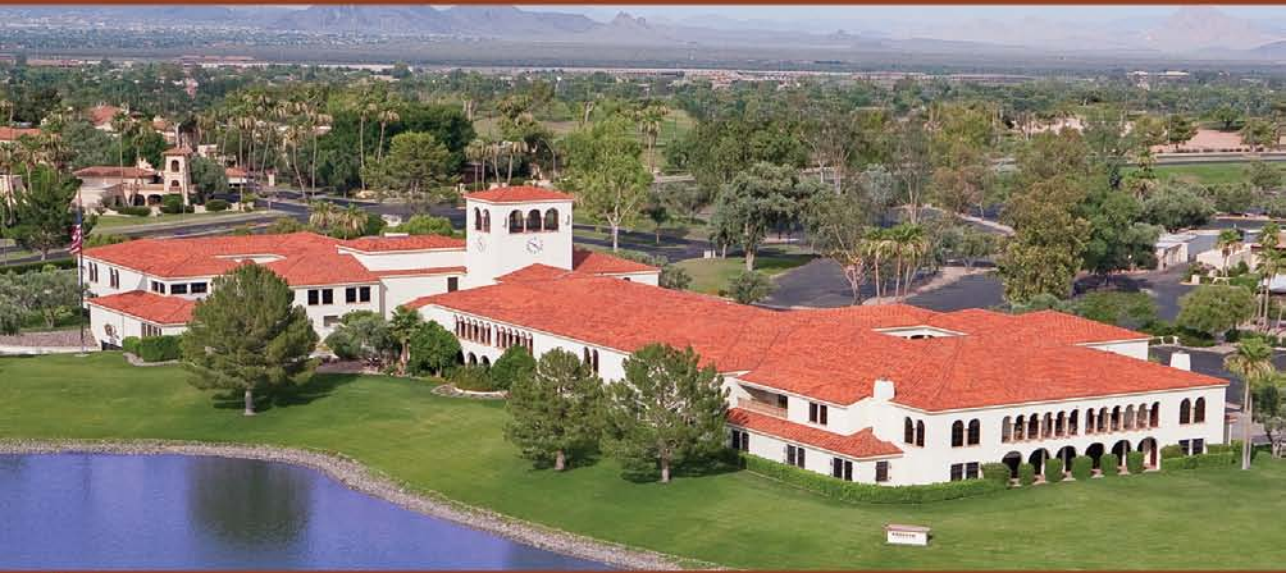


FOREVER LIVING PRODUCTS™



គោលការណ៍ប្តូរអេទីវិវិទ្យាប្រជាក់
២០១២



អាណត្តិ

ទំព័រ

១- ការណែនាំ	១
២- និយមន័យ	១
៣- ការរ៉ាប់រង ការធានា ការបញ្ជូនផលិតផលមកវិញ	៤
៤- រចនាសម្ព័ន្ធនៃប្រាក់លើកទឹកចិត្ត និងគំរោងអាជីវកម្ម	៥
៥- តំណែងជា Manager និងលក្ខខណ្ឌតំរូវ	៨
៦- ប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំ (Leadership Bonus –LB)	៩
៧- រង្វាន់លើកទឹកចិត្តបន្ថែមផ្សេងៗទៀត	១០
៨- រង្វាន់សំរាប់អ្នកចែកចាយឋានៈជា Manager និងធំជាង Manager	១០
៩- ប្រាក់លើកទឹកចិត្តរង្វាន់ត្បូង (Gem Bonus)	១៣
១០- កម្មវិធីរង្វាន់លើកទឹកចិត្ត	១៤
១១- កម្មវិធីចែកប្រាក់ចំណូល (Profit Sharing)	១៥
១២- ហ្វូអេអេសអន្តរជាតិ (FLP GLOBAL)	១៦
១៣- នីតិវិធីក្នុងការបញ្ជាទិញ	១៧
១៤- គោលការណ៍ជ្រាមជ្រែងសារថ្មី	១៨
១៥- គោលការណ៍ជ្រាមជ្រែងអន្តរជាតិ	១៨
១៦- សកម្មភាពដែលត្រូវបានហាមឃាត់	១៩
១៧- គោលការណ៍ក្រុមហ៊ុន	២១
១៨- ច្បាប់	២៤
១៩- បញ្ញត្តិដាក់កំហិត	២៥
២០- កិច្ចព្រមព្រៀងសំរាត់ និងការមិនបើកចំហរ	២៧

មាតិកា

១ សេចក្តីផ្តើម

១.១ (ក) ក្រុមហ៊ុនហ្វារមេរីលីវីងប្រដាក់ ជាប្រភេទបណ្តុំក្រុមហ៊ុនអន្តរជាតិ ដែលបានផលិត និងចែកចាយផលិត ផលផ្តាច់មុខរបស់ខ្លួនពាសពេញពិភពលោក និងបានប្រើប្រាស់យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការបែងចែកចំណែកទីផ្សាររបស់ខ្លួនតាមរយៈអ្នកចែកចាយឯករាជ្យដោយបានលើកទឹកចិត្ត អោយពួកគេប្រើប្រាស់ និងលក់ផលិតផល។ ក្រុមហ៊ុនហ្វារមេរីលីវីងប្រដាក់បានផ្តល់ជូនអ្នកចែកចាយរបស់ខ្លួននូវផលិតផលដ៏មានគុណភាពបំផុត បុគ្គលិកជួយជ្រោមជ្រែង និងគំរោងអាជីវកម្មដ៏យូរអង្វែងសាធារណៈរបស់ក្រុមហ៊ុនទាំងអស់ និងផ្តល់ជូនអតិថិជន និងអ្នកចែកចាយនូវបណ្តារផលិតផល និងគំរោងអាជីវកម្មដើម្បីជួយបង្កើននូវអត្ថន័យជីវិតរបស់ពួកគេតាមរយៈការប្រើប្រាស់ផលិតផល និងគំរោងអាជីវកម្ម ។ អ្នករាល់គ្នានឹងទទួលបានភាពជោគជ័យគ្រប់គ្នាប្រសិនបើមានការអនុវត្តត្រឹមត្រូវទៅតាមគំរោងអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន ។ អាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនហ្វារមេរី មិនមានហានិភ័យដូចអាជីវកម្មផ្សេងៗនោះឡើយ ហើយក្រុមហ៊ុនក៏មានគោលការណ៍ក្នុងការទិញផលិតផលត្រឡប់មកវិញផងដែរ។

(ខ) ក្រុមហ៊ុនហ្វារមេរីលីវីងប្រដាក់មិនបានអះអាងថា រាល់អ្នកចែកចាយនឹងទទួលបានជោគជ័យផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុដោយមិនបានធ្វើការរិះពិចារណាទៅលើការខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់អ្នកដទៃនោះទេ ។ ប្រាក់កំរៃក្នុងក្រុមហ៊ុន ហ្វារមេរីលីវីងគឺអាស្រ័យទៅលើការ លក់ផលិតផល។ អ្នកចែកចាយក្រុមហ៊ុនគឺ មានលក្ខណៈ ជាឯករាជ្យ ហើយភាពជោគជ័យ រឺបរាជ័យរបស់ពួកគេ វាអាស្រ័យទៅលើការខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់ពួកគេផ្ទាល់ខ្លួន។

(គ) ក្រុមហ៊ុនហ្វារមេរីលីវីងបានទទួលភាពជោគជ័យនៅលើទីផ្សារអន្តរជាតិយូរយារណាស់មកហើយ ។ មូលដ្ឋានគ្រឹះដែលជាគោលបំណងនៃគំរោងទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុន គឺផ្សព្វផ្សាយផលិតផល ហើយផ្តល់អោយអតិថិជនប្រើប្រាស់ផលិតផលដ៏មានប្រសិទ្ធភាពនិងមាន គុណភាពរបស់ខ្លួន។ គោលបំណងដែលយើងបានបង្កើតផែនការទីផ្សារចែកចាយផលិតផលតាមរយៈអ្នកចែកចាយនេះ គឺដោយសារតែយើងចង់កសាងអង្គការលក់ដើម្បីផ្សព្វផ្សាយផលិតផល ហើយនិងអោយអតិថិជនបានប្រើប្រាស់ផលិតផលរបស់យើង។

(ឃ) អ្នកចែកចាយឯករាជ្យគ្រប់តំណែងទាំងអស់ក្នុងផែនការគំរោងទីផ្សារត្រូវបានលើកទឹកចិត្តអោយមានការលក់រាយជារៀងរាល់ខែ។

(ង) អ្នកចែកចាយជោគជ័យគឺទាមទារអោយមានចំណេះដឹង និងស្គាល់ពីទីផ្សារបច្ចុប្បន្ន ចូលរួមកម្មវិធីប្រជុំ ការថែរក្សាអតិថិជនរបស់ពួកគេអោយទិញផលិតផលក្នុងតំលៃ រាយ និងជ្រោមជ្រែងអ្នកដទៃអោយចេះលក់ផលិតផល។

(ច) អ្នកចែកចាយទាំងឡាយដែលមានសំណួរ និងចង់ដឹងអាចទំនាក់ទំនងប្រធានប្រចាំប្រទេស កម្ពុជាតាមរយៈទូរស័ព្ទ (៨៥៥)២៣ ២១ ៤៧ ៨១ ។

១.២ (ក)-គោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុនត្រូវបានបង្កើតឡើងសំរាប់ដាក់ការកំណត់ ជាច្បាប់ ជាបទបញ្ជា សំរាប់ជួយដល់ការលក់ និងផែនការទីផ្សារ ដើម្បីការពារភាពមិនត្រឹមត្រូវណាមួយកើតមានឡើង ការរំលោភបំពាន និងទង្វើរណាមួយដែលជួយពីច្បាប់ប្រទេស ។ គោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន និងមានការកែប្រែ បន្ថែមដោយមិនមានការជំរាបជាមុន។

(ខ)-កាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកចែកចាយទាំងអស់គឺ ត្រូវតែគោរពតាមគោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន។

(គ)-អ្នកចែកចាយទាំងអស់ ដែលបានចុះឈ្មោះដោយបានបំពេញទម្រង់បែបបទសុំជាសមាជិកភាពគឺបានយល់ព្រមអនុវត្តតាមគោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន ហ្វារមេរីលីវីងប្រដាក់។

២ និយមន័យ

- ២.០១ : ទិសផលនៃការលក់ : ជាសកម្មភាពនៃការលក់ ដែលធ្វើឡើងតាមរយៈការបញ្ជាទិញផលិតផលពីក្រុមហ៊ុន។
- ២.០២ : ប្រធានក្រុមសកម្មៈ ជាអ្នកលក់ទាំងឡាយណា ដែលបានសំរេចបាន ៤ ស៊ីស៊ី រឺក៏ច្រើនជាង ៤ស៊ីស៊ី ក្នុងអំឡុងពេល១ខែហើយយ៉ាងហោចណាស់ត្រូវមាន ១ស៊ីស៊ីផ្ទាល់ខ្លួន។ ដើម្បីថែរក្សាដំណែងជាប្រធានផ្នែកលក់គឺទាមទារអោយសកម្មរាល់ខែហើយវាក៏ជាផ្នែកមួយ ដើម្បីអាចទទួលបានចំនួននៃការលក់របស់ក្រុម ប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំ ប្រាក់លើកទឹកចិត្តរង្វាន់ត្បូងរង្វាន់ជាប្រាក់លើកទឹកចិត្ត ប្រធានគ្រប់គ្រងឋានៈឥន្រ្ទី ការចំណាយទៅកម្មវិធីវេរីលី និង កម្មវិធីចែកប្រាក់ចំណូលផងដែរ។

២.០៣: **ប្រាក់លើកទឹកចិត្ត**: ជាប្រភេទប្រាក់ ដែលក្រុមហ៊ុនផ្តល់ជូនអ្នកចែកចាយ

(ក) **ប្រាក់លើកទឹកចិត្តផ្តល់ខ្លួន** : ជាប្រាក់រង្វាន់ដែលក្រុមហ៊ុនផ្តល់ជូនអ្នកចែកចាយដែលមានតំណែងជាមេក្រុមរង (Assistant Supervisor) មេក្រុម (Supervisor) អនុប្រធានគ្រប់គ្រង (Assistant Manager) ប្រធានគ្រប់គ្រង (Manager) ចាប់ពី ៥ទៅ ១៨% នៃតំលៃលក់រាយបានពិន្ទុផលនៃការលក់ផ្ទាល់ខ្លួន (សូមមើលបន្ថែម ៤.០១ ពី (ខ) ទៅ (ង) ។

(ខ) **អ្នកចែកចាយថ្មី** : ជាប្រភេទប្រាក់ដែលក្រុមហ៊ុន បានផ្តល់ជូនអោយអ្នកចែកចាយពី ៥% ទៅ ១៨% នៃតំលៃលក់រាយពិន្ទុផលលក់សរុបរបស់កូនក្រុមដែលពួកគេបានជ្រោមជ្រែងផ្ទាល់ខ្លួន(កូនក្រុមរបស់អ្នកចែកចាយ) នៅពេលអ្នកចែកចាយជាកូនក្រុមមានតំណែងជាអ្នកចែកចាយថ្មី ។ (សូមមើលបន្ថែម ៤.០១ (ខ) ទៅដល់ (ង) ។

(គ) **ប្រាក់លើកទឹកចិត្តពីក្រុម**: ជាប្រភេទប្រាក់ ដែលក្រុមហ៊ុនបានផ្តល់ជូនប្រធានលក់សកម្ម ៣ % ទៅ ១៣ % នៃតំលៃលក់រាយពិការលក់ផ្ទាល់ខ្លួនរបស់កូនក្រុម ដែលមិនមែននៅក្រោមកូនក្រុមដែលមានតំណែងជាប្រធានគ្រប់គ្រងសកម្មនោះឡើយ(សូមមើលបន្ថែម ៤.០១ (គ) ទៅ (ង) ។

(ឃ) **ប្រាក់លើកទឹកចិត្តរាល់ថ្ងៃ**: ជាប្រភេទប្រាក់ ដែលផ្តល់ជូនអ្នកចែកចាយមានតំណែងជាប្រធានគ្រប់គ្រង បានទទួល ២% ទៅ ៦ % ពិន្ទុផលនៃការលក់ផ្ទាល់ខ្លួនរបស់កូនក្រុមមានតំណែងជាប្រធានក្រុម និងកូនក្រុម របស់គាត់ទាំងអស់។(សូមមើលបន្ថែម ៦.០៤)

២.០៤ **ខេសក្រេឌីត**: គឺជាតំលៃ ដែលបានមកពីសកម្មភាពនៃការលក់ផលិតផល ដើម្បីកំណត់ការទទួលបានការឡើងតំណែង, ប្រាក់រង្វាន់, រង្វាន់ និង រង្វាន់ជាគ្រឿងលើកទឹកចិត្តសំរាប់ភ្នាក់ ងារលក់ដូច ដែលបានកំណត់នៅក្នុងគំរោងទិដ្ឋារបស់អិហ្វអិលភី ។ មួយខេសក្រេឌីត មានតំលៃស្មើ មួយរយប៉ែតសិបប្រាំមួយ (\$១៨៦) ដុល្លារសហរដ្ឋនៃការទិញផលិតផលពីក្រុមហ៊ុន។

(ក) **ខេសក្រេឌីតសកម្ម**: ជាប្រភេទ ខេសក្រេឌីតផ្ទាល់ខ្លួន បូកបញ្ចូលជាមួយខេសក្រេឌីតរបស់អ្នកចែកចាយថ្មី ។ ខេសក្រេឌីតសកម្មប្រើប្រាស់សំរាប់ក្នុងការរក្សាតំណែងជាប្រធានលក់សកម្មជារៀងរាល់ខែ។

(ខ) **ខេសក្រេឌីតរាល់ថ្ងៃ** : ជាចំនួនខេសក្រេឌីត ដែលបានទទួល ដោយសារតែអ្នកចែកចាយបានទទួលតំណែងជាប្រធានគ្រប់គ្រងសកម្ម និងទទួលបាន ៤០ % ២០% និង ១០ % នៃខេសក្រេឌីតផ្ទាល់ខ្លួន និងកូនក្រុម ដែលមានតំណែង ជាប្រធានគ្រប់គ្រងសកម្មជំនាន់ទី១ ជំនាន់ទី២ ជំនាន់ទី៣ ។

(គ) **ខេសក្រេឌីតអ្នកចែកចាយថ្មី** : ជាខេសក្រេឌីតដែលបានមកពី ទិន្នផលនៃការលក់ផ្ទាល់ខ្លួនរបស់កូនក្រុមថ្មី ដែលអ្នកបានជ្រោមជ្រែង និងពីកូនក្រុមរបស់ពួកគេ នៅពេលពួកគេនៅមានតំណែងជាអ្នកចែកចាយថ្មីនៅឡើយ ។

(ឃ) **ខេសក្រេឌីតមិនមែនតំណែងជាប្រធានគ្រប់គ្រង**: ជាខេសក្រេឌីត ដែលទទួលបានពីការលក់របស់កូនរបស់អ្នក ដែលមិនស្ថិតនៅក្រោម កូនក្រុមដែលមានតំណែងជាប្រធានគ្រប់គ្រង។

(ង) **ខេសក្រេឌីតរំកិលឡើង** : ជាប្រភេទក្រេឌីត ដែលបានមកពីកូនក្រុមមិនមែនតំណែងជា Manager ដែលបានរំកិលឡើងមកពីកូនក្រុមមានតំណែង Manager មិនសកម្ម។

(ច) **ខេសក្រេឌីតផ្តល់ខ្លួន** : ជាប្រភេទក្រេឌីត ដែលបានមកពីទិន្នផលនៃការលក់ របស់អ្នកចែកចាយផ្ទាល់ខ្លួន ។

(ឆ) **ខេសក្រេឌីតសរុប**: ជាប្រភេទក្រេឌីត ដែលបានបូកបញ្ចូលក្រេឌីតទាំងអស់។

២ .៥ **ស៊ីនី** (សូមមើលខេសក្រេឌីត ២.០៤)

២.០៦: **អ្នកចែកចាយ** : ជាបុគ្គល ដែលមានឈ្មោះក្នុងទម្រង់បែបបទចុះឈ្មោះ ហើយបានទទួលយល់ព្រមពីសំណាក់ក្រុមហ៊ុន និងបានបញ្ចូលឈ្មោះរបស់គេក្នុងតំណែងណាមួយក្នុងគំរោងអាជីវកម្ម។

២.០៧ **កូនស្រុក** : សំដៅទៅលើប្រទេស ដែលអ្នកចែកចាយស្នាក់នៅជាអចិន្ត្រៃយ៍។

២.០៨: **កូនក្រុម** : សំដៅទៅលើអ្នកចែកចាយ ដែលត្រូវបានគេជ្រោមជ្រែងស្ថិតនៅក្រោមអ្នកចែកចាយណាម្នាក់ទោះបីជាគេស្ថិតនៅជំនាន់ណាក៏ដោយ។

២.០៩ **ប្រធានគ្រប់គ្រង**: ជាអ្នកចែកចាយមានតំណែងជាប្រធានក្រុម ដែលទទួលបានឋានៈជាតម្រូវ (សូមមើល ៨.០៤)

២.១០ **ខ្វែងខ្វាត់ប្រាក់លើកទឹកចិត្ត**: ជាកម្មវិធីលើកទឹកចិត្ត ដែលក្រុមហ៊ុនបានចំណាយដល់អ្នកចែកចាយទាំងឡាយណាបានបំពេញទៅតាមលក្ខណៈ ដែលបានកំណត់ រង្វាន់ទាំងនោះនឹងផ្តល់ជូនជាលុយរយៈពេល ៣៦ ខែជាប់គ្នា។

២.១១ **ខ្វែងខ្វាត់ប្រាក់លើកទឹកចិត្តជាដំណើរការសន្តិ**: ដំណើរការសន្តិដែលបានផ្តល់ជូនអ្នកចែកចាយទាំងឡាយណា ដែលបានបំពេញទៅតាមលក្ខណៈរបស់កម្មវិធីលើកទឹកចិត្ត ក្នុងគំរោងអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន។ (សូមមើល ៧.០៣)។

២.១២ **អ្នកគ្រប់គ្រងតំណែងត្រូវ**: អភិវឌ្ឍន៍កូនក្រុមអោយមានតំណែង Manager ពេញសិទ្ធិជំនាន់ទី១បាន៩នាក់។
(សូមមើលបន្ថែម ៨.០៧)

២.១៣ **ប្រទេសស្តាប់ទៅ** : ជាប្រទេស ដែលអ្នកចែកចាយប្រើប្រាស់ពេលវេលាជាអចិន្ត្រៃយ៍នៅក្នុងប្រតិបត្តិការនោះ ហើយយកជាប្រទេសគោកសំរាប់ធ្វើជំនួញ។ ជាប្រទេស ដែលអ្នកចែកចាយមានតំណែងជា Manager អាចឈោងចាប់យកប្រាប់លើកទឹកចិត្តពីក្រុម និងប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំសំរាប់ប្រទេសផ្សេងទៀតមានការិយាល័យតំណាងរបស់ក្រុមហ៊ុន ។

២.១៣.១ **ទ្វេដំណើរការទឹកចិត្តភាព**: សរុបចំនួនខេសក្រឡីត ដែលអ្នកចែកចាយរកបាន វាអាស្រ័យទៅលើបទបញ្ជាពីរបស់កម្មវិធី ចែកចំណែកភាគលាភ ដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់សំរាប់ការចែកចំណែកភាគលាភដល់អ្នកចែកចាយ។

២.១៤ **ការទទួលបានតំណែងប្រធានគ្រប់គ្រង**: (សូមមើល ៥.០៤)

២.១៥ **ប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំ** : ប្រធានគ្រប់គ្រងពេញសិទ្ធិ ដែលបានទទួលប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំសំរាប់ខែណាមួយ(សូមមើលបន្ថែម ៦.០២)

២.១៦ **ខែ** : សំដៅទៅខែក្នុងប្រតិទិន (ឧ: ខែមករា ទី ១ រហូតដល់ ខែមករា ទី ៣០)

២.១៧ NDB: ប្រាក់លើកទឹកចិត្តអ្នកចែកចាយថ្មី (សូមមើល ២.០៣(ខ))

២.១៨ **ប្រាក់ចំណូលអ្នកចែកចាយថ្មី** : ជាចំណូលរបស់អ្នកចែកចាយថ្មី ដែលបានមកពីការបញ្ចុះតំលៃ (សូមមើល ២.២១)

២.១៩ **អ្នកចែកចាយថ្មី** : ជាអ្នកចែកចាយ ដែលមិនទាន់បានឡើងតំណែងកំរិត មេក្រុមរង។

២.២០ **តំលៃអ្នកចែកចាយថ្មី** : ជាតំលៃ ដែលមិនរួមបញ្ចូលជាមួយពន្ធចំពោះតំលៃ ដែលបានលក់អោយអ្នកចែកចាយថ្មីព្រោះអ្នកចែកចាយនោះមិនទាន់បំពេញជាអ្នកចែកចាយពេញសិទ្ធិនោះទេ ។ តំលៃ នេះគឺត្រូវបានបញ្ចុះតំលៃ ត្រឹមតែ១៥% ប៉ុណ្ណោះ។

២.២១ **ចំណូលពីអ្នកចែកចាយថ្មី** : ភាពខុសប្លែកគ្នារវាងតំលៃ របស់អ្នកចែកចាយថ្មី និងអ្នកចែកចាយពេញសិទ្ធិ តំលៃ នោះនឹងផ្តល់ជូនអោយមេបណ្តាញ ដែលបានជ្រោមជ្រែងកូនក្រុមថ្មី ដែលមិនទាន់បានពេញសិទ្ធិជាអ្នកចែកចាយ។

២.២២ **ក្រុមហ៊ុនប្រតិបត្តិ**: ជាក្រុមហ៊ុនគ្រប់គ្រង ដែលស្ថិតនៅក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់ប្រទេសមួយ វិប្រទេសជាច្រើន ដែលបានប្រើប្រាស់ទិន្នន័យតែមួយ ដើម្បីគណនាកំរិតនៃការលក់ ប្រាក់លើកទឹកចិត្ត និងលក្ខណៈផ្សេងៗនៃរង្វាន់លើកទឹកចិត្ត។

២.២២.១ **ប្រទេសមានសិទ្ធិចូលរួម**: ជាប្រទេស ដែលជាប់លក្ខណៈចូលរួមកម្មវិធីប្រហ័សសែរីង (Profit Sharing) ក្នុងនោះដែរ ប្រទេសនោះទាមទារអោយមានការលក់ឈានដល់ យ៉ាងតិចណាស់៣០០០ ស៊ីស៊ីក្នុងអំឡុងពេល៣ ខែក្នុងឆ្នាំដំបូង (ប្រសិនបើជាប់ក្នុងកម្មវិធីក្នុងឆ្នាំក្រោយទៀតទាមទារ ៣០០០ ស៊ីស៊ីយ៉ាងតិចក្នុងរយៈពេល ២ខែហើយត្រូវតែមានយ៉ាងហោចណាស់ត្រូវតែមានអ្នកចែកចាយម្នាក់ជាប់ក្នុងលក្ខណៈកម្មវិធីនេះដែរ។

២.២៣ PB : **ប្រាក់លើកទឹកចិត្តផ្ទាល់ខ្លួន** (សូមមើល ២.០៣)

២.២៤ **ទិដ្ឋភាពផលក្នុងខ្លួន** : ជាសកម្មភាពនៃការលក់ ដែលបានគិតទៅតាមចំនួនខេសក្រឡីតរបស់អ្នកចែកចាយ ដែលបានទិញផលិតផលក្នុងឈ្មោះរបស់គាត់ផ្ទាល់ខ្លួន ។

២.២៤.១ **ប្រទេសជាប់ក្នុងលក្ខណៈ**: ជាប្រទេស ដែលត្រូវបានគេប្រើសំរាប់សំដៅទៅលើប្រទេស ដែលជាប់លក្ខន្តិក និងមានសិទ្ធិចូលរួមក្នុងកម្មវិធីចែកប្រាក់ចំណូល។

២.២៥ **Manager ពេញសិទ្ធិ**: (សូមមើល ៥.០១)

២.២៦ **តំបន់**: គឺជាទីកន្លែង ដែលប្រទេសរបស់អ្នកចែកចាយតាំងនៅក្នុង ។ តំបន់ទាំងនោះរួមមាន តំបន់អាមេរិកខាងជើង អាមេរិកឡាទីន តំបន់អាហ្វ្រិក តំបន់អឺរ៉ុប និងតំបន់អាស៊ី ។

២.២៧ **អ្នកចែកចាយចុះឈ្មោះសារជាថ្មី** : អ្នកចែកចាយ ដែលផ្លាស់ប្តូរអ្នកជ្រោមជ្រែងរបស់គេបន្ទាប់ពីរយៈពេល ២ឆ្នាំមិនសកម្មភាព (សូមមើល ១៣.០១)។

២.២៨ **អតិថិជនលក់រាយ**: ជាបុគ្គលមិនមែនជាអ្នកចែកចាយ គឺគ្រាន់តែជាអ្នកទិញផលិតផលសំរាប់តែការប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន។

២.២៩ **ប្រធានផ្នែកលក់**: បុគ្គលជាអ្នកចែកចាយ ដែលមានតំណែងជា Supervisor ឡើងទៅ។

២.៣០ **កំរិតនៃការលក់**: ជាកំរិតផ្សេងៗ ដែលអ្នកចែកចាយរបស់យើងបានសំរេចបាន ដោយរាប់បញ្ចូលចំនួនខេសក្រឡីតរបស់ខ្លួន របស់គេ និងកូនក្រុមរបស់គេផ្ទាល់ខ្លួន ។ កំរិតនៃតំណែងទាំងអស់នោះរួមមាន New Distributor , Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager , Manager។ (សូមមើល ៤.០១), (ខ) ដល់ (ង)។

២.៣១ **អ្នកជ្រោមជ្រែង** : ជាបុគ្គល អ្នកចែកចាយម្នាក់ដែលបានចុះឈ្មោះ នៅលើអ្នកចែកចាយម្នាក់ទៀត រឺជាអ្នកចែកចាយទាំងឡាយណាស្ថិតនៅខាងលើ បណ្តាញរបស់អ្នកចែកចាយ។

២.៣២ Manager ជ្រោមជ្រែង (សូមមើល ៥.០៣)

២.៣៣ SRP :តំលៃលក់រាយ (សូមមើល ២.៣៤)

២.៣៤ តំលៃលក់រាយ :តំលៃ ដែលមិនរួមបញ្ចូលជាមួយពន្ធ ដែលក្រុមហ៊ុនបានលក់ផលិតផលអោយអតិថិជនក្នុងតំលៃរាយ ។ តំលៃនេះហើយដែល យើងយកទៅគណនាជាប្រាក់លើកទឹកចិត្តសំរាប់អ្នកចាយរបស់យើង។

២.៣៥ ប្រធានគ្រប់គ្រងផ្ទះសិទ្ធិ (សូមមើល ៥.០៤)

២.៣៦ អ្នកជ្រោមជ្រែង :អ្នកជ្រោមជ្រែងរបស់អ្នកចែកចាយ ទោះបីជាប៉ុន្មានជំនាន់ក៏ដោយ។

២.៣៧ ប្រធានគ្រប់គ្រងមិនពេញសិទ្ធិ : (សូមមើល ៥.០២)

២.៣៨ VB: ប្រាក់លើកទឹកចិត្តចេញពីកូនក្រុម (សូមមើល ២.០៣(គ) ។

២.៣៩ ខេសក្រេឌីតសញ្ញា (ប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពក្នុងក្រុម និងប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំ)ខេសក្រេឌីតបានមកពីប្រទេស ដើមរបស់អ្នកចែកចាយមានឋានៈជា Manager យកទៅបំពេញតំរូវការដើម្បីទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំ និងប្រាក់លើកទឹកចិត្តពីក្រុមនៅបរទេស ។សូមមើល ១៤.០១(គ) ដល់(ឃ)។

២.៤០ ហាលលក់តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត :ជាគេហទំព័រផ្លូវការលក់តាមអនឡាញរបស់ក្រុមហ៊ុន www.foreverliving.com ។

២.៤១ តំលៃដុំ : តំលៃ ដែលមិនបានរួមបញ្ចូលជាមួយពន្ធ ដូចជាផលិតផល ដែលបានលក់ទៅអោយអ្នកចែកចាយពេញសិទ្ធិ ។ តំលៃនេះមានការបញ្ចុះតំលៃ ៣០ % ពីតំលៃរាយ ។

២.៤២ អ្នកលក់ដុំពេញសិទ្ធិ:មានសិទ្ធិក្នុងទិញផលិតផលក្នុងតំលៃដុំបាន ។ អ្នកចែកចាយ ដែលទទួលបានសិទ្ធិក្នុងការទិញ ផលិតផលក្នុងតំលៃ ដុំបាន គឺបន្ទាប់ពីគេបានបំពេញ ២ ខេសក្រេឌីតដោយតាមរយៈឈ្មោះរបស់គេផ្ទាល់រយៈពេល២ ខែជាប់គ្នា។

៣- ការរ៉ាប់រង ការធានា ការបញ្ចូលផលិតផលមកវិញ

៣.១ រយៈពេលដូចខាងក្រោម នឹងត្រូវបានអនុវត្តលើកំលែងតែមានការកែតំរូវវិធានច្បាប់ម្ចាស់ស្រុក ។

៣.២ អិហ្វអិលភី ផ្តល់ការធានាចំពោះភាពពេញចិត្ត និង ការធានានូវរាល់ផលិតផលរបស់ខ្លួន ដែលរួចផុតពីការខូចខាត និង អនុលោមយ៉ាងត្រឹមត្រូវ ចំពោះលក្ខណៈជាក់លាក់របស់ផលិតផល ។ សំរាប់ផលិតផល អិហ្វអិលភីទាំងអស់ត្រូវបានផ្តល់ការ រ៉ាប់រង និងការធានា សំរាប់រយៈពេលបញ្ចប់ត្រឹមសាមសិប (៣០) ថ្ងៃ គឺចាប់ពីថ្ងៃដែលទិញ ដោយមិនរាប់បញ្ចូលឯកសារ និង ផលិតផលក្នុងពេលចុះតំលៃ ។

៣.៣ អតិថិជនលក់រាយ គឺត្រូវបានធានា ចំពោះការពេញចិត្តលើផលិតផល ១០០% ។ នៅក្នុងកំឡុងពេលសាមសិប (៣០)ថ្ងៃ ពីថ្ងៃដែលទិញ នោះអតិថិជនលក់រាយអាច៖

- (ក)- ទទួលបានការប្តូរថ្មីជូនវិញ សំរាប់ផលិតផលដែលមានការខូចខាត ឬ
- (ខ)- ផ្អាកការទិញដោយបញ្ជូនផលិតផលមកវិញ ហើយទទួលបានការសងប្រាក់ពេញថ្លៃ។ នៅក្នុងគ្រប់ករណី ទាំងអស់ត្រូវមានការជូនដំណឹងត្រឹមត្រូវ, មានភស្តុតាងនៃពេលវេលាទិញ និង ពេលដែលបញ្ជូនមកវិញគឺត្រូវ ប្រគល់ប្រភពនៃការទិញច្បាស់លាស់ ។ អិហ្វអិលភី រក្សាសិទ្ធិក្នុងការបដិសេធចំពោះការបញ្ជូនមកវិញទាំងឡាយ ណាដែលស្អុន ។

៣.៤ នៅពេលដែលផលិតផល អិហ្វអិលភី បានមកពី ឬ តាមរយៈភ្នាក់ងារលក់ ភ្នាក់ងារលក់នោះគឺជាភាគីចម្បងក្នុងការទទួល ខុសត្រូវចំពោះភាពពេញចិត្តរបស់អតិថិជនដោយធ្វើការប្តូរផលិតផល ឬប្រគល់ប្រាក់ជូនវិញ ។នៅក្នុងករណី ដែលមានទំនាស់ កើតឡើងអិហ្វអិលភី នឹងកំណត់ការពិត ហើយធ្វើការដោះស្រាយចំពោះបញ្ហានោះ។បើល្មមសុទ្ធត្រូវបានទូទាត់ដោយ អិហ្វអិលភីទឹកប្រាក់ដដែលនោះ នឹងត្រូវទូទាត់យកមកវិញពីភ្នាក់ងារលក់របស់អិហ្វអិលភី ដែលគាត់បានផលប្រយោជន៍ពីការ លក់ផលិតផលនេះ ។

នីតិវិធីនៃការសេចក្តីស្តីពី និង ការទិញយកមកវិញ សំរាប់ភ្នាក់ងារលក់

៣.៥ នៅក្នុងកំឡុងពេលដែលបានបញ្ជាក់ច្បាស់លាស់ នៃពេលវេលាធានា និងការធានានោះអិហ្វអិលភី នឹងផ្តល់ការប្តូរថ្មីនៃ ផលិតផលដូចគ្នា នៅក្នុងការផ្លាស់ប្តូរសំរាប់ផលិតផលខូច ឬ ផលិតផលមួយណាដែលភ្នាក់ងារលក់បានបញ្ជូនមកពី អតិថិជនលក់រាយ ចំពោះការមិនពេញចិត្ត ។ ការប្តូរបែបនេះនឹងត្រូវរងការបញ្ជាក់សុពលភាពនៃភស្តុតាង ដែលបង្ហាញ ពីពេលវេលាទិញ ។ បន្ថែមពីនេះចំពោះការប្តូរផលិតផលរបស់ភ្នាក់ងារលក់ សំរាប់ផលិតផល ដែលបញ្ជូនត្រឡប់ពី អតិថិជន លក់រាយនោះតម្រូវឱ្យមានភស្តុតាងនៃ ការលក់ដល់អតិថិជនលក់រាយ និង ភស្តុតាងនៃការសរសេរផ្អាកជាមួយនិង វិក័យប័ត្រសំរាប់ការទូទាត់សងប្រាក់វិញរួមទាំងការបញ្ជូន ផលិតផលត្រឡប់វិញ ឬក៏សំបកទេ។

