

FOREVER
LIVING  PRODUCTS
ISRAEL

חוברת נהלים

2015

תוכן העניינים

4	מבוא	.1
5	הגדרות	.2
10	אחריות, מחויבות, החזרת מוצרים וקניית מוצרים חזרה	.3
12	מבנה הבנוסים / תוכנית שיווקית	.4
16	מעמד המנהל ודרישות מוקדמות לעליה בדרגה	.5
18	בנוס מנהיגות (LB)	.6
19	תמריצים נוספים	.7
20	תמלוגי המנהל ומעלה	.8
24	בנוס למנהלי יוקרה	.9
25	תוכנית תמריצים שנצברו (Forever2Drive)	.10
26	בנוס היו"ר	.11
30	הכנס הגלובלי של FLP	.12
32	נהלי הזמנה	.13
33	מדיניות חניכה מחדש (ריספונסרשיפ)	.14
33	ספונסורשיפ בינלאומי	.15
34	פעילויות אסורות	.16
38	מדיניות החברה	.17
42	נושאים חוקיים	.18
45	תנאים מגבילים	.19
46	מידע חסוי והסכם סודיות	.20

הנהלים אמנם כתובים בלשון זכר אבל הכוונה היא לאישה וגבר באופן שווה לחלוטין

(א) חברת Forever Living Products (בקיצור FLP) היא קבוצה בינלאומית של חברות המייצרות ומשווקת מוצרי בריאות וטיפוח בלעדיים ברחבי העולם באמצעות עיקרון ייחודי שעל פיו החברה מעודדת שימוש במוצריה ומכירתם באמצעות בעלי עסק עצמאיים (Forever Business - Owners - FBO). חברת FLP מעניקה לכל FBO את המוצרים, צוות התמיכה והתוכנית השיווקית ברמה הגבוהה ביותר בתחום. חברות הבת שלה ומוצריהן מעניקים לצרכנים ולכל בעל עסק עצמאי הזדמנות לשפר את איכות החיים 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 ש - FBO יגיע להצלחה פיננסית מבלי לעבוד או ע"י הסתמכות מוחלטת על מאמצייהם של אחרים. התגמול ב - FLP מבוסס על מכירת מוצרי החברה. בעל העסק העצמאי ב - FLP, הוא קבלן עצמאי שהצלחתו או כישלונו תלויים במאמציו 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 בעלי העסקים העצמאיים ב - FLP היא לבנות ארגוני מכירות שיקדמו את מכירתם של מוצרים אלה ואת השימוש בהם ע"י הצרכנים.

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

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

(ו) אם יש לבעלי העסקים העצמאיים ב - FLP שאלות או שהם זקוקים להבהרות, באפשרותם להתקשר למחלקת התמיכה בטלפון 03-7510444 או לפנות למנכ"ל החברה.

- (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 בעל עסקים עצמאי ב- FLP להכיר היטב את מדיניות החברה.
- (ג) כל FBO מסכים, בחתימתו על טופס הבקשה להתקבל כ- FBO, לפעול על פי מדיניות החברה. המדיניות כוללת באופן ספציפי את התחייבותו החוזית של ה- FBO לפעול בהתאם למדיניות של FLP. הזמנת מוצר מ- FLP מהווה אישור להתחייבות זו לפעול בהתאם למדיניות החברה. חוברת המדיניות פונה לבעלי ובעלות העסקים כאחד.

2. הגדרות

- 2.01 **מחיר סיטונאי מתואם:** המחיר הסיטונאי פחות ההנחה האישית המקובלת בהתבסס על רמת ההצלחה הנוכחית במכירות, בו המוצרים נמכרים לבעלי העסקים הזכאים למכירה סיטונאית.
- 2.02 **מכירות מוכרות:** פעילות המכירה כפי שהיא מתבטאת בנקודות - CC על סמך ההזמנות שנעשו מהחברה.
- 2.03 **מנהיג מכירות פעיל:** מנהיג מכירות הוא זה או זו שעומדים לזכותם 4CC או יותר במדינת האם (מדינת מגוריהם - המדינה המוגדרת כמרכז הפעילות שלהם) 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 מכונת), Eagle Manager, תשלום על הוצאות ההשתתפות בכנסים וחלוקת רווחים.
- 2.04 **בונוס:** תשלום במזומן או באשראי ל- FBO הזכאי לרכוש במחיר סיטונאי, לרכישות אישיות עתידיות מהחברה. כל חישובי הבונוסים מבוססים על ערך הרכישות לפי ערכם הקמעונאי לפני מע"מ.
- (א) בונוס אישי (PB): זיכוי עבור רכישות אישיות שעושה FBO הזכאי למחיר סיטונאי. הזיכוי הוא בגובה 5% עד 18% מהרכישות הסיטונאיות שלהם (בערך הקמעונאי של המוצרים לפני מע"מ). בונוסים אישיים שלא ינוצלו בסוף החודש, ייכללו בתשלומי הבונוס החודשי שלו או שלה.

(ב) **בונוס על לקוח מועדף - Novus Customer Bonus:** תשלום במזומן לכל FBO הזכאי לרכוש במחיר הסיטונאי בגובה 5% עד 18% מהמכירות המוכרות האישיות של הלקוח החדש שתחתיו או תחתיה (או של הלקוחות החדשים שמתחת לאותם לקוחות חדשים) עד אשר אותו לקוח חדש שנמצא בחניכה אישית מגיע לדרגה של FBO הזכאי למחיר הסיטונאי.

(ג) **בונוס על נפח פעילות (VB):** תשלום במזומן למנהיג מכירות שעומד בדרישות, בגובה 3% עד 13% מערך המכירות המוכרות האישיות של ה-FBO בדאונליין שאינו תחת מנהל ישיר פעיל.

(ד) **בונוס מנהיגות (LB):** תשלום במזומן למנהל שעומד בדרישות, בגובה 2% עד 6% מערך המכירות המוכרות האישיות של המנהלים הישירים שלו או שלה ושל ה-FBO שבדאונליין שלהם.

2.05 **גוף עסקי כ-FBO:** גוף עסקי של FBO המשויך ל-FOREVER.

2.06 **ה-CC:** הוא ערך שנקבע לכל מוצר על מנת לחשב את פעילות המכירות כדי לקבוע את קידום ה-FBO, בונוסים, פרסים ותמריצים שנצברו, בהתאם לתוכנית השיווקית של FLP. ערך של 1CC ניתן עבור מוצרים במחיר סיטונאי של 805 ₪ לפני 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 Novus המחושבים יחדיו 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 קבוצות ה-FBO (שאינם מנהלים) הישירות של מנהליו מדור ראשון, שני ושלישי בהתאמה.

(ג) **CC של Novus:** ה-CC המתבטא ברכישות של הלקוחות המועדפים החדשים (Novus) הנמצאים בחניכה אישית, וה-CC של Novus אשר נמצאים בדאונליין שלהם או שלהן עד שהם מגיעים לדרגת בעל עסק מתחיל.

(ד) **CC של אלו שאינם מנהלים NM:** נקודות CC המתבטאות במכירות המוכרות האישיות של ה-FBO הישירים שאינם תחת מנהל דאונליין.

(ה) **נקודות CC מועברות:** נקודות CC המתבטאות במכירות המוכרות האישיות של אלו שאינם מנהלים - NM העוברות

כלפי מעלה על פני מנהל בלתי פעיל. הן אינן נחשבות כנקודות CC של אלו שאינם מנהלים (NM) בחישוב הזכאות לכל תמריץ שהוא; עם זאת, הן כן נספרות כחלק מנקודות ה-CC הסופי של המנהל.

(ו) **נקודות CC אישיות:** נקודות CC המתבטאות במכירות המוכרות האישיות של ה-FBO.

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

(ח) **נקודות CC חדשות:** נקודות CC שצבר FBO הנמצא בדור ראשון של מנהל, וכן קבוצתו של FBO זה, במשך 12 חודשי פעילות מאז שהצטרפו (כולל חודש ההצטרפות), או עד שה- FBO זכאי לדרגת מנהל, מה שמגיע קודם.

2.07 **מקומי:** שייך לארץ המגורים של ה-FBO.

2.08 **דאונליין:** כל ה-FBO שנחנכים ע"י FBO, ולא משנה כמה דורות מתחתיו.

2.09 **Eagle Manager:** מנהל שקיבל מעמד של Eagle Manager.

2.10 **תמריצים שנצברו או תמריץ נרכש (Forever2Drive):** זאת היא תוכנית תמריצים המשלמת ל- FBO העומד בדרישות, תשלום חודשי נוסף במזומן לאורך 36 חודשים.

2.11 **טיול שנצבר:** פרס נסיעה זוגי שניתן ל- FBO העומד בתוכניות תמריצים שונות במסגרת התוכנית השיווקית.

2.12 **בעל עסק ב FOREVER - FBO:** אדם שרכש CC2 תוך חודשיים רצופים הופך להיות זכאי לרכוש מוצרים במחיר סיטונאי (בהנחה של 30% מהמחיר הקמעונאי) וכן זכאי להנחה אישית נוספת של הרכישות (לפני מע"מ) בהתאם לדרגה בתוכנית השיווקית של 5%, 8%, 13% - 18%.

2.13 **מנהל יוקרה:** מנהל שטיפח וחנוך לפחות 9 "מנהלים מוכרים" מדור ראשון.

