

POSLOVNA POLITIKA
KODEKS PROFESIONALNOG POSTUPANJA
Forever Living.com, LLC
Forever Living Products Canada, Inc.
Objavljeno: 23.kolovoza 2018.
Na snazi: 23.kolovoza 2018.

Sadržaj

1 Uvod	2
2 Definicije	3
3 Jamstvo, garancija, povrat proizvoda i otkup	8
4 Struktura bonusa / Marketinški plan	10
5 Status i kvalifikacije za Managera	14
6 Voditeljski bonus (Leadership Bonus).....	16
7 Dodatne stimulacije	17
8 Nagrade za managerek i viši status	17
9 Gem bonus	21
10 Nagradni poticajni program (Forever2Drive)	22
11 Cherman's bonus (CBM) - Predsjednički bonus.....	23
12 FLP-ova Global Rally putovanja	27
13 Postupci naručivanja	29
14 Politika ponovnog sponzoriranja	29
15 Politika međunarodnog sponzoriranja	31
16 Zabranjene aktivnosti	32
17 Poslovna politika.....	35
18 Pravna pitanja.....	38
19 Ograničavajuće odredbe.....	41
20 Povjerljive informacije i Ugovor o neotkrivanju	43
21 Kodeks profesionalnog postupanja	44

1 Uvod

- 1.01 (a) Forever Living Products (FLP) je međunarodna grupa tvrtki koje proizvode i plasiraju ekskluzivne proizvode za zdravlje i kozmetičke proizvode diljem svijeta kroz svoj jedinstveni koncept kojim se potiče i podržava potrošnja i prodaja njenih proizvoda preko neovisnih Foreverovih poslovnih suradnika (FPS). FLP svojim FPS u toj djelatnosti osigurava najkvalitetnije proizvode, osoblje za podršku i marketinški plan. Pridružena društva i njihovi proizvodi i kupcima i FPS-ima pružaju priliku za poboljšanje kvalitete svog života kroz korištenje FLP-ovih proizvoda, te jednake mogućnosti uspjeha svakome tko je spreman ispravno provoditi program. Za razliku od većine poslovnih prilika, financijski je rizik za sudionike FLP-a mali, jer se ne traži nikakva minimalna investicija i jer Tvrtka osigurava liberalnu politiku otkupa.
- (b) FLP ne tvrdi da će FPS postići financijski uspjeh bez rada ili oslanjajući se samo na napore drugih. Naknada u FLP-u temelji se na prodaji njegovih proizvoda. Svaki FPS je neovisni ugovaratelj čiji uspjeh ili neuspjeh ovisi isključivo o osobnom naporu.
- (c) FLP ima dugu povijest uspjeha. Temeljni cilj FLP-ovog marketinškog plana je promovirati prodaju i korištenje visokokvalitetnih proizvoda kupcima. Glavni je cilj FPS-a izgraditi prodajnu organizaciju koja će promovirati prodaju i korištenje tih proizvoda kupcima.
- (d) Bez obzira na svoju visoku razinu u marketinškom planu, FPS se potiče da svaki mjesec kupuju proizvode i vode evidenciju o kupovinama.
- (e) Uspješni FPS dobiva ažurna znanja o tržištu putem prisustvovanja sastancima, vođenjem osobnih kupaca, te sponzoriranjem drugih FPS-ova za prodaju drugim kupcima.
- (f) FPS koji ima pitanja ili mu/joj je potrebno pojašnjenje trebaju kontaktirati Regionalnog direktora/Teritorijalnog managera ili nazvati Korisničku podršku na broj 1-888-440-ALOE (2563).
- 1.02 (a) Poslovna politika i Kodeks profesionalnog postupanja primjenjuju se kako bi se osigurala ograničenja, pravila i propisi za ispravne postupke prodaje i marketinga, te kako bi se spriječili nepropisni postupci, postupci zloupotrebe ili nezakoniti postupci. Takva se Poslovna politika i Kodeks profesionalnog postupanja s vremena na vrijeme revidira, modificira i proširuje. Revizije, izmjene i dopune Poslovne politike i Kodeksa profesionalnog postupanja objavit će se na internetskoj stranici FLP Company www.foreverliving.com, a stupaju na snagu 30 dana od objave.
- (b) Svaki FPS ima obavezu upoznati se s Poslovnom politikom i Kodeksom profesionalnog postupanja važećim u vrijeme prijave, zajedno s revizijama, izmjenama i dopunama koje je napravila Kompanija.

(c) Po potpisivanju Prijave za suradnika (FPS), svaki FPS pristaje poštivati FLP-ove Poslovnu politiku i Kodeks profesionalnog postupanja. Tekst u Prijavi specifično se odnosi na FPS-ovu ugovornu obvezu poštivanja FLP-ove Poslovne politike i Kodeksa profesionalnog postupanja. Davanje narudžbi za proizvod FLP-u ponovna je potvrda takve obaveze poštivanja Poslovne politike i Kodeksa profesionalnog postupanja. Bilo kakvo postupanje ili nepostupanje koje za rezultat ima zloporabu, lažno predstavljanje ili kršenje Poslovne politike i Kodeksa profesionalnog postupanja mogu za posljedicu imati ukidanje izdane licence za korištenje zaštićenih žigova, uslužnih žigova i drugih žigova FLP-a, uključujući pravo na kupnju i distribuciju proizvoda FLP-a.

(d) Bez obzira na naprijed navedeno, bilo koja revizija, izmjena, dopuna ili prestanak važenja (a) sporazuma o rješavanju sporova/odricanju od sudskog spora što su sadržani u Poslovnoj politici i Kodeksu profesionalnog postupanja (točka 18.01) i/ili (b) sporazuma sadržanih u Politici o rješavanju sporova na koje se ovdje poziva i koji su dostupni na internetskoj stranici Kompanije www.foreverliving.com ne primjenjuje na spor o kojem je Kompanija obaviještena prije stupanja na snagu takve revizije, izmjene, dopune ili prestanka važenja. Takva revizija, izmjena, dopuna ili prestanak važenja stupaju na snagu 30 dana nakon što je takva revizija, izmjena, dopuna ili prestanak važenja stavljena na internetsku stranicu FLP kompanije www.foreverliving.com.

2 Definicije

Usklađena veleprodajna cijena: veleprodajna cijena minus važeći Osobni popust na temelju tekućeg ostvarenja razine prodaje, po kojoj se proizvodi prodaju FPS-u koji je kvalificiran za veleprodaju.

Priznate prodaje: prodajna aktivnost iskazana bonusnim bodovima za narudžbe predane Tvrtki.

Aktivni voditelj u prodaji: Voditelj u prodaji koji ima 4 ili više Aktivnih bonusnih bodova u njegovoj/njenoj matičnoj zemlji tijekom kalendarskog mjeseca, od kojih je barem jedan Osobni bonusni bod. Aktivni status Voditelja u prodaji utvrđuje se svakog mjeseca, te je dio uvjeta za kvalifikaciju za dobivanje Količinskog bonusa i Voditeljskog bonusa, Gem bonusa, za isplate Zараđenih nagradnih stimulacija, Status Eagle managera, troškove za Rally i Predsjedničkog bonusa.

Bonus: gotovinska isplata za priznatu kupovinu od strane Tvrtke FPS-u kvalificiranom za veleprodaju.

(a) **Osobni bonus (Personal Bonus - PB) :** isplata FPS-u kvalificiranom za veleprodaju od 5-18% SRP-a.

(b) **Bonus za Novog kupca (Novus Customer Bonus - NDB):** isplata u novcu FPS kvalificiranom za veleprodaju od 5-18% SRP-a od osobno

priznate kupovine njegovog/njenog osobno sponzoriranog Novog kupca (ili Novih kupaca u strukturi tog Novog kupca) dok taj osobno sponzorirani Novi kupac ne postane FPS kvalificiran za veleprodaju.

(c) **Količinski bonus (Volume Bonus - VB)** : isplata kvalificiranom Voditelju u prodaji od 3-13% SRP-a Osobno priznate kupovine FPS-a u njegovoj/njenoj strukturi koji nije na poziciji nižoj od Aktivnog managera u donjoj liniji. (pogledajte 4.01(c)-(e))

(d) **Voditeljski bonus (Leadership Bonus - LB)** : isplata kvalificiranom Manageru od 2-6% SRP-a Osobno priznate kupovine njegovih/njenih Managera u donjoj liniji i FPS-a u strukturi tih Managera u donjoj liniji.

Bonus za suradnju pravnog subjekta: Forever posao koji je dodijeljen (dan) pravnoj osobi.

Case Credit (CC): Bonusni bod

Bonusni bod: vrijednost dodijeljena svakom proizvodu za proračunavanje aktivnosti prodaje radi utvrđivanja napredovanja, bonusa, nagrada i zarađenih nagradnih stimulacija za FPS-a kako je utvrđeno u Marketinškom planu FLP-a. Jedan bonusni bod dodjeljuje se za svaku veleprodaju od sto stotinu šedeset eura (160 EUR) iz prodajne aktivnosti kako to pokazuje proizvod kupljen od Tvrtke. Svi bonusni bodovi proračunavaju se na osnovi mjesec po mjesec.

(a) **Aktivni bonusni bodovi:** Osobni bonusni bodovi plus bonusni bodovi za Novog kupca. Oni određuju Aktivni status Voditelja u prodaji svakog mjeseca.

(b) **Voditeljski bonusni bodovi:** Bonusni bodovi dodijeljeni Aktivnom manageru kvalificiranom za LB proračunati kao 40%, 20% ili 10% Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova njegovih/njenih Aktivnih managera 1., 2. ili 3. generacije, redom.

(c) **Bonusni bodovi za Novog kupca:** Bonusni bodovi kako to pokazuje Osobno priznata prodaja osobno sponzoriranog Novog kupca ili Novih kupaca u njegovoj/njenoj nižoj strukturi, dok on/ona ne postanu Assistant Supervisor.

(d) **Nemanagerski bonusni bodovi:** Bonusni bodovi kako to pokazuje Osobno priznata prodaja FPS-a u strukturi koji nije niže od Managera u donjoj liniji.

(e) **Prolazni bonusni bodovi:** Bonusni bodovi kako to pokazuje Osobno priznata prodaja Ne-managera u donjoj liniji koja prolazi kroz Neaktivnog managera. Oni se ne računaju kao Nemanagerski bonusni bodovi prema kvalifikaciji poticaja, ali se računaju kao dio ukupnih bonusnih bodova Managera.

(f) **Osobni bonusni bodovi:** Bonusni bodovi kako to pokazuje Osobno priznata prodaja FPS-a.

(g) **Ukupni bonusni bodovi:** sveukupni zbroj svih različitih bonusnih bodova FPS-a.

(h) **NOVI bonusni bodovi:** Bonusni bodovi koje ostvari FPS osobno sponzoriran od Managera tijekom 12 mjeseci nakon što je sponzoriran (uključujući mjesec u kojem je sponzorirana linija FPS-a) ili dok linija FPS-a ne postane Manager, već što bude prvo.

Domaći: odnosi se na matičnu zemlju FPS-a.

Donja linija: svi FPS-i sponzorirani u strukturi FPS-a, bez obzira na to koliko generacija niže.

Eagle manager: Manager koji je ostvario status Eagle managera.

Zarađena stimulacija (Forever2Drive): poticajni program koji kvalificiranim FPS-ima isplaćuje dodatnu gotovinsku isplatu tijekom 36 mjeseci.

Zarađeno putovanje: nagrada u vidu putovanja za dvije osobe koja se dodjeljuje FPS-u koji ostvari bilo koji od raznih poticajnih programa iz Marketinškog plana.

Foreverov poslovni suradnik (FPS): osoba koja je, nakon što je kupila proizvod vrijedan 2 Domaća bonusna boda u dva uzastopna mjeseca u nekom Operativnom društvu, kvalificirana za veleprodaju (kupnju proizvoda po veleprodajnoj cijeni) te dobiva 30 % popust od maloprodaje; te je kvalificirana za osobni popust od 5 % do 18 % od maloprodaje, za osobnu kupnju, ovisno o njegovoj/njenoj razini unutar Forever marketinškog plana.

Gem manager: Manager koji je razvio najmanje 9 Sponzoriranih priznatih managera 1. generacije.

Matična zemlja: zemlja koju FPS navede i u kojoj boravi većinu vremena. U toj se zemlji FPS mora kvalificirati kako bi dobio/dobila potvrdu za svoju aktivnost (djelovanje) za sve druge zemlje FLP-a.

Udio u poticajima: ukupan broj bonusnih bodova ostvarenih prema Pravilima o Predsjedničkom bonusu, koja se koriste za određivanje udjela FPS-a u bonusu.

Naslijeđeni manager: (pogledajte 5.04)

Kvalificiran za Voditeljski bonus (Leadership Bonus - LB) : Priznati manager koji se kvalificirao za dobivanje Voditeljskog bonusa za određeni mjesec.

Mjesec: kalendarski mjesec (npr. od 1. siječnja do 31. siječnja).

Novi kupac: osoba čiju je prijavu Društvo prihvatilo, čime joj se daje cijena za Novog kupca od 15% popusta od maloprodaje, a koja još nije kupila, u dva uzastopna mjeseca, proizvod vrijedan 2 bonusna boda.

Cijena za Novog kupca: cijena po kojoj se proizvodi prodaju Novim kupcima koji se još nisu kvalificirali za veleprodaju.

Novus Customer Profit: razlika između Cijene za Novog kupca i Veleprodajne cijene, koja se plaća neposrednom Kvalificiranom FPS-u za veleprodaju u gornjoj liniji na Osobno priznatu prodaju Novog kupca koji nije kvalificiran za veleprodaju.

Operativno društvo: Administrativna tvrtka pod kojom jedna ili više zemalja koriste jednu jedinstvenu bazu podataka za proračunavanje napredovanja u marketinškoj razini, isplate bonusa i kvalifikacije za stimulacije.

Sudjelujuća zemlja: zemlja koja je kvalificirana sudjelovati u Stimulaciji Predsjedničkog bonusa ostvarivanjem najmanje 3.000 CC tijekom tri mjeseca prethodne kalendarske godine (3.000 CC za bilo koja dva mjeseca ako se ponovo kvalificira), te ostvarivanjem najmanje jedne osobe koja se kvalificira za Predsjednički bonus.

Osobni popust: popust, izračunati kao postotak od Preporučene maloprodajne cijene (SRP), od 5-18 %, na temelju sadašnje Razine prodaje. Iznos ovog popusta oduzima se od Veleprodajne cijene kako bi se odredila Usklađena veleprodajna cijena.

Osobno priznata kupovina: SRP ili Bonusni bodovi za prodajnu aktivnost FPS-a kako to pokazuje kupovine izvršene u njegovo/njeno ime.

Zemlja kvalifikacije: ona sudjelujuća zemlja koja se koristi kao kvalifikacijska zemlja za Stimulaciju Predsjedničkog bonusa.

Priznati manager: (pogledajte 5.01)

Regija: Regija u kojoj se nalazi matična zemlja FPS-a. Regije uključuju Sjevernu Ameriku, Latinsku Ameriku, Afriku, Europu i Aziju.

Ponovno sponzorirani FPS: FPS koji je promijenio svog Sponzora nakon 2 godine bez ikakve aktivnosti.

Kupac u maloprodaji: osoba koja kupuje FLP proizvode putem ovlaštenih kanala, a koja se još nije prijavila kao Novi kupac podnošenjem prijave Društvu.

Voditelj u prodaji: FPS koji je na razini Supervizora ili višoj.

Marketinška razina: bilo koja od različitih razina ostvarenih kumulativnim Bonusnim bodovima FPS-a i njegovih/njenih suradnika u donjoj liniji. To uključuje Assistant Supervizora, Supervizora, Assistant managera i Managera.

Sponzor: FPS koji osobno uključi drugog FPS-a.

Sponzorirani manager: (pogledajte 5.03)

Suggested Retail Price (SRP): Preporučena maloprodajna cijena (pogledajte 2.34)

Preporučena maloprodajna cijena (SRP): Cijena, bez uključenih poreza, po kojoj Tvrtka preporučuje prodavati proizvode Kupcima. To je cijena na osnovu koje se obračunavaju svi bonusi i Osobni popusti.

Transferirani manager: (pogledajte 5.04)

Gornja linija: FPS-i u gornjoj liniji (genealogiji) FPS-a.

Nepriзнati manager: (pogledajte 5.02)

VB (Volume Bonus): Količinski bonus.

Razrješnica (potvrda) («Waiver»): daje se FPS-u koji zadovolji određene uvjete za dobivanje bonusa u jednom Operativnom društvu koji su prihvaćeni umjesto tih uvjeta za sljedeći mjesec u svim ostalim Operativnim društvima.

