



חוברת נהלים

FOREVER LIVING PRODUCTS ISRAEL Ltd.

בניין דימול, רח' ז'בוטינסקי 1, רמת-גן 52520001

טל': 03-751-0444 פקס: 03-751-0440

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

2018

2.2018

תוכן העניינים

4	מבוא	.1
5	הגדרות	.2
11	אחריות, מחויבות, החזרת מוצרים וקניית מוצרים חזרה	.3
13	מבנה הבונוסים / תוכנית שיווקית	.4
18	מעמד המנהל ודרישות מוקדמות לעליה בדרגה	.5
20	בונוס מנהיגות (LB)	.6
21	תמריצים נוספים	.7
22	תמלוגי המנהל ומעלה	.8
26	בונוס למנהלי יוקרה	.9
27	תוכנית תמריצים שנצברו (Forever2Drive)	.10
29	בונוס היו"ר	.11
33	הכנס הגלובלי של FLP	.12
36	נהלי הזמנה	.13
37	מדיניות חניכה מחדש (ריספונסרשיפ)	.14
38	ספונסורשיפ בינלאומי	.15
39	פעילויות אסורות	.16
43	מדיניות החברה	.17
48	נושאים חוקיים	.18
51	תנאים מגבילים	.19
52	מידע חסוי והסכם סודיות	.20
54	קוד ההתנהלות המקצועית	.21

**הנהלים כתובים בלשון זכר
אך פונים לנשים ולגברים
באופן שווה לחלוטין**

(א) מדיניות החברה והקוד להתנהלות מקצועית ייושמו על מנת לספק הגבלות, כללים ונהלים לתהליכי מכירה ושיווק תקינים ולמנוע פעולות לא ראויות, נצלניות או בלתי חוקיות. מדיניות החברה והקוד להתנהלות מקצועית יכולים לעבור שינוי או ניסוח מחדש לעיתים. שינויים, ניסוחים מחדש או תיקונים למדיניות החברה והקוד להתנהלות מקצועית יפורסמו באתר של החברה: www.foreverliving.com וכנס לתוקף 30 יום לאחר הפרסום.

(ב) לכל FBO יש מחויבות להכיר את מדיניות החברה והקוד להתנהלות מקצועית אשר קיימים ומעודכנים בעת ההרשמה.

(ג) כל FBO מסכים בחתימתו על טופס הבקשה להתקבל כ - FBO, לעמוד במדיניות החברה והקוד להתנהלות מקצועית של FLP. השפה במסמכים אלה מתייחסת בפרט למחויבות החוזית של FBO לעמוד במדיניות החברה והקוד להתנהלות מקצועית. הזמנת מוצר מ - FLP מהווה אישור מחדש של מחויבות זו לעמוד במדיניות החברה והקוד להתנהלות מקצועית. כל פעולה או אי-פעולה, אשר גורמת לשימוש לא ראוי, ייצוג לא נכון או הפרה של מדיניות החברה והקוד להתנהלות מקצועית, עלולים לגרום לסיום מיידי של הרישיון להשתמש בסימנים הרשומים של FLP, סימני שירות, או סימנים אחרים, לרבות הזכות לרכוש ולהפיץ מוצרי FLP.

(ד) על אף מה שצוין לעיל, כל ניסוח מחדש, שינוי, או תיקון או סיום של (א) יישבו מחלוקות ויתור של הסכם משפט המושבעים המוכללים במדיניות החברה והקוד להתנהלות מקצועית (סעיף 10.81) וואו (ב) ההסכמים המוכללים במדיניות ליישוב מחלוקות אשר מקבלים שם התייחסות ואשר מופיעים באתר החברה של FLP באנגלית foreverliving.com, לא יחולו על מחלוקת אשר החברה יודעת עליה לפני התאריך האפקטיבי של ניסוח מחדש, שינוי, תיקון או סיום כזה. התאריך האפקטיבי של כל ניסוח מחדש, שינוי, תיקון או סיום כזה יהיה 03 יום לאחר הרגע בו הניסוח מחדש, שינוי, תיקון או סיום יפורסם באתר החברה של FLP foreverliving.com.

(ה)

הגדרות

2.

2.01 **מחיר סיטונאי מתואם:** המחיר הסיטונאי פחות ההנחה האישית המבוססת על הבונוס האישי התקף לפי התכנית השיווקית, בהתבסס על הישגי המכירות העדכניים, בהם המוצרים נמכרים ל - FBO הזכאי

1.01

(א) חברת Forever Living Products (בקיזור 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 מזער, 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. כל FBO הוא קבלן עצמאי שהצלחתו או כשלונו תלויים במאמץ אישי.

(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) חברת FLP מעודדת כל FBO, ללא קשר לדרגה שלו שלה בתוכנית השיווקית של החברה, לבצע מכירות קימעוניות מדי חודש ולתעד מכירות אלו.

(ה) FBO 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.

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- 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 FBO שנחנך על ידי FBO, וכלל ה - FBO שהם חנכו ללא תלות במספר הדורות שלהם.
- 2.09 **Eagle Manager:** מנהל שקיבל מעמד של Eagle Manager.

- 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 מכונית), Eagle Manager, תשלום על הוצאות ההשתתפות בכנסים וחלוקת רווחים.
- 2.04 **בונוס:** תשלום במזומן או אשראי לטובת רכישות אישיות עתידיות מהחברה, ל-FBO הזכאי לרכישות לפי המחירון הסיטונאי. לרכישות אישיות עתידיות מהחברה. כל חישובי הבונוסים מבוססים על ערך הרכישות לפי ערכם הקמעונאי לפני מע"מ.
- (ו) **בונוס אישי (BP):** 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). הבונוס האישי ייחשב כהנחה שתתווסף להנחה הסיטונאית במעמד הקניה.
- (ז) **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.
- (ח) **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.
- (ט) **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:** 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

- 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 בתוכנית תמריצים שונות במסגרת התוכנית השיווקית.
- 2.12 **בעל עסק ב-FBO - FOREVER:** אדם שרכש 2CC תוך חודשיים רצופים ב"ארץ הפעילות" שלו, 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% ו-18%.
- 2.13 **מנהל יוקרה, Gem Manager:** מנהל שטיפח ונחן לפחות 9 "מנהלים מוכרים" מדור ראשון.
- 2.14 **ארץ הפעילות:** המדינה שבה מתגורר ה-FBO רוב הזמן והציג כמרכז הפעילות העולמי שלו. 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 לחלוקה.
- 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 המוגדרים כ-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 הדרגה של ה-FBO בתוכנית השיווקית. ההנחה תנוקה מהמחיר הסיטונאי על מנת לקבוע את המחיר הסיטונאי המתואם בעת הרכישה.
- 2.25 **מכירות מוכרות אישיות:** כלל המכירות הקמעונאיות או ה-CC של ה-FBO והנובעות מרכישת המוצרים שנרכשו על ידו.
- 2.25.1 **מדינה המשתתפת בחלוקת רווחים:** כל מדינה המשתתפת בחלוקת רווחים המשמשת את ה-FBO לצורך חישוב זכאותו לתמריץ היו"ר.
- 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 12 חודשים ללא פעילות.
- 2.29 **לקוח קמעונאי:** לקוח שרוכש מוצרי FLP באמצעות הערוצים המאושרים ושעדיין לא הגיש מועמדות להיות לקוח Novus על ידי הגשת טופס בקשה לחברה.
- 2.30 **מנהיג מכירות:** FBO ברמה של "ראש צוות" ומעלה.
- 2.31 **דרגת מכירות:** כל אחת ממגוון הדרגות שניתן להגיע אליהן באמצעות צבירת CC של ה-FBO והדאונליין שלו. אלה כוללים משווק בכיר, ראש צוות, ראש צוות בכיר ומנהל.
- 2.32 **חונך (ספונסר):** FBO הזכאי לרכוש מוצרים לפי המחירון הסיטונאי, מצרף וחונך FBO אחר באופן אישי.
- 2.33 **מנהל שנחנך:** (ראו סעיף 5.03).