2.14 **ארץ הפעילות:** הארץ בה מתגורר ה- FBO מרבית הזמן. זו הארץ בה חייב ה- FBO להיות פעיל כדי להנות מתמלוגים ומנהלים חייבים לעמוד בדרישות על מנת לקבל פטור מדרישות לבונוסים קבוצתיים ובונוסי מנהיגות עבור שאר הארצות בהן הוא פעיל עם FLP

2.15 **החלק היחסי לבונוס היו"ר:** סך כולל ה-CC שנצבר בהתאם לכללי בונוס היו"ר, שקובעים את חלקו של ה- FBO בנתח הרווחים.

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

2.17 **FBO העומד בדרישות לבונוס מנהיגות (LB):** מנהל מוכר שעמד בדרישות לקבלת בונוס מנהיגות באותו חודש

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

2.19 **Novus:** יחיד שבקשתו להצטרף למערך השיווק של FOREVER התקבלה והוא / היא זכאי למחירון של Novus הכולל הנחה של 15% מהמחיר הקמעונאי ושעדיין לא רכש 2CC בחודשיים רצופים.

2.20 **מחיר ל-Novus (NCP):** המחיר שבו מוצרים נמכרים ללקוחות המועדפים - Novus אשר אינם זכאים לרכוש מוצרים לפי המחירון הסיטונאי.

2.21 **רווח ממחירון Novus (NCP):** ההפרש בין המחירון ל - Novus למחירון הסיטונאי. הפרש זה משולם ל-FBO הראשון באפליין הזכאי לרכוש במחיר הסיטונאי. ההפרש המשולם מבוסס על הרכישות המוכרות האישיות של ה - Novus שאינו זכאי לרכוש במחיר הסיטונאי.

2.22 **הסניף הפעיל:** סניף החברה שתחתיה מדינה אחת או יותר המשתמשות במאגר נתונים יחיד כדי לחשב את התקדמות ה - FBO בתוכנית השיווקית, לחשב את תשלומי הבונוסים ואת העמידה בדרישות לתמריצים.

2.23 **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 FBO אחד הזכאי לחלוקת הרווחים.

2.24 **הנחה אישית:** הנחה המחושבת באחוזים, הנעה בין 5% ל - 18% מהערך הקמעונאי של הרכישה (לפני מע"מ) ומבוססת על רמת ההצלחה הנוכחית במכירות. סכום הנחה זה מופחת מסה"כ הזמנת המוצרים (בעלי ערך ה - CC) בעת הפקת החשבונית.

2.25 **מכירות מוכרות אישיות:** כלל המכירות הקמעונאיות או ה - CC של ה - FBO והנובעות מרכישת המוצרים שנרכשו על ידו.

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

2.26 **מנהל מוכר:** (ראו סעיף 5.01).

- 2.27 **אזור:** האזור בו נמצאת ארץ הפעילות של ה-FBO. האזורים הם צפון אמריקה, אמריקה הלטינית, אפריקה, אירופה ואסיה.
- 2.28 **FBO שנחנך מחדש:** FBO שהחליף חונך לאחר שנתיים ללא פעילות.
- 2.29 **לקוח קמעונאי:** כל אדם הרוכש מוצרי FLP דרך ערוצים מאושרים ושעדיין לא הגיש בקשה להצטרף ל-FLP.
- 2.30 **מנהיג מכירות:** FBO ברמה של "ראש צוות" ומעלה.
- 2.31 **דרגת מכירות:** דרגות שניתן להגיע אליהן באמצעות צבירת CC על ידי ה-FBO והדאונליין שלהם. הרמות הן בעל עסק מתחיל, ראש צוות, ראש צוות בכיר ומנהל.
- 2.32 **חונך (ספונסר):** FBO שצרך תחתיו FBO אחר.
- 2.33 **מנהל שנחנך:** (ראו סעיף 5.03).
- 2.34 **SRP:** המחיר הקמעונאי.
- 2.35 **מחיר הקמעונאי לצרכן (SRP):** מחיר המוצרים שימכרו ללקוחות קמעונאיים. על בסיס מחיר זה לפני מע"מ מחושבים הבונוסים וההנחות האישיות.
- 2.36 **מנהל שהועבר:** (ראו סעיף 5.04).
- 2.37 **אפליין:** FBO יחיד או קבוצה של FBO אשר ממוקמים מעל ה-FBO בשרשרת הדורות שלו.
- 2.38 **מנהל שאינו מוכר:** (ראו סעיף 5.02).
- 2.39 **VB:** בונוס על נפח מכירות.
- 2.40 **פטור:** פטור הניתן ל-FBO העומד במספר דרישות לקבלת זכאות לבונוסים בסניף החברה בו הוא פעיל ואשר מועבר בחודש שלאחר מכן לכל סניפי החברה שבו יש לו פעילות.
- (א) **זכאות ל"פטור פעילות":** FBO פעיל שיש לו 4CC מפעילות אישית ומ-Novus בדאונליין שלו בסניף החברה בו הוא פועל, יקבל "פטור פעילות" לאותו החודש בכל שאר סניפי החברה.
- (ב) **זכאות לפטור המעניק "בונוס מנהיגות":** מנהל מוכר שהנו פעיל או שקיבל זכאות ל"פטור פעילות" ועומד בדרישות CC אישיים ומאלו שאינם מנהלים בקבוצתו, בסניף כל שהוא של

FLP בעולם במהלך החודש הנוכחי, יקבל את הפטור המעניק "בנוס מנהיגות" בחודש שאחריו בכל סניפי FLP בהם יש לו פעילות בעולם.

2.41 **החנות הוירטואלית:** קיימים שני אתרים רשמיים לרכישות מכוונות: www.flpil.com בישראל ובאתר הרשמי האמריקאי: www.foreverliving.com

2.42 **מחיר סיטונאי (WP):** המחיר שבו מוצרים נמכרים ל-FBO הזכאים לרכוש במחיר סיטונאי. מחיר זה הוא בהנחה של 30% מן המחירון הקמעונאי.

2.43 **הזכאות לרכישה במחיר סיטונאי:** FBO זכאי באופן תמידי לרכישה במחיר הסיטונאי לאחר שצבר רכישות אישיות של שני CC (2CC) בפעם הראשונה בתקופה של חודשיים רצופים.

3. אחריות, מחויבות, 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 FBO של FLP או דרכו, FBO 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 מכל ה - FBO אשר הפיקו תועלת ממכירת המוצר.

נוהל עבור ה - FBO בנוגע להחזרת כספים וקניית מוצרים חזרה

3.05 במהלך תקופות האחריות האמורה, FLP תספק מוצר חליפי חדש מאותו סוג בתמורה למוצר הפגום או למוצר שהוחזר ל - FBO 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 ה - FBO שמחזיר את המוצר. בנוסף, לצורך החלפת מוצרים שנמסרו ע"י FBO 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 המכלים 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 FBO של FLP אשר סיים את תפקידו או תפקידה כ - FBO ב-FLP, אם המוצר נרכש במהלך שנים עשר (12) החודשים הקודמים. רכישה כנ"ל של מוצרים בחזרה תתבצע ע"י כך שה - FBO המסיים את תפקידו, יודיעו בכתב ל-FLP על כוונתו לסיים את תפקידו כ - FBO ב-FLP ולוותר על כל זכויותיו הנובעות מכך. על ה - FBO המסיים את תפקידו להחזיר ל-FLP את כל המוצרים שבגינם הוא מבקש החזר כספי, בצירוף אישור על הקנייה. לאחר אימות הפרטים, ה - FBO 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 ה - FBO המסיים את תפקידו נקנה במחיר ל - Novus, רווח ה - NCP ינוכה מה - FBO שקיבל אותו, ואם המוצר המוחזר גדול יותר מ - 1CC, כל הבונוסים וה - CC שהתקבלו ע"י האפליין של ה - FBO המסיים את תפקידו בגין המוצרים המוחזרים, ינוכו מאותו אפליין. אם נעשה שימוש ב - CC לעליה בדרגה של ה - FBO או האפליין, ניתן יהיה לחשב מחדש את אותן עלויות בדרגה לאחר ניכוי ה - CC, כדי לקבוע אם העלויות בדרגה תישארנה בתוקף.

(ג) אם FBO המסיים את תפקידו מחזיר כל ערכה משולבת וחסרים בה חלק מהמוצרים, ההחזר יחושב כאילו הוחזרה כל הערכה וערכם הסיטונאי או ערכם ב - NCP של המרכיבים החסרים ינוכה מההחזר הכספי שינתן. לאחר אימות העובדות, ה - FBO יקבל המחאת החזר מ - FLP בסכום הזהה לעלות המוצרים של ה - FBO שהוחזרו, בניכוי בונוסים שקיבל באופן

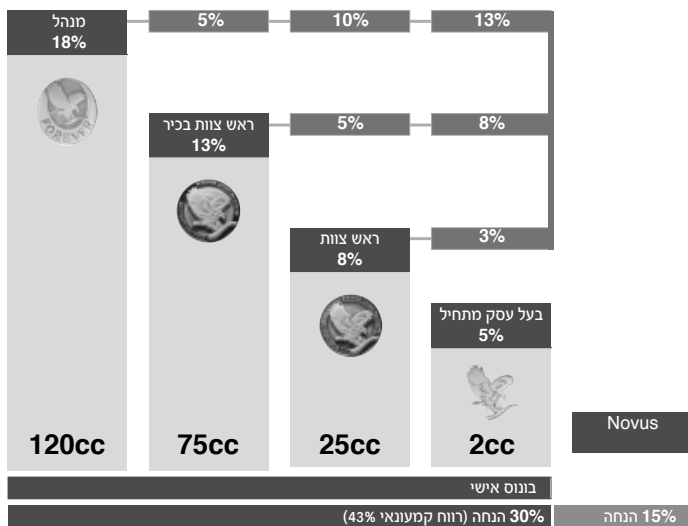
אישי כתוצאה מהקנייה הראשונית שלו, עלות הטיפול, דמי משלוח וכו.

