
FOREVER
LIVING



PRODUCTS®
SLOVENIJA

POSLOVNA POLITIKA
FOREVER LIVING PRODUCTS

Vsebina

<i>naslov</i>	<i>stran</i>
1 UVOD	2
2 DEFINICIJE	3
3 POROŠTVO, JAMSTVO, VRNITEV IZDELKOV IN ODKUP	8
Postopek vračila, odkupa izdelkov za Forever Poslovne Partnerje	8
4 STRUKTURA BONUSOV/ Marketinški načrt	10
4.02 POSEBNO 6-MESEČNO PRAVILO ZA NOVO STRANKO	13
5 STATUS MANAGERJA IN KVALIFIKACIJSKI POGOJI	14
6 VODSTVENI BONUS (VB)	17
8 NAGRADE ZA MANAGERSKI IN VIŠJI NIVO	19
9 GEM (DRAGULJNI) BONUS	22
10 STIMULATIVNI PROGRAM	23
11 CHAIRMAIN'S BONUS	25
12 Forever Living Products GLOBAL RALLY	28
13 NAROČANJE IZDELKOV	30
14 PRAVILA PONOVNEGA SPONZORIRANJA	31
15 POLITIKA MEDNARODNEGA SPONZORIRANJA	32
16 PREPOVEDANA DEJANJA	33
17 POSLOVNA POLITIKA DRUŽBE	37
18 PRAVNE DOLOČBE	41
19 OMEJEVALNI SPORAZUMI	44
20 ZAUPNOST IN VAROVANJE PODATKOV TER SPORAZUM O NERAZKRIVANJU...	46
21 KODEKS POSLOVNEGA RAVNANJA	48

1 UVOD

1.01

- a) Forever Living Products (FLP) je mednarodna družina med seboj povezanih podjetij, ki proizvajajo in tržijo ekskluzivne izdelke za zdravo življenje in lepotilne izdelke po vsem svetu na osnovi edinstvenega koncepta, ki spodbuja in podpira porabo in prodajo lastnih izdelkov preko neodvisnih Forever Poslovnih Partnerjev (FBO). Forever Living Products svojim Forever Poslovnim Partnerjem nudi najkakovostnejše izdelke, pomožno osebje in marketinški načrt. Povezane družbe in njihovi izdelki Forever Poslovnim Partnerjem omogočajo, da si s pomočjo uporabe izdelkov Forever Living Products-a izboljšajo kakovost svojega življenja in da si s pomočjo marketinškega načrta Forever Living Products-a razvijejo uspešen posel. V nasprotju z marsikaterimi poslovnimi projekti imajo Forever Poslovni Partnerji pri podjetju Forever Living Products najnižjo stopnjo finančnega tveganja, ker Forever Living Products ne zahteva naložbe v obliki minimalnega kapitala in ker Forever Living Products deluje na način, ki omogoča fleksibilen povratni odkup izdelkov.
- b) Forever Living Products ne zagotavlja finančnega uspeha Forever Poslovnim Partnerjem, ki ne opravljajo svojega dela oziroma se zanašajo izključno na trud drugih Forever Poslovnih Partnerjev. Plačilo Forever Poslovnim Partnerjem temelji na prodani količini izdelkov Forever Living Products-a. Forever Poslovni Partnerji so neodvisni poslovni partnerji, katerih uspeh je odvisen od njihovih lastnih prizadevanj.
- c) Dosedanji uspeh celotne skupine podjetij Forever Living Products-a je vsekakor vreden vaše pozornosti. Osnovni cilj marketinškega načrta Forever Living Products-a je pospeševanje prodaje in uporaba visokokakovostnih izdelkov Forever Living Products-a. Glavna naloga Forever Poslovnih Partnerjev je gradnja prodajne mreže ter pospeševanje prodaje in uporabe izdelkov Forever Living Products-a.
- d) Forever Living Products spodbuja svoje Forever Poslovne Partnerje, ki so na določenih ravneh marketinškega načrta, da vsak mesec kupujejo izdelke Forever Living Products-a in to tudi dokumentirajo.
- e) Uspešni Forever Poslovni Partnerji si aktualno poznavanje trga pridobijo s pomočjo izobraževanj in na podlagi sponzoriranja drugih Forever Poslovnih Partnerjev.
- f) Forever Poslovni Partnerji, ki imajo vprašanja ali potrebujejo pomoč, se lahko vselej obrnejo na svojega regionalnega direktorja ali pokličejo na telefonsko številko +386 1 562 36 40 ali pišejo na info@forever.si.

1.02

- a) Cilj veljavne poslovne politike in kodeksa strokovnega ravnanja je zagotovitev okvirov, pravil in zakonitosti pravih prodajnih in marketinških postopkov ter preprečevanje nepravilnosti, nezakonitih dejanj in zlorab. Forever Living Products poslovno politiko in kodeks strokovnega ravnanja redno preizkuša, po potrebi preoblikuje in dopolnjuje. Revizije poslovne politike in kodeksa strokovnega ravnanja bodo objavljene na web strani www.foreverliving.com v veljavo pa stopijo 30 dni po objavi.
- b) Vsak Forever Poslovni Partner se je dolžan seznaniti z vsakokrat veljavno poslovno politiko in kodeksom strokovnega ravnanja in spremembami, dopolnitvami, ki jih je naredila družba FLP.
- c) Forever Poslovni Partner se s podpisom prijavnice o sodelovanju (tj. pristopna pogodba FOREVER BUSINESS OWNER) obvezuje, da bo upošteval pravila vsakokrat veljavne Poslovne politike in kodeksa strokovnega ravnanja. Pristopna pogodba o sodelovanju vsebuje le sprejetje obvez, ki se nanašajo na upoštevanje in spoznavanje veljavne Poslovne politike in kodeksa strokovnega ravnanja. Ko Forever Poslovni Partner pri Forever Living Products-u odda naročilo izdelkov, s tem dodatno potrjuje, da sprejema obveze iz veljavne Poslovne politike in kodeksa strokovnega ravnanja. Vsako dejanje ali neukrepanje, ki ima za posledico zlorabo, napačno predstavitev ali kršitev pravil družbe in / ali Kodeksa poklicnega ravnanja, lahko povzroči prenehanje licence, dodeljene za uporabo zaščiteneh blagovnih znamk FLP, storitvenih znamk in drugih znamk, vključno s pravico do nakupa in distribucije izdelkov FLP.
- d) Neglede na navedeno, katerakoli revizija, sprememba, dopolnitev ali prenehanje veljavnosti a) sporazuma o reševanju sporov/odpovedi sodnega spora, ki so navedeni v tej Poslovni politiki in kodeksu strokovnega ravnanja (točka 18.01) in/ali b) sporazumov, ki so zavedeni v Politiki o reševanju sporov, na katere se to nanaša in so navedeni na web strani družbe www.foreverliving.com ne bodo upoštevani pri sporih o katerih je družba obveščena pred stopanjem v veljavo takšne revizije, spremembe, dopolnitve ali prenehanja veljavnosti. Takšna revizija, sprememba, dopolnitev ali prenehanje bo stopilo v veljavo 30 dni po objavi na web strani www.foreverliving.com.

2 DEFINICIJE

»Prilagojena veleprodajna cena« je veleprodajna cena znižana za Osebni popust, ki ga Forever Poslovni Partner prejme na osnovi prodajne ravni na kateri se trenutno nahaja.

»Priznana prodaja« je prodajna aktivnost izražena v točkah »Case Credit« oz. »CC« za naročila predana družbi FLP.

»**Aktivni Sales Leader**«: je Forever Poslovni Partner, ki je v tekočem mesecu v državi svojega prebivališča zbral vsaj štiri Aktivne točke »CC« pod pogojem, da je vsaj ena točka pridobljena na podlagi osebne nakupa. Status aktivnega Sales Leaderja se določa mesečno in je del kvalifikacijskih pogojev za pridobitev Količinskih in Vodstvenih bonusov, Gem bonusov, plačil na podlagi Stimulativnega programa, pridobitev statusa Eagle Manager, povrnitve stroškov Rallyja in za Chairman's Bonus program.

»**Bonus**« je denarno plačilo podjetja FBO-ju oziroma dobroimetje, ki se lahko uporabi za plačilo bodočih osebnih nakupov.

- a. **Bonus za novo stranko (Novus Customer Bonus)** je plačilo FBO-ju, ki je kvalificiran za veleprodajno ceno, in sicer v višini 5-18% MPC od nakupov njihovih osebno sponzoriranih Novih strank (ali tej Novi stranki podrejenih Novih strank), vse dokler ta Nova stranka ne postane kvalificirana za veleprodajo.
- b. **Količinski bonus (Volume Bonus - VB)** je plačilo kvalificiranemu Sales Leaderju, in sicer 3-13% MPC od priznane osebne prodaje podrejenega FBO-ja, ki v spodnji liniji ni pod aktivnim podrejenim managerjem.
- c. **Vodstveni bonus (Leadership Bonus - LB)** je plačilo kvalificiranemu managerju, in sicer 2-6% MPC od priznanih osebnih nakupov njemu podrejenih managerjev in priznanih osebnih nakupov tem managerjem podrejenih FBO-jev.

Prenos Pogodbe FBO na Pravni subjekt je osnovna pogodba FBO, ki je prenešana, (dodeljena) pravni osebi.

»**Case Credit**« ali točka »CC« je vsakemu izdelku dodeljena enota v točkah, ki služi za kalkulacijo napredovanj, višine bonusov, nagrad in stimulativnih programov, ki so določeni z marketinškim načrtom Forever Living Products-a. Ena točka »CC« pripada ob nakupu izdelkov Forever Living Products-a v znesku približno 160 EUR po veleprodajni ceni brez DDV, če so bili izdelki kupljeni od podjetja Forever Living Products. Točke »CC« se izračunajo na mesečni osnovi.

- a) **Aktivne točke:** Osebne točke plus točke Novih strank. Ključne so za mesečno ugotavljanje statusa aktivnosti Forever Poslovnega Partnerja za pozicijo Sales Leader.
- b) **Vodstvene točke »CC«:** so točke s katerimi je nagrajen aktivni manager, ki je kvalificiran za VB v višini 40%, 20% ali 10% osebnih in ne-managerskih točk »CC« 1., 2. in 3. generacije Aktivnih managerjev v njegovi spodnji liniji.
- c) **Točke »CC« Nove stranke:** Točke, ki pripadajo Forever Poslovnemu Partnerju od osebno sponzoriranih Novih strank in njim podrejenih novih strank na osnovi njihovega priznanega, osebnega

nakupa, dokler ta osebno sponzorirana Nova stranka ne postane Assistant Supervisor.

- d) **Ne-managerske točke »CC«: Točke »CC«**, pripadajoče na osnovi priznanih osebnih nakupov podrejenega Forever Poslovnega Partnerja, ki ni uvrščen pod vam podrejenim managerjem.
- e) **Pass-Thru točke »CC«: Točke »CC«**, ki Forever Poslovnemu Partnerju pripadajo na osnovi priznane osebne prodaje Forever Poslovnega Partnerja, ki ni manager in nad njim ni aktivnega managerja, je pa nad njim neaktivni manager. Te točke se ne štejejo za ne-managerske točke, tako ne štejejo za spodbudne programe, se pa upoštevajo pri izračunu vsote vseh točk (Total »CC«).
- f) **Osebne točke »CC«: Točke »CC«**, ki Forever Poslovnemu Partnerju pripadajo na podlagi priznanih, osebnih nakupov.
- g) **Vsota točk »CC«: Celokupna vsota vseh točk »CC«**, ki pripadajo posameznemu Forever Poslovnemu Partnerju.
- h) **Nove točke »CC«: So točke »CC«, ki jih ustvarijo** Managerjevi osebno sponzorirani Forever Poslovni Partnerji oziroma njihove spodnje linije v 12-ih zaporednih mesecih po vpisu (vključujoč mesec v katerem je bil Forever Poslovni Partner vpisan), ali dokler sponzorirani Forever Poslovni Partner ne doseže nivo Managerja, če se to zgodi prej kot v 12 mesecih od vpisa.

»Domač« - nanašajoč se na državo prebivališča FBO-ja.

»Spodnji nivo« - Vsi FBO, ki so sponzorirani pod Forever Poslovnim Partnerjem, ne glede na to koliko generacij v globini.

»Eagle Manager« je manager, ki je dosegel status Eagle Managerja.

»Stimulativni program« (Forever2Drive) je program, ki Forever Poslovne Partnerje, ki izpolnjujejo predpisane pogoje, v obdobju 36 mesecev nagrajuje s plačilom dodatne denarne nagrade.

»Prislužno potovanje« je nagradno potovanje za dve osebi, ki pripada Forever Poslovnim Partnerjem, ki izpolnijo predpisane pogoje za različne stimulativne programe v okviru marketinškega načrta.

»Forever Poslovni Partner« (FBO-Forever Business Owner) je vsaka oseba, katere ime je navedeno na pogodbi Forever Business Owner, ki jo je odobrilo podjetje in je upravičena do nakupovanja po veleprodajni ceni (to je s 30%-nim popustom iz MPC), ker je znotraj dveh zaporednih mesecev opravil osebne nakupe v vrednosti 2 »CC« znotraj enega Operativnega podjetja. Nadalje je upravičen do Osebnega popusta v višini 5-18% odvisno od pozicije, ki jo je dosegel v Forever marketinškem načrtu.

»Gem (Draguljni) Manager« je manager, ki ima v svoji prvi generaciji vsaj 9 osebno sponzoriranih, priznanih managerjev.

»**Država prebivališča**« je država, ki jo FBO poimenuje in kjer se Forever Poslovni Partner zadržuje večino svojega časa. Forever Poslovni Partner mora doseči aktivnost v tej državi, da bi pridobil potrdilo o aktivnosti za vse druge države, kjer posluje in Forever Living Products ima izpostavo.

»**Stimulativni delež**« je vsota ustvarjenih točk »CC«, ki se v skladu s pravili Chairman's Bonus-a, uporabljajo za določitev deleža Forever Poslovnega Partnerja v deležniškem skladu.

»**Podedovani manager**« (glej točko 5.04)

»**Kvalificiran za vodstveni bonus (Leadership Bonus-LB Qualified)**« je tisti priznani manager, ki izpolni predpisane pogoje za pridobitev vodstvenega bonusa v določenem mesecu.

»**Mesec**« - koledarski mesec (na primer obdobje od 1. januarja do 31. januarja)

Nova stranka (Novus Customer) je sponzorirana oseba, ki še ni upravičena do veleprodajne cene, ker v dveh zaporednih mesecih ni kupil izdelkov v vrednosti 2 »CC« in kupuje s 15% popustom od MPC.

»**Cena za Nove stranke**« je cena brez davka po kateri so proizvodi prodani Novim strankam, ki še niso upravičeni do veleprodajne cene.

Dobiček od Nove stranke (Novus Customer Profit) je razlika v ceni med veleprodajno ceno in ceno za Nove stranke in se izplača prvemu, do veleprodajne cene upravičenemu Forever poslovnemu Partnerju nad Novo stranko, ki ni kvalificirana za veleprodajo.

»**Operativno podjetje**« je administrativno podjetje v okviru katerega ena ali več držav uporablja enotno podatkovno bazo za izračunavanje doseženih marketinških ravni, izplačil bonusov in upravičenost za stimulacije.

»**Sodelujoča država**« je država, ki je upravičena do sodelovanja v programu Delitve dobička (Chairman's Bonus) na podlagi doseženih najmanj 3.000 točk »CC« tekom kateregakoli trimesečnega obdobja v preteklem letu (oz. v primeru ponovne kvalifikacije – doseženih 3.000 točk »CC« v kateremkoli dvomesečnem obdobju), in ima vsaj enega Forever Poslovnega Partnerja, ki se je kvalificiral za program Chairman's Bonus.

»**Osebni popust**« je popust v višini 5-18%, ki je dodeljen na osnovi aktualne marketinške ravni Forever Poslovnemu partnerju. Ta vsota se odšteje od veleprodajne cene in tako dobimo Prilagojeno veleprodajno ceno za osebne nakupe.

»**Priznan osebni nakup**« je osebni nakup izražen v MPC ali »CC«, ki je opravljen v imenu Forever Poslovnega Partnerja.

»**Država kvalifikacije**« je vsaka »sodelujoča država«, v kateri je Forever Poslovni Partner izpolnil pogoje iz program Chairman's Bonus.

»**Priznani manager**« - (glej točko 5.01)

»**Regija**« je regija, v kateri se nahaja država prebivališča Forever Poslovnega Partnerja. Regije vključujejo Evropo, Azijo, Afriko, Severno Ameriko in Latinsko Ameriko.

»**Ponovno sponzorirani (responzorirani) Forever Poslovni Partner**« je Forever Poslovni Partner, ki je po enem letu neaktivnosti zamenjal svojega sponzorja .

»**Maloprodajna stranka**« - je oseba, ki ni podpisala Prijavnice za FBO in ni Forever Poslovni Partner in ki kupi proizvode za osebno rabo na dovoljen način.

»**Sales Leader**« je Forever Poslovni Partner, ki doseže stopnjo Supervisor ali višje.

»**Prodajni nivo**« je katerikoli od prodajnih nivojev, ki jih z zbranimi točkami »CC« doseže Forever Poslovni Partner. Vključuje Assistant Supervisorje, Supervisorje, Asistant Managerje in Managerje.

»**Sponzor**« je Forever Poslovni Partner, ki je kvalificiran za veleprodajno ceno in osebno vpiše novega Forever Poslovnega Partnerja.

