράρτημα.

14 Πολιτική Αλλαγής Αναδόχου

14.01 (α) Ένας FBO μπορεί να αλλάξει ανάδοχο, εάν κατά τη διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών:

- 1) είναι FBO και
- 2) δεν έχει αγοράσει κανένα Forever προϊόν, είτε από την Εταιρεία ή από οποιαδήποτε άλλη πηγή, και

- 3) Δεν έχει λάβει πληρωμές ή άλλα οικονομικά οφέλη από FBO της Εταιρείας
- 4) Δεν έχει γίνει ανάδοχος άλλων ατόμων στην Forever.

(β) Ο FBO που επιθυμεί να αλλάξει ανάδοχο πρέπει να συμπληρώσει την “Αίτηση Αλλαγής Αναδόχου”, η οποία πρέπει να φέρει γνήσιο υπογραφής από αρμόδια αρχή και να συνοδευτεί από την πρώτη παραγγελία του FBO που επιθυμεί να αλλάξει ανάδοχο.

(γ) Εάν υπάρχει δεύτερο όνομα σε μια Αίτηση FBO που επιθυμεί να τεθεί υπό νέο ανάδοχο, τότε το δεύτερο όνομα δεν θα συμπεριληφθεί στον κωδικό FBO μετά την αλλαγή αναδόχου. Το δεύτερο όνομα αποκτά το δικαίωμα να τεθεί υπό οποιονδήποτε ανάδοχο, πληρώντας τις προϋποθέσεις των παραγράφων (α) και (β) αυτής της ενότητας.

Εάν το δεύτερο όνομα επιθυμεί να τεθεί κάτω από το πρώτο όνομα χωρίς να γίνει αλλαγή αναδόχου, μπορεί να το κάνει χωρίς να εκπληρώσει τις προϋποθέσεις των παραγράφων (α) και (β) αυτής της ενότητας.

Εάν ο νόμιμος σύζυγος ενός FBO που δεν έχει κάνει αλλαγή αναδόχου επιθυμεί να δημιουργήσει τη δική του Forever επιχείρηση, μπορεί να το κάνει έχοντας ως απευθείας ανάδοχο τον σύζυγο ή τον ανάδοχο του συζύγου, χωρίς να χρειάζεται να εκπληρώσει τις προϋποθέσεις των παραγράφων (α) και (β) αυτής της ενότητας.

(δ) Ο FBO που έκανε αλλαγή αναδόχου επανεντάσσεται στο Σύστημα Marketing ως νέος Novus Customer κάτω από τον νέο ανάδοχο και χάνει το δίκτυό του σε όλες τις χώρες που δραστηριοποιείται.

(ε) Ο Novus Customer που προέρχεται από αλλαγή αναδόχου μετρά σαν νέα έγγραφη Novus Customer για όλα τα κίνητρα και τις προαγωγές.

(στ) Εάν ο FBO που κάνει αλλαγή αναδόχου είναι Αναγνωρισμένος Manager και είχε πρώτης γενιάς Αναγνωρισμένους Managers στην ομάδα του, αυτοί οι Managers θα κατατάσσονται ως Κληρονομικοί Managers πρώτης γενιάς στον νέο τους ανάδοχο.

14.02 (α) Εάν ένας FBO έχει διαφορετικούς αναδόχους στις χώρες οι οποίες ακολουθώς συνδέονται κάτω από μια Operating Company, θα πρέπει να κάνει τα εξής:

- 1) Να αποδεσμευτεί από την Forever επιχείρηση και τυχόν υπάρχον δίκτυο στο οποίο έχει προσφάτως τεθεί, με την προϋπόθεση ότι δεν έχει γίνει αγορά ή δεν έχει γίνει ανάδοχος άλλων τους τελευταίους 24 μήνες σε αυτή τη χώρα, και να διατηρήσει την Forever επιχείρηση κάτω από τον Ανάδοχο που υπάρχει στην αρχική αίτηση συνεργασίας. Θα διατηρήσει το επίπεδο που έχει αποκτηθεί στο Marketing Plan. Το δίκτυο της Forever επιχείρησης που έχει αποδεσμευθεί θα παραμείνει στον παλιό ανάδοχο.
- 2) Να διατηρήσει την Forever επιχείρηση - αυτή του αρχικού Αναδόχου

θα είναι η πρωταρχική στην οποία θα εκπληρώνει τις προϋποθέσεις της Ενεργής Ιδιότητας κάθε μήνα. Μόλις εκπληρώσει τις προϋποθέσεις, η δεύτερη Forever επιχείρηση θα λάβει Waiver Ενεργής Ιδιότητας.

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στο Παράρτημα.

15 Δραστηριοποίηση στο εξωτερικό

15.01 (α) Αυτή η πολιτική επηρεάζει τη δραστηριοποίηση στο εξωτερικό μετά τις 22 Μαΐου 2002.

(β) Ένας FBO με δικαίωμα χονδρικής μπορεί να γραφτεί σε χώρα του εξωτερικού (εκτός της χώρας διαμονής του) όπως περιγράφεται παρακάτω:

- 1) Ο FBO πρέπει να επικοινωνήσει με τα γραφεία της Εταιρείας και να δηλώσει τη χώρα στο εξωτερικό που επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί.
- 2) Ο FBO διατηρεί τον αρχικό κωδικό FBO σε όλες τις χώρες του εξωτερικού που δραστηριοποιείται.
- 3) Ο ανάδοχος στην ξένη χώρα θα είναι το πρόσωπο που εμφανίζεται στην αρχική Αίτηση Εγγραφής που καταχωρήθηκε στην Εταιρεία, εκτός αν έχει γίνει Αλλαγή αναδόχου ή Novus Customer 6μηνη αλλαγή αναδόχου.
- 4) Ο FBO θα καταχωρηθεί στην ξένη χώρα με το συγκεκριμένο επίπεδο στο Σύστημα Marketing που διατηρεί στην αρχική χώρα που έχει κάνει την εγγραφή του τη στιγμή που ξεκινά να δραστηριοποιείται στη χώρα του εξωτερικού.
- 5) Όταν ένας FBO πετυχαίνει ένα επίπεδο στο Marketing Plan με Case Credits σε μια Operating Company (χώρα), τότε αυτό έχει άμεση ισχύ στη συγκεκριμένη Operating Company (χώρα) αμέσως με την επίτευξη του επιπέδου και αυτό θα φαίνεται και στις άλλες χώρες τον επόμενο μήνα. Αν ο FBO πετύχει ένα επίπεδο στο Marketing Plan (μόνο για τα επίπεδα Supervisor, Assistant Manager και Manager) με Case Credits που προέρχονται από συνδυασμό πολλαπλών Operating Companies, τότε αυτό έχει ισχύ σε όλες τις χώρες από τις 15 του επόμενου μήνα αφότου έγινε η προαγωγή.
- 6) Ένας FBO που είναι Ενεργός κατά τη διάρκεια του μήνα στη χώρα διαμονής του θα χαρακτηριστεί Ενεργός τον επόμενο μήνα σε όλες τις χώρες του εξωτερικού, ανεξάρτητα από το επίπεδο που έχει επιτευχθεί.
- 7) Αν ένας FBO που δεν είναι Manager στη Home Country (χώρα διαμονής) του γίνει Manager σε ξένη χώρα, τότε πρέπει να είναι Ενεργός τους μήνες προαγωγής και να έχει 25 CC Προσωπικά ή

Non/Manager στη Home Country (χώρα διαμονής) ή στη χώρα του εξωτερικού που προωθείται σε Manager στον τελικό μήνα της αναγνώρισής του για να γίνει Αναγνωρισμένος Manager.

- 8) Σε περίπτωση που ο FBO αλλάξει χώρα διαμονής, πρέπει να ενημερώσει την πρώτη χώρα, ώστε να γίνει η αλλαγή των στοιχείων του στο σύστημα και να οριστεί η νέα Home Country (χώρα διαμονής).

16 Απαγορευμένες δραστηριότητες

16.01 Η απόφαση της Εταιρείας να τερματίσει τη συνεργασία με μια Forever επιχείρηση ή να ακυρώσει ή να προσαρμόσει την Προσωπική Έκπτωση, τα μπόνους, τα Case credits, τα προγράμματα αμοιβών ή τα κίνητρα για τυχόν συμμετοχή του FBO σε δραστηριότητες ή παραλείψεις που δεν συμμορφώνονται με την Πολιτική της Εταιρείας ή τον Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας θα είναι τελική. Οι πράξεις παράλειψης εκ προθέσεως και η παραβίαση της Πολιτικής της Εταιρείας ή του Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας από τον FBO αντιμετωπίζονται αυστηρά και μπορεί να περιλαμβάνουν την καταγγελία και την αγωγή για αποζημίωση.

16.02 Απαγορευμένες Δραστηριότητες που αποτελούν λόγο καταγγελίας του Κωδικού FBO και γενούν υποχρέωση αποζημίωσης της Εταιρείας για οποιαδήποτε ζημία της, αποτελούν ενδεικτικά οι εξής, χωρίς να περιορίζονται στις κατωτέρω:

(α) **Απατηλή Αναδοχή.** Απαγορεύεται σε οποιονδήποτε FBO να καταστεί ανάδοχος προσώπων, χωρίς την πλήρη γνώση τους και την εκ μέρους τους υπογραφή μιας Αίτησης Εγγραφής FBO. Απαγορεύεται επίσης η ψευδής υπόδειξη ενός προσώπου, ως υποψήφιου FBO καθώς και η υπόδειξη ή η απόπειρα υπόδειξης ανύπαρκτου προσώπου, ως υποψήφιου FBO, ή η υπόδειξη ανύπαρκτων προσώπων ως πελατών προκειμένου να επιτευχθούν προμήθειες ή bonus.

(β) **Εξαγορά bonus.** Απαγορεύεται στον FBO να παραγγείλει περισσότερα προϊόντα από αυτά που απαιτούνται προκειμένου να καλυφθούν οι άμεσες ανάγκες πωλήσεών του και επιπρόσθετες ποσότητες προϊόντων μπορούν να αγοραστούν μόνον εάν ο FBO έχει πωλήσει ή καταναλώσει ή χρησιμοποιήσει κατ' άλλο τρόπο το 75% του αποθέματός του. Απαγορεύεται στον FBO να αγοράζει προϊόντα ή να ενθαρρύνει άλλους FBO να αγοράζουν προϊόντα αποκλειστικά με σκοπό την λήψη bonus, καθώς και να χρησιμοποιεί οποιονδήποτε άλλο μηχανισμό με τον οποίο γίνονται στρατηγικές αγορές προς τον σκοπό μεγιστοποίησης των προμηθειών ή των μπόνους, όταν ο FBO δεν χρησιμοποιεί με καλή πίστη τα προϊόντα που αγοράζει. Με σκοπό να διασφαλιστεί ότι δεν θα προκύψει υπερβολικό απόθεμα:

- 1) Κάθε FBO ο οποίος παραγγέλνει προϊόν, που υπήρξε αντικείμενο

και προηγούμενης παραγγελίας θα επιβεβαιώνει στην Εταιρεία ότι ποσοστό 75% της προηγούμενης παραγγελίας του, έχει ήδη πωληθεί ή χρησιμοποιηθεί με άλλο τρόπο. Οι FBO θα πρέπει να τηρούν ακριβή αρχεία των μηνιαίων πωλήσεων τους στους πελάτες τους, τα οποία η Εταιρεία δικαιούται να ελέγχει μετά από προηγούμενη ειδοποίηση του FBO. Αυτά τα αρχεία θα περιλαμβάνουν λεπτομερή αναφορά στα αποθέματα του FBO στο τέλος κάθε μήνα.

- 2) Η Εταιρεία ακολουθεί μια ελεύθερη πολιτική ως προς την εφαρμογή της επαναγοράς αποθεμάτων μετά τον τερματισμό ενός Κωδικού FBO, αλλά η Forever δεν θα επαναγοράσει προϊόντα ή θα καταβάλει το τίμημα των προϊόντων που έχει προηγουμένως επιβεβαιωθεί ότι έχουν καταναλωθεί ή πωληθεί. Ψευδείς δηλώσεις ως προς τις ποσότητες των πωληθέντων ή χρησιμοποιηθέντων προϊόντων με σκοπό την προαγωγή στο Marketing Plan της Εταιρείας αποτελούν λόγο καταγγελίας του Κωδικού FBO.
- 3) Με τον σκοπό να αποθαρρυνθούν οι FBO από το να ενθαρρύνουν άλλους FBO να παρακάμπτουν την απαγόρευση δημιουργίας υπερβολικών αποθεμάτων, η εταιρεία θα χρεώνει στην ανάδοχη γραμμή του FBO οποιαδήποτε μπόνους έχουν καταβληθεί για επιστρεφόμενα προϊόντα εκ μέρους του FBO του οποίου τερματίστηκε ο κωδικός FBO.

(γ) Αγορές δια πληρεξουσίου*. Απαγορεύεται στους FBO να αγοράζουν προϊόντα στο όνομα και για λογαριασμό άλλου προσώπου.

(δ) Πωλήσεις σε άλλους FBO. Επιπρόσθετα με τις δραστηριότητες λιανικής, ένας FBO απαγορεύεται να πωλεί προϊόντα σε οποιονδήποτε άλλο FBO, εκτός από εκείνους των οποίων είναι ο ίδιος προσωπικά Ανάδοχος, και σε όχι κατώτερη τιμή από την τιμή χονδρικής. Οποιαδήποτε άλλη πώληση σε άλλον FBO, είτε απευθείας είτε εμμέσως, αποτελεί απαγορευμένη συναλλαγή, τόσο για τον FBO ο οποίος πωλεί, όσο και για τον FBO ο οποίος αγοράζει. Το ισόποσο Case Credit μιας τέτοιας απαγορευμένης συναλλαγής δεν θα λαμβάνεται υπόψη για τον υπολογισμό της Ενεργής Ιδιότητας ή για τον υπολογισμό οποιωνδήποτε προνομίων του Marketing Plan. Θα γίνονται αναπροσαρμογές για κάθε τέτοια παραβίαση.

(ε) Απαγορεύεται στους FBO να ασχολούνται ή να αναμειγνύονται στις δραστηριότητες που απαγορεύονται σε όλες τις παραγράφους 17.10, 19.02, και 20 όπως ορίζεται.

(στ) Απαγορεύεται στους FBO να εμφανίζονται, να επιτρέπουν την αναφορά στο πρόσωπό τους ή να επιτρέπουν το όνομά τους, ή η εικόνα τους, να αναφέρονται σε οποιοδήποτε υλικό προώθησης, προσέλκυσης, η προσέγγισης οποιασδήποτε άλλης εταιρείας απευθείας πωλήσεων.

(ζ) Απαγορεύεται στους FBO να αναλαμβάνουν δράση ή να παραλείψουν

οποιαδήποτε ενέργεια, η οποία υποδηλώνει εκ προθέσεως ή βαριά αμέλεια προς την Πολιτική της Εταιρείας ή τον Κώδικα Επαγγελματικής δεοντολογίας.

(η) Πωλήσεις σε Καταστήματα.

- 1) Με την επιφύλαξη των όσων προβλέπονται στην παρούσα παράγραφο, απαγορεύεται στους FBO να επιτρέπουν τα προϊόντα της εταιρείας να πωλούνται ή να εκτίθενται σε καταστήματα λιανικής, σε καταστήματα με στρατιωτικά είδη, πλειστηριασμούς, λαϊκές ή υπαίθριες αγορές, ή σε παρόμοιες εκθέσεις. Ωστόσο, εκθέσεις διάρκειας μικρότερης της μιας (1) εβδομάδας μέσα σε ένα (1) έτος στον ίδιο τόπο, θεωρούνται προσωρινές και ως εκ τούτου επιτρέπονται μετά από τη λήψη έγκρισης από τα γραφεία της εταιρείας.
- 2) Οι FBO που διατηρούν επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών, κομμωτήρια, ισοτιότητα αισθητικής ή γυμναστήρια, επιτρέπεται να εκθέτουν και να πωλούν τα προϊόντα από την έδρα (γραφείο) της επιχείρησής τους. Ωστόσο, απαγορεύονται εξωτερικές πινακίδες ή η έκθεση των προϊόντων σε βιτρίνα της επιχείρησης, προκειμένου να διαφημίζεται η πώληση των προϊόντων της Εταιρείας.
- 3) Απαγορεύεται στους FBO η πώληση ή η προώθηση προϊόντων της Forever σε οποιαδήποτε μορφή πλην της αρχικής τους συσκευασίας. Ωστόσο, τα προϊόντα της Εταιρείας μπορούν να προωθηθούν και να σερβιριστούν σε ποτήρι ή σε μερίδα.