ភាគីទិញត្រូវតែជាភាគី ដែលបញ្ជូនផលិតផលត្រឡប់មកវិញ ។ ការបញ្ជូនស្តុនអំពីផលិតផល ដែលចេញពីភាគីតែមួយ និងត្រូវបានបដិសេធ ។

៣.៦ (ក) ក្រុមហ៊ុនហ្វារមេវីលីវីង នឹងទិញត្រឡប់មកវិញនូវផលិតផលមិនទាន់បានលក់ផលិតផល ដែលអាចលក់បាន(លើកលែងតែឯកសារ) ដែលបានទិញក្នុងរវាងរយៈពេល ១២ខែពីអ្នកចែកចាយដែលបានឈប់ពីភាពជាអ្នកចែកចាយរបស់គេ។ ការទិញ ត្រឡប់មកវិញអាចសំរេចទៅ បានគឺអាស្រ័យលើអ្នកចែកចាយ ដែលបានបញ្ចប់បេក្ខភាពជាអ្នកចែកចាយ គឺដំបូងទាមទារអោយគេសេរីជាលាយលក្ខណ៍អក្សរមកកាន់ ការិយាល័យក្រុមហ៊ុនហ្វារមេវីលីវីងពីចេតនារបស់ខ្លួនក្នុងការឈប់ពីបេក្ខភាពជាអ្នកចែកចាយ និងលះបង់រាល់ឯកសិទ្ធិ និងសិទ្ធិ ដែលពាក់ព័ន្ធ ។ អ្នកចែកចាយ ដែលបានឈប់រឹបញ្ចប់ភាពជាអ្នកចែកចាយនោះត្រូវប្រគល់រាល់ផលិតផលណា ដែលគ្រោងរកការទូទាត់សងប្រាក់វិញ ដោយតម្រូវអោយមានជាភស្តុតាងនៃការទិញមកការិយាល័យក្រុមហ៊ុនហ្វារមេវីលីវីងប្រដាក់។

ខ)- ប្រសិនបើផលិតផល ដែលបានប្រគល់ត្រឡប់មកវិញ ដោយអ្នកចែកចាយដែលបានសុំឈប់ភាពជាអ្នកចែកចាយជាតំលៃ អ្នកចែកចាយថ្មីនោះ ប្រាក់ចំណូលពីអ្នកចែកចាយថ្មីនឹងត្រូវបានកាត់កងពីមេបណ្តាញរបស់គេប្រសិនបើផលិតផលត្រឡប់មកវិញមានទំហំធំជាង ១ស៊ីស៊ីនោះ រាល់ប្រាក់លើកទឹកចិត្ត និងខេសក្រុមទីតាំងអស់ ដែលទទួលបានពីកូនក្រុមដែលសុំឈប់ភាពជាអ្នកចែកចាយនោះ នឹងធ្វើការកាត់កងភ្លាមពីមេបណ្តាញរបស់គេ ។ ប្រសិនបើខេសក្រុមទីតាំងនោះប្រើប្រាស់សំរាប់រាល់ការឡើងតំណែងរបស់អ្នកចែកចាយ រឺមេបណ្តាញវិញ ការឡើងតំណែងនោះនឹងត្រូវធ្វើការគណនាឡើងវិញបន្ទាប់ពីការកាត់កងខេសក្រុមហើយ ដើម្បីកំណត់ថាតើការឡើងតំណែងនោះ គឺរក្សានៅដដែលរឺយ៉ាងណា ។

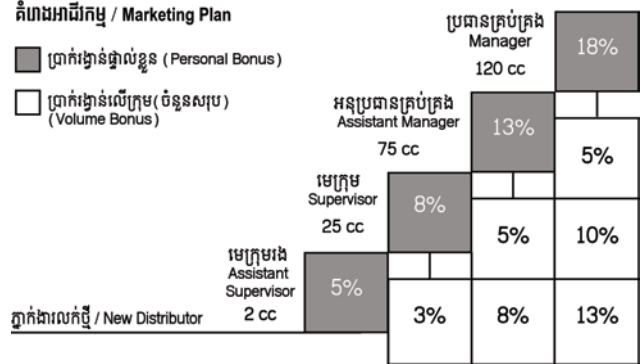
(គ)-ប្រសិនអ្នកចែកចាយ ដែលសុំលាផែនការពីភាពជាអ្នកចែកចាយនោះបានប្រគល់មកវិញនូវកញ្ចប់ជំនួញ TOF រឺកញ្ចប់ជំនួញផ្សេងទៀត ត្រឡប់មកវិញ ហើយបានបាត់បង់ផលិតផលមួយចំនួននោះ ការសងប្រាក់នឹងកាត់កងជាមួយមេបណ្តាញនឹងត្រូវធ្វើបានគិតសំរាប់តំលៃ របស់កញ្ចប់ជំនួញនោះទាំងមូល ដែលបានបញ្ជូនមកហើយបន្ទាប់មកតំលៃតាមការលក់ដុំ រឺតំលៃអ្នកចែកចាយថ្មីនៃធាតុនានា ដែលបានបាត់នោះ នឹងត្រូវបានកាត់ចេញពីសំណង ដែលត្រូវបានទូទាត់ ។ បន្ទាប់ពីបញ្ជាក់ពីការពិតរួចមកអ្នកចែកចាយ នឹងទទួលបានមូលប្បទានប្រតិទិនចំនួនផលិតផល ដែលបានបញ្ជូនដកប្រាក់លើកទឹកចិត្តផ្ទាល់ខ្លួន ដែលគេបានទទួលកាលពីគេទិញដំបូងដកថ្លៃដោះស្រាយ ថ្លៃដឹកជញ្ជូននិងថ្លៃចំណាយណា ដែលជាប់ពាក់ព័ន្ធ។

(ឃ)-បន្ទាប់ពីការទូទាត់ថ្លៃចំណាយ រឺការខូតខាតផ្សេងៗ ដែលជាបច្ច័យបណ្តាលមកពីទង្វើរបស់អ្នកចែកចាយដែលបានសុំឈប់សមាជិកភាពក្រុមហ៊ុនហ្វារមេវីលីវីង និងលុបឈ្មោះចេញពីគំរោងអាជីវកម្មទីផ្សារ ហើយកូនបណ្តាញខាងក្រោមរបស់គេទាំងអស់ នឹងរកិលឡើងទៅជាប់អ្នកជ្រោមជ្រែងរបស់អ្នកចែកចាយសុំឈប់ពីសមាជិកភាពនោះ ។

៣.០៧ បញ្ញត្តិនៃការទិញត្រឡប់មកវិញ គឺបានបង្កើតឡើង ដើម្បីដាក់កំនាបទៅលើមេបណ្តាញ និងក្រុមហ៊ុននូវភាគព្វកិច្ចក្នុងការធ្វើអោយ ប្រាក់ដំបៅភ្នាក់ងារចែកចាយជាកូនក្រុមរបស់ខ្លួននោះ គឺបានទិញផលិតផលដោយភាពរឹបយកគ្នា។ មេបណ្តាញជាអ្នកជ្រោមជ្រែងគួរតែធ្វើការណែនាំ ដល់អ្នកចែកចាយរបស់ខ្លួន ដើម្បីអោយពួកគេទិញផលិតផលណាដែលចាំបាច់សំរាប់តែជាសេចក្តីតម្រូវការលក់ភ្លាមៗ ។ ផលិតផល ដែលបានបញ្ជាក់ពីដំបូងថាបានលក់អស់ រឺ ប្រើអស់ នឹងមិនត្រូវបានក្លាយជាប្រធានបទចំពោះការទិញជាថ្មីក្រោម គោលការណ៍ទិញត្រឡប់មក វិញឡើយ។

៤ រចនាសម្ព័ន្ធនៃប្រាក់លើកទឹកចិត្ត និងកំរោះណឺវិចកម្ម

ផែនការទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុនហ្វារមេវីលីវីងប្រដាក់ត្រូវបានពន្យល់ដូចខាងក្រោម :



ក) New Distributor ក្រុមហ៊ុននឹងផ្តល់ជូនដូចជា:

- ចំណូលពីអ្នកចែកចាយថ្មីបានមកពីការជ្រោមជ្រែងអ្នកចែកចាយថ្មី ដែលមិនទាន់ពេញសិទ្ធិជាអ្នកលក់ដុំ។

ខ) Assistant Supervisor ក្នុងតំណែងនេះគឺអ្នកបានសំរេចបាន ២សិស្ស បានមកពីខេសក្រខិតផ្ទាល់ខ្លួន និងកូនក្រុមស្ថិតនៅក្នុងស្រុករយៈពេល២ខែជាប់គ្នា ក្រុមហ៊ុននឹងផ្តល់ជូនអ្នកដូចជា:

- ប្រាក់ចំណូលពីអ្នកចែកចាយថ្មីបានមកពីទិន្នផលនៃការលក់ផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នកចែកចាយ ដែលមិនទាន់បានពេញសិទ្ធិជាអ្នកលក់ដុំ។
- ទទួលបាន ប្រាក់លើកទឹកចិត្ត ៥% បានមកពីការជ្រោមជ្រែងអ្នកចែកចាយថ្មីផ្ទាល់ខ្លួន និងកូនក្រុមរបស់ពួកគេ ។
- ទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្ត ៥% ពីទិន្នផលនៃការលក់ផ្ទាល់ខ្លួន។

គ) Supervisor សំរេចបានសរុបបាន ២៥សិស្ស ចេញពីក្នុងស្រុក ដែលវិបានមកពីខេសក្រខិតផ្ទាល់ខ្លួន និងកូនក្រុមបណ្តាញដោយមានរយៈពេល ២ ខែជាប់គ្នា ។ ក្រុមហ៊ុននឹងផ្តល់ជូនដូចជា ៖

- ប្រាក់ចំណូលចេញពីអ្នកចែកចាយថ្មី បានមកពីការលក់ផ្ទាល់ខ្លួនរបស់កូនក្រុមដែលអ្នកបានជ្រោមជ្រែង ដែលមិនទាន់បានពេញសិទ្ធិជាអ្នកលក់ពេញសិទ្ធិ ។
- ទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្ត ៨% ពីអ្នកចែកចាយដែលអ្នកបានជ្រោមជ្រែងផ្ទាល់ខ្លួនថ្មី និងកូនក្រុមរបស់គេ
- ប្រាក់លើកទឹកចិត្ត ៨% ពីទិន្នផលនៃការលក់ផ្ទាល់ខ្លួន
- ទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្ត ៣% កូនក្រុមមានតំណែង ជា Assistant Supervisor ដែលអ្នកបានជ្រោមជ្រែងផ្ទាល់ និងកូនក្រុមរបស់ពួកគេ ។

ឃ) Assistant Manager សំរេចបាន ខេសក្រខិតសរុបផ្ទាល់ខ្លួន និងកូនក្រុម ៧៥ សិស្សបានមកពីក្នុងស្រុករយៈពេល២ខែជាប់គ្នាក្រុមហ៊ុននឹងផ្តល់ជូនដល់អ្នកនូវ ៖

- ចំណូលពីអ្នកចែកចាយថ្មីបានមកពីការដែលអ្នកជ្រោមជ្រែងអ្នកចែកចាយថ្មីផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នក ដែលមិនទាន់មានតំណែងជាអ្នកចែកចាយពេញសិទ្ធិ។
- ទទួលបាន១៣% ពីប្រាក់លើកទឹកចិត្តពីក្រុមអ្នកចែកចាយ ដែលមានតំណែងជាអ្នកចែកចាយថ្មី និងកូនក្រុមរបស់ពួកគេ ដែលអ្នកបានជ្រោមជ្រែងផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នក ។
- ទទួលបាន១៣% បានមកពីប្រាក់លើកទឹកចិត្តចេញពីទិន្នផលនៃការលក់ផ្ទាល់ខ្លួន។
- ទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្ត ៥% ពីកូនក្រុមដែលមានតំណែងជា Supervisor ដែលនៅជាប់ឈ្មោះរបស់អ្នក ។
- ទទួលបាន ៨%ចេញពីកូនក្រុម ដែលមានតំណែងជា Assistant Supervisor និងពីកូនក្រុមរបស់ពួកគេ ដែលអ្នកបានជ្រោមជ្រែងផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នក ។

ង)- Manager គឺសំរេចបាន១២០សិស្ស រួមទាំងខេសក្រខិតផ្ទាល់ខ្លួន និងកូនក្រុមរបស់អ្នកដែលមិនមែនតំណែងជាប្រធានក្រុម(Non-Manager)រយៈពេល ២ខែជាប់គ្នា ក្រុមហ៊ុននឹងផ្តល់ជូនអ្នកនូវ ៖

- ប្រាក់ចំណូលពីអ្នកចែកចាយថ្មី ១៥% ដែលអ្នកបានជ្រោមជ្រែងផ្ទាល់ខ្លួន ហើយមិនទាន់ឡើងតំណែងជាអ្នកចែកចាយពេញសិទ្ធិ ។
- ទទួលបាន ប្រាក់លើកទឹកចិត្ត ១៨% ពីអ្នកចែកចាយថ្មី ដែលអ្នកបានជ្រោមជ្រែងផ្ទាល់ខ្លួន និងកូនក្រុមរបស់គេ ។
- ទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តពីការលក់ផ្ទាល់ខ្លួន ១៨ % ។
- ទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្ត ៥% ពីទិន្នផលនៃការលក់របស់ក្រុម Assistant Manager និងកូនក្រុមរបស់គេ ។
- ទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តពីក្រុម ១០% នៃចំនួនការលក់របស់កូនក្រុម ដែលមានតំណែង Supervisor និងកូនក្រុមរបស់គេ ដែលនៅជាប់ឈ្មោះរបស់អ្នក។
- ទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តពីក្រុម ១៣% នៃចំនួននៃការលក់របស់កូនក្រុមរបស់អ្នក ដែលមានតំណែងជា Assistant Supervisor និងពីកូនក្រុមរបស់ពួកគេ ដែលនៅជាប់ឈ្មោះរបស់អ្នក ។

ច)- ដើម្បីឡើងតំណែង Assistant Supervisor, Supervisor , Assistant Manager , Manager មានរយៈពេល ១ ខែ រឺអំឡុងខែណាមួយនៃ ២ខែបន្តបន្ទាប់គ្នា ។ ការឡើងតំណែងទាំងអស់នោះគឺតំរូវអោយមានចំនួនខេសក្រខិតគ្រប់គ្រាន់ក្នុងថ្ងៃជាក់លាក់ណាមួយ។

- ឆ) លើកលែងតែប្រទេស ដែលបានប្រើប្រាស់ក្រុមហ៊ុនប្រតិបត្តិ ខេសក្រេឌីតដូចគ្នា ហើយអ្នកចែកចាយបានបង្កើតខេស ក្រេឌីតក្នុងប្រទេសនោះមិនអាច បូកបញ្ចូលខេសក្រេឌីតដើម្បីឡើងតំណែងនោះឡើយ ។
- ជ) ចំនួនខេសក្រេឌីតដែលអ្នកបានជ្រោមជ្រែងអ្នកចែកចាយថ្មីក្នុងស្រុក និងរាប់បញ្ចូលជាចំនួនខេសក្រេឌីតរបស់អ្នក ចែកចាយថ្មីសំរាប់ការឡើងតំណែងរបស់មេបណ្តាញរបស់គេទាំងអស់រួមទាំងមេបណ្តាញទី១ ដើម្បីអោយពួកគាត់ឡើង តំណែងជា Assistant Supervisor និងតំណែងផ្សេងទៀត។
- ឈ) មេបណ្តាញ និងទទួលបានខេសក្រេឌីតពីអ្នកចែកចាយ ដែលអ្នកបានជ្រោមជ្រែងផ្ទាល់ខ្លួនពេញទាំងអស់ និងពីក្រុមនៃ កូនបណ្តាញរបស់អ្នកទាំងអស់ដំរាប់អ្នកពួកគេឡើងតំណែងជា Manager ។ ប្រសិនបើអ្នកចែកចាយណា ដែលបានជាប់ រង្វាន់ប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំ ពួកគេនឹងទទួលបានខេសក្រេឌីតភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំបានចំនួន ៤០% នៃ ខេសក្រេឌីតផ្ទាល់ខ្លួន និងពីក្រុមមានតំណែងមិនមែនជា Manager ជាប់ឈ្មោះរបស់អ្នកជំនាន់ទី១ ។ ទទួលបាន ២០% ពីក្រុមផ្ទាល់ខ្លួន និងពីកូនក្រុមរបស់កូនក្រុមដែលមានតំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិជំនាន់ទី២ ។ ទទួលបាន១០% ពីក្រុមផ្ទាល់ខ្លួន និងពីកូនក្រុមរបស់កូនក្រុម ដែលមានតំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិជំនាន់ទី៣ ។
- ញ) អ្នកចែកចាយមិនអាចរ៉ាប់តំណែងអ្នកជ្រោមជ្រែងរបស់ខ្លួនបាននោះទេ។
- ដ) នៅពេលអ្នកចែកចាយត្រូវបានបញ្ឈប់ រឺជ្រោមជ្រែងសារជាថ្មី ពួកគេមិនអាចរក្សាតំណែងចាស់របស់ពួកគេបានឡើយ ។

៤.២- គោលការណ៍អ្នកចែកចាយរយៈពេល៦ ខែ

- ក) អ្នកចែកចាយទាំងឡាយណា ដែលបានជ្រោមជ្រែងរយៈពេល ៦ខែហើយមិនបានឡើងតំណែងជា Assistant Supervisor នោះអាចមានសិទ្ធិក្នុងការជ្រើសរកអ្នកជ្រោមជ្រែងថ្មីបាន ។
- (ខ) អ្នកចែកចាយទាំងឡាយណា ចុះឈ្មោះសារជាថ្មីនិង បាត់បង់កូនក្រុម និងខេសក្រេឌីតសំរាប់ឡើងតំណែងហើយការឡើង តំណែង និងលក្ខខណ្ឌលើកទឹកចិត្តនិងរាប់សារជាថ្មី ។

៤.០៣ លក្ខខណ្ឌដើម្បីទទួលបានរង្វាន់

- (ក)-ដើម្បីទទួលបានរង្វាន់ជាប្រាក់លើកទឹកចិត្ត និងរង្វាន់ផ្សេងៗទៀតនោះ លើកលែងតែប្រាក់លើកទឹកចិត្តផ្ទាល់ខ្លួនប្រាក់ ចំណូលពីអ្នកចែកចាយថ្មី ថ្នាក់ដឹកនាំផ្នែកលក់មួយត្រូវតែជាអ្នកចែកចាយសកម្ម ហើយនិងបំពេញតំរូវការជាលក្ខខណ្ឌ របស់គំរោងអាជីវកម្មអូឡាំពិក ពេលណាមួយក្នុងខែណាមួយ ដើម្បីទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្ត ។
- (ខ)-ដើម្បីទទួលបានសិទ្ធិជាអ្នកចែកចាយសកម្មក្នុងខែនោះ គឺប្រធានផ្នែកលក់តំរូវអោយមាន៤ស៊ីស៊ីក្នុងស្រុកសរុប ក្នុងកំឡុងខែនោះហើយយ៉ាងហោចណាស់គឺតំរូវ ១ស៊ីស៊ីផ្ទាល់ខ្លួន ។
- (គ)-ប្រធានផ្នែកលក់ ដែលបានបំពេញឋានៈសកម្ម និងមិនមានសិទ្ធិក្នុងការទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តចេញពីកូនក្រុមរបស់ គាត់ទេហើយក៏មិនទទួលបានងារជាប្រធានលក់សកម្មក្នុងខែនោះដែរ ។ ប្រាក់លើកទឹកចិត្ត ដែលគេមិនទទួលបាននឹង ផ្តល់ជូនមេបណ្តាញជា អ្នកជ្រោមជ្រែងសកម្ម។
- (ឃ)-ប្រធានផ្នែកលក់ ដែលបានលះបង់ប្រាក់លើកទឹកចិត្តណាមួយ អាចទទួលបានគុណសម្បត្តិដើម្បីទទួលបានរង្វាន់លើកទឹក ចិត្តសារជា ថ្មីនៅខែក្រោយបន្ទាប់ យើងមិនរាប់ថាអ្នកជាប្រធានលក់សកម្មកាលពីខែចាស់នោះទេ ។

៤.០៤ ការគណនារង្វាន់លើកទឹកចិត្ត និងរង្វាន់ផ្សេងៗ

- (ក) ប្រាក់លើកទឹកចិត្តទាំងអស់ត្រូវបានគិតទៅតាមតំលៃ លក់រាយ (SRP) ដូចក្នុងរបាយការណ៍ចំណូលរបស់អ្នកចែកចាយ ប្រចាំខែ។
- (ខ) ប្រាក់លើកទឹកចិត្តត្រូវបានគិត និងអាស្រ័យទៅតាមតំណែង ដែលបានចែងក្នុងគំរោងអាជីវកម្មហើយយើងនឹងផ្តល់ជូន ទៅតាមតំណែងរបស់អ្នកជាក់ស្តែងជាឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើអ្នកមានតំណែងជា Assistant Supervisor ហើយអ្នកបាន ខេសក្រេឌីតសរុបបាន៣០ស៊ីស៊ី រយៈពេល២ខែជាប់គ្នាពួកគេនឹងទទួលបាន ៥% ពីខេសក្រេឌីតដំបូងនៃ ២៥% ខេសក្រេឌីតនោះហើយបន្ទាប់មកទទួលបាន ៨% ទៀតពីខេសក្រេឌីត ដែលនៅសល់៥ស៊ីស៊ីនោះ ។
- (គ) ប្រធានលក់សកម្ម និងមិនទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តពីកូនក្រុមនោះទេ ប្រសិនបើកូនក្រុមរបស់គេនៅជាប់ឈ្មោះរបស់គេ មានតំណែងស្មើ និងតំណែងរបស់មេបណ្តាញ។ ទោះបីយ៉ាងនេះក៏ដោយក៏ពួកគេ នៅតែទទួលបានខេសក្រេឌីតសំរាប់ ការឡើងតំណែង និងរង្វាន់ផ្សេងទៀតដដែល ។
- (ឃ) ប្រាក់លើកទឹកចិត្ត ដែលបើកតាមសែក រឺក៏បញ្ចូលក្នុងគណនេយ្យធនាគារត្រូវបានធ្វើឡើងនៅថ្ងៃទី ១៥ នៃខែនីមួយៗ រាល់ពេលនៃការទិញទំនិញរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ឧទាហរណ៍: ប្រាក់លើកទឹកចិត្តសំរាប់ការទិញ ខែមករាត្រូវបានបើកជូននៅ ខែកុម្ភៈ ទី១៥ ។

៥ តំណែងជា Manager និងបញ្ជីខ្លួនឯង

៥.០១ តំណែង Manager ពេញសិទ្ធិ

- (ក)- អ្នកចែកចាយ ដែលបានទទួលតំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិ ហើយនឹងទទួលបានកន្លាស់មាសនៅពេល៖
 - ១- បុគ្គលជាអ្នកចែកចាយ និងកូនក្រុមរបស់គេទាំងអស់ត្រូវអោយមានខេសក្រឡិតផ្ទាល់ខ្លួន និងពីកូនក្រុមមិនមែនមានតំណែងជា Manager 120CC រយៈពេល ២ខែជាប់គ្នា ។
 - ២- បុគ្គលនោះត្រូវតែសកម្មជារៀងរាល់ខែក្នុងកំឡុងពេលនោះ។
 - ៣- ហើយមិនត្រូវមានអ្នកចែកចាយជាកូនក្រុមឡើងតំណែងជា Manager ក្នុងខែនោះទេ ។
- (ខ)- ប្រសិនបើកូនក្រុមរបស់អ្នកមានឡើងតំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិប្រទេសណាមួយក្នុងអំឡុងពេលខែនោះ ដើម្បីអោយបុគ្គលនោះមានតំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិទាមទារ៖
 - (១)- ពួកគេក្លាយជាប្រធានលក់សកម្មជារៀងរាល់ខែក្នុងអំឡុងពេលនោះ។
 - (២)- ទាមទារអោយមានយ៉ាងតិច ២៥ស៊ីស៊ី បានមកពីក្នុងស្រុករួមទាំងខេសក្រឡិតផ្ទាល់ខ្លួន និងកូនក្រុម ដែលមិនមែនជាតំណែង Manager ដោយមិនរាប់ខេសក្រឡិតរបស់កូនក្រុម ដែលនឹងត្រូវឡើងជា Manager ក្នុងខែនោះ

៥.០២ Manager មិនពេញសិទ្ធិ

- (ក)- នៅពេលអ្នកចែកចាយ និងកូនក្រុមរបស់គេសំរេចបាន ១២០ស៊ីស៊ី បានមកពីខេសក្រឡិតផ្ទាល់ខ្លួន និងកូនក្រុម ដែលមិនមែនមានតំណែងជា Manager ក្នុងរយៈពេល ២ខែជាប់គ្នា ហើយបុគ្គលនោះមិនបានបំពេញទៅតាមលក្ខខណ្ឌដែលត្រូវអោយបានសព្វគ្រប់នោះទេ ពួកគេនឹងក្លាយជា Manager មិនពេញសិទ្ធិ ។
- (ខ)- Manager មិនពេញសិទ្ធិអាចទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តផ្ទាល់ខ្លួន ប្រាក់លើកទឹកចិត្តពីអ្នកចែកចាយថ្មី និងប្រាក់លើកទឹកចិត្តពីកូនក្រុម ប៉ុន្តែមិនអាចទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តពីភាពជាម្ចាស់ដឹកនាំ រឺ រង្វាន់លើកទឹកចិត្តផ្សេងៗទៀតរបស់អ្នកចែកចាយមានតំណែងជា Manager បានឡើយ។
- (គ)- អ្នកចែកចាយមានតំណែងជា Manager មិនពេញសិទ្ធិ អាចឡើងតំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិវិញលុះត្រាតែបំពេញតាមលក្ខខណ្ឌដូចខាងក្រោម៖
 - ១)- សំរេចបាន ១២០ស៊ីស៊ីផ្ទាល់ខ្លួន និងពីកូនក្រុម ដែលមិនមែនតំណែងជា Manager រយៈពេល២ខែជាប់គ្នា។
 - ២)- ត្រូវតែជាប្រធានលក់សកម្មក្នុងអំឡុងពេលខែឡើងតំណែង ។
- (ឃ)- ចាប់ពីថ្ងៃ ដែលអ្នកចែកចាយមានតំណែងជា Manager មិនពេញសិទ្ធិ សំរេចបាន ១២០ស៊ីស៊ី រួមទាំងខេសក្រឡិតផ្ទាល់ខ្លួននិងពីកូនក្រុម ដែលមិនមែនតំណែងជា Manager នោះបុគ្គលនោះ នឹងទទួលបានតំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិ ហើយគាត់នឹងចាប់ផ្តើមទទួលបាន ប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាម្ចាស់ដឹកនាំ និងខេសក្រឡិតភាពជាម្ចាស់ដឹកនាំ ។
- (ង)- ប្រសិនបើការឡើងតំណែងប្រព្រឹត្តទៅក្នុងអំឡុងពេលនៃការឡើងតំណែងជា Manager មិនពេញសិទ្ធិនោះ ខេសក្រឡិតដែលមិនមែនជារបស់កូនក្រុមដែលទើបតែឡើងតំណែង Manager ខេសក្រឡិត ទាំងអស់នោះត្រូវបានរាប់បញ្ចូលសំរាប់ការឡើងដំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិផងដែរ។

៥.០៣ តំណែងជា Sponsored Manager

- ក)- Manager នឹងក្លាយជា Sponsored Manager នៅពេលគាត់ ៖
 - (១)- ឡើងតំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិ
 - (២)- ការឡើងតំណែងជា Manager បានមកពីការទទួលមរតក រឺក៏បានមកពីការផ្ទេរឋានៈ។
- (ខ)- ក្នុងឋានៈជា Sponsored Manager អាចត្រូវបានរាប់បញ្ចូលសំរាប់ការទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តរង្វាន់ត្បូង (Gem Bonus) ការទទួលឋានៈ Gem Manager និងរង្វាន់លើកទឹកចិត្តផ្សេងទៀត សំរាប់អ្នកជ្រោមជ្រែងរបស់គាត់។

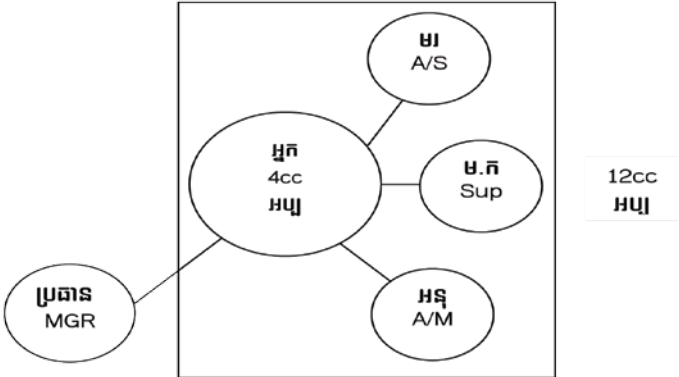
៥.០៤ ប្រធានគ្រប់គ្រងខ្លួនឯងមរតក និងធានមរតកការផ្ទេរសិទ្ធិ

- (ក)- នៅពេលអ្នកចែកចាយមានតំណែងជា Manager ម្នាក់បានលាឈប់ រឺត្រូវបានបញ្ឈប់អង្គការរបស់កូនក្រុមរបស់ពួកគេ ទាំងមូល និងត្រូវរកិលឡើងលើជាប់ប្រធានគ្រប់គ្រងបច្ចុប្បន្នរបស់គេ ។
- (ខ)- ប្រសិនបើអ្នកចែកចាយមានតំណែង Manager ដែលបានលាឈប់ រឺបញ្ឈប់បានជ្រោមជ្រែងកូនក្រុមមានតំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិ ហើយមាន Manager ពេញសិទ្ធិជំនាន់ទី ១ និងកូនក្រុមរបស់គាត់ Manager នោះនឹងត្រូវបានចាត់ទុកជា Manager ទទួលមរតកនៅជំនាន់ទី១ របស់អ្នកធានា ដែលបានតែងតាំងថ្មីរបស់ពួកគេ ។ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយក៏ម្នាក់ក្នុងចំណោមប្រធានគ្រប់គ្រងទាំងនោះអាចត្រូវជ្រើសរើសធ្វើជា ប្រធានជ្រោមជ្រែង ជំនួស Manager ជំនាន់ទី ១ដែលបានឈប់ រឺបញ្ឈប់ ។

- (គ)- ក្នុងឋានៈជា Manager គ្រងមរតិក គឺមិនមានផលប៉ះពាល់ចំពោះប្រាក់លើកទឹកចិត្តចេញពីក្រុម ប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំរបស់ Manager រឺ អ្នកមេបណ្តាញជាអ្នកជ្រោមជ្រែងរបស់គេឡើយ ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក៏ដោយ ក៏សកម្មភាពរបស់ Manager គ្រងមរតិកមិនត្រូវបានរាប់បញ្ចូលសំរាប់ការទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តរង្វាន់ត្បូងរបស់អ្នកជ្រោមជ្រែង ការកាត់ចំនួនស៊ីស៊ីសំរាប់រង្វាន់លើកទឹកចិត្ត រឺ ឋានៈជា Gem Manager ឡើយ ។
- (ឃ)-ប្រធានគ្រប់គ្រង ដែលបានធ្វើការធានាអន្តរជាតិ នៅក្នុងប្រទេសផ្សេង ក្រៅពីប្រទេសដើមរបស់ខ្លួន នោះឋានៈជាអ្នកធានានិងក្លាយជាប្រធានគ្រប់គ្រងផ្ទេរសិទ្ធិ ។ ប្រធានគ្រប់គ្រងផ្ទេរសិទ្ធិមិនត្រូវបានរាប់បញ្ចូលសំរាប់ការទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តត្បូង(Gem Bonus) ការបន្ថយស៊ីស៊ីសំរាប់កម្មវិធីលើកទឹកចិត្តផ្សេងៗ រឺឋានៈជាប្រធានត្បូងរបស់មេបណ្តាញជ្រោមជ្រែងរបស់គេឡើយ ។
- (ង)- Manger ផ្ទេរសិទ្ធិ រឺ ទទួលមរតិក អាចក្លាយជា Sponsored Manager លុះត្រាតែបំពេញតាមលក្ខខណ្ឌខាងក្រោម ៖
 - ១-សំរេចបាន ខេសក្រឡិតសរុប ១២០ស៊ីស៊ី ផ្ទាល់ខ្លួន និងចេញពីកូនក្រុម ដែលមិនមែនជា Managers រយៈពេល ២ខែជាប់គ្នា ។
 - ២-តំរូវអោយមានឋានៈជាប្រធានលក់សកម្មក្នុងកំឡុងពេលឡើងតំណែង ។
 - ៣-ប្រសិនបើ ការឡើងតំណែងនៅបរទេស នោះត្រូវមានឋានៈជាប្រធានលក់សកម្មក្នុងប្រទេសកំណើតរបស់ខ្លួន រឺក៏អាចបំពេញ ៤ស៊ីស៊ីក្នុងប្រទេស ដែលអ្នកបានឡើងតំណែងជា Sponsored Manager ។

៦- រង្វាន់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំ (Leadership Bonus –LB)

- ៦.០១ បន្ទាប់ពីអ្នកចែកចាយម្នាក់បានឡើងតំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិហើយ នោះពួកគេនឹងទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំ ដោយសារតែការអភិវឌ្ឍន៍ និងការជួយជ្រោមជ្រែងកូនក្រុមអោយឡើងតំណែងជា Manager និង បន្តក្នុងការជ្រោមជ្រែងបង្រៀនអ្នកចែកចាយជាកូនក្រុមដែលមានតំណែងមិនមែនជា Managers។
- ៦.០២ (ក)- ប្រធានគ្រប់គ្រងពេញសិទ្ធិម្នាក់ ត្រូវតែបំពេញលក្ខខណ្ឌ ដើម្បីទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំរាល់ខែ ដើម្បីទទួលបានប្រាក់ លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំអំឡុងពេលខែនីមួយៗ។
- (ខ)- Manager ពេញសិទ្ធិអាចទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំលុះត្រាតែបំពេញតាមលក្ខខណ្ឌដូចខាងក្រោម ៖
 - ១- តំរូវអោយមានខេសក្រឡិត ១២ស៊ីស៊ី ក្នុងស្រុកបានពីផ្ទាល់ខ្លួន និងកូនក្រុមដែលមិនមានមានតំណែងជា Manager អំឡុងពេលនៃខែ នីមួយៗ
 - ២- តំរូវអោយសកម្មហើយ សំរេចបាន ៨ ស៊ីស៊ី ផ្ទាល់ខ្លួននិងកូនក្រុមដែលមិនមែនជា Manager ក្នុងអំឡុងពេលនៃខែនីមួយៗហើយត្រូវតែមានប្រធានពេញសិទ្ធិ២នាក់សកម្មហើយក្នុងខ្សែនីមួយៗ ត្រូវមាន ២៥ស៊ីស៊ីសរុបក្នុងស្រុក ដែលត្រូវបានឆ្លុះបញ្ចាំងនៅក្នុងបញ្ជីរឹកប្រាក់លើកទឹកចិត្តរបស់ប្រធានពីខែមុន ។