»Sponzorirani manager« - glej točko 5.03

»**MPC**« je priporočena maloprodajna cena.

»**Priporočena maloprodajna cena (MPC)**« je cena brez davka, ki jo podjetje priporoča kot ceno po kateri naj bi se proizvodi prodajali maloprodajnim strankam. Na podlagi te cene se izračunavajo osebni popusti in vsi bonusi.

Preneseni manager (»Transferred manager«) - glej točko 5.04

»**Zgornji nivo**« so Forever Poslovni Partnerji, ki so v rodoslovju nad določenim Forever Poslovnim Partnerjem.

»Nepriznani manager« - glej točko 5.02

»**KB**« (**VB**) - količinski bonus (Volume bonus)

»**Waiver**« (**KB & VB**)« je dokument, ki ga prejme poslovni partner, ki je zadostil zahtevam za kvalifikacijo v enem Operativnem podjetju na podlagi katerega ima Forever Poslovni Partner pravico do količinskega in vodstvenega bonusa v vseh ostalih Operativnih podjetjih v naslednjem mesecu.

(a) **Waiver za aktivnost:** Forever Poslovni Partner, ki je v tekočem mesecu v Domači državi dosegel aktivnost 4 »CC« z osebnimi nakupi in nakupi Novih strank prejme potrdilo o aktivnosti za naslednji mesec za vsa preostala Operativna podjetja.

(b) **Waiver za Vodstveni bonus:** Aktivni, priznani Manager, oziroma Manager, ki je prejel Waiver za aktivnost in izpolnjuje zahteve za vodstveni bonus v eni od Operativnih podjetij, prejme potrdilo o upravičenosti do Vodstvenega bonusa v vseh preostalih Operativnih podjetjih za naslednji mesec.

»**Spletna prodajalna**« uradna spletna prodajna stran, dostopna na www.foreverliving.com in webshop.forever.si

»**Veleprodajna cena**« je cena brez davka, po kateri izdelke kupujejo Forever Poslovni Partnerji, ki so upravičeni do veleprodajne cene. Veleprodajna cena je za 30% nižja od MPC.

»**Upravičenost do veleprodajne cene**« je pravica kupovati izdelke po veleprodajni ceni. Forever Poslovni Partner je upravičen do veleprodajne cene, ko v kateremkoli obdobju 2 zaporednih mesecev doseže 2 točki »CC« s prizanim osebnim nakupom v državi prebivališča.

3 POROŠTVO, JAMSTVO, VRNITEV IZDELKOV IN ODKUP

3.01 Potrebno je upoštevati spodaj navedene časovne roke razen, če lokalna zakonodaja predpisuje drugače.

3.02 Forever Living Products zagotavlja zadovoljstvo ter jamči, da so njegovi izdelki brezhbitni ter v celoti ustrezajo specifikaciji, navedeni na izdelku. Z izjemo literature in predstavitvenih izdelkov to zagotovilo in jamstvo velja za vse Forever Living Products izdelke trideset (30) dni od nakupa.

Kupci / Nove stranke

3.03

a) Maloprodajnim kupcem in Novim strankam zagotavljamo 100-odstotno zadovoljstvo z izdelki. V tridesetih (30) dneh od dneva nakupa lahko Maloprodajni kupci in Nove stranke:

1) zamenjate kateri koli izdelek z napako za enak izdelek; ali
2) Prekličite nakup, vrnete izdelek in pridobite polno povračilo kupne cene izdelka brez poštnine. Nakup dokazujete s priloženo kopijo računa.

(b) V vseh primerih je treba viru nakupa dati ustrezna obvestila, dokazilo o nakupu in pravočasno (v 30 dneh od nakupa) vrnitev izdelka. FLP si pridržuje pravico do zavrnitve ponavljajočih se vračil izdelkov.

(c) če izdelke FLP kupijo Maloprodajni kupci in Nove stranke preko spletne prodajalne in se nato odločijo za vračilo, se dobiček in bonus, ki je bil izplačan, zaračuna nazaj FBO-jem, ki so imeli koristi od prodaje, in FBO, ki je opravil nakup izgubi pravico do veleprodajne cene, če jo je s tem nakupom pridobil.

(d) Kadar so izdelki FLP pridobljeni od ali prek FBO, je ta FBO prvi odgovoren za zadovoljstvo strank in tako za zamenjavo izdelka ali povračilo denarja. V primeru spora bo FLP preučil dejstva in rešil težavo. Če denar izplača FLP, bo isti znesek zaračunan FBO-jem, ki so imeli koristi od prodaje izdelka.

Postopek vračila, odkupa izdelkov za Forever Poslovne Partnerje

3.04 V času garancije bo FLP zamenjal pomanjkljiv izdelek oziroma izdelek, ki je FBO-ju bil vrnjen s strani nezadovoljne stranke z enakim, novim izdelkom. Zamenjava je možna le ob dokazilu o nadaljnji prodaji maloprodajni stranki in pisni izjavi o nezadovoljstvu maloprodajne stranke in potrdilo o vračilu kupnine. FBO, ki vrača izdelek mora predložiti račun po katerem je izdelek kupil od FLP-ja in vračilo izdelka oziroma prazne embalaže. FLP si pridržuje pravico do zavrnitve ponavljajočih se vračil izdelkov.

3.05 a) Če kateri izmed Forever Poslovnih Partnerjev s Forever Living Products-om prekine sklenjeno pogodbeno razmerje, se Forever Living Products zaveže, da od FBO-ja odkupi neuporabljene izdelke Forever Living Products-a, ki imajo veljaven rok uporabe in ki so bili kupljeni v dvanajstih mesecih pred prekinitvijo pogodbe, in sicer skladno z določbami veljavne

poslovne politike FLP-a. Pred odkupom izdelkov FLP-ja mora biti izpolnjen predpogoj, ki zahteva, da FBO Forever Living Products-u predloži pisno obvestilo o prekinitvi pogodbenega razmerja o sodelovanju s Forever Living Products-om in se tako odpoveduje vsem pravicam v zvezi s pogodbenim razmerjem. Forever Poslovni Partner mora izpolniti sistematiziran obrazec za vrnitev izdelkov in vrniti vse izdelke Forever Living Products-u, in sicer skupaj s priloženimi dokazili o nakupu le-teh, za katere naproša vračilo denarja.

b) Če je Forever Poslovni Partner, ki želi prekiniti poslovno razmerje, izdelke, ki jih vrača, kupil po ceni za Nove stranke, se Novus Customer Profit odšteje od bonusa tistega Forever Poslovnega Partnerja, ki mu je bil izplačan. Če točkovna vrednost izdelkov, ki jih vrača Forever Poslovni Partner, ki želi prekiniti poslovno razmerje, presega 1 točko »CC«, se bodo vsi izplačani bonusi, Novus Customer Profit in točke »CC« odbili »zgornjemu nivoju« Forever Poslovnega Partnerja. V primeru, ko pride do preklica točk »CC« Forever Poslovnega Partnerja ali katerega koli drugega Forever Poslovnega Partnerja (ki je na zgornjem nivoju njegovega marketinškega načrta), ki je s pomočjo teh točk »CC« napredoval, je potrebno preveriti, ali spremenjeni pogoji, ki so nastali zaradi preklica točk »CC«, vplivajo na katero že izvršeno napredovanje in ali lahko napredovanje ostane v veljavi.

c) Forever Poslovni Partner, ki želi prekiniti pogodbo in vrne Touch of Forever ali kateri drug komplet iz katerega manjka nekaj izdelkov, se bo upoštevala cena celega kompleta, znižana za veleprodajno ali NCP ceno izdelkov, ki so manjkali v njem.

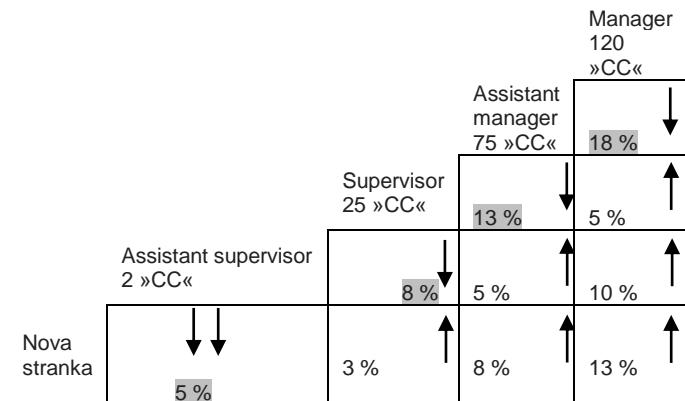
d) Po pregledu vseh dejstev bo Forever Poslovni Partner od Forever Living Products-a prejel znesek, ki ga je plačal za komplet, zmanjšan za izplačane bonuse in stroške povezane z manipulacijo, dostavo in z vračilom izdelkov.

e) Ko Forever Poslovni Partner povrne vse stroške in škodo, ki je nastala zaradi prekinjenega pogodbenega razmerja, bo Forever Living Products izbrisal Forever Poslovnega Partnerja iz marketinškega načrta Forever Living Products-a in njegov celoten spodnji nivo se bo nespremenjen prenesel k njegovemu sponzorju.

3.07 Namen »Postopka vračila« je zagotoviti s strani Sponzorja in FLP-ja, da sponzorirani, novi FBO-ji izdelke kupujejo v racionalnih količinah. Sponzor mora storiti vse, da novega člana nauči kupovati izdelke v količinah, ki so skladne trenutnim potrebam. Izdelki, ki so bili v prometu ali so bili že v uporabi ali konzumaciji ne bodo odkupljeni.

4 STRUKTURA BONUSOV/ Marketinški načrt

4.01 Marketinški načrt Forever Living Products-a je strukturiran na sledeči način:



Osebni popust

Količinski bonus

Slika 1

- a) Nova stranka.
 - Nova stranka ima 15% popusta na osebne nakupe.
 - Nova stranka ne more biti sponzor in ni upravičen do nobenih nagrad ali bonusov, dokler ne postane upravičen do veleprodajne cene in postane Assistant supervisor.
 - Ves profit ali bonus gresta PRVEMU, do veleprodajne cene KVALIFICIRANEMU fbo-ju v zgornji liniji.

- b) **Assistant supervisor** postane Forever Poslovni Partner, ko znotraj dveh zaporednih mesecev zbere 2«CC» iz domače osebne in nemanagerske prodaje. Podjetje mu plača:
 - 30% popusta in 5% Osebnega popusta na vse priznane, osebne nakupe.
 - Novus Customer Profit (15%) na priznani osebni promet sponzoriranih Novih strank in njihove spodnje linije.
 - 5% osbnega bonusa na promet kupcev, ki v spletno trgovino vstopijo preko njegove strani
 - 5% Novus Customer bonusa za osebno sponzorirane nove stranke in njihovo spodnjo linijo.

- c) **Supervisor** postane Forever Poslovni Partner, ko znotraj dveh zaporednih mesecev zbere 25«CC» iz osebne in nemanagerske prodaje. Podjetje mu plača:
- 30% popusta in 8% Osebnega popusta na vse priznane osebne nakupe
 - Novus Customer Profit (15%) na priznani osebni promet sponzoriranih Novih strank in njihove spodnje linije.
 - 8% osbnega bonusa na promet kupcev, ki v spletno trgovino vstopijo preko njegove strani
 - 8% Novus Customer bonusa za osebno sponzorirane nove stranke in njihovo spodnjo linijo.
 - 3% Količinskega bonusa na celoten priznani osebni promet osebno sponzoriranih assistant supervisorjev in priznani osebni promet njihove spodnje linije.
- d) **Assistant manager** postane Forever Poslovni Partner, ko znotraj dveh zaporednih mesecev zbere 75«CC» iz osebne in nemanagerske prodaje. Podjetje mu plača:
- 30% popusta in 13% Osebnega popusta na vse priznane osebne nakupe
 - Novus Customer Profit (15%) na priznani osebni promet sponzoriranih novih strank in njihove spodnje linije.
 - 13% osbnega bonusa na promet kupcev, ki v spletno trgovino vstopijo preko njegove strani
 - 13% Novus Customer bonusa za osebno sponzorirane nove stranke in njihovo spodnjo linijo.
 - 5% Količinskega bonusa na celoten priznani osebni promet osebno sponzoriranih supervisorjev in priznani osebni promet njihove spodnje linije.
 - 8% Količinskega bonusa na celoten priznani osebni promet osebno sponzoriranih assistant supervisorjev in priznani osebni promet njihove spodnje linije.

4.01

- e) **Manager** postane Forever Poslovni Partner, ko znotraj 1-2 zaporednih mesecev zbere 120 »CC« iz osebne in nemanagerske prodaje ali 150 »CC« osebne in nemanagerske prodaje v 3-4 zaporednih mesecih.

Priznani Manager, ki je kvalificiran za veleprodajno ceno od podjetja prejme:

- 30% popusta in 18% Osebnega popusta na vse priznane osebne nakupe
- Novus Customer Profit (15%) na priznani osebni promet sponzoriranih novih strank in njihove spodnje linije.

- 18% Novus Customer bonusa za osebno sponzorirane nove stranke in njihovo spodnjo linijo.
 - 18% osebnega bonusa na promet kupcev, ki v spletno trgovino vstopijo preko njegove strani
 - 5% Količinskega bonusa na celoten priznani osebni promet osebno sponzoriranih assistant managerjev in njihove spodnje linije.
 - 10% Količinskega bonusa na celoten priznani osebni promet osebno sponzoriranih supervisorjev in njihove spodnje linije.
 - 13% Količinskega bonusa na celoten priznani osebni promet osebno sponzoriranih assistant supervisorjev in njihove spodnje.
- f) Točke »CC« za napredovanje na raven supervisor, assistant manager in manager se lahko seštevajo iz različnih Operativnih podjetij
- g) Za doseganje predpisanih pogojev za vzpodbudne programe se ne upoštevajo točke »CC« iz različnih Operativnih podjetij razen za Global Rally in za New Case Credit zahteve za Eagle Manager in Chairman's Bonus.
- h) Kateri koli mesec ali dva zaporedna meseca se lahko upoštevata za zbiranje točk »CC«, ki so potrebne za napredovanje na raven assistant supervisor, supervisor, assistant manager in manager. Če se točke »CC« za napredovanje ustvarijo v eni sami Operativni družbi, se bo napredovanje v tej družbi izvedlo na tisti dan, ko bo zadoščeno zahtevam, in 15. v naslednjem mesecu v vseh drugih Operativnih družbah. Če se točke »CC« za napredovanje ustvarijo v več Operativnih družbah, se bo premik v vseh Operativnih družbah zgodil 15. v naslednjem mesecu.
- i) FBO, ki napreduje na položaj Priznani Manager kot je to zapisano v točki 4.01 se razvrsti kot Sponzorirani Manager ali kot Transferirani Manager kot sledi:
1. V kolikor so točke »CC« za napredovanje ustvarjene v eni sami Operativni družbi in je FBO aktiven v svoji domači Operativni družbi v času napredovanja, se FBO razvrsti kot Sponzorirani Manager v Operativni družbi, kjer je ustvaril točke za napredovanje in v svoji domači Operativni družbi in kot Transferirani manager v vseh ostalih Operativnih družbah.
 2. V kolikor je 120 točk »CC« za napredovanje ustvarjenih v več različnih Operativnih družbah, se FBO razvrsti kot Sponzorirani Manager v svoji domači Operativni družbi in kot Transferirani Manager v vseh ostalih Operativnih družbah.
- j) Domače, osebne točke »CC« nove stranke se štejejo tudi kot točke »CC« nove stranke za vse njegove sponzorje

na zgornjem nivoju do vključno prvega sponzorja na zgornjem nivoju, ki je dosegel stopnjo Assistant supervisor ali višje.

- k) Sponzor pridobi vse točke »CC« od vsake osebno sponzorirane nove stranke in pripadajoče spodnje linije dokler nova stranka ne doseže stopnje Manager. Po tem pa, če je sponzor upravičen do vodstvenega bonusa (VB) pridobi vodstvene točke »CC«, in sicer 40% osebnih in ne-managerskih točk »CC« od prvega VB kvalificiranega managerja v vsaki sponzorski liniji, 20% osebnih in ne-managerskih točk »CC« od drugega VB kvalificiranega managerja v vsaki sponzorski liniji, in 10% osebnih in ne-managerskih točk »CC« tretjega VB kvalificiranega managerja v vsaki sponzorski liniji.
- j) Forever Poslovni Partner ne more prehiteti svojega sponzorja na marketinški lestvici.
- k) Če Forever Poslovni Partner enkrat izpolni pogoje in doseže katerokoli raven v marketinškem načrtu, mu teh pogojev nikoli več ni potrebno ponovno izpolnjevati, razen ob prekinitvi pogodbenega razmerja ali ponovnem sponzoriranju.

4.02 POSEBNO 6-MESEČNO PRAVILO ZA NOVO STRANKO

- a) Nova stranka, ki so jo sponzorirali polnih 6 mesecev in ni dosegla ravni Assistant supervisorja, si lahko izbere novega sponzorja.
- b) Nova stranka, ki izbere novega sponzorja, izgubi vse svoje prejšnje spodnje linije in zbrane kartonske točke ter se šteje za re-sponzoriranega z ozirom na vse spodbudne programe.
- c) Nova Stranka, ki polnih šest mesecev ne opravi nakupa, bo avtomatsko izbrisana iz podatkovne baze podjetja. To pa obenem pomeni, da se lahko ponovno prijavi kot Nova Stranka pod novim ali starim sponzorjem.