(θ) Χρήση μη Εγκεκριμένων Εντύπων. Απαιτείται η προηγούμενη γραπτή έγκριση της εταιρείας για χρήση, παραγωγή ή πώληση υλικού προώθησης πωλήσεων, πέραν αυτών που παρέχονται από την εταιρεία.

- 1) Ένας FBO απαγορεύεται να προωθεί ή πωλεί οποιοδήποτε υλικό προώθησης πωλήσεων, υλικό εκπαίδευσης, ιστοσελίδες ή Apps (εφαρμογές), που δεν παρέχονται από την Forever, εκτός από τους FBO του δικτύου του. Τέτοιου είδους υλικό που παρέχει ο FBO στο δικό του δίκτυο πρέπει να λάβει την έγκριση της Forever και να πωλείται σε λογική τιμή.

(ι) Πώληση μέσω διαδικτύου. Απαγορεύεται στους FBO η οποιαδήποτε συναλλαγή πώλησης των προϊόντων της Forever χρησιμοποιώντας άλλο διαδικτυακό κανάλι πωλήσεων εκτός από το κατάστημα λιανικής του foreverliving.com ή τρίτο site εγκεκριμένο από την Εταιρεία.

(κ) Πώληση σε τρίτους για μεταπώληση. Απαγορεύεται στους FBO να πωλούν τα προϊόντα της Εταιρείας σε οποιονδήποτε με σκοπό τη μεταπώληση ή να αναθέτουν σε άλλους την πώληση των προϊόντων της Εταιρείας.

(λ) Προσέγγιση ενός FBO σε άλλη εταιρεία Δικτυακού Marketing.

Απαγορεύεται στον FBO, απευθείας ή εμμέσως, να έρχεται σε επικοινωνία, να προσεγγίζει, να πείθει, να κατευθύνει, προσελκύει για να εγγραφεί ως ανάδοχος ή να δέχεται οποιονδήποτε FBO της Forever ή πελάτη ή

οποιοδήποτε υπήρξε FBO της Forever ή πελάτης μέσα στους τελευταίους δώδεκα (12) μήνες ή να ενθαρρύνει οποιοδήποτε από τα ανωτέρω πρόσωπα με τέτοιο τρόπο, ώστε να προωθήσει ευκαιρίες σε προγράμματα Marketing σε οποιαδήποτε άλλη εταιρεία άμεσων πωλήσεων πλην της Forever.

(μ) Απαγορεύεται στους FBO να δυσφημούν άλλους FBO, τα προϊόντα /υπηρεσίες της Forever, το Marketing Plan της εταιρείας και το πλάνο ανταμοιβών ή τους υπαλλήλους της Forever σε άλλους FBO ή σε τρίτους. Οποιοσδήποτε ερωτήσεις, υποδείξεις ή σχόλια που αφορούν αυτά τα θέματα, θα πρέπει να απευθύνονται εγγράφως στα κεντρικά γραφεία της Εταιρείας και μόνον.

(ν) **Ισχυρισμοί για τα προϊόντα.** Οι FBO δεν επιτρέπεται να προβούν σε ρητή ή έμμεση δήλωση ότι τα προϊόντα της Forever μπορούν να αποτρέψουν, να διαγνώσουν ή να θεραπεύσουν οποιαδήποτε ασθένεια ή πρόβλημα υγείας. Τα προϊόντα της Forever που προορίζονται να καταναλωθούν είναι συμπληρώματα διατροφής και επομένως γνωστοποιούνται από τις ρυθμιστικές αρχές ως τρόφιμα. Τα προϊόντα της Forever που προορίζονται για το σώμα γνωστοποιούνται από τις ρυθμιστικές αρχές ως καλλυντικά. Η Forever δεν παράγει ή διανέμει προϊόντα τα οποία θεωρούνται ή περιγράφονται ως φάρμακα ή θεραπεία.

(ξ) **Ισχυρισμοί για κέρδη.** Οι FBO δεν μπορούν να προβούν σε οποιαδήποτε δήλωση, ρητή ή έμμεση, σχετικά με το ποσό ή το εισόδημα, συμπεριλαμβανομένου του εισοδήματος πλήρους ή μερικής απασχόλησης, το οποίο ένας μελλοντικός FBO μπορεί λογικά να αναμένει να κερδίσει. Οι υπαιτιγμοί για δηλώσεις εισοδήματος που εύλογα μπορεί ένας FBO να αναμένει να κερδίσει περιλαμβάνουν, αλλά δεν περιορίζονται σε, αναπαραστάσεις ή / και εικόνες που χρησιμοποιούνται για να δείξουν έναν βελτιωμένο, πολυτελές ή πλούσιο τρόπο ζωής.

ο) **Λειτουργία της επιχείρησης μέσω πληρεξουσίου.** Απαγορεύεται η ανάπτυξη μιας Forever επιχείρησης, και το δίκτυο που προκύπτει από αυτή, να λειτουργεί μέσω πληρεξουσίου, είτε εκ προθέσεως είτε ακούσια. Κάθε τέτοια ενέργεια θα ελέγχεται από τα Κεντρικά Γραφεία ως προς την συμμόρφωσή της με την Πολιτική της Εταιρείας και τον Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας.

(π) **Εξαγωγή προϊόντων.** Οι FBO μπορούν να αγοράζουν τα προϊόντα με σκοπό την πώληση και τη χρήση τους, στη χώρα στην οποία τα προϊόντα αγοράστηκαν. Απαγορεύεται στους FBO να αγοράζουν προϊόντα με σκοπό την εξαγωγή τους σε χώρα εκτός από εκείνη στην οποία αγοράστηκαν, εκτός από την περίπτωση της προσωπικής και οικογενειακής χρήσης των προϊόντων σε χώρα στην οποία δεν λειτουργεί γραφείο της Forever, χωρίς την έγγραφη έγκριση των κεντρικών γραφείων στο Scottsdale της Αριζόνα στις Η.Π.Α.

(ρ) **Διαφήμιση της τιμής των προϊόντων.** Ένας FBO απαγορεύεται να διαφημίζει με οποιοδήποτε τρόπο τα προϊόντα σε οποιαδήποτε τιμή μικρότερη από την Προτεινόμενη Λιανική Τιμή. Αυτό αφορά μια τιμή που έχει δηλωθεί ή οποιαδήποτε άλλη τιμολογιακή πρακτική που μειώνει την τιμή πώλησης των προϊόντων της Forever κάτω από την Προτεινόμενη Λιανική Τιμή.

(σ) Ένας FBO απαγορεύεται να προσπαθεί με κάθε τρόπο ή μέσο να παρακινεί, εξαναγκάζει ή πείθει άλλον FBO να διακόψει τη συνεργασία του με την εταιρεία, να διακόψει την επιχείρηση και να μειώσει τις δραστηριότητες της επιχείρησής του για οιονδήποτε λόγο.

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στο Παράρτημα.

17 Πολιτική της Εταιρείας

17.01 (α) Η σχέση του FBO με την εταιρεία έχει συμβατικό χαρακτήρα. Μόνο ενήλικες, άνω των 18 ετών, μπορούν να συμβληθούν με την εταιρεία.

- 1) Ένας FBO επιτρέπεται, υπό συγκεκριμένους όρους, να συστήσει μία επιχειρηματική οντότητα σαν Forever επιχείρηση. Μια τέτοια επιχείρηση θα πρέπει να οριστεί ως μια κλειστή επιχειρηματική οντότητα στην οποία μετέχει ο ίδιος FBO, ή εάν απαιτείται από τον νόμο ή είναι εγκεκριμένο από την Forever, δύο (2) μέτοχοι, οι ιδιοκτήτες, οι οποίοι συμμετέχουν άμεσα στις καθημερινές λειτουργίες της εταιρείας (εφεξής η «Επιχείρηση FBO»). Εκτός από την τήρηση όλων των προδιαγραφών και όρων που προβλέπονται από την Πολιτική της Εταιρείας και τον Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας, ο κάθε FBO(s) θα πρέπει να υπογράψει (ουν) μια «Συμφωνία Επιχείρησης FBO», η οποία ενσωματώνεται και θεωρείται μέρος της «Αίτησης Εγγραφής», περιγράφοντας τους πρόσθετους όρους και τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες ο FBO συμφωνεί να λειτουργεί μια «Επιχείρηση FBO». Τη «Συμφωνία Επιχείρησης FBO» μπορείτε να τη βρείτε στην ιστοσελίδα www.foreverliving.com, στην αρχική σελίδα στην επιλογή «Επαγγελματικές Φόρμες».
- 2) Ο FBO είναι αποκλειστικά υπεύθυνος για την αναζήτηση επαγγελματικών συμβουλών σχετικά με τη δημιουργία μιας «Επιχείρησης FBO», αναφορικά με Φορολογικά, Νομικά και οποιαδήποτε άλλα ζητήματα. Η Forever αποκηρύσσει ρητώς οποιαδήποτε ευθύνη και υποχρέωση σχετικά με την απόφαση ενός FBO να λειτουργήσει μία «Επιχείρηση FBO». Η Forever δεν αντιπροσωπεύει, ούτε παρέχει καμία φορολογική, λογιστική ή νομική συμβουλή σχετικά με τη δημιουργία και λειτουργία μιας «Επιχείρησης FBO».
- 3) Η Forever δεν θα ευθύνεται για οποιαδήποτε απώλεια κερδών, έμμεσες, άμεσες, ειδικές ή υποθετικές ζημίες, καθώς και για κάθε άλλη ζημία που υπέστη ή που έχει υποστεί ο FBO ως αποτέλεσμα της απόφασής του να μεταφέρει την επιχειρηματική του δραστηριότητα σε «Επιχείρηση FBO».

(β) Ένας FBO θεωρείται ανεξάρτητος, και καλείται να ασκήσει τη δραστηριότητά του σύμφωνα με τους όρους της «Αίτησης Εγγραφής» πάντα σε συμμόρφωση με την Πολιτική της Εταιρείας και τον Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας όπως αυτά εφαρμόζονται στη χώρα στην οποία αυτός και η «Επιχείρηση FBO» δραστηριοποιούνται.

(γ) Η «Επιχείρηση FBO» εκπροσωπείται από τον FBO που αναφέρεται στην «Αίτηση Εγγραφής FBO» όπως έχει καταχωρηθεί και στα αρχεία της Εταιρείας. Εάν ο νόμιμος σύζυγος ενός FBO επιθυμεί να δημιουργήσει τη δική του Forever επιχείρηση, μπορεί να το κάνει έχοντας ως απευθείας ανάδοχο τον σύζυγο ή τον ανάδοχο του συζύγου.

(δ) Ο FBO θεωρείται υπεύθυνος για την ορθή διαχείριση της «Επιχείρησης FBO». Αναφέρουμε ενδεικτικά, χωρίς να εξαντλούνται οι περιπτώσεις, ότι θα πρέπει να αποτρέπει τα μέλη της οικογένειας από τη χρήση των πληροφοριών που λαμβάνονται μέσω της «Επιχείρησης FBO», να συμμορφώνεται με την Πολιτική της Εταιρείας και τον Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας ή να εξελίσσεται μέσα από την επιχείρηση του FBO. Μια αποτυχία του FBO να χειριστεί σωστά τη λειτουργία της «Επιχείρησης FBO», μπορεί να οδηγήσει σε τερματισμό της συνεργασίας.

(ε) Σε περίπτωση που το δίκτυο ενός FBO δραστηριοποιηθεί σε μια ξένη χώρα στην οποία ο FBO δεν έχει προηγουμένως δραστηριότητα, ο FBO θα ενεργοποιηθεί αυτόματα και στη χώρα αυτή και θα πρέπει να συμμορφωθεί με την επικρατούσα πολιτική και τους τοπικούς νόμους της ξένης χώρας. Επίσης συμφωνεί ότι δεσμεύεται από τις πολιτικές επίλυσης των διαφορών όπως αναφέρονται στο παρόν.

- 17.02 Η Forever συμφωνεί να πωλεί προϊόντα στον FBO και να πληρώσει Bonus δικτύου, όπως προβλέπεται στο Marketing Plan της Εταιρείας, υπό την προϋπόθεση ότι ο FBO δεν έχει προβεί σε κάποια παραβίαση της συνεργασίας.
- 17.03 Ένας FBO μπορεί να αναπτύξει τις δικές του τεχνικές Marketing, εφ' όσον δεν παραβιάζουν την Πολιτική της Εταιρείας, τη νομοθεσία και τους κανόνες του κράτους, τους κανόνες δικαιοδοσίας, τους κανονισμούς ή τα καταστατικά.
- 17.04 Κάθε μεταβίβαση εκτός από την κληρονομικότητα μιας «Επιχείρησης FBO», χωρίς προηγούμενη έγκριση της Εταιρείας, απαγορεύεται και κάθε τέτοια μεταβίβαση είναι άκυρη. Για τους σκοπούς της παρούσας διάταξης, αλλαγή των μετόχων ή/και των ποσοστών (%) συμμετοχής στην «Επιχείρηση FBO», θα θεωρείται ως μεταβίβαση, και θα απαιτεί τη γραπτή έγκριση από την Εταιρεία για να είναι έγκυρη.
- 17.05 Εκτός από το αν προβλέπεται διαφορετικά, ένας FBO απαγορεύεται, άμεσα ή έμμεσα, να αλλάξει ανάδοχο. Η Forever θα εξετάσει μόνο την πρώτη έγκυρη Αίτηση Εγγραφής που έχει καταχωρηθεί στα αρχεία της εταιρείας. Μεταγενέστερες αιτήσεις θα ακυρώνονται.

17.06 Όταν ένας FBO αλλάζει την κατοικία του και μεταφέρεται σε μια διαφορετική χώρα, θα πρέπει να ενημερώσει την πρώτη χώρα διαμονής, έτσι ώστε να καταχωρηθεί η νέα διεύθυνση στο σύστημα της Forever, για να ενημερωθεί και το αντίστοιχο γραφείο στο εξωτερικό.

17.07 **Προβλήματα ή ερωτήσεις.** Εάν ένας FBO έχει απορίες ή πιστεύει ότι τυχόν λάθη έγιναν σχετικά με την Προσωπική Έκπτωση, Bonus, αναλυτικές αναφορές του δικτύου του, χρεώσεις, ή αλλαγές, θα πρέπει να ενημερώσει την Forever εντός εξήντα (60) ημερών από την ημερομηνία του λάθους ή περιστατικού. Η Forever δεν ευθύνεται για τυχόν λάθη, παραλείψεις ή προβλήματα για τα οποία δεν ενημερώθηκε εντός εξήντα (60) ημερών.

17.08 **Οικειοθελής αποχώρηση**

(α) Ένας FBO μπορεί να αποχωρήσει οικειοθελώς από τη συνεργασία της επιχειρησής του με την Forever, με την υποβολή έγγραφου αιτήματος, η οποία θα πρέπει να υπογράφεται από όλα τα άτομα που εμφανίζονται σαν μέτοχοι στην τρέχουσα εγκεκριμένη «Επιχείρηση FBO». Η πραγματική ημερομηνία τερματισμού της συνεργασίας είναι η ημερομηνία κατά την οποία τα κεντρικά γραφεία της Εταιρείας αποδέχονται το αίτημα οικειοθελούς αποχώρησης. Μετά τη διακοπή της συνεργασίας με την Forever, χάνει το τρέχον επίπεδο πωλήσεων και όλο το δίκτυό του, συμπεριλαμβανομένων και εκείνων σε χώρες του εξωτερικού εκείνη τη στιγμή.

(β) Όταν ένας FBO τερματίζει, ο/η σύζυγος (εάν έχουν κοινό κωδικό) θεωρείται επίσης ότι διακόπτει τη συνεργασία.