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

3.07 "כלל הרכישה בחזרה" תוכנן על מנת לאכוף על החונך ועל החברה את החובה לוודא שה-FBO העובר חניכה רוכש מוצרים בחוכמה. על החונך לעשות כל מאמץ לספק ל-FBO 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:



(א) **Novus מקבל:** 15% הנחה מהמחיר הקמעונאי על רכישות אישיות.

(ב) **בעל עסק מתחיל:** למעמד זה מגיעים ע"י השגת 2CC אישיים ו-CC של אלו שאינם מנהלים, באחד מסניפי FLP הפעילים בעולם, בתוך כל תקופה של חודשיים רצופים. בעל העסק המתחיל הזכאי לרכוש במחיר סיטונאי מקבל:

- 30% הנחה פלוס 5% הנחה אישית על מכירות מוכרות אישיות.
- 15% רווח מרכישות של Novus תחת החניכה האישית שלהם והדאונליינים שלהם.
- 5% בונוס על המכירות המקוונות הקמעונאיות.
- 5% בונוס של הרכישות של Novus בחניכה אישית והדאונליינים שלהם.

- (ג) **ראש צוות:** למעמד זה מגיעים ע"י השגת 25CC אישיים ו - CC של אלו שאינם מנהלים, באחד מסניפי FLP בעולם, בתוך כל תקופה של חודשיים רצופים. ראש הצוות הזכאי לרכוש במחיר סיטונאי מקבל:
- 30% הנחה פלוס 8% הנחה אישית על המכירות המוכרות האישיות.
 - 15% רווח על רכישות Novus מחניכה אישית והדאונליינים שלהם.
 - 8% בונוס אישי על מכירות קמעונאיות מקוונות.
 - 8% בונוס אישי על רכישות של Novus בחניכה אישית והדאונליינים שלהם.
 - 3% "בונוס נפח" על המכירות המוכרות האישיות של בעלי העסקים המתחילים מדור ראשון והדאונליינים שלהם.

- (ד) **ראש צוות בכיר:** למעמד זה מגיעים ע"י השגת 75CC אישיים ו - CC של אלו שאינם מנהלים, באחד מסניפי FLP בעולם, בתוך כל תקופה של חודשיים רצופים. ראש צוות בכיר הזכאי לרכוש במחירון הסיטונאי מקבל:
- 30% הנחה פלוס 13% הנחה אישית על מכירות מוכרות אישיות.
 - 15% רווח על הרכישות של Novus בחניכה אישית והדאונליינים שלהם.
 - 13% בונוס על מכירות קמעונאיות מקוונות.
 - 13% בונוס על הרכישות של Novus בחניכה אישית והדאונליינים שלהם.
 - 5% בונוס נפח על המכירות המוכרות האישיות של ראשי צוות בחניכה אישית והדאונליינים שלהם.
 - 8% בונוס נפח על המכירות המוכרות האישיות של בעלי העסקים המתחילים בחניכה אישית והדאונליינים שלהם.

- (ה) **מנהל:** למעמד זה מגיעים ע"י השגת 120CC אישיים ו - CC של אלו שאינם מנהלים, באחד מסניפי FLP בעולם, בתוך כל תקופה של חודשיים רצופים. המנהל הזכאי לרכוש במחירון סיטונאי מקבל:
- 30% הנחה פלוס 18% הנחה אישית על המכירות המוכרות האישיות.
 - 15% רווח על רכישות של Novus בחניכה אישית והדאונליינים שלהם.
 - 18% בונוס אישי על המכירות המקוונות. הקמעונאיות.

- 18% בונוס על רכישות של Novus בחניכה אישית והדאונליינים שלהם.
- 5% בונוס נפח על המכירות המוכרות האיטיות של ראשי הצוות הבכירים בחניכה אישית והדאונליינים שלהם.
- 10% בונוס נפח על המכירות המוכרות האיטיות של ראשי צוות בחניכה אישית והדאונליינים שלהם.
- 13% בונוס נפח על המכירות המוכרות האיטיות של בעלי העסקים המתחילים בחניכה אישית והדאונליינים שלהם.

(ו) ניתן להשתמש בכל חודש או בכל חודשיים רצופים על מנת לצבור את ה-CC הדרוש להשגת הדרגות: בעל עסק מתחיל, 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 Novus ייחשבו גם כ-CC של Novus עבור כל חונכי האפליין שלו, עד לחונך האפליין הראשון שהגיע לדרגה של בעל עסק מתחיל או יותר (כולל).

(ט) חונך מקבל CC מלאים על כל Novus בחניכה אישית ועל כל קבוצת דאונליין הנובעת ממנו, עד אשר אותו Novus מגיע לדרגת מנהל. לאחר מכן, אם החונך זכאי לבונוס מנהיגות, הוא יקבל "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) FBO לא יוכל לעקוף את החונך או החונכת שלו בדרכו להשגת דרגה כלשהי.

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

4.02 מדיניות 6 חודשים ל- Novus

(א) Novus שעבר חניכה במשך שישה חודשים מלאים ולא הגיע לדרגת בעל עסק מתחיל, יהיה זכאי לבחור חונך חדש.

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

4.03 דרישות להגדרת "פעיל"

(א) על מנת להיות זכאי לכל הבונוסים והתמריצים, מלבד רווחים אישיים, בונוסים אישיים ועל רכישות של Novus, רווח על Novus, על מנהיג מכירות לעמוד בדרישות לצורך היותו "FBO 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 שלפחות 1CC מהם נרכשו על ידו.

(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 יתקבל 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 ורווחים שונים

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

(ב) הבונוסים מחושבים בהתאם לדרגת ה - FBO בתוכנית השיווקית, ומשולמים על פי הדרגה הנוכחית שהושגה. דוגמה: אם בעל עסק מתחיל 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 5CC הנותרים.

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

(ד) תשלומי הבונוס יעשו ב - 15 בחודש שלאחר החודש בו נרכש המוצר מהחברה. דוגמה: בונוסים על רכישות שהתבצעו

בינואר נשלחים בדואר או מפקדים ישירות לחשבון הבנק ב - 15 בפברואר. לשם הנוחות, מומלץ להעביר לחברה את פרטי הבנק כדי לבצע העברה ישירה של הבונוסים החודשיים.

(ה) רווחים מרכישות מקוונות של Novus וכן של לקוחות קמעונאיים ישולמו ביחד עם תשלומי הבונוסים ב 15 של החודש העוקב.

5. מעמד המנהל ודרישות מוקדמות לעליה בדרגה

5.01 מנהל מוכר:

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

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

(2) עליו להיות מנהל מכירות פעיל (4CC) בכל אחד מהחודשים הכלולים בפרק זמן ההסמכה הזו, וכמו כן

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

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

(1) הוא "FBO 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 FBO והדאונליין שלו מייצרים 120CC אישיים ומאלו שאינם מנהלים במשך פרק הזמן של חודשיים רצופים, וה - FBO אינו עומד בשאר הדרישות של "מנהל מוכר", הוא או היא הופכים להיות "מנהל שאינו מוכר".

(ב) מנהל שאינו מוכר יכול להיות זכאי להנחה האישית, בנוסעים אישיים, בנוסעים על Novus ובנוסעים על נפח הקבוצה, אך אינו יכול להיות זכאי לבונוס מנהיגות או לכל תמריץ מנהלים אחר.

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

(1) לייצר 120CC אישיים ושל אלו שאינם מנהלים בתוך חודשיים רצופים, וכמו כן

(2) להיות "מנהיג מכירות פעיל" (4CC) 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-לבונוס מנהיגות.

(ה) אם הזכאות ל"מנהל מוכר" מתקבלת בחודש העוקב מיד לאחר ההפיכה למנהל שאינו מוכר, ה - CC שלא נספרו במהלך חודש ההתקדמות ממנהל הדאונליין למנהל שאינו מוכר, יוכלו להיחשב לקראת הזכאות לדרגת המנהל המוכר.

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" או

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

(ב) מנהל נחנך יכול להיחשב עבור מנהל האפליין שלו לשם זכאות לבונוס מנהלי יוקרה, לדרגת מנהל יוקרה, ולכל תמריץ אחר הדורש מנהלים נחנכים.

5.04 מנהל שעבר בירושה ומנהל שהועבר:

(א) כאשר מנהל או מנהלת מפסיקים את פעילותם בחברה, כל ארגון הדאונליין שלהם עולה ישירות אל החונך הנוכחי שלהם, ונשאר ברצף הדורות הנוכחי שלהם.

(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 בונוס הנפח או בונוס המנהיגות המשולם לכל מנהל או מנהלת באפליין שלהם. פעילותו של מנהל שעבר בירושה אינה נחשבת עבור זכאות מנהל האפליין שלו לבונוס יוקרה, לשם הפחתת CC לתוכנית התמריצים שנצברו, ועבור מעמד מנהל יוקרה.

(ד) מנהל החונך FBO בארץ שאינה ארץ המגורים שלו יהיה "מנהל שהועבר". פעילותו של מנהל שהועבר אינה נחשבת עבור זכאותו של מנהל האפליין שלו או שלה לבונוס יוקרה, עבור הפחתת CC לתוכנית התמריצים שנצברו, ועבור מעמד מנהל 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 "מנהיג מכירות 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 למעמד "מנהל נחנך".