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 ולקוחות Novus

- 3.03 לקוחות קמעונאיים ולקוחות Novus 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, או;
- (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.**
- (ג) כאשר מוצרי FLP נרכשים על ידי לקוחות קמעונאיים Novus דרך החנות האינטרנטית של החברה, ומוחזרים לחברה, הרווח והבונוס שחולקו ל - FBO, יחויבו בחזרה מה - FBO שהרוויח מהמכירה - וקיימת האפשרות שה FBO שביצע את הרכישה כבר לא יהיה זכאי לרכישות סיטונאיות.
- (ד) כאשר מוצרי FLP נרכשים מדרך FBO, עיקר האחריות לשביעות הרצון של הלקוח היא של אותו FBO, בכל מה שנוגע להחלפה או החזרה של המוצר. במקרה שיש מחלוקת, FLP תברר את הפרטים ותיישב את הסוגייה. אם חברת FLP תחזיר כספים ללקוח, אותו הסכום יחוייב מה - FBO שהרוויח ממכירת המוצר.

נוהל עבור ה - FBO בנוגע להחזרת כספים וקניית מוצרים חזרה

- 3.04 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

2.34 SRP: המחיר הקמעונאי.

2.35 **מחיר הקמעונאי לצרכן (SRP):** מחיר המוצרים שימכרו ללקוחות קמעונאיים. על בסיס מחיר זה לפני מע"מ מחושיבים 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 ומו - 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 "בונוס 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 קלנדריים רצופים במדינת האם שלו.

3.06 "כלל הרכישה בחזרה" תוכנן על מנת לאכוף על החונך ועל החברה את החובה לודא שה-FBO העובר חניכה רכש 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".

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 ובהכחה כתובה לביטול הרכישה, וכן בקבלה חתומה על ההחזר הכספי ובהחזרת המוצר או המכלים הריקים. החזרה חוזרת ונשנית של מוצרים ע"י אותם גורמים תידחה.

3.05

(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-FBP, 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-FBP על כוונתו לסיים את תפקידו כ-FBO ב-FBP ולוותר על כל זכויותיו הנובעות מכך. על ה-FBO המסיים את תפקידו להחזיר ל-FBP 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 תישארה בתוקף.

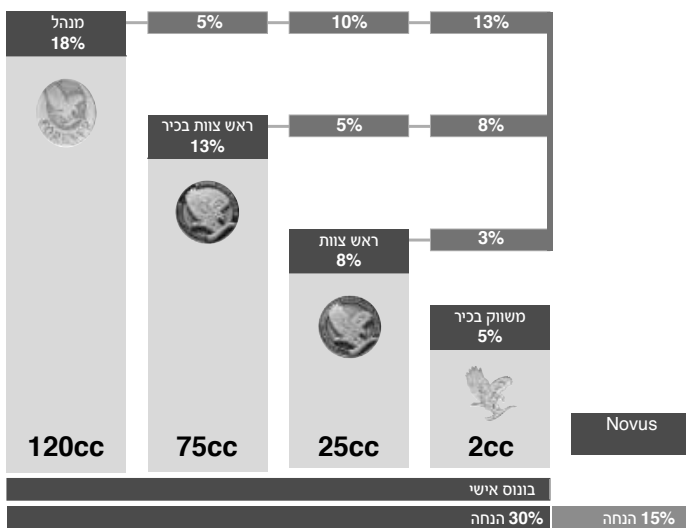
(ג) אם FBO סיים את תפקידו מחזיר ערכה משולבת שחסרים בה חלק מהמוצר, ההחזר והחייבים מהאפליין יחושבו כאילו כל הערכה החוזרה, ואז המחיר עבור לקוח סיטונאי או Novus של הרכיבים החסרים ינוכו מההחזר.

(ד) לאחר בירור הפרטים, ה-FBO יקבל המחאת החזר מ-FLP בסכום השווה לעלות המוצרים שה-FBO מחזיר, פחות הבונוסים שה-FBO קיבל באופן אישי והעלות של משלוח הציוד וכל עלות נוספת אחרת.

(ה) אחרי החזר כל עלויות או נזקים שנגרמו כתוצאה מהפסקת פעילותו של FBO, אם היו כאלה, FLP תוציא את ה-FBO מהתוכנית השיווקית של החברה וכל אלו שהיו בדאונליין שלושלה יעלו ויעברו להיות דאונליין של החונך של ה-FBO שהפסיק את הפעילות שלו, כפי שזה משתקף בשרשרת הדורות הנוכחית בחברה.

מבנה הבונוסים / תוכנית שיווקית

4.



4.01 התוכנית השיווקית של Forever Living Products:

• לאחר רכישה אישית של 2CC, יקבל ה-Novus הסמכה לרכוש מוצרים לפי המחירון הסיטונאי (Wholesale Qualified), והופך לבעל עסק ב-Forever (Forever Business Owner - FBO) בדרגת משווק בכיר הרשאי למכור מוצרי FLP ולחונך בעלי עסקים אחרים ב-Forever שימכרו מוצרי FLP. נפח המכירות המשולב (נמדד ב-CC) של חברי הקבוצה שחנך בעל העסק ואלו שהם חנכו (הדאונליין שלו) מזכה את בעל עסק ב-reveroF בקידום דרגה בתוכנית השיווקית, בהנחות ובבונוסים גדולים יותר כדלקמן:

(א) **דרגת משווק בכיר:** משיגים אותה ע"י רכישת 2CC אישיים במדינת האם תוך תקופה של חודשיים קלנדריים רציפים. משווק בכיר מוסמך לרכוש לפי המחירון הסיטונאי - מקבל:

- 18% בנוס אישי על המכירות המקוננות. הקמעונאיות.
- 18% בנוס על רכישות של Novus בחניכה אישית והדאונליינים שלהם.
- 5% בנוס נפח על המכירות המוכרות האישיות של ראשי הצוות הבכירים בחניכה אישית והדאונליינים שלהם.
- 10% בנוס נפח על המכירות המוכרות האישיות של ראשי צוות בחניכה אישית והדאונליינים שלהם.
- 13% בנוס נפח על המכירות המוכרות האישיות של המשווקים הבכירים בחניכה אישית והדאונליינים שלהם.

(ה) ניתן לשלב את ה- CC ממספר סניפים של PLF ברחבי העולם על מנת להתקדם לדרגה של ראש צוות, ראש צוות בכיר ומנהל.

(ו) לא ניתן לשלב CC שנצברו מפעילות בסניפים אחרים של FLP ברחבי העולם כדי לקבל זכאות לתמריצים מלבד: Global Rally ו- CC ה"חדשים" עבור Eagle Manager ובנוס היו"ר.