៣- អ្នកត្រូវតែសកម្ម និងបានសំរេច ៤ស៊ីស៊ីផ្ទាល់ខ្លួន និងពីកូនក្រុមជាអ្នកចែកចាយថ្មី ក្នុងកំឡុងពេលនៃខែនីមួយៗ ហើយទាមទារអោយមាន កូនក្រុមមានតំណែងជាប្រធាន ពេញសិទ្ធិជាប់ឈ្មោះរបស់អ្នកផ្ទាល់៣នាក់ហើយ ទាមទារ អោយមាន កូនក្រុមមានតំណែងជាប្រធាន ពេញសិទ្ធិជាប់ឈ្មោះរបស់អ្នកផ្ទាល់ ៣នាក់ ហើយក្នុងចំនោម ខ្សែនីមួយៗតំរូវអោយមានយ៉ាង តិច ២៥ ស៊ីស៊ីក្នុងស្រុក ដែលត្រូវបានឆ្លុះបញ្ចាំងនៅក្នុងបញ្ជីរឹកប្រាក់លើក ទឹកចិត្តរបស់ប្រធានពីខែមុន ។

៦.០៣ Manager ពេញសិទ្ធិម្នាក់ ដែលមានខេសក្រុមឌីជីថល ២៥ស៊ីស៊ីក្នុងស្រុកសរុបនឹងត្រូវបានរាប់សំរាប់ការកាត់បន្ថយសេចក្តីតំរូវការសំរាប់ប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំ ពី១២ស៊ីស៊ីមកជ្រើសរើស ៧ ស៊ីស៊ីក្នុងមួយខែសំរាប់អ្នកជ្រោមជ្រែងរបស់គេ។

៦.០៤ ប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំត្រូវបានគិតទៅតាមចំនួនតំណែង ដែលបានមកពីខេសក្រុមឌីជីថលរបស់កូនក្រុមមានតំណែងជា Manager និងពីកូនក្រុមរបស់កូនក្រុមមិនមែនតំណែង Manager ។ ប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំនេះនឹងបើកជូនដល់មេបណ្តាញដែលបានបំពេញទៅតាមតំរូវការនៃលក្ខណៈ

ក)- ៦% នឹងផ្តល់អ្នកជ្រោមជ្រែងមានតំណែងជា Manager ជំនាន់ទី១ ដែលបានបំពេញតាមលក្ខខណ្ឌប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំ។

ខ)- ៣ % នឹងផ្តល់ជូនអ្នកជ្រោមជ្រែងមានឋានជាប្រធានជំនាន់ទី២ ដែលបានបំពេញតាមលក្ខខណ្ឌប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំ

(គ)- ២% នឹងផ្តល់ជូនមេបណ្តាញមានឋានជាប្រធានជំនាន់ទី៣ ដែលបានបំពេញតាមលក្ខខណ្ឌប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំ។

៦.០៥ (ក)- អ្នកចែកចាយមានតំណែង Manager ពេញសិទ្ធិមិនសកម្មព្រមទាំងជាប់គ្នានឹងបាត់បង់សិទ្ធិរបស់ពួកគេក្នុងការទទួលបាននូវប្រាក់ លើកទឹកចិត្តភាពថ្នាក់ដឹកនាំ។

(ខ)- ប្រធានគ្រប់គ្រងពេញសិទ្ធិម្នាក់ដែលបានបាត់បង់សិទ្ធិក្នុងការទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំ ដើម្បីអោយអាចទទួលបានឡើងវិញទាមទារអោយគាត់បំពេញតាមតំរូវការ ដូចខាងក្រោម៖

- 1-សំរេចបាន ខេសក្រុមឌីជីថលក្នុងស្រុកចំនួន១២ ស៊ីស៊ីផ្តល់ខ្លួន និងពីខេសក្រុមឌីជីថលក្រុមដែល មិនមែន

តំណែង Manager ។ រាល់ខែក្នុងកំឡុងពេល ៣ខែជាប់គ្នា ។

២- ត្រូវតែសកម្មជារៀងរាល់ខែ ដូចជារយៈពេល ដែលយើងមិនសកម្ម។

(គ)-បន្ទាប់ពីទទួលសិទ្ធិទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្ត អ្នកនឹងទទួលបានជារៀងរាល់ខែឡើងវិញ នៅពេលអ្នកចាប់ផ្តើមខែ ទី ៤ ប្រាក់លើកទឹកចិត្តរបស់អ្នកនឹងទទួលបាន នៅថ្ងៃទី ១៥ ខែទី ៥ ។

៧ ខ្វែងលើកទឹកចិត្តបន្ថែមផ្សេងៗទៀត

៧.០១ រាល់កម្មវិធីលើកទឹកចិត្តទាំងអស់របស់ក្រុមហ៊ុនគឺមានគោលបំណងដើម្បីជួយជំរុញគោលបំណងក្នុងកសាងផែនការជំនួញ។ កម្មវិធីនេះ រួម មាន ការជ្រោមជ្រែង និងការលក់ផលិតផលអោយបានត្រឹមត្រូវទៅតាមគោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុននូវចំនួនផលិតផល ដែលអាចលក់ និងអាចប្រើប្រាស់បានគ្រប់គ្រាន់ ។ រាល់រង្វាន់ និងរង្វាន់លើកទឹកចិត្តមិនត្រូវបានធ្វើឡើងដោយមានការផ្ទេរសិទ្ធិ និងសំរាប់តែអ្នកចែកចាយទាំងឡាយ ដែលកសាងជំនួញរបស់គេដោយបានអនុវត្តទៅតាមគោលការណ៍នៃផែនការផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុនហេដ្ឋារបស់វិលីវីងប្រដាក់តែប៉ុណ្ណោះ។

៧.០២ កន្លាស់តំណែង និងផ្តល់ជូនអ្នកចែកចាយទាំងឡាយណា ដែលមានឈ្មោះរបស់គេក្នុងបញ្ជីចុះឈ្មោះរបស់គេក្នុងការិយាល័យក្រុមហ៊ុន។

៧.០៣ (ក)- ក្នុងកម្មវិធីលើកទឹកចិត្តនេះបើប្រពន្ធ រឺប្តីរបស់អ្នកចែកចាយ ដែលជាបំណ្រោះក្នុងកម្មវិធីលើកទឹកចិត្តការធ្វើដំណើរមិនបានទៅចូលរួមជាមួយ អ្នកចែកចាយនោះអាចនាំភ្ញៀវម្នាក់ទៅជាមួយ ក្នុងឋានៈជាភ្ញៀវ ដែលជាអ្នកចែកចាយរឺអ្នកដែលមានបំណងជាអ្នកចែកចាយ ។

(ខ)-កម្មវិធីដំណើរកំសាន្តត្រូវបានកំណត់ដូចជា៖ ១៥០០ស៊ីស៊ី កម្មវិធីវីលីវីពិភពលោក ដំណើរកំសាន្តសំរាប់អ្នកចែកចាយ Sapphire ,Diamond Sapphire , Diamond Double Diamond និង Triple Diamond ។

៨. ខ្វែងសំរាប់អ្នកចែកចាយឋានៈជា Manager និងអំបាខ Manager

8.01 Manager ម្នាក់អាចបញ្ចូលកូនក្រុមមានតំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិ ដែលអ្នកបានជ្រោមជ្រែងនៅបរទេសបញ្ចូលគ្នា ដើម្បីការឡើងតំណែង Senior រហូតដល់ Diamond Centurion Manager ។ ទោះបីជាយ៉ាងនេះក៏ដោយក៏កូនក្រុមមានតំណែងជា Manager ជំនាន់ទី១ពេញសិទ្ធិទាំងនោះត្រូវបានរាប់បញ្ចូលបានតែម្តងតែប៉ុណ្ណោះ ។

៨.០២ ការបំពាក់តំណែងសំរាប់អ្នកចែកចាយតំណែង Manager និងលើកំរិត Manager គឺត្រូវបានរៀបចំកម្មវិធី និងការទទួលស្គាល់ពីក្រុមហ៊ុន។

៨.០៤ Manager **ឋានៈគាំទ្រ**

(ក)- ដើម្បីទទួលបានតំណែងជាប្រធានគាំទ្រ ជារៀងរាល់ឆ្នាំគឺត្រូវបំពេញតាមលក្ខខណ្ឌដូចខាងក្រោមក្នុងកំឡុងពេលឆ្នាំ ដែលបានឡើងតំណែងជាប្រធានពេញសិទ្ធិ ៖

- ១- ត្រូវអោយសកម្មជារៀងរាល់ខែ និងទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំជារៀងរាល់ខែ។
- ២- សំរេចបាន យ៉ាងតិច ៧២០ស៊ីស៊ីសរុប ហើយយ៉ាងហោចណាស់មាន ១០០ស៊ីស៊ីពីអ្នកចែកចាយថ្មី ដែលអ្នក បានជ្រោមជ្រែងផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នក ។
- ៣- ត្រូវមានកូនក្រុម២នាក់ ដែលអ្នកបានជ្រោមជ្រែងផ្ទាល់ហើយមានតំណែងជា Supervisor ។
- ៤- ជួយជ្រោមជ្រែងការប្រជុំក្នុងស្រុក និងតំបន់។

ខ)- បន្ថែមលើតំរូវការខាងលើ Senior Manager និងតំណែងលើពីនេះទៀតត្រូវតែអភិវឌ្ឍន៍ និងថែរក្សាកូនក្រុម អោយ មានឋានៈជា Manager គាំទ្រ ។ រាល់ទាំងកូនក្រុម ជា Manager គាំទ្រត្រូវរំតែនៅខ្សែផ្សេងគ្នា ដែលមិនគត់អំពី ជំនាន់ទីប៉ុន្មាននោះទេ ។ តំរូវការនៃលក្ខខណ្ឌ ទាំងអស់នេះ គឺអាស្រ័យទៅការឡើងតំណែង នៅដើមខែនៃឆ្នាំ ។

- ១- Senior Manager : ត្រូវអោយមាន កូនក្រុម Manager គាំទ្រ ១នាក់
- ២- Soaring Manager : ត្រូវអោយមាន កូនក្រុម Manager គាំទ្រ ៣នាក់
- ៣- Sapphire Manager : ត្រូវអោយមាន កូនក្រុម Manager គាំទ្រ ៦នាក់
- ៤- Diamond –Sapphire Manager : ត្រូវអោយមាន កូនក្រុម Manager គាំទ្រ១០នាក់
- ៥- Diamond Manager: ត្រូវអោយមាន កូនក្រុម Manager គាំទ្រ១៥នាក់
- ៦- Double Diamond Manager : ត្រូវអោយមាន កូនក្រុម Manager គាំទ្រ២៥នាក់
- ៧- Triple Diamond Manager : ត្រូវអោយមាន កូនក្រុម Manager គាំទ្រ៣៥នាក់
- ៨- Centurion –Diamond Manager : ត្រូវអោយមាន កូនក្រុម Manager គាំទ្រ៤៥នាក់

(គ)- រាល់លក្ខខណ្ឌទាំងអស់គឺត្រូវតែបំពេញក្នុងក្រុមហ៊ុនប្រតិបត្តិតែមួយប៉ុណ្ណោះ ប៉ុន្តែលើកលែងតែខេសក្រឡិត ដែល ជាតំរូវការរបស់កូនក្រុម ដែលមិនមែនជា Manager និង កូនក្រុមមានតំណែងជា Manager គាំទ្របាន ចែងដូចខាងក្រោម។

(ឃ)- អ្នកចែកចាយ ដែលបានជ្រោមជ្រែងសារជាថ្មី មានតំណែងជាអ្នកចែកចាយថ្មី Supervisor ថ្មី ដែលបានជ្រោមជ្រែង ផ្ទាល់ខ្លួនគឺត្រូវបានរួមបញ្ចូលជាមួយតំរូវការនៃលក្ខខណ្ឌផងដែរ។

(ង)- អ្នកចែកចាយឋានៈជា Manager អាចបញ្ចូលខេសក្រឡិតរបស់កូនក្រុមមិនមែនតំណែង Manager ថ្មីពីប្រទេស ផ្សេងៗ ដើម្បីបំពេញតំរូវការនៃលក្ខខណ្ឌ ១០០ខេសក្រឡិតថ្មីបាន។

(ច)- អ្នកចែកចាយឋានៈជា Manager ម្នាក់អាចរួមបញ្ចូលកូនក្រុមរបស់គេ ដែលមានឋានៈជា Eagle Manager ពី ប្រទេសផ្សេងៗ ដើម្បីសំរេចអោយបាន ឋានៈជា Eagle Manager ។

(ឆ)- នៅពេល Eagle Manager ត្រូវបានទទួលស្គាល់ហើយពួកគេ នឹងត្រូវបានអញ្ជើញធ្វើដំណើរកំសាន្តក្នុងតំបន់របស់គេ ។

(ជ)- ប្រសិនបើអ្នកចែកចាយសំរេចបានឡើងដំណែង Manager បន្ទាប់ពីឆ្នាំដំបូង៖

- ១- អ្នកចែកចាយថ្មីទាំងឡាយណា ដែលពួកគេបានជ្រោមជ្រែងអំឡុងពេលខែបញ្ចប់នៃការឡើងតំណែង និងរាប់បញ្ចូលជាខេសក្រឡិតរបស់អ្នកចែកចាយថ្មីសំរាប់តំរូវការនៃកម្មវិធី Eagle Manager ក្នុងប្រចាំឆ្នាំ ។
- ២- តំរូវការនៃលក្ខខណ្ឌរបស់ Eagle Manager គឺមិនលែ តាមចន្លោះនោះទេ គឺត្រូវអោយសំរេច ៧២០ស៊ីស៊ីក្នុងមួយឆ្នាំ ហើយត្រូវមាន ១០០ស៊ីស៊ីពីអ្នកចែកចាយថ្មី និងមាន កូនក្រុមជ្រោមជ្រែងផ្ទាល់ខ្លួន មានតំណែង Supervisor អំឡុងពេលនៃឆ្នាំបន្ទាប់ពីអ្នកបាន ឡើងតំណែងជា Manager។

ឈ- នៅពេលអ្នកបានបំពេញទៅតាមតំរូវការនៃលក្ខខណ្ឌនៃឋានៈជា Eagle Manager ហើយអ្នកចែកចាយនឹងទទួលបាន ដំណើរកំសាន្ត និងការចូលរួមកម្មវិធី ដំណើរកំសាន្ត ឋានៈEagle Manager ប្រចាំឆ្នាំ។ រង្វាន់រួមមាន៖

- ១- សំបុត្រយន្តហោះ ២ កន្លែង និង ថ្លៃស្នាក់នៅ ៣យប់។
- ២- ការអញ្ជើញដើម្បីចូលរួមវគ្គបង្រៀន សំរាប់ Eagle Manager ។
- ៣- អាចចូលរួមគ្រប់ប្រព័ន្ធការណាទាំងអស់របស់កម្មវិធីដំណើរកំសាន្ត Eagle Manager។

ឈ-នៅពេលអ្នកបានបំពេញទៅតាមតំរូវការនៃលក្ខណ៍នៃឋានៈជា Eagle Manager ហើយអ្នកចែកចាយនឹងទទួលបាន ដំណើរការស្ថាន្ត និងការចូលរួមកម្មវិធី ដំណើរការស្ថាន្ត ឋានៈEagle Manager ប្រចាំឆ្នាំរង្វាន់រួមមាន៖

- ១- សំបុត្រយន្តហោះ ២ កន្លែង និង ថ្លៃស្នាក់នៅ ៣យប់
- ២- ការអញ្ជើញដើម្បីចូលរួមវគ្គបង្រៀន សំរាប់ Eagle Manager
- ៣- អាចចូលរួមគ្រប់ព្រឹត្តិការណ៍អស់របស់កម្មវិធីដំណើរការស្ថាន្ត Eagle Manager។

៨.០៤.១ សន្និដ្ឋាន ឥន្ទ្រី

- (ក)- សន្និដ្ឋានឥន្ទ្រីត្រូវសំរេចបានខេសក្រេឌីតសរុប៧៥០០ ស៊ីស៊ីអ៊ុនពេលនៃឆ្នាំបន្ទាប់ពី ការឡើងតំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិហើយ ។
- (ខ)- អ្នកចែកចាយដែលបានចូលរួមក្នុងកម្មវិធីសន្និដ្ឋាន ឥន្ទ្រី នឹងត្រូវបានអញ្ជើញទៅចូលរួមកម្មវិធីដំណើរការស្ថាន្ត ពិភពលោក ហើយនឹងទទួលបានការបំពាក់តំណែងជាប្រធានឥន្ទ្រី និងទទួលបាន ការចូលរួមវេលីពិភពលោក។
- (គ) Manager ត្រូវទៅចូលរួមកម្មវិធី វេលីពិភពលោក ដើម្បីទទួលបានរង្វាន់ចូលរួមសន្និដ្ឋាន ឥន្ទ្រី។

៨.០៥ Senior Manager : នៅពេល Manager បានជ្រោមជ្រែងកូនក្រុមផ្ទាល់ខ្លួនអោយមានតំណែងជា Managerពេញសិទ្ធិ ជំនាន់ទី ១ បាន ២នាក់ គាត់នឹងឡើងតំណែងជាSenior Manager ហើយទទួលបានកន្លាស់មាសមានត្បូងទទឹម២គ្រាប់ ។

៨.០៦ Soaring Manager : នៅពេល Manager បានជ្រោមជ្រែងកូនក្រុមផ្ទាល់ខ្លួនអោយមានតំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិ ជំនាន់ទី១បាន 5 នាក់គាត់នឹងឡើងតំណែងជា Soaring Manager ហើយទទួលបានកន្លាស់មាស មានត្បូងទទឹម៤ គ្រាប់។

៨.០៦ រង្វាន់ Gem Manager

- (ក)- Sapphire Manager : នៅពេលអ្នកចែកចាយឋានៈManager បានជ្រោមជ្រែងកូនក្រុមផ្ទាល់ខ្លួនអោយមាន តំណែងជាManager ពេញសិទ្ធិជំនាន់ទី ១ បាន 9 នាក់ គាត់នឹងឡើងតំណែងជា Sapphire Manager ហើយ ទទួលបានរង្វាន់ដូចជា៖
 - ១- កន្លាស់មាស ដែលមានត្បូងកណ្តៀង ៤គ្រាប់
 - ២- ដំណើរការស្ថាន្ត ដែលក្រុមហ៊ុនចំណាយលុយអោយទាំងអស់ រយៈពេល ៤ថ្ងៃ ពយប់ទៅកាន់រមណីដ្ឋានរបស់ក្រុមហ៊ុន ក្នុងតំបន់។
- (ខ)- Diamond Sapphire Manager : នៅពេលអ្នកចែកចាយឋានៈ Manager បានជ្រោមជ្រែងកូនក្រុមផ្ទាល់ខ្លួន អោយមានតំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិជំនាន់ទី ១បាន១៧ នាក់ គាត់នឹងឡើងតំណែងជា Diamond Sapphire Manager ហើយទទួលបានរង្វាន់ដូចជា៖
 - ១- កន្លាស់មាស ដែលមានពេជ្រ២គ្រាប់ និងត្បូងកណ្តៀង ២គ្រាប់
 - ២- រូបចំលាក់ដីពិសេសមួយ
 - ៣- ដំណើរការស្ថាន្ត ដែលក្រុមហ៊ុនបានចំនាយអោយទាំងអស់ រយៈពេល ៥ ថ្ងៃ ៤យប់នៅរមណីដ្ឋានដ៏ល្អប្រណិតក្នុង តំបន់របស់ក្រុមហ៊ុន។
- (គ)- Diamond Manager : នៅពេលអ្នកចែកចាយឋានៈ Manager បានជ្រោមជ្រែងកូនក្រុមផ្ទាល់ខ្លួនអោយមាន តំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិជំនាន់ទី ១ បាន ២១ នាក់ គាត់នឹងឡើងតំណែងជា Diamond Manager ហើយនឹងរង្វាន់ដូចជា៖
 - ១- កន្លាស់មាស ដែលមានត្បូងធំមួយគ្រាប់
 - ២- ចិញ្ចៀន ដែលបានរចនាយ៉ាងពិសេសមានដាំត្បូង
 - ៣- អាចធ្វើការបូកបញ្ចូលខេសក្រេឌីតសំរាប់តំរូវការដើម្បីទទួលបានរង្វាន់លើកទឹកចិត្ត និង ប្រាក់លើកទឹកចិត្តពីក្រុម គឺតំរូវអោយមានកូនក្រុមដែលមានតំណែងជា Managers ពេញសិទ្ធិ ដែលគេជ្រោមជ្រែងផ្ទាល់ខ្លួនជំនាន់ទី ១ អោយបាន យ៉ាងតិច ២៥ ស៊ីស៊ី រាល់ខែ ។
 - ៤- ដំណើរការស្ថាន្ត ដែលចំណាយលើក្រុមហ៊ុនទាំងអស់រយៈពេល៥ថ្ងៃ ៦យប់ទៅកាន់រមណីដ្ឋានដ៏ល្អប្រណិតរបស់ក្រុមហ៊ុន ក្រៅតំបន់។
- (ឃ)- Double Diamond Manager នៅពេលអ្នកចែកចាយ Manager បានជ្រោមជ្រែងកូនក្រុមផ្ទាល់ខ្លួនអោយមាន តំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិជំនាន់ទី ១ បាន ៥០ នាក់ គាត់នឹងឡើងតំណែងជា Double Diamond Manager ហើយនឹងរង្វាន់ដូចជា៖

១- កន្លាស់មាសដាំពេជ្រធំ ២គ្រាប់

២- ដំណើរកំសាន្តដែលការចំណាយស្ថិតនៅលើក្រុមហ៊ុនទាំងអស់ រយៈពេល១០ ថ្ងៃ ដល់ទៅកាន់ទ្វីបអាហ្វ្រិកខាងត្បូង

៣- បិទផលិតផលឡើងមានតែមួយ (ជ្រើសរើសដោយក្រុមហ៊ុន) ។

(ង) Triple Daimond Manager នៅពេលអ្នកចែកចាយមានឋានៈជា Manager បានពង្រីកក្រុមជំនាន់ទី ១ បាន៧៥ Manager ពេញសិទ្ធិ ពួកគេនឹងទទួលបានតំណែងជា Triple Diamond Manager បានរង្វាន់ដូចជា ៖

១- កន្លាស់មាស ដែលបានរចនាឡើងយ៉ាងពិសេស ដែលមានដាំពេជ្រធំៗ ៣គ្រាប់

២- ដំណើរកំសាន្ត ដែលចេញថ្លៃចំនាយទាំងអស់លើក្រុមហ៊ុនមានរយៈ ១៤ ថ្ងៃ ១៣យប់ជុំវិញពិភពលោក

៣- នាឡិកាផ្កាចម្រុះ (ជ្រើសរើសឡើងដោយក្រុមហ៊ុន)

៤- រូបថតលាក់ ដែលបានរចនាឡើងយ៉ាងពិសេស(ជ្រើសរើស ដោយក្រុមហ៊ុនហូរអេរី)។

(ច) Diamond Centurion Manager : នៅពេលអ្នកចែកចាយមានឋានៈជា Manager បានបង្កើតកូនក្រុម ដែលមានតំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិ ១០០ នាក់ជំនាន់ទី ១ ពួកគេទទួលបានតំណែងDiamond Centurion Manager ៖

១- កន្លាស់ដាំពេជ្រធំៗចំនួន ៤គ្រាប់។

៩- រង្វាន់លើកទឹកចិត្តរង្វាន់ត្រូវ (Gem Bonus)

(ក) អ្នកចែកចាយដែលបានទទួលប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំ អាចទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តរង្វាន់ត្រូវត្រូវទាមទារចំនួននៃកូនក្រុមសកម្មតំណែង Manager ពេញសិទ្ធក្នុងរយៈពេល ១ខែ ក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃប្រទេស និងបានទទួលប្រាក់លើកទឹកចិត្តរង្វាន់ត្រូវវាគ្នាស្រ្តីយទៅលើតំលៃ លក់រាយនៃចំនួនខេសក្រេឌីតពីកូនក្រុមតំណែង Manager ជំនាន់ទី ១ ទី ២ ទី៣ និងពីកូនក្រុម ដែលមិនមែនតំណែង Manager ក្នុងស្រុកក្នុងកំឡុងនៃខែនោះដូចក្នុងតារាងខាងក្រោម ៖

- ១ - 9 Manager = 1%
- ២ - 17 Manager = 2%
- ៣ - 25 Manager = 3%

(ខ) អ្នកចែកចាយឋានៈជា Manager អាចរាប់កូនក្រុមអ្នកចែកចាយជំនាន់ទី ១ នៅបរទេសរាប់សំរាប់លក្ខខណ្ឌ Gem Bonus ដោយចាត់ទុក Manager ជា Sponsored Manager នៅក្នុងប្រទេសដែលអ្នកជ្រោមជ្រែងរបស់គេនឹងត្រូវទទួលបាន ប្រាក់លើកទឹកចិត្តរង្វាន់ត្រូវ។ បន្ទាប់ពី Manager នៅបរទេសទាំងនោះ បានរាប់ជា Sponsored Manager ហើយពួកគេនឹងត្រូវបានរាប់ដោយអ្នកជ្រោមជ្រែងរបស់គេសំរាប់តម្រូវការរង្វាន់ត្រូវសំរាប់រយៈពេល ដែល Manager នៅបរទេសទាំងនោះបាន បញ្ជូនខេសក្រេឌីតប្រទេសរបស់ពួកគេមកអោយ។

(គ) ប្រាក់លើកទឹកចិត្តរង្វាន់ត្រូវត្រូវបានបើកអោយគ្រប់គ្រងទៅលើតំលៃ លក់រាយនៃខេសក្រេឌីតផ្ទាល់ខ្លួន និងពីកូនក្រុមដែលមិនមែនមានតំណែងជា Manager នៃការលក់របស់ Manager ក្នុងស្រុក ។ ដើម្បីទទួលបានរង្វាន់ត្រូវពីប្រទេសណាមួយនោះគឺ Manager ត្រូវតែទាមទារអោយមានកូនក្រុមដែលមានតំណែង Manager សកម្មជំនាន់ទីមួយនៅក្នុងប្រទេសមួយនោះ ក្នុងកំឡុងពេលខែ ដែលពួកគេកំពុងតែបំពេញលក្ខខណ្ឌ ដើម្បីទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តរង្វាន់ត្រូវ។

រង្វាន់ត្រូវ Gem Bonus	គុណសម្បត្តិ Qualification	ជំនាន់ទី ១ 1 st Gen.	ជំនាន់ទី ២ 2 nd Gen.	ជំនាន់ទី ៣ 3 rd Gen.	
ប្រធានគ្រប់គ្រងកណ្តៀង Sapphire Manager	9	ប្រធានជំនាន់ទី១សកម្ម 1 st Gen. Mgrs	7%	4%	3%
ប្រធាន ពេជ្រ-កណ្តៀង Diamond-Sapphire	17	ប្រធានជំនាន់ទី១សកម្ម 1 st Gen. Mgrs	8%	5%	4%
នាយ ពេជ្រងក Diamond Manager	25	ប្រធានជំនាន់ទី១សកម្ម 1 st Gen. Mgrs	9%	6%	5%

ភាគរយដែលបង្ហាញនៅខាងលើនេះគឺរួមបញ្ចូលទាំងរង្វាន់លើការដឹកនាំ។
Percentages shown above include Leadership Bonus.

១០- កម្មវិធីរង្វាន់លើកទឹកចិត្ត

១០.០១(ក)- អ្នកចែកចាយសកម្មមានតំណែងជា Manager មានសិទ្ធក្នុងការចូលរួមកម្មវិធីរង្វាន់លើកទឹកចិត្តនេះ ។

(ខ)- កម្មវិធីរង្វាន់លើកទឹកចិត្តមាន ៣កំរិត

- ១- កំរិត១ :ក្រុមហ៊ុននឹងផ្តល់ជូន ជាអតិបរិមាចំនួន ៤០០ ដុល្លាក្នុង១ ខែ មានរយៈពេល ៣៦ខែបន្តបន្ទាប់គ្នា ។
- ២- កំរិត២ :ក្រុមហ៊ុននឹងផ្តល់ជូនជាអតិបរិមាចំនួន ៦០០ ដុល្លាក្នុងមួយខែមាន រយៈពេល ៣៦ ខែបន្តបន្ទាប់គ្នា ។
- ៣- កំរិត៣ :ក្រុមហ៊ុននឹងផ្តល់ជូនជាអតិបរិមាចំនួន ៨០០ ដុល្លាក្នុងមួយខែមាន រយៈពេល ៣៦ ខែបន្តបន្ទាប់គ្នា ។

(គ)- រយៈពេល ៣ខែជាប់គ្នាគឺទាមទារដើម្បីបំពេញលក្ខខណ្ឌសំរាប់តំរូវការដូច ដែលបានចែងក្នុងតារាងខាងក្រោម៖

ខែ	កំរិត១ ខេសក្រេឌីតសរុប	កំរិត២ ខេសក្រេឌីតសរុប	កំរិត៣ ខេសក្រេឌីតសរុប
១	៥០	៧៥	១០០
២	១០០	១៥០	២០០
៣	១៥០	២២៥	៣០០

- (ឃ)- ក្នុងអំឡុងពេលនៃ ៣៦ ខែនៃការបំពេញតាមលក្ខខណ្ឌ អ្នកចែកចាយតំណែង Manager នឹងទទួលបានរង្វាន់ជាអតិបរិមាណនៃកំរិតសំរាប់កំរិត ដែលពួកគេទទួលបានរាល់ខែ ចំពោះសេចក្តីតំរូវការនៃលក្ខខណ្ឌខេសក្រេឌីតទាំង ៣ខែ គឺត្រូវតែរក្សាអោយបាន។
- (ង)- ប្រសិនបើខេសក្រេឌីតរបស់ Manager បានធ្លាក់ក្រោមតំរូវការក្នុងខែណាមួយ នៃតំរូវការ៣ ខែនោះ រង្វាន់ជាប្រាក់លើកទឹកចិត្តនៃខែធ្លាក់នោះ នឹងត្រូវគិតទៅតាមចំនួនកំណត់គឺ ២.៦៦ដុល្លា ក្នុងមួយខេសក្រេឌីតសំរាប់ចំនួនខេសក្រេឌីតសរុបរបស់ភ្នាក់ងារចែកចាយ។
- (ច)- ប្រសិនបើខេសក្រេឌីតរបស់ ភ្នាក់ងារចែកចាយតំណែង Manager ធ្លាក់ក្រោម ៥០ ស៊ីស៊ីក្នុងខែណាមួយ ប្រាក់រង្វាន់ជាប្រាក់លើកទឹកចិត្តនឹងមិនត្រូវបានផ្តល់ជូនអោយឡើយ។ ប្រសិនបើខេសក្រេឌីតរបស់ Manager បានកើនឡើងពី ៥០ស៊ីស៊ីនិង លើសពី ៥០ស៊ីស៊ី រង្វាន់ជាប្រាក់លើកទឹកចិត្ត នឹងត្រូវបានគិតទៅតាមគោលការណ៍ដូចយើងបានកំណត់ខាងលើ ។
- (ឆ)- ភ្នាក់ងារចែកចាយតំណែងជា Manager ដែលបានជ្រោមជ្រែងក្នុងក្រុមផ្ទាល់ខ្លួនមាន Manager ពេញសិទ្ធិ៥នាក់សំរាប់លក្ខខណ្ឌកំរិតទី៣នៃកម្មវិធីក្នុងខែណាមួយ រីក្នុងអំឡុងពេល៣៦ខែ និងត្រូវបានកាត់បន្ថយតំរូវការនៃលក្ខខណ្ឌទៅជា ១១០ស៊ីស៊ី ១៧៥ស៊ីស៊ី ២៤០ស៊ីស៊ី សំរាប់កំរិតទី ១ ទី ២ និងទី ៣ ។
- (ជ)- រាល់ការបន្ថែមអ្នកចែកចាយ ដែលអ្នកបានជ្រោមជ្រែងផ្ទាល់មានតំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិ៥ នាក់ក្នុងអំឡុងពេលនៃខែទាំង ៣ រីក្នុងអំឡុងពេលនៃ ៣៦ ខែ តំរូវការនៃលក្ខខណ្ឌទាំង៣ខែនោះ នឹងត្រូវបានកាត់បន្ថយ ៤០ស៊ីស៊ី ៥០ស៊ីស៊ី រឺ ៦០ស៊ីស៊ី សំរាប់កំរិតទី ១ ទី ២ និងទី ៣ ។
- (ឈ)- ខេសក្រេឌីត និងការថែរក្សាតំរូវការដើម្បីទទួលបានរង្វាន់ជាប្រាក់លើកទឹកចិត្តគឺរាប់តែខែ ដែល Manager នោះសកម្មតែប៉ុណ្ណោះ។
- (ញ)- ខេសក្រេឌីត ដែលបានមកពីអ្នកចែកចាយសកម្ម មុនពេលពួកគេឡើងតំណែងជា Managerពេញសិទ្ធិ ក៏នឹងត្រូវបានរាប់បញ្ចូលសំរាប់តំរូវការទទួលបានរង្វាន់ជាប្រាក់លើកទឹកចិត្តនេះដែរ។
- (ដ)- បន្ទាប់ពីបំពេញតំរូវការនៃកម្មវិធីលើកទឹកចិត្តជាប្រាក់រង្វាន់រយៈពេល៣ខែហើយនោះ អ្នកចែកចាយតំណែងជា Managerពេញសិទ្ធិ អាចឈោងទៅយករង្វាន់ខ្ពស់ក្នុងខែបន្ទាប់ នៃខែដែលចាប់ផ្តើម។ ឧទាហរណ៍ប្រសិនបើ Managerពេញសិទ្ធិជាប់ក្នុងកំរិត ១ ក្នុងខែមករា បាន ៥០ ស៊ីស៊ី ខែ កុម្ភៈបាន ១០០ស៊ីស៊ី ខែមិនាបាន ១៥០ស៊ីស៊ី ហើយបន្ទាប់មកក្នុងខែមេសា

បានសំរេចបាន២២៥ស៊ីស៊ីប្រាក់សំរាប់រយៈពេល៣៦ខែនៃកំរិតទី១និងត្រូវបានជំនួសដោយកំរិតទី២វិញ។
(ជ) នៅចុងបញ្ចប់នៃអំឡុងពេល ៣៦ ខែ ភ្នាក់ងារចែកចាយជាManager អាចទទួលបានរង្វាន់ជាប្រាក់លើកទឹកចិត្ត នេះម្តងទៀតដោយអនុវត្តទៅតាមលក្ខខណ្ឌនៃសេចក្តីតម្រូវការខាងលើ។

១១- កម្មវិធីចែករង្វាន់ចំណូល (Profit Sharing)

១១.០១ (ក) **តម្រូវការចម្បងរង្វាន់ត្រូវកំរិតទាំងអស់** : ត្រូវតែទទួលបានចេញពីក្នុងប្រទេស រឺសំរាប់ប្រទេសដែលជាប់សំរាប់ចូល រួមក្នុងកម្មវិធីនេះ គឺមិនអាចរួមបញ្ចូលពីប្រទេសផ្សេងៗបានទេ ។

១- គំរូរអោយមានតំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិសកម្ម ដែលតម្រូវអោយមាន ៤ស៊ីស៊ីរាល់ខែក្នុងអំឡុងពេល ខែនៃកម្មវិធីលើកទឹកចិត្តនេះ រឺក៏អ្នកចែកចាយបានឡើងតំណែងអំឡុងពេលនៃកម្មវិធីនេះ ហើយត្រូវតែ សកម្មរាល់ខែបន្ទាប់។