6. בונוס מנהיגות (LB)

6.01 לאחר ש - FBO 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 ה - FBO שאינם מנהלים בדאונליין הישיר שלו כדי לעזור להם להגיע לדרגת מנהל.

6.02

(א) "מנהל מוכר" שהנו פעיל וצבר 12CC אישיים ושל אלו שאינם מנהלים (או שהוא בעל זכאות לפטור פעילות ופטור בונוס מנהיגות) בכל סניף של FLP פעיל במהלך החודש הנוכחי, עומד בדרישות לבונוסים של מנהיגות שנוצרו במהלך אותו החודש באותה סניף של FLP

(ב) הדרישה האישית ושל אלו שאינם מנהלים מופחתת ל- 8CC אם למנהל היו שני מנהלי דאונליין, כל אחד בדאונליין חניכה נפרד, ואשר כל אחד מהם צבר מכירות מוכרות בסך של 25CC במהלך החודש הקודם. הדרישה תופחת ל- 4CC אישי ושל Novus אם למנהל היו שלושה מנהלי דאונליין, כל אחד בדאונליין חניכה נפרד, ואשר כל אחד מהם צבר מכירות מוכרות בסך של 25CC במהלך החודש הקודם.:

6.03 בונוס מנהיגות, המבוסס על סה"כ המכירות הקמעונאיות של ה- CC האישי ושל אלו שאינם מנהלים בחודש הזכאות, ישולם למנהלים באפליין שלו, הזכאים לבונוס מנהיגות על פי התעריפים 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.

6.04

(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 (גם אם אין לו או לה מנהלים בדאונליין שלהם).

(2) להיות "פעיל" (4CC) 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 מטרתן של כל תכניות התמריצים של החברה היא 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, ויינתנו רק ל- FBO העומד בדרישות ע"י בניית העסק שלו בהתאם לכללים ולרוח של התוכנית השיווקית של FLP ועל פי מדיניות החברה.

7.02 סיכות הוקרה, דרגות ונסיעות לכנסים הבינלאומיים יינתנו רק ל-FBO ששמותיהם מופיעים ב"טופס הבקשה להצטרף ל-FOREVER" במשרדי החברה.

7.03

(א) במקרה שבן/בת זוגו של ה-FBO אינו/ה משתתף/פת בנסיעה שנצברה, יוכל ה-FBO להביא אורח, בתנאי שהאורח מעל גיל 14.

(ב) נסיעות שנצברו מוגבלות לנסיעות הבאות: הכנס הגלובלי 1500CC ומעלה וכן נסיעות וכנסים של Eagle Manager, מנהלי ספיר, יהלום ספיר, יהלום, 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.

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

8.04 **מעמד ה - Eagle Manager:**

(א) את מעמד Eagle Manager מקבלים ומחדשים בכל שנה ע"י עמידה בדרישות הבאות, במהלך התקופה להשגת המעמד בין 1 במאי ל-31 באפריל בשנה שלאחר מכן, לאחר שהושגה זכאות להיות "מנהל מוכר":

(1) להיות "פעיל" ולהיות זכאי לבונוס מנהיגות (גם אם אין מנהלים בדאונליין שלכם). CC שייצברו במהלך החודשים בהם אינכם זכאים לבונוס מנהיגות לא יכללו בתמריץ הזה.

(2) לייצר לפחות 720CC שמתוכם לפחות 100CC "חדשים".

(3) לחנוך אישית ולטפח לפחות 2 קבוצות של ראשי צוות חדשים.

(4) לתמוך במפגשי הדרכה במרכז החברה.

(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 מתחתיו. דרישה זאת מבוססת על מעמד המנהל שה - FBO היה זכאי לו בתחילת התקופה להשגת הדרגה.

- (1) **מנהל בכיר:** חייב במנהל Eagle Manager אחד בדאונליין.
- (2) **מנהל נוסק:** חייב ב-3 מנהלי Eagle Manager בדאונליין.
- (3) **מנהל ספיר:** חייב ב-6 מנהלי Eagle Manager בדאונליין.
- (4) **מנהל יהלום ספיר:** חייב ב-10 מנהלי Eagle Manager בדאונליין.
- (5) **מנהל יהלום:** חייב ב-15 מנהלי Eagle Manager בדאונליין.
- (6) **מנהל יהלום כפול:** חייב ב-25 מנהלי Eagle Manager בדאונליין.
- (7) **מנהל יהלום משולש:** חייב ב-35 מנהלי Eagle Manager בדאונליין.
- (8) **מנהל יהלום צנטוריון:** חייב ב-45 מנהלי Eagle Manager בדאונליין.
- (ג) את כל הדרישות יש להשיג בסניף אחד של FLP, מלבד הדרישה ל - CC חדשים והדרישה למנהל Eagle Manager בדאונליין, כמובהר להלן:
- (ד) FBO שנחנכים מחדש נכללים בדרישות לראשי הצוות החדשים ול-CC החדשים.
- (ה) מנהל יכול לשלב CC חדשים ממספר מדינות על מנת שייחשבו לצורך דרישת המינימום של 100 ה-CC החדשים.
- (ו) מנהל יכול לשלב מנהלי Eagle Manager ממספר מדינות לצורך השגת הסטטוס Eagle Manager.
- (ז) אם FBO מגיע למעמד מנהל במהלך התקופה להשגת הדרגה:
- (1) כל Novus שהוא חנך במהלך החודש האחרון של התקופה להשגת הדרגה יחשבו לצורך קבוצות ראשי הצוות הנדרשים.
- (2) דרישות ה-Eagle Manager שלו לא יחשבו באופן יחסי.

ויהיה עליו להשיג את ה - 720CC שמתוכם 100CC חדשים, וכן את 2 ראשי הצוות החדשים, במסגרת יתרת התקופה להשגת המעמד לאחר השגת דרגת המנהל.

(ח) לאחר עמידה בכל הדרישות של "מעמד ה-Eagle Manager", ה-FBO יוזמן להשתתף בכנס השנתי של ה-Eagle Manager שיערך במיקום שיוכרז בכנס הגלובלי השנתי. ההזמנה תכלול:

(1) כרטיס טיסה זוגי ולינה לשלושה לילות.

(2) מפגש הדרכה ייחודי של Eagle Manager.

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

8.05 צוות ההנהגה הגלובלית

(א) חברות בצוות ההנהגה הגלובלית תוענק ותחודש מדי שנה ל - FBO המשיג מחזור עסקי שנתי של 7500CC לאחר שהגיעו לדרגת מנהל.

(ב) מנהלים הזכאים לחברות בצוות ההנהגה הגלובלית יוזמנו לכנס גלובלי יוקרתי מיוחד לצוות ההנהגה הגלובלי ויזכו בהכרה ובהוקרה בכנס הגלובלי.

(ג) על המנהלים להשתתף בכנס הגלובלי כדי לקבל את ההכרה של "צוות ההנהגה הגלובלית"

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

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

8.08 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 וחנך 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 בישראל.

(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 נופש מפואר באירופה.

(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 57 מנהלים מוכרים מדור ראשון, הוא זוכה להכרה כ"מנהל יהלום משולש" ומקבל:

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

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

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

(4) פסל בעיצוב מיוחד (לפי בחירת FLP).

(ו) **מנהל יהלום צנטוריון:** כאשר מנהל טיפח וחנך 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 שחנך מדור ראשון במהלך חודש כלשהו בארץ הזכאות, או שיש לו את מספר המנהלים המתאים בקווי דאונליין שונים שיש להם יותר מ- 25CC בחודש הקודם, יקבל בונוס יוקרה (המהווה תוספת לבונוס המנהיגות) על בסיס סה"כ המכירות המוכרות המקומיות האישיות של מנהליו מדור ראשון, שני ושלישי ושל ה- FBO שאינם מנהלים אשר נצברו באותה ארץ במהלך אותו חודש על פי הקריטריונים הבאים:

(1) 9 מנהלים מדור ראשון או 9 קבוצות דאונליין שונות שיש בכל אחת מהן מנהל עם יותר מ- 25CC = 1%

(2) 17 מנהלים מדור ראשון או 17 קבוצות דאונליין שונות שיש בכל אחת מהן מנהל עם יותר מ- 25CC = 2%

(3) 25 מנהלים מדור ראשון או 25 קבוצות דאונליין שונות שיש בכל אחת מהן מנהל עם יותר מ- 25CC = 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 של המנהלים בקבוצת המנהל הזכאי לבונוס היוקרה. 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.

תוכנית תמריצים שנצברו .10

(Forever2Drive)

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 ה"ל".

(ו) מנהל שיש לו 5 מנהלים מוכרים ופעילים מדור ראשון במהלך

החודש השלישי של הזכאות או במשך כל אחד מ - 36 החודשים, דרישת ה - CC תופחת ל - 110CC, 175CC או 240CC לרמות של 1, 2, 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 FBO 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 או מקבלת זכאות לרמה 1 בינואר, פברואר ומרץ עם 50CC, 100CC ו - 150CC, ולאחר מכן מייצר או מייצרת 225CC באפריל, תקופת התשלום של רמה 1 תוחלף בתקופה חדשה של 36 חודשים שבה תשלום רמה 2 החל מאפריל.

(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. בונוס היו"ר

11.01

(א) **דרישות בסיסיות לכל הרמות.** כל התנאים הבאים חייבים כולם להתקיים בארץ בה חיים או במדינה אחרת הזכאית לחלוקת רווחים. הדרישות אינן יכולות להיאסף ממדינות שונות.