4.03 Kvalifikacija za status aktivnega Forever Poslovnega Partnerja

- a) Za pridobitev pravice do izplačila bonusov in spodbudnih premij, razen pravice do osebnega popusta in Novus Customer Profita, se mora Sales Leader kvalificirati kot aktivni Forever Poslovni Partner in izpolnjevati preostale zahteve marketinškega načrta tekom koledarskega meseca, v katerem so bili pridobljeni bonusi.
- b) Za pridobitev statusa aktivnega Forever Poslovnega Partnerja v določenem mesecu mora Sales Leader v tekočem mesecu v domači Operativni družbi zbrati vsaj 4 Aktivne točke »CC« od katerih je vsaj ena točka pridobljena na podlagi osebnega nakupa. Da bi mu priznali aktivnost za tekoči mesec v tujih državah, je moral biti aktiven prejšnji mesec v domači Operativni državi.

- c) Zaradi neaktivnosti Forever Poslovnega Partnerja v danem mesecu se mu količinski bonusi za ta mesec ne izplačajo in ne bo priznan kot aktiven Sales Leader. Njemu namenjen VB bo izplačan njemu najbližjemu aktivnemu Sales Leader-ju zgornjega nivoja. Nadalje se bonus, ki bi pripadal temu aktivnemu Forever Poslovnemu Partnerju, izplača nad njim delujočemu, aktivnemu Forever Poslovnemu Partnerju in tako naprej.
- d) Forever Poslovni Partnerji, ki v določenem mesecu zaradi neaktivnosti niso upravičeni do količinskega bonusa, se lahko v naslednjem mesecu ponovno kot aktivni Forever Poslovni Partnerji kvalificirajo za bonuse in nagrade, kar pa nima učinka na pravice, ki so bile izgubljene zaradi neaktivnosti.

4.04 Izračunavanje bonusov in izplačila

- a) Vsi bonusi se izračunajo na podlagi priporočenega maloprodajnega cenika, kot je to razvidno iz mesečnega obračuna bonusov Forever Poslovnega Partnerja.
- b) Popusti in bonusi se izračunajo glede na trenutno raven v marketinškem načrtu v trenutku, ko družba prejme naročilo. Višji popusti in bonusi so priznani na dan napredovanja na višji nivo.
- c) Sales Leader ne prejme KB-ja za Forever Poslovne Partnerje, ki so del njegove sponzorirane skupine in so na isti ravni marketinškega načrta. V tem primeru pa vseeno prejme vse točke »CC«, ki mu služijo za napredovanje in stimulacije po marketinškem načrtu.
- d) Forever Living Products obračun premij od prodaje, ki je bila opravljena v določenem mesecu, objavi petnajstega v naslednjem mesecu in od takrat dalje se vrši tudi izplačilo le teh. Primer: januarja priznana prodaja se obračuna in pošlje 15. februarja.

e) Profit, ki se ustvari na osnovi online nakupov novih strank in maloprodajnih strank bo obračunan in izplačan enako kot opisano pod 4. d).

5 STATUS MANAGERJA IN KVALIFIKACIJSKI POGOJI

5.01 Priznani manager

- a) Forever Poslovni Partner postane »priznani manager« in prejme zlato značko Managerja, če izpolni spodaj navedene pogoje:

(1) Forever Poslovni Partner in vsi njegovi »spodnji nivoji« v 1-2 zaporednih mesecih ustvarijo 120 točk »CC« na podlagi osebno priznane in nemanagerske prodaje; ali 150 osebnih in ne menagerskih točk v 3-4 zaporednih mesecih.

(2) in je v istem časovnem obdobju vseh zaporednih mesecev bil aktiven Sales Leader;

(3) in v istem časovnem obdobju 1-2 ali 3-4 zaporednih mesecev na njegovem spodnjem nivoju ni nobenega Forever Poslovnega Partnerja, ki bi napredoval v managerja.

- b) Če želi Forever Poslovni Partner, ki je v časovnem obdobju dveh zaporednih mesecev napredoval sočasno s katerim izmed managerjev spodnjega nivoja v kateri koli državi, postati priznani manager, mora zadostiti naslednjim pogojem:

(1) v istem časovnem obdobju dveh zaporednih mesecev je aktiven Sales Leader;

(2) za doseg ravni v zadnjem mesecu opravi priznana osebno in nemanagersko prodajo v višini vsaj 25 točk »CC« na podlagi prometa Forever Poslovnih Partnerjev spodnjega nivoja, ki ne spadajo v isto linijo kot manager na spodnjem nivoju, ki je napredoval v istem mesecu.

5.02 Nepriznani manager

- a) Kadar Forever Poslovni Partner in njegova spodnja linija opravijo osebni in nemanagerski, priznani promet v skupni vrednosti 120 točk »CC« v 1-2 zaporednih mesecih, ali 150 osebnih in ne menagerskih točk v 3-4 zaporednih mesecih, in Forever Poslovni Partner ne izpolnjuje preostalih pogojev za priznanje statusa Priznanega managerja, pridobi status Nepriznanega managerja.
- b) Nepriznani manager se lahko kvalificira za pridobitev Osebnega popusta in Količinskega bonusa ter bonusa Nove stranke, ne more pa se kvalificirati za pridobitev Vodstvenega bonusa ali katerekoli druge Managerske stimulacije.
- c) Manager, ki ne izpolnjuje pogojev za Priznanega managerja, se lahko na podlagi spodaj navedenih pogojev kvalificira za priznanega managerja:
- 1) v 1-2 zaporednih mesecih mora opraviti osebni in nemanagerski, priznani promet v skupni vrednosti 120 točk »CC« ali 150 osebnih in ne menagerskih točk v 3-4 zaporednih mesecih.
 - 2) v istem obdobju se mora kvalificirati za aktivnega Sales Leader-ja.
- d) Od dneva, ko je opravil osebni in nemanagerski, priznani promet v zahtevani vrednosti točk »CC«, postane Priznani manager in in ima pravico do Vodstvenega bonusa in Vodstvenih točk »CC« na priznano prodajo, vse dokler je kvalificiran za Vodstveni bonus.
- e) Če kvalifikacija poteka naslednji mesec po mesecu, v katerem je pridobil status Neaktivnega managerja, lahko za napredovanje na raven Priznanega managerja uporabi vse tiste točke »CC« iz prometa spodnje linije, ki niso bile

uporabljene za napredovanje FBO-jev spodnje linije na raven managerja.

5.03 Sponzorirani manager

- a) Manager postane sponzorirani manager v razmerju do svojega neposrednega Sponzorja v zgornji liniji če
 - 1) se kvalificira za Priznanega managerja, ali
 - 2) se kvalificira za Sponzoriranega managerja iz statusa podedovanega ali prenesenega (Transferred) managerja.
- b) Manager zgornje linije lahko Sponzoriranega managerja upošteva za pridobitev kvalifikacije za Gem (Draguljni) bonus, status Gem (Draguljnega) managerja ali za katerokoli drugo stimulacijo, ki zahteva Sponzorirane managerje.

5.04 Podedovani in Preneseni (Transferred) manager

- (a) Manager postane »podedovani manager«, če je bil njegov Sponzor izbrisan ali responsoriran. V tem primeru je postal Podedovani manager svojemu prvemu managerju v zgornji liniji.
- (b) Manager se šteje za »prenesenega managerja« (Transferred) opisano pod 4.1 h) tako dolgo, dokler se ne kvalificira za Sponzoriranega managerja v vsaki državi posebej.
- (c) Forever Poslovne Partnerje, ki so na ravni »preneseni« ali »podedovani manager«, se mora upoštevati pri izračunu količinskega bonusa oziroma vodstvenega bonusa, ki pripadajo managerjem zgornjega nivoja. Podedovanega managerja in prenesenega managerja se ne more upoštevati pri zahtevi za Gem Bonus, pri znižanju predpisanih zahtev za doseganje stimulativnega programa in za pridobitev statusa draguljni manager (Gem Manager).

- (d) Preneseni ali Podedovani Manager se lahko kvalificira za pridobitev statusa Sponzoriranega managerja od države do države, če izpolni naslednje pogoje:

- 1) v 1-2 zaporednih mesecih mora opraviti osebni in nemanagerski, priznani promet v skupni vrednosti 120 točk »CC« (ali 150 osebnih in ne managerskih točk v 3-4 zaporednih mesecih) v Operativni družbi v kateri se želi ponovno kvalificirati.
- 2) v istem obdobju se mora kvalificirati za aktivnega Sales Leader-ja v svoji domači Operativni družbi ali zbrati 4 Osebnne »CC« v Operativni družbi kjer se želi rekvalificirati.

6 VODSTVENI BONUS (VB)

6.01 Ko Forever Poslovni Partner postane priznani manager, se lahko kvalificira za Vodstveni bonus s spodbujanjem dela Forever Poslovnih Partnerjev v spodnji liniji, da dosežejo nivo Manager in jim tako pomaga k uspehu ter z nadaljevanjem sponzoriranja in izobraževanja Forever Poslovnih Partnerjev v svojih spodnjih linijah.

6.02

- a) Priznani manager se mora vsak mesec kvalificirati za Vodstveni bonus zato, da pridobi Vodstveni bonus za tisti mesec.
- b) Priznani manager se kvalificira za Vodstveni bonus, če izpolni kateregakoli od naslednjih pogojev:
 - 1) če je aktiven Forever Poslovni Partner in v tekočem mesecu opravi osebno in nemanagersko prodajo v vrednosti vsaj 12 domačih točk »CC«.
 - 2) je aktiven Forever Poslovni Partner in v tekočem mesecu opravi osebno in nemanagersko prodajo v vrednosti 8 domačih točk »CC« ter ima na dveh različnih spodnjih linijah vsakič po enega priznanega managerja, ki sta aktivna Forever Poslovna Partnerja in v danem mesecu s predhodnim mesečnim izpisom dokazujeta svoj priznani promet v vrednosti vsaj 25 domačih točk »CC«.
 - 3) je aktiven Forever Poslovni Partner in v tekočem mesecu opravi osebno in nemanagersko prodajo v vrednosti 4 domačih točk »CC« ter ima na treh različnih spodnjih linijah vsakič po enega priznanega managerja, ki so aktivni Forever Poslovni Partnerji in v danem mesecu s predhodnim mesečnim izpisom dokazujejo svoj priznani promet v vrednosti vsaj 25 domačih točk »CC«

6.03 Na podlagi celotne MPC managerjeve osebne in nemanagerske aktivnosti v kvalifikacijskem mesecu se Vodstveni bonus izplača managerjem na njegovi zgornji liniji, ki so se kvalificirali za Vodstveni bonus, in sicer po naslednjih odstotkih:

- a) 6-% pripada managerju prve zgornje linije, ki je kvalificiran za vodstveni bonus;
- b) 3-% pripada managerju drugega zgornje linije, ki je kvalificiran za vodstveni bonus;
- c) 2-% pripada managerjem tretjega zgornje linije, ki je kvalificiran za vodstveni bonus;

6.04

- a) Priznani manager, ki v treh zaporednih mesecih ni aktiven Forever Poslovni Partner, izgubi pravico do vodstvenega bonusa.
- b) Za ponovno pridobitev vodstvenega bonusa v eni Operativni družbi mora
 - 1) v treh zaporednih mesecih vsak mesec opraviti priznano osebno in nemanagersko prodajo v vrednosti vsaj 12 domačih točk »CC« (tudi, če v svoji strukturi na spodnjem nivoju nima nobenega Managerja).
 - 2) V istem časovnem obdobju je aktiven
- c) Po izpolnitvi zahtevanih pogojev od četrtega meseca naprej Forever Poslovni Partner ponovno postane upravičen do vodstvenega bonusa, ki se izplača 15. dne v petem mesecu.

7 DRUGI SPODBUDNI PROGRAMI

7.01 Cilj spodbudnih programov Forever Living Products-a je spodbujanje dobrega delovanja marketinškega načrta. K dobremu delovanju marketinškega načrta sodita pravilno sponzoriranje in nakupi v razumnih količinah. Imenovanja in nagrade niso prenosljive in do teh je upravičen le Forever Poslovni Partner, ki ima na podlagi predpisov s Forever Living Products-om sklenjeno pogodbo o sodelovanju in, ki je seznanjen s Forever Living Products-ovo veljavno poslovno politiko in kodeksom strokovnega ravnanja

, z marketinškim načrtom in pravili oziroma pri gradnji marketinške mreže deluje skladno s temi.

7.02 Značke kot znak priznanja lahko prejme le Forever Poslovni Partner, ki je zaveden na prijavnici, ki jo ima centralna pisarna v svojem arhivu.

7.03

- a) V primeru, da se zakonski partner Forever Poslovnega Partnerja ne udeleži zasluženega potovanja, lahko Forever Poslovni Partner povabi gosta, če je ta star najmanj 14 let.
- b) Zaslužena potovanja so omejena na naslednje prireditve: Global Rally, srečanje Eagle Managerjev, Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double Diamond in Triple-Diamond potovanja.

- c) Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double Diamond in Triple-Diamond potovanja se morajo izkoristiti znotraj 24 mesecev od kvalifikacije.

8 NAGRADE ZA MANAGERSKI IN VIŠJI NIVO

8.01 Manager lahko upošteva vse svoje sponzorirane, priznane managerje iz vseh držav in tako doseže raven seniorja in vse do diamantni centurio manager. Vsak Forever Poslovni Partner, ki deluje na ravni managerja iz prve generacije, se lahko upošteva le enkrat.

8.02 Vse nagradne značke za raven managerja in navzgor se podeljujejo izključno na s strani podjetja odobrenih srečanjih.

8.03 **Priznani manager:** kadar Forever Poslovni Partner izpolni v členu 5.01 določene pogoje, pridobi status Priznanega managerja in prejme zlato značko.

8.04 Eagle manager

Status Eagle Managerja se lahko doseže in obnovi vsako leto, če od maja do aprila, po uvrstitvi na raven priznanega managerja izpolnite naslednje pogoje:

1. kandidat je aktiven vsak mesec
 2. upravičen je do vodstvenega bonusa vsak mesec (tudi, če v svoji spodnji liniji nima nobenega Managerja), točke »CC«, ki ste jih pridobili v mesecu, ko niste bili kvalificirani za Vodstveni Bonus, se za to nagrado ne bodo upoštevale;
 3. zbrati mora vsaj 720 točk »CC«, vključno z najmanj 100 Novih točk »CC« od novih, osebno sponzoriranih spodnjih linij;
 4. osebno sponzorira in vzpostavi vsaj dve novi supervisorski liniji;
 5. pomaga pri organizaciji lokalnih in regionalnih srečanj.
- b) Da bi se uvrstili na raven Eagle Managerja, morajo Forever Poslovni Partnerji, ki delujejo na ravni senior managerja oziroma na višjih ravneh, poleg zgoraj navedenih pogojev na temelju naslednjega vzorca vzpostaviti in vzdrževati spodnjo linijo Eagle Managerja. Vsak Eagle Manager iz spodnje linije mora biti v drugi sponzorski liniji, pri čemer ni pomembno, koliko generacij navzdol. Ta zahteva je pogojena z managersko pozicijo, ki je dosežena pred začetkom kvalifikacijskega obdobja. Zahtevano število vzpostavljenih in vzdrževanih eagle managerskih linij za posamezne managerske pozicije:

1. v primeru senior managerja 1 Eagle Manager-ska linija
2. v primeru soaring managerja 3 Eagle Manager-ske linije

3. v primeru safirnega managerja 6 Eagle Manager-skih linij
 4. v primeru diamantno-safirnega managerja 10 Eagle Manager-skih linij
 5. v primeru diamantnega managerja 15 Eagle Manager-skih linij
 6. v primeru dvojnega diamantnega managerja 25 Eagle Manager-skih linij
 7. v primeru trojnega diamantnega managerja 35 Eagle Manager-skih linij
 8. v primeru diamantnega centurio managerja 45 Eagle Manager-skih linij
- c) Iz nadaljevanja je razvidno, da je treba vse, razen pogoja glede novih točk »CC«, Novih supervisorjev oziroma zahtev glede Eagle Managerjev iz spodnjih linij, izpolniti znotraj ene edine operativne družbe.
- d) Responsorirani (na novo sponzorirani) Forever Poslovni Partnerji se upoštevajo tako pri zahtevi po novem supervisorju kot za Nove točke »CC«
- e) Največ 100 Novih točk »CC« se lahko upošteva iz različnih Operativnih družb, izven države kvalifikacije, za doseganje predpisanih »CC«.
- f) Manager lahko za doseganje pozicije Eagle Managerja upošteva svoje Nove supervizorje iz vseh Operativnih družb.
- g) Manager lahko upošteva Eagle Managerje iz različnih držav, da bi dosegel status Eagle Managerja. Če je Manager sponzoriral istega FBO v več državah, lahko upošteva Eagle Managerje, ki so v spodnji liniji tega FBO-ja iz različnih držav, vendar pa nobenega Eagle Managerja ni mogoče upoštevati več kot enkrat.
- h) Če Forever Poslovni Partner doseže raven managerja tekom kvalifikacijskega obdobja:
- 1) se bodo vse Nove stranke, ki jih sponzorira tekom zadnjega meseca napredovanja, upoštevale pri zahtevi za novega supervisorja
 - 2) njegove Eagle Manager zahteve se NE bodo spremenile: svoje obveznosti v zvezi s 720 skupnimi/100 Novimi točkami »CC« in dvema novima supervisorskima linijama mora izpolniti tekom preostanka kvalifikacijskega obdobja, potem, ko je dosegel raven managerja.
- i) Ob izpolnitvi vseh zahtev za pridobitev statusa Eagle Manager Forever Poslovni Partnerji pridobijo pravico do »prisluženega potovanja« na regionalni Eagle Manager Rally, kar vključuje letalsko vozovnico za dve osebi in tri nočitve, povabilo na ekskluzivni Eagle Manager Training in dostop do vseh dogodkov povezanih z Eagle Manager potovanjem.

