



FOREVER

POLITIKA
A SPÔSOB PRÁCE
V SPOLOČNOSTI

KÓDEX
PROFESIONÁLNEHO
SPRÁVANIA

OBSAH

1. Úvod	4
2. Definície	5
3. Záruky na výrobky, pravidlo spätného odkúpenia	8
4. Štruktúra bonusov / Marketingový plán	10
5. Štatút a kvalifikácia manažéra	13
6. Bonus za vedúce postavenie	15
7. Dodatočné motivačné odmeny	15
8. Manažérske a vyššie ocenenia	16
9. Drahokamový bonus	18
10. Program motivačných odmien (Forever2Drive)	19
11. Chairman's Bonus	20
12. FLP Global Rally	23
13. Objednávky výrobkov	24
14. Responzorovanie	25
15. Politika medzinárodného sponzoringu	26
16. Zakázané aktivity	26
17. Politika spoločnosti	29
18. Právne vzťahy	32
19. Obmedzujúce ustanovenia zmluvy	35
20. Dôverné informácie a dohoda o mlčanlivosti	36
21. Kódex profesionálneho správania	37

Publikované 1. augusta 2017

Zmeny platné od 1. septembra 2017

1 ÚVOD

- 1.01** (a) Forever Living Products (FLP) je medzinárodnou skupinou sesterských spoločností, ktorá vyrába a predáva exkluzívne výrobky pre zdravie a krásu po celom svete, vďaka vlastnej výnimočnej koncepcii na podporu používania a predaja svojich výrobkov prostredníctvom Forever Business Owner (FBO) – vlastníkov Forever biznisu. FLP zabezpečuje pre každého FBO výrobky vysokej kvality, firemnú podporu a marketingový plán v tejto oblasti podnikania. Pridružené spoločnosti a ich produkty poskytujú príležitosti pre tak pre konzumenta ako aj FBO zlepšiť kvalitu ich života používaním výrobkov FLP a rovnaký prístup k úspechu pre každého, kto chce správne pracovať na programe. Na rozdiel od väčšiny iných obchodných príležitostí, FBO sú vystavení len malému finančnému riziku, pretože sa nepožaduje žiadna základná investícia a spoločnosť navyše poskytuje pravidlo spätného odkúpenia tovaru.
- (b) FLP neproklamuje, že FBO dosiahne finančný úspech bez práce alebo tým, že sa bude len spoliehať na úsilie ostatných. Kompenzácia v FLP je založená na predaji našich produktov. Každý FBO je nezávislým zmluvným partnerom, ktorého úspech alebo neúspech závisí od jeho osobného úsilia.
- (c) FLP sa teší dlhoročnej úspešnej histórii. Základným cieľom marketingového plánu FLP je podpora predaja a používania vysoko kvalitných výrobkov spoločnosti spotrebiteľmi. Základným cieľom FBO je vybudovať predajnú organizáciu na podporu takéhoto predaja a spotreby výrobkov spoločnosti spotrebiteľmi.
- (d) FBO, bez ohľadu na jeho/jej úroveň v marketingovom pláne je vedený k predaju výrobkov každý mesiac, o ktorom si vedú záznamy.
- (e) Úspešný FBO získava znalosti o súčasnom trhu účasťou na tréningových seminároch, udržiavaním stykov so svojimi zákazníkmi a tým, že sponzorujú iných FBO, aby predávali maloobchodným zákazníkom.
- (f) FBO, ktorý má otázky, alebo potrebuje vysvetlenie, by mal kontaktovať riaditeľa FLP Slovak Republic alebo zákaznícky servis na tel. čísle: 02/54 64 34 02.
- 1.02** (a) Politika spoločnosti a kódex profesionálneho správania boli zavedené za účelom stanovenia obmedzení, pravidiel a nariadení riadnych predajných a marketingových postupov, a za účelom zabrániť nevhodnému, urážlivému alebo nezákonnému konaniu. Táto Politika spoločnosti a kódex profesionálneho správania sa priebežne reviduje, upravuje a dopĺňa. Revízie, zmeny alebo doplnenie firemnej Politiky a kódexu profesionálneho správania budú zverejnené na internetových stránkach spoločnosti FLP (www.foreverliving.com) a nadobudnú platnosť 30 dní od ich zverejnenia.
- (b) Každý FBO je povinný oboznámiť sa s Politikou spoločnosti a kódexom profesionálneho správania v aktuálnej verzii v čase svojej registrácie ako FBO a následne i so všetkými zmenami a doplnkami urobených Spoločnosťou FLP.
- (c) Podpísaním prihlášky Forever Business Ownera, každý FBO súhlasí s tým, že bude dodržiavať politiku spoločnosti FLP a kódex profesionálneho správania. Text prihlášky výslovne odkazuje na záväzok FBO dodržiavať Politiku spoločnosti a kódex profesionálneho správania. Zadávanie objednávok produktov v FLP je opakovaným potvrdením takéhoto záväzku dodržiavať Politiku spoločnosti a kódex profesionálneho správania. Akákoľvek činnosť, alebo nečinnosť, ktorá má za následok zneužitie, nesprávnu interpretáciu alebo porušenie Politiky spoločnosti a kódexu profesionálneho správania môže byť dôvodom na ukončenie oprávnenie používať registrované obchodné značky FLP, servisné označenia a iné označenia, vrátane práva nakupovať a distribuovať produkty FLP.

- (d) Bez ohľadu na vyššie uvedené, akékoľvek revízie, modifikácie, zmeny a ukončenia (a) dohody o riešení sporov / zrieknutia sa práv na súdne konanie pred porotou tak, ako sú obsiahnuté v tejto Politike spoločnosti a Kódexe profesionálneho správania (§ 18.01) a / alebo (b) dohôd uvedených a odvolávajúcich sa na Politiku riešenia sporov a dostupných na FLP webovej stránke spoločnosti www.foreverliving.com, sa nevzťahujú na spor, ktorý bol Spoločnosti oznámený s dňom účinnosti skorším ako sú tieto revízie, modifikácie, zmeny a ukončenia. Deň účinnosti akejkoľvek revízie, modifikácie, zmeny a ukončenia bude stanovený s termínom 30 dní po zverejnení tejto revízie, modifikácie, zmeny a ukončenia na FLP webovej stránke Spoločnosti www.foreverliving.com.

2 DEFINÍCIE

Akreditovaný predaj: predajná činnosť, ktorá sa odzrkadľuje v kreditných bodoch (Case Credits - cc) za objednávky zadané spoločnosti.

Aktívny líder predaja: líder predaja, ktorý dosiahol počas kalendárneho mesiaca vo svojej domovskej krajine 4 a viac aktívnych bodov, pričom minimálne jeden z nich je osobný bod. Aktívny štatút lídra predaja sa vyhodnocuje každý mesiac a je súčasťou požiadavky kvalifikácie na získanie skupinového bonusu a bonusu za vedúce postavenie, drahokamového bonusu, motivačnej odmeny, štatútu Eagle manažéra, účasti na Rally a podielu na Chairman's Bonus.

Bonus: finančná platba, alebo kredit na budúce osobné nákupy FBO kvalifikovanému na veľkoobchodné ceny od spoločnosti.

(a) Osobný bonus (PB – Personal Bonus): finančná platba FBO kvalifikovanému na veľkoobchodné ceny vo výške 5-18% z maloobchodnej ceny po odrátaní DPH z osobného akreditovaného predaja.

(b) Bonus za Novus Customera: finančná platba FBO kvalifikovanému na veľkoobchodné ceny vo výške 5-18% z maloobchodnej ceny po odrátaní DPH z nákupov jeho/jej osobne sponzorovaného Novus Customera (alebo Novus Customerov v dolnej línii Novus Customera), pokiaľ tento osobne sponzorovaný Novus Customer sa nestane FBO kvalifikovaným na veľkoobchodné ceny.

(c) Skupinový bonus (VB – Volume Bonus): finančná platba kvalifikovanému lídrovi predaja vo výške 3-13% z maloobchodnej ceny po odrátaní DPH z osobného akreditovaného predaja FBO dolnej línie, ktorý nie je pod aktívnym manažérom dolnej línie.

(d) Bonus za vedúce postavenie (LB – Leadership Bonus): finančná platba kvalifikovanému manažérovi vo výške 2-6% z maloobchodnej ceny po odrátaní DPH z osobného akreditovaného predaja jeho/jej manažérov dolnej línie a FBO pod danými manažérmi dolnej línie.

Distribútorstvo podnikateľského subjektu: Forever podnikanie, ktoré bolo prisúdené podnikateľskému subjektu.

CC: case credit (kreditný bod)

Cena pre Novus Customera (NCP): cena bez DPH, za ktorú sú produkty predávané Novus Customerom ktorí sa nekvalifikovali na veľkoobchodné ceny.

Dolná línia: všetci FBO sponzorovaní Forever Biznis Ownerom bez ohľadu na počet generácií smerom nadol.

Domovský: týkajúci sa domovskej krajiny FBO.

Domovská krajina: krajina, v ktorej sídli FBO väčšinu času. V tejto krajine sa musí FBO kvalifikovať na získanie skupinových bonusov a bonusov za vedúce postavenie pre všetky ostatné krajiny FLP.

Drahokamový manažér: manažér, ktorý vybuduje minimálne 9 uznaných sponzorovaných manažérov prvej generácie.

Eagle manažér: manažér, ktorý dosiahol štatút Eagle manažéra.

Forever Business Owner (FBO): Je niekto, kto po zakúpení produktov v hodnote 2 kreditných bodov v priebehu dvoch po sebe nasledujúcich mesiacov v akejkoľvek jedinej riadiacej spoločnosti dosiahol veľkoobchodnú kvalifikáciu (na nákup produktov za veľkoobchodné ceny), aby mohol získať 30% zľavu z maloobchodnej ceny. Kvalifikuje sa tým tiež na osobné zľavy od 5 % do 18 % z maloobchodných cien pri osobných nákupoch, v závislosti od jeho/jej úrovne v marketingovom pláne.

Horná línia: FBO v hornej geneológii akéhokoľvek FBO.

Internetový obchod: oficiálna on-line nákupná stránka na www.foreverliving.com

Krajina kvalifikácie: Akákoľvek účastnícka krajina, ktorá sa na účely motivačného programu Chairman's Bonus využíva ako krajina kvalifikácie.

Kreditný bod (Case Credit - cc): bodová hodnota pripísaná každému produktu za účelom výpočtu predajnej aktivity na určenie postupov, bonusov, odmien a motivačných odmien pre FBO v súlade s marketingovým plánom FLP. Všetky body sa vypočítavajú každý mesiac.

(a) Aktívne kreditné body: osobné body plus body za Novus Customera. Slúžia na každomesačné určovanie aktívneho štatútu lídra predaja.

(b) Body za Novus Customera: body zodpovedajúce osobným akreditovaným predajom osobne sponzorovaného Novus Customera, alebo jeho/jej Novus Customerov v dolnej línii, až kým sa on/ona nestane asistentom supervízora.

(c) Body za vedúce postavenie: body udelené aktívnemu manažérovi, ktorý sa kvalifikoval na získanie bonusu za vedúce postavenie vo výške 40%, 20 % alebo 10 % z osobných a nemanadžérskych bodov aktívnych manažérov 1., 2. alebo 3. generácie v tomto poradí.

(d) Celkové body: celkový súčet všetkých rôznych bodov FBO

(e) Nemanadžérske body: body zodpovedajúce osobným akreditovaným predajom FBO dolnej línie, ktorý nie je pod manažérom dolnej línie.

(f) Nové kreditné body: kreditné body vytvorené dolnými líniami manažérom osobne sponzorovaných FBO počas 12 výpočtových mesiacov od ich nasponzorovania (vrátane mesiaca v ktorom bola táto línia FBO nasponzorovaná), alebo až do doby, keď tento FBO dosiahne pozíciu manažéra, podľa toho ktorá možnosť nastane skôr.

(g) Osobné body: body zodpovedajúce osobným akreditovaným predajom FBO.

(h) Pretečené kreditné body: body zodpovedajúce osobným akreditovaným predajom nemanadžérskej dolnej línie, ktoré pretečú cez neaktívneho manažéra. Tieto nie sú zarátavané ako nemanadžérske kreditné body do kvalifikácie na akýkoľvek motivačný program, zarátavajú sa však ako súčasť celkových bodov manažéra.

Kvalifikovaný na získanie bonusu za vedúce postavenie (LB): uznaný manažér, ktorý sa kvalifikoval na získanie bonusu za vedúce postavenie za daný mesiac.

Líder predaja: FBO, ktorý je na úrovni supervízora a vyššej.

Maloobchodný zákazník: osoba, ktorá si kúpi FLP produkty prostredníctvom autorizovaného predajného kanála a nepožiadala o to, aby sa stala Novus Customerom predložením prihlášky spoločnosti FLP.

Mesiac: kalendárny mesiac (t.j. 1. - 31. január).

Motivačná odmena (Forever2Drive): motivačný program, na základe ktorého sa kvalifikovaným FBO vyplatí príplatok za 36 mesiacov.

Motivačné podiely: celkové body vytvorené v súlade s pravidlami programu Chairman's Bonus, ktoré sa používajú na určenie podielu FBO na jeho bonusovom fonde.

Motivačný výlet: odmena vo forme výletu pre 2 osoby udelená FBO, ktorý dosiahol ktorýkoľvek motivačný program marketingového plánu.

NCB: bonus za Novus Customera

NCP Profit: profit z ceny pre Novus Customera

Neuznaný manažér: (viď 5.02)

Novus Customer: osoba, ktorej prihláška bola prijatá spoločnosťou, čo ju oprávňuje na cenu pre Novus Customera s 15% zľavou z maloobchodnej ceny, ktorá ešte nenakúpila v priebehu dvoch po sebe nasledujúcich mesiacoch produkty v hodnote 2 kreditných bodov.

Odporúčaná maloobchodná cena: cena bez DPH, za ktorú spoločnosť odporúča predávať produkty maloobchodným zákazníkom. Z tejto ceny sa počítajú všetky bonusy.

Osobný akreditovaný predaj: predajná aktivita FBO vyjadrená v maloobchodnej cene alebo bodovou hodnotou produktov kúpených v jeho/jej mene.

Osobná zľava: zľava, vyrátaná ako percentuálna zľava 5-18 % z maloobchodnej ceny podľa aktuálnej úrovne predaja FBO. Táto zľava sa na určenie upravenej veľkoobchodnej ceny odráta od veľkoobchodnej ceny.

Prevedený manažér: (viď 5.04)

Profit z ceny pre Novus Customera: rozdiel medzi cenou pre Novus Customera a veľkoobchodnou cenou, ktorý sa vypláca prvému FBO z jeho hornej línie, kvalifikovanému na veľkoobchodné ceny z osobného akreditovaného predaja Novus Customera, ktorý nie je oprávnený nakupovať za veľkoobchodné ceny.

Riadiaca spoločnosť: administratívna spoločnosť, pod ktorou jedna alebo viaceré krajiny používajú jednotnú databázu na výpočet postupov v úrovni predaja, bonusových platieb a kvalifikácií na získanie motivačných odmien.

Región: región, v ktorom sa nachádza domovská krajina FBO. Regióny sú nasledovné: Severná Amerika, Južná Amerika, Afrika, Európa a Ázia.

Re-sponzorovaný FBO: FBO, ktorý po 2 rokoch neaktivity zmenil svojho sponzora. (viď 13.01)

Sponzor: veľkoobchodne kvalifikovaný FBO, ktorý osobne prihlási iného FBO.

Sponzorovaný manažér: (viď 5.03)

Účastnícka krajina: krajina, ktorá sa kvalifikovala na účasť v motivačnom programe Chairman's Bonus tým, že v priebehu ľubovoľných troch mesiacov predchádzajúceho kalendárneho roka dosiahla minimálne 3000cc (3000cc v priebehu ľubovoľných dvoch mesiacov, ak ide o rekvalifikáciu) a vytvorí minimálne jedného kvalifikanta na Chairman's Bonus.

Úroveň predaja: ktorákoľvek z rôznych úrovní dosiahnutá kumulovaním bodov FBO a jeho/jej dolnej línie. Patrí sem asistent supervízora, supervízor, asistent manažéra a manažér.

Upravená veľkoobchodná cena: veľkoobchodná cena po odrátaní príslušnej osobnej zľavy, vychádzajúca z aktuálnej dosiahnutej osobnej úrovne, za ktorú sú produkty predávané FBO, ktorý sa kvalifikoval na veľkoobchodné ceny.