(γ) Μετά από 12 μήνες, ένας FBO που έχει αποχωρήσει μπορεί να αιτηθεί νέα συνεργασία με την Forever, για την οποία θα πρέπει να δώσουν έγκριση τα κεντρικά γραφεία. Εφόσον η έγκριση δοθεί, ο FBO θα ξεκινήσει από την αρχή σαν Novus Customer, και δεν θα έχει το προηγούμενο δίκτυό του, που είχε πριν την αποχώρησή του.

(δ) Εάν ο FBO που τερματίζει την συνεργασία του με την Εταιρεία είναι Αναγνωρισμένος Manager και είχε πρώτης γενιάς Αναγνωρισμένους Managers στην ομάδα του, αυτοί οι Managers θα κατατάσσονται ως Κληρονομικοί Managers πρώτης γενιάς στον νέο τους ανάδοχο.

17.09 **Τερματισμός της συνεργασίας**

(α) Τερματισμός της συνεργασίας θεωρείται η αποκοπή όλων των εγχώριων και διεθνών προνομίων και των συμβατικών δικαιωμάτων ενός FBO, συμπεριλαμβανομένου του προνομίου αγοράς και διανομής των προϊόντων. Ο τερματισμός της συνεργασίας θα έχει ως αποτέλεσμα την αδυναμία να εκπληρώσει τις προϋποθέσεις για bonus, και της συμμετοχής σε όλα τα άλλα προγράμματα αμοιβών που παρέχει η Εταιρεία.

(β) Ο FBO μετά την καταγγελία της συνεργασίας, με αίτημα της Forever,

οφείλει να καταβάλλει, επιστρέψει ή αποζημιώσει την Εταιρεία για τα βραβεία, τα αποθέματα ή τα bonus που έχει πάρει από αυτήν, από και μετά την ημερομηνία κατά την οποία έλαβε χώρα το γεγονός που προκάλεσε την καταγγελία. Μετά την κάλυψη οποιωνδήποτε εξόδων ή ζημιών που προκύπτουν από τη συμπεριφορά του FBO του οποίου έχει καταγγελθεί η συνεργασία, τα οφειλόμενα bonus, που προέρχονται από την καταγγελία, θα καταβάλλονται στον επόμενο στη γραμμή αναδοχής FBO, ο οποίος δεν παραβιάζει την Πολιτική της Εταιρείας και τον Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας.

(γ) Μετά από 12 μήνες, ένας FBO του οποίου η συνεργασία έχει καταγγελθεί από την Εταιρεία, μπορεί να επανεγγραφεί, μετά από έγκριση από τα κεντρικά γραφεία της εταιρείας. Μετά την έγκριση της αίτησης, ο FBO θα εισαχθεί στο Marketing Plan στο επίπεδο του Novus Customer και δεν θα μπορεί να αποκτήσει και πάλι το προηγούμενο δίκτυό του.

(δ) Η διαθεσιμότητα συνιστά προσωρινή κατάσταση που απαγορεύει σε έναν FBO να πραγματοποιεί παραγγελίες, να δέχεται πληρωμές κερδών και bonus και να γίνεται ανάδοχος άλλων FBO.

(ε) Τα κέρδη και τα Bonus FBO σε διαθεσιμότητα θα παρακρατούνται εωσότου είτε αποκατασταθεί ο FBO είτε καταγγελθεί η συνεργασία του. Σε περίπτωση αποκατάστασης, οι παρακρατηθείσες αμοιβές θα καταβάλλονται σωρευτικά στον FBO άτοκα την επόμενη προγραμματισμένη ημερομηνία, διαφορετικά θα διανέμονται σύμφωνα με το Marketing Plan.

(στ) Εάν ο FBO που κάνει αλλαγή αναδόχου είναι Αναγνωρισμένος Manager Δικτύου και είχε πρώτης γενιάς Αναγνωρισμένους Managers στην ομάδα του, αυτοί οι Managers θα κατατάσσονται ως Κληρονομικοί Managers πρώτης γενιάς στον νέο τους ανάδοχο.

17.10 Διαδικτυακή Πολιτική

(α) **Πώληση προϊόντων online.** Οι FBO έχουν την ευκαιρία να έχουν τη δική τους ιστοσελίδα, η οποία είναι εγκεκριμένη από την εταιρεία, το FLP360, για να διαφημίζουν τα προϊόντα της Εταιρείας διαδικτυακά, χρησιμοποιώντας έναν απευθείας σύνδεσμο (link) με την επίσημη ιστοσελίδα της εταιρείας (www.foreverliving.com). Οι ηλεκτρονικές παραγγελίες θα εκτελούνται απευθείας και αποκλειστικά από την Εταιρεία από αυτή την ιστοσελίδα. Ο απευθείας σύνδεσμος (link) έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε οι σελίδες της Εταιρείας να παραμένουν στην προσωπική ιστοσελίδα του FBO. Οι χρήστες στην πραγματικότητα δεν εγκαταλείπουν την ιστοσελίδα του FBO. Για να διασφαλιστούν η ακεραιότητα και η προστασία του διακριτικού τίτλου της Forever, η σειρά προϊόντων και η σχέση FBO/ Πελάτη, οι FBO απαγορεύεται να πωλούν προϊόντα της εταιρείας ηλεκτρονικά μέσω ανεξάρτητων ιστοσελίδων. Πωλήσεις μέσω διαδικτύου (E-Commerce Sales) μπορούν να πραγματοποιούνται μόνο απευθείας, ή μέσω σύνδεσης (link) μέσω της επίσημης ιστοσελίδας της Εταιρείας στο www.foreverliving.com.

(β) Εγγραφή FBO ηλεκτρονικά μέσω αίτησης με ηλεκτρονική υπογραφή ή ηλεκτρονική αίτηση επιτρέπεται μόνο απευθείας, μέσω συμπλήρωσης φόρμας στην επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας, www.foreverliving.com, ή μέσω σύνδεσης (link) με την επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας.

(γ) Οι προσωπικές και ανεξάρτητες ιστοσελίδες FBO για την προώθηση/ διαφήμιση των προϊόντων της Εταιρείας και της Επιχειρηματικής Ευκαιρίας, αλλά όχι της ηλεκτρονικής πώλησης ή ηλεκτρονικής εγγραφής, θα επιτρέπονται εφόσον είναι σύμφωνες με την Πολιτική της Εταιρείας και τον Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας.

(δ) Οι FBO δεν μπορούν να χρησιμοποιούν την επωνυμία «Forever Living Products», τα λογότυπα, τα εμπορικά σήματα, τα ονόματα προϊόντων, το domain (όνομα) που διατηρεί η Εταιρεία, ή να αντιγράψουν ή χρησιμοποιούν οποιοδήποτε υλικό της Εταιρείας από οποιαδήποτε πηγή που μπορεί να προκαλέσει σύγχυση στους χρήστες και την εντύπωση ότι η προσωπική ιστοσελίδα του FBO είναι η επίσημη της Εταιρείας ή μίας από τις θυγατρικές της Εταιρείας. Τα εμπορικά σήματα των προϊόντων αποτελούν αποκλειστική ιδιοκτησία της Εταιρείας και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν από οποιονδήποτε FBO ως διαφημιστικό σύνδεσμο ή για οποιαδήποτε άλλη μη εγκεκριμένη χρήση. Οι προσωπικές ιστοσελίδες των FBO θα πρέπει να καθιστούν σαφές ότι αποτελούν προσωπική ιστοσελίδα του FBO, ο οποίος δεν είναι αντιπρόσωπος της Εταιρείας ή θυγατρικών της παγκοσμίως.

(ε) Οι FBO θα πρέπει να συνδέσουν κάθε ανεξάρτητη ιστοσελίδα με την επίσημη ιστοσελίδα της Forever, www.foreverliving.com.

(στ) Όλες οι προσωπικές και ανεξάρτητες ιστοσελίδες FBO θα πρέπει να αντανakλούν και να συνδέονται μόνο με επιχειρήσεις ή προϊόντα που φέρουν το σήμα της Forever και έχουν ηθικό περιεχόμενο.

(ζ) Ηλεκτρονική διαφήμιση.

Ανεξάρτητες ιστοσελίδες FBO που έχουν εγκριθεί από την Εταιρεία ή ιστοσελίδες που αποτελούν μέρος ενός online banner ή διαδικτυακής διαφήμισης και πληρούν τις κατευθυντήριες γραμμές και οδηγίες περί διαφήμισης που έχει θεσπίσει η Εταιρεία, θα επιτρέπονται. Τα online banner ή οι διαδικτυακές διαφημίσεις θα πρέπει να υποβάλλονται προς έγκριση στην Εταιρεία πριν την online δημοσίευσή τους και θα πρέπει να παρέχουν ένα σύνδεσμο έτσι ώστε ο χρήστης / επισκέπτης να μεταφέρεται αυτόματα στην επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας ή σε προσωπική ιστοσελίδα FBO που έχει εγκριθεί από την Εταιρεία. Κάθε είδος διαδικτυακής διαφήμισης υπόκειται και ελέγχεται από τις οδηγίες διαφήμισης και προώθησης προϊόντων που περιέχονται στην Πολιτική της Εταιρείας και στον Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας.

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στο Παράρτημα.

18 Νομικά

18.01 Συμβιβαστική - Εξωδικαστική Επίλυση της Διαφοράς

(α) Αν μια διαφορά ή αξίωση που απορρέει από την έννομη σχέση μεταξύ της Εταιρείας και κάποιου FBO ή σχετίζεται με τα προϊόντα της Forever Living Products, δεν μπορεί να επιλυθεί μετά από διαπραγματεύσεις, η Εταιρεία και ο FBO συμφωνούν ότι, με σκοπό να επιδιώξουν στο μεγαλύτερο δυνατό βαθμό μια συμβιβαστική και αμοιβαία φιλική επίλυση της διαφοράς με ένα οικονομικό, γρήγορο και αποτελεσματικό τρόπο, δεν θα προσφύγουν στα αρμόδια πολιτικά δικαστήρια, αλλά θα υποβάλουν τη διαφορά σε δεσμευτική διαιτησία στην Αμερικανική Ένωση Διαιτησίας [American Arbitration Association, AAA] στην περιφέρεια της Maricopa στην Αριζόνα, σύμφωνα με τις διαδικασίες που έχει εγγράφως υιοθετήσει η Forever Living Products για επίλυση διαφορών κατά την έγγραφη συμφωνία περί Συμβιβαστικής Επίλυσης της διαφοράς που βρίσκεται σε ισχύ και είναι διαθέσιμη στον ιστότοπο της Forever Living Products www.foreverliving.com. Η περιφέρεια της Maricopa στην Αριζόνα θα είναι ο μόνος και αποκλειστικός τόπος με δικαιοδοσία για την επίλυση κάθε διαφοράς μεταξύ της Εταιρείας και του FBO, και κατά περίπτωση, κατά τις διαδικασίες επίλυσης διαφορών της Forever Living Products, ένα δικαστήριο, με την ανάλογη δικαιοδοσία, που θα βρίσκεται στην πολιτεία της Αριζόνα, στην περιφέρεια της Maricopa. Σε κάθε περίπτωση, η Σύμβαση Συνεργασίας μεταξύ της Εταιρείας και του FBO θα διέπονται από το δίκαιο της πολιτείας της Αριζόνα.

(β) Η συμμετοχή σε ένα διεθνές πρόγραμμα αναδοχής [sponsoring] είναι ένα προνόμιο που προσφέρει σε οποιονδήποτε συνεργάτη την ευκαιρία να ωφεληθεί από το διεθνές δίκτυο εταιρειών της Forever Living Products. Το διεθνές πρόγραμμα αναδοχής υποστηρίζεται από τα κεντρικά γραφεία της Forever Living Products στην περιφέρεια της Maricopa στην Αριζόνα. Ένας FBO που συμμετέχει στο διεθνές πρόγραμμα αναδοχής, συμφωνεί και αποδέχεται ότι οποιοσδήποτε διαφορές που απορρέουν ή αφορούν την έννομη σχέση συνεργασίας του FBO ή τα προϊόντα της Forever Living Products και η οποία αφορά οποιαδήποτε από τις συνδεδεμένες με την Forever Living Products εταιρείες, θα επιλύεται με δεσμευτική διαιτησία στην Περιφέρεια της Maricopa στην Αριζόνα, σύμφωνα με τις εκάστοτε ισχύουσες πολιτικές για εξωδικαστική επίλυση διαφορών της Forever Living Products όπως αυτές αναφέρονται ανωτέρω και περιγράφονται στον ιστότοπο www.foreverliving.com.

18.02 Αλλαγές / Μεταβιβάσεις

(α) Τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις που απορρέουν από τη συνεργασία του FBO με την Εταιρεία δεν μπορούν να μεταβιβαστούν ή να εκχωρηθούν, με εξαίρεση τις περιπτώσεις θανάτου ή νόμιμης λύσης του γάμου [διαζυγίου].

(β) Όλες οι Αιτήσεις Εγγραφής που έχουν υπογραφεί από δύο υποψήφιους

FBO που είναι σύζυγοι, ανεξαρτήτως του χρόνου υπογραφής αυτών, θα αντιμετωπίζονται ως δημιουργούσες σχέση συνεργασίας μεταξύ της Εταιρείας και των δυο συζύγων. Εφόσον επιβεβαιωθεί με ληξιαρχική πράξη θανάτου ο θάνατος οιοδήποτε εκ των δύο FBO συζύγων, ο Κωδικός FBO θα παραμείνει στον επιζώντα FBO. Η παρούσα πρόβλεψη θα ισχύει ανεξαρτήτως ενδεχόμενης διάφορης πρόβλεψης σε διαθήκη του πρώτου θανόντος FBO. Επιπροσθέτως, η παρούσα πρόβλεψη έχει το νόημα ότι σε περίπτωση που δύο πρόσωπα- σύζυγοι υπογράφουν την Αίτηση Εγγραφής ως υποψήφιοι FBO, ο επιζών FBO θα συνιστά τον μόνο FBO της Εταιρείας μετά τον θάνατο του πρώτου. Σε περίπτωση που ορισμένος FBO δεν επιθυμεί την επέλευση της συγκεκριμένης συνέπειας, οφείλει να επικοινωνήσει με το τμήμα Εξυπηρέτησης της Εταιρείας προκειμένου να εξηγήσει τις ανάγκες του/της και να καθορισθεί εάν οι συγκεκριμένες ανάγκες μπορούν να ικανοποιηθούν. Λάβετε υπόψη ότι καμία μεταβολή στον Κωδικό FBO σας δεν μπορεί να πραγματοποιηθεί κατά τη διάρκεια της ζωής σας εκτός των περιπτώσεων νόμιμης λύσης του γάμου [διαζυγίου] σας, ή ο μη γένοιτο θανάτου.

(γ) Σε περίπτωση που η Αίτηση Εγγραφής έγγαμου υποψήφιου FBO φέρει την ένδειξη «Έγγαμος» στη θέση της «Δήλωσης Οικογενειακής Κατάστασης», αλλά η Αίτηση φέρει την υπογραφή μόνον ενός των συζύγων, η εταιρεία θα αντιμετωπίζει τον Κωδικό FBO ως από κοινού συνεργασία.

(δ) Οι Αιτήσεις Εγγραφής FBO που φέρουν την ένδειξη «Άγαμος» στη θέση της «Δήλωσης Οικογενειακής Κατάστασης» και μόνο μία υπογραφή θα αντιμετωπίζονται από την εταιρεία αναλόγως.

(ε) Προκειμένου άγαμος FBO να μεταβιβάσει τον Κωδικό FBO του αιτία θανάτου, οφείλει να έχει συντάξει Διαθήκη.

(στ) Η Εταιρεία αναγνωρίζει την περίπτωση μεταβίβασης μέσω διαθήκης ως νόμιμο μέσο διατήρησης ενός Κωδικού FBO στον κληρονόμο αιτία θανάτου.

