



Σας καλωσορίζουμε ως νέο μέλος της οικογένειας της Forever Living Products, της εταιρείας που ηγείται από το 1978 στην παγκόσμια αγορά των προϊόντων υγείας και ομορφιάς με βάση την Αλόη Βέρα. Η Forever είναι μια εύρωστη εταιρεία που βασίζεται σε κανόνες και ηθικά δομημένες εσωτερικές διαδικασίες. 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 Αιτήσεις Εγγραφής Συνεργατών, 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 τίθονται, θα επιδιώκεται σε τακτά χρονικά διαστήματα η ενημέρωση στα επί μέρους στοιχεία που παραθέτονται σε αυτό το έντυπο. Οι τροποποιήσεις αρχικά θα δημοσιεύονται στο διαδίκτυο, στην επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας www.foreverliving.com και στο μηνιαίο περιοδικό της Εταιρείας, μέχρι την επόμενη τμηματική ανατύπωση του παρόντος εντύπου. Ευελπιστούμε 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.

Για αυτό 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.

Εμείς δεσμευόμαστε ότι πάντα θα σας παρέχουμε τα πιο αγνά και πιο ποιοτικά προϊόντα που υπάρχουν στην αγορά, με την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση. Θα χαρούμε ιδιαίτερα να σας γνωρίσουμε από κοντά, σε κάποια από τις εταιρικές μας εκδηλώσεις.

Σας ευχαριστούμε για την εμπιστοσύνη που μας δείχνετε και θα είμαστε δίπλα σας για οτιδήποτε χρειαστείτε.

Με φιλικούς χαιρετισμούς,

Πωλ & Σόφη Βιτωρούλη
Γενική Διεύθυνση της Forever Living Products Ελλάδος - Κύπρου
p.vittoroulis@foreverliving.gr

Χρήσιμες Πληροφορίες για Νέους Συνεργάτες

- Συστήστε τα προϊόντα και σε άλλους και κερδίστε 15% επιστροφή από τις αγορές τους.
- Ελάχιστη παραγγελία προϊόντων 55€ (NDP τιμή) ή 45€ (χονδρική τιμή).
- Με προσωπικές αγορές προϊόντων 2CC σε δυο συνεχόμενους μήνες, αποκτάτε το δικαίωμα της Χονδρικής τιμής, δηλαδή έκπτωση 30% για πάντα.
- 2CC είναι περίπου 465€ NDP τιμή.
- Για παραγγελίες άνω των 200€ καθώς και για προπληρωμένες παραγγελίες μέσω e-shop ΔΩΡΕΑΝ τα έξοδα παράδοσης της παραγγελίας σας.
- Ανακοινώσεις σεμιναρίων και εκδηλώσεων στο μηνιαίο περιοδικό της εταιρείας και στην ιστοσελίδα www.foreverliving.com.
- Ο κωδικός συνεργασίας με την Forever είναι προσωπικός.

Δικτυωθείτε μαζί μας



foreverliving.com



facebook.com/flpgr



youtube.com/flphellas



[@Forever_GR_CYP](https://twitter.com/Forever_GR_CYP)



discoverforever.com

Παραγγελίες Προϊόντων

Τηλεφωνικές παραγγελίες στο 801-11-18000
με αστική χρέωση για όλη την Ελλάδα
από Δευτέρα έως Παρασκευή 8:30 π.μ. – 4:00 μ.μ.

Από κινητό τηλέφωνο καλείτε στο
210 9577480 – 1 (εσωτερικό 1).

Μέσω της ιστοσελίδας στην διεύθυνση
www.foreverliving.gr ή www.foreverliving.com

Μέσω e-mail στην ηλεκτρονική διεύθυνση
order@foreverliving.gr

Μέσω fax στο 210 9516322

ΚΥΠΡΟΣ +357 22 446390-4
Δευτέρα έως Παρασκευή 9:00 π.μ. – 5:00 μ.μ.
Τετάρτη 9:00 π.μ. – 1:00 μ.μ. και 5:00 μ.μ. – 7:30 μ.μ.



ΑΘΗΝΑ

Λ. Συγγρού 240,
176 72 Καλλιθέα
Τηλ: 210 9577480-1
Fax: 210 9516322
info@foreverliving.gr

Καθημερινές 9:00 π.μ.–9:00 μ.μ.
Σάββατο 9:00 π.μ.–2:30 μ.μ.



ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Γρηγορίου Παλαμά 3 & Τοιμακί 87
54 622 Θεσσαλονίκη
Τηλ: 2310 221381
Fax: 2310 224861
thess@foreverliving.gr

Καθημερινές 9:00 π.μ.–9:00 μ.μ.
Σάββατο 9:00 π.μ.–2:30 μ.μ.



ΛΕΥΚΩΣΙΑ

Κ. Αναξαγόρου 30
2014 Λευκωσία
Τηλ: 00357 22446390-4
Fax: 00357 22446395
cyprus@foreverliving.gr

Δευτ.-Παρ. 9.00π.μ.–5.00μ.μ.
Τετ. 9.00π.μ.–1.00μ.μ. &
5.00μ.μ.–7.30μ.μ.

FOREVER 

Η ΔΕΣΜΕΥΣΗ ΜΑΣ

Να δημιουργήσουμε ένα επικερδές περιβάλλον όπου ο καθένας μπορεί, με αξιοπρέπεια, να κάνει αυτό που επιθυμεί.

Όπου η ακεραιότητα, η ενσυναίσθηση και η διασκέδαση είναι ο οδηγός μας.

Να δημιουργούμε και να ενδυναμώνουμε το πάθος και την πίστη στην εταιρεία μας, τα προϊόντα μας και τον κλάδο μας.

Να αναζητούμε τη γνώση και την ισορροπία και πάνω απ' όλα, να είμαστε θαρραλέοι, καθώς οδηγούμε την εταιρεία μας και τους συνεργάτες μας.

Creating Greatness!

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. Eagle Managers
 - VII. «Κληρονομικοί» Managers
 - VIII. Διαδικασίες Επανάκτησης Δικαιώματος
 - IX. Πρόγραμμα Ηγεσίας
 - X. Gem Bonus
 - XI. Chairman's Bonus
 - XII. Πρόγραμμα Κινήτρων
 - XIII. Global Rally
 - XIV. Global Leadership Team (GLT)
 - XV. Άλλα Κίνητρα Πωλήσεων
 - XVI. Όροι
- 5. Παραλαβή προϊόντων από την Εταιρεία**
 - I. Σύστημα Παραγγελιών
 - II. Πληρωμή των Παραγγελιών
 - III. Αλλαγές Τιμών και CC
- 6. Λιανική πώληση προϊόντων σε πελάτες**
 - I. Εγγύηση 30 Ημερών
 - II. Μέθοδοι Λιανικής Πώλησης των Προϊόντων
- 7. Δημιουργία εμπορικής δραστηριότητας στο εξωτερικό**
- 8. Η Σχέση σας με την Εταιρεία**
 - I. Ανεξάρτητος Συνεργάτης
 - II. Φ.Π.Α.
 - III. Αναφορές

- IV. Εμπιστευτικές Πληροφορίες
- V. Ασφαλιστική Κάλυψη

9. Αλλαγές στις Συνεργασίες

- I. Γενικές Αλλαγές/Μεταβιβάσεις
- II. Πολιτική Αλλαγής Αναδόχου
- III. Μεταβιβάσεις Μετά Θάνατο
- IV. Μεταβιβάσεις λόγω Γάμου
- V. Μεταβιβάσεις λόγω Διαζυγίου
- VI. Παύση Κοινής Συνεργασίας

10. Διακοπή/Καταγγελία Συνεργασίας

- I. Καταγγελία από το Συνεργάτη
- II. Διακοπή/Καταγγελία από την Εταιρεία
- III. Ενέργειες μετά την Καταγγελία/Ακύρωση Συνεργασίας

11. Διάφορες διατάξεις

12. Παροχή κατευθυντήριων οδηγιών - διαφημίσεις

- I. Γενικές Οδηγίες
- II. Περιορισμένη Άδεια Χρήσης των Σημάτων της Εταιρείας
- III. Λιανική Πώληση Προϊόντων
- IV. Προσέγγιση Νέων Συνεργατών
- V. 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
- IV. Ιστότοποι/Κοινωνικά μέσα Δικτύωσης

16. Η Ηλεκτρονική Ιστοσελίδα της Εταιρείας

1. 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”) προ-ωθούν 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 Forever Living Products 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 Forever Living Products πωλεί τα προϊόντα της μέσω ενός Δικτυακού Marketing, χρησιμοποιώντας Ανεξάρτητους Συνεργάτες που πωλούν και διανέμουν τα προϊόντα σε πελάτες, λιανικώς. Οι Συνεργάτες όλων των επιπέδων του Συστήματος Marketing ενθαρρύνονται να πραγματοποιούν λιανικές πωλήσεις μηνιαίως και να διατηρούν αρχείο των πωλήσεών τους. Το Σύστημα Marketing της Forever Living Products 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 έγγραφη ειδοποίηση τουλάχιστον 30 ημερών και οι Συνεργάτες υποχρεούνται να συμμορφώνονται με τους τροποποιημένους κανόνες, οι οποίοι θα αποτελούν τμήμα της συνεργασίας τους με την Εταιρεία. Ουδεμία 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 και στην επίσημη ιστοσελίδα 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 Αίτηση Εγγραφής του Νέου Συνεργάτη.
- 1.7. Η Εταιρεία είναι μέλος του Ελληνικού Συνδέσμου Εταιρειών Απευθείας Πωλήσεων (ΕΣΕΑΠ). Οι Συνεργάτες οφείλουν να γνωρίζουν και να συμμορφώνονται με τους όρους και τις προϋποθέσεις τόσο του Κώδικα Ορθής Δεοντολογίας Καταναλωτή του ΕΣΕΑΠ όσο και του Κώδικα Επιχειρηματικής Συμπεριφοράς του ΕΣΕΑΠ.
- 1.8. Είναι παράνομο η Εταιρεία ή ο Συνεργάτης να πείσουν οιονδήποτε να προβεί σε οποιαδήποτε πληρωμή, υποσχόμενοι οφέλη από την προσέλκυση νέων μελών ή πελατών. Μην παραπλανείτε άλλους, ισχυριζόμενοι ότι υψηλά κέρδη επιτυγχάνονται εύκολα.
- 1.9. Η Forever Living Products δεν υποστηρίζει πως ο Συνεργάτης θα έχει οικονομική επιτυχία χωρίς να εργασθεί ή στηριζόμενος απόλυτα στις προσπάθειες των άλλων. Η ανταμοιβή στην Forever Living Products στηρίζεται πάνω στις πωλήσεις των προϊόντων της. Οι Συνεργάτες της Forever Living Products είναι ανεξάρτητοι και η επιτυχία τους ή η αποτυχία τους βασίζεται πάνω στις προσωπικές τους προσπάθειες.
- 1.10. Οι επιτυχημένοι Συνεργάτες αποκτούν τις τρέχουσες γνώσεις για την αγορά συμμετέχοντας σε εταιρικά σεμινάρια, διατηρούν τους δικούς τους προσωπικούς πελάτες Λιανικής και πραγματοποιούν εγγραφές Συνεργατών που διατηρούν και οι ίδιοι τους δικούς τους προσωπικούς πελάτες Λιανικής.

2. Εισαγωγή και Ορισμοί

- 2.1. Το Σύστημα Marketing της Forever Living Products παρέχει στους Ενεργούς 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 Δικτυακού Marketing, συμπεριλαμβανομένης της θεμιτής προσέλευσης 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” (C.C.)**, όπως αναγράφεται στον ισχύοντα τιμοκατάλογο. Η αξία ενός C.C. είναι 155,16€ στη Χονδρική τιμή των προϊόντων χωρίς ΦΠΑ και στην NDP 188,60€ χωρίς ΦΠΑ. Τα έντυπα της Εταιρείας δεν έχουν αξία C.C.
- 2.4. Στο παρόν οι ακόλουθες εκφράσεις ερμηνεύονται ως εξής:
- «**Αναγνωρισμένες Αγορές**» είναι οι παραγγελίες προϊόντων που αντιστοιχούν σε CC και 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 αγοραστεί 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. Η Ενεργή ιδιότητα ενός Συνεργάτη καθορίζεται κάθε μήνα. Επίσης οι όροι «Ενεργός» και «Ενεργός Αναγνωρισμένος Manager» θα ερμηνεύονται αναλόγως.
- (α) Κάθε Συνεργάτης προκειμένου να εκπληρώσει τις προϋποθέσεις για όλα τα bonus και τα Κίνητρα, με εξαίρεση το Προσωπικό Bonus και το Κέρδος NDP, οφείλει να είναι Ενεργός Συνεργάτης και να πληροί όλες τις άλλες προϋποθέσεις που ορίζονται στο Marketing Plan εντός του ημερολογιακού μήνα κατά τον οποίο προέκυψαν τα bonus.
- (β) Προκειμένου να θεωρηθεί Ενεργός για ορισμένο μήνα, ένας Συνεργάτης πρέπει να διαθέτει σύνολο 4 Εγγυώριων Ενεργών Case Credits κατά τον μήνα αυτό, τουλάχιστον ένα εκ των οποίων να έχει γίνει στον Προσωπικό του Κωδικό.

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 Forever Living Products 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.

«**Operating Company**» είναι η εταιρεία κάτω από την οποία βρίσκονται μία ή περισσότερες χώρες, οι οποίες χρησιμοποιούν μια ενιαία βάση δεδομένων για τον υπολογισμό της αλλαγής επιπέδου, τις καταβολές των bonus και την πλήρωση των προϋποθέσεων για τη συμμετοχή στο Πρόγραμμα Κινήτρων.

«**Assistant Supervisor**» είναι αυτός που έχει προαχθεί στην θέση του Assistant Supervisor, υπό τις προϋποθέσεις που αναφέρονται στην παρ. 3.12.

«**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 σε κάθε Συνεργάτη και βρίσκεται στο www.foreverliving.com.

«**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 Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη, την οποία στη συνέχεια η Εταιρεία έχει εγκρίνει, έτσι ώστε να πραγματοποιηθεί η εγγραφή του στην Εταιρεία ή έχει πραγματοποιήσει ηλεκτρονική εγγραφή μέσω της επίσημης ιστοσελίδας της Εταιρείας (www.foreverliving.com). Ανεξάρτητα από το επίπεδό τους στο Marketing Plan, όλοι οι Συνεργάτες είναι ανεξάρτητοι και όχι πληρεξούσιοι, αντιπρόσωποι ή εργαζόμενοι της Εταιρείας.

«**Πελάτης**» ή «**Πελάτης Διανικής**» είναι ο οιοσδήποτε δεν είναι Συνεργάτης και αγοράζει προϊόντα της Εταιρείας από οιονδήποτε Ανεξάρτητο Συνεργάτη.

«**Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη**» είναι το έντυπο που υπογράφει κάποιος για να γίνει Συνεργάτης, το οποίο φέρει μοναδικό αναγνωριστικό αριθμό (κωδικός), τα στοιχεία του Αναδόχου και εγκρίνεται από την Εταιρεία.

«**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 Ελλάδος και Κύπρου, που εδρεύει στα κεντρικά γραφεία των Αθηνών.

«**Δικτυακό Marketing**» είναι το Πολυεπίπεδο ή αλλιώς MLM Σύστημα Marketing.

«**Gem Managers**» είναι οι Managers που έχουν τουλάχιστον εννέα (9) ενεργούς πρώτης γενιάς αναγνωρισμένους Managers.

«**Προσωπικός Κωδικός**» ή «**Κωδικός Συνεργασίας**» είναι ο προσωπικός μοναδικός κωδικός του Συνεργάτη, που σχετίζεται με τη συνεργασία του με την Εταιρεία και αναγράφεται στην Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη.

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

«**Προσωπικό Bonus**» είναι το χρηματικό ποσό που καταβάλλεται στον Συνεργάτη βάσει προσωπικών αναγνωρισμένων αγορών του και των προσωπικών αναγνωρισμένων αγορών των Distributor των οποίων είναι Ανάδοχος.

Κέρδος NDP: Η διαφορά της τιμής Νέου Συνεργάτη με τη Χονδρική τιμή, που καταβάλλεται στον απευθείας ανάδοχο από τις Αναγνωρισμένες Αγορές των Συνεργατών που δεν πληρούν τις προϋποθέσεις για τη Χονδρική τιμή. Όλοι οι Συνεργάτες μπορούν να λάβουν το NDP κέρδος από τις αγορές των NDP Συνεργατών που είναι απευθείας Ανάδοχοι.

«**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.

«**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.

«**New 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 ίδιος ο Συνεργάτης από την Εταιρεία στον προσωπικό του κωδικό. Στις Προσωπικές αγορές περιλαμβάνονται και αγορές που έχουν πραγματοποιηθεί από Πελάτες Λιανικής συνδεδεμένους με τον κωδικό του Συνεργάτη.

Ενεργά Case Credits είναι τα Προσωπικά Case Credits και τα Case Credits από Νέες Εγγραφές Συνεργατών που είναι στο επίπεδο του Distributor. Αυτά προσδιορίζουν την Ενεργή ιδιότητα ενός Συνεργάτη κάθε μήνα.

Case Credits Ηγεσίας είναι τα Case Credits που απονέμονται σε κάθε Ενεργό Αναγνωρισμένο Manager Ηγεσίας και υπολογίζονται με τα ποσοστά 40%, 20% ή 10% από τα Προσωπικά και Non-Manager Case Credits για κάθε Ενεργό Manager 1ης, 2ης ή 3ης γενιάς του αντίστοιχα.

Case Credits Νέου Συνεργάτη είναι τα Case Credits που ανταποκρίνονται στις Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές ενός Συνεργάτη πρώτης γενιάς που είναι στο επίπεδο του Distributor ή των Συνεργατών του Δικτύου του, όσο παραμένουν στο επίπεδο του Distributor.

Διερχόμενα Case Credits είναι τα Case Credits που προέρχονται από τις Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές του Non-Manager Δικτύου ενός Ανενεργού Manager.

Προσωπικά Case Credits είναι τα Case Credits που ανταποκρίνονται στις Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές ενός Συνεργάτη.

Συνολικά Case Credits είναι το σύνολο όλων των Case Credits ενός Συνεργάτη.

NEA CC είναι τα Case Credits που γίνονται από τους Συνεργάτες πρώτης γενιάς ενός Manager και του δικτύου τους, εντός 12 μηνών από την ημερομηνία εγγραφής τους ή έως ότου ο συγκεκριμένος Συνεργάτης κατακτήσει το επίπεδο του Manager - οποιοδήποτε από τα δύο προηγηθεί.

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

«**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 ο οποίος προσελκύει ένα νέο Συνεργάτη στην Εταιρεία και συνυπογράφει την Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη.

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

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

«**Περιοδικό Εταιρείας**» είναι το ενημερωτικό έντυπο που απευθύνεται στους Συνεργάτες κάθε μήνα με την πρώτη τους παραγγελία.

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

Τιμή Νέου Συνεργάτη (NDP): Η καθαρή αξία της τιμής με την οποία προμηθεύονται τα προϊόντα οι Συνεργάτες (ανεξαρτήτως επιπέδου πωλήσεων) που δεν έχουν δικαίωμα Χονδρικής τιμής. Αυτή η τιμή έχει έκπτωση 15% από την Προτεινόμενη Λιανική Τιμή.

Προτεινόμενη Λιανική Τιμή (ΠΛΤ): Είναι η τιμή συμπεριλαμβανομένου του αναλογούντος ΦΠΑ, στην οποία η Εταιρεία προτείνει να πωλούνται τα προϊόντα σε Πελάτες Λιανικής. Όλα τα bonus υπολογίζονται στη Λιανική Τιμή χωρίς ΦΠΑ.

Επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας: www.foreverliving.com

Μήνας: Ημερολογιακός μήνας (π.χ. 1 Ιανουαρίου έως 31 Ιανουαρίου).

Κίνητρα: τα δώρα των κινήτρων αφορούν το νικητή συνεργάτη του οποίου το όνομα εμφανίζεται στην αίτηση συνεργασίας και δεν μεταβιβάζονται, δωρίζονται ή ανταλλάσσονται με χρήματα.