Uznaný manažér: (viď 5.01)

Veľkoobchodná cena: cena bez DPH, za ktorú sú produkty predávané FBO, ktorí sú oprávnení nakupovať za veľkoobchodné ceny. Táto cena je o 30 % nižšia ako maloobchodná cena.

Veľkoobchodná kvalifikácia: právo nakupovať produkty za veľkoobchodné ceny. FBO je oprávnený nakupovať za veľkoobchodné ceny po tom, ako nakúpil výrobky v hodnote 2 kreditných bodov v priebehu dvoch po sebe nasledujúcich mesiacov v akejkoľvek jedinej riadiacej spoločnosti.

Waiver: priznaný tomu FBO, ktorý splní určité požiadavky, aby sa kvalifikoval na bonusy v jednej riadiacej spoločnosti a je akceptovaný namiesto týchto požiadaviek vo všetkých riadiaciach spoločnostiach.

(a) Waiver na kvalifikáciu na aktivitu: FBO, ktorý je aktívny 4cc osobnými bodmi a bodmi od Novus Customerov v jeho/jej domovskej riadiacej spoločnosti, získa waiver na aktivitu pre nasledujúci mesiac vo všetkých ostatných riadiaciach spoločnostiach.

(b) Waiver na kvalifikáciu na bonus za vedenie: uznaný manažér, ktorý je aktívny, alebo získal waiver na kvalifikáciu na aktivitu, a spĺňa požiadavky na osobné/nemanažérske kreditné body na bonus za vedenie v ktorejkoľvek jedinej riadiacej spoločnosti v bežnom mesiaci, získa waiver na bonus za vedenie v nasledujúcom mesiaci vo všetkých riadiaciach spoločnostiach.

Zdedený manažér: (viď 5.04)

3 ZÁRUKY NA VÝROBKY, PRAVIDLO SPÄTNÉHO ODKÚPENIA

3.01 Pre záruky na výrobky sú platné nasledovné záručné lehoty:

3.02 FLP dáva záruku, že jej výrobky sú bezchybné a v požadovanej miere zodpovedajú špecifikáciám výrobkov. Táto záruka sa dáva na dobu tridsiatich (30) dní od dátumu zakúpenia výrobky, na všetky výrobky FLP s výnimkou literatúry a výrobkov na podporu predaja.

Maloobchodní zákazníci/ Novus Customer-i:

3.03 (a) Maloobchodní zákazníci/Novus Customer-i majú garantovanú 100%-nú spokojnosť s výrobkom. Do tridsiatich (30) dní od dátumu nákupu, maloobchodný zákazník/ Novus customer môže:

1) dostať nový náhradný výrobok výmenou za chybný výrobok, alebo

2) zrušiť túto transakciu, vrátiť výrobok a získať plnú refundáciu nákupnej ceny po odrátaní nákladov na zaslanie.

(b) Vo všetkých prípadoch sa vyžaduje, aby náležité vysvetlenie, doklad o zakúpení a včasné vrátenie výrobku boli predložené zdroju nákupu. FLP si ponecháva právo odmietnuť opakované vrátenia výrobkov.

(c) Pokiaľ výrobky FLP SR získal maloobchodný zákazník/ Novus Customer z/alebo prostredníctvom oficiálneho webového obchodu FLP SR a následne ich vrátil a získal refundáciu, maloobchodný zisk a bonus, ktorý bol vyplatený, bude spätne zaúčtovaný tomu FBO, ktorý mal zisk z tohto predaja a FBO, ktorý urobil ten nákup už nemôže byť naďalej kvalifikovaný na veľkoobchodné ceny.

- (d) Keď boli produkty získané prostredníctvom FBO, ten FBO, ktorý predal výrobok, je zodpovedný za to, aby zákazník dostal naspäť peniaze alebo mu bol vymenený výrobok. V prípade sporu bude mať FLP rozhodujúce slovo. Akákoľvek vrátená suma peňazí za výrobky, vyplatená firmou FLP, bude spätne vyúčtovaná všetkým FBO v rozsahu ich zisku z pôvodného predaja príslušného výrobku.

Refundácia a postup spätného odkúpenia pre FBO

- 3.04** Počas vyššie uvedených časových lehôt záruk FLP poskytne náhradu vo forme nového rovnakého výrobku, výmenou za výrobok poškodený alebo za výrobok, ktorý bol vrátený FBO maloobchodným zákazníkom z dôvodu jeho nespokojnosti. Takáto náhrada bude podmienená zo strany FLP overením platnosti dokladu o dátume nákupu výrobku. Takýto nákup musel byť uskutočnený FBO, ktorý vracia tento výrobok. V prípade náhrady výrobkov FBO za výrobky, ktoré mu vrátil maloobchodný zákazník, sa navyše bude vyžadovať: doklad o dátume predaja výrobku zákazníkovi spolu s písomným dokladom o zrušení nákupu zákazníka, s podpísaným príjmovým dokladom o vrátení príslušnej sumy zákazníkovi a vrátenie prázdneho obalu výrobku. Opakované vrátenie výrobku tou istou osobou môže byť zamietnuté.
- 3.05**
- (a) FLP SR odkúpi späť od každého FBO, ktorý sa rozhodne dobrovoľne ukončiť svoje Forever podnikanie, všetky nepredané výrobky FLP (okrem literatúry a informačného materiálu) v stave schopnom predaja, ktoré FBO zakúpil počas predchádzajúcich dvanástich (12) mesiacov. Podmienkou pre spätné odkúpenie výrobkov od končiacего FBO, bude písomné prehlásenie FBO o ukončení Forever podnikania a o tom, že sa vzdáva všetkých práv, ktoré z neho vyplývajú. Ďalej tento FBO je povinný vrátiť všetky výrobky, za ktorý požaduje refundáciu, spolu s dokladmi o ich nákupe. Toto všetko je potrebné odovzdať v sídle FLP SR.
 - (b) Ak bol výrobok vrátený končiacim FBO kúpený za cenu pre Novus Customera, potom bude Novus Customer profit odrátaný FBO, ktorému bol vyplatený a všetky bonusy a kreditné body () za vracané výrobky, získané hornou líniou končiacего FBO budú hornej línií odrátané. Ak boli tieto kreditné body použité na akýkoľvek posun na vyššie pozície FBO, alebo hornej línie, tieto posuny môžu byť rekalkulované po odrátaní týchto kreditných bodov, na určenie či tieto posuny ostávajú v platnosti.
 - (c) Ak končiaci FBO vráti akúkoľvek z kombinovaných súprav, z ktorej chýba nejaký produkt, hornej línií budú odrátané všetky bonusy a kreditné body za celú kombinovanú súpravu a následne veľkoobchodná, alebo Novus Customer cena za chýbajúce výrobky bude odrátaná z vyplácejanej refundácie.
 - (d) Po overení všetkých doložených skutočností, končiaci FBO dostane od FLP SR šek na čiastku rovnajúcu sa sume zaplatenej za výrobky, ktoré vracia, po odrátaní bonusov a zliav, ktoré FBO osobne získal za tovar pri jeho nákupe a nákladov na dopravu, manipuláciu a ďalších.
 - (e) Po odrátaní všetkých nákladov a škôd vyplývajúcich z poškodzujúceho správania (ak k nemu došlo) končiacего FBO, FLP vyradí FBO z marketingového plánu FLP a jeho/jej celá organizácia v dolnej línií, ktorá bola pod ním sa potom posunie automaticky pod sponzora končiacего FBO, v aktuálnom generačnom poradí.
- 3.06** „Pravidlo spätného odkúpenia“ výrobkov bolo navrhnuté tak, aby zavázvalo sponzora a spoločnosť dohliadať na to, aby FBO nakupoval produkty uvážene. Sponzor by mal vynaložiť všetko úsilie, aby podal dostatočné poučenie FBO o tom, aby nakupoval len toľko výrobkov, koľko je potrebných na pokrytie okamžitých potrieb predaja. Výrobky predtým potvrdené ako predané, skonsumované alebo použité nemôžu byť predmetom odkúpenia v zmysle „Pravidla spätného odkúpenia“.

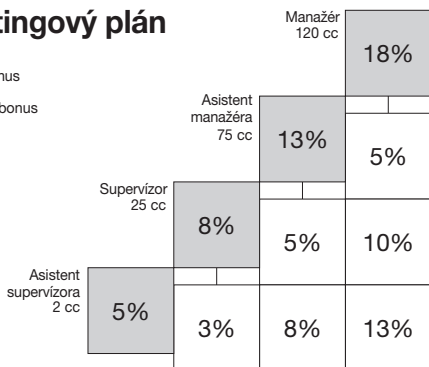
4 ŠTRUKTÚRA BONUSOV / MARKETINGOVÝ PLÁN

4.01 Potom, ako sa kvalifikuje na veľkoobchodné ceny sa Novus Customer stáva Forever Business Owner-om na úrovni asistenta supervízora s právom predávať produkty FLP a sponzorovať iných FBO aby predávali FLP produkty. Kombinované objemy predaja (merané v kreditných bodoch) vytvorené FBO a jeho následnou organizáciou v dolnej línii kvalifikujú FBO na získanie postupov v úrovni predaja na zvýšené zľavy a bonusy ako je uvedené nižšie:

Marketingový plán

■ Osobný bonus

□ Skupinový bonus



(a) Asistent supervízora – pozícia sa dosiahne získaním celkovo 2 osobných a nemanadžérskych bodov v jednej riadiacej spoločnosti v priebehu akýchkoľvek 2 po sebe nasledujúcich mesiacov. Asistent supervízora kvalifikovaný na veľkoobchodný predaj získava:

30 % zľavu plus 5 % osobnú zľavu na osobné akreditované predaje

15 % Novus Customer profit z nákupov osobne sponzorovaných Novus Customerov a ich dolných línii

5 % osobný bonus (PB) z online maloobchodných predajov.

5 % bonus za Novus Customera z nákupov osobne sponzorovaných Novus Customerov a ich dolných línii.

(b) Supervízor – pozícia sa dosiahne získaním celkovo 25 osobných a nemanadžérskych bodov v priebehu akýchkoľvek 2 po sebe nasledujúcich mesiacov.

Supervízor kvalifikovaný na veľkoobchodný predaj získava:

30 % zľavu plus 8 % osobnú zľavu na osobné akreditované predaje

15 % Novus Customer profit z nákupov osobne sponzorovaných Novus Customerov a ich dolných línii

8 % osobný bonus (PB) z online maloobchodných predajov.

8 % bonus za Novus Customera z nákupov osobne sponzorovaných Novus Customerov a ich dolných línii.

3 % skupinový bonus z osobného akreditovaného predaja osobne sponzorovaných asistentov supervízora a ich dolných línii.

(c) Asistent manažéra – pozícia sa dosiahne získaním celkovo 75 osobných a nemanadžérskych bodov v priebehu akýchkoľvek 2 po sebe nasledujúcich mesiacov.

Asistent manažéra kvalifikovaný na veľkoobchodný predaj získava:

- 30 % zľavu plus 13 % osobnú zľavu na osobné akreditované predaje
 - 15 % Novus Customer profit z nákupov osobne sponzorovaných Novus Customerov a ich dolných línií
 - 13 % osobný bonus (PB) z online maloobchodných predajov.
 - 13 % bonus za Novus Customera z nákupov osobne sponzorovaných Novus Customerov a ich dolných línií.
 - 5 % skupinový bonus z osobného akreditovaného predaja osobne sponzorovaných supervízorov a ich dolných línií.
 - 8 % skupinový bonus z osobného akreditovaného predaja osobne sponzorovaných asistentov supervízora a ich dolných línií.
- (d) Manažér** – pozícia sa dosiahne získaním celkovo 120 osobných a nemanadžérskych bodov v priebehu akýchkoľvek 2 po sebe nasledujúcich mesiacov.
- Uznaný manažér kvalifikovaný na veľkoobchodný predaj získava:
- 30 % zľavu plus 18 % osobnú zľavu na osobné akreditované predaje
 - 15 % Novus Customer profit z nákupov osobne sponzorovaných Novus Customerov a ich dolných línií
 - 18 % osobný bonus (PB) z online maloobchodných predajov.
 - 18 % bonus za Novus Customera z nákupov osobne sponzorovaných Novus Customerov a ich dolných línií.
 - 5 % skupinový bonus z osobného akreditovaného predaja osobne sponzorovaných asistentov manažéra a ich dolných línií.
 - 10 % skupinový bonus z osobného akreditovaného predaja osobne sponzorovaných supervízorov a ich dolných línií.
 - 13 % skupinový bonus z osobného akreditovaného predaja osobne sponzorovaných asistentov supervízora a ich dolných línií.
- (e)** Na postup na pozície supervízora, asistenta manažéra a manažéra môžu byť kombinované kreditné body z viacerých riadiacich spoločností. Pozícia asistenta supervízora môže byť dosiahnutá jedine kreditnými bodmi vytvorenými v jednej riadiacej spoločnosti.
- (f)** Kreditné body z viacerých riadiacich spoločností nemôžu byť kombinované na kvalifikáciu pre získanie motivačných odmien s výnimkou kvalifikácie na Global rally a požiadavky na Nové kreditné body na Eagle manažéra a Chairman's Bonus.
- (g)** Na akumulovanie bodov potrebných na dosiahnutie úrovne asistent supervízora, supervízora, asistenta manažéra alebo manažéra je možné použiť ktorýkoľvek jeden alebo dva po sebe nasledujúce mesiace. Ak sú kreditné body potrebné na postup vytvorené v jednej riadiacej spoločnosti, výsledný postup nahor sa prejaví v tej riadiacej spoločnosti presne v dátum, kedy bude nazbieraný dostatočný počet kreditných bodov na dosiahnutie danej úrovne a 15-teho dňa v nasledujúcom mesiaci vo všetkých ostatných riadiacich spoločnostiach. Ak sú kreditné body vytvorené vo viacerých riadiacich spoločnostiach, postup nahor sa prejaví vo všetkých riadiacich spoločnostiach 15-teho dňa v nasledujúcom mesiaci po tom, ako bol nazbieraný dostatočný počet kreditných bodov.
- (h)** FBO ktorý postúpi na pozíciu uznaného manažéra ako je uvedené v článku 4.01, bude klasifikovaný buď ako sponzorovaný manažér, alebo prevedený manažér podľa nasledovného:
- 1) Ak je 120 kreditných bodov vytvorených v jednej riadiacej spoločnosti a FBO je počas obdobia po-

stupu aktívny v jeho/jej domovskej riadiacej spoločnosti, FBO bude klasifikovaný ako sponzorovaný manažér ako v riadiacej spoločnosti v ktorej vytvoril 120 kreditných bodov, tak aj v jeho/jej domovskej spoločnosti a ako prevedený manažér vo všetkých ostatných riadiaciach spoločnostiach.

2) Ak je 120 kreditných bodov vytvorených vo viacerých riadiaciach spoločnostiach, FBO bude klasifikovaný ako sponzorovaný manažér v jeho/jej domovskej riadiacej spoločnosti a ako prevedený manažér vo všetkých ostatných riadiaciach spoločnostiach.

- (i) Osobné body Novus Customera dosiahnuté v domovskej krajine sa započítajú aj ako body za Novus Customera pre všetkých jeho domovských sponzorov v hornej línii až do pozície prvého sponzora z hornej línie, vrátane, ktorý dosiahol úroveň asistenta supervízora, alebo vyššiu.
- (j) Sponzor získava plný počet bodov za každého osobne sponzorovaného Novus Customera a následnej dolnej línie dovtedy, kým daný Novus Customer nedosiahne úroveň manažéra. Potom, ak sa tento sponzor kvalifikuje na bonus za vedúce postavenie (BVP), dostane body za vedúce postavenie vo výške 40 % z osobných a nemanadžérskych bodov prvého kvalifikovaného (BVP) manažéra v každej dolnej sponzorskej línii, 20 % z osobných a nemanadžérskych bodov druhého kvalifikovaného (BVP) manažéra v každej dolnej sponzorskej línii a 10 % z osobných a nemanadžérskych bodov tretieho kvalifikovaného manažéra (BVP) v každej dolnej sponzorskej línii.
- (k) FBO na svojej ceste k získaniu akýchkoľvek úrovni v marketingovom pláne nepredbehne sponzora.
- (l) Po dosiahnutí určitej úrovne marketingového plánu nie je potrebné sa na túto úroveň requalifikovať, okrem prípadov ukončenia Forever podnikania alebo ak FBO je responsorovaný.