(1) הייה מנהל מוכר וזכאי לבונוס מנהיגות בכל חודש לאורך תקופת התמריץ (גם אם אין מנהל מדור ראשון). CC שנצברו בחודשים בהם המנהל אינו זכאי לבונוס מנהיגות, לא יכללו בבונוס היו"ר.

- (2) 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.
- (3) ההחלטה הסופית לגבי השתתפות בחלוקת הרווחים תהיה כפופה לאישור הנהלת החברה בארה"ב. הנהלת החברה תיקח בחשבון את כל ההתניות הקיימות במדיניות החברה כולל אך לא בהגבלה לכל הפסקאות בסעיף 16.02 של מדיניות החברה.
- (ב) **מנהל הזכאי לבונוס היו"ר (CBM) - רמה 1.** בנוסף לדרישות הבסיסיות הנ"ל, הדרישות הבאות חייבות להתממש במדינה הזכאית לחלוקת בונוס היו"ר, אלא אם פורסם אחרת:
- (1) צבור 700CC אישי ושל אלו שאינם מנהלים במשך תקופת התמריץ לאחר שהפכת למנהל מוכר, מתוכם 150CC חייבים להיות מ-FBO חדשים שצורפו לאורך השנה. 150CC חדשים אלו, יכולים להיאסף בכל מדינה. ה-CC החדש הנאסף ממדינות מחוץ למדינה הזכאית לחלוקת הרווחים, לא יחושבו בנפח בונוס היו"ר.
- (2) שאר ה-CC (חוץ מה-CC החדש) האישי ושל אלו שאינם מנהלים חייב להיצבר במדינה הזכאית לבונוס היו"ר.
- (3) פתח לפחות אחד מהבאים ללא חשיבות לדור ה-FBO:
- (א) שיהיה לך בדאונליין מנהל מוכר במדינה בה אתה בוחר לתכנית בונוס היו"ר. על מנהל זה לצבור לפחות 600CC במשך השנה לאחר שהפך למנהל מוכר. מנהל זה יכול להיות מנהל קיים או מנהל חדש במשך תקופת התמריץ.
- או,
- (ב) שיהיה לך מנהל הזכאי לבונוס היו"ר (CBM) באחת מהמדינות הזכאיות להשתתף בבונוס היו"ר.
- (5) ה-CC של המנהל עם 600CC לא יכללו בחישוב בונוס היו"ר.

- (6) רק ה - CC שנצברו (על ידך) בחודשים שהמנהל עם 600CC נחשב פעיל, יחשבו לצורך בונוס היו"ר.
- (7) FBO שעברו חניכה מחדש נחשבים בדרישות לדרגה 1.
- (8) אם FBO זכאי לדרגת מנהל במהלך התקופה, כל ה - CC של ה - Novus שהוא חנך במהלך החודש האחרון של העליה בדרגה, יחושבו כ - CC חדש עבור תכנית בונוס היו"ר.
- (ג) **מנהל הזכאי לבונוס היו"ר (CBM) - רמה 2.** בנוסף לדרישות הבסיסיות הנ"ל, הדרישות הבאות חייבות להתממש במדינה הזכאית לחלוקת בונוס היו"ר, אלא אם פורסם אחרת:
- (1) צבור 600CC אישי ושל אלו שאינם מנהלים במשך תקופת התמריץ לאחר שהפכת למנהל מוכר מתוכם 100CC חייבים להיות מ - FBO חדשים. 100CC חדשים אלו, יכולים להיאסף בכל מדינה. ה - CC החדש הנאסף ממדינות מחוץ למדינה הזכאית לחלוקת בונוס היו"ר, לא יחושבו לשם חלוקת בונוס היו"ר.
- (2) שאר ה - CC האישיים ושל אלו שאינם מנהלים חייב להיצבר במדינה הזכאית לבונוס היו"ר.
- (3) פתח 3 CBM, כל אחד בקבוצת דאוניליין נפרדת. המנהל יכול להיות בכל אחת מהמדינות המשתתפות בתכנית בונוס היו"ר ברחבי העולם.
- (4) FBO שעברו חניכה מחדש ייחשבו בדרישות לדרגה 2.
- (5) אם FBO זכאי לדרגת מנהל במהלך התקופה, כל ה - CC של ה - Novus שהוא חנך במהלך החודש האחרון של העליה בדרגה, יחושבו כ - CC חדש עבור תכנית בונוס היו"ר
- (ד) **מנהל הזכאי לבונוס היו"ר (CBM) - רמה 3.** בנוסף לדרישות הבסיסיות הנ"ל, הדרישות הבאות חייבות להתממש במדינה הזכאית לבונוס היו"ר, אלא אם פורסם אחרת:
- (1) צבור 500CC אישי ושל אלו שאינם מנהלים במשך תקופת התמריץ לאחר שהפכת למנהל מוכר מתוכם 100CC חייבים להיות מ - FBO חדשים. 100CC חדשים אלו, יכולים להיאסף בכל מדינה. ה - CC החדש הנאסף ממדינות מחוץ למדינה הזכאית לחלוקת בונוס היו"ר, לא יחושבו לשם חלוקת בונוס היו"ר.
- (2) שאר ה - CC האישיים ושל אלו שאינם מנהלים חייב להיצבר במדינה הזכאית לבונוס היו"ר.

(3) פתח 6 CBM, כל אחד בקבוצת דאוניין נפרדת. המנהל יכול להיות בכל אחת מהמדינות המשתתפות בתכנית בנוס הי"ר ברחבי העולם.

(4) FBO שעברו חניכה מחדש ייחשבו בדרישות לדרגה 3.

(5) אם FBO זכאי לדרגת מנהל במהלך התקופה, כל ה-CC של ה- Novus שהוא חנך במהלך החודש האחרון של העליה בדרגה, יחושבו כ-CC חדש עבור תכנית בנוס הי"ר

(ה) **חישוב בנוס הי"ר.**

(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) ה-CBM הזכאי לבונוס הי"ר, יקבל חלק אחד יחסי על כל CC שנצבר במדינה שהוא בחר כמדינת המרכז לבונוס הי"ר שלו (ללא ה-CC החדש שנצבר מחוץ לאותה מדינה), ובנוסף, יחושבו החלקים היחסיים של המנהלים שאותם חנך ואשר בקבוצותיהם זכאים להשתתף בבונוס הי"ר בכל מדינה משתתפת.

(3) כל סכום שהוחלט בכל רמת בונוס הי"ר, יחולק בין כל ה-CCBM הזכאים ברמה הנתונה כדי לשמש כבסיס החישוב של סכום הכסף לו הם זכאים. בסיס החישוב הזה יוכפל בחלק היחסי של כל מנהל ברמה הנתונה כדי להגיע לסכום היחסי אותו הוא זכאי לקבל.

(ו) **מענק בונוס הי"ר של הכנס הגלובלי**

(1) אלא אם הוא עומד בדרישות הכנס הגלובלי של 1,500CC או יותר, CBM יקבל נסיעה לכנס הגלובלי על מנת לקבל את ההכרה ואת הבונוס שלו. השתתפות זוגית זו כוללת.

(א) הוצאות טיסה, לינה, ארוחות ל-5 ימים ו-4 לילות.

(ב) \$ 250 מזומן לבזבזים.

(ג) \$ 200 דמי כיס לפעילויות

12. הכנס הגלובלי של FLP

12.01

(א) FBO יכול להיות זכאי לטיול לשניים לכנס הגלובלי של FLP הכולל טיסות, לינה, ארוחות, דמי כיס לפעילויות ומזומן לקניות ע"י השגת 1500CC לפחות מ-1 בינואר עד 31 בדצמבר של אותה השנה. כדי להנות ממימון זה, על ה-FBO להשתתף בהדרכות ובפגישות השונות של הכנס הגלובלי הראשון המתקיים מייד לאחר התקופה להשגת הדרגה.

(ב) כדי להשיג את הפרס - 1500CC ויותר, ה-FBO יוכל לצרף CC שנצברו על ידו וע"י הקבוצות הישירות שלו ברחבי העולם. האחריות על איסוף האינפורמציה על ה-CC בכל מדינה, חלה על ה-FBO ועליו להגיש נתונים אלו למשרדי החברה בארץ הפעילות שלו עד ל-31 בינואר.

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

(ד) ה-FBO יצבור CC ויקבל את ההכרה כפי שמפורט להלן. כל FBO זכאי יקבל ארוחות שהחברה תספק או תקציב לארוחה בהתאמה לדרגה שלו. על ה-FBO להיות נוכח בכנס על מנת לקבל את הפרס.

(ה) בונוס היו"ר למנהל (מתחת ל-1,500CC):

(1) טיסה, לינה וארוחות למשך 5 ימים ו-4 לילות.

(2) \$ 250 מזומן לקניות.

(3) \$ 200 דמי כיס לפעילויות.

(ו) **סה"כ 1500CC ויותר (1.5K)**

(1) טיסה, לינה וארוחות למשך 6 ימים ו-5 לילות.

(2) \$ 500 במזומן לקניות.

(3) \$ 300 דמי כיס לפעילויות.

(ז) **סה"כ 2,500CC ויותר (2.5K)**

(1) טיסה, לינה וארוחות למשך 8 ימים ו-7 לילות.

(2) \$ 1,000 במזומן לקניות.

(3) \$ 500 דמי כיס לפעילויות

(ח) סה"כ 5,000CC ויותר (5K)

(1) טיסה, לינה וארוחות למשך 9 ימים ו-8 לילות.

(2) \$ 2,000 במזומן לקניות.