(ז) כל חודש או חודשיים רצופים יכולים לשמש לצבירת ה- CC הנדרש להתקדם לדרגה של משווק בכיר, ראש צוות, ראש צוות בכיר או מנהל. אם ה-CC וההתקדמות נוצרים בסניף אחד של החברה, ההתקדמות תתרחש באותו סניף של החברה, בתאריך המדויק בו המספר הדרוש של ה-CC נצבר, וב-15 של החודש שלאחר מכן זה יתואד בשאר סניפי החברה. אם צבירת ה-CC הדרוש להתקדמות נוצרת במספר סניפים ברחבי העולם, ההתקדמות תתרחש ב-15 של החודש הבא בכלל המדינות הפועלות.

(ח) FBO שהתקדם לדרגה של מנהל מוכר כפי במתואר בסעיף 4.01, יסווג כמנהל נחנך או כמנהל מועבר כדלהלן: (1) אם ה-CC נוצרים בחברה פועלת אחת, והו-FBO פעיל בחברה הפועלת הביתית שלו בזמן ההתקדמות, ה-FBO יסווג כמנהל נחנך, גם בחברה הפועלת בה נוצרו ה-CC וגם בחברה הפועלת הביתית שלו; וכמנהל מועבר בכל שאר החברות הפועלות. (2) אם ה-CC נוצרים במספר חברות פועלות, ה-FBO יסווג כמנהל נחנך בחברה הפעילה הביתית שלו; וכמנהל מועבר בכל שאר החברות הפועלות.

(ט) ה-CC האישי המקומי של לקוח Novus ייחשב גם הוא כ-CC של לקוח Novus עבור כל החונכים המקומיים באפליין שלו, כולל את החונך הראשון באפליין שהגיע לדרגת ע. ראש צוות או גבוה מכך.

(י) חונך מקבל כמות מלאה של CC מכל לקוח Novus שנחנך אישית ובקבוצת הדאונליין שלו עד שאותו לקוח Novus מגיע לדרגת מנהל. בהתאם לזאת, אם החונך זכאי לבנוס הנהגה

- הנחה 30% ובנוסף, 5% הנחה אישית מהערך הקמעונאי בעת הרכישות האישיות שלו.
 - 15% רווח על הרכישות של לקוח מסוג Novus שחנך וכל מי שבדאונליין שלו
 - 5% בנוס אישי במכירות קמעונאיות מקוננות
 - 5% בנוס על לקוח מסוג נובוס על רכישות של הלקוחות שלו וכל מי שבדאונליין שלהם
- (ב) **ראש צוות:** לדרגה זו מגיעים על ידי יצירה של 25CC אישיים + קבוצתיים של הדאונליין שלהם בארץ ובכל מקום בעולם בטווח זמן 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% בנוס אישי על מכירות קמעונאיות מקוננות.
 - 88% בנוס אישי על רכישות של Novus בחניכה אישית והדאונליינים שלהם.
 - 3% "בנוס נפח" על המכירות המוכרות האישיות של המשווקים הבכירים מדור ראשון והדאונליינים שלהם.

- (ג) **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% בנוס על מכירות קמעונאיות מקוננות.
 - 13% בנוס על הרכישות של Novus בחניכה אישית והדאונליינים שלהם.
 - 5% בנוס נפח על המכירות המוכרות האישיות של ראשי צוות בחניכה אישית והדאונליינים שלהם.
 - 8% בנוס נפח על המכירות המוכרות האישיות של המשווקים הבכירים בחניכה אישית והדאונליינים שלהם.

- (ד) **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 או השגת 150CC בתוך תקופה רצופה של 3-4 חודשים. 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.

עד שיגיע למנהיג "הפעיל" הבא שמעליו.

(ד) מנהיג מכירות שלא קבל בנוס 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) הנחות ובונוסים מחושבים לפי הדרגה שהושגה במועד בו הזמנה התקבלה. הנחות ובונוסים גדולים יותר נכנסים לתוקף ממועד העליה לדרגה הגבוהה יותר.

(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 מופקדים 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.

(ו) חיובים או עמלות כלשהם של גורם שלישי שנצברו על תשלומים לבעל עסק ב - Forever מחוץ למדינה בה מתקיים העסק הראשי של בעל העסק, יהיו באחריות בעל עסק ב - Forever.

4.05 מדיניות 36 חודשים

(א) בעל עסק ב - Forever אשר לא ביצע רכישה במשך 36 חודשים ברצף, יוסר באופן אוטומטי מבסיס הנתונים של החברה ויפסיד את כל הזכויות הנובעות מהארגון שבנה וכל בונוס או תגמול כלשהו שיתקבל בקשר לזה.

(ב) בעל עסק ב - Forever אשר הוסר מבסיס הנתונים של החברה בכפוף ל"מדיניות 36 חודשים" יהיה זכאי להצטרף מחדש לחברה תחת כל חונך שיבחר, אך לא יקבל בחזרה דרגתו הקודמת בתכנית השיווקית או את הארגון שבנה בעבר.

(LBQ), הוא מקבל CC הנהגה בכמות שווה ל-40% מהCC האישיים (שהם לא CC של מנהל) של המנהל LBQ הראשון בכל קו חניכה, 20% מהCC האישי (שהם לא CC של מנהל) מהמנהל LBQ השני בכל קו חניכה ו-10% מהCC האישיים (שהם לא CC של מנהל) מהמנהל LBQ השלישי בכל קו חניכה.

(יא) FBO לא יוכל לעקוף את החונך או החונכת שלו בדרכו להשגת דרגה כלשהי.

(יב) 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 משווק בכיר, יהיה זכאי לבחור חונך חדש.

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

(ג) לקוח Novus אשר לא ביצע רכישה במשך שישה חודשים רצופים בשנה יוסר באופן אוטומטי מבסיס הנתונים של החברה. הוא יוכל להצטרף מחדש תחת כל חונך אחר שיבחר.

4.03 דרישות להגדרת "פעיל"

(א) על מנת להיות זכאי לכל הבונוסים והתמריצים, מלבד רווחים אישיים, בונוסים אישיים ועל רכישות של Novus, ורווח 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 בארץ המגורים במהלך אותו החודש שמתוכם לפחות 1CC מהם נרכשו על ידו. כדי להיחשב פעיל במדינה זרה, הוא חייב להיחשב כפעיל במדינת המגורים שלו במשך החודש הקודם.

(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

מעמד המנהל ודרישות מוקדמות לעליה בדרגה

5.

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, או 150CC אישיים ועל אלו שאינם מנהלים תוך תקופה של 3-4 חודשים וכמו כן,

(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, וכמו כן

(2) יש לו לפחות 25CC אישיים ואלו 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, או 150CC אישיים ושל אלו שאינם מנהלים תוך תקופה של 3-4 חודשים 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 אישית, בנוסטים אישיים, בנוסטים על Novus ובנוסטים 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 או 150CC אישיים ושל אלו שאינם מנהלים תוך תקופה של 3-4 חודשים 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) מנהל נחשב כמנהל שהועבר בירושה כאשר המנהל החונך שלו מפסיק את פעילותו או שהוא עובר לחונך אחר (עובר תהליך ריספונסרשיפ). במקרה כזה, הוא הופך להיות מנהל שהועבר בירושה למנהל החונך הבא באפליין שלו.