4.02 Pravidlo 6-tich mesiacov Novus Customera

- (a) Ak Novus Customer ani po 6-tich plných mesiacoch od nasponzorovania nedosiahol pozíciu asistenta supervízora, je oprávnený vybrať si nového sponzora.
- (b) Novus Customer, ktorý si zvolí nového sponzora, stratí svoje dolné línie a akumulované body, a na účely príslušných motivačných odmien bude považovaný za novo-sponzorovaného.
- (c) Novus Customer, ktorý neurobil nákup v priebehu šiestich celých kalendárnych mesiacov bude automaticky odstránený z databázy spoločnosti a bude spôsobilý na sponzorovanie do ľubovoľnej línie.

4.03 Kvalifikácia aktivity

- (a) Ak sa chce líder predaja kvalifikovať na získanie všetkých bonusov a motivačných odmien, s výnimkou osobného bonusu, bonusu za Novus Customer-a a Novus Customer profitu, musí sa byť aktívny a splniť všetky ostatné požiadavky marketingového plánu počas kalendárneho mesiaca, v ktorom boli bonusy akumulované.
- (b) K tomu, aby bol líder predaja uznaný ako aktívny líder predaja v danom mesiaci v jeho domovskej riadiacej spoločnosti, musí počas daného mesiaca získať celkovo 4 aktívne body v domovskej riadiacej spoločnosti, pričom minimálne jeden z nich musí byť osobný bod. K tomu, aby bol považovaný za aktívneho v danom mesiaci v cudzej krajine, musí sa kvalifikovať ako aktívny v domovskej riadiacej spoločnosti počas predchádzajúceho mesiaca.
- (c) Líder predaja, ktorý nedosiahne aktívny štatút, nedostane v danom mesiaci skupinový bonus a nebude uznaný za aktívneho lídra predaja. Akýkoľvek takto prepadnutý skupinový bonus bude vyplatený najbližšiemu aktívnemu lídrovi predaja v hornej línii. Jeho bonus bude zase vyplatený najbližšiemu aktívnemu lídrovi predaja v hornej línii a tak ďalej.

- (d) Líder predaja, ktorému prepadne akýkoľvek skupinový bonus, sa môže requalifikovať (bez spätnej účinnosti) ako aktívny líder predaja nasledujúci mesiac.

4.04 Výpočet a platba bonusu

- (a) Všetky bonusy sa vypočítavajú z maloobchodnej ceny tak ako je uvedená v mesačných výpisoch výpočtov bonusov (Bonus Recap) FBO.
- (b) Zľavy a bonusy sa vypočítavajú podľa pozícií v rámci marketingového plánu dosiahnutej v čase prijatia objednávky. Vyššie zľavy a bonusy sú účinné k dátumu postupu na vyššiu úroveň.
- (c) Líder predaja nedostáva skupinový bonus za akéhokoľvek FBO vo svojej sponzorovanej skupine, ktorý je v marketingovom pláne na rovnakej úrovni. Zaráta sa mu však plný počet bodov na postup na vyššie pozície a iné motivačné odmeny.
- (d) Bonusy sú FBO posielané na ich účet v banke vždy 15. deň v mesiaci, ktorý nasleduje po mesiaci, v ktorom boli zakúpené výrobky od spoločnosti. Napríklad, bonusy za januárové nákupy budú odoslané 15. februára
- (e) Bonusy vytvárané z online nákupov Novus Customerov a maloobchodných zákazníkov sú FBO posielané na ich účet v banke vždy 15. deň v mesiaci, ktorý nasleduje po mesiaci, v ktorom boli zakúpené výrobky.
- (f) Za akéhokoľvek dane, alebo poplatky tretej strane vyplývajúce z platieb poskytnutých FBO mimo krajiny v ktorej zisky/bonusy boli získané, bude zodpovedný FBO.

4.05 Politika 36-tich mesiacov

- (a) FBO ktorý nerealizoval nákup výrobkov FLP po dobu 36 po sebe nasledujúcich mesiacov bude automaticky odstránený z databázy spoločnosti a stratí všetky práva vo vzťahu ku akejkoľvek organizácii jeho dolnej línie a stratí práva na akéhokoľvek bonusy a iné úžitky týmto spôsobom vytvorené.
- (b) FBO ktorý bol odstránený z databázy spoločnosti na základe Politiky 36-tich mesiacov je spôsobilý byť sponzorovaný v akejkoľvek línii, no bez obnovenia jeho akejkoľvek predchádzajúcej úrovne predaja alebo organizácie v dolnej línii.

5 ŠTATÚT A KVALIFIKÁCIA MANAŽÉRA

5.01 Uznaný manažér:

- (a) FBO sa kvalifikuje ako uznaný manažér a dostane zlatý manažérsky odznak, ak
 - 1) celá jeho/jej skupina v dolnej línii vytvorí 120 osobných a nemanadžérskych bodov počas akýchkoľvek dvoch po sebe nasledujúcich mesiacov, a
 - 2) je aktívnym lídrom predaja každý mesiac daného obdobia, a
 - 3) v jeho/jej dolnej línii sa nenachádza žiadny iný FBO, ktorý by sa v tom istom období kvalifikoval ako manažér.
- (b) Ak sa FBO z jeho/jej dolnej línie v rovnakom období kvalifikuje ako uznaný manažér a to v ktorejkoľvek krajine, FBO sa stane uznaným manažérom, ak
 - 1) bol v danom období každý mesiac aktívnym lídrom predaja, a
 - 2) dosiahne v posledný mesiac kvalifikácie minimálne 25 osobných a nemanadžérskych bodov od FBO z dolných línii iných ako je dolná línia manažéra postupujúceho na pozíciu v tom istom mesiaci.

5.02 Neuznaný manažér:

- (a) Ak FBO a jeho skupina v dolnej línii získa 120 osobných a nemanadžérskych bodov počas akýchkoľvek

dvoch po sebe nasledujúcich mesiacov, a FBO nesplní ostatné požiadavky na uznaného manažéra, stane sa neuznaným manažérom.

- (b) Neuznaný manažér sa môže kvalifikovať na osobný bonus, bonus za Novus Customera a skupinový bonus, nemôže sa však kvalifikovať na bonus za vedúce postavenie, alebo akúkoľvek motivačnú odmenu pre manažérov.
- (c) Neuznaný manažér sa môže kvalifikovať ako uznaný manažér, ak splní nasledujúce podmienky:
 - 1) získa 120 osobných a nemanadžérskych bodov počas akýchkoľvek dvoch po sebe nasledujúcich mesiacov, a
 - 2) bude v danom období každý mesiac aktívnym lídrom predaja.
- (d) Od dátumu, kedy neuznaný manažér získal 120 osobných a nemanadžérskych bodov, sa stáva uznaným manažérom a začne poberať bonusy za vedúce postavenie a body za vedúce postavenie z akreditovaného predaja, pokiaľ sa kvalifikuje na bonus za vedúce postavenie.
- (e) Ak sa kvalifikuje v mesiaci bezprostredne nasledujúcom po mesiaci, v ktorom sa stal neuznaným manažérom, môže na rekvalifikáciu na uznaného manažéra použiť tie body, ktoré neboli spojené s postupom FBO v jeho dolnej línii na pozíciu manažéra v mesiaci, keď sa stal neuznaným manažérom.

5.03 Sponzorovaný manažér:

- (a) Manažér sa stane sponzorovaným manažérom svojho sponzora bezprostrednej hornej línie tak, že sa
 - 1) kvalifikuje ako uznaný manažér, alebo sa
 - 2) kvalifikuje ako sponzorovaný manažér zo štatútu zdedeného alebo prevedeného manažéra.
- (b) Sponzorovaný manažér sa započítava pri kvalifikácii manažéra jeho hornej línie do drahokamového bonusu, štatútu drahokamového manažéra a do iných motivačných odmien, ktoré vyžadujú sponzorovaných manažérov.

5.04 Zdedený a prevedený manažér:

- (a) Manažér je považovaný za zdedeného ak je jeho/jej sponzor terminovaný, alebo responsorovaný. V takomto prípade sa stane zdedeným manažérom pre ďalšieho manažéra hornej línie.
- (b) Manažér je považovaný za zdedeného v zmysle článku 4.01 (h) do tej doby kým sa nerekvalifikuje na sponzorovaného manažéra jednotlivito podľa riadiacich spoločností.
- (c) Štatút zdedeného a prevedeného manažéra neovplyvní skupinový bonus ani bonus za vedúce postavenie uhrádzaný manažérovi alebo jeho/jej hornej línii. Aktivita zdedeného alebo prevedeného manažéra sa nepočíta do kvalifikácie jeho/jej manažéra hornej línie na drahokamový bonus, zníženie bodov za získaný motivačný program, alebo štatút drahokamového manažéra.
- (d) Prevedený, alebo zdedený manažér sa môže rekvalifikovať ako sponzorovaný manažér jednotlivito podľa riadiacich spoločností, ak splní nasledujúce požiadavky:
 - 1) Získa celkovo 120 osobných a nemanadžérskych bodov v riadiacej spoločnosti, v ktorej sa rekvalifikuje na sponzorovaného manažéra počas akýchkoľvek dvoch po sebe nasledujúcich mesiacov.
 - 2) Bude počas rekvalifikačného obdobia aktívnym lídrom predaja v jeho/jej domovskej krajine, alebo vytvorí 4 osobné kreditné body v riadiacej spoločnosti, v ktorej chce dosiahnuť štatút sponzorovaného manažéra.

6 BONUS ZA VEDÚCE POSTAVENIE

- 6.01** Po tom, ako sa FBO stane uznaným manažérom, môže sa kvalifikovať na bonus za vedúce postavenie tak, že bude podporovať a rozvíjať svojich manažérov dolnej línie a pokračovať v sponzorovaní a školení FBO.
- 6.02** (a) Uznaný manažér, ktorý je aktívny a dosiahol 12 osobných a nemanadžerských bodov (alebo má waiver na aktivitu a na bonus za vedenie) v ktorejkoľvek jedinej riadiacej spoločnosti v bežnom mesiaci sa kvalifikuje na bonus za vedenie vytvorený v tejto jedinej riadiacej spoločnosti v tom mesiaci.
- (b) Požiadavka na osobné a nemanadžerske body sa zredukuje na 8 bodov, ak má tento manažér 2 manažérov v dolnej línii, každého v samostatne sponzorovanej línii, z ktorých každý získal 25 celkových kreditných bodov počas predchádzajúceho mesiaca. Požiadavka sa ďalej zredukuje na 4 osobné a Novus customer body, ak má 3 manažérov v samostatne sponzorovaných líniiach, z ktorých každý získal 25 celkových kreditných bodov počas predchádzajúceho mesiaca.
- 6.03** Bonus za vedúce postavenie na základe celkovej maloobchodnej ceny z osobného a nemanadžerskeho akreditovaného predaja manažéra v mesiaci kvalifikácie sa vypláti jeho/jej manažérom hornej línie kvalifikovaným získať bonus za vedúce postavenie nasledovne:
- (a) 6 % sa vypláti prvému manažérovi hornej línie kvalifikovanému získať bonus za vedúce postavenie
- (b) 3 % sa vypláti druhému manažérovi hornej línie kvalifikovanému získať bonus za vedúce postavenie
- (c) 2 % sa vypláti tretiemu manažérovi hornej línie kvalifikovanému získať bonus za vedúce postavenie.
- 6.04** (a) Uznaný manažér, ktorý nie je aktívny počas troch po sebe nasledujúcich mesiacov, stráca nárok kvalifikovať sa na získanie bonusu za vedúce postavenie.
- (b) Právo na získanie bonusu za vedúce postavenie môže získať späť, ak splní nasledujúce požiadavky v akejkoľvek jedinej riadiacej krajine:
- 1) Získať celkovo 12 osobných a nemanadžerských bodov za každý mesiac počas obdobia troch po sebe nasledujúcich mesiacov (aj keď nemá žiadnych manažérov vo svojej dolnej línii);
 - 2) Byť aktívny každý mesiac toho istého obdobia
- (c) Po opätovnom získaní nároku, získa bonus za vedúce postavenie každý mesiac, v ktorom sa kvalifikuje na získanie bonusu za vedúce postavenie, počínajúc štvrtým mesiacom, pričom tento bude vyplatený v 15. deň piateho mesiaca.
- 6.05** (a) Manažer, ktorý nie je kvalifikovaný na bonus za vedenie po období dvanástich po sebe nasledujúcich mesiacov a ktorý nie je v procese opätovného získania kvalifikácie na bonus za vedenie stratí na trvalo všetky manažerske línie v dolnej línii.
- (b) Takto stratená manažerska línia sa stane zdedenou manažerskou líniou prvého manažéra kvalifikovaného na bonus za vedenie v hornej línii jej/(jeho) pôvodného sponzora.

7 DODATOČNÉ MOTIVAČNÉ ODMENY

- 7.01** Všetky motivačné programy spoločnosti sú zamerané na podporu správnych princípov budovania podnikania. To zahŕňa riadnu sponzorskú činnosť a predaj výrobkov vo využitelných množstvách, ktoré je možné predáť. Súťažné body a odmeny sú neprenosné a budú priznané iba tým FBO, ktorí sa kvalifikovali budovaním svojho podnikania v súlade s marketingovým plánom FLP a Politikou firmy a kódexom profesionálneho správania.

- 7.02** Odznaky budú odovzdané iba tomu FBO, ktorého meno(á) je uvedené na zmluve Forever Business Owner-a potvrdenej kanceláriou FLP.
- 7.03** (a) V prípade, že manžel/manželka FBO sa nezúčastní motivačného výletu, ktorý získali za odmenu, FBO si môže priviesť hosťa za predpokladu, že takýto hosť má 14 a viac rokov.
- (b) Motivačné výlety za odmenu sú limitované na: Global Rally, Eagle Manager Retreat, Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double-Diamond a Triple-Diamond motivačné výlety.
- (c) Výlety na úrovni Zafír, Diamant – Zafír, Diamant, Dvojitý diamant a Trojitý diamant musia byť využité do 24 mesiacov od kvalifikácie.

8 MANAŽÉRSKE A VYŠŠIE OCENENIA

- 8.01** Manažér môže za účelom dosiahnutia pozície senior až diamantový centurion manažér skombinovať svojich sponzorovaných uznaných manažérov 1. generácie zo všetkých krajín. Avšak každý manažér 1. generácie môže byť zarátaný len raz.
- 8.02** Všetky odznaky za dosiahnutie manažérskych a vyšších pozícií sa udeľujú len na firemnom stretnutí schválenom spoločnosťou.
- 8.03** **Uznaný manažér:** ak sa FBO kvalifikuje v súlade s požiadavkami uvedenými v odseku 5.01, stane sa uznaným manažérom a bude mu udelený zlatý odznak.
- 8.04** **Štatút Eagle manažéra:**
- (a) Štatút Eagle manažéra sa získava a obnovuje každý rok. Manažér sa môže kvalifikovať splnením nasledovných požiadaviek počas kvalifikačného obdobia od mája do apríla, po tom, ako sa kvalifikoval na uznaného manažéra:
- 1) byť každý mesiac aktívny;
 - 2) kvalifikovať sa každý mesiac na bonus za vedúce postavenie (aj keď nemáte žiadnych manažérov vo svojej dolnej línii); Kreditné body vytvorené počas mesiacov, v ktorých sa nekvalifikoval(a) na bonus za vedenie sa NEBUDÚ zarátať do motivačnej odmeny;
 - 3) získať minimálne 720 celkových bodov, vrátane minimálne 100 bodov z nových, osobne sponzorovaných dolných línii;
 - 4) osobne sponzorovať a vytvoriť minimálne dve nové supervízorské línie;
 - 5) podporovať firemné stretnutia.
- (b) Okrem požiadaviek uvedených vyššie, senior manažéri a vyšší manažéri musia taktiež vytvoriť a udržať Eagle manažérov dolných línii v súlade s nižšie uvedeným. Každý Eagle manažér dolnej línie musí byť v samostatnej sponzorskej línii a môže byť v ľubovoľnej dolnej generácii. Táto požiadavka vychádza z pozície na ktorú sa manažér kvalifikoval na začiatku kvalifikačného obdobia.
- 1) Senior manažér: 1 Eagle manažér dolnej línie
 - 2) Soaring manažér: 3 Eagle manažéri dolnej línie
 - 3) Zafírový manažér: 6 Eagle manažérov dolnej línie
 - 4) Diamantovo-zafírový: 10 Eagle manažérov dolnej línie
 - 5) Diamantový manažér: 15 Eagle manažérov dolnej línie
 - 6) Dvojitý diamantový manažér: 25 Eagle manažérov dolnej línie

- 7) Trojitý diamantový manažér: 35 Eagle manažérov dolnej línie
- 8) Centurion diamantový manažér: 45 Eagle manažérov dolnej línie
- (c) Všetky požiadavky musia byť splnené v rámci jednej riadiacej spoločnosti, s výnimkou požiadavky na nové nemanadžérske body a požiadavky Eagle manažéra dolnej línie, ako je vysvetlené nižšie.
- (d) Re-sponzorovaní FBO sa zarátavajú do požiadaviek na nových supervízorov a 100 NOVÝCH kreditných bodov.
- (e) Na splnenie požiadavky kreditných bodov môže byť zarátaných maximálne 100 NOVÝCH kreditných bodov vytvorených mimo krajiny kvalifikácie.
- (f) Na splnenie požiadavky Nových supervízorov môžu byť skombinovaní Noví supervízori zo všetkých krajín.
- (g) Za účelom dosiahnutia štatútu Eagle manažéra, manažér môže kombinovať svojich Eagle manažérov dolnej línie z rôznych krajín. Ak manažér sponzoroval toho istého FBO v rôznych krajinách, môže počítať s Eagle manažérmi v týchto rôznych krajinách pod týmto FBO, ale každý Eagle manažér v dolnej línii môže byť započítaný len jedenkrát.
- (h) Ak FBO dosiahne úroveň manažéra v priebehu kvalifikačného obdobia:
- 1) Akýkoľvek Novus customeri, ktorých nasponzoroval počas posledného mesiaca postupu, sa budú započítavať do požiadavky na nových supervízorov pre toto kvalifikačné obdobie Eagle manažér programu.
 - 2) Požiadavky na Eagle manažéra NIE SÚ pomerne rozdelené; po dosiahnutí manažérskej úrovne potrebuje dosiahnuť 720 celkových / 100 nových bodov a 2 nových supervízorov počas zvyšnej časti kvalifikačného obdobia po dosiahnutí manažérskej úrovne.
- (i) Po splnení všetkých požiadaviek na získanie štatútu Eagle manažéra dostane FBO ako odmenu motivačný výlet na stretnutie Eagle Manager's Retreat. Patrí sem:
- 1) Letenky pre dve osoby a ubytovanie na tri noci
 - 2) Pozvánka na exkluzívne školenie pre Eagle manažérov
 - 3) Vstup na všetky podujatia súvisiace so stretnutím Eagle manažérov.