(3) \$ 500 דמי כיס לפעילויות

(ט) סה"כ 7,500CC ויותר (7.5K)

(1) טיסה, לינה וארוחות למשך 9 ימים ו-8 לילות.

(2) \$ 3,000 במזומן לקניות.

(3) \$ 600 דמי כיס לפעילויות.

(4) יהנה מהאפשרות להשתמש במסלול ה - VIP בחנות הכנס.

(י) סה"כ 10,000CC ויותר (10K)

(1) טיסה, לינה וארוחות למשך 9 ימים ו-8 לילות.

(2) יוטס במחלקת עסקים לכנס ובחזרה.

(3) \$ 3,000 במזומן לקניות

(4) \$ 600 דמי כיס לפעילויות.

(5) יהנה מהאפשרות להשתמש במסלול ה - VIP בחנות הכנס.

(יא) סה"כ 12,500CC ויותר (12.5K)

(1) טיסה, לינה וארוחות למשך 9 ימים ו-8 לילות.

(2) יוטס במחלקת עסקים לכנס ובחזרה.

(3) \$ 12,500 במזומן לקניות.

(4) \$ 600 דמי כיס לפעילויות.

(5) יהנה מהאפשרות להשתמש במסלול ה - VIP בחנות הכנס.

נהלי הזמנה .13

13.01

(א) Novus מזמין ישירות מהחברה במחיר של Novus (NCP) עד אשר הוא הופך לזכאי לרכישה במחיר סיטונאי. לאחר מכן, הוא ירכוש מוצרים במחיר הסיטונאי המתואם.

(ב) את כל ההזמנות בצירוף תשלום מתאים יש להעביר למרכז ההזמנות של FLP בטלפון 03-751-0444, או דרך האינטרנט באתרים www.flpil.com או ב - www.foreverliving.com, לפני 23:59 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 אישי (עם תאריך פירעון ליום ההזמנה), בכרטיס אשראי או אם במזומן אז במשרדי החברה בלבד.

(ד) על כל אי התאמה במצב הסחורה או בכמויות יש לדווח למחלקת התמיכה של החברה לא יאוחר מ - 10 ימים ממועד ביצוע ההזמנה.

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

(ו) הזמנה מינימלית Novus תהיה 299 ₪ כולל מע"מ והזמנה מינימלית ל - FBO תהיה מינימום של 0.5CC (450 ₪ כולל מע"מ). מינימום ההזמנות יהיה למוצרים (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, ה - FBO מאשר בפני החברה כי 75% מההזמנה הקודמת של אותו מוצר נמכרו, נצרכו או שנעשה בהם שימוש אחר בעסק שלו או שלה.

מדיניות חניכה מחדש (ריספונסרשיפ)

14.

14.01

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

- (1) הוא היה FBO ו:
 - (2) הוא לא רכש או קיבל כל מוצרי FLP מהחברה או ממקור אחר ו:
 - (3) הוא לא קיבל תשלומים משום סוג מ - FBO של FLP ו:
 - (4) הוא לא חנך כל אדם אחר על מנת לשתפו בעסקי FLP.
- (ב) על ה - FBO העובר חניכה מחדש לחתום על תצהיר בנוגע למדיניות הנ"ל, בכפוף לענישה על עדות שקר, בפני עורך דין לפני שיותר לו לעבור חניכה מחדש.

(ג) אם ה - FBO המעוניין בשינוי רשום כבן / בת זוג של FBO קיים (שאינו מעוניין בשינוי) והוא מעוניין לעבור חניכה מחדש על ידי האדם הרשום ראשון (בן/בת הזוג), הוא או היא רשאים לעשות זאת מבלי הצורך לעמוד בדרישות הרשומות בפסקאות (א) ו-(ב) בסעיף הזה.

(ד) FBO העובר חניכה מחדש מתחיל שוב ברמת Novus תחת החונך החדש שלו, ומאבד את כל הדאונליין שצבר עד לאותה נקודה בכל הארצות בהן ביצע בעבר חניכה.

(ה) Novus שעובר חניכה מחדש נחשב כ - Novus שנחנך לאחרונה בכל הקשור לתמריצים וקידומים.

ספונסורשיפ בינלאומית

15.

15.01

(א) מדיניות זאת חלה על כל ספונסורשיפ בינלאומי החל מ-22 במאי 2002.

(ב) הנהלים והמדיניות בכל הנוגע לספונסורשיפ בינלאומי הם כדלקמן:

- (1) על ה - FBO ליצור קשר עם משרדי החברה בארץ הפעילות שלו ולבקש לעבור ספונסורשיפ בינלאומי לארץ הרצויה לו.
- (2) ייעשה שימוש במספר הזיהוי המקורי של ה - FBO בכל הארצות בהן הוא יעבר ספונסורשיפ בינלאומי.
- (3) חונכו של ה - FBO יהיה האדם המופיע כחונך בטופס הבקשה הראשון להתקבל כ - FBO שהתקבל ע"י FLP, אלא אם מדובר בחניכה מחדש או החלפת חונך של Novus של 6 חודשים.
- (4) ה - FBO יתחיל באופן אוטומטי, בכל הארצות בהן הוא עובר ספונסורשיפ בינלאומי, בדרגה הנוכחית בתכנית השיווקית שהשיג.
- (5) לא ניתן לשלב CC שנוצרו בארץ פעילות אחת של FLP עם CC שנוצרו בארץ פעילות 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) כאשר FBO מגיע לדרגה כלשהי בארץ מסוימת, הדרגה באה לידי ביטוי בכל הארצות.
- (7) אם FBO שלא הגיע עדיין לדרגת מנהל בארץ הפעילות שלו מתקדם לדרגת מנהל בארץ זרה, עליו להיות "פעיל" במהלך תקופת העליה ולהשיג לפחות 25CC אישיים ושל אלו שאינם מנהלים בארץ הפעילות שלו במהלך חודש העליה בדרגה על מנת להיות "מנהל מוכר".
- (8) כאשר FBO מחליף את ארץ מגוריו, עליו להודיע לארץ הקודמת שלו, כדי שניתן יהיה לשנות את כתובתו ולהקצות לו ארץ פעילות חדשה.

פעילויות אסורות .16

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

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

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

(ב) **קניית בונוסים:** נאסר על FBO להזמין יותר מוצרים מהנדרש על מנת לספק את צרכי המכירה המידיים שלו. מוצרים נוספים מותר לרכוש רק לאחר מכירתם של 75% מהמלאי של אותו מוצר, צריכתם או ניצולם באופן אחר. נאסר על FBO לרכוש מוצרים או לעודד FBO אחרים לרכוש מוצרים רק כדי להיות זכאים לבונוסים, ולהשתמש בכל שיטה אחרת שבאמצעותה מתבצעות רכישות אסטרטגיות על מנת למקסם עמלות או בונוסים כאשר ל-FBO אין שימוש לגיטימי למוצרים שנרכשו. על מנת לוודא שלא מתרחשת העמסת מלאי:

(1) כל FBO המזמין מוצר שהוזמן בהזמנה הקודמת מאשר בכך בפני החברה כי 75% מההזמנה הקודמת של אותו מוצר נמכרו או נוצלו באופן אחר. על ה-FBO לנהל תיעוד מדויק של מכירותיו החודשיות ללקוחותיו, 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 ה-FBO, 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 ה-FBO.

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

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

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

אסורה הן עבור ה - FBO הקונה והן עבור ה - FBO 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 יתבצע השינויים הדרושים.

(ה) נאסר על FBO לעסוק בפעילויות האסורות המפורטות בכל תתי הסעיפים של 17.10, 19.02 ו-20 של מסמך זה.

(ו) נאסר על FBO להופיע בכל חומר פרסומי או חומר לגיוס FBO 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 FBO לבצע כל פעולה או מחדל המצביעים על התעלמות מכוונת ועל הזנחה בוטה של מדיניות החברה בארץ או בעולם.

(ח) **מכירה בחנויות**

(1) להוציא את הרשום בסעיף מטה, נאסר על FBO 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) FBO 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 ה - FBO להציג שלטים חיצוניים או פרסום כל שהו בחלונות ראויה על מנת לפרסם את מכירתם של מוצרי החברה.

(3) נאסר על FBO למכור או לשווק מוצרים 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 FBO למכור מוצרים באמצעות מדיות שיווק מקוונות, קניונים מקוונים או אתרי מכירות

פומביות כגון האתרים כמו eBay או אמזון, אך לא מגבלים באלו בלבד.

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

(יב) **חניכת FBO בחברות אחרות:** נאסר על FBO ליצור קשר, לשכנע, לפתות, לרשום, לחנוך או לקבל, במישרין או בעקיפין, כל FBO, לקוח של FLP או כל אדם שהיה FBO 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 FBO להמעיט בערכם של FBO אחרים, של מוצריה / שירותיה של FLP, של התוכנית השיווקית ותוכנית התגמול או של עובדי FLP בפני FBO 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 FBO 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 FBO לטעון בצורה כלשהי כי מוצרי FLP מועילים בטיפול, מניעה, אבחון או ריפוי של מחלה כלשהי. טענות רפואיות בנוגע למוצרי FLP אסורות באיסור חמור. על FBO להמליץ לכל לקוח שנמצא באותה עת בטיפול רופא או בטיפול רפואי כלשהו כי יבקש את עצתו של הגורם המטפל בו או בה לפני שישנה את משטר התזונה שלו או שלה.

(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 FBO 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 FBO וכל דאונליין הנובע ממנה באמצעות מיופה כוח במודע או שלא, ובמקרה זה הנהלת החברה תערוך בהם שינויים והתאמות על מנת שיעמדו במדיניות החברה.