3. Προϋποθέσεις Distributor και Assistant Supervisor

ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ DISTRIBUTOR

- 3.1. Ο Συνεργάτης είναι το πρόσωπο (18 χρονών και άνω) που έχει συμπληρώσει την Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη, ο οποίος έχει Ανάδοχο άλλον Συνεργάτη και η Αίτηση του/της έχει επιτυχώς εγκριθεί και καταχωρηθεί από την Εταιρεία.
- 3.1.1. Οι ηλεκτρονικές εγγραφές επιτρέπονται μόνο μέσω της επίσημης ιστοσελίδας της εταιρείας, www.foreverliving.com online signup (από την επιλογή « Γίνε Μέλος») και του MyFLPBiz.com, το οποίο είναι συνδεδεμένο με την επίσημη ιστοσελίδα της εταιρείας. Οι ηλεκτρονικές εγγραφές, βάσει νόμου, πρέπει να πραγματοποιούνται από τον ίδιο τον Νέο Συνεργάτη, ο οποίος βάζει με αυτόν τον τρόπο την ψηφιακή υπογραφή του.
- 3.2. Όλες οι διατάξεις και προϋποθέσεις για την εγγραφή των Συνεργατών αναφέρονται στην Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη και στα φυλλάδια και έντυπα της Εταιρείας που αφορούν ειδικά τη συνεργασία. Οι Συνεργάτες επίσης πρέπει να γνωρίζουν την Πολιτική της Εταιρείας.
- 3.3. Ο Συνεργάτης δικαιούται να καταγγείλει τη Συνεργασία του/της με την Εταιρεία (βλ. κεφάλαιο 10, διακοπή/καταγγελία Συνεργασίας). Εάν, στη συνέχεια αποφασίσει να συνεργαστεί ξανά, μπορεί να το κάνει, μετά από δύο χρόνια από τη διακοπή της Συνεργασίας του, υπογράφοντας νέα Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη 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 στην παρούσα Εταιρική Πολιτική. Εταιρικά έντυπα διατίθενται προς πώληση μόνο από την Εταιρεία.
- 3.5. Όλοι όσοι βρίσκονται στο επίπεδο του Distributor, θα προμηθεύονται προϊόντα στην Τιμή του Νέου Συνεργάτη (NDP) (NDP = 15% έκπτωση από τη Λιανική Τιμή). Όταν ένας Συνεργάτης (ανεξαρτήτως επιπέδου) αγοράσει προϊόντα αξίας 2 CC τουλάχιστον στον προσωπικό του κωδικό μέσα σε μια περίοδο δύο συνεχόμενων ημερολογιακών μηνών, τότε μπορεί να αγοράζει προϊόντα στη χονδρική τιμή. Η διαφορά ανάμεσα στην Τιμή Νέου Συνεργάτη και τη Χονδρική Τιμή θα καταβάλλεται στον απευθείας ανάδοχο.
- 3.6. Όλοι οι Συνεργάτες (ανεξαρτήτως του επιπέδου τους στο Σύστημα Marketing) θα μπορούν να λαμβάνουν το κέρδος NDP (διαφορά ανάμεσα στην Τιμή Νέου Συνεργάτη και τη Χονδρική Τιμή) από τους Συνεργάτες στους οποίους είναι οι ίδιοι ανάδοχοι, μέχρι οι νέοι

αυτοί Συνεργάτες να πραγματοποιήσουν αναγνωρισμένες αγορές 2 CC στον προσωπικό τους κωδικό μέσα σε 2 συνεχόμενους ημερολογιακούς μήνες.

3.7. Το προσωπικό bonus επί των Αναγνωρισμένων Αγορών του Distributor θα καταβληθεί στον Ανάδοχο του ως Προσωπικό Bonus, εφόσον το δικαιούται με βάση το επίπεδό του στο Marketing Plan.

3.8. **Επιλογή νέου αναδόχου σύμφωνα με την Πολιτική των 6 μηνών**

Κάθε Συνεργάτης που είναι εγγεγραμμένος στην Εταιρεία κάτω από έναν Ανάδοχο για έξι (6) πλήρεις ημερολογιακούς μήνες και δεν έχει πετύχει μετά το πέρας των έξι (6) μηνών το επίπεδο του Assistant Supervisor, θα έχει το δικαίωμα να επιλέξει έναν νέο Ανάδοχο.

- Οι Συνεργάτες που θα επιλέξουν έναν νέο Ανάδοχο θα χάσουν κάθε τυχόν δίκτυο που έχουν αναπτύξει, καθώς και τα Case Credits που είχαν συγκεντρώσει ως τότε και θα υπολογίζονται ως μόλις εγγεγραμμένοι για όλα τα ισχύοντα προγράμματα κινήτρων.

3.9. Η Εταιρεία διοργανώνει εκπαιδευτικά σεμινάρια για τους Συνεργάτες, ώστε να αποκτήσουν ικανοποιητικό επίπεδο γνώσης των προϊόντων και του Συστήματος Marketing και τους παρέχει συμβουλές σχετικά με το 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 καθώς και στην επίσημη ιστοσελίδα 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 λιανικά τα προϊόντα.

3.10. Οι Συνεργάτες που έχουν κάνει αγορά τον προηγούμενο μήνα βλέπουν την Μηνιαία Κίνηση Δικτύου τους (Bonus Recap) ηλεκτρονικά στο www.foreverliving.com με τους προσωπικούς τους κωδικούς πρόσβασης.

3.11. Η Εταιρεία δεν απαιτεί την υπογραφή του Αναδόχου στην Αίτηση Εγγραφής. Παρόλα αυτά, είναι αναγκαίο η Αίτηση να περιλαμβάνει το όνομα και τον κωδικό συνεργασίας του Αναδόχου, αλλά δεν απαιτείται να υπογράψει ο ίδιος την Αίτηση, προκειμένου αυτή να γίνει αποδεκτή από την Εταιρεία.

ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ASSISTANT SUPERVISOR

- 3.12 Με την επίτευξη προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών 2 CC από την Εταιρεία κατά τη διάρκεια ενός ή δύο συνεχόμενων ημερολογιακών μηνών, ο Distributor προάγεται σε Assistant Supervisor στο Σύστημα Marketing.
- 3.13. Όλοι οι Συνεργάτες χρειάζονται 2 Case Credits σε Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές προκειμένου να αγοράζουν σε Τιμές Χονδρικής. Έως την πλήρωση της προϋπόθεσης αυτής, όλες οι αγορές θα πραγματοποιούνται στην Τιμή Νέου Συνεργάτη (NDP).
- 3.14. Επιπλέον, έως ότου ένας Distributor γίνει Assistant Supervisor, η αξία Case Credits των παραγγελιών του θα πιστώνεται στον Ανάδοχό του. Έτσι, κάθε Ανάδοχος προσμετρά τα πρώτα 2 Case Credits που αγοράζουν οι Distributors πρώτης του γενιάς για την εκπλήρωση των προϋποθέσεων για την Ενεργή του ιδιότητα για τον μήνα που πραγματοποιήθηκε η αγορά. Ο Ανάδοχος θα κερδίσει το Προσωπικό Bonus επί των παραγγελιών αυτών και αυτό θα καταβάλλεται σε αξία καθορισμένη από το επίπεδό του στο Marketing Plan. Επίσης, έως ότου ο Distributor γίνει Assistant Supervisor το Bonus του Νέου Συνεργάτη θα καταβάλλεται στον Ανάδοχο. Τα Bonus Ποσοτήτων επί των παραγγελιών αυτών θα καταβάλλονται στους Αναδόχους σύμφωνα με τους κανόνες του Συστήματος Κερδών Marketing.
- 3.15. Ανεξαρτήτως του αριθμού των Case Credits που κάθε Ανάδοχος Συνεργάτης έχει λάβει από Distributors πρώτης του γενιάς, ο Ανάδοχος Συνεργάτης οφείλει πάντοτε να αγοράζει τουλάχιστον 1 Case Credit στον προσωπικό του κωδικό, εντός κάθε ημερολογιακού μήνα, προκειμένου να πληρούνται οι προϋποθέσεις για την Ενεργή ιδιότητά του (4 CC).

4. Σύστημα Marketing

I. ΠΡΟΑΓΩΓΕΣ ΣΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ MARKETING

- 4.1. Δεν υπάρχει επαναπροσδιορισμός των επιπέδων στο Σύστημα Marketing της Forever Living Products από τη στιγμή που έχουν αποκτηθεί, εκτός εάν η Συνεργασία του Συνεργάτη καταγγελλθεί ή άλλος Ανάδοχος αναλάβει το Συνεργάτη (Αλλαγή Αναδόχου). Δηλαδή, το επίπεδο που κατέχει ο κάθε Συνεργάτης, δεν χάνεται 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, καθώς επίσης ούτε και τον Ανάδοχό του στη Γραμμή Αναδοχής.
- 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 μπρούτζινη 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 ημερολογιακοί 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 (4 CC) (εξαιρείται το επίπεδο του Assistant Supervisor για την απόκτηση των bonus).

** **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 4 CC της ενεργής ιδιότητας και για την απαίτηση των μπόνους ηγεσίας (π.χ. 12, 8 ή 4 CC) και δεν πρέπει να επηρεάζουν τις αντίστοιχες κατηγορίες CC των αναδόχων τους. Στις μέρες προσαρμογής υπολογίζονται μόνο οι προσωπικές αγορές ή / και καινούργιες εγγραφές με πακέτο NDP.

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:

- 1) αυτός και η ομάδα του κάνει 120 CC Προσωπικών ή/και Non Manager Αναγνωρισμένων Αγορών κατά τη διάρκεια ενός ή δύο συνεχόμενων μηνών,
- 2) είναι προσωπικά Ενεργός κατά τη διάρκεια του ίδιου μήνα ή δύο συνεχόμενων μηνών και
- 3) 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. Σε περίπτωση που ένας Συνεργάτης στο δίκτυο ενός άλλου Συνεργάτη μπορεί να γίνει Manager την ίδια περίοδο, σε οποιαδήποτε χώρα, ο Συνεργάτης που βρίσκεται πάνω από αυτόν θα γίνει Αναγνωρισμένος Manager εάν:

- Είναι προσωπικά Ενεργός κατά τη διάρκεια κάθε μήνα της ίδιας περιόδου (που χρησιμοποιεί για την προαγωγή του).
- Διαθέτει τουλάχιστον 25 Προσωπικά ή/και Non-Manager Case Credits στον τελικό μήνα της προαγωγής του από Συνεργάτες κάτω από αυτόν, εξαιρουμένου του Συνεργάτη και της ομάδας του που προάγεται σε Manager τον ίδιο μήνα (βλ. παρ. 7.8).

Οι Managers που δεν ικανοποιούν τον όρο 4.8 ή 4.9, θεωρούνται «Μη Αναγνωρισμένοι Managers». Οι Μη Αναγνωρισμένοι Managers δεν πληρούν τις προϋποθέσεις για το Πρόγραμμα Ηγεσίας, ή οποιοδήποτε άλλο κίνητρο για Managers.

4.10. Ένας «Μη Αναγνωρισμένος Manager» μπορεί να εκπληρώσει τις προϋποθέσεις για να γίνει «Αναγνωρισμένος Manager» σε μεταγενέστερο χρόνο, εκπληρώνοντας τις ακόλουθες προϋποθέσεις:

- Ο Συνεργάτης θα πρέπει να είναι Ενεργός με 4 Προσωπικά Ενεργά Case Credits κατά τη διάρκεια του μήνα ή των δύο συνεχόμενων ημερολογιακών μηνών που επιδιώκει να γίνει Αναγνωρισμένος Manager.

- Ο Συνεργάτης θα πρέπει να έχει συγκεντρώσει συνολικά 120 CC αναγνωρισμένων αγορών σε Προσωπικά και σε Non-Manager CC σε έναν ή δύο συνεχόμενους μήνες. Ο Συνεργάτης μπορεί να χρησιμοποιήσει τα Case Credits που δεν σχετίζονται όμως με τα CC από τον υφιστάμενο Manager του δικτύου του, από τον τελευταίο μήνα που προάχθηκε σε Μη Αναγνωρισμένος Manager για να εκπληρώσει τις προϋποθέσεις που χρειάζονται για να γίνει Αναγνωρισμένος Manager, με την προϋπόθεση ότι η επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager θα γίνει τον αμέσως επόμενο μήνα.

Οποιοσδήποτε Manager πληροί ξανά τις προϋποθέσεις για να γίνει «Αναγνωρισμένος Manager» με βάση αυτούς τους όρους, έχει την υποχρέωση να ενημερώσει την Εταιρεία, κατά τη διάρκεια του μήνα, που πληροί αυτές τις προϋποθέσεις. Από την ημέρα που ο Συνεργάτης πληροί τις προϋποθέσεις για Αναγνωρισμένος Manager θα ξεκινήσει να λαμβάνει Μπόνους Ηγεσίας και Case Credits Ηγεσίας για όλες τις παραγγελίες που γίνονται μετά την ημερομηνία αυτή, εφόσον βέβαια πληροί τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας.

Manager Δικτύου: Ένας Manager δύναται να υπολογίζεται στον απευθείας Ανάδοχο του ως Manager Δικτύου είτε:

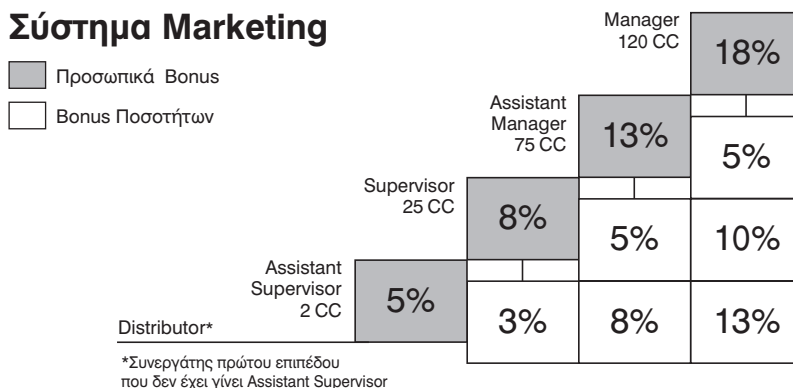
- Πληρώντας τις προϋποθέσεις του Αναγνωρισμένου Manager είτε
- Πληρώντας τις προϋποθέσεις του Manager Δικτύου έχοντας ξεκινήσει από την κατάσταση του Κληρονομηθέντος ή Μεταβιβασθέντος Manager.

Ένας Manager Δικτύου δύναται να προσμετρηθεί για την πρόκριση του Αναδόχου του Manager για το Gem Bonus, το status του Gem Manager και για οποιαδήποτε άλλη πρωτοβουλία προϋποθέτει Managers Πρώτης Γενιάς.

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.Π.

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.

NDP Κέρδος

- Όλοι οι Συνεργάτες μπορούν να λάβουν το NDP κέρδος (το κέρδος που προκύπτει από τη διαφορά της Τιμής Νέου Συνεργάτη από τη Χονδρική) από τις αγορές των NDP Συνεργατών που είναι απευθείας ανάδοχοι.

Distributor

- Κέρδος NDP από αγορές NDP Συνεργατών που είναι απευθείας ανάδοχοι.
- Είναι το πρώτο επίπεδο στο Σύστημα Marketing και σ' αυτό το επίπεδο δεν καταβάλλεται προσωπικό Bonus και Bonus ποσοτήτων.

Assistant Supervisor

- Κέρδος NDP από αγορές NDP Συνεργατών που είναι απευθείας ανάδοχοι.
- 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

- Κέρδος NDP από αγορές NDP Συνεργατών που είναι απευθείας ανάδοχοι.
- 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

- Κέρδος NDP από αγορές NDP Συνεργατών που είναι απευθείας ανάδοχοι.
- 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

- Κέρδος NDP από αγορές NDP Συνεργατών που είναι απευθείας ανάδοχοι.
- 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. 4.34 - 4.41).

NEA CC: Τα Case Credits που γίνονται από τους Συνεργάτες πρώτης γενιάς ενός Manager και του δικτύου τους, εντός 12 μηνών από την ημερομηνία εγγραφής τους ή έως ότου ο συγκεκριμένος Συνεργάτης κατακτήσει το επίπεδο του Manager - οποιοδήποτε από τα δύο προηγηθεί.

IV. Ο ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΩΝ BONUS

- 4.13. Όλα τα bonus υπολογίζονται με βάση τις Προτεινόμενες Τιμές Λιανικής (SRP), εξαιρουμένου του Φ.Π.Α.
- 4.13.1 Προκειμένου να λάβετε το μόνους του τρέχοντος μήνα, θα πρέπει να πραγματοποιήσετε

τις παραγγελίες σας, τις ημέρες λειτουργίας της Εταιρείας τηλεφωνικός ή μέσω fax ή με e-mail έως τις 4.00 μ.μ. είτε μέσω των καταστημάτων μας μέχρι και τις 9.00 μ.μ., είτε ηλεκτρονικά μόνο μέσω του www.foreverliving.com έως τις 11.59 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.
- 4.15.1. Όλοι οι Συνεργάτες που έχουν προκριθεί στο επίπεδο του Assistant Supervisor ή ανώτερο αυτού, θα εισπράττουν το κέρδος (Τιμή Νέου Συνεργάτη μείον τη Χονδρική Τιμή) επί των αγορών των Distributors του δικτύου τους και επιπροσθέτως, θα λαμβάνουν προσωπικό Bonus επί των αγορών αυτών.
- 4.15.2. Οι Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές κάθε Νέου Συνεργάτη θα προσμετρώνται ως Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές του απευθείας Αναδόχου του.
- 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 τόσο τα προσωπικά τους CC όσο και όλα τα CC του δικτύου τους για 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 Ανάδοχό του που είναι Ενεργός. Η Εταιρεία δεν υποχρεώνει τον Ανάδοχο να μοιραστεί αυτό το bonus με Συνεργάτη, ο οποίος το έχασε.
- 4.21. Όλα τα bonus πληρώνονται κάθε 15 του επόμενου μήνα από το μήνα που ο Συνεργάτης πραγματοποίησε τις αγορές του, σε τραπεζικό λογαριασμό (IBAN) της τράπεζας Alpha Bank που συνεργάζεται η Εταιρεία και συμπληρώνεται από τον ίδιο στην Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη. Ο Συνεργάτης μπορεί να ανοίξει αριθμό λογαριασμού στην Alpha Bank χωρίς καμιά επιβάρυνση ή ελάχιστο ποσό κατάθεσης, συμπληρώνοντας τα απαραίτητα στοιχεία στο έντυπο που υπάρχει στην τελευταία σελίδα και καταθέτοντάς το στην Τράπεζα. 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). Το ίδιο ισχύει και για τις επίσημες αργίες.
- 4.21.1. Η πληρωμή Bonus γίνεται μέσω αυτοματοποιημένης διαδικασίας από το μηχανογραφικό πρόγραμμα της εταιρείας και προκειμένου να πραγματοποιηθεί απαιτούνται τα εξής στοιχεία:
- Αριθμός τραπεζικού λογαριασμού Alpha Bank (IBAN) • ΑΦΜ • Δ.Ο.Υ. • Διεύθυνση
 - Αριθμός Δελτίου Ταυτότητας (ΑΔΤ) • Τηλέφωνο επικοινωνίας.
 - Απαραίτητο στοιχείο αποτελεί το e-mail και ο αριθμός κινητού τηλεφώνου.
- Κάθε Νέος Συνεργάτης θα πρέπει στην Αίτηση Συνεργασίας να συμπληρώνει υποχρεωτικά τα ανωτέρω στοιχεία προκειμένου αυτή να καταχωρείται στα συστήματα της εταιρείας και να θεωρείται έγκυρη.
- Αν κάποιος Συνεργάτης διαθέτει ήδη τραπεζικό λογαριασμό ή είναι συνδικαιούχος σε λογαριασμό στην ALPHA BANK δεν χρειάζεται να ανοίξει νέο λογαριασμό. Χρειάζεται όμως να ενημερώσει την Οικονομική Διεύθυνση για τον αριθμό λογαριασμού.
- Η αυτόματη διαδικασία πληρωμής των Bonus απαιτεί τόσο την επεξεργασία / έλεγχο των στοιχείων όσο και τη συνεργασία με το μηχανογραφικό σύστημα της Alpha Bank. Για να γίνει η αυτόματη πληρωμή του ποσού bonus στις 15 του μήνα, θα πρέπει η Οικονομική Διεύθυνση να έχει ενημερωθεί με τα απαραίτητα στοιχεία, μέχρι τις 5 του τρέχοντος μήνα. Αν τα στοιχεία αυτά δοθούν μετά τις 5 του μήνα η πληρωμή θα προγραμματιστεί για τις 15 του επόμενου μήνα.