២- គំរូរអោយទទួលបានប្រាក់លើលទ្ធិកិច្ចភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំអំឡុងពេលនៃកម្មវិធីនេះ រឺក៏អ្នកចែកចាយបាន ឡើងតំណែងជាManagerពេញសិទ្ធិក្នុងអំឡុងពេល នៃកម្មវិធីនេះពួកគេតម្រូវអោយទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្ត ភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំរាល់ខែបន្ទាប់។

៣- តម្រូវការសំរាប់ប្រទេស ដែលមានសិទ្ធិចូលរួម៖

- ក- ត្រូវតែទទួលបានជាប់កម្មវិធី Earn Incentive Program
- ខ- ត្រូវតែទិញផលិតផលនៅពេលស្តុកសល់ ប្រហែល៧៥%
- គ- កសាងជំនួញរបស់ក្រុមហ៊ុនហ្វារអេវី ដែលអាស្រ័យទៅលើគោលការណ៍អាជីវកម្មបណ្តាញទីផ្សារ និង គោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន។
- ឃ- ចូលរួម និងជួយជ្រោមជ្រែងសកម្មភាពរបស់ក្រុមហ៊ុន ។

៤- ការអនុញ្ញាតិចូលរួមកម្មវិធីចែកប្រាក់ប្រាក់ណាត គឺសំរេចដោយគណៈកម្មាធិការប្រតិបត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុន។

(ខ) **Manager ចូលរួមកម្មវិធីចែកប្រាក់ប្រាក់ណាត ១** : សេចក្តីតម្រូវការបន្ថែមជាមូលដ្ឋានគ្រឹះគឺតម្រូវសំរេចតាម លក្ខខណ្ឌខាងក្រោមចំពោះប្រទេស ដែលបានជាប់ក្នុងកម្មវិធី៖

១- សំរេចអោយបាន ៧០០ ស៊ីស៊ី ផ្ទាល់ខ្លួន និងពីក្រុមដែលមិនមែនតំណែងជា Manager ក្នុងអំឡុងពេល កម្មវិធីបន្ទាប់ពីបានឡើងជា Manager ពេញសិទ្ធិ ។

២- យ៉ាងហោចណាស់ មាន ១៥០ស៊ីស៊ី ចេញពីអ្នកចែកចាយ ដែលទើបតែជ្រោមជ្រែងថ្មីក្នុងអំឡុងពេល កម្មវិធីលើកទឹកចិត្ត។ ១៥០ខេសក្រេឌីតថ្មី អាចរួមបញ្ចូលជាមួយបណ្តារប្រទេសណាមួយក៏បាន ។ ខេសក្រេឌីត ១៥០ នេះប្រសិនបើស្ថិតនៅក្រៅប្រទេសជាប់លក្ខខណ្ឌកម្មវិធី និងមិនត្រូវបានរាប់បញ្ចូល សំរាប់ប្រាក់រង្វាន់ចែកប្រាក់ណាតទេ ។

៣- ខេសក្រេឌីតផ្ទាល់ខ្លួន និងពីក្រុមដែលមិនមែនតំណែងManager ដែលនៅសល់ត្រូវតែជាខេសក្រេឌីត ដែលត្រូវបានបង្កើតនៅក្នុងប្រទេស ដែលជាប់ក្នុងលក្ខខណ្ឌកម្មវិធី ។

៤- បង្កើតជំរើសមួយក្នុងលក្ខខណ្ឌខាងក្រោម៖

ក- កូនក្រុមដែលមានតំណែងជា Manager នៅក្នុងប្រទេសដែលជាប់ក្នុងកម្មវិធីរបស់អ្នក ដែលបាន សំរេចបាន ខេសក្រេឌីតសរុប ៦០០ ស៊ីស៊ី រឺច្រើនជាងនេះ ក្នុងអំឡុងពេលនៃកម្មវិធីបន្ទាប់ពី ឡើងតំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិ ។ កូនក្រុមដែលមានតំណែងManager នេះជា Manager ចាស់ រឺ Manager ដែលទើបតែបង្កើតថ្មីក្នុងអំឡុងពេលកម្មវិធី។

ខ- មានកូនក្រុមតំណែង Manager ចូលរួមកម្មវិធីProfit Sharing ក្នុងបណ្តារប្រទេសមានសិទ្ធិចូលរួម ណាមួយ ។

៥- ៦០០ស៊ីស៊ីរបស់Manager នឹងមិនត្រូវរួមបញ្ចូលសំរាប់ការគណនាប្រាក់រង្វាន់ចំណែកប្រាក់ណាតឡើយ ។

៦- ខេសក្រេឌីតទាំង ៦០០ ដែលបានមកពីកូនក្រុមដែលមានតំណែងជា Manager គឺត្រូវតែបានមកពី Manager សកម្ម ទើបរាប់ចូលក្នុងតម្រូវការទាំងនេះ ។

៧- **Manager ចូលរួមកម្មវិធីចែកប្រាក់ប្រាក់ណាត ២** : បន្ថែមទៅលើតម្រូវការជាមូលដ្ឋាន បេក្ខជនត្រូវតែបំពេញលក្ខណៈនេះ ក្នុងប្រទេស ដែលមានសិទ្ធិចូលរួម។

- ១- សំរេចបាន ៦០០ ខេសក្រេឌីត ផ្ទាល់ខ្លួន និងពីក្រុមដែលមិនមែនតំណែង Manager ក្នុងអំឡុងពេលកម្មវិធីលើកទឹកចិត្តនេះ បន្ទាប់ពី ឡើងតែងតាំងជា Manager ពេញសិទ្ធិ ។
- ២- ត្រូវតែសំរេចបាន យ៉ាងតិច ១០០ស៊ីស៊ី ដែលបានមកពីកូនក្រុមជាអ្នកចែកចាយអ្នកជ្រោមជ្រែងផ្ទាល់ក្នុងអំឡុងពេលកម្មវិធី។ ខេសក្រេឌីត ទាំង ១០០ស៊ីស៊ីនេះគឺអាចរួមបញ្ចូលជាមួយបណ្តាប្រទេសណាក៏បាន ដែរ ។ ខេសក្រេឌីត ថ្មីទាំង ១០០ ដែលបានបង្កើត នៅក្រៅប្រទេសមានសិទ្ធិចូលរួម និងមិនត្រូវបានរាប់បញ្ចូលសំរាប់ការគណនាសំរាប់រង្វាន់ចែកប្រាក់លាភឡើយ។
- ៣- ខេសក្រេឌីត ដែលនៅសល់ផ្ទាល់ខ្លួន និងពីកូនក្រុម ដែលមិនមែនជា Manager គឺត្រូវតែបង្កើតក្នុងប្រទេសមានសិទ្ធិចូលរួមក្នុងកម្មវិធី ។
- ៤- បង្កើត កូនក្រុម Manager អាចចូលរួមកម្មវិធីចែកប្រាក់លាភ ៣នាក់ក្នុងជំនាន់ណាក៏បាន ហើយគឺត្រូវតែស្ថិតនៅខ្សែរង្វង់គ្នា នៅក្នុងប្រទេស ដែលមានសិទ្ធិចូលរួមកម្មវិធី ។

២៥- Manager ចូលរួមកម្មវិធីចែកប្រាក់លាភកំរិតទី ៣ : បន្ថែមទៅលើតម្រូវការជាមូលដ្ឋាន បេក្ខជនត្រូវតែបំពេញលក្ខខណ្ឌនេះក្នុងប្រទេស ដែលមានសិទ្ធិចូលរួម និងត្រូវបំពេញតាមលក្ខណៈដូចខាងក្រោមនេះ៖

- ១- សំរេចអោយបាន ៥០០ស៊ីស៊ី ផ្ទាល់ខ្លួន និងពីកូនក្រុម ដែលមិនមែនតំណែងជា Manager ក្នុងអំឡុងពេលកម្មវិធីលើកទឹកចិត្ត បន្ទាប់ពីអ្នកបានឡើង តំណែងជា Manager ពេញសិទ្ធិ ។
- ២- យ៉ាងហោចណាស់ត្រូវតែមាន ១០០ស៊ីស៊ីពីអ្នកចែកចាយថ្មី ដែលទើបតែជ្រោមជ្រែង ក្នុងអំឡុងពេលកម្មវិធី។ ខេសក្រេឌីតថ្មី ១០០ នោះគឺអាចរួមបញ្ចូលពីបរទេសបាន ។ ខេសក្រេឌីត ដែលបានបង្កើតក្នុងប្រទេស ដែលមិនមានសិទ្ធិក្នុងការចូលរួមគឺមិនត្រូវបានរាប់បញ្ចូល សំរាប់គណនារង្វាន់ចែកប្រាក់លាភឡើយ ។
- ៣- ខេសក្រេឌីតផ្ទាល់ខ្លួន និងពីក្រុម ដែលមិនមែនតំណែង Manager ដែលនៅសល់គឺត្រូវតែបង្កើតក្នុងប្រទេសដែលមានសិទ្ធិចូលរួម។
- ៤- បង្កើតកូនក្រុមដែលមានសិទ្ធិចូលរួមកម្មវិធីចែកប្រាក់លាភអោយបាន ៦នាក់ក្នុងជំនាន់ណាក៏បាន ប៉ុន្តែកូនក្រុមទាំងអស់ត្រូវតែនៅខ្សែរង្វង់គ្នា នៅក្នុងប្រទេសដែលមានសិទ្ធិចូលរួម ។

៦- របៀបចំលក្ខខណ្ឌនៃការងារចែកប្រាក់លាភ

- ១- ចំណែកប្រាក់លើកទឹកចិត្តពិភពលោក នឹងត្រូវបានកំណត់ និងបែងចែកដូចខាងក្រោម៖
 - ក- ពាក់កណ្តាល និងផ្តល់ជូនសំរាប់អ្នក ដែលជាប់កំរិតទី ១
 - ខ- ១ភាគ ៣ និងផ្តល់ជូនសំរាប់អ្នក ដែលជាប់កំរិតទី ២
 - គ- ១ភាគ ៦ និងផ្តល់ជូនសំរាប់អ្នក ដែលជាប់កំរិតទី ៣
- ២- អ្នកចែកចាយ ដែលនឹងត្រូវទទួលបានរង្វាន់ប្រាក់លាភគឺ ដោយសារតែខេសក្រេឌីតសរុបរួម ដែលពួកគេបានបង្កើតក្នុងប្រទេស ដែលមានសិទ្ធិចូលរួមកម្មវិធី ប៉ុន្តែមិនរួមបញ្ចូលជាមួយខេសក្រេឌីតថ្មី ដែលបានមកពីក្រៅប្រទេសរបស់ពួកគេឡើយ បន្ថែមទៅលើរង្វាន់ចំណែកប្រាក់លាភបានដោយសារតែកូនក្រុម ដែលមានសិទ្ធិចូលរួមកម្មវិធីចែកប្រាក់លាភពីខ្សែរង្វង់គ្នា ក្នុងបណ្តាប្រទេសដែលមានសិទ្ធិចូលរួម ។
- ៣- រាល់ការកាត់ចំណែកនីមួយៗត្រូវបានបែងចែកតាមរយៈការសរុបចំណែកប្រាក់លាភរបស់អ្នកចែកចាយទាំងអស់ដែលបានទទួលបានចំណែកនៃភាគលាភនោះ ដើម្បីកំណត់នូវចំនួនលុយដែលត្រូវបែងចែក ។លុយទាំងអស់នោះនឹងត្រូវបាន ចែកក្នុងកម្មវិធីចែកប្រាក់លាភសំរាប់អ្នកចែកចាយណា ដែលបានទទួលចំនួននៃប្រាក់រង្វាន់នោះ។

១២- ហ្វូអេសធីអន្តរជាតិ (FLP GLOBAL)

- ១២.០១ ក- អ្នកចែកចាយទាំងឡាយដែលអាចជាប់ក្នុងកម្មវិធីដំណើរការសន្ត នោះក្រុមហ៊ុននឹងចំនាយអោយទាំងអស់សំរាប់មនុស្ស២នាក់ ដើម្បីចូលរួមកម្មវិធី វីលលីពិភពលោក ដែលប្រារព្ធឡើងជារៀងរាល់ឆ្នាំសំរាប់អ្នកចែកចាយទាំងឡាយណា ដែលសំរេចបាន ១៥០០ស៊ីស៊ី រឺច្រើនជាងនេះចាប់ផ្តើមពីថ្ងៃទី ១ ខែមករា រហូតដល់ ថ្ងៃទី ៣១ ខែធ្នូ ជានៃបំណែងឆ្នាំ ដើម្បីទទួលបាននូវផលប្រយោជន៍នៃកម្មវិធីលើកទឹកចិត្តនេះ អ្នកចែកចាយត្រូវចូលរួមកម្មវិធីបង្រៀន និងកម្មវិធីលើកទឹក ចិត្តមូលកម្មវិធីវីលលីពិភពលោក(FLP Global Rally)បន្ទាប់ពីជាប់ឈ្មោះក្នុង កម្មវិធី។
- ខ- ដើម្បីសំរេចគោលដៅ ១៥០០ស៊ីស៊ី រឺខ្ពស់ជាងនេះសំរាប់ទទួលបានរង្វាន់នៃកម្មវិធីវីលលីពិភពលោក ភ្នាក់ងារចែកចាយអាចរួមបញ្ចូលខេសក្រេឌីតពីប្រទេស ដែលពួកគេមានកូនក្រុម។

វាជាទំនួលខុសត្រូវរបស់ភ្នាក់ងារចែកចាយ ក្នុងការផ្តល់មកអោយការិយាល័យក្នុងស្រុករបស់គេចាប់ពីថ្ងៃទី ៣១ ខែមករា ដើម្បីជាកត្តាស្ថានភាពខេសក្រេឌីត ដែលបានមកពីប្រទេសផ្សេងទៀត។

គ)- ខេសក្រេឌីតបានមកពីកូនក្រុមមិនមែនតំណែង Manager ដែលសំរេចបាន ដោយអ្នកចែកចាយមិនសកម្ម (ខេសក្រេឌីត ភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំ សំរេចបានក្នុងខែណាមួយ ដែល Manager មិនបានជាប់ប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំ) និង មិនត្រូវបានរាប់សំរាប់លក្ខខណ្ឌរង្វាន់លើកទឹកចិត្តវិលវិលពិភពលោក ។ ទោះបីជាយ៉ាងនេះក៏ដោយក៏ស៊ីស៊ីរបស់អ្នកចែក ចាយផ្ទាល់ខ្លួន នឹងត្រូវបានរាប់សំរាប់ការបំពេញឋានៈសកម្មដែរ។

ឃ)- អ្នកចែកចាយ ដែលមានខេសក្រេឌីតសរុប ហើយបានទទួលរង្វាន់វិលវិលពិភពលោកគឺត្រូវបំពេញតាមតំរូវការខាងក្រោម៖

- ង)- ខេសក្រេឌីតសរុប ១៥០០ (1.5 k)
 - ១- ចូលរួមកម្មវិធីវិលវិលពិភពលោក រយៈពេល ៥យប់ដែលការចំនាយលើក្រុមហ៊ុន
 - ២- លុយ៥០០\$ ហើយ និងអាហារ (សំរាប់អ្នកចែកចាយណា ដែលបានចូលរួមកម្មវិធីប៉ុណ្ណោះ)។

- ច)- ខេសក្រេឌីតសរុប ២៥០០ (2.5k)
 - ១- ចូលរួមកម្មវិធីវិលវិលពិភពលោក ៧ថ្ងៃការចំនាយលើក្រុមហ៊ុន
 - ២- លុយ ១០០០ដុល្លាររួមទាំងអាហារ (ទទួលបានសំរាប់អ្នកចែកចាយ ដែលបានចូលរួមកម្មវិធីប៉ុណ្ណោះ)។

- ឆ)- ខេសក្រេឌីតសរុប ៥០០០ (5K)
 - ១- ចូលរួមកម្មវិធីវិលវិល ៨ថ្ងៃការចំនាយលើក្រុមហ៊ុន
 - ២- ២០០០ដុល្លារ ហើយនិងថ្លៃអាហារ (ទទួលបានសំរាប់អ្នកចែកចាយណា ដែលបានចូលរួមកម្មវិធីវិលវិលប៉ុណ្ណោះ)។

- ជ)- ខេសក្រេឌីតសរុប ៧៥០០(7.5k)
 - ១- ចូលរួមកម្មវិធីវិលវិលពិភពលោក ៨យប់ ហើយការចំនាយនៅលើក្រុមហ៊ុន
 - ២- ទទួលបាន៣០០០ដុល្លារ និងអាហារ(សំរាប់អ្នកចែកចាយ ដែលបានចូលរួមក្នុងកម្មវិធីវិលវិលពិភពលោកប៉ុណ្ណោះ)។
 - ៣- ប្រើប្រាស់កន្លែងត្រួតពិនិត្យកម្មវិធីវិលវិល កំរិតភ្ញៀវកិត្តិយស (VIP)

- ឈ)- ខេសក្រេឌីតសរុប ១០០០០(10K)
 - ១- ចូលរួមកម្មវិធីវិលវិលពិភពលោក ៨យប់ ហើយការចំនាយនៅលើក្រុមហ៊ុន
 - ២- ទទួលបានសំបុត្រយន្តហោះ លំដាប់អ្នកជំនួញទាំងទៅ និងមកក្នុងកម្មវិធីវិលវិល
 - ៣- ទទួលបាន៣០០០ដុល្លារ និងអាហារ(សំរាប់អ្នកចែកចាយ ដែលបានចូលរួមក្នុងកម្មវិធីវិលវិលពិភពលោកប៉ុណ្ណោះ)។
 - ៤- ប្រើប្រាស់កន្លែងត្រួតពិនិត្យកម្មវិធីវិលវិល កំរិតភ្ញៀវកិត្តិយស (VIP)

- ញ)- ខេសក្រេឌីតសរុប ១២៥០០(12.5K)
 - ១- ចូលរួមកម្មវិធីវិលវិលពិភពលោក ៨យប់ ហើយការចំនាយនៅលើក្រុមហ៊ុន
 - ២- ទទួលបានការសំបុត្រយន្តហោះ លំដាប់អ្នកជំនួញទាំងទៅ និងមកក្នុងកម្មវិធីវិលវិល
 - ៣- ទទួលបាន១២៥០០ដុល្លារ និងអាហារ(សំរាប់អ្នកចែកចាយ ដែលបានចូលរួមក្នុងកម្មវិធីវិលវិលពិភពលោក)។
 - ៤- ប្រើប្រាស់កន្លែងត្រួតពិនិត្យកម្មវិធីវិលវិល កំរិតភ្ញៀវកិត្តិយស (VIP)

១៣-នីតិវិធីក្នុងការបញ្ជូនទិញ

- ១៣.០១ក)- ភ្នាក់ងារចែកចាយម្នាក់ទិញផលិតផលពីក្រុមហ៊ុនក្នុងតំលៃអ្នកចែកចាយថ្មី(NDP) គឺរហូតដល់ពួកគេមានខេសក្រេ ឌីតផ្ទាល់ខ្លួនបាន ២ស៊ីស៊ីក្នុងរយៈពេល ២ខែជាបន្តបន្ទាប់នោះមកពួកគេអាចទិញផលិតផលក្នុងតំលៃ លក់ដុំបាន ។
- ខ)- រាល់ការបញ្ជាទិញ ដែលត្រូវត្រូវគិតតំរូវអោយមានការទទួលយល់ព្រមពីការិយាល័យផលិតផលមានអាជ្ញាប័ណ្ណ វិទ្ធនាកំទំនងបុគ្គលិកក្រុមហ៊ុនតាមរយៈ (855)23 214-781 រឺ សារអេឡិចត្រូនិក flpcambodia@flpcambodia.com រឺ ចូលទៅកាន់គេហទំព័រ www.foreverliving.com ។
- គ)- រាល់ការបញ្ជាទិញគិតតំរូវជាប្រាក់សុទ្ធសំរាប់ការទិញផ្ទាល់។
- ឃ)- បរិមាណ វិលវិលណាមួយ ដែលមិនស្របគ្នាដោយអន្លើ គឺត្រូវតែរាយការមកកាន់ក្រុមការងារជ្រោមជ្រែងអ្នកចែក ចាយមិនអោយហួសពី ១០ថ្ងៃបន្ទាប់ពីការទិញនោះទេ។
- ង)- អ្នកចែកចាយមិនត្រូវបានអនុញ្ញាតអោយទិញ លើសពី ២៥ស៊ីស៊ីក្នុងនោះខែណាមួយ ដោយមិនមានការយល់ ព្រម ពីការិយាល័យតំណាងរបស់ក្រុមហ៊ុននោះឡើយ ។

ង)-អ្នកចែកចាយមិនត្រូវបានអនុញ្ញាតិអោយទិញ លើសពី ២៥ស៊ីស៊ីក្នុងនៅខណ្ឌមួយ ដោយមិនមានការយល់ព្រមពី ការិយាល័យដំណាងរបស់ក្រុមហ៊ុននោះ ឡើយ ។

ច)-រាល់ការទិញជាអប្បបរមា គឺ ៣០ ដុល្លារមិនរួមបញ្ចូលជាមួយឯកសារ រឺពន្ធ។

ឆ)-រាល់ការបញ្ជាទិញទាំងអស់គឺត្រូវតែស្ថិតនៅក្រោមប្រធានបទ និងរាល់ទាំងបញ្ជីត្រូវស្ថិតនៅក្នុងសភាព នៃការទទួលស្គាល់ របស់ការិយាល័យ ហូរអេវី លឺវីងប្រដាក់ប្រចាំប្រទេស។ រឺក៏យបត្រនៃប្រាក់លើកទឹកចិត្តជាភស្តុតាង ដែលបានទទួលស្គាល់របស់ការិយាល័យ។

ជ)-រាល់ការបញ្ជាទិញ ដែលស្ថិតនៅក្នុងប្រធានបទនៃអតិភាពក្នុងការទិញ អ្នកចែកចាយត្រូវតែផ្តល់ការបញ្ជាក់មកដល់ក្រុម ហ៊ុនថាការបញ្ជាទិញ ៧៥%នៃផលិតផលត្រូវបានលក់ រឺ ត្រូវបានប្រើប្រាស់អស់សំរាប់គោលបំណងអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។

១៤- គោលការណ៍ជ្រោមជ្រែងសារថ្មី

១៤.០១- ក)- ភ្នាក់ងារចាស់ម្នាក់ អាចចុះឈ្មោះថ្មីដោយស្ថិតនៅក្រោមអ្នកជ្រោមជ្រែងថ្មីបាននៅពេលរយៈពេល ២៤ ខែដោយពួកគេ៖

- ១- ធ្លាប់ជាអ្នកចែកចាយ ។
- ២- មិនបានទិញផលិតផល រឺទទួលបានផលិតផលពីក្រុមហ៊ុន រឺប្រភពណាផ្សេងទៀត។
- ៣- មិនធ្លាប់បានទទួលប្រាក់លើកទឹកចិត្ត រឺប្រាក់រង្វាន់ផ្សេងៗពីក្រុមហ៊ុន។
- ៤- មិនបានជ្រោមជ្រែងអ្នកដទៃក្នុងផែនការទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុន។

ខ)- អ្នកចែកចាយ ដែលនឹងចុះឈ្មោះថ្មីត្រូវតែចុះហត្ថលេខា និងផ្តល់កិច្ចសន្យាមួយធ្លាប់ដោយស្ថិតនៅក្រោមកំរិតទោសមួយ ដែលត្រូវគោរពទៅតាមគោលការណ៍ខាងលើមុន ដែលត្រូវបានអនុញ្ញាតិអោយមានការចុះឈ្មោះសារជាថ្មី ។

គ)- អ្នកចែកចាយ ដែលចុះឈ្មោះថ្មីត្រូវតែចាប់ផ្តើមពីតំណែងអ្នកចែកចាយថ្មីស្ថិតនៅក្រោមប្រធានជ្រោមជ្រែងថ្មី ហើយត្រូវបានបាត់បង់រាល់កូនក្រុមចាស់ រាល់បណ្តារប្រទេសទាំងអស់ហើយនឹងមិនត្រូវបានរាប់សំរាប់តម្រូវការនៃកម្មវិធី រង្វាន់ចែកប្រាក់លាភ ទោះបីជាយ៉ាងនេះក៏ដោយក៏ ពួកគេត្រូវបានរាប់បញ្ចូលសំរាប់តម្រូវការនៃកម្ម វិធី Egle Manager ។

១៥- គោលការណ៍ជ្រោមជ្រែងអន្តរជាតិ

១៥.០១ ក) គោលការណ៍នេះត្រូវបានអនុវត្តសំរាប់ការជ្រោមជ្រែងអន្តរជាតិបន្ទាប់ពី ថ្ងៃទី ២២ ខែមីនា ឆ្នាំ ២០០២។

ខ) នីតិវិធី ហើយ និងគោលការណ៍សំរាប់ការជ្រោមជ្រែងអន្តរជាតិមានដូចជា៖

- ១- ភ្នាក់ងារចែកចាយត្រូវតែទំនាក់ទំនងការិយាល័យកណ្តាលប្រចាំប្រទេសរបស់ខ្លួន ហើយស្នើរ សុំការអនុញ្ញាតិ សំរាប់ការជ្រោមជ្រែងនៅអន្តរជាតិ សំរាប់ប្រទេស ដែលពួកគេចង់បាន។
- ២- លេខសំគាល់ដើមរបស់ភ្នាក់ងារចែកចាយគឺត្រូវបានប្រើប្រាស់ និងជ្រោមជ្រែងគ្រប់ទាំងប្រទេសនៅអន្តរជាតិ។
- ៣- អ្នកជ្រោមជ្រែងរបស់អ្នកចែកចាយចុះឈ្មោះថ្មី នឹងក្លាយជាបុគ្គល ដែលជាអ្នកជ្រោមជ្រែង នៅពេលដែល ទំរង់បែបបទសុំជាសមាជិកត្រូវ បានទទួលស្គាល់ដោយក្រុមហ៊ុន។
- ៤- អ្នកចែកចាយន ងអាចចាប់ផ្តើមដោយស្វ័យប្រវត្តិ ក្នុងតំណែងបច្ចុប្បន្នរបស់ពួកគេអាចប្រើប្រាស់បានទូទាំង ពិភពលោកសំរាប់ការជ្រោមជ្រែងអន្តរជាតិ។
- ៥- ខេសក្រេឌីត ដែលរកបាននៅក្នុងក្រុមហ៊ុនប្រតិបត្តិមួយ មិនអាចយកទៅរួមបញ្ចូលជាមួយក្រុមហ៊ុនប្រតិបត្តិផ្សេង ទៀត ដើម្បីអោយឡើងតំណែង រឺក៏ដើម្បីទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្ត រឺក៏ទទួលបានរង្វាន់ដទៃផ្សេងទៀតផងដែរ។ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយក៏ពួកគេអាចបញ្ចូល ខេសក្រេឌីតបញ្ចូលគ្នា ដើម្បីបំពេញតាមតម្រូវការ កំរិត១៥០០+ ស៊ីស៊ី ក្នុងកម្មវិធីរំលឹកពិភពលោក និងខេសក្រេឌីតថ្មីសំរាប់តម្រូវការកម្មវិធីចែកប្រាក់លាភ និងកម្មវិធីប្រធានឥន្ទ្រី។
- ៦- អ្នកដឹកនាំលក់ម្នាក់ ដែលមិនទាន់បានឡើងតំណែងជា Manager ក្នុងប្រទេសរបស់គេនោះទេគឺពួកគេត្រូវតែ សំរេចឋានៈសកម្មក្នុងបណ្តារប្រទេស ដែលពួកគេបានជ្រោមជ្រែងអន្តរជាតិនោះ ដើម្បីទទួលបានប្រាក់លើក ទឹកចិត្តពីប្រទេសនោះ ។
- ៧- នៅពេលអ្នកចែកចាយឡើងតំណែងក្នុងប្រទេសណាមួយក៏ដោយ វានឹងបង្ហាញអោយឃើញពីតំណែងរបស់គេរាល់ ប្រទេសទាំងអស់ក្នុងអំឡុងខែនោះ។
- ៨- ប្រសិនបើអ្នកចែកចាយមិនទាន់ឡើងដល់តំណែងជា Manager ក្នុងប្រទេសរបស់គេទេ ហើយគេបានឡើង តំណែងជា Manager នៅបរទេសណាមួយ ពួកគេត្រូវតែមានឋានៈសកម្មក្នុងអំឡុងពេលនៃការឡើងតំណែង

ហើយត្រូវមាន យ៉ាងហោចណាស់ ២៥ស៊ីស៊ីផ្តល់ខ្លួន និងពិភាក្សាក្រុមមិនមែនមានតំណែងជាManagerនៅក្នុង ប្រទេសរបស់គឺ វិនិច្ឆ័យបរទេស ដែលជាប្រទេសគេឡើងតំណែងនោះនៅចុងបញ្ចប់នៃខែឡើងតំណែងដើម្បីអោយ ពួកគេក្លាយជា Manager ពេញសិទ្ធិ ។

៩- នៅពេលអ្នកចែកចាយផ្តល់ប្តូរទិសនៅ ពួកគេត្រូវតែបញ្ជាក់អោយបានដឹងនូវអាស្រ័យដ្ឋានប្រទេសចាស់ដែលគេ បានស្នាក់នៅ ដូច្នោះអាស្រ័យដ្ឋានរបស់គេនឹងត្រូវបានផ្តល់ប្តូរ។

គ)- ភ្នាក់ងារចែកចាយតំណែង Manager ដែលទទួលបានឋានៈសកម្មអំឡុងក្នុងខែណាមួយក្នុងប្រទេសរបស់គេ នឹងទទួលបាន ខេសក្រេឌីតសំរាប់ខែនោះ រាល់បណ្តារប្រទេសទាំងអស់ ជាប្រយោជន៍សំរាប់ការទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តក្រុមក្នុង បណ្តារប្រទេសទាំងអស់នោះ។ ជាឧទាហរណ៍ប្រសិនបើភ្នាក់ងារចែកចាយតំណែង Manager ទទួលបានឋានៈសកម្មក្នុងខែ មករា នឹងត្រូវបានបញ្ជូនខេសក្រេឌីតទៅបរទេសនៅខែកុម្ភៈ ។

ឃ)- ភ្នាក់ងារចែកចាយតំណែង Manager ដែលបានទទួលប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំ ក្នុងអំឡុងខែណាមួយក្នុង ប្រទេសដើមរបស់គេ ពួកគេក៏នឹងទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំនៅខែនោះ ក្នុងបណ្តារប្រទេសទាំង អស់នោះផងដែរ ។ ជាឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើ Manager ទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តភាពជាថ្នាក់ដឹកនាំក្នុងអំឡុង ខែមករា ក្នុងប្រទេសដើមរបស់ខ្លួន នោះតំរូវការដើម្បីទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្តនឹងត្រូវបញ្ជូនខេសក្រេឌីតនៃតំរូវការទៅបរទេស ផ្សេងៗនៅខែកុម្ភៈ។

១៦- សកម្មភាពដែលត្រូវបានធានា

១៦.០១- ការសំរេចចិត្តរបស់គណៈកម្មាធិការប្រតិបត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុនក្នុងការបញ្ឈប់អ្នកចែកចាយពិភាពជាអ្នកចែកចាយវិមិន្ទអន្តរជាតិ កែប្រែ រឺក៏ការកែសំរួលប្រាក់លើកទឹកចិត្ត ខេសក្រេឌីត គណនេយ្យវិមិន្ទ រឺវិមានលើកទឹកចិត្ត សំរាប់អ្នកចែកចាយទាំង ឡាយណា ដែលមានសកម្មភាពពាក់ព័ន្ធ រឺ ទង្វើបំភ្លេច ដែលមិនបានប្រតិបត្តិទៅតាមគោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន។ សកម្មភាពនៃការបំភ្លេចចោល ការមិនគោរពទៅតាមគោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន ដែលធ្វើអោយអ្នកចែកចាយ នឹងត្រូវបានដោះស្រាយដោយការបញ្ឈប់ រឺ សកម្មភាពខាងផ្សេងៗបំបែកប្រយោជន៍ក្រុមហ៊ុន។

១៦.០២ សកម្មភាព ដែលត្រូវបានហាមប្រាមគឺជាបុព្វហេតុនៃការបញ្ឈប់ ហើយនឹងត្រូវទទួលខុសត្រូវសំរាប់រាល់ការខូចខាត ដែលបង្កដោយទង្វើ ដែលខ្លួនបានប្រព្រឹត្តិគឺជាបុព្វហេតុនៃការបញ្ឈប់ដោយសកម្មភាពរួមមាន ៖

ក- ការជ្រោមជ្រែងបន្ត : អ្នកចែកចាយ ត្រូវបានហាមប្រាមពីការ ដែលចុះឈ្មោះបុគ្គលម្នាក់ ដោយមិនមានការ ទទួលយល់ព្រម មិនមានការយល់ដឹង ដោយបានបំពេញក្នុងទម្រង់បែបបទសុំជាសមាជិក។ ការជ្រោមជ្រែងបន្ត បុគ្គលជាអ្នកចែកចាយ រឺក៏ជ្រោមជ្រែង ការប៉ុនប៉ងជ្រោមជ្រែងបុគ្គល ដែលមិនទាន់ជាអ្នកចែកចាយ ដើម្បី អោយជាអ្នកចែកចាយ ក្នុងការទទួលយកប្រាក់កំរើជើងសារ រឺប្រាក់លើកទឹកចិត្តត្រូវបានហាមឃាត់ដាច់ខាត។

ខ- ប្រាក់លើកទឹកចិត្តធនបញ្ចប់ការទិញស្តុក : អ្នកចែកចាយត្រូវបានហាមឃាត់ចំពោះការទិញស្តុកច្រើនជាងតំរូវការ នៃការលក់ បន្ថែមពីនេះទៀតអ្នកចែកចាយអាចទិញផលិតផលនៅពេលស្តុករបស់ខ្លួន សល់៧៥%ត្រូវបាន លក់រឺ ប្រើប្រាស់។ អ្នកចែកចាយត្រូវបានហាមឃាត់ក្នុងការទិញផលិតផលលើស កំណត់ រឺលើកទឹកចិត្តអ្នក ចែកចាយផ្សេងទៀត អោយទិញក្នុងគោលបំណង ដើម្បីទទួលបានប្រាក់លើកទឹកចិត្ត ដោយប្រើប្រាស់យុទ្ធសាស្ត្រ អោយបុគ្គលនោះទិញ ដើម្បីខ្លួនបានប្រយោជន៍។ ដើម្បីធានាចំពោះការទិញស្តុកក្នុងចំនួនច្រើនបែបនេះគឺតំរូវផែន ការដូចខាងក្រោម៖

