



Procedury
i zasady
działalności oraz
Kodeks etyki

SPIS TREŚCI

1	Wprowadzenie	3
2	Definicje	4
3	Gwarancje i zwrot produktów	7
4	Schemat premii i plan marketingowy	9
5	Status Managera i rekwalfikacje	12
6	Premia Lidera	14
7	Dodatkowe Programy Promocyjne	15
8	Nagrody od Managera wzwyż	15
9	Premia Gem Bonus	18
10	Program Motywacyjny Forever2Drive	18
11	Chairman's Bonus	20
12	Global Rally Forever	22
13	Zamawianie produktów	24
14	Responsoring	25
15	Sponsoring międzynarodowy	26
16	Działania zakazane	26
17	Zasady Działalności	29
18	Wymogi prawne	32
19	Klauzule restrykcyjne	34
20	Informacje poufne oraz umowa poufności i tajności	35
21	Kodeks etyki	36

1. WPROWADZENIE

1.01 (a) Forever Living Products (Forever, Firma) to międzynarodowa grupa firm, które produkują i sprzedają na całym świecie ekskluzywne produkty dla zdrowia i urody, kierując się unikalną ideą, która zachęca i wspiera używanie oraz sprzedaż detaliczną produktów Firmy poprzez niezależnych współpracowników, nazywanych Forever Business Owners (FBO) - Przedsiębiorcami Forever. Wyłącznym importermem produktów Forever na rynek polski jest Forever Living Products Poland Sp. z o.o. (Forever Poland). Forever zapewnia każdemu FBO najwyższej jakości produkty, pomoc personelu oraz Plan Marketingowy. Stowarzyszone firmy i ich produkty oferują zarówno konsumentom, jak i FBO szansę na poprawę jakości życia dzięki produktom Forever oraz równy dostęp do sukcesu każdemu, kto gotów jest prawidłowo realizować program. W przeciwieństwie do oferty większości przedsięwzięć biznesowych, uczestnicy programu Forever nie stają przed finansowym ryzykiem, jako że Firma nie wymaga wielkich nakładów inwestycyjnych oraz prowadzi politykę zwrotu pieniędzy.

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

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

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

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

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

1.02 (a) Zasady Działalności i Kodeks Etyki wprowadzono, aby ustalić normy, reguły i ograniczenia zapewniające właściwe procedury związane ze sprzedażą i marketingiem oraz by zapobiegać niewłaściwym lub niezgodnym z prawem działaniom oraz nadużyciom. Zasady Działalności i Kodeks Etyki są od czasu do czasu aktualizowane, modyfikowane i rozszerzane. Aktualizacje, modyfikacje lub rozszerzenia Zasad Działalności i Kodeksu Etyki będą publikowane na stronie internetowej Firmy pod adresem www.foreverliving.com i zaczną obowiązywać po 30. dniach od publikacji.

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

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

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

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

2. DEFINICJE

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

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

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

Premia: finansowe wynagrodzenie przez Firmę dla uprawnionego do ceny hurtowej FBO.

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

(b) Premia od Novus Customer: wypłata pieniężna na rzecz uprawnionego do ceny hurtowej FBO, w wysokości 5-18% wartości detalicznej zakupów osobistych dokonanych przez jego bezpośrednio zasponsorowanych Novus Customers (lub Novus Customers w strukturze tych Novus Customers) do momentu, gdy dany bezpośrednio zasponsorowany Novus Customer nie stanie się uprawnionym do ceny hurtowej FBO.

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

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

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

CC: Case credit

Case credit: wartość przypisana każdemu z produktów, stanowiąca podstawę przyznawania FBO awansów, premii, nagród i programów promocyjnych, jak to wynika z Planu Marketingowego Forever. Jeden case credit przyznawany jest za zakup od Firmy produktów Forever o wartości 1050,00 PLN w cenie detalicznej netto. Wszystkie case credits naliczane są w cyklu miesięcznym.

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

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

(c) Novus Customer Case credits: Case credits odzwierciedlające zakupy dokonane przez bezpośrednio zasponsorowanego Novus Customer lub Novus Customers w jego strukturze, do momentu gdy nie uzyska on stanowiska Assistant Supervisor.

(d) Niemanagerskie case credits: Case credits odzwierciedlające zakupy dokonane przez FBO w strukturze, który nie znajduje się pod Managerem w strukturze.

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

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

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

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

Krajowy/kraj: odnoszący się do kraju zamieszkania FBO.

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

Eagle Manager: Manager, który osiągnął status Eagle Managera.

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

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

Forever Business Owner (FBO): Przedsiębiorca Forever; osoba, która zakupiwszy produkty o wartości 2 krajowych case credits w ciągu dwóch kolejnych miesięcy w dowolnej jednej Firmie Operacyjnej, uzyskała uprawnienie do ceny hurtowej (kupuje produkty w cenie hurtowej), aby otrzymywać 30% upustu od ceny detalicznej; kwalifikuje się ona również do upustu osobistego od 5% do 18% ceny detalicznej od osobiście dokonanych zakupów, w zależności od stanowiska zajmowanego w Planie Marketingowym Forever.

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

Kraj zamieszkania: kraj, wyznaczony przez FBO, w którym FBO mieszka przez większość czasu. To w tym kraju FBO musi realizować wymogi kwalifikacyjne do Premii Grupowej i Premii Lidera we wszystkich innych krajach Forever.

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

Manager Wstępujący: (patrz 5.04)

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

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

Novus Customer: osoba, której Aplikacja została zaakceptowana przez Firmę, zyskując tym samym prawo do Ceny dla Novus Customer, stanowiącej 15% upustu od ceny detalicznej, ale która nie kupiła jeszcze w ciągu 2 dowolnych kolejnych miesięcy produktów o wartości 2 case credits.

Cena dla Novus Customer: cena, w której produkty sprzedawane są Novus Customers, nie uprawnionym do ceny hurtowej.

Zysk wynikający z cen dla Novus Customer (Zysk NCP): różnica między ceną dla Novus Customer a ceną hurtową, wypłacana pierwszemu uprawnionemu do ceny hurtowej FBO w górę linii sponsorowania od zakupów Novus Customer, który nie jest uprawniony do ceny hurtowej.

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

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

Upust osobisty: Upust, naliczany od sugerowanej ceny detalicznej netto, wynoszący 5-18% w zależności od zajmowanej pozycji. Wysokość upustu odejmowana jest od ceny hurtowej, aby uzyskać skorygowaną cenę hurtową.

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

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

Uznany Manager: (patrz 5.01)

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

Responsorowany FBO: FBO, który zmienił sponsora po 2 latach braku działalności.

Klient detaliczny: dowolna osoba, która kupuje produkty Forever w sugerowanej cenie detalicznej.

Lider Sprzedaży: FBO zajmujący pozycję od Supervisora wzwyż.