- 4.22. Εάν κάποιος Συνεργάτης δεν έχει συμπληρώσει τον τραπεζικό λογαριασμό του στην Αίτηση Εγγραφής και θέλει να τον καταθέσει στην εταιρεία ή αν επιθυμεί να αλλάξει τον τραπεζικό λογαριασμό του, θα πρέπει να ενημερώσει την Εταιρεία μέχρι την 5η ημέρα του μήνα ώστε να μπορέσει να πραγματοποιηθεί η κατάθεση των bonus στις 15 του τρέχοντος μήνα.
- 4.23. Οι Συνεργάτες της εταιρείας χωρίζονται σε δύο βασικές κατηγορίες. Στους **επιτηδευματίες** οι οποίοι εκδίδουν Τιμολόγιο Παροχής Υπηρεσιών (ΤΠΥ) για την πληρωμή των Bonus τους και στους **ιδιώτες** οι οποίοι δεν εκδίδουν κάποιο τιμολόγιο για την πληρωμή των Bonus τους. Ειδικότερα, οι Συνεργάτες που εκδίδουν ΤΠΥ, θα πρέπει να επικοινωνούν με την Οικονομική Διεύθυνση της εταιρείας, από την 4η εργάσιμη ημέρα και μέχρι τις 10 κάθε μήνα, ώστε να εκδώσουν το ΤΠΥ έγκαιρα. Για την πληρωμή των Bonus, απαραίτητη προϋπόθεση είναι το **πρωτότυπο ΤΠΥ** να έχει παραληφθεί από την Οικονομική Διεύθυνση μέχρι και τις 10 κάθε μήνα. Αν το τιμολόγιο παραληφθεί μετά τις 10 του μήνα αλλά πριν τις 25, τότε η πληρωμή των Bonus θα γίνει την τελευταία εργάσιμη ημέρα του μήνα. Η Εταιρεία πληρώνει τα Bonus σε **Ιδιώτες** και μέχρι του ποσού των € 5.000 μικτά ετησίως, παρακρατώντας το 23,6 % (φόρος και χαρτόσημο), με Απόδειξη Επαγγελματικής Δαπάνης (ΑΕΔ). Αν το ποσό των Bonus, σε ετήσια βάση, υπερβεί το ποσό των € 5.000 μικτά και μέχρι τις € 10.000 μικτά, για να μπορέσει η Εταιρεία να προχωρήσει με την πληρωμή και των επόμενων € 5.000 μικτά, θα πρέπει να λάβει μια υπεύθυνη δήλωση του Ν. 1599 (παρέχεται με προτυπομένο κείμενο από την Οικονομική Διεύθυνση της εταιρείας), με γνήσιο υπογραφής του συνεργάτη επικυρωμένο από ΚΕΠ ή Αστυνομικό Τμήμα, που να δηλώνει ο ιδιώτης Συνεργάτης πως δεν έχει άλλο εισόδημα από μη εξαρτημένη εργασία στην Ελλάδα. Αν το ποσό των € 10.000 μικτών συμπληρωθεί πριν το τέλος του χρόνου, βάσει του ισχύοντος φορολογικού νόμου ο Συνεργάτης θα πρέπει να κάνει έναρξη επιτηδεύματος στην εφορία, όπου ανήκει. Στη περίπτωση αυτή, δεν υπάρχει η παρακράτηση φόρου 23,6%. Η Εταιρεία πληρώνει στο Συνεργάτη το Bonus πλέον τον αναλογούν ισχύοντα Φ.Π.Α. (23%), τον οποίο αποδίδει ο Συνεργάτης στην εφορία. Για περισσότερες πληροφορίες παρακαλούνται οι Συνεργάτες να επικοινωνούν με την Οικονομική Διεύθυνση της Εταιρείας.
- 4.24 Στους Συνεργάτες που έχουν διεύθυνση εξωτερικού θα πρέπει το μικτό ποσό των Bonus να υπερβαίνει τα € 100 το μήνα ή σωρευτικά για περισσότερους μήνες προκειμένου να γίνει πληρωμή. Αν ο Συνεργάτης εξωτερικού αποστείλει επίσημο τιμολόγιο και κάποια ακόμα απαραίτητα έγγραφα (επικοινωνήστε με την Οικονομική Διεύθυνση) που να αποδεικνύουν ότι είναι μόνιμος κάτοικος εξωτερικού δεν υπάρχει καμία παρακράτηση φόρου 23,6% ούτε περιορισμός στο ετήσιο ποσό των Bonus (€ 5.000). Διαφορετικά υπάρχει περιορισμός μέχρι € 5.000 μικτά ετησίως και παρακράτηση φόρου 23,6%. Στην περίπτωση εξόφλησης Bonus συνεργάτη εξωτερικού όλες οι τραπεζικές προμήθειες επιβαρύνουν το Συνεργάτη.

Τυχόν Λάθη ή Απορίες

Σε περίπτωση που κάποιος Συνεργάτης έχει απορίες ή θεωρεί ότι έχουν γίνει λάθη στον υπολογισμό των bonus, 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 & ΑΝΩ

- 4.25. 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. 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 Managers με 6 Managers στην Ελλάδα και 3 Managers 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 Ανάδοχός 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 Άγαλμα 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 υποχρεώσεων του για το Πρόγραμμα Κινήτρων και τα Bonus Ποσοτήτων, υπό την προϋπόθεση ότι τουλάχιστον 25 Αναγνωρισμένοι Managers πρώτης γενιάς του είναι Ενεργοί κάθε αντίστοιχο μήνα.
- Ένα ταξίδι 7 ημερών και 6 διανυκτερεύσεων με όλα τα έξοδα πληρωμένα σε ένα πολυτελές θέρετρο εκτός της Περιφέρειάς του.

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 Forever Living Products.
- 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 σε αυτόν μια Χρυσή Καρφίτσα με 4 μεγάλα Διαμάντια.

VI. EAGLE MANAGERS



4.26. (α) Το πρόγραμμα του Eagle Manager έχει σχεδιασθεί για να ενθαρρύνει τους Managers να πετύχουν και να διατηρήσουν έναν όγκο πωλήσεων που θα τους αποφέρει ένα εισόδημα αντίξιο εκείνου των διαφόρων θέσεων των Manager του Marketing Plan. Ο τίτλος του Eagle Manager αποκτάται και ανανεώνεται κάθε χρόνο με την εκπλήρωση των ακόλουθων προϋποθέσεων από 1η Μαΐου έως 30 Απριλίου κάθε έτους, μετά την κατάκτηση του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager, σε κάθε Manager που:

1. Είναι ενεργός και έχει δικαίωμα στα Bonus Ηγεσίας, κάθε μήνα. Δεν είναι απαραίτητο να έχει downline Manager, αρκεί να πραγματοποιεί τα 12 CC (προσωπικά + Non Manager) κάθε μήνα του κινήτρου.
2. Έχει συνολική παραγωγή τουλάχιστον 720 Case Credits, εκ των οποίων τουλάχιστον 100 NEA CC, δηλαδή να προέρχονται από νέες προσωπικές εγγραφές πρώτης γενιάς και του δικτύου τους.
3. Πραγματοποιεί προσωπική εγγραφή και ανάπτυξη τουλάχιστον δύο νέων Supervisors διαφορετικής γραμμής.
4. Παρακολουθεί και υποστηρίζει τα σεμινάρια της Εταιρείας.

(β) Επιπρόσθετα με τις προϋποθέσεις που αναφέρθηκαν παραπάνω, οι Senior Managers και Άνω πρέπει επίσης να αναπτύξουν και να διατηρήσουν στο δίκτυό τους Eagle Managers, όπως περιγράφεται στο παρακάτω σχεδιάγραμμα, για να μπορούν να θεωρηθούν Eagle Managers. Κάθε Eagle Manager πρέπει να προέρχεται από διαφορετική γραμμή του δικτύου, ανεξαρτήτως γενιάς. Αυτή η προϋπόθεση θα εξαρτηθεί από τη θέση του Manager στην αρχή του κινήτρου.

1. Senior Manager: Χρειάζεστε 1 Eagle Manager στο δίκτυό σας.

2. Soaring Manager: Χρειάζεστε 3 Eagle Managers στο δίκτυό σας.
3. Sapphire Manager: Χρειάζεστε 6 Eagle Managers στο δίκτυό σας.
4. Diamond-Sapphire: Χρειάζεστε 10 Eagle Managers στο δίκτυό σας.
5. Diamond Manager: Χρειάζεστε 15 Eagle Managers στο δίκτυό σας.
6. Double-Diamond Manager: Χρειάζεστε 25 Eagle Managers στο δίκτυό σας.
7. Triple-Diamond Manager: Χρειάζεστε 35 Eagle Managers στο δίκτυό σας.
8. Centurion-Diamond Manager: Χρειάζεστε 45 Eagle Managers στο δίκτυό σας.

(γ) Όλες οι προϋποθέσεις πρέπει να επιτευχθούν σε μία χώρα, με εξαίρεση τις προϋποθέσεις των ΝΕΩΝ Case Credits από νέες εγγραφές και των ομάδων τους (NEA CC) και την προϋπόθεση του Eagle Manager όπως διευκρινίζεται παρακάτω.

(δ) Συνεργάτες που προέρχονται από αλλαγή αναδόχου υπολογίζονται σαν νέο, πρώτης γενιάς δίκτυο, για την προϋπόθεση των νέων Supervisor, καθώς και για την προϋπόθεση για τα NEA CC από νέες εγγραφές.

(ε) Οι Eagles Managers θα αναγνωρισθούν με αυτόν τον τίτλο στο Success Day.

(στ) Ένας Manager μπορεί να συνδυάσει τα NEA CC, από διάφορες χώρες για να εκπληρώσει την προϋπόθεση των 100 ΝΕΩΝ CC από νέες εγγραφές πρώτης γενιάς και του δικτύου τους.

(ζ) Ένας Manager μπορεί να συνδυάσει Eagle Managers του δικτύου του από διάφορες χώρες για το σκοπό της επίτευξης του επιπέδου Eagle Manager.

(η) Εάν ένας Συνεργάτης πετύχει το επίπεδο του Manager μετά την έναρξη του κινήτρου:
1) Μπορεί να υπολογίζει τα CC κάθε νέου Συνεργάτη που εγγράφεται κατά τη διάρκεια του τελευταίου μήνα της επίτευξης του επιπέδου Manager, από την στιγμή που πετυχαίνει το επίπεδο του Manager και μετά, για την προϋπόθεση για τα NEA CC για το συγκεκριμένο ημερολογιακό έτος του Προγράμματος του Eagle Manager.

2) Οι προϋποθέσεις για την αναγνώριση του Eagle Manager ΔΕΝ υπολογίζονται προκαταβολικά. Αντίθετα, τα 720 Συνολικά/100 NEA CC και οι 2 νέοι Supervisors πρέπει να επιτευχθούν μέσα στο υπόλοιπο της διάρκειας του κινήτρου μετά την επίτευξη του επιπέδου Manager.

- 4.27. Με την ολοκλήρωση των προϋποθέσεων για την επίτευξη της αναγνώρισης του Eagle Manager, θα απονεμηθεί στον εν λόγω Manager ένα ταξίδι για τη συμμετοχή στο ετήσιο Eagle Manager's Retreat που γίνεται στην αντίστοιχη περιφέρειά τους. Αυτό θα περιλαμβάνει:
1) Αεροπορικά εισιτήρια για δύο άτομα και τρεις διανυκτερεύσεις.

- 2) Μια πρόσκληση για την αποκλειστική εκπαίδευση των Eagle Managers.
- 3) Πρόσβαση σε όλες τις εκδηλώσεις που σχετίζονται με το Eagle Manager's Retreat.

VII. « ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΚΟΙ » MANAGERS

- 4.28. Όταν η Συνεργασία ενός Manager καταγγελθεί, ολόκληρη η ομάδα του που έχει δημιουργήσει κάτω από αυτόν, θα αναβαθμισθεί και θα τεθεί υπό τον υπάρχοντα Ανάδοχο του.
- 4.29. Αν ο εν λόγω Manager, του οποίου η Συνεργασία 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 ο Κωδικός Συνεργασίας.
- 4.30. 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.
- 4.31. **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.

VIII. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΕΠΑΝΑΚΤΗΣΗΣ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΟΣ

- 4.32. 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) για κάθε μήνα της διαδικασίας επαναπρόκρισης, και
 - Πρέπει να έχει πραγματοποιήσει ένα συνολικό αριθμό 120 CC προσωπικών και Non

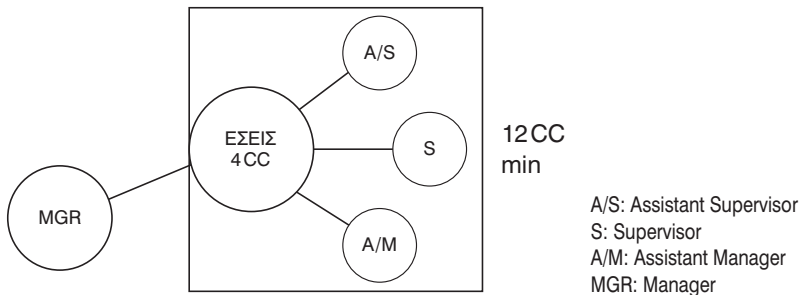
Manager Αναγνωρισμένων Αγορών μέσα σε οποιουδήποτε δύο συνεχόμενους μήνες. Μπορεί να χρησιμοποιήσει τα CC που δεν έχουν σχέση με υφιστάμενο Manager για να ανέβει, από τον τελευταίο μήνα που ανέβηκε στη θέση του Μη Αναγνωρισμένου Manager, και να γίνει Αναγνωρισμένος Manager, με τον όρο ότι αυτός ο επαναπροσδιορισμός θέσης θα γίνει μέσα στον αμέσως επόμενο μήνα. Αν ο Manager είναι «Μεταθετημένος» ή «Κληρονομικός», μπορεί να χρησιμοποιήσει τα CC που έχει κάνει τον μήνα που η θέση του άλλαξε σε «Μεταθετημένο» ή «Κληρονομικό».

- Δεν μετρούν τα Case Credits που προέρχονται από το Συνεργάτη Δικτύου (Downline Distributor) που τον προώθησε στη θέση του Μη Αναγνωρισμένου, ενώ μπορούν να μετρήσουν τα Case Credits που προέρχονται από άλλες γραμμές του δικτύου από τις οποίες δεν οφείλεται η προώθηση.
 - 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.
- 4.33. Εάν η θέση ενός Συνεργάτη επαναπροσδιοριστεί σε ξένη χώρα, πρέπει να έχει την Ενεργή ιδιότητα είτε στη δική του χώρα, είτε στη χώρα όπου αποκτά ιδιότητα Αναγνωρισμένου Manager.
- 4.33.1. Οι Κληρονομικοί Managers μπορούν να αποκτήσουν την ιδιότητα του Manager δικτύου για τον νέο ανάδοχο. Προκειμένου να το επιτύχουν, οι Κληρονομικοί Managers πρέπει να εκπληρώσουν ξανά τις προϋποθέσεις των 120 Case Credits εντός περιόδου ενός ή δύο συνεχόμενων ημερολογιακών μηνών, ενώ μπορούν να προσμετρούν μόνο τα προσωπικά και non-Manager Case Credits προκειμένου να συγκεντρώσουν τα απαιτούμενα 120 Case Credits.
- 4.33.2. Όταν ένας Συνεργάτης καταγγέλλει τη συνεργασία του με την Εταιρεία ή όταν η Εταιρεία καταγγέλλει τη συνεργασία της με τον Συνεργάτη, τότε όλο το δίκτυό του μεταφέρεται κάτω από τον προηγούμενο Ανάδοχό του με την ίδια ακολουθία αναδοχής.

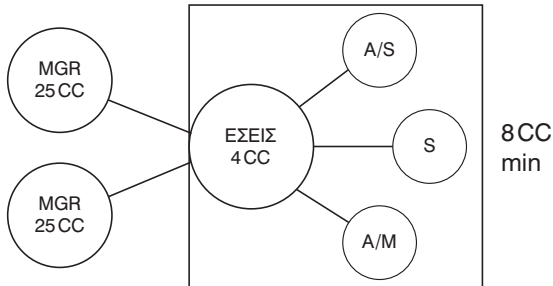
IX. BONUS ΗΓΕΣΙΑΣ

- 4.34. 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, Ενεργό ή μη Ενεργό).

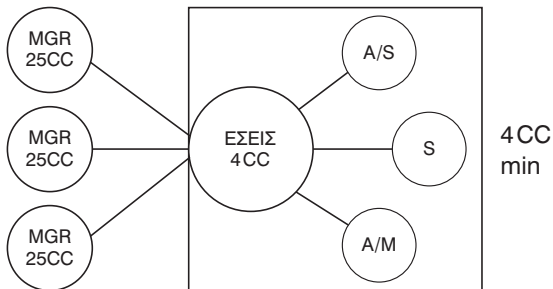
- 4.35. Το Bonus Ηγεσίας μπορεί να δοθεί με τα κάτωθι ποσοστά, στους Αναγνωρισμένους Managers οι οποίοι έχουν κατώτερους στην ιεραρχία Managers:
- 6% Bonus καταβάλλεται επί όλων των Managers Πρώτης Γενιάς και επί των αγορών της Ομάδας τους.
 - 3% Bonus καταβάλλεται επί όλων των Managers Δεύτερης Γενιάς 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
- 4.36. 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.
- 4.37. 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. 4.35).



- 4.38. Όταν ένας Ενεργός Αναγνωρισμένος Manager έχει (2) ξεχωριστούς (σε διαφορετικές γραμμές) 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.



4.39. Όταν ένας Ενεργός Αναγνωρισμένος Manager έχει τρεις (3) ξεχωριστούς (σε διαφορετικές γραμμές) υφιστάμενους Ενεργούς Αναγνωρισμένους Managers (όχι απαραίτητα 1ης γενιάς), οι οποίοι έχουν Αναγνωρισμένες Αγορές 25 ή και περισσότερων CC, όπως εμφανίζεται 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 4 CC.



4.40. Ένας Manager μπορεί να συνυπολογίσει κάθε Ενεργό Αναγνωρισμένο Manager του δικτύου του (όχι απαραίτητα 1ης γενιάς), που να έχει Αναγνωρισμένες Αγορές τουλάχιστον ίσες με 25 CC κάθε μήνα, σύμφωνα με το Bonus Recap του προηγούμενου μήνα, για να μειώσει τη μηνιαία απαίτηση από 12 CC σε 8 ή 4 CC. 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. 4.35.1).

4.41. 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, ακόμα κι αν δεν έχει Managers στο δίκτυό του.

- 441.1. Ένας Manager που δεν είναι Ενεργός δεν θα εισπράττει το Bonus Ποσοτήτων για την ομάδα του κατά τον συγκεκριμένο μήνα και δεν θα θεωρείται Ενεργός Συνεργάτης. Το μη εισπραχθέν Bonus Ποσοτήτων θα καταβάλλεται στον αμέσως επόμενο Ενεργό Ανάδοχο Manager και ούτω καθεξής.
Ο Manager που στερείται οιοδήποτε Bonus Ποσοτήτων δύναται να προκριθεί ως Ενεργός Manager τον επόμενο μήνα (χωρίς αναδρομική ισχύ).