(a) **Razrješnica Kvalifikacije aktivnosti:** FPS, koji je aktivan s 4cc Osobnim i Novim kupcem u njegovom/njenom Matičnom operativnom društvu, dobit će potvrdu aktivnosti za sljedeći mjeseci u svim ostalim Operativnim društvima.

(b) **Potvrda za kvalifikaciju za Voditeljski bonus:** priznati manager koji je aktivan ili koji je dobio potvrdu za kvalifikacijske aktivnosti i koji zadovoljava uvjete za Osobni/nemanagerski voditeljski bonus u jednom Operativnom društvu tijekom tekućeg mjeseca dobit će potvrdu za voditeljski bonus za sljedeći mjesec u svim ostalim Operativnim društvima.

Web-prodaja: službena prodajna internetska stranica je ona koja se nalazi na adresi: www.foreverliving.com

Veleprodajna cijena (Wholesale Price - WP): cijena, bez uključenih poreza, po kojoj se proizvodi prodaju FPS-ima koji su kvalificirani za veleprodaju. Ta je cijena umanjena za 30% od SRP-a.

Kvalificiran za veleprodaju: pravo na kupovinu proizvoda po Veleprodajnoj cijeni. FPS je trajno kvalificiran za veleprodaju nakon što on/ona kupi 2 Domaća bonusna boda unutar bilo kojeg razdoblja od 2 uzastopna mjeseca.

3 Jamstvo, garancija, povrat proizvoda i otkup

- 3.01 Osim kada je to izmijenjeno lokalnim zakonom, primjenjivat će se sljedeći vremensko razdoblje.
- 3.02 FLP jamči zadovoljstvo i jamči da su njegovi proizvodi bez grešaka i da u značajnoj mjeri odgovaraju specifikacijama proizvoda. Za sve FLP-ove proizvode osim literature i promotivnih proizvoda, to jamstvo i garancija bit će za razdoblje koje završava trideset (30) dana od datuma kupovine.

Novi kupci (maloprodaja):

- 3.03 (a) Novim kupcima (maloprodaja) se jamči 100% zadovoljstvo proizvodom. U roku od trideset (30) dana od datuma kupovine, Kupac može
- 1) dobiti novu zamjenu za neispravni proizvod; ili
 - 2) otkazati kupovinu, vratiti proizvod i dobiti povrat cjelokupnog uplaćenog iznosa.
- (b) U svim slučajevima potrebno je mjestu kupovine dati propisnu obavijest, dokaz o kupovini i pravovremenom vraćanju proizvoda. FLP pridržava pravo odbiti učestala vraćanja proizvoda.
- (c) Kad se FLP-ovi proizvodi nabave od FPS-a ili preko njega, taj je FPS strana prvenstveno odgovorna zadovoljiti kupca putem zamjene proizvoda ili povrata novca. U slučaju spora, FLP će utvrditi činjenice i riješiti to pitanje. Ako FLP isplaćuje gotovinu, ista će se zaračunati FPS-u/FPS-ima koji su imali dobit od prodaje proizvoda, a FPS koji je izvršio kupovinu više ne može bit kvalificiran za Veleprodaju.
- (d) Kada se FLP proizvodi nabavljaju od FPS-a, taj FPS predstavlja primarnu stranu odgovornu za zadovoljstvo kupaca koje se postiže zamjenom proizvoda ili povratom novca. U slučaju spora, FLP će utvrditi činjenice i riješiti problem. Ako FLP izvrši isplatu, navedeno će biti zaračunano FPS-ima koji su imali dobit of prodaje proizvoda.

Postupak povrata novca i otkupa za FPS-e

- 3.04 Tijekom odnosnih navedenih razdoblja jamstva i garancije, FLP će osigurati isti novi zamjenski proizvod u zamjenu za neispravan proizvod ili za proizvod koji je Kupac u maloprodaji vratio FPS-u jer njime nije bio zadovoljan. Takva zamjena uvjetovana je potvrđivanjem predočenog dokaza o kupovini u utvrđenom vremenskom roku. Takva kupovina morala je biti izvršena od strane FPS-a koji vraća proizvod. Osim toga, za zamjene proizvoda FPS-u za povrate proizvoda od strane Kupaca bit će potreban dokaz o prodaji Kupcu i pisani dokaz o otkazivanju zajedno s potpisanom potvrdom za vraćeni novac, kao i povrat proizvoda ili prazne ambalaže. Ponovljeni povrati proizvoda od iste stranke mogu biti odbijeni.
- 3.05 (a) FLP će otkupiti svaki neprodani FLP-ov proizvod prikladan za prodaju, osim literature, koji je kupljen unutar prethodnih dvanaest (12) mjeseci od bilo kojeg FPS-a koji raskine svoj Suradnički ugovor s FLP-om. Takav otkup izvršit će se tako da FPS, koji raskida suradnički ugovor, prvo FLP-u dâ pisanu obavijest o svojoj namjeri da raskine svoj posao s Forever i odrekne se svih prava i povlastica vezanih uz isti. FPS koji raskida suradnički ugovor mora FLP-u vratiti sve proizvode za koje se potražuje povrat novca, zajedno s dokazom kupovine.
- (b) Ako je proizvod koji vraća FPS koji raskida suradnički ugovor kupljen po Cijeni za Novog kupca, zarada na osnovi Novog kupca odbit će se FPS-u kojem je plaćena te će se, ako vraćeni proizvod nosi više od 1 cc, svi Bonusi i bonusni bodovi koje je sponzor u gornjoj liniji FPS-a koji raskida suradnički ugovor primio za vraćene proizvode, odbiti sponzoru u gornjoj liniji. Ako su bonusni bodovi upotrijebljeni za bilo kakvo pomicanje naviše FPS-a ili sponzora u gornjoj liniji, te više pozicije mogu biti ponovno proračunate nakon odbijanja bonusnih bodova kako bi se utvrdilo trebaju li ostati na snazi.
- (c) Ako FPS koji raskida suradnički ugovor vraća Combination Pak, a u njemu nedostaje neki proizvod, povrat novca i odbici sponzoru u gornjoj liniji obračunat će se kao da je vraćen cijeli Combo Pak, te će se zatim veleprodajna cijena ili Cijena za novog kupca (NCS) vrijednost komponenti koje nedostaju odbiti od izdanog povrata novca.
- (d) Nakon provjere činjenica, FPS će zaprimiti uplatu od FLP-a na svoj tekući račun iznos jednak FPS-ovom trošku za proizvode koje vraća, minus osobno primljeni bonusi i manipulativni troškovi, troškovi prijevoza i druge relevantne namire.
- (e) Nakon što se nadoknade bilo kakvi troškovi ili štete proizišli iz štetnog ponašanja FPS-a koji je raskinuo suradnički ugovor, ako ih ima, FLP će dotičnog FPS-a isključiti iz Marketinškog plana FLP-a, te će se njegova/njena cjelokupna

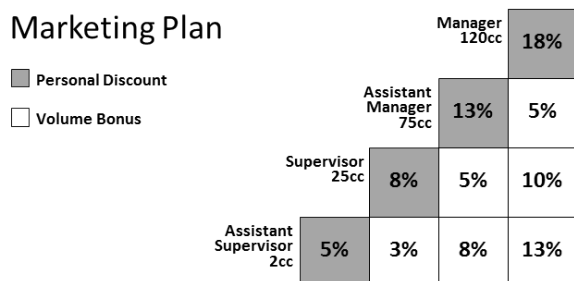
strukturna organizacija pomaknuti naviše prema Sponzoru FPS-a koji raskida suradnički ugovor prema trenutnom generacijskom rasporedu.

- 3.06 „Pravilo otkupa“ namijenjeno je da se Sponzoru i Tvrtki nametne obaveza da osiguraju da sponzorirani FPS-i proizvode kupuje razborito. Sponzor treba uložiti sve napore da FPS-ima osigura preporučene smjernice kako bi kupovali samo onoliko proizvoda koliko je potrebno za zadovoljavanje trenutnih potreba prodaje. Proizvodi za koje se prethodno utvrdi da su prodani, potrošeni ili iskorišteni neće podlijevati ponovnoj kupovini prema „Pravilu otkupa“.

4 Struktura bonusa / Marketinški plan

- 4.01 Nakon što se kvalificira za kupovinu po veleprodajnoj cijeni, Novi kupac postaje Foreverov poslovni suradnik (FPS), odnosno Assistant supervizor, s pravom na sponzoriranje drugih FPS. Količina kupovine (mjerena u bonusnim bodovima CC-BB) koju ostvari FPS i njegova/njezina struktura u donjij liniji kvalificiraju FPS-a za promaknuće po Marketinškom planu, povećavanje popusta i bonusa kako je navedeno u nastavku:

Marketinški plan tvrtke Forever Living objašnjen je kako slijedi:



Svi se prijavljuju kao Novi kupci, čime imaju pravo na 15% popusta na osobnu kupovinu. Novi kupac ne može sponzorirati. Prijave Novih kupaca ne nagrađuju se prije nego ne napreduju do Assistant supervizora kvalificiranog za veleprodaju. Bilo kakva dobit ili bonus pripadaju prvom FPS-u kvalificiranom za Veleprodaju u gornjoj liniji
(Molimo, navedeno promijeniti samo ako IT može obraditi predmetnu promjenu u vašem sustavu!!!)

- (a) **Assistant supervisor** postaje se ostvarivanjem sveukupno 2 Domaća osobna i Nemanagerska bonusna boda unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca. Assistant supervizor kvalificiran za Veleprodaju dobiva:

- 30 % popust plus 5 % Osobni bonus na Osobno priznatu kupnju.
- 15 % od zarade Novog kupca na kupnju osobno sponzoriranih Novih kupaca i ostalih u donjoj liniji.
- 5% Osobni bonus za online Maloprodaju

- 5% Bonus za Novog kupca na kupnju osobno sponzoriranih Novih kupaca i njihovih suradnika u donjoj liniji.
- (b) **Supervisor** se postaje ostvarivanjem sveukupno 25 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca. Supervisor kvalificiran za veleprodaju dobiva:
- 30 % popust plus 13 % Osobni bonus na Osobno priznatu kupnju.
 - 15 % od zarade Novog kupca na kupnju osobno sponzoriranih Novih kupaca i ostalih njihovih suradnika u donjoj liniji.
 - 8% Osobni bonus za online Maloprodaju.
 - 8 % Bonus za novog kupca na kupnju osobno sponzoriranih Novih kupaca i njihovih suradnika u donjoj liniji.
 - 3 % Količinski bonus na Osobno priznatu prodaju osobno sponzoriranih Assistant supervizora i njihovih suradnika u donjoj liniji.
- (c) **Assistant manager** postaje se ostvarivanjem sveukupno 75 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca. Assistant manager kvalificiran za veleprodaju dobija:
- 30 % popust plus 13 % Osobni bonus na Osobno priznatu kupnju.
 - 15 % od zarade Novog kupca na kupnju osobno sponzoriranih Novih kupaca i ostalih njihovih suradnika u donjoj liniji.
 - 13% Osobni bonus za online Maloprodaju
 - 13 % Bonus za novog kupca na kupnju osobno sponzoriranih Novih kupaca i njihovih suradnika u donjoj liniji.
 - 5 % Količinski bonus na Osobno priznatu kupnju osobno sponzoriranih Assistant supervizora i njihovih suradnika u donjoj liniji
 - 8 % Količinski bonus na Osobno priznatu kupnju osobno sponzoriranih Assistant supervizora i njihovih suradnika u donjoj liniji
- (d) **Manager** se postaje ostvarivanjem sveukupno 120 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca. Manager manager kvalificiran za veleprodaju dobija:
- 30 % popust plus 18% Osobni bonus na Osobno priznatu kupnju.
 - 15 % od zarade Novog kupca na kupnju osobno sponzoriranih Novih kupaca i ostalih njihovih suradnika u donjoj liniji.
 - 18% Osobni bonus za online Maloprodaju.
 - 18 % Bonus za novog kupca na kupnju osobno sponzoriranih Assistant managera i njihovih suradnika u donjoj liniji.
 - 5% Količinski bonus na Osobno priznatu kupnju osobno sponzoriranih Assistant managera i njihovih suradnika u donjoj liniji.
 - 10 % Količinski bonus na Osobno priznatu kupnju osobno sponzoriranih Supervizora i njihovih suradnika u donjoj liniji.
 - 13 % Količinski bonus na Osobno priznatu kupnju osobno sponzoriranih Assistant supervizora i njihovih suradnika u donjoj liniji.

(e) Bonusni bodovi od više Operativnih društava mogu se kombinirati za postizanje razina Supervizora, Assisant managera i Managera.

(f) Bonusni bodovi od više Operativnih društava ne mogu se kombinirati za Nagradne stimulacije osim za Global Rally i zahtjev Novih bonusnih bodova za Eagle managera i Predsjednički bonus.

(g) Za prikupljanje bonusnih bodova potrebnih za postizanje razina Assistant supervizora, Supervizora, Assisant managera ili 120 CC za Managera može se koristiti bilo koji pojedinačni mjesec ili dva uzastopna mjeseca; ali može se iskoristiti bilo koja tri ili četiri uzastopna mjeseca za prikupljanje 150 CC za postizanje pozicije Managera. Ako se bonusni bodovi za pomicanje naviše prikupe u jednom Operativnom društvu, posljedično pomicanje naviše nastat će na točan datum na koji se prikupi dovoljno bonusnih bodova te 15. dana u narednom mjesecu za sva ostala Operativna društva. Ako se bonusni bodovi za pomicanje naviše prikupe u više Operativnih društava, pomicanje naviše nastat će u svim Operativnim zemljama 15. dana u narednom mjesecu nakon prikupljanja dovoljno bonusnih bodova.

(h) FPS koji dostigne razinu Priznatog managera kako je navedeno u točki 4.01., bit će klasificiran ili kao Spozorirani manager ili Transferirani manager kako slijedi:

1) Ako se 120 bonusnih bodova prikupi u jednom operativnom društvu i FPS je aktivan u svojoj Matičnoj operativnoj zemlji tijekom razdoblja pomicanja naviše, FPS će biti klasificiran kao Sponzorirani manager i u Operativnom društvu u kojem je prikupljeno 120 bonusnih bodova i u svojoj Matičnoj operativnoj zemlji te kao Transferirani manager u svim ostalim Operativnim društvima.

2) Ako je prikupljeno 120 bonusnih bodova u nekoliko Operativnih društava, FPS će biti klasificiran kao Sponzorirani manager u svojoj Matičnoj operativnoj zemlji te kao Transferirani manager u svim drugim Operativnim društvima.

(i) Kreditni bodovi od kupnje maloprodajnog ili Novog kupca, računati će se kao potrebna aktivnost (4CC) njegovih/njezinih FPS, ali samo u operativnom društvu gdje je narudžba napravljena

(j) Sponzor dobiva pune bonusne bodove bilo kojeg osobno sponzoriranog Novog kupca i njegove/njene grupe u donjoj liniji dok taj Novi kupac ne dostigne razinu Managera. Slijedom toga, ako je Sponzor kvalificiran za Voditeljski bonus (LBQ), dobiva Voditeljske bonusne bodove koji odgovaraju 40% Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova prvog LBQ Managera niže u svakoj liniji sponzorstva, 20% Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova drugog LBQ Managera niže u svakoj liniji sponzorstva, te 10% Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova trećeg LBQ Managera niže u svakoj liniji sponzorstva.

(k) FPS neće preteći Sponzora na svom putu ostvarivanja bilo koje Marketinške razine.

(l) Kad se neka Marketinška razina jednom zaradi, nema nikakvog ponovnog kvalificiranja za istu, osim ako se raskine posao s Forever ili FPS bude ponovno sponzoriran.

4.02 **6-mjesečna politika za Novog kupca.**

(a) Novi kupac koji je bio sponzoriran kroz punih šest kalendarskih mjeseci i nije ostvario razinu Assistant supervizora ima pravo odabrati novog Sponzora.

(b) Novi kupac koji odabere novog Sponzora izgubit će sve prethodne suradnike u donjoj liniji i prikupljene bonusne bodove za pomicanje naviše, i računat će se kao novo sponzorirani za sve primjenjive stimulacije.

(c) Novi kupac koji nije ostvario kupnju trideset šest kalendarskih mjeseci automatski će se ukloniti iz baze podataka Tvrtke .

