

FOREVER  
LIVING



PRODUCTS  
ISRAEL

# חוברת נהלים 2012



מדיניות החברה  
Forever Living Products (Israel) LTD

**תוכן העניינים**

1. מבוא
2. הגדרות
3. אחריות, התחייבות, החזרת מוצרים וקניית מוצרים חזרה
4. מבנה הבונוסים / תוכנית שיווקית
5. מעמד המנהל ודרישות מוקדמות לעליה בדרגה
6. בונוס מנהיגות (LB)
7. תמריצים נוספים
8. תמלוגי המנהל ומעלה
9. בונוס למנהלי יוקרה
10. תוכנית תמריצים שנצברו
11. חלוקת רווחים
12. הכנס הגלובלי של FLP
13. נהלי הזמנה
14. מדיניות חניכה מחדש (ריספונסרשיפ)
15. מדיניות חניכה בינלאומית
16. פעילויות אסורות
17. מדיניות החברה
18. נושאים חוקיים
19. תנאים מגבילים
20. מידע חסוי והסכם סודיות

## 1. מבוא

1.01 (א) חברת Forever Living Products (בקיזור FLP) היא קבוצה בינלאומית של חברות המייצרות ומשווקות מוצרי בריאות וטיפוח בלעדיים ברחבי העולם באמצעות עיקרון ייחודי שעל פיו החברה מעודדת שימוש במוצריה ומכירתם באמצעות משווקים עצמאיים. חברת FLP מעניקה למשווקיה את המוצרים, צוות התמיכה והתוכנית השיווקית ברמה הגבוהה ביותר בתחום. חברות הבת שלה ומוצריהן מעניקים לצרכנים ולמשווקים הזדמנות לשפר את איכות חייהם באמצעות השימוש במוצרים, ומאפשרת לכל מי שמוכן לעבוד על פי התוכנית, סיכוי שווה להגיע להצלחה. שלא כמו מרבית ההזדמנויות העסקיות, הסיכון הפיננסי שנוטלים על עצמם משתתפי FLP הוא מזערי, מכיוון שלא נדרשת השקעה מינימלית כלשהי, והחברה מאפשרת בצורה נדיבה קנייה חזרה של מוצרים.

(ב) חברת FLP אינה טוענת שמשווק יגיע להצלחה פיננסית מבלי לעבוד או ע"י הסתמכות מוחלטת על מאמצייהם של אחרים. התגמול ב- FLP מבוסס על מכירת מוצרי החברה. משווקי FLP הם קבלנים עצמאיים שהצלחתם או כשלונם תלויים במאמצייהם האישיים.

(ג) ל-FLP היסטוריה ארוכה של הצלחה. מטרתה הבסיסית של התוכנית השיווקית של FLP היא לקדם את מכירתם של מוצרים באיכות גבוהה ואת השימוש בהם ע"י הצרכנים. מטרתם העיקרית של המשווקים היא לבנות ארגון מכירות שיקדם את מכירתם של מוצרים אלה ואת השימוש בהם ע"י הצרכנים.

(ד) החברה מעודדת משווקים עצמאיים בכל רמות התוכנית השיווקית של FLP לבצע מכירות קמעונאיות בכל חודש ולערוך תיעוד של מכירות אלה.

(ה) משווקים מצליחים צוברים ידע אודות השוק ע"י השתתפות במפגשי הדרכה, שמירה על הלקוחות הקמעונאים שלהם ועידוד משווקים אחרים לבצע מכירות קמעונאיות.

(ו) אם יש למשווקים שאלות או שהם זקוקים להבהרות, באפשרותם להתקשר

למחלקת התמיכה בטלפון 03-7510444 או לפנות למנכ"ל החברה.

1.02 (א) לחברה מדיניות שמטרתה להתוות את ההגבלות, הכללים והתקנות של נהלי המכירה והשיווק נכונים ולמנוע פעולות לא מתאימות, מזיקות או בלתי חוקיות. מדיניות החברה עוברת שינויים, תיקונים והוספות מעת לעת.

(ב) על כל משווק להכיר היטב את מדיניות החברה.

(ג) כל משווק מסכים, בחתימתו על טופס הבקשה להתקבל כמשווק, לפעול על פי מדיניות החברה. המדיניות כוללת באופן ספציפי את התחייבותו החוזית של המשווק לפעול בהתאם למדיניות FLP. הזמנת מוצר מ FLP - מהווה אישור להתחייבות זו לפעול בהתאם למדיניות החברה. חוברת המדיניות פונה למשווקים ומשווקות כאחד.

## 2. הגדרות

2.01 **מכירות מוכרות:** פעילות המכירה כפי שהיא מתבטאת בנקודות - CC על סמך ההזמנות שנעשו מהחברה.

2.02 **מנהיג מכירות פעיל:** מנהיג מכירות הוא זה שעומדים לזכותו 4CC או יותר במדינת האם (מדינת מגוריו - המדינה המוגדרת כמרכז הפעילות שלו) במהלך חודש קלנדרי שלם, שלפחות אחד מהם (1CC) הוא אישי. הסטטוס של מנהיג מכירות פעיל נקבע בכל חודש, והוא חלק מהדרישות המוקדמות לקבלת בונוסים על פעילות הקבוצה הישירה, בונוסי מנהיגות, בונוסים למנהלי יוקרה, תשלומי התמריצים הנרכשים (תמריץ לרכישת מכונית), Eagle Manager, תשלום על הוצאות ההשתתפות בכנסים וחלוקת רווחים.

2.03 **בונוס:** תשלום במזומן מהחברה למשווק.

(א) **בונוס אישי (PB):** תשלום במזומן למשווק בכיר, ראש צוות, ראש צוות בכיר או מנהל, בגובה 5% עד 18% מהמכירות המוכרות האישיות שלהם (ממחיר המכירה לפני מע"מ) (ראו סעיף 4.01 ב'ה').

(ב) **בונוס על משווק חדש (NDB):** תשלום במזומן לכל משווק בגובה 5% עד 18% מהמכירות המוכרות האישיות של המשווק מדור ראשון שתחתיו (או של המשווקים מתחת לאותו משווק) כל עוד אותו משווק מדור ראשון, נמצא בדרגה של "משווק חדש" (ראו סעיף 4.01 ב'ה').

(ג) **בונוס על פעילות הקבוצה הישירה (VB):** תשלום במזומן למנהיג מכירות שעומד בדרישות, בגובה 3% עד 13% מהמכירות המוכרות האישיות של המשווקים מהקבוצה הישירה שאינה תחת מנהל ישיר פעיל (ראו סעיף 4.01 ב'ה').

(ד) **בונוס מנהיגות (LB):** תשלום במזומן למנהל שעומד בדרישות, בגובה 2% עד 6% מהמכירות המוכרות האישיות של המנהלים הישירים שלו ושל המשווקים שתחתם (ראו סעיף 6.04).

2.04 **CC:** ערך שנקבע לכל מוצר על מנת לחשב את פעילות המכירות כדי לקבוע את קידום המשווק, בונוסים, פרסים ותמריצים שנצברו, בהתאם לתוכנית השיווקית של FLP. ערך 1CC ניתן עבור מחיר סיטונאי של 801.70 ₪ + מע"מ (930.00 ₪ כולל 16% מע"מ) בפעילות של מכירות סיטונאיות כפי שהן משתקפות במוצרים שנקנו מהחברה. את כל ה-CC מחשבים על בסיס קלנדרי שלם.

(א) **CC פעיל:** CC אישי + CC הנובע מפעילות של משווק חדש. הם משמשים על מנת לקבוע בכל חודש האם מנהיג מכירות נמצא בסטטוס "פעיל".

(ב) **נפח CC על מנהיגות:** ה-CC הניתן למנהל פעיל הזכאי ל-LB, והם מחושבים בתור 40%, 20% או 10% מתוך ה-CC של קבוצת המשווקים (שאינם מנהלים) הישירות של מנהליו מדור ראשון, שני ושלישי בהתאמה.

(ג) **CC על משווק חדש:** ה-CC המתבטא במכירות המוכרות האישיות של משווק מדור ראשון או המשווקים אשר מתחתם כשהם בדרגה של "משווק חדש".

(ד) **CC של אלו שאינם מנהלים NM:** נקודות CC המתבטאות במכירות המוכרות

האישיות של המשווקים הישירים שאינם מנהלים תחת המנהל וקבוצותיהם.

(ה) **נקודות CC עוברות:** נקודות CC המתבטאות במכירות המוכרות האישיות של אלו שאינם מנהלים - NM העוברות כלפי מעלה על פני מנהל בלתי פעיל.

(ו) **נקודות CC אישיות:** נקודות CC המתבטאות במכירות המוכרות האישיות של המשווק.

(ז) **סה"כ CC:** הסכום הכולל של כל ה-CC של המשווק.

2.05 **נקודות CC:** ראו סעיף 2.04.

2.06 **משווק:** כל אדם / אנשים ששמו / שמותיהם מופיעים על טופס הבקשה להתקבל כמשווק ואשר התקבל ע"י החברה, ללא קשר לרמת המכירות הנוכחית שלהם בתוכנית השיווקית.

2.07 **מקומי:** שייך לארץ המגורים של המשווק.

2.08 **דאונליין:** כל המשווקים שנחנכים ע"י משווק, ולא משנה כמה דורות מתחתיו.

2.09 **Eagle Manager:** מנהל שקיבל מעמד של Eagle Manager (ראו סעיף 8.04).

2.10 **תמריצים שנצברו או תמריץ נרכש:** זאת היא תוכנית תמריצים המשלמת למשווקים העומדים בדרישות, תשלום נוסף במזומן לאורך 36 חודשים (ראו סעיף 10.01).

2.11 **טיול שנצבר:** פרס נסיעה שניתן למשווק העומד בתוכניות תמריצים שונות במסגרת התוכנית השיווקית (ראו סעיף 7.03).

2.12 **מנהל יוקרה:** מנהל שטיפח לפחות 9 "מנהלים מוכרים" מדור ראשון (ראו סעיף 8.07).

2.13 **ארץ הפעילות:** הארץ בה מתגורר המשווק מרבית הזמן. הארץ בה יכולים מנהלים לעמוד בדרישות על מנת לקבל פטור מדרישות לבונוסים קבוצתיים ובונוסי מנהיגות בכל שאר הארצות בהן פעילה FLP.

2.14 **מנהל שעבר בירושה:** (ראו סעיף 5.04).

**2.15 משווק העומד בדרישות לבונוס מנהיגות (LB):** מנהל מוכר שעמד בדרישות לקבל בונוס מנהיגות באותו חודש (ראו סעיף 6.02).

**2.16 חודש:** חודש קלנדרי מה – 1 בחודש עד סופו (לדוגמא: מ - 1 בינואר עד 31 בינואר).

**2.17 NDB:** בונוס על רכישות משווק חדש (ראו סעיף 2.03 ב').

**2.18 רווח NDP:** רווח מהתמחור למשווק חדש (ראו סעיף 2.21).

**2.19 משווק חדש:** משווק שלא הגיע עדיין לרמת משווק בכיר.

**2.20 מחיר למשווק חדש (NDP):** המחיר שבו מוצרים נמכרים למשווקים אשר לא עמדו בדרישות למכירה סיטונאית (ללא קשר לרמת המכירות שלהם). מחיר זה הוא בהנחה של 15% מהמחיר המומלץ לצרכן.

**2.21 רווח מהתמחור למשווק חדש (NDP):** ההפרש בין המחיר למשווק חדש לבין המחיר הסיטונאי. הפרש זה משולם לחונך הישיר על בסיס המכירות המוכרות האישיות של משווק שלא עמד בדרישות למכירות סיטונאיות (לפני מע"מ).

**2.22 הסניף הפעיל:** סניף החברה שתחתיה ארץ אחת או יותר המשתמשות במאגר נתונים יחיד כדי לחשב את התקדמות המשווק ברמות המכירה, את תשלומי הבונוסים ואת העמידה בדרישות לתמריצים.

**2.22.1 מדינה המשתתפת בחלוקת רווחים:** זוהי מדינה אשר זוכה להשתתף בחלוקת הרווחים לאחר שהגיע להישג של לפחות 3000CC במשך 3 חודשים במשך השנה הקודמת (לא חייבים להיות עוקבים)(כדי לחדש זכאות נדרשים רק חודשיים של לפחות 3000CC לא עוקבים). בנוסף, חייב להיות במדינה לפחות משווק אחד הזכאי לחלוקת הרווחים.

**2.23 PB:** בונוס אישי (ראו סעיף 2.03 א').

**2.24 מכירות מוכרות אישיות: כלל המכירות הקמעונאיות** או ה - CC של פעילות המכירה של משווק כפי שהדבר מתבטא ברכישות שנעשו על שמו.

**2.24.1 מדינה המשתתפת בחלוקת רווחים:** מדינה המשמשת משווק לשם חישוב זכאותו בחלוקת הרווחים.

**2.25 מנהל מוכר:** (ראו סעיף 5.01).

**2.26 אזור:** האזור בו נמצאת ארץ הפעילות של המשווק. האזורים הם צפון אמריקה, אמריקה הלטינית, אפריקה, אירופה ואסיה.

**2.27 משווק שנחנך מחדש:** משווק שהחליף חונך לאחר שנתיים ללא פעילות (ראו סעיף 13.01).

**2.28 לקוח קמעונאי:** כל אדם שאינו משווק אשר קונה מוצר לשימוש האישי.

**2.29 מנהיג מכירות:** משווק ברמה של "ראש צוות" ומעלה.

**2.30 דרגות שניתן להגיע אליהן באמצעות ה-CC המצטבר של משווק והמשווקים תחתיו.** הרמות הן משווק בכיר, ראש צוות, ראש צוות בכיר ומנהל (ראו סעיף 4.01 ב'ה').