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

Sponsor: FBO, który osobiście zapisał innego FBO.

Manager Sponsorowany: (patrz 5.03)

Detal: wartość detaliczna

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

Manager Transferowany: (patrz 5.04)

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

Manager Nieuznany: (patrz 5.02)

VB: Premia Grupowa

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

(a) Uznanie wymogu aktywności: FBO, który spełni wymóg aktywności 4 cc osobistych i od Novus Customers w Firmie Operacyjnej swojego kraju zamieszkania, otrzyma waiver aktywności we wszystkich innych Firmach Operacyjnych w następnym miesiącu.

(b) Uznanie wymogu Premii Lidera: Uznany Manager, który jest Aktywny lub uzyskał Waiver aktywności i spełnia wymóg Osobistych/Niemanagerskich cc Premii Lidera w jednej z Firm Operacyjnych w bieżącym miesiącu, otrzyma Waiver Premii Lidera we wszystkich innych Firmach Operacyjnych w następnym miesiącu.

Sklep internetowy: adres oficjalnego międzynarodowego sklepu online to: www.foreverliving.com

Cena hurtowa: cena hurtowa netto, w jakiej produkty sprzedawane są FBO uprawnionym do ceny hurtowej. Cena ta jest o 30% niższa od ceny detalicznej.

Uprawnienie do ceny hurtowej: prawo do zakupu produktów w cenie hurtowej. FBO zyskuje trwałe prawo do zakupów w cenie hurtowej, gdy dokona zakupów osobistych o łącznej wartości 2 krajowych case credits w ciągu dowolnych dwóch kolejnych miesięcy.

3. GWARANCJE I ZWROT PRODUKTÓW

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

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

Klienci:

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

- 1) wymienić produkt na taki sam; bądź
- 2) anulować zakup, zwrócić produkt i otrzymać zwrot pieniędzy (bez kosztów wysyłki).

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

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

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

Refundacja i zwrot produktów przez FBO:

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

3.05 (a) Forever Poland odkupi od FBO rezygnującego z działalności wszystkie niesprzedane, nadające się do odsprzedaży produkty Forever, poza literaturą, które zostały przez niego zakupione w okresie 12 miesięcy poprzedzających rezygnację. Odkupienie produktów następuje po tym, jak Forever Poland otrzyma od FBO pisemne potwierdzenie chęci rezygnacji z działalności, co jednocześnie oznacza utratę wszelkich praw i przywilejów wynikających z Aplikacji FBO. FBO rezygnujący z działalności zobowiązany jest dostarczyć do Biura Głównego Forever Poland wszystkie produkty, które Forever Poland ma mu refundować, wraz z dowodem zakupu (faktura). Po weryfikacji danych FBO zostanie wypłacona kwota stanowiąca równowartość produktów, pomniejszona o koszty manipulacyjne w wysokości 10%.

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

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

(d) Po ewentualnym odzyskaniu kosztów lub uzyskaniu rekompensaty za szkodliwe działania FBO, z którym rozwiązano umowę, Forever usunie tego FBO z Planu Marketingowego, a zbudowana przez niego struktura zostanie podporządkowana jego bezpośrednio sponsorowi.

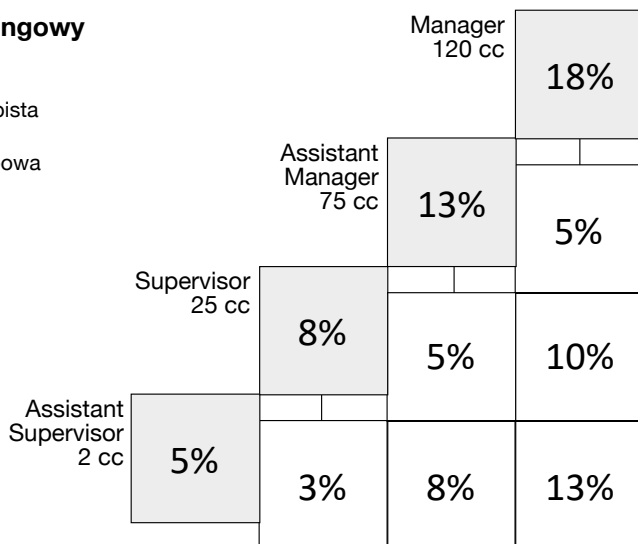
3.06 Obowiązująca zasada przyjmowania zwrotów wyłącznie od rezygnujących FBO ma na celu nałożenie na Sponsora i Firmę zobowiązania do upewnienia się, że sponsorowany FBO rozsądnie dokonuje zakupów. Sponsor powinien dołożyć wszelkich starań, aby przekazać zalecane wytyczne FBO po to, by dokonywali oni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

4. SCHEMAT PREMII / PLAN MARKETINGOWY

4.01 Plan Marketingowy Forever Living Products wygląda następująco:

Plan Marketingowy

- Premia Osobista
- Premia Grupowa



(a) Assistant Supervisor. Pozycję tę osiąga się generując sumę 2 krajowych case credits (osobistych i niemanagerskich), w ciągu dwóch kolejnych miesięcy. Uprawniony do ceny hurtowej Assistant Supervisor otrzymuje:

- 30% upustu plus 5% upustu osobistego od osobistych zakupów.
- 15% Zysku NCP od zakupów bezpośrednio zasponsorowanych Novus Customers i ich struktur.
- 5% Premii Osobistej od wartości zakupów detalicznych online.
- 5% Premii od Novus Customers od wartości zakupów bezpośrednio zasponsorowanych Novus Customers i ich struktur.

(b) Supervisor. Pozycję tę osiąga się generując sumę 25 osobistych i niemanagerskich case credits, w ciągu dwóch kolejnych miesięcy. Uprawniony do ceny hurtowej Supervisor otrzymuje:

- 30% upustu plus 8% upustu osobistego od osobistych zakupów.
- 15% Zysku NCP od zakupów bezpośrednio zasponsorowanych Novus Customers i ich struktur.
- 8% Premii Osobistej od wartości zakupów detalicznych online.
- 8% Premii od Novus Customers od wartości zakupów bezpośrednio zasponsorowanych Novus Customers i ich struktur.
- 3% Premii Grupowej od zakupów osobistych bezpośrednio zasponsorowanych Assistant Supervisorów i ich struktur.

(c) Assistant Manager. Pozycję tę osiąga się generując sumę 75 osobistych i niemanagerskich case credits, w ciągu dwóch kolejnych miesięcy. Uprawniony do ceny hurtowej Assistant Manager otrzymuje:

-
- 30% upustu plus 13% upustu osobistego od osobistych zakupów.
 - 15% Zysku NCP od zakupów bezpośrednio zasponsorowanych Novus Customers i ich struktur.
 - 13% Premii Osobistej od wartości zakupów detalicznych online.
 - 13% Premii od Novus Customers od wartości zakupów bezpośrednio zasponsorowanych Novus Customers i ich struktur.
 - 5% Premii Grupowej od zakupów osobistych bezpośrednio zasponsorowanych Supervisorów i ich struktur.
 - 8% Premii Grupowej od zakupów osobistych bezpośrednio zasponsorowanych Assistant Supervisorów i ich struktur.