(ζ) Σε περίπτωση που ο Κωδικός FBO ανήκει σε Νομικό Πρόσωπο, ο θάνατος του βασικού μετόχου/εταίρου δεν μπορεί να αποτελέσει λόγο λύσης της συνεργασίας με το Νομικό Πρόσωπο, εφόσον το ιδιοκτησιακό καθεστώς του Νομικού Προσώπου παραμένει σύμφωνα προς την Πολιτική της Εταιρείας αναφορικά με το ιδιοκτησιακό καθεστώς των εν λόγω Νομικών Προσώπων. Η μεταβίβαση θα αναγνωρίζεται από την Εταιρεία, εφόσον οικεία δικαστική απόφαση ή ισοδύναμος νόμιμος τίτλος που αφορούν τη μεταβίβαση υποβάλλονται και εγκρίνονται από την Εταιρεία.

(η) Εντός έξι (6) μηνών από την ημερομηνία του θανάτου FBO, ο επιζών σύζυγος FBO, ή ο κληρονόμος οφείλει να γνωστοποιεί τον εν λόγω θάνατο προς το οικείο τμήμα Εξυπηρέτησης της Εταιρείας. Μια τέτοια γνωστοποίηση θα περιλαμβάνει θεωρημένο αντίγραφο της ληξιαρχικής πράξης θανάτου και θεωρημένο αντίγραφο της Διαθήκης. Μετά την πάροδο έξι (6) μηνών από την ημερομηνία θανάτου, η Forever μπορεί να αφαιρεί τον θανόντα FBO από τον

οικείο Κωδικό FBO. Η έγκαιρη γνωστοποίηση και υποβολή των απαιτούμενων δικαιολογητικών ενόψει της διαδοχής εκ μέρους του νόμιμου κληρονόμου κρίνονται απαραίτητες προκειμένου να αποφευχθεί η αναστολή της ισχύος ή η λήξη της Συνεργασίας. Εφόσον υφίστανται ειδικοί λόγοι, μπορεί να υποβληθεί αίτηση στην Εταιρεία για εύλογη παράταση του προβλεπόμενου χρονικού διαστήματος προς υποβολή των αναγκαίων για τη μεταβίβαση εγγράφων ενώπιον του τμήματος Εξυπηρέτησης της Εταιρείας του θανάτου FBO, προ της λήξης της εξαμήνου (6μηνιαίας) προθεσμίας. Η Forever διατηρεί το δικαίωμα να πραγματοποιεί πληρωμές προς τον επιζώντα σύζυγο FBO, ενόσω εκκρεμεί η εμπρόθεσμη υποβολή των απαιτούμενων νόμιμων δικαιολογητικών.

(θ) Για να μπορέσει ένας κληρονόμος να συνεχίσει τη δραστηριότητα θανάτου FBO θα πρέπει να πληρούνται οι εξής όροι:

- 1) Ο κληρονόμος πρέπει να είναι ικανός να εγγραφεί ως FBO.
- 2) Επειδή ο κληρονόμος πρέπει να είναι ενήλικο άτομο, αν ο κληρονόμος είναι ανήλικος πρέπει να γνωστοποιηθεί στην Εταιρεία το πρόσωπο που έχει την επιμέλεια του ανήλικου, και το πρόσωπο αυτό θα δηλώσει στην Εταιρεία ότι ενεργεί ως FBO για λογαριασμό των ανηλίκων.
- 3) Το πρόσωπο αυτό θα διατηρεί την ιδιότητα του FBO για όσο διάστημα δεν παραβιάζεται η σύμβαση FBO, έως ότου οι δικαιούχοι να έχουν συμπληρώσει την ηλικία της ενηλικίωσης, και ο κληρονόμος αποδέχεται την ευθύνη να συνεχίσει την λειτουργία της Forever Επιχείρησής.
- 4) Ένα πρόσωπο που έχει την επιμέλεια ανήλικου, σύζυγος ή άλλος εκπρόσωπος – τύπου FBO θα πρέπει να μεριμνά για την εξέλιξη της Συνεργασίας σύμφωνα με τους Όρους της Πολιτικής σύμφωνα με τη σύμβαση του Forever Business Owner. Παραβίαση στην Πολιτική της Εταιρείας ή στον Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα την λήξη της συνεργασίας με την Forever Living.
- 5) Το κληρονομημένο επίπεδο στην Forever επιχείρησή σας σύμφωνα με το Marketing Plan της Εταιρείας περιορίζεται σε αναγνωρίσεις μέχρι το επίπεδο του Manager και όχι πιο πάνω από αυτό. Παρ' όλα αυτά, τα bonus θα πληρώνονται στα ίδια επίπεδα και με τις ίδιες προϋποθέσεις που ίσχυαν και για τον θανόντα. Όλοι οι Managers Δικτύου που ανήκουν στην Forever επιχείρηση θα αναταξινομηθούν ως κληρονομικοί Managers, οι οποίοι εν συνεχεία μπορεί να εκπληρώσουν τις προϋποθέσεις για Managers Δικτύου όπως διατυπώνεται στην Ενότητα 5.04 (ε). Τα επίπεδα της Forever κάτω του Manager θα κληρονομούνται ως έχουν.

18.03 Μεταβιβάσεις Λόγω Διαζυγίου

α) Μεσούσης της διαδικασίας διαζυγίου ή διαπραγματεύσεων ή και αντιδικίας μεταξύ των συζύγων-FBO, η Forever θα συνεχίζει να προβαίνει σε πληρωμές προς τον εγγεγραμμένο FBO, όπως συνήθιζε πριν από το διαζύγιο.

(β) Σε περίπτωση διαζυγίου ή αποδεδειγμένης διάστασης, έγκυρη νομικά σύμβαση περιουσιακής διευθέτησης μεταξύ των συζύγων μπορεί να αφαιρέσει από τον ένα σύζυγο ή τον άλλο από τη Συνεργασία. Ο Κωδικός FBO δεν μπορεί να διαχωριστεί. Μόνο ένας ενήλικος σύζυγος θα δικαιούται να διατηρήσει την υφιστάμενη κατά το χρόνο του διαζυγίου / διάστασης Συνεργασία. Ο άλλος σύζυγος μπορεί να επιλέξει να δημιουργήσει τον δικό του κωδικό FBO στο ίδιο επίπεδο στο Marketing Plan, αλλά όχι πιο ψηλά από το επίπεδο του Manager που είχε συσταθεί από τον προηγούμενο σύζυγο, ο δε άλλος σύζυγος πρέπει να είναι ο αρχικός ανάδοχος. Η νέα Συνεργασία του άλλου συζύγου κάτω από τον ίδιο Ανάδοχο θα θεωρείται από τον Ανάδοχο ως κληρονομική, έως ότου αυτός εκπληρώσει τις προϋποθέσεις για αλλαγή.

19 Περιοριστικές Ρήτρες

- 19.01 Στο βαθμό που επιτρέπει ο νόμος, η Forever, ο διαχειριστής της, η εταιρός της, οι εργαζόμενοι σε αυτήν, οι τυχόν εκπρόσωποι και αντιπρόσωποί της (από κοινού αναφερόμενοι ως 'Συνδεδεμένα Πρόσωπα') δεν θα ευθύνονται και οι FBO δεν θα καθιστούν την Forever και τα Συνδεδεμένα Πρόσωπά της υπεύθυνους, και παραιτούνται από κάθε αξίωση για τυχόν ζημίες και απώλεια κερδών και για οποιαδήποτε άλλη ζημία που συνέβη ή υπέστησαν οι FBO ως αποτέλεσμα των: α) παραβίασης εκ μέρους FBO της Συνεργασίας, Εταιρικής Πολιτικής, του Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας και διαδικασίας, β) προώθησης ή λειτουργίας της Συνεργασίας, καθώς και των ενεργειών του FBO που συνδέονται με αυτή, γ) λανθασμένης παροχής πληροφοριών από πλευράς του FBO προς την Forever ή τα συνδεδεμένα άτομα δ) παράλειψης του FBO να παράσχει στην Εταιρεία τις απαραίτητες πληροφορίες ώστε αυτή να λειτουργήσει, συμπεριλαμβανομένων, χωρίς περιορισμό, την εγγραφή και αποδοχή του FBO στο Σύστημα Marketing και την πληρωμή των bonus. ε) μεταφορές λόγω θανάτου, ή νόμιμου διαζυγίου ενός FBO. Ο FBO ΑΠΟΔΕΧΕΤΑΙ ΟΤΙ Η ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΤΗΣ FOREVER ΚΑΙ ΤΩΝ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΩΝ ΠΡΟΣΩΠΩΝ ΤΗΣ ΓΙΑ ΟΙΑΔΗΠΟΤΕ ΑΠΑΙΤΗΣΗ ΠΟΥ ΣΥΝΔΕΕΤΑΙ ΜΕ ΤΗΝ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΤΟΥΣ, ΣΥΜΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΗΣ, ΑΛΛΑ ΟΧΙ ΠΕΡΙΟΡΙΣΤΙΚΑ, ΤΗΣ ΑΞΙΩΣΗΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ, ΑΥΤΗ ΔΕΝ ΘΑ ΥΠΕΡΒΑΙΝΕΙ, ΚΑΙ ΘΑ ΠΕΡΙΟΡΙΖΕΤΑΙ, ΣΤΟ ΠΟΣΟ ΤΗΣ ΑΞΙΑΣ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΠΟΥ ΕΧΕΙ ΑΓΟΡΑΣΕΙ Ο FBO ΚΑΙ ΤΑ ΟΠΟΙΑ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΜΕΤΑΠΛΗΘΟΥΝ.

19.02 Περιορισμένη Άδεια Χρήσης Εταιρικών Σημάτων

(α) Η επωνυμία «Forever Living Products» και τυχόν σύμβολα, εμπορικά σήματα και δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας, συνδεδεμένα με την Εταιρεία, συμπεριλαμβανομένων των ονομασιών προϊόντων, είναι αποκλειστική ιδιοκτησία της Εταιρείας.

(β) Η Εταιρεία παραχωρεί το δικαίωμα σε κάθε FBO της να χρησιμοποιεί εμπορικά σήματα, σήματα υπηρεσιών και άλλα σήματα της Εταιρείας (εφεξής

αναφερόμενα ως Σήματα), αποκλειστικά και μόνο στα πλαίσια των καθηκόντων και υποχρεώσεων που απορρέουν από την Αίτηση Εγγραφής με την Εταιρεία και αντίστοιχες πολιτικές και διαδικασίες που έχει θεσπίσει η Εταιρεία. Όλα τα Σήματα είναι και θα παραμείνουν της αποκλειστικής κυριότητας της Εταιρείας. Απαγορεύεται ρητά η προβολή αξιώσεων Σημάτων της Εταιρείας από τους FBO, ήτοι η καταχώρηση domain name με τη χρήση των λέξεων Forever ή Forever Living, ή άλλων σημάτων της Forever σε κάθε μορφή, σχήμα ή σχέδιο), εάν δεν έχει ληφθεί προηγουμένως η απαραίτητη γραπτή έγκριση της Εταιρείας. Τα Σήματα αυτά αποτελούν ιδιοκτησία της Εταιρείας και έχουν μεγάλη αξία για την Forever. Οι FBO έχουν το δικαίωμα να τα χρησιμοποιήσουν μόνο στα πλαίσια που καθορίζονται από την Εταιρεία.

(γ) Οι FBO απαγορεύεται να χρησιμοποιούν οποιοδήποτε γραπτό, εκτυπωμένο, καταχωρημένο υλικό διαφήμισης και προώθησης, που περιγράφει τα προϊόντα της Εταιρείας ή το Marketing Plan που δεν παρέχεται από την εταιρεία. Εκτός αν το υλικό αυτό έχει προσκομισθεί στην Forever Living Products για γραπτή έγκριση από την Forever Living Products προτού διανεμηθεί, δημοσιευθεί ή εκτυπωθεί.

(δ) Οι FBO δεν επιτρέπεται να μεταβάλλουν τη συσκευασία, την ετικέτα, τις οδηγίες χρήσης για κανένα προϊόν της Forever, ή να συστήσουν ένα προϊόν για χρήση που δεν υποδεικνύεται στα επίσημα έντυπα της Εταιρείας.

20 Εμπιστευτικές Πληροφορίες και Συμφωνητικό Τήρησης Απορρήτου

20.01 (α) Πληροφορίες σχετικά με αναφορές δικτύου καθώς και αναφορές παντός περιεχομένου, συμπεριλαμβανόμενων αλλά όχι περιοριστικά, πληροφοριών για το σύνολο πωλήσεων δικτύου και μηνιαίες κινήσεις δικτύου (Bonus Recap) είναι εμπιστευτικές και ανήκουν αποκλειστικά στην Εταιρεία.

(β) Κάθε FBO που αποκτά τέτοιου είδους πληροφορίες, θα πρέπει να τις αντιμετωπίζει ως ιδιωτικές και εμπιστευτικές, να τις διατηρεί ως τέτοιες και να τις χρησιμοποιεί αποκλειστικά και μόνον για τον σκοπό της επιχείρησής του.

(γ) Όντας FBO της Εταιρείας είναι πιθανό να αποκτήσετε εμπιστευτικές και πολύτιμες για την Εταιρεία πληροφορίες. Θα πρέπει να τις χρησιμοποιήσετε μόνο για να προωθήσετε και να διαφημίσετε τα προϊόντα της Εταιρείας, για να προσελκύσετε Νέους FBO και για να ενδυναμώσετε την επιχείρησή σας.

(δ) Ο όρος «Εμπορικό Μυστικό» ή «Εμπιστευτικές Πληροφορίες» θα περιλαμβάνει επίσης πληροφορίες που αφορούν: σύνθεση, πατέντα, συνδυασμό, πρόγραμμα, συσκευή, μέθοδο, τεχνική ή επεξεργασία, οι οποίες:

- 1) αποκτούν οικονομική σημασία, πραγματική ή εν δυνάμει, καθώς δεν είναι γνωστές στο ευρύ κοινό, το οποίο αν τις αποκαλύψει ή χρησιμοποιήσει, θα αποκτήσει οικονομική ωφέλεια,

2) αποτελούν το αντικείμενο μελέτης και προσπαθειών που είναι εύλογο από τις περιστάσεις, να παραμείνουν μυστικές.

(ε) Όποτε η Εταιρεία θα παρέχει στους FBO της εμπιστευτικές πληροφορίες, θα το κάνει με μόνο σκοπό την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της.

(στ) Οι FBO απαγορεύεται να χρησιμοποιούν, αποκαλύπτουν, αναπαράγουν ή με οιονδήποτε άλλο τρόπο γνωστοποιούν εμπορικά μυστικά ή Εμπιστευτικές Πληροφορίες σε ανθρώπους άλλους από τους FBO της Εταιρείας χωρίς την προηγούμενη γραπτή συγκατάθεση της Εταιρείας.

(ζ) Απαγορεύεται οι FBO να χρησιμοποιούν άμεσα ή έμμεσα, ή να εκμεταλλεύονται ένα εμπορικό μυστικό ή εμπιστευτικές πληροφορίες, εκτός από τον σκοπό της ανάπτυξης της επιχείρησής τους για οικονομικούς σκοπούς.

(η) Οι FBO υποχρεούνται να διατηρούν και να διασφαλίζουν το απόρρητο Εμπιστευτικών Πληροφοριών από αθέμιτη χρήση ή άλλη ενέργεια που αντιτίθεται στα συμφέροντα της Forever.

(θ) **Περαιτέρω Περιοριστικές ρήτρες:** Όσον αφορά στη διαχείριση Εμπιστευτικών Πληροφοριών, ο FBO συμφωνεί από τώρα και στο εξής ότι δεν θα αναλαμβάνει ή υποστηρίζει οποιαδήποτε ενέργεια η οποία μπορεί να οδηγήσει σε καταστρατήγηση των αρχών της Forever, μείωση της αξίας της Forever, ή σε εκμετάλλευση της συμβατικής σχέσης της Εταιρείας με οποιονδήποτε FBO της. Συμφωνεί επίσης ότι δεν θα επικοινωνήσει, συμβουλευθεί, πείσει, εγγράψει ή δεχθεί κάποιον FBO, Πελάτη ή οποιοδήποτε πρόσωπο το οποίο ανήκει ήδη στο δυναμικό της Εταιρείας –είτε ως FBO είτε ως Πελάτης- για διάστημα παραπάνω από δώδεκα (12) μήνες ή να ενθαρρύνει τέτοια πρόσωπα να προωθήσουν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα με εταιρείες άλλες από την Forever.