**2.31 חונך (ספונסר):** משווק המחתיים תחתיו משווק אחר, או כל משווק שהוא אפליין של משווק.

**2.32 מנהל שצורף:** (ראו סעיף 5.03).

**2.33 SRP:** המחיר הקמעונאי.

**2.34 מחיר הקמעונאי לצרכן (SRP):** המחיר שבו החברה מנחה שהמוצרים יימכרו ללקוחות קמעונאיים. על בסיס מחיר זה לפני מע"מ מחושבים הבונוסים.

**2.35 מנהל שהועבר:** (ראו סעיף 5.04).

**2.36 אפליין:** החונך של המשווק, ללא קשר למספר הדורות שהוא נמצא מעליו.

**2.37 מנהל שאינו מוכר:** (ראו סעיף 5.02).

**2.38 VB:** בונוס על נפח מכירות הקבוצה הישירה (ראו סעיף 2.03 ג').

**2.39 פטור (LB + VB):** קרדיט שניתן ע"י ארץ הפעילות של המנהל העומד בדרישות כדי לפטור אותו מהדרישות לקבלת הבונוסים על

נפח הקבוצה הישירה ובנוסף המנהיגות שמקורם בארצות זרות כלשהן (ראו סעיף 15.01 ג'-ד').

**2.40 החנות הוירטואלית:** האתר הרשמי לקניות מקוונות בכתובות [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) ו- [www.flpil.com](http://www.flpil.com)

**2.41 מחיר סיטונאי (WP):** המחיר שבו מוצרים נמכרים למשווקים הזכאים למכירה סיטונאית. מחיר זה הוא בהנחה של 30% מן ה-SRP.

**2.42 הזכאות לרכישה במחיר סיטונאי:** משווק זכאי לרכישה במחיר הסיטונאי לאחר שצבר מכירות מוכרות אישיות של שני CC (2CC) בפעם הראשונה בתקופה של חודשיים רצופים.

### **3. אחריות, התחייבות, החזרת מוצרים וקניית מוצרים חזרה**

3.01 פרקי הזמן להלן יחולו תמיד, למעט כאשר החוק מחייב לשנותם.

3.02 חברת FLP מתחייבת כי הלקוח יהיה שבע רצון, ואחראית לכך שמוצריה יהיו נקיים מפגמים ויעמדו במידה מהותית במפרט המוצר. התחייבות ואחריות זאת תהיה לתקופה שתסתיים שלושים (30) יום ממועד הרכישה עבור כל מוצרי FLP מלבד הבשמים, החומר המודפס ומוצרי הפרסום השונים.

#### **לקוחות קמעונאיים**

3.03 ללקוחות קמעונאיים מובטחים 100% שביעות רצון מהמוצר. בתוך שלושים (30) יום ממועד הרכישה, לקוח קמעונאי יכול לבצע את אחד מהבאים:

(א) לקבל מוצר חלופי במקום כל מוצר פגום.

(ב) לבטל את הרכישה, להחזיר את המוצר, ולקבל החזר מלא.

בכל מקרה יש צורך בהודעה מתאימה, באישור המוכיח את הרכישה ובהחזרת המוצר בזמן לגורם ממנו התבצעה הקנייה. **FLP שומרת לעצמה את הזכות לסרב להחזרים חוזרים ונשנים.**

3.04 כאשר מוצרי FLP נרכשים מאת משווק של FLP או דרכו, משווק זה הוא הגורם העיקרי האחראי לשביעות רצון הלקוח באמצעות החלפת המוצר או ביצוע החזר כספי. במקרה של מחלוקת, FLP תברר את העובדות ותפתור את העניין. אם ישולם כסף ע"י FLP, סכום זה ייגבה ממשווקי FLP אשר הפיקו תועלת ממכירת המוצר.

### **נוהל למשווקים בנוגע להחזרת כספים וקניית מוצרים חזרה**

3.05 במהלך תקופות ההתחייבות והאחריות האמורות, FLP תספק מוצר חליפי חדש מאותו סוג בתמורה למוצר הפגום או למוצר שהוחזר למשווק ע"י לקוח קמעונאי עקב חוסר שביעות רצון. החלפה כזאת תהיה כפופה לאימות אישור הקנייה במסגרת הזמן שנקבע בנהלים. הרכישה חייבת להיות רכישה שהתבצעה ע"י המשווק שמחזיר את המוצר. בנוסף, לצורך החלפת מוצרים שנמסרו ע"י משווק בגין החזרת מוצרים ע"י לקוחות קמעונאיים, יש צורך באישור של המכירה ללקוח הקמעונאי ובהוכחה כתובה לביטול הרכישה, וכן בקבלה חתומה על ההחזר הכספי ובהחזרת המוצר או המיכלים הריקים. החזרה חוזרת ונשנית של מוצרים ע"י אותם גורמים תידחה.

3.06 (א) FLP תרכוש בחזרה כל מוצר של FLP שלא נמכר אך הוא בר מכירה, למעט חומר מודפס מכל משווק של FLP אשר סיים את תפקידו כמשווק ב-FLP, אם הוא נרכש במהלך שנים עשר (12) החודשים הקודמים. רכישה כנ"ל של מוצרים בחזרה תתבצע ע"י כך שהמשווק המסיים את תפקידו יודיע בכתב ל-FLP על כוונתו לסיים את תפקידו כמשווק ב-FLP ולוותר על כל זכויותיו הנובעות מכך. על המשווק המסיים את תפקידו להחזיר ל-FLP את כל המוצרים שבגינם הוא מבקש החזר כספי, בצירוף אישור על הקנייה. לאחר אימות הפרטים, המשווק יקבל החזר כספי מהחברה השווה למחיר המוצרים בהפחתה של הבונוסים אותם קיבל על הרכישה המקורית, עלויות הטיפול בהחזר כולל 10% דמי טיפול, עלויות הובלה וכו.

(ב) אם המוצר המוחזר ע"י המשווק המסיים את תפקידו נקנה במחיר למשווק

חדש, רווח ה-NDP ינוכה מהחונך הישיר, ואם המוצר המוחזר גדול יותר מ-1CC, כל הבונוסים וה-CC שהתקבלו ע"י האפליין של המשווק המסיים את תפקידו בגין המוצרים המוחזרים, ינוכו מאותו אפליין. אם נעשה שימוש ב-CC לעליה בדרגה של המשווק או האפליין, ניתן יהיה לחשב מחדש את אותן עליות בדרגה לאחר ניכוי ה-CC, כדי לקבוע אם על העליות בדרגה להישאר בתוקף.

(ג) אם משווק המסיים את תפקידו מחזיר ערכת מגע בעתיד או כל ערכה אחרת וחסרים בה חלק מהמוצרים, ההחזר יחושב כאילו הוחזרה כל הערכה וערכם הסיטונאי או ערכם ב-NDP של המרכיבים החסרים ינוכה מההחזר הכספי שינתן.

(ד) FLP תסיר את המשווק המפסיק את פעילותו מהתוכנית השיווקית של FLP, וכל ארגון הדאוניליין שלו יעלה למעלה ישירות אל החונך של המשווק, בהתאם לרצף הדורות הנכחי שלהם.

3.07 "כלל הרכישה בחזרה" תוכנן על מנת לאכוף על החונך ועל החברה את החובה לוודא שהמשווק העובר חניכה רוכש מוצרים בחוכמה. על החונך לעשות כל מאמץ לספק למשווקים את הקווים המנחים המומלצים, כדי שירכשו רק את כמות המוצרים הדרושה על מנת לעמוד בדרישות המכירה המיידיות. מוצרים שאושרו קודם לכן כמוצרים שנמכרו, נצרכו או נוצלו, לא ניתן יהיה לקנות מחדש על פי "כלל הרכישה בחזרה".

## 4. מבנה הבונוסים / תוכנית שיווקית

4.01 התוכנית השיווקית של Forever Living Products מוסברת להלן:



(א) **משווק חדש:** החברה משלמת: רווח NDP על המכירות המוכרות האישיות של משווקים מדור ראשון שאינם עומדים בדרישות למכירה סיטונאית.

(ב) **משווק בכיר:** למעמד זה מגיעים ע"י השגת 2CC אישיים ו- CC של אלו שאינם מנהלים, בארץ הפעילות, בתוך כל תקופה של חודשיים רצופים. החברה משלמת:

- רווח NDP על המכירות המוכרות האישיות של משווקים מדור ראשון שאינם עומדים בדרישות למכירה סיטונאית.
- 5% בונוס על רכישות משווק חדש והדאונליינים שלו.
- 5% בונוס אישי על המכירות המוכרות האישיות.

(ג) **ראש צוות:** למעמד זה מגיעים ע"י השגת 25CC אישיים ו- CC של אלו שאינם מנהלים, בארץ הפעילות, בתוך כל תקופה של חודשיים רצופים. החברה משלמת:

- רווח NDP על המכירות המוכרות האישיות של משווקים מדור ראשון שאינם עומדים בדרישות למכירה סיטונאית.

- 8% בונוס על רכישות משווק חדש מדור ראשון והדאונליינים שלו.
- 8% בונוס אישי על המכירות המוכרות האישיות.
- 3% בונוס נפח על המכירות המוכרות האישיות של המשווקים הבכירים מדור ראשון והדאונליינים שלהם.

(ד) **ראש צוות בכיר:** למעמד זה מגיעים ע"י השגת 75CC אישיים ו- CC של אלו שאינם מנהלים, בארץ הפעילות, בתוך כל תקופה של חודשיים רצופים. החברה משלמת:

- רווח NDP על המכירות המוכרות האישיות של משווקים מדור ראשון שאינם עומדים בדרישות למכירה סיטונאית.
- 13% בונוס על משווק חדש מדור ראשון בגין המכירות המוכרות האישיות שלו והדאונליינים שלו.
- 13% בונוס אישי על מכירות המוכרות אישיות.
- 5% בונוס נפח על המכירות המוכרות האישיות של ראשי צוות מדור ראשון והדאונליינים שלהם.
- 8% בונוס נפח על המכירות המוכרות האישיות של משווקים בכירים מדור ראשון והדאונליינים שלהם.

(ה) **מנהל:** למעמד זה מגיעים ע"י השגת 120CC אישיים ו- CC של אלו שאינם מנהלים, בארץ הפעילות, בתוך כל תקופה של חודשיים רצופים. החברה משלמת:

- רווח NDP על המכירות המוכרות האישיות של משווקים מדור ראשון שאינם עומדים בדרישות למכירה סיטונאית.
- 18% בונוס על משווק חדש בגין המכירות המוכרות האישיות שלו והדאונליינים שלו.
- 18% בונוס אישי על המכירות המוכרות אישיות.
- 5% בונוס נפח על המכירות המוכרות האישיות של ראשי הצוות הבכירים מדור ראשון והדאונליינים שלהם.
- 10% בונוס נפח על המכירות המוכרות האישיות של ראשי צוות מדור ראשון והדאונליינים שלהם.
- 13% בונוס נפח על המכירות המוכרות האישיות של משווקים בכירים מדור ראשון והדאונליינים שלהם.

(ו) ניתן להשתמש בכל חודש או בכל חודשיים רצופים על מנת לצבור את ה-CC הדרוש להשגת הדרגות: משווק בכיר, ראש צוות, ראש צוות בכיר ומנהל. כל עלייה בדרגה תתבצע בתאריך המדויק שבו נצברו מספיק CC על מנת להגיע לדרגה האמורה.

(ז) לא ניתן להשתמש ב-CC שנצבר בארץ אחת עם CC שנצבר בארץ אחרת על מנת להשיג עלייה בדרגה, אלא אם כן מספר ארצות משתמשות באותה חברה פעילה.

(ח) ה-CC האישיים המקומיים של משווק חדש ייחשבו גם כ-CC של משווק חדש עבור כל חונכי האפליין שלו, עד לחונך האפליין הראשון שהגיע לדרגה של משווק בכיר או יותר (כולל).

(ט) חונך מקבל CC מלאים על כל משווק מדור ראשון ועל כל קבוצת דאונליין הנובעת ממנו, עד אשר אותו משווק מגיע לדרגת מנהל. לאחר מכן, אם החונך זכאי לבונוס מנהיגות, הוא מקבל CC מנהיגות השווים ל-40% מן ה-CC האישיים ושל אלו שאינם מנהלים מקבוצתו של המנהל מדור ראשון העומד בדרישות במורד כל קו החונכות, 20% מן ה-CC האישיים ושל אלו שאינם מנהלים מקבוצתו של המנהל מדור שני העומד בדרישות במורד כל קו חונכות, ו-10% מן ה-CC האישיים ושל אלו שאינם מנהלים מקבוצתו של המנהל מדור שלישי העומד בדרישות במורד כל קו חונכות.

(י) משווק לא יוכל לעקוף את החונך שלו בדרכו להשגת דרגה כלשהי.

(יא) אין צורך בעמידה מחודשת בדרישות לדרגה כלשהי לאחר שהושגה, אלא אם המשווק עזב את החברה או שהוא נחנך מחדש תחת חונך אחר.

#### 4.02 מדיניות 6 חודשים למשווק החדש

(א) משווק שעבר חניכה במשך שישה חודשים מלאים ולא הגיע לדרגת משווק בכיר, יהיה זכאי לבחור חונך חדש.

(ב)משווקים הבוחרים חונך חדש יאבדו כל דאונליין קודם שצרפו וכל CC שנצברו לצורך עליה בדרגה, וייחשבו כמשווקים העוברים חניכה מחדש לצורך כל תמריץ רלוונטי.

#### 4.03 דרישות להגדרת "פעיל"

(א)על מנת להיות זכאי לכל הבונוסים והתמריצים, מלבד הבונוס האישי, הבונוס על משווק חדש ורווח ה-NDP, על מנהיג מכירות לעמוד בדרישות לצורך היותו "משווק פעיל", ולעמוד בכל הדרישות האחרות של התוכנית השיווקית במהלך החודש הקלנדרי בו נצברו הבונוסים.