X. 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:

- 4.42. Οι Gem Managers που έχουν 9 ή περισσότερους Ενεργούς Εγχώριους 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).
- 4.43. 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%).
- 4.44. 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 Manager μπορεί να συνυπολογίσει έναν Manager Πρώτης Γενιάς από άλλη χώρα προς το σκοπό εκπλήρωσης των προϋποθέσεων λήψης του Gem Bonus, υπό τον όρο, όμως, ο Manager (από άλλη χώρα) να πληροί τις προϋποθέσεις του Αναγνωρισμένου Manager στην χώρα στην οποία ο Ανάδοχος Manager νομιμοποιείται να λάβει το Gem Bonus. Από την στιγμή που ο Manager (από άλλη χώρα) πληροί τις προϋποθέσεις του Αναγνωρισμένου Manager, θα συνυπολογίζεται για το πρόγραμμα Gem Bonus και για την διάρκεια όσων μηνών ο Manager (από άλλη χώρα) είναι ενεργός στη Χώρα Κατοικίας του.

- 4.45. Το Gem Bonus καταβάλλεται από κάθε χώρα με βάση τις Προτεινόμενες Τιμές Λιανικής (SRP) των εγχώριων Προσωπικών και Non – Manager Αναγνωρισμένων Πωλήσεων του Manager στη συγκεκριμένη χώρα. Για να πληροί τους όρους λήψης του Gem Bonus σε οποιαδήποτε χώρα ένας Manager, πρέπει να έχει συμπληρώσει τον απαιτούμενο αριθμό Ενεργών Αναγνωρισμένων Managers πρώτης γενιάς, στην συγκεκριμένη χώρα για τον μήνα για τον οποίο πληροί τις προϋποθέσεις λήψης του Gem Bonus.

XI. CHAIRMAN'S BONUS



Το Chairman's Bonus, πραγματοποιείται μία φορά το χρόνο και χαρίζει μεγάλα κέρδη στους Συνεργάτες που πληρούν τις προϋποθέσεις, εφόσον η χώρα που εκπροσωπούν έχει πραγματοποιήσει συνολικά 3.000 CC για 3 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.

Μερίδια Κινήτρου: Το σύνολο των CC που πραγματοποιούνται σύμφωνα με τους κανόνες του Chairman's Bonus και που χρησιμοποιούνται για να καθορισθεί το μερίδιο του Συνεργάτη από το συγκεντρωτικό ποσό.

Χώρα Συμμετοχής: Μια χώρα που πληροί τις προϋποθέσεις για τη συμμετοχή της στο κίνητρο του Παγκόσμιου Chairman's Bonus επιτυγχάνοντας τουλάχιστον 3000 CC σε οποιοσδήποτε τρεις μήνες μέσα στο προηγούμενο ημερολογιακό έτος (3000 CC για οποιοσδήποτε δύο μήνες αν η χώρα επανασυμμετέχει) και διαθέτει τουλάχιστον ένα Νικητή Chairman's Bonus.

Χώρα Επίτευξης: Κάθε Χώρα Συμμετοχής που χρησιμοποιείται ως Χώρα Επίτευξης των προϋποθέσεων στο κίνητρο του Chairman's Bonus.

- 4.46. **Βασικές Προϋποθέσεις για Όλα τα Επίπεδα.**

Οι ακόλουθες προϋποθέσεις πρέπει ΟΛΕΣ να επιτευχθούν είτε στη Χώρα Κατοικίας είτε στη Χώρα Επίτευξης των προϋποθέσεων. Δεν μπορούν να συνδυασθούν από διαφορετικές χώρες.

1) Να είστε Ενεργός Αναγνωρισμένος Manager με 4 Ενεργά CC κάθε μήνα κατά την περίοδο του κινήτρου. Εάν ο Συνεργάτης πετύχει το επίπεδο του Αναγνωρισμένου Manager μέσα στην περίοδο του κινήτρου, πρέπει να είναι Ενεργός κάθε μήνα μετά την επίτευξη του επιπέδου.

2) Να πληροίτε τις προϋποθέσεις για να λαμβάνετε τα Bonus Ηγεσίας κάθε μήνα κατά την περίοδο του κινήτρου (ακόμα κι αν δεν έχετε Managers στο δίκτυό σας). Εάν ένας Συνεργάτης πετύχει το επίπεδο του Αναγνωρισμένου Manager κατά την περίοδο του Κινήτρου, πρέπει να πληροί τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας από τον επόμενο ολόκληρο μήνα μετά την επίτευξη του επιπέδου (ακόμα κι αν δεν έχει Manager στο δίκτυό του).

3) Οι ακόλουθες προϋποθέσεις πρέπει να επιτευχθούν σε οποιαδήποτε Χώρα Συμμετοχής:

A) Να πληροίτε τις προϋποθέσεις του Προγράμματος Κινήτρων (κίνητρο Αυτοκινήτου).

B) Να αγοράζετε προϊόντα μόνο εφόσον το 75% των προηγούμενων αγορών σας έχει χρησιμοποιηθεί.

Γ) Να χιτίζετε την επιχείρησή σας σύμφωνα με τις σωστές αρχές του Δικτυακού Marketing και την Πολιτική της Εταιρείας.

Δ) Να συμμετέχετε και να υποστηρίζετε τις εκδηλώσεις και τα σεμινάρια της Εταιρείας.

4) Η τελική αποδοχή της συμμετοχής σας στο Πρόγραμμα του Chairman's Bonus πρέπει να φέρει την έγκριση των Κεντρικών Γραφείων. Η διοίκηση λαμβάνει υπόψη για το σκοπό αυτό όλες τις διατάξεις της πολιτικής και ιδίως τις διατάξεις της παραγράφου 10.Π.

4.47. **Chairman's Bonus Manager Επίπεδο 1.**

Επιπλέον των βασικών προϋποθέσεων, τα ακόλουθα πρέπει να πραγματοποιηθούν στη Χώρα Επίτευξης του Κινήτρου, εκτός και αν υποδεικνύεται διαφορετικά:

1) Πραγματοποιήστε 700 Προσωπικά και Non Manager Case Credits κατά τη διάρκεια του Κινήτρου μετά την επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager...

2)... εκ των οποίων τουλάχιστον τα 150 CC πρέπει να προέρχονται από Νέες Εγγραφές κατά τη διάρκεια του κινήτρου. Αυτά τα 150 CC από Νέες Εγγραφές μπορούν να πραγματοποιηθούν και να συνδυασθούν από οποιαδήποτε χώρα. Τα CC από Νέες Εγγραφές (NEA CC) που θα επιτευχθούν εκτός της Χώρας Επίτευξης του Κινήτρου δεν θα υπολογισθούν για το Μεριδίό σας από το ποσό του Chairman's Bonus.

3) Τα υπόλοιπα προσωπικά και non manager CC από ήδη υπάρχοντες Συνεργάτες πρέπει να πραγματοποιηθούν στη Χώρα Επίτευξης του κινήτρου.

4) Αναπτύξτε ένα από τα ακόλουθα σε οποιαδήποτε γενιά:

α) Έναν Αναγνωρισμένο Manager στο δίκτυό σας στη Χώρα Επίτευξης του Κινήτρου που θα πραγματοποιήσει 600 ή και περισσότερα συνολικά CC (Total CC) κατά τη διάρκεια του κινήτρου μετά την επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager. Αυτός ο Manager

μπορεί να είναι ένας ήδη υπάρχων Manager ή να γίνει Αναγνωρισμένος Manager κατά την περίοδο του κινήτρου.

Ή

- β) Έναν Chairman's Bonus Manager του δικτύου σας σε οποιαδήποτε Χώρα Συμμετοχής.
- 5) Τα 600 CC από τον Manager του δικτύου σας δεν θα συμπεριληφθούν για τον υπολογισμό του μεριδίου σας από το Κίνητρο.
- 6. Μόνο τα CC από τους μήνες που ο Manager με τα 600 CC ήταν Ενεργός θα υπολογισθούν για αυτήν την προϋπόθεση.
- 7) Συνεργάτες από αλλαγή αναδόχου (παρ.9.5) μετρούν για το Επίπεδο 1
- 8) Αν ένας Συνεργάτης γίνει Αναγνωρισμένος Manager κατά τη διάρκεια του κινήτρου, υπολογίζονται οι Νέοι Συνεργάτες που γράφτηκαν κατά τον τελικό μήνα προαγωγής του σε Manager στην προϋπόθεση για τα ΝΕΑ CC, για την περίοδο του κινήτρου Chairman's Bonus.

4.48. **Chairman's Bonus Manager Επίπεδο 2.**

Επιπλέον των βασικών προϋποθέσεων, τα ακόλουθα πρέπει να πραγματοποιηθούν στη Χώρα Επίτευξης του Κινήτρου, εκτός και αν υποδεικνύεται διαφορετικά:

- 1) Πραγματοποιήστε 600 Προσωπικά και Non Manager Case Credits κατά τη διάρκεια του Κινήτρου μετά την επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager...
- 2) ... εκ των οποίων τουλάχιστον τα 100 CC πρέπει να προέρχονται από Νέες Εγγραφές (ΝΕΑ CC) κατά τη διάρκεια του κινήτρου. Αυτά τα 100 CC από Νέες Εγγραφές μπορούν να πραγματοποιηθούν και να συνδυασθούν από οποιαδήποτε χώρα. Τα ΝΕΑ CC που θα επιτευχθούν εκτός της Χώρας Επίτευξης του Κινήτρου δεν θα υπολογισθούν για το Μεριδίό σας από το ποσό του Chairman's Bonus.
- 3) Τα υπόλοιπα προσωπικά και non manager CC από ήδη υπάρχοντες Συνεργάτες πρέπει να πραγματοποιηθούν στη Χώρα Επίτευξης του κινήτρου.
- 4) Αναπτύξτε 3 Chairman's Bonus Managers οποιασδήποτε γενιάς, καθέναν σε διαφορετική γραμμή του δικτύου σας, σε οποιαδήποτε Χώρα Συμμετοχής.
- 5) Συνεργάτες από αλλαγή αναδόχου (παρ.9.5) μετρούν για το Επίπεδο 2.
- 6) Αν ένας Συνεργάτης γίνει Αναγνωρισμένος Manager κατά τη διάρκεια του κινήτρου, υπολογίζονται οι Νέοι Συνεργάτες που γράφτηκαν κατά τον τελικό μήνα προαγωγής του σε Manager στην προϋπόθεση για τα ΝΕΑ CC, για την περίοδο του κινήτρου Chairman's Bonus.

4.49. **Chairman's Bonus Manager Επίπεδο 3.**

Επιπλέον των βασικών προϋποθέσεων, τα ακόλουθα πρέπει να πραγματοποιηθούν στη Χώρα Επίτευξης του Κινήτρου, εκτός και αν υποδεικνύεται διαφορετικά:

- 1) Πραγματοποιήστε 500 Προσωπικά και Non Manager Case Credits κατά τη διάρκεια του Κινήτρου μετά την επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager...

- 2) ... εκ των οποίων τουλάχιστον τα 100 CC πρέπει να προέρχονται από Νέες Εγγραφές (ΝΕΑ CC) κατά τη διάρκεια του κινήτρου. Αυτά τα 100 CC από Νέες Εγγραφές μπορούν να πραγματοποιηθούν και να συνδυασθούν από οποιαδήποτε χώρα. Τα ΝΕΑ CC από Νέες Εγγραφές που θα επιτευχθούν εκτός της Χώρας Επίτευξης του Κινήτρου δεν θα υπολογισθούν για το Μερίδιο σας από το ποσό του Chairman's Bonus.
- 3) Τα υπόλοιπα προσωπικά και non manager CC από ήδη υπάρχοντες Συνεργάτες πρέπει να πραγματοποιηθούν στη Χώρα Επίτευξης του κινήτρου.
- 4) Αναπτύξτε 6 Chairman's Bonus Managers οποιασδήποτε γενιάς, καθέναν σε διαφορετική γραμμή του δικτύου σας, σε οποιαδήποτε Χώρα Συμμετοχής.
- 5) Συνεργάτες από αλλαγή αναδόχου (παρ.9.5) μετρούν για το Επίπεδο 3.
- 6) Αν ένας Συνεργάτης γίνει Αναγνωρισμένος Manager κατά τη διάρκεια του κινήτρου, υπολογίζονται οι Νέοι Συνεργάτες που γράφηκαν κατά τον τελικό μήνα προαγωγής του σε Manager στην προϋπόθεση για τα ΝΕΑ CC, για την περίοδο του κινήτρου Chairman's Bonus.

4.50. Υπολογισμός Κινήτρου Chairman's Bonus

- 1) Ένα παγκόσμια συγκεντρωμένο ποσό θα καθορισθεί και στη συνέχεια θα κατανεμηθεί ως εξής:
 - α) Το μισό του ποσού θα μοιρασθεί στους νικητές του Επιπέδου 1.
 - β) Το ένα τρίτο του ποσού θα μοιρασθεί στους νικητές του Επιπέδου 2.
 - γ) Το ένα έκτο του ποσού θα μοιρασθεί στους νικητές του Επιπέδου 3.
- 2) Στο Συνεργάτη που πληροί τις προϋποθέσεις θα απονεμηθεί το Μερίδιό του από το Κίνητρο βάσει των Συνολικών CC του που έχουν πραγματοποιηθεί στη Χώρα Επίτευξης του Κινήτρου (χωρίς να συμπεριλαμβάνονται τα CC από Νέες Εγγραφές που έχουν πραγματοποιηθεί εκτός της Χώρας Επίτευξης του κινήτρου), και επιπλέον Μερίδια από το Κίνητρο που έχουν πραγματοποιηθεί από τον πρώτο Chairman's Bonus Manager σε κάθε γραμμή αναδοχής σε οποιαδήποτε Χώρα Συμμετοχής.
- 3) Κάθε Μερίδιο του Κινήτρου θα διαρθεθεί με το σύνολο των Μεριδίων όλων των Νικητών του κάθε επιπέδου για να καθορισθεί το ποσό που αντιστοιχεί σε κάθε μονάδα CC. Αυτή η τιμή ισοδυναμίας θα πολλαπλασιαστεί με το Μερίδιο που έχει συγκεντρώσει ο κάθε Συνεργάτης ώστε να υπολογισθεί το ποσό της απολαβής του από το Κίνητρο.

- 4.50.1. Σε περίπτωση που κάποιος Συνεργάτης συγκεντρώνει νέα Non-Manager Case Credits από διάφορες χώρες, τα συγκεκριμένα Case Credits μπορούν να προσμετρηθούν για την προϋπόθεση των Non-Manager Case Credits (700, 600, 500) σε μία μόνο χώρα. Σε όλες τις υπόλοιπες χώρες στις οποίες ο Συνεργάτης επιθυμεί να εκπληρώσει τις προϋποθέσεις, το σύνολο των Non-Manager Case Credits που απαιτούνται πρέπει να εκπληρώνεται χωρίς να προσμετρηθούν τα νέα Non-Manager Case Credits που χρησιμοποιήθηκαν για την πρόκριση στην πρώτη χώρα. Επί παραδείγματι, εάν ορισμένος Συνεργάτης διέθετε σύνολο 200 Νέων Non-Manager Case Credits ανά τον κόσμο και χρησιμοποίησε 150

από αυτά για να προκριθεί στην πρώτη χώρα, δεν μπορεί να χρησιμοποιήσει τα 150 αυτά Case Credits προσμετρώντας τα ενόψει πλήρωσης του συνολικού κριτηρίου Non-Manager Case Credits στη δεύτερη χώρα. Δύναται, ωστόσο, να χρησιμοποιήσει τα υπόλοιπα 50 νέα Non-Manager Case Credits προσμετρώντας τα ενόψει πλήρωσης του συνολικού κριτηρίου non-Manager Case Credits στη δεύτερη χώρα.

4.50.2. Manager που επαναπροκρίνεται για την είσπραξη του Bonus Ηγεσίας (βλ. παράγραφο 4.41 του Εγχειριδίου Πολιτικής) θα μπορεί να προσμετρά Case Credits για το Chairman's Bonus μόνο μετά την πάροδο τριών [3] μηνών από την επαναπρόκριση. Για παράδειγμα, εάν ορισμένος Manager επαναπροκρίνεται για Bonus Ηγεσίας κατά τους μήνες Δεκέμβριο, Ιανουάριο και Φεβρουάριο, τα Case Credits θα ξεκινούν να προσμετρώνται ενεργά για την πρόκριση για το Chairman's Bonus την 1η Μαρτίου. Παρόλα αυτά, ο Manager θεωρείται ότι παραμένει Ενεργός και δικαιούται Bonus Ηγεσίας κατά τους μήνες αυτούς, εξ ου και δικαιούται να συμμετάσχει στο Chairman's Bonus.

4.50.3 **Βραβείο Chairman's Bonus Global Rally**

Εξαιρουμένης της περίπτωσης να είναι κάποιος Συνεργάτης Νικητής Global Rally 1.5K και άνω, θα βραβευτεί με ένα ταξίδι στο Global Rally της Forever Living Products για να λάβει αναγνώριση και την επιταγή με το bonus του. Το συγκεκριμένο ταξίδι για δύο άτομα περιλαμβάνει:

- α) Αεροπορικά εισιτήρια, διαμονή, γεύματα για 5 ημέρες και 4 νύχτες.
- β) \$250 μετρητά χρήματα για να ξεδέψει ο Νικητής και ο καλεσμένος του στο ταξίδι.
- γ) \$ 200 σε πόντους για δραστηριότητες.

XII. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΚΙΝΗΤΡΩΝ

4.51. Όλα τα Εταιρικά Προγράμματα Κινήτρων σκοπεύουν στο να προωθήσουν τις αρχές της δημιουργίας ενός σταθερού Δικτυακού Marketing (MLM). Σ' αυτές περιλαμβάνονται η οσοστή 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.

4.52. Όλοι οι Ενεργοί Αναγνωρισμένοι Managers μπορούν να συμμετέχουν στο Πρόγραμμα Κινήτρων.

4.53. Το ποσό του Κινήτρου που κερδίζεται, πρέπει να χρησιμοποιηθεί από το Συνεργάτη

προκειμένου να αγοράσει ένα περιουσιακό στοιχείο στο όνομά του. π.χ. αυτοκίνητο, σπίτι, σκάφος, κ.ο.κ.

- 4.54. 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.
- 4.55. Τρεις (3) συνεχόμενοι μήνες απαιτούνται για να αποκτήσει κανείς αυτό το δικαίωμα.
- 4.56. Οι προϋποθέσεις για τους αντίστοιχους μήνες παραθέτονται λεπτομερειακά στον ακόλουθο πίνακα.

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

- 4.57. 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.
- 4.58. 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 εκείνο το μήνα. Αν τους επόμενους μήνες τα συνολικά CC της ομάδας ξεπεράσουν τα 50, το Κίνητρο θα πληρωθεί σύμφωνα με την παράγραφο 4.56.
- 4.59. 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.

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.

- 4.60. 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 τη συμμετοχή του στο Πρόγραμμα Κινήτρων.

Συγκεντρωτικά οι απαιτήσεις είναι οι εξής:

| 1ης Γενιάς Αναγνωρισμένοι Managers | 5 | 10 | 15 | 20 | 25 |
|---|-----|-----|-----|----|----|
| Επίπεδο 1 - Απαιτήσεις συνολικών CC 3ος μήνας | 110 | 70 | 30 | - | - |
| Επίπεδο 2 - Απαιτήσεις συνολικών CC 3ος μήνας | 175 | 125 | 75 | 25 | - |
| Επίπεδο 3 - Απαιτήσεις συνολικών CC 3ος μήνας | 240 | 180 | 120 | 60 | - |

- 4.61. Τα Case Credits που είναι για την επίτευξη και τη διατήρηση των προϋποθέσεων του κινήτρου θα υπολογίζονται μόνο από τους μήνες που ο Manager είναι ενεργός.
- 4.62. Τα Case Credits που γίνονται από κάποιον Ενεργό Συνεργάτη πριν την επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager υπολογίζονται για τις προϋποθέσεις του Προγράμματος Κινήτρων.
- 4.63. 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.