(d) Manager. Pozycję tę osiąga się generując sumę 120 osobistych i niemanagerskich case credits, w ciągu dwóch kolejnych miesięcy. Uznany uprawniony do ceny hurtowej Manager otrzymuje:

- 30% upustu plus 18% upustu osobistego od osobistych zakupów.
- 15% Zysku NCP od zakupów bezpośrednio zasponsorowanych Novus Customers i ich struktur.
- 18% Premii Osobistej od wartości zakupów detalicznych online.
- 18% Premii od Novus Customers od wartości zakupów bezpośrednio zasponsorowanych Novus Customers i ich struktur.
- 5% Premii Grupowej od zakupów osobistych bezpośrednio zasponsorowanych Assistant Managerów i ich struktur.
- 10% Premii Grupowej od zakupów osobistych bezpośrednio zasponsorowanych Supervisorów i ich struktur.
- 13% Premii Grupowej od zakupów osobistych bezpośrednio zasponsorowanych Assistant Supervisorów i ich struktur.

(e) W celu awansu na pozycję Supervisora, Assistant Managera i Managera można łączyć case credits z różnych Firm Operacyjnych.

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

(g) Do zgromadzenia case credits potrzebnych do osiągnięcia pozycji Assistant Supervisora, Supervisora, Assistant Managera lub Managera można wykorzystać dowolny jeden lub dwa kolejne miesiące. Jeżeli case credits potrzebne do awansu zostały wygenerowane w jednej Firmie Operacyjnej, awans w tej Firmie Operacyjnej następuje dokładnie tego dnia, gdy osiągnięta została wymagana dla danego stanowiska ilość case credits oraz 15. dnia następnego miesiąca w pozostałych Firmach Operacyjnych. Jeżeli case credits potrzebne do awansu zostały wygenerowane w różnych Firmach Operacyjnych, awans we wszystkich Firmach Operacyjnych nastąpi 15. dnia następnego miesiąca po zgromadzeniu wymaganej ilości case credits.

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

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

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

(i) Krajowe osobiste case credits Novus Customer będą uznane jako case credits od Novus Customer dla wszystkich jego krajowych sponsorów w górę linii sponsorowania aż do pierwszego nadspansora, który osiągnął pozycję co najmniej Assistant Supervisora włącznie.

(j) Sponsor otrzymuje pełne case credits generowane przez każdego bezpośrednio zasponsorowanego Novus Customer i jego strukturę dopóki ten Novus Customer nie osiągnie pozycji Managera. Następnie, jeżeli sponsor uzyska kwalifikację do Premii Lidera, otrzyma case credits Premii Lidera, których wartość wynosi 40% osobistych i niemanagerskich case credits pierwszego kwalifikującego się Managera w dół danej linii sponsorowania, 20% osobistych i niemanagerskich case credits drugiego kwalifikującego się Managera w dół danej linii sponsorowania i 10% osobistych i niemanagerskich case credits trzeciego kwalifikującego się Managera w dół danej linii sponsorowania.

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

(l) FBO nie traci raz osiągniętej pozycji. Wyjątek stanowi rozwiązanie Aplikacji FBO lub responsorowanie.

4.02 Polityka 6 miesięcy dotycząca Novus Customers

(a) Novus Customer zasponsorowany przez pełne sześć miesięcy kalendarzowych, który w tym czasie nie osiągnął pozycji Assistant Supervisora, będzie miał prawo wybrać nowego sponsora.

(b) Wybierając nowego sponsora, Novus Customer traci dotychczasową strukturę oraz zgromadzone case credits i jest traktowany jako nowo zasponsorowana osoba na potrzeby odnośnych programów promocyjnych.

4.03 Wymóg Aktywności

(a) Aby zakwalifikować się do otrzymywania wszystkich premii i programów motywacyjnych, poza Premią Osobistą, Premią od Novus Customers i Zyskiem NCP, Liderzy Sprzedaży muszą spełniać wymóg Aktywności, a także wszelkie inne wymogi Planu Marketingowego w miesiącu, za który naliczane są premie.

(b) Aby spełnić w danym miesiącu wymóg Aktywności w Firmie Operacyjnej właściwej dla swojego kraju zamieszkania, Lider Sprzedaży musi uzyskać w sumie 4 case credits Aktywności w swojej krajowej Firmie Operacyjnej w miesiącu, z czego co najmniej jeden musi być osobistym case credit. Aby spełnić w danym miesiącu wymóg Aktywności w dowolnym kraju za granicą, Lider Sprzedaży musi spełnić wymóg Aktywności w swojej krajowej Firmie Operacyjnej w miesiącu poprzednim.

(c) Liderowi Sprzedaży, który nie spełnił wymogu Aktywności nie zostanie wypłacona Premia Grupowa za dany miesiąc, nie uzyska również statusu Aktywnego Lidera Sprzedaży. Ewentualna niewypłacona Premia Grupowa zostanie wypłacona następnemu Aktywnemu Liderowi Sprzedaży w górę linii sponsorowania. Z kolei jego premia zostanie wypłacona następnemu Aktywnemu Liderowi Sprzedaży w górę linii sponsorowania i tak dalej.

(d) Lider Sprzedaży, który utracił Premię Grupową może uzyskać re kwalifikację na Aktywnego Lidera Sprzedaży w następnym miesiącu (nie działa ona wstecz).

4.04 Naliczanie i wypłata premii

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

(b) Premie naliczane i wypłacane są zgodnie z aktualnie zajmowaną przez FBO pozycją w Planie Marketingowym. Przykład: Assistant Supervisor, który zgromadził w sumie 30 case credits w ciągu dwóch kolejnych miesięcy, otrzyma 5% wartości zakupów osobistych z pierwszych 25 case credits oraz 8% wartości zakupów osobistych z pozostałych 5 case credits.

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

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

(e) W Polsce premia wypłacana jest na podstawie faktur z tytułu świadczenia usługi marketingowej. Aby zrealizować wypłatę FBO, jako sprzedawca usługi marketingowej, podpisuje fakturę i dostarcza do Forever Poland oryginał dokumentu, kopię zaś zachowuje do własnej ewidencji księgowej.