8.04.1 Global Leadership Team (GLT)

- a) Forever Poslovni Partner si prisluži pravico do članstva v GLT timu, če v katerem koli koledarskem letu po kvalifikaciji za Priznanega managerja, ustvari skupno 7.500 točk »CC«. Pravico do članstva lahko pridobi vsako leto znova.
- b) Managerji, ki pridobijo pravico do članstva v Global Leadership Team-u, postanejo člani teama za obdobje enega koledarskega leta

pričenši s 1. januarjem, ki sledi imenovanju in bodo povabljeni na ekskluzivno globalno potovanje in bodo dobili Global Leadership Team priznanje in nagrado na Glogal Rally-ju.

c) Manager se mora udeležiti Global Rally-ja, če želi prejeti Global Leadership Team nagrado.

8.05 Senior manager

Forever Poslovni Partner, ki je na ravni managerja, preide na raven senior manager, ko na svojem spodnjem nivoju sponzorira dva prvogeneracijska, Sponzorirana Priznana managerja. Forever Living Products senior managerju podeli značko z dvema dragima kamnoma.

8.06 Soaring manager

Forever Poslovni Partner, ki je na ravni managerja, preide na raven soaring manager, ko na svojem spodnjem nivoju sponzorira pet prvogeneracijskih, Sponzoriranih Priznanih managerjev. Forever Living Products soaring managerju podeli značko s štirimi dragimi kamni.

8.07 DRAGULJNA PRIZNANJA (GEM) MANAGERSKIH RAVNI

a) Safir manager

Forever Poslovni Partner, ki je na ravni managerja, postane safir manager, če na svojem spodnjem nivoju sponzorira devet prvogeneracijskih, Sponzoriranih Priznanih managerjev. Forever Living Products safir managerju podeli:

- 1) zlato značko s štirimi safirji,
- 2) Forever Poslovni Partner pa je upravičen še do štiri-dnevnega potovanja s tremi nočitvami v enem izmed letovišč Forever Living Products-a znotraj svoje regije.

b) Diamantno-safirni manager

Forever Poslovni Partner, ki je na ravni managerja, preide na raven diamantno safirni manager, če na svojem spodnjem nivoju sponzorira vsaj sedemnajst prvogeneracijskih, Sponzoriranih Priznanih managerjev. Forever Living Products na slavnostni prireditvi preda diamantno safirnemu managerju:

- 1) zlato značko z dvema diamantom in dvema safirjema,
- 2) posebno oblikovano skulpturo,
- 3) Forever Poslovni Partner pa je poleg tega upravičen še do brezplačnega, petdnevnega potovanja s štirimi nočitvami na luksuzno destinacijo znotraj svoje regije.

c) Diamantni manager

Forever Poslovni Partner, ki je na ravni managerja, preide na raven diamantni manager, če na svojem spodnjem nivoju sponzorira vsaj petindvajset prvogeneracijskih, Sponzoriranih Priznanih managerjev. Forever Living Products preda diamantnemu managerju:

- 1) zlato značko z enim velikim diamantom;
- 2) čudovito izdelan diamantni prstan;

- 3) poleg tega je Forever Poslovni Partner upravičen do ukinitve zahtevka točk »CC«, ki so potrebne za stimulativen program in količinski bonus, če je vseh petindvajset sponzoriranih, prvogeneracijskih, priznanih managerjev na spodnji liniji aktivnih;
- 4) enotedenskega (6 nočitev) brezplačnega potovanja v luksuznem letovišču zunaj regije Forever Poslovnega Partnerja.

d) Dvojni diamantni manager

Forever Poslovni Partner, ki je na ravni managerja, preide na raven dvojni diamantni manager, če na svojem spodnjem nivoju sponzorira vsaj petdeset prvogeneracijskih, priznanih managerjev. Dvojnemu diamantnemu managerju pripada naslednje:

- 1) nenavadna zlata značka z dvema velikima diamantom;
- 2) 10-dnevno potovanje z devetimi nočitvami v Južno Afriko;
- 3) ekskluzivno nalivno pero, okrašeno s čudovitimi diamanti.

e) Trojni diamantni manager

Forever Poslovni Partner, ki je na ravni managerja, preide na raven trojni diamantni manager, če na svojem spodnjem nivoju sponzorira vsaj petinsedemdeset prvogeneracijskih, Sponzoriranih Priznanih managerjev.

Trojnemu diamantnemu managerju pripada naslednje:

- 1) nenavadna zlata značka s tremi velikimi diamanti;
- 2) 14-dnevno potovanje s trinajstimi nočitvami okoli sveta;
- 3) ekskluzivna, personalizirana ročna ura (po izbiri Forever Living Products-a);
- 4) posebna umetnina, izdelana v omejenih količinah (po izbiri Forever Living Products-a).

f) Diamantni Centurio manager

Forever Poslovni Partner, ki je na ravni managerja, preide na raven Diamantni Centurio manager, če na svojem spodnjem nivoju sponzorira vsaj sto prvogeneracijskih, Sponzoriranih Priznanih managerjev. Forever Poslovni Partner je nagrajen z:

- 1) posebna značka okrašena s štirimi velikimi diamanti.

9 GEM (DRAGULJNI) BONUS

- a) Forever Poslovni Partner, ki je na ravni draguljni manager, je upravičen do Gem bonusa, ki je izračunan na osnovi MPC glede na celoten osebni in nemanagerski promet prvo-, drugo- in tretjegeneracijskih managerjev, ki so izpolnili pogoje za vodstveni bonus v državi kvalifikacije, če je izpolnil pogoje za vodstveni bonus v tej državi in če ima v tekočem mesecu na spodnjem nivoju zahtevano število prvogeneracijskih, Sponzoriranih, aktivnih managerjev ali pa ima zahtevano število spodnjih linij s po enim aktivnim Managerjem, ki je v tekočem mesecu zbral 25 skupnih »CC« ali več, kot sledi:

- 1) 9 aktivnih prvogeneracijskih Sponzoriranih Managerjev ali 9 ločenih spodnjih linij, vsako z aktivnim managerjem, ki ima vsaj 25 skupnih »CC« = 1 % na celoten promet prvo-, drugo- in tretjegeneracijskih managerjev
- 2) 17 aktivnih prvogeneracijskih Sponzoriranih Managerjev ali 17 ločenih spodnjih linij, vsako z aktivnim managerjem, ki ima vsaj 25 skupnih »CC« = dodatna 2 % na celoten promet prvo-, drugo- in tretjegeneracijskih managerjev
- 3) 25 aktivnih prvogeneracijskih Sponzoriranih Managerjev ali 25 ločenih spodnjih linij, vsako z aktivnim managerjem, ki ima vsaj 25 skupnih »CC« = dodatne 3 % na celoten promet prvo-, drugo- in tretjegeneracijskih managerjev

- a) Tudi Forever Poslovni Partner, ki je registriran pri katerem izmed tujih podjetij, ki sodi v skupino podjetij Forever Living Products, se lahko upošteva z vidika upravičenosti do Gem Bonusa, če je tuji Forever Poslovni Partner kvalificiran kot sponzorirani manager v državi kjer želite doseči Gem bonus. Takšnega Forever Poslovnega Partnerja lahko upoštevamo kot aktivnega z vidika upravičenosti do Gem Bonusa, če je Forever Poslovni Partner v državi svojega prebivališča aktiven in to izkazuje z dokumentom (»waiver«), ki ga je izdalo podjetje v državi njegovega prebivališča, ki spada v skupino podjetij Forever Living Products.
- b) Gem Bonus se v vsaki državi izračuna na osnovi MPC in izplača Forever Poslovnemu Partnerju, ki je na ravni managerja, in sicer glede na njegov celotni osebni in ne-managerjski priznan promet v državi prebivališča. Da je aktiven Forever Poslovni Partner upravičen do Gem Bonusa v določeni državi, mora imeti v tej državi in v tekočem mesecu ustrezno število aktivnih prvogeneracijskih, Sponzoriranih managerjev ali spodnjih linij z managerjem, ki je aktiven s 25 »CC«.

10 STIMULATIVNI PROGRAM

10.01

- a) Vsak aktiven Priznani manager je upravičen do sodelovanja v stimulativnem programu.
- b) Stimulativni program ima tri nivoje:
- 1) I. nivo: Forever Living Products mesečno izplača stimulativni bonus maksimalno 400€ (evrov), največ 36 zaporednih mesecev.

- 2) II. nivo: Forever Living Products mesečno izplača stimulativen bonus maksimalno 600€ (evrov), največ 36 zaporednih mesecev.
3) III. nivo: Forever Living Products mesečno izplača stimulativen bonus maksimalno 800€ (evrov), največ 36 zaporednih mesecev.

c) Stimulativnega programa je deležen Forever Poslovni Partner, ki v treh zaporednih mesecih izpolnjuje predpisane zahteve. Za doseganje in vzdrževanje posamezne stopnje stimulativnega programa je potrebno izpolniti zahtevo po prometu skupnih točk, ki je prikazan v naslednji razpredelnici :

	I. nivo	II. nivo	III. nivo
1. mesec	50 »CC«	75 »CC«	100 »CC«
2. mesec	100 »CC«	150 »CC«	200 »CC«
3. mesec	150 »CC«	225 »CC«	300 »CC«

d) Manager si z izpolnjevanjem pogojev stimulativnega programa pridobi stimulativen bonus za obdobje 36 zaporednih mesecev, in sicer mu bo v vsakem mesecu izplačan najvišji znesek za doseženi nivo, če bo dosegel predpisano število točk »CC« iz tretjega meseca kvalifikacije.

e) Od četrtega meseca naprej se mora promet ohraniti najmanj na številu točk »CC«, ki so bile zahtevane za tretji mesec kvalifikacije. Če skupne točke Forever Poslovnega Partnerjeva v četrtem mesecu in naprej ne dosežejo števila točk »CC«, ki so bile zahtevane za tretji mesec kvalifikacije, bo stimulacija ta mesec znašala le 2,66 evra za vsako točko »CC«, za celoten promet skupine.

f) Če število točk »CC« skupine Forever Poslovnega Partnerje v katerem koli mesecu od četrtega meseca naprej, pade pod 50 skupnih točk »CC«, Forever Poslovnemu Partnerju za ta mesec stimulativen bonus ne pripada. Če pa v katerem izmed naslednjih mesecev število točk zopet preseže 50 »CC«, je Forever Poslovni Partner v skladu z zgornjimi določbami zopet upravičen do stimulativnega bonusa.

g) Forever Poslovni Partnerji, ki imajo na svojem spodnjem nivoju pet osebno sponzoriranih, aktivnih, prvogeneracijskih, priznanih managerjev, morajo namesto predpisanih zahtev v tretjem mesecu kvalifikacije in v naslednjih 36 mesecih ustvariti promet le v vrednosti 110, 175 oziroma 240 točk »CC« za I., II., oziroma III. nivo stimulativnega bonusa.

h) Forever Poslovnim Partnerjem se za vsakih naslednjih pet osebno sponzoriranih, aktivnih, prvogeneracijskih, priznanih managerjev, ki so na njihovem spodnjem nivoju, zahteve zmanjšajo na I. nivoju za nadaljnjih 40, II. nivoju za nadaljnjih 50 in III. nivoju za nadaljnjih 60 točk »CC«.

- i) Točke »CC« se bodo upoštevale za kvalifikacijo in vzdrževanje pogojev samo v mesecu, v katerem je manager, ki se želi kvalificirati, aktiven.
- j) Točke »CC«, pridobljene s strani aktivnega Forever Poslovnega Partnerja preden je le-ta postal Priznani manager, se bodo upoštevale za kvalifikacije za stimulativen program.
- k) Forever Poslovni Partner, ki je v treh zaporednih mesecih izpolnil pogoje določenega nivoja za stimulativen bonus, je že v naslednjem mesecu lahko upravičen do stimulativnega bonusa višjega nivoja. Na primer: če Forever Poslovni Partner januarja, februarja in marca izpolnjuje pogoje I. nivoja, to je 50, 100 in 150 »CC«, je ob izpolnitvi pogoja 225 »CC« aprila že lahko upravičen do stimulativnega bonusa II. nivoja.
- l) Po preteku obdobja je Forever Poslovni Partner upravičen do ponovne udeležbe pri stimulativnem programu po zgoraj navedenih pogojih. Ponovna kvalifikacija se mora opraviti tekom katerih koli treh zaporednih mesecev že v obdobju zadnjih šestih mesecev pred iztekom obdobja 36 mesecev izplačil iz prvotne kvalifikacije.

11 CHAIRMAN'S BONUS

11.01

- a) **Temeljne zahteve za vse stopnje.** Vse od spodaj naštetih zahtev morajo biti izpolnjene ali v državi prebivališča ali v Kvalificirani državi (kombiniranje ni mogoče).
- 1) Biti aktiven Priznani manager in kvalificiran za Vodstveni bonus vsak mesec v kvalifikacijskem obdobju (tudi, če v svoji strukturi nima nobenega Managerja). Točke, ki jih pridobi v mesecu, ko ni kvalificiran za vodstveni bonus se ne upoštevajo za stimulativen program.
- 2) Spodaj navedene zahteve je možno izpolniti v katerikoli Sodelujoči državi:
- a) Izpolnjevati morate pogoje za udeležbo v Stimulativnem programu.
- b) Kupovati proizvode po potrebi – šele, ko poide 75% predhodne zaloge.
- c) Graditi Forever Living Products poslovanje v skladu s korektnimi MLM načeli in poslovno politiko in kodeksom strokovnega ravnanja.
- d) Se udeleževati na in podpirati s strani podjetja organizirane prireditve.
- 4) Končni sprejem v Chairman's Bonus program je predmet odobritve s strani Izvršilnega odbora. Izvršilni odbor bo upošteval vse določbe politike podjetja, vključno vendar ne omejeno tudi klavzule člena 16.02 politike podjetja.
- b) Chairman's Bonus manager (CBM) nivo 1.

Poleg zgoraj naštetih Temeljnih zahtev je v Državi kvalifikacije potrebno izpolniti še sledeče zahteve (v kolikor ni določeno drugače):

1) Tekom stimulativnega obdobja potem, ko postane Priznani manager, mora zbrati vsaj 700 osebnih in ne-managerskih točk »CC«.

Od teh mora biti vsaj 150 Novih točk »CC«. Teh 150 Novih točk »CC« je lahko ustvarjenih in kombiniranih iz katerekoli države. Iz držav zunaj Države kvalifikacije je možno upoštevati največ 150 Novih točk »CC«. Vendar Nove točke »CC«, ustvarjene zunaj Države kvalifikacije se ne bodo upoštevale pri izračunu Stimulativnega deleža.

2) Preostanek točk, osebnih in ne-managerskih mora biti ustvarjenih v Kvalificirani državi.

3) Ustvariti v katerikoli generaciji eno od naslednjega:

a) Podrejenega, Priznanega managerja v svoji Državi kvalifikacije, ki bo zbral vsaj 600 skupnih točk »CC« v stimulativnem obdobju potem, ko je postal Priznani manager. Ta manager je lahko obstoječi manager ali na novo razviti manager tekom stimulativnega obdobja.

Ali

b) Podrejenega Chairman's Bonus managerja v katerikoli sodelujoči državi.

4) Točke 600 »CC« managerja iz spodnjega nivoja se ne bo upoštevale za izračun Stimulativnega deleža.

5) Za kvalifikacije se bodo upoštevale le točke »CC«, pridobljene v mesecih, ko je ta 600 »CC« manager aktiven.

6) Responzorirani Forever Poslovni Partnerji se upoštevajo pri doseganju te stopnje v vseh ozirih.

7) V kolikor Forever Poslovni Partner doseže status Managerja med kvalifikacijskim obdobjem, ostanejo vsi pogoji nespremenjeni. V preostalem času mora doseči 700 osebnih in nemanagerskih točk in 150 Novih točk.

c) **Chairman's Bonus manager Level (CBM) nivo 2.** Poleg zgoraj naštetih Temeljnih zahtev je v Državi kvalifikacije potrebno izpolniti še sledeče zahteve (v kolikor ni določeno drugače):

- 1) Tekom stimulativnega obdobja, potem ko postane Priznani manager, mora zbrati vsaj 600 osebnih in ne-managerskih točk »CC«. Od teh mora biti vsaj 100 Novih točk »CC«. Teh 100 Novih točk »CC« je lahko ustvarjenih in kombiniranih iz katerekoli države. Iz držav zunaj Države kvalifikacije je možno upoštevati največ 100 Novih točk »CC«. Vendar nove točke »CC«, ustvarjene zunaj Države kvalifikacije se ne bodo upoštevale pri izračunu Stimulativnega deleža.
- 2) Preostanek osebnih in ne-managerskih točk »CC« mora biti ustvarjen v Državi kvalifikacije.

