



FOREVER

ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2009

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η Forever Living Products Ελλάδας Κύπρου, ανταποκρινόμενη στην ανάγκη για έγκυρη και άμεση ενημέρωση των Ανεξάρτητων Συνεργατών της, σε σχέση με τους κανόνες που ακολουθεί η Εταιρεία και με τη συμβολή της Forever Living Products International, αποφάσισε την έκδοση του παρόντος εντύπου, που αποτελεί την νέα ισχύουσα Πολιτική της Εταιρείας.

Λαμβάνοντας υπόψη ότι τα θιγόμενα θέματα είναι ιδιαίτερα επίκαιρα και απασχολούν διαχρονικά το σύνολο των Συνεργατών της Εταιρείας, συνιστάται σε όλους τους Συνεργάτες, η ορθή, υπεύθυνη και διαρκής μελέτη της Πολιτικής της Εταιρείας, έτσι ώστε το περιεχόμενό της να είναι γνωστό σε όλους τους Συνεργάτες, γεγονός που θα συμβάλλει στην πρόληψη συγχύσεων και λανθασμένων εκτιμήσεων.

Σε αυτό το έντυπο εκτίθενται με τρόπο - κατά το δυνατό- λεπτομερή, εύληπτο και κατανοητό, όλες οι απαραίτητες πληροφορίες σχετικά με τον τρόπο λειτουργίας της Εταιρείας, το Σύστημα Marketing που ακολουθείται, τον τρόπο κατανομής και απόδοσης των Bonus, τις Συμβάσεις Συνεργασίας, την παραλαβή των προϊόντων, νομικά θέματα σε σχέση με μεταβιβάσεις ή διακοπές συνεργασίας, καθώς και τον κώδικα συμπεριφοράς των Συνεργατών.

Ανάλογα με τις εξελίξεις επί των θεμάτων που τίγονται, θα επιδιώκεται σε τακτά χρονικά διαστήματα η ενημέρωση στα επί μέρους στοιχεία που παραθέτονται σε αυτό το έντυπο. Οι τροποποιήσεις αρχικά θα δημοσιεύονται στο μηνιαίο περιοδικό της Εταιρείας, μέχρι την επόμενη τμηματική ανατύπωση του παρόντος εντύπου. Ετησίως, εφόσον κρίνεται απαραίτητο, θα ανατυπώνονται τμηματικά κάποια μέρη (σελίδες) του παρόντος εντύπου, προς αντικατάσταση προηγούμενων διατυπώσεων / κανόνων.

Ευελπιστώ ότι η παρούσα Πολιτική θα ανταποκριθεί στο σκοπό της και θα αποτελέσει εύχρηστο εργαλείο για κάθε Συνεργάτη, ο οποίος, κατανοώντας τους κανόνες και όρους της Εταιρείας, θα αναπτύξει την προσωπική του επιχείρηση FLP με τον καλύτερο και πιο προσοδοφόρο τρόπο.

Πολ Βιτωρούλης
Γενικός Διευθυντής,
Forever Living Products Hellas-Cyprus

Πίνακας περιεχομένων

- 1. Η Εταιρεία**
- 2. Εισαγωγή και ορισμοί**
- 3. Προϋποθέσεις Distributor και Assistant Supervisor**
- 4. Σύστημα Marketing**
 - i. Προαγωγές στο σύστημα Marketing
 - ii. Managers
 - iii. Το Σύστημα Marketing και τα Bonus Ποσοτήτων
 - iv. Ο Υπολογισμός των Bonus
 - v. Διακρίσεις Managers και άνω
 - vi. «Κληρονομικοί» Managers
 - vii. Διαδικασίες Επανάκτησης Δικαιώματος
 - viii. Πρόγραμμα Ηγεσίας
 - ix. Gem Bonus
 - x. Συμμετοχή στο Πρόγραμμα Κινήτρου Profit Sharing
 - xi. Πρόγραμμα Κινήτρων
 - xii. Συμμετοχή στο World Rally
 - xiii. Συμμετοχή στο International Super Rally
 - xiv. Συμμετοχή στο European Rally
 - xv. Άλλα Κίνητρα Πωλήσεων
 - xvi. Όροι
- 5. Παραλαβή προϊόντων από την Εταιρεία**
 - i. Σύστημα Παραγγελιών
 - ii. Πληρωμή των Παραγγελιών
 - iii. Αλλαγές Τιμών και C.C.
- 6. Λιανική πώληση προϊόντων σε πελάτες**
 - i. Εγγύηση 30 Ημερών
 - ii. Μέθοδοι Λιανικής Πώλησης των Προϊόντων
- 7. Δημιουργία εμπορικής δραστηριότητας στο εξωτερικό**
- 8. Σχέση με την Εταιρεία**
 - i. Ανεξάρτητος Συνεργάτης
 - ii. Φ.Π.Α.
 - iii. Ασφαλιστική Κάλυψη

- 9. Αλλαγές στις Συμβάσεις Συνεργασίας**
 - i. Γενικές Αλλαγές/Μεταβιβάσεις
 - ii. Πολιτική Αλλαγής Αναδόχου
 - iii. Μεταβιβάσεις Μετά Θάνατο
 - iv. Μεταβιβάσεις λόγω Γάμου
 - v. Μεταβιβάσεις λόγω Διαζυγίου
 - vi. Παύση Κοινής Σύμβασης Συνεργασίας
- 10. Διακοπή/Καταγγελία Σύμβασης Συνεργασίας**
 - i. Καταγγελία από το Συνεργάτη
 - ii. Διακοπή/Καταγγελία από την Εταιρεία
 - iii. Ενέργειες μετά την Καταγγελία/Ακύρωση Σύμβασης
 - iv. Απαγόρευση Εξαγοράς Μπόνους
- 11. Διάφορες διατάξεις**
- 12. Παροχή κατευθυντήριων οδηγιών - διαφημίσεις**
 - i. Γενικές Οδηγίες
 - ii. Λιανική Πώληση Προϊόντων
 - iii. Προσέγγιση Νέων Συνεργατών
 - iv. Λογότυπα, Εμπορική Επωνυμία, Πνευματική Ιδιοκτησία και Διαφήμιση
- 13. Κώδικας συμπεριφοράς**
 - i. Κώδικας Συμπεριφοράς Συνεργάτη
 - ii. Κώδικας Συμπεριφοράς Manager
- 14. Προστασία προσωπικών δεδομένων**
 - i. Η Εταιρεία ως Επεξεργαστής Προσωπικών Δεδομένων
 - ii. Υποχρέωση τηρήσεως του απορρήτου και εχεμύθειας
- 15. Διαδικτυακή Πολιτική**
 - i. Ηλεκτρονική Πώληση Προϊόντων
 - ii. Προσωπικές Ιστοσελίδες Ανεξάρτητων Συνεργατών
 - iii. Ηλεκτρονική Διαφήμιση
- 16. Ηλεκτρονική ιστοσελίδα της Εταιρείας**

I. Η Εταιρεία

- 1.1. Η Forever Living Products Hellas - ΕΛΛΑΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ και η Forever Living Products Cyprus L.T.D (που στο παρόν εγχειρίδιο αναφέρονται ως 'η Εταιρεία') προωθεί το παρακάτω σύστημα πωλήσεων.
- 1.2. Η Forever Living Products Hellas - ΕΛΛΑΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ και η Forever Living Products Cyprus L.T.D είναι συνδεδεμένες επιχειρήσεις με την Forever Living Products International Inc (FLP), της οποίας η έδρα είναι στην Αριζόνα, ΗΠΑ.
- 1.3. Ο όμιλος εταιρειών της FLP δραστηριοποιείται στην πώληση και διανομή υγιεινών, διατροφικών και σχετιζομένων με τον καλλωπισμό προϊόντων που περιγράφονται ενδελεχώς στα έντυπα της Εταιρείας.
- 1.4. Ο όμιλος εταιρειών της FLP πωλεί τα προϊόντα της μέσω ενός Δικτυακού ή Πολυεπίπεδου Marketing (MLM), χρησιμοποιώντας Ανεξάρτητους Συνεργάτες που πωλούν τα προϊόντα σε πελάτες, λιανικώς. Οι Συνεργάτες όλων των επιπέδων του Συστήματος Marketing της FLP ενθαρρύνονται να πραγματοποιούν λιανικές πωλήσεις μηνιαίως και να διατηρούν αρχείο των πωλήσεών τους. Το Σύστημα Marketing στηρίζεται στην ειλικρίνεια και την ακεραιότητα, παρέχοντας δίκαιη και ίση ευκαιρία στον οιονδήποτε να δημιουργήσει μία κερδοφόρα επιχείρηση.
- 1.5. Είναι προς κοινό όφελος των Ανεξάρτητων Συνεργατών και της Εταιρείας, οι διατάξεις και κανονισμοί να τηρούνται για την εύρυθμη ανάπτυξη των πωλήσεων και του Συστήματος Marketing, να αποφεύγονται ακατάλληλες, καταχρηστικές ή παράνομες ενέργειες, να διασφαλιστεί ότι η συμπεριφορά της Εταιρείας και των Ανεξάρτητων Συνεργατών αντανακλά μία πρακτική τέτοια, η οποία θα συμβάλλει (κατά το καλύτερο δυνατόν) στην ανάπτυξη της εμπορικής δραστηριότητας, καθώς και στην ενίσχυση και προστασία της φήμης τους. Συνακόλουθα, οι Ανεξάρτητοι Συνεργάτες συμφωνούν να συμμορφώνονται με τις διατάξεις και κανονισμούς της Εταιρικής Πολιτικής, ενώ η Εταιρεία έχει δικαίωμα, οποτεδήποτε, να τροποποιεί τους κανόνες αυτούς, με τουλάχιστον έγγραφη ειδοποίηση 30 ημερών και οι Συνεργάτες υποχρεούνται να συμμορφώνονται με τους τροποποιημένους κανόνες, οι οποίοι θα αποτελούν τμήμα της σύμβασής τους με την Εταιρεία. Ουδμία τροποποίηση στους κανόνες θα απαιτεί από τους Ανεξάρτητους Συνεργάτες να επιβαρυνθούν οποιοδήποτε έξοδο, αλλά μπορεί να τους ζητηθεί να τροποποιήσουν τις επιχειρηματικές πρακτικές τους. Αλλαγές στο εγχειρίδιο Εταιρικής Πολιτικής θα ανακοινώνονται στο μηνιαίο περιοδικό της Εταιρείας και οι Συνεργάτες αποδέχονται ότι αυτό συνιστά επαρκή ενημέρωσή τους για τις αλλαγές. Επίσης αποδέχονται ότι εάν αυτοί δεν λαμβάνουν το μηνιαίο περιοδικό, δεσμεύονται παρ' όλα αυτά από αλλαγές που ανακοινώνονται στο εγχειρίδιο της Εταιρικής Πολιτικής.

- 1.6. Κάθε Συνεργάτης ενθαρρύνεται να εξοικειωθεί με την Εταιρική Πολιτική. Αντίγραφο αυτής θα δίδεται σε νέους Συνεργάτες από την Εταιρεία, όταν συμπληρωθεί η Σύμβαση Συνεργασίας του Νέου Συνεργάτη.
- 1.7. Είναι παράνομο η Εταιρεία ή ο Συνεργάτης να πείσουν οιονδήποτε να προβεί σε οποιαδήποτε πληρωμή, υποσχόμενοι οφέλη από την προσέλευση πελατών. Μην παραπλανείτε άλλους, ισχυριζόμενοι ότι υψηλά κέρδη επιτυγχάνονται εύκολα.

2. Εισαγωγή και Ορισμοί

- 2.1. Το Σύστημα Marketing της FLP παρέχει στους Συνεργάτες τη δυνατότητα να λαμβάνουν μηνιαία bonus πωλήσεων και άλλες παροχές για τις αναγνωρισμένες αγορές τους και για αυτές της ομάδας τους. Το Σύστημα Marketing και όλα τα προγράμματα κινήτρων της Εταιρείας αποσκοπούν στο να προάγουν τις αρχές του Πολυεπίπεδου Marketing (MLM), συμπεριλαμβανομένης της θεμιτής προσέλκυσης νέων Συνεργατών και αγοράς προϊόντων σε ποσότητες που μπορούν να πωληθούν λιανικώς.
- 2.2. Βασικό στοιχείο του Συστήματος Marketing είναι το πρόγραμμα κερδών, βάσει του οποίου οι Ενεργοί Συνεργάτες θα λαμβάνουν bonus από τις μηνιαίες αγορές τους και από αυτές της ομάδας τους, βάσει της θέσης τους στο Σύστημα Marketing. Οι Ανεξάρτητοι Συνεργάτες αποδέχονται το δικαίωμα της Εταιρείας να αλλάξει το Σύστημα Marketing και τα ποσοστά των bonus και κινήτρων που καταβάλλει η Εταιρεία, καθώς και τις περιστάσεις υπό τις οποίες αυτά καταβάλλονται, οιαδήποτε στιγμή με έγγραφη προειδοποίηση τουλάχιστον 30 ημερών.
- 2.3. Κάθε προϊόν έχει μία αξία σε **“Case Credit” (CC)**, όπως αναγράφεται στον ισχύοντα τιμοκατάλογο. Η αξία ενός CC είναι 155,15€ στη Χονδρική τιμή των προϊόντων χωρίς ΦΠΑ. Τα έντυπα της Εταιρείας δεν έχουν αξία CC.
- 2.4. Στο παρόν οι ακόλουθες εκφράσεις ερμηνεύονται ως εξής:
«Αναγνωρισμένες Αγορές» είναι οι παραγγελίες προϊόντων που αγοράζονται απευθείας από την Εταιρεία και έχουν εξοφληθεί.

«Ενεργός Συνεργάτης» είναι αυτός που έχει 4 ή περισσότερα CC Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών σε ένα ημερολογιακό μήνα, στη χώρα μόνιμης κατοικίας του, εκ των οποίων τουλάχιστον 1 CC έχει αγορασθεί στον προσωπικό του κωδικό και τα υπόλοιπα από Distributors πρώτης γενιάς, δηλαδή από Συνεργάτες των οποίων είναι ο ίδιος ανάδοχος και οι οποίοι δεν έχουν γίνει Assistant Supervisor. Επίσης οι όροι «Ενεργός» και «Ενεργός Αναγνωρισμένος Manager» θα ερμηνεύονται αναλόγως.

Σαν **«Χώρα Μόνιμης Κατοικίας»** θεωρείται η χώρα στην οποία διαμένει ο Συνεργάτης την πλειονότητα του χρόνου. Μέσα σε αυτήν τη χώρα οι Managers θα πρέπει να πληρούν τις προϋποθέσεις ώστε να λαμβάνουν Bonus από την ομάδα τους και Bonus Ηγεσίας και από όλες τις άλλες χώρες που δραστηριοποιείται η FLP και στις οποίες οι Συνεργάτες είναι ενεργοποιημένοι. Όταν ένας Συνεργάτης αλλάξει τη μόνιμή του κατοικία, πρέπει να ενημερώσει την προηγούμενη χώρα κατοικίας του ώστε να γίνει η αλλαγή της διεύθυνσής του και να ανατεθεί σε μία νέα Χώρα Κατοικίας.

«Assistant Supervisor» είναι αυτός που έχει προαχθεί στην θέση του Assistant Supervisor, υπό τις προϋποθέσεις που αναφέρονται στη παρ. 3.8.

«**Μηνιαία Κίνηση Δικτύου (Bonus Recap)**» είναι η μηνιαία συγκεντρωτική κατάσταση λογαριασμού που αναφέρει αναλυτικά και με ακρίβεια όλες τις αγορές της ομάδας, πώς υπολογίζονται οι κρατήσεις καθώς και το bonus που αναλογεί.

«**Σύστημα Marketing**» ή «**Marketing plan**» είναι αυτό που περιγράφεται λεπτομερώς στο κεφάλαιο 4 του παρόντος.

«**Πολιτική της Εταιρείας**» είναι το έγγραφο της FLP Ελλάς Μονοπρόσωπη ΕΠΕ, το οποίο, ενίοτε τροποποιεί η Εταιρεία και αναγράφει τους ισχύοντες κανονισμούς που διέπουν τη σχέση μεταξύ της Εταιρείας και των Συνεργατών.

«**Συνεργάτης**» είναι οποιοδήποτε πρόσωπο άνω των 18 ετών, που έχει υπογράψει την Σύμβαση Συνεργασίας, την οποία στη συνέχεια η Εταιρεία έχει εγκρίνει, έτσι ώστε να πραγματοποιηθεί η εγγραφή του στην Εταιρεία. Όλοι οι Συνεργάτες είναι ανεξάρτητοι και όχι πληρεξούσιοι, αντιπρόσωποι ή εργαζόμενοι της Εταιρείας.

«**Σύμβαση Συνεργασίας**» είναι το έντυπο που υπογράφει κάποιος για να γίνει Συνεργάτης, το οποίο φέρει μοναδικό αναγνωριστικό αριθμό (κωδικός), τα στοιχεία του Αναδόχου, που είναι Assistant Supervisor ή ανώτερος στο Σύστημα Marketing και εγκρίνεται από την Εταιρεία.

«**Downline (Δίκτυο)**» είναι όλη η ομάδα Συνεργατών που προέρχεται από έναν Συνεργάτη Ανάδοχο.

«**Forever Living Products Int.**» είναι η κεντρική διοίκηση της FLP στα Γραφεία της Αμερικής που εδρεύουν στην Αριζόνα, των ΗΠΑ.

«**Εταιρεία**» είναι η κεντρική διοίκηση της Forever Living Products Hellas-Cyprus, που εδρεύει στα κεντρικά γραφεία των Αθηνών.

«**Gem Managers**» είναι οι Managers που έχουν τουλάχιστον εννέα ενεργούς πρώτης γενιάς Managers.

«**Προσωπικός κωδικός**» είναι ο προσωπικός μοναδικός κωδικός του Συνεργάτη, που σχετίζεται με τη συνεργασία του με την Εταιρεία και αναγράφεται στη Σύμβαση Συνεργασίας.

«**Bonus**» είναι το χρηματικό ποσό το οποίο λαμβάνει ο Συνεργάτης από την Εταιρεία.

«**Bonus Ηγεσίας**» είναι το τμήμα του bonus ενός Συνεργάτη, που σχετίζεται με το πρόγραμμα Ηγεσίας του Manager.

«**Έντυπα**» και «**Εταιρικά Έντυπα**» είναι τα έντυπα που βοηθούν και υποστηρίζουν τις

πωλήσεις, όπως αιτήσεις, διαφημιστικά έντυπα, περιοδικά, συσκευασίες, δείγματα προϊόντων και οτιδήποτε άλλα συνοδευτικά των προϊόντων που δεν έχουν αξία CC.

«**Manager**» είναι ο Συνεργάτης που έχει προαχθεί σε Manager σύμφωνα με την παρ. 4.8 και οι όροι “Αναγνωρισμένος Manager” και “Μη Αναγνωρισμένος Manager” έχουν την ερμηνεία των παρ. 4.8 και 4.9 αντιστοίχως.

«**Distributor**» είναι ο Συνεργάτης που βρίσκεται στο πρώτο επίπεδο και δεν έχει φτάσει ακόμα στο επίπεδο του Assistant Supervisor στο Σύστημα Marketing της Εταιρείας.

«**Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές**» είναι αγορές προϊόντων που έχει κάνει ο Συνεργάτης από την Εταιρεία ή αυτές που έχουν κάνει οι Distributors πρώτης γενιάς του που δεν έχουν γίνει Assistant Supervisor.

«**Non-Manager**» είναι το σύνολο των Αναγνωρισμένων Αγορών, σε CC, που προέρχονται από την ομάδα που αποτελείται από Distributors, Assistant Supervisors, Supervisors και Assistant Managers.

«**Προσωπικό Bonus**» είναι το χρηματικό ποσό που καταβάλλεται βάσει ενεργών προσωπικών αγορών.

«**Προϊόν**» είναι τα υγιεινά, διατροφικά και σχετιζόμενα με καλλωπισμό προϊόντα, που περιγράφονται λεπτομερώς στα φυλλάδια και έντυπα της Εταιρείας και έχουν αξία CC.

«**Ανάδοχος**» είναι ο Συνεργάτης που είναι Assistant Supervisor ή ανώτερος στο Σύστημα Marketing, ο οποίος προσελκύει ένα νέο Συνεργάτη στην Εταιρεία και συνυπογράφει την Σύμβαση Συνεργασίας.

«**Upline**» είναι ο Ανάδοχος του Συνεργάτη και ο Ανάδοχος του Αναδόχου του Συνεργάτη κ.λ.π. Δεν υπάρχει περιορισμός στον αριθμό Συνεργατών στην upline.

«**Bonus Ποσοτήτων**» είναι το Bonus που αναλογεί σε όλες τις Αναγνωρισμένες Αγορές της ομάδας που αποτελείται από όλους τους Assistant Supervisors, Supervisors και Assistant Managers των οποίων ο Συνεργάτης είναι Ανάδοχος.

«**Περιοδικό Εταιρείας**» είναι το ενημερωτικό έντυπο που απευθύνεται στους Συνεργάτες και αποστέλλεται ταχυδρομικώς, μηνιαίως, σε όσους έχουν πραγματοποιήσει αγορές τον προηγούμενο μήνα.

«**Success Day**» είναι η μηνιαία εκδήλωση της εταιρείας, όπου βραβεύονται οι αναπτυσσόμενοι Συνεργάτες, παρέχεται ενημέρωση και εκπαίδευση. Πραγματοποιείται κάθε μήνα στο τόπο που καθορίζει η εταιρεία.

3. Προϋποθέσεις Distributor και Assistant Supervisor

ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ DISTRIBUTOR

- 3.1. Ο Συνεργάτης είναι το πρόσωπο (18 χρονών και άνω) που έχει συμπληρώσει τη Σύμβαση Συνεργασίας, ο οποίος έχει Ανάδοχο άλλον Συνεργάτη, που είναι Assistant Supervisor ή ανώτερος στο Σύστημα Marketing και η Σύμβασή του/της έχει επιτυχώς εγκριθεί και καταχωρηθεί από την Εταιρεία.
- 3.2. Όλες οι διατάξεις και προϋποθέσεις για την εγγραφή των Συνεργατών αναφέρονται στη Σύμβαση Συνεργασίας και στα φυλλάδια και έντυπα της Εταιρείας που αφορούν ειδικά τη Σύμβαση. Οι Συνεργάτες επίσης πρέπει να γνωρίζουν την Πολιτική της Εταιρείας.
- 3.3. Ο Συνεργάτης δικαιούται να καταγγείλει τη Σύμβασή του/της με την Εταιρεία (βλ. κεφάλαιο 10, διακοπή/καταγγελία Σύμβασης Συνεργασίας). Εάν, στη συνέχεια αποφασίσει να συνεργαστεί ξανά, μπορεί να το κάνει, μετά από δύο χρόνια από τη διακοπή της Σύμβασής του, υπογράφοντας νέα Σύμβαση Συνεργασίας και αφού εγκριθεί αυτή από την Εταιρεία, βάσει της Πολιτικής Αλλαγής Αναδόχου της παρ. 9.5.
- 3.4. Ο Συνεργάτης μπορεί να αγοράσει προϊόντα, απευθείας από την Εταιρεία, σύμφωνα με την Πολιτική της Εταιρείας και τη διαδικασία που αναφέρεται στη παρούσα Εταιρική Πολιτική. Εταιρικά έντυπα διατίθενται προς πώληση από την Εταιρεία.
- 3.5. Το προσωπικό bonus επί των Αναγνωρισμένων Αγορών του Distributor θα καταβληθεί στον Ανάδοχό του.
- 3.6. Η Εταιρεία διοργανώνει εκπαιδευτικά σεμινάρια για τους Συνεργάτες, ώστε να αποκτήσουν ικανοποιητικό επίπεδο γνώσης των προϊόντων και του Συστήματος Marketing και τους παρέχει συμβουλές πώς να αναπτύξουν την επιχείρησή τους. Αυτά μπορούν να τα παρακολουθήσουν όλοι οι Συνεργάτες. Πληροφορίες για τις ημερομηνίες και τις ώρες των σεμιναρίων θα δημοσιεύονται στο Περιοδικό της Εταιρείας. Οι επιτυχημένοι Συνεργάτες αποκτούν γνώση της τρέχουσας αγοράς παρακολουθώντας εκπαιδευτικά σεμινάρια, έχοντας τους δικούς τους προσωπικούς πελάτες λιανικής και λειτουργώντας ως Ανάδοχοι άλλων, έτσι ώστε αυτοί να πωλούν λιανικώς τα προϊόντα.
- 3.7. Οι Συνεργάτες που έχουν κάνει αγορά τον προηγούμενο μήνα λαμβάνουν Μηνιαία Κίνηση Δικτύου (Bonus Recap).

<i>ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ASSISTANT SUPERVISOR</i>
--

- 3.8. Με την προσωπική επίτευξη Αναγνωρισμένων Αγορών 2 CC κατά τη διάρκεια ενός ή δύο συνεχόμενων ημερολογιακών μηνών, ο Distributor προάγεται σε Assistant Supervisor στο Σύστημα Marketing.
- 3.9. Επιτυγχάνοντας το επίπεδο του Assistant Supervisor, ο Συνεργάτης μπορεί να γίνει Ανάδοχος άλλων Συνεργατών, που πωλούν προϊόντα λιανικώς, δημιουργώντας έτσι την επιχείρησή του και χτίζοντας ένα υγιές δίκτυο.
- 3.10. Όλες οι αγορές προϊόντων που κάνει ο Συνεργάτης (από το επίπεδο του Assistant Supervisor ή και πάνω) υπολογίζονται στα προσωπικά του/της CC.
- 3.11. Επίσης, μέχρι ένας Distributor να γίνει Assistant Supervisor, τα CC που αντιστοιχούν στις αγορές που ο ίδιος κάνει, θα προσμετρώνται στα προσωπικά c.c. του ιδίου, αλλά και στα προσωπικά ενεργά c.c. του Αναδόχου του. Έτσι, ο Ανάδοχος υπολογίζει τα δύο πρώτα CC που αγοράσθηκαν από τον/την Distributor πρώτης του γενιάς στα 4 CC που χρειάζεται για να είναι Ενεργός το μήνα κατά τον οποίο έλαβε χώρα η αγορά. Προσωπικά Bonus επί των αγορών αυτών, θα καταβάλλονται στον Ανάδοχο με βάση το ποσοστό το οποίο καθορίζεται από τη θέση του Αναδόχου στο Σύστημα Marketing. Bonus Ποσοτήτων επί των παραγγελιών αυτών, θα καταβάλλονται στην Upline σύμφωνα με τους κανόνες του Συστήματος Marketing.

4. Σύστημα Marketing

I. ΠΡΟΑΓΩΓΕΣ ΣΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ MARKETING

- 4.1. Δεν υπάρχει επαναπροσδιορισμός των επιπέδων στο Σύστημα Marketing της FLP από τη στιγμή που έχουν αποκτηθεί, εκτός εάν η Σύμβαση Συνεργασίας του Συνεργάτη καταγγελλεί ή άλλος Ανάδοχος αναλάβει το Συνεργάτη (Αλλαγή Αναδόχου). Δηλαδή, το επίπεδο που κατέχει ο κάθε Συνεργάτης, δεν χάνεται ποτέ και δεν απαιτούνται αγορές προκειμένου να διατηρηθεί.
- 4.2. Ένας Συνεργάτης δεν μπορεί να ξεπεράσει τον Ανάδοχό του στις προαγωγές του στα διάφορα επίπεδα, μέχρι το επίπεδο του Manager.
- 4.3. Οι καρφίτσες, οι οποίες αντιπροσωπεύουν την προαγωγή ενός Συνεργάτη σε ένα υψηλότερο επίπεδο στο Σύστημα Marketing της Εταιρείας, θα αποδίδονται μόνο στους αντίστοιχους Συνεργάτες και μόνο κατά τη διάρκεια των Success Day ή άλλων επίσημων εκδηλώσεων της Εταιρείας. Εξαιρέσεις επιτρέπονται μόνο σε ειδικές περιπτώσεις, οι οποίες θα εξετάζονται από την Εταιρεία.
- 4.4. Όταν ένας Συνεργάτης και η ομάδα του συμπληρώσουν επιτυχώς 25 CC μέσα σε ένα ή δύο συνεχόμενους μήνες, ο Συνεργάτης γίνεται Supervisor και βραβεύεται με μία αναμνηστική μπρουζίτση καρφίτσα.
- 4.5. Όταν ένας Συνεργάτης και η ομάδα του συμπληρώσουν επιτυχώς 75 CC μέσα σε ένα ή δύο συνεχόμενους μήνες, ο Συνεργάτης γίνεται Assistant Manager και βραβεύεται με μία αναμνηστική ασημένια καρφίτσα.
- 4.6. Οποιοσδήποτε μήνας ή 2 συνεχόμενοι μήνες μπορούν να υπολογισθούν για να συγκεντρωθούν τα CC που χρειάζονται για να φτάσει ένας Συνεργάτης στο επίπεδο Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager ή στο επίπεδο του Manager. Όλες οι προαγωγές θα γίνονται την ακριβή ημερομηνία, κατά την οποία επαρκής αριθμός CC θα έχει συγκεντρωθεί για να φτάσει κανείς στο συγκεκριμένο επίπεδο. Ο δεύτερος μήνας που έχει υπολογισθεί για την επίτευξη ενός επιπέδου, μπορεί να χρησιμοποιηθεί σαν πρώτος μήνας για την επίτευξη του επόμενου επιπέδου.
- 4.7. Όταν ένας Συνεργάτης και η ομάδα του συμπληρώσουν επιτυχώς 120 CC μέσα σε ένα ή δύο συνεχόμενους μήνες, ο Συνεργάτης γίνεται Αναγνωρισμένος Manager και βραβεύεται με μία αναμνηστική χρυσή καρφίτσα.