(ב)כדי להיחשב ל"פעיל" בחודש מסוים, על מנהיג מכירות לצבור 4CC פעילים בישראל במהלך אותו חודש.

(ג)מנהיג מכירות שאינו מגיע לסטטוס "פעיל", לא יקבל בונוס על נפח פעילות קבוצתו באותו חודש, ולא ייחשב ל"מנהיג מכירות פעיל". כל בונוס על פעילות הקבוצה שלא התקבל על ידו, ישולם למנהיג המכירות הפעיל הבא שמעליו וכן הלאה עד שיגיע למנהיג "הפעיל" הבא שמעליו.

(ד)מנהיג מכירות שלא קבל בונוס על פעילות קבוצתו בחודש נתון, יכול להיות זכאי לו בחודש הבא כמנהיג מכירות פעיל (אך לא באופן רטרואקטיבי).

#### 4.04 חישוב ותשלום הבונוסים

(א)כל הבונוסים מחושבים על פי המחיר הקמעונאי (לצרכן לפני מע"מ) כפי שהוא מופיע בדו"ח החודשי של המשווק.

(ב)הבונוסים מחושבים בהתאם לדרגת המשווק בתוכנית השיווקית, ומשולמים על פי הרמה הנוכחית שהושגה. דוגמה: אם משווק בכיר השיג 30CC במהלך חודשיים רצופים, הוא יקבל 5% על כל מכירה מוכרת אישית במסגרת ה - 25CC הראשונים, ו-8% על כל מכירה מוכרת אישית במסגרת ה 5 - CC הנותרים.

(ג) מנהיג מכירות אינו מקבל VB בגין כל משווק בקבוצה שהוא חונך שנמצא באותה דרגה בתוכנית השיווקית. עם זאת, הוא יקבל CC מלא ממקורות אלה לצורך עלייה בדרגה והשגת תמריצים אחרים.

(ד) המחאות הבונוס נשלחות בדואר או מופקדות בהפקדה ישירה ב - 15 בחודש שלאחר החודש בו נרכש המוצר מהחברה. דוגמה: בונוסים על רכישות שהתבצעו בינואר נשלחים בדואר או מופקדים ב - 15 בפברואר.

(ה) כאשר משווק ביקש הפקדות ישירות, רווחי ה - NDP והרווחים הקמעונאים מהחנות הוירטואלית שלו יצורפו לתשלום ב - 15 בחודש העוקב (ראה סעי' 4.04 ד').

## **5. מעמד המנהל ודרישות מוקדמות לעלייה בדרגה**

### **5.01 מנהל מוכר:**

(א) משווק זכאי לדרגת "מנהל מוכר" ומקבל סיכת מנהל מוזהבת כאשר הוא עומד בכל התנאים הבאים:

(1) הוא וקבוצת הדאונליין שלו מייצרים 120CC אישיים ושל אלו שאינם מנהלים בתוך חודשיים רצופים.

(2) עליו להיות "משווק פעיל" בכל אחד מהחודשים הכלולים בפרק זמן ההסמכה הזה.

(3) אין משווקים אחרים בדאונליין שלו שהפכו זכאים לדרגת "מנהל" באותו פרק זמן.

(ב) אם משווק דאונליין של המשווק נעשה זכאי אף הוא להיות "מנהל מוכר" בכל ארץ במהלך אותו פרק זמן, המשווק יהיה "מנהל מוכר" אם יעמוד בכל הדרישות הבאות:

(1) הוא "משווק פעיל" בכל אחד מהחודשים הכלולים בפרק זמן זה.

(2) יש לו לפחות 25CC מקומיים אישיים ושל אלו שאינם מנהלים בחודש האחרון והם אינם בקבוצתו של המנהל החדש תחתיו באותו חודש.

#### 5.02 מנהל שאינו מוכר:

(א) כאשר משווק והדאונליין שלו מייצרים 120CC אישיים ומאלו שאינם מנהלים במשך פרק הזמן של חודשיים רצופים, והמשווק אינו עומד בשאר הדרישות של "מנהל מוכר", הוא הופך להיות "מנהל שאינו מוכר".

(ב) מנהל שאינו מוכר יכול להיות זכאי לבונוסים אישיים, בונוסים על משווקים חדשים ובונוסים על נפח הקבוצה של אלו שאינם מנהלים, אך אינו יכול להיות זכאי לבונוס מנהיגות או לכל תמריץ מנהלים אחר.

(ג) מנהל שאינו מוכר יכול להיות זכאי להיות "מנהל מוכר" ע"י כך שיעמוד בדרישות הבאות:

(1) לייצר 120CC אישיים ושל אלו שאינם מנהלים בתוך חודשיים רצופים.

(2) להיות "משווק פעיל" בכל אחד מהחודשים הכלולים בפרק זמן זה.

(ד) החל מהמועד בו ייצר המנהל הבלתי מוכר 120CC אישיים ושל אלו שאינם מנהלים, הוא הופך ל"מנהל מוכר", ויתחיל לצבור בונוסי מנהיגות ו- CC על מנהיגות בגין המכירות המוכרות כל עוד הוא זכאי ל-LB.

#### 5.03 מנהל נחנך:

(א) מנהל הופך להיות "מנהל נחנך" ביחס לאפליין הישיר שלו באחד מן המקרים הבאים:

(1) הוא עומד בדרישות ל - "מנהל מוכר".

(2) הוא עומד בדרישות ל- "מנהל נחנך" כמנהל שעבר בירושה או כמנהל שהועבר.

(ב) מנהל נחנך יכול להיחשב עבור האפליין שלו – המנהל, לבנוס מנהלי יוקרה, לדרגת מנהל יוקרה, ולכל תמריץ אחר הדורש מנהלים נחנכים.

#### 5.04 מנהל שעבר בירושה ומנהל שהועבר:

(א) כאשר מנהל מפסיק את פעילותו בחברה, כל ארגון הדאונליין שלו עולה ישירות אל החונך הנוכחי שלו, ונשאר ברצף הדורות הנוכחי שלו.

(ב) אם המנהל שהפסיק את פעילותו הוא מנהל נחנך, ויש בארגונו מנהלים מוכרים מדור ראשון, מנהלים אלה יסווגו כמנהלים שעברו בירושה בדור הראשון של החונך החדש שלהם. עם זאת, אחד מאותם מנהלים יכול להיבחר להיות מנהל נחנך שיחליף את המנהל מדור ראשון שהפסיק את פעילותו.

(ג) מעמד של מנהל שעבר בירושה אינו משפיע על בנוס הנפח או בנוס המנהיגות המשולם לכל מנהל באפליין שלו. פעילותו של מנהל שעבר בירושה אינה נחשבת עבור זכאות מנהל האפליין שלו לבנוס יוקרה, עבור הפחתת CC לתוכנית התמריצים שנצברו, ועבור מעמד מנהל יוקרה.

(ד) מנהל החונך משווקים בארץ שאינה ארץ המגורים שלו יהיה "מנהל שהועבר". פעילותו של מנהל שהועבר אינה נחשבת עבור זכאותו של מנהל האפליין שלו לבנוס יוקרה, עבור הפחתת CC לתוכנית התמריצים שנצברו, ועבור מעמד מנהל אבן יוקרה.

(ה) מנהל שעבר בירושה או שהועבר יכול להיות זכאי להיות "מנהל נחנך" ע"י עמידה בדרישות הבאות:

(1) לייצר 120CC אישיים ושל אלו שאינם מנהלים בתוך חודשיים רצופים.

(2) להיות "משווק פעיל" בכל אחד מהחודשים הכלולים בפרק זמן זה.

(3) אם הוא משיג זכאות מחודשת בארץ זרה, להיות מנהיג מכירות פעיל בארץ הפעילות שלו, או לייצר 4CC אישיים בארץ שבה הוא משיג זכאות ל"מנהל נחנך".

## 6 בונוס מנהיגות (LB)

6.01 לאחר שמשווק הופך ל"מנהל מוכר", הוא יכול להיות זכאי לבונוסי מנהיגות ע"י טיפוח של מנהלים בדאונליין שלו ותמיכה בהם, וכן ע"י המשך חניכתם והדרכתם של המשווקים שאינם מנהלים בקבוצתו הישירה כדי לעזור להם להגיע לדרגת מנהל.

6.02 (א) "מנהל מוכר" חייב לעמוד בדרישות לבונוס מנהיגות בכל חודש על מנת לקבל את בונוסי המנהיגות שנצברו במהלכו.

(ב) מנהל מוכר יכול לעמוד בדרישות לבונוסי מנהיגות ע"י כך שיעמוד באחת מהדרישות הבאות:

(1) להיות "פעיל" ולצבור 12CC בישראל (ארץ הפעילות) אישיים ושל אלו שאינם מנהלים במהלך אותו חודש.

(2) להיות "פעיל" ולצבור 8CC בישראל (ארץ הפעילות) אישיים ושל אלו שאינם מנהלים במהלך אותו חודש, תוך כדי כך שיש לו 2 מנהלים מוכרים פעילים, כל אחד בדאונליין נפרד, שכל אחד מהם צבר מכירות מוכרות של 25CC מקומיים, כפי שהדבר מתבטא בדו"ח מהחודש הקודם של כל מנהל דאונליין.

(3) להיות "פעיל" ולצבור 4CC בישראל (ארץ הפעילות) אישיים ושל אלו שאינם מנהלים במהלך אותו חודש, תוך כדי כך שיש לו 3 מנהלים מוכרים פעילים, כל אחד בדאונליין נפרד, שכל אחד מהם צבר מכירות מוכרות של 25CC מקומיים, כפי

שהדבר מתבטא בדו"ח מהחודש הקודם של כל מנהל דאונליין.

6.03 מנהל מוכר פעיל עם מכירות מוכרות מקומיות של 25CC לכל הפחות, ייחשב לצורך ההפחתה בחודש שלאחר מכן מ-12CC ל-8CC או מ-12CC ל-4CC בדרישת הזכאות לבונוס מנהיגות עבור כל מנהלי האפליין שלו.

6.04 בונוס מנהיגות (VB), המבוסס על סה"כ המכירות הקמעונאיות ושל ה-CC האישי ושל אלו שאינם מנהלים בחודש הזכאות, ישולם לאפליינים שלו, הזכאים לבונוס מנהיגות על פי השיעורים הבאים:

- (א) 6% ישולמו למנהל האפליין הראשון הזכאי לבונוס מנהיגות.
- (ב) 3% ישולמו למנהל האפליין השני הזכאי לבונוס מנהיגות.
- (ג) 2% ישולמו למנהל האפליין השלישי הזכאי לבונוס מנהיגות.

6.05 (א) מנהל מוכר שאינו פעיל במשך 3 חודשים רצופים מאבד את זכאותו לבונוס מנהיגות.

(ב) מנהל מוכר שאיבד את זכאותו לבונוס מנהיגות יכול לחדש את זכאותו ע"י עמידה בדרישות הבאות:

(1) לייצר 12CC מקומיים אישיים ושל אלו שאינם מנהלים בתוך 3 חודשים רצופים.

(2) להיות "פעיל" בכל אחד מהחודשים הכלולים בפרק זמן זה.

(ג) עם חידוש הזכאות, בונוס המנהיגות ייצבר בכל חודש לאחר מכן שבו המנהל זכאי לבונוס מנהיגות, החל מהחודש הרביעי, אשר הבונוס בגינו ישולם ב-15 לחודש החמישי.

## 7 תמריצים נוספים

7.01 כל תוכניות התמריצים של החברה מטרתן לקדם עקרונות נכונים של בניית עסק. הדבר

כולל חניכה נכונה ומכירה של מוצרים בכמויות שניתן להשתמש בהן ולמכור אותן הלאה. CC ופרסי תמריצים אינם ניתנים להעברה, וינתנו רק למשווקים העומדים בדרישות ע"י בניית העסק שלהם בהתאם לכללים ולרוח של התוכנית השיווקית של FLP ועל פי מדיניות החברה.

7.02 סיכות הוקרה, דרגות ונסיעות לכנסים הבינלאומיים יינתנו רק למשווקים ששמותיהם מופיעים ב"טופס הבקשה להתקבל כמשווק" במשרדי החברה.

7.03 (א) במקרה שבן/בת זוגו של המשווק אינו משתתף בנסיעה שנצברה, יוכל המשווק להביא אורח, בתנאי שהאורח הוא משווק או זכאי להפוך למשווק.

(ב) נסיעות שנצברו מוגבלות לנסיעות הבאות: הכנס הגלובלי 1500CC ומעלה וכן נסיעות של מנהלי ספיר, יהלום ספיר, יהלום כפול ויהלום משולש.

## 8 תמלוגי המנהל ומעלה

8.01 מנהל יכול לשלב את המנהלים המוכרים בחניכה מדור ראשון שיש לו בכל הארצות, על מנת להיות מוכר כמנהל בכיר ועד מנהל יהלום צנטוריון. עם זאת, ניתן להחשיב כל מנהל מדור ראשון רק פעם אחת.

8.02 כל סיכות ההוקרה לרמות מנהל ומעלה ניתנות רק במפגשי הוקרה המאושרים ע"י החברה – Success Day.

8.03 **מנהל מוכר:** כאשר משווק זכאי לכך עלפי הדרישות בסעיף 5.01, הוא זוכה להכרה כ"מנהל מוכר" ומקבל סיכת זהב.

8.04 **מעמד ה - Eagle Manager:**

(א) מעמד Eagle Manager מקבלים ומחדשים בכל שנה ע"י עמידה בדרישות הבאות במהלך השנה הקלנדרית לאחר הזכאות להיות "מנהל מוכר":

(1) להיות "פעיל" ולהיות זכאי לבנוס מנהיגות בכל החודשים שבשנה.