- 3) V katerikoli Sodelujoči državi mora razviti v katerikoli generaciji 3 Chairman's Bonus managerje, vsakega od teh v ločeni spodnji liniji.
- 4) Responzorirani Forever Poslovni Partnerji se upoštevajo pri doseganju te stopnje v vseh ozirih.
- 5) V kolikor Forever Poslovni Partner doseže status Managerja med kvalifikacijskim obdobjem, ostanejo vsi pogoji nespremenjeni. V preostalem času mora doseči 600 osebnih in nemenagerskih točk in 100 Novih točk.

d) **Chairman's Bonus manager (CBM) nivo 3.** Poleg zgoraj naštetih Temeljnih zahtev je v Državi kvalifikacije potrebno izpolniti še sledeče zahteve (v kolikor ni določeno drugače):

- 1) Tekom stimulativnega obdobja potem, ko postane Priznani manager, mora zbrati vsaj 500 osebnih in ne-managerskih točk »CC«. Od teh mora biti vsaj 100 novih točk »CC«. Teh 100 novih točk »CC« je lahko ustvarjenih in kombiniranih iz katerekoli države. Iz držav zunaj Države kvalifikacije je možno upoštevati največ 100 Novih točk »CC«. Vendar nove točke »CC«, ustvarjene zunaj Države kvalifikacije se ne bodo upoštevale pri izračunu Stimulativnega deleža.
- 2) Preostanek osebnih in ne-managerskih točk »CC« mora biti ustvarjenih v Državi kvalifikacije.
- 3) V katerikoli Sodelujoči državi razviti v katerikoli generaciji 6 Chairman's Bonus managerjev, vsakega od teh v ločeni spodnji liniji.
- 4) Responzorirani Forever Poslovni Partnerji se upoštevajo pri doseganju te stopnje v vseh ozirih.
- 5) V kolikor Forever Poslovni Partner doseže status Managerja med kvalifikacijskim obdobjem, ostanejo vsi pogoji nespremenjeni. V preostalem času mora doseči 500 osebnih in nemenagerskih točk in 100 Novih točk.

e) Izračun stimulacije Chairman's Bonus

1) Določen bo globalni sklad bonusov in nato razdeljen po naslednjem ključu:

- a. Ena polovica sklada bo plačana tistim, ki se kvalificirajo na nivo 1, nivo2 in nivo3
- b. Ena tretjina sklada bo plačana tistim, ki se kvalificirajo na nivo 2 in nivo 3.
- c. Ena šestina sklada bo plačana tistim, ki se kvalificirajo le na nivo 3.

2) Kvalificiranemu Forever Poslovnemu Partnerju bo dodeljen en Stimulativni delež za vsako od njegovih skupnih točk »»CC«, doseženih v njegovi Državi kvalifikacije (brez novih točk »»CC«, ustvarjenih zunaj njegove Države kvalifikacije), ter Stimulativni deleži, ustvarjeni s strani prvega Chairman's Bonus managerja v vsaki sponzorski liniji v katerikoli Sodelujoči državi.

3) Vsak del sklada bo za namen določitve denarnega količnika razdeljen na podlagi celotnega števila Stimulativnih deležev vseh Forever Poslovnih Partnerjev, ki se bodo kvalificirali za tisti del sklada. Ta denarni količnik bo nato pomnožen s številom Stimulativnih deležev vsakega od Forever Poslovnih Partnerjev, dobljeni rezultat pa bo predstavljal znesek, ki bo izplačan Forever Poslovnemu Partnerju kot Stimulacija.

f) Chairman's Bonus Global Rally nagrada

Chairman's bonus Forever Poslovni Partnerji, ki niso uvrščeni za nagrado za 1.5k ali višje, bodo prejeli nagrado v obliki plačanega potovanja za dve osebi na Global Rally, da bi tam prejeli priznanje in bonus. Potovanje vključuje:

- a) Letalsko karto, nočitev in hrano za 5 dni, 4 noči
- b) žepnino v višini 250 dolarjev, ki jo prejme na Global Rally kartici.

12 Forever Living Products GLOBAL RALLY

12.01

a) Forever Poslovni Partnerji, ki so v obdobju od 1. januarja do 31. decembra tekočega leta zbrali vsaj 1.500 točk »»CC«, so med drugim upravičeni do obiska prireditve Forever Living Products Global Rally za dve osebi in jim pri tem podjetje krije stroške letalskih vozovnic, prenočišče, hrano, udeležbo na vseh aktivnostih in žepnino. Da bi bil upravičen do teh ugodnosti, se mora Forever Poslovni Partner udeležiti treningov in motivacijskih srečanj na prvem Global Rally-ju, ki sledi po tem, ko se je kvalificiral.

b) Da bi Forever Poslovni Partnerji bili upravičeni do nagrad na osnovi doseženih 1.500 točk »»CC« ali več, lahko kombinirajo točke »»CC« iz vseh držav v katerih imajo sponzorirane linije.

c) Ne-managerske točke »»CC«, dosežene katerikoli mesec, ko Forever Poslovni Partner ni bil aktiven, ali vodstvene točke »»CC«, dosežene katerikoli mesec, ko Manager ni bil kvalificiran za Vodstveni bonus, se ne bodo upoštevale za nagrade Global Rally. V vsakem primeru pa se upoštevajo s strani Forever Poslovnega Partnerja dosežene skupne Aktivne točke »»CC«, ne glede na njegov status aktivnosti.

c) Forever Poslovni Partnerji so na osnovi doseženega števila točk »»CC« upravičeni do Global Rally nagrad kot je navedeno spodaj. Vsak kvalificirani Forever Poslovni Partner

bo prejel obroke hrane, ki jo organizira družba ali plačano prehrano v skladu s stopnjo kvalifikacije. Nagrade bodo prejeli le tisti Forever Poslovni Partnerji, ki se bodo Rally-a osebno udeležili:

- d) Chairman`s bonus managerji (pod 1.5k):
- 1) Letalsko karto, nočitev in hrano za 5 dni, 4 noči
 - 2) žepnine v višini 250 dolarjev,
- e) za 1.500 skupnih točk »»CC« (1,5K):
- 1) Letalsko karto, nočitev in hrano za 6 dni, 5 noči
 - 2) žepnine v višini 500 dolarjev,
 - 3) dodatek za aktivnosti na Rallyju.
- f) za 2.500 skupnih točk »»CC« (2,5K):
- 1) Letalsko karto, nočitev in hrano za 8 dni, 7 noči
 - 2) žepnine v višini 1000 dolarjev,
 - 3) dodatek za aktivnosti na Rallyju.
- h) za 5.000 skupnih točk »»CC« (5K):
- 1) Letalsko karto, nočitev in hrano za 9 dni, 8 noči
 - 2) žepnine v višini 2000 dolarjev,
 - 3) dodatek za aktivnosti na Rallyju.
 - 4) možnost uporabe VIP-postrežbe na področju prodaje izdelkov na prizorišču Rallyja.
- i) za 7.500 skupnih točk »»CC« (7,5K):
- 1) Letalsko karto, nočitev in hrano za 9 dni, 8 noči
 - 2) žepnine v višini 3000 dolarjev,
 - 3) dodatek za aktivnosti na Rallyju.
 - 4) možnost uporabe VIP-postrežbe na področju prodaje izdelkov na prizorišču Rallyja.
- j) za 10.000 skupnih točk »»CC« (10K):
- 1) Letalsko karto, nočitev in hrano za 9 dni, 8 noči,
 - 2) povratne letalske vozovnice prvega razreda (Business Class) za namen potovanja na prireditve Global Rally in nazaj,
 - 3) žepnine v višini 3000 dolarjev,
 - 4) dodatek za aktivnosti na Rallyju,
 - 5) možnost uporabe VIP-postrežbe na področju prodaje izdelkov na prizorišču Rallyja.
- k) za 12.500 skupnih točk »»CC« (12,5K):
- 1) Letalsko karto, nočitev in hrano za 9 dni, 8 noči,
 - 2) povratne letalske vozovnice prvega razreda (Business Class) za namen potovanja na prireditve Global Rally in nazaj,
 - 3) žepnine v skupni višini 12.500 dolarjev,
 - 4) dodatek za aktivnosti na Rallyju,
 - 5) možnost uporabe VIP-postrežbe na področju prodaje izdelkov na prizorišču Rallyja.

k) za 15.000 skupnih točk »»CC« (15K):

- 1) Letalsko karto, nočitev in hrano za 9 dni, 8 noči,
- 2) povratne letalske vozovnice prvega razreda (Business Class) za namen potovanja na prireditev Global Rally in nazaj,
- 3) Potovanje Business Building v vrednosti 20.000\$,
- 4) dodatek za aktivnosti na Rallyju,
- 5) možnost uporabe VIP-postrežbe na področju prodaje izdelkov na prizorišču Rallyja.

k) za 20.000 skupnih točk »»CC« (20K) (Prvo leto oziroma Prvič):

- 1) Letalsko karto, nočitev in hrano za 9 dni, 8 noči,
- 2) povratne letalske vozovnice prvega razreda (Business Class) za namen potovanja na prireditev Global Rally in nazaj,
- 3) Potovanje Business Building v vrednosti 20.000\$,
- 4) dodatek za aktivnosti na Rallyju,
- 5) možnost uporabe VIP-postrežbe na področju prodaje izdelkov na prizorišču Rallyja.

k) za 20.000 skupnih točk »»CC« (20K) (Drugič in naprej):

- 1) Letalsko karto, nočitev in hrano za 9 dni, 8 noči,
- 2) povratne letalske vozovnice prvega razreda (Business Class) za namen potovanja na prireditev Global Rally in nazaj,
- 3) Potovanje Business Building v vrednosti 35.000\$, ,
- 4) dodatek za aktivnosti na Rallyju,
- 5) možnost uporabe VIP-postrežbe na področju prodaje izdelkov na prizorišču Rallyja.

13 NAROČANJE IZDELKOV

13.01

- a) Vse Nove stranke so upravičene do neposrednega nakupa pri Forever Living Products-u po ceni za Nove stranke (ne glede na dosežen nivo) vse dokler osebno ne kupijo proizvode najmanj v vrednosti 2 točk »»CC« v dveh zaporednih mesecih. Ko opravijo osebni nakup za dve točki »»CC« v dveh zaporednih mesecih postanejo upravičeni kupovati po veleprodajni ceni.
- b) Naročila se oddajo krajevnemu prodajnemu centru, na telefonski številki +386 562 36 40; +386 40 559 631: e-mail: narocila@forever.si. Oddano naročilo se upošteva v tistem mesecu, v katerem ga prejme Forever Living Products.
- c) Vsako naročilo mora biti v celoti plačano pred izdajo blaga:

Plačilo je možno z bančno kartico ali kreditno kartico in s položnico na banki ali pošti in z nakazilom na TRR FLP-ja na osnovi predračuna.

- d) Forever Poslovni Partner je dolžan ob prevzemu izdelkov preveriti kakovost in količino naročenih izdelkov. Ob kakršni koli napaki pri kakovosti ali količini, mora o

tem obvestiti Forever Living Products najkasneje v 10 dneh od prevzema.

- e) Forever Poslovni Partner znotraj enega koledarskega meseca brez predhodnega soglasja Centralne pisarne ni upravičen naročiti takšno količino izdelkov, katerih vrednost bi preseгла 25 točk »CC«.
- f) Najmanjša neto vrednost naročila Forever Poslovnega Partnerja je 55 evrov (DDV in netočkovni material ne štejejo v to kvoto)
- g) Vsa naročila oziroma predaje kakršnega koli izdelka Forever Poslovnim Partnerjem mora potrditi Centralna pisarna. Forever Poslovnemu Partnerju izplačan bonus dokazuje, da je Centralna pisarna prejela in odobrila naročilo.
- h) Forever Living Products Forever Poslovnemu Partnerju samo takrat izpolnjuje ponovno naročilo določenega izdelka, ki ga je prejel že ob prejšnjih naročilih, če lahko ustrezno dokaže, da je prodal ali porabil vsaj 75% od prej kupljene količine določenega izdelka.

14 PRAVILA PONOVNEGA SPONZORIRANJA

14.01

a) Forever Poslovni Partner ima pravico izbrati novega sponzorja (responzorirati se), če je v preteklem obdobju 12 mesecev:

- 1) bil Forever Poslovni Partner (v pogodbenem razmerju s Forever Living Products-om), in
- 2) ni kupil ali dobil nobenega izdelka Forever Living Products-a (iz nobenega vira), in
- 3) ni bil deležen nobenih nagrad, bonusov ali izplačil s strani Forever Living Products-a iz nobenega vira in
- 4) ni sponzoriral nobenega novega Forever Poslovnega Partnerja.

b) Forever Living Products pred odobritvijo ponovnega sponzoriranja od Forever Poslovnega Partnerja zahteva podpisano in pri notarju overjeno izjavo, s katero Forever Poslovni Partner potrjuje zgoraj našeta dejstva z odškodninsko odgovornostjo za resničnost svojih izjav.

c) V kolikor je oseba, ki se želi responzorirati drugo imenovana stranka na prijavnici za FBO in se želi responzorirati pod prvoimenovano stranko, potem zgoraj omenjeni postopki in dokumenti pod a) in b) niso potrebni.

Če si zakonski partner FBO-ja, ki še ni bil responzoriran, želi ustvariti svoj lasten Forever posel, to lahko stori tako, da se vpiše direktno pod svojega zakonskega partnerja ali njegovega sponzorja. To lahko stori brez izpolnjevanja pogojev, ki jih opisuje člen 14.01.

d) Ponovno sponzorirani Forever Poslovni Partner začne graditi mrežo marketinškega načrta kot Nova stranka, je razvrščen pod novega sponzorja, kupuje po ceni za Nove stranke in izgubi tudi ves, do tedaj izgrajen spodnji nivo v vseh državah.

e) Pri izpolnjevanju pogojev za vse nagrade in spodbude se promet sponzoriranih, Novih strank upošteva kot da so na novo sponzorirani torej Nove stranke.

f) V kolikor je responsorirani FBO Priznani, spozorirani Manager in ima v svoji prvi generaciji Priznanega Managerje, se bodo le ti šteli za Podedovane managerje pod novo določenim sponzorjem v njegovi prvi generaciji.

14.02 (a) Če ima FBO različne sponzorje v državah, ki so naknadno združene v eno Operativno podjetje lahko izbere med sledečim:

1) Se odpove poslu z FLP-jem in vsem spodnjim linijam v državi v kateri se je nazadnje sponzoriral pod pogojem, da 24 mesecev ni kupil nobenega izdelka v tej državi; zadrži posel pod sponzorjem, ki je naveden na njegovi prvi, originalni prijavnici. Ob tem bo zadržal trenutno pozicijo v marketinškem načrtu. Spodnja linija in posel, ki se jim je odpovedal, bo pripadla prvemu bivšemu sponzorju v njegovi zgornji liniji.

2) Zadrži oba posla ločeno. Pri tem bo primarni posel pod originalnim sponzorjem in v tem bo moral izpolniti tudi mesečno aktivnost, tako bo drugi posel dobil potrdilo o aktivnosti.

15 POLITIKA MEDNARODNEGA SPONZORIRANJA

15.01

a) Pravila poslovne politike in kodeksa strokovnega ravnja, ki se navezujejo na mednarodno sponzoriranje, so v veljavi od 22. maja 2002.

b) Postopek in politika mednarodnega sponzoriranja je sledeča:

1) Forever Poslovni Partner mora v svoji domači državi ali v državi v kateri želi postati mednarodno sponzoriran zaprositi, da postane mednarodno sponzoriran v zeleni državi.

2) Registracijska številka Forever Poslovnega Partnerja, ki se uporablja v državi prebivališča, se uporablja tudi v vseh drugih državah.

3) Ob mednarodnem sponzoriranju bo tisti Forever Poslovni Partner določen za sponzorja, ki je nedvomno kot prvi Forever Living Products-u oddal prijavnico o sponzoriranju danega Forever Poslovnega Partnerja razen ob responsoriranju in menjavi sponzorja pri Novih strankah po pravilu 6 mesecev.

4) Forever Poslovni Partner v tujih državah zaseda raven na kateri je v državi svojega prebivališča.

5) Ko FBO doseže določeno prodajno raven s »CC« iz ene operativne družbe, postane veljavna v tej družbi takoj po kvalifikaciji in se v naslednjem mesecu odraža v vseh drugih državah. Če FBO doseže prodajno raven s »CC«, ki so zbrane iz večih Operativnih družb, postane veljavno v vseh državah 15. v mesecu, ki sledi kvalifikaciji.

6) Ko Forever Poslovni Partner postane aktiven (4»CC«) v svoji Domači državi, se mu ta aktivnost v naslednjem mesecu ustrezno prizna v vseh ostalih državah.

7) Kadar Forever Poslovni Partner v državi prebivališča še ni dosegel ravni manager, pa v tuji državi napreduje na raven

Manager, mora za doseg nivoja Priznani manager biti v obdobju napredovanja aktiven ter v zadnjem mesecu napredovanja doseči najmanj 25 osebnih in ne-managerskih točk »CC« bodisi v državi prebivališča ali v državi napredovanja.

8) Kadar Forever Poslovni Partner spremeni svoje prebivališče, mora obvestiti državo svojega prebivališča, da se lahko spremeni njegov naslov in se mu dodeli nova država prebivališča.

16 PREPOVEDANA DEJANJA

16.01 Izvršilni odbor dokončno odloča o prekinitvi pogodbenega razmerja o sodelovanju s Forever Poslovnim Partnerjem in/ali o zavrnitvi ali prilagoditvi ali prerazporeditvi Osebnega popusta, bonusov, točk »CC«, nadomestil ali drugih stimulacij, zaradi vpletenosti Forever Poslovnega Partnerja v aktivnosti, ki so v nasprotju s poslovno politiko in kodeksom strokovnega ravnanja ali opustitve določenih predpisanih aktivnosti. Dejanja, ki so v nasprotju s Poslovno politiko in kodeksom strokovnega ravnanja ali opustitev predpisanih dejanj in dejanja, ki podjetje prikazujejo v slabi luči ali povzročijo drugo škodo bo podvržena strogi presoji in posledica lahko privede do prekinitve pogodbe Forever Poslovnega Partnerja ali do odškodninskega zahtevka.