4.03 **Kvalifikacija u vidu aktivnosti.**

(a) Da bi se kvalificirao za sve Bonuse i Stimulacije, osim Osobnog bonusa, Bonusa za novog suradnika, te Zarade na osnovi Novog kupca, Voditelj u prodaji mora biti kvalificiran kao Aktivni FPS, te zadovoljiti sve druge uvjete Marketinškog plana tijekom kalendarskog mjeseca u kojem su bonusi prikupljeni.

(b) Da bi se smatrao Aktivnim za određeni mjesec u svojem Matičnom operativnom društvu, Voditelj u prodaji mora imati sveukupno 4 Aktivna bonusna boda u svojem Matičnom operativnom društvu tijekom tog mjeseca, od kojih je barem jedan Osobni bonusni bod. Da bi se smatrao aktivnim za mjesec u stranoj zemlji, on/ona se mora kvalificirati kao Aktivan u svojem Matičnom operativnom društvu tijekom prethodnog mjeseca.

(c) Voditelju u prodaji koji ne postigne Aktivni status u tom se mjesecu neće isplatiti Količinski bonus i neće smatrati Aktivnim voditeljem u prodaji. Bilo kakav zarađeni Količinski bonus platit će se sljedećem Aktivnom voditelju u prodaji u gornjoj liniji. Nadalje, bonus tog voditelja platit će se sljedećem Aktivnom voditelju u prodaji u gornjoj liniji i tako dalje.

(d) Voditelj u prodaji koji izgubi bilo kakav Količinski bonus može se ponovno kvalificirati kao Aktivni voditelj u prodaji sljedeći mjesec (bez retroaktivne primjene).

4.04 **Obračunavanja bonusa, zarade i isplate.**

(a) Svi bonusi obračunavaju se na Preporučenu maloprodajnu cijenu (SRP) kako je utvrđena u mjesečnoj rekapitulaciji FPS-a.

(b) Popusti i Bonusi se računaju prema razini postignutoj u trenutku prihvaćanja narudžbe. Veći Popusti i Bonusi stupaju na snagu na datum pomicanja na višu razinu.

(c) Voditelj u prodaji ne dobiva količinski bonus na bilo kojeg FPS-a u svojoj sponzoriranoj grupi koji je na istoj razini u marketinškom planu. Međutim, iz takvih će izvora dobiti pune bonusne bodove za napredovanje u Marketinškoj razini i druge stimulacije.

(d) Bonusi se isplaćuju petnaestog dana u mjesecu koji slijedi mjesec u kojem je napravljena kupnja. Primjer: bonusi za kupnje u siječnju isplaćuju se 15. veljače.

(e) Zarade koje Novi kupci i Kupci u maloprodaji ostvari putem online(web) prodaje uplaćuju se na Global Pay FPS-a na prvi radni dan banke nakon 10-tog, 20-tog i zadnjeg dana u mjesecu. Ako FPS nije registriran za Global Pay te se zarade plaćaju 15.dana sljedećeg mjeseca.

(f) Troškove ili pristojbe treće strane - nastale zbog plaćanja FPS-u izvan Zemlje u kojoj su Zarade/Bonusi ostvareni – ide na teret FPS-a.

5 Status i kvalifikacije za Managera

5.01 Priznati manager:

(a) FPS se kvalificira za Priznatog managera i dobiva zlatnu Managersku značku kada:

- 1) cijela Grupa ostvari 120 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca, te
- 2) On/ona je Aktivni voditelj prodaje svakog mjeseca tijekom istog perioda, te
- 3) Tijekom istog razdoblja nema drugih FPS-a u svojoj donjoj liniji koji se kvalificiraju za Managera.

(b) Ako se FPS u donjoj liniji također kvalificira za Priznatog managera u bilo kojoj zemlji tijekom istog perioda, FPS će biti Priznati manager ako

- 1) je Aktivni voditelj u prodaji svakog mjeseca tijekom istog perioda, te
- 2) ima najmanje 25 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova u završnom mjesecu kvalifikacije od FPS-a u donjoj liniji, osim donje linije koja uključuje Managera koji napreduje u istom mjesecu.

5.02 Nepriznati manager:

(a) Kad FPS i suradnici u njegovoj donjoj liniji ostvare 120 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca, a taj FPS ne zadovoljava ostale uvjete za Priznatog managera, on/ona postaje Nepriznati manager.

(b) Nepriznati manager može se kvalificirati za Osobni popust, Bonus za Novog kupca i Količinski bonus, ali se ne može kvalificirati za Voditeljski bonus ili bilo koju drugu Managersku stimulaciju .

(c) Nepriznati manager može se kvalificirati kao Priznati manager zadovoljavanjem sljedećih uvjeta:

- 1) Da ostvari sveukupno 120 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca, te
- 2) Da bude Aktivni voditelj u prodaji svakog mjeseca tijekom istog perioda.

(d) Od datuma kad je Nepriznati manager ostvario 120 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova on postaje Priznati manager i početak će primati Voditeljske bonuse i Voditeljske bonusne bodove na Priznate prodaje sve dok je kvalificiran/kvalificirana za Voditeljski bonus (LB).

(e) Ako se kvalifikacija dogodi u mjesecu neposredno nakon što postane Nepriznati manager, bonusni bodovi koji su bili vezani uz pomicanje Managera iz donje linije naviše tijekom mjeseca pomicanja naviše do Nepriznatog managera mogu se računati za kvalifikaciju za Priznatog managera.

5.03 **Sponzorirani manager:**

(a) Manager postaje Sponzorirani manager za svog neposrednog Sponzora u gornjoj liniji tako da se

- 1) Kvalificira za Priznatog managera, ili
- 2) Kvalificira za Sponzoriranog managera iz statusa Naslijeđenog ili Transferiranog managera.

(b) Sponzorirani manager može se računati za kvalifikaciju njegovog/njenog Managera u gornjoj liniji za Gem bonus, status Gem managera, te za bilo koju drugu stimulaciju koja zahtijeva Sponzorirane managere.

5.04 **Naslijeđeni i Transferirani manager:**

(a) Manager se smatra Naslijeđenim ako njegov/njezin Sponzor raskine suradnički ugovor ili postane ponovno sponzor. U tom slučaju, on/ona postaje Naslijeđeni manager svog sljedećeg Sponzora u gornjoj liniji.

(b) Manager se smatra Transferiranim sukladno Politici navedenoj u točki 4.01(h) dok se ne kvalificira ponovno kao Sponzorirani manager Zemlju po Zemlju.

(c) Status Naslijeđenog i Transferiranog managera ne utječe na Količinski bonus ili Voditeljski bonus isplaćen bilo kojem Manageru ili njegovoj/njenoj gornjoj liniji. Aktivnost Naslijeđenog ili Transferiranog managera ne uzima se u obzir za kvalifikaciju njegovog Managera u gornjoj liniji za Gem bonus, smanjenje bonusnog boda za Nagradni poticajni program ili status Gem managera.

(d) Naslijeđeni ili Transferirani manager može se ponovno kvalificirati za Sponzoriranog managera Društvo po Društvo ako zadovolji sljedeće uvjete:

- 1) Ostvari sveukupno 120 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova u Operativnom društvu u kojem se ponovno kvalificira kao Sponzorirani manager unutar 2 uzastopna mjeseca.
- 2) Tijekom razdoblja ponovne kvalifikacije, bude Aktivni voditelj u prodaji u svojoj matičnoj zemlji ili ostvari 4 Osobna bonusna boda u Društvu gdje ostvaruje Status Sponzoriranog managera.

6 Voditeljski bonus (Leadership Bonus)

- 6.01 Nakon što FPS postane Priznati manager, može se kvalificirati za Voditeljske bonuse kroz razvijanje i podržavanje Managera u donjoj liniji, te kroz nastavak sponzoriranja i obučavanja FPS-a.
- 6.02 (a) Priznati manager koji je aktivan i ima Priznate prodaje od 12 cc Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova (ili ima Potvrdu za aktivnost i Voditeljski bonus) u jednoj Operativnoj kompaniji tijekom tekućeg mjeseca, kvalificiran je za Voditeljski bonus ostvaren u jednom Operativnom društvu tijekom tog mjeseca.
- (b) Osobni i nemanagerski uvjet se smanjuje na 8 cc ako ima 2 Managera u donjoj liniji, svakog u posebnoj suradničkoj strukturi (sponzoriranoj liniji), od kojih svaki ima 25 Ukupnih bonusnih bodova iz prethodnog mjeseca. On se nadalje smanjuje na 4 cc za osobne bodove i za bodove za Novog kupca ako on/ona ima 3 Managera u donjoj liniji, svakog u posebnoj suradničkoj strukturi, od kojih svaki ima 25 Ukupnih bonusnih bodova iz prethodnog mjeseca.
- 6.03 Voditeljski bonus, na osnovi sveukupnog SRP-a Managerove Osobne i Nemanagerske priznate prodaje u kvalifikacijskom mjesecu, isplaćuje se njegovim Managerima u gornjoj liniji kvalificiranim za Voditeljski bonus u sljedećim vrijednostima:
- a) 6% isplaćuje se prvom LBQ Manageru u gornjoj liniji.
 - b) 3% isplaćuje se drugom LBQ Manageru u gornjoj liniji.
 - c) 2% isplaćuje se trećem LBQ Manageru u gornjoj liniji.
- 6.04 (a) Priznati manager koji nije Aktivan kroz tri uzastopna mjeseca gubi svoje pravo na Voditeljski bonus.
- (b) Priznati manager koji je izgubio kvalificiju za Voditeljski bonus može ponovno steći istu ako zadovolji sljedeće uvjete:
- 1) ostvarivari sveukupno 12 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova svakog mjeseca tijekom tri uzastopna mjeseca (čak i ako nemaju managere u donjoj liniji).
 - 2) biti Aktivni svakog mjeseca kroz isto razdoblje.

(c) Nakon što ponovno stekne pravo na Voditeljski bonus ono će se prikupljati svakog mjeseca u kojem Manager ima LBQ, a nakon toga, počevši s četvrtim mjesecom, ono će se isplatiti 15. u petom mjesecu.

6.05. (a) Manager koji nije LBQ dvanaest uzastopnih mjeseci, te koji nije u postupku ponovnog stjecanja prava na Voditeljski bonus, trajno će izgubiti sve managere u donjoj liniji.

(b) Izgubljena linija managera postat će Naslijeđeni manager prvom Manageru kvalificiranom za LBQ.

7 Dodatne stimulacije

7.01 Svi poticajni programi Tvrtke imaju cilj promicati čvrsta načela izgradnje poslovanja. To uključuje razumno sponzoriranje i kupnju proizvoda u količinama koje su upotrebljive, te se mogu dalje prodavati. Poticajni bodovi i nagrade su neprenosivi, te će se dodijeliti samo FPS-ima koji su se kvalificirali izgradnjom poslovanja sukladno slovu i duhu Marketinškog plana, i Poslovne politike i Kodeksa profesionalnog postupanja FLP-a.

7.02 Nagradne značke dodijelit će se samo onim FPS-ima čija se imena nalaze na Prijavi za Foreverovog poslovnog suradnika u evidenciji Središnjeg ureda.

7.03 (a) U slučaju da bračni partner FPS-a ne ide na Zarađeno putovanje, FPS može povesti gosta, pod uvjetom da taj gost ima 14 godina ili više.

(b) Zarađena putovanja ograničena su na sljedeće: Global rally, susret Eagle Managera, Safirna, Dijamantno-safirna, Dvostruko-dijamantna, te Trostruko-dijamantna putovanja.

(c) Safirna, Dijamantno-safirna, Dijamantna, Dvostruko-dijamantna, te Trostruko-dijamantna putovanja moraju se iskoristiti u roku 24 mjeseca od kvalifikacije.

8 Nagrade za managerski i viši status

8.01 Manager može kombinirati svoje Sponzorirane priznate managere 1. generacije iz svih zemalja u svrhu njegovog priznavanja za status od Seniora do Dijamantnog-centurion managera. Međutim, svaki Manager 1. generacije može se u obzir uzeti samo jednom.

8.02 Sve značke za managersku i višu razinu dodjeljuju se samo na okupljanju za dodjeljivanje priznanja odobrenom od strane Tvrtke.

8.03 **Priznati manager:** kada je FPS kvalificiran prema uvjetima kako su navedeni u 5.01, onda se priznaje kao Priznati manager i dobiva zlatnu značku.

8.04 **Status Eagle managera:**

(a) Status Eagle managera zavrjeđuje se i obnavlja svake godine. Manager se može kvalificirati ako zadovolji sljedeće uvjete tijekom kvalifikacijskog razdoblja od svibnja do travnja nakon kvalificiranja za Priznatog managera:

- 1) da bude Aktivan u svakom mjesecu
- 2) da se kvalificira za Voditeljski bonus čak i ako nema managere u donjoj liniji). Bonusni bodovi ostvareni tijekom mjeseci kad on/ona nije kvalificiran za Voditeljski bonus NEĆE se računati po ovom poticaju
- 3) da ostvari najmanje 720 ukupnih bonusnih bodova, uključujući najmanje 100 NOVIH bonusnih bodova.
- 4) da osobno sponzorira i razvije najmanje 2 nove Supervizorske linije.
- 5) da podržava lokalna i regionalna okupljanja.

(b) Osim gore navedenih uvjeta, Senior manageri i viši od njih također moraju razviti i održavati Eagle managere u donjoj liniji, kako je prikazano u sljedećoj shemi. Svaki Eagle manager u donjoj liniji mora biti u zasebnoj sponzorskoj liniji, bez obzira na to koliko generacija niže. Taj se uvjet zasniva na poziciji Managera za koju je kvalificiran na početku kvalifikacijskog razdoblja.

- 1) Senior manager: 1 sponzorirani Eagle manager.
- 2) Soaring manager: 3 sponzorirana Eagle managera.
- 3) Safirni manager: 6 sponzoriranih Eagle managera.
- 4) Dijamantno-safirni: 10 sponzoriranih Eagle managera.
- 5) Dijamantni manager: 15 sponzoriranih Eagle managera.
- 6) Dvostruko-dijamantni manager: 25 sponzoriranih Eagle managera.
- 7) Trostruko-dijamantni manager: 35 sponzoriranih Eagle managera.
- 8) Centurion-dijamantni manager: 45 sponzoriranih Eagle managera.

(c) Svi uvjeti moraju biti ostvareni unutar jednog Operativnog društva, s izuzetkom zahtjeva za NOVE bonusne bodove, zahtjeva za Novog supervizora i zahtjeva za Eagle managera u donjoj liniji, kako je niže pojašnjeno.

(d) Ponovno sponzorirani FPS-i uključeni su u uvjete za novog Supervizora i NOVE bonusne bodove.

(e) Najviše 100 NOVIH bonusnih bodova izvan Kvalificirane zemlje može se koristiti kako bi se ispunio zahtjev za bonusnim bodovima.

(f) Novi supervizori iz svih zemalja mogu se zajedno kombinirati kako bi ispunili zahtjev za Novog supervizora.

(g) Manager može kombinirati svoje sponzorirane Eagle managere iz različitih zemalja u svrhu postizanja statusa Eagle managera. Ako je Manager sponzorirao istog FPS-a u više Zemalja, on ili ona može brojati Eagle managere tog FPS-a u različitim Zemljama, ali Eagle managera u donjoj liniji nije moguće brojati više od jedanput.

(h) Ako FPS postane Manager tijekom kvalifikacijskog razdoblja:

- 1) Bilo koji Novi kupac kojeg je sponzorirao tijekom završnog mjeseca unaprjeđenja uzet će se u obzir za uvjete za novog Supervizora za program Eagle managera u tom kvalifikacijskom razdoblju
- 2) Eagle manager zahtjevi NISU proporcionalno izračunati; umjesto toga, on/ona treba ostvariti 720 ukupnih/100 NOVIH bonusnih bodova i 2 nova Supervizora tijekom preostalog dijela kvalifikacijskog razdoblja nakon postizanja razine Managera.

(i) Po ispunjenju svih zahtjeva za dobivanje Statusa Eagle managera, FPS će biti nagrađen Zarađenim putovanjem i sudjelovanjem na godišnjem Skupu Eagle managera. Kvalificirani FPS može odabrati jednu od dvije lokacije koje odredi tvrtka.

Ovo uključuje:

- 1) zrakoplovnu kartu i smještaj s tri noćenja;
- 2) poziv na ekskluzivnu obuku za Eagle managere;
- 3) pristup svi događanjima u vezi sa Skupom Eagle managera.

FPS mora odrediti željeno mjesto do 31. svibnja nakon kvalifikacijskog razdoblja ili će trajno izgubiti mogućnost sudjelovanja na Skupu.