(ב) מנהל נחשב למנהל מועבר כמתואר סעיף הנהלים 4.01 (ח) עד שהוא זכאי להיחשב כמנהל נחנך, בכל מדינה בנפרד.

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

מעמד מנהל יוקרה.

(ב) 3% ישולמו למנהל האפליין השני הזכאי לבונוס מנהיגות.

(ד) מנהל שעבר בירושה או מנהל מועבר יכולים להיות זכאים מחדש להיות מנהל נחנך, בכל חברה בנפרד, על ידי כך שיעמדו בתנאים הבאים:

(ג) 2% ישולמו למנהל האפליין השלישי הזכאי לבונוס מנהיגות.

6.04

(1) לייצר סה"כ 120 CC אישיים (ושל אלו שאינם מנהלים) בחברה הפועלת בו הוא מקבל זכאות מחדש להיות מנהל נחנך בטווח זמן של חודשיים רצופים או 150CC אישיים ושל אלו שאינם מנהלים תוך תקופה של 3-4 חודשים רצופים.

(א) מנהל מוכר (A Recognized Manager) שאינו פעיל במשך שלושה חודשים ברצף יאבד את זכאותו לקבלת בונוס מנהיגות.

(2) במשך תקופת תהליך החזרת הזכאות כמנהל נחנך, יש להיות פעיל עם 4CC בארץ בה הם מעוניינים להפוך למנהל הנחנך.

(ב) לקבלת זכאות לבונוס מנהיגות מחדש יש לעמוד בדרישות בכל סניף פעיל של Forever כדלקמן:

(1) לייצר סך כולל של 12CC Case Credits אישיות ושאינם של מנהל (non-manager) מדי חודש במשך שלושה חודשים ברצף (גם אם אין ל/ה מנהלים מתחתיו).

(2) להיות פעיל/ה בכל חודש למשך אותה תקופה.

6. בונוס מנהיגות (LB)

(ג) עם השבת הזכאות, יצטבר בונוס מנהיגות בכל חודש לאחר מכן בו זכאי המנהל לבונוס מנהיגות, החל מהחודש הרביעי אשר ישולם ביום ה-15 בחודש החמישי.

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.

6.05

(א) מנהל שאינו זכאי לבונוס מנהיגות במשך 12 חודשים ברצף, ואשר אינו נמצא בתהליך השבת בונוס מנהיגות, יאבד לצמיתות את כל המנהלים מדור ראשון שלו וקבוצותיהם.

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) מנהל וקבוצתו שאבדו למנהל זה, יועברו כ"מנהל שעבר בירושה" למנהל הראשון ב"אפליין" הזכאי לבונוס מנהיגות.

(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. :

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 לרוח ולכללים של התוכנית השיווקית של FLP, למדיניות החברה ולקוד ההתנהלות המקצועית.

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) 6% ישולמו למנהל האפליין הראשון הזכאי לבונוס מנהיגות.

(א) במקרה שבן/בת זוגו של ה-FBO אינו/ה משתתף/ת 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.

(ג) טיולים מסוג ספיר, יהלום-ספיר, יהלום, יהלום כפול ויהלום משולש חייבים להתמומש תוך 24 חודשים לאחר קבלת הזכאות.

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 כל חודש.

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

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

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

(5) 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.

• מנהל יוקרה (ממנהל ספיר ומעלה) יכול להגיע למעמד נמוך יותר של ME למשל: מנהל יהלום שיש לו 6 מנהלי ME ברגליים שונות יוכל להיות זכאי להיות כ-ME בדרגת ספיר.

(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 עד 100CC חדשים ממספר מדינות על מנת שייחשבו לצורך דרישת המינימום של 100 ה-CC החדשים.

(ו) ניתן לחנוך ראשי צוות מכל מדינה על מנת לעמוד בדרישות של ראשי צוות חדשים.

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

(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 בישראל.

(ג) **מנהל יהלום:** כאשר מנהל טיפח וחנוך 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 בנוס 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.

(ז) מנהל יכול לשלב מנהלי Eagle בדאונליין שלו ממדינות שונות על מנת לקבל מעמד של מנהל Eagle. אם מנהל חנך את אותו FBO במספר מדינות, הוא יכול להחשיב מנהלי Eagle תחת אותו FBO בכל המדינות האלה, אבל לא ניתן להחשב את אותו מנהל Eagle יותר מפעם אחת.

(ח) אם FBO מגיע למעמד מנהל במהלך התקופה להשגת הדרגה:

(1) כל לקוח Novus שהוא חונך במשך החודש האחרון של המעבר לדרגת מנהל יחשב עבור הדרישה לראש צוות חדש עבור תקופת הזכאות של תוכנית מנהלי Eagle.

(2) הדרישות ל- Eagle Manager אינן מתחלקות, הוא צריך להשיג סה"כ 720 CC\100 CC חדשים ושני ראשי צוות חדשים במשך תקופת הזכאות לאחר שהגיע לדרגה של מנהל.

(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.

(ט) כל FBO שעמד בדרישות של EM בדרגת ספיר, ספיר יהלום ויהלום יהנו באופן אוטומטי בתוספת 1%, 2% ו-3% או בנוס מנהלי יוקרה בהתאמה, בארץ שלו/ שלה למשך 12 חודשים המתחילים בחודש מאי והם זכאים לבונוס מנהיגות.

8.04.01 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 אשר מתקבלים כחברים ב- Global Leadership Team יפכו לחברים ב- GLT למשך שנה קלנדרית אחת החל מה - 1 בינואר בשנה לאחר קבלת הזכאות. הם יקבלו הזמנה לחופשה גלובלית אקסלוסיבית ויקבלו הכרה ופרסים בכנס הגלובלי.

(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:

(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 הקמעונאיות 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 בחדש בו הוא עמד בדרישות לבונוס יוקרה.

(ד) FBO בדרגות Eagle Manager ספיר, ספיר יהלום ויהלום, יהיו זכאים לתוספת אוטומטית של בונוס מנהלי יוקרה ברמה של 1%, 2% ו- 3% בהתאמה, בארץ בה מתנהל העסק העיקרי שלהם (בדר"כ ארץ המגורים), במשך 12 חודשים המתחילים במאי עד אפריל. בחודשים אלו עליהם לעמוד בדרישות לבונוס המנהיגות.

אם מנהל יוקרה זכאי לדרגת Eagle Manager ברמה הנמוכה מדרגתו בפועל (לדוגמה: מנהל יהלום שעומד בדרישות של Eagle Manager בדרגת ספיר), יהיה זכאי לתשלום בונוס היוקרה המתאים לדרגת ה- Eagle Manager שלו/שלה למעט בחודשים בהם הוא/היא זכאים לאחוז.

10. תוכנית תמריצים שנצברו (Forever2Drive)

(א) 10.01 מנהל מוכר ופעיל 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.

(ג) 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

(ד) 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.

(ה) 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.

(ו) אם סה"כ ה-CC של המנהל יורדים אל מתחת ל-50CC 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.

(ז) 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.

(ח) 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.

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

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

(יא) 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 תשולם רמה 2 החל מאפריל.

(יב) 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) להיות פעיל כל חודש.

(2) 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.

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

(א) הייה זכאי להשתתף בתמריץ הנרכש.