Wypłata premii może być zrealizowana:

- gotówką w kasach Forever Poland – w PLN, w kwocie nie przekraczającej równowartości 1000 euro, obliczonej na dany rok według średniego kursu wymiany ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski ostatniego dnia roboczego poprzedniego roku kalendarzowego (np. kurs z dnia 31.12.2016 r. obowiązuje przez cały 2017 rok).
- przelewem na konto bankowe FBO – wyłącznie po otrzymaniu przez Biuro Główne Forever Poland podpisanego oryginału faktury, z podanym numerem konta i nazwą banku.

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

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

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

5. STATUS MANAGERA I REKWALIFIKACJE

5.01 Manager Uznany:

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

- (1)** zgromadzi z całą swoją grupą 120 osobistych i niemanagerskich case credits w ciągu dwóch kolejnych miesięcy oraz
- (2)** będzie Aktywnym Liderem Sprzedaży każdego miesiąca w tym samym okresie, oraz
- (3)** żaden inny FBO w jego strukturze nie zrealizował awansu na pozycję Managera w tych samych miesiącach.

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

- (1)** będzie Aktywnym Liderem Sprzedaży każdego miesiąca w tym samym okresie oraz

(2) zgromadzi co najmniej 25 osobistych i niemanagerskich case credits w ostatnim miesiącu kwalifikacji, pochodzących od FBO w liniach innych niż linia FBO awansującego w tym samym miesiącu na stanowisko Managera.

5.02 Manager Nieuznany:

(a) Kiedy FBO i jego struktura wygenerują 120 osobistych i niemanagerskich case credits w ciągu dowolnych dwóch kolejnych miesięcy, a ten FBO nie spełni wymogów koniecznych do uzyskania statusu Managera Uznanego, zostaje Managerem Nieuznanym.

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

(c) Manager Nieuznany może uzyskać rekwalifikację na Uznanego Managera, kiedy spełni następujące wymogi:

(1) zgromadzi sumę 120 osobistych i niemanagerskich case credits w ciągu dwóch kolejnych miesięcy oraz

(2) będzie Aktywnym Liderem Sprzedaży w tym samym okresie.

(d) Od dnia, w którym Nieuznany Manager wygenerował 120 osobistych i niemanagerskich case credits staje się on Managerem Uznanym i zaczyna być mu naliczana Premia Lidera oraz case credits Premii Lidera od zakupów, pod warunkiem, że kwalifikuje się do Premii Lidera.

(e) Jeżeli kwalifikacja następuje w miesiącu następującym bezpośrednio po awansie na Managera Nieuznanego, case credits z ostatniego miesiąca awansu, niezwiązane z awansem Managera w strukturze, mogą zostać wykorzystane do kwalifikacji na Managera Uznanego.

5.03 Manager Sponsorowany

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

(1) uzyska kwalifikację na Uznanego Managera lub

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

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

5.04 Manager Wstępujący i Transferowany:

(a) Manager ma status Wstępującego, kiedy jego Sponsor rozwiąże aplikację lub się responsoruje. W takim przypadku Manager ten staje się Managerem Wstępującym dla swojego następnego sponsora w górę linii sponsorowania.

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

(c) Status Managera Wstępującego lub Transferowanego nie wpływa na Premię Grupową ani Premię Lidera wypłacaną któremukolwiek z Managerów lub jego sponsorom. Aktywność Managera Wstępującego lub Transferowanego nie jest zaliczana na rzecz sponsora do kwalifikacji do Gem Bonus, do obniżenia wymogów punktowych w Programie Motywacyjnym Forever2Drive ani do uzyskania statusu Gem Managera.

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

(1) Zgromadzi sumę 120 osobistych i niemanagerskich case credits w Firmie Operacyjnej, w której się rekwalfikuje, w ciągu dowolnych dwóch kolejnych miesięcy.

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

6. PREMIA LIDERA

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

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

(b) wymóg osobistych i nie managerskich cc zostaje obniżony do 8 cc, jeżeli Manager ma dwóch Managerów w strukturze, każdy w osobnej linii sponsorowania, z których każdy osiągnął sumę co najmniej 25 case credits w poprzednim miesiącu. Wymóg ten zostaje dodatkowo zredukowany do 4 cc osobistych i od Novus Customers, kiedy Manager ma 3 Managerów w strukturze, każdy w osobnej linii sponsorowania, z których każdy osiągnął sumę co najmniej 25 case credits w poprzednim miesiącu.

6.03 Premia Lidera będzie wypłacana, na podstawie wartości detalicznej netto zakupów osobistych i niemanagerskich w miesiącu kwalifikacji, Managerom w górę linii sponsorowania kwalifikującym się do Premii Lidera według następujących stawek:

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

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

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

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

(b) Uznaný Manager, który utracił prawo kwalifikacji do Premii Lidera, może je odzyskać spełniając następujące wymogi w ramach jednej Firmy Operacyjnej:

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

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

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

7. DODATKOWE PROGRAMY PROMOCYJNE

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

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

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

(b) Pojęcie wypracowanej wycieczki obejmuje wyłącznie: Global Rally od 1500 cc wzwyż, Eagle Manager Retreat, wyjazdy dla Sapphire, Diamond-Sapphire, Double-Diamond i Triple-Diamond Managerów.

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

8. NAGRODY OD MANAGERA WZWYŻ

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

8.02 Wszystkie odznaki od Managera wzwyż wręczane są wyłącznie podczas organizowanego przez Firmę spotkania, prowadzonego przez oficjalnego przedstawiciela Firmy.

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

8.04 Status Eagle Managera

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

(1) Comisiężna aktywność

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

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

(4) Osobiste zasponsorowanie i rozwinięcie co najmniej 2 nowych linii Supervisorów.

(5) Wspieranie lokalnych i regionalnych spotkań.

(b) Dodatkowo do powyższych wymagań, FBO od stanowiska Senior Managera wzwyż, którzy chcą uzyskać status Eagle Managera, muszą kreować i utrzymywać Eagle Managerów w strukturze, jak to opisano poniżej. Każdy Eagle Manager w strukturze musi być w innej linii sponsorowania, bez względu na generację. Podstawą tego wymogu będzie pozycja managerska uzyskana na początku okresu kwalifikacyjnego.