16.02 Prepovedane aktivnosti, ki so podlaga za prekinitve pogodbenega razmerja in za uveljavljanje odškodninske odgovornosti, so zlasti (vendar ne izključno) naslednje:

a) Goljufivo sponzoriranje

Goljufivo sponzoriranje vključuje: (a) vpisovanje posameznikov brez njihove vednosti in/ali podpisa pristopne izjave samostojnega Forever Poslovnega Partnerja in Pogodbe o samostojni distribuciji s strani teh posameznikov; (b) protipraven vpis posameznika kot Forever Poslovnega Partnerja; (c) vpis ali poskus vpisa neobstoječega posameznika kot Forever Poslovnega Partnerja ali Kupca (»fantomi«) z namenom pridobitve provizij ali bonusa.

b) »Kupovanje bonusa«

Forever Poslovnim Partnerjem je prepovedano naročati več izdelkov kot je potrebno za njihove trenutne potrebe. Dodatni izdelki se lahko kupijo šele, ko je prodanih, porabljenih ali drugače uporabljenih 75% predhodno kupljenih izdelkov. Forever Poslovnim Partnerjem je strogo prepovedano kupovati izdelke ali spodbujati druge Forever Poslovne Partnerje k nakupu izdelkov, in sicer z namenom doseganja različnih spodbud oziroma bonusov, za katere je treba opraviti določen promet. Prepovedan je kateri koli drug mehanizem, s katerim se izvajajo strateški nakupi z namenom maksimiranja provizij ali bonusov, ko Forever Poslovni Partner nima dobroverne potrebe po kupljenih izdelkih.

Preventivni ukrepi za preprečevanje kopičenja prekomernih zalog:

- 1) Če Forever Poslovni Partner naroči izdelek, ki je bil predmet tudi predhodnega naročila, je dolžen Forever Living Products-u dokazati, da je porabil najmanj

75 % prejšnjega naročila. Forever Poslovni Partnerji morajo voditi točne evidence o porabi izdelkov, v katere ima Forever Living Products ob predhodni najavi pravico vpogleda z namenom kontrole zalog. Evidenca mora vsebovati poročilo o zalogah izdelkov na koncu meseca.

- 2) Ob prekinitvi pogodbenega razmerja o sodelovanju bo Forever Living Products fleksibilno ravnal ob povratnem odkupu izdelkov, vendar Forever Living Products ne bo odkupil tistih izdelkov, katerih poraba je bila že izkazana v evidencah. Forever Living Products je upravičen takoj prekiniti pogodbeno razmerje o sodelovanju, če je Forever Poslovni Partner prikazoval napačne podatke o porabi izdelkov.
- 3) Forever Living Products želi preprečiti, da bi se med Forever Poslovnimi Partnerji pojavljalo medsebojno napeljevanje k ustvarjanju prepovedanih, prekomernih zalog, zato je Forever Living Products upravičen za vse izplačane bonuse in nagrade bremeniti Forever Poslovne Partnerje zgornje linije, ki so na podlagi izdelkov, ki jih je Forever Poslovni Partner po prekinitvi pogodbenega razmerja vrnil Forever Living Products-u, že prejeli izplačila.

c) Nadomestni nakup

Forever Poslovni Partner ne sme nakupovati proizvodov v tujem, temveč izključno v lastnem imenu.

d) Prodaja drugim Forever Poslovnim Partnerjem

V povezavi z maloprodajno aktivnostjo Forever Poslovnega Partnerja je Forever Poslovnemu Partnerju prepovedano prodajati izdelke kateremukoli drugemu Forever Poslovnemu Partnerju, razen osebno-sponsoriranemu, pa še temu ne po nižji ceni od veleprodajne. Vsakršna drugačna prodaja drugemu Forever Poslovnemu Partnerju, bodisi neposredno bodisi posredno, se šteje za prepovedano transakcijo tako za prodajalca kot kupca. Tako pridobljene točke »CC« ne bodo upoštevane za namene doseganja statusa aktivnosti ali kvalificiranosti za katerokoli drugo ugodnost v okviru marketinškega načrta. Na osnovi ugotovljene takšne dejavnosti bodo opravljene potrebne korekcije.

e) Prepovedano je sodelovanje v aktivnostih, ki so navedene pod točko 17.10, 19.02 in 20.

f) Prepovedana je objava imena Forever Poslovnega Partnerja, fotografij, izjav oziroma se na njega sklicujočih prispevkov v promocijskem ali reklamnem gradivu katerega koli drugega podjetja, ki deluje po sistemu MLM-a.

- g) Forever Poslovnemu Partnerju je prepovedana vsakršna dejavnost ali opustitev dejavnosti, ki izkazuje namerno ali grobo kršitev poslovne politike in kodeksa strokovnega ravnanja zaradi hude malomarnosti.
- h) Prodaja v trgovinah
- 1) V kolikor tale odstavek ne določa drugače, Forever Poslovni Partnerji niso upravičeni prodajati izdelke Forever Living Products-a oziroma z njimi povezano gradivo po maloprodajni ali veleprodajni ceni ali na kakršen koli drug način ponujati oziroma trgovati z njimi (tudi na tržnici ne). Dovoljena je znotraj 12 mesecev ob enkratni priložnosti, na istem mestu, najdlje en teden trajajoča razstava izdelkov - na podlagi odobritve Centralne pisarne.
 - 2) Forever Poslovni Partner, ki se ukvarja s storitveno dejavnostjo, ima frizerski salon, lepotilni salon ali wellness klub, lahko proizvode prodaja znotraj svojih poslovnih prostorov, salona ali kluba v skladu z veljavno zakonodajo in HACCP predpisi. Ne glede na navedeno pa je prepovedano na zunanjih stenah/oznakah ali v izložbah oglaševati prodajo Forever Living Products izdelkov.
 - 3) Forever Poslovni Partner sme prodajati ali tržiti izdelke znamke Forever izključno v originalni embalaži. Ne glede na navedeno pa je dovoljeno v restavracijah izdelke promovirati ali servirati v kozarcih ali v porcijah.
- i) Uporaba neodobrene literature.

Razen z izrecnim pisnim soglasjem družbe je prepovedana uporaba, izdelovanje ali prodaja vseh prodajnih pripomočkov oziroma gradiv razen tistih, ki jih je izdal Forever Living Products.

- j) Spletna prodaja

Prodaja izdelkov prek spletnih medijev, internetnih trgovin ali spletnih dražb je prepovedana z izjemo prodaje preko uradne strani foreverliving.com ali preko spletne strani tretje stranke, ki jo je odobrila Forever Living Products.

- k) Prodaja drugim za namene preprodaje

Forever Poslovni Partnerji izdelkov Forever Living Productsa ne smejo prodajati z namenom nadaljnje prodaje, prav tako pa je prepovedano tretjim osebam zaupati prodajo izdelkov Forever Living Productsa.

- l) Nagovarjanje Forever Poslovnih Partnerjev k prestopu k drugemu podjetju

Forever Poslovnemu Partnerju je prepovedano, da bi neposredno ali posredno stopal v stik, ponujal svojih izdelkov ali storitev, prepričeval, vpisoval, sponzoriral ali sprejel katerega koli Forever Poslovnega Partnerja ali Nove stranke Forever Living Productsa oziroma kogar koli, ki je to bil v zadnjih dvanajstih mesecih (12), v tržne programe drugih podjetij mrežnega marketinga, oziroma teh oseb ne sme na noben način spodbujati k promociji takšnega podjetja.

- m) Forever Poslovni Partnerji ne smejo širiti slabega glasu o drugih Forever Poslovnih Partnerjih, izdelkih in/ali

storitvah Forever Living Productsa, sistemu trženja in/ali kompenzacije ali uslužbencih Forever Living Productsa. Morebitna vprašanja, predlogi ali opazke naj bodo v pisni obliki naslovljene izključno na vodstvene delavce Forever Living Productsa.

n) Dajanje izjav v zvezi s proizvodi
FBO ne smejo izrecno ali z namigovanjem predstavljati, da Foreverjevi izdelki lahko preprečijo, diagnosticirajo, zdravijo ali ozdravijo katero koli bolezen ali zdravstveno stanje. Foreverjevi izdelki, namenjeni za zaužitje, so izključno hrana in / ali prehranski dodatki in so zato registrirani po vsem svetu kot hrana. Foreverjevi izdelki, namenjeni za zunanjo uporabo, so registrirani po vsem svetu kot kozmetika. Forever ne proizvaja ali distribuira nobenih izdelkov, ki jih je treba obravnavati ali jih opisovati kot zdravilo, tretma ali zdravljenje.

o) Dajanje izjav v zvezi z zaslužkom

FBO ne smejo izrecno ali z namigovanjem predstavljati zneska ali ravni dohodka, vključno s polnim delovnim časom ali krajšim delovnim časom, ki ga lahko pričakuje prihodnji FBO. Nakazovane možnosti zaslužka, ki jih FBO upravičeno pričakujejo, da bodo zaslužili, vključujejo, vendar niso omejene na predstavitev in / ali slike, ki se uporabljajo za prikaz dramatično izboljšane, luksuznega ali razkošnega načina življenja.

p) Opravljanje posla preko pooblaščenca
Distribucijo in pripadajoč »spodnji nivo«, se bodisi namerno bodisi nenamerno ne sme izvajati preko pooblaščenca. Executive Committee je zadolžen da se takšno ravnanje uskladi s poslovno politiko in kodeksom strokovnega ravnanja.

q) Izvažanje izdelkov

Forever Poslovni Partnerji so upravičeni izdelke, ki so jih kupili od Forever Living Products-a, skladno z veljavno poslovno politiko in kodeksom strokovnega ravnanja v državi rezidentstva ustrezno spraviti v promet oziroma jih uporabiti za lastne potrebe. Forever Poslovni Partnerji niso upravičeni do izvoza katerega koli izdelka Forever Living Products-a v tujino brez predhodnega pisnega soglasja Centralne pisarne (razen če Forever Poslovni Partner izdelek uporablja za lastne potrebe ali potrebe katerega družinskega člana, če potuje v državo, kjer ni podjetja, ki bi sodilo v skupino podjetij Forever Living Products).

r) Oglaševanje cen izdelkov

Prepovedano je vsako oglaševanje cen izdelkov Forever Living Products, ki so nižje od priporočene maloprodajne cene. To velja tako za fiksne cene kot tudi za vsako drugačno formulo za določanje cene, ki bi bila nižja od MPC.

s) FBO-jem je prepovedano, da bi na kakršen koli način spodbujali, prisilili ali prepričali drugega FBO, da odstopi s svoje pozicije, preneha z opravljanjem dejavnosti ali zmanjša svoje poslovne aktivnosti iz katerega koli razloga.

17 POSLOVNA POLITIKA DRUŽBE

17.01

a) Distribucijsko razmerje s Forever Living Products-om temelji na atipičnem pogodbenem razmerju. Samo polnoletne osebe lahko sklenejo pogodbo s Forever Living Productsom.

1) Pod posebnimi pogoji se lahko zasebni poslovni subjekt registrira in nastopa kot Forever Business Owner (v nadaljevanju: "FBO"). Kot zasebni poslovni subjekt se razume poslovni subjekt katerega imetnik je izvorni primarni FBO ali kadar je tako zahtevano po zakonu ali odobreno s strani FLP ima lahko največ dva (2) delničarja, lastnika, člana ali skrbnika, ki pa morata biti vključena v tekoče dnevno poslovanje (v nadaljevanju: »Poslovni subjekt«). Ob spoštovanju vseh že obstoječih zahtev za klasičnega FBO bo moral poslovni subjekt delovati v skladu s pravili, ki jih določa

POGODBA O DODELITVI PRAVICE "FOREVER BUSINESS OWNER" POSLOVNEMU SUBJEKTU

2) Vsakemu FBO se svetuje, da se posvetuje s strokovnjakom glede ustanovitve poslovnega subjekta, davčnih vidikov in drugih povezanih pravnih zadevah (kot npr. vrednotenje takšnega subjekta). FLP izrecno ne prevzema nobene odgovornosti in obveznosti, ki se nanašajo na odločitev nosilca FBO, da opravlja FBO kot Poslovni subjekt. FLP ne predstavlja niti ne nudi kakršnihkoli davčnih, računovodskih ali pravnih nasvetov v zvezi z dodelitvijo FBO Poslovnemu subjektu.

3) Forever Living Products ne bo odgovoren za izgubo profita in ne bo povrnil škodo, posredno ali neposredno, ne bo odgovarjal za posebno ali posledično škodo, in za katerokoli povzročeno ali pretrpljeno škodo, ki bi jo nosilec FBO utrpel zaradi opravljanja FBO kot Poslovni subjekt.

b) Vsak Forever Poslovni Partner je neodvisna pogodbeni stranka in je dolžan delovati skladno z določili pogodbe o sodelovanju, ki jo je sklenil s Forever Living Products-om, in skladno z vsakokrat veljavno poslovno politiko in kodeksom strokovnega ravnanja.

c) Forever Poslovni Partner kot posameznik izpolni prijavnico, ki jo dobi v Centralni pisarni, in tako s Forever Living Products-om in Centralno pisarno sklene pogodbeno razmerje o sodelovanju. Če zakonski ali zunajzakonski partner FBO-ja želi začeti lasten Forever posel to lahko stori tako, da se vpiše direktno pod svojega zakonskega partnerja ali njegovega sponzorja.

d) Forever Living Products je upravičen do takojšnje enostranske prekinitve pogodbe o sodelovanju, v kolikor partner, ki ni Forever Poslovni Partner, ali drugi člani družine naredijo karkoli, kar je v nasprotju s poslovno politiko in kodeksom strokovnega ravnanja ali pogodbo, ki jo je delujoči partner sklenil s Forever Living Products-om.

e) Ko podrejeni Forever Poslovni Partner sponzorira v tuji državi, kjer njegov sponzor ne deluje, bo sponzor podrejenega Forever Poslovnega Partnerja v tuji državi avtomatsko postal sponzor in se je dolžen natančno držati določb in predpisov, ki so v veljavi za Forever Poslovne Partnerje v tej državi.

17.02 Forever Living Products se obvezuje, da Forever Poslovnemu Partnerju proda izdelke Forever Living Products-a in mu izplača količinski bonus, ki mu pripada glede na uvrstitev v marketinškem načrtu, če Forever Poslovni Partner ne krši s Forever Living Products-om sklenjenega pogodbenega razmerja, veljavne poslovne politike in kodeksa strokovnega ravnanja ali druga pravila, ki se nanašajo na pogodbeno razmerje o sodelovanju.

17.03 Forever Poslovni Partner Forever Living Products-a lahko razvije lastne postopke trženja, pod pogojem, da niso v neskladju s poslovníkom podjetja ali zakonskimi predpisi države kjer deluje.

17.04 Kakršen koli prenos s Forever Living Products-om sklenjenega pogodbenega razmerja o sodelovanju – razen ob dedovanju kot posledici smrti Forever Poslovnega Partnerja – pomeni kršitev poslovne politike in kodeksa strokovnega ravnanja. Brez predhodnega soglasja Forever Living Products-a je vsak prenos neveljaven. Zaradi tega se sprememba uživanja pravic iz Forever Living Products sponzorske pogodbe, ki je pod skrbništvom, šteje za prenos pravic, ki je veljaven le, če je s strani Forever Living Products-a pisno odobren.

17.05 Razen primerov ponovnega sponzoriranja Forever Poslovni Partner v nobenem primeru (posredno ali neposredno) ni upravičen menjati svojega sponzorja. Forever Living Products je upravičen zavrniti prijavnico o sodelovanju, ki se nanaša na ponovno vzpostavitev pogodbenega razmerja o sodelovanju. Forever Living Products upošteva le prvo prijavnico o sodelovanju, preostale prijavnice zavrne.

17.06 Ob spremembi prebivališča je Forever Poslovni Partner dolžan obvestiti svojo dotedanjo državo prebivališča, kjer mu bodo registrirali nov naslov in novo »državo prebivališča«.

17.07 **Napake in vprašanja.** Če ima Forever Poslovni Partner kakšno vprašanje ali pa se mu zdi, da je prišlo do napake glede nagrad, poročil o delu spodnje linije, stroškov ali sprememb, mora o tem obvestiti Forever Living Products v roku šestdesetih (60) dni po datumu domnevne napake ali dogodka. Forever Living Products ne odgovarja za napake, opustitve ali težave, ki niso bile sporočene v roku šestdesetih (60) dni.

17.08 Prostovoljna prekinitev pogodbe

a) Forever Poslovni Partner, ki prostovoljno prekinja pogodbeno razmerje o sodelovanju, mora to storiti v pisni obliki. Če je Forever Poslovni Partner deloval skupaj s svojim partnerjem, mora tudi partner podpisati izjavo o prostovoljni prekinitvi pogodbenega razmerja. Pogodbeno razmerje se prekine z dnem, ko Centralna pisarna potrdi izjavo o prekinitvi pogodbenega razmerja. Forever Poslovni Partner s prekinitvijo pogodbenega razmerja izgubi svojo raven v marketinškem načrtu in celoten spodnji nivo (vključno z mrežami, ki jih je gradil v tujini).