(ι) Οι συμφωνίες που περιλαμβάνονται στην παράγραφο «Εμπιστευτικές Πληροφορίες» είναι δεσμευτικές και ισχύουν για αόριστο χρονικό διάστημα. Οι συμφωνίες που περιλαμβάνονται στην παράγραφο περαιτέρω «Περιοριστικές Ρήτρες» θα παραμείνουν σε ισχύ κατά τη διάρκεια της Αίτησης Εγγραφής FBO που έχει συναφθεί προηγουμένως με την Εταιρεία, μετά το πέρας της οποίας, θα παραταθούν για διάστημα ενός (1) έτους από τη λήψη Εμπιστευτικών Πληροφοριών ή δώδεκα (12) μηνών μετά τη λήξη και τον τερματισμό του Κωδικού FBO.

21 Κώδικας Επαγγελματικής Δεοντολογίας

21.01 Ακεραιότητα, σεβασμός, επιμέλεια

(α) Είμαστε υπερήφανοι όχι μόνο για αυτά που επιτυγχάνουμε, αλλά για το πώς τα επιτυγχάνουμε. Στην πραγματικότητα, μεγάλο μέρος του ενδιαφέροντος που προκαλεί η Εταιρεία σε μελλοντικούς νέους Business Owners είναι η κληρονομιά της ακεραιότητας, ο σεβασμός που επιδεικνύουμε στους άλλους

και η επιμέλεια με την οποία χτίζουμε επιτυχημένες Forever επιχειρήσεις. Ως Business Owner, σας προσκαλούμε να ξετάσετε προσεκτικότερα τον ρόλο σας στη διατήρηση αυτών των βασικών αξιών και των βασικών προτύπων συμπεριφοράς με τρόπο που θα προσθέσει στην κληρονομιά μας και θα διασφαλίσει τη μακρόχρονη αμοιβαία επιτυχία μας. Η μη τήρηση των αρχών που περιγράφονται στον Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας μπορεί να οδηγήσει σε κυρώσεις έως και την καταγγελία της συνεργασίας.

21.02 Προσπάθεια, Θυσία και Αφοσίωση

(α) Οι Forever Business Owners εκπαιδεύουν τις ομάδες τους με τις αρχές των απευθείας πωλήσεων και του Δικτυακού Marketing, υπογραμμίζοντας ότι, όπως κάθε άλλη αξιόλογη προσπάθεια, απαιτεί θυσίες για να είναι επιτυχής. Η ευελιξία και η οικονομική ελευθερία που προσφέρει η Forever κατακτώνται από εκείνους που αφιερώνονται στη σκληρή δουλειά για μεγάλο χρονικό διάστημα.

21.03 Οι FBO είναι δικτυωτές

(α) Οι Forever Business Owners είναι δικτυωτές. Χτίζουν τις προσωπικές επιχειρήσεις λιανικής πώλησης, την ομάδα της πρώτης τους γενιάς και τις ομάδες τους σε βάθος γενεών. Δεν υπάρχει χώρος για να αποδομήσουμε ή να αποθαρρύνουμε τους άλλους να χτίσουν τη δική τους επιχείρηση.

21.04 Δεν επιτρέπονται ιατρικοί ισχυρισμοί, ισχυρισμοί εισοδήματος και υπερβολής στον τρόπο ζωής

(α) Οι Forever Business Owners είναι ειλικρινείς όταν προσελκύουν νέα μέλη για να μην κάνουν υπερβολικές αξιώσεις σχετικά με την Εταιρεία, τις ιδιότητες των προϊόντων της ή τις ανταμοιβές με βάση το Marketing Plan, είτε αυτοπροσώπως, είτε μέσω κοινωνικών μέσων δικτύωσης. Αυτό περιλαμβάνει ιατρικούς ισχυρισμούς και προβολές εισοδήματος οιαδήποτε είδους.

21.05 Αφοσίωση

(α) Οι Forever Business Owners είναι πιστοί στην Εταιρεία, το προσωπικό και τους αντιπροσώπους της και τους άλλους Forever Business Owners, σε κάθε περίπτωση, αποφεύγοντας κουτσομπολιά, κριτική και τριβές στις μεταξύ τους σχέσεις.

21.06 Υπερήφανος Επαγγελματίας στις Απευθείας Πωλήσεις

(α) Οι Forever Business Owners συμπεριφέρονται και ενεργούν ως υπερήφανοι επαγγελματίες στις απευθείας πωλήσεις και ως δικτυωτές.

21.07 Εκμάθηση καλών αρχών δικτύωσης

(α) Οι Forever Business Owners εκπαιδεύουν τους Forever Business Owners του δικτύου τους και την ομάδα τους στις καλές αρχές της δικτύωσης και στον κώδικα συμπεριφοράς.

21.08 **Θετική στάση**

(α) Οι Forever Business Owners επιδεικνύουν μια θετική στάση τόσο στις επικοινωνίες τους όσο και στη συμπεριφορά, είτε αυτοπροσώπως είτε μέσω κοινωνικών μέσων δικτύωσης, σε όλους τους Forever Business Owners, στα πλαίσια του πνεύματος συνεργασίας και ομαδικότητας.

21.09 **Υποστήριξη των άλλων FBO**

(α) Οι Forever Business Owners είναι πρόθυμοι να βοηθήσουν τις ομάδες τους καθώς και να βοηθήσουν τους άλλους Forever Business Owners και τις ομάδες τους, ώστε όλοι να επωφεληθούν από μια επιτυχημένη, ενεργή τοπική κοινότητα Forever Business Owners.

21.10 **Συμμόρφωση με την Πολιτική της Εταιρείας, τον Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας και τον Κώδικα Δεοντολογίας του ΕΣΕΑΠ**

(α) Οι Forever Business Owners γνωρίζουν και συμμορφώνονται με όλες τις οδηγίες της Πολιτικής της Εταιρείας, του Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας και του Κώδικα Δεοντολογίας του ΕΣΕΑΠ.

21.11 **Συμμετοχή σε Εταιρικές Εκδηλώσεις**

(α) Οι Forever Business Owners στο επίπεδο του Manager παρακολουθούν την πλειοψηφία των εταιρικών εκδηλώσεων και προωθούν τις εκδηλώσεις της Εταιρείας στην ομάδα τους.

21.12 **Ηγεσία εκ του παραδείγματος**

(α) Οι Forever Business Owners ηγούνται με το παράδειγμα γράφοντας και υποστηρίζοντας νέους Forever Business Owners πρώτης γενιάς, επιτυγχάνοντας κάθε μήνα τα 4cc τους, εκπληρώνοντας τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας και επιτυγχάνοντας τα κίνητρα της Εταιρείας (Πρόγραμμα κινήτρων, Chairman's Bonus, Eagle Manager Retreat και Global Rally).

21.13 **Αποφυγή υπερβολικής αγοράς προϊόντων**

(α) Οι Forever Business Owners ενθαρρύνουν τα μέλη τους να προμηθεύονται προϊόντα καλύπτοντας τις ανάγκες τους για προσωπική κατανάλωση και τις ανάγκες των πελατών τους αποφεύγοντας υπερβολικές αγορές προϊόντων.

21.14 **Ακεραιότητα στο ρόλο του Αναδόχου**

(α) Οι Forever Business Owner αποδέχονται ότι ένας υποψήφιος Forever Business Owner μπορεί να γίνει μέλος στην ομάδα του Forever Business Owner που τον έχει ενημερώσει για την επιχειρηματική ευκαιρία και απέχουν από την προσέλκυση υποψηφίων FBO που έχουν ήδη προσεγγισθεί από άλλους FBO.

21.15 **Αντιμετώπιση προκλήσεων και προβλημάτων**

(α) Οι Forever Business Owners ασχολούνται προσωπικά με προκλήσεις και προβλήματα και δεν τα μοιράζονται με τους Forever Business Owners που δεν εμπλέκονται προσωπικά, ούτε τα δημοσιεύουν στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Χρησιμοποιούν κατάλληλους τρόπους επικοινωνίας για να αναζητήσουν απαντήσεις ή να εκφράσουν ανησυχίες, ξεκινώντας με τον ανάδοχό τους, και στα άτομα του δικτύου τους στη γραμμή αναδοχής ή προς την Εταιρεία για περαιτέρω έρευνα.

21.16 **Αποφύγετε τη διαφήμιση προϊόντων και υπηρεσιών που δεν είναι Forever**

(α) Οι Forever Business Owners αποφεύγουν να προωθούν και / ή να πωλούν προϊόντα ή υπηρεσίες που δεν είναι Forever χωρίς προηγούμενη γραπτή έγκριση των Κεντρικών Γραφείων στην Αμερική.

21.17 **Υπερβολικές χρεώσεις για συμμετοχή σε συναντήσεις**

(α) Οι Forever Business Owners απέχουν να προωθούν ή να φιλοξενούν εκδηλώσεις, σεμινάρια, διαδικτυακά σεμινάρια ή συναντήσεις, ανεξάρτητα από τον τόπο ή τον τρόπο λειτουργίας τους, μέσα στον κύκλο των FBO της Forever, όπου η χρέωση για τέτοια δραστηριότητα υπερβαίνει το εύλογο κόστος εξόφλησης της παραγωγής / δραστηριότητας. Ο σκοπός για όλες τις παρόμοιες δραστηριότητες είναι να δημιουργηθεί ενδιαφέρον και εισόδημα μέσω του Marketing Plan της Forever.

21.18 **Συναντήσεις στα γραφεία της εταιρείας**

(α) Οι Forever Business Owners επιδεικνύουν την προθυμία τους να βοηθήσουν άλλους FBO, ανεξάρτητα από τη γραμμή αναδοχής, καλώντας εκείνους και τους καλεσμένους τους σε συναντήσεις που διεξάγονται στα γραφεία της Εταιρείας.

21.19 **Πείθοντας τους FBO να τερματίσουν τη συνεργασία**

(α) Οι Forever Business Owners αποφεύγουν, με οποιονδήποτε τρόπο, να προκαλέσουν, να εξαναγκάσουν ή να πείσουν οποιονδήποτε άλλο Forever Business Owner ή Novus Customer να τερματίσει τη συνεργασία του, να παύσει να ασκεί τις δραστηριότητές του ή να μειώσει τις δραστηριότητές του για οποιοδήποτε λόγο.

21.20 **Διαφήμιση της τιμής των προϊόντων.** Ένας FBO απαγορεύεται να διαφημίζει με οποιοδήποτε τρόπο τα προϊόντα σε οποιαδήποτε τιμή μικρότερη από την Προτεινόμενη Λιανική Τιμή. Αυτό αφορά μια τιμή που έχει δηλωθεί ή οποιαδήποτε άλλη τιμολογιακή πρακτική που μειώνει την τιμή πώλησης των προϊόντων της Forever κάτω από την Προτεινόμενη Λιανική Τιμή.

Παράρτημα

Π1 Εισαγωγή - Ορισμοί

- Π1.1 Η Forever Living Products Hellas M. EPE και η Forever Living Products Cyprus L.T.D (που στο παρόν εγχειρίδιο αναφέρονται ως “η Εταιρεία”) προωθούν το σύστημα πωλήσεων που αναφέρεται στο παρόν έντυπο.
- Π1.2 Η Forever Living Products Hellas M. EPE και η Forever Living Products Cyprus L.T.D είναι συνδεδεμένες επιχειρήσεις με την Forever Living Products International Inc, της οποίας η έδρα είναι στην Αριζόνα, ΗΠΑ.
- Π1.3 Το Σύστημα Marketing της Forever Living Products στηρίζεται στην ειλικρίνεια και την ακεραιότητα, παρέχοντας δίκαιη και ίση ευκαιρία στον οιονδήποτε να δημιουργήσει μία κερδοφόρα επιχείρηση.
- Π1.4 Η Εταιρεία είναι μέλος του Ελληνικού Συνδέσμου Εταιρειών Απευθείας Πωλήσεων (ΕΣΕΑΠ).
- Π1.5 «**Αίτηση Εγγραφής FBO**» είναι το επίσημο έντυπο που υπογράφει κάποιος για να γίνει Novus Customer, το οποίο φέρει μοναδικό αναγνωριστικό αριθμό (κωδικός), τα στοιχεία του Αναδόχου και εγκρίνεται από την Εταιρεία, εφόσον έχει ολοκληρωθεί η πρώτη παραγγελία. Η Εταιρεία δεν απαιτεί την υπογραφή του Αναδόχου στην Αίτηση Εγγραφής. Παρόλα αυτά, είναι αναγκαίο η Αίτηση να περιλαμβάνει το όνομα και τον κωδικό συνεργασίας του Αναδόχου προκειμένου αυτή να γίνει αποδεκτή από την Εταιρεία. Αντίθετα, για να είναι έγκυρη η Αίτηση Εγγραφής θα πρέπει πάντα να φέρει την υπογραφή του FBO. Οποιαδήποτε ενέργεια υπογραφής άλλου προσώπου εκ μέρους του FBO θα θεωρείται πλαστογραφία και θα φέρει όλες τις νόμιμες κυρώσεις.

Π3 Εγγύηση Επιστροφής Χρημάτων, Επιστροφές και Επαναγορά Προϊόντων

- Π3.1 Μέσα σε χρονική διάρκεια 60 ημερών από την ημερομηνία αγοράς του προϊόντος από την Εταιρεία, η Forever θα αντικαταστήσει με νέο, ίδιο προϊόν, το προϊόν που επεστράφη στον FBO από τον Πελάτη Λιανικής, λόγω μη ικανοποίησης. Για αυτές τις αντικαταστάσεις προϊόντων, από επιστροφές Πελατών Λιανικής σε FBO, απαιτούνται η απόδειξη αγοράς από την Εταιρεία και η απόδειξη λιανικής πώλησης και επιστροφής χρημάτων από τον FBO της Εταιρείας στον Πελάτη. Η αγορά του επιστρεφόμενου προϊόντος θα πρέπει

να έχει γίνει από τον FBO που επιστρέφει το προϊόν.Επαναλαμβανόμενες επιστροφές προϊόντων από τα ίδια άτομα θα απορρίπτονται.

Π3.2 Μέσα σε χρονική προθεσμία 30 ημερών από την ημερομηνία αγοράς του προϊόντος από την Εταιρεία και εφ' όσον το προϊόν είχε αγορασθεί εξ αρχής από τον FBO για προσωπική του χρήση, μπορεί να πραγματοποιηθεί επιστροφή και ανταλλαγή ενός ελαττωματικού προϊόντος με ένα ίδιο, νέο. Για αυτές τις αντικαταστάσεις προϊόντων από τον FBO, απαιτείται η απόδειξη αγοράς από την Εταιρεία. Η αγορά του επιστρεφόμενου προϊόντος θα πρέπει να έχει γίνει από το άτομο που επιστρέφει το προϊόν, δηλαδή από τον ίδιο τον FBO. Η εταιρεία έχει το δικαίωμα να αρνηθεί επαναλαμβανόμενες επιστροφές προϊόντων από τα ίδια άτομα.

Όταν τα προϊόντα της Forever αγοράζονται από ή μέσω ενός FBO, αυτός ο FBO είναι το βασικό πρόσωπο που είναι υπεύθυνο για την ικανοποίηση του πελάτη με την αντικατάσταση του προϊόντος ή την επιστροφή των χρημάτων. Εάν ο FBO δεν καταφέρει μέσα στην προθεσμία της εγγύησης να εξυπηρετήσει τον Πελάτη της Λιανικής, ο ίδιος ο πελάτης έχει το δικαίωμα να έρθει σε άμεση επαφή με την Εταιρεία, παρέχοντας αποδεικτικό στοιχείο αγοράς του προϊόντος (απόδειξη αγοράς). Η Εταιρεία εξετάζοντας τα γεγονότα θα αποφανθεί αν θα αντικαταστήσει το προϊόν με ένα νέο.