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

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

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

(4) ההחלטה הסופית לגבי השתתפות בחלוקת הרווחים תהיה כפופה לאישור הנהלת החברה בארה"ב. הנהלת החברה תיקח בחשבון את כל ההתניות הקיימות במדיניות החברה ובקוד ההתנהלות המקצועי שלה.

(ב) מנהל הזכאי לבונוס היו"ר רמה 1:

(1) עבור 700CC אישי ושל אלו שאינם מנהלים במשך תקופת תמריץ ה- CBM לאחר שהפכת למנהל מוכר. מתוכם, 150CC חייבים להיות מ- FBO חדשים. 150 ה-CC החדשים יכולים להיצבר ממדינות שונות. עד 150CC חדשים יכולים להיאסף מחוץ למדינה שבה אתה פועל להשגת ה- CBM. יש להביא בחשבון כי למטרת חישוב החלק היחסי בבונוס היו"ר, לא יחשבו ה- CC החדשים שנצברו מחוץ למדינה בה אתה פועל להשגת הבונוס.

(2) כל ה- CC החדשים המותרים, ה- CC האישי ושל ה- NM חייבים להיאסף במדינה בה אתה פועל להשגת בונוס 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.

(ב) שיהיה לך מנהל הזכאי לבונוס היו"ר (CBM) באחת מהמדינות הזכאיות להשתתף בבונוס היו"ר.

(4) ה- CC של המנהל עם 600CC לא יכללו בחישוב בונוס היו"ר.

(5) רק ה- CC שנצברו (על ידך) בחודשים שהמנהל עם 600CC נחשב פעיל, יחשבו לצורך בונוס היו"ר.

(6) FBO שעברו חניכה מחדש נחשבים בדרישות לדרגה 1.

(7) אם FBO מגיע לדרגת מנהל בזמן תקופת הזכאות, הדרישות לבונוס היו"ר אינם מתחלקות לתקופה הנוותרת

באופן יחסי. ה- FBO צריך להשיג את 700 ה- CC האישיים ושל אלו שאינם מנהלים ולמלא את הדרישה ל- 150CC חדשים במשך שארית תקופת הזכאות לאחר שהגיע לדרגת מנהל.

(ג) מנהל הזכאי לבונוס היו"ר רמה 2:

(1) עבור 600CC אישי ושל אלו שאינם מנהלים במשך תקופת תמריץ ה- CBM לאחר שהפכת למנהל מוכר. מתוכם, 100CC חייבים להיות מ- FBO חדשים. 100 ה-CC החדשים יכולים להיצבר ממדינות שונות. עד 100CC חדשים יכולים להיאסף מחוץ למדינה שבה אתה פועל להשגת ה- CBM. יש להביא בחשבון כי למטרת חישוב החלק היחסי בבונוס היו"ר, לא יחשבו ה- CC החדשים שנצברו מחוץ למדינה בה אתה פועל להשגת הבונוס.

(2) כל ה- CC החדשים המותרים, ה- CC האישי ושל ה- NM חייבים להיאסף במדינה בה אתה פועל להשגת בונוס היו"ר.

(3) פתח 3 CBM, כל אחד בקבוצת דאונליין 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 מגיע לדרגת מנהל בזמן תקופת הזכאות, הדרישות לבונוס היו"ר אינם מתחלקות לתקופה הנוותרת באופן יחסי. ה- FBO צריך להשיג את 600 ה- CC האישיים ושל אלו שאינם מנהלים ולמלא את הדרישה ל- 100CC חדשים במשך שארית תקופת הזכאות לאחר שהגיע לדרגת מנהל.

(ד) מנהל הזכאי לבונוס היו"ר רמה 3:

(1) עבור 500CC אישי ושל אלו שאינם מנהלים במשך תקופת תמריץ ה- CBM לאחר שהפכת למנהל מוכר. מתוכם, 100CC חייבים להיות מ- FBO חדשים. 100 ה-CC החדשים יכולים להיצבר ממדינות שונות. עד 100CC חדשים יכולים להיאסף מחוץ למדינה שבה אתה פועל להשגת ה- CBM. יש להביא בחשבון כי למטרת חישוב החלק היחסי בבונוס היו"ר, לא יחשבו ה- CC החדשים שנצברו מחוץ למדינה בה אתה פועל להשגת הבונוס.

(2) כל ה-CC החדשים המותרים, ה-CC האישי ושל ה-MN חייבים להיאסף במדינה בה אתה פועל להשגת בונוס היו"ר.

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

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

(5) אם FBO מגיע לדרגת מנהל בזמן תקופת הזכאות, הדרישות לבונוס היו"ר אינם מתחלקות לתקופה הנוותרת באופן יחסי. ה-FBO צריך להשיג את ה-500 ה-CC האישיים ושל אלו שאינם מנהלים ולמלא את הדרישה ל-1000 ה-CC חדשים במשך שארית תקופת הזכאות לאחר שהגיע לדרגת מנהל.

(ה) חישוב בונוס היו"ר.

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

(א) חצי מהסכום יחולק בין הזכאים לרמה 1, רמה 2 ורמה 3.

(ב) שליש מהסכום יחולק בין הזכאים לרמה 2 ורמה 3.

(ג) שישית מהסכום יחולק לזכאים ברמה 3.

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

(3) כל סכום שהוחלט בכל רמת בונוס היו"ר, יחולק בין כל ה-CBM 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 היו"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) סכום בערך של \$250 ל"בזבזים" יוענק על כרטיס (Debit) של הכנס הגלובלי.

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.

(ג) ה-CC הנצבר על ידי קבוצות ה-FBO שאינם מנהלים וע"י קבוצות המנהלים של ה-FBO בחודשים שאינו פעיל, או שאינו זכאי לבונוס המנהיגות, 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) סכום של \$250 יוענק כדמי כיס בכרטיס (Debit) של הכנס הגלובלי.

(ו) **סה"כ 1500CC ויותר (1.5K)**

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

(2) דמי כיס להוצאות בשווי \$500 אשר מסופקים על גבי כרטיס כנס גלובלי.

(3) דמי כיס לפעילות בכנס הגלובלי.

(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) דמי כיס בשווי 5000USD בכרטיס אשראי GLOBAL CARD RALLY וגם 7500\$ הפקדה בפקדון בנק ע"י המשרד המקומי

- (4) דמי כיס לפעילות בכנס הגלובלי.

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

(יב) סה"כ 15,000CC ויותר (15K)

- (1) טיסה, לינה וארוחות למשך 9 ימים ו-8 לילות.
- (2) יוטס במחלקת עסקים לכנס ובחזרה.
- (3) דמי כיס בשווי 5000USD בכרטיס אשראי GLOBAL CARD RALLY וגם 15,000\$ הפקדה בפקדון בנק ע"י המשרד המקומי

- (4) דמי כיס לפעילות בכנס הגלובלי.

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

(יג) 20,000 בפעם הראשונה:

- (1) טיסה, לינה וארוחות למשך 9 ימים ו-8 לילות.
- (2) יוטס במחלקת עסקים לכנס ובחזרה.
- (3) תוענק חווייה מיוחדת + "דמי כיס" בסך של 5,000\$ יוענק בכרטיס הכנס הגלובלי פלוס הפקדה של 25,000\$ לחשבון על ידי מדינת האם.

- (4) דמי כיס לפעילות בכנס הגלובלי.