* Ενεργή Ιδιότητα: Ανεξαρτήτως του πόσα CC έχει συγκεντρώσει ο Ανάδοχος από Distributors, ο Συνεργάτης Ανάδοχος πρέπει πάντα, σε κάθε ημερολογιακό μήνα, να αγοράσει τουλάχιστον 1 CC με το δικό του/της προσωπικό κωδικό, ως προϋπόθεση για να είναι Ενεργός Συνεργάτης (4CC) (εξαιρείται το επίπεδο του Assistant Supervisor).

** Προσοχή: Οι μήνες για τη συμπλήρωση των CC είναι ημερολογιακοί, δηλ. ξεκινούν τη 1η του μήνα και λήγουν στο τέλος του ίδιου μήνα. Συνεπώς, εάν κάποιος Συνεργάτης γράφτηκε στην Εταιρεία, π.χ. στα μέσα ενός μήνα, ο χρόνος για τη συμπλήρωση των απαιτούμενων CC ξεκινά από την αρχή εκείνου του μήνα και όχι από την ημερομηνία εγγραφής του.

*** Μέρες Προσαρμογής: Οι Συνεργάτες που επιθυμούν να αλλάξουν επίπεδο ή είναι κοντά στην επίτευξη κάποιου δηλωμένου από την εταιρεία κινήτρου, έχουν το δικαίωμα να ζητήσουν τρεις (3) εργάσιμες μέρες παράτασης από τον επόμενο μήνα ώστε να πετύχουν το στόχο. Οι μέρες προσαρμογής δεν υπολογίζονται για την επίτευξη των 4c.c. της ενεργής ιδιότητας και για την απαίτηση των μπόνους ηγεσίας (π.χ. 12, 8 ή 4c.c.) και δεν πρέπει να επηρεάζουν τις αντίστοιχες κατηγορίες c.c. των αναδόχων τους. Στις μέρες προσαρμογής υπολογίζονται μόνο οι προσωπικές αγορές ή/ και καινούργιες εγγραφές με πακέτο συλλογής (Combo Touch of Forever).

Οι μέρες προσαρμογής δίνονται στον Συνεργάτη μόνο εφόσον επικοινωνήσει ο ίδιος με την εταιρεία ώστε να εξετασθεί η περίπτωση και να του δοθεί η έγκριση.

II. MANAGERS

4.8. Ένας Συνεργάτης γίνεται «Αναγνωρισμένος» Manager και λαμβάνει τη Χρυσή Καρφίτσα του Manager όταν: α) αυτός και η ομάδα του κάνει 120 CC Προσωπικών ή/και Non Manager Αναγνωρισμένων Αγορών κατά τη διάρκεια ενός ή δύο συνεχόμενων μηνών, β) είναι προσωπικά Ενεργός κατά τη διάρκεια του ίδιου μήνα ή δύο συνεχόμενων μηνών και γ) δεν υπάρχει άλλος Συνεργάτης κάτω από αυτόν που μπορεί να γίνει Manager κατά τη διάρκεια αυτού του μήνα ή των δύο συνεχόμενων μηνών.

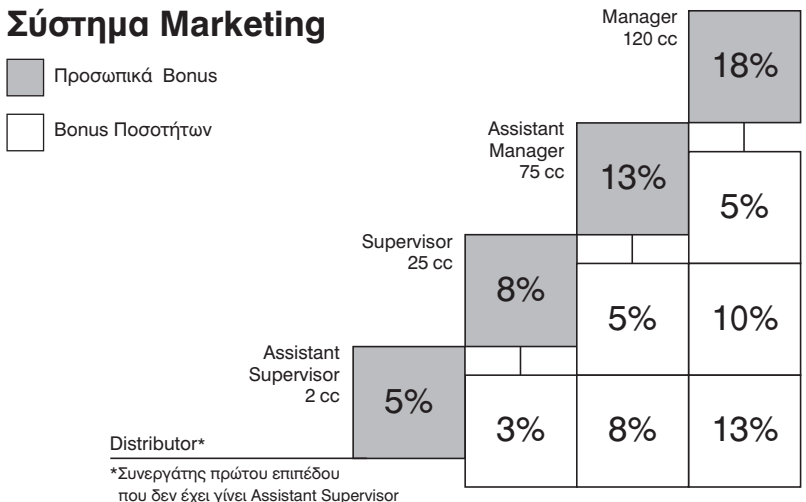
4.9. Αν όμως ένας Συνεργάτης στο δίκτυό του μπορεί να γίνει Manager, στη διάρκεια αυτού του μήνα ή των δύο συνεχόμενων μηνών, ο Συνεργάτης θα γίνει Αναγνωρισμένος Manager αν, (1) είναι προσωπικά ενεργός κατά τη διάρκεια του ίδιου ή των δυο μηνών (που χρησιμοποιεί για την προαγωγή του) και (2) έχει τουλάχιστον 25 προσωπικά ή/και Non Manager c.c. στον τελικό μήνα της αναγνώρισής του, από Συνεργάτες κάτω από αυτόν, εξαιρουμένου του Συνεργάτη και της ομάδας του που προάγεται σε Manager τον ίδιο μήνα.

Οι Managers που δεν ικανοποιούν τον όρο 4.8, θεωρούνται «Μη Αναγνωρισμένοι Managers». Οι Μη Αναγνωρισμένοι Managers δεν πληρούν τις προϋποθέσεις για το Πρόγραμμα Ηγεσίας, το Πρόγραμμα Συμμετοχής στα Κέρδη (Profit Sharing), το GEM Bonus, το World Rally και το International Super Rally.

- 4.10. Ένας «Μη Αναγνωρισμένος Manager» μπορεί να εκπληρώσει τις προϋποθέσεις για να γίνει «Αναγνωρισμένος Manager» σε μεταγενέστερο χρόνο, εκπληρώνοντας και τα δύο από τα παρακάτω κριτήρια, σε ένα ή δύο συνεχόμενους μήνες:
- Ο Συνεργάτης πρέπει να είναι Ενεργός Συνεργάτης κατά τη διάρκεια του μήνα που επιδίδει να γίνει Αναγνωρισμένος Manager.
 - Ο Συνεργάτης πρέπει να συγκεντρώσει 120 CC αναγνωρισμένων αγορών συνολικά στα Προσωπικά και στα Non-Manager CC τους.
- Οποιοσδήποτε Manager πληροί ξανά τις προϋποθέσεις για να γίνει «Αναγνωρισμένος Manager» με βάση αυτό τον όρο, έχει την υποχρέωση να ενημερώσει την Εταιρεία, κατά τη διάρκεια του μήνα, που πληροί αυτές τις προϋποθέσεις. Ξεκινώντας από την πρώτη μέρα του επόμενου μήνα, το bonus αυτών των Manager, θα περιλαμβάνει και το Bonus Ηγεσίας.
- 4.11. Όλοι οι Συνεργάτες, οι οποίοι αποκτούν το επίπεδο του Manager είναι υποχρεωμένοι να ακολουθούν τον Κώδικα Συμπεριφοράς των Managers όπως εκείνος οριοθετείται από την παράγραφο 13.11.

III. ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ MARKETING ΚΑΙ ΤΑ BONUS ΠΟΣΟΤΗΤΩΝ

- 4.12. Το Σύστημα Marketing της FLP απεικονίζεται ως εξής:



Το Προσωπικό Bonus είναι το bonus που προέρχεται από τις Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές του Συνεργάτη και από τις Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές των Distributors, των οποίων είναι Ανάδοχος.

Το Bonus Ποσοτήτων είναι το bonus που αναλογεί σε όλες τις Αναγνωρισμένες Αγορές της Ομάδας, που αποτελείται από όλους τους Assistant Supervisors, Supervisors, & Assistant Managers, των οποίων ο Συνεργάτης είναι Ανάδοχος.

Distributor

- Είναι το πρώτο επίπεδο στο Σύστημα Marketing και σ' αυτό το επίπεδο δεν καταβάλλεται Bonus. Οι Συνεργάτες όλων των επιπέδων έχουν το δικαίωμα να αγοράζουν προϊόντα από την Εταιρεία σε χονδρική τιμή και να τα πωλούν σε λιανική τιμή, με 43% κέρδος.

Assistant Supervisor

- 5% Προσωπικό Bonus επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών του Συνεργάτη καθώς και των Distributors, των οποίων είναι Ανάδοχος.
- Σ' αυτό το επίπεδο δεν καταβάλλεται Bonus Ποσοτήτων.

Supervisor

- 8% Προσωπικό Bonus επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών του Συνεργάτη καθώς και των Distributors, των οποίων είναι Ανάδοχος.
- 3% Bonus Ποσοτήτων επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών των Assistant Supervisors και των Αναγνωρισμένων Αγορών της ομάδας τους.

Assistant Manager

- 13% Προσωπικό Bonus επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών του Συνεργάτη καθώς και των Distributors, των οποίων είναι Ανάδοχος.
- 5% Bonus Ποσοτήτων επί όλων των Αναγνωρισμένων Αγορών των Supervisors και των Αναγνωρισμένων Αγορών της Ομάδας τους.
- 8% Bonus Ποσοτήτων επί όλων των Αναγνωρισμένων Αγορών των Assistant Supervisors των οποίων είναι Ανάδοχος και επί των Αναγνωρισμένων Αγορών των Ομάδων τους.

Manager

- 18% Προσωπικό Bonus επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών του Συνεργάτη καθώς και των Distributors, των οποίων είναι Ανάδοχος.
- 5% Bonus Ποσοτήτων επί όλων των Αναγνωρισμένων Αγορών των Assistant Managers των οποίων είναι Ανάδοχος και επί των Αναγνωρισμένων Αγορών των Ομάδων τους.
- 10% Bonus Ποσοτήτων επί όλων των Αναγνωρισμένων Αγορών των Supervisors των οποίων είναι Ανάδοχος και επί των Αναγνωρισμένων Αγορών των Ομάδων τους.
- 13% Bonus Ποσοτήτων επί όλων των Αναγνωρισμένων Αγορών των Assistant Supervisors των οποίων είναι Ανάδοχος και επί των Αναγνωρισμένων Αγορών των Ομάδων τους.

Οι Managers έχουν το δικαίωμα να λαμβάνουν bonus και CC από τους Managers του δικτύου τους (βλ. παρ. 4.32 - 4.39).

IV. Ο ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΩΝ BONUS

- 4.13. Όλα τα bonus υπολογίζονται με βάση τις Προτεινόμενες Τιμές Λιανικής, εξαιρουμένου του Φ.Π.Α .
- 4.13.1 Προκειμένου να λάβετε το μπόνους του τρέχοντος μήνα, θα πρέπει να πραγματοποιήσετε τις παραγγελίες σας, είτε τηλεφωνικώς έως τις 4.00 μ.μ. είτε μέσω των καταστημάτων μας μέχρι και τις 9.00 μ.μ της τελευταίας ημερολογιακής ημέρας του τρέχοντος μήνα.
- 4.14. Τα Προσωπικά Bonus ενός Συνεργάτη, συμπεριλαμβανομένων και αυτών που λαμβάνει από τους Distributors της πρώτης του γενιάς, αποδίδονται στο Συνεργάτη που έχει τουλάχιστον κατακτήσει το επίπεδο του Assistant Supervisor στο Σύστημα Marketing, ανεξάρτητα από το αν κρίνονται ως Ενεργοί ή όχι για το συγκεκριμένο μήνα.
- 4.15. Για να θεωρηθεί ένας Συνεργάτης κατάλληλος να λαμβάνει Bonus Ποσοτήτων ή κάποιο άλλο bonus από τους Συνεργάτες της ομάδας του κατά τη διάρκεια ενός μήνα, θα πρέπει να έχει κατακτήσει τουλάχιστον το επίπεδο του Supervisor και να είναι Ενεργός κατά τη διάρκεια του μήνα.
- 4.16. Τα bonus των Συνεργατών υπολογίζονται με βάση τη θέση τους στο Σύστημα Marketing της Εταιρείας. Τα bonus αποδίδονται με βάση το επίπεδο που βρίσκεται ο Συνεργάτης, τη στιγμή που πραγματοποιούνται οι παραγγελίες των προϊόντων. Π.χ. εάν ένας Assistant Supervisor κάνει μέσα σε ένα μήνα 80 CC, θα κερδίσει ένα 5% από τα πρώτα 25 CC, 8% από τα υπόλοιπα 50 CC και 13% από τα υπολειπόμενα 5 CC.
- 4.17. Ο Συνεργάτης που είναι Assistant Supervisor, Supervisor ή Assistant Manager δεν λαμβάνει Bonus Ποσοτήτων από κανένα Συνεργάτη της Ομάδας του, εάν αυτός (ο Συνεργάτης) είναι στο ίδιο επίπεδο με αυτόν, στο Σύστημα Marketing. Ωστόσο ο Συνεργάτης αυτός θα λάβει τα CC, με σκοπό να καθοριστεί εάν έχει επιτευχθεί ανώτερο επίπεδο στο Σύστημα Marketing ή για κάποιο κίνητρο.
- 4.18. Οι Συνεργάτες έχουν την υποχρέωση να παρακολουθούν τα CC τους και το αν πληρούν τα κριτήρια καταλληλότητας για την Ενεργή ιδιότητα, απαιτήσεις για τα Bonus Ηγεσίας, την συμμετοχή τους στα κίνητρα ή για την αλλαγή επιπέδου. Η Εταιρεία δεν φέρει καμία ευθύνη αν κάποιος Συνεργάτης χάσει την προθεσμία να αποκτήσει το κίνητρο, το επίπεδο, την ενεργή ιδιότητα ή τις απαιτήσεις για κάποιο άλλο Bonus.
- 4.19. Οι Συνεργάτες οι οποίοι δεν είναι Ενεργοί κάποιο μήνα, δεν έχουν το δικαίωμα να εισπράξουν το Bonus Ποσοτήτων, εκτός από το Προσωπικό τους Bonus, το οποίο προκύπτει άμεσα ως Ανάδοχος των Distributors. Μπορούν να επανακτήσουν το δικαίωμα να λαμβάνουν το Bonus από ολόκληρο το δίκτυό τους, μόνο όταν γίνουν πάλι Ενεργοί, χωρίς όμως να έχουν το δικαίωμα το μήνα, που θα γίνουν Ενεργοί, να εισπράξουν και το bonus κάποιου προηγούμενου, στον οποίο δεν ήταν Ενεργοί.

- 4.20. Εάν κάποιος Συνεργάτης δεν είναι Ενεργός και χάσει το bonus του, αυτό αποδίδεται στον Ανάδοχο του που είναι Ενεργός. Η Εταιρεία δεν υποχρεώνει τον Ανάδοχο να μοιράσει αυτό το bonus στο Συνεργάτη, ο οποίος το έχασε.
- 4.21. Τα bonus πληρώνονται σε τραπεζικό λογαριασμό της Alpha Bank του Συνεργάτη, ο οποίος αναγράφεται στη Σύμβαση Συνεργασίας, κάθε 15 του επόμενου μήνα από το μήνα που πραγματοποίησε τις αγορές του. Έτσι, εάν ο Συνεργάτης έκανε αγορές το μήνα Ιανουάριο, θα λάβει το bonus αυτού του μήνα στις 15 Φεβρουαρίου. Όταν η 15η μέρα του μήνα είναι Σάββατο, η πληρωμή γίνεται Παρασκευή (14η μέρα) και όταν είναι Κυριακή, η πληρωμή γίνεται Δευτέρα (16η μέρα).
- 4.22. Εάν κάποιος Συνεργάτης επιθυμεί να αλλάξει τον τραπεζικό λογαριασμό του, θα πρέπει να ειδοποιήσει εγγράφως την Εταιρεία πριν την 1η ημέρα του μήνα, όπου επίκειται η αλλαγή λογαριασμού.
- 4.23. Μέχρι το ποσό των 5.000€ ετησίως, η Εταιρεία πληρώνει τα bonus των Συνεργατών παρακρατώντας το 23,6 %, με απόδειξη επαγγελματικής δαπάνης. Άνω των 5.000€ ετησίως ο Συνεργάτης θα πρέπει να κάνει έναρξη επιτηδεύματος στην εφορία, όπου ανήκει. Στη δεύτερη περίπτωση, δεν υπάρχει παρακράτηση φόρου, αλλά η Εταιρεία πληρώνει στο Συνεργάτη το Φ.Π.Α. (19%), τον οποίο αποδίδει ο Συνεργάτης στην εφορία. Για περισσότερες πληροφορίες καλούνται οι Συνεργάτες να επικοινωνούν με το λογιστήριο της Εταιρείας.

Τυχόν Λάθη ή Απορίες

Σε περίπτωση που κάποιος Συνεργάτης έχει απορίες ή θεωρεί ότι έχουν γίνει λάθη στον υπολογισμό των μπόνους, στη δραστηριότητα δικτύου (downline activity reports), στις χρεώσεις ή σε αλλαγές, θα πρέπει να ειδοποιήσει την Εταιρεία εγγράφως εντός εξήντα (60) ημερών από το εν λόγω συμβάν. Η Εταιρεία δεν θα μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για λάθη ή παραλείψεις που δεν έχουν δηλωθεί στο ως άνω χρονικό διάστημα των εξήντα (60) ημερών.

V. ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ MANAGERS ΚΑΙ ΑΝΩ

- 4.24. Ένας Συνεργάτης για να εξελιχθεί περισσότερο στο Σύστημα Marketing της Εταιρείας, θα πρέπει να συνεχίσει όχι μόνο να συστήνει νέους Συνεργάτες στην Εταιρεία, αλλά να τους υποστηρίζει, ώστε να κατακτήσουν το επίπεδο του Manager. Ένας Συνεργάτης, θεωρείται Ανάδοχος Manager μόνο στο κράτος όπου έγινε Manager, κάνοντας 120 CC σε ένα ή δύο συνεχόμενους μήνες. Θα θεωρείται Μετατιθέμενος Manager, σε όλες τις άλλες χώρες όπου εγγράφεται, μέχρι να κάνει 120 CC, σε ένα ή δύο συνεχόμενους μήνες και σε αυτές τις χώρες. Μετατιθέμενοι Managers δεν υπολογίζονται για τα επίπεδα Senior Manager και άνω.

- 4.25. Ένας Συνεργάτης που είναι Manager και έχει Managers 1ης γενιάς σε άλλες χώρες, καταλαμβάνει μόνο τους αντίστοιχους τίτλους Manager και την καρφίτσα που τους συνοδεύει (π.χ. Sapphire Manager με 6 Manager στην Ελλάδα και 3 Manager 1ης γενιάς, σε άλλες χώρες). Για την απολαβή και των Gem Bonus που συνοδεύουν κάθε τίτλο Gem Manager, επιβάλλεται όλοι οι Managers να ανήκουν στην ίδια χώρα που ανήκει και ο Manager Ανάδοχος τους.

Senior Manager

Όταν ένας Manager έχει γίνει Ανάδοχος και έχει δημιουργήσει δύο (2) Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς τότε γίνεται Senior Manager και βραβεύεται με μία Καρφίτσα Manager με 2 πολύτιμους λίθους.

Soaring Manager

Όταν ένας Manager έχει γίνει Ανάδοχος και έχει δημιουργήσει πέντε (5) Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς τότε γίνεται Soaring Manager και βραβεύεται με μία καινούργια Καρφίτσα Manager με 4 Πολύτιμους Λίθους.

Για να πληρούνται οι προϋποθέσεις για Senior, Soaring ή Gem Manager, οι αναγνωρισμένοι Managers πρώτης γενιάς θα υπολογίζονται μόνο μία φορά, ακόμη και αν έχουν γίνει Αναγνωρισμένοι σε διαφορετικές χώρες.

ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ GEM MANAGER

Sapphire Manager

Όταν ένας Manager έχει γίνει Ανάδοχος και έχει δημιουργήσει 9 Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς, τότε γίνεται Sapphire Manager και βραβεύεται με μία Χρυσή Καρφίτσα με 4 Ζαφείρια. Αυτές οι καρφίτσες απονέμονται μόνο σε Success Day ή σε άλλες Αναγνωρισμένες Συναντήσεις που οργανώνονται από την Εταιρεία.

Το Επίπεδο Sapphire Manager βραβεύεται επίσης με ένα ταξίδι 4 ημερών (3 διανυκτερεύσεων) με όλα τα έξοδα πληρωμένα, σ' ένα από τα Θέρετρα της Forever Living Products Int.

Diamond Sapphire Manager

Όταν ένας Manager έχει γίνει Ανάδοχος και έχει δημιουργήσει 17 Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς, τότε γίνεται Diamond Sapphire Manager και βραβεύεται με μία Χρυσή καρφίτσα με 2 Διαμάντια και 2 Ζαφείρια, σε ένα Success Day.

- Ο Diamond Sapphire Manager βραβεύεται επίσης με ένα ειδικά σχεδιασμένο Μπρούτζινο Αγαλμα με το σήμα της Εταιρείας.
- Επιπλέον θα λάβει ένα ταξίδι 5 ημερών (4 διανυκτερεύσεων), με όλα τα έξοδα πληρωμένα σε ένα πολυτελές Ξενοδοχείο στη Χαβάη ή σε άλλη τοποθεσία που θα υποδείξει η Εταιρεία.

Diamond Manager

Όταν ένας Manager έχει γίνει Ανάδοχος και έχει δημιουργήσει 25 Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς, τότε γίνεται Diamond Manager και βραβεύεται με μία Χρυσή Καρφίτσα με 1 μεγάλο Διαμάντι. Σε αυτό το επίπεδο αποδίδονται επίσης τα εξής προνόμια:

- Ένα Διαμαντένιο Δαχτυλίδι Αναγνώρισης
- Απαλλαγή των υποχρεώσεών του για το Πρόγραμμα Κινήτρων και τα Bonus Ποσοτήτων, υπό την προϋπόθεση ότι τουλάχιστον 25 Αναγνωρισμένοι Managers πρώτης γενιάς του είναι Ενεργοί.
- Ένα Εβδομαδιαίο Ταξίδι με όλα τα έξοδα πληρωμένα στην Παγκόσμια Συγκέντρωση της Εταιρείας (World Rally).

Double Diamond Manager

Όταν ένας Manager έχει γίνει Ανάδοχος και έχει δημιουργήσει 50 Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης γενιάς, τότε γίνεται Double Diamond Manager. Σε αυτό το επίπεδο αποδίδονται επίσης τα εξής προνόμια:

- Μια ειδικά σχεδιασμένη Καρφίτσα με 2 Μεγάλα Διαμάντια.
- Ένα ταξίδι 10 ημερών (9 διανυκτερεύσεων), με όλα τα έξοδα πληρωμένα στην Νότια Αφρική.
- Ένα ξεχωριστό στυλό με πανέμορφα Διαμάντια.

Triple Diamond Manager

Όταν ένας Manager έχει γίνει Ανάδοχος και έχει δημιουργήσει 75 Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς, τότε γίνεται Triple Diamond Manager. Σε αυτό το επίπεδο αποδίδονται επίσης τα εξής προνόμια:

- Μια ειδικά σχεδιασμένη Καρφίτσα με 3 Μεγάλα Διαμάντια.
- Ένα ταξίδι 14 ημερών, (13 διανυκτερεύσεων) σε όλο τον κόσμο με όλα τα έξοδα πληρωμένα.
- Ένα πολύτιμο ρολόι με τη διακριτική ευχέρεια της FLP.
- Ένα Μπρούτζινο Άγαλμα Περιορισμένης Έκδοσης (με τη διακριτική ευχέρεια της FLP).

Diamond Centurion Manager

Όταν ένας Manager έχει γίνει Ανάδοχος και έχει δημιουργήσει 100 Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς, τότε γίνεται Diamond Centurion Manager, και απονέμεται μια Χρυσή Καρφίτσα με 4 μεγάλα Διαμάντια.

VI. « ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΚΟΙ » MANAGERS

- 4.26. Όταν η Σύμβαση Συνεργασίας ενός Manager καταγγελθεί, ολόκληρη η ομάδα του που έχει δημιουργήσει κάτω από αυτόν, θα αναβαθμισθεί και θα τεθεί υπό τον υπάρχοντα Ανάδοχο του.
- 4.27. Αν ο εν λόγω Manager, του οποίου η Σύμβαση καταγγέλθηκε, είναι Αναγνωρισμένος Manager και έχει επίσης Αναγνωρισμένους Managers 1ης Γενιάς στην Ομάδα του, αυτοί οι Managers θα περάσουν ως «Κληρονομικοί» Managers στον αμέσως πιο πάνω Αναγνωρισμένο Manager. Επίσης, ένας από αυτούς τους Managers μπορεί να επιλεγεί ως «Ανάδοχος» Manager για να αναπληρώσει τον Manager 1ης γενιάς, του οποίου έχει καταγγελθεί η Σύμβαση.
- 4.28. Οι υπόλοιποι «Κληρονομικοί» Managers δεν επηρεάζουν τον όγκο των Bonus Ποσοτήτων ή των Bonus Ηγεσίας που αποδίδονται σε κάθε Manager ή τους ανωτέρους του. Η δραστηριότητα ενός Κληρονομικού Manager, παρ' όλα αυτά, δεν μετρά για το Gem Bonus, τη μείωση των CC για το Πρόγραμμα Κινήτρων ή για την απόκτηση ιδιότητας Gem Manager. Ο Κληρονομικός Manager μπορεί να επιτύχει το επίπεδο του Manager κάνοντας 120 CC σε ένα ή δύο συνεχόμενους μήνες σε Προσωπικά CC και Non Manager CC.
- 4.29. **Μετατιθέμενοι Managers**
Ένας Manager που εγγράφεται σε μια χώρα εκτός της δικής του, είναι «Μετατιθέμενος» Manager. Το Επίπεδο αυτό δεν λαμβάνεται υπ' όψιν και δεν μετράει στην περίπτωση που ο Ανάδοχος του Μετατιθέμενου Manager διεκδικεί κάποιες απολαβές, όπως είναι η ιδιότητα του Gem Manager, για το Gem Bonus ή τη μείωση των CC στο Πρόγραμμα Κινήτρων.

VII. ΔΙΔΑΚΑΣΙΕΣ ΕΠΑΝΑΚΤΗΣΗΣ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΟΣ

- 4.30. Εάν κάποιος Συνεργάτης είναι Μετατιθέμενος, Κληρονομικός ή Μη Αναγνωρισμένος Manager, μπορεί να γίνει Αναγνωρισμένος Manager αν πληροί τις παρακάτω προϋποθέσεις:
- Πρέπει να είναι Ενεργός με 4 CC (βλ. 2.4), και
 - Πρέπει να έχει πραγματοποιήσει ένα συνολικό αριθμό 120 CC προσωπικών και Non Manager Αναγνωρισμένων Αγορών σε έναν ή δύο συνεχόμενους μήνες. Μπορεί να χρησιμοποιήσει τα CC που δεν έχουν σχέση με υφιστάμενο Manager για να ανέβει, από τον τελευταίο μήνα που ανέβηκε στη θέση του Μη Αναγνωρισμένου Manager, και να ξαναγίνει Αναγνωρισμένος Manager, με τον όρο ότι αυτός ο επαναπροσδιορισμός θέσης θα γίνει μέσα στον αμέσως επόμενο μήνα. Αν ο Manager είναι «Μεταθετιμμένος»

ή «Κληρονομικός», μπορεί να χρησιμοποιήσει τα CC που έχει κάνει τον μήνα που η θέση του άλλαξε σε «Μεταθετιμένο» ή «Κληρονομικό».