8.04.1 Global Leadership Team

- (a) Členstvo v Global Leadership Teamesa udeľuje a obnovuje každý rok na základe získania 7500 celkových bodov v priebehu kalendárneho roka po kvalifikácii na pozíciu uznaného manažéra.
- (b) Manažéri, ktorí sa dostali do Global Leadership Teamu sa stanú členmi GLT na 1 kalendárny rok so začiatkom plynutia od 1. januára nasledujúceho roku po ich kvalifikácii, budú pozvaní na exkluzívny Global Retreat a budú ocenení a odmenení na Global Rally.
- (c) Aby manažéri dostali ocenenie Global Leadership Team Award, musia sa zúčastniť Global Rally.

8.05 Senior manažér: Keď manažér má dvoch (2) sponzorovaných a uznaných manažérov 1. generácie, je uznaný ako senior manažér a je mu udelený zlatý odznak s dvoma granátmi.

8.06 Soaring manažér: Keď manažér má piatich (5) sponzorovaných a uznaných manažérov 1. generácie, je uznaný ako soaring manažér a je mu udelený zlatý odznak so štyrmi granátmi.

8.07 Ocenenia pre drahokamových manažérov

- (a) **Sapphire Manager (Zafirový manažér):** Keď manažér má deviatich (9) sponzorovaných uznaných manažérov 1. generácie, je uznaný ako zafirový manažéra je mu udelený:
- 1) Zlatý odznak so štyrmi zafirmi.
 - 2) Plne hradený výlet na 4 dni a 3 noci do strediska v regióne.

(b) Diamond-Sapphire Manager (Diamantovo-zafírový manažér): Keď manažér má sedemnástich (17) sponzorovaných uznaných manažérov 1. generácie, je uznaný ako diamantovo-zafírový manažér a je mu udelený:

- 1) Zlatý odznak s dvomi diamantmi a dvoma zafírmami.
- 2) Umelecky hodnotná plastika.
- 3) Plne hradený výlet na 5 dní a 4 noci do luxusného strediska v regióne.

(c) Diamond Manager (Diamantový manažér): Keď manažér má dvadsaťpäť (25) sponzorovaných uznaných manažérov 1. generácie, je uznaný ako diamantový manažér a je mu udelený:

- (1) Zlatý odznak s jedným veľkým diamantom.
- (2) Prekrásne tvarovaný diamantový prsteň.
- (3) Ak sú minimálne dvadsať piati (25) manažéri 1. generácie v jeho/jej skupine aktívni, nemusí mesačne nakupovať požadované množstvo kartónov pre kvalifikáciu na motivačné programy, bonus z predaja a na skupinový bonus.
- (4) Plne hradený výlet na 7 dní a 6 nocí do luxusného strediska mimo jeho regiónu.

(d) Double Diamond Manager (Dvojnásobný diamantový manažér): Keď manažér má päťdesiatich (50) sponzorovaných uznaných manažérov 1. generácie, je uznaný ako dvojnásobný diamantový manažér a je mu udelený:

- (1) Špeciálne navrhnutý zlatý odznak s dvomi veľkými diamantmi.
- (2) Plne hradený výlet do Južnej Afriky na 10 dní a 9 nocí.
- (3) Exkluzívne pero zdobené diamantmi.

(e) Triple Diamond Manager (Trojnásobný diamantový manažér): Keď manažér má sedemdesiatich piatich (75) sponzorovaných uznaných manažérov 1. generácie, je uznaný ako trojnásobný diamantový manažér a je mu udelený:

- (1) Špeciálne navrhnutý odznak s tromi veľkými diamantmi.
- (2) Plne hradená cesta okolo sveta na 14 dní a 13 nocí.
- (3) Exkluzívne personalizované hodinky (určí FLP).
- (4) Umelecky hodnotná plastika (určí FLP).

(f) Diamond Centurion Manager (Diamantový centurion manažér): Keď manažér má jedhosto (100) sponzorovaných uznaných manažérov 1. generácie, je uznaný ako diamantový centurion manažér a je mu udelený:

- (1) Špeciálne navrhnutý odznak s štyrmi veľkými diamantmi.

9 DRAHOKAMOVÝ BONUS

9.01 (a) Drahokamový manažér, ktorý sa v kvalifikačnej krajine kvalifikoval na získanie bonusu za vedúce postavenie, ktorý má v danom mesiaci v krajine kvalifikácie požadovaný počet aktívnych sponzorovaných manažérov prvej generácie, alebo požadovaný počet samostatne sponzorovaných dolných línií s aktívnymi manažérmi, ktorí majú 25, alebo viacej celkových kreditných bodov v danom mesiaci, dostane drahokamový bonus na základe celkovej maloobchodnej ceny z osobného a nemanadžérskeho akreditovaného domovského predaja svojich manažérov 1., 2., a 3. Generácie dosiahnutej v danej krajine v danom mesiaci, a to v súlade s nasledovným plánom:

- 1) 9 aktívnych sponzorovaných manažérov 1. generácie, alebo 9 samostatných sponzorovaných dolných línií, v každej z nich s aktívnym manažérom, ktorý má 25, alebo viac celkových kreditných bodov = 1%
 - 2) 17 aktívnych sponzorovaných manažérov 1. generácie, alebo 17 samostatných sponzorovaných dolných línií, v každej z nich s aktívnym manažérom, ktorý má 25, alebo viac celkových kreditných bodov = 2%
 - 3) 25 aktívnych sponzorovaných manažérov 1. generácie, alebo 25 samostatných sponzorovaných dolných línií, v každej z nich s aktívnym manažérom, ktorý má 25, alebo viac celkových kreditných bodov = 3%
- (b)** Manažér môže do svojej kvalifikácie na drahokamový bonus zarátať aj zahraničného manažéra prvej generácie za predpokladu, že sa daný manažér kvalifikoval ako sponzorovaný manažér v krajine, v ktorej sa manažér kvalifikuje na drahokamový bonus. Keď sa zahraničný manažér kvalifikuje ako sponzorovaný manažér, bude započítaný do kvalifikácie manažéra vyššej línie na drahokamový bonus v mesiacoch, počas ktorých zahraničný manažér spĺňa podmienky aktivity vo svojej domovskej krajine.
- (c)** Drahokamový bonus vypláca každá krajina na základe maloobchodných cien z domovských osobných a nemanadžerských akreditovaných predajných aktivít manažérov v tej krajine. Na to, aby sa manažér kvalifikoval na drahokamový bonus v akejkoľvek krajine, musí mať potrebný počet aktívnych sponzorovaných manažérov prvej generácie, alebo aktívne manažérske dolné línie s 25 kreditnými bodmi v tej krajine v tom mesiaci, v ktorom sa kvalifikuje na drahokamový bonus.

10 PROGRAM MOTIVAČNÝCH ODMIEN (FOREVER2DRIVE)

10.01 (a) Aktívny uznaný manažér je oprávnený zúčastniť sa programu motivačných odmiern.

(b) K dispozícii sú tri úrovne motivačného programu:

- 1) **Úroveň 1:** Spoločnosť vyplatí maximálne 400 € mesačne počas obdobia max. 36 po sebe nasledujúcich mesiacov
 - 2) **Úroveň 2:** Spoločnosť vyplatí maximálne 600 € mesačne počas obdobia max. 36 po sebe nasledujúcich mesiacov
 - 3) **Úroveň 3:** Spoločnosť vyplatí maximálne 800 € mesačne počas obdobia max. 36 po sebe nasledujúcich mesiacov
- (c)** Na kvalifikáciu sú potrebné 3 po sebe nasledujúce mesiace, v súlade s nasledujúcou tabuľkou:
Program motivačných odmiern / udržiavacie požiadavky

Mesiac	Úroveň 1 Celkové body	Úroveň 2 Celkové body	Úroveň 3 Celkové body
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

- (d) Manažér bude dostávať maximálnu sumu za každú dosiahnutú úroveň za každý mesiac, v ktorom bude dodržaný počet bodov tretieho mesiaca, počas obdobia 36 mesiacov bezprostredne nasledujúcich po kvalifikácii.
- (e) Ak v ktoromkoľvek mesiaci klesne celkový počet bodov manažéra pod požadovaný počet bodov tretieho mesiaca, vyplatená motivačná odmena za takýto mesiac bude vypočítaná takto: suma 2.66€ vynásobená celkovým počtom bodov manažéra v danom mesiaci.
- (f) Ak v ktoromkoľvek mesiaci klesne celkový počet bodov manažéra pod 50, motivačná odmena za takýto mesiac nebude vyplatená. Ak v nasledujúcich mesiacoch stúpne počet bodov kvalifikujúceho sa manažéra na 50 a viac, motivačná odmena bude znovu uhradená a to v súlade s vyššie uvedeným.
- (g) U manažéra, ktorý má počas tretieho kvalifikačného mesiaca alebo počas akéhokoľvek mesiaca v priebehu 36-mesačného obdobia 5 osobne sponzorovaných aktívnych uznaných manažérov, sa požiadavka na počet celkových získaných bodov v treťom mesiaci znižuje na 110, 175 alebo 240 celkových bodov pre úrovne 1, 2 alebo 3 v tomto poradí.
- (h) Za každých ďalších 5 osobne sponzorovaných aktívnych uznaných manažérov v priebehu tretieho kvalifikačného mesiaca alebo počas akéhokoľvek mesiaca v priebehu 36-mesačného obdobia, sa požiadavka na počet celkových získaných bodov v treťom mesiaci znižuje o ďalších 40, 50 alebo 60 bodov pre úrovne 1, 2 alebo 3 v tomto poradí.
- (i) Body sa započítajú do kvalifikačných a udržiavacích požiadaviek len počas mesiacov, v ktorých je kvalifikujúci sa manažér aktívny.
- (j) Body, ktoré získa aktívny FBO pred tým, ako sa stane uznaným manažérom, sa započítajú do kvalifikácie na motivačnú odmenu.
- (k) Po skončení tretieho kvalifikačného mesiaca na získanie motivačnej odmeny sa môže manažér kvalifikovať na získanie vyššej motivačnej odmeny hneď v nasledujúcom mesiaci. Ak sa manažér napríklad kvalifikoval na získanie úrovne 1 v januári, februári a marci s 50, 100 a 150 cc a potom v apríli získal 225 cc, jeho obdobie na vyplácanie platby za úroveň 1 bude nahradené novým obdobím 36 mesiacov, počas ktorých bude dostávať platby za úroveň 2.
- (l) Na konci obdobia 36 mesiacov na môže manažér rekvifikovať na novú motivačnú odmenu a to v súlade s vyššie uvedeným. Požiadavky na takúto rekvifikáciu musia byť splnené počas akýchkoľvek 3 po sebe nasledujúcich mesiacov v priebehu posledných 6 mesiacov pôvodného 36 mesačného obdobia.

11 CHAIRMAN'S BONUS

- 11.01 (a) Základné požiadavky pre všetky úrovne.** Potom, ako sa FBO stane uznaným manažérom, musí splniť VŠETKY nasledujúce požiadavky, či už v domovskej krajine alebo v krajine kvalifikácie. Nemôžu byť splnené kombinovane v rôznych krajinách.
- 1) Byť aktívnym každý mesiac
 - 2) Byť manažérom kvalifikovaným na bonus za vedenie (aj keď nemá žiadnych manažérov v dolnej línii). Kreditné body, ktoré sú vyprodukované v počas mesiacov, v ktorých sa nekvifikuje na bonus za vedenie sa NEBUDÚ zarátavať v prospech tejto motivačnej odmeny.

- 3) Nasledujúce požiadavky je možné splniť v ľubovoľnej účastníckej krajine:
 - a) kvalifikovať sa na získanie automobilového programu;
 - b) nakúpiť produkty, ako sa požaduje, až po tom, ako bolo minutých 75 % zásob produktov;
 - c) budovať FLP podnikanie v súlade so správnymi zásadami MLM a Politikou spoločnosti a Kódexom profesionálneho správania;
 - d) zúčastňovať sa a podporovať akcie organizované spoločnosťou.
- 4) Konečné prijatie do programu Chairman's Bonus schváli výkonná komisia. Výkonná komisia bude brať do úvahy všetky ustanovenia v Politike spoločnosti a Kódexe profesionálneho správania.

(b) Chairman's bonus manažér (CBM) 1. úrovne. Okrem základných požiadaviek musí v krajine kvalifikácie splniť nasledujúce požiadavky, pokiaľ nebude stanovené inak:

- 1) Získať 700 osobných a nemanadžérskych kreditných bodov počas kvalifikačného obdobia potom, ako sa stane uznaným manažérom, v sume ktorých musí byť zahrnutých 150 NOVÝCH kreditných bodov. Tieto NOVÉ kreditné body môžu byť vytvorené, alebo skombinované v akejkoľvek krajine. Môže byť zarátané maximálne 150 NOVÝCH kreditných bodov získaných mimo krajiny kvalifikácie. Avšak pre účely výpočtu motivačných podielov, NOVÉ kreditné body vytvorené mimo krajiny kvalifikácie nebudú zarátané.
- 2) Všetky ostatné osobné a nemanadžérske body, okrem povolených NOVÝCH kreditných bodov, musia byť vytvorené v krajine kvalifikácie.
- 3) Vybudovať jedného z nasledujúcich v ktorejkoľvek generácii:
 - a) uznaného manažéra v dolnej línii, ktorý dosiahne 600 alebo viac celkových skupinových bodov vo vašej krajine kvalifikácie počas kvalifikačného obdobia potom, ako sa stane uznaným manažérom. Takýto manažér môže byť už existujúci manažér, alebo novovybudovaný počas kvalifikačného obdobia; alebo,
 - b) Chairman's Bonus manažéra v dolnej línii v ktorejkoľvek účastníckej krajine.
- 4) Body 600cc manažéra sa nezahrnú do výpočtu motivačných podielov.
- 5) Za týmto účelom sa započítajú len body za mesiace, v ktorých sa 600cc manažér kvalifikuje ako aktívny manažér.
- 6) Responzorovaní FBO sa započítavajú do všetkých požiadaviek 1. úrovne.
- 7) Ak FBO dosiahne počas kvalifikačného obdobia pozíciu manažéra, požiadavky na Chairman's Bonus NIE SÚ úmerne rozdelené. FBO musí dosiahnuť 700 osobných a nemanadžérskych / 150 NOVÝCH kreditných bodov počas zvyšného času kvalifikačného obdobia po dosiahnutí pozície manažér.