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

(יד) 20,000 בשנים שלאחר מכן:

(ז) סה"כ 2,500CC ויותר (2.5K)

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

- (2) דמי כיס להוצאות בשווי 1000\$ אשר מסופקים על גבי כרטיס כנס גלובלי.

- (3) דמי כיס לפעילות בכנס הגלובלי.

(ח) סה"כ 5,000CC ויותר (5K)

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

- (2) דמי כיס להוצאות בשווי 2000\$ אשר מסופקים על גבי כרטיס כנס גלובלי.

- (3) דמי כיס לפעילות בכנס הגלובלי.

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

(ט) סה"כ 7,500CC ויותר (7.5K)

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

- (2) דמי כיס להוצאות בשווי 3000\$ אשר מסופקים על גבי כרטיס כנס.

- (3) דמי כיס לפעילות בכנס הגלובלי.

- (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) דמי כיס להוצאות בשווי 3000\$ אשר מסופקים על גבי כרטיס כנס.

- (4) דמי כיס לפעילות בכנס הגלובלי.

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

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

(2) יוטס במחלקת עסקים לכנס ובחזרה.

(3) "דמי כיס" בסך של \$5,000 יוענק בכרטיס הכנס הגלובלי פלוס הפקדה של \$25,000 לחשבון על ידי מדינת האם.

(4) דמי כיס לפעילות בכנס הגלובלי.

(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) לשם השלמת ההזמנה, על כל הזמנה להיות משולמת בצ'ק בנקאי או צ'ק אישי (עם תאריך פירעון ליום ההזמנה), בכרטיס אשראי או על ידי העברה בנקאית 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 ש"ח כולל מע"מ והזמנה מינימלית ל-FBO תהיה מינימום של 0.5CC. מינימום ההזמנות יהיה למוצרים (לא כולל אביזרים וחומר פרסומי או הדרכת).

(ז) כל הזמנה כפופה לאישור הסופי של משרדי 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 12 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 רשום אדם נוסף בעסק של ה-FBO העובר חניכה מחדש, הוא/היא לא ייחשבו כחלק מתהליך זה. אדם זה יהיה אז זכאי להירשם תחת כל חונך אחר שיבחר, לאחר שמילא את הדרישות המפורטות בפסקאות א' וב' בפרק זה.

האדם הנוסף הרשום בעסק של ה-FBO שלא עבר חניכה מחדש, מעוניין להירשם תחת ה-FBO שאיתו היה רשום, יוכל לעשות זאת ללא צורך בעמידה בפסקאות א' וב' בפרק זה.

אם בעל או האישה של ה-FBO שאינו עובר תהליך ריספונסרשיפ, מעוניינים לפתח עסק בנפרד לבן/בת הזוג שלהם, הם יכולים לעשות זאת על ידי רישום תחת בן/בת הזוג או תחת החונך של בן/בת הזוג בלבד ללא צורך בעמידה בפסקאות א' וב' בפרק זה.

(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.

(ו) אם ה - FBO שעובר תהליך של ריספונסרשיפ, היה מנהל מוכר והיו לו מנהל מוכר אחד או יותר מדור ראשון, יועברו מנהלים אלו למנהל הראשון הזכאי לבונוס מנהיגות באפליין שלו ויחשבו כ"מנהלים שעברו בירושה" מדור ראשון.

14.02

אם ל-FBO יש חונכים במדינות שונות שמנוהלות תחת חברה פועלת אחת, הוא יכול לעשות אחד מהדברים הבאים:

(1) לותר על ה Forever Business והדאונליין שלו במדינה בו הוא נחנך לאחרונה, בהנחה שהוא לא רכש מוצרים או חנך מישהו ב- 12 חודשים האחרונים באותה מדינה; ולשמור את ה Forever Business תחת החונך שנמצא על טופס ההרשמה שלו. הוא ישמר את דרגת המכירות אותה הוא השיג בתוכנית השיווק. הדאונליין של העסק שהוא יותר עליו יעבור לחונך הבא באפליין.

(2) לשמור על ה Forever Business הנפרד שלו; זה של החונך המקורי יהיה העסק העיקרי בו הוא ייחשב כפעיל כל חודש. ברגע קבלת הזכאות, העסק המשני יקבל פטור ויתור פעילות.

15. ספונסורשיפ בינלאומי

15.01

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

(ב) Novus אינו זכאי לצרף Novus בחו"ל. FBO אשר זכאי לרכוש מוצרים לפי המחירון הסיטונאי יכול לפעול במדינות בהם ישנם סניפים של Forever ולחונך שם FBO חדשים (מחוץ למדינת המגורים שלו) על ידי השלמת הנוהל המפורט 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) כאשר FBO מגיע לדרגה מסויימת על ידי צבירת CC במדינה אחת, הדרגה תיכנס לתוקף באופן מיידי במדינה זו וישתקף בשאר הארצות בחודש לאחר מכן. כש - FBO מגיע לדרגה חדשה (ראש צוות, ראש צוות בכיר ומנהל) בעזרת CC שנצבר ממספר מדינות, הדרגה תכנס לתוקף בכל המדינות ב - 15 בחודש שלאחר מכן.

(6) לאחר שמממשים את הסטטוס "פעיל" (4CC) במדינת האם, ה - FBO יחשב "פעיל" בכל המדינות בחודש העוקב ללא קשר לדרגה האישית.

(7) אם FBO שלא הגיע עדיין לדרגת מנהל בארץ הפעילות שלו מתקדם לדרגת מנהל בארץ זרה, עליו להיות "פעיל" במהלך תקופת העלייה, ולהשיג לפחות 25CC אישיים ושל אלו שאינם מנהלים בארץ הפעילות שלו במהלך חודש העלייה 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 ראשית חדשה.

16. פעילויות אסורות

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 וקוד ההתנהגות המקצועית תהייה סופית. פעולה מכוונת של השמטה או התעלמות ממדיניות החברה או קוד ההתנהגות מקצועית או פעילויות שגורמות לפגיעה במוניטין או נזק אחר שבוצעו ע"י ה - FBO, יטופלו בחומרה וזה יכול לכלול גם סיום פעילותו כ - FBO ונקיטת הליכים חוקיים בגין הנזקים שנגרמו 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 מכירתיו החדשות 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 לסיים 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 יתבצעו 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 וקוד ההתנהלות המקצועית.

(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 ממשרדה 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 ראוהו על מנת לפרסם את מכירתם של מוצרי החברה.

(3) נאסר על FBO למכור או לשווק מוצרים של המותג FOREVER אלא אם הדבר נעשה באריותו 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 או למכור חומר פרסומי או עזרי מכירה מלבד אלה המסופקים ע"י FLP.

(1) אסור ל-FBO לקדם או למכור עזרי מכירות, חומרי הכשרה, אתרים או אפליקציות שאינן מסופקות על ידי FLP, מלבד FBO אחרים בדאונליין שלו. חומרים כאלה צריכים להיות

(י) **מכירה ברשת:** אסור ל-FBO לבצע מכירות של מוצרי Forever בעזרת מכירות ברשת מלבד החנות של החברה באתר foreverliving.com, flpil.co.il או על ידי צד ג' שמאושר על ידי החברה..