- 4.64. 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 οποιοδήποτε 3 συνεχών μηνών εντός της εξάμηνης περιόδου που προηγείται του τέλους της αρχικής περιόδου των 36 μηνών.

XIII. GLOBAL RALLY

- 4.65. Ένας Συνεργάτης μπορεί να κερδίσει ένα ταξίδι με όλα τα έξοδα πληρωμένα για δύο άτομα για να συμμετέχει στο ετήσιο Global Rally της Forever Living Products, συμπεριλαμβανομένων των αεροπορικών εισιτηρίων, εξόδων διαμονής, παροχών για δραστηριότητες, φαγητού και μετρητών για προσωπικά έξοδα, πραγματοποιώντας 1.500 ή και περισσότερα Συνολικά Case Credits από την 1η Ιανουαρίου έως τις 31 Δεκεμβρίου κάθε χρονιάς. Για να λάβει τα οφέλη από το κίνητρο αυτό, ο Συνεργάτης που πληροί τις προϋποθέσεις πρέπει να συμμετέχει στις εκπαιδευσεις και κινητήριες συναντήσεις του πρώτου Global Rally μετά την περίοδο επίτευξης των προϋποθέσεων.
- 4.66. Για να πετύχει την προϋπόθεση των 1.500 Case Credits και υψηλότερες διακρίσεις του Global Rally, ένας Συνεργάτης μπορεί να συνδυάσει Case Credits από όλες τις χώρες που διαθέτει δίκτυο. Αποτελεί ευθύνη του Συνεργάτη να παρέχει στα Κεντρικά Γραφεία της χώρας του μέχρι τις 31 Ιανουαρίου αποδεικτικά στοιχεία των Case Credits που πραγματοποιήθηκαν σε άλλες χώρες.
- 4.67. Τα Non-Manager Case Credits που πραγματοποιήθηκαν κατά τη διάρκεια κάθε μήνα που ο Συνεργάτης δεν ήταν ενεργός και Case Credits Ηγεσίας που πραγματοποιήθηκαν οποιοδήποτε μήνα που ο Manager δεν πληρούσε τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας, δεν θα υπολογισθούν για τις διακρίσεις του Global Rally, ωστόσο όλα τα ενεργά προσωπικά Case Credits που πραγματοποιούνται από τον Συνεργάτη θα υπολογισθούν ανεξάρτητα από την ιδιότητα του Ενεργού.
- Ένας Συνεργάτης κερδίζει τη συμμετοχή του πραγματοποιώντας Συνολικά Case Credits και κερδίζει Διακρίσεις Global Rally (αεροπορικά εισιτήρια και γεύματα) όπως περιγράφεται παρακάτω, και επιβραβεύεται με αυτά μόνο στην περίπτωση που ο Συνεργάτης συμμετέχει στο Rally:
- 4.68. Chairman's Bonus Manager (κάτω από 1,5K):
- 1) Συμμετοχή στο Global Rally, αεροπορικά και γεύματα για 5 μέρες και 4 νύκτες.
 - 2) \$250 σε μετρητά για τα έξοδά σας.
 - 3) \$200 για δραστηριότητες.
- 4.69. 1,500 Συνολικά Case Credits (1,5K):
- 1) Συμμετοχή στο Global Rally, αεροπορικά και γεύματα για 6 μέρες και 5 νύκτες.
 - 2) \$500 σε μετρητά για τα έξοδά σας.
 - 3) \$300 για δραστηριότητες.

4.70. 2,500 Συνολικά Case Credits (2,5K):

- 1) Συμμετοχή στο Global Rally, αεροπορικά και γεύματα για 8 μέρες και 7 νύκτες.
- 2) \$1,000 σε μετρητά για τα έξοδά σας.
- 3) \$500 για δραστηριότητες.

4.71. 5,000 Total Case Credits (5K):

- 1) Συμμετοχή στο Global Rally, αεροπορικά και γεύματα για 9 μέρες και 8 νύκτες.
- 2) \$2,000 σε μετρητά για τα έξοδά σας
- 3) \$500 για δραστηριότητες.
- 4) Χρήση της VIP λωρίδας στις πωλήσεις/καταστήματα του Rally.

4.72. 7,500 Συνολικά Case Credits (7,5K):

- 1) Συμμετοχή στο Global Rally, αεροπορικά και γεύματα για 9 μέρες και 8 νύκτες.
- 2) \$3,000 σε μετρητά για τα έξοδά σας
- 3) \$600 για δραστηριότητες.
- 4) Χρήση της VIP λωρίδας στις πωλήσεις/καταστήματα του Rally.

4.73. 10,000 Συνολικά Case Credits (10K):

- 1) Συμμετοχή στο Global Rally, αεροπορικά και γεύματα για 9 μέρες και 8 νύκτες.
- 2) Αεροπορικά εισιτήρια σε θέση Business Class από και προς το Rally.
- 3) \$3,000 σε μετρητά για τα έξοδά σας
- 4) \$600 για δραστηριότητες.
- 5) Χρήση της VIP λωρίδας στις πωλήσεις/καταστήματα του Rally.

4.74. 12,500 Συνολικά Case Credits (12,5K):

- 1) Συμμετοχή στο Global Rally, αεροπορικά και γεύματα για 9 μέρες και 8 νύκτες.
- 2) Αεροπορικά εισιτήρια σε θέση Business Class από και προς το Rally.
- 3) \$12,500 σε μετρητά για τα έξοδά σας
- 4) \$600 για δραστηριότητες.
- 5) Χρήση της VIP λωρίδας στις πωλήσεις/καταστήματα του Rally.

Τα ποσά αυτά είναι σε Δολάρια Αμερικής. Η ισοτιμία με βάση την οποία μετατρέπονται σε ευρώ καθορίζεται από τα κεντρικά μας γραφεία στην Αμερική.

| |
|---|
| <i>XV. GLOBAL LEADERSHIP TEAM (GLT)</i> |
|---|

4.75. Η συμμετοχή στο Global Leadership Team (GLT) κερδίζεται και ανανεώνεται κάθε χρόνο με την πραγματοποίηση 7,500 Συνολικών Case Credits (Total CC) κατά τη διάρκεια του ημερολογιακού έτους και μετά την επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager.

4.76. Οι Managers που θα αναγνωρισθούν ως GLT, θα προσκαλούνται σε μια αποκλειστική

παγκόσμια εκδήλωση και θα λάβουν την Αναγνώριση και τα Βραβεία για το Global Leadship Team στο Global Rally.

- 4.77. Οι Managers θα πρέπει να συμμετέχουν στο Global Rally για να λάβουν τα Βραβεία του GLT.

XVI. ΑΛΛΑ ΚΙΝΗΤΡΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- 4.78. 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 στην επίσημη ιστοσελίδα και/ή θα ανακοινώνονται στα Success Day. Η Εταιρεία έχει το δικαίωμα να αποσύρει αυτά τα επιπλέον κίνητρα ανά πάσα στιγμή.

XVII. ΟΡΟΙ

- 4.79. 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, ή στην επίσημη ιστοσελίδα και/ή στο μηνιαίο Success Day, πριν την έναρξη της διαγωνιστικής περιόδου.
- 4.80. Οι Συνεργάτες που λαμβάνουν εισιτήρια για διάφορες εκδηλώσεις της Εταιρείας, είναι εκείνοι, των οποίων το όνομα αναγράφεται πάνω στην Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη και έχει εγκριθεί από την Εταιρεία. Εάν ο/η νόμιμος/ή σύζυγος ενός Συνεργάτη δεν αναφέρεται πάνω στην Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη, ένα επιπλέον εισιτήριο προσφέρεται από την Εταιρεία κατά την απόλυτη κρίση της Εταιρείας. Αν ο Συνεργάτης που κερδίζει το κίνητρο δεν συμμετέχει ο ίδιος, τότε δεν μπορεί να το προσφέρει ή να το μεταβιβάσει σε κάποιον άλλο. Η διανομή των δωμάτων κ.λ.π. θα πραγματοποιηθεί με βάση τη λογική ότι οι Συνεργάτες, των οποίων τα ονόματα εμφανίζονται στον ίδιο Κωδικό 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 καταβάλλουν κάποιο επιπλέον χρηματικό ποσό.
- 4.81. Οι βαθμοί διαγωνισμών και τα βραβεία θα αποδίδονται μόνο στους Συνεργάτες των οποίων το όνομα αναφέρεται στην Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη κι έχει εγκριθεί από την Εταιρεία και μόνο σε όσους αναπτύσσουν τις επιχειρήσεις τους σύμφωνα με τη Πολιτική της Εταιρείας.
- 4.82. 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.

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).

Σε περίπτωση που η σύζυγος ενός Συνεργάτη δεν συμμετέχει στο κερδοφόρο 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 αυτά μπορούν να είναι μόνον τα εξής:

Με 1.500 CC και άνω το ταξίδι του Global Rally, το ταξίδι του Eagle Manager Retreat και τα ταξίδια του Sapphire, του Diamond Sapphire, του Diamond, του Double Diamond και του Triple-Diamond.

5. Παραλαβή Προϊόντων από την Εταιρεία

I. ΣΥΣΤΗΜΑ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΩΝ

- 5.01. Όλοι οι Συνεργάτες παραγγέλλουν απευθείας από την Εταιρεία. Όλοι όσοι βρίσκονται στο επίπεδο του Distributor αγοράζουν στην Τιμή Νέου Συνεργάτη (NDP). Όταν ένας Συνεργάτης, ανεξαρτήτως επιπέδου, πραγματοποιήσει στον προσωπικό του κωδικό τουλάχιστον 2 Case Credits σε προϊόντα, εντός οιασδήποτε περιόδου δύο συνεχόμενων μηνών, μπορεί πλέον να αγοράζει σε τιμή χονδρικής. Η διαφορά μεταξύ της Τιμής Νέου Συνεργάτη και της χονδρικής τιμής θα καταβάλλεται στον απευθείας Ανάδοχο.
- 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 οδηγήσουν σε πιθανή απόλεια bonus, βραβείων καθώς και της δυνατότητας του Συνεργάτη να μετέχει σε ποικίλα κίνητρα, ή και στην καταγγελία της 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, στη Θεσσαλονίκη (τηλ. παραγγελιών 801.11.18000 με αστική χρέωση) και στην Κύπρο (Λευκωσία) (τηλ. +357 22 446390-4).
- 5.3. Η Εταιρεία αναγνωρίζει μόνο τις παραγγελίες που γίνονται στα γραφεία της, ή διαμέσου τηλεφώνου, αποστολής τηλεμοιτυπίας [fax], ταχυδρομείου, ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (e-mail) και μέσω e-shop στο διαδίκτυο στο www.foreverliving.com, από τον ίδιο το Συνεργάτη.
- 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 1ου βαθμού συγγενείας, οι οποίοι δεν διατηρούν κωδικό συνεργασίας σε διαφορετικό ανάδοχο και είναι δική τους ευθύνη να κάνουν σωστά την παραγγελία. 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 για όσους έχουν δικαίωμα αγοράς στη χονδρική τιμή και 55€ για όσους αγοράζουν στην Τιμή Νέου Συνεργάτη (NPD). Η αξία του έντυπου υλικού, το οποίο αγοράζεται και παραδίδεται στους Συνεργάτες, δεν συνυπολογίζεται στο ποσό των 45€ και 55€ αντίστοιχα 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, προσωπικές του και του δικτύου 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 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 Προσαρμογής”, στις οποίες οι Συνεργάτες αφού έχουν επικοινωνήσει πρώτα 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 Προσαρμογής”. 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. Υπολογίζονται και οι νέες εγγραφές 1ης γενιάς με πρώτη παραγγελία το πακέτο συλλογής NDP.
- 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).
- 5.9.1. Σε περίπτωση που διαπιστωθεί παραβίαση Πολιτικής λόγω καταγγελίας ή άλλων

περιστάσεων, δεν είναι εφικτή η αναδρομική διόρθωση Bonus. Η Εταιρεία θα αναλαμβάνει τις ενδεδειγμένες διορθωτικές πρακτικές που αναφέρονται στην Εταιρική Πολιτική, από την στιγμή που διαπιστώνεται ή αποδεικνύεται η παραβίαση και εφεξής.

- 5.9.2. Η αγορά των bonus απαγορεύεται αυστηρά. Η αγορά των bonus περιλαμβάνει:
- (α) την εγγραφή προσώπων χωρίς την εκ μέρους τους πλήρη γνώση και/ή υποβολή Αίτησης για σύναψη συμβάσεως συνεργασίας από τα άτομα αυτά·
 - (β) την απαιτηλή εγγραφή ορισμένου προσώπου ως Συνεργάτη·
 - (γ) την εγγραφή ή την απόπειρα εγγραφής μη υπαρκτών προσώπων ως Συνεργατών ή Πελατών προκειμένου να ληφθούν προμήθειες ή bonus·
 - (δ) οιονδήποτε άλλο μηχανισμό δυνάμει του οποίου πραγματοποιούνται στρατηγικές πώλησης με σκοπό τη μεγιστοποίηση παραλείψεων ή bonus όταν ο Συνεργάτης δεν κάνει χρήση των αγορασμένων προϊόντων με καλή πίστη.

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
ή IBAN GR22 0140 1160 1160 0232 0000 689
- 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 πρώτης του γενιάς 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.

2. Όλες οι παραγγελίες που εκτελούνται είναι τελικές και δεν μπορούν να επιστραφούν ή να γίνει αντικατάστασή τους με άλλα προϊόντα.

Οι παραγγελίες που αποστέλλονται με κούριερ αντικαταβολή, θα πρέπει να πληρωθούν και παραληφθούν από τον Συνεργάτη χωρίς υπαίτια καθυστέρηση του Συνεργάτη.

Σε περίπτωση που ο Συνεργάτης αρνηθεί ή καθυστερεί πέραν των 24 ωρών την παραλαβή των προϊόντων που έχουν αποσταλεί με την μέθοδο αντικαταβολής, τότε γίνεται επικοινωνία και με τον ανάδοχο & το manager για να βρεθεί μια λύση. Σε αυτή την περίπτωση υπάρχουν οι εξής επιλογές :

(1) Αν η παραγγελία έγινε πριν το κλείσιμο του ημερολογιακού μήνα, τότε η παραγγελία ακυρώνεται και επιστρέφεται στα γραφεία μας, με ταυτόχρονη χρέωση των επιπλέον μεταφορικών εξόδων στον ίδιο τον συνεργάτη. Αυτό συνεπάγεται αυτόματη μείωση στα προσωπικά CC του συνεργάτη καθώς και στα CC ολόκληρης της ανάδοχης γραμμής.

(2) Αν η άρνηση παραλαβής γίνει μετά το κλείσιμο του μήνα και δεν μπορεί πλέον να ακυρωθεί γιατί έχει ήδη συμπεριληφθεί στον υπολογισμό των CC και κατ' επέκταση των bonus, τότε θα επιβαρύνεται ο συνεργάτης με τα έξοδα των μεταφορικών της παραγγελίας, και ο ανάδοχος, ή ο Manager με το κόστος των προϊόντων της συγκεκριμένης παραγγελίας.

Σε περίπτωση, άρνησης παραλαβής ή σημαντικής καθυστέρησης στην εξόφληση παραγγελίας αυτό θα συνεπάγεται επίσης φραγή αντικαταβολών στο Συνεργάτη για τις μελλοντικές παραγγελίες του.

Ειδικά για παραγγελίες που δεν έχουν εξοφληθεί μετά το κλείσιμο του μήνα θα υπάρξει φραγή στην κατάθεση των bonus της ανάδοχης γραμμής μέχρι να διευθετηθεί η εξόφληση της παραγγελίας.

Στην περίπτωση που δημιουργηθεί καθυστέρηση ή άρνηση στην 1η παραγγελία νέου Συνεργάτη τότε υπεύθυνος θεωρείται ο ανάδοχός του, ή κατεπέκταση στην ανάδοχη γραμμή του.

Ευθύνη της πρώτης παραγγελίας του Νέου Συνεργάτη με εντολή αντικαταβολής, έχει ο ανάδοχος Συνεργάτης του (π.χ. σε περίπτωση άρνησης παραλαβής της, κ.ο.κ.).

III. ΑΛΛΑΓΕΣ ΤΙΜΩΝ ΚΑΙ CC

- 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.
- 5.15. Οι παραγγελίες που φτάνουν στο σύστημά μας μέσω του επίσημου e-shop της εταιρείας (www.foreverliving.com) πριν τις 11.59μ.μ. θα μετρούν στον ίδιο μήνα, μόνο την τελευταία ημέρα του μήνα, και θα παραδίδονται σε δυο εργάσιμες ημέρες.
Για να φθάσει μια παραγγελία στο σύστημα της εταιρείας μέχρι τις 11.59μ.μ. θα πρέπει η παραγγελία να έχει ολοκληρωθεί νωρίτερα από τις 11.00μ.μ.

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 επεστράφη 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. Η εταιρεία έχει το δικαίωμα να αρνηθεί επαναλαμβανόμενες επιστροφές προϊόντων από τα ίδια άτομα.
- 6.3. Όταν τα προϊόντα της FLP αγοράζονται από ή μέσω ενός Συνεργάτη της FLP, αυτός ο Συνεργάτης είναι το βασικό πρόσωπο που είναι υπεύθυνο για την ικανοποίηση του πελάτη με την αντικατάσταση του προϊόντος ή την επιστροφή των χρημάτων. 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 εξετάζοντας τα γεγονότα θα αποφανθεί αν θα αντικαταστήσει το προϊόν με ένα νέο.
- 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. Επίσης, θα αφαιρεθούν τα bonus που καταβλήθηκαν για την αγορά αυτή από τον Συνεργάτη καθώς και από τους Upline Συνεργάτες που επωφεληθήκαν από αυτή.

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, αλλάζουν ετικέτα ή με οποιονδήποτε άλλο τρόπο μεταβάλλεται η συσκευασία τους και η μορφή τους 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 μέχρι μία εβδομάδα κατά τη διάρκεια ενός χρόνου στο ίδιο σημείο. 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. 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.

- 6.11. Απαγορεύεται στους Συνεργάτες η δημιουργία ή η συμμετοχή σε ανεξάρτητα ηλεκτρονικά καταστήματα (e-shop) μέσω των οποίων πωλούνται οποιαδήποτε προϊόντα με το σήμα της FLP. Το μοναδικό εγκεκριμένο ηλεκτρονικό κατάστημα είναι το επίσημο ηλεκτρονικό κατάστημα της εταιρείας (www.foreverliving.com).
- 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. Εκτός από αυτή την περίπτωση, σε κανέναν Συνεργάτη της Forever δεν επιτρέπεται να πουλήσει ή να εμπορευθεί προϊόν της Forever που να μη διαθέτει την αυθεντική του συσκευασία.
- 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 ισχυρισθεί 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.
- 6.15.1. Οι Συνεργάτες απαγορεύεται να κάνουν ισχυρισμούς για θεραπευτικές ιδιότητες των προϊόντων. Κανένας Συνεργάτης δεν επιτρέπεται να αναφέρει ότι τα προϊόντα της Forever προορίζονται για να διαγνώσουν, κατευνάσουν, θεραπεύσουν ή αναστείλουν μια συγκεκριμένη ασθένεια. Οι ιατρικές αναφορές που αφορούν την Forever Living Products απαγορεύονται ρητώς. Οι Συνεργάτες θα πρέπει να προτείνουν σε κάποιον Πελάτη, ο οποίος λαμβάνει φαρμακευτική αγωγή ή άλλη θεραπεία, να συμβουλευέται τον οικογενειακό του γιατρό προτού αλλάξει τη διατροφή του.

- 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 εκμεταλλευτεί 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.
- 6.22. Οι Συνεργάτες πρέπει να γνωρίζουν ότι τα προϊόντα μπορούν να χρησιμοποιούνται μόνο με τους τρόπους που εγκρίνει η Εταιρεία. Εάν ένας Συνεργάτης συστήνει ορισμένο προϊόν προς χρήση μη εγκεκριμένη από την Εταιρεία και τούτο έχει ως αποτέλεσμα συγκεκριμένος Πελάτης να αξιώνει αποζημίωση, η Εταιρεία δεν υποχρεούται σε αποζημίωση τον πελάτη, αλλά αυτόν υποχρεούται να αποζημιώσει ο Συνεργάτης. Για το λόγο αυτό οι Συνεργάτες αποθαρρύνονται από αυτήν την πρακτική.