(c) Chairman's Bonus manažér (CBM) 2. úrovne. Okrem základných požiadaviek musí v krajine kvalifikácie splniť nasledujúce požiadavky, pokiaľ nebude stanovené inak:

- 1) Získať 600 osobných a nemanadžérskych kreditných bodov počas kvalifikačného obdobia potom, ako sa stane uznaným manažérom, v sume v ktorej musí byť zahrnutých 100 NOVÝCH kreditných bodov. Tieto NOVÉ kreditné body môžu byť vytvorené, alebo skombinované v akejkoľvek krajine. Môže byť zarátané maximálne 100 NOVÝCH kreditných bodov získaných mimo krajiny kvalifikácie. Avšak pre účely výpočtu motivačných podielov, NOVÉ kreditné body vytvorené mimo krajiny kvalifikácie nebudú zarátané.
- 2) Všetky ostatné osobné a nemanadžérske body, okrem povolených NOVÝCH kreditných bodov, musia byť vytvorené v krajine kvalifikácie.

- 3) Vytvoriť 3 CBM v ľubovoľnej generácii, každého v samostatnej dolnej línii, v ktorejkoľvek účastníckej krajine.
- 4) Responzorovaní FBO sa započítavajú do všetkých požiadaviek 2. úrovne.
- 5) Ak FBO dosiahne počas kvalifikačného obdobia pozíciu manažéra, požiadavky na Chairman's Bonus NIE SÚ úmerne rozdelené. FBO musí dosiahnuť 600 osobných a nemanadžerských / 100 NOVÝCH kreditných bodov počas zvyšného času kvalifikačného obdobia po dosiahnutí pozície manažéra.

(d) Chairman's Bonus manažér (CBM) 3. úrovne. Okrem kľúčových požiadaviek musí v krajine kvalifikácie splniť nasledujúce požiadavky, pokiaľ nebude stanovené inak:

- 1) Získať 500 osobných a nemanadžerských kreditných bodov počas kvalifikačného obdobia potom, ako sa stane uznaným manažérom, v sume ktorých musí byť zahrnutých 100 NOVÝCH kreditných bodov. Tieto NOVÉ kreditné body môžu byť vytvorené, alebo skombinované v akejkoľvek krajine. Môže byť zarátané maximálne 100 NOVÝCH kreditných bodov získaných mimo krajiny kvalifikácie. Avšak pre účely výpočtu motivačných podielov, NOVÉ kreditné body vytvorené mimo krajiny kvalifikácie nebudú zarátané.
- 2) Všetky ostatné osobné a nemanadžerské body, okrem povolených NOVÝCH kreditných bodov, musia byť vytvorené v krajine kvalifikácie.
- 3) Vytvoriť 6 CBM v ktorejkoľvek generácii, každého v samostatnej dolnej línii, v ktorejkoľvek účastníckej krajine.
- 4) Responzorovaní FBO sa započítavajú do všetkých požiadaviek 3. úrovne.
- 5) Ak FBO dosiahne počas kvalifikačného obdobia pozíciu manažéra, požiadavky na Chairman's Bonus NIE SÚ úmerne rozdelené. FBO musí dosiahnuť 500 osobných a nemanadžerských / 100 NOVÝCH kreditných bodov počas zvyšného času kvalifikačného obdobia po dosiahnutí pozície manažéra.

(e) Výpočet Chairman's Bonus podielov.

- 1) Globálny bonusový fond bude určený a následne rozdelený nasledovne:
 - a) polovica fondu sa vypláti tým, ktorí sa kvalifikovali na 1. úroveň, 2. úroveň, 3. úroveň ;
 - b) tretina fondu sa vypláti tým, ktorí sa kvalifikovali na 2. úroveň a 3. úroveň;
 - c) šestina fondu sa vypláti len tým, ktorí sa kvalifikovali na 3. úroveň.
- 2) Kvalifikujúci sa CBM bude ocenený jedným motivačným podielom za každý zo svojich celkových bodov získaných v krajine kvalifikácie (nie však za NOVÉ body získané mimo krajiny kvalifikácie), plus motivačné podiely vytvorené prvým CBM v každej sponzorskej línii v akejkoľvek účastníckej krajine.
- 3) Každá časť fondu sa vydeli celkovým počtom motivačných podielov všetkých CBM, ktorí sa kvalifikovali na získanie danej časti fondu a vypočíta sa peňažný faktor danej časti fondu. Tento peňažný faktor sa vynásobí motivačnými podielmi každého jednotlivého CBM a vypočíta sa výška sumy motivačnej odmeny.

(f) Chairman's Bonus odmena na Global Rally

- 1) Každý CBM, pokiaľ sa nekvalifikoval na 1500 bodovú, alebo vyššiu Global Rally odmenu, bude odmenený účasťou na Global Rally, aby tam bol ocenený a mohol si prevziať svoj bonus. Tento pobyt pre dvoch zahŕňa:
 - a) letenku, ubytovanie a stravu na 5 dní a 4 noci
 - b) vreckové rovnajúce 250 USD v miestnej mene poskytnuté na platobnej karte Global Rally.

12 FLP GLOBAL RALLY

- 12.01** (a) FBO sa môže kvalifikovať na získanie cesty pre dvoch na FLP Global Rally, vrátane letenky, ubytovania, príspevku na stravovanie a aktivity a vreckového tým, že dosiahne minimálne 1500 celkových bodov v priebehu kalendárneho roka, t.j. od 1. januára do 31. decembra. K tomu, aby mohol dostať túto odmenu, kvalifikujúci sa FBO sa musí zúčastniť školiaciach a motivačných stretnutí najbližšej prvej Global Rally po kvalifikačnom období.
- (b) Aby FBO získal Global Rally odmenu za obrat 1500 bodov a viac, môže skombinovať kreditné body zo všetkých krajín, v ktorých má skupinu.
- (c) Nemanadžérske body získané počas akéhokoľvek mesiaca, kedy FBO nie je aktívny a body za vedúce postavenie získané počas akéhokoľvek mesiaca, kedy sa manažér nekvalifikuje na získanie bonusu za vedúce postavenie, sa nepočítajú do kvalifikácie Global Rally; avšak akékoľvek aktívne body získané FBO sa však započítajú bez ohľadu na štatút aktivity.
- (d) FBO sa kvalifikuje dosiahnutím celkových bodov a získa ocenenia Global Rally v súlade s nižšie uvedeným. Každý kvalifikovaný FBO dostane buď jedlo, ktoré poskytne spoločnosť, alebo príspevok na stravovanie, úmerný jeho kvalifikácii. Aby mohol FBO ocenenia získať, musí sa Rally zúčastniť.
- (e) Chairman's Bonus manažér (pod 1500):
- 1) letenka, ubytovanie a strava na 5 dní a 4 noci
 - 2) vreckové rovnajúce 250 USD v miestnej mene poskytnuté na platobnej karte Global Rally.
- (f) 1500 celkových bodov (1,5K):
- 1) letenka, ubytovanie a strava na 6 dní a 5 noci
 - 2) vreckové rovnajúce 500 USD v miestnej mene poskytnuté na platobnej karte Global Rally.
 - 3) príspevok na aktivity
- (g) 2500 celkových bodov (2,5K):
- 1) letenka, ubytovanie a strava na 8 dní a 7 noci
 - 2) vreckové rovnajúce 1000 USD v miestnej mene poskytnuté na platobnej karte Global Rally.
 - 3) príspevok na aktivity
- (h) 5000 celkových bodov (5K):
- 1) letenka, ubytovanie a strava na 9 dní a 8 noci
 - 2) vreckové rovnajúce 2000 USD v miestnej mene poskytnuté na platobnej karte Global Rally.
 - 3) príspevok na aktivity
 - 4) použitie VIP pokladne v nákupnej zóne na Rally
- (i) 7500 celkových bodov (7,5K):
- 1) letenka, ubytovanie a strava na 9 dní a 8 noci
 - 2) vreckové rovnajúce 3000 USD v miestnej mene poskytnuté na platobnej karte Global Rally.
 - 3) príspevok na aktivity
 - 4) použitie VIP pokladne v nákupnej zóne na Rally
- (j) 10000 celkových bodov (10K):
- 1) letenka, ubytovanie a strava na 9 dní a 8 noci

- 2) spiatočná Business Class letenka na Rally
 - 3) vreckové rovnajúce 3000 USD v miestnej mene poskytnuté na platobnej karte Global Rally.
 - 4) príspevok na aktivity
 - 5) použitie VIP pokladne v nákupnej zóne na Rally
- (k)** 12500 celkových bodov (12,5K):
- 1) letenka, ubytovanie a strava na 9 dní a 8 nocí
 - 2) spiatočná Business Class letenka na Rally
 - 3) vreckové rovnajúce 3000 USD v miestnej mene poskytnuté na platobnej karte Global Rally, plus USD 9500 vložených na jeho/jej bankový účet jeho/jej domovskou kanceláriou.
 - 4) príspevok na aktivity
 - 5) použitie VIP pokladne v nákupnej zóne na Rally
- (l)** 15 000 celkových bodov (15K):
- 1) letenka, ubytovanie a strava na 9 dní a 8 nocí
 - 2) spiatočná Business Class letenka na Rally
 - 3) 20 000 USD poskytnuté na Forever "Black" Visa karte.
 - 4) príspevok na aktivity
 - 5) použitie VIP pokladne v nákupnej zóne na Rally
- (m)** 20 000 Celkových kreditných bodov (20K) (Prvý rok):
- 1) letenka, ubytovanie a strava na 9 dní a 8 nocí
 - 2) spiatočná Business Class letenka na Rally
 - 3) exkluzívny na mieru pripravený zážitok plus 20 000 USD poskytnuté na Forever "Black" Visa karte
 - 4) príspevok na activity
 - 5) použitie VIP pokladne v nákupnej zóne na Rally
- (n)** 20 000 Celkových kreditných bodov (20K) (nasledujúce roky)
- 1) Letecká preprava, ubytovanie a stravovanie zabezpečené na 9 dní a 8 nocí.
 - 2) Letecké umiestnenie v business triede cestu na / z Rally.
 - 3) 35 000 USD poskytnuté na Forever "Black" Visa karte.
 - 4) Príspevok na Rally aktivity.
 - 5) Použitie VIP pokladne v nákupnej zóne Rally.

13 OBJEDNÁVKY VÝROBKOV

- 13.01** **(a)** Novus Customer nakupuje výrobky priamo od spoločnosti za ceny pre Novus Customera dovtedy, kým sa nekvalifikuje na veľkoobchodný nákup. Potom na kupuje za upravené veľkoobchodné ceny.
- (b)** Na to, aby sa FBO kvalifikoval na vyplácanie bonusu za príslušný mesiac, musia byť všetky objednávky s príslušnou platbou predložené v autorizovanom predajnom centre FLP, telefonicky kancelárii FLP, alebo internetom na www.foreverliving.com do 23:59 hod. posledného kalendárneho dňa daného mesiaca.
- (c)** Všetky objednávky musia pred spracovaním zaplatené v plnej sume. Prijateľné formy platby zahŕňujú platbu na prevodom, alebo vkladom bankový účet spoločnosti, platbu kreditnou kartou (Visa, Master

- Card) a platbu v hotovosti v produktovom centre.
- (d) Akékoľvek nezrovnalosti čo sa týka množstva, alebo stavu výrobkov v prijatej zásielke je potrebné nahlásiť kancelárii FLP SR najneskôr do 10 dní od podania objednávky.
 - (e) FBO nesmie bez predchádzajúceho súhlasu zodpovedného zástupcu FLP objednať výrobky v hodnote viac ako 25 kreditných bodov (kartónov) za akýkoľvek kalendárny mesiac.
 - (f) Minimálna hodnota objednávky výrobkov pre FBO (okrem literatúry) musí vždy dosiahnuť najmenej € 60 (euro).
 - (g) Prijatie všetkých objednávok a zaslanie objednaného tovaru je podmienené konečnou akceptáciou objednávok hlavnou kanceláriou FLP. Akceptácia objednávky hlavnou kanceláriou je potvrdená tým, že dostanete výpis výpočtu bonusov, v ktorom je objednávka zohľadnená.
 - (h) Podaním novej objednávky výrobkov, ktoré boli predmetom aj objednávky predošlej, FBO potvrdzuje firme, že 75 % počtu výrobkov z predošlej objednávky bolo predaných, spotrebovaných alebo iným spôsobom použitých.

14 RESPONZOROVANIE

- 14.01** (a) Existujúci FBO sa môže responzorovať pod nového sponzora za predpokladu, že počas posledných 12 mesiacov:
- 1) bol FBO a
 - 2) nekúpil ani nedostal žiadne produkty FLP od spoločnosti alebo z iného zdroja a
 - 3) neprijal žiadne platby akéhokoľvek druhu od FBO FLP a
 - 4) nesponzoroval žiadne iné osoby do podnikania FLP.
- (b) Skôr, ako bude FBO responzorovanie povolené, musí podpísať a mať notársky overené miestoprišažné vyhlásenie pod hrozbou trestu za krivú prisahu v súlade s vyššie uvedenými podmienkami.
- (c) Ak je na prihláške responzorovaného FBO podnikania uvedená druhá osoba, táto nebude zahrnutá do responzoringu FBO podnikania. Táto druhá uvedená osoba môže byť responzorovaná pod ľubovoľného FBO, pokiaľ spĺňa požiadavky uvedené v článkoch (a) a (b) v tomto odseku.
- Ak si druhá uvedená osoba na prihláške praje byť responzorovaná pod prvou osobou na tejto prihláške, môže to urobiť bez splnenia požiadaviek uvedených v článkoch (a) a (b) v tomto odseku.
- Ak si manžel/manželka legálne zosobášeneho FBO, ktorý/ktorá nie je responzorovaná praje vytvoriť svoje vlastné Forever podnikanie musí to urobiť tak, že bude sponzorovaný(á) priamo svojou manželkou/manželom, alebo priamo pod manželkiným/manželovým sponzorom a nemusí splniť požiadavky uvedené v článku 14.01 (a) a (b).
- (d) Responzorovaný FBO začne znovu na úrovni Novus Customer pod svojim novým sponzorom a stráca všetky svoje dolné línie, ktoré dovtedy získal vo všetkých krajinách, v ktorých bol predtým nasponzorovaný.
- (e) Responzorovaný Novus Customer sa zarátava ako novo-sponzorovaný Novus Customer do všetkých motivačných programov a postupov na vyššie pozície.
- (f) Ak responzorovaný FBO je sponzorovaný uznaný manažér a má akýchkoľvek uznaných manažérov prvej generácie v jeho/jej organizácii, títo manažéri budú klasifikovaní ako zdedení manažéri prvej generácie pre novo určeného sponzora.

- 14.02 (a)** Ak má FBO rozdielnych sponzorov v krajinách, ktoré sú následne zlúčené do jednej riadiacej spoločnosti, FBO môže postupovať nasledovne:
- 1) Vzdať sa Forever podnikania a každej existujúcej dolnej línie v krajine, v ktorej v minulosti sponzoroval, v prípade, že v tejto krajine v období posledných 24 mesiacov nezakúpil žiaden produkt a nikoho nesponzoroval, a ponechať Forever podnikanie pod sponzorom, ktorý je uvedený v jeho originálnej prihláške. FBO si podrží súčasnú úroveň dosiahnutú v marketingovom pláne. Dolná línia tohto odstupujúceho podnikania sa posunie pod nasledujúceho sponzora hornej línie.
 - 2) Ponechať si oddelené Forever podnikania. Forever podnikanie pod prvým pôvodným sponzorom, v ktorom sa kvalifikuje každý mesiac na aktivitu bude primárnym. Po takejto kvalifikácii pre sekundárne Forever podnikanie získa waiver na aktivitu.