(j) FPS koji se kvalificira kao Safir, Diamond Safir ili Diamond Eagle manager automatski će se kvalificirati za 1%, 2%, 3% Gem Bonusa u svojoj zemlji za svaki od 12 mjeseci u kojoj u kojoj je stekao/la LBO počevši od svibnja tekuće godine.

8.04.1 Global Leadership Team (GLT) Globalni voditeljski tim

(a) Član Globalnog voditeljskoga tima postiže se i ponovno obnavlja ostvarivanjem ukupno 7.500 bonusnih bodova tijekom kalendarske godine nakon kvalificiranja za Priznatog managera.

(b) Manageri članovi GLT postaju na jednu kalendarsku godinu počevši od 1. siječnja poslije godine u kojoj su se kvalificirali, pozivaju se u neko ekskluzivno svjetsko odmaralište gdje će na Global Rallyju primiti Priznanje i Nagrade.

(c) Manageri moraju nazočiti Global Rallyju kako bi primili priznanje Global Leadership Team.

8.05 **Priznanje managera** – viši stupanj managerskog priznanja Priznati manager može steći na jedan od dva načina koji se ne mogu međusobno kombinirati:

- a) Skupljanjem priznatih sponzoriranih Managera u prvoj liniji ili
- b) Skupljanjem Eagle manager u donjoj liniji.
- c) Za Eagle managerski način priznavanja mogu se koristiti samo oni Eagle manageri koji su nastali u godini kad je i Manager ispunio osnovne uvjete za kvalifikaciju Eagle Managera. Manager koji se kvalificira - nakon kvalifikacije za Priznatog managera - mora ispuniti sljedeće Osnovne uvjete u razdoblju od svibanj-travanj:

- 1) Biti aktivan svaki mjesec
 - 2) Kvalificirati se za Voditeljski bonus svaki mjesec,
 - 3) Imati ukupno 720 CC u Matičnoj državi,
 - 4) Imati 100 CC od novih kupaca/suradnika u bilo kojoj državi i
 - 5) Sponzorirati i pomoći u razvoju 2 nove neovisne Supervisorske linije u bilo kojoj državi.
- c) Nema vremenskog ograničenja za skupljanje Managera ili Eagle Managera u donjoj liniji
- 1) Manager koji postigne osnovne uvjete u kvalifikacijskom razdoblju može retroaktivno ubrojiti sve svoje Eagle managere u donjoj liniji iz svih prethodnih godina u kojima je i on ispunio Osnovne uvjete.
 - 2) Svaki Eagle Manager u donjoj liniji može se računati samo jednom u kvalificiranju za višu managersku poziciju.

8.06 **Senior Manager**

- a) Skupiti 2 Sponzorirana priznata managera 1. generacije; ili
- b) Skupiti 1 Eagle Managera u donjoj liniji.
- c) Senior Manager se nagrađuje zlatnom značkom s dva granata.

8.07 **Soaring Manager**

- a) Skupiti 5 Sponzorirana priznata Managera prve generacije, ili
- b) Skupiti 3 Eagle Managera u donjoj liniji.
- c) Soaring Manager se nagrađuje zlatnom značkom s četiri granata.

8.08 **Safirni Manager**

- a) Skupiti 9 Sponzorirana priznata Managera prve generacije, ili
- b) Skupiti 6 Eagle Managera u donjoj liniji.
- c) Safirni Manager se nagrađuje zlatnom značkom s četiri safira i 4 dana, 3 noći putovanja sa svim plaćenim troškovima u nekom luksuznom resortu u Regiji.

8.09 **Dijamantno-safirni Manager**

- a) Skupiti 17 Sponzorirana priznata Managera prve generacije, ili
- b) Skupiti 10 Eagle Managera u donjoj liniji.
- c) Dijamantno-safirni manager se nagrađuje zlatnom značkom s 2 dijamanta i 2 safira, posebno oblikovanom skulpturom i 5 dana, 4 noći putovanja sa plaćenim troškovima u nekom ekskluzivnom resortu u Regiji.

8.10 **Dijamantni Manager**

- a) Skupiti 25 Sponzorirana priznata Managera prve generacije, ili
- b) Skupiti 15 Eagle Managera u donjoj liniji.
- c) Dijamantni manager se nagrađuje
 - 1) Zlatnom značkom s 2 velika dijamanta luksuzno dizajniranim dijamantnim prstenom 7-dana, 6-noći putovanja sa svim plaćenim troškovima u nekom ekskluzivnom resort izvan Regije.
 - 2) Oslobađa se obveze potrebnih CC za Poticajne programe, Volumenski bonus i Voditeljski bonus ako ima najmanje 25 aktivnih prvolinijskih sponzoriranih Manager suradnika svaki mjesec.

8.11 Dvostruki Dijamantni Manager

- a) Skupiti 50 Sponzorirana priznata Managera prve generacije, ili
- b) Skupiti 25 Eagle Managera u donjoj liniji.
- c) Nagrađuje se zlatnom značkom s 2 velika dijamanta, luksuzno dizajniranim zlatnim perom, 10-dana, 9-noći putovanja sa svim plaćenim troškovima u JAR.

8.11 Trostruki Dijamantni Manager

- a) Skupiti 75 Sponzorirana priznata Managera prve generacije, ili
- b) Skupiti Eagle Managera u donjoj liniji.
- c) Nagrađuje se zlatnom značkom s 3 velika dijamanta luksuzno dizajniranim ručnim satom, 14-dana, 13-noći putovanja nap utu oko svijeta sa svim plaćenim troškovima.

8.11 Diamantni Centurion Manager

- a) Skupiti 100 Sponzorirana priznata Managera prve generacije, ili
- b) Skupiti 45 Eagle Managera u donjoj liniji.
- c) Nagrađuje će se zlatnom značkom s 4 velika dijamanta.

9 Gem bonus

9.01 (a) Gem manager kvalificiran za Voditeljski bonus koji, u kvalifikacijskoj zemlji, ima potrebni broj Aktivnih Sponzoriranih managera 1. generacije u tekućem mjesecu ili traženi broj zasebnih sponzoriranih donjih linija s Aktivnim managerom koji ima 25 ili više ukupnih Bonusnih bodova u tekućem mjesecu, dobit će Gem bonus na osnovi sveukupnog SRP-a Osobne i Nemanagerske priznate domaće prodaje njegovih/njenih LBQ Managera Prve, Druge i Treće generacije ostvarene u toj zemlji tijekom tog mjeseca, prema sljedećoj shemi:

- 1) 9 Aktivnih sponzoriranih managera 1.generacije 9 zasebno sponzoriranih donjih linija, svaka s Aktivnim managerom koji ima ukupno 25 Ukupnih bonusnih bodova ili više = 1%

- 2) 17 Aktivnih sponzoriranih managera 1.generacije ili 17 zasebno sponzoriranih donjih linija, svaka s Aktivnim managerom koji ima ukupno 25 Ukupnih bonusnih bodova ili više = 2 %
- 3) 25 Aktivnih sponzoriranih managera 1.generacije ili 25 zasebno sponzoriranih donjih linija, svaka s Aktivnim managerom koji ima ukupno 25 Ukupnih bonusnih bodova ili više = 3 %

(b) Manager može za svoju kvalifikaciju za Gem bonus uzeti u obzir stranog Managera Prve generacije pod uvjetom da se strani Manager kvalificirao za Sponzoriranog managera u zemlji u kojoj se Manager kvalificira za Gem bonus. Nakon što se strani Manager kvalificira kao Sponzorirani manager, on će se uzimati u obzir od strane njegovog/njenog sponzora u gornjoj liniji za kvalifikaciju za Gem bonus tijekom onih mjeseci u kojima strani Manager ima potvrdu o zadovoljavanju uvjeta (potvrdu) za Aktivnost od svoje matične zemlje.

(c) Gem bonus isplaćuje svaka zemlja na osnovi SRP-a Domaće Osobne i Nemanagerske priznate aktivnosti prodaje Managera u toj zemlji. Da bi se kvalificirao za Gem bonus od bilo koje zemlje, Manager mora imati potreban broj Aktivnih sponzoriranih managera Prve generacije ili Aktivnih 25 cc managera u donjoj liniji u toj zemlji za mjesec u kojem se kvalificira za Gem bonus.

10 Nagradni poticajni program (Forever2Drive)

10.01 (a) Aktivni priznati manager ima uvjete za sudjelovanje u Nagradnom poticajnom programu.

(b) Raspoložive su tri razine Nagradnog poticajnog programa:

- 1) 1. razina: Tvrtka će isplatiti maksimalno 400 eura mjesečno kroz najviše 36 uzastopnih mjeseci.
- 2) 2. razina: Tvrtka će isplatiti maksimalno 600 eura mjesečno kroz najviše 36 uzastopnih mjeseci.
- 3) 3. razina: Tvrtka će isplatiti maksimalno 800 eura mjesečno kroz najviše 36 uzastopnih mjeseci.

(c) Potrebna su 3 uzastopna mjeseca za kvalifikaciju, kako je naznačeno u sljedećoj tablici:

Kvalifikacija za Zarađenu stimulaciju / Uvjeti održavanja

	1. razina	2. razina	3. razina
Mjesec	Ukupni bonusni bodovi	Ukupni bonusni bodovi	Ukupni bonusni bodovi
1.	50	75	100
2.	100	150	200
3.	150	225	300

(d) Tijekom razdoblja od 36 mjeseci neposredno nakon kvalifikacije Manager će dobiti maksimalni iznos isplate za razinu ostvarenu u svakom mjesecu u kojem se održava uvjet bonusnih bodova za 3. mjesec.

(e) Ako Managerovi ukupni bonusni bodovi padnu ispod uvjeta za 3. mjesec tijekom bilo kojeg mjeseca, isplata Zarađene stimulacije tog mjeseca proračunat će se kao 2,66 eura puta Managerovi ukupni bonusni bodovi za taj mjesec.

(f) Ako Managerovi ukupni bonusni bodovi padnu ispod 50 u bilo kojem specifičnom mjesecu, Zarađena stimulacija za taj mjesec neće se isplatiti. Ako se u narednim mjesecima bonusni bodovi Managera koji se kvalificira povećaju na 50 ili više, Zarađena stimulacija isplatit će se sukladno gore prikazanoj politici.

(g) Manageru koji ima 5 osobno sponzoriranih Aktivnih priznatih managera tijekom 3. mjeseca za kvalificiranje ili bilo kojeg mjeseca tijekom razdoblja od 36 mjeseci, smanjit će se uvjet za 3. mjesec na 110, 175 ili 240 ukupnih bonusnih bodova za razine 1., 2. ili 3., redom.

(h) Za svakih 5 dodatnih osobno sponzoriranih Aktivnih priznatih managera tijekom trećeg mjeseca za kvalificiranje ili bilo kojeg mjeseca tijekom razdoblja od 36 mjeseci, uvjet za 3. mjesec smanjit će se za dodatnih 40, 50 ili 60 bonusnih bodova za razine 1., 2. ili 3., redom.

(i) Bonusni bodovi uzimat će se u obzir za uvjete za kvalificiranje i održavanje samo u mjesecima u kojima je Kvalificirani manager aktivan.

(j) Bonusni bodovi koje je ostvario Aktivni FPS prije nego što je postao/postala Priznati manager obračunavat će se za njegovu/njenu kvalifikaciju za Zarađenu stimulaciju.

(k) Nakon što se završi treći mjesec kvalificiranja za Zarađenu stimulaciju, Manager se u bilo koje vrijeme može kvalificirati za veću Stimulaciju počevši sa sâmim prvim sljedećim mjesecom. Na primjer, ako se Manager kvalificira za 1. razinu u siječnju, veljači i ožujku s 50, 100 i 150 CC, te zatim ostvari 225 CC u travnju, period isplate za 1. razinu zamijenio bi se novim 36-mjesečnim periodom isplate za 2. razinu.

(l) Na kraju tog razdoblja od 36 mjeseci, Manager se može ponovno kvalificirati za novu Zarađenu stimulaciju koristeći iste kvalifikacije kako su gore navedene. Ta ponovna kvalifikacija mora se zadovoljiti tijekom bilo koja 3 uzastopna mjeseca unutar zadnjih 6 mjeseci prvobitnog razdoblja isplate od 36 mjeseci.

11 Cherman's bonus (CBM) - Predsjednički bonus

11.01 (a) **Osnovni zahtjevi za sve razine.** Nakon što postane Priznati manager, FPS mora ispuniti SVE dolje navedene zahtjeve bilo u Matičnoj zemlji ili u Kvalifikacijskoj zemlji. Ne mogu se kombinirati iz različitih zemalja.

- 1) Mora biti aktivan svakog mjeseca.
- 2) Svakog se mjeseca kvalificirati za Voditeljski bonus razdoblja (čak i ako nemaju managere u donjoj liniji); Bonusni bodovi ostvareni u mjesecu kad se nije kvalificirao za Voditeljski bonus NEĆE se uzeti obzir prema ovom poticaju.
- 3) U svakoj Sudjelujućoj zemlji moraju se ostvariti sljedeći zahtjevi:
 - a. kvalificirati se za Nagradni poticajni program;
 - b. kupovati proizvode koliko je potrebno nakon što je iskoristio 75% prethodnih zaliha proizvoda;
 - c. razvijati posao s FLP prema ispravnim načelima MLM-a, Poslovnom politikom i Kodeksom profesionalnog postupanja;
 - d. nazočiti i podupirati događanja koja sponzorira Tvrtka.
- 4) Konačno prihvaćanje u Stimulaciju Predsjedničkog bonusa podliježe odluci Izvršnog odbora. Izvršni će odbor uzeti u obzir sve odredbe u Poslovnoj politici i Kodeksu profesionalnog postupanja.
- 5) FPS se može kvalificirati samo u jednoj državi. Ako on/ona ispunjava uvjete u više država (zemalja), za zemlju kvalifikacije priznat će se ona s najviše Osobnih i Non-managerskih CC.

(b) Chairman's bonus (CBM)- Manager 1. razine

Pored Osnovnih zahtjeva u Kvalifikacijskoj zemlji moraju se ispuniti i sljedeći uvjeti, ako nije drugačije navedeno:

- 1) Skupiti 700 osobnih i nemanagerskih bonusnih bodova tijekom poticajnog razdoblja nakon što postigne razinu Priznati manager, zbroj kojih mora sadržati 150 NOVIH Bonusnih bodova. NOVI bonusni bodova mogu se ostvariti i kombinirati u bilo kojoj zemlji. Obračunati se može maksimalno 150 NOVIH Bonusnih bodova ostvarenih izvan kvalifikacijske zemlje. Međutim, za potrebe izračuna Udjela u poticajima, neće se obračunavati NOVI Bonusni bodovi izvan Kvalifikacijske zemlje.
- 2) Osim dopuštenih NOVIH Bonusnih bodova, svi osobni i nemanagerski bonusni bodovi moraju se ostvariti u Kvalifikacijskoj zemlji.
- 3) Razvijati jedno od sljedećeg u bilo kojoj generaciji:
 - a) Priznati manager u donjoj liniji koji ostvari 600 ili više ukupnih grupnih bonusnih bodova u vašoj kvalifikacijskoj zemlji tijekom poticajnog razdoblja nakon što je postao Priznati manager. Taj Manager mora biti manager ili se isti mora razviti tijekom poticajnog razdoblja

ili

- b) Manager za Chairman's bonus u donjoj liniji u Sudjelujućoj zemlji,
- 4) Manager koji ima 600 bonusnih bodova se ne uključuje u obračun Poticajnog udjela.
- 5) Za ovaj zahtjev zbrajaju se samo bonusni bodovi za mjeseci u kojima se Manager sa 600 bonusnih bodova kvalificira kao aktivan.
- 6) Ponovno sponzoriranim FPS-ima zbraja se prema svim zahtjevima Razine 1
- 7) Ako FPS postane Manager tijekom kvalifikacijskog razdoblja, zahtjevi za Chairman's bonus NISU razmjerne; FPS mora ostvariti 700 Osobnih i nemanagerskih/150 NOVIH Bonusnih bodova za preostali dio kvalifikacijskog razdoblja nakon ostvarivanja razine Managera.