-
- (1)** Senior Manager: 1 Eagle Manager w strukturze.
 - (2)** Soaring Manager: 3 Eagle Managerów w strukturze.
 - (3)** Sapphire Manager: 6 Eagle Managerów w strukturze.
 - (4)** Diamond-Sapphire Manager: 10 Eagle Managerów w strukturze.
 - (5)** Diamond Manager: 15 Eagle Managerów w strukturze.
 - (6)** Double-Diamond Manager: 25 Eagle Managerów w strukturze.
 - (7)** Triple-Diamond Manager: 35 Eagle Managerów w strukturze.
 - (8)** Centurion-Diamond Manager: 45 Eagle Managerów w strukturze.
- (c)** Wszystkie wymagania muszą zostać osiągnięte w ramach jednej firmy operacyjnej, z wyjątkiem wymogów dotyczących NOWYCH Case Credits, nowych Supervisorów oraz Eagle Managerów w strukturze, jak to opisano poniżej.
- (d)** Do wymogów: nowi Supervisorzy i NOWE Case Credits wliczani są FBO responsorowani.
- (e)** Na rzecz spełnienia wymogów związanych z case credits, maksymalnie zaliczone może zostać 100 NOWYCH case credits spoza kraju kwalifikacji.
- (f)** W celu spełnienia wymogu nowych Supervisorów, można łączyć nowych Supervisorów z różnych krajów.
- (g)** W celu osiągnięcia statusu Eagle Managera, Manager może łączyć Eagle Managerów w swojej strukturze z różnych państw. Jeżeli Manager zasponsorował tego samego FBO do różnych krajów, może zaliczyć na poczet spełnienia wymogów Eagle Managerów pod tym FBO w różnych krajach, jednak żaden z Eagle Managerów w strukturze nie może być uwzględniony więcej niż jeden raz.
- (h)** Jeżeli FBO osiągnie pozycję Managera w trakcie okresu kwalifikacyjnego:
- (1)** Novus Customers zasponsorowani w ostatnim miesiącu realizacji awansu będą zaliczeni na poczet spełnienia wymogów nowego sponsoringu oraz NOWYCH Case Credits w ramach programu Eagle Manager obowiązującego w danym okresie kwalifikacyjnym.
 - (2)** Wymagania potrzebne do osiągnięcia statusu Eagle Manager NIE są proporcjonalnie zmniejszone; FBO taki wciąż musi osiągnąć sumę 720 cc/100 NOWYCH cc oraz wykreować dwóch nowych Supervisorów w ciągu pozostałej części okresu kwalifikacyjnego po osiągnięciu pozycji Managera.
- (i)** Po spełnieniu wszystkich wymogów potrzebnych do osiągnięcia statusu Eagle Managera, FBO zostaną nagrodzeni wypracowaną wycieczką na doroczny Eagle Manager Retreat. Obejmuje to:
- 1)** Przelot dla dwóch osób i zakwaterowanie na trzy noce
 - 2)** Zaproszenie na specjalne szkolenie dla Eagle Managerów
 - 3)** Udział we wszystkich wydarzeniach towarzyszących Zjazdowi Eagle Managerów.

8.04.1 Global Leadership Team

(a) Członkostwo w Global Leadership Team jest wypracowywane corocznie, poprzez wygenerowanie sumy 7500 case credits w ciągu roku kalendarzowego, po uzyskaniu awansu na pozycję Managera Uznanego.

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

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

8.05 Senior Manager: Kiedy Manager ma co najmniej 2 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji, otrzymuje tytuł Senior Managera oraz złotą odznakę z 2 granatami.

8.06 Soaring Manager: Kiedy Manager ma co najmniej 5 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji, otrzymuje tytuł Soaring Managera oraz złotą odznakę z 4 granatami.

8.07 Nagrody dla Gem Managerów

(a) **Sapphire Manager:** Kiedy Manager ma co najmniej 9 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji, otrzymuje tytuł Sapphire Managera i następujące nagrody:

(1) złota odznaka z 4 szafirami

(2) bezpłatny wyjazd (4 dni, 3 noce) do ośrodka wypoczynkowego w swoim Regionie.

(b) **Diamond-Sapphire Manager:** Kiedy Manager ma co najmniej 17 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji, otrzymuje tytuł Diamond-Sapphire Managera i otrzymuje następujące nagrody:

(1) złota odznaka z 2 brylantami i 2 szafirami

(2) specjalna statuetka

(3) bezpłatny wyjazd (5 dni, 4 noce) do luksusowego ośrodka wypoczynkowego w swoim Regionie.

(c) **Diamond Manager:** Kiedy Manager ma co najmniej 25 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji, otrzymuje tytuł Diamond Managera i następujące nagrody:

(1) złota odznaka z 1 dużym brylantem

(2) pierścień z brylantem

(3) uznanie wymogu cc grupowych potrzebnych do Programu Motywacyjnego Forever2Drive i Premii Grupowej, pod warunkiem, że co najmniej 25 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji jest aktywnych w danym miesiącu

(4) bezpłatny wyjazd (7 dni, 6 nocy) do luksusowego ośrodka poza swoim Regionem.

(d) **Double Diamond Manager:** Kiedy Manager ma co najmniej 50 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji, otrzymuje tytuł Double Diamond Managera i następujące nagrody:

(1) złota odznaka z 2 dużymi brylantami

(2) bezpłatny wyjazd (10 dni, 9 nocy) do RPA

(3) ekskluzywne pióro zdobione brylantami

(e) **Triple Diamond Manager:** Kiedy Manager ma co najmniej 75 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji, otrzymuje tytuł Triple Diamond Managera i następujące nagrody:

(1) złota odznaka z 3 dużymi brylantami

(2) bezpłatny wyjazd (14 dni, 13 nocy) dookoła świata

(3) elegancki, spersonalizowany zegarek (wybrany przez Forever)

(4) specjalna statuetka (wybrana przez Forever).

(f) Diamond Centurion Manager: Kiedy Manager ma co najmniej 100 Sponsorowanych Uznanych Managerów I generacji, otrzymuje tytuł Diamond Centurion Managera i następujące nagrody:

(1) złota odznaka z 4 dużymi brylantami.

9. PREMIA GEM BONUS

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

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

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

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

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

(c) Gem Bonus jest wypłacana przez każdy kraj w oparciu o wartość detaliczną krajowych zakupów osobistych i niemanagerskich Managera w tym kraju. Aby zakwalifikować się do Gem Bonus w którymkolwiek z państw, Manager musi mieć wymaganą liczbę aktywnych Sponsorowanych Managerów pierwszej generacji lub struktury Aktywnego Managera 25 cc w tym państwie, w miesiącu, w którym ubiega się o kwalifikację do Gem Bonus.

10. PROGRAM MOTYWACYJNY FOREVER2DRIVE

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

(b) Dostępne są trzy poziomy Programu Motywacyjnego:

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

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

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

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

Miesiąc	Poziom I	Poziom II	Poziom III
	suma case credits		
pierwszy	50	75	100
drugi	100	150	200
trzeci	150	225	300

Wymogi do uzyskania/utrzymania kwalifikacji

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

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

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

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

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

(i) Case credits będą zaliczane na poczet kwalifikacji oraz w następującym po nim 36-miesięcznym okresie wypłat tylko w tych miesiącach, w których kwalifikujący się Manager był Aktywny.

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

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

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

11. CHAIRMAN'S BONUS

11.01 (a) Podstawowe wymagania dla wszystkich poziomów. FBO, po uzyskaniu pozycji Uznanego Managera, musi spełnić WSZYSTKIE poniższe wymagania albo w kraju zamieszkania, albo w kraju kwalifikacji. Nie można łączyć ich realizacji w różnych krajach.