(יז) **יצוא מוצרים:** FBO רשאי לרכוש מוצרים לצורך שימוש בהם בעסק שלו ולצורך שימושו האישי בארץ בה הם נרכשו. נאסר על FBO 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 ה - FBO עם FLP הם יחסים בעלי אופי חוזי. רק מבוגרים מגיל 18 ומעלה רשאים לחתום על חוזה עם FLP ולהפוך ל - FBO.

(1) FBO יכול תחת תנאים מסוימים, לרשום גוף עסקי שבו בעלי מספר מניות מועט כמפעיל העסק שלו. גוף עסקי שבו מספר מועט של בעלי מניות מוגדר כגוף עסקי המוחזק בידי ה - FBO הראשון המקורי, או אם נדרש על פי חוק או שאושר על ידי FLP, יכולים להיות שני (2) בעלי מניות, בעלים, חברים או הנאמנים יקבלו אישור ועליהם להיות מעורבים באופן ישיר בפעילות היום-יומית של העסק (המכונה להלן "הגוף העסקי"). בנוסף לעמידה בכל התקנים והדרישות של השיווק ושל מדיניות החברה, FBO יחידים יידרשו למלא הסכם של FBO שהוא גוף עסקי, אשר ישלים, יצורף וייחשב כחלק מהסכם השיווק, שבו יפורטו התנאים שעליהם ה - FBO מסכים לפעול כגוף עסקי. ניתן לקבל את הסכם ה - FBO שהוא גוף עסקי בטפסים ובהורדה בקישור תחת "העסק שלי" לאחר שנרשמתם כ - FBO באתר www.flpil.com או www.foreverliving.com.

(2) ה - FBO הנו האחראי הבלעדי לקבלת ייעוץ בכל הקשור להקמת גוף עסקי, ענייני המיסוי וכל עניין אחר הקשור לפן החוקי. FLP מתנערת באופן מוצהר מכל אחריות או חבות הקשורה להחלטת ה - FBO להפוך לגוף עסקי. FLP אינה מייצגת או לא תעניק כל עצה הנוגעת למיסוי, הנהלת חשבונות או חוק הקשורות למעבר ה - FBO לפעילות כגוף עסקי.

(3) החברה אינה ברת חבות בכל הקשור להפסד כספי, נזק ישיר, עקיף, או ייחודי או תוצאתי, ולכל סוג אחר של הפסדים שאירעו ל - FBO כתוצאה מהמעבר משיווק יחידני לגוף עסקי.

(ב) FBO נחשב לקבלן עצמאי. עליו לנהל את עסקיו במסגרת תנאי הסכם פעילות ה - FBO ותוך עמידה במדיניות ונהלי החברה החלה על הארץ בה הוא מנהל את עסקיו וכן בכל מדינה אחרת.

(ג) פעילות של FBO ב - FLP מורכבת מה - FBO, או מהאדם

הבודד המופיע על גבי טופס הבקשה להתקבל כ - FBO המתויק במשרדי החברה.

(ד) ה - FBO יהיה אחראי על הניהול הראוי של עסקי ה-FLP שלו, במיוחד אך לא רק, למנוע מבני משפחה להשתמש במידע שנצבר באמצעות העסק כדי לעקוף את מדיניות החברה הנדרשת על מנת להתפתח ממעמד של FBO ב-FLP. במצב ש - FBO לא ינהל באופן ראוי את מערך השיווק שלו, התוצאה עלולה להיות הפסקת פעילות העסק שלו ב-FLP.

(ה) במקרה שבו הדאונליינים של ה - FBO עוברים חניכה בארץ זרה (ספונסורשיפ בינלאומי), וה - FBO לא עבר קודם לכן תהליך כזה, ה - FBO יעבור אוטומטית תהליך ספונסורשיפ בינלאומי לארץ הזרה, ומסכים למדיניות שחלה באותה ארץ ולחוקיה המקומיים, ומסכים להיות כפוף למדיניות ישוב המחלוקות הקבועה במסמך זה.

17.02 חברת FLP מסכימה למכור ל - FBO מוצרים ולשלם בונוסים ותגמולים בהתאם לאמור בתוכנית השיווקית של החברה, ובתנאי שה - FBO לא יפר את חוזה ה - FBO עם FLP.

17.03 FBO 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 FBO ב - Forever Living Products אסורה ללא אישור מראש של FLP, וכל העברה כנ"ל לא תהיה תקפה. לצורך סעיף זה, שינוי בזכויות השארים של פעילות של FBO המוחזקת בנאמנות ייחשב להעברה הדורשת אישור בכתב מהחברה על מנת שתהיה תקפה.

17.05 נאסר על FBO 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 FBO מחליף את מקום מגוריו, עליו או עליה להודיע לארץ הקודמת בה התגורר על מנת שניתן יהיה לשנות את כתובתו ולהקצות לו ארץ פעילות חדשה.

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

- (א) FBO רשאי להפסיק את פעילותו כ-FBO ע"י הגשת בקשה בכתב החתומה ע"י כל האנשים המופיעים על גבי טופס הבקשה להתקבל ל-FOREVER. התאריך בה תיכנס לתוקף הפסקת הפעילות הוא התאריך בו תתקבל במשרדי החברה הבקשה להפסיק את הפעילות. ה-FBO המסיים את פעילותו מוותר על הדרגה הנוכחית שלו ועל כל הדאונליינים הקיימים באותה עת, לרבות בארצות זרות.
- (ב) עם סיום פעילותו של ה-FBO, בן / בת הזוג ייחשבו גם הם כאילו סיימו את הפעילות (אם רלוונטי).
- (ג) בתום שנתיים, יהיה ה-FBO רשאי להגיש בקשה מחדשת להתקבל כ-FBO לאישור משרדי החברה. עם קבלת האישור, ה-FBO ייכנס בדרגת Novus, ולא יוחזר לו ארגון הדאונליין הקודם שלו.

17.09 סיום פעילות ה-FBO או השהייה עקב סיבה:

- (א) סיום הפעילות פירושה הפסקת כל הפריבילגיות המקומיות והבינלאומיות וכל הזכויות החוזיות של FBO ב-FLP, לרבות הפריבילגיה לקנות ולשווק את המוצרים. סיום הפעילות יוביל לאי זכאות לבונוסים ולהפסקת ההשתתפות בכל תוכנית של החברה המעניקה יתרונות ל-FBO.
- (ב) FBO 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 ה-FBO שסיים את תפקידו, ישולמו הבונוסים שעליהם ויתר ה-FBO עקב סיום תפקידו ל-FBO הבא שנמצא באפליין של ה-FBO ואשר עומד בדרישות ואינו מפר את מדיניות החברה.
- (ג) בתום שנתיים, יוכל FBO שסיים את תפקידו להגיש בקשה מחדשת לאישור משרדי החברה. עם קבלת האישור, ה-FBO יצטרף מחדש בדרגת Novus, ולא יוחזר לו ארגון הדאונליין הקודם שלו.
- (ד) השהיה הנו סטטוס זמני שבמהלכו נאסר על ה-FBO לבצע הזמנות, לקבל רווחים או תשלומי בונוסים, ולחנוך FBO אחרים.
- (ה) הרווחים והבונוסים של FBO בהשהייה יישמרו עד לרגע בו ה-FBO או יוחזר למעמדו הקודם או יסיים את פעילותו. אם

יוחזר למעמדו הקודם, הכספים המוחזקים ישולמו ל - FBO; ואם לא כן, הם יחולקו בהתאם לתכנית השיווקית.

17.10 מדיניות בנוגע לאינטרנט:

(א) **מכירה מקוונת של מוצרים:** לכל FBO עצמאי תוצע ההזדמנות לרכוש אתר אינטרנט כ - FBO עצמאי - שיאושר ע"י החברה - תחת השם FLP360, לצורך שיווק מקוון של מוצרים תוך שימוש בקישור ישיר לחנות המקוונת של החברה בכתובת 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 ה - FBO העצמאי. המבקרים למעשה אינם עוזבים את האתר של ה - FBO. על מנת לשמור על היושרה של שם המותג של FLP, קו המוצרים ומערכת היחסים בין ה - FBO ללקוח, נאסר על FBO 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.

(ב) חניכת FBO בצורה מקוונת באמצעות הגשת בקשה בחתימה אלקטרונית או באמצעות טופס מקוון אסורה, למעט הגשת בקשה ישירה דרך אתרי החברה הרשמיים בכתובות: www.flpil.com או www.foreverliving.com.

(ג) אתרי אינטרנט עצמאיים של FBO המקדמים 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 FBO 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 ה - FBO שייך לחברה או לאחד הגורמים המסונפים לה באופן רשמי. שמות המוצר של FLP שייכים אך ורק לחברה ונאסר על FBO להשתמש בהם כקישור פרסומי או לכל שימוש בלתי מאושר אחר. על אתר אינטרנט של FBO לציין בבירור כי הוא "בעל עסק עצמאי של FLP" שאינו סוכן של החברה או של אף אחד מהגורמים המסונפים לה ברחבי העולם.

(ה) על ה - FBO לקשר את אתר האינטרנט שלו לאתרים הרשמיים של החברה אשר נוצרו ומתוחזקים ע"י החברה בכתובות www.flpil.com או www.foreverliving.com.