(2) לייצר לפחות 720CC שמתוכם לפחות 100CC מדאונליינים חדשים בשנה הנחשבת מדור ראשון וקבוצותיהם.

(3) לחנוך אישית ולטפח לפחות 2 קבוצות של ראש צוות חדשים בשנה הנחשבת.

(4) לתמוך במפגשי הדרכה במרכז החברה ובמפגשי הדרכה ואזוריים.

(ב) בנוסף לדרישות הנ"ל, על "מנהלים בכירים" ומעלה גם לטפח ולשמר מנהלי Eagle Manager בדאונליין על פי הקריטריונים להלן. כל Eagle Manager בדאונליין חייב להיות בקו חניכה נפרד, ללא קשר למספר הדורות. דרישה זאת מבוססת על מעמד המנהל שהמשווק היה זכאי לו בתחילת השנה הקלנדרית.

(1) מנהל בכיר: מנהל Eagle Manager אחד בדאונליין.

(2) מנהל נוסף: 3 מנהלי Eagle Manager בדאונליין.

(3) מנהל ספיר: 6 מנהלי Eagle Manager בדאונליין.

(4) מנהל יהלום ספיר: 10 מנהלי Eagle Manager בדאונליין.

(5) מנהל יהלום: 15 מנהלי Eagle Manager בדאונליין.

(6) מנהל יהלום כפול: 25 מנהלי Eagle Manager בדאונליין.

(7) מנהל יהלום משולש: 35 מנהלי Eagle Manager בדאונליין.

(8) מנהל יהלום צנטוריון: 45 מנהלי Eagle Manager בדאונליין.

(ג) את כל הדרישות יש להשיג במדינה אחת, מלבד הדרישה ל - CC חדשים של אלו שאינם מנהלים והדרישה למנהל Eagle Manager בדאונליין, כמובהר להלן.

(ד) משווקים שנחנכים מחדש נכללים בדרישות לדאונליין החדש מדור ראשון ול-CC החדשים.

(ה) מנהל יכול לשלב CC חדשים של אלו שאינם מנהלים ממספר ארצות על מנת שייחשבו לצורך דרישת המינימום של 100 ה-CC החדשים.

(ו) מנהל יכול לשלב מנהלי Eagle Manager ממספר ארצות לצורך השגת הטטוס Eagle Manager.

(ז) מנהלי Eagle Manager יזכו להכרה ככאלה ויזכו להשתתף במפגש מיוחד שיערך באירופה.

(ח) אם משווק מגיע למעמד מנהל לאחר היום הראשון בשנה:

(1) כל משווק חדש שחנכו במהלך החודש האחרון של העליה בדרגה ייחשב לצורך דרישת החניכה החדשה וה-CC החדשים בתוכנית ה-Eagle Manager של אותה שנה קלנדרית.

(2) דרישות ה-Eagle Manager שלו **לא** יחושבו באופן יחסי. ויהיה עליו להשיג את ה - 720CC שמתוכם 100CC חדשים, וכן את 2 ראשי הצוות החדשים, במסגרת יתרת השנה לאחר השגת דרגת המנהל.

(ט) לאחר עמידה בכל הדרישות של "מעמד ה - Eagle Manager", המשווק יוזמן להשתתף בכנס השנתי של משווקי ה - Eagle Manager שיערך באירופה. כנס זה יכלול:

(1) כרטיס טיסה זוגי ולינה לשלושה לילות

(2) מפגש הדרכה ייחודי.

(3) כניסה חופשית לכל האירועים  
הקשורים לכנס משווקי ה – Eagle  
Manager.

#### 8.04.1 כנס ה – Eagle Summit

(א) השתתפות בכנס ה – Eagle Summit  
יוענק למשווקים המשיגים מחזור עסקי שנתי  
של 7500CC לאחר שהגיעו לדרגת מנהל.  
(ב) מנהלים הזכאים להשתתף ב – Eagle  
Summit יוזמנו לכנס הגלובלי ויזכו בהכרה  
ובהוקרה.  
(ג) על המנהלים להשתתף בכנס הגלובלי  
כדי לקבל את ההכרה וההוקרה.

8.05 **מנהל בכיר:** כאשר מנהל טיפח וחנוך 2  
מנהלים מוכרים מדור ראשון, הוא זוכה להכרה  
כ"מנהל בכיר" ומקבל סיכת זהב עם שתי  
אבנים אדומות.

8.06 **מנהל נוסק:** כאשר מנהל טיפח וחנוך 5  
מנהלים מוכרים מדור ראשון, הוא זוכה להכרה  
כ"מנהל נוסק" ומקבל סיכת זהב עם ארבע  
אבנים אדומות.

#### 8.07 פרסים למנהל יוקרה

(א) **מנהל ספיר:** כאשר מנהל טיפח וחנוך 9  
מנהלים מוכרים מדור ראשון, הוא זוכה להכרה  
כ"מנהל ספיר" ומקבל:

(1) סיכת זהב עם ארבע אבני  
ספיר.

(2) נסיעה של 4 ימים ו-3 לילות,  
בכיסוי כל ההוצאות, לאתר  
נופש בישראל.

(ב) **מנהל יהלום ספיר:** כאשר מנהל טיפח  
וחנוך 17 מנהלים מוכרים מדור ראשון, הוא  
זוכה להכרה כ"מנהל יהלום ספיר" ומקבל:

(1) סיכת זהב עם שני יהלומים  
ושתי אבני ספיר.

(2) פסל בעיצוב מיוחד.

(3) נסיעה של 5 ימים ו-4 לילות,  
בכיסוי כל ההוצאות  
באירופה.

**(ג) מנהל יהלום:** כאשר מנהל טיפח וחנך 25 מנהלים מוכרים מדור ראשון, הוא זוכה להכרה כ"מנהל יהלום" ומקבל:

(1) סיכת זהב עם יהלום אחד גדול.

(2) טבעת יהלום בעיצוב יפהפה.

(3) פטור מדרישות הנפח עבור תמריצים שנצברו ועבור בונוס הנפח, בתנאי שלכל הפחות 25 מנהלים מוכרים מדור ראשון שלו יהיו "פעילים" בכל חודש.

(4) נסיעה ל - 7 ימים ו - 6 לילות בכיסוי כל ההוצאות לאתר נפש מפואר מחוץ לאירופה.

**(ד) מנהל יהלום כפול:** כאשר מנהל טיפח וחנך 50 מנהלים מוכרים מדור ראשון, הוא זוכה להכרה כ"מנהל יהלום כפול" ומקבל:

(1) סיכת זהב בעיצוב מיוחד עם שני יהלומים גדולים.

(2) נסיעה של 10 ימים ו-9 לילות, בכיסוי כל ההוצאות, לדרום אפריקה.

(3) עט אקסקלוסיבי עם יהלומים.

**(ה) מנהל יהלום משולש:** כאשר מנהל טיפח וחנך 75 מנהלים מוכרים מדור ראשון, הוא זוכה להכרה כ"מנהל יהלום משולש" ומקבל:

(4) סיכת זהב בעיצוב מיוחד עם שלושה יהלומים גדולים.

(5) נסיעה של 14 ימים ו-13 לילות, בכיסוי כל ההוצאות, סביב העולם.

(6) שעון אישי אקסקלוסיבי (לפי בחירת FLP).

(7) פסל בעיצוב מיוחד (לפי בחירת FLP).

(ו) **מנהל יהלום צנטוריון**: כאשר מנהל טיפח וחנוך 100 מנהלים מוכרים מדור ראשון, הוא זוכה להכרה כ"מנהל יהלום צנטוריון" ומקבל:

(1) סיכת זהב בעיצוב מיוחד עם ארבעה יהלומים גדולים.

## 9 בונוס למנהלי יוקרה

9.01 (א) מנהל יוקרה הזכאי לבונוס מנהיגות ועמד בכמות הדרושה של מנהלים פעילים מדור ראשון במהלך חודש כלשהו בארץ הזכאות, יקבל בונוס יוקרה על בסיס סה"כ המכירות המוכרות המקומיות האישיות של מנהליו מדור ראשון, שני ושלישי ושל משווקיהם שאינם מנהלים אשר נצברו באותה ארץ במהלך אותו חודש על פי הקריטריונים הבאים:

(1) 9 מנהלים 1%

(2) 17 מנהלים 2%

(3) 25 מנהלים 3%

(ב) באפשרותו של המנהל להחשיב מנהל זר מדור ראשון לצורך עמידתו בדרישות לבונוס יוקרה, בתנאי שהמנהל הזר עמד בדרישות למנהל נחנך בארץ בה המנהל עומד בדרישות לבונוס יוקרה. לאחר שהמנהל הזר עמד בדרישות למנהל נחנך, הוא ייחשב ע"י האפליין שלו לצורך עמידה בדרישות לבונוס אבן יוקרה במהלך אותם חודשים בהם היה למנהל הזר פטור עקב פעילותו בארץ הפעילות שלו.

(ג) בונוס היוקרה משולם ע"י כל מדינה על בסיס המכירות קמעונאיות המקומיות האישיות ושל אלו שאינם מנהלים באותה ארץ. על מנת להיות זכאי לבונוס יוקרה מארץ כלשהי, חייב להיות למנהל המספר הדרוש של מנהלים פעילים מדור ראשון באותה ארץ בחודש בו הוא עמד בדרישות לבונוס יוקרה.

## 10 תוכנית תמריצים שנצברו

10.01 (א) מנהל מוכר פעיל זכאי להשתתף בתוכנית תמריצים שנצברו.

(ב) ישנן שלוש רמות של תוכנית תמריצים שנצברו:

(1) רמה 1: החברה תשלם 1900₪ לחודש לכל היותר, לתקופה של 36 חודשים רצופים לכל היותר.

(2) רמה 2: החברה תשלם 2850₪ לחודש לכל היותר, לתקופה של 36 חודשים רצופים לכל היותר.

(3) רמה 3: החברה תשלם 3800₪ לחודש לכל היותר, לתקופה של 36 חודשים רצופים לכל היותר.

שלושה חודשים רצופים נדרשים על מנת לקבל זכאות, על פי הטבלה להלן:

דרישות לקבלת / שימור הזכאות לתמריצים שנצברו

חודש	רמה 1 סה"כ CC	רמה 2 סה"כ CC	רמה 3 סה"כ CC
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

(ג) במהלך 36 החודשים מיד לאחר קבלת הזכאות, המנהל יקבל את הסכום המרבי עבור הרמה שהשיג, בכל חודש בו הוא שומר על דרישת ה-CC של חודש מס' 3.

(ד) אם סה"כ ה-CC של המנהל יורדים אל מתחת לדרישת ה-CC של חודש מס' 3 במהלך חודש כלשהו, התמריץ שנצבר באותו חודש יחושב בתור 12₪ כפול סה"כ ה-CC של המנהל לאותו חודש.

(ה) אם סה"כ ה-CC של המנהל יורדים אל מתחת ל-50 בכל חודש נתון, התמריץ שנצבר באותו חודש לא ישולם. אם בחודשים שלאחר מכן ה-CC של המנהל עולים ל-50CC או יותר, התמריץ שנצבר ישולם בהתאם למדיניות הנ"ל.

(ו) עבור מנהל עם 5 מנהלים מוכרים פעילים מדור ראשון במהלך חודש הזכאות השלישי, או בכל חודש בתקופת 36 החודשים, דרישת חודש מס' 3 תופחת ל - 110CC, 175CC או 240CC סה"כ לרמות 1, 2 או 3 בהתאמה.

(ז) עבור כל 5 מנהלים מוכרים פעילים נוספים מדור ראשון במהלך חודש הזכאות השלישי, או בכל חודש בתקופת 36 החודשים, דרישת חודש מס' 3 תופחת ב - 40CC, 50CC או 60CC סה"כ לרמות 1, 2 או 3 בהתאמה.

(ח) CC ייחשבו לצורך קבלת הזכאות והשמירה עליה רק במהלך החודשים שבהם המנהל פעיל.

(ט) ה-CC שנוצר ע"י משווק פעיל לפני שהפך למנהל מוכר ייחשב לצורך עמידתו בדרישות לתמריצים שנצברו.

(י) לאחר השלמת חודש הזכאות השלישי של תמריץ שנצבר, מנהל יכול להיות זכאי לתמריץ גבוה יותר בכל זמן, החל מהחודש שבא מיד אחריו. לדוגמה, אם מנהל מקבל זכאות לרמה 1 בינואר, פברואר ומרץ עם 50CC, 100CC ו - 150CC, ולאחר מכן מייצר 225CC באפריל, תקופת התשלום של רמה 1 תוחלף בתקופה חדשה של 36 חודשים שבה תשלום רמה 2.

(יא) בסוף התקופה בת 36 החודשים, מנהל יכול להיות זכאי לתמריץ חדש שנצבר ע"י כך שישתמש בדרישות המוקדמות שתוארו לעיל. עמידה מחודשת זאת בדרישות יכולה להתבצע במהלך כל 3 חודשים רצופים במסגרת 6 החודשים האחרונים של התקופה המקורית בת 36 החודשים.

## 11 חלוקת רווחים

11.01 (א) דרישות בסיסיות לכל הרמות. כל התנאים הבאים חייבים להתקיים בארץ בה חיים או במדינה אחרת הזכאית לחלוקת רווחים הנבחרת על ידי המשווק כמדינת הפעילות המרכזית שלו לשם השתתפות בחלוקת הרווחים. הדרישות אינן יכולות להיאסף ממדינות שונות.

(1) הייה מנהל מוכר ופעיל עם 4CC בכל חודש לאורך השנה. או, אם משווק

הופך למנהל מוכר במשך השנה, הוא יהיה פעיל בכל החודשים לאחר מכן.