- ១- រាល់អ្នកចែកចាយ ដែលបានទិញផលិតផលក្នុងចំនួនច្រើន គឺតំរូវអោយបញ្ជាក់មកកាន់ក្រុមហ៊ុនថា ផលិតផល ដែលទិញត្រូវបានលក់ រឺប្រើប្រាស់អស់៧៥% ។អ្នកចែកចាយត្រូវតែរក្សារបាយការណ៍ លក់របស់អតិថិជនរបស់ខ្លួនក្នុងគោលបំណងអោយក្រុមហ៊ុនធ្វើការតាមដាន របាយការណ៍ រួមមាន របាយការណ៍ស្តុក និងរឹកយបត្ររបស់អតិថិជន។
- ២- ក្រុមហ៊ុនជាភាគីក្នុងការបំពេញទៅតាមគោលការណ៍ទិញផលិតផលត្រឡប់មកវិញ រឺក៏ការបញ្ឈប់អ្នក ចែកចាយណាម្នាក់ពីអ្នកចែកចាយ ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុននឹងមិនទិញផលិតផលត្រឡប់វិញរឺក៏ផ្តល់ជាលុយ ត្រឡប់ទៅលើផលិត ដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ រឺក៏ត្រូវបានលក់ ។ រាល់ការរាយការណ៍កុហកនូវចំនួន ដែលត្រូវបានលក់ រឺ បានប្រើប្រាស់ដើម្បីទទួលបានប្រយោជន៍គឺគណនេយ្យវិមិន្ទ នឹងត្រូវធ្វើជា មូលដ្ឋានក្នុងការបញ្ឈប់ពិភាពជាអ្នកចែកចាយ។
- ៣- ករណីធ្វើអោយអ្នកចែកចាយណាម្នាក់បាក់ទឹកចិត្ត ដោយខ្លួនបានបញ្ចុះបញ្ចូលអ្នកចែកចាយណា ដើម្បី

អោយទិញស្តុកគឺត្រូវបានហាមឃាត់ ក្រុមហ៊ុននឹងទូទាត់ប្រាក់សំណងពីមេបណ្តាញ ដែលត្រូវបានបញ្ឈប់នូវបណ្តាញ ប្រាក់លើកទឹកចិត្តផ្សេងៗ ដែលបានមកពីអ្នកចែកចាយ ដែលត្រូវបានបញ្ឈប់។

គ- ការទិញដោយដាក់ចូលឈ្មោះអ្នកដទៃ : អ្នកចែកចាយត្រូវបានហាមឃាត់ក្នុងការទិញផលិតផលក្នុងឈ្មោះអ្នកដទៃ ដោយមិនបានដាក់ខេសក្រេឌីតក្នុងឈ្មោះរបស់ខ្លួនឯង។

ឃ- ការលក់ផលិតផលទៅអ្នកចែកចាយដទៃ: បន្ថែមទៅលើសកម្មភាពលក់ផលិតផលក្នុងតំលៃរាយ បុគ្គលជាអ្នក ចែកចាយម្នាក់ត្រូវបានហាមឃាត់ពីការ ដែលលក់ផលិតផលទៅអោយអ្នកចែកចាយដទៃក្រៅពីអ្នកចែកចាយ ដែល អ្នកបានជ្រាបជ្រែងផ្ទាល់ខ្លួនទោះបីជាតំលៃដើម ក៏ដោយក៏ត្រូវបានហាមឃាត់ដែរ។ រាល់ការលក់ទៅកាន់អ្នក ចែកចាយផ្សេង ទៅបីជាផ្ទាល់ រឺមិនផ្ទាល់គឺត្រូវបានហាមឃាត់ ចំពោះប្រតិបត្តិការណ៍សំរាប់ទាំងអ្នកទិញ និងអ្នក លក់។ សំរាប់សមតុល្យនៃខេសក្រេឌីត ដែលត្រូវបានមកពីសកម្មភាពត្រូវបានហាមប្រាមនឹងមិនត្រូវបានអនុញ្ញាតិ ក្នុងការរាប់បញ្ចូលសំរាប់ការទទួលបានឋានៈសកម្ម និងឡើងតំណែងរឺ កអត្ថប្រយោជន៍ផ្សេងៗ ទៀតពិតរោងអាជីវកម្ម ឡើយ។ លទ្ធផលនៃការសំរេចនឹងត្រូវធ្វើឡើងដោយមិនមានការតវ៉ា។

ង- អ្នកចែកចាយទាំងអស់ ត្រូវបានហាមឃាត់ជាដាច់ខាតក្នុងការជាប់ពាក់ព័ន្ធក្នុងសកម្មភាព ដែលត្រូវ ាសហាមឃាត់ ក្នុងផ្នែក ១៦.១០ និង ១៨.០២។

ច- អ្នកចែកចាយត្រូវបានហាមឃាត់ក្នុងការបង្ហាញមុខ អំនះអំណាងអោយ រឺអនុញ្ញាតិឈ្មោះអោយប្រើប្រាស់ រឺភាព ស្រដៀងនេះ ក្នុងណែនាំ រឺក៏ការបញ្ជាក់បង្ហាញ រឺក៏ប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ទិផ្សារក្រុមហ៊ុនបណ្តាញទិផ្សារដទៃនោះឡើយ។

ឆ- ទង្វើរនៃការហាមឃាត់អ្នកចែកចាយ ចំពោះរាល់ទង្វើ និងកំហុសទាំងឡាយគឺកើតចេញពីភាពមានចេតនា មិនគោរព និងធ្វេសប្រហែស ព្រមទាំងកន្តើយចំពោះគោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន។

ជ- ការលក់នៅក្នុងហាង

១- អ្នកចែកចាយគឺត្រូវបានហាមប្រាម សំរាប់ករណីខាងក្រោមនេះប្រសិនបើចាំបាច់គឺត្រូវមានការអនុញ្ញាតិពីក្រុមហ៊ុន មិនត្រូវលក់ រឺដាក់តាំងនៅក្នុងហាងលក់ទំនិញ បន្ទាយទ័ព ទិផ្សាររញ្ជួយរញ្ជួយ រឺក៏ការតាំងពិពរណ៍ ។

ទោះបីជាការតាំងពិពរណ៍មួយរយៈ ដែលតិចជាង១សប្តាហ៍ក្នុងអំឡុងពេល១២ខែ ត្រូវបានចាត់ទុកថាបណ្តោះ អាសន្នគឺតំរូវអោយមានការអនុញ្ញាតិជាលាយលក្ស័កអក្សរ ពាករិយាល័យក្រុមហ៊ុន។

២- តំណាងចែកចាយ ដែលមានហាងសេវាកម្ម ដូចជា ហាងកាត់សក់ ហាងទាក់ទងសម្ផស្ស ហាងសុខភាពត្រូវបាន អនុញ្ញាតិអោយលក់ផលិតផលនៅក្នុងហាងរបស់ពួកគេ។ ទោះបីជាយ៉ាងនេះក៏ដោយក៏ការរចនា និងការរៀបចំ ខាងក្នុងបង្អួច ដែលគេរៀបចំសំរាប់ផ្សព្វផ្សាយ ផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន ត្រូវបានហាមឃាត់។

៣- អ្នកចែកចាយត្រូវបានហាមប្រាមមិនអោយលក់ រឺផ្សព្វផ្សាយម៉ាកយីហោផលិតផលលើកលែងកញ្ចប់ដើមប៉ុណ្ណោះ។ ផលិតផលអាចផ្សព្វផ្សាយ និងបំរើក្នុងភោជនីដ្ឋាន ដោយការបែងចែក រឺការចាក់ក្នុង កែវ។

ញ- ការប្រើប្រាស់ឯកសារមិនមានការអនុញ្ញាតិ: ការឯកសារដែលប្រើប្រាស់ត្រូវមានការអនុញ្ញាតិពីក្រុមហ៊ុន រាល់ការ ផលិតផលការប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ផ្សារទាំងអស់ត្រូវតែមានការអនុញ្ញាតិពីក្រុមហ៊ុនជាមុនសិន។

ដ- ការលក់តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក- អ្នកចែកចាយ គឺត្រូវបានហាមប្រាមការលក់ផលិតផលតាមរយៈប្រព័ន្ធទិផ្សារអេឡិច ត្រូនិក សារអេឡិចត្រូនិក គេហទំព័រលក់របស់ឡឡឡឡ Ebay , រឺ Amazon.com។ល។

ប- ការលក់សំរាប់អ្នកលក់បន្ត: អ្នកចែកចាយត្រូវបានហាមប្រាមផងដែរទៅកាន់ម្នាក់ទៀតក្នុងគោលបំណងក្នុងការលក់បន្ត រឺក៏ប្រគល់ទំនិញទៅអ្នកដទៃលក់ផលិតផល។

ទ- ជ្រាមជ្រែងអ្នកចែកចាយរបស់ក្រុមហ៊ុនហូរអេរីទៅកាន់ក្រុមហ៊ុនផ្សេងទៀត: អ្នកចែកចាយត្រូវបានហាមប្រាមពីការនេះ ទោះបីជាករណីផ្ទាល់រឺមិនផ្ទាល់ ការទំនាក់ទំនង ការបញ្ចុះបញ្ចូល ការចុះឈ្មោះ: ការជ្រាមជ្រែង រឺការទទួលអ្នក ចែកចាយណាមួយ រឺអតិថិជន ដែលបានជាសមាជិកក្រុមហ៊ុនក្នុងរយៈពេល១២ខែ រឺក៏លើកទឹកចិត្តបុគ្គលណាមួយ ដើម្បីផ្សព្វផ្សាយផែនការទិផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្មផ្សេង ក្រៅពីក្រុមហ៊ុនហូរអេរី ត្រូវបានហាមឃាត់ជាដាច់ខាត។

ច- អ្នកចែកចាយត្រូវបានហាមឃាត់មិនអោយនិយាយបង្អួចអ្នកចែកចាយផ្សេងទៀត រឺបុគ្គលិកសេវាកម្ម រឺផលិតផលរបស់ ក្រុមហ៊ុនតំរោងផែនការទិផ្សារ និងតំរោងផ្តល់ប្រាក់លើកទឹកចិត្ត រឺក៏បុគ្គលិករបស់ក្រុមហ៊ុនទៅអ្នកចែកចាយផ្សេងទៀត រឺបុគ្គលទី៣នោះឡើយ ។

រាល់ទាំងសំណួរ និងសំណើ រឺក៏ការអធិប្បាយណាមួយ ក្នុងករណី ដែលមានការទាំងអស់នេះកើតឡើងគួរតែសរសេរ ជាសំណើរបបព្រឹត្តិបត្តិបស់ក្រុមហ៊ុន។

- ន- ការអះអាងពីផលិតផល: អ្នកចែកចាយទាំងឡាយត្រូវបានហាមប្រាម ពីការអះអាងពីគុណប្រយោជន៍របស់ផលិតផល ក្នុងន័យ ព្យាបាល គ្មានគ្រោះថ្នាក់ មានអត្ថប្រយោជន៍សំរាប់ការព្យាបាលជំងឺណាមួយ ។ អ្នកចែកចាយត្រូវតែធ្វើ ការអះអាង និងអធិប្បាយ ដែលមានការអនុញ្ញាតជាផ្លូវការរបស់ក្រុមហ៊ុនតែប៉ុណ្ណោះ រឺដូចជាក្នុងឯកសារជាផ្លូវការរបស់ ក្រុមហ៊ុនអាចយកមកប្រើប្រាស់បាន។ អ្នកចែកចាយត្រូវបានហាមឃាត់ពីការអះអាងថាផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនមាន ប្រយោជន៍សំរាប់ការព្យាបាលការបង្ការ ការវិភាគជំងឺនោះឡើយ ។ អំណះអំណាងផ្នែកវេជ្ជសាស្ត្រស្តីពីផលិតផល របស់ក្រុមហ៊ុនហ្វេរី ត្រូវបានហាមប្រាមយ៉ាងតឹងរឹងបំផុត។ អ្នកចែកចាយគួរតែណែនាំអតិថិជនរបស់ខ្លួន ដែលកំពុង តែស្ថិតនៅក្នុងការតាមដានរបស់វេជ្ជបណ្ឌិត រឺក៏ការព្យាបាលណាមួយ ដែលពួកគេអាចស្វែងរកការពិភាក្សាអំពីការថែទាំ សុខភាពរបស់ពួកគេមុនពួកគេផ្លាស់ប្តូរការព្យាបាល។
- ដ- ការអះអាងពីប្រាក់ចំណូល: លើកលែងតែមានការអនុញ្ញាតជាលាយលក្ខណ៍ពីក្រុមហ៊ុន ចំពោះការបង្ហាញ ពីប្រាក់ ចំណូល ដែលរកបាន ដែលអាចនាំអោយមានការយល់ច្រឡំគឺត្រូវបានហាមឃាត់ដាច់ខាត។ ភាពជោគជ័យផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ របស់អ្នកចែកចាយអាស្រ័យទាំងស្រុងទៅលើការខិតខំប្រឹងប្រែងផ្ទាល់ខ្លួន ការតាំងចិត្ត ហ្វឹកហ្វឺន និងការជួយទំនុក បំរុងរបស់អ្នកចែកចាយនោះទៅបុគ្គលជាកូនក្រុមរបស់ខ្លួន។
- ច- ការធ្វើជំនួញ ដោយប្រើប្រាស់ឈ្មោះអ្នកដទៃ: ភាពជាអ្នកចែកចាយ និងកូនក្រុមដែលបានបង្កើតឡើងតាមរយៈការយក ឈ្មោះអ្នកដទៃមកប្រើប្រាស់ ទោះបីដោយចេតនា រឺ លាក់កំបាំងយ៉ាងណាក៏ដោយគឺត្រូវហាមឃាត់ ចំពោះករណី នេះគឺត្រូវធ្វើការសម្រេច ដោយគណកម្មាធិការប្រតិបត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុន។
- ឡ- ការនាំចេញផលិតផល: អ្នកចែកចាយអាចមានសិទ្ធិក្នុងការទិញផលិតផលក្នុងគោលបំណងសំរាប់ការប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន ការលក់រាយសំរាប់ផែនការជំនួញរបស់ពួកគេក្នុងប្រទេស ដែលគេបានទិញផលិតផល។ អ្នកចែកចាយត្រូវបានហាម ប្រាមមិនអោយទិញ ផលិតផលក្នុងន័យនាំចេញទៅលក់ក្នុងប្រទេសដទៃពីប្រទេស ដែលគេបានទិញផលិតផលនោះទេ លើកលែងតែសំរាប់ការប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន រឺសំរាប់ក្រុមគ្រួសារនៅកន្លែង ដែលមិនមានទីស្នាក់ការរបស់ក្រុមហ៊ុន តាំងនៅ ហើយត្រូវបានហាមប្រាមប្រសិនមិនមានការអនុញ្ញាតពីទីស្នាក់ការកណ្តាលទីក្រុងស្តុតដែល រដ្ឋអាវិស្សណា សហរដ្ឋអាមេរិក។

១៧- គោលការណ៍ក្រុមហ៊ុន

- ១៧.០១ ក)- ទំនាក់ទំនងរវាងអ្នកចែកចាយ និងក្រុមហ៊ុនជាផ្នែកមួយដ៏សំខាន់ ដែលអ្នកចែកចាយរបស់ក្រុមហ៊ុន គឺត្រូវអោយ មានអាយុយ៉ាងតិច១៨ឆ្នាំ។
- ខ)- ក្នុងកិច្ចសន្យាអ្នកចែកចាយត្រូវបានកំណត់ជាអ្នកចែកចាយឯករាជ្យ ។ពួកគេត្រូវតែបង្កើតជំនួញរបស់ពួកគេទៅតាម កាលកំណត់នៃកិច្ចសន្យា ហើយនឹងត្រូវតែអនុវត្តន៍គោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុននៅក្នុងប្រទេស ដែលគេបានកសាង ជំនួញនោះ ។
- គ- ភាពជាអ្នកចែកចាយគឺកើតមានឡើងដោយអ្នកចែកចាយ រឺប្តីប្រពន្ធរបស់អ្នកចែកចាយ រឺបុគ្គលដែលមានឈ្មោះក្នុង សំនុំបែបបទសុំជាសមាជិកមាននៅក្នុងការិយាល័យ។
- ឃ- ប្តីប្រពន្ធគឺត្រូវអោយជ្រោមជ្រែងជាមួយគ្នានៅក្នុងទម្រង់បែបបទតែមួយ ។ ប្តីប្រពន្ធមិនអាចជ្រោមជ្រែងគ្នាបានទេ។ ប្រសិនបើប្តីប្រពន្ធមិនធ្វើជាអ្នកចែកចាយរបស់ក្រុមហ៊ុនហ្វេរីនោះទេ ភាគីជាប្តី ប្រពន្ធ ដែលធ្វើជាភ្នាក់ងារ ចែកចាយរបស់ក្រុមហ៊ុនហ្វេរីគឺត្រូវតែយល់ព្រម និងយល់ថាវាជាអ្នកចែកចាយរបស់គាត់និងត្រូវបានបញ្ឈប់ ប្រសិនបើ ប្តីប្រពន្ធ ដែលមិនមែនជាអ្នកចែកចាយនោះបានធ្វើការបំពានចំពោះគោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន។
- ង- អ្នកចែកចាយ ដែលបានរៀបការជាមួយអ្នកចែកចាយផ្សេងទៀត អាចនៅតែរក្សាភាពជាអ្នកចែកចាយផ្សេង គ្នាបាន។
- ច- នៅពេលអ្នកចែកចាយណាម្នាក់បានរៀបការជាមួយបុគ្គល មិនមែនអ្នកចែកចាយ ពួកគេត្រូវតែស្នើសុំការផ្លាស់ប្តូរ ពីស្ថានភាពគ្រួសារ ដើម្បីបញ្ជាក់ថាអ្នកទាំងពីរពិតជាសុខចិត្តធ្វើជាអ្នកចែកចាយរបស់ក្រុមហ៊ុនពិតមែន។ នៅពេល ដែលទំរង់ស្នើសុំផ្លាស់ប្តូរស្ថានភាពគ្រួសារត្រូវបានទទួលស្គាល់ហើយ ភ្នាក់ងារចែកចាយត្រូវតែយល់ព្រម និងយល់ព្រមថា ភាពជាអ្នកចែកចាយអាចនឹងត្រូវបានបញ្ឈប់ដោយសារតែសកម្មភាព បំពានរបស់ប្តី រឺប្រពន្ធ ដែល បានបំពានចំពោះគោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន។

៧- នៅក្នុងករណី ដែលអ្នកចែកចាយថ្នាក់ក្រោមរបស់ភ្នាក់ងារចែកចាយថ្នាក់ធានាចូលទៅប្រទេសដទៃហើយពួកគេមិនបានធ្វើការធានាពីមុនមកចូលទៅក្នុងប្រទេសនោះភ្នាក់ងារលក់នឹងត្រូវបានធានាដោយស្វ័យប្រវត្តិចូលទៅក្នុងប្រទេសនោះដោយស្វ័យប្រវត្តិហើយយល់ព្រមគោរពច្បាប់របស់ប្រទេសនោះ និងយល់ព្រមគោរពច្បាប់ដោះស្រាយទំនាស់របស់ប្រទេសនោះផងដែរ។

១៧.០២ ក្រុមហ៊ុនហ្វារេវីយល់ព្រមក្នុងការលក់ផលិតផល និងផ្តល់ប្រាក់លើកទឹកចិត្ត ដែលដូចបានចែងនៅក្នុងផែនការជំនួញរបស់ក្រុមហ៊ុន សំរាប់អ្នកចែកចាយទាំងឡាយណា ដែលមិនបានបំពានចំពោះគោលការណ៍កិច្ចសន្យា ដែលបានធ្វើរវាងអ្នកចែកចាយ និងក្រុមហ៊ុន ។

១៧.០៣ អ្នកចែកចាយអាចអភិវឌ្ឍន៍ផែនការជំនួញផ្ទាល់ខ្លួនរបស់គេបាន និងជៀសវាងការបំពានគោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន រដ្ឋច្បាប់សហព័ន្ធបញ្ញត្តិ ណាមួយ។

១៧.០៤ រាល់ការផ្ទេរសិទ្ធិភាពជាអ្នកចែកចាយរបស់ក្រុមហ៊ុនហ្វារេវី លីវីងត្រូវបានហាមឃាត់ប្រសិនបើមិនមានការអនុញ្ញាតពីក្រុមហ៊ុន ប៉ុន្តែលើកលែងការផ្ទេរមរតក រាល់ការផ្ទេរសិទ្ធិទាំងអស់គ្រប់រូបភាពត្រូវបានហាមឃាត់។ ក្នុងអត្ថន័យនេះផងដែរ រាល់ការផ្ទេរឈ្មោះទាយាទស្នងមរតក តំរូវអោយមានសំណើរស្នើសុំជាលាយលក្ខណ៍រួមក្នុងការិយាល័យតំណាងរបស់យើង។

១៧.០៥ ករណីលើកលែងអ្វី ដែលបានផ្តល់ជូនខាងលើ អ្នកចែកចាយត្រូវបានហាមប្រាមមិនអោយផ្លាស់ប្តូរអ្នកជ្រាបជ្រាបទោះបីជាស្ថិតនៅក្នុងរូបភាពផ្ទាល់ រឺមិនផ្ទាល់ក៏ដោយ ។ ក្រុមហ៊ុនហ្វារេវីលីវីងទទួលស្គាល់តែពាក្យសុំដំបូង ដែលបានទទួលដោយការិយាល័យតំណាងរបស់ក្រុមហ៊ុនតែប៉ុណ្ណោះ រាល់ពាក្យសុំបន្ទាប់គឺមិនត្រូវបានទទួលស្គាល់ឡើយ។

១៧.០៦ នៅពេលអ្នកចែកចាយបានផ្លាស់ប្តូរទីលំនៅ ពួកគេត្រូវតែបញ្ជាក់អាសយដ្ឋានក្នុងប្រទេសចាស់មកកាន់ការិយាល័យដើម្បីធ្វើការផ្លាស់ប្តូរសំរាប់ប្រទេសថ្មី ដែលពួកគេបានស្នាក់នៅ។

១៧.០៧ កំហុស និងសណ្ឋានៈ ប្រសិនបើអ្នកចែកចាយមានសណ្ឋាន រឺក៏គិតថាមានកំហុសកើតមានឡើងចំពោះ ប្រាក់លើកទឹកចិត្តរបាយការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន ការបង់រំលែ និងការផ្លាស់ប្តូរ អ្នកចែកចាយតំរូវអោយមានការបញ្ជាក់មកកាន់ក្រុមហ៊ុនប្រតិបត្តិក្នុងរយៈពេល ៦០ថ្ងៃ គិតពីថ្ងៃ ដែលអ្នកបានដឹងថាមានកំហុស រឺ បញ្ហាកើតមានឡើង។ ក្រុមហ៊ុនហ្វារេវីមិនទទួលខុសត្រូវចំពោះរាល់បញ្ហា កំហុស ដែលមិនបានរាយការណ៍ក្នុងរយៈពេល ៦០ថ្ងៃនោះទេ។

១៧.០៨ ការលាឈប់ ថោយស្ម័គ្រចិត្ត

- ក)- អ្នកចែកចាយអាចធ្វើការលាឈប់ពីភាពជាសមាជិករបស់គេ ដោយស្ម័គ្រចិត្ត តាមរយៈការសសេរជាសំណើ និងមានហត្ថលេខា និងឈ្មោះរបស់អ្នកចែកចាយនោះ។ ថ្ងៃ ដែលមានសុពលភាព គឺចាប់ពីថ្ងៃ ដែល សំណើលាឈប់ត្រូវបានបញ្ជូនមកដល់ការិយាល័យរបស់ក្រុមហ៊ុន ។
- ខ)- នៅពេលអ្នកចែកចាយលាឈប់ ប្តីរឺប្រពន្ធ គឺត្រូវបានបញ្ឈប់ដូចគ្នាផងដែរ។
- គ)- បន្ទាប់ពីរយៈពេល២ឆ្នាំ អ្នកចែកចាយអាចស្នើសុំមកកាន់ការិយាល័យរបស់ក្រុមហ៊ុនវិញ ដើម្បីសុំសិទ្ធិជាអ្នកចែកចាយឡើងវិញ ។ នៅពេលទទួលបានការអនុញ្ញាតហើយ អ្នកចែកចាយអាចចាប់ផ្តើមក្នុងតំណែងជាអ្នកចែកចាយថ្មីហើយកូនក្រុមហ៊ុនកាលពីមុនក៏មិនត្រូវបានផ្តល់អោយឡើងវិញដែរ។

១៧.០៩ កត្តាបង្កអោយមានការបញ្ឈប់

- ក- ការបញ្ឈប់មានន័យថា ជាការព្រឹក្សាពិគ្រោះគ្រប់ទាំងឯកសិទ្ធិក្នុងប្រទេស និងអន្តរជាតិ ហើយនិងសិទ្ធិ ដែលបានចែងក្នុងកិច្ចសន្យាជាតំណាងចែកចាយរបស់ក្រុមហ៊ុនហ្វារេវីលីវីង រួមទាំងសិទ្ធិក្នុងការទិញផលិតផល និងចែកចាយផលិតផលផងដែរ ។ លទ្ធផលនៃការបញ្ឈប់ គឺមិនផ្តល់ជូនប្រាក់លើកទឹកចិត្ត រង្វាន់លើកទឹកចិត្ត សិទ្ធិចូលរួមគ្រប់កម្មវិធីលើកទឹកចិត្តទាំងអស់របស់ក្រុមហ៊ុន។
- ខ- អ្នកចែកចាយដែលបានបញ្ឈប់គឺត្រូវតែសងមកក្រុមហ៊ុនវិញទៅតាមការទាមទាររបស់ក្រុមហ៊ុន និងសុខចិត្តសងមកក្រុមហ៊ុនវិញ ទាំងការផ្តល់អោយក្រុមហ៊ុននូវរាល់ទាំងកម្មវិធីទាំងអស់វិញ ទាំងរង្វាន់ ស្តុក រឺ ប្រាក់លើកទឹកចិត្ត ដែលបានទទួលពីក្រុមហ៊ុន បន្ទាប់ពីថ្ងៃដែលដែលត្រូវបានបញ្ឈប់ ។ បន្ទាប់ពីថ្ងៃទូទាត់សំណង នូវការខូចខាត ដែលបានបង្ករួមក្នុងការប្រព្រឹត្តខុសរបស់អ្នកចែកចាយ ប្រាក់លើកទឹកចិត្តរបស់អ្នកចែកចាយដែលត្រូវបានបញ្ឈប់នឹងត្រូវបាននឹងត្រូវបានផ្តល់ជូនដល់មេបណ្តាញរបស់អ្នកចែកចាយដែលមិនបានបំពានលើគោលការណ៍ក្រុមហ៊ុន ។
- គ- បន្ទាប់ពីរយៈពេល ២ឆ្នាំ ក្រោយមកអ្នកចែកចាយ ដែលត្រូវបានបញ្ឈប់អាចដាក់ពាក្យក្នុងការសុំធ្វើជាអ្នកចែកចាយសារឡើងវិញម្តងទៀតបាន ។ នៅពេលក្លាយជាអ្នកចែកចាយថ្មី នោះកូនក្រុមចាស់របស់គេមិនអាចរក្សាបានឡើយ។

១៧.១០ គោលការណ៍ប្រែប្រួលអ្វីៗត្រូវនឹក

- ក- ការលក់ផលិតផលតាមរយៈគេហទំព័រ៖ អ្នកចែកចាយទាំងឡាយ និងត្រូវបានផ្តល់ជូនគេហទំព័រសំរាប់អ្នកចែកចាយ ឯករាជ្យពីក្រុមហ៊ុន (MyAfbiz) សំរាប់ការទិញផលិតផលតាមរយៈអនឡាញដោយប្រើប្រាស់គេហទំព័រភ្ជាប់របស់ក្រុមហ៊ុន www.foreverliving.com ។ រាល់ការបញ្ជាទិញទាំងអស់គឺត្រូវបានភ្ជាប់ជាមួយគេហទំព័រនេះ។ គេហទំព័រភ្ជាប់នេះ គឺត្រូវបានរៀបចំ ដើម្បីអោយបង្ហាញនៅលើគេហទំព័ររបស់អ្នកចែកចាយ និងថែរក្សាអភ័យឯកសិទ្ធិចំពោះម៉ាក ញីហោ និងផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន ហើយដើម្បីថែរក្សាទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកចែកចាយ និងអតិថិជន អ្នក ចែកចាយត្រូវបាន ហាមប្រាមការលក់ម៉ាកញីហោទាំងអស់របស់ក្រុមហ៊ុនតាមរយៈគេហទំព័រឯករាជ្យរបស់ពួកគេ ។ ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកអាចត្រឹមតែភ្ជាប់នូវគេហទំព័រផ្លូវការក្រុមហ៊ុនតែប៉ុណ្ណោះ www.foreverliving.com ។
- ខ- ការជ្រោមជ្រែងតាមគេហទំព័រ ដោយប្រើប្រាស់ទម្រង់បែបបទអេឡិចត្រូនិក រីកទាំងអនឡាញត្រូវបានហាមឃាត់ ក្រៅពីទម្រង់បែបបទជាផ្លូវការរបស់ក្រុមហ៊ុន www.foreverliving.com ។
- គ- គេហទំព័ររបស់អ្នកចែកចាយឯករាជ្យ ដែលប្រើប្រាស់សំរាប់ទិញ និងផ្សព្វផ្សាយផលិតផល វិធិកាសអាជីវកម្ម គឺមិនមែនសំរាប់លក់ រឺជ្រោមជ្រែង គឺត្រូវបានអនុញ្ញាតិ ហើយនិងត្រូវតែគោរពទៅតាមគោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន។
- ឃ- អ្នកចែកចាយមិនត្រូវប្រើប្រាស់ឈ្មោះ ហ្វូរអេវីលីវីងប្រដាក់ រឺក៏និមិត្តសញ្ញាផ្សេងៗឈ្មោះផលិតផល រឺឈ្មោះ តាម លំនាំគេហទំព័ររបស់ក្រុមហ៊ុន រឺចិតចំលង រឺប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ផ្សេងៗរបស់ក្រុមហ៊ុនបានមកពីប្រភពផ្សេង ដែលធ្វើ អោយមានការយល់ថា គេហទំព័ររបស់អ្នកចែកចាយ ជាហ្វូរអេវីលីវីងផ្លូវការរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ឈ្មោះផលិតផលរបស់ ក្រុមហ៊ុនហ្វូរអេវីលីវីងគឺ ត្រូវបានរឹតបន្តឹងបំផុត ហើយមិនអនុញ្ញាតិអោយប្រើប្រាស់ ប្រសិនបើមិនមានការអនុញ្ញាតិ ។ គេហទំព័ររបស់អ្នកចែកចាយ គឺត្រូវតែបញ្ជាក់អោយច្បាស់ថាជាអ្នកចែកចាយឯករាជ្យ រឺមិនមានភ្នាក់ងារ រឺតំណាង ជាសាខានោះឡើយ។
- ង- អ្នកចែកចាយ ត្រូវតែភ្ជាប់គេហទំព័រអេឡិចត្រូនិកជាផ្លូវការរបស់ក្រុមហ៊ុន ដែលបានបង្កើត និងថែរក្សាដោយក្រុមហ៊ុន www.foreverliving.com ។
- ច- រាល់គេហទំព័ររបស់អ្នកចែកចាយឯករាជ្យត្រូវតែមានការអនុញ្ញាតិ ដោយក្រុមហ៊ុន រឺផលិតផល ដែលជាផ្នែកមួយ ផ្នែកយីហោ និងជាអត្ថបទ ដែលប្រកបទៅដោយក្រុមសីលធម៌។
- ឆ- ការផ្សព្វផ្សាយតាមគេហទំព័រអេឡិចត្រូនិករបស់អ្នកចែកចាយ គឺត្រូវតែមានការអនុម័តពីក្រុមហ៊ុន រឺជាផ្នែកមួយនៃបង្ហាញ របស់ក្រុមហ៊ុន រឺជាការផ្សព្វផ្សាយ ដែលត្រូវបានការអនុញ្ញាតិពីក្រុមហ៊ុន។ បង្ហាញតាមរយៈអេឡិចត្រូនិកត្រូវតែមានការ អនុញ្ញាតិពីក្រុមហ៊ុនដើម្បីអាចបង្ហាញបាន ហើយត្រូវតែភ្ជាប់គេហទំព័ររបស់ក្រុមហ៊ុន រឺក៏គេហទំព័ររបស់អ្នកចែកចាយ ដែលត្រូវបានអនុញ្ញាតិពីក្រុមហ៊ុន។ រាល់គេហទំព័រផ្សព្វផ្សាយតាមអេឡិចត្រូនិក គឺត្រូវតែគោរព និងគ្រប់គ្រង ទៅតាមគោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន ដែលស្ថិតក្នុងការគ្រប់គ្រងការចែកចាយ និងការផ្សព្វផ្សាយ។

១៨- ច្បាប់

១៨.០១ ដំណោះស្រាយជំលោះ និងការលះបង់សិទ្ធិនៃការជំនុំជំរះរបស់គណៈវិនិច្ឆ័យ

- ក- ប្រសិនបើជំលោះ រឺការទាមទារ ដែលពាក់ព័ន្ធជាមួយទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកចែកចាយរបស់ក្រុមហ៊ុនហ្វូរអេវីលីវីង ដែលមិនអាចធ្វើការចរចាណា រវាងក្រុមហ៊ុន ហើយនិងអ្នកចែកចាយ គឺយល់ព្រមស្វែងរកដំណោះស្រាយដ៏សមហេតុផល មួយដែលត្រូវបានកំណត់ ពេលមួយក្នុងការដោះស្រាយជំលោះ ដើម្បីអោយអោយមានប្រសិទ្ធភាព និងសន្សំសំចៃថវិការ គឺត្រូវតែបញ្ជូនករណីទាំងអស់នេះទៅកាន់អង្គជំនុំជំរះ ដើម្បីធ្វើការកាត់សេចក្តី ដោយគណៈវិនិច្ឆ័យសមាគមនិរាសកណ្តាល អាមេរិកាំង នៅក្នុងទីក្រុងម៉ារីកូប៉ា នៃរដ្ឋអាវិស្សូណា ដោយស្របតាមនីតិវិធីជាលាយលក្ខណ៍ ដែលបានធ្វើដោយ ក្រុមហ៊ុនហ្វូរអេវីលីវីងសំរាប់ការដោះស្រាយជំលោះ ។ ក្រុងម៉ារីកូប៉ា នៃរដ្ឋអាវិស្សូណា ជាទីកន្លែងតែមួយគត់សំរាប់ដោះស្រាយ ជំលោះរវាងក្រុមហ៊ុន និងអ្នកចែកចាយឯករាជ្យ ដោយស្ថិតទៅតាមគោលការណ៍ដោះស្រាយជំលោះរបស់ក្រុមហ៊ុន និងនីតិវិធីរបស់ទីក្រុង ម៉ារីកូប៉ាបស់រដ្ឋអាវិស្សូណា ។ ពាក្យសុំចុះឈ្មោះរបស់អ្នកចែកចាយឯករាជ្យ ហើយនិងកិច្ចសន្យាគឺ ត្រូវបានរក្សាទុក និងត្រួតពិនិត្យ ដោយប្រព្រឹត្តទៅតាមច្បាប់របស់រដ្ឋអាវិស្សូណា។
- ខ- រាល់ការចូលរួមក្នុងកម្មវិធីអន្តរជាតិដែលបង្កើតឡើង ដោយក្រុមហ៊ុនជាអភ័យឯកសិទ្ធិ ដែលបានផ្តល់ជូនអ្នក ចែកចាយ នូវឱកាសទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីក្រុមហ៊ុនហ្វូរអេវីលីវីងប្រដាក់ជាក្រុមហ៊ុនបណ្តាញទិញអន្តរជាតិ។ កម្មវិធីអន្តរជាតិ ទាំងអស់នេះត្រូវបានគ្រប់គ្រង និងត្រួតពិនិត្យពីការិយាល័យកណ្តាលក្នុងទីក្រុងម៉ារីកូប៉ា ក្នុងរដ្ឋអាវិស្សូណា។ ការចូល រួមរបស់អ្នកចែកចាយក្នុងកម្មវិធីអន្តរជាតិត្រូវតែមានការយល់ព្រម និងការអនុញ្ញាតិចំពោះដែលកើតមានឡើងរឺពាក់ព័ន្ធ