(c) Chairman's Bonus (CBM) Manager 2. razine

Pored Osnovnih zahtjeva u Kvalifikacijskoj zemlji moraju se ispuniti i sljedeći uvjeti, ako nije drugačije navedeno:

- 1) Skupiti 600 osobnih i nemanagerskih bonusnih bodova tijekom poticajnog razdoblja nakon što postane Priznatim managerom koji moraju uključivati 100 NOVIH bonusnih bodova.>>>11.03(b)NOVI bonusni bodovi mogu se prikupiti i kombinirati u bilo kojoj zemlji. Obračunati se može maksimalno 100 NOVIH Bonusnih bodova ostvarenih izvan kvalifikacijske zemlje. Međutim, za potrebe izračuna Udjela u poticajima, neće se obračunavati NOVI Bonusni bodovi izvan Kvalifikacijske zemlje.
- 2) Osim dopuštenih NOVIH Bonusnih bodova, svi osobni i nemanagerski bonusni bodovi moraju se ostvariti u Kvalifikacijskoj zemlji.
- 3) Razviti 3 Managera za Chairman's bonus u svakoj generaciji, svaki u zasebnoj donjoj liniji, u bilo kojoj Sudjelujućoj zemlji.
- 4) Ponovno sponzoriranim FPS zbraja se prema zahtjevima Razine 2 osim 100 NOVIH bonusnih bodova.
- 5) Ako FPS postane Manager tijekom kvalifikacijskog razdoblja, zahtjevi za Chairman's bonus NISU razmjerne; FPS mora ostvariti 600 Osobnih i nemanagerskih/100 NOVIH Bonusnih bodova za preostali dio kvalifikacijskog razdoblja nakon ostvarivanja razine Managera.

(d) Chairman's bonus – Manager 3. razine

Pored Osnovnih zahtjeva u Kvalifikacijskoj zemlji moraju se ispuniti i sljedeći uvjeti, ako nije drugačije navedeno:

- 1) Skupiti 500 osobnih i nemanagerskih bonusnih bodova tijekom poticajnog razdoblja nakon što postane Priznatim managerom koji moraju uključivati 100 NOVIH bonusnih bodova.>>>11.04(b) NOVI

bonusni bodovi mogu se prikupiti i kombinirati u bilo kojoj zemlji. Obračunati se može maksimalno 100 NOVIH Bonusnih bodova ostvarenih izvan kvalifikacijske zemlje. Međutim, za potrebe izračuna Udjela u poticajima, neće se obračunavati NOVI Bonusni bodovi izvan Kvalifikacijske zemlje

- 2) Osim dopuštenih NOVIH Bonusnih bodova, svi osobni i nemanagerski bonusni bodovi moraju se ostvariti u Kvalifikacijskoj zemlji.
- 3) Razviti 6 Managera za Chairman's bonus u svakoj generaciji, svaki u zasebnoj donjoj liniji, u bilo kojoj Sudjelujućoj zemlji.
- 4) Ponovno sponzoriranim FPS zahtjevi se računaju prema zahtjima Razine 3.
- 5) Ako FPS postane Manager tijekom kvalifikacijskog razdoblja, zahtjevi za Chairman's bonus NISU razmjerne; FPS mora ostvariti 500 Osobnih i nemanagerskih/100 NOVIH Bonusnih bodova za preostali dio kvalifikacijskog razdoblja nakon ostvarivanja razine Managera.

(e) Izračun Poticaja Predsjedničkog Bonusa

- 1) Određuje se Globalni bonus pool i zatim dijeli kako slijedi:
 - a. jedna polovica poola isplaćuje se onima koji su se kvalificirali u Razinu 1, Razinu 2 i Razinu 3;
 - b. jedna trećina poola isplaćuje se onima koji su se kvalificirali u Razinu 2 i Razinu 3;
 - c. jedna šestina isplaćuje se onima koji su se kvalificirali samo u Razinu 3.
- 2) CBM koji se kvalificira dobit će jedan Poticajni udjel za svaki od svojih Ukupnih bonusnih bodova ostvarenih u Kvalifikacijskoj zemlji (ali ne uključujući NOVE bonusne bodove ostvarene izvan njegove/njene Kvalifikacijske zemlje), plus Poticajni udjeli koje ostvari prvi CBM u svakoj od svojih sponzorskih linija u nekoj Sudjelujućoj zemlji.
- 3) Svaki dio poola bit će podijeljen sa sveukupnim Poticajnim udjelima svih CBM koji se kvalificiraju za taj dio poola kako bi se odredio novčani faktor za taj dio. Taj se novčani faktor množi s Poticajnim udjelima svakog pojedinog CBM kako bi se došlo do iznosa Poticaja koji se ima isplatiti.

(f) Nagrada Global Rally za Predsjednički bonus

- 1) Ukoliko se kvalificiraju za 1,5k ili veću global Rally nagradu, CBM bit će nagrađeni putovanjem na FLP Global Rally gdje će primiti priznanje i dobiti svoj bonus.

Ovo putovanje za dvoje uključuje:

- a) Zrakoplovne karte, smještaj, jelo za 5 dana i 4 noći,
- b) 250 \$ za trošak (dnevnic),
- c) 200 \$ za troškove aktivnosti.

12 FLP-ova Global Rally putovanja

12.01 (a) FPS se može kvalificirati za putovanje za dvoje na FLP Global Rally, uključujući zrakoplovnu kartu, smještaj, jelo i dnevnic za aktivnosti te „džeparac“ prikupljanjem 1.500 ili više ukupnih bonusnih bodova od 1. siječnja do 31. prosinca svake godine na trošak FLP-a. Da bi primio tu stimulaciju FPS - koji se kvalificira - mora prisustvovati edukaciji i motivacijskim okupljanjima za Global rally nakon kvalifikacijskog razdoblja.

(b) Da bi dostigao Global rally nagrade za 1.500 bonusnih bodova i više, FPS može kombinirati bonusne bodove iz svih zemalja gdje ima grupu.

(c) Nemanagerski bonusni bodovi ostvareni tijekom bilo kojeg mjeseca u kojem FPS nije Aktivan, te Voditeljski bonusni bodovi ostvareni tijekom bilo kojeg mjeseca u kojem Manager nije kvalificiran za Voditeljski bonus, neće se uzimati u obzir za Global rally nagrade; međutim, Aktivni bonusni bodovi koje je FPS ostvario uzet će se u obzir bez obzira na status Aktivnosti.

(d) FPS se kvalificira ostvarivanjem ukupnih bonusnih bodova, te dobiva Global rally Nagrade, kako je niže naznačeno. Svaki FPS koji se kvalificira dobit će ili obroke koje će osigurati Tvrtka ili sredstva za prehranu razmjerna njihovoj kvalifikaciji. FPS mora nazočiti Rally-ju kako bi primio/primila nagradu.

(e) Manager za Chairman's Bonus (ispod 1,5K):

- 1) Zrakoplovna karta, smještaj i jelo za 5 dana i 4 noćenja,
- 2) 250 \$ za trošak (dnevnic) na Global Rally kartici,

(f) 1.500 ukupnih bonusnih bodova (1,5K):

- 1) Zrakoplovna karta, smještaj i jelo za 6 dana i 5 noćenja,
- 2) 500 \$ za trošak (dnevnic) na Global Rally kartici,
- 3) Naknada za Rally aktivnosti.

(g) 2.500 ukupnih bonusnih bodova (2,5K):

- 1) Zrakoplovna karta, smještaj i jelo za 7 dana i 6 noćenja,
- 2) 1.200 \$ za trošak (dnevnic) na Global Rally kartici,
- 3) Naknada za Rally aktivnosti.

(h) 5.000 ukupnih bonusnih bodova (5K):

- 1) Zrakoplovna karta, smještaj i jelo za 8 dana i 7 noćenja,
- 2) 2.200 \$ za trošak (dnevnice) na Global Rally kartici,
- 3) Naknada za Rally aktivnosti
- 4) Korištenje VIP prolaza u trgovačkom centru u okviru Rallyja.

(i) 7.500 ukupnih bonusnih bodova (7,5K):

- 1) Zrakoplovna karta, smještaj i jelo za 8 dana i 7 noćenja,
- 2) 3.200 \$ za trošak (dnevnice) na Global Rally kartici,
- 3) Naknada za Rally aktivnosti
- 4) Korištenje VIP prolaza u trgovačkom centru u okviru Rallyja.

(j) 10.000 ukupnih bonusnih bodova (10K):

- 1) Zrakoplovna karta, smještaj i jelo za 8 dana i 7 noćenja,
- 2) Putovanje business klasom do odredišta Rallyja i natrag
- 3) 3.200 \$ za trošak (dnevnice) na Global Rally kartici,
- 4) Naknada za Rally aktivnosti
- 5) Korištenje VIP prolaza u trgovačkom centru u okviru Rallyja.

(k) 12.500 ukupnih bonusnih bodova (12,5K):

- 1) Zrakoplovna karta, smještaj i jelo za 8 dana i 7 noćenja,
- 2) Putovanje business klasom do odredišta Rallyja i natrag
- 3) 5.200 \$ za trošak (dnevnice) na Global Rally kartici, plus 9.500 \$ uplaćeno na njegov/njezin račun od strane lokalnog Ureda zemlje.
- 4) Naknada za Rally aktivnosti
- 5) Korištenje VIP prolaza u trgovačkom centru u okviru Rallyja.

(l) 15.000 ukupnih bonusnih bodova (15K):

- 1) Zrakoplovna karta, smještaj i jelo za 8 dana i 7 noćenja,
- 2) Putovanje business klasom do odredišta Rallyja i natrag
- 3) 5.200 \$ na Forever 'Black' Visa kartici
- 4) Naknada za Rally aktivnosti
- 5) Korištenje VIP prolaza u trgovačkom centru u okviru Rallyja.

(m) 20.000 ukupnih bonusnih bodova (20K) (prva godina):

- 1) Zrakoplovna karta, smještaj i jelo za 8 dana i 7 noćenja,
- 2) Putovanje business klasom do odredišta Rallyja i natrag
- 3) Ekskluzivno, za korisnika priređeno iskustvo plus 5.200 \$ na Forever 'Black' Visa kartici
- 4) Naknada za Rally aktivnosti
- 5) Korištenje VIP prolaza u trgovačkom centru u okviru Rallyja.

(n) 20.000 ukupnih bonusnih bodova (20K) (naredne godine):

- 1) Zrakoplovna karta, smještaj i jelo za 8 dana i 7 noćenja,

- 2) Putovanje business klasom do odredišta Rallyja i natrag
- 3) 5.200 \$ na Forever 'Black' Visa kartici
- 4) Naknada za Rally aktivnosti
- 5) Korištenje VIP prolaza u trgovačkom centru u okviru Rallyja.

13 Postupci naručivanja

13.01 (a) Novi kupac (bez obzira na razinu) naručuje izravno od Tvrtke po Cijeni za novog kupca dok ne postane Kvalificiran(a) za veleprodaju. Nakon toga kupuje po Usklađenoj veleprodajnoj cijeni.

(b) Sve narudžbe uz odgovarajuće plaćanje moraju se predati ovlaštenom FLP-ovom ovlaštenom prodajnom centru, Korisnička podrška na broju +385 1 3909770, (888) 440-ALOE (2563) ili putem Interneta na adresi www.foreverliving.com, do 11:59 (prema lokalnom vremenu u Arizoni) na zadnji kalendarski dan mjeseca primjenjivog za kvalificiranje za bonus ostvaren za taj mjesec.

(c) Sve narudžbe moraju biti u cijelosti plaćene prije obrade. Prihvatljivi oblici plaćanja uključuju i kreditnu karticu (Visa, MasterCard, Discover, PayPal ili novčana doznaka).

(d) Bilo kakvo neslaganje u uvjetima ili količinama treba se prijaviti Korisničkoj podršci ne kasnije od 10 dana nakon datuma kad je narudžba data.

(e) FPS ne može u bilo kojem kalendarskom mjesecu naručiti više od 25 bonusnih bodova bez prethodnog odobrenja Središnjeg ureda.

(f) Najmanja narudžba (ako je primjenjivo) je, a troškovi otpreme i rukovanja su kako slijedi:.... (lokalni unos).

(g) Sve narudžbe podliježu, a sve isporuke su uvjetovane konačnim prihvaćanjem od strane Središnjeg ureda FLP-a. Primitak bonusa dokaz je prihvaćanja od strane Središnjeg ureda.

(h) Kod naručivanja proizvoda koji je bio predmet neke ranije narudžbe, FPS Tvrtki potvrđuje da je 75% prethodne narudžbe tog proizvoda prodano, upotrijebljeno ili drugačije iskorišteno.

14 Politika ponovnog sponzoriranja

14.01 (a) Postojeći FPS može se ponovno sponzorirati pod drugim Sponzorom ukoliko je, tijekom proteklih 24 mjeseci:

- 1) Bio/bila FPS te
- 2) Nije kupio/la ili primio/la nikakve FLP-ove proizvode, bilo od Tvrtke ili iz bilo kojeg drugog izvora, te
- 3) Nije primio/la nikakve isplate od nekog FPS-a FLP-a, te

4) Nije sponzorirao/la druge osobe za poslovanje u FLP-u.

(b) FPS koji se ponovno sponzorira mora potpisati i ovjeriti kod javnog bilježnika izjavu pod krivičnom i materijalnom odgovornošću vezanu uz gornje uvjete prije no što se dopusti ponovno sponzoriranje.

(c) Ako postoji drugoimenovana osoba u ponovnom sponzoriranju FPS poslovanja, on/ona neće biti uključen u ponovno sponzorirano FPS poslovanje. Takva drugoimenovana osoba tada može ponovno sponzorirati pod bilo kojim FPS-om nakon što ispuni zahtjeve navedene u točkama (a) i (b) ovog stavka.

Ako drugoimenovana osoba ako želi ponovo sponzorirati pod prvoimenovane osobe FPS poslovanja koje nije ponovno sponzorirano, on/ona može to napraviti bez da mora ispuniti uvjete navedene u točkama (a) i (b) ovog stavka.

Ako zakonski supružnik FPS-a koji nije ponovno sponzoriran želi pokrenuti vlastiti posao Forever-om, mora to učiniti izravnim sponzoriranjem pod svojim supružnikom ili izravno pod Sponzorom supružnika, bez da mora ispuniti uvjete navedene u točkama (a) i (b) ovog stavka.

(d) Ponovno sponzorirani FPS opet počinje kao Novi kupac pod svojim novim Sponzorom i gubi sve suradnike u donjoj liniji koje je do tada stekao/stekla u svim zemljama u kojima su ranije bili sponzorirani.

(e) Ponovo sponzorirani Novi kupac računa se kao novosponzorirani Novi kupac za sve poticaje i promocije.

(f) Ako je onovno sponzorirani FPS Sponzorirani priznati manager te ima bilo koje Priznate managere 1. generacije u svojoj organizaciji, ti će manageri biti klasificirani kao Naslijeđeni manageri u 1. generaciji novoimenovanog Sponzora.

14.02 (a) Ako FPS ima različite Sponzore u zemljama koje su kasnije spojene u jedno Operativno društvo, on/ona može napraviti jedno od sljedećeg:

- 1) Napustiti posao s Forever-om i postojeće donje linije u Zemlji pod uvjetom da nije kupio/kupila proizvod ili sponzorirao/sponzorirala nikoga u zadnja 24 mjeseca u toj Zemlji; a zadržava Forever posao pod Sponzorom koji se nalazi na njegovoj/njenoj originalnoj prijavnici. On/ona će zadržati sadašnju razinu prodaje navedene u Marketinškom planu. Donja linija napuštenog poslovanja pomaknuti će se na sljedećeg Sponzora u gornjoj liniji.
- 2) Napustiti posao s Forever-om; posao originalnog Sponzora bit će primarni u koje se on/ona kvalificira kao Aktivan svakog mjeseca. Nakon što se tako kvalificira, sekundarni Forever posao dobit će Potvrdu o zadovoljenju uvjeta.

15 **Politika međunarodnog sponzoriranja**

15.01 (a) Ova politika utječe na svo Međunarodno sponzoriranje nakon 22. svibnja 2002.