(2) הייה זכאי לבונוס מנהיגות בכל חודש בשנה. או, אם משווק הופך למנהל מוכר במשך השנה, הוא יהיה זכאי לבונוס מנהיגות בכל החודשים לאחר מכן.

(3) הדרישות הבאות יכולות להתממש בכל מדינה הזכאית להשתתף בחלוקת הרווחים:

(א) הייה זכאי להשתתף בחלוקת הרווחים.

(ב) רכוש מוצרים מחדש רק לאחר ש – 75% מהמלאי שלך מומש.

(ג) בנה את העסק שלך לפי עקרונות שיווק רישתי נכונים ולפי נהלי החברה.

(ד) השתתף ותמוך במפגשי ההדרכה ובאירועים המאורגנים על ידי החברה.

(4) ההחלטה הסופית לגבי השתתפות בחלוקת הרווחים תהיה כפופה לאישור הנהלת החברה.

(ב) **חלוקת רווחים למנהל – רמה 1**. בנוסף לדרישות הבסיסיות הנ"ל, הדרישות הבאות חייבות להתממש במדינה הזכאית לחוקת הרווחים, אלא אם פורסם שינוי:

(1) צבור 700CC אישי ושל אלו שאינם מנהלים במשך השנה לאחר שהפכת למנהל מוכר.

(2) מתוכם 150CC חייבים להיות ממשווקים חדשים שצורפו לאורך השנה. 150CC חדשים אלו, יכולים להיאסף בכל מדינה. ה – CC החדש הנאסף ממדינות מחוץ למדינה הזכאית לחלוקת הרווחים, לא יחשבו לחלוקת הרווחים.

(3) שאר ה – CC חייב להיצבר במדינה הזכאית לחלוקת הרווחים.

4) פתח לפחות אחד מהבאים (אין חשיבות לדור המשוק):

א) מנהל מוכר במדינה בה אתה בוחר לחלוקת הרווחים. על מנהל זה לצבור לפחות 600CC במשך השנה לאחר שהפך למנהל מוכר. מנהל זה יכול להיות מנהל קיים או מנהל חדש במשך השנה.

או,

ב) שיהיה לך מנהל הזכאי לחלוקת רווחים במדינה הזכאית לחלוקת רווחים.

5) מנהל עם 600CC לא יכלל בחישוב חלוקת הרווחים.

6) רק ה-CC של המנהל עם 600CC שנצבר בחודש שבו הוא נחשב פעיל, יחשב למטרות אלו.

ג) **חלוקת רווחים למנהל – רמה 2.** בנוסף לדרישות הבסיסיות הנ"ל, הדרישות הבאות חייבות להתממש במדינה הזכאית לחוקת הרווחים, אלא אם פורסם שינוי:

1) צבור 600CC אישי ושל אלו שאינם מנהלים במשך השנה לאחר שהפכת למנהל מוכר.

2) מתוכם 100CC חייבים להיות ממשוקים חדשים שצורפו לאורך השנה. 100CC חדשים אלו, יכולים להיאסף בכל מדינה. ה-CC החדש הנאסף ממדינות מחוץ למדינה הזכאית לחלוקת הרווחים, לא יחשבו לחלוקת הרווחים.

3) שאר ה-CC חייב להיצבר במדינה הזכאית לחלוקת הרווחים.

4) פתח 3 מנהלים הזכאים לחלוקת רווחים, כל אחד בקבוצת משוקים נפרדת. המנהל יכול להיות בכל אחת מהמדינות המשתתפות בחלוקת הרווחים ברחבי העולם.

ד) **חלוקת רווחים למנהל – רמה 3.** בנוסף לדרישות הבסיסיות הנ"ל, הדרישות הבאות

חייבות להתממש במדינה הזכאית לחוקת הרווחים, אלא אם פורסם שינוי:

(1) צבור 500CC אישי ושל אלו שאינם מנהלים במשך השנה לאחר שהפכת למנהל מוכר.

(2) מתוכם 100CC חייבים להיות ממשווקים חדשים שצורפו לאורך השנה. 100CC חדשים אלו, יכולים להיאסף בכל מדינה. ה-CC החדש הנאסף ממדינות מחוץ למדינה הזכאית לחלוקת הרווחים, לא יחשבו לחלוקת הרווחים.

(3) שאר ה-CC חייב להיצבר במדינה הזכאית לחלוקת הרווחים.

(4) פתח 3 מנהלים הזכאים לחלוקת רווחים, כל אחד בקבוצת משווקים נפרדת. המנהל יכול להיות בכל אחת מהמדינות המשתתפות בחלוקת הרווחים ברחבי העולם.

#### (ה) חישוב חלוקת הרווחים.

(1) סכום הרווחים שיחולק יתבסס על צבר בינלאומי שיוחלט ושיחולק כדלהלן:

א) חצי מהסכום יחולק בין הזכאים לרמה 1.

ב) שליש מהסכום יחולק בין הזכאים לרמה 2.

ג) שישית מהסכום יחולק לזכאים ברמה 3

(2) המנהל הזכאי לחלוקת רווחים יקבל חלק אחד יחסי על כל CC שנצבר במדינה שהוא בחר כמדינת חלוקת הרווחים שלו (ללא ה-CC החדש שנצבר מחוץ לאותה מדינה), ובנוסף, יחשבו ה-CC של המנהלים שבקבוצותיהם הזכאים לחלוקת רווחים בכל מדינה.

(3) כל סכום שהוחלט בכל רמת חלוקת רווחים יחולק בין כל המשתתפים ברמה

הנתונה כדי לשמש כבסיס החישוב של סכום הכסף לו זכאים המנהלים. בסיס החישוב הזה יוכל ב – CC של כל מנהל ברמה הנתונה כדי להגיע לסכום אותו הוא זכאי לקבל.

## 12 הכנס הגלובלי של FLP

12.01 (א) משווק יכול להיות זכאי לתשלום כולל עבור השתתפות זוגית בכנס הגלובלי של החברה ע"י השגת 1500CC לפחות מ1 בינואר עד 31 בדצמבר של אותה השנה. כדי להנות ממימון זה, על המשווק להשתתף בהדרכות ובפגישות השונות של הכנס הגלובלי הראשון המתקיים מייד לאחר תקופה זאת.

(ב) כדי להשיג את ה - 1500CC ויותר, המשווק יוכל לצרף CC שנצברו על ידו וע"י הקבוצות הישירות שלו (לפי המפורט בדוחות החודשיים). האחריות על איסוף האינפורמציה על ה - CC בכל מדינה, חלה על המשווק ועליו להגיש נתונים אלו למשרדי החברה בארץ הפעילות שלו.

(ג) ה - CC הנצבר על ידי קבוצת המשווקים שאינם מנהלים וע"י קבוצות המנהלים של המשווק בחודשים שאינו פעיל, לא יחשבו לטובת ה - 1500CC. אבל, ה - CC האישי יחשב ללא התייחסות ל"פעילות" המנהל.

(ד) המשווק יצבור CC ויקבל את ההכרה הבאה:

(ה) סה"כ 1500CC ויותר (1.5K)

(1) ישתתף בכנס הגלובלי ויהנה מאירוח של 5 לילות על חשבון החברה.

(2) יקבל \$500 במזומן כדמי כיס (ינתן למשווק המשתתף בכנס).

(i) סה"כ 2500CC ויותר (2.5K)

(1) ישתתף בכנס הגלובלי ויהנה מאירוח של 7 לילות על חשבון החברה.

(2) יקבל \$1,000 במזומן כדמי כיס (ינתן למשווק המשתתף בכנס).

(ז) סה"כ 5000CC ויותר (5K)

- 1) ישתתף בכנס הגלובלי ויהנה מאירוח של 8 לילות על חשבון החברה.
- 2) יקבל \$2,000 במזומן כדמי כיס (ניתן למשווק המשתתף בכנס).
- 3) יהנה מהאפשרות להשתמש במסלול ה – VIP בחנות הכנס.

(ח) סה"כ 7,500CC ויותר (7.5K)

- 1) ישתתף בכנס הגלובלי ויהנה מאירוח של 8 לילות על חשבון החברה.
- 2) יקבל \$3,000 במזומן כדמי כיס (ניתן למשווק המשתתף בכנס).
- 3) יהנה מהאפשרות להשתמש במסלול ה – VIP בחנות הכנס.

(ט) סה"כ 10,000CC ויותר (10K)

- 1) ישתתף בכנס הגלובלי ויהנה מאירוח של 8 לילות על חשבון החברה.
- 2) יוטס בביזנס קלאס לכנס ובחזרה.
- 3) יקבל \$3,000 במזומן כדמי כיס (ניתן למשווק המשתתף בכנס).
- 4) יהנה מהאפשרות להשתמש במסלול ה – VIP בחנות הכנס.

(י) סה"כ 12,500CC ויותר (12.5K)

- 1) ישתתף בכנס הגלובלי ויהנה מאירוח של 8 לילות על חשבון החברה.
- 2) יוטס בביזנס קלאס לכנס ובחזרה.
- 3) יקבל \$12,500 במזומן כדמי כיס (ניתן למשווק המשתתף בכנס).
- 4) יהנה מהאפשרות להשתמש במסלול ה – VIP בחנות הכנס.

## 13 נהלי הזמנה

13.01 (א) משווק (ללא קשר לרמתו) מזמין ישירות מהחברה במחיר למשווק חדש (NDP) עד אשר עומדות לזכותו מכירות המוכרות אישיות של 2CC בטווח של חודשיים רצופים כלשהם. לאחר מכן הוא קונה במחיר הסיטונאי.

(ב) את כל ההזמנות בצירוף תשלום מתאים יש להעביר למרכז ההזמנות של FLP בטלפון 03-751-0444, או דרך האינטרנט באתרים [www.flpil.com](http://www.flpil.com) או ב- [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com), לפני 24:00 ביום הקלנדרי האחרון של החודש הרלוונטי, על מנת להיות זכאים לבונוס עבור אותו חודש.

(ג) על כל הזמנה להיות מלווה בצ'ק בנקאי או צ'ק רגיל (עם תאריך פירעון ליום ההזמנה), במזומן או בכרטיס אשראי.

(ד) על כל אי התאמה במצב הסחורה או בכמויות יש לדווח למחלקת התמיכה במשווקים לא יאוחר מ- 7 ימים ממועד ביצוע ההזמנה.

(ה) למשווק אסור להזמין סה"כ יותר מ- 25CC בכל חודש קלנדרי ללא אישורם המוקדם של משרדי החברה.

(ו) הזמנה מינימלית למשווק תהיה בגובה 299 ₪ ב- NDP ו- 465 ₪ במחיר סיטונאי (כולל מע"מ) של מוצרים, לא כולל אביזרים וחומר פרסומי או הדרכת.

(ז) כל הזמנה כפופה לאישורם הסופי של משרדיה הראשיים של החברה, וכל אספקה תלויה באישור זה. קבלת הבונוס מהווה הוכחה לאישורם של המשרדים הראשיים.

(ח) בעת הזמנת מוצר שהיה כלול גם בהזמנה הקודמת, המשווק מאשר בפני החברה כי 75% מההזמנה הקודמת של אותו מוצר נמכרו, נצרכו או שנעשה בהם שימוש אחר בעסק שלו.

## 14 מדיניות חניכה מחדש (ריספונסרשיפ)

14.01 (א) משווק קיים יכול לעבור חניכה מחדש תחת חונך אחר בתנאי שבמהלך 24 החודשים הקודמים הוא עמד בכל הדרישות הבאות:

- (1) הוא היה משווק ו:
- (2) הוא לא רכש או קיבל כל מוצרי FLP מהחברה או ממקור אחר ו:
- (3) הוא לא קיבל תשלומים משום סוג ממשווק של FLP ו:
- (4) הוא לא חנך כל אדם אחר על מנת לשתפו בעסקי FLP.

(ב) על המשווק העובר חניכה מחדש לחתום על תצהיר בנוגע למדיניות ה"ל", בכפוף לענישה על עדות שקר, בפני עו"ד לפני שיותר לו לעבור חניכה מחדש.

(ג) משווק העובר חניכה מחדש מתחיל שוב ברמת "משווק חדש" תחת החונך החדש שלו, ומאבד את כל הדאונליין שצבר עד לאותה נקודה בכל הארצות בהן ביצע בעבר חניכה. בנוסף הוא לא ייחשב לצורך דרישות החניכה בתוכנית חלוקת הרווחים. עם זאת, הוא ייחשב לצורך דרישות החניכה עבור תמריצי ה-Eagle Manager והכנסים האזוריים.

## 15 מדיניות חניכה בינלאומית

15.01 (א) מדיניות זאת חלה על כל חניכה בינלאומית החל מ-22 במאי 2002.

(ב) הנהלים והמדיניות בכל הנוגע לחניכה בינלאומית הם כדלקמן:

- (1) על המשווק ליצור קשר עם משרדי החברה בארץ הפעילות שלו ולבקש לעבור חניכה בינלאומית בארץ הרצויה לו.

(2) ייעשה שימוש במספר הזיהוי המקורי של המשווק בכל הארצות בהן הוא יעבור חניכה בינלאומית.

(3) חונכו של המשווק יהיה האדם המופיע כחונך בטופס הבקשה הראשון להתקבל כמשווק שהתקבל ע"י FLP.

(4) המשווק יתחיל באופן אוטומטי ברמת המכירות הנוכחית שהשיג בכל הארצות בהן הוא עובר חניכה בינלאומית.

(5) לא ניתן לשלב CC שנוצרו במדינה פעילה אחת עם CC שנוצרו במדינה פעילה אחרת על מנת להשיג עלייה בדרגה או זכאות לבונוסים או לתמריץ נרכש. עם זאת, ניתן לשלב אותם על מנת להיות זכאי לרמות של 1500CC או יותר בתמריץ הכנס הגלובלי, ועל מנת לעמוד בדרישות הקשורות ל-CC חדשים עבור תוכנית חלוקת הרווחים ותוכנית ה- Eagle Manager.