ដល់ទំនាក់ទំនង រវាងអ្នកចែកចាយវិធីលិខិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនហ្វូអែវលីវីងប្រដាក់ រួមទាំងសាខាតំណាងរបស់ក្រុមហ៊ុនទាំងអស់និងត្រូវដោះស្រាយដោយអាជ្ញាកណ្តាល នៅក្រុងមារីកូប៉ា នៃរដ្ឋអាវិស្កូណា អនុលោមទៅតាម Forever Living.com និង ក្រុមហ៊ុន ហ្វូអែវលីវីងប្រដាក់ អន្តរជាតិ (Forever Living Product International, LLC) ដែលជាអ្នកកាន់គោលការណ៍ទាំងអស់ដើម្បីដោះស្រាយជំនោះ ដូចដែលបានចែងលើ និងដូចដែលបានចែងក្នុងគេហទំព័ររបស់ក្រុមហ៊ុន www.foreverliving.com ។

១៨. ការផ្ទេរមរតក

ក- រាល់ការផ្ទេរ ការប្រគល់ភាពជាអ្នកចែកចាយទៅកាន់បុគ្គលផ្សេងទៀតត្រូវបានហាមឃាត់លើកលែងតែមានករណីស្លាប់ ការបាក់បែកគ្នា រឺការលែងលះស្របច្បាប់ណាមួយ។

ខ- សិទ្ធិក្នុងការទទួលមរតកគឺសំរាប់ភាពជាអ្នកចែកចាយគឺត្រូវបានកំណត់ និងដាក់កំហិតដូចខាងក្រោម៖

- ១- ទាយាទត្រូវតែជាបុគ្គល ដែលមានគុណសម្បត្តិជាអ្នកចែកចាយ។
- ២- ទាយាទត្រូវតែជាបុគ្គលដែលពេញវ័យ ទុកចិត្ត ជាអាណាព្យាបាលអាចរៀបចំសំរាប់ឯកសារក្នុងការផ្ទេរសំរាប់ពហុទាយាទ រឺអនីតិជន។ នៅពេលឯកសារត្រូវបានធ្វើឡើងហើយ ឯកសារផងចុងសំរាប់ត្រូវយកមកដកសំរាប់ក្រុមហ៊ុន។ ហើយក្នុងលិខិតត្រូវតែបញ្ជាក់អោយច្បាស់ ថាអ្នកទទួលមរតក គឺទទួលសិទ្ធិជាភ្នាក់ងារចែកចាយបន្ត។ បុគ្គលជាអ្នកស្នងមរតកគឺត្រូវតែជាអ្នកទទួលការយល់ព្រមពីគុណការ ដែលមានយុត្តាធិការពេញសមត្ថភាព និងបានយល់ព្រមជាក់លាក់អោយធ្វើជាអ្នកចែកចាយក្នុងនាមជាអនីតិជន ។
- ៣- អ្នកទទួលសិទ្ធិគ្រប់គ្រង និងអាណាព្យាបាលម្នាក់ម្នាក់ នឹងរក្សាសិទ្ធិជាអ្នកចែកចាយម្នាក់កាលណា កិច្ចព្រមព្រៀងរបស់អ្នកចែកចាយមិនត្រូវបាន បំពានរហូតដល់អ្នកស្នងមរតកពេញវ័យ ហើយទាយាទម្នាក់នោះយល់ព្រមទទួលខុសត្រូវលើឋានៈជាភ្នាក់ងារចែកចាយដោយមានការយល់ព្រមពីគុណការ។
- ៤- អ្នកទទួលភារៈគ្រប់គ្រងសិទ្ធិ រឺអាណាព្យាបាលម្នាក់ ប្តីរឺប្រពន្ធ រឺអ្នកតំណាងភ្នាក់ងារចែកចាយម្នាក់ នឹងត្រូវតែទទួលខុសត្រូវចំពោះសកម្មភាពនានារបស់ទាយាទ រឺជាប្តីប្រពន្ធ របស់ពួកគេសំរាប់គោលបំណងនៃគុណផ្សេងៗនៃគោលការណ៍របស់កិច្ចព្រមព្រៀងរបស់អ្នកចែកចាយ។ រាល់ការរំលោភបំពានទៅលើ គោលការណ៍ផ្សេងៗរបស់ក្រុមហ៊ុនដោយបុគ្គលខាងលើគឺជាបុព្វហេតុនៃការបញ្ឈប់ឋានៈជាភ្នាក់ងារចែកចាយ។
- ៥- តំណែងរបស់អ្នកចែកចាយបានមកពីមរតកនៅក្នុងផែនការទិផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុន គឺត្រូវតែដាក់កំណត់ មិនអោយលើសពីតំណែង Manager ដែលទទួលបាននោះទេ ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក៏ដោយក៏រង្វាន់ផ្សេងនឹងត្រូវបានផ្តល់ជូន និងសេចក្តីតម្រូវការផ្សេងក៏ដូចគ្នាផងដែរដូចដែលបុគ្គលស្លាប់បានប្រគល់ជូន។ តំណែងនៃភ្នាក់ងារចែកចាយ ដែលនៅក្រោមប្រធានគ្រប់គ្រងនឹងត្រូវទទួលបានមរតកតាមកិរិតនោះដែរ ។

គ- រាល់ពាក្យសុំចូលជាសមាជិកភ្នាក់ងារចែកចាយរបស់ក្រុមហ៊ុនហ្វូអែវលីវីងប្រដាក់ ដែលបានហត្ថលេខាពីរនាក់ដោយមិនគិតពីរយៈពេល ដែលបានចុះហត្ថលេខា នឹងត្រូវបានចាត់ទុកជាការបង្កើតសហគមន៍ជាមួយនឹងសិទ្ធិនៃអ្នកនៅរស់។ ប្រសិនបើអ្នកនៅរស់ស្ថិតនៅក្នុងទ្រព្យសម្បត្តិរបស់រដ្ឋ រឺស្ថិតនៅក្នុងសហគមន៍ណាមួយនោះចំណាត់ការនឹងស្ថិតនៅលើទ្រព្យសម្បត្តិសហគមន៍ជាមួយសិទ្ធិនៃអ្នកនៅរស់ ។ កាលមានការបញ្ជាក់ពី មរណភាពរបស់បុគ្គលណាមួយ ក្នុងចំនោមអ្នកចែកចាយ ជាប្តីរឺប្រពន្ធ ដែលបានចុះហត្ថលេខានោះសិទ្ធិជាអ្នកលក់ត្រូវបានផ្ទេរដោយស្វ័យប្រវត្តិជូនអ្នកដែលនៅរស់ ។ ការនេះនឹងក្លាយជាកត្តាសត្យានុមត ដែលបានចែងនៅក្នុងលិខិតបណ្តាំរបស់ភ្នាក់ងារចែកចាយដែលបានស្លាប់ហើយ ។ បន្ថែមលើពីនេះទៅទៀតនោះការនេះមានន័យថានៅពេល បុគ្គលពីររូបបានចុះហត្ថលេខានៅលើពាក្យសុំ ជាសមាជិករបស់ក្រុមហ៊ុនហ្វូអែវលីវីងប្រដាក់ អ្នកដែលនៅរស់នឹងក្លាយជាអ្នកចែកចាយរបស់ក្រុមហ៊ុន បន្ទាប់ពីមរណៈភាពរបស់បុគ្គលទី១ ប្រសិនបើអ្នកមិនចង់បានលទ្ធផលបែបនេះទេ អ្នកត្រូវតែមកទំនាក់ទំនងការិយាល័យប្រចាំប្រទេស ដើម្បីធ្វើការបញ្ជាក់សេចក្តីត្រូវការរបស់អ្នក និងដើម្បីធ្វើការកំណត់ថា តើសេចក្តីត្រូវការរបស់អ្នកអាចត្រូវបានសម្រេចសំរួលដែររឺទេ ? ចូរចាំថាមិនអាចធ្វើការផ្លាស់ប្តូរនៅក្នុងឋានៈជាអ្នកចែកចាយរបស់អ្នកបានទេ នៅក្នុងមួយជីវិតរបស់អ្នកលើកលែងតែមានការលែងលះគ្នា រឺ ការចែកផ្លូវគ្នាប៉ុណ្ណោះ។

ឃ- ប្រសិនបើពាក្យសុំចូលជាសមាជិក នៃបុគ្គលជាអ្នកចែកចាយ ដែលបានរៀបការស្របច្បាប់ ដែលបានគូសនៅក្នុងប្រអប់ស្ថានភាពគ្រួសារថា អ្នកដែលមានគ្រួសាររួចហើយ ប៉ុន្តែក្នុងពាក្យសុំនោះមានតែហត្ថលេខាតែមួយរបស់ភាគីខាងលើ ដែលបានរៀបការ នោះក្រុមហ៊ុននឹងចាត់ទុកបុគ្គលជាភ្នាក់ងារចែកចាយជា សហសិទ្ធិជាមួយសិទ្ធិនៃអ្នកនៅរស់ ។

ង- ពាក្យសុំចូលជាសមាជិករបស់ភ្នាក់ងារអ្នកចែកចាយម្នាក់ដែលមានគូសនៅក្នុងប្រអប់ស្ថានភាពគ្រួសារ ជាអ្នកនៅលីវី និងមាន

ហត្ថលេខាតែមួយនោះក្រុមហ៊ុន នឹងធ្វើទៅតាមគោលការណ៍ខាងក្រោម៖

- ១- អាចផ្លាស់ប្តូរស្ថានភាពគ្រួសារពីអ្នកនៅលីវ ទៅជាអ្នកបានរៀបការរួច ហើយអ្នកចែកចាយត្រូវបញ្ជូនពាក្យសុំចុះឈ្មោះថ្មីដែលបានបញ្ជាក់ថាមានការផ្លាស់ ប្តូរស្ថានភាពគ្រួសារដោយត្រូវភ្ជាប់មកជាមួយលិខិតបញ្ជាក់ពីអាពាហ៍ពិពាហ៍។ ចាប់ពីពេលនេះមកក្រុមហ៊ុននឹងចាត់ទុកសិទ្ធិរបស់អ្នកលក់ជាសហកម្មសិទ្ធិជាមួយសិទ្ធិអ្នកនៅរស់ ។
- ២- ដើម្បីផ្លាស់ប្តូរមរណភាពរបស់បុគ្គលជាអ្នកចែកចាយរបស់ក្រុមហ៊ុនហួរអេវើលីវីងគីត្រូវអោយមានលិខិតបណ្តាំ រឺ ប្រើប្រាស់សិទ្ធិតំណាងជាអាណាព្យាបាល។
- ៣- ក្រុមហ៊ុនទទួលស្គាល់សិទ្ធិ សហកម្មសិទ្ធិជាមួយនិងសិទ្ធិអ្នកនៅរស់ និងអាណាព្យាបាលភាពទុកជាមធ្យោបាយខាងផ្លូវច្បាប់នៃការផ្ទេរ ទ្រព្យសម្បត្តិ នៅពេលមរណៈភាព ដោយមិនចាំបាច់ឆ្លងកាត់នីតិវិធីសុពលកម្មនៃមរតក ដើម្បីអោយទ្រព្យនោះបានទៅដល់ទាយាទបំរុង។
- ៤- ក្នុងរយៈពេល៦ ខែបន្ទាប់ពីអ្នកចែកចាយស្លាប់ អ្នកតំណាង អ្នកទទួលមរតក រឺអាណាព្យាបាលត្រូវតែរាយការណ៍ពីមរណៈភាពមកកាន់ការិយាល័យតំណាងក្នុងប្រទេសរបស់អ្នក។ របាយការណ៍បញ្ជាក់ត្រូវអោយមានលិខិតបញ្ជាក់ពីមរណភាព លិខិតផ្ទេរមរតក រឺបញ្ជាក់សុភាពដើម្បីផ្ទេរភាពជាសិទ្ធិអ្នកចែកចាយអោយបានជោគជ័យ ។ បន្ទាប់ពីរយៈពេល៦ខែពីថ្ងៃមរណៈកាលបើមិនមានបញ្ជាក់នោះទេក្រុមហ៊ុននឹងលុបភាពជាអ្នកចែកចាយចេញ ។ រយៈពេលក្នុងការបញ្ជាក់ និងតំរូវការឯកសារអាចជួយពន្យារពេល និងការបញ្ឈប់ភាពជាអ្នកចែកចាយ ។ វាក៏អាស្រ័យទៅលើហេតុផលដែលសមហេតុផលក្នុងការពន្យារពេលក្នុង ការផ្តល់ឯកសារពីមរណភាពមកាន់ការិយាល័យប្រចាំប្រទេសក្នុងអំឡុងពេល៦ខែ។ ក្រុមហ៊ុនហួរអេវើលីវីងប្រដាក់ក្រសួងសិទ្ធិក្នុងការផ្តល់ការចំណាយដល់អ្នកនៅរស់ និងបុគ្គលជាអ្នកស្នងមរតក រឺបុគ្គលជាអ្នកតំណាងស្របច្បាប់របស់បុគ្គលស្លាប់ជាអ្នកចែកចាយ។

១៤.០៧ ការផ្លាស់ប្តូរ របាយការណ៍លើលះលះ

- ក- នៅក្នុងអំឡុងពេល ដែលមានការលើងលះដែលមិនទាន់ដាច់ស្រេច រឺការចរចាមិនទាន់ចប់អំពីដំណោះស្រាយមិនទាន់ដាច់ស្រេចក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាទ្រព្យសម្បត្តិ នោះក្រុមហ៊ុនហួរអេវើលីវីង នឹងនៅបន្តការបើកប្រាក់រង្វាន់ជូនដល់ភ្នាក់ងារជាអ្នកចែកចាយរបស់ខ្លួនដដែល ត្បិតភាពជាសមាជិកភាពរបស់គាត់ស្ថិតនៅមុនពាក្យបណ្តឹង។
- ខ- ក្នុងករណីបាក់បែកគ្នា រឺលើងលះគ្នាតាមផ្លូវច្បាប់នោះកិច្ចព្រមព្រៀងនឹងត្រូវបានអនុវត្តទៅតាមនីតិវិធីនៃច្បាប់ដែលបានកំណត់ក្នុងការដោះស្រាយទ្រព្យសម្បត្តិអាចបង្កាប់បញ្ជារឺឋានៈជាភ្នាក់ងារអោយធ្វើការប្រគល់ជូនភាគីខាងប្តីរឺប្រពន្ធ។ ទោះបីជាយ៉ាងនេះក៏ដោយភាពជាសមាជិកភ្នាក់ងារចែកចាយនេះមិនអាចពុះជ្រៀកចែកគ្នាបានឡើយ ។ចំណែកប្តីរឺប្រពន្ធអាចជ្រើសរើសក្នុងការបង្កើតសិទ្ធិអ្នកចែកចាយរបស់ខ្លួននៅក្នុងកំរិតដូចគ្នាក្នុងផែនការជំនួញរបស់ខ្លួនដែលបានបង្កើតជាមួយអតីតប្តី រឺប្រពន្ធ។ ប្តីរឺប្រពន្ធនោះត្រូវតែប្រើប្រាស់អ្នកធានាតែមួយ ។ឋានៈជាអ្នកចែកចាយនេះត្រូវបានចាត់ទុកថាអ្នកស្នងមរតករឺហួតបានគុណសម្បត្តិសារជាថ្មី។

១៩ បញ្ហាតំណែងអំពីលិខិត

១៩.០១- ទៅតាមវិសាលភាពនៃការអនុញ្ញាតគោលការណ៍ហួរអេវើ នោះនាយកគ្រប់គ្រងនានា មន្ត្រី ម្ចាស់ភាគហ៊ុន បុគ្គលិក អ្នកទទួលបានតំណែង និងភ្នាក់ងារតំណាង (សរុបមកទាំងអស់នេះហៅថា “សហការី ”) នឹងមិនត្រូវទទួលខុសត្រូវចំពោះហើយភ្នាក់ងារលក់ដោះលើង អិហ្វអិលភី និងសហការីរបស់ខ្លួន និង បោះបង់រាល់ការទាមទារទាំងអស់សំរាប់ការបាត់បង់ផលប្រយោជន៍ណាទោះដោយផ្ទាល់ រឺ ប្រយោល ជាពិសេសផលវិបាកនូវការខូចខាតផ្សេងៗ និងសំរាប់ការបាត់បង់ដទៃទៀត ដែលបានរងទទួល ប្តឹងទុក្ខពីភ្នាក់ងារលក់ ដែលជាលទ្ធផលនៃ៖ (ក) រឺវិវាទរបស់ភ្នាក់ងារលក់អំពីកិច្ចព្រមព្រៀងអំពីភាពជាភ្នាក់ងារលក់អិហ្វអិលភី របស់ពួកគេលើវិធាននិងនីតិវិធីនានារបស់ក្រុមហ៊ុន (ខ) ការលើកកំពស់ ឬ ប្រតិបត្តិការនៃឋានៈជាភ្នាក់ងារលក់អិហ្វអិលភី របស់ភ្នាក់ងារលក់ម្នាក់ និង សកម្មភាពនានារបស់ភ្នាក់ងារលក់ ដែលបានពាក់ព័ន្ធចំពោះការនេះ (គ) ទិន្នន័យខុស ឬ មិនត្រឹមត្រូវរបស់ភ្នាក់ងារលក់ ឬ ព័ត៌មានដែលបានផ្តល់មក អិហ្វអិលភី ឬ សហការីរបស់ខ្លួន ឬ ក៏ (ឃ) ការបរាជ័យរបស់ភ្នាក់ងារលក់ក្នុងការផ្តល់ព័ត៌មាន ឬ ទិន្នន័យណា ដែលចាំបាច់សំរាប់អិហ្វអិលភី ធ្វើការប្រតិបត្តិអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន រួមបញ្ចូលទាំងការមិនកំណត់ ព្រំដែន ការចុះឈ្មោះរបស់ភ្នាក់ងារលក់ និង ការព្រមទទួលចូលក្នុងគំរោងទិដ្ឋារបស់អិហ្វអិលភី និងការចំណាយនៃប្រាក់រង្វាន់លើក្រុមនានា។ **ភ្នាក់ងារលក់ម្នាក់ៗ យល់ព្រមថា ការទទួលខុសត្រូវទាំងស្រុងរបស់ អិហ្វអិលភី និង សហការីរបស់ខ្លួនចំពោះការទាមទារណាមួយ ប៉ុន្តែមិនមានផែនការលក់ចំពោះការបង់នៃច្រើនណាមួយ ដែលកំពុងបន្តក្នុងកិច្ចសន្យា កិច្ចសន្តង ឬសម្រេច រឺ មិនមែនត្រូវ**

ធ្វើឱ្យលើស ហើយនឹងត្រូវចាក់វិវិចចំពោះចំនួននៃផលិតផល ដែលភ្នាក់ងារលក់បានទិញពីអិប្រូអិលភី ដែលស្ថិតក្នុងសភាពអាចលក់បាន ។

១៩.០២-ការកំណត់អាជ្ញាប័ណ្ណសំរាប់ការប្រើប្រាស់រូបសញ្ញាផ្សេងៗរបស់ក្រុមហ៊ុន

- ក- ឈ្មោះ ហ្វូអេរីលីវីងប្រដាក់ និងនិមិត្តសញ្ញា ហើយនិងឈ្មោះដែលបានដាក់ដោយក្រុមហ៊ុនដូចជាឈ្មោះផលិតផល ហើយនិង និមិត្តសញ្ញារបស់ក្រុមហ៊ុន ។
- ខ- រាល់អ្នកចែកចាយទាំងឡាយ ដែលបានការទទួលការអនុញ្ញាតពី ក្រុមហ៊ុនក្នុងការប្រើប្រាស់រូបសញ្ញាពាណិជ្ជកម្ម នានា រូបសញ្ញាសេវាកម្ម ហើយនិងរូបសញ្ញាផ្សេងទៀតរបស់ក្រុមហ៊ុន ដែលបានចុះបញ្ជី ដោយគោរព ទៅតាមកាតព្វកិច្ច និងភារៈកិច្ច ដែលស្ថិតនៅក្រោមកិច្ចព្រមព្រៀងរបស់អ្នកចែកចាយ និងនីតិវិធីនៃគោលការណ៍ របស់ក្រុមហ៊ុន។ រាល់ទាំងរូបសញ្ញាទាំងអស់គឺជាទ្រព្យសម្បត្តិផ្តាច់មុខរបស់ក្រុមហ៊ុនហ្វូអេរីលីវីងប្រដាក់ទាំងអស់។ រូបសញ្ញាទាំងអស់ គឺត្រូវបានយកប្រើប្រាស់ដូច ដែលបានផ្តល់សិទ្ធិ និងបានចែងក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងរបស់ អ្នកចែកចាយនិងនីតិវិធីនានា ដែលឆ្លើយឆ្លងគ្នា។ អាជ្ញាប័ណ្ណ ដែលបានផ្តល់នៅទីនេះនឹងត្រូវមាន ប្រសិទ្ធភាព តែកាលណា អ្នកចែកចាយម្នាក់ស្ថិតនៅគោលជំហរមួយត្រឹមត្រូវនិងស្ថិតក្នុងភាពស្របគ្នាជាមួយនិងគោលការណ៍ និង នីតិវិធីនានារបស់ក្រុមហ៊ុន ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក៏ដោយ ក៏មានការហាមឃាត់ចំពោះ អ្នកចែកចាយ ដែលប្រកាស ថាជាម្ចាស់របស់និមិត្តសញ្ញាណាមួយលើរូបសញ្ញាផ្សេងៗរបស់ក្រុមហ៊ុនហ្វូអេរីលីវីងប្រដាក់(ចុះឈ្មោះដូមែនដោយ ប្រើប្រាស់ឈ្មោះហ្វូអេរីលីវីង រឺរូបសញ្ញាណាផ្សេងទៀតរបស់ក្រុមហ៊ុន រឺក្នុងទម្រង់ណាមួយឡើយ) លើកលែងតែមាន ការអនុញ្ញាតជាលាយលក្ខណ៍ពីក្រុមហ៊ុនហ្វូអេរីលីវីងប្រដាក់។
- គ- អ្នកចែកចាយគមិនត្រូវបានអនុញ្ញាតអោយមានការផ្សព្វផ្សាយផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនហ្វូអេរីលីវីងដោយតាមរយៈសំរាប់ ភារៈផ្សព្វផ្សាយផ្សេងៗ ដែលត្រូវបានធ្វើឡើងដោយក្រុមហ៊ុនហ្វូអេរីលីវីងប្រដាក់ ។អ្នកចែកចាយគមិនអនុញ្ញាតអោយប្រើ ប្រាស់ ការសរសេរ ការថតចម្លង រឺជាឧបករណ៍ណាមួយសំរាប់ការផ្សព្វផ្សាយ រឺ ពិពណ៌នាពីអំពីផលិតផល រឺគំរោង អាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន រឺឧបករណ៍ទីផ្សារណាដែលមិនបានផ្តល់អោយដោយក្រុមហ៊ុនហ្វូអេរីលីវីងប្រដាក់ នោះទេ រាល់ទាំងបករណ៍ទីផ្សារទាំងអស់គឺត្រូវតែមានការអនុញ្ញាតពីក្រុមហ៊ុនមុន និងបោះពុម្ព និងការដាក់ផ្សាយ ។អ្នក ចែកចាយរបស់ក្រុមហ៊ុនគមិនត្រូវអនុញ្ញាតការបង្ហាញបង្ហាញពីក្រុមហ៊ុនហ្វូអេរីលីវីងប្រដាក់ គំរោងអាជីវកម្ម និងប្រាក់ ចំណូលរបស់ ក្រុមហ៊ុនឡើយ។

២០. កិច្ចព្រមព្រៀងសំខាន់ និងការមិនបើកចំហរ

- ក- របាយការណ៍របស់កូនក្រុម និងរបស់អ្នកដទៃ ព័ត៌មានពីអង្គការខាងក្រោម និងរបាយការណ៍សរុបអំពីកំរើជើងសារ ប្រចាំ ខែគឺស្ថិតនៅជាលក្ខណៈឯកជន ជាទ្រព្យសម្បត្តិ និងជាកិច្ចការសំរាប់របស់ក្រុមហ៊ុនហ្វូអេរីលីវីងប្រដាក់។
- ខ- អ្នកចែកចាយ ដែលមានព័ត៌មានខាងលើ បែបនេះគឺត្រូវតែរក្សាជាលក្ខណៈឯកជន និងការសំងាត់ ហើយនិងទប់ស្កាត់ក្នុង ការប្រើប្រាស់ព័ត៌មានបែបនេះសំរាប់គោលបំណងណាមួយក្រៅពីការគ្រប់គ្រង និងបង្រៀនក្រុមរបស់ខ្លួន។
- គ- ក្នុងឋានៈអ្នកជាអ្នកចែកចាយរបស់ក្រុមហ៊ុនហ្វូអេរីលីវីងប្រដាក់អ្នកអាចរកបានព័ត៌មាន និងកិច្ចសំងាត់ ដែលអ្នកទទួល ស្គាល់ថាជាទ្រព្យសម្បត្តិរបស់មានឥទ្ធិពល និងជារបស់មានតំលៃសំរាប់អាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនហ្វូអេរីលីវីងប្រដាក់ ព័ត៌មានទាំងអស់នោះគឺសំរាប់តែអ្នកម្នាក់គត់ និងសំរាប់ការប្រើប្រាស់ក្នុងគោលបំណងលើកកម្ពស់ការលក់ផលិតផល ការលើកទឹកចិត្តការបង្ហាត់បង្រៀន និងការជ្រោមជ្រែងភាគីទី ៣ដែលមានបំណងជាភ្នាក់ងារចែកចាយ និងបង្កើនក្នុង ការកសាង និងពង្រឹងអាជីវកម្មហ្វូអេរីលីវីងប្រដាក់របស់អ្នកតែប៉ុណ្ណោះ។
- ឃ-ការសំងាត់របស់អាជីវកម្ម រឺព័ត៌មានសំងាត់និងមានន័យផងដែរជាព័ត៌មាន រាប់បញ្ចូលទាំងរូបមន្ត គំនូសរចនាបទ ការចងក្រងកម្មវិធី ឧបករណ៍ វិធីសាស្ត្រ របៀបធ្វើ រឺដំណើរការ ដូចជា៖
 - ១) ចេញមកពីសេដ្ឋកិច្ចឯករាជ្យលើតម្លៃ, ភាពជាក់ស្តែង ឬសក្តានុពលចេញពីអ្វីមួយ ដែលជាទូទៅ គេមិនស្គាល់ពី មនុស្សដទៃទៀត ដែលអាចទទួលបានតម្លៃសេដ្ឋកិច្ច ពីការបើកចំហ ឬ ការប្រើប្រាស់របស់វា និង
 - ២) គឺជាប្រធានបទនៃការខំប្រឹងប្រែងសមហេតុផលផ្សេងៗ ក្រោមកាលៈទេសៈផ្សេងៗក្នុងការរក្សាការសំងាត់របស់វា ។
- ង- នៅពេលដែលអិប្រូអិលភីបង្កើត ព័ត៌មានមាន សំរាប់ភ្នាក់ងារលក់ឯករាជ្យរបស់អិប្រូអិលភី នោះវានឹងត្រូវតែជាសំរាប់ គោលបំណងតែមួយ នៃការធ្វើអាជីវកម្ម អិប្រូអិលភី តែប៉ុណ្ណោះ។
- ច- ភ្នាក់ងារលក់នឹងមិនត្រូវប្រើប្រាស់ បើកបង្ហាញ ចំលង ឬ ម្យ៉ាងទៀត ធ្វើឱ្យការសំងាត់ពាណិជ្ជកម្ម ឬ ព័ត៌មាន

សំងាត់ណាមួយធ្លាក់ដល់ដែនណាម្នាក់ ជាជាងភ្នាក់ងារលក់ឯករាជ្យ ដោយគ្មានការយល់ព្រមជាលាយលក្ខណ៍អក្សរពី អិហ្វអិលភី នោះឡើយ ។

ឆ- ភ្នាក់ងារលក់នឹងមិនត្រូវប្រើប្រាស់ ទាញប្រយោជន៍ ឬ គេងចំណេញដោយផ្ទាល់ ឬ ប្រយោលចំពោះការសំងាត់ពាណិជ្ជកម្ម វិព័មានសំងាត់ណាមួយ សំរាប់ផលប្រយោជន៍ផ្ទាល់ខ្លួន ឬ ផលប្រយោជន៍របស់បុគ្គលម្នាក់ផ្សេងទៀតជាជាងសំរាប់គោលបំណងនៃការធ្វើអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ចំពោះចំពោះហួរអេរីលីវីងប្រដាក់ឡើយ ។

ជ- ភ្នាក់ងារលក់នឹងរក្សាភាពសំងាត់ និងសុវត្ថិភាពនៃ ការសំងាត់ពាណិជ្ជកម្ម និង ព័មានសំងាត់នៅក្នុងការកាន់កាប់របស់ខ្លួន និង ដើម្បីការពារទាន់នឹងការបើកចំហ ការប្រើខុស ការដាក់ខុសបែបបទ ឬទង្វើដទៃទៀតណាមួយដែលមិនស្របនឹងសិទ្ធិរបស់អិហ្វអិលភី ។

ឈ- ការដាក់កំហិតបន្ថែម

ក្នុងការពិចារណាចំពោះអិហ្វអិលភី សំរាប់ការទទួលបានការសំងាត់ពាណិជ្ជកម្ម ឬ ព័មានសំងាត់ នោះភ្នាក់ងារលក់យល់ព្រមជាមូលដ្ឋានថា សំរាប់លក្ខខណ្ឌអំពី ឋានៈជាភ្នាក់ងារលក់របស់ អិហ្វអិលភី ភ្នាក់ងារលក់នឹងមិនត្រូវប្រើត្រួត ឬលើកទឹកចិត្តនូវទង្វើណាមួយ ដែលគោលបំណង ឬ ផលបច្ច័យរបស់វា នឹងជាការដើម្បី ពង្រាង បំពាន ជ្រៀតជ្រែក បន្ថយតម្លៃ ឬប៉ះពាល់ផលប្រយោជន៍នៃទំនាក់ទំនងកិច្ចសន្យារបស់អិហ្វអិលភី ជាមួយនិងភ្នាក់ងារលក់អិហ្វអិលភីដទៃទៀត។ ដោយគ្មាន ដែនកំណត់ដល់ភាពទូទៅនៃខ្លួនចេង ពិខាងដើមស្តីពី លក្ខខណ្ឌនៃឋានៈជាភ្នាក់ងារលក់នោះ ភ្នាក់ងារលក់យល់ព្រមមិន ទាក់ទងទទួលសុំ បញ្ចុះបញ្ចូល ចុះឈ្មោះ ធានា ឬ ទទួលយកដោយផ្ទាល់ឬប្រយោលនូវភ្នាក់ងារលក់ អិហ្វអិលភី ឬ អតិថិជន អិហ្វអិលភី ឬ ជនណាម្នាក់ដែលបានក្លាយជាភ្នាក់ងារលក់ឬអតិថិជនអិហ្វអិលភី អស់រយៈពេល១២ខែមុននឹងឱ្យចូល ឬលើកទឹក ចិត្តជនម្នាក់នោះដោយប្រការណាមួយដើម្បីលើកកំពស់ឱកាសផ្សេងៗ ក្នុងការធ្វើទិផ្សារអោយក្រុមហ៊ុនលក់ដោយផ្ទាល់ណាមួយផ្សេងទៀតជាជាងអិហ្វអិលភី ។

ញ- លក្ខខណ្ឌ (ខ្លីចែង) កិច្ចព្រមព្រៀងនានាដែលមាននៅក្នុងផ្នែក ព័មានសំងាត់ នៃវិធានទាំងនេះនឹងត្រូវស្ថិតនៅជារៀងរហូតហើយនៅអស់មួយជីវិត។ កិច្ចព្រមព្រៀងដែលមាននៅក្នុងផ្នែក ការដាក់កំហិតបន្ថែមលើការតាំងសញ្ញា នៃវិធានទាំងនេះនឹងត្រូវនៅតែមានអានុភាព និងប្រសិទ្ធិភាពពេញលេញ ក្នុងកំឡុងដែលលក្ខខណ្ឌនៃកិច្ចព្រមព្រៀងអំពីភាពជាភ្នាក់ងារលក់ បាន អនុវត្តមុនរវាង អិហ្វអិលភី និងភ្នាក់ងារលក់ និង ក្រោយពីនេះមករហូតដល់ជាងមួយ(១) ឆ្នាំពីការទទួលបានក្រោយបំផុតនៃព័មានសំងាត់ ឬ ដប់ពីរ(១២)ខែក្រោយពីការអស់សុពលភាព និងការបញ្ឈប់នៃកិច្ចព្រមព្រៀងអំពីភាពជាភ្នាក់ងារលក់បែបនេះ ។

KINGDOM OF CAMBODIA

NATION

RELIGION

KING

FOREVER LIVING PRODUCT, CAMBODIA,LTD

POLICY 2012

Table of Contents

PAGE

1.	Introduction	
2.	Definitions	
3.	Warranty, Guarantee, Product Return and Buy Backs	
4.	Bonus Structure / Marketing Plan	
5.	Manager Status and Qualifications	
6.	Leadership Bonus (LB)	
7.	Additional Incentives	
8.	Manager and Beyond Awards	
9.	Gem Bonus	
10.	Earned Incentive Program	
11.	Profit Sharing	
12.	FLP Global Rally	
13.	Ordering Procedures	
14.	Re-sponsoring Policies	
15.	International Sponsoring Policies	
16.	Prohibited Activities	
17.	Company Policies	
18.	Legal	
19.	Restrictive Covenants	
20.	Confidential Information and Nondisclosure Agreement	

1 Introduction

- 1.01 (a)- Forever Living Products (FLP) is an international family of companies that produce and market exclusive health and beauty products throughout the world through its unique concept that encourages and supports the use and retail sales of its products through independent Distributors. FLP provides its Distributors with the best quality products, support staff and marketing plan in the industry. The affiliated companies and their products provide an opportunity for consumers and Distributors to improve the quality of their lives from use of FLP products, and equal access to success to anyone willing to properly work the program. Unlike most business opportunities, there is little financial risk to FLP's participants, since no minimum capital investment is required and the Company provides a liberal buy back policy.
- (b)- FLP does not represent that a Distributor will achieve financial success without working or by relying solely on the efforts of others. Compensation in FLP is based upon the sale of its products. FLP Distributors are independent contractors whose success or failure depends on their personal efforts.
- (c)- FLP has a long history of success. The fundamental goal of FLP's marketing plan is to promote the sale and use of high quality products to consumers. The primary purpose of Distributors is to build a sales organization to promote the sale and use of these products to consumers.
- (d)- Independent Distributors at all levels of the FLP Marketing Plan are encouraged to make retail sales each month and keep records of such sales.
- (e)- Successful Distributors gain current knowledge of the market by attending training meetings, maintaining their own personal retail customers, and sponsoring others to sell retail.
- (f)- Distributors who have questions or need clarification should contact their Regional Sales Director/Area Sales Manager, or call Distributor Support at 1-888-440-ALOE (2563).
- 1.02 (a)- Company Policies have been implemented to provide restrictions, rules and regulations for proper sales and marketing procedures and to prevent improper, abusive or illegal acts. Such Company Policies are revised, modified and added to, from time to time.
- (b)- Each Distributor has an obligation to become familiar with the Company Policies.
- (c)- Each Distributor, upon signing the Distributor Application form, agrees to abide by FLP Company Policies. Language therein specifically refers to the Distributor's contractual commitment to follow FLP's Company Policies. The placing of orders for product with FLP is a reaffirmation of such commitment to abide by the Company Policies.