- Από την ημέρα που έχει φτάσει τα 120 προσωπικά και «Non Manager» CC, θα αρχίσει να λαμβάνει Bonus Ηγεσίας και CC Ηγεσίας από παραγγελίες που έχουν γίνει μετά από αυτή την ημερομηνία, εφόσον έχει γίνει Manager που δικαιούται Bonus Ηγεσίας.

4.31. Εάν η θέση ενός Συνεργάτη επαναπροσδιοριστεί σε ξένη χώρα, πρέπει να έχει την Ενεργή ιδιότητα είτε στη δική του χώρα, είτε στη χώρα που αποκτά ιδιότητα Αναγνωρισμένου Manager.

VIII. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΗΓΕΣΙΑΣ

4.32. Όταν ένας Συνεργάτης γίνει Αναγνωρισμένος Manager θα πρέπει να στηρίζει τους κατώτερους στην ιεραρχία Συνεργάτες του, με σκοπό να τους βοηθήσει να επιτύχουν ως Ανεξάρτητοι Συνεργάτες της FLP. Ένας Ενεργός Αναγνωρισμένος Manager γίνεται Manager Ηγεσίας, όταν έχει τουλάχιστον ένα (1) Manager κάτω από αυτόν και αποκτά το δικαίωμα να λαμβάνει το Bonus Ηγεσίας αν έχει Αναγνωρισμένες Αγορές 12 ή περισσότερων προσωπικών ή/και “Non Manager” CC ανά μήνα. (“Non Manager” CC είναι αυτά που δεν προέρχονται από ένα Manager).

4.33. Το Bonus Ηγεσίας μπορεί να δοθεί με τα κάτωθι ποσοστά, στους Αναγνωρισμένους Managers οι οποίοι έχουν κατώτερους στην ιεραρχία Managers:

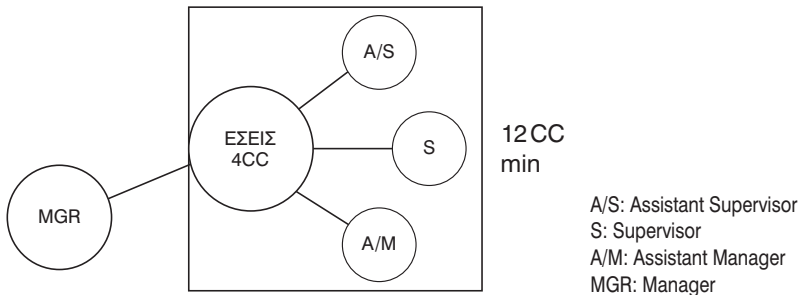
- 6% Bonus καταβάλλεται επί όλων των Managers Πρώτης Γενιάς και επί των αγορών της Ομάδας τους.
- 3% Bonus καταβάλλεται επί όλων των Managers Δεύτερης Γενιάς και επί των αγορών της Ομάδας τους.
- 2% Bonus καταβάλλεται επί όλων των Managers Τρίτης Γενιάς και επί των αγορών της Ομάδας τους.

1. Το Bonus Ηγεσίας και τα CC Ηγεσίας ενός Manager που έχει δικαίωμα για Bonus Ηγεσίας θα διανεμηθούν αναλογικά στους ανώτερους Managers, που έχουν δικαίωμα να λάβουν το Bonus Ηγεσίας. Συγκεκριμένα, στους Managers καταβάλλονται CC από τις Αναγνωρισμένες Αγορές των Managers του δικτύου τους, ως εξής:

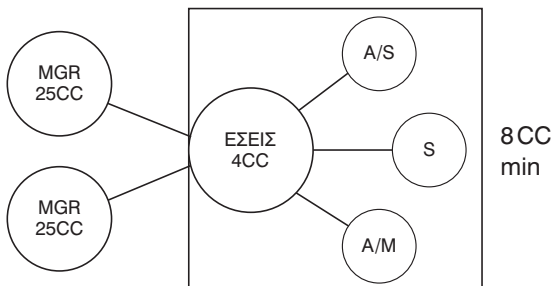
- 40% των συνολικών CC από τους Managers Πρώτης Γενιάς και των Ομάδων τους
- 20% των συνολικών CC από τους Managers Δεύτερης Γενιάς και των Ομάδων τους
- 10% των συνολικών CC από τους Managers Τρίτης Γενιάς και των Ομάδων τους

4.34. Ένας Ενεργός Αναγνωρισμένος Manager μπορεί να μειώσει τη μηνιαία απαίτηση των CC από 12 CC σε 8 CC ή 4 CC, αν έχει Ενεργούς Αναγνωρισμένους Managers, οι οποίοι έχουν Αναγνωρισμένες Αγορές τουλάχιστον 25 ή περισσότερων CC μηνιαίως, όπως αυτές εμφανίζονται στη Μηνιαία Κίνηση Δικτύου (Bonus Recap) του προηγούμενου μήνα, κάθε υφιστάμενου Manager.

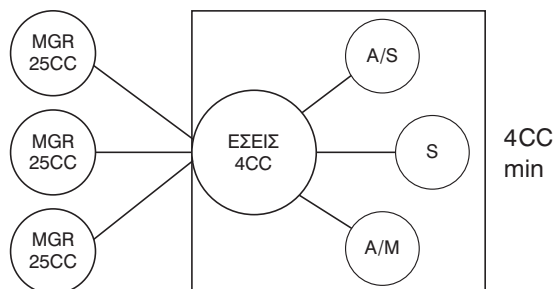
4.35. Όταν ένας Ενεργός Αναγνωρισμένος Manager παράγει 12 CC Προσωπικά ή/και Non Manager, έχει το δικαίωμα να αποκτήσει όλα τα αντίστοιχα Bonus Ηγεσίας (βλ. παρ. 4.32).



4.36. Όταν ένας Ενεργός Αναγνωρισμένος Manager έχει δύο (2) ξεχωριστούς υφιστάμενους Managers (όχι απαραίτητα 1ης γενιάς), οι οποίοι έχουν Αναγνωρισμένες Αγορές 25 ή και περισσότερων CC, όπως εμφανίζονται στη Μηνιαία Κίνηση Δικτύου (Bonus Recap) του προηγούμενου μήνα κάθε υφιστάμενου Manager, τότε η μηνιαία απαίτηση για τα Προσωπικά ή/και Non Manager CC θα μειωθεί από 12 σε 8 CC.



- 4.37. Όταν ένας Ενεργός Αναγνωρισμένος Manager έχει τρεις (3) ξεχωριστούς υφιστάμενους Ενεργούς Αναγνωρισμένους Managers (όχι απαραίτητα 1ης γενιάς), οι οποίοι έχουν Αναγνωρισμένες Αγορές 25 ή και περισσότερων CC, όπως εμφανίζεται στη Μηνιαία Κίνηση Δι-κτύου (Bonus Recap) του προηγούμενου μήνα κάθε υφιστάμενου Manager, τότε η μηνιαία απαίτηση για τα Προσωπικά ή/και Non Manager CC θα μειωθεί από 12 σε 4 CC.



- 4.38. Εάν ένας Manager έχει στο δίκτυό του, κάποιον Ενεργό Αναγνωρισμένο Manager (όχι απαραίτητα 1ης γενιάς), ο οποίος έχει Αναγνωρισμένες Αγορές τουλάχιστον ίσες με 25 CC κάθε μήνα, σύμφωνα με το Bonus Recap του προηγούμενου μήνα, μπορεί να μειώσει τη μηνιαία απαίτηση των CC του σε 8 ή 4CC. Τα 25 CC αυτού του Ενεργού Αναγνωρισμένου Manager, μπορούν να αποτελούνται από τα Προσωπικά ή/και τα Non-Manager CC του και επιπρόσθετα να περιλαμβάνουν και το ποσοστό των CC από κάποιον Manager που βρίσκεται σε χαμηλότερο επίπεδο ιεραρχίας (βλ. παρ. 4.33.1).
- 4.39. Αν ένας Αναγνωρισμένος Manager δεν είναι Ενεργός (βλ. 2.4) για 3 συνεχόμενους μήνες ή και περισσότερο, τότε δεν δικαιούται Bonus Ηγεσίας. Προκειμένου να αρχίσει να λαμβάνει Bonus Ηγεσίας θα πρέπει να είναι Ενεργός και να έχει Αναγνωρισμένες Αγορές 12 ή και περισσότερων CC σε προσωπικά ή/και Non Manager (ή 8 CC ή 4 CC ανάλογα με την περίπτωση) για 3 συνεχόμενους μήνες προτού επανακτήσει το δικαίωμα να λάβει Bonus Ηγεσίας τον τέταρτο μήνα. Αυτά τα 12 CC Αναγνωρισμένων Αγορών πρέπει να έχουν πραγματοποιηθεί στη χώρα που κατοικεί ο Συνεργάτης.

IX. GEM BONUS

Οι Gem Managers που έχουν δικαίωμα να λάβουν Bonus Ηγεσίας, έχουν επίσης το δικαίωμα να λάβουν επιπλέον το Gem Bonus, εφόσον πληρούν τις παρακάτω προϋποθέσεις:

- 4.40. Οι Gem Managers που έχουν 9 ή περισσότερους Ενεργούς Εγγόριους Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς για ένα μήνα, θα λάβουν ένα πρόσθετο 1% για όλους τους

Managers Πρώτης, Δεύτερης και Τρίτης Γενιάς και για όλες τις Αναγνωρισμένες Αγορές της ομάδας τους γι' αυτό το μήνα (Το Bonus Ηγεσίας γίνεται πλέον 7% - 4% - 3%). («Κληρονομικοί», «Μετατιθέμενοι» ή Μη Αναγνωρισμένοι Managers δεν λαμβάνονται υπόψη).

441. Οι Gem Managers που έχουν 17 ή περισσότερους Ενεργούς Εγχώριους Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς για ένα μήνα θα λάβουν ένα επιπλέον 2% για όλους τους Managers Πρώτης, Δεύτερης και Τρίτης γενιάς και για όλες τις Αναγνωρισμένες Αγορές της Ομάδας τους γι' αυτό το μήνα (8% - 5% - 4%).
442. Οι Gem Managers που έχουν 25 ή περισσότερους Ενεργούς Εγχώριους Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς για ένα μήνα, θα λάβουν ένα πρόσθετο 3% για όλους τους Managers Πρώτης, Δεύτερης και Τρίτης γενιάς, και για όλες τις Αναγνωρισμένες Αγορές της Ομάδας τους γι' αυτό το μήνα (9% - 6% - 5%).

GEM BONUS

	Προϋποθέσεις	1η Γενιά	2η Γενιά	3η Γενιά
Sapphire Manager	9 Ενεργοί Manager 1ης Γενιάς	7%	4%	3%
Diamond-Sapphire	17 Ενεργοί Manager 1ης Γενιάς	8%	5%	4%
Diamond Manager	25 Ενεργοί Manager 1ης Γενιάς	9%	6%	5%

Τα ποσοστά αυτά περιέχουν και τα Bonus Ηγεσίας

Ένας αλλοδαπός Συνεργάτης, μπορεί να βοηθήσει τον Ανάδοχό του στην απόκτηση του Gem Bonus, εφ' όσον πληροί στη χώρα στην οποία ανήκει, τις προϋποθέσεις για να γίνει Manager (βλ.4.24). Όταν γίνει αυτό, θεωρείται Ενεργός και συμβάλλει στην αποδοχή του Gem Bonus, από τους Συνεργάτες του δικτύου του, που βρίσκονται πάνω από αυτόν (upline).

443. Σε συνεργασία με τους Διεθνείς Αναδόχους, το Gem Bonus αποδίδεται από κάθε χώρα με βάση τη δραστηριότητα των Managers στην εν λόγω χώρα. Για αυτό το λόγο, για να έχει κάποιος δικαίωμα να λάβει Gem Bonus από μία οποιαδήποτε χώρα πρέπει να έχει τον απαιτούμενο αριθμό Ενεργών Managers 1ης Γενιάς σ' αυτή τη συγκεκριμένη χώρα, το μήνα που έχει δικαίωμα για Bonus.

<i>X. ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΚΙΝΗΤΡΟΥ PROFIT SHARING</i>

Το Profit Sharing, γνωστό και σαν «Συμμετοχή στα Κέρδη», πραγματοποιείται μία φορά το χρόνο και χαρίζει μεγάλα κέρδη στους Συνεργάτες που πληρούν τις προϋποθέσεις, εφόσον η χώρα που εκπροσωπούν έχει πραγματοποιήσει συνολικά 5.000 CC για 3 συνεχείς μήνες. Μάλιστα, τα κέρδη αυτά που λαμβάνουν οι Συνεργάτες είναι επιπλέον από τα bonus τα οποία εισπράττουν κάθε 15 του μήνα, στην εκάστοτε χώρα στην οποία ανήκουν.

4.44. Γενικές Προϋποθέσεις του Κινήτρου για όλα τα Επίπεδα (από 1η Ιανουαρίου μέχρι και 31 Δεκεμβρίου)

- Πρέπει να είστε ένας «Ενεργός Αναγνωρισμένος Manager» με 4 CC από αγορές σας (Προσωπικές και των Distributors) κάθε μήνα, κατά τη διάρκεια του κινήτρου. Σε περίπτωση που γίνετε «Αναγνωρισμένος Manager» κατά τη διάρκεια του κινήτρου, καλείστε να είστε Ενεργός για κάθε έναν από τους επόμενους μήνες.

- Πρέπει να πληροίτε τα κριτήρια για να λαμβάνετε το «Bonus Ηγεσίας» κάθε μήνα, κατά τη διάρκεια του κινήτρου. Σε περίπτωση που εκπληρώσετε για πρώτη φορά τα κριτήρια για την απολαβή του «Bonus Ηγεσίας», κατά τη διάρκεια του κινήτρου, θα πρέπει για κάθε έναν από τους ακόλουθους μήνες, να κρίνεστε ως κατάλληλος για την απολαβή του «Bonus Ηγεσίας».

4.45. Πρέπει να πραγματοποιείτε αγορές προϊόντων, μόνο εφ' όσον το 75% των προηγούμενων αγορών έχουν καταναλωθεί.

4.46. Πρέπει να πληροίτε τις απαραίτητες προϋποθέσεις για να μπορείτε να συμμετέχετε στο Πρόγραμμα Κινήτρων.

4.47. Πρέπει να αναπτύσσετε την Επιχείρησή σας σύμφωνα με τις σωστές αρχές, όπως εκείνες υποδεικνύονται από το Δικτυακό Marketing και την Πολιτική της Εταιρείας.

4.48. Πρέπει να παρευρίσκεστε και να ενισχύετε με την παρουσία σας τις εβδομαδιαίες Παρουσιάσεις Γνωριμίας, τις μηνιαίες αναγνωρίσεις και εκπαιδευτικά προγράμματα, τα ετήσια Rally και γενικότερα όλες τις εκδηλώσεις της Εταιρείας. Η τελική αποδοχή της συμμετοχής σας στο Πρόγραμμα Κινήτρου Profit Sharing υπόκειται στην έγκριση από την Εταιρεία.

Profit Sharing Manager Επίπεδο 1ο

Επιπλέον των Γενικών Προϋποθέσεων:

- Απαιτείται η συγκέντρωση 700 Προσωπικών και Non-Manager CC κατά τη διάρκεια του κινήτρου, μετά την κατάκτηση του επιπέδου «Αναγνωρισμένος Manager», εκ των οποίων τα 150 πρέπει να προέρχονται από νέους Distributors, οι οποίοι εγγράφονται κατά τη διάρκεια του κινήτρου και δεν έχουν πραγματοποιήσει αλλαγή αναδόχου.

- Βοηθήστε έναν Συνεργάτη από το δίκτυο σας κατά τη διάρκεια του κινήτρου να γίνει «Αναγνωρισμένος Manager» και να συγκεντρώσει τουλάχιστον 600 CC μετά την κατάκτηση του επιπέδου (από το σύνολο του δικτύου του). Ο Συνεργάτης που γίνεται «Αναγνωρισμένος Manager», μπορεί να είναι κάποιος ήδη υπάρχων Manager ή να δημιουργήθηκε κατά τη διάρκεια του κινήτρου. Τα συνολικά CC του Συνεργάτη σας δεν θα προστεθούν στα συνολικά CC σας για να υπολογισθεί το συγκεντρωτικό Bonus.

- Ένα συγκεντρωτικό bonus θα καθοριστεί, από το οποίο το μισό θα αποδοθεί σε όσους βρίσκονται σε αυτό το επίπεδο Manager γι' αυτό το κίνητρο. Το καθορισμένο αυτό ποσό, θα διαιρεθεί με το «Μεγάλο Σύνολο των CC» (δηλ., το άθροισμα των συνολικών CC όλων των Αναγνωρισμένων Manager που μετέχουν στο κίνητρο αυτό), ώστε να καθοριστεί το ποσό που ισοδυναμεί με κάθε μονάδα CC. Αυτή η τιμή ισοδυναμίας θα πολλαπλασιαστεί με το σύνολο των CC που έχει σημειώσει ο κάθε ένας «Αναγνωρισμένος Manager», που μετέχει στο επίπεδο αυτό ξεχωριστά, ώστε να υπολογισθεί το ποσό που τους αποδίδεται από το κίνητρο. Εάν έχετε στο δίκτυό σας Managers που μετέχουν στο Profit Sharing Κίνητρο, τότε το τελικό άθροισμα των CC τους θα προστεθεί στο δικό σας άθροισμα για να υπολογισθεί το συγκεντρωτικό Bonus.

Profit Sharing Manager Επίπεδο 2ο

Επιπλέον των Γενικών Προϋποθέσεων:

- Απαιτείται η συγκέντρωση 600 Προσωπικών και Non-Manager CC κατά τη διάρκεια του κινήτρου, μετά την κατάκτηση του επιπέδου «Αναγνωρισμένος Manager», εκ των οποίων τα 100 πρέπει να προέρχονται από νέους Distributors, οι οποίοι εγγράφονται κατά τη διάρκεια του κινήτρου και δεν έχουν πραγματοποιήσει αλλαγή αναδόχου.

- Βοηθήστε από το δίκτυό σας τρεις ή περισσότερους Αναγνωρισμένους Managers, τους οποίους θα αναδείξετε εσείς ως Profit Sharing Managers. Οι Συνεργάτες αυτοί, πρέπει να είναι ανεξάρτητοι μεταξύ τους, δηλαδή να ανήκουν σε τουλάχιστον τρεις διαφορετικές γραμμές του δικτύου σας. Οι Συνεργάτες που γίνονται «Αναγνωρισμένοι Managers», μπορεί να είναι ήδη Managers του δικτύου σας ή να δημιουργήθηκαν κατά

τη διάρκεια του κινήτρου. Τα συνολικά CC τους θα προστεθούν στα δικά σας CC για να υπολογισθεί το συγκεντρωτικό Bonus.

- Ένα συγκεντρωτικό bonus θα καθοριστεί, από το οποίο το ένα τρίτο θα αποδοθεί σε όσους βρίσκονται σε αυτό το 2ο επίπεδο γι' αυτό το κίνητρο. Το καθορισμένο αυτό ποσό, θα διαιρεθεί με το «Μεγάλο Σύνολο των CC» (δηλ., το άθροισμα των συνολικών CC όλων των Profit Sharing Managers του 2ου επιπέδου), ώστε να καθοριστεί το ποσό που ισοδυναμεί με κάθε μονάδα CC. Αυτή η τιμή ισοδυναμίας θα πολλαπλασιαστεί με το σύνολο των CC που έχει σημειώσει ο κάθε ένας Profit Sharing Manager 2ου επιπέδου, ξεχωριστά, ώστε να υπολογισθεί το ποσό που τους αποδίδεται από το κίνητρο.

Profit Sharing Manager Επίπεδο 3ο

Επιπλέον των Γενικών Προϋποθέσεων:

- Απαιτείται η συγκέντρωση 500 Προσωπικών και Non-Manager CC κατά τη διάρκεια του κινήτρου, μετά την κατάκτηση του επιπέδου «Αναγνωρισμένος Manager», εκ των οποίων τα 100 πρέπει να προέρχονται από νέους Distributors, οι οποίοι εγγράφονται κατά τη διάρκεια του κινήτρου και δεν έχουν πραγματοποιήσει αλλαγή αναδόχου.

- Από το δίκτυό σας επιλέξετε έξι ή περισσότερους Αναγνωρισμένους Managers, τους οποίους θα αναδείξετε ως Profit Sharing Managers. Οι Συνεργάτες αυτοί, πρέπει να είναι ανεξάρτητοι μεταξύ τους και να ανήκουν σε τουλάχιστον 6 διαφορετικές γραμμές του δικτύου σας. Οι Συνεργάτες που γίνονται «Αναγνωρισμένοι Managers», μπορεί να είναι ήδη Managers του δικτύου σας ή να δημιουργήθηκαν κατά τη διάρκεια του κινήτρου. Τα συνολικά CC τους θα προστεθούν στα δικά σας CC για να υπολογισθεί το συγκεντρωτικό Bonus.

- Ένα συγκεντρωτικό bonus θα καθοριστεί, από το οποίο, το ένα έκτο θα αποδοθεί σε όσους βρίσκονται στο 3ο επίπεδο Manager γι' αυτό το κίνητρο. Το καθορισμένο αυτό ποσό, θα διαιρεθεί με το «Μεγάλο Σύνολο των CC» (δηλ. το άθροισμα των συνολικών CC όλων των Profit Sharing Managers του 3ου επιπέδου), ώστε να καθοριστεί το ποσό που ισοδυναμεί με κάθε μονάδα CC. Αυτή η τιμή ισοδυναμίας θα πολλαπλασιαστεί με το σύνολο των CC που έχει σημειώσει ο κάθε ένας Profit Sharing Manager, ξεχωριστά, ώστε να υπολογισθεί το ποσό που τους αποδίδεται από το κίνητρο.

- Τα Βραβεία του Ευρωπαϊκού Profit Sharing απονέμονται κατά τη διάρκεια ενός ταξιδιού που κερδίζουν δύο άτομα. Επομένως, εάν η/ο σύζυγός σας δεν μπορεί να παρευρεθεί ή είστε μόνο εσείς Συνεργάτης της Εταιρείας, η Εταιρεία θα επιτρέψει σε κάποιο άλλο άτομο να παρευρεθεί μαζί σας, αρκεί να είναι άνω των 18, και κατά τα λοιπά να έχει τα προσόντα να γίνει Συνεργάτης της Εταιρείας.

ΧΙ. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΚΙΝΗΤΡΩΝ

- 4.49. Όλα τα Εταιρικά Προγράμματα Κινήτρων σκοπεύουν στο να προωθήσουν τις αρχές της δημιουργίας ενός σταθερού Δικτυακού Marketing (MLM). Σ' αυτές περιλαμβάνονται η σωστή αναδοχή και η αγορά προϊόντων σε ποσότητες που μπορούν εύκολα να διατεθούν και να χρησιμοποιηθούν. Βαθμοί σε Διαγωνισμούς και Βραβεία, δεν μεταβιβάζονται και θα απονέμονται μόνο σε Ανεξάρτητους Συνεργάτες που είναι εγγεγραμμένοι στους Καταλόγους Συνεργατών της Εταιρείας και μόνο σε αυτούς που έχουν το δικαίωμα και που δομούν την Επιχείρησή τους σύμφωνα με το πνεύμα του Συστήματος Marketing της Εταιρείας και την Πολιτική της.
- 4.50. Όλοι οι Ενεργοί Συνεργάτες εσωτερικού έχουν τη δυνατότητα να συμμετέχουν στο Πρόγραμμα Κινήτρων. Όλοι οι Συνεργάτες που συμμετέχουν σε αυτό το πρόγραμμα πρέπει να είναι Αναγνωρισμένοι.
- 4.51. Το ποσό του Κινήτρου που κερδίζεται, πρέπει να χρησιμοποιηθεί από το Συνεργάτη προκειμένου να αγοράσει ή να συνάψει σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) για ένα περιουσιακό στοιχείο στο όνομά του. π.χ. αυτοκίνητο, σπίτι, σκάφος, κ.ο.κ.
- 4.52. Τρία Επίπεδα Κινήτρων έχουν θεσπισθεί:
- Επίπεδο 1: Η Εταιρεία θα καταβάλλει κατά ανώτατο ποσό 400€/μήνα για μία περίοδο όχι μεγαλύτερη από 36 μήνες.
 - Επίπεδο 2: Η Εταιρεία θα καταβάλλει κατά ανώτατο ποσό 600€/μήνα για μία περίοδο όχι μεγαλύτερη από 36 μήνες.
 - Επίπεδο 3: Η Εταιρεία θα καταβάλλει κατά ανώτατο ποσό 800€/μήνα για μία περίοδο όχι μεγαλύτερη από 36 μήνες.
- 4.53. Τρεις (3) συνεχόμενοι μήνες απαιτούνται για να αποκτήσει κανείς αυτό το δικαίωμα.
- 4.54. Οι προϋποθέσεις για τους αντίστοιχους μήνες παραθέτονται λεπτομερειακά στον ακόλουθο πίνακα.

	Επίπεδο 1	Επίπεδο 2	Επίπεδο 3
Απαιτούμενα CC 1ου μήνα	50 CC	75 CC	100 CC
Απαιτούμενα CC 2ου μήνα	100 CC	150 CC	200 CC
Απαιτούμενα CC 3ου μήνα	150 CC	225 CC	300 CC

- 4.55. Αφού αποκτηθεί ένα επίπεδο, ο συνολικός όγκος αγορών του τρίτου (3) μήνα πρέπει να διατηρηθεί ή να αυξηθεί. Εάν αυτό δεν επιτευχθεί και ο όγκος αγορών του Συνεργάτη και της ομάδας του σε CC, μειωθεί κάτω από το όριο των CC που απαιτούνται, τότε το Μηνιαίο Bonus του Κινήτρου που κερδήθηκε θα απεικονίζει μόνο το ποσό που έχει αποκτηθεί και το οποίο υπολογίζεται με 2.66€ ανά CC για τον Όγκο Πωλήσεων της ομάδας του Συνεργάτη.
- 4.56. Αν το σύνολο των CC της ομάδας του Συνεργάτη πέσει κάτω από τα 50 CC έναν οποιοδήποτε μήνα, το Bonus Κινήτρων που κερδήθηκε δεν θα καταβληθεί για εκείνον το μήνα. Αν τους επόμενους μήνες τα συνολικά CC της ομάδας ξεπεράσουν τα 50, το Κίνητρο θα πληρωθεί σύμφωνα με την παράγραφο 4.56.
- 4.57. Ο συνολικός όγκος των CC της Ομάδας βασίζεται στα Προσωπικά συν τα Non-Manager CC των Συνεργατών, συν 40% των Ομαδικών CC για κάθε Manager 1ης Γενιάς, συν 20% των Ομαδικών CC για κάθε Manager 2ης Γενιάς, συν 10% των Ομαδικών CC για κάθε Manager 3ης Γενιάς.
- 4.58. Κάθε Manager που είναι Ανάδοχος πέντε (5) Ενεργών Αναγνωρισμένων Managers 1ης Γενιάς, κατά τη διάρκεια του 3ου μήνα, καθώς και όλων των επόμενων μηνών μέσα στη χρονική περίοδο των 36 μηνών, απαιτείται να πραγματοποιήσει μόνο έναν όγκο πωλήσεων της τάξεως των 110, 175 ή 240 CC για τα επίπεδα 1, 2, 3 αντίστοιχα.

Για κάθε πέντε (5) επιπλέον Ενεργούς Αναγνωρισμένους Managers 1ης γενιάς κατά τη διάρκεια του 3ου μήνα καθώς και των επόμενων μηνών μέσα στη χρονική περίοδο των 36 μηνών, τα CC θα μειώνονται επιπλέον κατά 40 CC για το Επίπεδο 1, κατά 50 CC για το Επίπεδο 2 και κατά 60 CC για το Επίπεδο 3. Όταν ένας Manager έχει 25 ή περισσότερους προσωπικούς Ενεργούς Αναγνωρισμένους Managers 1ης Γενιάς έναν οποιοδήποτε μήνα, δεν απαιτείται να συμπληρώνεται κάποιος αριθμός CC για την συμμετοχή του στο Πρόγραμμα Κινήτρων.

Συγκεντρωτικά οι απαιτήσεις είναι οι εξής:

1ης Γενιάς Αναγνωρισμένοι Managers	5	10	15	20	25
------------------------------------	---	----	----	----	----

Επίπεδο 1 - Απαιτήσεις CC 3ος μήνας	110	70	30	-	-
-------------------------------------	-----	----	----	---	---

Επίπεδο 2 - Απαιτήσεις CC 3ος μήνας	175	125	75	25	-
-------------------------------------	-----	-----	----	----	---

Επίπεδο 3 - Απαιτήσεις CC 3ος μήνας	240	180	120	60	-
-------------------------------------	-----	-----	-----	----	---

- 4.59. Αφού κάποιος έχει συμπληρώσει τον 3ο μήνα για ένα Κερδισμένο Κίνητρο, μπορεί να συνεχίσει για ένα υψηλότερο Επίπεδο του Προγράμματος Κινήτρων, αμέσως από τον επόμενο μήνα (4ο μήνα).