(1) Spełniać wymóg Aktywności

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

(3) Poniższe wymagania mogą zostać spełnione w dowolnym kraju uczestniczącym.

a. Mieć kwalifikację do Programu Motywacyjnego Forever2Drive.

b. Kupować produkty po zużyciu 75% ich uprzednich zapasów, jak to jest wymagane.

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

d. Brać udział w firmowych wydarzeniach i wspierać je.

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

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

(1) Osiągnąć 700 osobistych i niemanagerskich case credits podczas trwania okresu kwalifikacyjnego po uzyskaniu awansu na pozycję Uznanego Managera, w tym co najmniej 150 NOWYCH Case Credits. Te 150 NOWYCH Case Credits może być wygenerowane i łączone w dowolnym kraju. Z poza kraju kwalifikacji zaliczone może zostać maksymalnie 150 NOWYCH Case Credits. Jednak NOWE Case Credits wygenerowane poza krajem kwalifikacji nie będą wliczone do udziału w puli zysków.

(2) Poza dopuszczalnymi NOWYMI case credits, pozostałe osobiste i niemanagerskie case credits muszą zostać wygenerowane w kraju kwalifikacji.

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

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

b. CBM w strukturze, w dowolnym kraju uczestniczącym.

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

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

(6) Responsorowany FBO liczy się do wszystkich wymogów Poziomu 1.

(7) Jeżeli FBO osiągnie awans na pozycję Managera w trakcie okresu kwalifikacyjnego, wymogi programu Chairman's Bonus NIE są proporcjonalnie zmniejszone; FBO musi osiągnąć

700 osobistych i nie managerskich/150 NOWYCH Case Credits w pozostałym czasie okresu kwalifikacyjnego, po uzyskaniu pozycji Managera.

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

(1) Osiągnąć 600 osobistych i niemanagerskich case credits podczas trwania okresu kwalifikacyjnego po uzyskaniu awansu na pozycję Uznanego Managera, w tym co najmniej 100 NOWYCH Case Credits. >>>11.03(b) Te 100 NOWYCH Case Credits może być wygenerowane i łączone w dowolnym kraju. Z poza kraju kwalifikacji zaliczone może zostać maksymalnie 100 NOWYCH Case Credits. Jednak, NOWE Case Credits wygenerowane poza krajem kwalifikacji nie będą wliczone do udziału w puli zysków.

(2) Poza dopuszczalnymi NOWYMI case credits, pozostałe osobiste i niemanagerskie case credits muszą zostać wygenerowane w kraju kwalifikacji.

(3) Wykreować 3 CBM w dowolnej generacji, każdy w innej linii sponsorowania, w dowolnym kraju uczestniczącym.

(4) Responsorowany FBO liczy się do wszystkich wymogów Poziomu 2.

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

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

(1) Osiągnąć 500 osobistych i niemanagerskich case credits podczas trwania okresu kwalifikacyjnego po uzyskaniu awansu na pozycję Uznanego Managera, w tym co najmniej 100 NOWYCH Case Credits. >>>11.04(b) Te 100 NOWYCH Case Credits może być wygenerowane i łączone w dowolnym kraju. Z poza kraju kwalifikacji zaliczone może zostać maksymalnie 100 NOWYCH Case Credits. Jednak, NOWE Case Credits wygenerowane poza krajem kwalifikacji nie będą wliczone do udziału w puli zysków.

(2) Poza dopuszczalnymi NOWYMI case credits, pozostałe osobiste i niemanagerskie case credits muszą zostać wygenerowane w kraju kwalifikacji.

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

(4) Responsorowany FBO liczy się do wszystkich wymogów Poziomu 3.

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

(e) Kalkulacja Programu Chairman's Bonus

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

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

(2) CBM, który uzyskał kwalifikację otrzyma udział w puli zysków za każdy z sumy case credits wygenerowanych w swoim kraju kwalifikacji (co nie obejmuje NOWYCH Case Credits wygenerowanych poza krajem kwalifikacji) plus udział w puli zysków wygenerowany przez pierwszego CBM w każdej z linii sponsorowania w dowolnym z uczestniczących krajów.

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

(f) Nagroda Global Rally Chairman's Bonus

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

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

12. GLOBAL RALLY Forever

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

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

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

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

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

- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 5 dni i 4 noce.
- (2)** Kieszonkowe w formie karty Global Rally, zasilonej kwotą stanowiącą ekwiwalent 250 USD.

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

- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 6 dni i 5 nocy.
- (2)** Kieszonkowe w formie karty Global Rally, zasilonej kwotą stanowiącą ekwiwalent 500 USD.
- (3)** Fundusz na dodatkowe zajęcia podczas Zjazdu.

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

- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 8 dni i 7 nocy.

-
- (2)** Kieszonkowe w formie karty Global Rally, zasilonej kwotą stanowiącą ekwiwalent 1000 USD.
- (3)** Fundusz na dodatkowe zajęcia podczas Zjazdu.
- (h)** 5000 case credits (5K):
- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 9 dni i 8 nocy.
- (2)** Kieszonkowe w formie karty Global Rally, zasilonej kwotą stanowiącą ekwiwalent 2000 USD.
- (3)** Fundusz na dodatkowe zajęcia podczas Zjazdu.
- (4)** Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.
- (i)** 7500 case credits (7.5K):
- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 9 dni i 8 nocy.
- (2)** Kieszonkowe w formie karty Global Rally, zasilonej kwotą stanowiącą ekwiwalent 3000 USD.
- (3)** Fundusz na dodatkowe zajęcia podczas Zjazdu.
- (4)** Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.
- (j)** 10 000 case credits (10K):
- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 9 dni i 8 nocy.
- (2)** Przelot na Zjazd klasą biznesową.
- (3)** Kieszonkowe w formie karty Global Rally, zasilonej kwotą stanowiącą ekwiwalent 3000 USD.
- (4)** Fundusz na dodatkowe zajęcia podczas Zjazdu.
- (5)** Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.
- (k)** 12 500 case credits (12.5K):
- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 9 dni i 8 nocy.
- (2)** Przelot na Zjazd klasą biznesową.
- (3)** Kieszonkowe w formie karty Global Rally, zasilonej kwotą stanowiącą ekwiwalent 3000 USD, plus 9500 USD zdeponowane na koncie bankowym FBO przez jego lokalne biuro krajowe.
- (4)** Fundusz na dodatkowe zajęcia podczas Zjazdu.
- (5)** Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.
- (l)** 15 000 case credits (15K):
- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 9 dni i 8 nocy.
- (2)** Przelot na Zjazd klasą biznesową.
- (3)** Karta Forever „Black” Visa Card, zasilona kwotą 20 000 USD.
- (4)** Fundusz na dodatkowe zajęcia podczas Zjazdu.
- (5)** Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.
- (m)** 20 000 case credits (20K) (Pierwszy rok):
- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 9 dni i 8 nocy.
- (2)** Przelot na Zjazd klasą biznesową.
- (3)** Ekskluzywne, spersonalizowane przeżycie; plus Karta Forever „Black” Visa Card, zasilona kwotą 20 000 USD.
- (4)** Fundusz na dodatkowe zajęcia podczas Zjazdu.
- (5)** Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.