- 6.23. Επιπλέον με τις δραστηριότητές τους στη λιανική πώληση, οι Συνεργάτες μπορούν να πουλούν προϊόντα μόνο σε Συνεργάτες τους της πρώτης γενεάς, αλλά όχι σε χαμηλότερη τιμή από εκείνη της χονδρικής. Οποιαδήποτε άλλη πώληση σε άλλους Συνεργάτες, είτε άμεσα είτε έμμεσα, θεωρείται απαγορευμένη συναλλαγή και για τους δύο Συνεργάτες, είτε πρόκειται για τον αγοραστή είτε για τον πωλητή. Η απόκτηση των Case Credits αυτής της απαγορευμένης συναλλαγής δεν μπορεί να επιτραπεί για σκοπούς όπως η επίτευξη της ιδιότητας του Ενεργού ή για επίτευξη οποιασδήποτε άλλης προϋπόθεσης που αφορά το Marketing Plan. Η μη συμμόρφωση θα επιφέρει κυρώσεις. Επιπλέον, οι συμβάσεις των Συνεργατών που ενεπλάκησαν σε μια τέτοια απαγορευμένη δραστηριότητα θα καταγγέλλονται.
- 6.24. Στην περίπτωση που κάποιος Συνεργάτης είναι μέτοχος μιας επιχείρησης και επιθυμεί να διαθέσει τα προϊόντα της εταιρείας μας μέσω της επιχείρησής του (σύμφωνα με τους όρους της Πολιτικής της Εταιρείας), θα μπορεί να τα αγοράζει με τις τιμές Συνεργάτη (NDP ή Χ.Τ.). Συμβουλευτείτε την Οικονομική Διεύθυνση για περαιτέρω λεπτομέρειες.

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 μπορούν να διευρύνουν την επιχείρησή τους σε οποιαδήποτε ή όλες τις χώρες παγκοσμίως, όπου η Forever Living Products έχει υποκαταστήματα ή συνδεδεμένες επιχειρήσεις.
- 7.3. Οι Συνεργάτες δεν μπορούν να πουλούν προϊόντα λιανικώς ή να αναπτύσσουν δίκτυα σε ξένη χώρα, στην οποία δεν υπάρχει επίσημη παρουσία της Forever Living Products 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 οποιοσδήποτε 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 Συνεργάτης Ελλάδος-Κύπρου 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. Ο κωδικός συνεργασίας καθώς και η ανάδοχη γραμμή, είναι ένας και είναι ο ίδιος σε όλες τις χώρες.
- 7.5. Ο Ανάδοχος στην ξένη χώρα θα είναι το πρόσωπο που εμφανίζεται στην αρχική Αίτηση 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 (εκτός αν είναι Distributor ή Asst. Supervisor), έτσι ώστε να λάβουν Bonus ποσοτήτων επί

των πωλήσεων του δικτύου τους στη χώρα αυτή. Από το επίπεδο Manager και άνω, αρκεί κάποιος να είναι ενεργός μόνο στη χώρα διαμονής του προκειμένου να λαμβάνει τα Bonus ποσοτήτων. Τα προσωπικά Bonus και το NDP κέρδος από την ξένη χώρα, απονέμονται σε κάθε Συνεργάτη ανεξαρτήτως επιπέδου χωρίς καμία προϋπόθεση.

- 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 συνήθεις 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 25 CC Προσωπικά ή Non/Manager από το δίκτυό του στην Ελλάδα-Κύπρο ή στην ξένη χώρα που προωθείται σε Manager 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 «Μετατεθειμένοι» Managers του Αναδόχου (και όχι Ανάδοχοι Managers). Μόλις η τοπική ομάδα των Μετατεθειμένων Managers πραγματοποιήσει 120 CC σε δύο συνεχόμενους μήνες, τότε η θέση του Manager θα αλλάξει σε Ανάδοχο Manager (βλ. παρ. 4.32).
- 7.10. Τα Case Credits που αποκτώνται σε μια Operating Company δεν μπορούν να συνδυαστούν με αυτά που αποκτώνται σε μια άλλη Operating Company για την επίτευξη αλλαγής επιπέδου ή των προϋποθέσεων για τα Bonus Ηγεσίας ή το Πρόγραμμα Κινήτρων. Ωστόσο μπορούν να συνδυασθούν για την επίτευξη των επιπέδων των 1.500 CC και άνω του κινήτρου του Global Rally, για την προϋπόθεση των νέων Case Credits στα Προγράμματα του Chairman's Bonus και του Eagle Manager.
- 7.11. 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.
- 7.12. 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.

- 7.13. Ένας Manager που είναι Ενεργός κατά τη διάρκεια του μήνα στη χώρα του θα χαρακτηριστεί Ενεργός τον επόμενο μήνα σε όλες τις χώρες του εξωτερικού, προκειμένου να λάβει τα Bonus Ποσοτήτων από τις χώρες αυτές. Παραδείγματος χάριν, αν ένας Manager είναι Ενεργός κατά το μήνα Ιανουάριο στην χώρα κατοικίας του, τότε θα εμφανίζεται ως Ενεργός σε όλες τις ξένες χώρες που είναι ενεργοποιημένος το μήνα Φεβρουάριο.
- 7.14. Ένας Manager που πληροί τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας κατά τη διάρκεια του μήνα στη χώρα του, θα εμφανίζεται πως πληροί τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας τον επόμενο μήνα σε όλες τις χώρες του εξωτερικού, προκειμένου να λάβει τα Bonus Ηγεσίας από αυτές τις χώρες. Παραδείγματος χάριν, αν ένας Manager πληροί τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας κατά το μήνα Ιανουάριο στην χώρα κατοικίας του, τότε θα εμφανίζεται πως πληροί τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας σε όλες τις ξένες χώρες που είναι ενεργοποιημένος το μήνα Φεβρουάριο.
- 7.15. Με εξαίρεση τις χώρες που χρησιμοποιούν την ίδια Διοικητική Αρχή της Εταιρείας (Operating Company), 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 Συνεργασία μεταξύ ισοτίμων 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 Αίτησης 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. Εξαιρούνται οι ατομικές Επιχειρήσεις και οι Εταιρείες που είναι μονοπρόσωπες ΕΠΕ.
- 8.3. Ο Συνεργάτης θεωρείται και μπορεί να χαρακτηρίζεται μόνο ως «Ανεξάρτητος Συνεργάτης της Forever Living Products» 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 Forever Living Products.
- 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 την Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη, 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 Συνεργασία του με αυτήν. Η Εταιρεία επίσης συμφωνεί να πωλεί φυλλάδια και έντυπα στο Συνεργάτη.
- 8.8. Κάθε Συνεργάτης που υπογράφει την Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη, συμφωνεί να δεσμεύεται από τις αποφάσεις της Εταιρείας σχετικά με την πολιτική των πωλήσεων 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 Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη (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 στην Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη. 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 στην Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη, 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.
- 8.11.1. Εάν ένας Συνεργάτης έχει ερωτήματα ή πιστεύει ότι έχουν γίνει λάθη όσον αφορά τα bonus, χρεώσεις ή μεταβολές στο δίκτυό τους, οφείλει να ενημερώνει την Forever Living Products εντός 60 ημερών από την ημερομηνία του εν λόγω φερομένου λάθους ή περιστατικού. Η Forever Living Products δεν φέρει καμία ευθύνη για οιαδήποτε λάθη, παραλείψεις ή προβλήματα που δεν αναφέρθηκαν εντός των 60 ημερών.
- 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 οφειλών 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 Συνεργασίας ή της ισχύουσας Πολιτικής της Εταιρείας, μπορεί να εμπορευείται 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 Συνεργασία του με την FLP, όπως αυτός/αυτή θεωρεί κατάλληλος. 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 υποχρεώσεων 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 Forever Living Products 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 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 εμπορευείται 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.
- 8.15.1. Με εξαίρεση την προηγούμενη έγγραφη έγκριση της Forever Living Products, απαγορεύονται αυστηρά οι προβολές εισοδήματος, κερδών και πιθανώς παραπλανητικών αναπαραστάσεων εισοδήματος. Η οικονομική επιτυχία κάθε Συνεργάτη εξαρτάται εξ ολοκλήρου από την ατομική προσπάθεια του ίδιου, την αφοσίωσή του, καθώς και την εκπαίδευση που παρέχει ο ίδιος.
- 8.16. Μία Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη 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 Συνεργασία ή να ακυρώσει τα bonus που αντιστοιχούν, τα CC, κάθε χρηματική αποζημίωση ή κάθε βραβείο κινήτρου για κάθε ανάμειξη 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 Συνεργασίας 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 εάν ο Συνεργάτης διαθέτει μπλοκ δελτίων λιανικής πώλησης. Αν ένας Συνεργάτης πουλάει σε επιτηδευματίες, τότε θα πρέπει να εκδίδει Τιμολόγιο Πώλησης - Δελτίο Αποστολής ή μπορεί να έχει ξεχωριστά Τιμολόγιο Πώλησης και Δελτίο Αποστολής. Όταν πουλάει σε ιδιώτες τότε χρειάζεται Απόδειξη Λιανικής Πώλησης. Η Εταιρεία κατόπιν συνεννόησης με τους Συνεργάτες μπορεί να εκδώσει Απόδειξη Λιανικής Πώλησης για τους ιδιώτες – πελάτες των Συνεργατών.
- 8.18. Συνεργάτες μπορούν να είναι ατομικές επιχειρήσεις ή μονοπρόσωπες ΕΠΕ. Όλες οι άλλες μορφές εταιρειών δεν μπορούν να γίνουν Συνεργάτες.
- 8.19. Οι λοιπές μορφές εταιρειών μπορούν να αγοράζουν σαν πελάτες όχι σαν Συνεργάτες και να αγοράζουν με τιμολόγιο πώλησης αλλά στην τιμή Λιανικής και όχι στην Τιμή Νέου Συνεργάτη ή τη Χονδρική. Για οποιαδήποτε διευκρίνιση και τη σωστή καθοδήγηση των Συνεργατών ας επικοινωνούν με την οικονομική διεύθυνση της εταιρείας.
- 8.20. Το ΦΠΑ των προϊόντων της Εταιρείας είναι 13% για τα διατροφικά προϊόντα και 23% στα καλλυντικά προϊόντα.
- 8.21. Είναι ευθύνη του Συνεργάτη να ενημερώσει την Εταιρεία όταν διαθέτει τιμολόγια/δελτία 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. ΑΝΑΦΟΡΕΣ

- 8.22. (α) Οι εκτυπώσεις που αφορούν το δίκτυο ενός Συνεργάτη και όλες οι άλλες εκτυπώσεις και πληροφορίες, συμπεριλαμβανομένων ενδεικτικά των πληροφοριών για τις πωλήσεις και τα bonus του δικτύου του, είναι απόρρητες και εμπιστευτικές και αποτελούν ιδιοκτησία της Forever Living Products.

(β) Κάθε Ανεξάρτητος Συνεργάτης στον οποίον παρέχονται τέτοιου είδους πληροφορίες, οφείλει να τις αντιμετωπίζει ως αυστηρά προσωπικές και εμπιστευτικές και να μεριμνά ώστε να διατηρεί το απόρρητο αυτών και να απέχει από το να κάνει χρήση αυτών για οποιοδήποτε λόγο εκτός της διαχείρισης της οργάνωσης του Δικτύου του/της.

(γ) Ως εκ της ιδιότητάς του κάθε Συνεργάτης της Forever Living Products μπορεί να έχει πρόσβαση σε προσωπικά και εμπιστευτικά δεδομένα, τα οποία αναγνωρίζει ως αντικείμενο ξένης ιδιοκτησίας, ιδιαίτερος ευαίσθητα και πολύτιμα για την επιχείρηση της Forever Living Products. Οι πληροφορίες αυτές καθίστανται διαθέσιμες αποκλειστικά και μόνο για τους λόγους προώθησης των πωλήσεων της Forever Living Products και της αναζήτησης, της εκπαίδευσης και της αναδοχής τρίτων που ενδεχομένως ενδιαφέρονται να γίνουν Ανεξάρτητοι Συνεργάτες της Forever Living Products και της περαιτέρω ενίσχυσης και προώθησης της επιχείρησης συγκεκριμένου Συνεργάτη στα πλαίσια της Forever Living Products.

(δ) «Εμπιστευτική Πληροφορία» είναι η πληροφορία, συμπεριλαμβανομένων της φόρμουλας, του προτύπου, της συλλογής, του προγράμματος, της συσκευής, της μεθόδου, της τεχνικής ή της διαδικασίας, που:

(1) αντλεί ανεξάρτητη οικονομική αξία, πραγματική ή ενδεχόμενη, από το γεγονός ότι δεν είναι γενικώς γνωστή σε άλλα πρόσωπα τα οποία δύναται να κερδίσουν από την αποκάλυψη ή τη χρήση της·

Και

(2) καθίσταται αντικείμενο εύλογων προσπαθειών δεδομένων των συνθηκών για τη διατήρηση του απόρρητου αυτής.

IV. ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

8.23. (α) Οποιοδήποτε η Forever Living Products καθιστά διαθέσιμες πληροφορίες σε ορισμένο Ανεξάρτητο Συνεργάτη της, τούτο θα γίνεται αποκλειστικά ενόψει πραγμάτωσης επαγγελματικών σκοπών στα πλαίσια της Forever Living Products.

(β) Οι Συνεργάτες απαγορεύεται να κάνουν χρήση, να αποκαλύπτουν, να αντιγράφουν ή να καθιστούν οποιαδήποτε Εμπιστευτική Πληροφορία διαθέσιμη σε οποιοδήποτε άλλο εκτός των Ανεξαρτητών Συνεργατών της Forever Living Products, χωρίς την προηγούμενη έγγραφη συναίνεση της Forever Living Products.

(γ) Οι Συνεργάτες απαγορεύεται να χρησιμοποιούν, αμέσως ή εμέσως ή να εκμεταλλεύονται με οιοδήποτε τρόπο οιαδήποτε Εμπιστευτική Πληροφορία, είτε για δικό τους όφελος, είτε προς όφελος οιοδήποτε άλλου, παρά μόνο προς τον σκοπό της λειτουργίας της επιχείρησής τους στα πλαίσια της Forever Living Products.

(δ) Οι Συνεργάτες οφείλουν να τηρούν την εμπιστευτικότητα και την ασφάλεια των Εμπιστευτικών Πληροφοριών που έχουν στην κατοχή τους και να τα προστατεύουν έναντι αποκαλύψεων, κακής χρήσης, υπεξαίρεσης ή οιασδήποτε άλλης ενέργειας ασύμβατης με τα δικαιώματα της Forever Living Products.

ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΠΕΡΙΟΡΙΣΤΙΚΕΣ ΡΗΤΡΕΣ

- 8.24. Σε αντάλλαγμα προς την Forever Living Products για την παροχή Εμπιστευτικής Πληροφορίας, ο Συνεργάτης συμφωνεί ότι καθ' όλη τη διάρκεια της συνεργασίας του με την Forever Living Products, δεν θα προβαίνει ή ενθαρρύνει οιαδήποτε ενέργεια, ο σκοπός ή το αποτέλεσμα της οποίας θα ήταν να ματαιώσει, προκαλέσει τη ρήξη, παρέμβει ή ελαττώσει την αξία ή το όφελος από συμβατικές σχέσεις της Forever Living Products με οιονδήποτε Συνεργάτη αυτής. Χωρίς να πλήττεται η γενικότητα των προαναφερθέντων, όσο διατηρεί τη συγκεκριμένη ιδιότητά του ως Συνεργάτη, ο ίδιος συμφωνεί να μην επικοινωνεί, απεύτει, πείθει, εγγράφει, γίνεται ανάδοχος ή αποδέχεται, αμέσως ή εμμέσως, οιονδήποτε Συνεργάτη της Forever Living Products, Πελάτη αυτής ή οιονδήποτε έχει υπάρξει Συνεργάτης της Forever Living Products ή Πελάτης αυτής εντός του τελευταίου δωδεκαμήνου ή να μην ενθαρρύνει οιονδήποτε εκ των ανωτέρω προσώπων με οιονδήποτε τρόπο να αναζητεί ευκαιρίες προώθησης σε προγράμματα Marketing οιασδήποτε άλλης εταιρείας αμέσων πωλήσεων εκτός της Forever Living Products.
- 8.25. Οι συμφωνίες που περιλαμβάνονται στο τμήμα «Εμπιστευτικές Πληροφορίες» της παρούσας Πολιτικής θα παραμείνουν σε ισχύ επ' άπειρον. Οι συμφωνίες που περιλαμβάνονται στο τμήμα «Περαιτέρω Περιοριστικές Ρήτρες» της παρούσας Πολιτικής θα παραμείνουν σε πλήρη ισχύ κατά τη διάρκεια της συναφθείσας Συμφωνίας Συνεργασίας μεταξύ της Forever Living Products και του συγκεκριμένου Συνεργάτη, και μετά τη λήξη αυτής, έως την πάροδο είτε ενός έτους από την τελευταία πρόσληψη οιασδήποτε Εμπιστευτικής Πληροφορίας είτε δώδεκα μηνών από τη λήξη της Συμφωνίας Συνεργασίας με τον Συνεργάτη.

V. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ

- 8.26. Η Εταιρεία δεν εμπορεύεται κανένα προϊόν που θεωρείται ότι προκαλεί ανεπιθύμητα αποτελέσματα ή αντιδράσεις. Περιστασιακά, μεμονωμένοι πελάτες 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.
- 8.27. 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).

- 8.28. 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 Συνεργασίες

I. ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΛΛΑΓΕΣ/METABIBΑΣΕΙΣ

- 9.1. Ο Κωδικός 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 του Κωδικού της 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 Συνεργασία 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. 9.19-9.24).
- 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 Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη που παρέλαβε η Εταιρεία, δεδομένου ότι συμμορφώνεται με τους κανονισμούς της Πολιτικής της Εταιρείας. Οι υπόλοιπες αιτήσεις του Συνεργάτη δεν θα ληφθούν υπόψη. Ένας Συνεργάτης δεν μπορεί να διατηρεί δύο κωδικούς Συνεργασίας.

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.
 - 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 Συνεργασία.

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 του οποίου το όνομα βρίσκεται πρώτο στην Αίτηση Συνεργασίας 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, τότε παραγγελίες προϊόντων, φυλλαδίων και εντύπων θα γίνονται δεκτές.
- 9.9. Ο Συνεργάτης που έκανε αλλαγή αναδόχου επανεπενδύεται 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, καθώς και το δίκτυό του σε όλες τις χώρες που ήταν ενεργοποιημένος. Επομένως, θα αγοράζει στην τιμή NDP.
- 9.10. Ο καινούργιος Ανάδοχος που έχει αποκτήσει Συνεργάτες μέσω Πολιτικής Αλλαγής Αναδόχου, θα μπορεί να τους υπολογίσει ως νέους Συνεργάτες για όλα τα κίνητρα και τις προαγωγές.

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.
- 9.13. 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.
- 9.14. Ο κληρονόμος πρέπει να είναι ικανός να εγγραφεί ως Συνεργάτης.
- 9.15. 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 Αίτηση Συνεργασίας του αποβιώσαντα Συνεργάτη με την Εταιρεία παύει να ισχύει από το θάνατο του Συνεργάτη.

- 9.16. 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 καταγγελία της Συνεργασίας.
- 9.17. 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.
- 9.18. 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

- 9.19. 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 Αίτηση Συνεργασίας του με την FLP μπορεί να διακοπεί για πράξεις του/της μη-Συνεργάτη συζύγου, που παραβιάζουν την Εταιρική Πολιτική, σαν ο/η νέος/α σύζυγος να ήταν Συνεργάτης της Εταιρείας.