(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) **חניית 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 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 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) אסור ל-FBO לבצע כל ייצוג, באופן מפורש או מרומז, שמוצרי Forever יכולים למנוע, לאבחן, לטפל או לרפא כל בעיה רפואית. מוצרי Forever יועדו לצריכה שהיא תזונתית בלבד או כתוספי תזונה, ולכן מסווגים בעולם כאוכל. מוצרי Forever שמיועדים לשימוש על הגוף מסווגים בעולם כמוצרי קוסמטיקה. Forever אינה מייצרת או מפיצה מוצרים שיש להחשיב או לתאר כתרופה או טיפול.

(טו) **טענות אודות רווחים:** אסור ל-FBO לבצע כל ייצוג, במפורש או במרומז, אודות גובה ההכנסה, לרבות הכנסה במשרה מלאה או משרה חלקית, ש-FBO פוטנציאלי יכול לצפות להשיג, לרבות, אך לא רק, ייצוגים ואו תמונות שמשמשות להראות אורח חיים נהתיים, יקרים או שעברו שיפור דרמטי.

(טז) **הפעלת עסק על ידי בא כוח:** עסק ב-Forever, וכל דאונליין של עסק כזה אשר נוצר או מתופעל על ידי בא כוח, במכוון או במקרה, הוא אסור, וישונה על ידי הנהלת החברה כדי להתאימו למדיניות החברה ולקוד ההתנהלות המקצועית..

(יז) **יצוא מוצרים:** FBO רשאי לרכוש מוצרים לצורך שימוש בהם בעסק שלו ולצורך שימוש 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.

(יח) **פרסום מחירי המוצרים:** אסור ל-FBO לפרסם את המוצרים שלנו במחיר הנמוך מהמחיר הקמעונאי. דבר זה כולל את המחיר המצויין או כל נוסחא אחרת לתמחור אשר מורידה את המחיר שמשולם עבור כל מוצר Forever מתחת למחיר הקמעונאי.

(יט) אסור ל-FBO לנסות בכל דרך לגרום, לאלץ או לשכנע FBO אחר לסיים את התפקיד שלו ולהפסיק להיות פעיל בעסק שלו או להפחית את המאמצים שלו בפיתוח העסק מכל סיבה שהיא.

מדיניות החברה .17

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, של מדיניות החברה וקוד ההתנהגות המקצועית. 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 flpil.com או 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.

אינה מייצגת או לא תעניק כל עצה הנוגעת למיסוי, הנהלת חשבונות או חוק הקשורות למעבר ה-FBO לפעילות כגון 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 ובהתאם למדיניות החברה וקוד ההתנהלות המקצועית שחלים על הארץ בה הוא מנהל את עסקיו וכן בכל מדינה אחרת.

(ג) העסק ב-FLP מושתת על האדם שמילא וחתם על טופס הבקשה להתקבל כמשווק, שהתקבל במשרדי החברה.

אם בן הזוג של FBO נשוי רוצה ליצור את ה-Forever Business שלו, הוא חייב לעשות זאת תחת בן הזוג או תחת החונך של בן הזוג.

(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 והקוד ההתנהלות המקצועית על מנת להתפתח בתוך המערך השיווקי של החברה. אי-הצלחה מצד FBO לנהל את ה-Forever Business שלו בהתאם לדרישות, עלולה לגרום להפסקת 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 ולחוקי 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.

17.08 הפסקת פעילות ה-FBO מרצון:

(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 התקבל 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 הם רשומים על אותו העסק).

(ג) בתום שנה - 12 חודשים, יהיה ה-FBO רשאי להגיש בקשה מחודשת להתקבל כ-FBO לאישור משרדי החברה. עם קבלת האישור, ה-FBO ייכנס בדרגת Novus, ולא יוחזר לו ארגון הדאונליין הקודם שלו.

(ד) אם ה-FBO שמסיים את תפקידו הוא מנהל נחנך מוכר, ויש לו מנהלים מוכרים מדור ראשון בקבוצה שלו, המנהלים האלה יסווגו כמנהלים שעברו בירושה לחונך החדש.

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

(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 עמד בדרישות ואינו מפר את מדיניות החברה וקוד ההתנהלות המקצועית.

(ג) אתרי אינטרנט עצמאיים של FBO המקדמים את המוצרים או את ההזדמנות העסקית ללא מכירה מקוונת או חניכה מקוונת מותרים, כל עוד הם תואמים אם מדיניות החברה וקוד ההתנהלות המקצועית או עוברים שינויים על מנת לעמוד בדרישות אלה.

(ג) בתום שנה - 12 חודשים, יוכל FBO שסיים את תפקידו להגיש בקשה מחודשת לאישור משרדי החברה. עם קבלת האישור, ה - FBO יצטרף מחדש בדרגת Novus, ולא יוחזר לו ארגון הדאונליין הקודם שלו.

(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.

(ד) השהיה הנו סטטוס זמני שבמהלכו נאסר על ה - FBO לבצע הזמנות, לקבל רווחים או תשלומי בונוסים, ולחונן FBO אחרים.

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

(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.

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

(ו) אם ה - FBO שפעילותו הופסקה הוא מנהל ויש לו או לה מנהלים מוכר בדור ראשון, מנהלים אלו יוכרו כמנהלים שעברו בירושה לחונן החדש שלהם.

17.10 מדיניות בנוגע לאינטרנט:

(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 על ידי החברה. על כל פרסום מקוון להיות כפוף למדיניות החברה ולקוד ההתנהלות המקצועית שלה בנוגע לקווים המנחים הקשורים לפרסום וקידום ויבוקר על ידם.

(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

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 בורות 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 בורות 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.

18.02 העברות בירושה:

(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 באופן אוטומטי לזה שנותר בחיים מבין השניים. העברה זאת תתבצע 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 ה-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 בקבל 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 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

(א) במהלך הליכי גירושין או מו"מ על חלוקת רכוש, PLF תמשיך לשלם תשלומים ל - FBO 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 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 ובדרגה שלא תעלה על מנהל. 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 וקוד ההתנהלות המקצועי. (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 לתכנית השיווקית של FLP ותשלום של בונוסים על נפח פעילות, או (ה) העברות כתוצאה ממוות, פרידה חוקית או גירושין של ה - FBO. 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.

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 לירושים, 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 מטעמים של קטינים. העתק החלטת בית המשפט יועבר לתיק 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. הפרה של מדיניות החברה וקוד ההתנהלות המקצועית שלה על ידי כל אחד מהאנשים שצויינו לעיל עלולה לגרום 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 שחנכו השייכים לאותו מערך שיווק יסווגו מחדש כ"מנהל שעבר בירושה", שלאחר מכן יכולים לעמוד בדרישות כמנהלים שנחנכו כפי שפורט בסעיף 5.04 (ה). שאר ה-FBO בדרגה נמוכה ממנהל יועברו בהתאמה.

(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) אסור ל-FBO להשתמש בכל חומר כתוב, מודפס, מוקלט או כל חומר אחר לצורך פרסום, קידום או תיאור המוצרים אם תוכנית השיווק של FLP, או בכל דרך אחרת, שהוא סופק על ידי FLP, אלא אם חומר זה הוגש ל-FLP ואושר בכתב על ידי FLP לפני שהוא מופץ, מפורסם או מוצג.

(ד) נאסר על FBO לשנות אריזות, תיות או אופן שימוש של כל מוצר של FLP או להמליץ על שימוש שאינו תואם להמלצות החברה.

20. מידע חסוי והסכם סודיות

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-

FB0, 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-FB0.