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

- (1)** Przelot, zakwaterowanie i posiłki przez 9 dni i 8 nocy.
- (2)** Przelot na Zjazd klasą biznesową.
- (3)** Karta Forever „Black” Visa Card, zasilona kwotą 20 000 USD.
- (4)** Fundusz na dodatkowe zajęcia podczas Zjazdu.
- (5)** Prawo korzystania z sekcji VIP w zjazdowym punkcie sprzedaży.

13. ZAMAWIANIE PRODUKTÓW

13.01 (a) Novus Customer zamawia produkty bezpośrednio od Firmy w cenie dla Novus Customer do momentu uzyskania uprawnienia do ceny hurtowej. Następnie zaczyna kupować produkty w skorygowanej cenie hurtowej.

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

Zamówienia przyjmowane są:

- telefonicznie (0-22) 456-43-53÷55,
- faxem (0-22) 456-43-60,
- pocztą elektroniczną: zamowienia@flpp.com.pl
- przez strony internetowe: www.foreverliving.com oraz www.flpp.com.pl

(c) Warunki płatności:

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

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

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

(f) Minimalna wartość zamówienia wynosi 250 PLN.

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

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

14. RESPONSORING

14.01 (a) Prawo do responsoringu, czyli zmiany pierwotnego sponsora, ma FBO, który w okresie ostatnich 24 miesięcy:

- (1)** był FBO oraz
- (2)** nie kupił ani nie otrzymał żadnego produktu Forever – ani od Firmy, ani z innego źródła, oraz
- (3)** nie otrzymał żadnych korzyści finansowych od FBO, oraz
- (4)** nie zasponsorował żadnych osób do biznesu Forever

(b) FBO zamierzający zmienić sponsora ma obowiązek złożenia w Biurze Głównym Forever Poland podpisanego i potwierdzonego notarialnie oświadczenia o spełnieniu powyższych wymogów responsoringu.

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

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

(d) Responsorowany FBO wznawia działalność pod nowym sponsorem jako Novus Customer i traci dotychczasową strukturę wypracowaną we wszystkich krajach, w których był sponsorowany.

(e) Responsorowany Novus Customer liczy się jako nowozasponsorowany Novus Customer we wszystkich programach promocyjnych.

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

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

(1) Zrzec się biznesu Forever oraz istniejącej struktury w kraju, do którego został zasponsorowany później, pod warunkiem, że w ciągu ostatnich 24 miesięcy nie zakupił produktów, ani nikogo nie zasponsorował w tym kraju; i zachować biznes Forever pod sponsorem, który widnieje na oryginalnej Aplikacji. FBO ten zachowa swoją bieżącą pozycję, wypracowaną w Planie Marketingowym. Struktura biznesu, z którego zrezygnowano przechodzi do następnego sponsora w górę linii sponsorowania.

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

15. SPONSORING MIĘDZYNARODOWY

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

(b) Procedury i zasady Sponsoringu Międzynarodowego są następujące:

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

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

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

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

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

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

(7) Jeżeli FBO, który jeszcze nie osiągnął pozycji Managera w swoim kraju zamieszkania, awansuje na pozycję Managera za granicą, to aby uzyskać status Managera Uznanego, musi być Aktywny w okresie realizacji awansu i mieć co najmniej 25 osobistych i niemanagerskich case credits w swoim kraju zamieszkania w ostatnim miesiącu awansu.

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

16. DZIAŁANIA ZAKAZANE

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

16.02 Niedozwolone działania, które mogą stanowić podstawę rozwiązania Aplikacji FBO oraz podjęcie działań prawnych zmierzających od uzyskania rekompensaty, obejmują, między innymi, co następuje:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

(h) Sprzedaż w sklepach.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

17. ZASADY DZIAŁALNOŚCI

17.01 (a) Związek FBO z Forever ma charakter umowy. Aplikację FBO z Forever może podpisać tylko pełnoletnia osoba fizyczna.

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

(2) Prawidłowe założenie działalności gospodarczej jest wyłączną odpowiedzialnością FBO, podobnie jak prowadzenie księgowości z nią związanej i odpowiednie rozliczanie podatków. Forever nie odpowiada za decyzję FBO o prowadzeniu przez niego działalności gospodarczej ani za prawidłowość jej prowadzenia i rozliczania.

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

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

(c) Aplikacja FBO obejmuje osobę, której dane widnieją na przechowywanym w Biurze Głównym oryginale Aplikacji.

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

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

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

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

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

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

17.05 Bezpośrednia lub pośrednia zmiana sponsora w jakikolwiek sposób inny niż dopuszczone w niniejszej broszurze, jest niedozwolona. Forever będzie traktowało jako obowiązującą Aplikację FBO otrzymaną przez Biuro Główne jako pierwszą. Kolejne Aplikacje nie zostaną zaakceptowane.

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

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

17.08 Rozwiązanie Aplikacji FBO przez FBO:

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

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

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

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

17.09 Wykluczenie lub zawieszenie FBO.

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

(b) W następstwie wykluczenia, FBO jest zobowiązany na życzenie Forever zwrócić lub zrekompensować wszelkie premie, programy promocyjne, nagrody, zapasy magazynowe otrzymane od Forever od daty podjęcia przez niego działań zakończonych wykluczeniem. Po odzyskaniu koszt-

tów lub uzyskaniu rekompensaty za szkodliwe działania wykluczonego FBO, wstrzymane premie zostaną wypłacone następnemu nadsponsorowi, który postępuje zgodnie z Zasadami Działalności i Kodeksem Etyki.

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

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

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

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

17.10 Polityka dotycząca internetu.

(a) Sprzedaż produktów online. Każdy Forever Business Owner będzie miał możliwość zakupu zaaprobowanej przez Forever strony internetowej FBO Forever360, dla promowania i sprzedaży produktów online przez bezpośredni link do strony internetowej Forever www.foreverliving.com zawierającej sklep internetowy. Zamówienia online będą przyjmowane bezpośrednio przez Forever na tej stronie. Link internetowy został zaprojektowany tak, aby strony Forever pozostały zawarte w ramach strony internetowej FBO. Goście wirtualnie nie opuszczają strony internetowej FBO. W celu zachowania spójności prezentacji marki, produktów oraz relacji FBO/Klient Forever, FBO nie mogą sprzedawać żadnego z firmowych produktów Forever online za pośrednictwem swoich niezależnych stron internetowych. Działalność e-commerce może być dokonywana tylko bezpośrednio przez link do oficjalnej strony internetowej Forever pod adresem www.foreverliving.com.