Π3.3 Σε περίπτωση που κάποιος FBO της Εταιρείας δεν αποζημιώσει έναν Πελάτη Λιανικής και τον αποζημιώσει αντ' αυτού η Εταιρεία, η Εταιρεία έχει το δικαίωμα να αφαιρέσει από το bonus του FBO, τα χρηματικά ποσά που επιστρέφει στον Πελάτη. Παρόλα αυτά η Εταιρεία θα καταβάλλει κάθε δυνατή προσπάθεια να επιλύσει όλα τα προβλήματα του πελάτη μέσω του αντίστοιχου FBO της Εταιρείας. Επίσης, θα αφαιρεθούν τα bonus που καταβλήθηκαν για την αγορά αυτή από τον FBO καθώς και από τους Upline FBO που επωφελήθηκαν από αυτή.

Π3.4 Σε όλες τις περιπτώσεις επιστροφών (Πελάτες Λιανικής, Novus Customers, FBO) είναι απαραίτητη η συμπλήρωση του εντύπου «Αίτηση επιστροφής» από τον FBO. Για να θεωρείται έγκυρο το αίτημα θα πρέπει να γίνει έγκαιρα και να προσκομισθούν όλα τα αποδεικτικά αγοράς και πώλησης (ανά περίπτωση), το προϊόν επιστροφής, καθώς και γραπτό σημείωμα σε περίπτωση Πελάτη Λιανικής. Η διαδικασία ελέγχου της «Αίτησης Επιστροφής» διαρκεί έως και 12 εργάσιμες ημέρες.

Π4 Υπολογισμός των Bonus και πληρωμές

Π4.1 Οι FBO έχουν την υποχρέωση να παρακολουθούν τόσο τα προσωπικά τους CC όσο και όλα τα CC του δικτύου τους για το αν πληρούν τα κριτήρια καταλληλότητας για την Ενεργή ιδιότητα, απαιτήσεις για τα Bonus Ηγεσίας, τη συμμετοχή τους στα κίνητρα ή για την αλλαγή επιπέδου. Η Εταιρεία δεν φέρει

καμία ευθύνη αν κάποιος FBO χάσει την προθεσμία να αποκτήσει το κίνητρο, το επίπεδο, την Ενεργή Ιδιότητα ή τις απαιτήσεις για κάποιο άλλο Bonus.

- P4.2 Οι FBO έχουν το δικαίωμα να παρακολουθούν την ανάπτυξη του δικτύου τους, σε CC. Η Εταιρεία μπορεί να δώσει σε FBO πληροφορίες για την προσωπική παραγωγή, καθώς επίσης και για CC ενός FBO της ομάδας του, μόνο εφ' όσον αυτός είναι FBO πρώτης γενιάς του (από το επίπεδο Novus Customer έως Assistant Manager).
- P4.3 Οι FBO που έχουν κάνει αγορά τον προηγούμενο μήνα βλέπουν την Μηνιαία Κίνηση Δικτύου τους (Bonus Recap) ηλεκτρονικά στο www.foreverliving.com με τους προσωπικούς τους κωδικούς πρόσβασης.
- P4.4 Οι FBO οι οποίοι δεν είναι Ενεργοί κάποιο μήνα, δεν έχουν το δικαίωμα να εισπράξουν το Bonus Ποσοτήτων, εκτός από το Προσωπικό Bonus και το Novus Customer Bonus, το οποίο προκύπτει άμεσα ως Ανάδοχος των Novus Customer. Μπορούν να επανακτήσουν το δικαίωμα να λαμβάνουν το Bonus από ολόκληρο το δίκτυό τους, μόνο όταν γίνουν πάλι Ενεργοί, χωρίς όμως να έχουν το δικαίωμα τον μήνα, που θα γίνουν Ενεργοί, να εισπράξουν και το bonus κάποιου προηγούμενου μήνα, στον οποίο δεν ήταν Ενεργοί.
- P4.5 Εάν κάποιος FBO δεν είναι Ενεργός και χάσει το bonus του, αυτό αποδίδεται στον Ανάδοχό του που είναι Ενεργός. Η Εταιρεία δεν υποχρεώνει τον Ανάδοχο να μοιραστεί αυτό το bonus με FBO, ο οποίος το έχασε.
- P4.6 Όλα τα bonus πληρώνονται κάθε 15 του επόμενου μήνα από τον μήνα που ο FBO πραγματοποίησε τις αγορές του, σε τραπεζικό λογαριασμό (IBAN) της τράπεζας Alpha Bank ή της Τράπεζας Πειραιώς που συνεργάζεται η Εταιρεία για τους FBO της Ελλάδος και σε τραπεζικό λογαριασμό (IBAN) της Τράπεζας Κύπρου ή της Ελληνικής Τράπεζας που συνεργάζεται η Εταιρεία για τους FBO της Κύπρου, και συμπληρώνεται από τον ίδιο στην Αίτηση Εγγραφής. Έτσι, εάν ο FBO έκανε αγορές τον μήνα Ιανουάριο, θα λάβει το bonus αυτού του μήνα στις 15 Φεβρουαρίου. Όταν η 15η μέρα του μήνα είναι Σάββατο, η πληρωμή γίνεται Παρασκευή (14η μέρα) και όταν είναι Κυριακή, η πληρωμή γίνεται Δευτέρα (16η μέρα). Το ίδιο ισχύει και για τις επίσημες αργίες.
- P4.7 Η πληρωμή Bonus γίνεται μέσω αυτοματοποιημένης διαδικασίας από το μηχανογραφικό πρόγραμμα της εταιρείας και προκειμένου να πραγματοποιηθεί απαιτούνται τα εξής στοιχεία:
- Αριθμός Τραπεζικού Λογαριασμού Alpha Bank (IBAN) ή Τράπεζας Πειραιώς - ΑΦΜ για τους FBO της Ελλάδος κα αριθμό Τραπεζικού Λογαριασμού της Τράπεζας Κύπρου ή της Ελληνικής Τράπεζας για τους FBO της Κύπρου
 - Δ.Ο.Υ. (για τους FBO της Ελλάδος) - Διεύθυνση - Αριθμός Δελτίου Ταυτότητας (ΑΔΤ) ή αριθμό Διαβατηρίου - Τηλέφωνο επικοινωνίας

- Απαραίτητο στοιχείο αποτελεί το e-mail και ο αριθμός κινητού τηλεφώνου

Κάθε νέο μέλος θα πρέπει στην Αίτηση Εγγραφής να συμπληρώνει υποχρεωτικά τα ανωτέρω στοιχεία προκειμένου αυτή να καταχωρείται στα συστήματα της εταιρείας και να θεωρείται έγκυρη. Αν κάποιος FBO διαθέτει ήδη τραπεζικό λογαριασμό ή είναι συνδικαιούχος σε λογαριασμό στην Alpha Bank ή Τράπεζα Πειραιώς για τους FBO της Ελλάδος, στην Τράπεζα Κύπρου ή στην Ελληνική Τράπεζα για τους FBO της Κύπρου, δεν χρειάζεται να ανοίξει νέο λογαριασμό. Χρειάζεται όμως να ενημερώσει την Οικονομική Διεύθυνση για τον αριθμό λογαριασμού. Η αυτόματη διαδικασία πληρωμής των Bonus απαιτεί τόσο την επεξεργασία / έλεγχο των στοιχείων όσο και τη συνεργασία με το μηχανογραφικό σύστημα των αντίστοιχων τραπεζών. Για να γίνει η αυτόματη πληρωμή του ποσού bonus στις 15 του μήνα, θα πρέπει η Οικονομική Διεύθυνση να έχει ενημερωθεί με τα απαραίτητα στοιχεία, μέχρι τις 5 του τρέχοντος μήνα. Αν τα στοιχεία αυτά δοθούν μετά τις 5 του μήνα η πληρωμή θα προγραμματιστεί για τις 15 του επόμενου μήνα.

- Π4.8 Οι FBO της εταιρείας χωρίζονται σε δύο βασικές κατηγορίες. Στους **επιτηδευματίες** οι οποίοι εκδίδουν Τιμολόγιο Παροχής Υπηρεσιών (ΤΠΥ) για την πληρωμή των Bonus τους και στους **ιδιώτες** οι οποίοι δεν εκδίδουν κάποιο τιμολόγιο για την πληρωμή των Bonus τους. Ειδικότερα, οι FBO που εκδίδουν ΤΠΥ, θα ενημερώνονται στο e-mail τους για το ποσό των Bonus του προηγούμενου μήνα ώστε να εκδώσουν το ΤΠΥ έγκαιρα.

Για την πληρωμή των Bonus, απαραίτητη προϋπόθεση είναι το **πρωτότυπο ΤΠΥ** να έχει παραληφθεί από την Οικονομική Διεύθυνση μέχρι και τις 10 κάθε μήνα. Αν το τιμολόγιο παραληφθεί μετά τις 10 του μήνα αλλά πριν τις 25, τότε η πληρωμή των Bonus θα γίνει την τελευταία εργάσιμη ημέρα του μήνα. Η Εταιρεία πληρώνει τα Bonus σε **ιδιώτες** και μέχρι του ποσού των €5.000 μικτά ετησίως, παρακρατώντας το 23,6% (φόρος και χαρτόσημο), με Τίτλο Κτήσης. Αν το ποσό των Bonus, σε ετήσια βάση, υπερβεί το ποσό των 5.000€ μικτά, για να μπορέσει η Εταιρεία να προχωρήσει με την πληρωμή έως και τις 10.000€ μικτά, θα πρέπει να λάβει μια υπεύθυνη δήλωση του Ν. 1599 (παρέχεται με προτυπωμένο κείμενο από την Οικονομική Διεύθυνση της εταιρείας), με γνήσιο υπογραφής του FBO επικυρωμένο από ΚΕΠ ή Αστυνομικό Τμήμα, που να δηλώνει ο ιδιώτης FBO πως δεν έχει άλλο εισόδημα από μη εξαρτημένη εργασία στην Ελλάδα. Αν το ποσό των 10.000€ μικτών συμπληρωθεί πριν το τέλος του χρόνου, βάσει του ισχύοντος φορολογικού νόμου ο FBO θα πρέπει να κάνει έναρξη επιτηδευματος στην εφορία, όπου ανήκει. Στη περίπτωση αυτή, δεν υπάρχει η παρακράτηση φόρου 23,6%. Η Εταιρεία πληρώνει στον FBO το Bonus πλέον τον αναλογούν ισχύοντα Φ.Π.Α., τον οποίο αποδίδει ο FBO στην εφορία. Για περισσότερες πληροφορίες παρακαλούνται οι FBO να επικοινωνούν με την Οικονομική Διεύθυνση της Εταιρείας, είτε τηλεφωνικά στο 210 9577480 εσωτ. 3, είτε ηλεκτρονικά στο accounts@foreverliving.gr

Η παράγραφος Π4.8 αφορά μόνο τους FBO της Ελλάδος.

Π4.9 Στους FBO που έχουν διεύθυνση εξωτερικού θα πρέπει το μικτό ποσό των Bonus να υπερβαίνει τα €100 το μήνα ή σωρευτικά για περισσότερους μήνες προκειμένου να γίνει πληρωμή. Αν ο FBO εξωτερικού αποστείλει επίσημο τιμολόγιο και κάποια ακόμα απαραίτητα έγγραφα (επικοινωνήστε με την Οικονομική Διεύθυνση) που να αποδεικνύουν ότι είναι μόνιμος κάτοικος εξωτερικού δεν υπάρχει καμία παρακράτηση φόρου 23,6% ούτε περιορισμός στο ετήσιο ποσό των Bonus (€5.000). Διαφορετικά υπάρχει περιορισμός μέχρι €5.000 μικτά ετησίως και παρακράτηση φόρου 23,6%. Τα τραπεζικά έξοδα και οι τραπεζικές προμήθειες που προκύπτουν από πληρωμές bonus εκτός της χώρας που αυτά έχουν αποκτηθεί, θα βαρύνουν τον FBO.

Π7 Πρόσθετα κίνητρα

Π7.1 Ανά τακτά χρονικά διαστήματα, η Εταιρεία προσφέρει και άλλα κίνητρα στους FBO με βάση την απόδοσή τους στις πωλήσεις. Λεπτομέρειες και κανόνες αυτών των κινήτρων, τα οποία αποφασίζονται και εξετάζονται από την Εταιρεία, θα δημοσιεύονται στο Περιοδικό της Εταιρείας, ή στην επίσημη ιστοσελίδα και/ή θα ανακοινώνονται στα Success Day. Η Εταιρεία έχει το δικαίωμα να αποσύρει αυτά τα επιπλέον κίνητρα ανά πάσα στιγμή.

Π7.2 Οι FBO που λαμβάνουν εισιτήρια για διάφορες εκδηλώσεις της Εταιρείας, είναι εκείνοι, των οποίων το όνομα αναγράφεται πάνω στην Αίτηση Εγγραφής FBO και έχει εγκριθεί από την Εταιρεία. Αν ο FBO που κερδίζει το κίνητρο δεν συμμετέχει ο ίδιος, τότε δεν μπορεί να το προσφέρει ή να το μεταβιβάσει σε κάποιον άλλο. Η διανομή των δωματίων κ.λ.π. θα πραγματοποιηθεί με βάση τη λογική ότι οι FBO, των οποίων τα ονόματα εμφανίζονται στον ίδιο Κωδικό FBO, θα μοιραστούν το ίδιο δωμάτιο. Οι ανύπαντροι FBO αναμένεται να μοιραστούν ένα δωμάτιο μαζί με κάποιον άλλο FBO του ίδιου φύλου. Οι FBO οι οποίοι επιθυμούν ένα μονόκλινο δωμάτιο θα πρέπει να καταβάλλουν κάποιο επιπλέον χρηματικό ποσό.

Π13 Διαδικασίες παραγγελιών

Π13.1 Η Εταιρεία αναγνωρίζει μόνο τις παραγγελίες που γίνονται στα γραφεία της, ή διαμέσου τηλεφώνου, αποστολής τηλεμοιτισυπίας [fax], ταχυδρομείου, ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (e-mail) και μέσω e-shop στο διαδίκτυο στο www.foreverliving.com, από τον ίδιο τον FBO.

Π13.2 Όλες οι παραγγελίες πρέπει να πραγματοποιούνται από τον ίδιο τον FBO, καθώς ο κωδικός FBO είναι αυστηρά προσωπικός. Οι μόνες εξαιρέσεις είναι πρόσωπα 1ου βαθμού συγγενείας, οι οποίοι δεν διατηρούν κωδικό FBO σε διαφορετικό ανάδοχο και είναι δική τους ευθύνη να κάνουν σωστά την

παραγγελία. Εξαιρούνται και οι Ανάδοχοι των νέων FBO, για πρώτη παραγγελία. Επιπλέον, ειδικές περιπτώσεις θα αξιολογούνται από την Εταιρεία.

Π13.3 Όλες οι παραγγελίες πρέπει να εξοφλούνται με μία από τις εναλλακτικές επιλογές πληρωμής:

- Μετρητά
- Πιστωτική κάρτα (Visa, MasterCard, American Express, Diners)
- Κατάθεση σε Τράπεζα:

FOREVER LIVING PRODUCTS GREECE

Alpha Bank: IBAN GR22 0140 1160 1160 0232 0000 689

Piraeus Bank: IBAN GR61 0171 7270 0067 2713 5788 316

FOREVER LIVING PRODUCTS CYPRUS

Bank of Cyprus: IBAN CY35 0020 0117 0000 0001 0357 3000

Hellenic Bank: IBAN CY93 0050 0190 0001 9001 7530 1301

Π13.4 Σημειώστε ότι:

- Ολόκληρο το χρηματικό ποσό της παραγγελίας πρέπει να καταβάλλεται με έναν τρόπο από τους προαναφερόμενους ή με συνδυασμό των προαναφερόμενων τρόπων και με βάση την ισχύουσα φορολογική νομοθεσία.
- Η χρήση πιστωτικής κάρτας που ανήκει σε τρίτο πρόσωπο απαγορεύεται και δεν είναι αποδεκτή.

Μία παραγγελία θα δοθεί για εκτέλεση, εφ' όσον ο FBO είναι απολύτως βέβαιος ότι είναι σε θέση να την παραλάβει και να την εξοφλήσει.