(b) FPS kvalificiran za kupovinu po veleprodajnoj cijeni može biti sponzoriran u Zemlji izvan svoje Matične zemlje prema slijedećem:

- 1) FPS mora kontaktirati Središnji ured svoje matične zemlje ili zemlju u kojoj želi biti sponzor, te zatražiti da može sponzorirati u željenoj zemlji.
 - 2) Originalni identifikacijski broj FPS-a koristit će se u svim zemljama za koje je međunarodno sponzoriran(a).
 - 3) Sponzor FPS-a bit će osoba koja se kao sponzor nalazi u njegovoj/njenoj prvoj prijavi koju je FLP prihvatio, osim slučaju u 6-mjesečne promjene Ponovnog sponzorstva ili Novog kupca
 - 4) FPS će automatski započeti na svojoj sadašnjoj ostvarenoj Marketinškoj razini u svim zemljama za koje je međunarodno sponzoriran(a).
 - 5) Kada FPS postigne Prodajnu razinu s bonusnim bodovima od jednog Operativnog društva, navedeno stupa na snagu u tom Društvu odmah nakon kvalifikacije te se odražava u ostalim zemljama naredni mjesec. Ako FPS postigne Prodajnu razinu s bonusnim bodovima kombiniranim od različitih Operativnih društava, navedeno stupa na snagu u svim zemljama 15. dana u mjesecu nakon kvalifikacije.
 - 6) Po dobivanju Aktivnog statusa (4cc) u Matičnoj zemlji, FPS se smatra aktivnim u svim drugim zemljama u narednom mjesecu, bez obzira na ostvarenu Marketinšku razinu.
 - 7) Ako se FPS koji još nije postigao/la status Managera u svojoj matičnoj zemlji pomakne naviše do razine Managera u stranoj zemlji, mora biti Aktivan/Aktivna tijekom razdoblja pomicanja naviše i imati najmanje 25 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova ili u svojoj matičnoj zemlji ili u zemlji u kojoj se pomaknuo/la naviše tijekom završnog mjeseca u kojem se pomaknuo/la naviše kako bi postao/la Priznati manager.
 - 8) Kad FPS promijeni mjesto boravka, mora obavijestiti svoju staru zemlju boravka tako da mu/joj se može promijeniti adresa i dodijeliti nova matična zemlja.
- c) Novi kupac može biti registriran i dodjeljen istom FPS u više zemalja, ali CC njegovih/njenih kupnji se ne mogu kombinirati u više zemalja za kvalifikaciju kao aktivnost.

16 Zabranjene aktivnosti

16.01 Odluka Izvršnog odbora da se raskine posao s Foreverom ili da se odbiju, prestroje ili prilagode Osobni popust, bonusni bodovi, naknade ili bilo kakve stimulativne nagrade za uključenost bilo kojeg FPS-a u aktivnosti ili za propuste koji nisu u skladu s Poslovnom politikom i Kodeksom profesionalnog postupanja bit će konačna. S namjernim propustima, nepoštivanjem Poslovne politike ili Kodeksa profesionalnog postupanja ili radnje koje uzrokuju štetu ugledu ili drugu štetu od strane FPS-a postupat će se strogo, što može uključivati raskid i sudski postupak za naknadu štete.

16.02 Zabranjene aktivnosti koje dovode do osnove za raskid i odgovornosti za štete prouzročene takvim aktivnostima uključuju, ali nisu ograničene na, sljedeće ponašanje:

(a) **Neovlašteno sponzoriranje.** FPS ne smije sponzorirati osobe bez znanja i sklapanja Prijave za FPS i Ugovora od strane takvih osoba; neovlašteno sponzoriranje osobe kao FPS-a; ili Sponzoriranje ili pokušaj sponzoriranja nepostojećih osoba kao FPS-a ili Kupaca („fantomi“) da bi se kvalificirao za provizije ili bonuse.

(b) **Kupovanje bonusa.** FPS ne smije naručivati više proizvoda nego je potrebno za zadovoljavanje neposrednih potreba prodaje, a dodatni proizvodi mogu se kupiti tek nakon što je 75% zaliha tog proizvoda prodano, potrošeno ili drugačije iskorišteno. FPS ne smije kupovati proizvode ili poticati druge Suradnike da kupuju proizvode isključivo u svrhu kvalificiranja za bonuse, te koristiti bilo koji drugi mehanizam kojim se vrše strateške kupovine kako bi se maksimalno povećale provizije ili bonusi kada FPS nema bona fide upotrebu za kupljene proizvode. Kako bi osigurao da ne dođe do pretrpavanja zaliha:

- 1) Svaki FPS koji naručuje proizvod koji je bio predmet neke ranije narudžbe također treba Tvrtki potvrditi, te to ovjeriti, da je 75% prethodne narudžbe tog proizvoda prodano ili drugačije iskorišteno. Svaki FPS treba voditi točnu evidenciju o mjesečnoj prodaji, koja evidencija će podlijegati pregledu od strane Tvrtke uz obavijest danu s razumnim rokom. Takva će evidencija uključivati izvještaje koji pokazuju postojeće zalihe na kraju mjeseca.
- 2) Tvrtka će biti liberalna u svojoj primjeni politike otkupa po raskidu suradničkog odnosa s Forever, ali FLP neće ponovno kupiti proizvode ili izdati povrate novca za proizvode za koje je potvrđeno da su potrošeni ili prodani. Pogrešno prikazivanje iznosa prodanih ili potrošenih proizvoda radi napredovanja u marketinškom planu bit će osnova za raskid suradničkog ugovora.
- 3) Da bi bilo kojeg FPS-a obeshrabrila od poticanja drugih FPS-a da zaobilaze zabranu pretrpavanja zaliha, Tvrtka će sponzoru u gornjoj liniji FPS-a čiji je suradnički ugovor raskinut zaračunati sve bonuse

plaćene za proizvode koje je vratio Suradnik koji raskida suradnički ugovor (prestaje biti FPS).

(c) **Kupovine od strane zastupnika.** FPS ne smije kupovati proizvode u bilo koje drugo ime osim u svoje vlastito.

(d) **Prodaja drugim FPS.** Osim svojih maloprodajnih aktivnosti, FPS ne smije prodavati proizvod nijednom FPS-u osim svojim osobno sponzoriranim FPS-ima, ali ne po cijeni manjoj od veleprodajne. Bilo kakva prodaja drugim FPS-ima, bilo izravna ili neizravna, zabranjena je transakcija i za FPS-e koji prodaju i za one koji kupuju. Odgovarajući bonusni bod takve zabranjene prodaje neće se odobriti u svrhe zadovoljavanja uvjeta za Aktivnog FPS-a ili uvjeta za kvalifikaciju za bilo kakve pogodnosti u okviru Marketinškog programa. Za takvo nepoštivanje izvršit će se rezultirajuće prilagodbe.

(e) FPS se ne smije angažirati u aktivnostima koje su zabranjene u svim poglavljima točki 17.10, 19.02 i 20.01 kako su ovdje navedene.

(f) FPS se ne smije pojavljivati, biti spominjan ili dopustiti da se ime ili lik FPS-a prikazuju ili da se spominju u bilo kakvim materijalima za promidžbu, pridobivanje ili pozivanje suradnika za neku drugu tvrtku s izravnom prodajom.

(g) FPS-u je zabranjeno bilo kakvo djelovanje ili propust djelovanja koje pokazuje namjerno zanemarivanje i grubo nepoštivanje Poslovne politike ili Kodeksa profesionalnog postupanja.

(h) **Prodaja u trgovinama.**

- 1) Osim kako je ovdje utvrđeno u niže navedenom poglavlju, FPS ne smije dopustiti da se proizvodi Tvrtke prodaju ili izlažu u maloprodajnim trgovinama, vojnim maloprodajnim objektima, na sajmovima s razmjenom proizvoda, buvljacima ili sličnim mjestima izlaganja. Međutim, izlaganja na istim mjestima kroz period kraći od jednog tjedna u dvanaestomjesečnom periodu smatraju se privremenim i stoga su dopuštena nakon što se dobije pisano odobrenje od Središnjeg ureda.
- 2) FPS u koji ima poslovanje orijentirano na usluge, frizerski salon, kozmetički salon ili klub zdravlja (tzv. health club) dopušteno je izlagati i prodavati proizvode unutar svog poslovnog prostora, salona ili kluba. Međutim, stavljanje vanjskih oznaka ili izlaganje u izlozima od strane takvih FPS-a radi reklamiranja prodaje proizvoda Tvrtke zabranjeno je.
- 3) FPS ne smije prodavati ili plasirati proizvod marke Forever drugačije osim u njegovoj originalnoj ambalaži. Međutim, proizvodi se mogu promovirati i posluživati u restoranima na čaše ili kao porcije.

(j) **Korištenje neodobrene literature.** Za korištenje, proizvodnju ili prodaju bilo kakvih prodajnih pomoćnih sredstava ili materijala, osim onih koje osigurava FLP, potrebno je prethodno pisano odobrenje Tvrtke.

1) FSP ne smije promovirati ili prodavati bilo kakvu pomoć u prodaji, materijale za obuku, mrežne stranice ili aplikacije koje nisu omogućene od strane FLP-a, osim FPS-ima unutar njegove ili njezine donje linije. Takvi materijali koji se nude na prodaju njegovoj ili njezinoj donjoj liniji moraju biti odobreni od strane FLP-a te prodavani po razumnoj cijeni.

(j) **Online prodaja.** FPS ne smije prodavati Forever proizvode putem online trgovina, osim maloprodajne lokacije na foreverliving.com osigurane od strane Društva ili mrežne stranice treće strane odobrene od strane Društva.

(k) **Prodaja drugima za daljnju prodaju.** FPS ne smije nikome prodavati FLP-ove proizvode u svrhu daljnje prodaje ili povjeriti prodaju FLP-ovih proizvoda drugima.

(l) **Sponzoriranje FLP-ovih FPS-a u drugoj tvrtki.** FPS ne smije, izravno ili neizravno, kontaktirati, vabiti, uvjeravati, angažirati, sponzorirati ili prihvatiti bilo kojeg FLP-ovog FPS-a, FLP-ovog kupca ili bilo koga tko je bio FLP-ov FPS ili Kupac unutar zadnjih dvanaest (12) mjeseci, za marketinške programe bilo koje tvrtke s izravnom prodajom osim FLP-a, ili takvu osobu poticati na promoviranje istih.

(m) FPS ne smije ocrnjivati druge FPS-e, FLP-ove proizvode/usluge, Marketinški plan i Plan naknada ili FLP-ove zaposlenike prema drugim FPS-a ili trećim stranama. Bilo kakva pitanja, prijedlozi ili komentari u vezi tih pitanja trebaju se u pisanom obliku uputiti samo na urede tvrtke FLP.

(n) **Davanje izjava o proizvodu.** FPS-i ne smiju tvrditi, izričito ili implicitno, da proizvodi Forever mogu spriječiti, dijagnosticirati, tretirati ili liječiti bilo koju bolest ili medicinsko stanje. Forever proizvodi koji su namijenjeni unosu u tijelo isključivo su prehrambeni i / ili prehrambeni dodatci i stoga su regulirani diljem svijeta kao hrana. Forever proizvodi koji se namjeravaju koristiti na tijelu regulirani su diljem svijeta kao kozmetika. Forever ne proizvodi i ne distribuira bilo kakve proizvode koji se smatraju ili opisuju kao lijek ili tretman.

(o) **Davanje izjava o zaradi.** FPS-i ne smiju davati izjave, izričito ili implicitno, vezane uz iznos ili visinu prihoda, uključujući dohodak s punim radnim vremenom ili pola radnog vremena, zbog čega bi potencijalni FPS mogao razumno očekivati zaradu. Podrazumijevane izjave o prihodima koje FPS razumno može očekivati kao zaradu uključuju, ali ne isključivo, izjave i/ili slike koje se koriste za prikaz dramatično poboljšanog, luksuznog ili raskošnog načina života.

(p) **Vođenje poslovanja putem zastupnika.** Suradnički odnos s Forever, te bilo kakva rezultirajuća donja linija, koju je stvorio ili vodi zastupnik, bilo namjerno ili

nenamjerno, zabranjeni su, te će ih Izvršni odbor prilagoditi radi poštivanja Poslovne politike i Kodeksa profesionalnog postupanja.

(q) **Izvoz proizvoda.** FPS je ovlašten kupovati proizvod u svrhu korištenja spomenutog proizvoda u svom poslovanju ili za svoju osobnu upotrebu u zemlji u kojoj je kupljen. FPS ne smije kupovati proizvod u svrhu izvoženja spomenutih proizvoda u neku zemlju izvan zemlje u kojoj je kupljen, osim za svoju osobnu i obiteljsku upotrebu u zemlji gdje nema ovlaštenog FLP-ovog ureda, bez prethodnog pisanog pristanka Središnjeg ureda u Scottsdaleu, Arizona, SAD.

17 Poslovna politika

17.01 (a) Odnos FPS-a s FLP-om je ugovorne prirode. Ugovor s FLP-om kako bi bile FPS mogu sklapati samo odrasle osobe, u dobi od 18 godina ili starije.

(1) FPS-u je dopušteno, pod određenim uvjetima, registrirati svoju kao privatnu (zatvorenu) pravnu osobu za njegovo/njeno posao s Forever. Privatna (zatvorena) pravna osoba definira se kao pravna osoba u vlasništvu izvornog primarnog FPS-a ili, ako to zahtijeva zakon ili odobri FLP, bit će dopuštena dva dioničara, vlasnika, članova ili povjerenika koji moraju izravno sudjelovati u svakodnevnom poslovanju (nadalje u tekstu: „Pravna osoba“). Pored sukladnosti sa svim uvjetima standardnog posla s Foreverom i Poslovnom politikom i Kodeksom profesionalnog postupanja FLP-a, pojedinačni FPS morat će potpisati Suradnički ugovor za pravne osobe koji će biti dopuna, sastavni dio i ugrađeni u Ugovor za Forveverove poslovne suradnike koji sadrži dodatne uvjete prema koji se FPS slaže poslovati kao pravna osoba. Ugovor Forevera o suradnji s pravnom osobom može se nakon što ga potpiše FBO-a naći na poveznici Forms and Downloads (obrasci i skidanje) pod My Business na foreverliving.com.

(2) FPS je jedini odgovoran za traženje pojedinačnog stručnog savjeta u vezi s osnivanjem pravne osobe, poreznih učinaka iste i ostalih pravnih pitanja. FLP se izričito odriče bilo kakve obveze i odgovornosti u vezi s odlukom FPS-a da obavlja svoje poslove FPS-a kao pravna osoba. FLP ne zastupa niti će dati bilo kakav porezni, računovodstveni ili pravni savjet glede ustupanja nečijeg Suradništva/posla s Forever pravnoj osobi.

(3) Tvrtka nije odgovorna za bilo koji gubitak dobiti, neizravne, izravne, posebne ili posljedične štete kao ni za druge gubitke koje je imao ili pretrpio FPS uslijed prijenosa nečijeg suradništva s njihova privatnog imena na pravnu osobu.

(b) FPS se smatra Neovisnim ugovaračem. Od FPS-a se traži da svoje poslovanje obavljaju u okviru Suradničkog ugovora, te u skladu s Poslovnom politikom i Kodeksom profesionalnog postupanja koja je mjerodavna u zemlji u kojoj obavljaju poslovanje.

(c) Posao s Forever sastoji se od jedne osobe koja se pojavljuje na Prijavi za FPS-a koja je pohranjena u Središnjem uredu.

Ako zakonski supružnik FPS-a želi pokrenuti vlastiti posao Forever-om, mora to učiniti izravnim sponzoriranjem pod svojim supružnikom ili izravno pod Sponzorom supružnika.

(d) FPS je odgovoran za pravilno upravljanje suradnje s FLP-om, točnije, ali ne ograničeno na sprječavanje da članovi obitelji koriste informacije dobivene kroz suradnju s FLP-om kako bi zaobišle sukladnost s Poslovnom politikom i Kodeksom profesionalnog postupanja koja se zahtijeva ili proizlazi iz suradnje FPS-a s FLP-om. Propust pravilnog obavljanja suradnje s FLP-om od strane FPS-a može dovesti do raskida suradnje s FLP-om.

(e) U slučaju da su suradnici u donjoj liniji FPS-a sponzori u stranoj zemlji, a FPS nije prethodno bio sponzoriran u toj zemlji, FPS će automatski biti sponzoriran u toj stranoj zemlji i slaže se s važećim politikama i lokalnim zakonima te strane zemlje, te pristaje biti vezan politikama rješavanja sporova koje su ovdje navedene.

17.02 FLP pristaje FPS-u prodavati proizvod i platiti količinske bonuse kako je utvrđeno u Marketinškom planu Tvrtke, pod uvjetom da FPS nije počinio povredu ugovora takvog FPS-a s FLP-om.

17.03 FPS može razviti vlastite marketinške tehnike, ukoliko iste ne krše bilo kakva pravila, propise ili zakone na razini Tvrtke, države, savezne ili jurisdikcijske.

17.04 Bilo kakvo prenošenje Suradničkog ugovora tvrtke Forever osim putem nasljeđivanja, bez prethodnog odobrenja Tvrtke, zabranjeno je, te će bilo koje takvo prenošenje biti nevažeće. U svrhe ove odredbe, promjena korisničkog interesa suradničkog ugovora s FLP-om koji ima neka zaklada smatrat će se prijenosom, koji zahtjeva pisano odobrenje od strane Tvrtke da bi bio važeći.