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

(c) Strony internetowe Forever Business Owners promujące produkty lub szansę na biznes bez prowadzenia sprzedaży i/lub sponsoringu będą dozwolone pod warunkiem, że będą pozostawały w zgodzie lub zostaną zmodyfikowane, by pozostawać w zgodzie, z Zasadami Działalności i Kodeksem Etyki.

(d) FBO nie mogą używać nazwy „Forever Living Products”, żadnych znaków towarowych, nazw handlowych, nazw produktów, nazw domen (URL) ani kopiować lub wykorzystywać jakichkolwiek materiałów Forever niezależnie od źródła, w sposób który mógłby wprowadzeniem użytkownika w błąd i sprawieniem wrażenia, że indywidualna strona internetowa FBO jest stroną Forever lub jej oficjalnego przedstawicielstwa. Nazwy produktów Forever są ścisłą własnością Forever i nie mogą być wykorzystywane przez żadnego z FBO jako link sponsorowany lub w żaden inny nieautoryzowany sposób. Indywidualne strony internetowe FBO muszą zawierać czytelną, widoczną informację, że reprezentują niezależnego Forever Business Owner, który nie jest agentem firmy Forever ani żadnego z jej światowych przedstawicielstw.

(e) FBO muszą zawrzeć na swoich indywidualnych stronach internetowych link do oficjalnej strony Forever stworzonej i zarządzanej przez Firmę pod adresem www.foreverliving.com.

(f) Wszystkie strony internetowe niezależnych FBO mogą prezentować tylko takie treści i odsyłać, które dotyczą firm lub produktów marki Forever oraz zawierać wyłącznie treści moralne.

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

18. WYMOGI PRAWNE

18.01 Rozwiązywanie sporów.

(a) W przypadku sporu dotyczącego jakiegokolwiek związku z lub pomiędzy FBO a Forever lub produktów Forever, który nie może być rozwiązany na drodze mediacji, strony zgadzają się, że w celu wspierania w pełnym możliwym zakresie wzajemnego, przyjaznego rozstrzygnięcia sporu w odpowiednim czasie, w sposób skuteczny i opłacalny, przekażą swoje odnośne prawa sądowi i rozwiążą spór przedkładając go do rozstrzygnięcia Amerykańskiemu Stowarzyszeniu Arbitrażowemu (American Arbitration Association – „A.A.A.”) w okręgu Maricopa w Arizonie zgodnie z procedurami rozstrzygania sporów Forever Living Products, aktualnie obowiązującymi i dostępnymi na stronie internetowej Firmy, pod adresem www.foreverliving.com. Okręg Maricopa w stanie Arizona będzie jedynym i wyłącznym miejscem jurysdykcji i rozstrzygania jakichkolwiek sporów pomiędzy Firmą a Forever Business Owner oraz, w odpowiednich przypadkach, zgodnie z procedurami rozstrzygania sporów Forever, sąd odpowiedniej jurysdykcji będzie znajdował się w stanie Arizona, w okręgu Maricopa. Podanie oraz Aplikacja FBO będzie pod każdym względem rozpatrywane zgodnie z prawami stanu Arizona.

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

18.02 Przeniesienia praw FBO w przypadku śmierci.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

18.03 Przeniesienia praw FBO w przypadku rozwodu.

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

(b) W przypadku rozwodu lub prawnie potwierdzonej separacji, przyznanie praw FBO jednej ze stron może zostać zawarte w klauzuli majątkowej. Jednakże, prawa FBO nie mogą zostać podzielone. Tylko jedna osoba pełnoletnia będzie uprawniona do przejścia istniejącej struktury FBO. Drugi ze współmałżonków może rozpocząć działalność oddzielnie, na osiągniętej w czasie trwania małżeństwa pozycji w Planie Marketingowym. Ten współmałżonek musi działać pod oryginalnym sponsorem i otrzymuje wobec niego status Wstępującego do czasu re kwalifikacji.

19. KLAUZULE RESTRYKCYJNE

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

19.02 Ograniczona licencja uprawniająca do używania znaków firmowych

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

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

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

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

20. INFORMACJE POUFNE ORAZ UMOWA POUFNOŚCI I TAJNOŚCI

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

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

(c) FBO może mieć dostęp do informacji prywatnych i poufnych, które niniejszym uznaje za należące do, wysoce delikatne i cenne dla biznesu Forever oraz że są mu one przekazywane tylko i wyłącznie w celu zwiększenia sprzedaży produktów Forever oraz rekrutowania, szkolenia i sponsorowania osób trzecich, które mogą pragnąć zostać FBO oraz w celu dalszej budowy i promowania swojego biznesu Forever.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

21. KODEKS ETYKI

21.01 Uczciwość, szacunek, pracowitość

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

21.02 Wysiłek, poświęcenie i zaangażowanie

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

21.03 FBO są budowniczymi

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

21.04 Brak roszczeń medycznych, zarobkowych i dotyczących stylu życia

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

21.05 Lojalność

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

21.06 Dumny, profesjonalny sprzedawca bezpośredni

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

21.07 Nauka dobrych zasad marketingu sieciowego

(a) Forever Business Owners uczą Business Owners w swoich strukturach oraz swoje zespoły dobrych zasad marketingu sieciowego i zachowania osobistego.

21.08 Pozytywne nastawienie

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

21.09 Wspieranie innych Forever Business Owners

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

21.10 Przestrzeganie Zasad Działalności, Kodeksu Etyki, Kodeksu PSSB

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

21.11 Uczestnictwo w firmowych wydarzeniach

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

21.12 Dawanie przykładu

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

21.13 Unikanie kupowania produktów w nadmiernej ilości

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

21.14 Uczciwość w sponsorowaniu

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

21.15 Zajmowanie się wyzwaniami, zajściami i problemami

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

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

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

21.17 Zawyżone opłaty za uczestnictwo w spotkaniach

(a) Forever Business Owners powstrzymują się od promowania lub prowadzenia imprez, seminariów, webinarów lub spotkań, niezależnie od miejsca lub metody, w uniwersum Przedsiębiorców

Forever, gdzie opłaty pobierana za udział przekraczają rozsądne koszty zorganizowania/przeprowadzenia danego wydarzenia. Zadaniem wszystkich tego typu wydarzeń jest wygenerowanie zainteresowania, a także dochodu, poprzez Plan Marketingowy Forever.

21.18 Spotkania w obiektach Firmy

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

21.19 Przekonywanie FBO do rozwiązania Aplikacji

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