Π.χ. Ένας Συνεργάτης μπορεί να είναι στο επίπεδο 1 τους μήνες Ιανουάριο, Φεβρουάριο, Μάρτιο. Αυτός ο Συνεργάτης έχει το δικαίωμα να ανέβει στα επίπεδα 2 ή 3 τον Απρίλιο.

- 4.60. Μετά τη χρονική περίοδο των 36 μηνών, ο Συνεργάτης μπορεί να συμμετάσχει ξανά σε ένα νέο Κίνητρο, με τις ίδιες ανωτέρω προϋποθέσεις. Αυτή η επανασυμμετοχή μπορεί να επιτευχθεί κατά τη διάρκεια οποιωνδήποτε 3 συνεχών μηνών εντός της εξαμήνου περιόδου που προηγείται του τέλους της αρχικής περιόδου των 36 μηνών.

XII. ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΟ WORLD RALLY

- 4.61. Κάθε Απρίλιο, η Forever Living Products Int. οργανώνει το “World Rally” (Παγκόσμια Συγκέντρωση της Εταιρείας) σε μία τοποθεσία που επιλέγεται από την ίδια. Ο Συνεργάτης που έχει συγκεντρώσει τα περισσότερα συνολικά CC στην Ελλάδα και την Κύπρο από το μήνα Ιανουάριο μέχρι και το μήνα Δεκέμβριο, μπορεί να συμμετέχει στο World Rally, με όλα τα έξοδα πληρωμένα από την Εταιρεία. Εάν η Ελλάδα εξασφαλίσει τη συμμετοχή της στο Πρόγραμμα Κινήτρου Profit Sharing, θα υπάρχει η δυνατότητα συμμετοχής των 2 πρώτων Συνεργατών σε συνολικά CC. Σύμφωνα με τις συνθήκες που αναφέρονται, οι Συνεργάτες που πληρούν τις προϋποθέσεις για να συμμετέχουν, θα παρευρεθούν σε όλες τις συναντήσεις και τις δραστηριότητες που συσχετίζονται με το World Rally. Το ταξίδι World Rally θεωρείται ένα «Ταξίδι Κινήτρου» και άρα μόνο οι Συνεργάτες, των οποίων τα ονόματα αναγράφονται στη Σύμβαση έχουν το δικαίωμα να συμμετέχουν στο κίνητρο αυτό.

- 4.62. Το δικαίωμα συμμετοχής ενός Συνεργάτη στο World Rally διατηρείται μόνο εφ’ όσον συμμετέχει ενεργά σε όλα τα σεμινάρια και τις εκδηλώσεις της Εταιρείας, σε συνεχόμενη βάση.

Εάν η Εταιρεία θεωρήσει ότι κάποιος Συνεργάτης δεν προσπαθεί ενεργά να χτίσει την προσωπική του επιχείρηση και δεν ενθαρρύνει τους Συνεργάτες του δικτύου του να συμμετέχουν στις εκδηλώσεις της Εταιρείας, θα ανακαλεί το δικαίωμά του να συμμετάσχει στο World Rally.

XIII. SYMMETOXH STO INTERNATIONAL SUPER RALLY

- 4.63. Κάθε Αύγουστο, η Forever Living Products Int. διοργανώνει το “International Super Rally” (Διεθνής Συγκέντρωση της Εταιρείας), σε κάποια τοποθεσία της Αμερικής. Η περίοδος του διαγωνισμού διαρκεί από τη 1η Απριλίου μέχρι και τη 31η Μαρτίου του επόμενου χρόνου.
- 4.64. Η συμμετοχή των Συνεργατών στο International Super Rally διασφαλίζεται μόνο όταν αυτοί συμμετέχουν και υποστηρίζουν τα σεμινάρια και τις εκδηλώσεις της Εταιρείας σε συνεχόμενη βάση, καθ’ όλη τη διάρκεια του έτους. Για τα Κερδισμένα Ταξίδια, συμπεριλαμβανομένων αυτών του Super Rally για τους Συνεργάτες που έχουν συγκεντρώσει συνολικά 1.500 CC και 2.500 CC, εάν δεν υπάρχει σύζυγος καταχωρημένος για κάποιον από τους νικητές Συνεργάτες ή ο/η σύζυγος δεν μπορεί να συμμετάσχει, η Εταιρεία επιτρέπει στο νικητή να επιλέξει κάποιο άλλο άτομο, που να είναι κατάλληλης ηλικίας και κατά τα άλλα κατάλληλος να γίνει Συνεργάτης της Εταιρείας, ώστε να συνοδεύσει το νικητή/νικήτρια. Τα Κερδισμένα Ταξίδια Gem, συμπεριλαμβανομένων των ταξιδιών Sapphire, Diamond-Sapphire, Double-Diamond και Triple-Diamond, είναι ταξίδια με τα οποία επιβραβεύονται Συνεργάτες και σύζυγος. Ισχύουν οι ίδιοι κανονισμοί όπως και παραπάνω για την πρόσκληση καλεσμένου. Το ταξίδι δεν μεταφέρεται ούτε ανταλλάσσεται με χρήματα.

Εάν η Εταιρεία θεωρήσει ότι κάποιος Συνεργάτης δεν προσπαθεί ενεργά να χτίσει την προσωπική του επιχείρηση και δεν ενθαρρύνει τους Συνεργάτες του δικτύου του να συμμετέχουν στις εκδηλώσεις της Εταιρείας, αυτή θα ανακαλέσει το δικαίωμά του να συμμετάσχει σε τέτοιες εκδηλώσεις.

- 4.65. Οι Αναγνωρισμένοι Managers που είναι Ενεργοί κάθε μήνα και που συγκεντρώνουν συνολικά 1.500 CC κατά τη διάρκεια της αντίστοιχης περιόδου, θεωρούνται κατάλληλοι για να συμμετέχουν στο International Super Rally και θα πάρουν επιπλέον το χρηματικό έπαθλο \$ 500. Σύμφωνα με τους όρους, όπως εκείνοι αναφέρονται στη παράγραφο 4.67, η Εταιρεία θα καλύψει τα αεροπορικά έξοδα και όλα τα έξοδα διαμονής των νικητών για 5 ημέρες. Οι Συνεργάτες θα συμμετάσχουν στο International Super Rally, σε σχετικά με αυτό εκπαιδευτικά σεμινάρια και στις προσφερόμενες ψυχαγωγικές δραστηριότητες. Τα c.c. που προστίθενται για τα συνολικά 1500c.c., 2500c.c. και πάνω, θα προέρχονται μόνο από τους ενεργούς μήνες.

Τα CC της ομάδας που προέκυψαν από το δίκτυο του Συνεργάτη κατά τη διάρκεια των μηνών που αυτός δεν ήταν ενεργός δεν θα υπολογίζονται για τις επιβραβεύσεις του Super Rally. Παρόλα αυτά, τα CC που έγιναν στον προσωπικό κωδικό του Συνεργάτη θα υπολογίζονται, χωρίς να ληφθεί υπόψη αν ήταν Ενεργός το συγκεκριμένο μήνα.

- 4.66. Οι Αναγνωρισμένοι Managers που είναι Ενεργοί κάθε μήνα, μπορούν να κριθούν ως κατάλληλοι συμμετέχοντες στο International Super Rally, με βάση τα παρακάτω συνολικά εγχώρια CC:

- 1000 CCs - 3 νύχτες διαμονής σε ξενοδοχείο, 2 εισιτήρια για το Rally και 2 εισιτήρια για το δείπνο.
 - 750 CCs - 1 νύχτα διαμονής σε ξενοδοχείο, 2 εισιτήρια για το Rally και 2 εισιτήρια για το δείπνο.
 - 500 CCs - 2 εισιτήρια για το Rally και 2 εισιτήρια για το δείπνο.
 - 250 CCs - 1 εισιτήριο για το Rally και 1 εισιτήριο για το δείπνο.
467. Οι Αναγνωρισμένοι Managers που είναι Ενεργοί κάθε μήνα και έχουν ομάδες Συνεργατών από άλλα κράτη, μπορεί να θεωρηθούν κατάλληλοι για να συμμετέχουν στο Int. Super Rally συνδυάζοντας τα συνολικά CC από όλες τις χώρες στις οποίες είναι Ενεργοί, ώστε να συγκεντρώσουν τα 1.500 CC ή τα 2.500 CC. Είναι υποχρέωση του Συνεργάτη να προμηθεύσει την Εταιρεία της χώρας στην οποία ανήκει με τα απαραίτητα αποδεικτικά στοιχεία των συνολικών CC που έχουν κερδηθεί σε άλλες χώρες, μέσα σε δύο εβδομάδες από τη περίοδο που καλύπτονται οι προϋποθέσεις συμμετοχής.
468. Επίσης, η Forever Living Products International θα προσφέρει σε όλους τους Συνεργάτες που θα συμμετέχουν στο International Super Rally για πρώτη φορά, το ταξίδι που ονομάζεται Silver Post-Rally Tour, που περιλαμβάνει διάφορες δραστηριότητες, ανάμεσα στις οποίες και περιήγηση στις εγκαταστάσεις της FLP στη Δυτική Αμερική. Τις επόμενες φορές για να συμμετάσχει κάποιος Συνεργάτης στο Silver Post - Rally Tour, θα πρέπει να έχει συγκεντρώσει το ποσό των 2.500 CC συνολικά κατά τη διάρκεια του διαγωνισμού.
- 1.** Για το Silver Post - Rally Tour μόνο: οι Συνεργάτες που έχουν το δικαίωμα συμμετοχής και επιθυμούν να φέρουν τα παιδιά τους μπορούν να το κάνουν, εφόσον συμφωνούν στα παρακάτω:
- A. Το σύνολο των εξόδων της μεταφοράς, η φιλοξενία, η διατροφή και τα ποικίλα έξοδα για τα παιδιά θα πρέπει να πληρώνονται από τους Συνεργάτες.
- B. Κανένα παιδί δεν θα επιτρέπεται να μετέχει στα γεύματα ή σε άλλες δραστηριότητες, π.χ. ημερήσια ταξίδια, θαλάσσιες δραστηριότητες. κ.λ.π
- Γ. Δεν υπάρχει δυνατότητα να ταξιδεύουν τα παιδιά με τις ειδικά ναυλωμένες αεροπορικές πτήσεις της FLP. Γι' αυτό οι Συνεργάτες θα πρέπει να κάνουν ξεχωριστές κρατήσεις πτήσεων για τα παιδιά τους και αν είναι απαραίτητο για τους Συνεργάτες να ταξιδέψουν με τα παιδιά, θα πρέπει να πληρώσουν οι ίδιοι για το εισιτήριό τους.
- 2.** Οι Managers που καταφέρνουν να συγκεντρώσουν 2.500 C.C θα καλυφθούν για όλα τα έξοδα του Silver Post - Rally Tour συν ένα επιπλέον ποσό των \$1.000 μετρητών.
- 3.** Οι Managers που έχουν συγκεντρώσει 2.500 CC μπορούν να παρακολουθήσουν το Special 2500 Post - Rally Tour που ονομάζεται "2500 Club" και είναι διαφορετικό από το Silver Post - Rally Tour, για όσους το έχουν ήδη παρακολουθήσει.

XIV. Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΟ EUROPEAN RALLY

4.69. Κάθε χρόνο διεξάγεται το “European Rally” σε μία πόλη της Ευρώπης, το οποίο οργανώνεται από την Forever Living Products της χώρας που το φιλοξενεί.

Η περίοδος του Διαγωνισμού και οι προϋποθέσεις συμμετοχής θα ανακοινώνονται κάθε χρόνο σε ένα Success Day ή στο Περιοδικό της Εταιρείας.

4.70. Η συμμετοχή των Συνεργατών θα είναι δυνατή με την προϋπόθεση ότι οι Συνεργάτες θα συνεχίσουν να υποστηρίζουν και να παρευρίσκονται στα Success Day της Εταιρείας και άλλες σχετικές εκδηλώσεις της Εταιρείας, κατά τη διάρκεια του χρόνου και σε συνεχή βάση. Το “European Rally” είναι ένα «Κερδοσμένο Ταξίδι» και άρα θα αποδοθεί σε δύο Συνεργάτες. Επομένως, εάν ο/η σύζυγος ενός Συνεργάτη δεν μπορεί να παρευρεθεί ή ο Συνεργάτης δεν είναι παντρεμένος, η Εταιρεία θα επιτρέψει σε κάποιο άλλο άτομο, το οποίο είναι σε κατάλληλη ηλικία και κατά τα άλλα πληροί τις προϋποθέσεις για να γίνει Συνεργάτης της Εταιρείας, να συνοδεύσει το Συνεργάτη. Το ταξίδι δεν μεταβιβάζεται σε άλλο πρόσωπο, ούτε ανταλλάσσεται με χρήματα.

4.71. Εάν κάποιος Συνεργάτης δεν συμμετέχει ενεργά στην ανάπτυξη της προσωπικής του επιχείρησης και δεν ενθαρρύνει τους Συνεργάτες του δικτύου του να παρευρίσκονται στις εκδηλώσεις της Εταιρείας, είναι δυνατόν να στερηθεί, κατά την κρίση της Εταιρείας, του δικαιώματός του να συμμετέχει στο European Rally.

XV. ΑΛΛΑ ΚΙΝΗΤΡΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

4.72. Ανά τακτά χρονικά διαστήματα, η Εταιρεία προσφέρει και άλλα κίνητρα στους Συνεργάτες με βάση την απόδοσή τους στις πωλήσεις. Λεπτομέρειες και κανόνες αυτών των κινήτρων, τα οποία αποφασίζονται και εξετάζονται από την Εταιρεία, θα δημοσιεύονται στο Περιοδικό της Εταιρείας ή/και θα ανακοινώνονται στα Success Day. Η Εταιρεία έχει το δικαίωμα να αποσύρει αυτά τα επιπλέον κίνητρα ανά πάσα στιγμή.

XVI. ΟΡΟΙ

4.73. Η Εταιρεία διατηρεί το δικαίωμά της να αλλάζει τα κριτήρια συμμετοχής για κάθε ένα από τα κίνητρα - εκδηλώσεις της. Όλες οι αλλαγές θα γνωστοποιούνται στους Συνεργάτες διαμέσου του Περιοδικού και/ή στο μηνιαίο Success Day, πριν την έναρξη της διαγωνιστικής περιόδου.

- 4.74. Οι Συνεργάτες που λαμβάνουν εισιτήρια για διάφορες εκδηλώσεις της Εταιρείας, είναι εκείνοι, των οποίων το όνομα αναγράφεται πάνω στη Σύμβαση Συνεργασίας και έχει εγκριθεί από την Εταιρεία. Εάν ο/η νόμιμος σύζυγος ενός Συνεργάτη δεν αναφέρεται πάνω στη Σύμβαση Συνεργασίας, ένα επιπλέον εισιτήριο προσφέρεται από την Εταιρεία κατά την απόλυτη κρίση της Εταιρείας. Η διανομή των δωματίων κ.λ.π. θα πραγματοποιηθεί με βάση τη λογική ότι οι Συνεργάτες, των οποίων τα ονόματα εμφανίζονται στην ίδια Σύμβαση Συνεργασίας, θα μοιραστούν το ίδιο δωμάτιο. Οι ανύπαντροι Συνεργάτες αναμένεται να μοιραστούν ένα δωμάτιο μαζί με κάποιον άλλο Συνεργάτη του ίδιου φύλου. Οι Συνεργάτες οι οποίοι επιθυμούν ένα μονόκλινο δωμάτιο θα πρέπει να καταβάλουν κάποιο επιπλέον χρηματικό ποσό.
- 4.75. Οι βαθμοί διαγωνισμών και τα βραβεία θα αποδίδονται μόνο στους Συνεργάτες των οποίων το όνομα αναφέρεται στη Σύμβαση Συνεργασίας κι έχει εγκριθεί από την Εταιρεία και μόνο σε όσους αναπτύσσουν τις επιχειρήσεις τους σύμφωνα με τη Πολιτική της Εταιρείας.
- 4.76. Η συμμετοχή των Συνεργατών σε κίνητρα και η απολαβή των βραβείων τους ισχύει εφ' όσον οι Συνεργάτες θα συνεχίσουν να υποστηρίζουν και να παρευρίσκονται στα Success Day της Εταιρείας και σε άλλες σχετικές εκδηλώσεις της Εταιρείας, κατά τη διάρκεια του χρόνου και σε συνεχή βάση.
- 4.77. Οι Συνεργάτες έχουν το δικαίωμα να παρακολουθούν την ανάπτυξη του δικτύου τους, σε CC. Η Εταιρεία μπορεί να δώσει σε Συνεργάτη πληροφορίες για την προσωπική παραγωγή, σε CC ενός Συνεργάτη της ομάδας του, μόνο εφ' όσον αυτός είναι Συνεργάτης 1ης γενιάς του (από το επίπεδο Distributor έως Assistant Manager).
- 4.78. Σε περίπτωση που η σύζυγος ενός Συνεργάτη δεν συμμετέχει στο κερδοσυνεχόμενο ταξίδι, ο Συνεργάτης μπορεί να φέρει κάποιον άλλο καλεσμένο αρκεί να είναι ήδη ή να πληροί τα κριτήρια για να γίνει Συνεργάτης της Εταιρείας. Τα ταξίδια που μπορούν να κερδηθούν είναι μόνον τα εξής:
Από 1500 c.c. και πάνω: Super Rally, Post Rally και Silver Post Rally, Sapphire, European Rally, Diamond Sapphire, Double Diamond και Triple Diamond. Στα υπόλοιπα ταξίδια που προσφέρει η Εταιρεία, μπορούν να συμμετάσχουν μόνο άτομα τα οποία αναγράφονται στη Σύμβαση Συνεργασίας.

5. Παραλαβή Προϊόντων από την Εταιρεία

I. ΣΥΣΤΗΜΑ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΩΝ

- 5.1 Η αγορά προϊόντων από την Εταιρεία σε μεγαλύτερες ποσότητες από αυτές που απαιτούνται από τους Συνεργάτες (παραπάνω από 25 CC σε ένα ημερολογιακό μήνα), προκειμένου να καλύψουν τις ανάγκες των πελατών τους, απαγορεύεται ρητά και αποδεικτικά στοιχεία τέτοιων πράξεων θα οδηγούν σε πιθανή απώλεια bonus, βραβείου καθώς και της δυνατότητας του Συνεργάτη να μετέχει σε ποικίλα κίνητρα, ή και στην καταγγελία της Συμβάσεως Συνεργασίας του με την Εταιρεία. Παραγγελίες προϊόντων δεν πρέπει να πραγματοποιούνται έως ότου το 75% των ήδη αγορασμένων προϊόντων από το Συνεργάτη, έχει πουληθεί. Επιπλέον, όταν ένας Συνεργάτης επαναλαμβάνει μέσω μίας παραγγελίας το ίδιο προϊόν που έχει προμηθευτεί με προηγούμενη παραγγελία του, πιστοποιεί ότι έχει χρησιμοποιήσει ή πουλήσει το 75% ή περισσότερο από την ήδη υπάρχουσα ποσότητα, που βρίσκεται στη κατοχή του. Επίσης απαγορεύονται οι παραγγελίες προϊόντων από την Εταιρεία με χρήση κωδικού άλλου Συνεργάτη.
- 5.2 Κάθε Συνεργάτης παραγγέλλει προϊόντα ή έντυπο υλικό από την Εταιρεία, απ' ευθείας από τα γραφεία της Εταιρείας στην Αθήνα, τη Θεσσαλονίκη (τηλ. παραγγελιών 801.11.18000 με αστική χρέωση) και την Κύπρο (Λευκωσία) (τηλ. +357 22 446390-4).
- 5.3. Η Εταιρεία αναγνωρίζει μόνο τις παραγγελίες που γίνονται στα γραφεία της, από τον ίδιο το Συνεργάτη, ή διαμέσου τηλεφώνου, αποστολής τηλεομοιοτυπίας [fax], ταχυδρομείου, ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (e-mail).
- 5.4. Όλες οι παραγγελίες πρέπει να πραγματοποιούνται από τον ίδιο το Συνεργάτη, καθώς ο κωδικός Συνεργάτη είναι αυστηρά προσωπικός. Οι μόνες εξαιρέσεις είναι πρόσωπα Ιου βαθμού συγγενείας. Εξαιρούνται και οι Ανάδοχοι των νέων Συνεργατών, για πρώτη παραγγελία. Επιπλέον, ειδικές περιπτώσεις θα αξιολογούνται από την Εταιρεία.
- 5.5. Το ελάχιστο χρηματικό όριο των παραγγελιών είναι 45€, συμπεριλαμβανομένου του Φ.Π.Α. επί της χονδρικής τιμής των προϊόντων. Η αξία του έντυπου υλικού, το οποίο αγοράζεται και παραδίδεται στους Συνεργάτες, δεν συνυπολογίζεται στο ποσό των 45€ που απαιτείται να συμπληρωθεί, προκειμένου να πραγματοποιηθεί μία παραγγελία.
- 5.6. Για να μπορέσει ένας Συνεργάτης να εισπράξει το bonus του μήνα, πρέπει όλες οι παραγγελίες του να έχουν εξοφληθεί, να ληφθούν και να επεξεργασθούν από την Εταιρεία, πριν το κλείσιμο της τελευταίας εργάσιμης ημέρας του συγκεκριμένου μήνα. Συνιστάται σε όλους τους Συνεργάτες να κάνουν τις παραγγελίες τους αρκετά νωρίς και να γνωρίζουν

ζουν τις προθεσμίες προκειμένου να αποφεύγουν τυχόν απογοητεύσεις. Η Εταιρεία δεν θα αναλαμβάνει την ευθύνη, για παραγγελίες οι οποίες λαμβάνονται τελευταία στιγμή, την ημέρα που πραγματοποιείται το κλείσιμο του μήνα.

- 5.7 Οι τρεις πρώτες εργάσιμες ημέρες του επόμενου μήνα είναι οι διαθέσιμες ως “Μέρες Αναπροσαρμογής”, στις οποίες οι Συνεργάτες αφού έχουν επικοινωνήσει και έχουν λάβει έγκριση από την Εταιρεία, μπορούν να αξιοποιήσουν τις ημέρες αυτές για να κάνουν αγορές με σκοπό την προσωπική αλλαγή επιπέδου ή για τη συμμετοχή τους σε κάποιο κίνητρο. Αγορές που θα συμβάλλουν στη συμπλήρωση των απαιτήσεων για την Ενεργή ιδιότητα ή για τα Bonus Ηγεσίας, απαγορεύονται κατά τις “Μέρες Αναπροσαρμογής”. Θα πρέπει οι παραγγελίες να γίνονται μόνο στον προσωπικό κωδικό του κάθε Συνεργάτη, από τον ίδιο το Συνεργάτη και από τη στιγμή που ο Συνεργάτης έχει πάρει άδεια για αυτές τις επιπλέον μέρες, πρέπει να το αναφέρει κάθε φορά που κάνει κάποια παραγγελία την περίοδο αυτών των τριών ημερών.
- 5.8. Οι παραγγελίες πρέπει να ελέγχονται κατά την παραλαβή τους. Ο Συνεργάτης υποχρεούται να ελέγχει την ακρίβεια των παραγγελιών του, καθώς και το γεγονός ότι αυτές παραλήφθηκαν από την Εταιρεία και να απευθύνεται στα γραφεία της Εταιρείας για τυχόν σφάλματα ή αποκλίσεις σχετικά με τα προϊόντα. Η πώληση των προϊόντων θεωρείται ολοκληρωμένη όταν ο Συνεργάτης έχει καταβάλει το απαιτούμενο ποσό. Σε περίπτωση που τα προϊόντα παραλαμβάνονται από το Συνεργάτη, διαμέσου μεταφορικής εταιρείας, ο Συνεργάτης καλείται να ενημερώνει εγγράφως την Εταιρεία για τυχόν φθορές ή λάθη, μέσα στο επόμενο 24ωρο, από την ώρα της παραλαβής (τηλ. 210-9577480-1).
- 5.9. Δεν πραγματοποιείται καμία επιστροφή χρημάτων στους Συνεργάτες της Εταιρείας, εκτός από την περίπτωση όπου καταγγέλλεται η συνεργασία του Συνεργάτη με την Εταιρεία (βλ. παρ. 10).

II. ΠΛΗΡΩΜΗ ΤΩΝ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΩΝ

- 5.10. Κάθε Συνεργάτης πρέπει να εξοφλεί την παραγγελία που έχει κάνει πριν ή τη στιγμή της παραλαβής των προϊόντων.
- 5.11. Όλες οι παραγγελίες πρέπει να εξοφλούνται με μία από τις εναλλακτικές επιλογές πληρωμής:
- Μετρητά
 - Πιστωτικές κάρτες (Visa, MasterCard ή American Express)
 - Κατάθεση σε Τράπεζα (Alpha Bank: 116-002320-000689, Εμπορική: 123/82982795)

5.12. Σημειώστε ότι:

- Ολόκληρο το χρηματικό ποσό της παραγγελίας πρέπει να καταβάλλεται με έναν τρόπο από τους προαναφερόμενους.
- Η χρήση πιστωτικής κάρτας που ανήκει σε τρίτο πρόσωπο απαγορεύεται και δεν είναι αποδεκτή.

Μία παραγγελία θα δοθεί για εκτέλεση, εφ' όσον ο Συνεργάτης είναι απολύτως βέβαιος ότι είναι σε θέση να την παραλάβει και να την εξοφλήσει.

*Η αποστολή των παραγγελιών στους Συνεργάτες γίνεται μέσω εταιρείας courier που συνεργάζεται με την εταιρεία. Τυχόν προβλήματα στην παράδοση των προϊόντων είναι ευθύνη της εταιρείας courier και όχι της Forever Living Products Hellas-Cyprus. Σε περίπτωση παραλαβής προϊόντων με κατεστραμμένη συσκευασία ο Συνεργάτης έχει το δικαίωμα να τα επιστρέψει στην εταιρεία η οποία θα τα αντικαταστήσει σύμφωνα με την παράγραφο της πολιτικής 6.2.

5.13. Σε περίπτωση που ο Συνεργάτης κατ' επανάληψη αρνηθεί να πληρώσει/παραλάβει μία παραγγελία, την οποία έχει ζητήσει αρχικά να λάβει με αντικαταβολή, χάνει το δικαίωμα να χρησιμοποιεί αυτή τη μέθοδο πληρωμής για τυχόν μελλοντικές αγορές του.

1. Ο Ανάδοχος Συνεργάτης, που κατ' επανάληψη οι νέοι του Συνεργάτες έχουν αρνηθεί την πρώτη τους παραγγελία (η οποία θα έχει αποσταλεί με αντικαταβολή), θα στερείται το δικαίωμα οι μελλοντικοί του νέοι Συνεργάτες κατά την πρώτη τους παραγγελία να χρησιμοποιούν την διαδικασία αποστολής με αντικαταβολή. Στη συνέχεια, (π.χ. από την δεύτερη παραγγελία και μετά) αυτοί οι νέοι Συνεργάτες θα μπορούν κανονικά να χρησιμοποιούν την διαδικασία αντικαταβολής.

<i>III. ΑΛΛΑΓΕΣ ΤΙΜΩΝ ΚΑΙ CC</i>

5.14. Η Εταιρεία έχει την υποχρέωση να ειδοποιήσει, ένα μήνα πριν, τους Συνεργάτες της για αλλαγές στις τιμές των προϊόντων ή στις χρηματικές αποτιμήσεις των CC. Όλοι οι Συνεργάτες θα ενημερώνονται διαμέσου του Περιοδικού ή/και της ιστοσελίδας της Εταιρείας στην περίπτωση τέτοιων αλλαγών.

6. Λιανική Πώληση Προϊόντων σε Πελάτες

I. ΕΓΓΥΗΣΗ 30 ΗΜΕΡΩΝ

- 6.1. Στους Πελάτες Λιανικής παρέχεται εγγύηση 100% ικανοποίησης από τα προϊόντα. Μέσα σε 30 ημέρες από την ημέρα αγοράς, ο Πελάτης Λιανικής μπορεί α) να απευθυνθεί στο Συνεργάτη από τον οποίο προμηθεύτηκε τα προϊόντα και να αντικαταστήσει κάθε προϊόν με καινούργιο για οποιοδήποτε λόγο ή β) να ακυρώσει την αγορά για οποιοδήποτε λόγο, να επιστρέψει το προϊόν στον Συνεργάτη (είτε είναι χρησιμοποιημένο είτε όχι) και να πάρει όλα του τα χρήματα πίσω.