(6) מנהיג מכירות שלא הגיע עדיין לדרגת מנהל בארץ הפעילות שלו יצטרך להגיע לסטטוס "פעיל" בכל ארץ בה הוא עובר חניכה בינלאומית על מנת לקבל בונוס מארץ זאת.

(7) כאשר משווק מגיע לדרגה כלשהי בארץ מסוימת, הדרגה משתקפת בכל הארצות.

(8) אם משווק שלא הגיע עדיין לדרגת מנהל בארץ הפעילות שלו מתקדם לדרגת מנהל בארץ זרה, עליו להיות "פעיל" ולהשיג לפחות 25CC אישיים ושל אלו שאינם מנהלים בארץ הפעילות שלו במהלך חודש העליה בדרגה על מנת להיות "מנהל מוכר".

(9) כאשר משווק מחליף את ארץ מגוריו, עליו להודיע לארץ הקודמת שלו, כדי שניתן יהיה לשנות את כתובתו ולהקצות לו ארץ פעילות חדשה.

(ג) מנהל שהיה "פעיל" במהלך החודש בארץ הפעילות שלו יקבל "פטור מפעילות" לחודש שלאחר מכן, בכל הארצות על מנת להיות זכאי לבונוסים על נפח המכירות בארצות אלה. לדוגמה, אם מנהל היה "פעיל" בחודש ינואר בארץ הפעילות שלו, הוא יקבל פטור מפעילות בכל הארצות הזרות לחודש פברואר.

(ד) מנהל הזכאי לבונוס מנהיגות במהלך החודש בארץ הפעילות שלו, יקבל פטור מזכאות לבונוס מנהיגות עבור החודש שלאחר מכן בכל הארצות הזרות על מנת להיות זכאי לבונוסי מנהיגות בארצות אלה. לדוגמה, אם מנהל היה זכאי לבונוס מנהיגות בחודש ינואר בארץ הפעילות שלו, הוא יקבל פטור מהדרישה לזכאות למנהיגות בכל הארצות הזרות לחודש פברואר.

## 16 פעילויות אסורות

16.01 החלטתה של הנהלת החברה להביא לידי סיום את פעילותו של משווק או לחסום, לתאם מחדש או לשנות בונוסים, CC, תגמולים או כל תמריץ בעבור מעורבותו של כל משווק בפעילויות או מחדלים שאינם תואמים את מדיניות החברה תהיה סופית. החברה תפעל בחומרה בתגובה למחדלים מכוונים והתעלמות ממדיניות החברה מצד משווק, לרבות סיום תפקידו כמשווק והליכים חוקיים במקרה של נזקים.

16.02 פעילויות אסורות הגוררות עילה לסיים פעילותו של המשווק וחבות בגין כל נזק שייגרם עקב פעולות אלה כוללות את אחת מכל הפעילויות הבאות אך אינן מוגבלות אליהן בלבד:

(א) **חניכה במרמה:** נאסר על משווק לחנוך אנשים ללא ידיעתם ומבלי שאנשים אלה יחתמו על טופס בקשה להתקבל כמשווק עצמאי, לחנוך אדם במרמה כמשווק, או לחנוך או לנסות לחנוך אנשים שאינם קיימים כמשווקים או כלקוחות ("אנשי קש") על מנת להיות זכאי לעמלות או בונוסים.

(ב) **קניית בונוסים:** נאסר על משווק להזמין יותר מוצרים מהנדרש על מנת לספק את צרכי המכירה המיידיים שלו. מוצרים

נוספים מותר לרכוש רק לאחר מכירתם של 75% מהמלאי של אותו מוצר, צריכתם או ניצולם באופן אחר. נאסר על משווק לרכוש מוצרים או לעודד משווקים אחרים לרכוש מוצרים רק כדי להיות זכאים לבונוסים, ולהשתמש בכל שיטה אחרת שבאמצעותה מתבצעות רכישות אסטרטגיות על מנת למקסם עמלות או בונוסים כאשר למשווק אין שימוש לגיטימי למוצרים שנרכשו. על מנת לוודא שלא מתרחשת העמסת מלאי:

(1) כל משווק המזמין מוצר שהוזמן בהזמנה הקודמת מאשר בכך בפני החברה כי 75% מההזמנה הקודמת של אותו מוצר נמכרו או נוצלו באופן אחר. על המשווקים לנהל תיעוד מדויק של מכירותיהם החודשיות ללקוחותיהם, והחברה תוכל לערוך ביקורת על תיעוד זה בהודעה סבירה מראש. תיעוד זה יכלול דו"חות שישקפו את המלאי הקיים בסוף החודש.

(2) החברה תהיה נדיבה ביישום המדיניות שלה בנוגע לקניית מוצרים חזרה עם סיום תפקידו של המשווק, אך FLP לא תרכוש בחזרה מוצרים או תבצע החזרים כספיים בגין מוצרים שאושרו כמוצרים שנצרכו או נמכרו. הצגת מצג שווא בנוגע לכמות המוצרים שנמכרו או נצרכו על מנת להתקדם בתוכנית השיווקית תהיה עילה לסיום תפקידו של המשווק.

(3) על מנת למנוע מהמשווקים לעודד משווקים אחרים לעקוף את האיסור להעמסת מלאי, החברה תגבה בחזרה מהאפליינים של משווק שסיים את תפקידו כל בונוס ששולם על מוצר שהוחזר ע"י משווק שסיים את תפקידו.

(ג) **רכישה באמצעות מיופה כוח:** נאסר על משווק לרכוש מוצר בשום דרך אחרת מלבד על שמו שלו.

(ד) **מכירה למשווקים אחרים:** בנוסף לפעילויות הקמעונאיות שלו, נאסר על משווק למכור מוצרים למשווק שאינו משווק מדור ראשון שלו, במחיר הנמוך מהמחיר הסיטונאי. כל מכירה אחרת למשווקים אחרים, ישירות או בעקיפין, היא עסקה

אסורה הן עבור המשווק הקונה והן עבור המשווק המוכר. ה-CC של אותה מכירה אסורה לא יוכר לצורך הזכאות להיות "פעיל" או לצורך זכאות לתנאים אחרים כלשהם במסגרת התוכנית השיווקית. בעקבות אי ציות זה יתבצעו השינויים הדרושים.

(ה) נאסר על משווק לעסוק בפעילויות האסורות המפורטות בכל תתי הסעיפים של 16.01, 18.02 ו-19.01 של מסמך זה.

(ו) נאסר על משווק להופיע בכל חומר פרסומי או חומר לגיוס משווקים או שכנוע של חברה אחרת לשיווק ישיר, וכן נאסר עליו להיות מוזכר בהם או להרשות לשמו או דיוקנו להופיע בהם או להיות מוזכר בהם.

(ז) נאסר על משווק לבצע כל פעולה או מחדל המצביעים על התעלמות מכוונת ועל הזנחה בוטה של מדיניות החברה.

#### (ח) מכירה בחנויות

(1) נאסר על משווק להרשות מכירה או הצגה של מוצרי החברה בחנויות קמעונאיות, שקמיות צבאיות, שוקי יד שניה, שוקי פשפשים או ירידים דומים. עם זאת, ירידים הנמשכים פחות משבוע בתוך תקופה של 12 חודשים באותו מקום נחשבים לזמניים ולכן מותרים לאחר קבלת אישור בכתב ממשרדיה הראשיים של החברה.

(2) משווק שברשותו משרד המעניק שירותים, מספרה, מכון קוסמטיקה או מועדון בריאות רשאי להציג ולמכור מוצרים במשרד, במספרה או במועדון הבריאות השייכים לו. עם זאת, נאסר על המשווק להציג שלטים חיצוניים או פרסום כל שהו בחלונות ראוהו על מנת לפרסם את מכירתם של מוצרי החברה.

(3) נאסר על משווק למכור או לשווק מוצר של המותג FOREVER אלא אם הדבר נעשה באריזתו המקורית. עם זאת, מותר לקדם את מכירתם של מוצרים ולהגיש אותם במסעדות על בסיס כוס או מנה.

(ט) **שימוש בחומר לא מאושר:** נדרש אישור מראש מהחברה ובכתב על מנת להשתמש בכל עזר או חומר מכירתי מלבד אלה המסופקים ע"י FLP או על מנת לייצר או למכור אותם.

(י) **מכירה מקוונת:** נאסר על משווק למכור מוצרים באמצעות מדיות שיווק מקוונות, קניונים מקוונים או אתרי מכירות פומביות כמו eBay או אמזון, אך ללא הגבלה לאלה בלבד.

(יא) **מכירה לאחרים לצורך מכירה הלאה:** נאסר על משווק למכור מוצרי FLP לאיש לצורך מכירתם הלאה או להעניק לאחרים את הסמכות למכור מוצרי FLP.

(יב) **חניכת משווקי FLP בחברות אחרות:** נאסר על משווק ליצור קשר, לשכנע, לפתות, לרשום, לחנוך או לקבל, במישרין או בעקיפין, כל משווק של FLP, לקוח של FLP או כל אדם שהיה משווק או לקוח של FLP במהלך שנים עשר (12) החודשים האחרונים, להיות בחברת שיווק ישיר אחרת מלבד FLP או לעודד אותו בכל דרך לקדם הזדמנויות בתוכנית שיווקית של חברה כזאת.

(יג) נאסר על משווק להמעט בערכם של משווקים אחרים, של מוצריה / שירותיה של FLP, של התוכנית השיווקית ותוכנית התגמול או של עובדי FLP בפני משווקים אחרים או צדדים שלישיים. כל שאלה, הצעה או הערה בנוגע לנושאים אלה תופנה בכתב אך ורק למשרדי חברת FLP.

(יד) **טענות בנוגע למוצרים:** נאסר על משווק לטעון טענות בנוגע לתכונותיהם התרפיות, הבטיחותיות או המרפאות של המוצרים. רק הצהרות או טענות מסוג זה שאושרו רשמית ע"י FLP או שכלולות בחומר הכתוב הרשמי של FLP מותרות לשימוש. נאסר על משווק לטעון בצורה כלשהי כי מוצרי FLP מועילים בטיפול, מניעה, אבחון או ריפוי של מחלה כלשהי. טענות רפואיות בנוגע למוצרי FLP אסורות באיסור חמור. על משווק להמליץ לכל לקוח שנמצא באותה עת בטיפול רופא או בטיפול רפואי כלשהו כי יבקש את עצתו

של הגורם המטפל בו לפני שישנה את משטר התזונה שלו.

(טו) **טענות בנוגע לרווחים:** תחזיות בנוגע לרווחים, ומצגים בנוגע להכנסות שעלולים להיות מטעים באופן פוטנציאלי, אסורים באיסור חמור אלא אם התקבל אישור מראש ובכתב מ-FLP. הצלחתו הפיננסית של משווק תלויה לחלוטין במאמציו האישיים, במסירותו ובהדרכה ובפיקוח שיעניק לדאונליינים שלו וללקוחותיו ב-FLP.

(טז) **ניהול העסק באמצעות מיופה כוח:** אסור ליצור או להפעיל פעילות של משווק וכל דאונליין הנובע ממנה באמצעות מיופה כוח, ובמקרה זה הנהלת החברה תערוך בהם שינויים והתאמות על מנת שיעמדו במדיניות החברה.

(יז) **יצוא מוצרים:** משווק רשאי לרכוש מוצרים לצורך שימוש בהם בעסק שלו ולצורך שימוש האישי בארץ בה הם נרכשו. נאסר על משווק לרכוש מוצרים לצורך יצוא המוצרים לארץ שמחוץ לארץ בה הם נקנו, ללא אישור משרדי החברה בסקוטסדייל, אריזונה שבארה"ב, מלבד כאשר הדבר נעשה לצורך שימוש האישי או שימושה של משפחתו בארץ שבה אין משרד מורשה של FLP.

## 17 מדיניות החברה

17.01 (א) יחסיו של המשווק עם FLP הם יחסים בעלי אופי חוזי. רק מבוגרים מגיל 18 ומעלה רשאים לחתום על חוזה עם FLP ולהפוך למשווקים.

(ב) משווק נחשב לקבלן עצמאי. עליו לנהל את עסקיו במסגרת תנאי הסכם פעילות המשווק ותוך עמידה במדיניות ונהלי החברה החלה על הארץ בה הוא מנהל את עסקיו.

(ג) פעילות של משווק ב - FLP מורכבת מהמשווק ומבן / בת זוגו, או מהאדם הבודד המופיע על גבי טופס הבקשה להתקבל כמשווק המתויק במשרדי החברה.

(ד) זוגות ייחנכו יחד על גבי אותו טופס בקשה להתקבל כמשווק. בני זוג אינם יכולים לחנוך זה את זה. אם אחד מבני הזוג בוחר שלא להיות משווק של FLP, בן הזוג הפועל כמשווק של FLP מסכים במפורש ומבין כי ייתכן כי פעילותו כמשווק תובא לידי סיום עקב כל פעולה של בן / בת זוגו שאינו משווק אשר מפרה את מדיניות החברה.

(ה) משווקים הנישאים למשווק אחר רשאים לשמור על פעילויות משווק נפרדות אם היו קיימות לפני הנישואין.

(ו) במקרה שמשווק נישא לאדם שאינו משווק, עליו להגיש טופס שינוי סטטוס (טש"ס) החתום ע"י שניהם ומציין אם קיים עניין מצד בן הזוג החדש בפעילות המשווק. ללא קשר להגשת טופס הטש"ס, המשווק הקיים מסכים במפורש ומבין כי ייתכן כי פעילותו כמשווק תובא לידי סיום עקב כל פעולה של בן / בת הזוג החדש אשר מפרה את מדיניות החברה, כאילו היה בן / בת הזוג החדש משווק של FLP.