*Η αποστολή των παραγγελιών στους FBO γίνεται μέσω εταιρείας courier που συνεργάζεται με την εταιρεία. Τυχόν προβλήματα στην παράδοση των προϊόντων είναι ευθύνη της εταιρείας courier και όχι της Forever Living Products Hellas-Cyprus. Σε περίπτωση παραλαβής προϊόντων με κατεστραμμένη συσκευασία ο FBO έχει το δικαίωμα να τα επιστρέψει στην εταιρεία η οποία θα τα αντικαταστήσει σύμφωνα με την παράγραφο της πολιτικής 3.03.

Π13.5 Σε περίπτωση που ο FBO κατ' επανάληψη αρνηθεί να πληρώσει/παραλάβει μία παραγγελία, την οποία έχει ζητήσει αρχικά να λάβει με αντικαταβολή, χάνει το δικαίωμα να χρησιμοποιεί αυτή τη μέθοδο πληρωμής για τυχόν μελλοντικές αγορές του.

1. Ο Ανάδοχος FBO, που κατ' επανάληψη οι νέοι Novus Customers έχουν αρνηθεί την πρώτη τους παραγγελία (η οποία θα έχει αποσταλεί με αντικαταβολή), θα στερείται το δικαίωμα οι μελλοντικοί Novus Customers πρώτης γενιάς κατά την πρώτη τους παραγγελία να χρησιμοποιούν τη διαδικασία αποστολής με αντικαταβολή. Στη συνέχεια, (π.χ. από την δεύτερη παραγγελία και μετά) αυτοί οι Novus Customers θα μπορούν κανονικά να χρησιμοποιούν τη διαδικασία αντικαταβολής.

2. Όλες οι παραγγελίες που εκτελούνται είναι τελικές και δεν μπορούν να επιστραφούν ή να γίνει αντικατάστασή τους με άλλα προϊόντα. Οι παραγγελίες που αποστέλλονται με courier αντικαταβολή, θα πρέπει να πληρωθούν και παραληφθούν από τον FBO χωρίς υπαίτια καθυστέρηση του FBO. Σε περίπτωση που μια αποστολή δεν παραληφθεί λόγω υπαιτιότητας του FBO, τότε τα μεταφορικά για το δεύτερο δρομολόγιο επιβαρύνουν τον ίδιο. Σε περίπτωση που ο FBO αρνηθεί ή καθυστερεί πέραν των 24 ωρών την παραλαβή των προϊόντων που έχουν αποσταλεί με την μέθοδο αντικαταβολής, τότε γίνεται επικοινωνία και με τον Ανάδοχο και τον Manager για να βρεθεί μια λύση. Σε αυτή την περίπτωση υπάρχουν οι εξής επιλογές:

(α) Αν η παραγγελία έγινε πριν το κλείσιμο του ημερολογιακού μήνα, τότε η παραγγελία ακυρώνεται και επιστρέφεται στα γραφεία μας, με ταυτόχρονη χρέωση των επιπλέον μεταφορικών εξόδων, καθώς και των διαχειριστικών εξόδων που προκύπτουν, στον ίδιο τον FBO. Αυτό συνεπάγεται αυτόματη μείωση στα προσωπικά CC του FBO καθώς και στα CC ολόκληρης της ανάδοχης γραμμής. Εάν η παραγγελία αφορά πρώτη παραγγελία Novus Customer ο Ανάδοχος θεωρείται αποκλειστικά υπεύθυνος και επιβαρύνεται ο ίδιος με τα παραπάνω έξοδα.

(β) Αν η άρνηση παραλαβής γίνει μετά το κλείσιμο του μήνα και δεν μπορεί πλέον να ακυρωθεί γιατί έχει ήδη συμπεριληφθεί στον υπολογισμό των CC και κατ' επέκταση των bonus, τότε θα επιβαρύνεται ο Ανάδοχος ή ο Manager με το κόστος της συγκεκριμένης παραγγελίας.

Σε περίπτωση, άρνησης παραλαβής ή σημαντικής καθυστέρησης στην εξόφληση παραγγελίας αυτό θα συνεπάγεται επίσης φραγή αντικαταβολών στον FBO για τις μελλοντικές παραγγελίες του. Ειδικά για παραγγελίες που δεν έχουν εξοφληθεί μετά το κλείσιμο του μήνα θα υπάρχει φραγή στην κατάθεση των bonus της ανάδοχης γραμμής μέχρι να διευθετηθεί η εξόφληση της παραγγελίας. Στην περίπτωση που δημιουργηθεί καθυστέρηση ή άρνηση στην πρώτη παραγγελία νέου FBO τότε υπεύθυνος θεωρείται ο ανάδοχός του, ή κατεπέκταση η ανάδοχη γραμμή του. Ευθύνη της πρώτης παραγγελίας του Νέου FBO με εντολή αντικαταβολής, έχει ο ανάδοχος FBO του (π.χ. σε περίπτωση άρνησης παραλαβής της, κ.ο.κ.).

Π13.6 Οι παραγγελίες που φτάνουν στο σύστημά μας μέσω του επίσημου e-shop της εταιρείας (www.foreverliving.com) πριν τις 11.59μ.μ. θα μετρούν στον ίδιο μήνα, μόνο την τελευταία ημέρα του μήνα, και θα παραδίδονται σε δυο εργάσιμες ημέρες. Για να φθάσει μια παραγγελία στο σύστημα τις εταιρείας μέχρι τις 11.59μ.μ. θα πρέπει η παραγγελία να έχει ολοκληρωθεί νωρίτερα από τις 11.00μ.μ.

Π13.7 Η Προσωπική Έκπτωση θα αποδίδεται στον FBO άμεσα κατά την αγορά του από την στιγμή που αποκτά το δικαίωμα Χονδρικής.

Ειδικότερα

1. Οι FBO που αλλάζουν επίπεδο κατά τη διάρκεια του μήνα από Novus Customer σε Assistant Supervisor με δικαίωμα Χονδρικής θα μπορούν να έχουν άμεσα το όφελος της Προσωπικής Έκπτωσης του νέου επιπέδου τους (5%) κατά τις αγορές τους.

2. Οι FBO που αλλάζουν επίπεδο κατά τη διάρκεια του μήνα σε Supervisor ή άνω, θα συνεχίζουν να αγοράζουν με την Προσωπική Έκπτωση του προηγούμενου επιπέδου τους έως το κλείσιμο της ημέρας που έγινε η αλλαγή επιπέδου. Από την επόμενη μέρα θα έχουν και αυτοί το όφελος της Προσωπικής Έκπτωσης του νέου επιπέδου τους (8%, ή 13%, ή 18%) κατά τις αγορές τους. Τυχόν διαφορά αυτή της Έκπτωσης λόγω αλλαγής επιπέδου, θα κατατίθεται στον τραπεζικό τους λογαριασμό στις 15 του επόμενου μήνα, μαζί με τα bonus του δικτύου τους.

Παραδείγματα:

1. Ένας Novus Customer αγοράζει 2cc στον προσωπικό του κωδικό στις 17 Ιανουαρίου και αλλάζει έτσι επίπεδο σε Assistant Supervisor. Από την επόμενη αγορά του και κάθε φορά που αγοράζει, ακόμα και στον ίδιο μήνα, θα έχει άμεσα την Προσωπική Έκπτωση 5% (ως Assistant Supervisor), παρά το γεγονός ότι δεν θα έχει κλείσει ακόμα ο μήνας Ιανουάριος.

2. Αν ένας Assistant Supervisor γίνει Supervisor στις 17 Ιανουαρίου στις 12:00 το μεσημέρι, τότε και για όλες τις επόμενες προσωπικές αγορές του έως το κλείσιμο της 17 Ιανουαρίου, θα συνεχίζει να αγοράζει με Προσωπική Έκπτωση 5%. Μόλις κλείσει η ημέρα (17 Ιανουαρίου) δηλαδή από την 18 Ιανουαρίου, ο νέος Supervisor πλέον, θα έχει άμεσα κάθε φορά που αγοράζει την Προσωπική Έκπτωση 8%. Στις 15 Φεβρουαρίου θα κατατεθεί η διαφορά (8% -5%) από τις αγορές που έγιναν στις 17 Ιανουαρίου από την στιγμή επίτευξης του επιπέδου Supervisor και μετά (δηλαδή μετά τις 12:01 και μέχρι το κλείσιμο της ημέρας), μαζί με τα υπόλοιπα bonus του δικτύου του.

Π14 Πολιτική Αλλαγής Αναδόχου

Π14.1 Εκτός από εγκεκριμένες περιπτώσεις Αλλαγής Αναδόχου, αντίκειται στη Πολιτική της Εταιρείας ο FBO να αλλάξει άμεσα ή έμμεσα ανάδοχο. Η Εταιρεία θα θεωρήσει έγκυρη την πρώτη Αίτηση Εγγραφής που παρέλαβε η Εταιρεία, δεδομένου ότι συμμορφώνεται με τους κανονισμούς της Πολιτικής της Εταιρείας. Οι υπόλοιπες αιτήσεις του FBO δεν θα ληφθούν υπόψη. Ένας FBO δεν μπορεί να διατηρεί δύο κωδικούς Συνεργασίας.

Π16 Απαγορευμένες δραστηριότητες

- Π16.1 Εάν ο Διευθυντής ή ο ιδιοκτήτης ενός καταστήματος λιανικής πώλησης, είναι FBO της Εταιρείας, επιτρέπεται η προώθηση των προϊόντων μακριά από την επιχείρηση, σύμφωνα με την πολιτική της. Επιπλέον, η Εταιρεία θα θεωρήσει υπεύθυνο τον Ανάδοχο για να βεβαιώσει ότι η συγκεκριμένη πολιτική τηρείται.
- Π16.2 Οι FBO έχουν υποχρέωση να μην κάνουν υπερβολικές δηλώσεις σχετικά με την αποτελεσματικότητα των προϊόντων ή να παρέχουν συμβουλές για τις οποίες δεν είναι απολύτως σίγουροι ή δεν έχουν τη δικαιοδοσία να παρέχουν. Η Εταιρεία δεν αναλαμβάνει την ευθύνη, σε περίπτωση που κάποιος FBO υπερβάλλει ή ισχυρισθεί κάτι λανθασμένο, πέραν από τα στοιχεία που περιέχονται στο έντυπο υλικό της Εταιρείας. Οι FBO είναι υποχρεωμένοι να λειτουργούν αξιοπρεπώς και να μην χρησιμοποιούν ποτέ παρελκυστικές, παραπλανητικές και αθέμιτες πρακτικές πώλησης. Απαγορεύεται ρητά να προσδίδουν ιδιότητες στα προϊόντα πέραν αυτών που αναγράφονται στα έντυπα της Εταιρείας. Όλα τα προϊόντα πρέπει να περιγράφονται με ειλικρίνεια και ακρίβεια και οι ερωτήσεις των πελατών πρέπει να απαντώνται με σιγουριά και σαφήνεια.
- Π16.3 Οι FBO είναι υποχρεωμένοι να σέβονται την ιδιωτική ζωή των πελατών τους, καθώς και την επιθυμία τους να διακόψουν εξ' ολοκλήρου την οποιαδήποτε επαφή με κάποιον FBO της Εταιρείας. Επίσης, δεν επιτρέπεται ο FBO της Εταιρείας να εκμεταλλευτεί οικονομικά ή με οποιοδήποτε άλλο τρόπο, οποιονδήποτε από τους πελάτες του.
- Π16.4 Οι FBO της Εταιρείας πρέπει να γνωρίζουν ότι τα προϊόντα θα πρέπει να χρησιμοποιούνται μόνο σύμφωνα με τις προτεινόμενες οδηγίες χρήσης από την Εταιρεία. Εάν κάποιος FBO δώσει σε ένα πελάτη κάποιο προϊόν για μία συγκεκριμένη χρήση, που δεν προτείνεται από την Εταιρεία και ο πελάτης λόγω κάποιας δυσαρέσκειας, αναζητήσει αποκατάσταση μέσω δικαστικής οδού, η Εταιρεία δεν θα υποστηρίξει τον FBO ο οποίος θα είναι προσωπικά υπεύθυνος. Επομένως, τέτοιου είδους πρακτικές από τους FBO συνιστάται να μην ακολουθούνται. Εάν ένας FBO συστήνει ορισμένο προϊόν προς χρήση μη εγκεκριμένη από την Εταιρεία και τούτο έχει ως αποτέλεσμα συγκεκριμένος Πελάτης να αξιώνει αποζημίωση, η Εταιρεία δεν υποχρεούται σε αποζημίωση τον πελάτη, αλλά αυτόν υποχρεούται να αποζημιώσει ο FBO. Για τον λόγο αυτό οι FBO αποθαρρύνονται από αυτήν την πρακτική.

**Εξαιρούνται μεμονωμένες περιπτώσεις εξουσιοδότησης FBO για αγοράς προϊόντων στον κωδικό άλλου FBO κατόπιν έγκρισης της Γενικής Διεύθυνσης, φέροντας γνήσιο υπογραφής.*

Π17 Πολιτική Εταιρείας

- Π17.1 Η σχέση του FBO με την Εταιρεία αποτελεί Συνεργασία μεταξύ ισοτίμων συμβαλλομένων. Όλοι οι FBO είναι ανεξάρτητοι και δεν είναι αντιπρόσωποι, εκπρόσωποι ή εργαζόμενοι της Εταιρείας. Αναπτύσσουν τη δραστηριότητά τους κατά τον χρόνο που επιθυμούν οι ίδιοι, με οποιοδήποτε μέσο, μέθοδο ή τρόπο λειτουργίας αυτοί επιλέξουν, αρκεί αυτά να συνάδουν με τους όρους της Αίτησης Εγγραφής FBO που θέτει η Εταιρεία (συμπεριλαμβανομένης της Εταιρικής Πολιτικής), του ελληνικού δικαίου και άλλων κανονισμών και νόμων που είναι σε ισχύ.
- Π17.2 Ο FBO θεωρείται και μπορεί να χαρακτηρίζεται μόνο ως «FBO της Forever Living Products» και δικαιούται να χρησιμοποιεί εγκεκριμένα λογότυπα της Εταιρείας στις επαγγελματικές κάρτες του και άλλα προσωπικά είδη αλληλογραφίας. Οι FBO δεν πρέπει να παρουσιάζονται ως εκπρόσωποι, αντιπρόσωποι, εντολοδόχοι ή εργαζόμενοι της FOREVER LIVING PRODUCTS HELLAS M. EPE ή να χρησιμοποιούν την πλήρη επωνυμία της Εταιρείας (FOREVER LIVING PRODUCTS HELLAS M. EPE, Forever Living Products Hellas-Cyprus, κ.λπ.) σε είδη αλληλογραφίας ή διαφημίσεις.
- Π17.3 Οι FBO πρέπει να ενημερώνουν οποιονδήποτε προμηθευτή που τους προμηθεύει προϊόντα/ υπηρεσίες ότι συναλλάσσονται ως FBO και ότι είναι αποκλειστικά υπεύθυνοι για κάθε πληρωμή προϊόντων/ υπηρεσιών που τους προσφέρουν. Όλα τα τιμολόγια των προμηθευτών πρέπει να αποστέλλονται στη συνήθη διεύθυνση του FBO και όχι στην Εταιρεία. Σε καμία περίπτωση η Εταιρεία δεν ευθύνεται για οιαδήποτε υφιστάμενη οφειλή ή χρήματα που οφείλει ο FBO στον προμηθευτή του.
- Π17.4 Ο FBO δεν επιτρέπεται, σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία, να ανοίξει τραπεζικό λογαριασμό στο όνομα της Εταιρείας ή με οποιοδήποτε τρόπο να θεωρηθεί ότι ενεργεί για λογαριασμό της Forever Living Products.
- Π17.5 Η Εταιρεία, εγκρίνοντας και καταχωρώντας στα αρχεία της την Αίτηση Εγγραφής, αποδέχεται την πώληση των προϊόντων στους FBO και καταβάλλει Bonus, όπως περιγράφεται στο Σύστημα Marketing και στο εγχειρίδιο Εταιρικής Πολιτικής, αρκεί ο FBO να μην παραβιάζει τη Συνεργασία του με αυτήν. Η Εταιρεία επίσης συμφωνεί να πωλεί φυλλάδια και έντυπα στον FBO.
- Π17.6 Κάθε FBO που υπογράφει την Αίτηση Εγγραφής, συμφωνεί να δεσμεύεται από τις αποφάσεις της Εταιρείας σχετικά με την πολιτική των πωλήσεών της. Η αγορά προϊόντων από την Εταιρεία αποτελεί επιβεβαίωση αυτής της δέσμευσης προς την Πολιτική της Εταιρείας.