V. METABIBΑΣΕΙΣ ΛΟΓΩ ΔΙΑΖΥΓΙΟΥ

- 9.20. Οι σύζυγοι δεν μπορούν να γίνουν ο ένας ανάδοχος του άλλου. Συνεργάτης που παντρεύεται

άλλον Συνεργάτη μπορεί να διατηρήσει ξεχωριστή Συνεργασία, εάν αυτή προϋπήρχε πριν από το γάμο, το όνομα όμως του ενός συζύγου δεν μπορεί να προστεθεί στον Κωδικό Συνεργασίας του άλλου συζύγου. Ο ένας από τους δύο συζύγους μπορεί να επιλέξει να τερματίσει τη Συνεργασία του/της και να προσθέσει το όνομά του στον Κωδικό Συνεργασίας του/της συζύγου του/της. Σε καμία περίπτωση δεν γίνεται οι δύο Κωδικοί Συνεργασίας να συνδυαστούν.

- 9.21. Μεσοσύης 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.
- 9.22. Σε περίπτωση διαζυγίου ή αποδεδειγμένης διάστασης, έγκυρη νομικά σύμβαση περιουσιακής διανομής μπορεί να αφαιρέσει από τον ένα σύζυγο ή τον άλλο από τη Συνεργασία. Ο Κωδικός Συνεργασίας δεν μπορεί να διαχωριστεί. Μόνο ένας ενήλικος σύζυγος θα δικαιοῦται να διατηρήσει την υφιστάμενη κατά το χρόνο του διαζυγίου / διάστασης Συνεργασία. Ο άλλος σύζυγος μπορεί να επιλέξει να δημιουργήσει τον δικό του Κωδικό Συνεργασίας στο ίδιο επίπεδο με ίδιο ανάδοχο, που είχε συσταθεί από τον προηγούμενο σύζυγο. Η νέα Συνεργασία του άλλου συζύγου κάτω από τον ίδιο Ανάδοχο θα θεωρείται από τον Ανάδοχο ως κληρονομική, έως ότου αυτός εκπληρώσει τις προϋποθέσεις για αλλαγή.
- 9.23. Στο βαθμό που επιτρέπει ο νόμος, η FLP, ο διαχειριστής της, η εταιρός 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 Συνεργασίας, Εταιρικής Πολιτικής και διαδικασίας, β) προώθησης ή λειτουργίας της 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 ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ, 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. ΠΛΥΣΗ ΚΟΙΝΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

- 9.24. Όταν οι από κοινού Συνεργάτες (σύζυγοι) επιθυμούν να διακόψουν την κοινή Συνεργασία 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 στην Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη, Συνεργάτη, (η οποία είχε εγκριθεί αρχικώς από την Εταιρεία), ότι αυτός έχει αποχωρήσει από τη Συνεργασία και ότι όλοι οι Συνεργάτες των οποίων είναι Ανάδοχοι οι από κοινού Συνεργάτες θα γίνουν η υφιστάμενη γραμμή Αναδόχων του πρώτου αναφερόμενου Συνεργάτη. Η Συνεργασία 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 Συνεργασία.

Αν στο μέλλον ο αποχωρίσας συνεργάτης θελήσει να συνεργαστεί με την Forever θα πρέπει να ενταχθεί και πάλι στην αρχική αίτηση συνεργασίας του συζύγου, κατόπιν έγκρισης από τη Γενική Διεύθυνση.

10. Διακοπή/Καταγγελία Συνεργασίας

Ι.ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ ΑΠΟ ΤΟ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ

- 10.1. Εάν ο Συνεργάτης επιθυμεί να καταγγείλει τη Συνεργασία μπορεί ανά πάσα στιγμή να το πράξει, συμπληρώνοντας το έντυπο «Λύση Αίτησης Συνεργασίας», σε δύο αντίτυπα θεωρημένα με το γνήσιο της υπογραφής του πρώτου ονόματος που αναγράφεται στην Αίτηση Συνεργασίας, 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 καταγγέλλον 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 (Upline). Τη στιγμή που ο Συνεργάτης καταγγέλει τη σύμβαση, η/ο σύζυγός του/της θεωρείται ότι αποδέχεται την καταγγελία, ανεξαρτήτως του εάν είχε αρχικά συνηγορήσει την Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη ή όχι.
- 10.3. Εάν ένας Συνεργάτης που έχει καταγγείλει τη Συνεργασία θέλει να επανεγγραφεί, μπορεί μόνο μετά από δύο χρόνια, συμπληρώνοντας νέα Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη, την οποία η Εταιρεία επιφυλάσσει να εγκρίνει.
- 10.4. Όταν ένας Συνεργάτης καταγγέλει τη Συνεργασία 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 Συνεργασία έχει πρώτα ενημερώσει την Εταιρεία γραπτά για την καταγγελία της Συνεργασίας και έχει παραιτηθεί όλων των δικαιωμάτων και προνομίων του. Ο καταγγέλλον Συνεργάτης πρέπει να επιστρέψει όλα τα προϊόντα για τα οποία επιθυμεί επιστροφή χρημάτων, μαζί με τις Αποδείξεις Αγοράς στο σημείο αγοράς, π.χ. κατάστημα FLP.

Εάν τα προϊόντα που επιστρέφονται από ένα Συνεργάτη που καταγγέλλει τη σύμβασή

του, είχαν αγορασθεί στην NDP τιμή (Τιμή Νέου Συνεργάτη), το NDP κέρδος θα αφαιρεθεί από τον απευθείας, άμεσο ανάδοχο του και εάν τα προϊόντα που επιστρέφονται είναι μεγαλύτερης αξίας του 1 CC, τότε όλα τα bonus και τα Case Credits που έλαβε το upline του καταγγέλλοντα Συνεργάτη για τα προϊόντα που επιστράφησαν, θα αφαιρεθούν από το upline του. 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 αν οι εν λόγω εξελίξεις παραμένουν σε ισχύ.

Αν ο καταγγέλων Συνεργάτης επιστρέψει το Πακέτο Συλλογής (NDP) 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 Πωλήσεών 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 Συνεργασίας με έγγραφη καταγγελία προ 10 ημερών, στη διεύθυνση του Συνεργάτη που αναφέρεται στην Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη. Η περίοδος των 10 ημερών αρχίζει από την ημερομηνία αποστολής της επιστολής καταγγελίας, με συστημένη επιστολή απευθυνόμενη στον Συνεργάτη, στη διεύθυνση του Συνεργάτη που αναγράφεται στην Αίτηση.
- 10.6. Η Εταιρεία έχει το δικαίωμα να καταγγείλει οποιαδήποτε Συνεργασία λόγω αντισυμβατικής συμπεριφοράς ή ενεργειών του Συνεργάτη ή του/της συζύγου του, ήτοι συμπεριφοράς που αποτελεί παραβίαση των υποχρεώσεων του Συνεργάτη που απορρέουν από τη Συνεργασία 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 στην Αίτηση, ζητώντας από τον Συνεργάτη ή τον/την σύζυγό 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 Συνεργασίας.

- 10.7. Καταγγελία της 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 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. Απαγορευμένες Δραστηριότητες, που αποτελούν λόγο καταγγελίας του Κωδικού Συνεργασίας και γεννούν υποχρέωση αποζημίωσης της Εταιρείας για οποιαδήποτε ζημία της, αποτελούν ενδεικτικά οι εξής, χωρίς να περιορίζονται στις κατωτέρω:

α) Απατηλή Αναδοχή. Απαγορεύεται σε οποιονδήποτε Συνεργάτη να καταστεί ανάδοχος προσώπων, χωρίς την πλήρη γνώση τους και την εκ μέρους τους υπογραφή μιας Αίτησης Ανεξάρτητου Συνεργάτη. Απαγορεύεται επίσης η ψευδής υπόδειξη ενός προσώπου, ως υποψήφιου Συνεργάτη καθώς και η υπόδειξη ή η απόπειρα υπόδειξης ανύπαρκτου προσώπου, ως υποψήφιου Συνεργάτη, ή η υπόδειξη ανύπαρκτων προσώπων ως πελατών προκειμένου να επιτευχθούν προμήθειες ή bonus.

β) Η εξαγορά μπόνους. Επιπρόσθετα των διατάξεων της παραγράφου 5.9.2, απαγορεύεται στο Συνεργάτη να παραγγείλει περισσότερα προϊόντα από αυτά που απαιτούνται προκειμένου να καλυφθούν οι άμεσες ανάγκες πωλήσεών του και επιπρόσθετες ποσότητες προϊόντων μπορούν να αγοραστούν μόνον εάν ο Συνεργάτης έχει πωλήσει ή καταναλώσει ή χρησιμοποιήσει κατ' άλλο τρόπο το 75% του αποθέματός του. Απαγορεύεται στο Συνεργάτη να αγοράζει προϊόντα ή να ενθαρρύνει άλλους Συνεργάτες να αγοράζουν προϊόντα αποκλειστικά με σκοπό την λήψη bonus, καθώς και να χρησιμοποιεί οποιονδήποτε άλλο μηχανισμό με τον οποίο γίνονται στρατηγικές αγορές προς τον σκοπό μεγιστοποίησης των προμηθειών ή των μπόνους, όταν ο Συνεργάτης δεν χρησιμοποιεί με καλή πίστη τα προϊόντα που αγοράζει. Με σκοπό να διασφαλιστεί ότι δεν θα προκύψει υπερβολικό απόθεμα,

1) κάθε Συνεργάτης ο οποίος παραγγέλνει προϊόν, που υπήρξε αντικείμενο και προηγούμενης παραγγελίας θα επιβεβαιώνει στην Εταιρεία ότι ποσοστό 75% της προηγούμενης παραγγελίας του, έχει ήδη πωληθεί ή χρησιμοποιηθεί με άλλο τρόπο. Οι Συνεργάτες θα πρέπει να τηρούν ακριβή αρχεία των μηνιαίων πωλήσεών τους στους πελάτες τους, τα οποία (αρχεία) η Εταιρεία δικαιούται να ελέγχει μετά από προηγούμενη ειδοποίηση του Συνεργάτη. Αυτά τα αρχεία θα περιλαμβάνουν λεπτομερή αναφορά στα αποθέματα

του Συνεργάτη στο τέλος κάθε μήνα.

2) Η Εταιρεία ακολουθεί μια ελεύθερη πολιτική ως προς την εφαρμογή της επαναγοράς αποθεμάτων μετά τον τερματισμό ενός Κωδικού Συνεργασίας, αλλά η FLP δεν θα επαναγοράσει προϊόντα ή θα καταβάλει το τίμημα των προϊόντων που έχει προηγουμένως επιβεβαιωθεί ότι έχουν καταναλωθεί ή πωληθεί. Ψευδείς δηλώσεις ως προς τις ποσότητες των πωληθέντων ή χρησιμοποιηθέντων προϊόντων με σκοπό την προαγωγή στο Marketing Plan της Εταιρείας αποτελούν λόγο καταγγελίας του Κωδικού Συνεργασίας.

3) Με το σκοπό να αποθαρρυνθούν οι Συνεργάτες από το να ενθαρρύνουν άλλους Συνεργάτες να παρακάμπτουν την απαγόρευση δημιουργίας υπερβολικών αποθεμάτων, η εταιρεία θα χρεώνει στην ανάδοχη γραμμή του Συνεργάτη οποιαδήποτε μπόνους έχουν καταβληθεί για επιστρεφόμενα προϊόντα εκ μέρους του Συνεργάτη του οποίου τερματίστηκε ο Κωδικός Συνεργασίας.

γ) Αγορές δια πληρεξουσίου. Απαγορεύεται στους Συνεργάτες να αγοράζουν προϊόντα στο όνομα και για λογαριασμό άλλου προσώπου*.

δ) Πωλήσεις σε άλλους Συνεργάτες: Απαγορεύεται στους Συνεργάτες να πωλούν ή να προσφέρουν προϊόντα σε οποιονδήποτε άλλο Συνεργάτη, εκτός από εκείνους των οποίων είναι οι ίδιοι προσωπικά Ανάδοχοι, δηλαδή Συνεργάτες τους πρώτης τους γενιάς, και σε όχι κατώτερη τιμή από την τιμή χονδρικής.

Οποιαδήποτε άλλη πώληση σε άλλους Συνεργάτες, είτε απευθείας είτε εμμέσως, αποτελεί απαγορευμένη συναλλαγή, τόσο για τον Συνεργάτη ο οποίος πωλεί, όσο και για τον Συνεργάτη ο οποίος αγοράζει. Το ισόποσο Case Credit μιας τέτοιας απαγορευμένης συναλλαγής δεν θα λαμβάνεται υπόψη για τον υπολογισμό της ιδιότητας του Ενεργού Συνεργάτη ή για τον υπολογισμό οποιωνδήποτε προνομίων του προγράμματος Marketing. Θα γίνονται αναπροσαρμογές των οικείων υπολογισμών για κάθε τέτοια παραβίαση.

ε) Απαγορεύεται στους Συνεργάτες να ασχολούνται ή να αναμειγνύονται στις δραστηριότητες που απαγορεύονται στις παραγράφους 9.23 και 9.1 του παρόντος.

στ) Απαγορεύεται στους Συνεργάτες να εμφανίζονται, να επιτρέπουν την αναφορά στο πρόσωπό τους ή να επιτρέπουν το όνομά τους, ή η εικόνα τους, να αναφέρονται σε οποιοδήποτε υλικό προώθησης, κοινωνικά μέσα δικτύωσης, ή προσέλκυσης οποιασδήποτε άλλης εταιρείας άμεσων πωλήσεων ή δικτυακού Marketing.

• Δεν επιτρέπεται στον Συνεργάτη να πωλεί τα προϊόντα σε Καταστήματα Λιανικής Πώλησης ή σε σεμινάρια της Εταιρείας.

ζ) Απαγορεύεται στους Συνεργάτες να αναλαμβάνουν οποιαδήποτε ενέργεια ή να παραλείψουν οποιαδήποτε ενέργεια, η οποία υποδηλώνει εκ προθέσεως ή εκ βραχείας αμελείας ασέβεια προς την Πολιτική της Εταιρείας.

η) Πωλήσεις σε Καταστήματα:

1) Με την επιφύλαξη των όσων προβλέπονται στην παρούσα παράγραφο, απαγορεύεται στους Συνεργάτες να επιτρέπουν τα προϊόντα της εταιρείας να πωλούνται ή να εκτίθενται σε καταστήματα λιανικής οποιασδήποτε φύσεως, λαϊκές ή υπαίθριες αγορές, ή σε παρόμοιες συνθήκες. Ωστόσο, εκθέσεις διαρκείας μικρότερης της μιας (1) εβδομάδας μέσα σε ένα (1) έτος στον ίδιο τόπο, θεωρούνται προσωρινές και ως εκ τούτου επιτρέπονται μετά από την λήψη έγκρισης από την Διοίκηση της Εταιρείας.

2) Συνεργάτες που διατηρούν επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών, κουρεία, κομμωτήρια, ισοτιούτα αισθητικής ή γυμναστήρια, επιτρέπεται να εκθέτουν και να πωλούν τα προϊόντα από την έδρα / γραφείο της επιχείρησής τους. Ωστόσο, απαγορεύονται εξωτερικές πινακίδες ή η έκθεση των προϊόντων σε βιτρίνα της επιχείρησης, προκειμένου να διαφημίζεται η πώληση των προϊόντων της Εταιρείας.

3) Απαγορεύεται στους Συνεργάτες η πώληση ή η προώθηση προϊόντων της Forever σε οποιαδήποτε μορφή πλην της αρχικής τους συσκευασίας. Ωστόσο, τα προϊόντα της Εταιρείας μπορούν να προωθηθούν και να σερβιριστούν σε ποτήρι ή σε μερίδα.

• Δεν επιτρέπεται η έγχυση σε άλλη συσκευασία, η ανασυσκευασία ή η εκ νέου επισήμανση των προϊόντων της Εταιρείας.

θ) Χρήση μη Εγκεκριμένων Εντύπων. Απαιτείται η προηγούμενη, έγγραφη έγκριση της Εταιρείας για την χρήση, παραγωγή ή πώληση οποιουδήποτε υλικού προώθησης πωλήσεων, πέραν εννοείται, εκείνων που παρέχει η Forever Living Products.

ι) Πώληση μέσω διαδικτύου. Απαγορεύεται στους Συνεργάτες να πωλούν τα προϊόντα της Εταιρείας μέσω διαδικτυακών ιστοσελίδων ή ιστοσελίδων πλειστηριασμών, όπως ενδεικτικά και όχι περιορισμένα μέσω των ebay ή Amazon.com.

κ) Πώληση σε τρίτους για μεταπώληση. Απαγορεύεται στους Συνεργάτες να πωλούν τα προϊόντα της Εταιρείας σε οποιονδήποτε με σκοπό τη μεταπώληση ή να αναθέτουν σε άλλους την πώληση των προϊόντων της Εταιρείας.

λ) Προσέγγιση Συνεργατών της Forever Living Products σε άλλες εταιρείες Δικτυακού Marketing. Απαγορεύεται στον Συνεργάτη, απευθείας ή εμμέσως, να έρχεται σε επικοινωνία, να πείθει, να κατευθύνει, προσελκύει για να εγγραφεί ως ανάδοχος ή να δέχεται οποιονδήποτε Συνεργάτη της FLP ή πελάτη ή οποιονδήποτε υπήρξε Συνεργάτης της FLP μέσα στους τελευταίους δώδεκα (12) μήνες ή να ενθαρρύνει οποιοδήποτε από τα ανωτέρω πρόσωπα με τέτοιο τρόπο, ώστε να προωθήσει ευκαιρίες σε προγράμματα Marketing ή σε οποιαδήποτε άλλη εταιρεία άμεσων πωλήσεων πλην της FLP.

μ) Η αθέμιτη απόσπαση Συνεργατών άλλης εταιρείας απευθείας πωλήσεων.

ν) Απαγορεύεται στους Συνεργάτες να δυσφημούν άλλους Συνεργάτες, τα προϊόντα /υπηρεσίες της FLP, το Marketing Plan της εταιρείας και το πλάνο ανταμοιβών ή τους υπαλλήλους της FLP σε άλλους Συνεργάτες ή σε τρίτους. Οποιοσδήποτε ερωτήσεις, υποδείξεις ή σχόλια που αφορούν αυτά τα θέματα, θα πρέπει να απευθύνονται εγγράφως στα κεντρικά γραφεία της Εταιρείας και μόνον.

ξ) Ισχυρισμοί σχετικά με τα Προϊόντα. Απαγορεύεται στους Συνεργάτες να προβαίνουν σε ισχυρισμούς ή δηλώσεις ως προς τις θεραπευτικές ιδιότητες ή την εν γένει ασφάλεια των Προϊόντων. Επιτρέπεται να γίνονται ή να χρησιμοποιούνται μόνον δηλώσεις και ισχυρισμοί, οι οποίοι έχουν επίσημα εγκριθεί από την FLP ή οι οποίοι περιλαμβάνονται στα επίσημα κείμενα της FLP. Απαγορεύεται στους Συνεργάτες να προβαίνουν σε οποιοσδήποτε δηλώσεις ότι τα προϊόντα της FLP είναι χρήσιμα για την πρόληψη, θεραπεία, διάγνωση ή ίαση οποιασδήποτε ασθένειας. Ιατρικοί ισχυρισμοί όσον αφορά τα προϊόντα της FLP απαγορεύονται αυστηρά. Οι Συνεργάτες πρέπει να συστήνουν σε οποιονδήποτε πελάτη, ο οποίος βρίσκεται υπό την φροντίδα οποιουδήποτε ιατρού, ή υπό οποιαδήποτε ιατρική θεραπεία, να αναζητά την συμβουλή του θεράποντος ιατρού του, πριν αλλάξει το διατροφικό του πρόγραμμα.

ο) Ισχυρισμοί σχετικά με κέρδη. Με την επιφύλαξη της λήψης προηγούμενης έγγραφης έγκρισης της FLP, η προβολή κερδών και δυνητικά παραπλανητικές δηλώσεις σχετικά με μελλοντικά κέρδη απαγορεύονται απολύτως. Η οικονομική επιτυχία ενός Συνεργάτη εξαρτάται απολύτως από την ατομική του προσπάθεια, την αφοσίωση, την εκπαίδευση και την παρακολούθηση του δικτύου του και της επιχειρηματικής δραστηριότητας της FLP.