15 POLITIKA MEDZINÁRODNÉHO SPONZORINGU

- 15.01 (a)** Táto politika sa týka medzinárodného sponzoringu po 22. máji 2002.
- (b)** FBO kvalifikovaný na veľkoobchodné ceny môže byť sponzorovaný do krajiny mimo jej/jeho domovskú krajinu pričom dodržiava nasledovný postup:
- 1) FBO musí kontaktovať kanceláriu vo svojej domovskej krajine, alebo v krajine v ktorej chce sponzorovať a požiadať o medzinárodné sponzorovanie v želanej krajine.
 - 2) Pôvodné identifikačné číslo FBO sa použije vo všetkých krajinách, do ktorých je medzinárodne sponzorovaný.
 - 3) Sponzorom FBO bude osoba uvedená ako sponzor v prvej prihláške prijatej FLP, okrem prípadu responzoringu, alebo zmeny sponzora Novus Customera po 6 mesiacoch.
 - 4) FBO automaticky začne na svojej aktuálnej úrovni predaja vo všetkých krajinách, v ktorých bude medzinárodne sponzorovaný.
 - 5) Keď FBO dosiahne predajnú úroveň s kreditnými bodmi z jednej riadiacej spoločnosti, táto bude účinná v tejto riadiacej spoločnosti okamžite po kvalifikácii a prejaví sa vo všetkých ostatných krajinách v nasledujúcom mesiaci. Ak FBO dosiahne predajnú úroveň s kreditnými bodmi kombinovane z viacerých riadiacich spoločností, táto bude účinná vo všetkých krajinách v 15-tom dni nasledujúceho mesiaca po kvalifikácii.
 - 6) Dosiahnutím osobnej aktivity (4cc) v domovskej krajine sa FBO stane aktívnym nasledujúci mesiac aj vo všetkých ostatných krajinách bez ohľadu na dosiahnutú úroveň predaja.
 - 7) Ak FBO, ktorý sa vo svojej domovskej krajine ešte nestal manažérom postúpi na úroveň manažéra v zahraničnej krajine, musí byť aktívny počas obdobia postupu a počas posledného mesiaca postupu musí získať minimálne 25 osobných a nemanadžerských bodov, a to buď vo svojej domovskej krajine, alebo v krajine postupu, aby sa stal uznaným manažérom.
 - 8) Keď FBO zmení bydlisko do inej krajiny, musí informovať svoju starú domovskú krajinu, aby mohla byť jeho adresa zmenená a aby mu mohla byť pridelená nová domovská krajina.

16 ZAKÁZANÉ AKTIVITY

- 16.01** Rozhodnutie výkonnej komisie o ukončení Forever Businessu, alebo o neuznaní, preskupení alebo úprave

bonusov, bodov, odškodnení alebo akomkoľvek motivačnom ocenení za aktivity alebo omeškania FBO, ktoré nie sú v súlade s Politikou spoločnosti a Kódexom profesionálneho správania, je konečné. Akýmkoľvek úmyselným opomenutím a nedodržaním Politiky spoločnosti a Kódexu profesionálneho správania – alebo činmi, ktoré vedú ku poškodeniu povesti alebo iným škodám zo strany FBO, sa bude spoločnosť prísne zaoberať, a môže to viesť k vylúčeniu a k súdnej žalobe za poškodenie.

16.02 Medzi zakázané činnosti, ktoré vedú k vylúčeniu z radov FBO a zahŕňajú zodpovednosť za všetky škody spôsobené takýmto jednaním, patrí, okrem iného nasledovné:

(a) Podvodné sponzorovanie. FBO nesmie sponzorovať jednotlivcov bez ich vedomia a súhlasu a bez toho, aby takýto jednotlivci vyplnili a podpísali prihlášku nezávislého FBO osobne, taktiež nesmie sponzorovať, alebo pokúsiť sa sponzorovať neexistujúce osoby ako FBO, alebo zákazníkov („fantóm“) za účelom kvalifikovania sa na získanie provízií alebo bonusov.

(b) Kupovanie bonusov. FBO nesmie objednať viac produktov, ako potrebuje na okamžité uspokojenie dopytu a ďalšie produkty môže nakúpiť len keď predá, skonzumuje alebo inak využije 75% zásob. FBO nesmie nakupovať produkty alebo nabádať iných FBO, aby nakupovali produkty výhradne za účelom kvalifikovania sa na získanie bonusov, a nesmie využívať žiadny iný mechanizmus, prostredníctvom ktorého bude realizovať strategické nákupy za účelom maximalizovania provízií alebo bonusov, ak FBO nemá pre nakúpené produkty korektné využitie. Aby sa zabezpečilo, že nedôjde k hromadeniu zásob:

- 1) Každý FBO, ktorý si objedná produkty, ktoré boli predmetom predchádzajúcej objednávky, tým potvrdí a dosvedčí, že 75% predchádzajúcej objednávky daného produktu predal alebo inak zužitkoval. Každý FBO by si mal uchovávať presné záznamy o mesačnom predaji tovaru, pričom takéto záznamy môže spoločnosť skontrolovať na základe primeraného oznámenia. Takéto záznamy zahŕňajú správy o stave zásob na konci každého mesiaca.
- 2) Spoločnosť má k politike spätného odkúpenia tovaru pri Forever podnikania liberálny prístup, FLP však neodkúpi také produkty ani neposkytne náhradu za také produkty, ktoré boli potvrdené ako spotrebované alebo predané. Falošné zobrazenie počtu predaných, alebo spotrebovaných produktov za účelom postupu v marketingovom pláne bude dôvodom ukončenia Forever podnikania.
- 3) Aby spoločnosť odradila FBO od podnecovania iných FBO k obchádzaniu zákazu hromadenia zásob, bude od hornej línie vylúčeného FBO požadovať späť akékoľvek bonusy vyplatené za produkty, ktoré vrátil vylúčený FBO.

(c) Nákupy cez prostredníka. FBO nesmie nakupovať produkty v inom ako vo vlastnom mene.

(d) Predaj ďalšiemu FBO. Okrem maloobchodných aktivít nesmie FBO predávať produkty žiadnemu inému FBO, ako osobne sponzorovanému FBO a to minimálne za veľkoobchodnú cenu. Akýkoľvek iný priamy či nepriamy predaj inému FBO je zakázanou transakciou pre predávajúceho aj pre kupujúceho FBO. Body získané za takýto zakázaný predaj nesmú byť započítané za účelom splnenia požiadavky aktivity alebo požiadavky na kvalifikáciu na získanie akéhokoľvek benefitu v rámci marketingového programu. Na nápravu takéhoto nesúladu budú urobené úpravy.

(e) FBO sa nesmie zapojiť do aktivít, ktoré sú zakázané v odsekoch 17.10, 19.02, a 20 ako sú tu uvedené.

(f) FBO sa nesmie objaviť alebo byť spomenutý a nesmie dovoliť, aby bolo jeho meno spomenuté alebo

podobizeň zobrazená alebo uvedená v žiadnom propagačnom, náborovom alebo akvizíčnom materiály inej spoločnosti priameho predaja.

- (g)** FBO nesmie konať alebo nekonať tak, aby takýmto konaním alebo nekonaním spôsobil hrubé porušenie Politiky spoločnosti a Kódexu profesionálneho správania, alebo aby ju úmyselne ignoroval.

(h) Predaj v obchodoch.

1) S výnimkou nižšie uvedeného v tomto odseku, FBO nesmie dovoliť, aby boli produkty spoločnosti predávané alebo vystavené v maloobchodných predajniach, armádnych obchodoch, na výmenných stretnutiach, blších trhoch alebo na podobných podujatiach. Vystavenie po dobu kratšiu ako jeden týždeň v priebehu dvanástich mesiacov na jednom mieste je však považované za dočasné a preto účasť na nich môže byť povolená po predchádzajúcom písomnom schválení kanceláriou FLP.

2) FBO, ktorý podniká v oblasti služieb, ako napr. holičstvo, kaderníctvo, salón krásy, kozmetický či masážny salón alebo fitness klub, môže produkty vystavovať a predávať vo svojich podnikateľských priestoroch. Avšak reklama na predaj produktov FLP vo forme exteriérových tabúl, výkladov alebo okenných vývesiek je zakázaná.

3) FBO nesmie predávať ani obchodovať s produktmi značky Forever inak, ako v originálnom obale. Produkty je však možné propagovať a servírovať v reštauráciách v pohári alebo porciované.

- (i) Používanie neschválenej literatúry.** Použitie, výrobu alebo predaj akýchkoľvek pomôcok predaja alebo materiálov, okrem tých, ktoré schválila FLP, musí najskôr schváliť spoločnosť v písomnej forme.

1) FBO má zakázané propagovať alebo predávať akékoľvek pomôcky predaja, školiace materiály, webové stránky alebo aplikácie okrem tých, ktoré poskytuje FLP, komukoľvek mimo FBO v jeho / jej vlastnej dolnej línii. Tie materiály, ktoré sú ponúkané na predaj v jeho/jej dolnej línii, musia byť schválené FLP SR a byť predávané za oprávnenú cenu.

- (j) Online predaj.** FBO má zakázané vykonávať predaj produktov Forever prostredníctvom akýchkoľvek iných internetových kanálov, než je oficiálny webový obchod spoločnosti Forever na www.foreverliving.com, alebo na spoločnosťou Forever schválenej webovej stránke tretej strany.

- (k) Predaj za účelom ďalšieho predaja.** FBO nesmie predávať produkty FLP za účelom ich ďalšieho predaja a nesmie nikoho predajom produktov FLP poveriť.

- (l) Nasponzorovanie FBO do iných spoločností.** FBO nesmie priamo či nepriamo kontaktovať, navádzať, presvedčať, registrovať, sponzorovať alebo prijať akéhokoľvek FBO, zákazníka FLP alebo akúkoľvek osobu, ktorá bola FBO FLP alebo zákazníkom FLP v priebehu predchádzajúcich dvanástich (12) mesiacov, alebo akýmkoľvek spôsobom podporovať akúkoľvek takúto osobu, aby akýmkoľvek spôsobom propagovala príležitosti marketingového programu inej spoločnosti poskytujúcej priamy predaj než FLP.

- (m)** FBO nesmie znevažovať iných FBO, produkty/služby FLP, marketingový plán alebo plán odmeňovania, alebo zamestnancov FLP pred inými FBO, alebo pred tretími stranami. Akékoľvek otázky alebo poznámky týkajúce sa týchto záležitostí musia byť predložené v písomnej forme výhradne vedeniu pobočiek FLP.

- (n) Vyhlásenia o produkte.** FBO nesmie robiť priamo, alebo nepriamo vyhlásenia o tom, že produkty Forever môžu zabrániť, diagnostikovať, ošetriť alebo liečiť akúkoľvek chorobu alebo zdravotný stav. Produkty Forever, ktoré sú určené na konzumáciu majú charakter výživy a/alebo doplnkov výživy a preto sú

po celom svete regulované smernicami pre potraviny. Produkty Forever, ktoré sú určené na povrchové použitie sú po celom svete regulované smernicami ako kozmetika. Forever nevyrába alebo nedistribuje žiadne produkty, ktoré by mohli byť považované alebo charakterizované ako lieky, ošetrojúce alebo liečivé produkty.

- (o) Vyhlásenia o zárobku.** FBO nesmú akýmkoľvek priamym, alebo nepriamym spôsobom prezentovať možnosti objemu alebo úrovne zárobku, či už vo forme zárobku vedľajšieho alebo na plný úväzok, ktorý by perspektívny FBO mohol očakávať, že reálne zarobí. To sa týka nielen, ale aj prezentácií a/alebo obrázkov použitých na dokumentovanie dramaticky zlepšeného, luxusného alebo okázalého životného štýlu.
- (p) Podnikanie cez prostredníka.** Forever podnikanie a akékoľvek výsledné dolné línie vytvorené, alebo vedené povereným zástupcom v prospech iného FBO, či už vedome alebo nevedome, nie je povolené a bude upravené Výkonnou radou FLP do súladu s Politikou spoločnosti a Kódexom profesionálneho správania.
- (q) Export produktov.** FBO je oprávnený kupovať produkty za účelom ich predaja a na osobnú spotrebu v krajine, v ktorej produkt kúpil. Bez písomného súhlasu centrály v Scottsdale, Arizona, USA, FBO nesmie kupovať produkty za účelom ich exportu do inej krajiny, ako je krajina, v ktorej dané produkty kúpil, s výnimkou osobnej a rodinnej spotreby v krajine, v ktorej sa nenachádza autorizovaná kancelária FLP.
- (r) Zverejňovanie cien produktov.** FBO má zakázané pri propagácii našich produktov akoukoľvek formou zverejňovať akékoľvek ceny nižšie ako sú odporúčané maloobchodné ceny. To zahŕňa stanovené ceny alebo aj akýkoľvek iný vzorec, alebo spôsob výpočtu ceny, ktorý znižuje zaplatenú cenu akéhokoľvek Forever produktu pod odporúčanú maloobchodnú cenu produktu.
- (s) FBO má zakázané pokúšať sa akýmkoľvek spôsobom ovplyvňovať, nútiť, alebo presvedčovať akéhokoľvek iného FBO aby sa vzdal svojej pozície, ukončil svoje Forever podnikanie, alebo obmedzil svoje aktivity pri budovaní svojho podnikania z akéhokoľvek dôvodu.**

17 POLITIKA SPOLOČNOSTI

17.01 (a) Vzťah medzi FBO a FLP má zmluvnú povahu. Len dospelé osoby vo veku nad 18 rokov môžu podpísať zmluvu s FLP a stať sa FBO.

1) FBO má povolené, za určitých podmienok zaregistrovať podnikateľský subjekt, ktorého je vlastníkom, ku vedeniu jeho Forever podnikania. Takýto podnikateľský subjekt je definovaný ako podnikateľský subjekt vlastnený pôvodným primárnym FBO, prípadne ak to tak vyžaduje legislatíva, alebo to FLP odsúhlasí, budú povolení dvaja (2) spoločníci, majitelia, členovia alebo správcovia, ktorí sa budú priamo podieľať na každodennom vedení podnikania (ďalej uvádzané ako „Podnikateľský subjekt“). Navyše okrem dodržiavania noriem FLP, požiadaviek Forever podnikania a Politiky spoločnosti a Kódexu profesionálneho správania, sa požaduje aby FBO osobne podpísal Distribútorскую zmluvu podnikateľského subjektu, ktorá bude ako písomný dodatok zahrnutá a považovaná za súčasť Zmluvy o prihláške Forever Business Owner, ktorá stanovuje dodatočné požiadavky a podmienky, za dodržania ktorých sa FBO zaväzuje viesť podnikanie ako Podnikateľský subjekt. Distribútorскую zmluvu podnikateľského subjektu je možné stiahnuť v oddiele „Na stiahnutie“ v sekcii Moje podnikanie na foreverliving.com (slovenská mutácia).

2) FBO zodpovedá výhradne sám za vyhľadanie individuálnej odbornej pomoci pri založení podnikateľského subjektu, vrátane napríklad, no nielen, všetkých daňových, účtovných a právnych záležitostí. FLP SR nezodpovedá a neručí v súvislosti s rozhodnutím FBO prevádzkovať distribúciu ako podnikateľský subjekt. FLP SR nezastupuje ani neposkytuje žiadne daňové, účtovné ani právne poradenstvo v súvislosti s poverením podnikateľského subjektu distribúciou.

3) Spoločnosť FLP SR nebude zodpovedná za akékoľvek straty zisku, nepriame, priame, špeciálne, alebo vyplývajúce škody a za akékoľvek iné škody vzniknuté alebo utrpené FBO následkom prevedenia distribútorstva z jeho/jej osoby na podnikateľský subjekt.

(b) FBO sa považuje za nezávislú zmluvnú stranu a požaduje sa od neho, že bude vykonávať svoje podnikanie v rámci podmienok zmluvy (prihlášky) Forever Business Ownera a v súlade s Politikou spoločnosti a Kódexom profesionálneho správania platnými v krajine, v ktorej vykonáva svoje podnikanie.

(c) Forever Business sa vzťahuje na osobu uvedenú na formulári prihlášky Forever Business Owner-a v domovskej kancelárii. Ak si manžel/manželka legálne zosobášeného FBO praje vytvoriť svoje vlastné Forever podnikanie musí to urobiť tak, že bude sponzorovaný(á) priamo svojou manželkou/manželom, alebo priamo pod manželkiným/manželovým sponzorom.

(d) FBO bude zodpovedný za správne vedenie svojho Forever podnikania, zvlášť, ale nielen tým, že zabráni členom svojej rodiny využiť informácie získané prostredníctvom takéhoto Forever podnikania na obídanie dodržiavania zásad Politiky spoločnosti a Kódexu profesionálneho správania vyžadovaných, alebo vyplývajúcich z Forever podnikania FBO. Nesprávne vedenie Forever podnikania zo strany FBO môže viesť ku ukončeniu jeho/jej zmluvy.

(e) V prípade, že sa niekto z dolnej línie FBO prihlási na sponzorovanie do zahraničnej krajiny a FBO v tej krajine ešte nebol prihlásený na sponzorovanie, bude v danej krajine na sponzorovanie prihlásený automaticky a súhlasí s tým, že sa podriadi firemnej politike a zákonom platným v tejto krajine.

17.02 FLP súhlasí s tým, že predá FBO produkty a vyplatí skupinové bonusy v súlade s marketingovým plánom spoločnosti za predpokladu, že FBO neporuší svoju zmluvu uzavretú s FLP.