17.05 Osim kako je ovdje utvrđeno, FPS ne smije promijeniti Sponzore, izravno ili neizravno. FLP će uzimati u obzir samo prvu važeću Prijavu koju zaprimi Središnji ured. Naknadne prijave bit će odbijene.

17.06 Kad FPS promijeni svoje mjesto boravka i ode u drugu zemlju, mora obavijestiti svoju staru zemlju boravišta tako da mu/joj se može promijeniti adresa i dodijeliti nova matična zemlja.

17.07 **Pogreške ili pitanja.** Ako FPS ima pitanja o, ili smatra da je došlo do pogrešaka u vezi s Osobnim popustom, izvještaja o aktivnosti u donjoj liniji, naplata ili izmjena, FPS mora obavijestiti FLP u roku od šezdeset (60) dana od datuma navodne pogreške ili dotičnog slučaja. FLP nije odgovoran za nikakve pogreške, propuste ili probleme o kojima se ne izvijesti u roku od šezdeset (60) dana.

17.08 **Dobrovoljni raskid.**

(a) FPS može raskinuti svoj Suradnički ugovor predavanjem pisanog zahtjeva, potpisanog od strane imenovanih osoba koje se pojavljuju na sadašnjem odobrenom Suradničkom ugovoru. Datum stupanja raskida na snagu je datum na koji Središnji ured prihvati zahtjev za raskid. FPS koji raskida suradnički ugovor gubi sadašnju marketinšku razinu i suradnike u donjoj liniji, uključujući one u stranim zemljama, koje u to vrijeme ima.

(b) Kad FPS raskine suradnički ugovor, smatra se da ga je raskinuo i bračni partner (ako je to primjenjivo).

(c) Nakon dvije godine, FPS može ponovno predati prijavu na odobrenje Središnjem uredu. Nakon takvog odobrenja FPS će ući na razini Novog kupca, te mu se neće obnoviti prethodna organizacija u donjoj liniji.

(d) Ako je FPS koji raskida svoj Suradnički ugovor Sponzorirani prepoznati manager i ima Prepoznate managere 1. generacije u svojoj organizaciji, ti manageri će biti klasificirani kao Naslijeđeni manageri kod novoimenovanog Sponzora.

17.09 Raskid ili odgoda s razlogom.

(a) Raskid znači prestanak svih domaćih i međunarodnih povlastica i ugovornih prava raspoloživih FPS-a FLP-a, uključujući povlasticu da kupuje i distribuira proizvode. Raskid će rezultirati nemogućnošću kvalificiranja za Bonuse, te prestankom sudjelovanja u svim drugim programima s pogodnostima sponzoriranim od strane Tvrtke.

(b) FPS koji je raskinuo suradnički ugovor će, na zahtjev FLP-a, biti odgovoran refundirati, vratiti ili nadoknaditi FLP-u bilo koje programe s pogodnostima, nagrade, zalihe ili bonuse primljene od FLP-a od i nakon datuma aktivnosti koja je dovela do takvog raskida. Nakon što nadoknadi bilo kakve troškove ili štete proizišle iz ponašanja FPS koji je raskinuo suradnički ugovor, izgubljeni bonusi, prouzročeni takvim raskidom, isplatit će se prvom sljedećem kvalificiranom FPS-u gornjoj liniji koji nije povrijedio nikakve Poslovne politike i Kodeks profesionalnog postupanja.

(c) Nakon dvije godine, FPS koji je raskinuo suradnički ugovor može ponovo predati prijavu, uz uvjet odobrenja Središnjeg ureda. Nakon takvog odobrenja FPS će ući na razini Novog kupca, te mu se neće obnoviti prethodna organizacija u donjoj liniji.

(d) Odgoda (suspenzija) je privremeno stanje koje zabranjuje FPS-u slanje narudžbi, primitak isplate dobiti ili bonusa i sponzoriranje drugih FPS-a.

(e) Dobiti i bonusi suspendiranog FPS-a zadržat će se dok se FPS ili ponovo uključi ili prestane. Ako se ponovo uključi, bit će mu isplaćene zadržane isplate; ako ne, bit će mu plaćeno prema planu prodaje (marketinškom planu).

(f) Ako je FPS koji raskida svoj Suradnički ugovor Sponzorirani prepoznati manager i ima Prepoznate managere 1. generacije u svojoj organizaciji, ti manageri će biti klasificirani kao Naslijeđeni manageri kod novoimenovanog Sponzora.

17.10 Pravila vezana uz Internet

(a) **Prodaja proizvoda putem Interneta (online).** Svakom FPS-u ponudit će se mogućnost kupovine web stranice FPS-a odobrene od strane Tvrtke, FLP360, za plasiranje proizvoda online uz korištenje izravnog linka za web-dućan Tvrtke na adresi www.foreverliving.com. Online narudžbe realizirat će izravno Tvrtka na toj web stranici. Taj internetski link uređen je tako da će stranice FLP-a ostati unutar

internetske stranice FPS-a. Posjetitelji praktički nikad ne napuste web stranicu FPS-a. Kako bi se održao integritet FLP-ove marke proizvoda, kolekcije proizvoda i odnosa FPS /Kupac, FPS ne smije vršiti online prodaju nikakvih proizvoda marke FLP preko svoje neovisne web stranice. Elektronička prodaja može se vršiti samo putem ili preko linka na službeni web-dućan Tvrtke na adresi www.foreverliving.com.

(b) Sponzoriranje FPS-a online putem aplikacije s elektroničkim potpisom ili online obrasca zabranjeno je izvan izravne aplikacije ili linka na službenu web stranicu Tvrtke na adresi www.foreverliving.com.

(c) Web stranice Neovisnih FPS-a koje plasiraju i promoviraju proizvode ili poslovnu priliku, bez online prodaje ili sponzoriranja, dopuštene su ukoliko zadovoljavaju ili su modificirane tako da zadovoljavaju Poslovnu politiku.

(d) FPS-i ne smiju koristiti naziv „Forever Living Products“ ili bilo koji od njegovih zaštitnih znakova, trgovačkih naziva, naziva proizvoda, naziva domene (URL) ili kopirati ili koristiti bilo koje materijal Tvrtke iz bilo kojeg izvora koji bi mogao dovesti do obmanjivanja ili zbunjivanja korisnika tako da vjeruje da je FPS-ova web stranica Tvrtke ili bilo koje od njenih službenih podružnica. Nazivi FLP-ovih proizvoda su striktno vlasništvo Tvrtke i nijedan FPS ne može ih koristiti kao sponzorirani link ili za bilo koju drugu neovlaštenu upotrebu. Web stranica neovisnog FPS-a mora jasno naznačivati da predstavlja neovisnog FPS-a koji nije zastupnik Tvrtke ili bilo koje od njenih podružnica diljem svijeta.

(e) FPS moraju svoju/svoje neovisne internetske stranice povezati sa službenim web stranicama Tvrtke koje izrađuje i održava Tvrtka na adresi www.foreverliving.com.

(f) Sve web stranice neovisnog FPS-a moraju prikazivati i biti povezane samo s društvima ili proizvodima koji nose oznaku FLP i moraju biti dobrog moralnog sadržaja.

(g) **Reklamiranje elektroničkim putem.** Web stranice neovisnog FPS-a koje je odobrila Tvrtka ili su dio online transparenta (bannera) ili tzv. "display ad" reklama koje su u skladu sa smjernicama za oglašavanje Tvrtke, te ih je Tvrtka odobrila, bit će dopuštene. Online transparenti ili "display ad" reklame moraju se predati Tvrtki na odobrenje prije nego što ih se stavi na Internet i moraju korisnika povezivati s web stranicom Tvrtke ili web stranicom neovisnog FPS-a koju je Tvrtka odobrila. Svo elektroničko reklamiranje podliježe Poslovnoj politici i Kodeksu profesionalnog postupanja koja se odnosi na smjernice o reklamiranju i promoviranju, te je istom kontrolirano.

18 Pravna pitanja

18.01 Rješavanje sporova/Odricanje od sudskog postupka.

(a) Ako se neslaganje ili zahtjev proizišli iz ili su vezani uz odnos s FPS ili FLP-ove proizvode ne mogu riješiti pregovorima, Tvrtka i FPS se slažu da će se, kako bi u

najvećoj razumno mogućoj mjeri promicali međusobno prijateljsko rješenje spora na pravovremen, učinkovit i isplativ način, odreći svojih odnosnih prava na sudski postupak i svoj spor riješiti njegovim upućivanjem Američkoj arbitražnoj udruzi (American Arbitration Association - AAA) na obavezujuću arbitražu u oblasti Maricopa County, Arizona, u skladu s pisanom Politikom za rješavanje sporova koja sada na snazi i dostupna na internetskoj stranici Tvrtke www.foreverliving.com. Oblast Maricopa County, Arizona, smatrat će se jedinim i isključivim mjestom za sudsku nadležnost, a mjesto rješavanja bilo kakvog spora između tvrtke i FPS-a, te, ako je to odgovarajuće, prema FLP-ovim postupcima za rješavanje sporova, sud s kompetentnom nadležnošću koji se nalazi u Državi Arizona, oblast Maricopa County. Prijava za Foreverovog poslovnog suradnika i ugovor u svim će se pogledima rukovoditi zakonima Države Arizone.

(b) Sudjelovanje u međunarodnom programu sponzoriranja je povlastica koja svakom FPS-u daje priliku da uživa u prednostima koje pruža FLP-ova međunarodna mreža tvrtki. Međunarodni program sponzoriranja prati se iz FLP-ovog Središnjeg ureda u oblasti Maricopa County, Arizona. FPS koji sudjeluje u međunarodnom programu sponzoriranja slaže se i pristaje da bilo kakvi sporovi proizašli iz ili vezani uz odnos s FPS-om ili FLP-ove proizvode, uključujući bilo koja FLP-ova pridružena društva, bude riješen putem obavezujuće arbitraže u oblasti Maricopa County, Arizona, prema sadašnjem pravilniku za rješavanje sporova tvrtke Forever Living.com i Forever Living Products International, LLC, kako je gore naveden i prikazan na web stranici tvrtke FLP na adresi www.foreverliving.com.

18.02 Oporučni prijenosi.

(a) Prenošnje ili ustupanje posla s Forever zabranjeno je osim u slučaju smrti ili zakonite rastave ili razvoda.

(b) Za sve Prijave za Foreverovog poslovnog suradnika FLP-a koje sadrže dva potpisa, bez obzira na to kad su potpisane, smatrat će se da stvaraju Zajednički ugovor s pravom nasljednika. Ako FPS živi na zajednički stečenoj imovini, ista će se tretirati kao Zajednička imovina s pravom nasljednika. Po potvrdi smrti bilo kojeg od ta dva FPS, potpisnika ugovora, Suradnički ugovor s FLP-om automatski će se prenijeti na nadživjelog supružnika. To će biti tako bez obzira na sadržaj oporuke prvog preminulog FPS-a. Osim toga, to znači da će, kada su dvije osobe potpisale Prijavu za Foreverovog poslovnog suradnika, nakon smrti prve osobe nadživjela osoba od te dvije biti jedini FPS. Ako FPS ne želi takav ishod, mora kontaktirati Središnji ured kako bi izrazio svoje potrebe, te kako bi se utvrdilo da li se iste mogu zadovoljiti. Imajte na umu da se tijekom vašeg života ne može izvršiti nikakva promjena u Poslu s Foreverom osim u slučaju zakonite rastave ili razvoda.

(c) Ako Prijava za FPS zakonski vjenčane osobe ima u kućici o bračnom stanju označeno da je oženjena/udana, ali prijava sadrži samo potpis jednog od bračnih

partnera, tvrtka će takav suradnički ugovor tretirati kao da je Zajednički ugovor s Foreverom s pravom nasljednika.

(d) Prijave za Foreverova poslovnog suradnika koje u kućici o bračnom stanju imaju označeno da je osoba neoženjena/neudata i samo jedan potpis tvrtka će tretirati sukladno tome.

(e) Za prijenos Suradničkog ugovora s FLP-om neoženjene/neudate osobe po smrti, takav FPS mora imati oporuku ili koristiti povjebinju.

(f) Tvrtka priznaje Zajednički ugovor s pravom nasljednika i korištenje Povjerbina kao pravna sredstva za posjedovanje Suradničkog ugovora s Foreverom i, u slučaju smrti FPS, kao sredstva za prijenos suradničkog ugovora na nadživjelu osobu ili imenovanog korisnika, redom, bez potrebe da se provodi ostavinska rasprava kako bi se imovina prenijela na namjeravanog nasljednika.

(g) Ako se Suradništvo obavlja u Pravnoj osobi, smrću primarnog dioničara neće doći do uklanjanja Suradništva iz Pravne osobe sve dok vlasništvo u Pravnoj osobi ostane u skladu s politikama Tvrtke koje uređuju vlasništvo takve Pravne osobe. Prijenos će Tvrtka priznati po primitku sudske odluke ili zakonskog dokumenta kojim se rješava ovaj prijenos i po odobrenju od strane Tvrtke.

(h) U roku od šest (6) mjeseci nakon datuma smrti FPS-a, nadživjeli FPS, povjerenik ili upravitelj imovine treba FLP-u dostaviti obavijest o takvoj smrti njegovog Suradnika na Domaći središnji ured FLP-a. Takva obavijest treba uključivati ovjerenu kopiju smrtnog lista, ovjerenu kopiju oporuke ili povjerbine ili sudske naloga, kojima se odobrava prijenos Suradničkog ugovora na kvalificiranog slijednika. Po isteku šest (6) mjeseci nakon datuma smrti, FLP može pokojnog FPS isključiti iz suradničkog odnosa. Bit će potrebno dati pravovremenu obavijest i dostaviti potrebnu dokumentaciju u interesu slijednika kako bi se spriječila odgoda i/ili raskid Suradničkog ugovora. Ako je zasnovan na valjanim razlozima, može se predati zahtjev za razumno produženje vremena za predavanje dokumenata za prijenos Domaćem središnjem uredu FLP-a nadležnom za pokojnog FPS-a prije isteka razdoblja od šest (6) mjeseci. FLP pridržava pravo vršiti isplate nadživjeloj osobi iz Zajedničkog ugovora, povjereniku ili zakonski ovlaštenom osobnom upravitelju imovine pokojnog FPS-a do pravovremenog podnošenja odgovarajuće zakonske dokumentacije.

(i) Nasljedna prava na Suradnički ugovor ograničena su kako slijedi:

- 1) Nasljednik mora biti osoba koja se može kvalificirati za FPS.
- 2) Budući da nasljednik mora biti odrasla osoba, možda će se trebati imenovati povjerenstvo ili skrbništvo za više nasljednika ili maloljetnu djecu. U slučaju imenovanja povjerenstva, kod FLP-a se mora pohraniti kopija istog. Njegovi uvjeti moraju jasno dopuštati povjereniku da djeluje kao FPS k. Skrbnika ili povjerenika oporučnog povjerenstva mora imenovati sud s odgovarajućom nadležnošću, te

isti mora dobiti specifično odobrenje da bude FPS u ime maloljetnih osoba.

- 3) Povjerenik ili skrbnik će zadržati status S FPS-a sve dok se ne povrijedi Suradnički ugovor, dok korisnici ne postanu punoljetni, te dok jedan nasljednik ne prihvati odgovornost za vođenje suradničkog odnosa uz prethodno odobrenje suda.
- 4) Povjerenik, skrbnik, bračni partner ili drugi predstavnik FPS-a bit će odgovorni za postupke korisnika, štíćenika ili njegovog/njenog bračnog partnera u smislu poštivanja uvjeta politike iz Suradničkog ugovora. Povreda Poslovne politike i Kodeksa profesionalnog postupanja od strane bilo koje od gore navedenih osoba može dovesti do raskida Suradničkog odnosa.
- 5) Pozicija nasljednog Suradničkog ugovora u Marketinškom planu Tvrtke ograničena je na priznavanje na razini ne višoj od Managera. Međutim, bonusi će se platiti na istim razinama i prema istim uvjetima kakve je imao pokojnik. Svi sponzorirani Manageri, koji pripadaju Suradničkom ugovoru bit će prerazvrstani kao Nasljedni manageri, koji se kasnije mogu kvalificirati kao sponzorirani Manageri kako je navedeno u točki 5.04 (e). Pozicije suradničkog odnosa ispod statusa Managera naslijedit će se na toj razini.

18.03 Prijenosi zbog razvoda

(a) Tijekom razvoda u postupku ili pregovora za nagodbu o imovini, FLP će nastaviti vršiti isplate registriranom FPS-u kao što je to radio prije postupka koji je u tijeku.