- Π17.7 Είναι ευθύνη κάθε FBO να ενημερώνεται για τυχόν αλλαγές στην Εταιρική Πολιτική και/ή στις κατευθύνσεις που δίνονται από την Εταιρεία.
- Π17.8 Εάν ένας FBO έχει ερωτήματα ή πιστεύει ότι έχουν γίνει λάθη όσον αφορά τα bonus, χρεώσεις ή μεταβολές στο δίκτυό τους, οφείλει να ενημερώνει την Forever Living Products εντός 60 ημερών από την ημερομηνία του εν λόγω φερομένου λάθους ή περιστατικού. Η Forever Living Products δεν φέρει καμία ευθύνη για οιαδήποτε λάθη, παραλείψεις ή προβλήματα που δεν αναφέρθηκαν εντός των 60 ημερών.
- Π17.9 Διευκρινίζεται ρητά ότι ο FBO δεν είναι αντιπρόσωπος, νόμιμος εκπρόσωπος ή εργαζόμενος της Εταιρείας. Ως εκ τούτου είναι αποκλειστικά υπεύθυνος για κάθε υποχρέωση της επιχείρησής του, συμπεριλαμβανομένων του φόρου εισοδήματος, ΦΠΑ, ασφαλιστικών εισφορών και οποιωνδήποτε άλλων οφειλών και τελών που πρέπει να καταβληθούν ή απαιτούνται για τη λειτουργία και ανάπτυξη της εμπορικής δραστηριότητάς του. Ο FBO είναι υπεύθυνος για όλα τα έξοδα και τις δαπάνες που ανακύπτουν από τη διαχείριση της επιχείρησής του.
- Π17.10 Ο FBO συμφωνεί ότι ονόματα, διευθύνσεις και λεπτομέρειες επικοινωνίας με τους FBO της Forever Living Products και άλλες πληροφορίες που του παρέχονται σχετικά με το δίκτυό του, αποτελούν εμπιστευτικές πληροφορίες που ανήκουν στην Εταιρεία και μπορούν να χρησιμοποιηθούν μόνο από αυτόν για τον σκοπό της επιχείρησής του. Ειδικότερα, οι πληροφορίες αυτές δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να προωθήσουν άλλη επιχείρηση του FBO ή άλλο πρόσωπο, εταιρεία ή οργανισμό.
- Π17.11 Η Πολιτική της Εταιρείας δεν επιτρέπει σε FBO να γίνει Ανάδοχος και να δημιουργήσει μία επιχείρηση στο όνομα άλλου προσώπου.
- Π17.12 Μία Αίτηση Εγγραφής και κάθε δίκτυο που προκύπτει από αυτή, όταν δημιουργείται ή λειτουργεί με πληρεξούσιο, είτε σκόπιμα είτε άθελα, δεν επιτρέπεται και θα πρέπει να ρυθμιστεί η προσαρμογή της με την Πολιτική της Εταιρείας. Η απόφαση της Forever να καταγγείλει τη Συνεργασία ή να ακυρώσει τα bonus που αντιστοιχούν, τα CC, κάθε χρηματική αποζημίωση ή κάθε βραβείο κινήτρου για κάθε ανάμιξη του FBO σε ενέργεια ή παράλειψη που δεν είναι σύμφωνη με την Πολιτική της Εταιρείας, θα είναι τελική. Οι σκόπιμες παραλείψεις και παραβιάσεις της Πολιτικής της Εταιρείας από έναν FBO θα αντιμετωπιστούν αυστηρά και μπορεί να περιλαμβάνουν καταγγελία της Συνεργασίας και κάθε νόμιμη αξίωση για τις ζημιές που θα έχει υποστεί η Εταιρεία.
- Π17.13 Σε περιπτώσεις πωλήσεων λιανικής από τον FBO σε τρίτο πρόσωπο, θα πρέπει να εκδοθεί απόδειξη ή τιμολόγιο με ΦΠΑ από τον FBO. Αν ένας FBO πουλάει σε επιτηδευματίες, τότε θα πρέπει να εκδίδει Τιμολόγιο Πώλησης - Δελτίο

Αποστολής ή μπορεί να έχει ξεχωριστά Τιμολόγιο Πώλησης και Δελτίο Αποστολής. Όταν πουλάει σε ιδιώτες τότε χρειάζεται Απόδειξη Λιανικής Πώλησης. Η Εταιρεία κατόπιν συνεννόησης με τους FBO μπορεί να εκδώσει απευθείας Απόδειξη Λιανικής Πώλησης ή Τιμολόγιο στους τελικούς πελάτες των FBO.

- Π17.14 Το ΦΠΑ των προϊόντων της Εταιρείας υπόκειται στους συντελεστές που ορίζει ο νόμος για τα διατροφικά και τα καλλυντικά προϊόντα.
- Π17.15 Είναι ευθύνη του FBO να ενημερώσει την Εταιρεία ότι έχει την ιδιότητα του επιτηδευματία, όταν αρχίζει τη συνεργασία του με την Εταιρεία, ή αν την αποκτήσει μεταγενέστερα.
- Π17.16 Η Εταιρεία δεν εμπορεύεται κανένα προϊόν που θεωρείται ότι προκαλεί ανεπιθύμητα αποτελέσματα ή αντιδράσεις. Περιστασιακά, μεμονωμένος πελάτης μπορεί, απροσδόκητα να υποστεί ανεπιθύμητη αντίδραση σε συγκεκριμένο προϊόν που δεν είναι ελαττωματικό. Σε τέτοιες περιπτώσεις ο FBO οφείλει να συστήσει στον πελάτη να σταματήσει άμεσα τη χρήση του προϊόντος και να συμβουλευτεί τον γιατρό.

Τερματισμός της Συνεργασίας

- Π17.18 Εάν ο FBO επιθυμεί να καταγγείλει τη Συνεργασία μπορεί ανά πάσα στιγμή να το πράξει, συμπληρώνοντας το έντυπο «Αίτηση Διαγραφής Πελάτη-Μέλους», σε δύο αντίτυπα θεωρημένα με το γνήσιο της υπογραφής. Η καταγγελία ισχύει και επιφέρει τα αποτελέσματά της από την ημερομηνία έγκρισης και καταχώρισής της από την Εταιρεία.
- Π17.19 Ο καταγγέλλων FBO χάνει το αποκτημένο κατά το χρόνο της καταγγελίας επίπεδο στο Σύστημα Marketing και όλες τις υφιστάμενες γραμμές που είχε δημιουργήσει μέχρι εκείνη τη στιγμή. Μετά την καταγγελία του, όλες οι υφιστάμενες γραμμές μεταφέρονται στον Ανάδοχο που βρίσκεται στην υπάρχουσα ακολουθία διαδοχής (Upline). Τη στιγμή που ο FBO καταγγείλει την Αίτηση Εγγραφής, η/ο σύζυγός του/της θεωρείται ότι αποδέχεται την καταγγελία, ανεξαρτήτως του εάν είχε αρχικά συνυπογράψει την Αίτηση Εγγραφής FBO ή όχι.
- Π17.20 Η Εταιρεία διατηρεί το δικαίωμα καταγγελίας της Συνεργασίας με έγγραφη καταγγελία, στη διεύθυνση ή ηλεκτρονική διεύθυνση του FBO που έχει δοθεί ή αναφέρεται στην Αίτηση Εγγραφής. Η περίοδος που θα ορίζεται στην επιστολή αρχίζει από την ημερομηνία αποστολής της επιστολής καταγγελίας, με συστημένη επιστολή απευθυνόμενη στον FBO, στη διεύθυνση του FBO που αναγράφεται στην Αίτηση.

- Π17.21 Η Εταιρεία έχει το δικαίωμα να καταγγείλει οποιαδήποτε Συνεργασία λόγω αντισυμβατικής συμπεριφοράς ή ενεργειών του FBO ή του/της συζύγου του, ήτοι συμπεριφοράς που αποτελεί παραβίαση των υποχρεώσεων του FBO που απορρέουν από τη Συνεργασία ή / και της Εταιρικής Πολιτικής ή του Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας που περιγράφεται στην Εταιρική Πολιτική. Όταν η Εταιρεία ή το προσωπικό της ενημερωθεί για την τυχόν αντισυμβατική, ως άνω, συμπεριφορά, θα αποστείλει έγγραφη προειδοποίηση προς τον FBO, στη διεύθυνση που αναφέρεται στην Αίτηση, ζητώντας από τον FBO ή τον/την σύζυγό του να παύσουν την αντισυμβατική συμπεριφορά και να απέχουν από αυτήν στο μέλλον. Εάν ο FBO δεν λάβει υπόψη την προειδοποίηση και δεν παύσει την αντισυμβατική συμπεριφορά, η Εταιρεία έχει δικαίωμα άμεσης καταγγελίας της Συνεργασίας.
- Π17.22 Καταγγελία της Συνεργασίας από την Εταιρεία ισοδυναμεί με αποστέρηση όλων των προνομίων και συμβατικών δικαιωμάτων του FBO, συμπεριλαμβανομένου του δικαιώματος εμπορίας των προϊόντων της Εταιρείας, φυλλαδίων και εντύπων και του δικαιώματος εισπράξεως bonus και απολαύσεως των κινήτρων που έχει θεσπίσει η Εταιρεία.
- Π17.23 Σε περιπτώσεις σοβαρής αντισυμβατικής συμπεριφοράς ή ενεργειών που παραβιάζουν τα συμφέροντα της Εταιρείας ή των άλλων FBO ή ενέργειες που προκαλούν ζημιά στη φήμη της Εταιρείας, η Εταιρεία έχει το δικαίωμα άμεσης καταγγελίας της Συνεργασίας, χωρίς προηγούμενη προειδοποίηση.


Διαδουκτική Πολιτική

- Π17.24 Η Εταιρεία έχει εταιρική ηλεκτρονική ιστοσελίδα: www.foreverliving.com
- Π17.25 Οι FBO πρέπει να γνωρίζουν και συμμορφώνονται με την Εταιρική Πολιτική σχετικά με τα ζητήματα που αφορούν το Διαδίκτυο.
- Π17.26 Η Ηλεκτρονική Εγγραφή Νέου FBO επιτρέπεται μόνο μέσω της επίσημης ιστοσελίδας www.foreverliving.com, επιπρόσθετα με τις παραμέτρους της παραγράφου 17.10. Δεν επιτρέπεται η άντληση προσωπικών στοιχείων υποψηφίων FBO είτε απευθείας, είτε μέσω προσωπικών ιστοσελίδων FBO (πέραν του FLP360) με σκοπό τη χρήση αυτών για εγγραφή στην επίσημη ιστοσελίδα www.foreverliving.com. Η εγγραφή του Νέου FBO μέσω της επίσημης ιστοσελίδας πρέπει να γίνεται αποκλειστικά και μόνο από τον ίδιο τον υποψήφιο, χρησιμοποιώντας ως ηλεκτρονική υπογραφή την προσωπική του ηλεκτρονική διεύθυνση (email). Δεν επιτρέπεται στον ανάδοχο να βάζει ο ίδιος στοιχεία ή το email του, αντί του Νέου (υποψηφίου) FBO.


Π Διαφημίσεις

- Π1 Όλες οι διαφημίσεις πρέπει να είναι νόμιμες, ηθικές, ειλικρινείς και ακριβείς.
- Π2 Οι FBO δεν πρέπει να προωθούν τα φυλλάδια ή διάφορα έντυπα τους ή τις ιστοσελίδες τους προς χρήση σε άλλους FBO εκτός του δικτύου τους.
- Π3 Εάν οι FBO επιθυμούν να σχεδιάσουν οι ίδιοι τις διαφημίσεις τους, πρέπει να υποβάλλουν τα οικεία σχέδια των διαφημίσεων με e-mail, φαξ ή ταχυδρομείο στην Εταιρεία για έγκριση. Εάν δοθεί η έγκριση, δίνεται στο FBO ένας κωδικός. Αυτός πρέπει να συμπεριληφθεί στη διαφήμιση, όταν αυτή δημοσιευθεί. Οι FBO πρέπει να ελέγξουν ότι το υλικό συμφωνεί με τα εγκριθέντα σχέδια διαφήμισης, προτού αποστείλουν τα σχέδια για υλοποίηση.
- Π4 Η Εταιρεία έχει εγκεκριμένες διαφημίσεις που διατίθενται με αίτηση των FBO προς χρήση. Επιπρόσθετα, κανονισμοί προώθησης των επιχειρήσεων των FBO περιλαμβάνονται στον Οδηγό Διαφήμισης (Ad rack) που δημοσιεύεται στην επίσημη ιστοσελίδα της εταιρείας. Αν μία διαφήμιση έχει δημοσιευθεί κατά το παρελθόν, για οποιοδήποτε λόγο, χωρίς κωδικό έγκρισης από την Εταιρεία, για να δημοσιευθεί και πάλι θα πρέπει να χορηγηθεί κωδικός έγκρισης από την Εταιρεία.
- Π5 Είναι ευθύνη του FBO να διασφαλίσει ότι όλα τα προωθητικά υλικά, που χρησιμοποιεί, συμφωνούν με την Εταιρική Πολιτική και την ελληνική νομοθεσία όπως ισχύει σήμερα.
- Π6 Οι FBO που έχουν απορίες στα ανωτέρω θέματα, θα επικοινωνούν με το Τμήμα Marketing της Εταιρείας.
- Π7 Η αναφορά δήλωσης του τύπου «Δεν κάνουμε ιατρικούς ισχυρισμούς» κ.λ.π. δεν αναρεί τις οδηγίες του παρόντος εντύπου.

Τηλεφωνικές Παραγγελίες

 **801 11 18000 & +30 210 9577480**
Δευ-Παρ: 08.30-16.00

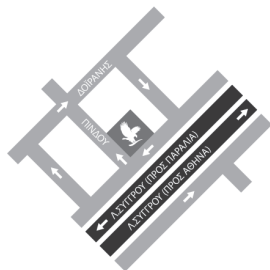
Alpha Bank: IBAN GR22 0140 1160 1160 0232 0000 689
Piraeus Bank: IBAN GR61 0171 7270 0067 2713 5788 316

 **+357 22446390-4**
Δευ-Παρ: 09.00-16.30 | Σάββατο: 10.00-11.30

Bank of Cyprus: IBAN CY35 0020 0117 0000 0001 0357 3000
Hellenic Bank: IBAN CY93 0050 0190 0001 9001 7530 1301

www.foreverliving.com

Διευθύνσεις-Ωράριο Καταστημάτων



ΑΘΗΝΑ

Λ. Συγγρού 240, 176 72 Καλλιθέα
Τηλ: 210 9577480, Fax: 210 9516322
info@foreverliving.gr

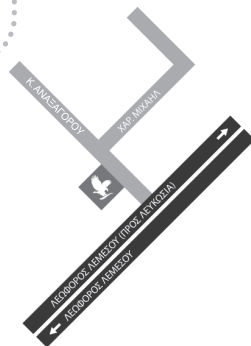
Καθημερινές: 9:00 π.μ.– 9:00 μ.μ.
Σάββατο: 9:00 π.μ.– 2:30 μ.μ.



ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Γρηγορίου Παλαμά 3 & Τσιμισκή 87
54 622 Θεσσαλονίκη
Τηλ: 2310 221381, Fax: 2310 224861
thess@foreverliving.gr

Καθημερινές: 9:00 π.μ.– 9:00 μ.μ.
Σάββατο: 9:00 π.μ.– 2:30 μ.μ.



ΛΕΥΚΩΣΙΑ

Κ. Αναξαγόρου 30, 2014 Λευκwsία
Τηλ: 00357 22446390-4, Fax: 00357 22446395
cyprus@foreverliving.gr

Καθημερινές: 9:00 π.μ.– 7:00 μ.μ.
Σάββατο: 10:00 π.μ.– 2:00 μ.μ.

www.foreverliving.com



forevergreececyprushq



forevergreececyprushq



ForeverGreeceHQ