2 Definitions

- 2.01 **Accredited Sales:** sales activity as reflected by the Case Credits of orders placed with the Company.
- 2.02 **Active Sales Leader:** A Sales Leader who has 4 or more Active Case Credits in their Home Country during a calendar month, at least one of which is a Personal Case Credit. The Active status of a Sales Leader is established each Month, and is part of the qualification requirement to receive Volume and Leadership Bonuses, Gem Bonus, Earned Incentive payments, Eagle Manager status, Rally expenses and Profit Sharing.
- 2.03 **Bonus:** a cash payment from the Company to a Distributor.
- (a)- Personal Bonus (PB): a cash payment to an Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager, or Manager, of 5-18% of the SRP of their Personal Accredited Sales. (see 4.01(b)-(e))

(b)- New Distributor Bonus (NDB): a cash payment to any Distributor of 5-18% of the SRP of the Personal Accredited Sales of their personally-sponsored Distributor (or that Distributor's downline Distributors) while that personally-sponsored Distributor is at the level of ND.(see 4.01(b)-(e))

(c)- Volume Bonus (VB): a cash payment to a qualifying Sales Leader of 3-13% of the SRP of the Personal Accredited Sales of a downline Distributor who is not under an Active downline Manager. (see 4.01(c)-(e))

(d)- Leadership Bonus (LB): a cash payment to a qualifying Manager of 2-6% of the SRP of the Personal Accredited Sales of their downline Managers and the Distributors under those downline Managers. (see6.04)

2.04 **Case Credit:** a value assigned to each product to calculate sales activity to determine advancements, bonuses, awards and earned incentives for Distributors as set forth in the FLP Marketing Plan. One CaseCredit is awarded for each one hundred and thirty-two dollars (\$132) wholesale of sales activity as reflected by product purchased from the Company. All Case Credits are calculated on a Month by Month basis.

(a)- Active Case Credits: Personal Case Credits plus New Distributor Case Credits. These are used to determine a Sales Leader's Active status each Month.

(b)- Leadership Case Credits: Case Credits awarded to an Active LB Qualified Manager calculated at 40%, 20%, or 10% of the Personal and Non-Manager Case Credits of their 1st, 2nd, or 3rd generation Active Managers, respectively.

(c)- New Distributor Case Credits: Case Credits as reflected by the Personal Accredited Sales of a personally-sponsored Distributor, or their downline distributors, while they are at the level of New Distributor.

(d)- Non-Manager Case Credits : Case Credits as reflected by the Personal Accredited Sales of a downline Distributor who is not under a downline Manager.

(e)- Pass-Thru Case Credits: Case Credits as reflected by the Personal Accredited Sales of a downline Non-Manager that pass through an Inactive Manager.

(f)- Personal Case Credits: Case Credits as reflected by a Distributor's Personal Accredited Sales.

(g)- Total Case Credits: the sum total of all a Distributor's various case credits.

2.05 **CC: Case Credit** (see 2.04)

2.06 **Distributor:** any person(s) whose name(s) appear on a Distributor Application that has been accepted by the Company, regardless of their current sales level in the marketing plan.

2.07 **Domestic:** pertaining to the Distributor's Home Country.

2.08 **Downline:** all Distributors sponsored under a Distributor, regardless of how many generations down.

2.09 **Eagle Manager:** A Manager who has achieved Eagle Manager status (see 8.04)

2.10 **Earned Incentive:** an incentive program that pays qualifying Distributors an extra cash payment for 36 months. (see 10.01)

2.11 **Earned Trip:** a travel award presented to a Distributor who achieves any of various marketing plan incentive programs. (see 7.03)

2.12 **Gem Manager:** a Manager who has developed at least 9 1st Generation Sponsored Recognized Managers. (see 8.07)

(b)- New Distributor Bonus (NDB): a cash payment to any Distributor of 5-18% of the SRP of the Personal Accredited Sales of their personally-sponsored Distributor (or that Distributor's downline Distributors) while that personally-sponsored Distributor is at the level of ND.(see 4.01(b)-(e))

- 2.13 **Home Country:** the country in which a Distributor resides for a majority of time. It is in this country that Managers must qualify to receive group and leadership bonus qualification Waivers for all other FLP countries.
- 2.13.1 **Incentive Shares:** The total case credits generated, in accordance with the Profit Sharing rules, that are used to determine the distributor's share of their bonus pool(s).
- 2.14 **Inherited Manager:** (see 5.04)
- 2.15 **Leadership Bonus (LB) Qualified:** a Recognized Manager who has qualified to receive Leadership Bonus for the Month. (see 6.02)
- 2.16 **Month:** a calendar month (i.e., Jan 1 through Jan 31).
- 2.17 **NDB:** New Distributor Bonus (see 2.03(b))
- 2.18 **NDP Profit:** New Distributor Pricing Profit (see 2.21)
- 2.19 **New Distributor:** a Distributor who has not yet achieved the level of Assistant Supervisor.
- 2.20 **New Distributor Price (NDP):** The price, not including taxes, at which the products are sold to Distributors (regardless of sales level) who are not Whole sale Qualified. This price is discounted 15% off the Suggest Retail Price.
- 2.21 **New Distributor Pricing (NDP) Profit:** the difference between New Distributor Price and Whole sale price, which is paid to the immediate upline sponsor on the Personal Accredited Sales of a Distributor who is not wholesale Qualified.
- 2.22 **Operating Company:** The administrative company under which one or multiple countries use a single database to calculate sales level advancements, bonus payments, and incentive qualifications.
- 2.22.1 **Participating Country:** A country that has qualified to participate in the Profit Sharing Incentive by generating at least 3,000cc during any three months of the previous calendar year (3,000cc for any two months if re-qualifying), and produces at least one Profitsharing qualifier.
- 2.23 **PB:** Personal Bonus (see 2.03(a))
- 2.24 **Personal Accredited Sales:** the SRP or Case Credits of a Distributor's sales activity as reflected by purchases made in their name.
- 2.24.1 **Qualifying Country:** Any Participating Country that is being used as the country of qualification for the Profit Sharing Incentive.
- 2.25 **Recognized Manager:** (see 5.01)
- 2.26 **Region:** The region in which the Distributor's Home Country is located. Regions include North America, Latin America, Africa, Europe and Asia.
- 2.27 **Re-sponsored Distributor:** a Distributor who has changed their Sponsor after 2 years of no activity. (see 13.01)
- 2.28 **Retail Customer:** any person who is not a Distributor who purchases product for their own personal use.
- 2.29 **Sales Leader:** a Distributor who is at the level of Supervisor or above.
- 2.30 **Sales Level:** any of various levels achieved by the cumulative Case Credits of a Distributor and their Downline. These include Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager and Manager. (see 4.01(b)-(e))
- 2.31 **Sponsor:** a Distributor who signs up another Distributor; or, any Distributor in the upline genealogy of a Distributor.
- 2.32 **Sponsored Manager:** (see 5.03)
- 2.33 **SRP:** Suggested Retail Price (see 2.34)

- 2.34 **Suggested Retail Price (SRP):** The price, not including taxes, at which the Company recommends that products be sold to Retail Customers. It is upon this price that all bonuses are calculated.
- 2.35 **Transferred Manager:** (see 5.04)
- 2.36 Upline: a Distributor's Sponsor regardless of how many generations up.
- 2.37 **Unrecognized Manager:** (see 5.02)
- 2.38 **VB:** Volume Bonus (see 2.03(c))
- 2.39 **Waiver (VB & LB):** a credit given from a qualifying Manager's Home Country to waive his requirements for receiving Volume and Leadership Bonuses generated in all foreign countries. (see 14.01(c)-(d))
- 2.40 **Webstore:** the official online shopping site located at www.foreverliving.com
- 2.41 **Wholesale Price (WP):** the price, not including taxes, at which the products are sold to Distributors who are Wholesale Qualified. This price is discounted 30% from SRP.
- 2.42 **Wholesale Qualified:** the right to purchase product at the Wholesale Price. A Distributor is whole salequalified after they have Personal Accredited Sales of 2 case credits within any 2-consecutive-month period.

3 Warranty, Guarantee, Product Return and Buy Backs

- 3.01 The following time periods shall apply except where modified by local law.
- 3.02 FLP warrants satisfaction and guarantees its products are free from defect and substantially conform to product specifications. For all FLP products exclusive of literature and promotional products, this warranty and guarantee shall be for a period ending thirty (30) days from date of purchase.

Retail Customers:

- 3.03 Retail Customers are guaranteed 100% product satisfaction. Within thirty(30) days from the date of purchase, a Retail Customer may
- (a) Obtain a new replacement for any defective product; or
 - (b) Cancel the purchase, return the product and obtain a full refund.

In all cases, proper notice, proof of purchase and timely return of the product is required to be given to the source of purchase. FLP reserves the right to reject repetitive returns.

- 3.04 When FLP products are acquired from or through an FLP Distributor, that Distributor is the primary party responsible for customer satisfaction by exchanging the product or refunding the money. In the event there is a dispute, FLP will determine the facts and resolve the issue. If cash is disbursed by FLP, the same will be charged back to FLP Distributors who benefited from the product sales.

Refund and Buy Back Procedure for Distributors

- 3.05 During the respective stated periods of warranty and guarantee, FLP will provide a new replacement of the same such product in exchange for the defective product or for one that has been returned to a Distributor by a Retail Customer for lack of satisfaction. Such replacement shall be subject to validation of presented proof of timely purchase. Such purchase must have been by the Distributor returning the product. In addition, for replacements of products to a Distributor for product returns by Retail Customers, a proof of sale to the Retail Customer and written proof of cancellation along with a signed receipt for return of funds as well as the return of product or empty containers will be required. Repetitive returns of product by the same parties will be rejected.
- 3.06 (a)- FLP shall buy back any unsold, salable FLP product, except literature, that has been purchased within the previous twelve (12) months from any FLP Distributor who terminates their FLP Distributorship. Such buy back will be accomplished by the terminating Distributor first giving written notice to FLP of their intent to terminate their FLP Distributorship and forgo all rights and privileges relating thereto.

The terminating distributor must return all products for which a refund is being claimed, along with proof of purchase, to FLP.

(b)-If the product returned by a terminating distributor was purchased at New Distributor Price, the NDP Profit will be deducted from the immediate upline sponsor and, if the product returned is greater than 1cc, all Bonuses and Case Credits received by the terminating Distributor's upline for the products returned, will be deducted from the upline. If the Case Credits were used for any level move-ups of the Distributor or upline, those move-ups may be re-calculated after deducting the Case Credits to determine if the move-ups should remain in force.

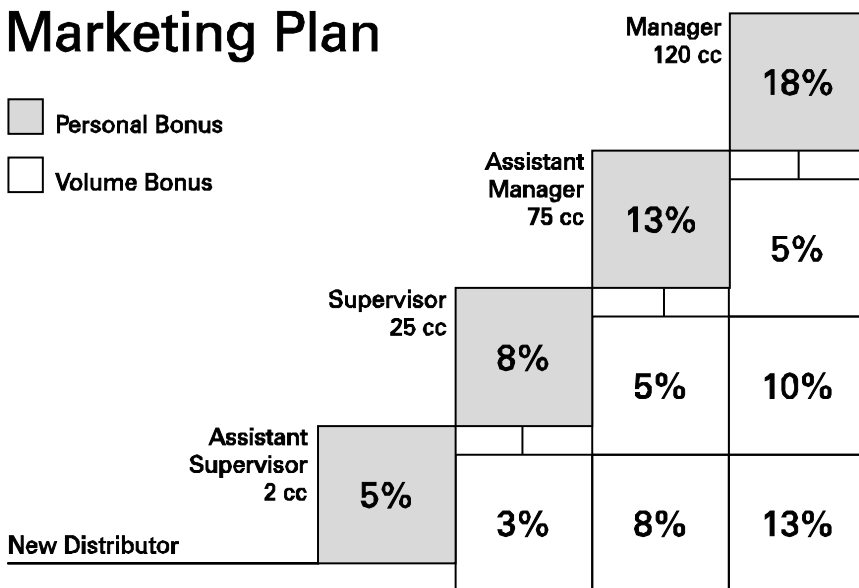
(c)- If a terminating Distributor returns a Touch of Forever or any other Combination Pak, and it is missing some product, the refund and the deductions from the upline will be calculated as if the entire Combo Pak was returned, and then the wholesale or NDP value of the missing components will be deducted from the refund issued. After verification of the facts, the Distributor will receive a refund check from FLP in the amount equal to the Distributor's cost of the products being returned, less the bonuses personally received by them from their original purchase and the cost of handling, freight and any other appropriate setoffs.

(d)- After recouping any costs or damages resulting from the terminated Distributor's adverse conduct, if any, FLP will remove the Distributor from the FLP Marketing Plan, and their entire downline organization will move up directly under the terminating Distributor's Sponsor in their current generation sequence.

3.07 The "Buy Back Rule" is designed to impose upon the Sponsor and the Company the obligation to ensure that the sponsored Distributor is buying products wisely. The Sponsor should make every effort to provide recommended guidelines to Distributors so that they purchase only as much product as is required to meet immediate sales needs. Products previously certified as having been sold, consumed or utilized shall not be subject to repurchase under the "Buy Back Rule."

4 Bonus Structure / Marketing Plan

4.01 The Forever Living Marketing Plan is explained as follows:



- (a) **New Distributor.** The Company pays:
- NDP Profit on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored Distributors who are not Wholesale Qualified.
- (b) **Assistant Supervisor** is achieved by generating a total of 2 Domestic Personal and Non-Manager Case Credits within any 2 consecutive Month period. The Company pays:
- NDP Profit on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored Distributors who are not Wholesale Qualified.
 - 5% New Distributor Bonus on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored New Distributors and their downlines.
 - 5% Personal Bonus on Personal Accredited Sales.
- (c)- **Supervisor** is achieved by generating a total of 25 Domestic Personal and Non-Manager Case Credits within any 2 consecutive Month period. The Company pays:
- NDP Profit on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored Distributors who are not Wholesale Qualified.
 - 8% New Distributor Bonus on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored New Distributors and their Downlines.
 - 8% Personal Bonus on Personal Accredited Sales.
 - 3% Volume Bonus on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored Assistant Supervisors and their Downlines.
- (d) **Assistant Manager** is achieved by generating a total of 75 Domestic Personal and Non-Manager Case Credits within any 2 consecutive Month period. The Company pays:
- NDP Profit on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored Distributors who are not Wholesale Qualified.
 - 13% New Distributor Bonus on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored New Distributors and their Downlines.
 - 13% Personal Bonus on Personal Accredited Sales.
 - 5% Volume Bonus on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored Supervisors and their Downlines.
 - 8% Volume Bonus on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored Assistant Supervisors and their Downlines.
- (e) **Manager** is achieved by generating a total of 120 Domestic Personal and Non-Manager Case Credits within any 2 consecutive Month period. The Company pays:
- NDP Profit on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored Distributors who are not Wholesale Qualified.
 - 18% New Distributor Bonus on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored New Distributors and their Downlines.
 - 18% Personal Bonus on Personal Accredited Sales.
 - 5% Volume Bonus on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored Assistant Managers and their Downlines.
 - 10% Volume Bonus on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored Supervisors and their Downlines.
 - 13% Volume Bonus on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored Assistant Supervisors and their Downlines.

(f)- Any one month or two consecutive months may be used to accumulate the Case Credits necessary to achieve the levels of Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager or Manager. All move-ups shall occur on the exact date that sufficient Case Credits are accumulated to reach the specified level.

(g)- Except where multiple countries use the same Operating Company, Case Credits generated in one country cannot be combined with those generated in another country to achieve sales level advancements.

(h)- The Domestic Personal Case Credits of a New Distributor will also count as New Distributor Case Credits for all his upline sponsors up to and including the first upline sponsor who has achieved the level of Assistant Supervisor or higher.

(i)- A Sponsor receives full case credits of any personally-sponsored Distributor and ensuing Downline group until that Distributor achieves the Manager level. Subsequently, if the Sponsor is Leadership Bonus Qualified, they receive Leadership Case Credits equal to 40% of the Personal and Non-Manager Case Credits of the first qualified Manager down each sponsorship line, 20% of the Personal and Non-Manager Case Credits of the second qualified Manager down each sponsorship line, and 10% of the Personal and Non-Manager Case Credits of the third qualified Manager down each sponsorship line.

(j)- A Distributor will not pass up the Sponsor on his way to achieving any Sales Level.

(k)- There is no re-qualifying for a Sales Level once it is earned unless the Distributorship is terminated or the Distributor is Re-sponsored.

4.02 New Distributor 6-month Policy.

(a)-A Distributor who has been sponsored for six full Months and has not achieved the level of Assistant Supervisor will be eligible to choose a new Sponsor.

(b)- Distributors who choose a new Sponsor will lose any former downlines and accumulated move-up Case Credits, and will count as newly-sponsored for all applicable incentives.

4.03 Activity Qualification.

(a)-To qualify for all Bonuses and Incentives, except Personal Bonus, New Distributor Bonus, and NDP Profit, a Sales Leader must qualify as an Active Distributor, and meet all other requirements of the Marketing Plan during the calendar month in which the bonuses were accrued.

(b)-To be considered Active for the Month, a Sales Leader must have a Total of 4 Domestic Active Case Credits during that Month, at least one of which is a Personal Case Credit..

(c)- A Sales Leader who does not achieve Active status will not be paid a Volume Bonus on his group that month, and shall not be considered an Active Sales Leader. Any unearned Volume Bonus will be paid to the next Active Sales Leader upline. In turn, his bonus will be paid to the next Active Sales Leader upline and so on.

(d)-A Sales Leader who forfeits any Volume Bonus may re-qualify the following month(with no retroactive application) as an Active Sales Leader.

4.04 Bonus Calculations and Payments.

(a)-All bonuses are calculated on the Suggested Retail Price (SRP) as set forth in the Distributor's monthly recap.

(b)-Bonuses are calculated according to positions within the marketing plan and are paid at the current level attained. Example: If an Assistant Supervisor generates 30 Total Case Credits during 2 consecutive Months, they will earn 5% on any Personal Accredited Sales within the first 25 Case Credits and 8% on any Personal Accredited Sales within the remaining 5 Case Credits.

(c)- A Sales Leader does not receive a VB on any Distributor in their sponsored group who is at the same level in the marketing plan. However, they will receive full Case Credits from such sources for Sales Level advancement and other incentives.

(d)- Bonus checks are mailed or deposited through Direct Deposit on the fifteenth of the month following that in which product was purchased from the Company. Example: bonuses for January purchases are mailed or deposited on February 15th.

(e)- When a Distributor has registered for Direct Deposit, his NDP and Webstore profits are deposited on the first banking day following the 10th, 20th , and last day of the month.

5 Manager Status and Qualifications

5.01 **Recognized Manager:**

(a)- A Distributor qualifies as a Recognized Manager and receives a gold Manager pin when

- 1) They and their downline group generate 120 Personal and Non-Manager Case Credits within any 2 consecutive Month period, and
- 2) They are an Active Distributor each Month during the same period, and
- 3) There are no other Distributors in their Downline who qualify as Manager during the same period.

(b)- If the Distributor's Downline Distributor also qualifies as a Recognized Manager in any country during the same period, the Distributor will be a Recognized Manager if

- 1) They are an Active Sales Leader each Month during the same period, and
- 2) They have at least 25 Domestic Personal and Non-Manager Case Credits in the final Month of qualification from Distributors in Downlines other than the Downline that includes the Manager moving up in the same Month.

5.02 **Unrecognized Manager:**

(a)- When a Distributor and his Downline generate 120 Personal and Non-Manager Case Credits within any 2-consecutive-Month period, and the Distributor does not meet the remaining requirements for Recognized Manager, they become an Unrecognized Manager.

(b)- An Unrecognized Manager can qualify for Personal, New Distributor and Volume Bonuses, but can not qualify for Leadership Bonus or any other Manager incentive.

(c)- An Unrecognized Manager can qualify as a Recognized Manager by meeting the following requirements:

- 1) Generate a total of 120 Personal and Non-Manager Case Credits within any 2 consecutive Month period, and
- 2) Be an Active Sales Leader each Month during the same period.

(d) From the date that an Unrecognized Manager has generated 120 Personal and Non-Manager case credits, he becomes a Recognized Manager and will begin to accrue Leadership Bonuses and Leadership Case Credits on Accredited Sales as long as they are LB Qualified.

(e) If the qualification occurs the Month immediately after becoming an Unrecognized Manager, the Case Credits that were not associated with a Downline Manager move-up during the Month of move up to Unrecognized Manger can be counted for the Recognized Manager qualification.

5.03 **Sponsored Manager:**

(a)- A Manager becomes a Sponsored Manager to his immediate upline Sponsor by

- 1) Qualifying as a Recognized Manager, or
- 2) Qualifying as a Sponsored Manager from Inherited or Transferred Manager status.

(b)- A Sponsored Manager can be counted for his upline Manager's qualification for the Gem Bonus, Gem Manager status, and for any other incentive that requires Sponsored Managers.

5.04 **Inherited and Transferred Manager:**

(a)- When a Manager terminates, their entire downline organization will be moved up directly under the terminated Manager's present Sponsor and will remain in their current generation sequence.

(b)- If the terminated Manager is a Sponsored Recognized Manager, and has any 1st Generation Recognized Managers in his organization, these Managers will be classified as Inherited Managers in their newly appointed Sponsor's 1st Generation. However, one of these Managers may be selected as a Sponsored Manager to replace the terminated 1st Generation Manager.

(c)- Inherited Manager status does not affect the Volume Bonus or Leadership Bonus paid to any Manager or their upline. The activity of an Inherited Manager does not count for their upline Manager's qualification for the Gem Bonus, Case Credit reduction for the Earned Incentive Program, or Gem Manager status.

(d)- A Manager who internationally Sponsors into a country other than their original country of sponsorship shall be a Transferred Manager. The activity of a Transferred Manager does not count for their upline Manager's qualification for the Gem Bonus, case reduction for the Earned Incentive Program, or Gem Manager status.

(e) A Transferred or Inherited Manager can qualify as a Sponsored Manager by meeting the following requirements:

- 1)-Generate a total of 120 Personal and Non-Manager Case Credits within any 2 consecutive Month period.
- 2)-Be an Active Sales Leader during the same period.
- 3)-If requalifying in a foreign country, be an Active Sales Leader in their Home Country, or generate.
- 4)-Personal Case Credits in the country where they are achieving Sponsored Manager status.

Leadership Bonus (LB)

6.01 After a Distributor becomes a Recognized Manager, they can qualify for Leadership Bonuses by developing and supporting Downline Managers, and by continuing to sponsor and train Distributors in their Non-Manager Downlines.

6.02 (a) A Recognized Manager must be Leadership Bonus Qualified each month in order to receive Leadership Bonuses accrued during the corresponding month. (b) A Recognized Manager can qualify for Leadership Bonuses by meeting any one of the following requirements:

- 1) Be Active and have Accredited Sales of 12 Domestic Personal and Non-Manager Case Credits during the Month.
- 2) Be Active and have Accredited Sales of 8 Domestic Personal and Non-Manager Case Credits during the Month, and have two Active Recognized Managers, each in separate downlines, who each have Accredited Sales of 25 Domestic Total Case Credits as reflected on each downline Manager's recap from the previous Month.
- 3) Be Active and have Accredited Sales of 4 Domestic Personal and New Distributor CC during the month, and have three Active Recognized Managers, each in separate downlines, who each have Domestic Accredited Sales of 25 Total Case Credits as reflected on each downline Manager's recap from the previous Month.

- 6.03 An Active Recognized Manager who has Domestic Accredited Sales of at least 25 Total Case Credits, will count toward the following month's 12-to-8 CC or 12-to-4 CC reduction in the Leadership Bonus Qualification requirement for all his upline Managers.
- 6.04 A Leadership Bonus, based on the total SRP of a Manager's Personal and Non-Manager Accredited Sales of the qualifying month, is paid to his upline Leadership Bonus Qualified Managers at the following rates:
- a) 6% is paid to the first upline Leadership Bonus Qualified Manager.
 - b) 3% is paid to the second upline Leadership Bonus Qualified Manager.
 - c) 2% is paid to the third upline Leadership Bonus Qualified Manager.
- 6.05 (a) A Recognized Manager who is not Active for three consecutive Months loses their eligibility to qualify for Leadership Bonus.
- (b) A Recognized Manager who has lost their eligibility to qualify for Leadership Bonus can regain eligibility by meeting the following requirements:
- 1) Generate a total of 12 Domestic Personal and Non-Manager Case Credits each Month for a period of 3 consecutive Months.
 - 2) Be Active each Month for the same period.
- (c) Upon regaining eligibility, Leadership Bonus will accrue each month the Manager is Leadership Bonus Qualified thereafter, beginning with the 4th Month, which will be paid on the 15th of the 5th month.

7 Additional Incentives

- 7.01 All Company incentive programs are intended to promote sound business building principles. This includes the proper sponsoring and selling of product in usable, resalable quantities. Incentive points and prizes are not transferable, and will be awarded only to Distributors who qualify by building their business in accordance with the letter and spirit of the FLP Marketing Plan and Company Policies.
- 7.02 Recognition pins will be awarded only to the Distributors whose names appear on the Distributor Application Form on file at the Home Office.
- 7.03 (a) In the event a Distributor's spouse does not attend an Earned Trip, the Distributor may bring a guest provided that the guest is either a Distributor or is eligible to become a Distributor. (b) Earned Trips are limited to the following: 1,500cc and above Global Rally, Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double-Diamond, and Triple-Diamond trips

8 Manager and Beyond Awards

- 8.01 A Manager can combine their 1st Generation Sponsored Recognized Managers from all countries for the purpose of being recognized as Senior through Diamond Centurion Manager. However, each 1st Generation Manager can only be counted once.
- 8.02 All recognition pins for Manager level and above are awarded only at a Company-approved recognition meeting.
- 8.03 Recognized Manager: when a Distributor qualifies under the requirements as set for in 5.01, they are recognized as Recognized Manager and receive a gold pin.
- 8.04 **Eagle Manager Status:**
- (a)- Eagle Manager Status is earned and renewed each year by meeting the following requirements during the calendar year after qualifying as a Recognized Manager:

- 1) Be Active and Leadership Bonus Qualified every month.
- 2) Generate at least 720 Total Case Credits, including at least 100 Case Credits from new, personally-sponsored downlines.
- 3) Personally sponsor and develop at least 2 new Supervisor lines.
- 4) Support local and regional meetings.

(b)- In addition to the requirements listed above, Senior Managers and above must also develop and maintain Downline Eagle Managers, as outlined in the following schedule. Each Downline Eagle Manager must be in a separate sponsorship line, without regard to how many generations down. This requirement is based on the Manager position qualified for at the beginning of the calendar year.

- 1)- Senior Manager: 1 Downline Eagle Manager.
- 2)- Soaring Manager: 3 Downline Eagle Managers.
- 3)- Sapphire Manager: 6 Downline Eagle Managers.
- 4)- Diamond-Sapphire: 10 Downline Eagle Managers.
- 5)- Diamond Manager: 15 Downline Eagle Managers.
- 6)- Double-Diamond Manager: 25 Downline Eagle Managers.
- 7)- Triple-Diamond Manager: 35 Downline Eagle Managers.
- 8)- Centurion-Diamond Manager: 45 Downline Eagle Managers.

(c)- All requirements must be achieved in a single Operating Company, with the exception of the new Non-Manager Case Credit requirement and the Downline Eagle Manager requirement, as clarified below.

(d)- Re-sponsored Distributors are included in the new, personally-sponsored Downline, new Supervisor and new Case Credit requirements.

(e)- A Manager can combine new Non-Manager Case Credits from various countries to count toward the 100 new Case Credit requirement.

(f)- A Manager can combine their downline Eagle Managers from various countries for the purpose of achieving Eagle Manager status.

(g)- Eagle Managers will be recognized as such and will be invited to an exclusive retreat within their Region.

(h)- If a Distributor achieves Manager after the first of the year:

- 1) -Any New Distributors they sponsored during the final month of move-up will count toward the new sponsoring and new case credit requirements for that calendar year's Eagle Manager program.
- 2)-Their Eagle Manager requirements are NOT prorated; rather, they need to accomplish the 720-total/100-new Case Credits and the 2-new Supervisors during the remainder of the year after achieving Manager level.

(i)- Upon completion of all requirements to achieve Eagle Manager Status, the distributorship will be awarded a trip to attend the annual Eagle Manager's Retreat located in their respective region. This will include:

- 1)- Airfare for two and three night's lodging.
- 2)- An invitation to the exclusive Eagle Manager's Training.
- 3)- Access to all events relating to the Eagle Manager's Retreat.

8.04 Eagle Manager Status:

8.04.1 Eagle Summit

(a) Eagle Summit is earned and renewed each year by generating 7,500 Total Case Credits during the calendar year after qualifying as a Recognized Manager. (b) Managers achieving Eagle Summit will be invited to an exclusive global retreat, and will receive Eagle Summit Recognition and Awards at the Global Rally.

(c) Managers must attend the Global Rally to receive Eagle Summit Awards.

8.05 Senior Manager: When a Manager has developed 2 1st Generation Sponsored Recognized Managers, they are recognized as Senior Manager and are awarded a gold pin with two garnets.

8.06 Soaring Manager: When a Manager has developed 5 1st Generation Sponsored Recognized Managers, they are recognized as Soaring Manager and are awarded a gold pin with four garnets.

8.07 Gem Manager Awards

(a) Sapphire Manager: When a Manager has developed 9 1st Generation Sponsored Recognized Managers, they are recognized as Sapphire Manager, and are awarded:

1) -A gold pin with four sapphires.

2)- A 4-day, 3-night all-expense-paid trip to a resort within their Region.

(b) Diamond-Sapphire Manager: When a Manager has developed 17 1st Generation Sponsored Recognized Managers, they are recognized as Diamond-Sapphire Manager and are awarded:

1)-A gold pin with two diamonds and two sapphires.

2)-A specially designed sculpture.

3)- A 5-day, 4-night all-expense-paid trip to a luxury resort within their Region.

(c) Diamond Manager: When a Manager has developed 25 1st Generation Sponsored Recognized Managers, they are recognized as Diamond Manager and are awarded:

1)-A gold pin with one large diamond.

2)-A beautifully designed diamond ring.

3)-A waiver of case volume requirements for Earned Incentives and Volume Bonus, provided a minimum of 25 1st Generation Sponsored Recognized Managers are Active each month.

4)-A 7-day, 6-night all-expense-paid trip to a luxury resort outside their Region

(d) Double Diamond Manager: When a Manager has developed 50 1st Generation Sponsored Recognized Managers, they are recognized as Double Diamond Manager and are awarded:

1)-A specially designed gold pin with two large diamonds.

2)-A 10-day, 9-night all-expense-paid trip to South Africa.

3)-An exclusive pen accessorized with diamonds.

(e) Triple Diamond Manager: When a Manager has developed 75 1st Generation Sponsored Recognized Managers, they are recognized as Triple Diamond Manager and are awarded:

1)-A specially-designed gold pin with three large diamonds.

2)-A 14-day, 13-night all-expense-paid trip around the world.

3)-An exclusive, personalized watch (selected by FLP).

4)-A specially-designed sculpture (selected by FLP).

(f) Diamond Centurion Manager: When a Manager has developed 100 1st Generation Sponsored Recognized Managers, they are recognized as Diamond Centurion Manager and are awarded:

1)-A specially-designed gold pin with four large diamonds.

9 Gem Bonus

9.01 (a) A Leadership Bonus Qualified Gem Manager who has the required number of Active 1st Generation Sponsored Managers during a month in the country of qualification will receive a Gem Bonus based on the total SRP of their 1st, 2nd, and 3rd Generation Managers' Personal and Non-Manager Accredited Domestic Sales accrued in that country during that month, as per the following schedule:

- 1)- 9 Managers = 1%
- 2)- 17 Managers = 2%
- 3)- 25 Managers = 3%

(b) A Manager may count a foreign 1st Generation Manager toward his Gem Bonus qualification provided that the foreign Manager has qualified as a Sponsored Manager in the country in which the Manager is qualifying for Gem Bonus. After the foreign Manager qualifies as a Sponsored Manager, they will be counted by their Upline toward the Gem Bonus qualification during those months that the foreign Manager has an Activity waiver from his Home Country.

(c) Gem Bonus is paid by each country based on the SRP of the Domestic Personal and Non-Manager Accredited Sales activity of Managers in that country. To qualify for a Gem Bonus from any country, a Manager must have the required number of Active 1st Generation Sponsored Managers in that country for the month in which they are qualifying for Gem Bonus.

10 Earned Incentive Program

10.01 (a) An Active Recognized Manager is eligible to participate in the Earned Incentive Program.

b) Three levels of the Earned Incentive Program are available:

- 1)-Level 1: The Company will pay a maximum of \$400 per month for a maximum of 36 consecutive Months.
- 2)-Level 2: The Company will pay a maximum of \$600 per month for a maximum of 36 consecutive Months.
- 3)-Level 3: The Company will pay a maximum of \$800 per month for a maximum of 36 consecutive Months.

(c)- 3 consecutive months are required to qualify, as outlined in the following table:

Earned Incentive Qualification / Maintenance Requirements

	Level 1	Level 2	Level 3
Month	Total Case Credits	Total Case Credits	Total Case Credits
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

- (d)-During the period of 36 Months immediately following qualification, the Manager will receive the maximum payment amount for the level achieved each Month that the Month 3 Case Credit requirement is maintained.
- (e)- If the Manager's Total Case Credits drop below the Month 3 requirement during any Month, that Month's Earned Incentive will be calculated at \$2.66 times the Manager's Total Case Credits for that Month.
- (f)- If the Manager's Total Case Credits drop below 50 in any given month, the Earned Incentive for that month will not be paid. If in the subsequent months the qualifying Manager's case credits increase to 50 or more, the Earned Incentive will be paid in accordance with the policy as set forth above.
- (g)- A Manager who has 5 personally-sponsored Active Recognized Managers during the 3rd qualification Month, or any Month during the 36-Month period, will have the Month 3 requirement reduced to 110, 175, or 240 Total Case Credits for levels 1, 2 or 3, respectively.
- (h)-For every 5 additional personally-sponsored Active Recognized Managers during the third qualification Month, or any Month during the 36-Month period, the Month 3 requirement will be reduced by an additional 40, 50 or 60 case credits for levels 1, 2 or 3, respectively.
- (i)- Case Credits will count toward the qualification and maintenance requirements only during the months in which the Manager is Active.
- (j)-The Case Credits generated by an Active Distributor before they become a Recognized Manager will count toward their Earned Incentive qualification.
- (k)-After completing the third qualifying month for an Earned Incentive, a Manager may qualify for a higher Incentive at any time starting with the very next month. For example, if a Manager qualifies for level 1 in January, February, and March with 50, 100, and 150 CC, and then generates 225 CC in April, their Level 1 payment period would be replaced with a new 36-Month payment period for Level 2.
- (l) At the end of the 36-Month period, a Manager may re-qualify for a new Earned Incentive using the same qualifications as outlined above. This requalification can be satisfied during any 3 consecutive Months within the last 6 Months of the original 36-Month period.