21. קוד ההתנהלות המקצועית

21.01 יושרה, כבוד, חריצות

(א) אנו מתגאים לא רק במה שאנחנו משיגים, אלא גם בדרך בה אנחנו משיגים את זה. למעשה, הרבה ממה שמושך בעלי עסקים ב-Forever טמון במורשת של יושרה שיש לנו, בכבוד שאנו מראים אחד לשני ולאחרים והחריצות בה אנו בונים עסקים מצליחים ב-Forever. כבעל עסק, אנו מזמינים אותך לבחון את התפקיד שלך בשמירה על עקרונות הליבה האלה והסטנדרטים שמאפיינים את ההתנהלות שלנו בצורה שתוסיף למורשת שלנו ותוודא הצלחת הדדית ארוכת טווח. אי עמידה בעקרונות שמתוארים בקוד ההתנהלות המקצועית עלולה לגרום להליכים משמעתיים ואפילו להפסקת פעילות.

21.02 מאמצים, הקרבה ודבקות במטרה

(א) בעלי העסקים ב-Forever מלמדים את עקרונות המכירה הישירה והשיווק ברשת לצוותים שלהם, תוך כדי שהם מדגישים שבדומה לכל עיסוק ראוי אחר, דבר זה דורש מאמץ והקרבה על מנת להצליח. אלה שהקדישו את עצמם לשגרה של עבודה קשה לאורך פרק זמן ממושך, ירויחו את הגמישות והחופש הכלכלי שניתן לקבל בעזרת ההזדמנות העסקית עם Forever.

21.03 FB0 הם בנאים

(א) FB0 הם בנאים. הם בונים את מערך הלקוחות הקמעונאים שלהם, את מערך הדור הראשון של המשווקים שלהם ואת קבוצותיהם. אין פה מקום להפרעה, להריסה, פירוק או מניעה מאחרים לבנות את העסקים שלהם.

21.04 אין להבטיח אודות בריאות, אורח חיים או הכנסה

(א) FB0 הם כנים בכך שהם אינם מבצעים טענות מוגזמות אודות החברה, היכולות של המוצרים שלה או ההכנסות שמקבלים בתוכנית השיווק שלה, בין אם באופן אישי או דרך מדיה חברתית. דבר זה כולל טענות רפואיות או צפי הכנסה מכל סוג.

21.05 נאמנות

(א) FB0 הם נאמנים לחברה, לסגל שלה ולנציגים שלה, ול-FB0 אחרים בכל עת, נמנעים מרכילות, ביקורות ו"פוליטיקה" פנימית.

21.06 מוכר ישיר מקצועי וגאה

(א) FB0 מתנהגים כמו מוכר ישיר ומשווק רשתי מקצועי וגאה.

21.07 לימוד עקרונות שיווק נכונים

(א) FB0 מלמדים את בעלי העסק והצוותים בדאונליין שלהם עקרונות נכונים של שיווק והתנהלות אישית.

21.08 גישה חיובית

(א) FB0 משדרים גישה חיובית, הן בדיבור והן בהתנהגות, בין אם באופן אישי או דרך מדיה חברתית, כלפי FB0 אחרים, ברוח של שיתוף פעולה ועבודת צוות.

21.09 תמיכה ב-FB0 אחרים

(א) FB0 מוכנים לעזור לצוותים שלהם וכמוכן לתמוך ב-FB0 אחרים וקבוצות אחרות כך שכולם מרוויחים מקהילה מקומית פעילה, תוססת ומצליחה של FB0.

21.10 עמידה במדיניות החברה, קוד ההתנהלות המקצועית והקוד

האתי של ה-DSA

(א) FB0 מודעים ועומדים בכל האספקטים של מדיניות החברה, קוד ההתנהלות המקצועית והקוד האתי של ה-DSA.

21.11 השתתפות באירועי החברה

(א) FB0 בדרגות מנהל משתתפים ברוב אירועי החברה ומקדמים את אירועי החברה בקרב הצוותים שלהם.

21.12 הנהגה דרך דוגמה אישית

(א) FB0 מנהיגים על ידי מתן דוגמה אישית, בכך שהם חונכים FB0 חדשים, משיגים 4CC חודשיים ושואפים להיות זכאים לבונוס מנהיגות ולהשיג את התמריץ הנרכש (Forever2Drive), בונוס היו"ר, להיות זכאים לדרגת Eagle Manager ולהשתתף בכנס הגלובלי.

21.13 הימנעות מרכישה מופרזת

(א) FB0 מעודדים את האנשים אותם הם חונכים לרכוש כמות של מוצרים שמתאימה לצרכים שלהם בכל מה שנוגע לצריכה אישית ומכירה ללקוחות קמעונאים על מנת להימנע מרכישה מופרזת של מוצרים.

21.14 יושרה בחניכה

(א) FB0 מתעקשים על כך ש-FB0 פוטנציאלים יחנכו תחת ה-FB0 שהציג להם את ההזדמנות העסקית עם Forever; ונמנעים מחניכת מועמדים של FB0 אחר.

21.15 התמודדות עם אתגרים, סוגיות ובעיות

(א) FBO מתמודדים עם אתגרים, סוגיות ובעיות באופן אישי ולא חולקים אותם עם FBO שלא קשורים באופן אישי לנושא, ולא מפרסמים אותם ברשתות חברתיות. הם משתמשים בערוצי התקשורת הראויים על מנת לחפש מענה או הבעת חששות, תחילה עם החונך שלהם ורק לאחר מכן, במעלה האפליין או אצל החברה עבור בירורים נוספים.

21.16 הימנעות מפרסום מוצרים או שירותים שאינם מוצרישירותי

Forever

(א) FBO נמנעים מקידום ואו מכירה של מוצרים או שירותים שאינם שייכים ל- FLP ללא אישור מוקדם בכתב של המשרד הראשי בארה"ב.

21.17 חיובים מוגזמים עבור השתתפות בפגישות

(א) FBO נמנעים מקידום או ארגון אירועים, סמינרים, וובינרים, או פגישות, ללא קשר לאופן או המיקום שלהם, בתוך העולם העסקי של ה- FBO כאשר החיוב עבור פעילות כזאת חורגת מהעלות הסבירה לצורך כיסוי העלות של הפקת הפעילות. המטרה של כל פעילות מסוג זה היא ליצור עניין, והכנסה באמצעות התוכנית השיווקית של FLP.

21.18 פגישות במתקני החברה

(א) FBO מביעים את הרצון שלהם לעזור ל- FBO אחרים ללא קשר לקבוצות האישיות שלהם, על ידי כך שהם מזמינים אותם ואת האורחים שלהם לפגישות שנערכות במתקני החברה.

21.19 שכנוע FBO לסיים את תפקידם

(א) FBO ימנעו מניסיון לשכנע, לאלץ או לגרום ל- FBO או לקוח Novus לסיים את תפקידו, לחדול מעבודתו או להפחית את הפעילות העסקית שלו מכל סיבה שהיא.

21.20 פרסום של מחיר מכירה של מוצרים

(א) נאסר על FBO ב- FOREVER לפרסם בכל צורת פרסום אפשרית מוצר של החברה מתחת למחיר הקמעונאי. ובכלל זה גם כל צורת הצגה או שיטת חישוב שתוריד את מחיר המכירה של מוצר החברה מתחת למחיר הקמעונאי.

הערות

הערות

הערות

הערות