Μέσα σε χρονική διάρκεια 60 ημερών από την ημερομηνία αγοράς του προϊόντος από την Εταιρεία, η FLP θα αντικαταστήσει με νέο, ίδιο προϊόν, το προϊόν που επιστράφη στο Συνεργάτη από τον Πελάτη Λιανικής, λόγω μη ικανοποίησης. Για αυτές τις αντικαταστάσεις προϊόντων, από επιστροφές Πελατών Λιανικής σε Συνεργάτη, απαιτούνται η απόδειξη αγοράς από την Εταιρεία και η απόδειξη λιανικής πώλησης και επιστροφής χρημάτων από το Συνεργάτη της Εταιρείας στον Πελάτη. Η αγορά του επιστρεφόμενου προϊόντος θα πρέπει να έχει γίνει από το Συνεργάτη που επιστρέφει το προϊόν. Επαναλαμβανόμενες επιστροφές προϊόντων από τα ίδια άτομα θα απορρίπτονται.

- 6.2. Μέσα σε χρονική προθεσμία 30 ημερών από την ημερομηνία αγοράς του προϊόντος από την Εταιρεία και εφ' όσον το προϊόν είχε αγορασθεί εξ αρχής από το Συνεργάτη για προσωπική του χρήση, μπορεί να πραγματοποιηθεί επιστροφή και ανταλλαγή ενός ελαττωματικού προϊόντος με ένα ίδιο, νέο. Για αυτές τις αντικαταστάσεις προϊόντων από το Συνεργάτη, απαιτείται η απόδειξη αγοράς από την Εταιρεία. Η αγορά του επιστρεφόμενου προϊόντος θα πρέπει να έχει γίνει από το άτομο που επιστρέφει το προϊόν, δηλαδή από τον ίδιο τον Συνεργάτη. Επαναλαμβανόμενες επιστροφές προϊόντων από τα ίδια άτομα θα απορρίπτονται.
- 6.3. Εάν ο Συνεργάτης δεν καταφέρει μέσα στην προθεσμία της εγγύησης να εξυπηρετήσει τον Πελάτη της Λιανικής, ο ίδιος ο πελάτης έχει το δικαίωμα να έρθει σε άμεση επαφή με την Εταιρεία, παρέχοντας αποδεικτικό στοιχείο αγοράς του προϊόντος (απόδειξη αγοράς). Τη στιγμή παραλαβής του παλιού προϊόντος, συνοδευόμενο από την απόδειξη, η Εταιρεία θα αντικαταστήσει άμεσα το προϊόν με ένα νέο, ίδιο προϊόν ή θα επιστρέψει τα χρήματα στον Πελάτη Λιανικής.
- 6.4. Σε περίπτωση που κάποιος Συνεργάτης της Εταιρείας δεν αποζημιώσει έναν Πελάτη Λιανικής και τον αποζημιώσει αντ' αυτού η Εταιρεία, η Εταιρεία έχει το δικαίωμα να αφαιρέσει από το bonus του Συνεργάτη, τα χρηματικά ποσά που επιστρέφει στον Πελάτη. Παρόλα αυτά η Εταιρεία θα καταβάλλει κάθε δυνατή προσπάθεια να επιλύσει όλα τα προβλήματα του πελάτη μέσω του αντίστοιχου Συνεργάτη της Εταιρείας.

II. ΜΕΘΟΔΟΙ ΛΙΑΝΙΚΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

- 6.5. Όλοι οι Συνεργάτες πρέπει να γνωρίζουν τις κατευθυντήριες γραμμές για τη διαφήμιση των προϊόντων της Εταιρείας, όπως αυτές ορίζονται στη παράγραφο 12.
- 6.6. Τα προϊόντα δεν πρέπει να ανοίγονται, ανασυσκευάζονται ή αλλάζουν ετικέτα πριν την πώλησή τους σε πελάτες.
- 6.7. Οι Συνεργάτες της Εταιρείας δεν επιτρέπεται να πωλούν τα προϊόντα ή το έντυπο υλικό της Εταιρείας σε κάποιο κατάστημα Λιανικής Πώλησης (συμπεριλαμβάνονται Καταστήματα Διατροφικών Συμπληρωμάτων, Καταστήματα Κατοικίδιων, Φαρμακεία, Σούπερ Μάρκετ, ή κέντρα διάθεσης προϊόντων σε χονδρική τιμή). Αυτό ισχύει για όλους τους Συνεργάτες, ανεξαρτήτως επιπέδου και ανεξαρτήτως εάν ο ιδιοκτήτης του καταστήματος είναι Συνεργάτης. Για περισσότερες διευκρινίσεις απευθυνθείτε στην Εταιρεία. Έκθεση των προϊόντων και του έντυπου υλικού της Εταιρείας, επιτρέπεται μόνο κατόπιν άδειας της Εταιρείας, μόνο σε σχετικές εκθέσεις και μόνο για δύο εβδομάδες κατά τη διάρκεια ενός χρόνου. Επίσης, οι Συνεργάτες έχουν το δικαίωμα να προωθούν τα προϊόντα της FLP και στους εργασιακούς τους χώρους, εφ' όσον έχουν προμηθευτεί τη σχετική άδεια από τη διεύθυνση της εκάστοτε εταιρείας.
- 6.8. Εάν ο Διευθυντής ή ο ιδιοκτήτης μίας τέτοιας επιχείρησης, είναι ήδη Συνεργάτης της Εταιρείας, επιτρέπεται η προώθηση των προϊόντων μακριά από την επιχείρηση, σύμφωνα με την πολιτική της. Επιπλέον, η Εταιρεία θα θεωρήσει υπεύθυνο τον Ανάδοχο για να βεβαιώσει ότι η συγκεκριμένη πολιτική τηρείται.
- 6.9. Τα προϊόντα της Εταιρείας δεν επιτρέπεται να διατίθενται προς πώληση μέσω καταλόγων άμεσης πώλησης ή ιστοσελίδας που ανήκει σε τρίτα πρόσωπα, μη Συνεργάτες. Οι Συνεργάτες, οι οποίοι επιθυμούν να δημιουργήσουν το δικό τους κατάλογο ή ιστοσελίδα στο Internet, πρέπει να έρθουν σε επαφή με την Εταιρεία και να πάρουν σχετική άδεια.
- 6.10. Οι Συνεργάτες της Εταιρείας δεν επιτρέπεται να πωλούν τα προϊόντα της Εταιρείας σε ιστοσελίδες δημοπρασιών στο Internet ή σε ιστοσελίδες που ανήκουν σε τρίτα πρόσωπα.
- 6.11. Κέντρα που παρέχουν υπηρεσίες, όπως είναι τα κομμωτήρια, τα ινστιτούτα και κέντρα ομορφιάς, τα γραφεία γιατρών, γυμναστών και θεραπειών ή οδοντίατρων κ.λπ., αποτελούν εξαίρεση στους κανόνες της Λιανικής Πώλησης. Όμως, τα προϊόντα που πωλούνται πρέπει να είναι σχετικά ή να χρησιμοποιούνται σε σχέση με την υπηρεσία που προσφέρεται στον κάθε πελάτη. Περισσότερες κατευθυντήριες γραμμές παρέχονται από την Εταιρεία. Όταν πάρουν έγκριση τα κέντρα θα μπορούν να παρέχουν και να πωλούν τα προϊόντα μόνο στους χώρους που παρέχονται οι υπηρεσίες τους.

- 6.12. Εάν ένας Συνεργάτης θέλει να λειτουργήσει ένα γραφείο παροχής υπηρεσιών με σκοπό την προώθηση της επιχείρησής του στην Forever, μπορεί να το κάνει. Απαγορεύεται, όμως, αυστηρά η προβολή, στην εξωτερική βιτρίνα του γραφείου του, καθώς και σε όλους τους εξωτερικούς χώρους, του ονόματος, του λογότυπου, των προϊόντων και των εντύπων της FLP. Επιτρέπεται μόνο η αναγραφή του ονόματός του και ο τίτλος «Ανεξάρτητος Συνεργάτης».
- 6.13. Οι χυμοί και τα πόσιμα προϊόντα της Εταιρείας μπορούν να διατίθενται σε εστιατόρια και να παρέχονται στο κοινό ανά μερίδα ή ανά ποτήρι.
- 6.14. Οι Συνεργάτες έχουν υποχρέωση να μην κάνουν υπερβολικές δηλώσεις σχετικά με την αποτελεσματικότητα των προϊόντων ή να παρέχουν συμβουλές για τις οποίες δεν είναι απολύτως σίγουροι ή δεν έχουν τη δικαιοδοσία να παρέχουν. Η Εταιρεία δεν αναλαμβάνει την ευθύνη, σε περίπτωση που κάποιος Συνεργάτης υπερβάλλει ή ισχυριστεί κάτι λανθασμένο, πέρα από τα στοιχεία που περιέχονται στο έντυπο υλικό της Εταιρείας.
- 6.15. Τα προϊόντα της Εταιρείας δεν είναι φάρμακα και δεν έχουν εγκριθεί προς πώληση ως φάρμακα. Επομένως, είναι παράνομο να διατυπώνονται ισχυρισμοί από τους Συνεργάτες ότι τα προϊόντα έχουν θεραπευτικές ιδιότητες ή ότι έχουν τη δυνατότητα να θεραπεύσουν ασθένειες σε ανθρώπους ή ζώα, (π.χ., «Τα προϊόντα αυτά μπορούν να θεραπεύσουν την αρθρίτιδα»).
- * Προσοχή: Τα προϊόντα δεν προορίζονται για να διαγνώσουν, κατευνάσουν, θεραπεύσουν ή αποτρέψουν μία συγκεκριμένη ασθένεια ή κατηγορία ασθενειών. Θα πρέπει να συμβουλευέστε τον οικογενειακό σας γιατρό εάν εσείς ή κάποιος Πελάτης Λιανικής αντιμετωπίζει κάποιο πρόβλημα υγείας.
- 6.16. Οι Συνεργάτες είναι υποχρεωμένοι να σέβονται την ιδιωτική ζωή των πελατών τους, καθώς και την επιθυμία τους να διακόψουν εξ ολοκλήρου την οποιαδήποτε επαφή με κάποιον Συνεργάτη της Εταιρείας. Επίσης, δεν επιτρέπεται ο Συνεργάτης της Εταιρείας να εκμεταλλεύεται οικονομικά ή με οποιοδήποτε άλλο τρόπο, οποιονδήποτε από τους πελάτες του.
- 6.17. Οι Συνεργάτες είναι υποχρεωμένοι να λειτουργούν αξιοπρεπώς και να μην χρησιμοποιούν ποτέ παρελκυστικές, παραπλανητικές και αθέμιτες πρακτικές πώλησης. Απαγορεύεται ρητά να προσδίδουν ιδιότητες στα προϊόντα πέραν αυτών που αναγράφονται στα έντυπα της Εταιρείας. Όλα τα προϊόντα πρέπει να περιγράφονται με ειλικρίνεια και ακρίβεια και οι ερωτήσεις των πελατών πρέπει να απαντώνται με σιγουριά και σαφήνεια. Τέλος, όλες οι πληροφορίες σχετικά με τις τιμές των προϊόντων πρέπει να είναι ακριβείς.

- 6.18. Οι Συνεργάτες πρέπει να κρατούν ακριβή αρχεία των μηνιαίων πωλήσεων που έχουν πραγματοποιήσει στους πελάτες τους. Σε αυτά τα αρχεία έχει δικαίωμα ελέγχου η Εταιρεία, μετά από αίτημα και εύλογη ανακοίνωση, κατόπιν ειδοποίησης του Συνεργάτη.
- 6.19. Όταν ένας Συνεργάτης έρχεται σε επαφή με έναν υποψήφιο πελάτη, έχει την υποχρέωση να αναφέρει αμέσως την ιδιότητά του, την ταυτότητα της Εταιρείας και των προϊόντων που προωθεί, καθώς και το λόγο της προσέγγισης του συγκεκριμένου πελάτη.
- 6.20. Όταν ένας Συνεργάτης της Εταιρείας προσκαλέσει σε μία συνάντηση υποψήφιους Συνεργάτες ή Πελάτες Λιανικής, πρέπει να προκαθορίσει το λόγο της συνάντησης και να διευκρινίσει ότι δεν είναι υποχρεωτική η αγορά κάποιων προϊόντων. Οι καλεσμένοι θα πρέπει να έχουν το όνομα, τη διεύθυνση και το τηλέφωνο του ατόμου που τους προσκαλεί και να γνωρίζουν ότι είναι Ανεξάρτητοι Συνεργάτες και όχι υπάλληλοι της Εταιρείας. Όλη η διαδικασία θα πρέπει να γίνεται με ειλικρίνεια.
- 6.21. Οι Συνεργάτες της Εταιρείας πρέπει να γνωρίζουν ότι τα προϊόντα θα πρέπει να χρησιμοποιούνται μόνο σύμφωνα με τις προτεινόμενες οδηγίες χρήσης από την Εταιρεία. Εάν κάποιος Συνεργάτης δώσει σε ένα πελάτη κάποιο προϊόν για μία συγκεκριμένη χρήση, που δεν προτείνεται από την Εταιρεία και ο πελάτης λόγω κάποιας δυσαρέσκειας, αναζητήσει αποκατάσταση μέσω δικαστικής οδού, η Εταιρεία δεν θα υποστηρίξει το Συνεργάτη ο οποίος θα είναι προσωπικά υπεύθυνος. Επομένως, τέτοιου είδους πρακτικές από τους Συνεργάτες συνιστάται να μην ακολουθούνται.

Αν και υπάρχουν περιπτώσεις που οι πελάτες παίρνουν τη πρωτοβουλία και χρησιμοποιούν τα προϊόντα αντίθετα προς τον ενδεικνυόμενο τρόπο, έχοντας μερικές φορές θετικά αποτελέσματα, καλό είναι σε αυτές τις περιπτώσεις να υπογράφουν μία υπεύθυνη δήλωση, ότι ενεργούν με δική τους ευθύνη, κατόπιν ενδελεχούς ενημέρωσης της Εταιρείας.

7. Δημιουργία Εμπορικής Δραστηριότητας στο Εξωτερικό

- 7.1. Η συμμετοχή στο διεθνές πρόγραμμα δημιουργίας εμπορικής δραστηριότητας στο εξωτερικό είναι ένα προνόμιο που επιτρέπει σε κάθε Συνεργάτη να επωφεληθεί από το διεθνές δίκτυο Συνεργατών που έχει αναπτύξει η Εταιρεία. Το πρόγραμμα αυτό παρακολουθείται από τα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρείας στην Αριζόνα. Ο Συνεργάτης που συμμετέχει στο πρόγραμμα δημιουργίας εμπορικής δραστηριότητας στο εξωτερικό συμφωνεί και συναινεί πως κάθε διαφωνία σχετικά με τη σχέση Εταιρείας/Συνεργάτη ή με τα προϊόντα της θα επιλύεται αποκλειστικά από την υποχρεωτική διαίτησία της Αριζόνα, βάσει των αποφάσεων επίλυσης διενέξεων που ορίζονται στο παρόν και αναγράφονται στην επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας (www.foreverliving.com).
- 7.2. Όλοι οι Συνεργάτες που είναι Assistant Supervisors ή ανώτεροι στο Σύστημα Marketing, μπορούν να διευρύνουν την επιχείρησή τους σε οποιαδήποτε ή όλες τις χώρες παγκοσμίως, όπου η FLP έχει υποκαταστήματα ή συνδεδεμένες επιχειρήσεις. Οι Συνεργάτες που κατέχουν το επίπεδο του Distributor μπορούν να αγοράσουν προϊόντα από ξένη χώρα.
- 7.3. Οι Συνεργάτες δεν μπορούν να πωλούν προϊόντα λιανικώς ή να αναπτύσσουν δίκτυα σε ξένη χώρα, στην οποία δεν υπάρχει επίσημη παρουσία της FLP με τη λειτουργία συνδεδεμένης επιχείρησης ή θυγατρικής εταιρείας ή με την ύπαρξη υποδομής δικτύου πωλήσεων από την FLP. Οι Συνεργάτες μπορούν να προμηθεύουν προϊόντα σε αυτές τις χώρες, αλλά μόνον για προσωπική τους χρήση ή χρήση της οικογένειάς τους και των φίλων τους. Οι Συνεργάτες ευθύνονται για οποιουδήποτε δασμούς εισαγωγής, φόρους ή διαδικασία εκτελωνισμού που απαιτείται σ' αυτές τις περιπτώσεις. Η Εταιρεία δεν θα στέλνει προϊόντα σε Συνεργάτες ή πελάτες τους σε ξένες χώρες.
- 7.4. Για να γίνει Συνεργάτης σε άλλη χώρα, ο Έλληνας Συνεργάτης πρέπει να επικοινωνήσει με τα γραφεία της Εταιρείας και να δηλώσει τη χώρα που επιθυμεί και τον κωδικό του. Η Εταιρεία θα τον ενημερώσει για τη διαδικασία που θα ακολουθηθεί.
- 7.5. Ο Ανάδοχος στην ξένη χώρα θα είναι το πρόσωπο που εμφανίζεται στην αρχική Σύμβαση Συνεργασίας που καταχωρήθηκε στην Εταιρεία.
- 7.6. Ο Συνεργάτης θα καταχωρηθεί στην ξένη χώρα με το συγκεκριμένο επίπεδο στο Σύστημα Marketing που διατηρεί στη χώρα προέλευσής του τη στιγμή της εγγραφής του στο πρόγραμμα Διεθνούς Αναδοχής.
- 7.7. Οι Συνεργάτες κάτω από το επίπεδο του Manager, πρέπει να είναι Ενεργοί στην ξένη χώρα, έτσι ώστε να λάβουν Bonus επί των πωλήσεων του Downline τους στη χώρα αυτή.

- 7.8. Εάν ο Συνεργάτης «προωθηθεί» σε Manager στην ξένη χώρα, το επίπεδο αυτό θα ισχύει σε όλες τις άλλες χώρες, όπου ο Συνεργάτης είναι καταχωρημένος. Εν τούτοις, οι συνήθειες κανόνες εφαρμόζονται για Αναγνωρισμένους και Μη Αναγνωρισμένους Managers. Αν ένας Συνεργάτης του δικτύου γίνει Manager σε ξένη χώρα, τότε ο ανάδοχός του γίνεται Αναγνωρισμένος Manager στην Ελλάδα/Κύπρο αρκεί να είναι ενεργός τους μήνες προαγωγής και να έχει 25c.c. Προσωπικά ή Non/Manager από το δίκτυό του στην Ελλάδα ή Κύπρο στον τελικό μήνα της αναγνώρισής του (βλ. Σύστημα Marketing παρ. 4.8 έως 4.10).
- 7.9. Οι Συνεργάτες ενός Αναδόχου που έχουν γίνει Managers σε ξένη χώρα θεωρούνται «Κληρονομικοί» Managers του Αναδόχου (και όχι Ανάδοχοι Managers). Μόλις η τοπική ομάδα των Κληρονομικών Managers πραγματοποιήσει 120 CC σε δύο συνεχόμενους μήνες, τότε η θέση του Manager θα αλλάξει σε Ανάδοχο Manager (βλ. παρ. 4.30).
- 7.10. Κάθε Συνεργάτης που πωλεί λιανικώς προϊόντα ή διακινεί έντυπα της Εταιρείας στο εξωτερικό, πρέπει να το κάνει σύμφωνα με τη νομοθεσία της χώρας, στην οποία γίνεται η απευθείας πώληση και οφείλει να ακολουθεί όλους τους κανόνες πρακτικής του τοπικού Οργανισμού Απευθείας Πωλήσεων (DSA) (ανεξαρτήτως εάν η FLP είναι μέλος ή όχι του οργανισμού). Εάν δεν υπάρχει τοπικό DSA, τότε οι Συνεργάτες πρέπει να τηρούν τις διατάξεις του Παγκόσμιου Οργανισμού Απευθείας Πωλήσεων.
- 7.11. Σε περίπτωση που ο Συνεργάτης αλλάξει χώρα διαμονής, πρέπει να ενημερώσει την πρώτη χώρα, ώστε να γίνει η αλλαγή των στοιχείων του στο σύστημα. Αν ο συνεργάτης πληρούσε κάποια κριτήρια (π.χ. ήταν ενεργός) στην πρώτη χώρα το μήνα πριν την αλλαγή διεύθυνσής του, τότε μια αναφορά της κίνησής του για την πρώτη χώρα θα δημιουργηθεί αυτόματα, η οποία θα τον καλύπτει στην πρώτη χώρα για τον τρέχοντα μήνα. Ο Συνεργάτης είναι π.χ. ενεργός στη νέα χώρα διαμονής για τον τρέχοντα μήνα, επειδή ήταν ενεργός στην πρώτη χώρα, τον μήνα πριν την αλλαγή της χώρας διαμονής.
- 7.12. Ο Συνεργάτης θα πρέπει να πληροί τις προϋποθέσεις για Bonus Ποσοτήτων και Bonus Ηγεσίας στη χώρα διαμονής του.
- 7.13. Οι Συνεργάτες που είναι είτε Distributors ή Assistant Supervisors θα λαμβάνουν το bonus recap και περιοδικό της ξένης χώρας που είναι γραμμένοι αρκεί να κάνουν μια αγορά στην ξένη χώρα, μέσα στον τρέχοντα μήνα. Οι Συνεργάτες από Supervisor και πάνω, για να λαμβάνουν ενημέρωση από την ξένη χώρα θα πρέπει να είναι ενεργοί και σε αυτή τη χώρα τον τρέχοντα μήνα.
- 7.14. Με εξαίρεση τις χώρες που χρησιμοποιούν την ίδια Διοικητική Αρχή της Εταιρείας, τα CC που πραγματοποιούνται σε μία χώρα δεν μπορούν να συνδυαστούν με τα CC που πραγματοποιούνται σε μία άλλη χώρα, ώστε να επιτευχθεί η προαγωγή του Συνεργάτη στο επόμενο επίπεδο του συστήματος Marketing της Εταιρείας.

8. Η Σχέση σας με την Εταιρεία

I. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ

- 8.1. Η σχέση του Συνεργάτη με την Εταιρεία αποτελεί Σύμβαση Συνεργασίας μεταξύ ισότιμων συμβαλλομένων. Όλοι οι Συνεργάτες είναι ανεξάρτητοι και δεν είναι αντιπρόσωποι, εκπρόσωποι ή εργαζόμενοι της Εταιρείας. Αναπτύσσουν την δραστηριότητά τους κατά τον χρόνο που επιθυμούν οι ίδιοι, με οποιοδήποτε μέσο, μέθοδο ή τρόπο λειτουργίας αυτοί επιλέξουν, αρκεί αυτά να συνάδουν με τους όρους της Σύμβασης Συνεργασίας που θέτει η Εταιρεία (συμπεριλαμβανομένης της Εταιρικής Πολιτικής), του ελληνικού δικαίου και άλλων κανονισμών και νόμων που είναι σε ισχύ.
- 8.2. Μόνο ενήλικες μπορούν να συμβληθούν με την Εταιρεία, για να γίνουν Συνεργάτες. Εταιρείες και οργανισμοί δεν μπορούν να είναι Συνεργάτες.
- 8.3. Ο Συνεργάτης θεωρείται «Ανεξάρτητος Συνεργάτης της FLP» και δικαιούται να χρησιμοποιεί αναγνωρισμένα λογότυπα της Εταιρείας στις επαγγελματικές κάρτες του και άλλα προσωπικά είδη αλληλογραφίας. Οι Συνεργάτες δεν πρέπει να παρουσιάζονται ως εκπρόσωποι, αντιπρόσωποι, εντολοδόχοι ή εργαζόμενοι της FLP ΕΛΛΑΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ ή να χρησιμοποιούν την πλήρη επωνυμία της Εταιρείας (FLP ΕΛΛΑΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ, Forever Living Products Hellas-Cyprus, κ.λπ.) σε είδη αλληλογραφίας ή διαφημίσεις.
- 8.4. Οι Ανεξάρτητοι Συνεργάτες πρέπει να ενημερώνουν οποιονδήποτε προμηθευτή που τους προμηθεύει προϊόντα/ υπηρεσίες ότι συναλλάσσονται ως Ανεξάρτητοι Συνεργάτες της FLP και ότι είναι αποκλειστικά υπεύθυνοι για κάθε πληρωμή προϊόντων/ υπηρεσιών που τους προσφέρουν. Όλα τα τιμολόγια των προμηθευτών πρέπει να αποστέλλονται στη συνήθη διεύθυνση του Συνεργάτη και όχι στην Εταιρεία. Σε καμία περίπτωση η Εταιρεία δεν ευθύνεται για οιαδήποτε υφιστάμενη οφειλή ή χρήματα που οφείλει ο Ανεξάρτητος Συνεργάτης στον προμηθευτή του.
- 8.5. Ο Συνεργάτης δεν επιτρέπεται, σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία, να ανοίξει τραπεζικό λογαριασμό στο όνομα της Εταιρείας ή με οποιοδήποτε τρόπο να θεωρηθεί ότι ενεργεί για λογαριασμό της FLP.
- 8.6. Οι Συνεργάτες που γίνονται (ή επιχειρούν να γίνουν) Ανάδοχοι προσώπων, τα οποία, όμως, έχουν ήδη έρθει σε επαφή με την Εταιρεία και έχουν προσκληθεί να συνεργαστούν με άλλο Συνεργάτη, εφαρμόζουν τακτική «Λαθραίας Προσέγγισης». Κάτι τέτοιο θεωρείται σοβαρή παράβαση της Πολιτικής της Εταιρείας (βλ. παρ. 10.10)
- 8.7. Η Εταιρεία, εγκρίνοντας και καταχωρώντας στα αρχεία της τη Σύμβαση Συνεργασίας,

αποδέχεται την πώληση των προϊόντων στους Συνεργάτες και καταβάλλει Bonus, όπως περιγράφεται στο Σύστημα Marketing και στο εγχειρίδιο Εταιρικής Πολιτικής, αρκεί ο Συνεργάτης να μην παραβιάζει τη Σύμβαση Συνεργασίας του με αυτήν. Η Εταιρεία επίσης συμφωνεί να πωλεί φυλλάδια και έντυπα στο Συνεργάτη.

- 8.8. Κάθε Συνεργάτης που υπογράφει τη Σύμβαση Συνεργασίας, συμφωνεί να δεσμεύεται από τις αποφάσεις της Εταιρείας σχετικά με την πολιτική των πωλήσεών της. Η αγορά προϊόντων από την Εταιρεία αποτελεί επιβεβαίωση αυτής της δέσμευσης προς την Πολιτική της Εταιρείας.
- 8.9. Όταν δύο άτομα υπογράφουν στην ίδια Σύμβαση Συνεργασίας (που αναφέρεται ως «από κοινού Συνεργασία»), η Εταιρεία, σε κάθε περίπτωση, θα στέλνει την αλληλογραφία και θα προβαίνει σε πληρωμές προς το Συνεργάτη, το όνομα του οποίου αναφέρεται πρώτο στη Σύμβαση Συνεργασίας. Οι από κοινού Συνεργάτες αποδέχονται κοινή και εις ολόκληρον υποχρέωση δέσμευσης από κάθε πράξη ή παράλειψη εκάστου. Κάθε πληρωμή από την Εταιρεία προς τον έναν Συνεργάτη θεωρείται από κοινού πληρωμή και προς τους δύο από κοινού Συνεργάτες. Αλληλογραφία ή κοινοποιήσεις που παραλαμβάνονται στη διεύθυνση που σημειώνεται στη Σύμβαση Συνεργασίας, θεωρούνται ότι έχουν παραληφθεί από κοινού και από τους δύο Συνεργάτες.
- 8.10. Κάθε Συνεργάτης πρέπει να διαβάζει, να εμπεδώνει και να ενεργεί σύμφωνα με κάθε οδηγία και/ή συμβουλή που δίνεται από την Εταιρεία, σχετικά με τυχόν αλλαγές στη νομοθεσία, κανονισμούς ή και στην Πολιτική της Εταιρείας, τα οποία μπορεί να δημοσιευθούν στα μέσα δημοσίευσης που περιγράφονται στην παρ. 11.1.
- 8.11. Είναι ευθύνη κάθε Συνεργάτη να ενημερώνεται για τυχόν αλλαγές στην Εταιρική Πολιτική και/ή στις κατευθύνσεις που δίνονται από την Εταιρεία.
- 8.12. Ο Συνεργάτης είναι Ανεξάρτητος Συνεργάτης και όχι αντιπρόσωπος, νόμιμος εκπρόσωπος ή εργαζόμενος της Εταιρείας. Ως τέτοιος είναι αποκλειστικά υπεύθυνος για κάθε υποχρέωση της επιχείρησής του, συμπεριλαμβανομένων όλων των φόρων εισοδήματος και ΦΠΑ, ασφαλιστικών εισφορών και οποιωνδήποτε άλλων οφελών και τελών που πρέπει να καταβληθούν ή απαιτούνται για τη λειτουργία και ανάπτυξη της εμπορικής δραστηριότητάς του. Ο Συνεργάτης είναι υπεύθυνος για όλα τα έξοδα και τις δαπάνες που ανακύπτουν από τη διαχείριση της επιχείρησής του. Ως ελεύθερος επαγγελματίας, εξαιρουμένης της περίπτωσης αντίθεσης προς τις διατάξεις της Σύμβασης Συνεργασίας ή της ισχύουσας Πολιτικής της Εταιρείας, μπορεί να εμπορεύεται ως Ανεξάρτητος Συνεργάτης της FLP, κατά τα χρονικά διαστήματα και με τον τρόπο της αρεσκείας του και να ασχολείται με άλλες δραστηριότητες μαζί με τη Σύμβαση Συνεργασίας του με την FLP, όπως αυτός/αυτή θεωρεί κατάλληλες. Ως ελεύθερος επαγγελματίας δικαιούται να υποστηριχθεί στη διαχείριση

της εμπορικής του επιχείρησης, με τον τρόπο που αυτός/αυτή θεωρεί κατάλληλο και από άτομα που αυτός/αυτή έχει επιλέξει. Ακόμα ο Συνεργάτης δικαιούται να αναθέτει στα πρόσωπα αυτά την εκτέλεση των συμβατικών υποχρεώσεών του και είναι υπεύθυνος για τα έξοδα πρόσληψης και εργασίας των προσώπων αυτών.