11 Profit Sharing

- 11.01 (a) Core Requirements For All Levels. The following requirements must ALL be achieved either in the Domestic Country, or the Qualifying Country. They cannot be combined from different countries.
- 1)-Be an active Recognized Manager with 4 active case credits every month during the incentive period; or, if a Distributor qualifies as a Recognized Manager during the incentive period, they must be active every full month thereafter.
 - 2)-Be Leadership Bonus qualified every month during the incentive period; or, if a Distributor qualifies as a Recognized Manager during the incentive period, they must be Leadership Bonus qualified every full month thereafter.
 - 3)-The following requirements may be achieved in any Participating Country:
 - a- Be qualified for the Earned Incentive Program.
 - b- Purchase products as required only after 75% of prior product inventory has been utilized.
 - c- Build the FLP business according to correct MLM principles and Company Policies.
 - d- Attend and support Company sponsored events.

- 4)- Final acceptance into the Profit Sharing Incentive is subject to approval by the Executive Committee.
- (b) Profit Sharing Manager Level 1.** In addition to the Core Requirements, the following must be achieved in the Qualifying Country, unless otherwise noted:
- 1)- Accumulate 700 personal and non-manager case credits during the incentive period after becoming a Recognized Manager...
 - 2)-of which a minimum of 150 case credits must come from newly sponsored distributors during the incentive period. These 150 “new” case credits may be generated and combined in any country. Any “new” case credits generated outside the Qualifying Country will not count toward the calculation of the Incentive Shares.
 - 3)-The remaining personal and non-manager case credits must be generated in the Qualifying Country.
 - 4)-Develop one of the following in any generation:
 - a. A downline Recognized Manager in your Qualifying Country that accumulates 600 or more total group case credits during the incentive period after becoming a Recognized Manager. This Manager may be an existing Manager or newly developed during the incentive period. Or,
 - b. A downline Profit Sharing Manager in any Participating Country.
 - 5) The 600cc Manager’s case credits will not be included when calculating the Incentive Shares.
 - 6) Only case credits for the months the 600cc Manager qualifies as Active will count for this requirement.
- (c) Profit Sharing Manager Level 2.** In addition to the Core Requirements, the following must be achieved in the Qualifying Country, unless otherwise noted:
- 1) Accumulate 600 personal and non-manager case credits during the incentive period after becoming a Recognized Manager...
 - 2)...Of which a minimum of 100 case credits must come from newly sponsored Distributors during the incentive period. These 100 “new” case credits may be generated and combined in any country. Any “new” case credits generated outside the Qualifying Country will not count toward the calculation of the Incentive Shares
 - 3) The remaining personal and non-manager case credits must be generated in the Qualifying Country.
 - 4) Develop 3 Profit Sharing Managers in any generation, each in separate downlines, in any Participating Country.
- (d) Profit Sharing Manager Level 3.** In addition to the Core Requirements, the following must be achieved in the Qualifying Country, unless otherwise noted:
- 1)- Accumulate 500 personal and non-manager case credits during the incentive period after becoming a Recognized Manager...
 - 2)- Of which a minimum of 100 case credits must come from newly sponsored Distributors during the incentive period. These 100 “new” case credits may be generated and combined in any country. Any “new” case credits generated outside the Qualifying Country will not count toward the calculation of the Incentive Shares

- 3)-The remaining personal and non-manager case credits must be generated in the Qualifying Country.
- 4) Develop 6 Profit Sharing Managers in any generation, each in separate downlines, in any Participating Country.

(e) Profit Sharing Incentive Calculation.

- 1) A global bonus pool will be determined and then allocated as follows:
 - a. One half of the pool will be paid to those who qualify in Level 1.
 - b. One third of the pool will be paid to those who qualify in Level 2.
 - c. One sixth of the pool will be paid to those who qualify in Level 3.
- 2) The qualifying Distributor will be awarded one Incentive Share for each of their Total Case Credits generated in their Qualifying Country (but not including the “new” case credits generated outside of their Qualifying Country), plus the Incentive Shares generated by the first Profit Sharing Manager in each of their sponsorship lines in any Participating Country.
- 3) Each pool division will be divided by the grand total Incentive Shares of all Distributors who qualified for that pool division to determine the money factor for that division. This money factor will be multiplied by the Incentive Shares of each individual Distributor to arrive at the payment amount of the Incentive.

12 FLP Super Global

- 121.01 (a) A Distributor can qualify for an all-expense-paid trip for two, to attend the annual FLP Global Rally, by accumulating 1,500 or more Total Case Credits from January 1st thru December 31st of each year. In order to receive the benefits of this incentive, the qualifying Distributor must attend the training and motivational meetings of the first Global Rally after the qualifying period.
- (b) In order to achieve the 1,500 Case Credit and higher Global Rally awards, a Distributor may combine Case Credits from all the countries where they have a group. It is the Distributor’s responsibility to provide to their Domestic Home Office by January 31st the proof of Case Credits earned in other countries.
- (c) Non-Manager Case Credits generated during any Month that a Distributor is not Active, and Leadership case credits generated during any Month that a Manager is not Leadership Bonus Qualified, will not count for the Global Rally awards; however, any personal Case Credits generated by the Distributor will count regardless of Activity status.
- (d) A Distributor qualifies by generating Total Case Credits, and receives Global Rally Awards, as outlined below
- (e) 1,500 Total Case Credits (1.5K):
- 1) Attendance at the Global Rally for 5 nights at Company expense.
 - 2) \$500 spending cash, and a meal allowance (awarded only if Distributor attends the Rally).
- (f) 2,500 Total Case Credits (2.5K):
- 1) Attendance at the Global Rally for 7 nights at Company expense.
 - 2) \$1,000 spending cash, and a meal allowance (awarded only if Distributor attends the Rally).
- (g) 5,000 Total Case Credits (5K):
- 1)- Attendance at the Global Rally for 8 nights at Company expense.
 - 2)- \$2,000 spending cash, and a meal allowance (awarded only if Distributor attends the Rally).
 - 3)- Use of the VIP checkout in the Rally shopping area.

- (h) 7,500 Total Case Credits (7.5K):
 - 1)-Attendance at the Global Rally for 8 nights at Company expense.
 - 2)-\$3,000 spending cash, and a meal allowance (awarded only if Distributor attends the Rally).
 - 3)-Use of the VIP checkout in the Rally shopping area.
- (i) 10,000 Total Case Credits (10K):
 - 1) Attendance at the Global Rally for 8 nights at Company expense.
 - 2) Business Class flight accommodations to/from the Rally.
 - 3) \$3,000 spending cash, and a meal allowance (awarded only if Distributor attends the Rally).
 - 4) Use of the VIP checkout in the Rally shopping area.
- (j) 12,500 Total Case Credits (12.5K):
 - 1) Attendance at the Global Rally for 8 nights at Company expense.
 - 2) Business Class flight accommodations to/from the Rally.
 - 3) \$12,500 spending cash, and a meal allowance (awarded only if Distributor attends the Rally).
 - 4) Use of the VIP checkout in the Rally shopping area

132 Ordering Procedures

- 132.01(a)- A Distributor (regardless of level) orders directly from the Company at the New Distributor Price (NDP) until they have Personal Accredited Sales of 2 Case Credits within any 2-consecutive-Month period. After that, they purchase at the Wholesale Price.
- (b)- All orders with appropriate payment must be submitted to an authorized FLP product center, Distributor Support at (855) 23 214 781, or via the Internet at www.foreverliving.com or come to contact Head office , Cambodia , building 19 ,Street 242 Sangkat Chatomok , Khan DonPenh , Phnom Penh .
- (c)-All orders must be accompanied by a Certified Check, Cashier's Check, Personal Check, Money Order, or Credit Card (Visa, MasterCard or Discover).
- (d)- Any discrepancy in condition or quantities must be reported to Distributor Support no later than 10 days after the date the order was placed.
- (e)- A Distributor may not order more than 25 Case Credits in any calendar Month without prior Home Office approval.
- (f)- The minimum Distributor order is \$50 in product, not including literature or taxes.
- (g)- All orders are subject to, and all deliveries conditioned on, the final acceptance by the Home Office of FLP. Receipt of bonus is evidence of acceptance by the Home Office.
- (h)- When ordering a product that was the subject of a prior order, the Distributor is certifying to the Company that 75% of the prior order of that product has been sold, used or otherwise utilized in their business.

14 Re-sponsoring Policies

- 14.01 (a) An existing Distributor can re-sponsor under a different Sponsor provided that, during the preceding 24 months, they have:
- 1) Been a Distributor, and
 - 2) Not purchased or received any FLP products, either from the Company or from any other source, and
 - 3) Not received payments of any kind from an FLP Distributor, and
 - 4) Not sponsored any other individuals into the FLP business.

- (b) The Distributor being re-sponsored must sign and have notarized an affidavit under penalty of perjury with respect to the above policy before re-sponsoring will be allowed.
- (c) A re-sponsored Distributor begins again at the Distributor level under their new Sponsor and loses any downline acquired to that point in all countries into which they were previously sponsored, and will not count toward the sponsoring requirements under the Profit Sharing Incentive Program. However, they will count toward the sponsoring requirements under the Eagle Manager Incentive.

15 International Sponsoring Policies

15.01 (a) This policy affects all International Sponsoring after May 22, 2002.

- (b) The procedures and policies for International Sponsoring are as follows:
 - 1) The Distributor must contact the Head Office of their Home Country, and request to be internationally sponsored into the desired country.
 - 2)- The Distributor's original ID number will be used in all countries into which they are internationally sponsored.
 - 3)- The Distributor's sponsor will be the person who appears as the sponsor on their very first application form accepted by FLP.
 - 4) -The Distributor will automatically start at their current attained Sales Level in all countries into which they are internationally sponsored.
 - 5)-Case Credits generated in one Operating Company cannot be combined with those generated in another Operating Company to achieve Sales Level advancements or to qualify for Bonus or Earned Incentive payments. However, they may be combined to qualify for the 1,500 CC+ levels of the Global Rally incentive, and the new case credit requirements of the Profit Sharing and Eagle Manager programs.
 - 6) A Sales Leader who has not yet reached the Manager Sales Level in their Home Country will have to achieve Active status in each country where they are sponsored internationally in order to receive a bonus from that country.
 - 7) When a Distributor achieves Sales Level in any country, it is reflected in all other countries the following month.
 - 8) If a Distributor who has not yet achieved Manager in his Home Country is moved up to Manager level in a foreign country, they must be Active during the move up period and have at least 25 Personal and Non-Manager Case Credits either in their Home Country or in their country of move up during the final Month of move up in order to be a Recognized Manager.
 - 9) When a Distributor changes their residence, they must notify their old country of residence so that their address can be changed and a new Home Country assigned.
- (c) A Manager who is Active during the Month in their Home Country will receive an Activity Waiver for the following month in all foreign countries in order to qualify for Volume Bonuses in those countries. For example, if a Manager is active during the Month of January in their Home Country, their Active requirement will be waived in all foreign countries for the month of February.
- (d) A Manager who is Leadership Bonus Qualified during the Month in their Home Country will receive a Leadership Bonus Qualification waiver for the following Month in all foreign countries in order to qualify for Leadership Bonuses in those countries. For example, if a Manager is

Leadership Bonus Qualified during the Month of January in their Home Country, their Leadership Bonus Qualification requirement will be waived in all foreign countries for the Month of February.

16 Prohibited Activities

- 16.01 The Executive Committee's decision to terminate a distributorship or to disallow, realign or adjust Bonuses, Case Credits, compensation or any incentive awards for any Distributor's involvement in activities or omissions that are not in conformance with Company Policies shall be final. Intentional acts of omission and disregard for the Company Policies by a Distributor shall be severely dealt with which may include termination and legal action for damages.
- 16.02 Prohibited activities causing grounds for termination and liability for any damages caused by such acts include, but are not limited to, the following conduct:
- (a) **Fraudulent Sponsoring.** A Distributor is prohibited from sponsoring individuals without the knowledge of and execution of an Independent Distributor Application and Agreement by such individuals; the fraudulent sponsoring of an individual as a Distributor; or the sponsoring or attempted sponsoring of non-existent individuals as Distributors or Customers ("phantoms") to qualify for commissions or bonuses.
 - (b) **Bonus Buying.** A Distributor is prohibited from ordering more product than required to meet immediate sales needs, and additional products may be purchased only after 75% of that product's inventory has been sold, consumed or otherwise utilized. A Distributor is prohibited from purchasing products or encouraging other Distributors to purchase products solely for the purpose of qualifying for bonuses, and from using any other mechanism by which strategic purchases are made to maximize commissions or bonuses when a Distributor does not have a bonafide use for the products purchased. In order to ensure no inventory loading is occurring:
 - 1) Each Distributor who orders product that was the subject of a prior order shall also be confirming and certifying to the Company that 75% of the prior order of that product has been sold or otherwise utilized. Distributors should keep accurate records of monthly sales to their customers, which records can be subject to inspection by the Company upon reasonable notice. Such records will include reports reflecting inventory on hand at the end of the month.
 - 2) The Company will be liberal in its application of the buy back policy on termination of a Distributorship, but FLP will not repurchase products or issue refunds on products certified as having been consumed or sold. Falsely representing the amount of product sold or consumed in order to advance in the marketing plan shall be grounds for termination.
 - 3) To discourage any Distributor from encouraging other Distributors to circumvent the inventory loading prohibition, the Company will charge back to a terminated Distributor's upline any bonuses paid on product returned from a terminating Distributor.
 - (c) **Proxy Purchasing.** A Distributor is prohibited from purchasing product in any other than their own name.
 - (d) **Selling to Other Distributors.** In addition to their retail activities, a Distributor is prohibited from selling product to any Distributor other than their personally-sponsored Distributors, but at not less than wholesale price. Any other sale to other Distributors, either directly or indirectly, is a prohibited transaction for both the selling and the buying Distributors. The equivalent Case Credit of such a prohibited sale shall not be allowed for purposes of meeting the Active requirement or qualification requirement for any other benefits within the Marketing Program. Resulting adjustments shall be made for this non-compliance.

- (e)-A Distributor is prohibited from engaging in activities that are prohibited in all sections of 16.10,18.02, and 19.01 as set forth herein.
- (f)-A Distributor is prohibited from appearing in, being referenced in, or allowing the Distributor's name or likeness to be featured or referenced in any promotional, recruiting or solicitation materials for another direct sales company.
- (g)-A Distributor is prohibited from any action or failure to act which evidences intentional disregard and gross negligence of Company Policies.
- (h)-Selling in Stores.
- 1)-Except as herein provided in this Section below, a Distributor is prohibited from permitting Company products to be sold or displayed in retail stores, military PXs, swap meets, flea markets, or like exhibitions. However, exhibitions for a period of less than one week in a twelve-month period at the same venue are considered temporary and are therefore permitted after receiving written approval from the Home Office.
 - 2)- A Distributor who has a service-oriented office, barber shop, beauty shop or health club is permitted to display and sell products within their office, shop or club. However, exterior signs or window displays by such Distributors to advertise the sale of Company products are prohibited.
 - 3)-A Distributor is prohibited from selling or marketing Forever brand product except that it be in its original packaging. However, products may be promoted and served in restaurants by the glass or portion.
- (j) Using Unauthorized Literature. The Company's prior written approval is required to use, produce or sell any sales aid or materials, other than those provided by FLP.
- (j) Selling Online. A Distributor is prohibited from selling products through online marketing media, online malls, or auction sites, such as, but not limited to, eBay or Amazon.com.
- (k)Selling to Others for Resale. A Distributor is prohibited from selling FLP products to anyone for the purpose of resale or entrusting others to sell FLP products. (l) Sponsoring FLP Distributors into Other Companies. A Distributor is prohibited from, directly or indirectly, contacting, soliciting, persuading, enrolling, sponsoring or accepting any FLP Distributor, FLP customer or anyone who has been an FLP Distributor or Customer within the last twelve (12) months, into, or encouraging any such person in any way to promote opportunities in marketing programs of any direct sales company other than FLP.
- (m)A Distributor is prohibited from disparaging other Distributors, FLP's products/services, the Marketing and Compensation Plan, or FLP's employees to other Distributors or third-parties. Any questions, suggestions or comments regarding these issues should be directed in writing to FLP's corporate offices only.
- (n) Making Product Claims. A Distributor is prohibited from making claims as to the therapeutic, safety or curative properties of the products. Only such statements or claims that are officially approved by FLP or are as contained in the official FLP literature may be made or used. A Distributor is prohibited from making any claims that FLP products are useful in the treatment, prevention, diagnosis or cure of any disease. Medical claims regarding FLP products are strictly prohibited. A Distributor should recommend to any customer who is currently under a physician's care or any medical treatment, that they seek the advice of their healthcare provider before altering their nutritional regimen.

- (o) Making Earnings Claims. Unless FLP's prior written approval is obtained, projections of income earnings and potentially misleading income representations are strictly prohibited. The financial success of a Distributor depends entirely upon their individual effort, dedication, and the training and supervision they provide to their downline and FLP business.
- (p) Operating Business by Proxy. A Distributorship, and any resulting downline, created or operated by proxy, either intentionally or inadvertently, is prohibited, and shall be adjusted for compliance with Company Policies by the Executive Committee.
- (q) Exporting Product. A Distributor is authorized to purchase product for the purpose of using said product in their business and for their personal use in the country in which it was purchased. A Distributor is prohibited from purchasing product for the purpose of exporting said products to a country outside the country in which it was purchased, except for their personal and family use in a country where there is no authorized FLP office, without the written consent of the Home Office in Scottsdale, Arizona, USA.

17 Company Policies

- 17.01 (a)-The Distributor relationship with FLP is one of a contractual nature. Only adult individuals, 18 years of age or older, may contract with FLP to be Distributors.
- (b)- A Distributor is considered an Independent Contractor. They are required to conduct their business within the terms of the Distributorship Agreement, and in compliance with the Company Policies that are applicable in the country in which they are conducting business.
- (c)- An FLP Distributorship consists of the Distributor and the Distributor's spouse, or the sole individual as it appears on the Distributor Application form on file at the Home Office.
- (d)- Couples shall be sponsored together on the same Distributor Application form. Couples cannot sponsor each other. If one spouse chooses not to be an FLP Distributor, the spouse acting as an FLP Distributor expressly agrees and understands that his Distributorship may be terminated for any actions taken by the non-Distributor spouse which would violate Company policies.
- (e)-Distributors who marry another Distributor may maintain separate Distributorships which were in existence prior to their marriage.
- (f)-In the event a Distributor should marry a non-Distributor, they should submit a Change of Status(COS) form signed by both indicating the new spouse's interest in the Distributorship. Regardless of whether a COS form is submitted, the existing Distributor expressly agrees and understands that the Distributorship may be terminated for any actions taken by the new spouse which would violate Company policies as if that new spouse was an FLP Distributor.
- (g)-In the event that the downlines of a Distributor sponsor into a foreign country and the Distributor has not previously been sponsored into that country, the Distributor will be automatically sponsored into the prevailing policies and local laws of that foreign country and agrees to be bound by the dispute resolution policies set forth herein. the prevailing policies and local laws of that foreign country and agrees to be bound by the dispute resolution policies set forth herein.
- 17.02 FLP agrees to sell the Distributor product and pay volume bonuses as provided in the Company Marketing Plan, provided the Distributor is not in violation of such Distributor's contract with FLP.
- 17.03 A Distributor may develop their own marketing techniques, so long as they are not in violation of any Company, state, federal or jurisdictional rules, regulations or statutes.

- 17.04 Any transfer other than by inheritance of a Forever Living Products Distributorship, without prior Company approval, is prohibited and any such transfer shall be void. For the purpose of this provision, a change of beneficial interest of a Trust held FLP distributorship shall be treated as a transfer, which requires written approval by the Company to be valid.
- 17.05 Except as herein provided, a Distributor is prohibited from, directly or indirectly, changing Sponsors. FLP will only consider the first valid Application received by the Home Office. Subsequent applications shall be disallowed.
- 17.06 When a Distributor changes their residence, they must notify their old country of residence so that their address can be changed and a new Home Country assigned.
- 17.07 Errors or Questions. If a Distributor has questions about or believes any errors have been made regarding bonuses, downline activity reports, charges, or changes, the Distributor must notify FLP within sixty (60) days of the date of the purported error or incident in question. FLP is not responsible for any errors, omissions or problems not reported within sixty (60) days.
- 17.08 Voluntary Termination.**
- (a) A Distributor may terminate their Distributorship by submitting a written request, signed by all named individuals appearing on the current approved Distributorship. The effective termination date is the date on which the Home Office accepts the termination request. The terminating Distributor forfeits the current sales level and all downlines, including those in foreign countries, established at the time.
 - (b) Once a Distributor terminates, the spouse (if applicable) is also considered terminated.
 - (c) After two years, a Distributor may reapply subject to Home Office approval. Upon such approval the Distributor will enter at the New Distributor level, and will not have the previous downline organization restored.
- 17.09 Termination for Cause.**
- (a) Termination means a severance of all domestic and international privileges and contractual rights available to an FLP Distributor, including the privilege to buy and distribute the products. The Termination will result in the inability to qualify for Bonuses, and severance of participation in all other benefit programs sponsored by the Company.
 - (b) A terminated Distributor shall, upon demand by FLP, be liable to repay, return or compensate FLP for any benefit programs, prizes, inventories, or bonuses received from FLP from and after the date of the activities causing such Termination. After recouping any costs or damages resulting from the terminated distributor's conduct, forfeited bonuses, caused by such Termination, shall be paid to the next qualifying Distributor upline who is not in violation of any of the Company Policies.
 - (c) After two years, a terminated Distributor may reapply subject to Home Office approval. Upon such approval the Distributor will enter at the New Distributor level, and will not have the previous downline organization restored.
- 17.10 Internet Policies.**
- (a) Selling Products Online. Each Independent Distributor will be offered the opportunity to purchase a Company-approved Independent Distributor website, MyFLPBiz, for marketing products online using a direct link to the Company's Webstore at www.foreverliving.com. Online orders will be fulfilled directly by the Company on this website. This internet link is arranged so that the FLP pages will remain within the Independent Distributor's website.

The guests virtually never leave the Distributor's website. In order to maintain the integrity of FLP's brand name, product line and the Distributor/Customer relationship, a Distributor is prohibited from selling any FLP brand products online through their independent website. E-Commerce sales can only be made directly by or through a link to the official Company Webstore at www.foreverliving.com.

- (b) Sponsoring Distributors online via an electronic signature application or online form is prohibited outside of the direct application or link to official Company website www.foreverliving.com.
- (c) Independent Distributor websites marketing and promoting the products or business opportunity, without online sales or sponsoring, are permitted so long as they comply with or are modified to comply with Company Policies.
- (d) Distributors may not use the name "Forever Living Products" or any of its trademarks, trade names, product names, domain name (URL) or copy or use any Company materials from any source that may result in misleading or confusing the user into thinking the Distributor's website is that of the Company or any of its official affiliates. FLP product names are strictly proprietary to the Company and cannot be used by any Distributor as a sponsored link or for any other unauthorized use. An individual Distributor website must clearly indicate that it represents an independent FLP Distributor who is not agent of the Company or any of its worldwide affiliates.
- (e) Distributors must link their websites to the Company's official website created and maintained by the Company at www.foreverliving.com.
- (f) All independent Distributor websites must reflect and connect only to companies or products that carry the FLP label and be of good moral content.
- (g) Electronic Advertising. Independent Distributor websites that have been approved by the Company, or are as part of an online banner or display ads that conform to the Company's advertising guidelines and have been approved by Company, will be allowed. Online banners or display ads must be submitted to the Company for approval prior to posting online and must link a user to the Company website or an independent Distributor website that has been approved by the Company. All electronic advertising is subject to and controlled by the Company Policies relating to advertising and promotional guidelines.

18 Legal

18.01 Dispute Resolution/Waiver of Jury Trial.

- (a) If a controversy or claim arising out of or relating to the Distributor relationship or FLP products can not be resolved by negotiations, the Company and Distributor agree that in order to promote to the fullest extent reasonably possible a mutually amicable resolution of the dispute in a timely, efficient and cost-effective manner, they will waive their respective rights to a trial by jury and settle their dispute by submitting the dispute to the American Arbitration Association (AAA) for binding arbitration in Maricopa County, Arizona, in accordance with the written procedures adopted by FLP for resolution of disputes. Maricopa County, Arizona shall be deemed the sole and exclusive place for jurisdiction and venue of any dispute between the company and the Independent Distributor, and if appropriate, under FLP's dispute resolution procedures, a court of competent jurisdiction located in the State of Arizona, Maricopa County. The Independent Distributor Application and Agreement shall be governed in all respects by the laws of the State of Arizona.

(b) Participating in the international sponsoring program is a privilege that gives each distributor the chance to benefit from FLP's international network of companies. The international sponsoring program is monitored from FLP's home office in Maricopa County, Arizona. A Distributor participating in the international sponsoring program agrees and consents to any disputes arising out of or relating to the distributor relationship or FLP products, involving any of the FLP affiliated companies, shall be resolved through binding arbitration in Maricopa County, Arizona, pursuant to Forever Living.com and Forever Living Products International, LLC's current dispute resolution policies as set forth above and stated on FLP's Company website www.foreverliving.com.

18.02 Testamentary Transfers.

- (a) The transfer or assignment of a Distributorship is prohibited except in the event of death or legal separation or divorce.
- (b) The inheritable rights to a Distributorship are limited and restricted as follows:
 - 1) The heir must be a person who can qualify as a Distributor.
 - 2) Because the heir must be an adult individual, a trust or guardianship may have to be established for multiple heirs or minor children. In the event a trust is established, a copy must be placed on file with FLP. Its terms must clearly allow the trustee to act as a Distributor. A guardian or a trustee of a testamentary trust must be appointed by the court of proper jurisdiction and receive specific approval to be a Distributor on behalf of the minors.
 - 3) A trustee or guardian shall retain the Distributor status so long as the Distributorship agreement is not violated, until the beneficiaries have attained the age of majority, and an heir accepts the responsibility of operating the Distributorship with prior approval of the court.
 - 4) A trustee, guardian, spouse or other representative- type Distributor shall be responsible for the actions of the beneficiary, ward, or their spouse for purposes of following the policy terms of the Distributorship agreement. A violation of Company policies by any of the above individuals may result in termination of the Distributorship.
- 5) The inheritable Distributorship position within the Company Marketing Plan is limited to recognition at no higher than that of Manager. However, bonuses shall be paid at the same levels and requirements as held by the deceased. Distributorship positions below Manager shall be inherited at that level.
- (c) All FLP Distributor applications that contain two signatures, regardless of when signed, shall be treated as creating a Joint Tenancy with Right of Survivorship. If the Distributor lives in a community property state, the treatment will be that of Community Property with Right of Survivorship. On the confirmation of death of any one of the two signing Distributors, the FLP Distributorship will automatically be transferred to the survivor of the two. This will be the case regardless of what is stated in a Will of the first Distributor to be deceased. In addition, this means that when two persons have signed on the FLP Distributor Application the survivor of the two will be the sole distributor after the death of the first. If a Distributor does not wish this result, they must contact the Home Office to express their needs and to determine if such needs can be accommodated. Keep in mind that no change in a Distributorship can be made during your lifetime except in the case of a legal separation or divorce.
- (d) If the Distributor application of a legally married person has checked the marital status box as being Married, but the application only contains the signature of one of the married parties, the company will treat the distributorship as being a Joint Tenancy with Right of Survivorship.

- (e) Distributor applications that have the marital status box checked as being single and with only one signature will be treated by the company accordingly.
- 1) Should there be a change in the marital status from single to married, the Distributor must send in to the Home Office a new Distributor application indicating that there has been a change of marital status accompanied by a copy of the marriage certificate. At that time, the Company will treat such distributorship as a Joint Tenancy with Right of Survivorship.
 - 2) To transfer a single person's FLP Distributorship on death, such Distributor must have a Will or use of a Grantor's Trust.
- (f) The Company recognizes Joint Tenancy with Right of Survivorship and use of Grantor Trusts as legal means of holding an FLP Distributorship and in the event of a distributor's death, a means of transferring the distributorship to the Survivor or named beneficiary respectively without having to go through probate proceeding to get the property to the intended heir.
- (g) Within six (6) months following the date of distributor's death, the surviving distributor, trustee or estate representative shall provide notification of such death to their distributor's Domestic Home Office of FLP. Such notice is to include a certified copy of the death certificate, a certified copy of the Will or Grantor's Trust, or Court Order, authorizing the transfer of Distributorship to a qualified successor. After six (6) months from the date of death, FLP may remove the deceased distributor from the Distributorship. Giving timely notification and providing the required documentation for a successor's interest, will be required to prevent a suspension and/or termination of the Distributorship. If based on valid reasons, a request for a reasonable extension of time to provide transfer documents may be submitted to the deceased distributor's FLP Domestic Home Office prior to the end of the the six (6) month period. FLP reserves the right to make payments to the joint survivor, trustee or legally authorized personal representative of the estate of a deceased distributor pending the timely submission of appropriate legal documentation.

18.03 Transfers Due to Divorce.

- (a) During a pending divorce or negotiation of a property settlement, FLP will continue to disburse payments to the registered Distributor as was done prior to the pending action.
- (b) In the event of divorce or a legal separation, a legally enforceable property settlement agreement may decree the Distributorship be granted to one spouse or the other. The Distributorship cannot, however, be partitioned. Only one adult individual will be entitled to retain the current downline of this Distributorship. The other spouse may choose to establish their own Distributorship at the same level of the Marketing Plan as established with the ex-spouse. Such other spouse must use the same original sponsor. The other spouse's new Distributorship shall be treated by the sponsor as Inherited until requalified.

19 Restrictive Covenants

19.01 To the extent permitted by law, FLP, its directors, officers, shareholder, employees, assigns and agents (collectively referred to as "Associates") shall not be liable for, and the Distributors release FLP and its Associates from and waives all claims, for any loss of profits, indirect, direct, special or consequential damages, and for any other losses incurred or suffered by Distributors as a result of: (a) Distributor's breach of their FLP Distributorship Agreement of FLP Company Policies and Procedures; (b) the promotion or operation of the Distributor's FLP distributorship and Distributor's activities related to it; (c) Distributor's incorrect or wrong data or information provided to FLP or its Associates; or

(d) the Distributor's failure to provide any information or data necessary for FLP to operate its business, including without limitation, Distributor's enrollment and acceptance into the FLP Marketing Plan and the payment of volume bonuses. EACH DISTRIBUTOR AGREES THAT THE ENTIRE LIABILITY OF FLP AND ITS ASSOCIATES FOR ANY CLAIM WHATSOEVER RELATED TO THE RELATIONSHIP OF AWARENESS INCLUDING, BUT NOT LIMITED TO, ANY CAUSE OF ACTION SOUNDING IN CONTRACT, TORT, OR EQUITY, SHALL NOT EXCEED, AND SHALL BE LIMITED TO, THE AMOUNT OF PRODUCTS DISTRIBUTOR HAS PURCHASED FROM FLP THAT ARE IN RESALABLE CONDITION.

19.02 Limited License to Use Company Marks.

- (a) The name "Forever Living Products" and symbols of FLP and other names as may be adopted by FLP including FLP Product names are proprietary trade names and trademarks of the Company.
- (b) Each Distributor is hereby licensed by FLP to use FLP's registered trademarks, service marks, and other marks (hereinafter collectively referred to as "Marks"), in conjunction with the performance of the Distributor duties and obligations under the Distributorship Agreement and the corresponding policies and procedures. All Marks are and shall remain the exclusive property of "FLP". The Marks may only be used as authorized by the Distributor Agreement and the FLP's corresponding policies and procedures. The license granted herein shall be effective only as long as the Distributor is in good standing and in full compliance with FLP's policies and procedures. The license granted herein shall be effective only as long as the Distributor is in good standing and in full compliance with FLP's policies and procedures. However, it is prohibited for a Distributor to claim any ownership of FLP's Marks (i.e., registering for a domain name using the name "FLP", "Forever Living", or any other FLP Mark in any way, shape or form) unless it has been approved in writing by FLP. These Marks are of great value to FLP and are supplied to each Distributor for each Distributor's use in an expressly authorized manner only.
- (c) Distributors are not to advertise FLP products in any way other than through the advertising or promotional materials made available to Distributors by FLP and materials pre-approved by an authorized officer of FLP. Distributors agree not to use any written, printed, recorded or any other material in advertising, promoting or describing the product or FLP marketing program, or in any other manner, any material which has not been copyrighted and supplied by FLP, unless such material has been submitted to FLP and approved in writing by FLP before being disseminated, published or displayed. FLP Distributors hereby agree to make no disparaging representations about FLP, the products, the FLP compensation plan or income potentials.

20 Confidential Information and Nondisclosure Agreement

- 20.01 (a) Downline reports and all other reports and genealogical information, including, but not limited to, downline sales organization information and commission recap statements, are private, proprietary and confidential to FLP.
- (b) Every Distributor who is provided with such information must treat it as private and confidential and take care to maintain its secrecy and refrain from making any use thereof for any purpose other than the management of their downline sales organization.
 - (c) A Distributor may have access to private and Confidential Information which they acknowledge to be proprietary, highly sensitive and valuable to FLP's business and is being made to them solely

and exclusively for purposes of furthering the sale of FLP products and prospecting, training and sponsorship of third parties who may desire to become Distributors and to further build and promote their FLP business.

- (d) "Trade Secret" or "Confidential Information" shall also mean information, including a formula, pattern, compilation, program, device, method, technique or process, that:
 - 1) derives independent economic value, actual or potential, from not being generally known to other persons who can obtain economic value from its disclosure or use; and
 - 2) is the subject of efforts that are reasonable under the circumstances to maintain its secrecy.
- (e) Whenever FLP makes information available to the Distributor, it shall be for the sole purpose of conducting FLP business.
- (f) A Distributor is prohibited from using, disclosing, duplicating or otherwise making any Trade Secret or Confidential Information available to anyone other than FLP Distributors, without the prior written consent of FLP.
- (g) A Distributor is prohibited from, directly or indirectly, using, capitalizing upon or exploiting any Trade Secret or Confidential Information for their own benefit, or for the benefit of anyone else, other than for the purpose of conducting their FLP business.
- (h) A Distributor shall maintain the confidentiality and security of the Trade Secret and Confidential Information in their possession and to protect against disclosure, misuse, misappropriation or any other action inconsistent with FLP's rights.
- (i) Further Restrictive Covenants. In consideration to FLP for the receipt of Trade Secret or Confidential Information, the Distributor inherently agrees that for the term of the FLP distributorship, the Distributor shall not take or encourage any action, the purpose or effect of which would be to circumvent, breach, interfere with or diminish the value or benefit of FLP's contractual relationships with any FLP Distributor. Without limiting the generality of the foregoing, for the term of the distributorship, the Distributor agrees not to directly or indirectly, contact, solicit, persuade, enroll, sponsor or accept any FLP distributor, FLP customer or anyone who has been an FLP Distributor or Customer for the last twelve (12) months, into, or to encourage any such person in any way to promote, opportunities in marketing programs of any direct sales company other than FLP.
- (j) The agreements contained in the "Confidential Information" section of these policies shall remain forever and in perpetuity. The agreements contained in the "Further Restrictive Covenants" section of these policies shall remain in full force and effect during the term of the previously executed Distributorship Agreement between FLP and the Distributor, and thereafter until the later of one (1) year from the latest receipt of any Confidential Information or twelve (12) months after the expiration and termination of such Distributorship Agreement.

Phnom Penh , Cambodia 12 March ,2012

Approve by , Managing Director

Dr Kevin Low



FOREVER
LIVING



PRODUCTS™

គោលការណ៍ហ្វូរេវេលីវីងប្រូដាក់ ២០១២

ទីស្នាក់ការកណ្តាលភ្នំពេញ

ផ្ទះលេខ ១៩ ផ្លូវ២៤២ សង្កាត់ចតុមុខ ខណ្ឌដូនពេញ

សារអេឡិចត្រូនិក flpcambodia@flpcambodia.com

ទូរស័ព្ទ (855)23 214 781

គេហទំព័រ www.foreverliving.com