π) Λειτουργία της επιχείρησης μέσω πληρεξουσίου. Απαγορεύεται η σύναψη της Αίτησης Συνεργασίας και η ανάπτυξη της επιχείρησης του Συνεργάτη, είτε εκ προθέσεως είτε ακούσια, μέσω πληρεξουσίου. Κάθε τέτοια ενέργεια θα ελέγχεται από τα Κεντρικά Γραφεία ως προς την συμμόρφωσή της με την Πολιτική της Εταιρείας*.

ρ) Απαγορεύεται η δημιουργία και ανάπτυξη δικτύου κάτω από το όνομα άλλου Συνεργάτη.

ο) Εξαγόμενα προϊόντα. Οι Συνεργάτες μπορούν να αγοράζουν τα προϊόντα με σκοπό την χρήση τους στην επιχείρησή τους καθώς και για προσωπική χρήση τους, στην χώρα στην οποία τα προϊόντα αγοράστηκαν. Απαγορεύεται στους Συνεργάτες να αγοράζουν προϊόντα με σκοπό την εξαγωγή τους σε χώρα εκτός από εκείνη στην οποία αγοράστηκαν, εκτός από την περίπτωση της προσωπικής και οικογενειακής χρήσης των προϊόντων σε

*Εξαιρούνται μεμονωμένες περιπτώσεις εξουσιοδότησης Συνεργατών για αγορές προϊόντων στον κωδικό άλλου Συνεργάτη κατόπιν έγκρισης του Γενικού Διευθυντή της χώρας, φέροντας το πρωτότυπο του γνήσιου της υπογραφής.

χώρα στην οποία δεν λειτουργεί γραφείο της FLP, χωρίς την έγγραφη έγκριση των κεντρικών γραφείων της FLP στην Αθήνα.

τ) Οιαδήποτε παραβίαση των όρων και διατάξεων της Εταιρικής Πολιτικής.

III. ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ/ΑΚΥΡΩΣΗ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

- 10.11. Μετά την καταγγελία, ο πρώην Συνεργάτης, με αίτημα της Εταιρείας, οφείλει να καταβάλλει, επιστρέψει ή αποζημιώσει την Εταιρεία για τα βραβεία, τα αντικείμενα ή τα 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.
- 10.11.1. Η διαθεσιμότητα συνιστά προσωρινή κατάσταση που απαγορεύει σε ορισμένο Συνεργάτη να τοποθετεί παραγγελίες, να δέχεται πληρωμές κερδών και bonus και να γίνεται ανάδοχος άλλων Συνεργατών.
- 10.11.2. Τα κέρδη και τα Bonus ορισμένου Συνεργάτη υπό διαθεσιμότητα θα παρακρατούνται εωσότου είτε αποκατασταθεί ο Συνεργάτης είτε καταγγελθεί η αίτηση συνεργασίας του. Σε περίπτωση αποκατάστασης, οι παρακρατηθείσες αμοιβές θα καταβάλλονται στον Συνεργάτη άτοκα, διαφορετικά θα διανέμονται σύμφωνα με το Marketing Plan.
- 10.12. Ο Συνεργάτης του οποίου η Συνεργασία έχει καταγγελθεί από την Εταιρεία, μπορεί να επανεγγραφεί, δύο χρόνια μετά από την ημερομηνία καταγγελίας, συμπληρώνοντας νέα Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη. Η Εταιρεία θα επεξεργαστεί την Αίτηση αυτή. Μετά την έγκριση της αίτησης, ο Συνεργάτης θα εισαχθεί στο Marketing Plan στο επίπεδο του Distributor και δεν θα μπορεί να αποκτήσει και πάλι το προηγούμενο δίκτυό του.
- 10.13. Εάν ο Συνεργάτης ή η Εταιρεία καταγγείλει τη Συνεργασία, 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.

- 10.14. Εάν ο Συνεργάτης καταγγείλει τη Συνεργασία 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 αντισυμβαλλόμενος 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 αγοραστεί 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 καταγγέλουσα) 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. Η Συνεργασία και οιαδήποτε υφιστάμενη γραμμή, που έχει συσταθεί ή λειτουργεί με βάση πληρεξούσιο, δεν επιτρέπεται και θα πρέπει να εναρμονισθεί και να λειτουργήσει ως Συνεργασία σύμφωνα με την Πολιτική της Εταιρείας. Η απόφαση της Εταιρείας να καταγγείλει μία Συνεργασία ή να αφαιρέσει, επανακατανείμει 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 του Κωδικού Συνεργασίας και σε αξίωση αποζημίωσης.

11. 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 δημοσιεύεται στην ιστοσελίδα και που δίδεται στους Συνεργάτες δωρεάν με την πρώτη τους παραγγελία κάθε μήνα (εκτός Αυγούστου).
- Τα μηνιαία Success Days
- Το εταιρικό e-mail που είναι ως εξής: info@foreverliving.gr
- Ηλεκτρονική διεύθυνση www.foreverliving.com που αποτελεί την επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας για πληροφορίες σχετικά με CC, προϊόντα και γεγονότα.
- Ηλεκτρονική διεύθυνση www.discoverforever.com
- Η Εταιρική Πολιτική και άλλα εγκεκριμένα, από την εταιρεία φυλλάδια και έντυπα που διατίθενται από τα καταστήματα της Εταιρείας και το www.foreverliving.com.
- Το Forever e-news, το μηνιαίο ηλεκτρονικό ενημερωτικό έντυπο που αποστέλλεται κάθε μήνα σε όσους έχουν δηλώσει συμμετοχή για να λαμβάνουν δωρεάν ενημέρωση στην ηλεκτρονική τους διεύθυνση.



foreverliving.com



youtube.com/flphellas



facebook.com/flpgr



[@Forever_GR_CYP](https://twitter.com/Forever_GR_CYP)



discoverforever.com

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

I. 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.

II. ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗ ΑΔΕΙΑ ΧΡΗΣΗΣ ΤΩΝ ΣΗΜΑΤΩΝ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

- 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 Forever Living Products, 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 ιστοσελίδες τους προς χρήση 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 Forever Living Products πιστεύουν ότι η προφορική διαφήμιση (από στόμα σε στόμα) είναι ο πιο προσοδοφόρος τρόπος να χτίσουν 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.
- 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. Επιπρόσθετα, κανονισμοί προώθησης των επιχειρήσεων των Ανεξάρτητων Συνεργατών περιλαμβάνονται στον Οδηγό Διαφήμισης (Ad rack) που δημοσιεύεται στη επίσημη ιστοσελίδα της εταιρείας, ή αναζητείται από τα γραφεία της εταιρείας.

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.

III. 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 αναιρεί 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 (εξαιρουμένων καταλόγων προϊόντων σε ντισιέ ή του Εταιρικού Περιοδικού).

IV. 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 πρόσληψης 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 οποιοδήποτε 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.λπ. πρέπει να προωθούν την επιχείρηση του Συνεργάτη ως μία επιχείρηση, όπου οι Συνεργάτες πωλούν προϊόντα στους πελάτες τους.

| |
|---|
| <p><i>V. ΛΟΓΟΤΥΠΑ, ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΠΩΝΥΜΙΑ, ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ ΚΑΙ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ</i></p> |
|---|

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 παραμείνει 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

Ι. ΚΩΔΙΚΑΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ

- 13.1. Θα πρέπει να είστε εγγεγραμμένοι ως Συνεργάτης για να πωλείτε τα προϊόντα. Προκειμένου ένας Συνεργάτης να πωλεί προϊόντα, πρέπει να έχει καταχωρηθεί η Αίτηση Εγγραφής Νέου Συνεργάτη 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 Δικτυακό Marketing.
 - 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 κουτσομπολιά, 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, καθώς και με τον κώδικα επιχειρηματικής συμπεριφοράς του ΕΣΕΑΠ (παρ. 1.7)

- 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:

II. ΚΩΔΙΚΑΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ MANAGER

- 13.19. Να κατευθύνουν, με το παράδειγμά τους, τους Συνεργάτες του δικτύου τους με το να επιτυγχάνουν τα ενεργά CC τους 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 προσέλευσης 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 ανάδοχη γραμμή τους, στον ανώτερο Manager ή τέλος στην Εταιρεία, και όχι στην υφιστάμενη ομάδα τους.
- 13.32. Να είναι πρόθυμοι να βοηθήσουν να επιλυθούν θέματα που προκύπτουν από μη παραλαβές παραγγελιών με υπαιτιότητα Συνεργατών του δικτύου τους, όπως περιγράφεται στην παράγραφο 5.13.

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 κομπούτερ 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 (Bonus Recap) 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 επιχειρησής 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 προσπαθειών 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 οποιοδήποτε 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 προσθήσουν 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 του Κωδικού 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 προηγούμενος 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.

Εγγραφή Συνεργατών μέσω Διαδικτύου ή μέσω αίτησης με ηλεκτρονική υπογραφή ή ηλεκτρονική αίτηση πραγματοποιείται 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.

II. ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

- 15.2. Οι προσωπικές και ανεξάρτητες ιστοσελίδες Συνεργατών για την προώθηση/ διαφήμιση των προϊόντων της Εταιρείας και της Επιχειρηματικής Ευκαρίας αλλά όχι της ηλεκτρονικής πώλησης ή καταχώρισης Αιτήσεων Εγγραφής με νέους Συνεργάτες, θα επιτρέπονται

εφόσον είναι σύμφωνες με την Πολιτική της Εταιρείας και την “Πολιτική Ιστοσελίδων Ανεξαρτήτων Συνεργατών”.

Η ηλεκτρονική καταχώριση Αιτήσεων Εγγραφής 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 οποιονδήποτε 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.

Πριν τη δημοσίευση κάθε ανεξάρτητης ιστοσελίδας Συνεργάτη θα πρέπει να πληρούνται οι προϋποθέσεις της «Πολιτικής Ιστοσελίδων Ανεξάρτητων Συνεργατών» η οποία είναι αναρτημένη στην επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας και να ζητείται έγκριση λειτουργίας από την Εταιρεία.

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.

IV. ΙΣΤΟΤΟΠΟΙ / ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΜΕΣΑ ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ

- 15.4. Η προώθηση προϊόντων επιτρέπεται μέσω των κοινωνικών μέσων δικτύωσης, όπως το Facebook, το Twitter, το Youtube, το Pinterest. Παρόλα αυτά, οι συγκεκριμένοι ιστοτόποι / ιστοσελίδες οφείλουν να απέχουν από οποιοδήποτε αναφορές ιατρικής ή οικονομικής φύσης ή από την απατηλή πρόκληση εντύπωσης ότι συνιστούν την επίσημη ιστοσελίδα των Κεντρικών Γραφείων της Εταιρείας. Οφείλουν να δηλώνουν ξεκάθαρα ότι συνιστούν ιστοσελίδες/ιστοτόπους Ανεξάρτητου Συνεργάτη και να συμμορφώνονται προς τη σχετική με τη διαφήμιση νομοθεσία. Η ιστοσελίδα/ιστοτόπος ορισμένου ατόμου δύναται να συνδέεται με το κατάστημα της Forever υπό την προϋπόθεση της πλήρους συμμόρφωσής της/του με τους όρους της παρούσας Πολιτικής. Μπορεί ακόμη να χρησιμοποιηθεί για τη διαφημιστική προβολή της Επιχειρηματικής Ευκαιρίας υπό την προϋπόθεση ότι πληροί τις νόμιμες προδιαγραφές, ήτοι εκθέτει την κατά νόμο προειδοποίηση πλούτου για τις προβολές εισοδήματος (8.15.1) ή διαθέτει σύνδεσμο προς σελίδα που εκθέτει την προειδοποίηση αυτή.
- 15.5. Εμπίπτει στο πεδίο ευθύνης του Συνεργάτη που δημιουργεί/ανανεώνει αυτούς τους ιστοτόπους, να διασφαλίζει ότι όλες οι αναρτήσεις που πραγματοποιούνται, τόσο από εκείνον όσο και από άλλους, συμμορφώνονται στις νόμιμες και τις παρούσες προδιαγραφές. Οποιοδήποτε μη συμμορφούμενες αναρτήσεις θα πρέπει να απομακρύνονται αμέσως.
- 15.6. Διαφημίσεις σε ιστοτόπους κοινωνικών μέσων δικτύωσης, όπως διαφημίσεις στο Facebook που εμφανίζονται σε πολυάριθμες άλλες ιστοσελίδες/ιστοτόπους, θα επιτρέπονται μόνο όσον αφορά την Επιχειρηματική Ευκαιρία (15.4) και εναρμονίζονται με τους κανονισμούς που περιλαμβάνονται στον Οδηγό Διαφήμισης (Ad pack).

16. Η Ηλεκτρονική Ιστοσελίδα της Εταιρείας

- 16.1. Η Εταιρεία έχει εταιρική ηλεκτρονική ιστοσελίδα: www.foreverliving.com
- 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. Το site της Εταιρείας και οι ιστοσελίδες ενίοτε θα επεξεργάζονται, τροποποιούνται και εμπλουτίζονται.
- 16.5. Η Ηλεκτρονική Εγγραφή Νέου Συνεργάτη επιτρέπεται μόνο μέσω της επίσημης ιστοσελίδας www.foreverliving.com, επιπρόσθετα με τις παραμέτρους της παραγράφου 15.2. και 3.1.1
Δεν επιτρέπεται η άντληση προσωπικών στοιχείων υποψηφίων συνεργατών είτε απευθείας, είτε μέσω προσωπικών ιστοσελίδων Ανεξάρτητων Συνεργατών (πέραν του myflrbiz) με σκοπό τη χρήση αυτών για εγγραφή στην επίσημη ιστοσελίδα www.foreverliving.com. Η εγγραφή του Νέου Συνεργάτη μέσω της επίσημης ιστοσελίδας πρέπει να γίνεται αποκλειστικά και μόνο από τον ίδιο τον υποψήφιο, χρησιμοποιώντας ως ηλεκτρονική υπογραφή την προσωπική του ηλεκτρονική διεύθυνση (email). Δεν επιτρέπεται στον ανάδοχο να βάζει ο ίδιος στοιχεία ή το email του, αντί του Νέου (υποψηφίου) Συνεργάτη.

ΒΕΒΑΙΩΣΗ

Προς: **ALPHA BANK**

Καλλιθέα,/...../20.....

Η εταιρεία μας **ΦΟΡΕΒΕΡ ΛΙΒΙΝΓΚ ΠΡΟΝΤΑΚΤΣ ΕΛΛΑΣ ΜΟΝ. ΕΠΕ** που δραστηριοποιείται στην Ελλάδα ήδη από το 1993 εισάγει κατ' αποκλειστικότητα και διανέμει στην Ελλάδα τα είδη (καλλυντικά και είδη προστασίας της υγείας) της γνωστής αμερικανικής εταιρείας **FOREVER LIVING PRODUCTS INTERNATIONAL**.

Η εταιρεία μας διανέμει τα ως άνω είδη μέσω ενός δικτύου ανεξαρτήτων συνεργατών, με τους οποίους συνάπτουμε αιτήσεις συνεργασίας. Οι συνεργάτες μας αυτοί, πέραν του εμπορικού κέρδους που απολαμβάνουν, αμείβονται από την εταιρεία μας με bonus (επιβράβευση αγορών) ανάλογα με τις αγορές που πραγματοποιούν, τα οποία κατατίθενται σε λογαριασμό τραπεζής.

Βεβαιώνουμε ότι ο/η Κος/Κα
με Αριθμό Δελτίου Ταυτότητας (**ΑΔΤ**)..... έχει συνάψει με την εταιρεία μας την από / / Αίτηση Συνεργασίας και παρακαλούμε όπως ανοίξει λογαριασμό στην Alpha Bank χωρίς ελάχιστο όριο τήρησης. Παρακαλούμε για την επιβεβαίωση του παρόντος όπως επικοινωνήσετε με το υποκατάστημα της **ALPHA BANK** – Λεωφόρος Συγγρού (**116**), Καλλιθέα, στα τηλέφωνα **210-9590 520**, ή **210-9564 040**.

Με τιμή,

ΦΟΡΕΒΕΡ ΛΙΒΙΝΓΚ ΠΡΟΝΤΑΚΤΣ
ΕΛΛΑΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.
ΕΙΣΑΓΩΓΗ - ΕΜΠΟΡΙΑ ΚΑΛΩΝ ΚΑΙ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ
Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 240 ΚΑΛΛΙΘΕΑ 11672
ΑΦΜ: 095634867 ΔΟΥ: ΚΑΛΛΙΘΕΑΣ
ΤΗΛ. 210 9577480 - FAX: 210 9516322

Βιττωρούλης Πολυχρόνης - Μηνάς
Γεν. Διευθυντής-Διαχειριστής



Στα πλαίσια της συνεργασίας σας με την εταιρεία Forever Living Products Hellas, θα πρέπει να υπάρχει τραπεζικός λογαριασμός στην **ALPHA BANK**, όπου θα κατατίθενται η αμοιβή σας στις 15 κάθε μήνα, προερχόμενη από τις αγορές που πραγματοποιήσατε. Αν έχετε ήδη ενεργό λογ/σμό στην **ALPHA BANK** παρακαλώ επικοινωνήστε με το λογιστήριο της εταιρείας (τηλ. **210-95 77 480**) για να ενημερώσετε σχετικά. Στην περίπτωση που δεν υπάρχει ενεργός λογ/σμός θα πρέπει να ανοίξετε λογαριασμό στην **ALPHA BANK**, όπου εκτός από την βεβαίωση της εταιρείας που σας επιτρέπει να ανοίξετε λογαριασμό χωρίς την υποχρέωση κατάθεσης των Ευρώ 300 που απαιτούνται από την τράπεζα, θα πρέπει να έχετε και τα παρακάτω έγγραφα κατά απαίτηση της τραπεζικής ανάλογα με την περίπτωση, βάσει του Νόμου 3691/2008 και τις σχετικές διατάξεις της Τράπεζας της Ελλάδος:

Για **Στοιχεία Ταυτότητας**

- Δελτίο Αστυνομικής Ταυτότητας **ή**,
- Διαβατήριο σε ισχύ **ή**,
- Ταυτότητα υπηρετούντων στα Σώματα Ασφαλείας και στις Ένοπλες Δυνάμεις

Για **Παρούσα Διεύθυνση Κατοικίας**

- Πρόσφατος λογαριασμός Οργανισμού Κοινής Ωφελείας (ΔΕΗ, ΕΥΔΑΠ κλπ) **ή**,
- Μισθωτήριο Συμβόλαιο κατοικίας ή επαγγελματικής στέγης που έχει κατατεθεί σε Οικονομική Εφορία (ΔΟΥ) **ή**,
- Εκκαθαριστικό Σημείωμα Οικονομικής Εφορίας **ή**,
- Ισχύουσα άδεια διαμονής ή παραμονής

Για **Ασκούμενο Επάγγελμα και Παρούσα Επαγγελματική Διεύθυνση**

- Βεβαίωση του εργοδότη **ή**,
- Εκκαθαριστικό Σημείωμα Οικονομικής Εφορίας **ή**,
- Αντίγραφο τελευταίας μισθοδοσίας **ή**,
- Δήλωση έναρξης επιτηδεύματος **ή**,
- Επαγγελματική ταυτότητα **ή**,
- Παραστατικό Φορέα Κοινωνικής Ασφάλισης

Για **Αριθμό Φορολογικού Μητρώου (Α.Φ.Μ.)**

- Εκκαθαριστικό Σημείωμα Οικονομικής Εφορίας

Για τυχόν διευκρινίσεις μπορείτε να απευθυνθείτε σε οποιοδήποτε κατάστημα της ALPHA BANK σε όλη την Ελλάδα. Για την αναζήτηση καταστημάτων, μπορείτε να επικοινωνήσετε στο τηλέφωνο **210-3260000** ή να ανατρέξετε στην ιστοσελίδα www.alpha.gr

Με εκτίμηση

Forever Living Products Hellas