- 8.13. Ο Συνεργάτης συμφωνεί ότι ονόματα, διευθύνσεις και λεπτομέρειες επικοινωνίας με τους Ανεξάρτητους Συνεργάτες της FLP και άλλες πληροφορίες που του παρέχονται σχετικά με το δίκτυό του, αποτελούν εμπιστευτικές πληροφορίες που ανήκουν στην Εταιρεία και μπορούν να χρησιμοποιηθούν μόνο από αυτόν για το σκοπό της επιχείρησής του. Ειδικότερα, οι πληροφορίες αυτές δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να προωθήσουν άλλη επιχείρηση του Συνεργάτη ή άλλο πρόσωπο, εταιρεία ή οργανισμό.
- 8.14. Εάν ο Συνεργάτης αναρριχηθεί στη θέση του Manager στο Σύστημα Marketing, αποδέχεται ότι κατά τη διάρκεια της Συμβάσεως Συνεργασίας του με την Εταιρεία και για έξι (6) μήνες από τη λήξη αυτής, δεν θα ενθαρρύνει, προσελκύει ή πείθει άλλο πρόσωπο που αυτός/αυτή γνωρίζει ότι είναι Συνεργάτης της FLP, να εμπορεύεται ή πωλεί τα προϊόντα άλλου προσώπου, εταιρείας ή οργανισμού.
- 8.15. Η Πολιτική της Εταιρείας δεν επιτρέπει σε Συνεργάτη να γίνει Ανάδοχος και να δημιουργήσει μία επιχείρηση στο όνομα άλλου προσώπου.
- 8.16. Μία Σύμβαση Συνεργασίας και κάθε downline που προκύπτει από αυτή, όταν δημιουργείται ή λειτουργεί με πληρεξούσιο, είτε σκόπιμα είτε άθελα, δεν επιτρέπεται και θα πρέπει να ρυθμιστεί η προσαρμογή της με την Πολιτική της Εταιρείας. Η απόφαση της FLP να καταγγείλει τη Σύμβαση ή να ακυρώσει τα bonus που αντιστοιχούν, τα C.C, κάθε χρηματική αποζημίωση ή κάθε βραβείο κινήτρου για κάθε ανάμιξη του Συνεργάτη σε ενέργεια ή παράλειψη που δεν είναι σύμφωνη με την Πολιτική της Εταιρείας, θα είναι τελική. Οι σκόπιμες παραλείψεις και παραβιάσεις της Πολιτικής της Εταιρείας από ένα Συνεργάτη θα αντιμετωπιστούν αυστηρά και μπορεί να περιλαμβάνουν καταγγελία της Σύμβασης και κάθε νόμιμη αξίωση για τις ζημιές που θα έχει υποστεί η Εταιρεία.

II. Φ.Π.Α.

- 8.17. Σε περιπτώσεις πωλήσεων λιανικής σε τρίτο πρόσωπο, είναι δυνατόν να εκδοθεί τιμολόγιο με ΦΠΑ μόνο εάν ο Συνεργάτης διαθέτει και έχει θεωρήσει μπλόκ δελτίων λιανικής πώλησης. Αν ένας Συνεργάτης πουλάει σε επιτηδευματίες, τότε θα πρέπει να έχει θεωρήσει Τιμολόγιο Πώλησης - Δελτίο Αποστολής ή μπορεί να έχει ξεχωριστά Τιμολόγιο Πώλησης και Δελτίο Αποστολής. Όταν πουλάει σε ιδιώτες τότε χρειάζεται Απόδειξη Λιανικής Πώλησης.

- 8.18. Το ΦΠΑ των προϊόντων της Εταιρείας είναι 9% για τα διατροφικά προϊόντα και 19% στα καλλυντικά προϊόντα.
- 8.19. Είναι ευθύνη του Συνεργάτη να ενημερώσει την Εταιρεία όταν θεωρήσει μπλοκ τιμολογίων/ δελτίων αποστολής ή εάν έχει ήδη τέτοιο, όταν αρχίζει τη συνεργασία του με την Εταιρεία. Ο Συνεργάτης είναι υποχρεωμένος να εκδώσει μπλοκ τιμολογίων / δελτίων αποστολής όταν ο κύκλος εργασιών του και το εισόδημά του από Bonus ξεπεράσει το αφορολόγητο όριο που έχουν ορίσει οι φορολογικές αρχές. Ο Συνεργάτης θα ενημερώσει την Εταιρεία όταν παύσει να έχει μπλοκ τιμολογίων / δελτίων αποστολής και θα αποζημιώσει την Εταιρεία από κάθε ζημία που απορρέει από την παράλειψή του αυτή.

III. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ

- 8.20. Η Εταιρεία δεν εμπορεύεται κανένα προϊόν που θεωρείται ότι προκαλεί ανεπιθύμητα αποτελέσματα ή αντιδράσεις. Περιστασιακά, μεμονωμένος πελάτης μπορεί, απροσδόκητα να υποστεί ανεπιθύμητη αντίδραση σε συγκεκριμένο προϊόν που δεν είναι ελαττωματικό. Σε τέτοιες περιπτώσεις ο Συνεργάτης οφείλει να συστήσει στον πελάτη να σταματήσει άμεσα τη χρήση του προϊόντος και να συμβουλευτεί γιατρό.
- 8.21. Ο Συνεργάτης έχει συμβατικό καθήκον και υποχρέωση να μην διατείνεται, προτείνει ή συμβουλεύει, ιατρικά ή με άλλο τρόπο, τους πελάτες του σχετικά με τα προϊόντα και να προβαίνει σε ενέργειες, τις οποίες δεν είναι αρμόδιος ή εξουσιοδοτημένος να κάνει. Η Εταιρεία δεν ευθύνεται για περιπτώσεις κατά τις οποίες ο Συνεργάτης έχει προβάλει ισχυρισμούς σχετικά με την αποτελεσματικότητα κάποιων προϊόντων, εκτός από τα δημοσιευμένα σχόλια στα φυλλάδια και έντυπα της Εταιρείας (βλ. κεφάλαιο 6, Πώληση προϊόντων λιανικής στους πελάτες).
- 8.22. Όλοι οι Συνεργάτες ευθύνονται να διασφαλίσουν ότι κάθε όχημα που χρησιμοποιείται από αυτούς κατά τη διάρκεια της εμπορικής τους δραστηριότητας είναι ασφαλισμένο. Η Εταιρεία δεν ευθύνεται για Συνεργάτες που παραβιάζουν τους όρους του ασφαλιστηρίου τους συμβολαίου.

9. Αλλαγές στις Συμβάσεις Συνεργασίας

I. ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΛΛΑΓΕΣ/METABIBΑΣΕΙΣ

- 9.1. Η Σύμβαση Συνεργασίας δεν μπορεί να εκχωρηθεί σε τρίτο. Ο Συνεργάτης που επιθυμεί να μεταβιβάσει τη συνεργασία του με την Εταιρεία σε τρίτο πρόσωπο, πρέπει προηγουμένως να λάβει έγγραφη συγκατάθεση από την Εταιρεία, σύμφωνα με την παρ. 9.2 κατωτέρω:
- 9.2. Εκχώρηση τη Σύμβασης Συνεργασίας σε άλλο πρόσωπο κατά τη διάρκεια ζωής του Συνεργάτη απαγορεύεται. Τέτοιες εκχωρήσεις υπόκεινται σε επανεξέταση όλων των γεγονότων και συνθηκών από την Εταιρεία και είναι ισχυρές μετά τη δοθείσα έγγραφη έγκριση (η οποία, κατά τη διακριτική ευχέρεια της Εταιρείας μπορεί να είναι αρνητική). Τέτοιες εκχωρήσεις, εάν εγκριθούν δίδονται μόνο σε ενήλικες.
- 9.3. Αίτημα να προστεθεί/αφαιρεθεί όνομα από ισχύουσα Σύμβαση Συνεργασίας πρέπει να είναι έγγραφο, απευθυνόμενο στην Εταιρεία με πρωτότυπες υπογραφές και από τα δύο μέρη που σχετίζονται με την αλλαγή. Αλλαγές δεν λαμβάνονται υπόψη εάν δεν συνοδεύονται από τις δύο πρωτότυπες υπογραφές των εμπλεκόμενων στην αλλαγή προσώπων και όλες οι αιτήσεις υπόκεινται στην έγκριση της Εταιρείας (βλ. επίσης παρ. 9.20-9.23).
- 9.4. Εκτός από εγκεκριμένες περιπτώσεις αλλαγής αναδόχου, αντίκειται στη Πολιτική της Εταιρείας ο Συνεργάτης να αλλάξει άμεσα ή έμμεσα ανάδοχο. Η Εταιρεία θα θεωρήσει έγκυρη την πρώτη Σύμβαση Συνεργασίας που παρέλαβε η Εταιρεία. Οι υπόλοιπες συμβάσεις του Συνεργάτη δεν θα ληφθούν υπόψη.

II. ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΛΛΑΓΗΣ ΑΝΑΔΟΧΟΥ

- 9.5. Ο ήδη Συνεργάτης μπορεί να αλλάξει ανάδοχο, εάν κατά τη διάρκεια των τελευταίων 24 μηνών ΔΕΝ:
 - έχει αγοράσει κανένα προϊόν (από την Εταιρεία ή άλλον Συνεργάτη).
 - έχει πωλήσει κανένα προϊόν.
 - έχει λάβει οιασδήποτε πληρωμές ή άλλα οικονομικά οφέλη από Συνεργάτη της Εταιρείας ή προτροπή από άλλο Συνεργάτη να μην αγοράσει προϊόντα.
 - έχει γίνει ανάδοχος άλλων ατόμων.
 - έχει ζητήσει αλλαγές στη Σύμβαση Συνεργασίας.

Οι πληροφορίες αυτές μπορούν να δοθούν μόνο στους ίδιους τους Συνεργάτες ή /και στον υπάρχοντα Ανάδοχο.

- 9.6. Ο Συνεργάτης που επιθυμεί ν' αλλάξει ανάδοχο πρέπει να συμπληρώσει την "Αίτηση Αλλαγής Αναδόχου" (διατίθεται από την Εταιρεία).
- 9.7. Η συμπληρωμένη Αίτηση Αλλαγής Αναδόχου πρέπει να φέρει το γνήσιο της υπογραφής του Συνεργάτη που την υποβάλλει και να υποβληθεί (πρωτότυπη) στα Κεντρικά Γραφεία για επεξεργασία και έγκριση από την Εταιρεία.
- 9.8. Όταν η Αίτηση Αλλαγής Αναδόχου έχει επεξεργασθεί και εγκριθεί από την Εταιρεία και έχει σταλεί απάντηση, τότε παραγγελίες προϊόντων, φυλλαδίων και εντύπων θα γίνονται δεκτές.
- 9.9. Ο Συνεργάτης που έκανε αλλαγή αναδόχου επανεντάσσεται στο Σύστημα Marketing ως νέος Distributor. Δεν θα κρατήσει το προηγούμενο επίπεδο ή τη θέση που είχε αποκτήσει στο Σύστημα Marketing και χάνει όλα τα δικαιώματα που είχε αποκτήσει προηγουμένως.
- 9.10. Ο καινούργιος Ανάδοχος που έχει αποκτήσει Συνεργάτες μέσω Πολιτικής Αλλαγής Αναδόχου, δεν θα μπορεί να τους υπολογίσει για τις προϋποθέσεις σχετικά με το πρόγραμμα Συμμετοχής στα κέρδη.

III. ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΕΙΣ ΜΕΤΑ ΘΑΝΑΤΟ

- 9.11. Τα κληρονομικά δικαιώματα του Συνεργάτη περιορίζονται και υπόκεινται στους κάτωθι όρους.
- 9.12. Για να νομιμοποιηθεί ένας κληρονόμος ως Συνεργάτης/διάδοχος αποβιώσαντα Συνεργάτη, πρέπει να προσκομίσει στην Εταιρεία:
Πιστοποιητικό εγγυτέρων συγγενών μαζί με πιστοποιητικό μη δημοσιεύσεως διαθήκης. Εάν έχει δημοσιευθεί διαθήκη, θα πρέπει να σταλεί στην Εταιρεία επίσημο αντίγραφο της δημοσιευθείσας, από το αρμόδιο Πρωτοδικείο, διαθήκης, καθώς και πιστοποιητικό ότι δεν έχει δημοσιευθεί άλλη διαθήκη.
- 9.13. Ο κληρονόμος πρέπει να είναι ικανός να εγγραφεί ως Συνεργάτης.
- 9.14. Για περισσότερους κληρονόμους ή ανήλικα τέκνα, πρέπει να ορισθεί εκπρόσωπος των κληρονόμων σύμφωνα με το Ελληνικό Δίκαιο. Σε περίπτωση που κληρονόμος δεν αποδέχεται να συνεχίσει την ατομική επιχείρηση του αποβιώσαντα, θα πρέπει ο / οι κληρονόμος / οι να ενημερώσουν εγγράφως την Εταιρεία, προσκομίζοντας επίσημα αντίγραφα των ως άνω πιστοποιητικών και στην περίπτωση αυτή, η Σύμβαση Συνεργασίας του αποβιώσαντα Συνεργάτη με την Εταιρεία παύει να ισχύει από το θάνατο του Συνεργάτη.

- 9.15. Καταπιστευματοδόχος, επίτροπος, σύζυγος ή άλλου είδους πληρεξούσιος του Συνεργάτη θα ευθύνεται για τις ενέργειες του υπό επιτροπεία ανηλίκου, κηδεμόνα ή του συζύγου όσον αφορά στην συμμόρφωση με την Εταιρική Πολιτική. Παραβίαση της Εταιρικής Πολιτικής από κάποιο από τα ανωτέρω πρόσωπα οδηγεί σε λήξη της Σύμβασης Συνεργασίας.
- 9.16. Η θέση στο Σύστημα Marketing που μπορεί να κληρονομηθεί από τους διαδόχους του αποβιώσαντος Συνεργάτη περιορίζεται μέχρι τη θέση του Manager. Κληρονόμοι που κληρονομούν θέση Manager θεωρούνται 'Κληρονομικοί' Managers και θα πρέπει να συμπληρώσουν όλες τις αναγκαίες προϋποθέσεις, ώστε να πάρουν τη θέση του Gem Manager. Παρόλα αυτά τα μπόνους θα αποδοθούν ανάλογα με το αντίστοιχο στο επίπεδο του αποβιώσαντα Συνεργάτη.
- 9.17. Όλοι οι κληρονόμοι που κληρονομούν την ατομική επιχείρηση αποβιώσαντα Συνεργάτη, οφείλουν να παραμείνουν Ενεργοί για να επιτύχουν bonus, κίνητρα, βραβεία και άλλα ανάλογα προγράμματα. Παρόλα αυτά η Εταιρεία δεν απαιτεί την εκπλήρωση των ανωτέρω προϋποθέσεων / απαιτήσεων α) είτε για περίοδο τριών μηνών από το θάνατο, β) είτε έως ότου ο εκτελεστής της κληρονομιάς εκπληρώσει τα καθήκοντά του, όποιο από τα δύο (α ή β) συμβεί πρώτο.

IV. METABIBΑΣΕΙΣ ΛΟΓΩ ΓΑΜΟΥ

- 9.18. Εάν ένας Συνεργάτης παντρευτεί μη-Συνεργάτη και αποφασίσουν να αναπτύξουν μαζί τη δραστηριότητά τους με την FLP, τότε ο Συνεργάτης θα υποβάλλει έγγραφο αίτημα υπογεγραμμένο από τον/ την σύζυγό του, η οποία θα αναφέρει το ενδιαφέρον του/της συζύγου για τη συνεργασία και το πιστοποιητικό γάμου. Το αίτημα θα επεξεργαστεί η Εταιρεία στη συνέχεια και, εάν εγκριθεί, θα καταχωρηθεί από την Εταιρεία. Ανεξαρτήτως από το αν υποβληθεί τέτοιο έγγραφο αίτημα ή όχι, ο Ενεργός Συνεργάτης συμφωνεί και αποδέχεται ότι η Σύμβαση Συνεργασίας του με την FLP μπορεί να διακοπεί για πράξεις του/της μη-Συνεργάτη συζύγου, που παραβιάζουν την Εταιρική Πολιτική, ωσάν ο/η νέος/α σύζυγος να ήταν Συνεργάτης της Εταιρείας.

V. METABIBΑΣΕΙΣ ΛΟΓΩ ΔΙΑΖΥΓΙΟΥ

- 9.19. Οι σύζυγοι δεν μπορούν να γίνουν ο ένας ανάδοχος του άλλου. Συνεργάτης που παντρεύεται άλλον Συνεργάτη μπορεί να διατηρήσει ξεχωριστή Σύμβαση Συνεργασίας, εάν αυτή προϋπήρχε πριν από το γάμο, το όνομα όμως του ενός συζύγου δεν μπορεί να προστεθεί στη Σύμβαση Συνεργασίας του άλλου συζύγου. Ο ένας από τους δύο συζύγους μπορεί να επιλέξει να τερματίσει τη Σύμβαση Συνεργασίας του/της και να προσθέσει το όνομά του

στη Σύμβαση Συνεργασίας του/της συζύγου του/της. Σε καμία περίπτωση δεν γίνεται οι δύο Συμβάσεις Συνεργασίας να συνδυαστούν.

- 9.20. Μεσοσύσης της διαδικασίας διαζυγίου ή διαπραγματεύσεων ή και αντιδικίας για την διανομή της περιουσίας, η FLP θα συνεχίζει να προβαίνει σε πληρωμές προς τον εγγεγραμμένο Συνεργάτη, όπως συνήθιζε πριν από το διαζύγιο / διαδικασία διανομής.
- 9.21. Σε περίπτωση διαζυγίου ή αποδεδειγμένης διάστασης, έγκυρη νομικά σύμβαση περιουσιακής διανομής μπορεί να αφαιρέσει από τον ένα σύζυγο ή τον άλλο τη Σύμβαση Συνεργασίας. Η Σύμβαση Συνεργασίας δεν μπορεί να διαχωριστεί. Μόνο ένας ενήλικος σύζυγος θα δικαιούται να διατηρήσει την υφιστάμενη κατά το χρόνο του διαζυγίου / διάστασης Σύμβαση Συνεργασίας. Ο άλλος σύζυγος μπορεί να επιλέξει να δημιουργήσει τη δική του Συνεργασία στο ίδιο επίπεδο, που είχε συσταθεί από τον προηγούμενο σύζυγο. Η νέα Σύμβαση Συνεργασίας του άλλου συζύγου κάτω από τον ίδιο Ανάδοχο θα θεωρείται από τον Ανάδοχο ως κληρονομική, έως ότου αυτός εκπληρώσει τις προϋποθέσεις για αλλαγή.
- 9.22. Στο βαθμό που επιτρέπει ο νόμος, η FLP, οι διαχειριστές της, οι εταίροι της, οι εργαζόμενοι σε αυτήν, οι τυχόν εκπρόσωποι και αντιπρόσωποί της (από κοινού αναφερόμενοι ως 'Συνδεδεμένα Πρόσωπα') δεν θα ευθύνονται και οι Συνεργάτες δεν θα καθιστούν την FLP και τα Συνδεδεμένα Πρόσωπά της υπεύθυνους, και παραιτούνται από κάθε αξίωση για τυχόν ζημιές και απώλεια κερδών και για οποιαδήποτε άλλη ζημία που συνέβη ή υπέστησαν οι Συνεργάτες ως αποτέλεσμα των: α) παραβίασης εκ μέρους Συνεργάτη της Σύμβασης Συνεργασίας, Εταιρικής Πολιτικής και διαδικασίας, β) προώθησης ή λειτουργίας της Σύμβασης Συνεργασίας, καθώς και των ενεργειών του Συνεργάτη που συνδέονται με αυτή, γ) παράλειψης του Συνεργάτη να παράσχει στην Εταιρεία τις απαραίτητες πληροφορίες ώστε αυτή να λειτουργήσει, συμπεριλαμβανομένων, χωρίς περιορισμό, την εγγραφή και αποδοχή του Συνεργάτη στο Σύστημα Marketing και την πληρωμή των bonus. Ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ ΑΠΟΔΕΧΕΤΑΙ ΟΤΙ Η ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΤΗΣ FLP ΚΑΙ ΤΩΝ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΩΝ ΠΡΟΣΩΠΩΝ ΤΗΣ ΓΙΑ ΟΙΑΔΗΠΟΤΕ ΑΠΑΙΤΗΣΗ ΠΟΥ ΣΥΝΔΕΕΤΑΙ ΜΕ ΤΗΝ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΤΟΥΣ, ΣΥΜΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΗΣ, ΑΛΛΑ ΟΧΙ ΠΕΡΙΟΡΙΣΤΙΚΑ, ΤΗΣ ΑΞΙΩΣΗΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΣΥΜΒΑΣΗ, ΑΥΤΗ ΔΕΝ ΘΑ ΥΠΕΡΒΑΙΝΕΙ, ΚΑΙ ΘΑ ΠΕΡΙΟΡΙΖΕΤΑΙ, ΣΤΟ ΠΟΣΟ ΤΗΣ ΑΞΙΑΣ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΠΟΥ ΕΧΕΙ ΑΓΟΡΑΣΕΙ Ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ ΚΑΙ ΤΑ ΟΠΟΙΑ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΜΕΤΑΠΩΛΗΘΟΥΝ.

VI. ΠΑΥΣΗ ΚΟΙΝΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ
--

- 9.23. Όταν οι από κοινού Συνεργάτες (σύζυγοι) επιθυμούν να διακόψουν την κοινή Σύμβαση για οποιοδήποτε λόγο, εκτός από διαζύγιο, πρέπει να ενημερώσουν εγγράφως την Εταιρεία.

Η κοινοποίηση πρέπει να υπογράφεται και από τους δύο Συνεργάτες και θεωρείται απόδειξη από το δεύτερο αναφερόμενο στη Σύμβαση Συνεργασίας, Συνεργάτη, (η οποία είχε εγκριθεί αρχικώς από την Εταιρεία), ότι αυτός έχει αποχωρήσει από τη Σύμβαση και ότι όλοι οι Συνεργάτες των οποίων είναι Ανάδοχοι οι από κοινού Συνεργάτες θα γίνουν η υφιστάμενη γραμμή Αναδόχων του πρώτου αναφερόμενου Συνεργάτη. Η Σύμβαση Συνεργασίας θα θεωρείται ότι έχει αναληφθεί (μεταφερθεί) από τον πρώτο αναφερόμενο Συνεργάτη και αυτός/αυτή αποκλειστικά θα δικαιούται bonus, άλλες πληρωμές ή οφέλη που απορρέουν από τη Σύμβαση Συνεργασίας.

10. Διακοπή/Καταγγελία Σύμβασης Συνεργασίας

1.ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ ΑΠΟ ΤΟ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ

- 10.1. Εάν ο Συνεργάτης επιθυμεί να καταγγείλει τη Σύμβαση Συνεργασίας μπορεί ανά πάσα στιγμή να το πράξει, με υπεύθυνη δήλωση που θα φέρει βεβαίωση του γνησίου της υπογραφής του, απευθυνόμενη στην Εταιρεία. Στην περίπτωση κοινής συνεργασίας, η υπεύθυνη δήλωση πρέπει να υπογράφεται και από τα δύο μέρη. Η καταγγελία ισχύει και επιφέρει τα αποτελέσματά της από την ημερομηνία έγκρισης και καταχώρισής της από την Εταιρεία.
- 10.2. Ο καταγγέλλων Συνεργάτης χάνει το αποκτημένο κατά το χρόνο της καταγγελίας επίπεδο στο Σύστημα Marketing και όλες τις υφιστάμενες σειρές που είχε δημιουργήσει μέχρι εκείνη τη στιγμή. Μετά την καταγγελία του, όλες οι υφιστάμενες σειρές μεταφέρονται στον Ανάδοχο που βρίσκεται στην υπάρχουσα ακολουθία διαδοχής. Τη στιγμή που ο Συνεργάτης καταγγείλει τη σύμβαση, η/ο σύζυγός του/της θεωρείται ότι αποδέχεται την καταγγελία, ανεξαρτήτως του εάν είχε αρχικά συνυπογράψει τη Σύμβαση Συνεργασίας ή όχι.
- 10.2α. Εάν ο καταγγέλλων Συνεργάτης επιστρέψει ένα Touch of Forever ή οποιοδήποτε άλλο πακέτο συλλογής και από αυτό λείπει κάποιο προϊόν, η επιστροφή χρημάτων θα υπολογισθεί με βάση το πακέτο συλλογής και κατόπιν θα αφαιρεθεί η χονδρική τιμή του προϊόντος που λείπει από το πακέτο.
- 10.3. Εάν ένας Συνεργάτης που έχει καταγγείλει τη Συνεργασία θέλει να επανεγγραφεί, μπορεί μόνο μετά από δύο χρόνια, συμπληρώνοντας νέα Σύμβαση Συνεργασίας, την οποία η Εταιρεία επιφυλάσσεται να εγκρίνει.
- 10.4. Όταν ένας Συνεργάτης καταγγείλει τη Σύμβαση και επιθυμεί την επιστροφή των προϊόντων, η Εταιρεία έχει το δικαίωμα να απαιτήσει από το Συνεργάτη που καταγγέλλει τη συνεργασία, καθώς και από όλη την upline του, την επιστροφή των bonus και των CC για τα επιστρεφόμενα προϊόντα.

Η Εταιρεία θα επαναγοράζει κάθε αδιάθετο προϊόν που μπορεί να πωληθεί, εκτός εταιρικών εντύπων και εργαλείων, εφόσον αυτό έχει αγοραστεί μέσα στους προηγούμενους δώδεκα (12) μήνες από οποιονδήποτε Συνεργάτη της Εταιρείας, που έχει καταγγείλει τη Συνεργασία με την Εταιρεία. Η επαναγορά θα πραγματοποιηθεί εφόσον ο Συνεργάτης που έχει καταγγείλει τη Σύμβαση έχει πρώτα ενημερώσει την Εταιρεία γραπτά για την καταγγελία της Σύμβασης Συνεργασίας και έχει παραιτηθεί όλων των δικαιωμάτων

και προνομίων του. Ο καταγγέλων Συνεργάτης πρέπει να επιστρέφει όλα τα προϊόντα για τα οποία επιθυμεί επιστροφή χρημάτων, μαζί με τις Αποδείξεις Αγοράς στο σημείο αγοράς, π.χ. κατάστημα FLP. Όταν μια παραγγελία άνω των 4c.c. επιστρέφεται από έναν Συνεργάτη που έχει καταγγείλει τη Σύμβασή του, το σύνολο των bonus και των CC που έχει λάβει το upline του Συνεργάτη για τα προϊόντα που επιστράφηκαν, θα διαγραφούν από το upline. Εάν τα CC χρησιμοποιήθηκαν για ανέλιξη του Συνεργάτη ή του upline του σε ανώτερο επίπεδο, αυτά θα επανα-υπολογισθούν, αφού αφαιρεθούν τα CC, προκειμένου να διαπιστωθεί εάν η ανέλιξη θα παραμείνει σε ισχύ. Αν ο καταγγέλων Συνεργάτης επιστρέφει το Πακέτο Συλλογής (Touch of Forever) ή όποιο άλλο πακέτο συλλογής από το οποίο λείπει κάποιο προϊόν, η εταιρεία υπολογίζει την αξία του πακέτου συλλογής και αφαιρεί από αυτήν τη χονδρική τιμή του προϊόντος που λείπει. Μετά από την επαλήθευση των στοιχείων, ο Συνεργάτης θα λάβει μία επιταγή επιστροφής χρημάτων από την Εταιρεία, σε ποσό ίσο με το κόστος των προϊόντων που έχουν επιστραφεί, μείον τα bonus που έχουν προσωπικά ληφθεί από την αρχική αγορά, το κόστος συσκευασίας και αποστολής και άλλες τυχόν χρεώσεις. Μετά την αποκατάσταση του κόστους και των ζημιών που απορρέουν από τη λήξη της Σύμβασης ενός Συνεργάτη, λόγω ανάρμοστης συμπεριφοράς, εάν βέβαια υπάρχουν, η FLP θα απομακρύνει τον Συνεργάτη από το Σύστημα Marketing, και ολόκληρη η οργάνωση των Πωλήσεων του/της θα μεταφερθεί απ' ευθείας στον υπάρχοντα Ανάδοχο του Συνεργάτη στο σύστημα της τρέχουσας ιεραρχίας.