17.03 FBO môže vyvinúť svoje vlastné marketingové techniky, pokiaľ neporušujú žiadne pravidlá, nariadenia alebo stanovy spoločnosti, štátu, právne zákony, nariadenia alebo stanovy.

17.04 Akýkoľvek prevod, okrem zdedenia Forever podnikania, je bez predchádzajúceho súhlasu spoločnosti zakázaný a akýkoľvek takýto prevod je neplatný. Na účely tohto ustanovenia sa zmena osoby majúcej výhody z Forever podnikania, na ktoré bolo zriadené správcovstvo, sa považuje za prevod, ktorý je bez písomného schválenia spoločnosťou neplatný.

17.05 Pokiaľ nie je v tomto dokumente uvedené inak, FBO nesmie priamo ani nepriamo zmeniť sponzorov. FLP bude brať do úvahy len prvú platnú prihlášku prijatú v domovskej kancelárii. Ďalšie prihlášky budú zamietnuté.

17.06 Ak FBO zmení svoje bydlisko, musí o zmene bydliska informovať svoju predchádzajúcu krajinu tak, aby mohla byť jeho adresa zmenená a aby mu bola priradená nová domovská krajina.

17.07 Chyby alebo otázky. Ak má FBO nejaké otázky alebo si myslí, že v bonusoch, reportoch o aktivitách v dolných líniách, poplatkoch alebo zmenách sa vyskytli nejaké chyby, FBO musí informovať FLP do šesťdesiatich (60) dní od dátumu výskytu údajnej chyby alebo incidentu. FLP nenesie zodpovednosť za žiadne chyby,

opomenutia alebo problémy, ktoré neboli oznámené do šesťdesiatich (60) dní.

17.08 Dobrovoľné ukončenie Forever podnikania

- (a)** FBO môže dobrovoľne ukončiť svoje Forever podnikanie podaním písomnej žiadosti, podpísanej všetkými osobami uvedenými na aktuálnej potvrdenej prihláške. Dátumom nadobudnutia účinnosti ukončenia Forever podnikania je dátum, kedy domovská kancelária prijala túto žiadosť. Končiaci FBO stráca svoju dosiahnutú pozíciu a všetky dolné línie, vrátane tých v zahraničných krajinách, ktoré v danom okamihu existujú.
- (b)** Akonáhle FBO ukončí svoje členstvo, ukončí tým aj členstvo jeho manžela/manželky, druha/družky (pokiaľ je na tej istej prihláške FBO)
- (c)** Po uplynutí dvoch rokov, môže vylúčený FBO predložiť vedeniu spoločnosti novú prihlášku na schválenie. Po schválení prihlášky FBO začne znovu na pozícii Novus Customera, no jeho pôvodná organizácia v dolnej línii nebude obnovená.
- (d)** Ak je končiaci FBO sponzorovaným uznaným manažérom a má akýchkoľvek uznaných manažérov prvej generácie vo svojej organizácii, títo manažéri budú klasifikovaní ako zdedení manažéri pre novo určeného sponzora.

17.09 Vylúčenie alebo prerušenie

- (a)** Vylúčenie znamená odobratie všetkých domácich a medzinárodných privilégií a zmluvných práv, ktoré dostal FBO k dispozícii, vrátane privilégia kupovať a distribuovať produkty. Po vylúčení FBO stráca možnosť kvalifikovať sa na získanie bonusov a ruší sa jeho účasť na všetkých odmeňovacích programoch sponzorovaných firmou.
- (b)** Vylúčený FBO je povinný po vyzvaní FLP zaplatiť, vrátiť alebo nahradiť všetky ceny, finančné odmeny alebo bonusy, získané od firmy od dátumu vzniku tých jeho činností, ktoré boli príčinou jeho vylúčenia. Po kompenzácii všetkých nákladov, alebo škôd vyplývajúcich z konania vylúčeného FBO, bonusy, prepadnuté z dôvodu vylúčenia, budú vyplatené ďalšiemu kvalifikujúcemu sa FBO v poradí v hornej línii, ktorý neporušil zmluvné podmienky.
- (c)** Po uplynutí dvoch rokov, môže vylúčený FBO predložiť vedeniu spoločnosti novú prihlášku na schválenie. Po schválení prihlášky FBO začne znovu na pozícii Novus Customera, no jeho pôvodná organizácia v dolnej línii nebude obnovená.
- (d)** Prerušenie Forever podnikania je dočasný stav, ktorý zakazuje FBO zadávanie objednávok, príjem ziskov a bonusových platieb, a sponzorovanie iných FBO.
- (e)** Zisky a bonusy suspendovaného FBO budú pozdržané až kým nebude FBO znova obnovené alebo ukončené. V prípade obnovenia, pozdržané platby budú vyplatené FBO; inak budú vyplatené v súlade s marketingovým plánom.
- (f)** Ak vylúčený FBO je sponzorovaný uznaný manažér a má akýchkoľvek uznaných manažérov prvej generácie v jeho/jej organizácii, títo manažéri budú klasifikovaní ako zdedení manažéri pre novo určeného sponzora.

17.10 Politika týkajúca sa využívania internetu

- (a) Predaj produktov online.** Každému FBO bude ponúknutá možnosť nákupu webovej stránky schválenej spoločnosťou – FLP360, pre on-line marketing produktov používajúc priame prepojenie na FLP

internetovú obchodnú webovú stránku www.foreverliving.com. On-line objednávky budú splnené priamo spoločnosťou FLP na tejto webovej stránke. Tento odkaz na internetovú stránku je urobený tak, že FLP stránky zostanú v rámci stránky FBO. Návštevníci stránky virtuálne nikdy neopustia webovú stránku FBO. V záujme zachovania integrity značky FLP, produktovej línie a vzťahu FBO/Zákazník, FBO nesmie predávať akékoľvek produkty označené značkou FLP on-line cez svoju nezávislú webovú stránku. E-Commerce predaj môže byť realizovaný výlučne priamo alebo cez link na oficiálnu webovú stránku FLP na stránke www.foreverliving.com.

- (b) Online sponzorovanie FBO prostredníctvom prihlášky s elektronickým podpisom je zakázané s výnimkou priamej prihlášky alebo odkazu na webovú stránku spoločnosti na www.foreverliving.com.
- (c) FLP webové stránky FBO propagujúce FLP produkty alebo podnikanie s FLP bez on-line predaja alebo sponzoringu budú povolené pokiaľ budú spĺňať alebo budú upravené tak, aby spĺňali Politiku spoločnosti a Kódex profesionálneho správania.
- (d) FBO nesmie používať názov „Forever Living Products“ alebo akékoľvek obchodné značky, obchodné mená, názvy domén (URL) a nesmú kopírovať alebo používať materiály spoločnosti získané z akéhokoľvek zdroja, ktoré by mohli zavádzať alebo miasť zákazníkov, a tí by si mohli myslieť, že webová stránka FBO je webovou stránkou spoločnosti, alebo niektorou z jej dcérskych spoločností. Názvy produktov FLP sú výhradným majetkom spoločnosti a žiadny FBO ich nesmie používať ako sponzorovaný odkaz alebo iným nepovoleným spôsobom. Webová stránka nezávislého FBO musí jasne uvádzať, že reprezentuje nezávislého FBO, ktorý nie je zástupcom spoločnosti, ani jednou z jej dcérskych spoločností nachádzajúcich sa po celom svete.
- (e) FBO je povinný prepojiť svoje webové stránky s oficiálnou stránkou FLP, ktorá bola vytvorená a je podporovaná FLP na www.foreverliving.com.
- (f) Všetky webové stránky nezávislých FBO musia odrážať a byť spojené iba so spoločnosťami alebo produktmi, ktoré sú označené logom FLP a musia mať vhodný obsah z morálneho hľadiska.
- (g) Elektronická reklama. Sú povolené len také webové stránky nezávislých FBO, ktoré boli schválené FLP alebo sú súčasťou on-line banerov alebo reklám spĺňajúcich pravidlá reklamy FLP a schválených FLP. On-line banery a reklamy musia byť pred zverejnením predložené na schválenie FLP a musia byť prepojené na webovú stránku spoločnosti alebo webovú stránku nezávislého FBO schválenú FLP. Akákoľvek elektronická reklama je predmetom a podlieha kontrole FLP v súlade s Politikou spoločnosti a Kódexu profesionálneho správania týkajúcej sa pravidiel reklamy a propagácie.

18 PRÁVNE VZŤAHY

18.01 Riešenie sporov/zrieknutie sa súdneho konania pred porotou

- (a) Ak sa objavia nejaké spory súvisiace so vzťahom FBO k FLP alebo k výrobkom, ktorých vyriešenie sa nedosiahlo jednaním, spoločnosť i FBO súhlasia, že v záujme dosiahnutia čo najviac rozumne možného a obojstranne priateľského rozhodnutia tohto sporu spôsobom časovo, účelovo a finančne efektívnym sa v maximálnej možnej miere zriekajú svojich príslušných práv na súdne konanie pred porotou a svoj spor vyriešia jeho predložením Americkej arbitrážnej asociácii (AAA – American Arbitration Association) v Maricopa County,

Arizona, v súlade so súčasnosťou platným textom Politiky riešenia sporov, ktorý je k dispozícii na webovej stránke Foreverliving.com. Maricopa County, Arizona bude považovaná za miesto výhradnej a exkluzívnej jurisdikcie a miestne príslušný súd nachádzajúci sa v štáte Arizona, Maricopa County bude považovaný za miesto na riešenie sporov medzi spoločnosťou a nezávislým FBO, a, ak je to relevantné, v súlade s pravidlami riešenia sporov FLP. Prihláška nezávislého FBO a zmluva sa vo všetkých ohľadoch riadia zákonmi štátu Arizona.

- (b) Účasť na medzinárodnom sponzorskom programe je privilégium, ktoré dáva každému FBO šancu mať úžitok z medzinárodnej siete spoločnosti FLP. Medzinárodný sponzorský program sa monitoruje z domovskej kancelárie FLP v Maricopa County, Arizona. FBO, ktorý sa zúčastní medzinárodného sponzorského programu súhlasí s tým, že akýkoľvek spor, vyplývajúci z alebo súvisiaci s distribútorským vzťahom alebo s produktmi FLP, ktorého účastníkom sa stane dcérska spoločnosť FLP, bude urovnaný záväzným rozhodnutím rozhodcovského súdu v Maricopa County, Arizona, v súlade s aktuálnym znením Politiky o urovnávaní sporov Forever Living.com a Forever Living Products International, LLC, ako je uvedené vyššie a na webovej stránke spoločnosti FLP na www.foreverliving.com.

18.02 Prevod na základe závetu

- (a) Prevod alebo postúpenie Forever podnikania sa zakazuje, s výnimkou úmrtia alebo rozvodu.
- (b) Všetky prihlášky Forever Business Owner-ov, na ktorých sú dva podpisy, bez ohľadu na to, kedy boli podpísané, sú považované za spoločné vlastníctvo s právom dedenia. Ak žijete v spoločnej domácnosti, tak prihlášky sú považované za vlastníctvo spoločnej domácnosti s právom dedenia. Po potvrdení úmrtia jednej z dvoch podpísaných osôb, Forever podnikanie bude automaticky presunuté na pozostalého z dvojice. Takto sa bude postupovať bez ohľadu na to, čo je uvedené v poslednej vôli prvého FBO, ktorý zomrie. Na dôvazok to znamená, že keď prihlášku Forever Business Owner-a podpíšu dve osoby, pozostalá osoba sa stane jediným FBO po smrti jedného z nich. Pokiaľ si FBO nepraje takéto riešenie, musí kontaktovať s kanceláriou FLP SR a vyjadriť svoje návrhy, aby sa dalo určiť či im je možné vyhovieť. Držte na zreteli, že počas vášho života nemôže byť vykonaná žiadna zmena vášho Forever podnikania okrem prípadu legálneho rozvodu.
- (c) Prihlášky Forever Business Owner-a legálne zosobášených osôb, ktoré označili kolónku stavu ŽENATÝ/ VYDATÁ, ale prihláška obsahuje podpis len jednej zo zosobášených strán, FLP SR bude považovať Forever podnikanie za spoločné vlastníctvo s právom dedenia.
- (d) Prihlášky Forever Business Ownera, na ktorých je vyznačená kolónka stavu – slobodný/á a podpísané jednou osobou, budú aj takto zohľadňované.
- (e) V prípade skonu FBO, ktorý deklaroval že je slobodný/á, je na prisúdenie Forever podnikania potrebná posledná vôľa a dedičské konanie.
- (f) Spoločnosť uznáva spoločné vlastníctvo domácnosti s právom dedenia a ustanovenie správcu majetku ako zákonné spôsoby získania Forever podnikania v prípade úmrtia FBO, ako spôsob prevodu Forever podnikania na druhého pozostalého, alebo na menovaného príjemcu bez toho, aby bolo potrebné kvôli dedičstvu čakať na pozostalostné konanie.
- (g) Ak je Forever podnikanie vykonávané prostredníctvom Podnikateľského subjektu, úmrtie primárneho (majoritného) spoločníka nebude mať za následok odobratie Forever podnikania Podnikateľskému subjektu, pokiaľ následné vlastníctvo Podnikateľského subjektu bude v súlade so zásadami Politiky spo-

ločnosti podmienajúcimi vlastníctvo takéhoto Podnikateľského subjektu. Prevod vlastníctva spoločnosť FLP uzná až potom, keď spoločnosti FLP bude predložené a spoločnosťou FLP prijaté rozhodnutie súdu, alebo príslušné právne dokumenty týkajúce sa prevodu.

- (h)** Do šiestich (6) mesiacov po dátume úmrtia FBO poskytne druhý pozostalý FBO, správca alebo dedič oznámenie o takomto úmrtí domovskej kancelárii FLP. Takéto oznámenie bude doložené overenou kópiou úmrtného listu, overenou kópiou poslednej vôle alebo ustanovenia správcu, alebo súdneho príkazu, ktorý oprávňuje prevod Forever podnikania na oprávneného dediča. Šesť (6) mesiacov po dátume úmrtia môže FLP vymazať zosnulého z Forever podnikania. Včasné informovanie a poskytnutie požadovanej dokumentácie o nároku dediča je potrebné, aby sa zabránilo pozastaveniu a/alebo zrušeniu Forever podnikania. Z oprávnených dôvodov je možné podať žiadosť o predĺženie termínu na odovzdanie príslušných dokumentov domovskej kancelárii FLP zosnulého FBO pred tým, ako uplynie obdobie šesť (6) mesiacov. FLP si vyhradzuje právo vykonávať platby pozostalému FBO, správcovi alebo zákonne oprávnenému zástupcovi majetku zosnulého FBO a to až do momentu odovzdania príslušných právnych dokladov.
- (i)** Dedičské práva týkajúce sa Forever podnikania sú obmedzené nasledovne:
- 1) Dedičom musí byť osoba, ktorá je schopná kvalifikovať sa ako FBO.
 - 2) Nakoľko dedičom musí byť dospelý jedinec, musí byť pre spoločných dedičov zriadené správcovstvo, alebo pre neplnoletých zriadené poručníctvo. V prípade, že je stanovené správcovstvo majetku, kópia dokladu o jeho vzniku musí byť založená v sídle firmy FLP SR. Podmienky správcovstva musia jasne a zrozumiteľne umožňovať správcovi majetku činnosť ako FBO. Poručník alebo správca musí dostať výslovný súhlas, že môže konať ako FBO namiesto neplnoletých, resp. plnoletých dedičov.
 - 3) Poručník alebo správca dedičstva môže používať štatút FBO tak dlho, pokiaľ nenaaruší podmienky zmluvy Forever Business Owner-a, pokiaľ dedičia nedosiahnu plnoletosť, alebo dedič neprijme zodpovednosť vyplývajúcu z Forever podnikania po predchádzajúcom odsúhlasení súdom.
 - 4) Za súlad konania dediča, poručenca alebo ich manžela/manželky s pravidlami Politiky firmy a zmluvy Forever Business Owner-a je zodpovedný poručník, správca majetku, manžel/ka alebo iný zástupca FBO. Porušovanie Politiky spoločnosti a kódexu profesionálneho správania kýmkoľvek z vyššie uvedených môže vyústiť v ukončenie ich Forever podnikania.
 - 5) Pozícia dediteľného Forever podnikania v rámci marketingového plánu nemôže byť vyššia ako pozícia manažéra. Avšak bonusy budú vyplácané na rovnakej úrovni a za rovnakých podmienok aké mal zosnulý. Všetci manažéri v rámci zdedeného Forever podnikania budú ponímaní ako zdedení manažéri, ktorí sa môžu kvalifikovať ako sponzorovaní manažéri ako je uvedené v článku 5.04(e). Zdedené pozície nižšie než manažér sú zdedené ako také.