(ז) במקרה שבו הדאונליינים של משווק עוברים חניכה בארץ זרה, והמשווק לא עבר קודם לכן חניכה בארץ זו, המשווק יעבור אוטומטית חניכה באותה ארץ זרה, ומסכים למדיניות שחלה באותה ארץ ולחוקיה המקומיים, ומסכים להיות כפוף למדיניות ישוב המחלוקת הקבועה במסמך זה.

17.02 חברת FLP מסכימה למכור למשווק מוצרים ולשלם בונוסי נפח כאמור בתוכנית השיווקית של החברה, ובתנאי שהמשווק לא יפר את חוזה המשווק עם FLP.

17.03 משווק רשאי לפתח טכניקות שיווק משלו, כל עוד אין הן מפרות כל כלל, תקנה או חוק של החברה, המדינה, הארץ או מערכת המשפט.

17.04 כל העברה שאינה העברה בירושה של פעילות משווק ב - Forever Living Products, וכל אסורה ללא אישור מראש של FLP, וכל העברה כנ"ל לא תהיה תקפה. לצורך סעיף זה, שינוי בזכויות השארים של פעילות של משווק FLP המוחזקת בנאמנות ייחשב

להעברה הדורשת אישור בכתב מהחברה על מנת שתהיה תקפה.

17.05 נאסר על משווק להחליף חונך, במישרין או בעקיפין, אלא אם הדבר נעשה כאמור במסמך זה. חברת FLP תתייחס רק לטופס הבקשה התקף הראשון שהתקבל במשרדי החברה. טפסי בקשה מאוחרים יותר לא יותרו.

17.06 כאשר משווק מחליף את מקום מגוריו, עליו להודיע לארץ הקודמת בה התגורר על מנת שניתן יהיה לשנות את כתובתו ולהקצות לו ארץ פעילות חדשה.

17.07 **טעויות או שאלות:** אם למשווק יש שאלות בנוגע לבונוסים, דו"חות פעילות של הדאונליינים, חיובים או שינויים, או שהוא מאמין שחלה בהם טעות, עליו להודיע ל-FLP בתוך שישים (60) יום ממועד השגיהה לכאורה או הארוע. חברת FLP אינה אחראית לכל שגיהה, השמטה או בעיה שלא דווח עליה בתוך שישים (60) יום.

#### 17.08 הפסקת פעילות המשווק מרצון:

(א) משווק רשאי להפסיק את פעילותו כמשווק ע"י הגשת בקשה בכתב החתומה ע"י כל האנשים המופיעים על גבי טופס הבקשה להתקבל כמשווק (על כל פרטיה המעודכנים). התאריך בה תיכנס לתוקף הפסקת הפעילות הוא התאריך בו תתקבל במשרדי החברה הבקשה להפסיק את הפעילות. המשווק המסיים את פעילותו מוותר על הדרגה הנוכחית שלו ועל כל הדאונליינים הקיימים באותה עת, לרבות בארצות זרות.

(ב) עם סיום פעילותו של המשווק, בן / בת הזוג ייחשבו גם הם כאילו סיימו את הפעילות (אם רלוונטי).

(ג) בתום שנתיים, יהיה המשווק רשאי להגיש בקשה מחודשת להתקבל כמשווק לאישור משרדי החברה. עם קבלת האישור, המשווק ייכנס בדרגת "משווק חדש", ולא יחזר לו ארגון הדאונליין הקודם שלו.

## 17.09 סיום פעילות המשווק עקב סיבה:

(א) סיום הפעילות פירושה הפסקת כל הפריבילגיות המקומיות והבינלאומיות וכל הזכויות החוזיות של משווק FLP, לרבות הפריבילגיה לקנות ולשווק את המוצרים. סיום הפעילות יוביל לאי זכאות לבונוסים ולהפסקת ההשתתפות בכל תוכנית של החברה המעניקה יתרונות למשווקים.

(ב) משווק שסיים את תפקידו יחוייב על פי דרישת FLP להחזיר לחברה כל פריבילגיה, פרס, מלאי או בונוס שקבל מ-FLP החל ממועדן של הפעילויות אשר גרמו לסיום פעילותו, או לפצות את החברה בגינם. לאחר החזרת כל עלות או נזק הנובעים מהתנהגותו של המשווק שסיים את תפקידו, ישולמו הבונוסים שעליהם ויתר המשווק עקב סיום תפקידו למשווק הבא שנמצא באפליין של המשווק ואשר עומד בדרישות ואינו מפר את מדיניות החברה.

(ג) בתום שנתיים, יוכל משווק שסיים את תפקידו להגיש בקשה מחדשת לאישור משרדי החברה. עם קבלת האישור, המשווק יצטרף מחדש בדרגת "משווק חדש", ולא יוחזר לו ארגון הדאונליין הקודם שלו.

## 17.10 מדיניות בנוגע לאינטרנט:

(א) **מכירה מקוונת של מוצרים:** לכל משווק עצמאי תוצע ההזדמנות לרכוש אתר אינטרנט כמשווק עצמאי – שיאושר ע"י החברה – תחת השם MyFLPBiz, לצורך שיווק מקוון של מוצרים תוך שימוש בקישור ישיר לחנות המקוונת של החברה בכתובת [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com). הזמנות מקוונות יטופלו ישירות ע"י החברה באתר זה. קישור זה מאורגן כך שדפי האינטרנט של FLP יישארו במסגרת אתר האינטרנט של המשווק העצמאי. המבקרים למעשה אינם עוזבים את האתר של המשווק. על מנת לשמור על היושרה של שם המותג של FLP, קו המוצרים ומערכת היחסים בין המשווק ללקוח, נאסר על משווק למכור מוצרי

FLP בצורה מקוונת דרך אתר עצמאי משלו. מכירות בסחר אלקטרוני ניתן לבצע רק ישירות דרך הקישור לחנות הרשמית של החברה בכתובת [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

(ב) חניכת משווקים בצורה מקוונת באמצעות הגשת בקשה בחתימה אלקטרונית או באמצעות טופס מקוון אסורה, מעבר להגשת בקשה ישירה דרך אתר החברה הרשמי בכתובת [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

(ג) אתרי אינטרנט עצמאיים של משווקים המוכרים ומקדמים את המוצרים או את ההזדמנות העסקית ללא מכירה מקוונת או חניכה מקוונת מותרים, כל עוד הם עומדים בדרישות מדיניות החברה או עוברים שינויים על מנת לעמוד בדרישות אלה.

(ד) נאסר על משווקים להשתמש בשם Forever Living Products או בכל סימן מסחרי, שם מסחרי, שם מוצר או שם דומיין (URL) של החברה, או להעתיק או להשתמש בכל חומר של החברה מכל מקור, אשר עלול להביא להטעייה או בלבול של המשתמש כך שיחשוב שאתר האינטרנט של המשווק שייך לחברה או לאחד הגורמים המסונפים לה באופן רשמי. שמות המוצר של FLP שייכים אך ורק לחברה ונאסר על משווק להשתמש בהם כקישור פרסומי או לכל שימוש בלתי מאושר אחר. על אתר אינטרנט של משווק לציין בבירור כי הוא "משווק עצמאי של FLP" שאינו סוכן של החברה או של אף אחד מהגורמים המסונפים לה ברחבי העולם.

(ה) על המשווק לקשר את אתר האינטרנט שלו לאתר הרשמי של החברה אשר נוצר ומתוחזק ע"י החברה בכתובת [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

(ו) על כל אתר עצמאי של משווק לשקף רק חברות ומוצרים הנושאים את תוית FLP ואשר תכולתם מוסרית, ולקשר רק לחברות ומוצרים כנ"ל.

(ז) פרסום אלקטרוני: אתרים עצמאיים של משווקים, אשר אושרו ע"י החברה, או אשר מופיעים כחלק מבאנר או פרסום גרפי העומדים בקווים המנחים של החברה בנוגע לפרסום ואשר אושרו ע"י החברה, מותרים. יש להגיש לחברה לאישור באנרים או פרסומים גרפיים לפני פרסומם ברשת, ועליהם לקשר את המשתמש לאתר החברה או לאתר עצמאי של משווק אשר אושר ע"י החברה. כל פרסום אלקטרוני יהיה כפוף למדיניות החברה בנוגע לקווים המנחים הקשורים לפרסום וקידום ויבוקר על ידם.

## 18 נושאים חוקיים

### 18.01 יישוב מחלוקות / ויתור על משפט המבוסס על מושבעים:

(א) אם מחלוקת או תביעה הנובעת או קשורות למערכת היחסים של המשווק או למוצרי FLP אינה ניתנת לפתרון ע"י מו"מ, החברה והמשווק מסכימים שעל מנת לעודד במידת האפשר פתרון ידידותי, מהיר, יעיל ומשתלם כלכלית של המחלוקת, הם יוותרו על זכותם למשפט המבוסס על מושבעים ויישבו את המחלוקת ע"י העברתה לאגודה האמריקאית לבוררות (AAA) לצורך בוררות מחייבת במחוז מריקופה שבמדינת אריזונה בהתאם לנהלים הכתובים שאומצו ע"י FLP לצורך יישוב מחלוקות. מחוז מריקופה שבאריזונה יהיה אזור השיפוט ומקום השיפוט היחיד והבלעדי לכל מחלוקת בין החברה לבין המשווק העצמאי, ואם הדבר רלוונטי על פי נהלי יישוב המחלוקות של FLP, בית משפט בעל סמכות שיפוט במחוז מריקופה שבמדינת אריזונה. טופס הבקשה להתקבל כמשווק יהיה כפוף מכל בחינה לחוקי מדינת אריזונה.

(ב) השתתפות בתוכנית החניכה הבינלאומית היא פריבילגיה המעניקה לכל משווק הזדמנות להפיק תועלת מרשת החברות הבינלאומית של FLP. תוכנית החניכה הבינלאומית מנוהלת ע"י המשרד הראשי של FLP במחוז מריקופה שבאריזונה. משווק המשתתף בתוכנית החניכה

הבינלאומית מסכים לכך שכל מחלוקת הנובעת או קשורה למערכת היחסים של המשווק או למוצרי FLP ומערכת אחת או יותר מהחברות המסונפות ל-FLP תיושב באמצעות בוררות מחייבת במחוז מריקופה שבאריזונה על פי המדיניות הנוכחית של Forever Living.com ושל Forever Living International LLC בנוגע ליישוב סכסוכים כפי שתוארה לעיל ומופיעה באתר האינטרנט של חברת FLP בכתובת [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

## 18.02 העברות בירושה:

(א) העברה של פעילות של משווק לאחר אסורה מלבד מקרה של מוות, פירוד חוקי או גירושין.

(ב) זכויות הירושה של פעילות של משווק מוגבלות כדלקמן:

1) על הירש להיות אדם היכול להיות זכאי להיות משווק.

2) מכיוון שעל הירש להיות אדם בוגר, יש לייסד נאמנות או אפוטרופסות במקרה של מספר יורשים או יורשים קטינים. במקרה של ייסוד נאמנות, יש לתייק עותק שלה אצל FLP. על תנאי הנאמנות להתיר לנאמן באופן ברור לשמש כמשווק. מינויים של אפוטרופוס או נאמן בהקשר לצוואה חייב להתבצע ע"י בית משפט בעל סמכות מתאימה, ועל אדם זה לקבל אישור ספציפי לשמש כמשווק מטעם של קטינים. העתק החלטת בית המשפט יועבר לתיק במשרדי FLP.

3) נאמן או אפוטרופוס ישמור על מעמדו כמשווק, כל עוד לא יופר הסכם פעילות המשווק, עד אשר יגיעו המוטבים לבגרות, ויורש קיבל על עצמו את האחריות להפעיל את הפעילות כמשווק באישור המוקדם של בית המשפט.

4) נאמן, אפוטרופוס, בן / בת זוג או משווק אחר המשמש כנציג יהיה אחראי לפעולותיו של המוטב, בן החסות או בן / בת הזוג לצורך עמידה בתנאי המדיניות של הסכם פעילות המשווק. הפרת מדיניות החברה ע"י כל אחד מהנ"ל עלולה להוביל לסיום פעילות המשווק.

5) בונוסים ישולמו באותן רמות ועל פי אותן דרישות שהיו רלוונטיות לנפטר.

(ג) כל בקשה להתקבל כמשווק ב-FLP הכוללת שתי חתימות, ללא קשר למועד החתימה, תזכה להתייחסות כאל בעלות משותפת, כאשר הבעלות המלאה תעבור לגורם שיוותר בחיים במקרה של פטירתו של האחר. אם המשווק מתגורר במדינה בה חל "חוק השיתוף", ההתייחסות תהיה כאל רכוש משותף, כאשר הבעלות המלאה תעבור לגורם שיוותר בחיים במקרה של פטירתו של האחר. עם אישור מותו של אחד משני המשווקים שחתמו, תעבור פעילות המשווק ב-FLP באופן אוטומטי לזה שנותר בחיים מבין השניים. העברה זאת תתבצע ללא קשר לתוכן הצוואה של המשווק הראשון שנפטר. בנוסף, פירוש הדבר הוא כי כאשר שני אנשים חתמו על טופס הבקשה להתקבל כמשווק ב-FLP, זה שיוותר בחיים לאחר פטירתו של האחר יהיה המשווק היחיד לאחר מותו של הראשון מביניהם. אם משווק אינו מעוניין בתוצאה זאת, עליו ליצור קשר עם משרדי החברה על מנת לבטא את צרכיו ולקבוע אם ניתן להיענות לצרכים אלה. יש לזכור כי לא ניתן לערוך שינוי בפעילות המשווק במהלך חיי המשווק, מלבד מקרה של פירוד חוקי או גירושין.