II. ΔΙΑΚΟΠΗ/ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

- 10.5. Η Εταιρεία διατηρεί το δικαίωμα καταγγελίας της Σύμβασης με έγγραφη καταγγελία προ 14 ημερών, στη διεύθυνση του Συνεργάτη που αναφέρεται στη Σύμβαση Συνεργασίας. Η περίοδος των 14 ημερών αρχίζει από την ημερομηνία αποστολής της επιστολής καταγγελίας, με συστημένη επιστολή απευθυνόμενη στον Συνεργάτη, στη διεύθυνση του Συνεργάτη που αναγράφεται στη Σύμβαση.
- 10.6. Η Εταιρεία έχει το δικαίωμα να καταγγείλει οποιαδήποτε Σύμβαση Συνεργασίας λόγω αντισυμβατικής συμπεριφοράς ή ενεργειών του Συνεργάτη ή του/της συζύγου του, ήτοι συμπεριφοράς που αποτελεί παραβίαση των υποχρεώσεων του Συνεργάτη που απορρέουν από την Σύμβαση Συνεργασίας ή / και της Εταιρικής Πολιτικής που περιγράφεται στην Εταιρική Πολιτική. Όταν η Εταιρεία ή το προσωπικό της ενημερωθεί για την τυχόν αντισυμβατική, ως άνω, συμπεριφορά, θα αποστείλει έγγραφη προειδοποίηση προς τον Συνεργάτη, στη διεύθυνση που αναφέρεται στη Σύμβαση, ζητώντας από τον Συνεργάτη ή τον/την συζύγο του να παύσουν την αντισυμβατική συμπεριφορά και να απέχουν από αυτήν στο μέλλον. Εάν ο Συνεργάτης δεν λάβει υπόψη την προειδοποίηση και δεν παύσει την αντισυμβατική συμπεριφορά, η Εταιρεία έχει δικαίωμα άμεσης καταγγελίας της Σύμβασης Συνεργασίας.

- 10.7. Καταγγελία της Σύμβασης Συνεργασίας από την Εταιρεία ισοδυναμεί με αποστέρηση όλων των προνομίων και συμβατικών δικαιωμάτων του Συνεργάτη, συμπεριλαμβανομένου του δικαιώματος εμπορίας των προϊόντων της Εταιρείας, φυλλαδίων και εντύπων και του δικαιώματος εισπράξεως bonus και απολαύσεως των κινήτρων που έχει θεσπίσει η Εταιρεία.
- 10.8. Σε περιπτώσεις σοβαρής αντισυμβατικής συμπεριφοράς ή ενεργειών που παραβιάζουν τα συμφέροντα της Εταιρείας ή των άλλων Συνεργατών, η Εταιρεία έχει το δικαίωμα άμεσης καταγγελίας της Σύμβασης Συνεργασίας, χωρίς προηγούμενη προειδοποίηση.
- 10.9. Σε περιπτώσεις εξέτασης τυχόν καταγγελίας μεταξύ των Συνεργατών, η Εταιρεία θα προσπαθεί να λύσει συμβιβαστικά το θέμα.
- 10.10. Λόγοι καταγγελίας της Σύμβασης Συνεργασίας εκ μέρους της Εταιρείας αποτελούν (χωρίς να περιορίζονται στους κατωτέρω):
- Η αθέμιτη απόσπαση Συνεργατών άλλης εταιρείας απευθείας πωλήσεων.
 - Η δημιουργία και ανάπτυξη δικτύου κάτω από το όνομα άλλου Συνεργάτη. Η πολιτική της εταιρείας απαγορεύει σε έναν Συνεργάτη να γράψει κάποιον κάτω από το δικτυο ενός άλλου Συνεργάτη. Επίσης, απαγορεύεται να κινεί οποιονδήποτε άλλο κωδικό Συνεργάτη πλην του δικού του.
 - Η εκτύπωση, αναπαραγωγή, διανομή ή παράνομη χρήση διαφημιστικού υλικού σχετικού με την Εταιρεία, τα προϊόντα και τις δραστηριότητές της.
 - Η πλημμελής παρουσίαση της χρήσης και ωφέλειας των προϊόντων (βλ. άρθρο 6, Πώληση Λιανικής στους πελάτες) ή/και πλημμελής παρουσίαση των ωφελημάτων που μπορεί να απολαύσει κανείς ως Συνεργάτης της Εταιρείας.
 - Οι παραγγελίες προϊόντων σε υπερβολικές ποσότητες (κατά την κρίση της Εταιρείας) και δυσανάλογες συγκριτικά με τα υπάρχοντα προϊόντα ή τις εύλογα αναμενόμενες πωλήσεις του Συνεργάτη.
 - Η προσέγγιση προσώπου που ο Συνεργάτης γνωρίζει (ή εύλογα έχει λόγο να γνωρίζει) ότι είναι Συνεργάτης της FLP, για να του πουλήσει άλλα προϊόντα οιασδήποτε φύσης, μέσω άλλου Πολυεπίπεδου Συστήματος Marketing, ή η απόπειρα του Συνεργάτη (κατά την κρίση της Εταιρείας) να δημιουργήσει ή συστήσει επιχείρηση, η οποία θα επιφέρει ζημία στην Εταιρεία ή θα είναι εις βάρος άλλων Συνεργατών, του δικτύου ή της Εταιρείας.
 - Η τοποθέτηση και εν γένει διακίνηση φυλλαδίων και εντύπων της Εταιρείας ή η πώ-

ληση Προϊόντων ή η παρουσίασή τους σε καταστήματα λιανικής, εξαιρουμένων των περιπτώσεων που αναφέρονται στις παρ. 6.11 και 6.13.

- Η υιοθέτηση συμπεριφοράς (άμεσα ή έμμεσα) που βλάπτει την Εταιρεία ή δυσφημεί το Σύστημα Marketing της Εταιρείας.
- Η αλλαγή συσκευασίας των Προϊόντων ή η επανατοποθέτηση άλλων ετικετών στα Προϊόντα της Εταιρείας.
- Οιαδήποτε παραβίαση των όρων και διατάξεων της Εταιρικής Πολιτικής.

10.11. Μετά την καταγγελία, ο πρόην Συνεργάτης, με αίτημα της Εταιρείας, οφείλει να καταβάλει, επιστρέψει ή αποζημιώσει την Εταιρεία για βραβεία, αντικείμενα ή bonus που έχει πάρει από αυτήν, από και μετά την ημερομηνία κατά την οποία έλαβε χώρα το γεγονός που προκάλεσε την καταγγελία. Όταν ο Συνεργάτης που δικαιούται τα ανωτέρω βραβεία ή bonus, δεν τα έχει λάβει πριν από την καταγγελία, αυτά δεσμεύονται με την καταγγελία. Τα δεσμευμένα bonus, που προέρχονται από την καταγγελία, θα καταβάλλονται στον επόμενο στη σειρά Συνεργάτη, ο οποίος δεν παραβιάζει τις συμβατικές του υποχρεώσεις, εκτός εάν τα bonus ήταν καταβλητέα σχετικά με προϊόντα που επεστράφησαν στην Εταιρεία σύμφωνα με τις παρ. 10.13 και 10.14.

10.12. Ο Συνεργάτης του οποίου η Σύμβαση Συνεργασίας έχει καταγγελθεί από την Εταιρεία, μπορεί να επανεγγραφεί, δύο χρόνια μετά από την ημερομηνία καταγγελίας, συμπληρώνοντας νέα Σύμβαση Συνεργασίας. Η Εταιρεία θα επεξεργαστεί τη Σύμβαση αυτή.

III. ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ/ΑΚΥΡΩΣΗ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

10.13. Εάν ο Συνεργάτης ή η Εταιρεία καταγγείλει τη Σύμβαση Συνεργασίας, ο Συνεργάτης μπορεί να ακυρώσει παραγγελίες που δεν έχουν παραδοθεί, χωρίς χρέωση και να λάβει πλήρη επιστροφή όλων των χρημάτων που έχει καταβάλει και έχει σχέση με τις πωλήσεις αυτές. Επιπρόσθετα, ο Συνεργάτης μπορεί να επιστρέψει στην Εταιρεία με χρέωσή της (μέσα σε 21 ημέρες από την καταγγελία), προϊόντα και/ή φυλλάδια και έντυπα που έχει αγοράσει εκείνη τη περίοδο, συμπεριλαμβανομένων εισιτηρίων για τυχόν επικείμενα γεγονότα και εκπαιδευτικά σεμινάρια. Η Εταιρεία θα αποζημιώσει πλήρως το Συνεργάτη (για επιστρεφόμενα προϊόντα), αρκεί αυτά να βρίσκονται στην κατάσταση στην οποία πωλήθηκαν σε αυτόν (εκτός από το εξωτερικό τους περιτύλιγμα -όπου υπήρχε).

10.14. Εάν ο Συνεργάτης καταγγείλει τη Σύμβαση Συνεργασίας ή εάν την καταγγείλει η Εταιρεία (εκτός από την περίπτωση της παρ. 8.13 και 8.14 που εξακολουθούν να ισχύουν και μετά την καταγγελία), ο Συνεργάτης δεν έχει περαιτέρω συμβατικές υποχρεώσεις ως αντι-

συμβαλλόμενος της Εταιρείας και εάν επιθυμεί, μπορεί να ακυρώσει προσωπικές παραγγελίες που δεν έχουν αποσταλεί και να λάβει άμεσα ολοσχερή επιστροφή της προκαταβολής. Ο Συνεργάτης μπορεί να επιστρέψει στην Εταιρεία (με χρέωσή της) μέσα σε 21 ημέρες από την καταγγελία της Συνεργασίας, προϊόντα που έχουν αγορασθεί από την Εταιρεία μέσα στους προηγούμενους 12 μήνες από την καταγγελία. Εάν τα προϊόντα επιστραφούν στην κατάσταση αγοράς τους (εκτός από το εξωτερικό περιτύλιγμα -όπου υπήρχε- που έχει αφαιρεθεί) η Εταιρεία θα επιστρέψει στο Συνεργάτη το τίμημα της πώλησης μείον 10% ως αποζημίωση (η οποία δεν θα παρακρατηθεί εάν η Εταιρεία είναι καταγγελλοσασμένη) και το ποσό επιστροφής θα είναι ακόμα μικρότερο, εάν τα επιστρεφόμενα προϊόντα έχουν χειροτερέψει εξαιτίας ενέργειας ή ελαττώματος εκ μέρους του Συνεργάτη. Στην περίπτωση αυτή, το ποσό της μείωσης της επιστροφής θα είναι ανάλογο με την μείωση της αξίας των προϊόντων ως αποτέλεσμα της ενέργειας ή του ελαττώματος που προκάλεσε ο Συνεργάτης.

- 10.15. Χρήματα που οφείλονται σύμφωνα με τις ανωτέρω διατάξεις θα καταβληθούν με την επιστροφή των προϊόντων στην Εταιρεία. Εάν τα προϊόντα βρίσκονται ήδη στην Εταιρεία, τα χρήματα θα καταβληθούν άμεσα.
- 10.16. Σύμβαση Συνεργασίας και οιαδήποτε υφιστάμενη γραμμή, που έχει συσταθεί ή λειτουργεί με βάση πληρεξούσιο, δεν επιτρέπεται και θα πρέπει να αναρμονισθεί και να λειτουργήσει ως Σύμβαση Συνεργασίας σύμφωνα με την Πολιτική της Εταιρείας. Η απόφαση της Εταιρείας να καταγγείλει μία Σύμβαση Συνεργασίας ή να αφαιρέσει, επανακαταστεί ή αναπροσαρμόσει bonus, CC ή χρηματικά βραβεία για συμμετοχή του Συνεργάτη σε δραστηριότητες ή παραλείψεις που είναι αντίθετες προς την Πολιτική της Εταιρείας, θα λαμβάνονται σοβαρά υπόψη και μπορεί να οδηγήσουν στην καταγγελία της Σύμβασης και σε αξίωση αποζημίωσης.

IV. ΑΠΑΓΟΡΕΥΣΗ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΜΠΟΝΟΥΣ.

- 10.17. Η 'εξαγορά μπόνους' απαγορεύεται ρητά. Ο όρος αυτός περιλαμβάνει:
- Α) Την καταχώριση Συμβάσεων Συνεργασίας με πρόσωπα χωρίς την προγενέστερη ενημέρωσή τους ή και την υπογραφή τους στο κείμενο της σύμβασης.
 - Β) Τη ψευδή εγγραφή ενός προσώπου ως Συνεργάτη της Εταιρείας.
 - Γ) Την εγγραφή ή την απόπειρα εγγραφής ανύπαρκτων προσώπων ως Συνεργατών ή Πελατών της Εταιρείας ('φαντάσματα') προκειμένου να αποκτήσουν δικαιώματα μπόνους (bonus).
 - Δ) Οποιοδήποτε άλλο μηχανισμό με τον οποίο πραγματοποιούνται στρατηγικές αγορές ώστε να αυξηθεί η προμήθεια ή τα μπόνους (bonus), εκτός αν ο Συνεργάτης πρόκειται να κάνει χρήση των προϊόντων που αγοράζει με καλή πίστη.

Και συμφωνεί να δεσμεύεται από την πολιτική επίλυσης διαφορών ή διενέξεων που ορίζονται με το παρόν.

Ι Ι. Διάφορες Διατάξεις

- 11.1. Η Εταιρεία χρησιμοποιεί πολλές μεθόδους παροχής πληροφοριών στους Συνεργάτες της, οι οποίοι ενθαρρύνονται να κάνουν πλήρη χρήση της κάθε μεθόδου. Οι μέθοδοι κυρίως είναι:
- Το μηνιαίο Περιοδικό της Εταιρείας, που αποστέλλεται δωρεάν σε όλους τους Συνεργάτες που λαμβάνουν Bonus για το προηγούμενο μήνα από το μήνα δημοσίευσης.
 - Τα μηνιαία Success Days
 - Το εταιρικό e-mail που είναι ως εξής: info@foreverliving.gr
 - Η Υπηρεσία «Forever SMS» που ενημερώνει τους Συνεργάτες, οι οποίοι έχουν δηλώσει συμμετοχή για να λαμβάνουν δωρεάν ενημέρωση μέσω γραπτού μηνύματος στο κινητό τους τηλέφωνο.
 - Ηλεκτρονική διεύθυνση (<http://www.foreverliving.com>) που αποτελεί την επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας για πληροφορίες σχετικά με CC, προϊόντα και γεγονότα.
 - Η Εταιρική Πολιτική και άλλα εγκεκριμένα, από την εταιρεία φυλλάδια και έντυπα που διατίθενται από τα καταστήματα της Εταιρείας και την έδρα της.
- 11.2. Οι Συνεργάτες που επιθυμούν να θέσουν ερωτήσεις σχετικά με την Εταιρεία, τα προϊόντα και τις δραστηριότητες της Εταιρείας, τις απευθύνουν αρχικά στον Ανάδοχό τους ή ανώτερο Manager. Εάν δεν διευθετηθεί το θέμα, οι Συνεργάτες θα επικοινωνήσουν απευθείας με την Εταιρεία για βοήθεια ή οδηγίες.
- 11.3. Η Εταιρική Πολιτική θα υπόκειται και ερμηνεύεται σύμφωνα με το ελληνικό δίκαιο.

12. Παροχή Κατευθυντήριων Οδηγιών - Διαφημίσεις

1. ΓΕΝΙΚΕΣ ΟΔΗΓΙΕΣ

- 12.1. Οι πληροφορίες που περιλαμβάνονται στο παρόν κεφάλαιο εφαρμόζονται σε κάθε είδος διαφήμισης συμπεριλαμβανομένου και του internet.
- 12.2. Όλες οι διαφημίσεις πρέπει να είναι νόμιμες, ηθικές, ειλικρινείς και ακριβείς.
- 12.3. Ο Συνεργάτης μπορεί να αναφέρεται ως 'Ανεξάρτητος Συνεργάτης της Forever Living Products' (άλλοι τίτλοι δεν επιτρέπονται) και να χρησιμοποιεί εγκεκριμένα λογότυπα της Εταιρείας σε επαγγελματικές κάρτες και προσωπικά είδη αλληλογραφίας και διαφημίσεις. Δεν πρέπει οι Συνεργάτες να παρουσιάζονται ως πληρεξούσιοι, αντιπρόσωποι ή εργαζόμενοι της FLP, ή να χρησιμοποιούν πλήρη την επωνυμία της Εταιρείας στα έντυπα και τις διαφημίσεις τους.
- 12.4. Οι Συνεργάτες δεν πρέπει να προωθούν τα φυλλάδια ή διάφορα έντυπά τους ή τις ηλεκτρονικές διευθύνσεις τους σε άλλους Συνεργάτες εκτός του δικτύου τους.
- 12.5. Οι διαφημίσεις (συμπεριλαμβανομένης της διανομής φυλλαδίων) μπορεί να είναι κοστοβόρες και να απαιτούν ικανό χρόνο απασχόλησης για τους Συνεργάτες και είναι δυνατόν να μην αποδώσουν τα αναμενόμενα αποτελέσματα. Για το λόγο αυτό, οι επιτυχημένοι Συνεργάτες της FLP πιστεύουν ότι η προφορική διαφήμιση (από στόμα σε στόμα) είναι ο πιο προσοδοφόρος τρόπος να κτίσουν μία επιτυχημένη επιχείρηση λιανικής.
- 12.6. Οι Συνεργάτες που αποφασίζουν να διαφημίσουν τη δραστηριότητά τους, επιτρέπεται να χρησιμοποιούν μόνον εγκεκριμένα από την Εταιρεία κείμενα και εν γένει διαφημιστικά μέσα. Η ρύθμιση αυτή αφορά σε όλα τα μέσα διαφήμισης συμπεριλαμβανομένου και του internet.
1. Απαγορεύεται η Εκτύπωση, Δημοσίευση, Αναπαραγωγή, Διανομή και Χρήση μη εγκεκριμένου υλικού διαφήμισης. Συγκεκριμένο διαφημιστικό υλικό μπορεί να χρησιμοποιηθεί μετά από γραπτή έγκριση της Εταιρείας.
- 12.7. Εάν οι Συνεργάτες επιθυμούν να σχεδιάσουν οι ίδιοι τις διαφημίσεις τους, πρέπει να υποβάλλουν τα οικεία σχέδια των διαφημίσεων με e-mail, φαξ ή ταχυδρομείο στην Εταιρεία για έγκριση. Εάν δοθεί η έγκριση, δίνεται στο Συνεργάτη ένας κωδικός. Αυτός

πρέπει να συμπεριληφθεί στη διαφήμιση, όταν αυτή δημοσιευθεί. Οι Συνεργάτες πρέπει να ελέγξουν ότι το υλικό συμφωνεί με τα εγκριθέντα σχέδια διαφήμισης, προτού αποστείλουν τα σχέδια για υλοποίηση.

12.8. Ο Συνεργάτης που χρησιμοποιεί διαφήμιση, η οποία δεν έχει προεγκριθεί από την Εταιρεία, παραβιάζει την παρούσα Πολιτική με όλες τις σχετικές συνέπειες.

12.9. Η Εταιρεία έχει εγκεκριμένες διαφημίσεις που διατίθενται με αίτηση των Συνεργατών προς χρήση.

Αν μία διαφήμιση έχει δημοσιευθεί κατά το παρελθόν, για οποιοδήποτε λόγο, χωρίς κωδικό έγκρισης από την Εταιρεία, για να δημοσιευθεί και πάλι θα πρέπει να χορηγηθεί κωδικός έγκρισης από την Εταιρεία.

12.10. Η Εταιρεία διατηρεί το δικαίωμα να παραχωρήσει προς χρήση στους Συνεργάτες και άλλες εγκεκριμένες διαφημίσεις.

12.11. Εξωτερικά σήματα ή ανάρτηση στο παράθυρο πινακίδας ή ταμπέλας που διαφημίζει την Εταιρεία ή τα Προϊόντα ή το λογότυπό της, δεν επιτρέπεται σε οποιοδήποτε μέρος. Επιτρέπεται μόνο υπό μορφή αυτοκόλλητης ετικέτας στο παράθυρο του αυτοκινήτου (βλ. επίσης 6.12).

12.12. Είναι ευθύνη του Συνεργάτη να διασφαλίσει ότι όλα τα προωθητικά υλικά, που χρησιμοποιεί, συμφωνούν με την Εταιρική Πολιτική και την ελληνική νομοθεσία όπως ισχύει σήμερα.

12.13. Οι Συνεργάτες που έχουν απορίες στα ανωτέρω θέματα, θα επικοινωνούν με το τμήμα Marketing της Εταιρείας.

12.14. Πίνακες ανακοινώσεων μπορούν να έχουν διακριτικές διαφημίσεις για επαγγελματικές ευκαιρίες ή προϊόντα.

II. ΛΙΑΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

12.15. Οι διαφημίσεις μπορούν να περιλαμβάνουν φωτογραφίες των προϊόντων.

12.16. Τα προϊόντα της Εταιρείας δεν αποτελούν φάρμακα. Επομένως, είναι παράνομο να παρουσιάζουν οι Συνεργάτες τα προϊόντα ως να έχουν φαρμακευτικές ιδιότητες. Έτσι, δεν πρέπει να παρουσιάζονται τα προϊόντα της Εταιρείας ως κατάλληλα να θεραπεύσουν ή αποτρέψουν ασθένεια στους ανθρώπους ή τα ζώα (με ισχυρισμούς, π.χ. «ότι είναι αποτελεσματικά στην αρθρίτιδα»).

- 12.17. Η αναφορά δήλωσης του τύπου «Δεν κάνουμε ιατρικούς ισχυρισμούς» κ.λ.π. δεν αναφέρει τις οδηγίες της παρ. 12.16.
- 12.18. Εμπειρίες και αποσπάσματα εφημερίδων δεν επιτρέπεται να χρησιμοποιηθούν για να διαφημίσουν προϊόντα της Εταιρείας, εάν περιλαμβάνουν ιατρική δήλωση, παρόλο που μπορεί να μην αναφέρονται άμεσα στα προϊόντα της Εταιρείας. Εάν βεβαιώνουν μη-ιατρικό ισχυρισμό, πρέπει να υποστηρίζονται από ικανοποιητική μαρτυρία που να θεμελιώνει τέτοιο ισχυρισμό.
- 12.19. Το περιεχόμενο και η καταλληλότητα των δημοσιευμένων άρθρων είναι αποκλειστική ευθύνη του εκδότη στο έντυπο του οποίου εμφανίζονται. Η Εταιρεία δεν ελέγχει ή εγκρίνει τέτοια άρθρα. Η Εταιρεία θα καταβάλλει κάθε προσπάθεια, με τη δυνατότητα των πηγών που διαθέτει, να παρέχει πληροφορίες για τα προϊόντα, όταν της ζητηθεί. Οι Συνεργάτες πρέπει να γνωρίζουν ότι εάν προσφέρουν πληρωμή για την έκδοση τυχόν φυλλαδίων, εντύπων κλπ, ουσιαστικά διαφημίζουν τα προϊόντα και έτσι οι ίδιοι κανόνες που αναφέρονται στο κεφάλαιο 12, εφαρμόζονται και στην ως άνω μέθοδο. Μπορεί να γίνεται χρήση περιεχομένων από τα φυλλάδια της Εταιρείας (εξααιρουμένων καταλόγων προϊόντων σε ντοσιέ ή του Εταιρικού Περιοδικού).

III. ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΝΕΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

- 12.20. Παρόλο που επιτρέπεται στους Συνεργάτες να κάνουν διαφημίσεις για προσέγγιση νέων Συνεργατών, είναι γενικά αποδεκτό ότι αυτό δεν αποτελεί τον καλύτερο τρόπο και ότι υπάρχουν απαγορεύσεις για αυτού του είδους τις διαφημίσεις.
- 12.21. Όταν οι Συνεργάτες προβαίνουν σε διαφήμιση προκειμένου να προσεγγίσουν νέους Συνεργάτες, πρέπει, σε κάθε περίπτωση :
- να προωθούν την ευκαιρία σαν επαγγελματική συνεργασία με την Εταιρεία και όχι σαν ευκαιρία πρόκλησης με σύμβαση εργασίας.
 - να απέχουν από την παράσταση ανακριβών και υπερβολικών εκτιμήσεων/υποσχέσεων σχετικά με τις αποδοχές που θα έχει ο υποψήφιος Συνεργάτης, οι οποίες μπορεί να προσβληθούν δικαστικώς.
 - να διασφαλίσουν ότι δεν θα προβαίνουν σε οποιοδήποτε εκτιμήσεις περί υψηλών και άμεσων αποδοχών, αλλά, αντίθετα, θα επισημαίνουν πώς εξασφαλίζεται ένα εισόδημα, πχ με την είσπραξη των bonus και μέσω των λιανικών πωλήσεων.

- να διασφαλίσουν ότι οποιεσδήποτε αξιώσεις κερδών συνδέονται με τα πραγματικά κέρδη του Συνεργάτη, τα οποία υπολογίζονται και επαληθεύονται σύμφωνα με την Πολιτική της Εταιρείας.
- να απέχουν από τη χρησιμοποίηση παρεξηγήσιμων, παραπλανητικών ή αθέμιτων μεθόδων προσέλκυσης υποψήφιων Συνεργατών.
- να μην προωθούν ποτέ την FLP επιχείρηση αποκλειστικά σαν ευκαιρία για να προσελκύσουν άλλους υποψήφιους Συνεργάτες. Όλες οι παρουσιάσεις, διαφημίσεις κ.λ.π. πρέπει να προωθούν την επιχείρηση του Συνεργάτη ως μία επιχείρηση, όπου οι Συνεργάτες πωλούν προϊόντα στους πελάτες τους.

<i>IV. ΛΟΓΟΤΥΠΙΑ, ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΠΩΝΥΜΙΑ, ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ ΚΑΙ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ</i>

12.22 Η επωνυμία «Forever Living Products» και τυχόν σύμβολα, εμπορικά σήματα και δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας, συνδεδεμένα με την Εταιρεία, συμπεριλαμβανομένων και ονομασιών προϊόντων, είναι αποκλειστική ιδιοκτησία της Εταιρείας.

12.23 **Περιορισμένη Άδεια Χρήσης Εταιρικών Σημάτων**

Η Εταιρεία παραχωρεί το δικαίωμα σε κάθε Συνεργάτη της να χρησιμοποιεί εμπορικά σήματα, σήματα υπηρεσιών και άλλα σήματα της Εταιρείας, αποκλειστικά και μόνο στα πλαίσια των καθηκόντων και υποχρεώσεων που απορρέουν από τη Σύμβαση Συνεργασίας με την Εταιρεία. Το δικαίωμα που παραχωρείται με το παρόν θα παραμένει ενεργό εφόσον ο Συνεργάτης τηρεί πλήρως τους κανονισμούς και τις διατάξεις που έχει θεσπίσει η Εταιρεία. Απαγορεύεται ρητά η προβολή αξιώσεων Σημάτων της Εταιρείας από τους Συνεργάτες, ήτοι η καταχώρηση domain name με την χρήση των λέξεων FLP ή Forever Living, ή άλλων σημάτων της FLP σε κάθε μορφή, σχήμα ή σχέδιο), εάν δεν έχει ληφθεί προηγουμένως η απαραίτητη γραπτή έγκριση της Εταιρείας.