18.03 Prevod z dôvodu rozvodu

- (a)** V priebehu rozvodového konania a pojednávania o majetkovom vyrovnaní bude FLP SR pokračovať s vyplácaním bonusov tomu registrovanému FBO, ktorému boli bonusy vyplácané pred začatím rozvodového konania.
- (b)** V prípade rozvodu alebo legálneho rozchodu, sa strany buď môžu medzi sebou dohodnúť, alebo rozhodnutím súdu môže byť Forever podnikanie prisúdené jednému alebo druhému z manželov. Forever podnikanie však nemôže byť rozdelené. Len jeden dospelý jedinec bude oprávnený k tomu, aby si ponechal Forever podnikanie

s jeho líniou. Druhý z manželov si môže založiť svoje vlastné Forever podnikanie na rovnakej úrovni marketingového plánu, akú dosiahli so svojím exmanželom. Tento druhý z manželov musí mať toho istého sponzora. Toto nové Forever podnikanie sa bude zohľadňovať ako zdedené až do splnenia podmienok rekvifikácie.

19 OBMEDZUJÚCE USTANOVENIA ZMLUVY

19.01 V rozsahu vymedzenom zákonmi, Forever Living Products, jeho riaditelia, akcionári, zamestnanci, spoločníci a agenti (ďalej len spoločníci) nebudú zodpovední za, a FBO zbavuje Forever Living Products a jej spoločníkov zodpovednosti za akékoľvek ich straty ziskov, priamych, nepriamych, špeciálnych a následných škôd, vzniknutých alebo utrpenej ako následok:

- (a) Forever Business Owner-ovho porušenia dohody o Forever podnikaní(Prihláška Forever Business Owner), alebo porušením Politiky spoločnosti a kódexu profesionálneho správania;
- (b) propagácie a činnosti v rámci Forever podnikania FBO a činnosti FBO s tým spojenou;
- (c) nesprávnych, alebo mylných údajov alebo informácií uvedených FBO firme FLP SR alebo jej spoločníkom;
- (d) Opomenutia FBO poskytnúť akékoľvek údaje, alebo informácie nutné pre firmu FLP SR k vykonávaniu jej podnikania, vrátane a bez obmedzenia, prihlásenia sa FBO a prijatia marketingového plánu FLP a vyplácania skupinových bonusov, alebo prevodov z dôvodu úmrtia, legálneho rozchodu, alebo rozvodu FBO. KAŽDÝ FBO SÚHLASÍ, ŽE VŠETKA ZODPOVEDNOSŤ FLP SR A JEJ SPOLOČNÍKOV PRI AKEJKOLVEK REKLAMÁCII SPOJENEJ S AKÝMKOLVEK SPORNÝM BODOM TÝKAJÚCIM SA ZMLUVY, NEPREKROČÍ A BUDE LIMITOVANÁ CENOU VÝROBKOV, FBO ZAKÚPIL OD FLP SR A KTORÉ SÚ V REDAJASCHOPNOM STAVE.

19.02 Obmedzené oprávnenie používať značky spoločnosti

- (a) Názov „Forever Living Products“ a symboly FLP a iné názvy, ktoré môže zaviesť spoločnosť FLP, vrátane názvov produktov FLP sú výhradné obchodné názvy spoločnosti.
- (b) Každý FBO týmto dostáva oprávnenie od FLP používať registrované obchodné značky FLP a iné značky FLP (ďalej hromadne nazývané „značky“) v súvislosti s plnením povinností a záväzkov FBO v súlade so zmluvou Forever Business Owner-a a súvisiacou politikou a postupmi. Všetky značky môžu byť používané len tak, ako to oprávňuje zmluva Forever business Owner-a a súvisiaca Politika a postupy FLP. Oprávnenie týmto udelené je účinné len dovtedy, kým si FBO udržiava dobré postavenie a ak plne dodržiava politiku a postupy FLP. Je však zakázané, aby si FBO nárokoval vlastníctvo akýchkoľvek značiek FLP (t.j. zaregistrovanie názvu domény, používanie názvu „FLP“, „Forever Living“ alebo inej značky FLP a to akýmkoľvek spôsobom, v akomkoľvek tvare a forme), pokiaľ tak neschválila spoločnosť FLP v písomnej forme. Tieto značky predstavujú pre FLP vysokú hodnotu a každému FBO sú poskytnuté na využitie len výslovne autorizovaným spôsobom.
- (c) Žiadny FBO nesmie používať akýkoľvek písaný, tlačенý alebo zaznamenaný, alebo akýkoľvek iný materiál pri reklame, propagácii alebo popise výrobkov alebo marketingového programu FLP, alebo k akémukoľvek inému účelu, okrem materiálov schválených a poskytnutých spoločnosťou FLP a materiálov, pokiaľ takýto materiál bol vopred predložený FLP a schválený písomným potvrdením, pred tým ako bol rozširovaný, publikovaný, alebo vystavený.
- (d) FBO nesmú pozmeňovať akékoľvek balenie, etikety, alebo návody na použitie na akýchkoľvek produktoch FLP, alebo odporúčať použitie výrobku akýmkoľvek spôsobom iným než je uvedené v literatúre spoločnosti.

20 DÔVERNÉ INFORMÁCIE A DOHODA O MLČANLIVOSTI

- 20.01** (a) Prehľady o dolných líniách a všetky ostatné reporty a informácie ohľadom osobných údajov, vrátane (ale nie iba) informácií organizácie o predajoch dolných línií a sumárne výpisy o províziách (recapy) sú súkromným a dôverným vlastníctvom FLP.
- (b) Každý nezávislý FBO, ktorému boli takéto informácie poskytnuté, je povinný s týmito zaobchádzať ako s prísne súkromnými a dôvernými a je povinný ich udržať v tajnosti a zabrániť tomu, aby boli použité inak ako na účely riadenia jeho/jej vlastnej dolnej línie.
- (c) FBO môže mať prístup k súkromným a dôverným informáciám, ktoré bude považovať za súkromné, veľmi citlivé a vzácné pre FLP podnikanie a tieto boli jemu/jej poskytnuté výlučne za účelom zvýšenia predaja FLP produktov a vyhľadávanie, školenie a sponzorovanie tretích osôb, ktoré môžu mať záujem stať sa nezávislými FBO a ďalej budovať a podporovať jeho/jej FLP podnikanie.
- (d) "Obchodné tajomstvo" alebo "Dôverná informácia" môže tiež znamenať informáciu, vrátane zloženia, vzorca, prekladu, programu, rozpočtu, metódy, techniky a procesu, ktorá:
- 1) nadobúda nezávislú ekonomickú hodnotu, skutočnú alebo potenciálnu, pochádzajúcu z toho, že nie je všeobecne známa iným osobám, ktoré by mohli získať ekonomickú hodnotu z jej odhalenia alebo použitia a
 - 2) je predmetom úsilia, ktoré zodpovedá okolnostiam na udržanie jej dôvernosti.
- (e) Akékoľvek dôverné informácie poskytnuté FBO spoločnosťou FLP môžu byť použité výhradne za účelom vedenia jeho podnikania v rámci FLP.
- (f) FBO má zakázané odhaliť, kopírovať alebo iným spôsobom sprístupniť akékoľvek obchodné tajomstvá alebo dôverné informácie niekomu inému ako FBO bez predchádzajúceho písomného súhlasu od FLP.
- (g) FBO má zakázané priamo či nepriamo používať, využívať alebo zneužívať akékoľvek obchodné tajomstvá alebo dôverné informácie vo svoj vlastný prospech alebo v prospech inej strany, okrem účelov, ktoré priamo súvisia s vedením jeho podnikania v rámci FLP.
- (h) FBO je povinný zachovať dôvernosť a bezpečnosť informácií obchodného tajomstva a dôverných informácií, ktoré má k dispozícii a chrániť ich pred odhalením, neoprávneným použitím alebo nejakou ďalšou činnosťou, ktorá nie je v súlade s oprávneniami FLP.
- (i) **Ďalšie zmluvné obmedzenia.** S ohľadom na záujmy FLP, pri preberaní obchodného tajomstva či dôverných informácií, FBO plne súhlasí s tým, že po celú dobu Forever podnikania nepodnikne žiadnu činnosť, ktorej účelom alebo výsledkom by bolo obídienie, porušenie, narušenie alebo zníženie hodnoty alebo výhody zmluvných vzťahov FLP s ktorýmkoľvek FBO. Počas trvania doby Forever podnikania a bez obmedzenia len na túto, sa FBO zaväzuje, že nebude priamo alebo nepriamo kontaktovať, žiadať, navádzať, sponzorovať alebo akceptovať žiadneho FBO, FLP zákazníka alebo kohokoľvek kto bol FBO alebo zákazníkom v predchádzajúcich dvanástich (12) mesiacoch, ako aj žiadnu inú osobu povzbudzovať akýmkoľvek spôsobom na propagáciu a príležitosti v marketingových programoch akýchkoľvek iných spoločností zaoberajúcich sa priamym predajom ako FLP.
- (j) Dohovory obsiahnuté v odseku "Dôverné informácie" tejto Politiky budú uchované a v platnosti na trvalo. Dohovory obsiahnuté v odseku "Ďalšie zmluvné obmedzenia" tejto Politiky zostanú v plnej platnosti počas trvania predtým podpísanej zmluvy Forever Business Owner-a medzi FLP a FBO a potom ďalší jeden (1) rok od posledného prijatia dôverných informácií alebo dvanásť (12) mesiacov po vypršaní a ukončení Forever Business Owner zmluvy.

21 KÓDEX PROFESIONÁLNEHO SPRÁVANIA

21.01 Integrita, rešpekt a úsilie

Sme mimoriadne hrdí nie len na to, čo sme dosiahli, ale aj ako sme to dosiahli. V skutočnosti, mnoho z príťažlivosti Spoločnosti pre perspektívnych nových biznis ownerov spočíva na dobre overenej histórii integrity, rešpekte voči iným a úsilí s ktorým budujeme úspešný Forever biznis. Vyzývame vás ako Business Ownera aby ste venovali viacej pozornosti našej úlohe pri udržiavaní týchto kľúčových hodnôt a základným štandardom správania takým spôsobom, ktorý bude príspevkom ku nášmu odkazu a zaručí dlhodobý spoločný úspech. Nedodržovanie princípov vytýčených v Kódexe profesionálneho správania môže vyústiť do disciplinárneho konania vrátane ukončenia distribútorstva.

21.02 Úsilie, obetavosť a oddanosť

Forever Business Owneri učia svoje tímy princípom priameho predaja a sieťového marketingu, pričom zdôrazňujú že, tak ako pri každej inej hodnotnej snahe, dosiahnutie úspechu vyžaduje úsilie a obetavosť. Flexibilitu a finančnú slobodu, ktoré poskytuje príležitosť s Forever, dosiahnu tí, ktorí sa oddávajú rutine tvrdej práce na dlhšie časové obdobie.

21.03 FBO sú budovatelia

Forever Business Owner-i sú budovatelia. Budujú svoj osobný maloobchodný predaj, ich prvú líniu sponzorovaných podnikateľov a ich multi-generačný tím. Nie je tu miesto na rozbíjanie, rozkladanie alebo odrádzanie iných od budovania ich vlastného podnikania.

21.04 Žiadne prehlásenia o liečivých účinkoch, príjmoch alebo životnom štýle.

Forever Business Owner-i sa držia pravdy pri vyhľadávaní nových spolupracovníkov tým, že nerobia prehnane tvrdenia o spoločnosti Forever, o účinkoch jej výrobkov alebo odmenách dostupných v marketingovom pláne, či už pri osobnom styku alebo prostredníctvom sociálnych médií. Toto sa týka tak medicínskych prehlásení, ako aj prehlásení o príjmoch akéhokoľvek druhu.

21.05 Lojalita

Forever Business Owner-i sú vždy lojalní voči spoločnosti Forever, jej zamestnancom a predstaviteľom a ostatným Business Ownerom. Stránia sa klebiet, kriticismu a „politikárčenia“.

21.06 Hrdý profesionálny priamy predajca

Forever Business Owner vyzerá a vystupuje ako hrdý profesionál priameho predaja a sieťového predaja.

21.07 Vyučovanie správnych princípov budovania siete

Forever Business Owner-i učia svojich Business Ownerov v dolných líniah a svoje tímy správnym princípom budovania siete a osobného správania.

21.08 Pozitívny prístup

Forever Business Owneri prejavujú pozitívny prístup pri vystupovaní a v prejave, či už pri osobnom styku, alebo v sociálnych médiách voči všetkým business ownerom v duchu spolupráce a tímovej práce.

21.09 Podpora ostatných Business owner-ov

Forever Business owneri sú ochotní pomáhať svojim vlastným tímom ako aj partnerským Business owner-om a ich tímom, tak aby všetci mali úžitok z úspešnej, živej a aktívnej miestnej komunity Business owner-ov.

21.10 Dodržiavanie Politiky spoločnosti, Kódexu profesionálneho správania, etického kódexu DSA

Forever business owner-i sú si vedomí a dodržiujú všetky aspekty Politiky spoločnosti, Kódexu profesionálneho správania, etického kódexu DSA.

21.11 Účasť na firemných podujatiach

Forever Business owner-i na manažérskej úrovni sa účastia väčšiny firemných podujatí a propagujú podujatia spoločnosti vo svojich tímoch.

21.12 Vedenie príkladom

Forever business owner-i vedú príkladom tím, že sponzorujú nových Business Owner-ov v prvej línii, dosahujú 4 kreditné body a snažia sa kvalifikovať ako vedúci manažéri a získať motivačný program, Chairman's bonus, účasť na Eagle manager retreat a na Global rally.

21.13 Vyvarovanie sa nadmerného nakupovania produktov

Forever Business owner-i, vedú tých, ktorých sponzorujú, aby si udržiavali zásoby výrobkov primerane voči ich vlastnej spotrebe a potrebe pri ich priamom predaji, aby sa tak vyvarovali nadmerného nakupovania.

21.14 Bezúhonnosť (integrita) pri sponzovaní

Forever Business Owner- i dbajú a kladú dôraz na to, aby perspektívni Business Owner-i boli sponzorovaní pod tým Business Owner-om, ktorý im predstavil príležitosť s Forever a zdržia sa toho, aby sponzorovali perspektívneho spolupracovníka iného Business Owner-a.

21.15 Zvládanie výziev, sporných záležitostí a problémov

Forever Business Owner-i riešia výzvy, sporné záležitosti a problémy osobne a neriešia ich s Business owner-mi, ktorí v nich nie sú osobne angažovaní, ani ich nepublikujú cez sociálne médiá. Pri hľadaní odpovedí, alebo na vyslovenie znepokojenia využívajú náležité komunikačné linky, počnúc ich sponzorom cez hornú líniu až ku vedeniu spoločnosti na ďalšie šetrenie.

21.16 Zdržanie sa propagovania iných ako Forever produktov a služieb

Forever Business Owner-i sa zdržia propagácie a/alebo predaja akýchkoľvek iných ako Forever produktov a služieb bez predchádzajúceho písomného schválenia od kancelárie Forever Living Products International.

21.17 Nadmerné vstupné poplatky za účasť na stretnutiach

Forever Business Owner-i sa zdržia propagácie alebo organizovania takých podujatí, seminárov, webinárov a stretnutí bez ohľadu na ich miesto alebo formu konania v rámci prostredia Forever FBO, kde poplatky za takéto aktivity presahujú rozumné skutočné organizačné náklady a výdaje. Účelom všetkých podobných aktivít je vytvoriť záujem o Forever a následne príjem prostredníctvom Forever marketingového plánu.

21.18 Stretnutia v priestoroch spoločnosti

Forever Business Owner-i prejavujú vôľu pomôcť ostanným FBO bez ohľadu na ich sponzorskú líniu tím, že ich a ich hostí pozývajú na stretnutia konané v priestoroch spoločnosti.

21.19 Prehovárania FBO na ukončenie distribútorstva

Forever Business Owner-i sa zdržia toho, aby akýmkoľvek spôsobom viedli, nútili alebo presviedčali akýchkoľvek iných Business Ownerov, alebo Novus Customerov ku ukončeniu ich pozície, prestali podnikáť, alebo obmedzovali svoje aktivity pri budovaní podnikania z akéhokoľvek dôvodu.

FOREVER 

FOREVER LIVING PRODUCTS SLOVAK REPUBLIC, s.r.o.
Priemyselná 1/A
821 08 BRATISLAVA

© 2017 Bratislava