(ד) אם בבקשה להתקבל כמשווק שהוגשה ע"י אדם שנישא כדין סומנה האפשרות "נשוי" בסעיף "מצב משפחתי", אך הבקשה מכילה רק את חתימתו של אחד מבני הזוג, החברה תתייחס אל פעילות המשווק כאל בעלות משותפת, כאשר

הבעלות המלאה תעבור לגורם שיוותר בחיים במקרה של פטירתו של האחר.

(ה) בקשות להתקבל כמשווק שבהן סומנה האפשרות "לא נשוי" בסעיף "מצב משפחתי" ובהן מופיעה רק חתימה אחת יזכו להתייחסות בהתאם ע"י החברה.

(i) 1) באם יתרחש שינוי במצבו המשפחתי מ"לא נשוי" ל"נשוי", על המשווק לשלוח למשרדי החברה טופס בקשה חדש להתקבל כמשווק שבו יציין כי חל שינוי במצבו המשפחתי, בליווי עותק של תעודת הנישואין. באותה עת תתייחס החברה אל פעילות המשווק כאל בעלות משותפת, כאשר הבעלות המלאה תעבור לגורם שיוותר בחיים במקרה של פטירתו של האחר.

(2) על מנת להעביר את פעילותו של משווק שאינו נשוי ב-FLP לאחר מותו, על המשווק להכין צוואה או להשתמש קרן נאמנות.

(r) החברה רואה ב"בעלות משותפת", כאשר הבעלות המלאה תעבור לגורם שיוותר בחיים במקרה של פטירתו של ה"אחר" וכן באפשרות לשימוש בנאמנות כדרך חוקית להעברת נכסים לאחר המוות, ללא צורך לעבור הליכים של אישור הצוואה על מנת להעביר את הנכס ליורש הרצוי.

(ח) תוך שישה (6) חודשים ממות המשווק, על המשווק היורש, הנאמן או האפוטרופוס, להעביר את הידיעה למשרדי החברה. אישור זה יכיל העתק של תעודת הפטירה, אישור חתום ע"י עו"ד של הצוואה וכן פרטי היורש, הנאמן או האפוטרופוס בהתאמה כדי שאפשר יהיה להעביר את מערך השיווק לאדם המתאים. לאחר שישה (6) חודשים מיום מותו של המשווק, יכולה FLP להסיר את שם המשווק שנפטר מרשימת המשווקים שלה. זמן זה של חצי שנה מאפשר הגשה בזמן של המסמכים הרלוונטיים ל-FLP כדי למנוע את הסרת השם. אם מסיבות הגיוניות נדרשת הארכת זמן לשם הגשת מסמכים, יש להגיש בקשה זאת לפני תום מועד ששת החודשים

מיום הפטירה. FLP שומרת על הזכות לשלם תמלוגים ליורשים, לנאמן או האפוטרופוס על ביצוע הירושה רק לאחר הגשת המסמכים המשפטיים הנאותים.

### 18.03 העברות בעקבות גירושין:

(א) במהלך הליכי גירושין או מ"מ על חלוקת רכוש, FLP תמשיך לשלם תשלומים למשווק הרשום כפי שנעשה לפני הפעולה שעדיין בעיצומה.

(ב) במקרה של גירושין או פירוד חוקי, הסכם ממון שניתן לאכיפה על פי חוק יכול להורות על הענקת פעילות המשווק לאחד מבני הזוג. עם זאת, לא ניתן לחלק את פעילות המשווק. רק מבוגר אחד יהיה זכאי לשמור על הדאונליין הנוכחי של פעילות המשווק. בן הזוג השני יכול לבחור להקים פעילות משווק משלו באותה דרגה של התוכנית השיווקית שאליו הוא הגיע עם בן / בת זוגו לשעבר. על בן הזוג השני להישאר תחת אותו חונך מקורי. פעילות המשווק החדשה של בן הזוג השני תזכה להתייחסות מצד החונך כאל פעילות שעברה בירושה עד אשר יעמוד בן הזוג השני בדרישות שוב.

### 19 תנאים מגבילים

19.01 במידה בה החוק מתיר זאת, FLP, הדירקטורים, בעלי התפקידים ובעלי המניות שלה, עובדיה, ונציגיה (להלן במשותף "עמיתיה") לא יהיו אחראים לכל אובדן רווחים, לנזקים עקיפים, ישירים, מיוחדים או תוצאתיים או לכל אובדן אחר שייגרם למשווקים כתוצאה מאחד או יותר מהבאים: (א) הפרה מצד המשווק של הסכם פעילות המשווק ב-FLP או מדיניות החברה ונהליה (ב) קידומה או הפעלתה של פעילות המשווק ב-FLP ופעילויותיו של המשווק בהקשר לה (ג) נתונים או מידע לא נכונים או שגויים שהעביר המשווק ל-FLP או לעמיתיה (ד) מצב בו המשווק לא העביר מידע או נתונים הדרושים ל-FLP על מנת לנהל את עסקיה, לרבות (ללא הגבלה) הרשמתו של המשווק וקבלתו לתוכנית השיווקית של FLP ותשלום של בונוסים על נפח פעילות, והמשווקים פוטרים את FLP ואת עמיתיה מכל הנ"ל ומוותרים על כל תביעה

בעניין זה. כל משווק מסכים כי חבותם המלאה של FLP ועמיתיה בגין כל תביעה מכל סוג הקשורה למערכת היחסים והלא מוגבלים בחוזה, או שווה ערך לו, לא תחרוג ותהייה מוגבלת לערך המוצרים אשר לא תעלה על כמות המוצרים שרכש המשווק מ- FLP ואשר נמצאת במצב בו ניתן למכרה מחדש, ותהיה מוגבלת לכמות זאת בלבד.

#### 19.02 רישיון מוגבל לשימוש בסימני החברה:

(א) השם Forever Living Products, סמלי FLP וכל שם אחר שהחברה עשויה לאמץ, לרבות שמות מוצרים של FLP, הינם שמות מסחריים וסימנים מסחריים בבעלות החברה.

(ב) חברת FLP מעניקה בזאת רישיון לכל משווק להשתמש בסימנים המסחריים הרשומים, בסימני השירות ובסימנים אחרים (להלן במשותף "סימנים") בשילוב עם ביצוע מטלותיו וחובותיו של המשווק על פי הסכם פעילות המשווק ועל פי המדיניות והנהלים הרלוונטיים. כל הסימנים הינם רכושה הבלעדי של FLP ויישאר כך בעתיד. מותר להשתמש בסימנים רק באופן שאושר בהסכם פעילות המשווק ובמדיניות ובנהלים הרלוונטיים של FLP. הרישיון המוענק בזאת יהיה בתוקף רק כל עוד המשווק מצוי במעמד טוב מול החברה ומציית באופן מלא למדיניות FLP ונהליה. עם זאת, נאסר על משווק לטעון לכל בעלות על סימני FLP (לדוגמה, לרשום שם דומיין תוך שימוש בשם FLP, Forever Living או כל סימן אחר של FLP בשום דרך או צורה), אלא אם אושר הדבר בכתב ע"י FLP. לסימנים אלה ערך רב ל-FLP, והיא מספקת אותם לכל משווק לשימוש של המשווק רק באופן שאושר במפורש.

(ג) נאסר על משווקים לפרסם מוצרי FLP בכל דרך אחרת שאינה באמצעות החומר הפרסומי או השיווקי ש-FLP מספקת למשווקים ובאמצעות חומר שאושרו מראש ע"י בעל תפקיד שהוסמך לכך ב-FLP. המשווקים מסכימים שלא להשתמש בכל חומר כתוב, מודפס, מוקלט או אחר לצורך פרסום, שיווק או תיאור המוצרים או התוכנית השיווקית של FLP, ולא

להשתמש בכל דרך אחרת בכל חומר שלא  
סומן בסימון זכויות יוצרים ולא סופק ע"י  
FLP, אלא אם הוגש חומר זה ל-FLP  
ואושר בכתב ע"י FLP לפני שהופץ,  
פורסם או הוצג. משווקי FLP מסכימים  
בזאת שלא לתאר באופן מזלזל את FLP,  
מוצריה, תוכנית התגמול של FLP או  
פוטנציאל ההכנסה שלה.

(ד) על משווקים נאסר לפרסם את מוצרי FLP  
בכל אופן למעט ע"י החומר הפרסומי  
שמופק ע"י FLP או לאחר שקיבל אישור  
בכתב ממשרדי החברה על נוסח הפרסום  
ותכולתו. המשווק מתחייב לא להשתמש  
בכל חומר כתוב, מודפס או מוקלט בכל  
צורה שהיא בפרסום לשם קידום מוצרי  
FLP או לתאר את שיטת השיווק, התוכנית  
השיווקית ותוכנית התגמול שלה המכיל  
חומר בעל זכויות יוצרים או שסופק ע"י  
FLP ללא קבלת אישור מוקדם של FLP  
לפני העלאתו לאוויר באינטרנט, הדפסתו  
או הצאתו לאור. משווק FLP מסכים לא  
לסלף כל נתון על החברה, של החברה  
לגבי המוצרים שלה, התוכנית השיווקית  
שלה ואפשרויות הרווח עם החברה.

## 20 מידע חסוי והסכם סודיות

20.01 (א) הדו"חות החודשיים וכל דו"ח אחר או מידע  
הקשור לאילנות יחסין של הדאונליין,  
לרבות (ללא הגבלה) מידע על ארגוני  
מכירות תחת משווק וסיכומי תמלוגים, הם  
מידע פרטי וחסוי בבעלות FLP.

(ב) על כל משווק שקיבל מידע כנ"ל להתייחס  
אליו כאל מידע פרטי וחסוי, לדאוג לשמור  
על סודיות המידע, ולהימנע מכל שימוש בו  
לכל מטרה מלבד ניהול ארגון הדאונליין  
שלו.

(ג) לכל משווק עשויה להיות גישה למידע  
פרטי וחסוי שידוע לו כי הינו בבעלות  
החברה וכי הינו מידע רגיש ביותר שערכו  
רב לעסקיה של FLP, וכי המידע נמסר לו  
אך ורק לצורך קידום מכירתם של מוצרי  
FLP, איתור, הדרכה וחניכה של צדדים  
שלישיים שעשויים להיות מעוניינים להפוך  
למשווקים, ובנייה וקידום נוספים של עסקיו  
של המשווק ב-FLP.

(ה) "סוד מסחרי" או "מידע חסוי" פירושם מידע, לרבות נוסחה, תבנית, קומפילציה, תוכנית, מכשיר, שיטה, טכניקה או תהליך אשר עומד בשני התנאים הבאים:

1) המידע מפיק ערך כלכלי בלתי תלוי, ממשי או פוטנציאלי, מכך שאינו ידוע באופן נרחב לאנשים היכולים להפיק ערך כלכלי מחשיפת הידע או מהשימוש בו.

2) המידע הינו מושא למאמצים, שהינם סבירים בנסיבות העניין, לשמור על חסיונו.

(ו) בכל פעם ש-FLP מעמידה מידע לרשות המשווק, יהיה זה לצורך ניהול עסקים הקשורים ל-FLP בלבד.

(ז) נאסר על משווק להשתמש בסוד מסחרי או במידע חסוי, לחשוף אותם, לשכפל אותם או להעמיד אותם בדרך אחרת לרשות מי שאינו משווק FLP, ללא אישור FLP מראש ובכתב.

(ח) נאסר על משווק להשתמש בכל סוד מסחרי או מידע חסוי, להפיק מהם תועלת או לנצל אותם – במישרין או בעקיפין – לתועלתו האישית או לתועלתו של כל אדם אחר, אלא רק למטרת ניהול עסקיו ב-FLP.

(ט) משווק ישמור על סודיותם ובטחונם של הסוד המסחרי והמידע החסוי שברשותו ויגן עליו נגד חשיפה, שימוש לרעה, מעילה או כל פעילה אחרת שאינה תואמת את זכויותיה של FLP.

(י) **תנאים מגבילים נוספים:** בתמורה ל-FLP, על קבלת הסוד המסחרי או המידע החסוי, המשווק מסכים באופן אינהרנטי שלכל אורך תקופת פעילות המשווק, המשווק לא יבצע כל פעולה שמטרתה או השפעתה עקיפה, הפרה, שיבוש או הפחתה בערכה או תועלתה של מערכת היחסים החוזית של FLP עם כל משווק FLP, ולא יעודד כל פעולה כנ"ל. מבלי לפגוע בכלליות האמור לעיל, המשווק מסכים, לאורך כל תקופת פעילות המשווק, שלא ליצור קשר עם כל משווק או לקוח של FLP או עם כל

מי שהיה משווק או לקוח של FLP במהלך שנים עשר (12) החודשים האחרונים במטרה לקדם הזדמנויות בתוכניות עסקיות של כל חברת שיווק ישיר אחרת מלבד FLP, ולא לשדל, לשכנע, לרשום, לחנוך, לקבל או לעודד את הגורמים הנ"ל לקדם הזדמנות כזאת.

(יא) ההסכמות הכלולות בפרק "מידע חסוי" במדיניות זאת יישארו בתוקף לנצח. ההסכמות הכלולות בפרק "תנאים מגבילים נוספים" במדיניות זאת יישארו בתוקף מלא במהלך כל תקופת הסכם פעילות המשווק שנחתם בעבר בין FLP למשווק, וגם לאחר מכן עד למועד המאוחר מבין שני המועדים הבאים: שנה אחת (1) מאז הפעם האחרונה בה התקבל כל מידע חסוי, או שנים עשר (12) חודשים לאחר תפוגתו וסיומו של הסכם פעילות המשווק.

FOREVER LIVING PRODUCTS ISRAEL Ltd.

בית דימול, רח' ז'בוטינסקי 1, רמת-גן 52520

טל': 03-751-0444 פקס: 03-751-0440

www.flpil.com איד"ל: forever@flpil.com