Τα Σήματα αυτά αποτελούν ιδιοκτησία της Εταιρείας και έχουν μεγάλη αξία για την FLP. Οι Συνεργάτες έχουν το δικαίωμα να τα χρησιμοποιήσουν μόνο στα πλαίσια που καθορίζονται από την Εταιρεία. Όλα τα Σήματα είναι και θα παραμείνουν της αποκλειστικής κυριότητας της Εταιρείας. Οι Συνεργάτες δεν μπορούν να διαφημίσουν τα προϊόντα της Εταιρείας με τρόπο διάφορο από τα έντυπα και το υλικό που τους παρέχεται από την Εταιρεία ή από εξουσιοδοτημένο εκπρόσωπο της Εταιρείας. Οι Συνεργάτες συναινούν στη μη χρήση τυχόν γραπτού, εκτυπωμένου, καταχωρημένου υλικού διαφήμισης και προώθησης των προϊόντων της Εταιρείας που είτε δεν παρέχεται

από την εταιρεία είτε δεν έχει υποβληθεί και λάβει την απαραίτητη έγκριση από την Εταιρεία.

Οι Συνεργάτες συμφωνούν να μην προβαίνουν σε δυσφημιστικές ενέργειες σχετικά με την Εταιρεία, τα προϊόντα της, το Πρόγραμμα Αποζημίωσης και τις Επιχειρηματικές της Ευκαιρίες.

12.24 **Διαφημιστικό Υλικό**

Οι Συνεργάτες μπορούν να αναπτύξουν οποιαδήποτε τεχνική προώθησης των προϊόντων της Εταιρείας εφόσον δεν παραβιάζουν τους κανόνες και την πολιτική της Εταιρείας και δεν παραβιάζουν τους νόμους του Κράτους. Αν δεν έχει ληφθεί η προηγούμενη γραπτή έγκριση από την Εταιρεία, η χρήση, παραγωγή και πώληση τυχόν διαφημιστικών εντύπων και υλικών απαγορεύεται.

13. Κώδικας Συμπεριφοράς

1. ΚΩΔΙΚΑΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ

- 13.1. Προκειμένου ένας Συνεργάτης να πωλεί προϊόντα, πρέπει να έχει καταχωρηθεί η Σύμβαση Συνεργασίας του με την Εταιρεία στα Κεντρικά Γραφεία της.
Από όλους τους Συνεργάτες αναμένεται να:
- 13.2. Γνωρίζουν το περιεχόμενο της Πολιτικής της Εταιρείας.
- 13.3. Επιβεβαιώσουν ότι αντιλαμβάνονται πλήρως και εφαρμόζουν τον όρο της εγγύησης των 30 ημερών.
- 13.4. Είναι ειλικρινείς και να συμπεριφέρονται με ακεραιότητα, οποτεδήποτε, έτσι ώστε να προσδίδουν κύρος στην Εταιρεία, στους άλλους Συνεργάτες και γενικότερα στο Πολυεπίπεδο Marketing (MLM).
- 13.5. Επιδεικνύουν θετική συμπεριφορά προς όλους τους Συνεργάτες, με πνεύμα συνεργασίας και ομαδικότητας.
- 13.6. Είναι πιστοί προς την Εταιρεία, το προσωπικό της, τους εκπροσώπους της και όλους τους άλλους Συνεργάτες, σε κάθε περίπτωση, αποφεύγοντας κουτσουμπολιά, κριτική και τριβές στις μεταξύ τους σχέσεις.
- 13.7. Επιδεικνύουν ευγένεια λόγου και συμπεριφοράς σε κάθε περίπτωση προς το προσωπικό, τους εκπροσώπους της Εταιρείας και τους άλλους Συνεργάτες.
- 13.8. Συμπεριφέρονται με ακεραιότητα, όταν σχεδιάζουν και υλοποιούν την ανάπτυξη της προσωπικής τους επιχείρησης, έτσι ώστε να μην προβαίνουν σε υπερβολικές εκτιμήσεις σχετικές με την Εταιρεία, τα προϊόντα ή τις απολαβές που παρέχονται στους Συνεργάτες μέσα από το σύστημα Marketing που ακολουθεί η Εταιρεία.
- 13.9. Συμπεριφέρονται με ακεραιότητα προς αυτούς που δραστηριοποιούνται στο δίκτυό τους και να τους ενθαρρύνουν να έχουν αποθέματα προϊόντων μόνο ανάλογα με τις προσωπικές τους ανάγκες και τις ανάγκες της επιχείρησής τους, έτσι ώστε να τους αποτρέπουν από υπερβολικές αγορές Προϊόντων.
- 13.10. Είναι ενήμεροι και να συμμορφώνονται με τους Ελληνικούς νόμους που αφορούν την προσωπική τους επιχείρηση.

- 13.11. Είναι ευθύνη του Συνεργάτη να γνωρίζει την ισχύουσα Πολιτική της Εταιρείας.
- 13.12. Να απέχουν από την προσέλκυση υποψήφιων Συνεργατών που έχουν ήδη προσεγγισθεί από άλλους Συνεργάτες και από τυχόν άλλες αθέμιτες πρακτικές (όπως υπερβολική αγορά προϊόντων για αλλαγή επιπέδου).
- 13.13. Να εμφανίζονται ευπρεπώς στα σεμινάρια της Εταιρείας και στις εκδηλώσεις Success Day, τις τοπικές εκδηλώσεις που προϋποθέτουν ιδιαίτερη εμφάνιση, την οποία καθορίζει ο διοργανωτής (μπορεί να είναι απλή ενδυμασία ή επίσημη). Τζηνς, αθλητικά και φόρμες γυμναστικής δεν είναι αποδεκτά σε εκπαιδευτικά σεμινάρια της Εταιρείας.
- 13.14. Η Πολιτική της Εταιρείας δεν επιτρέπει ο Συνεργάτης να γίνει Ανάδοχος και να δημιουργήσει μία επιχείρηση επ' ονόματι άλλου προσώπου.
- 13.15. Οι Συνεργάτες της Εταιρείας δεν θα πρέπει να δυσφημούν άλλους Συνεργάτες, προϊόντα και υπηρεσίες της Εταιρείας, το Σύστημα Marketing ή τους υπαλλήλους της Εταιρείας σε άλλους Συνεργάτες ή σε τρίτα πρόσωπα. Απορίες, προτάσεις και σχόλια που αφορούν τα παραπάνω θα πρέπει να αποστέλλονται γραπτώς μόνον στα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρείας.
- 13.16. Απαγορεύεται στους Συνεργάτες να διατυπώνουν ισχυρισμούς ότι τα προϊόντα της Εταιρείας μπορούν να διαγνώσουν, κατευνάσουν και θεραπεύσουν μία συγκεκριμένη ασθένεια ή κατηγορία ασθενειών. Επιτρέπονται μόνον δηλώσεις και ισχυρισμοί που έχουν επισήμως εγκριθεί από την FLP ή οι οποίοι περιέχονται στα επίσημα έντυπα της Εταιρείας.
- 13.17. Απαγορεύεται αυστηρά η προβολή αύξησης εισοδήματος ή η πιθανή παραπλάνηση σχετικά με την αύξηση του εισοδήματος ως αποτέλεσμα της συνεργασίας με την Εταιρεία, εκτός αν προηγουμένως έχει δοθεί η σχετική έγγραφη άδεια και έγκριση από την Εταιρεία. Η οικονομική ευμάρεια του Συνεργάτη εξαρτάται αποκλειστικά από την προσπάθεια και την αφοσίωση που επιδεικνύει ο ίδιος καθώς και από την εκπαίδευση και επίβλεψη που παρέχει προς το δίκτυό του.
- 13.18. Συνεργάτες που έχουν επιτύχει το επίπεδο Manager ή ανώτερο στο σύστημα Marketing πρέπει επίσης:

ΙΙ. ΚΩΔΙΚΑΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ MANAGER

- 13.19. Να κατευθύνουν, με το παράδειγμά τους, τους Συνεργάτες του δικτύου τους με το να

επιτυγχάνουν τα προσωπικά τους CC μηνιαίως και να πληρούν τις προϋποθέσεις για την θέση του Ηγέτη Manager κάθε μήνα.

- 13.20. Να κατευθύνουν με το παράδειγμά τους τους Συνεργάτες του Δικτύου τους, έτσι ώστε να γίνονται Ανάδοχοι νέων Συνεργατών κάθε μήνα.
- 13.21. Να διδάσκουν στους Συνεργάτες του δικτύου τους τις αρχές της ομαδικής συνεργασίας σε δίκτυο και να αποθαρρύνουν το δίκτυό τους από πρακτικές αθέμιτης προσέλκυσης υποψήφιων Συνεργατών και άλλων αθέμιτων μεθόδων, όπως αγορά υπερβάλλουσας ποσότητας Προϊόντων και εγγραφή νέων Συνεργατών που βρίσκονται σε μακρινές αποστάσεις, έτσι ώστε να μην είναι εύκολη η υποστήριξή τους από τον Συνεργάτη.
- 13.22. Να αντιλαμβάνονται πλήρως τη διοικητική δομή και τους κανονισμούς της Εταιρείας και των υποκαταστημάτων. Εδώ συμπεριλαμβάνεται η σωστή συμπλήρωση όλων των εντύπων της Εταιρείας.
- 13.23. Να υποδεικνύουν στα μέλη του δικτύου τους να γνωρίζουν πλήρως την Πολιτική της Εταιρείας.
- 13.24. Να διασφαλίζουν ότι ο όρος της εγγύησης των 30 ημερών γίνεται κατανοητός και εφαρμόζεται από το δίκτυό τους.
- 13.25. Να ενθαρρύνουν τα μέλη του δικτύου τους στο να χρησιμοποιούν τις κατάλληλες βαθμίδες επικοινωνίας, όπως π.χ. Συνεργάτης-Ανάδοχος-Ανώτερος Manager-Εταιρεία.
- 13.26. Να υποδεικνύουν στο δίκτυό τους ότι όλες οι σχετιζόμενες με την επιχείρηση ερωτήσεις τους επιλύονται στην Εταιρεία και δεν τίθενται υπόψη της Forever Living Products Int.
- 13.27. Να παρακολουθούν τις τοπικές ημερίδες, τα σεμινάρια και τις εκδηλώσεις Success Day. Οι Managers οφείλουν να παρακολουθούν την πλειοψηφία των σεμιναρίων, εκδηλώσεων και ημερίδων που διοργανώνει η Εταιρεία και να προωθούν τις εκδηλώσεις αυτές στο δίκτυό τους.
- 13.28. Να αναλάβουν την ευθύνη της εκπαίδευσης των μελών του δικτύου τους και να βεβαιώνονται ότι όλα τα φυλλάδια και έντυπα ή διαφημίσεις που γίνονται από μέλη του δικτύου τους έχουν λάβει έγκριση από την Εταιρεία.
- 13.29. Να αναγνωρίζουν το γεγονός ότι αποτελούν παράδειγμα για τα μέλη του δικτύου τους και άλλων ομάδων και να συμπεριφέρονται ανάλογα.

- 13.30. Να είναι πρόθυμοι να βοηθήσουν την ομάδα τους και να υποστηρίξουν τη διεύθυνση της Εταιρείας καθώς και τους Συνεργάτες από άλλα δίκτυα.
- 13.31. Να γνωρίζουν ότι οι προκλήσεις και τα προβλήματα πρέπει πάντα να αντιμετωπίζονται από τους ίδιους και στην συνέχεια να αναφέρονται στην Upline τους ή στην Εταιρεία, ποτέ στην (downline) ομάδα τους.

14. Προστασία Προσωπικών Δεδομένων

14.1. Οι Συνεργάτες που συλλέγουν και κρατούν προσωπικές πληροφορίες σχετικά με τρίτα πρόσωπα πρέπει να γνωρίζουν και συμμορφώνονται με την ελληνική νομοθεσία (νόμο για την προστασία προσωπικών δεδομένων) σχετικά με την τήρηση εμπιστευτικών πληροφοριών. Η ρύθμιση αυτή αφορά σε προσωπικές πληροφορίες:

- που βρίσκονται σε εγχειρίδιο, π.χ. σε ντοσιέ και/ή προσωπικό κομπιούτερ για παράδειγμα βάση δεδομένων και
- που σχετίζεται με πελάτες λιανικής, υποψήφιους Συνεργάτες ή υφιστάμενους συνεργάτες και αφορούν πρόσωπα που μπορούν να εντοπιστούν με τον παραπάνω τρόπο.

I. Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΩΣ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΤΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

14.2. Η Εταιρεία, ως επεξεργαζόμενη προσωπικά δεδομένα, έχει ενημερώσει επαρκώς τις αρχές για τα αρχεία που διατηρεί και γενικώς συμμορφώνεται πλήρως προς τον Ελληνικό Νόμο που διέπει την προστασία των προσωπικών δεδομένων.

14.3. Οι Συνεργάτες αποδέχονται ότι η Εταιρεία μπορεί να κρατεί και επεξεργάζεται όλες τις προσωπικές πληροφορίες που της παρέχουν οι Συνεργάτες για σκοπό που περιλαμβάνει Marketing, επιχειρηματική δημιουργία και ανάπτυξη, αναφορές marketing, καταβλητέα bonus και βραβεία. Ο Συνεργάτης συμφωνεί ότι η Εταιρεία μπορεί να αποκαλύψει και διαθέσει τις προσωπικές πληροφορίες που τον αφορούν σε ανώτερο Ανάδοχο (έως 1η γενιά), συμμορφούμενη πάντα με τον Ελληνικό νόμο περί προστασίας προσωπικών δεδομένων.

II. ΥΠΟΧΡΕΩΣΗ ΤΗΡΗΣΕΩΣ ΤΟΥ ΑΠΟΡΡΗΤΟΥ & ΕΧΕΜΥΘΕΙΑ

14.4. Πληροφορίες σχετικά με αναφορές δικτύου καθώς και αναφορές παντός περιεχομένου, συμπεριλαμβανόμενων αλλά όχι περιοριστικά, πληροφοριών για το σύνολο πωλήσεων δικτύου και μηνιαίες κινήσεις δικτύου (commission recap statements) είναι εμπιστευτικές και ανήκουν αποκλειστικά στην Εταιρεία. Κάθε ανεξάρτητος Συνεργάτης που αποκτά τέτοιου είδους πληροφορίες, θα πρέπει να τις αντιμετωπίζει ως ιδιωτικές και εμπιστευτικές, να τις διατηρεί ως τέτοιες και να τις χρησιμοποιεί αποκλειστικά και μόνον για τον σκοπό της επιχειρήσής του. Όντας ανεξάρτητος Συνεργάτης της Εταιρείας είναι πιθανό να αποκτήσετε εμπιστευτικές και πολύτιμες για την Εταιρεία πληροφορίες. Θα πρέπει να τις χρησιμοποιήσετε μόνο για να προωθήσετε και να διαφημίσετε τα προϊόντα της

Εταιρείας, για να προσελκύσετε Νέους Συνεργάτες και για να ενδυναμώσετε την επιχείρησή σας.

Ο όρος «Εμπορικό Μυστικό» ή «Εμπιστευτικές Πληροφορίες» θα περιλαμβάνει επίσης πληροφορίες που αφορούν: φόρμουλα, πατέντα, συνδυασμό, πρόγραμμα, συσκευή, μέθοδο, τεχνική ή επεξεργασία, οι οποίες:

1. αποκτούν οικονομική σημασία, πραγματική ή εν δυνάμει, καθώς δεν είναι γνωστές στο ευρύ κοινό, το οποίο αν τις αποκαλύψει ή χρησιμοποιήσει, θα αποκτήσει οικονομική ωφέλεια,
2. αποτελούν το αντικείμενο μελέτης και προσπάθειών που είναι εύλογο από τις περιστάσεις, να παραμείνουν μυστικές.

14.5 **Εμπιστευτικές Πληροφορίες**

1. Η Εταιρεία θα παρέχει στους Συνεργάτες της εμπιστευτικές πληροφορίες με μόνο σκοπό την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της.
2. Οι Συνεργάτες απαγορεύεται να χρησιμοποιούν, αποκαλύπτουν, αναπαράγουν ή με οιοδήποτε άλλο τρόπο γνωστοποιούν Εμπιστευτικές Πληροφορίες σε ανθρώπους άλλους από τους Ανεξάρτητους Συνεργάτες της Εταιρείας χωρίς την προηγούμενη γραπτή συγκατάθεση της Εταιρείας.
3. Οι Συνεργάτες θα πρέπει να χρησιμοποιούν τυχόν Εμπιστευτικές Πληροφορίες μόνο για τον σκοπό της ανάπτυξης της επιχείρησής τους. Απαγορεύεται να τις χρησιμοποιούν άμεσα ή έμμεσα, ή να τις εκμεταλλεύονται για οικονομικούς σκοπούς.
4. Οι Συνεργάτες υποχρεούνται να διατηρούν και να διασφαλίζουν το απόρρητο Εμπιστευτικών Πληροφοριών από αθέμιτη χρήση ή άλλη ενέργεια που αντιτίθεται στα συμφέροντα της FLP.

14.6 **Περιοριστικές Ρήτρες**

Όσον αφορά στη διαχείριση Εμπιστευτικών Πληροφοριών, ο Συνεργάτης συμφωνεί από τώρα και στο εξής ότι δεν θα αναλαμβάνει ή υποστηρίζει οποιαδήποτε ενέργεια η οποία μπορεί να οδηγήσει σε καταστρατήγηση των αρχών της FLP μείωση της αξίας της FLP, ή σε εκμετάλλευση της συμβατικής σχέσης της Εταιρείας με οποιονδήποτε Ανεξάρτητο Συνεργάτη της. Συμφωνεί επίσης ότι δεν θα επικοινωνήσει, συμβουλευθεί, πείσει, εγγράψει ή δεχθεί κάποιον Συνεργάτη, Πελάτη ή οποιοδήποτε πρόσωπο το

οποίο ανήκει ήδη στο δυναμικό της Εταιρείας –είτε ως Συνεργάτης είτε ως Πελάτης- για διάστημα παραπάνω από δώδεκα (12) μήνες ή να ενθαρρύνει τέτοια πρόσωπα να προωθήσουν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα με εταιρείες άλλες από την FLP.

14.7 **Διάρκεια**

Οι συμφωνίες που περιλαμβάνονται στην παράγραφο «Εμπιστευτικές Πληροφορίες» είναι δεσμευτικές και ισχύουν για αόριστο χρονικό διάστημα. Οι συμφωνίες που περιλαμβάνονται στην παράγραφο «Περιοριστικές Ρήτρες» θα παραμείνουν σε ισχύ κατά τη διάρκεια της Σύμβασης Συνεργασίας που έχει συναφθεί προηγουμένως με την Εταιρεία, μετά το πέρας της οποίας, θα παραταθούν για διάστημα ενός (1) έτους από τη λήψη Εμπιστευτικών Πληροφοριών ή δώδεκα (12) μηνών μετά τη λήξη και τον τερματισμό της Σύμβασης Συνεργασίας.

15. Διαδικτυακή Πολιτική

I. ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

- 15.1. Οι Συνεργάτες έχουν το δικαίωμα να διατηρούν μία προσωπική και ανεξάρτητη, πλην εγκεκριμένη από την FLP ιστοσελίδα, για να διαφημίζουν τα προϊόντα της Εταιρείας, χρησιμοποιώντας έναν απευθείας σύνδεσμο (link) με την επίσημη ιστοσελίδα αγορών της εταιρείας (www.foreverliving.com) και στην ενότητα My FLP Biz. Οι ηλεκτρονικές παραγγελίες θα εκτελούνται απευθείας και αποκλειστικά από την Εταιρεία. Ο απευθείας σύνδεσμος (link) έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε να εμφανίζονται οι σελίδες της Εταιρείας στην προσωπική ιστοσελίδα του ανεξάρτητου Συνεργάτη. Έτσι, οι χρήστες /επισκέπτες στην πραγματικότητα δεν εγκαταλείπουν την ιστοσελίδα του Συνεργάτη.

Για να διασφαλιστούν η ακεραιότητα και η προστασία του διακριτικού τίτλου της FLP, η σειρά προϊόντων και η σχέση Συνεργάτη/ Πελάτη, οι Συνεργάτες δεν θα έχουν το δικαίωμα να πωλούν ηλεκτρονικά μέσω της προσωπικής ιστοσελίδας τους προϊόντα της Εταιρείας. Επίσης δεν θα έχουν το δικαίωμα να χρησιμοποιούν ή πωλούν οποιοδήποτε διαφημιστικό ή προωθητικό έντυπο της FLP το οποίο δεν έχει λάβει προηγουμένως γραπτή έγκριση από εντεταλμένο εκπρόσωπο της εταιρείας.

Πωλήσεις μέσω Διαδικτύου (E-Commerce Sales) μπορούν να πραγματοποιούνται μόνο απευθείας, μέσω της επίσημης ιστοσελίδας της Εταιρείας (www.foreverliving.com) ή μέσω σύνδεσης (link) με την επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας και τη λειτουργία της ενότητας My FLP Biz.

Απαγορεύεται ρητά η πώληση προϊόντων μέσω ηλεκτρονικών καταστημάτων ή ιστοσελίδων δημοπρασιών, όπως ενδεικτικά το Ebay ή το amazon.com. Οι Συνεργάτες δεν μπορούν να πωλούν προϊόντα της Εταιρείας σε οποιονδήποτε με σκοπό τη μεταπώληση ή να εμπιστευθούν την πώληση προϊόντων της Εταιρείας σε τρίτους (μη Συνεργάτες). Οι προσωπικές ιστοσελίδες Συνεργατών που έχουν λάβει την σχετική έγκριση από την Εταιρεία θα μπορούν να λειτουργούν για τη διαφήμιση και την προώθηση προϊόντων της Εταιρείας, αλλά όχι για ηλεκτρονική πώληση ή την προσέλκυση και εγγραφή νέων Συνεργατών.

II. ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

- 15.2. Οι προσωπικές και ανεξάρτητες ιστοσελίδες Συνεργατών για την προώθηση/ διαφήμιση των προϊόντων της Εταιρείας και της Επιχειρηματικής Ευκαιρίας αλλά όχι της ηλεκτρονικής πώλησης ή καταχώρισης Συμβάσεων Συνεργασίας με νέους Συνεργάτες, θα επιτρέπονται εφόσον είναι σύμφωνες με την Πολιτική της Εταιρείας.

Η ηλεκτρονική καταχώριση συμβάσεων Συνεργασίας με νέους Συνεργάτες επιτρέπεται μόνο μέσω της επίσημης ιστοσελίδας της Εταιρείας (www.foreverliving.com) και μέσω των προσωπικών ιστοσελίδων Συνεργατών που διατηρούν τον απευθείας σύνδεσμο και την ενότητα My FLP Biz.

Οι Συνεργάτες δεν μπορούν να χρησιμοποιούν την επωνυμία «Forever Living Products», τα λογότυπα, τα εμπορικά σήματα, τα ονόματα προϊόντων, το όνομα χώρου στο Διαδίκτυο που διατηρεί η Εταιρεία, να αντιγράφουν ή χρησιμοποιούν οποιοδήποτε υλικό της Εταιρείας από οποιαδήποτε πηγή που μπορεί να προκαλέσει σύγχυση στους χρήστες και την εντύπωση ότι η προσωπική ιστοσελίδα του Συνεργάτη είναι η επίσημη της Εταιρείας ή μίας από τις θυγατρικές της Εταιρείας.

Τα εμπορικά σήματα των προϊόντων αποτελούν αποκλειστική ιδιοκτησία της Εταιρείας και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν από οποιοδήποτε Συνεργάτη ως σύνδεσμος καταχώρισης ή για οποιαδήποτε άλλη μη εγκεκριμένη χρήση.

Οι προσωπικές ιστοσελίδες ανεξάρτητων συνεργατών θα πρέπει να καθιστούν σαφές ότι αποτελούν προσωπική ιστοσελίδα του Συνεργάτη, ο οποίος δεν είναι νόμιμος εκπρόσωπος ή αντιπρόσωπος της Εταιρείας ή θυγατρικών της παγκοσμίως. Οι Συνεργάτες που διατηρούν προσωπικές ιστοσελίδες θα πρέπει να παρέχουν απευθείας σύνδεσμο με την επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας (www.foreverliving.com).

Οι προσωπικές και ανεξάρτητες ιστοσελίδες Συνεργατών θα πρέπει να αντανακλούν και να συνδέονται μόνο με επιχειρήσεις ή προϊόντα που φέρουν το σήμα της FLP και έχουν σεμνό και ηθικό περιεχόμενο.

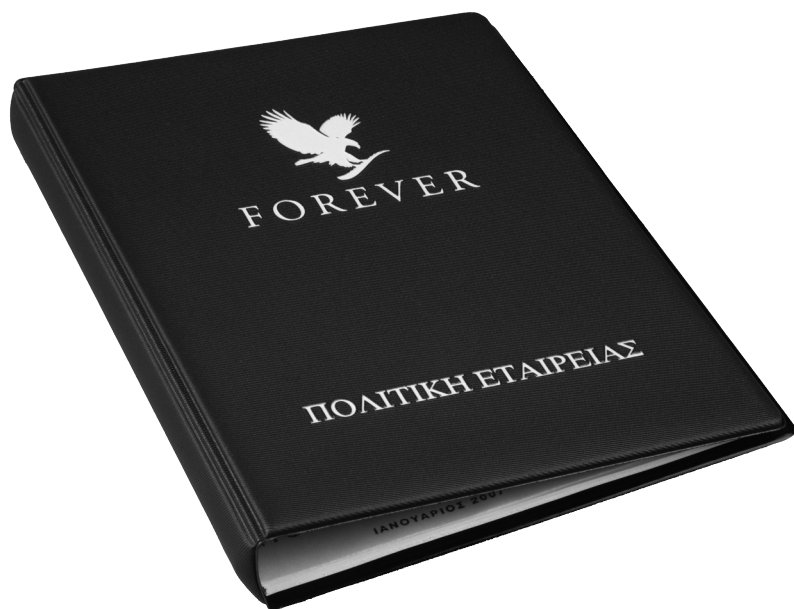
III. ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ

- 15.3. Προσωπικές και ανεξάρτητες ιστοσελίδες Συνεργατών που έχουν εγκριθεί από την Εταιρεία ή ιστοσελίδες που αποτελούν μέρος διαδικτυακής διαφήμισης και πληρούν τις κατευθυντήριες γραμμές και οδηγίες περί διαφήμισης που έχει θεσπίσει η Εταιρεία, θα επιτρέπονται. Οι διαδικτυακές διαφημίσεις θα πρέπει να υποβάλλονται προς έγκριση στην Εταιρεία προτού τεθούν σε εφαρμογή και θα πρέπει να παρέχουν ένα σύνδεσμο έτσι ώστε ο χρήστης / επισκέπτης να μεταφέρεται αυτόματα στην επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας ή σε προσωπική ιστοσελίδα Συνεργάτη που έχει εγκριθεί από την Εταιρεία. Κάθε είδος διαδικτυακής διαφήμισης υπόκειται και ελέγχεται από τις οδηγίες διαφήμισης και προώθησης προϊόντων που περιέχονται στην πολιτική της Εταιρείας.

16. Η Ηλεκτρονική Ιστοσελίδα της Εταιρείας

- 16.1. Η FLP έχει εταιρική ηλεκτρονική ιστοσελίδα: www.foreverliving.com
Η FLP Hellas-Cyprus έχει εταιρική ηλεκτρονική ιστοσελίδα: www.foreverliving.gr
- 16.2. Οι ιστοσελίδες και τα θέματα της προστασίας, της προβολής τους κλπ διέπονται από την αντίστοιχη ελληνική νομοθεσία.
- 16.3. Οι Συνεργάτες πρέπει να γνωρίζουν και συμμορφώνονται με την Εταιρική Πολιτική σχετικά με τα ζητήματα που αφορούν το Διαδίκτυο.
- 16.4. Οι Πελάτες Λιανικής μπορούν να χρησιμοποιήσουν μόνο τις ιστοσελίδες της Εταιρείας ως χρήστες, δεν μπορούν δε να αγοράσουν προϊόντα ή φυλλάδια και έντυπα μέσω της ιστοσελίδας αυτής.
- 16.5. Το site της Εταιρείας και οι ιστοσελίδες ενίοτε θα επεξεργάζονται, τροποποιούνται και εμπλουτίζονται.

Προμηθευτείτε το Ντοσιέ Πολιτικής



ΚΩΔΙΚΟΣ ΝΤΟΣΙΕ: 9095, € 4

ΚΩΔΙΚΟΣ ΕΝΤΥΠΟΥ: 9094