(b) U slučaju razvoda ili zakonite rastave, zakonski provediva nagodba o imovini može odrediti da se Suradnički ugovor dodijeli jednom ili drugom bračnom partneru. Suradnički se ugovor, međutim, ne može podijeliti. Samo jedna odrasla osoba može imati pravo zadržati postojeću strukturu donje linije tog Suradničkog ugovora. Drugi bračni partner može odlučiti sklopiti vlastiti Suradnički ugovor na istoj razini Marketinškog plana kakva je utvrđena za bivšeg bračnog partnera. Takav drugi bračni partner mora koristiti istog sponzora. Sponzor će novi Suradnički ugovor drugog bračnog partnera tretirati kao Naslijeđeni do ponovnog kvalificiranja.

19 Ograničavajuće odredbe

19.01 U mjeri dopuštеноj zakonom, FLP, njegovi direktori, djelatnici, dioničari, zaposlenici, pravni slijednici i zastupnici (skupno zvani "Povezane osobe") neće biti odgovorni, te FPS-i oslobađaju FLP i njegove Povezane osobe od i odriču se od svih potraživanja, za bilo kakav gubitak dobiti, neizravne, izravne, posebne i posljedične štete, te za bilo kakve druge gubitke koje Suradnici imaju ili pretrpe kao rezultat: (a) FPS-ove povrede njegovog/njenog Suradničkog ugovora s FLP-

om o FLP-ovoj Poslovnoj politici i postupcima i Kodeksu profesionalnog postupanja; (b) promoviranja ili provođenja suradničkog odnosa FPS-a s FLP-om i Suradnikovih aktivnosti vezanih uz isto; (c) netočnih ili pogrešnih podataka ili informacija FPS-a koje je dao FLP-u ili njegovim Povezanim osobama; ili (d) propusta FPS-a da dostavi bilo kakvu informaciju ili podatke koji su FLP-u potrebni za vođenje njegova poslovanja, uključujući bez ograničenja, angažiranje FPS-a i njegovo prihvaćanje u FLP-ov Marketinški plan i isplatu količinskih bonusa; ili (e) prijenose zbog smrti, zakonite rastave ili razvoda FPS-a. SVAKI FPS SUGLASAN JE DA ĆE CJELOKUPNA ODGOVORNOST FLP-a I NJEGOVIH POVEZANIH OSOBA ZA BILO KAKVO POTRAŽIVANJE VEZANO UZ TAJ SVJESTAN ODNOS, UKLJUČUJUĆI, ALI NE OGRANIČENO NA, ISPITIVANJE BILO KOJEG UZROKA U UGOVORU, IZVAN UGOVORA ILI PO NAČELU PRAVIČNOSTI, BITI OGRANIČENA NA IZNOS PROIZVODA KOJE JE FPS KUPIO OD FLP-a KOJI SU U STANJU PODOBNOM ZA PONOVNU PRODAJU.

19.02 Ograničena dozvola za korištenje znakova Tvrtke.

(a) Naziv „Forever Living Products“ i oznake FLP-a i drugi nazivi kakve je eventualno usvojio FLP, uključujući FLP-ove nazive Proizvoda, su zaštićeni trgovački nazivi i zaštitni znakovi Tvrtke.

(b) Ovime FLP svakom FPS-u dozvoljava da koristi FLP-ove registrirane zaštitne znakove, uslužne žigove i druge oznake (u daljnjem tekstu skupno zvane „Oznake“) vezano uz obavljanje FPS-ovih dužnosti i obaveza prema Suradničkom ugovoru i odgovarajućim politikama i postupcima. Sve Oznake jesu i ostat će isključivo vlasništvo FLP-a. Oznake se smiju koristiti samo kako to odobravaju Suradnički ugovor s FPS-om i FLP-ove odgovarajuće politike i postupci. Ovdje data dozvola važit će samo dok FPS ima dobar status i u cijelosti poštuje FLP-ove politike i postupke. Međutim, FPS ne smije potraživati nikakvo vlasništvo nad FLP-ovim Oznakama (tj. registriranje naziva domene uz korištenje naziva „FLP“, „Forever Living“ ili bilo koje druge FLP-ove oznake na bilo koji način, u bilo kojem obliku ili formi) osim ako mu je FLP to pisanim putem prethodno odobrio. Te su Oznake od velike vrijednosti za FLP i dostavljaju se svakom FPS-u za upotrebu od strane svakog FPS-a samo na izričito odobreni način.

(c) FPS-i ne smiju koristiti bilo koji pismeni, tiskani, snimljeni ili bilo koji drugi materijal u oglašavanju, promoviranju ili opisu proizvoda ili marketinškog programa FLP-a, ili na bilo koji drugi način, bilo koji materijal koji nije zaštićen autorskim pravima i dostavljen od strane FLP-a, osim ako takav materijal nije bio dostavljen FLP-u i odobren u pisanom obliku od strane FLP-a prije širenja, objavljivanja ili prikazivanja.

(d) FPS-i ne smiju mijenjati bilo kakvo pakiranje, oznake ili uputstva za uporabu bilo kojih FLP proizvoda ili preporučivati uporabu proizvoda na bilo koji način koji je u suprotnosti s navedenim u literaturi Društva.

20 Povjerljive informacije i Ugovor o neotkrivanju

20.01 (a) Izvještaji donjih linija i svi drugi izvještaji i genealoške informacije, uključujući, ali ne ograničeno na, informacije o prodajnoj organizaciji u donjoj liniji i rekapitulacije provizije, su za FLP privatni, vlasnički i povjerljivi.

(b) Svaki FPS koji dobije takve informacije mora ih tretirati kao privatne i povjerljive i paziti da osigura njihovu tajnost, te se mora suzdržati od bilo kakve upotrebe istih u bilo koju svrhu, osim za upravljanje svojom prodajnom organizacijom u donjoj liniji.

(c) FPS može imati pristup privatnim i Povjerljivim informacijama za koje potvrđuje da su vlasničke, vrlo osjetljive i vrijedne za poslovanje FLP-a, te koje mu/joj se daju samo i isključivo u svrhe unapređivanja prodaje FLP-ovih proizvoda i traženje, obuku i sponzoriranje trećih strana koje žele postati FPS-i, te za daljnje izgrađivanje i unapređivanje svojeg poslovanja s FLP-om.

(d) „Poslovna tajna“ ili „Povjerljive informacije“ će također značiti informacija, uključujući formulu, uzorak, sastav, program, uređaj, metodu, tehniku ili proces, koja:

- 1) proizvodi neovisnu gospodarsku vrijednost, stvarnu ili moguću, slijedom toga što nije općepoznata drugim osobama koje njenim objavljivanjem ili korištenjem mogu steći ekonomsku vrijednost; te
- 2) je predmet, za date okolnosti, razumnih napora da se očuva njena tajnost.

(e) Svaki put kad FLP informacije stavlja na raspolaganje FPS-u, to će biti u isključivu svrhu obavljanja poslovanja FLP-a.

(f) FPS ne smije, bez prethodnog pisanog pristanka FLP-a, nikakvu Poslovnu tajnu ili Povjerljivu informaciju koristiti, objavljivati, kopirati ili učiniti dostupnima bilo kome drugom osim FPS-ima.

(g) FPS ne smije, izravno ili neizravno, koristiti, ostvarivati korist ili eksploatirati nikakvu Poslovnu tajnu ili Povjerljivu informaciju u svoju vlastitu korist ili u korist bilo koga drugog, osim u svrhu obavljanja poslovanja FLP-a.

(h) FPS treba održavati povjerljivost i tajnost Poslovne tajne i Povjerljive informacije u njegovom/njenom posjedu, te ih mora zaštititi od objavljivanja, zloupotrebe, otuđivanja ili bilo kakve druge radnje protivne pravima FLP-a.

(i) **Daljnje ograničavajuće odredbe.** Kao zahvalu FLP-u za dobivanje pristupa Poslovnim tajnama ili Povjerljivim informacijama, podrazumijeva se da se FPS slaže da tijekom razdoblja Suradničkog ugovora s FLP-om FPS neće poduzimati ili poticati poduzimanje bilo kakve radnje čija bi svrha ili učinak moglo biti zaobilaženje, povreda, ometanje ili obezvređivanje vrijednosti ili koristi od FLP-ovih ugovornih odnosa s bilo kojim FPS-om. Bez ograničavanja općenitosti gore navedenog, za vrijeme trajanja Suradničkog ugovora, FPS se slaže da neće,

izravno ili neizravno, kontaktirati, vabiti, uvjeravati, angažirati, sponzorirati ili prihvatiti bilo kojeg FPS, kupca ili bilo koga tko je bio FPS ili Kupac unutar zadnjih dvanaest (12) mjeseci, za marketinške programe bilo koje tvrtke s izravnom prodajom osim FLP-a, ili takvu osobu poticati na promoviranje istih.

(j) Sporazumi sadržani u poglavlju „Povjerljive informacije“ ove politike ostaju na snazi zauvijek i bez ograničenja. Sporazumi sadržani u poglavlju „Daljnje ograničavajuće odredbe“ ove politike ostat će na snazi tijekom razdoblja prethodno sklopljenog Suradničkog ugovora između FLP-a i FPS-a, a nakon toga do onoga što od sljedećeg bude kasnije, do jedne (1) godine od zadnjeg primitka bilo koje Povjerljive informacije, ili do dvanaest (12) mjeseci nakon isteka i raskida Suradničkog ugovora.

21 Kodeks profesionalnog postupanja

21.01. **Integritet, poštovanje, marljivost**

(a) Ponosni smo ne samo na ono što postižemo, već i kako to postižemo. Zapravo, Društvo je uglavnom privlačno budućim poslovnim suradnicima zbog zasluženog nasljeđa integriteta, poštovanja koje pokazujemo drugima i marljivošću kojom gradimo uspješna Forever poslovanja. Kao poslovni suradnik, pozivamo vas da pobliže proučite svoju ulogu u održavanju ovih temeljnih vrijednosti i temeljnih standarda postupanja na način koji će pridonijeti našem naslijeđu i osigurati naš dugoročni uzajamni uspjeh. Nepoštivanje načela navedenih u Kodeksu profesionalnog postupanja može rezultirati disciplinskim djelovanjem, uključujući raskid suradničkog ugovora.

21.02. **Nastojanje, požrtvovnost i predanost**

(a) Foreverovi poslovni suradnici podučavaju svoje timove o načelima izravne prodaje i mrežnog marketinga, ističući da to, kao i svaki drugi vrijedni pothvat, zahtijeva trud i požrtvovnost kako bi bio uspješan. Fleksibilnost i financijska sloboda koju pruža Forever Opportunity dobiju oni koji se posvećuju rutini teškog rada tijekom duljeg vremenskog razdoblja.

21.03. **FPS-i su graditelji**

(a) Foreverovi poslovni suradnici su graditelji. Oni grade svoje pojedinačne maloprodajne tvrtke, svoje prvo sponzorirano poslovanje i svoj tim sastavljen od

različitih generacija. Nema mjesta za razuvjeravanje ili obeshrabrivanje drugih vezano uz izgradnju vlastitog poslovanja.

21.04. Zabranjene su izjave vezane uz medicinska svojstva, životni stil ili prihode

(a) Foreverovi poslovni suradnici iskreni su u svom postupanju tako što ne daju pretjerane izjave o Društvu, mogućnostima svojih proizvoda ili nagradama dostupnim u okviru svog marketinškog plana, bilo osobno ili putem društvenih medija. Navedeno uključuje izjave vezane uz medicinska svojstva i projekcije prihoda bilo koje vrste.

21.05. Lojalnost

(a) Foreverovi poslovni suradnici uvijek su lojalni Društvu, njegovom osoblju i predstavnicima, kao i kolegama poslovnim suradnicima, izbjegavaju tračeve, kritike i internu „politiku“.

21.06. Ponosni profesionalni graditelj mreže

(a) Foreverovi poslovni suradnici izgledaju i djeluju kao ponosni profesionalni prodavači i umreženi prodavači.

21.07. Podučavanje dobrih načela umrežavanja

(a) Foreverovi poslovni suradnici podučavaju svoje poslovne suradnike i timove u donjoj liniji dobrim načelima umrežavanja i osobnog postupanja.

21.08. Pozitivan stav

(a) Foreverovi poslovni suradnici pokazuju pozitivan stav u govoru i ponašanju, bilo osobno ili putem društvenih medija, prema svim poslovnim suradnicima, u duhu suradnje i timskog rada.

21.09. Podrška drugim poslovnim suradnicima

(a) Foreverovi poslovni suradnici spremni su pomoći svojim timovima, kao i dati podršku kolegama poslovnim suradnicima i njihovim timovima kako bi svi imali koristi od uspješne, živahne, aktivne lokalne zajednice poslovnih suradnika.

21.10. Usklađenost s Poslovnom politikom, Kodeksom profesionalnog postupanja, etiketičkim kodeksom DSA

(a) Foreverovi poslovni suradnici svjesni su i postupaju u skladu sa svim aspektima Poslovne politike, Kodeksa profesionalnog postupanja i DSA Etičkog kodeksa.

21.11. Sudjelovanje na događajima tvrtke

(a) Foreverovi poslovni suradnici na razini managera prisustvuju većini događaja Društva i svom timu promoviraju događaje Društva.

21.12. Vođenje primjerom

(a) Foreverovi poslovni suradnici primjer su sponzoriranja novih poslovnih suradnika u prednjoj liniji, ostvaruju mjesečno 4 bonusna boda i nastoje se kvalificirati kao Rukovodeći manageri i dobiti Zarađenu stimulaciju, Predsjednički bonus, Eagle Manager Retreat i Global Rally.

21.13. Izbjegavajte pretjeranu kupnju proizvoda

(a) Foreverovi poslovni suradnici potiču one koje sponzoriraju na inventar proizvoda koji odgovara njihovim potrebama za osobnu potrošnju i izravnu prodaju kako bi se izbjegla prekomjerna kupnja.

21.14. Integritet u sponzoriranju

(a) Foreverovi poslovni suradnici inzistiraju da budući poslovni suradnici budu pod pokroviteljstvom poslovnog suradnika koji ih je upoznao s Forever Opportunity; i suzdržavaju se od sponzoriranja drugih poslovnih suradnika.

21.15. Suočavanje s izazovima, pitanjima i problemima

(a) Foreverovi poslovni suradnici osobno se bave izazovima, pitanjima i problemima i ne dijele ih s poslovnim suradnicima koji nisu osobno uključeni niti ih objavljuju na društvenim medijima. Koriste odgovarajuće linije komuniciranja za traženje odgovora ili izražavanje zabrinutosti, počevši od svog sponzora i kretanja prema gore ili Društva radi daljnje provjere.

21.16. Suzdržavanje od promicanja proizvoda ili usluge koji nisu u Foreverovoj ponudi

(a) Foreverovi poslovni suradnici suzdržavaju se od promicanja i/ili prodaje bilo kojeg proizvoda ili usluge koji nije u Foreverovoj ponudi, bez prethodnog pisanog odobrenja Međunarodnog ureda za unutarnje poslove.

21.17. Pretjerana naplata za sudjelovanje na priredbama

(a) Foreverovi poslovni suradnici suzdržavaju od promoviranja ili održavanja događaja, seminara, webinara ili sastanaka, bez obzira na mjesto održavanja ili modalitet, u Foreverovom skupu FPS-a, pri čemu naknada za takvu aktivnost premašuje razumne troškove poslovanja s nulom/provedbe aktivnosti. Svrha svih sličnih aktivnosti je stvaranje interesa i prihoda putem Forever Marketinškog plana.

21.18. Sastanci u prostorijama Društva

(a) Foreverovi poslovni suradnici pokazuju svoju spremnost na pomaganje svojim kolegama FPS-ima, bez obzira na Sponzorsku liniju, pozivajući njih i njihove goste na sastanke koji se održavaju u prostorijama Društva.

21.19. Uvjeravanje FPS-a na odustajanje

(a) Foreverovi poslovni suradnici suzdržavaju se od bilo kakvog poticanja, prisiljavanja ili uvjeravanja bilo kojeg drugog poslovnog suradnika ili Novog kupca na odustajanje od svoje pozicije, prestanak poslovanja ili smanjivanje svoje poslovne aktivnosti iz bilo kojeg razloga.

21.20. Oglašavanje prodajne cijene proizvoda

(a) FPS se suzdržavaju od bilo kojeg oblika oglašavanja proizvoda po bilo kojoj cijeni manjoj od predložene maloprodajne cijene. To uključuje cijenu ili bilo koju drugi oblik formiranja cijene koja je manja od SRP za bilo koji proizvod.