- b) Če Forever Poslovni Partner prekine pogodbeno razmerje o sodelovanju, se avtomatično prekine tudi pogodbeno razmerje z njegovim partnerjem (če je ta deloval kot Forever Poslovni Partner).
- c) Po preteku dveh let od prekinitve pogodbenega razmerja o sodelovanju in po predhodni odobritvi Izvršilnega odbora se je Forever Poslovni Partner upravičen ponovno prijaviti v marketinški načrt Forever Living Products-a kot Nova stranka vendar ne pridobi nazaj svojih spodnjih linij.
- d) V kolikor je FBO, ki izstopa, Sponzorirani priznani Manager in ima priznanega Managerja v svoji 1. generaciji, bo vsak tak Manager postal »podedovani Manager« na novo imenovanemu sponzorju.

17.09 Odpoved ali začasna ustavitev učinkov pogodbenega razmerja o sodelovanju.

- a) Prekinitiv pogodbenega razmerja pomeni prenehanje vseh domačih in mednarodnih ugodnosti ter pogodbenih pravic, ki jih je bil deležen Forever Poslovni Partner, vključno s pravico kupovati in distribuirati izdelke. Prekinitiv pomeni nezmožnost kvalificiranja za bonuse in prenehanje sodelovanja v vseh ostalih stimulativnih programih pod okriljem Forever Living Products-a.
- b) Ob prekinitvi pogodbenega razmerja o sodelovanju mora Forever Poslovni Partner na zahtevo Forever Living Products-a povrniti vse spodbude, nagrade, izdelke in bonuse, ki jih je od Forever Living Products-a dobil po dnevu, ko je Forever Poslovni Partner storil dejanje, ki je povzročilo prekinitiv pogodbenega razmerja s Forever Living Products-om, poleg tega mora Forever Living Products-u nadomestiti vso škodo v povezavi z navedenim dejanjem. Po odtegljaju nastalih stroškov in škode, ki so nastali v povezavi z dejanjem Forever Poslovnega Partnerja, ki je povzročilo prekinitiv pogodbenega razmerja o sodelovanju, se bonusi, ki jih je Forever Poslovni Partner izgubil zaradi dejanja in z njim povezano prekinitvijo pogodbenega razmerja, izplačajo njemu najbližjemu, nad njim uvrščenemu Forever Poslovnemu Partnerju, ki ni kršil pravil Poslovne politike in kodeksa profesionalnega ravnanja.
- c) Forever Poslovni Partner, katerega pogodbeno razmerje o sodelovanju je bilo prekinjeno, se je po preteku dveh let od prekinitve pogodbenega razmerja o sodelovanju in po predhodni odobritvi Izvršilnega odbora upravičen ponovno prijaviti v marketinški načrt Forever Living Products-a. Ob ponovni prijavi se Forever Poslovni Partner uvrsti na raven Nove stranke in ne more znova pridobiti svojih spodnjih linij iz predhodnega razmerja, ki je bilo prekinjeno.
- d) Začasna ustavitev učinkov pogodbenega razmerja pomeni, da Forever Poslovni Partner začasno ne more oddajati naročil, prejemati izplačila bonusov in udeležbe na dobičku in ne more sponzorirati novih Forever Poslovnih Partnerjev.

- e) Udeležba na dobičku in bonusi suspendiranega Forever Poslovnega Partnerja bodo zadržani, dokler ne bo pogodba obnovljena ali pa bo izključen. V primeru obnovljene pogodbe mu bodo zadržana sredstva izplačana, v nasprotnem primeru pa bodo razpršena v skladu s poslovno politiko in kodeksom strokovnega ravnanja po marketinškem načrtu.
- f) V kolikor je FBO, ki izstopa, Sponzorirani priznani Manager in ima priznanega Managerja v svoji 1. generaciji, bo vsak tak Manager postal »podedovani Manager« na novo imenovanemu sponzorju.

17.10 Pravila za uporabo interneta

- a) **Spletna prodaja proizvodov.** Vsak neodvisen Forever Poslovni Partner Forever Living Products-a bo imel možnost kupiti spletno mesto neodvisnega Forever Poslovnega Partnerja, FLP360, kjer bo lahko po spletu tržil izdelke z neposredno spletno povezavo na spletno trgovino <http://www.webshop.forever.si/>. Spletna naročila, oddana prek tega spletnega mesta, bodo obdelana neposredno s strani Forever Living Products. Ta spletna povezava je izdelana tako, da bodo strani Forever Living Products prikazane znotraj spletnega mesta neodvisnega Forever Poslovnega Partnerja. Obiskovalci na videz sploh ne zapustijo spletnega mesta Forever Poslovnega Partnerja. Da bi ohranili celovitost blagovne znamke in njegove linije Forever Living Products ter razmerje med Forever Poslovni Partnerjem in stranko, Forever Poslovni Partnerji ne smejo prodajati blagovnih znamk Forever Living Products neposredno prek svojega neodvisnega spletnega mesta. Spletna prodaja je mogoča izključno neposredno prek spletne povezave na uradno spletno mesto Forever Living Products <http://www.webshop.forever.si/> ter prek funkcije FLP360.
- b) Sponzoriranje Forever Poslovnih Partnerjev prek spleta z uporabo elektronsko podpisane pristopne izjave ali spletnega obrazca ni dovoljeno brez neposredne pristopne izjave oziroma povezave na uradno spletno mesto Forever Living Products, <http://www.webshop.forever.si/>.
- c) Spletna mesta neodvisnih Forever Poslovnih Partnerjev Forever Living Products lahko tržijo in promovirajo izdelke Forever Living Products in poslovne priložnosti, povezane s Forever Living Products - brez spletne prodaje ali sponzoriranja - pod pogojem, da so skladne s pravilnikom družbe Forever Living Products.
- d) Forever Poslovni Partnerji ne smejo uporabljati imena »Forever Living Products« ali katere koli blagovne znamke, trgovskega imena, imena izdelka, domene (URL), prav tako pa ne smejo reproducirati ali uporabljati gradiv Forever Living Products iz katerega koli vira na takšen način, da bi bil uporabnik spletnega mesta

zmotno mislil, da je to spletno mesto družbe Forever Living Products ali katerega izmed njenih uradnih, povezanih družb. Imena izdelkov Forever Living Products so izključna last Forever Living Products in jih Forever Poslovni Partnerjem ni dovoljeno uporabljati kot sponzorirano povezavo ali za drugo nepooblaščen rabo. Na spletnem mestu neodvisnega Forever Poslovnega Partnerja mora biti jasno označeno, da predstavlja neodvisnega Forever Poslovnega Partnerja Forever Living Productsa, ki ni zastopnik družbe Forever Living Products ali katere izmed njenih povezanih družb.

- e) Forever Poslovni Partnerji morajo svoja spletna mesta povezati z uradnim spletnim mestom Forever Living Products, ki ga je ustvaril in ga vzdržuje Forever Living Products na naslovu www.foreverliving.com.
- f) Vsa spletna mesta neodvisnih Forever Poslovnih Partnerjev Forever Living Productsa morajo predstavljati in vsebovati povezave izključno na družbe ali izdelke, ki nosijo oznako Forever Living Products in imajo moralno primerno vsebino.
- g) **Elektronsko oglaševanje.** Dovoljena so spletna mesta neodvisnih Forever Poslovnih Partnerjev Forever Living Productsa, ki jih je odobrila družba Forever Living Products ali so del spletne pasice oziroma prikazujejo oglaševalske vsebine, ki so v skladu s Forever Living Products-ovim pravilnikom o oglaševanju ter jih je Forever Living Products odobril. Spletne oglaševalske pasice in drugi oglasi morajo biti pred objavo na spletu potrjeni s strani Forever Living Products in morajo obiskovalca preusmeriti na spletno mesto družbe ali neodvisnega Forever Poslovnega Partnerja, ki ga je odobrila družba Forever Living Products. Elektronsko oglaševanje je podvrženo Forever Living Products-ovim pravilom za oglaševanje in promocijo.

18 PRAVNE DOLOČBE

18.01 Reševanje sporov/odrekanje sodnemu sporu

a) Vsi spori med Forever Poslovni Partnerjem in Forever Living Products-om, v zvezi s pogodbenim razmerjem o sodelovanju ali v zvezi z izdelki Forever Living Products-a, se rešujejo po mirni poti na podlagi sporazuma. Če se spori ne morejo rešiti sporazumno, se Forever Poslovni Partner in Forever Living Products odpovedujeta reševanju spora pred sodišči ter soglašata, da se spor reši pred American Arbitration Association (Ameriško združenje za arbitražo) v Maricopa County, v Arizoni, ZDA, v skladu s pravilnikom o reševanju sporov družb Forever Living Products-US in Forever Living Products International, Inc. V kolikor spor ne bi imel nobenih mednarodnih elementov in posledično ne bi bilo podlage za reševanje sporov pred Ameriškim združenjem za arbitražo, sta Forever Poslovni Partner in Forever Living Products soglasna, da se spor reši pri stalni arbitraži pri Gospodarski zbornici Slovenije, ki

bo presojala izključno skladno s svojimi pravnimi postopki. V sporu bodo odločali trije izvoljeni arbitri. Uradni jezik razsojanja je slovenščina.

b) Udeležba v mednarodnem programu sponzoriranja je privilegij, ki vsakemu Forever Poslovnemu Partnerju daje možnost, da izkoristi ugodnosti, ki jih nudi mednarodna mreža podjetij grupacije FLP. Mednarodni program sponzoriranja se nadzira prek sedeža Forever Living Products v okrožju Maricopa County, v Arizoni, ZDA. Forever Poslovni Partner, ki je vključen v mednarodni program sponzoriranja, se strinja in soglašja s tem, da se bodo vsi spori v zvezi s pogodbenim razmerjem ali izdelki Forever Living Products, v katere so vpletene povezane družbe Forever Living Products, reševali prek zavezujoče arbitraže v okrožju. Ta pravila so opisana zgoraj, na voljo pa so tudi na spletnem mestu Forever Living Products www.foreverliving.com.

18.02 Nasledstvo ob smrti Forever Poslovnega Partnerja

a) Kakršen koli prenos s Forever Living Products-om sklenjenega pogodbenega razmerja o sodelovanju – razen ob smrti ali razvezi Forever Poslovnega Partnerja – je prepovedan.

1) Pravni naslednik Forever Poslovnega Partnerja je lahko le oseba, ki izpolnjuje predpisane pogoje za Forever Poslovnega Partnerja in s Forever Living Products-om sklene pogodbeno razmerje o sodelovanju.

2) Kot pravni naslednik Forever Poslovnega Partnerja se pri Forever Living Products-u lahko registrira le ena oseba, ki je polnoletna in izpolnjuje pogoje za Forever Poslovnega Partnerja. Izplačilo spodbud, bonusov in drugih pravic, ki izhajajo iz pogodbenega razmerja o sodelovanju, je Forever Living Products upravičen in obvezen izvršiti izključno in samo v primeru, če je pravni naslednik na podlagi veljavne poslovne politike in kodeksa strokovnega ravnanja s Forever Living Products-om sklenil pogodbeno razmerje o sodelovanju. Bonusi in druge pravice, ki izhajajo iz predhodnega pogodbenega razmerja, mora Forever Living Products izplačati (brezobrestno) pri naslednjem izplačilu bonusov po sklenitvi pogodbenega razmerja pravnega naslednika Forever Poslovnega Partnerja, ki je preminil.

3) V kolikor je pravni naslednik mladoletna oseba, mora do njegove polnoletnosti obveze, izhajajoče iz pogodbenega razmerja, opravljati pooblaščen oseb. V takem primeru je treba pooblaščen oseb, ki zakonito zastopa mladoletno osebo do njene polnoletnosti, začasno registrirati kot Forever Poslovnega Partnerja, vendar se mora pod takimi pogoji registrirana oseba držati pravil, povezanih s pogodbenim razmerjem oziroma mora opravljati obveznosti kot zastopnik mladoletne osebe. Mladoletna oseba ima do svoje polnoletnosti zakonitega zastopnika, ki je do dneva polnoletnosti zastopane osebe začasno registriran kot Forever Poslovni Partner. Delo Forever Poslovnega Partnerja lahko prevzame pravni naslednik, ki je postal polnoleten, šele tedaj, ko Forever Living Products prejeme pisno dokazilo o nastopu polnoletnosti. V tem trenutku preneha veljati začasna pogodba, ki je bila sklenjena z zastopnikom mladoletne osebe. Če ima pokojni Forever Poslovni Partner več dedičev in so vsi mladoletni, se mora

določiti zakonitega zastopnika in ga začasno registrirati za Forever Poslovni Partnerja do polnoletnosti najstarejšega dediča. Začasno registriranemu zastopniku, ki deluje kot Forever Poslovni Partner, preneha začasno pogodbeno razmerje o sodelovanju s Forever Living Products-om, ko najstarejši dedič – v primeru odsotnosti drugačnega dogovora med dediči oziroma v njihovem imenu – postane polnoleten in ko Forever Living Products prejeme pisno izjavo o nastopu polnoletnosti s priloženim dokazilom.

4) Če zastopnik, ki deluje kot Forever Poslovni Partner v imenu zastopane osebe, njegov partner ali zastopana oseba delujejo v nasprotju s poslovno politiko in kodeksom strokovnega ravnanja Forever Living Products-a ali v nasprotju z določili pogodbe o poslovnem razmerju ali kako drugače povzročajo škodo Forever Living Products-u, je to lahko razlog za ukinitvev pogodbenega razmerja.

5) Registrirani zastopnik pridobi osvojeno raven preminulega Forever Poslovnega Partnerja v marketinškem načrtu Forever Living Products-a, vendar ta ne more biti višja kot je raven managerja. Pravni naslednik je upravičen do izplačila bonusov na podlagi istovetnih pogojev kot so veljali za preminulega Forever Poslovnega Partnerja. Ob prenosu ravni managerja se prvogeneracijski managerji, ki delujejo na spodnjem nivoju preminulega managerja, štejejo kot podedovani managerji, ki lahko zopet postanejo sponzorirani managerji, če izpolnijo pogoje kot je zapisano v 5.04(e). Raven, ki je nižja od ravni managerja v Forever Living Products-jevem marketinškem načrtu, se prenese na enaki ravni.

6) Če se v registru pod isto registracijsko številko vodita dve osebi (partnerja) in ena umre, se pogodbeno razmerje o sodelovanju med preživelo osebo in Forever Living Products-om ohrani, razen če se ta oseba in Forever Living Products dogovorita drugače. Če Forever Poslovni Partner ob vzpostavitvi pogodbenega razmerja o sodelovanju pri podpisu prijavnice označi rubriko »poročen« ali »v zunajzakonski skupnosti«, ima njegov preživeli partner, ki s Forever Living Products-om ni vzpostavil pogodbenega razmerja, prednostno pravico nadaljevati pogodbeno razmerje o sodelovanju, če s Forever Living Products-om sklene pogodbo o sodelovanju. Če je Forever Poslovni Partner ob vzpostavitvi pogodbenega razmerja o sodelovanju samski (na prijavnici označi rubriko »samski«), je pogodba sklenjena le med Forever Poslovni Partnerjem in Forever Living Products-om. Ob smrti Forever Poslovnega Partnerja se o dedovanju pogodbenega razmerja samske osebe lahko ukrepa po zgoraj navedenih pravilih za tak primer. Če se stan Forever Poslovnega Partnerja spremeni, je Forever Poslovni Partner o tem dolžen obvestiti Forever Living Products in mu v pisni obliki poslati dokument, ki priča o verodostojnosti in veljavnosti nastale spremembe, in podpisano izjavo o spremembi podatkov Forever Poslovnega Partnerja in njegovega partnerja. Forever Living Products šele po sprejemu pisnega obvestila upošteva nastale spremembe in ukrepa primerno glede na vsebino dopisa ter uredi zadeve v zvezi z nasledstvom.

7) Če je nosilec pogodbe pravni subjekt, se v primeru smrti primarnega lastnika ne bo nič spremenilo vse dotlej dokler ostane

lastništvo pravnega subjekta v skladu s poslovno politiko in kodeksom strokovnega ravnanja. Prenos bo opravljen šele, ko bo družba prejela odlok sodišča ali druge legalne dokumente, ki urejajo prenos lastništva.

8) Preživeli poslovni partner, fond ali zastopnik morajo o smrti sodelavca obvestiti domačo pisarno najkasneje v roku 6 mesecev od nastopa smrti.

Obvestilu je treba priložiti overjeno kopijo izpiska iz matične knjige umrlih, overjeno kopijo oporoke ali sodnega sklepa o odobritvi prenosa statusa Forever poslovnega partnerja z umrlega na dediča, ki izpolnjuje pogoje.

Po šestih mesecih ima družba pravico do izbrisa pogodbe o sodelovanju s preminulim Forever poslovnim partnerjem. Obvestilo znotraj šest mesecev je neobhodno, da se ne bi pogodba ukinila/suspendirala. V kolikor obstajajo upravičeni razlogi, se lahko ta čas šestih mesecev ustrezno podaljša. Vlogo je potrebno dostaviti domači pisarni Forever Living Productsa pred iztekom zgoraj navedenega šest mesečnega roka. Forever Living Products si pridržuje pravico odločitve v zvezi z izplačevanji preživelemu solastniku, zastopniku, beneficiarju ali koristniku fonda dokler se čaka na potrebno dokumentacijo.