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

(ז) **פרסום אלקטרוני:** אתרים עצמאיים של FBO, 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 FBO 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 הנובעות או קשורות למערכת היחסים של ה-FBO או למוצרי FLP אינה ניתנת לפתרון ע"י מו"מ, החברה וה-FBO מסכימים שעל מנת לעודד במידת האפשר פתרון ידידותי, מהיר, יעיל ומשתלם כלכלית של המחלוקת, הוא או היא 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 ה-FBO העצמאי, ואם הדבר רלוונטי על פי נהלי יישוב המחלוקות של FLP, בית משפט בעל סמכות שיפוט במחוז מריקופה שבמדינת אריזונה. טופס הבקשה להתקבל כ-FBO יהיה כפוף מכל בחינה לחוקי מדינת אריזונה..

(ב) השתתפות בתוכנית החניכה הבינלאומית היא פריבילגיה המעניקה לכל FBO הזדמנות להפיק תועלת מרשת החברות הבינלאומית של FLP. תוכנית החניכה הבינלאומית מנוהלת ע"י המשרד הראשי של FLP במחוז מריקופה שבאריזונה. FBO המשתתף בתוכנית החניכה הבינלאומית מסכים לכך שכל מחלוקת הנובעת או קשורה למערכת היחסים של ה-FBO או למוצרי FLP ומערבת 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

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

(ב) כל בקשה להתקבל כ - FBO 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 ה - FBO 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 ה - FBO שחתמו, תעבור פעילות ה - FBO ב-FLP באופן אוטומטי לזה שנותר בחיים מבין השניים. העברה זאת תבצע ללא קשר לתוכן הצוואה של ה - FBO הראשון שנפטר. בנוסף, פירוש הדבר הוא כי כאשר שני אנשים חתמו על טופס הבקשה להתקבל כ - FBO ב-FLP, זה שיוותר בחיים לאחר פטירתו של האחר יהיה ה - FBO היחיד לאחר מותו של הראשון מביניהם. אם FBO 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 ה - FBO במהלך חייה - FBO, מלבד מקרה של פירוד חוקי או גירושין.

(ג) אם בבקשה להתקבל כ - FBO 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 ה - FBO כאל בעלות משותפת, כאשר הבעלות המלאה תעבור לגורם שיוותר בחיים במקרה של פטירתו של האחר.

(ד) בקשות להתקבל כ - FBO שבהן סומנה האפשרות "רווק" בסעיף "מצב משפחתי" ובהן מופיעה רק חתימה אחת יזכו להתייחסות בהתאם ע"י החברה.

(ה) על מנת להעביר את פעילותו של FBO שאינו נשוי ב-FLP לאחר מותו, על ה - FBO להכין צוואה או להשתמש בקרן נאמנות.

(ו) 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.

(ז) אם השיווק מתבצע בגוף עסקי, מוות של בעל מניות ראשוני לא יגרום להפסקת הפעילות השיווקית בחברה כל עוד הבעלות על העסק תואמת למדיניות החברה על פעילות כגוף העסקי. החברה תכיר בהעברה כאשר יוגשו לה מסמכים חוקיים או צו משפטי הנוגעים בעניין, לאישורה.

(ח) תוך שישה (6) חודשים מיום מותו של ה - FBO, על ה - FBO הירוש, 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 הירוש, הנאמן או האפוטרופוס בהתאמה כדי שאפשר יהיה להעביר את מערך השיווק לאדם המתאים. לאחר שישה (6) חודשים מיום מותו של ה - FBO, יכולה FLP להסיר את שם ה - FBO שנפטר מרשימת ה - FBO שלה. זמן זה של חצי שנה מאפשר הגשה בזמן של המסמכים הרלוונטיים לירוש ל - FLP כדי למנוע השהייה ו/או סיום מערך השיווק. אם מסיבות הגיוניות נדרשת הארכת זמן לשם הגשת מסמכים, יש להגיש בקשה זאת לפני תום מועד ששת (6) החודשים מיום הפטירה. FLP שומרת על הזכות לשלם תמלוגים לירשים, לנאמן, האפוטרופוס או נציג חוקי אישי של הירושה רק לאחר הגשת המסמכים המשפטיים הנאותים.

(ט) זכויות הירושה של פעילות של FBO מוגבלות כדלקמן:

(1) על הירוש להיות אדם היכול לעמוד בדרישות להיות FBO.

(2) מכיוון שעל הירוש 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 כ - FBO. מינויים של אפוטרופוס או נאמן בהקשר לצוואה חייב להתבצע ע"י בית משפט בעל סמכות מתאימה, ועל אדם זה לקבל אישור ספציפי לשמש כ - FBO מטעמם של קטינים. העתק החלטת בית המשפט יועבר לתיוק במשרדי FLP.

(3) נאמן או אפוטרופוס ישמור על מעמדו כ - FBO, כל עוד לא יופר הסכם פעילות ה - FBO, עד אשר יגיעו המוטבים לבגרות, וירוש קיבל על עצמו את האחריות להפעיל את הפעילות כ - FBO באישורו המוקדם של בית המשפט.

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

5) מעמד ה-FBO שעבר בירושה בתכנית השיווקית של החברה מוגבלת להכרה שאינה עולה על רמת מנהל. עם זאת, בונוסים ישולמו באותן רמות ועל פי אותן דרישות שהיו רלוונטיות לנפטר. כל המנהלים שנחנכו השייכים לאותו מערך שיווק יסווגו מחדש כ"מנהל שעבר בירושה", שלאחר מכן יכולים לעמוד בדרישות כמנהלים שנחנכו כפי שפורט בסעיף 5.04(ה).

18.03 העברות בעקבות גירושין:

1) במהלך הליכי גירושין או מו"מ על חלוקת רכוש, FLP תמשיך לשלם תשלומים ל-FBO הרשום כפי שנעשה לפני הפעולה שעדיין בעיצומה 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 שיותר בחיים במקרה של פטירתו של האחר.

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

19. תנאים מהבילים

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 ל-FBO כתוצאה מאחד או יותר מהבאים: (א) הפרה מצד ה-FBO של הסכם פעילות ה-FBO ב-FLP או מדיניות החברה ונהליה (ב) קידומה או הפעלתה של פעילות ה-FBO ב-FLP ופעילויותיו של ה-FBO בהקשר לה (ג) נתונים או מידע לא נכונים או שגויים שהעביר ה-FBO ל-FLP או לעמיתיה (ד) מצב בו ה-FBO לא העביר מידע או נתונים הדרושים ל-FLP על מנת לנהל את עסקיה, לרבות (ללא הגבלה) הרשמתו של ה-FBO וקבלתו לתוכנית השיווקית של FLP ותשלום של בונוסים על נפח פעילות, וה-FBO פוטרים את FLP ואת עמיתיה מכל הנ"ל ומוותרים על כל תביעה בעניין זה. **כל FBO 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 ה - FBO מ-FLP ואשר נמצאת במצב בו ניתן למכרה מחדש, ותהייה 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 FBO להשתמש בסימנים המסחריים הרשומים, בסימני השירות ובסימנים אחרים (להלן במשותף "סימנים") בשילוב עם ביצוע מטלותיו וחובותיו של ה - FBO על פי הסכם פעילות ה - FBO ועל פי המדיניות והנהלים הרלוונטיים. כל הסימנים הינם רכושה הבלעדי של FLP ויישארו כך בעתיד. מותר להשתמש בסימנים רק באופן שאושר בהסכם פעילות ה - FBO ובמדיניות ובנהלים הרלוונטיים של FLP. הרישיון המוענק בזאת יהיה בתוקף רק כל עוד ה - FBO מצוי במעמד טוב מול החברה ומציית באופן מלא למדיניות FLP ונהליה. עם זאת, נאסר על FBO 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 FBO לשימוש של ה - FBO רק באופן שאושר במפורש.

(ג) נאסר על FBO לפרסם מוצרי FLP בכל דרך אחרת שאינה באמצעות החומר הפרסומי או השיווקי ש-FLP מספקת ל - FBO ובאמצעות חומר שאושרו מראש ע"י בעל תפקיד שהוסמך לכך ב-FLP. ה - FBO 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. ה - FBO מסכים בזאת שלא לתאר באופן מזלזל את FLP, מוצריה, תוכנית התגמול של FLP או פוטנציאל ההכנסה שלה.

20. מידע חסוי והסכם סודיות .20

20.01

(א) הדו"חות החודשיים וכל דו"ח אחר או מידע הקשור לאילנות

יוחסין של הדאונליין, לרבות (ללא הגבלה) מידע על ארגוני מכירות תחת FBO וסיכומי תמלוגים, הם מידע פרטי וחסוי בבעלות FLP.

(ב) על כל FBO 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 או שלה.

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

(ד) "סוד מסחרי" או "מידע חסוי" פירושה 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; ובנוסף

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

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

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

(ז) נאסר על FBO 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.

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

(ט) **תנאים מגבילים נוספים:** בתמורה ל-FLP על קבלת הסוד המסחרי או המידע החסוי, ה-FBO מסכים באופן אינהרנטי שלכל אורך תקופת פעילות ה-FBO, ה-FBO לא יבצע

כל פעולה שמטרתה או השפעתה עקיפה, הפרה, שיבוש או הפחתה בערכה או תועלתה של מערכת היחסים החוזית של FLP עם כל FBO, ולא יעודד כל פעולה כנ"ל. מבלי לפגוע בכלליות האמור לעיל, ה - FBO מסכים, לאורך כל תקופת פעילות ה - FBO, שלא ליצור קשר עם כל FBO או לקוח של FLP או עם כל מי שהיה FBO 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.

(י) 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 ה - FBO שנחתם בעבר בין FLP ל - FBO, 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 ה - FBO.

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 דוא"ל: forever@flpil.com

4.2015