18.03 Pravila ob razvezi zakona

a) Med postopkom za razvezo zakonske zveze (ali do prekinitve zunajzakonske zveze) bo Forever Living Products izplačeval bonuse in vse ostale nagrade enako kot pred začetkom postopka (oz. v času obstoja zunajzakonske zveze) in to vse dotlej, dokler ne prejme verodostojno listino, ki dokazuje zaključek ločitvenega postopka.

b) Ob razvezi (zakonske ali zunajzakonske zveze) lahko samo eden izmed partnerjev ostane registriran kot Forever Poslovni Partner pod isto registracijsko številko, tudi pogodbeno razmerje o sodelovanju ni deljivo. Torej, ob razvezi (zakonske ali zunajzakonske zveze) lahko samo eden izmed partnerjev (polnoletna oseba), obdrži s Forever Living Products-om sklenjeno pogodbeno razmerje o sodelovanju. Drugi partner je upravičen – v marketinškem načrtu zavzeti isto raven, na katerem sta bila skupaj s partnerjem, ampak ne višjo od ravni managerja – do sklenitve novega pogodbenega razmerja o sodelovanju s Forever Living Products-om. Tudi sponzor razvezane osebe ostane isti, kot je bil v času zveze s partnerjem. Razvezano osebo bo na podlagi nove pogodbe o sodelovanju sponzor obravnaval kot podedovano, in sicer vse do ponovne kvalifikacije.

19 OMEJEVALNI SPORAZUMI

19.01 V okviru, ki ga dovoljuje zakon, Forever Living Products, skupina podjetij Forever Living Products, njihovi direktorji, lastniki (člani, delničarji), delojemalci, zastopniki in Forever Poslovni Partnerji (v nadaljevanju: sodelavci Forever Living Products-a) niso odgovorni za škodo, stroške oziroma za terjatve, ki jih je povzročil

Forever Poslovni Partner v povezavi s spodaj navedenimi dejanji ali jih je Forever Poslovni Partner utrpel; Forever Poslovni Partner se v naprej odpoveduje vsem zahtevkom v povezavi s škodo, stroški oziroma s terjatvami s strani Forever Living Products-a ali sodelavcev Forever Living Products; Forever Poslovni Partner je dolžan obvarovati Forever Living Products in sodelavce Forever Living Products-a pred škodo, stroški oziroma pred terjatvami:

- a) ki so nastali zaradi dejanj, ki so v nasprotju z veljavno poslovno politiko in kodeksom strokovnega ravnanja;
- b) ki so nastali zaradi dejanj Forever Poslovnega Partnerja, ki so v nasprotju s pogodbenim razmerjem o sodelovanju;
- c) ki so nastali zaradi nepravilnega podajanja podatkov Forever Poslovnega Partnerja Forever Living Products-u ali sodelavcem Forever Living Products-a;
- d) ki so nastali zaradi nepravilnega podajanja podatkov Forever Poslovnega Partnerjevega Forever Living Products-ju, ki jih ta potrebuje za poslovanje (predvsem v povezavi z marketinškim načrtom Forever Living Products-a in informacijami, ki se nanašajo na izplačilo količinskega bonusa).
- e) prenosi na podlagi smrti, prenehanja življenjske skupnosti ali razveze zakonske zveze

FOREVER POSLOVNI PARTNER SE STRINJA, DA JE ODGOVORNOST FOREVER LIVING PRODUCTS-A, KI IZHAJA IZ POGODBENEGA RAZMERJA S FOREVER POSLOVNIM PARTNERJEM DO VSEH FOREVER POSLOVNIH PARTNERJEV OMEJENA NA VREDNOST IZDELKOV, KI JIH JE FOREVER POSLOVNI PARTNER KUPIL OD FOREVER LIVING PRODUCTS-A IN SO ZAPRTI IN NEPOŠKODOVANI TER JIM ŠE NI POTEKEL ROK UPORABE IN SO PRIMERNI ZA NADALJNJO PRODAJO.

19.02 Omejeno dovoljenje za uporabo znaka podjetja

a) Ime »Forever Living Products« in simboli Forever Living Products ter druga imena, ki jih uporablja Forever Living Products, vključno z imeni izdelkov Forever Living Products, so lastniška trgovska imena in/ali blagovne znamke Družbe.

b) Vsak Forever Poslovni Partner ima s to pogodbo dovoljenje družbe Forever Living Products, da uporablja njene registrirane blagovne znamke, storitvene znamke in druge znake (skupno imenovani »znaki«) v zvezi z izvajanjem del Poslovnega Partnerja in zadolžitev v skladu s pogodbo Forever Poslovnega Partnerja in pripadajočimi pravili in postopki. Vsi znaki so in ostajajo izključna last družbe Forever Living Products. Znake se lahko uporablja v skladu z določili pogodbe Forever Poslovnega Partnerja ter pravili in postopki Forever Living Products. Licenca, ki se podeljuje s to pogodbo, bo veljavna le tako dolgo, dokler ima Forever Poslovni Partner poravnane vse obveznosti in dokler v celoti spoštuje pravila in postopke Forever Living Products. Forever Poslovni Partner si ne sme prilaščati znakov Forever Living Products (npr. registrirati domene, ki vsebuje ime »Forever Living Products«, »Forever Living« ali drug znak Forever Living Products), razen s pisnim soglasjem Forever Living Products. Ti znaki imajo veliko vrednost za Forever Living Products in se vsakemu Forever Poslovnemu Partnerju dajejo v uporabo le pod izrecno določenimi pogoji.

- c) FBO ne smejo uporabljati nobenega pisnega, tiskanega, posnetega ali kakršnega koli drugega gradiva za oglaševanje, promocijo ali opisovanje marketinškega načrta za trženje in/ali izdelkov FLP ali na kakršen koli drug način z uporabo kakršnega koli materiala, ki ga FLP ni zaščitil in dobavil, razen, če je tak material predložil FLP in ga je FLP pisno potrdil pred distribucijo, objavo ali prikazovanjem.
- d) FBO-ji ne smejo spremeniti embalaže, etiket ali navodil za uporabo za noben proizvod FLP-ja ali priporočati, da se izdelek uporablja na kakršen koli drug način, kot je navedeno v literaturi podjetja.

20 ZAUPNOST IN VAROVANJE PODATKOV TER SPORAZUM O NERAZKRIVANJU ZAUPNIH PODATKOV

20.01

- a) Poročila o delu linij pod Forever Poslovnim Partnerjem in genealoški podatki, vključno s podatki o organizaciji linij pod Forever Poslovnim Partnerjem in izjavami o provizijah, so zaupne narave ter so last Forever Living Productsa.
- b) Vsak neodvisen Forever Poslovni Partner, ki prejme takšne informacije, jih mora obravnavati kot zaupne in jih varovati pred nepooblaščenim dostopom ter jih uporabljati izključno za namene organizacije svoje spodnje linije.
- c) V povezavi s svojim statusom Forever Poslovnega Partnerja Forever Living Products boste morda imeli dostop do zasebnih in zaupnih informacij, za katere priznavate, da so zaupne narave in lastnina družbe Forever Living Products ter da so pomembne za njeno poslovanje. Dostop je namenjen samo vam in to izključno za namene pospeševanja prodaje izdelkov Forever Living Products in usposabljanje, promocijo in sponzoriranje tretjih oseb, ki bi morda želeli postati neodvisni Forever Poslovni Partnerji Forever Living Productsa, ter za pospeševanje svojega poslovanja.
- d) »Poslovna skrivnost« ali »zaupna informacija« pomeni tudi informacije, vključno s formulami, vzorci, zbirkami, programi, napravami, metodami, postopki, ki:
- 1) imajo neodvisno tržno vrednost, bodisi dejansko bodisi potencialno, ki izhaja iz tega, da ni splošno znana tretjim osebam, ki bi lahko imeli tržno korist od njene uporabe ali razkritja; in
 - 2) so podvržene postopkom, ki naj bi ohranili njihovo tajnost.
- e) Če Forever Living Products neodvisnemu Forever Poslovnemu Partnerju omogoči dostop do informacij, to stori izključno z namenom opravljanja dela v povezavi z družbo Forever Living Products.

- f) Forever Poslovni Partner brez predhodnega pisnega soglasja družbe Forever Living Products ne sme uporabljati, razkrivati, reproducirati ali drugače omogočiti dostopa do poslovnih skrivnosti ali zaupnih informacij nikomur razen neodvisnim Forever Poslovnim Partnerjem Forever Living Productsa.
- g) Forever Poslovni Partner ne sme neposredno ali posredno uporabiti, izrabiti ali se okoristiti s poslovnimi skrivnostmi ali zaupnimi podatki, bodisi v lastno korist ali v korist koga drugega, razen z namenom opravljanja poslovnih dejanj za Forever Living Products.
- h) Forever Poslovni Partner mora ohranjati zaupnost in varnost poslovnih skrivnosti in zaupnih informacij, s katerimi razpolaga, in jih zaščititi pred razkritjem, zlorabo, neupravičeni polastitvi ali drugimi dejanji, ki kršijo pravice Forever Living Products.
- i) **Dodatne omejitve.** V zvezi s prejemanjem poslovnih skrivnosti ali zaupnih informacij se Forever Poslovni Partner zaveže, da v času trajanja Forever Poslovno Partnerskega razmerja s Forever Living Productsom ne bo izvajal ali spodbujal nobenih dejanj, katerih posledica ali namen bi bila obiti, kršiti, posegati v ali zmanjševati vrednost ali koristi iz pogodbenih razmerij med Forever Living Productsom in katerim koli izmed Forever Poslovnih Partnerjev tega podjetja. Brez omejevanja splošne narave prejšnjega odstavka se za čas trajanja Forever Poslovno Partnerskega razmerja Forever Poslovni Partner zaveže, da ne bo neposredno ali posredno stopal v stik, ponujal svojih izdelkov ali storitev, prepričeval, vpisoval, sponzoriral ali sprejel katerega koli Forever Poslovnega Partnerja ali kupca Forever Living Products oziroma kogar koli, ki je to bil v zadnjih dvanajstih mesecih (12), v tržne programe drugih podjetij mrežnega marketinga, oziroma teh oseb ne bo na noben način spodbujal k promociji takšnega podjetja.
- j) Zaveze, ki jih vsebuje razdelek »Zaupna informacija« teh pravil, ostanejo v veljavi za vselej. Zaveze, ki jih vsebuje razdelek »Dodatne omejitve« ostanejo v veljavi celoten čas trajanja poprej podpisane Forever Poslovne Partnerske pogodbe med Forever Living Products in Forever Poslovnim Partnerjem in za čas enega (1) leta po zadnjem prejemu zaupnih informacij oziroma dvanajst (12) mesecev po preteku in prekinitvi FBO pogodbe.

21 KODEKS POSLOVNEGA RAVNANJA

21.01 Integriteta, spoštovanje, skrbnost

(a) Zelo ponosni smo ne le na svoje dosežke, temveč tudi na to, kako jih dosežemo. Dejansko je podjetje FLP za morebitne nove sodelavce v veliki meri privlačno prav zaradi svoje zaslužene zupuščine integritete in spoštovanja, ki ga kažemo do drugih, in skrbnosti, s katero gradimo uspešne posle Forever. Vabimo vas, da kot sodelavec družbe Forever podrobneje proučite svojo vlogo pri skrbi za te temeljne vrednote in standarde ravnanja, na katerih temeljijo, tako, da boste prispevali k naši zupuščini in zagotovili naš dolgoročni skupni uspeh. Posledica neupoštevanja načel, opisanih v tem Kodeksu poslovnega ravnanja, je lahko disciplinski ukrep, ki obsega vse do odpovedi pogodbe.

21.02 Trud, požrtvovalnost in predanost

(a) Sodelavci družbe Forever svoje ekipe učijo načel direktne prodaje in mrežnega marketinga, pri čemer poudarjajo, da to – kot vse, za kar si je vredno prizadevati – za uspešnost zahteva trud in požrtvovalnost. Fleksibilnost in finančna svoboda, ki ju daje priložnost posla Forever, si prislužijo tisti, ki se za dlje časa predajo vsakodnevnemu trdemu delu.

21.03 Sodelavci družbe Forever so graditelji

(a) Sodelavci družbe Forever so graditelji. Gradijo svoje individualno maloprodajno podjetje, svojo prvo spodnjo linijo in svojo večgeneracijsko ekipo. Tu ni mesta za podiranje, uničevanje ali odvrčanje drugih od vzpostavljanja njihovega posla.

21.04 Nobenih medicinskih trditev, trditev o življenjskem slogu ali dohodku

(a) Sodelavci družbe Forever pri pridobivanju potencialnih kandidatov govorijo resnico in v trditvah o družbi Forever, zmožnostih njenih izdelkov ali možnostih nagrajevanja po marketinškem načrtu niti v osebnem razgovoru niti v družbenih medijih ne pretiravajo. To vključuje vse vrste medicinskih trditev in projekcij prihodkov.

21.05 Zvestoba

(a) Sodelavci družbe Forever so vedno zvesti družbi Forever, njenim zaposlenim in predstavnikom ter kolegom sodelavcem družbe Forever, izogibajo se obrekovanju, kritiziranju in interni 'politiki'.

21.06 Ponosen strokoven direktni prodajalec

(a) Sodelavci družbe Forever so po videzu in ravnanju del ponosnega podjetja za direktno prodajo in mrežni marketing.

21.07 Učite dobra načela mreženja

(a) Sodelavci družbe Forever svoje spodnje linije sodelavcev in ekipe družbe Forever učijo dobrih načel mreženja in osebnega ravnanja.

21.08 Pozitiven odnos

(a) Sodelavci družbe Forever do vseh sodelavcev družbe Forever izražajo pozitiven odnos tako v govoru kot v vedenju, pa naj bo

osebno ali v družbenih medijih, v duhu sodelovanja in timskega dela.

21.09 Podpora kolegom sodelavcem družbe Forever

(a) Sodelavci družbe Forever so pripravljene pomagati tako svojim ekipam kot nuditi podporo kolegom sodelavcem družbe Forever in njihovim ekipam, tako da imajo vsi korist od uspešne, dinamične, aktivne lokalne skupnosti sodelavcev družbe Forever.

21.10 Upoštevanje politik družbe Forever, Kodeksa poslovnega ravnanja, Etičnega kodeksa za direktno prodajo

(a) Sodelavci družbe Forever poznajo in upoštevajo vse vidike politik družbe Forever, Kodeksa poslovnega ravnanja in Etičnega kodeksa za direktno prodajo.

21.11 Sodelovanje na dogodkih družbe Forever

(a) Sodelavci družbe Forever na ravni managerja se udeležujejo večine dogodkov družbe Forever in te dogodke promovirajo svojim ekipam.

21.12 Dajanje zgleda

(a) Sodelavci družbe Forever dajejo zgled s sponzoriranjem novih linij sodelavcev družbe Forever, z doseganjem 4 »CC« točk mesečno in s prizadevanjem, da bi se kvalificirali kot vodstveni managerji in dosegli Earned Incentive(Forever2Drive), Chairman's Bonus, Eagle Manager Retreat in Global Rally.

21.13 Izogibanje čezmernega nabavljanja izdelkov

(a) Sodelavci družbe Forever tiste, ki jih sponzorirajo, spodbujajo, da imajo pri zalogo izdelkov, ki je primerna njihovim potrebam za osebno porabo in direktno prodajo, ter da se izogibajo čezmernemu nabavljanju.

21.14 Integriteta pri sponzoriranju

(a) Sodelavci družbe Forever vztrajajo, da potencialne sodelavce družbe Forever sponzorira tisti sodelavec družbe Forever, ki jim je priložnost s poslom Forever predstavil; in ne sponzorirajo potencialnega kandidata kolega sodelavca družbe Forever.

21.15 Soočanje z izzivi, težavami in problemi

(a) Sodelavci družbe Forever se z izzivi, težavami in problemi soočajo sami in jih ne delijo s sodelavci družbe Forever, ki niso osebno vpleteni, ter jih ne objavljajo v družbenih medijih. Pri iskanju odgovorov ali izražanju zaskrbljenosti uporabljajo ustrezne poti komunikacije, začnejo pri sponzorju, nato se obrnejo na zgornje linije ali na družbo Forever za nadaljnja pojasnila.

21.16 Ne promovirajte izdelkov ali storitev, ki niso Forever

(a) Sodelavci družbe Forever se vzdržijo promoviranja in/ali prodaje katerih koli izdelkov ali storitev, ki niso Forever, brez predhodnega pisnega dovoljenja Mednarodnega sedeža družbe Forever.

21.17 Čezmerne cene udeležbe na srečanjih

(a) Sodelavci družbe Forever ne promovirajo ali gostijo dogodkov, seminarjev, webinarjev ali srečanj, ne glede kraj ali način, v Foreverjevem svetu sodelavcev družbe Forever, pri katerih cena take aktivnosti presega razumno pokritje stroškov priprave/izvedbe aktivnosti. Namen vseh podobnih aktivnosti je vzbujanje zanimanja za marketinški načrt družbe Forever in potem s tem pridobivanje prihodkov.

21.18 Srečanja v prostorih družbe Forever

(a) Sodelavci družbe Forever izkazujejo svojo pripravljenost pomagati kolegom sodelavcem družbe Forever, ne glede na sponzorsko linijo, tako da vabijo njih in njihove goste na srečanja, organizirana v prostorih družbe Forever.

21.19 Prepričevanje sodelavcev družbe Forever k prenehanju dela

(a) Sodelavci družbe Forever se vzdržijo pregovarjanja, siljenja ali prepričevanja, v kakršni koli obliki, drugih sodelavcev družbe Forever ali strank Novus, da bi iz kakršnega koli razloga odpovedali svoj položaj, prenehali delati za družbo Forever ali skrčili svoje aktivnosti, namenjene grajenju posla.