

FOREVER
LIVING



PRODUCTS
TÜRKİYE



FOREVER TEAM
MARKETING

ŞİRKET İLKELERİ

ŞİRKET İLKELERİ

İÇİNDEKİLER

1. Şirket

2. Tanımlamalar

3. “Distribütör” ve “Süpervizör Yardımcısı” olmak

4. İş Planı

İş Planında Yükselme

Müdürler

Kar Planı ve İş Hacmi Primi

Prim Ödemelerinin Tahsil Edilmesi

Müdürün Üzerindeki Pozisyonlar

Miras Müdürler

Liderlik Müdür Programı

Gem Bonus

Chairman's Bonus Teşvik Programı (Başkanlar Kulübü)

Kazanılmış Teşvik Programı

Eagle Manager

Eagle Summit

FLP Global Rally

5. Şirketten Ürünlerin Temin Edilmesi

Şipariş Verme

Şiparişler İçin Ödeme Yapılması

Fiyat ve / veya Kredi Puanı Değişiklikleri

6. Ürünlerin Müşterilere Perakende Olarak Satışı

30 Gün Müşteri Garantisi

Perakende Satış Yöntemleri

Reklam

7. Yurt Dışı İşinin Kurulması (Uluslararası Sponsorluk)

8. Şirket ile İlişkileriniz

Nasıl Bağımsız Distribütör Olunur?

Sigorta

9. Distribütörlüklerde Değişiklik Yapılması

Genel Değişiklikler ve Devirler

Yeniden Sponsorluk

Vefat Sonrası Devirler

Evlilik Nedeniyle Devirler

Boşanma Nedeniyle Devirler

Müşterek Distribütörlüklerin Sona Ermesi

10. Distribütör Anlaşmasının Fesih Edilmesi

Distribütör Tarafından Fesih

Şirket Tarafından Fesih

Bonus Primi Satın Alma Yasağı

11. Çeşitli Hükümler

İnternet Kuralları

Hatalar Yada Sorunlar

Gizliliği Koruma ve Açıklama Yapmama Sözleşmesi

Kısıtlayıcı ek Anlaşmalar

Süre/Dönem

Reklamcılık ve Promosyon (Tanıtım) Kuralları

12. Reklam ilkeleri

Genel Tavsiye

Yeni Distribütör Yapılması

Perakende Ürünler

1 - ŞİRKET

- 1.1 "Forever Living Products" şirketi (FLP), dünya üzerindeki bağımsız distribütörlerini ürünleri kullanımlarında ve perakende satışlarda cesaretlendirip destekleyen bu konseptte taktır. FLP tüm dünyada ürünlerini pazarlayan distribütörleri ve ilgili şirketleriyle bir ailedir. FLP distribütörlerine, sektörde en kaliteli ürünleri, onlara destek veren şirket personeli ve iş planıyla ulaştırır. Forever'da ekip iş planlaması en önemli unsurdur. FLP ve bağılı şirketleri, distribütörlere ve tüketicilere yaşam kalitelerini ürünleri kullanarak yükseltmelerini sağlar ve herkese eşit şartlarda düzenli bir çalışma olanağı sunar. Diğer iş fırsatlarına benzemeyen olanaklarıyla FLP'de sermaye riski çok azdır. Minimum miktarda dahi yatırım gerekli olmamasına karşın şirket dilencilere para iade ilkesini de sağlamaktadır. Şirketimiz çalışmadan veya sadece başkalarının gayretlerine güvencerek distribütörlerin finansal başarıyı yakalayacağını garanti etmez. FLP şirketlerindeki kazanç ürünlerin satışlarına göre kurulmuştur. Distribütör başarı ve başarısızlığı kendi kişisel çabasına bağılı olan, bağımsız sözleşme yapan kişidir. FLP şirketlerinin başarısı uzun bir tarihe dayanmaktadır. FLP iş planının önemli amacı satışları yükseltmek ve Şirketin yüksek kalite ürünlerini tüketicisiyle paylaşmaktır. Distribütörlerin birincil olarak amacı satış organizasyonları kurarak satış yapmak ve Şirketin ürünlerinin kullanımını arttırmaktır. Forever Living iş planının her seviyesindeki bağımsız distribütörler her ay perakende satış yapmaları için desteklenir ve cesaretlendirilir. Ayrıca Şirket satışların kayıtlarını tutmalarını ister. Başarılı distribütörler pazar hakkındaki mevcut bilgilerini eğitim programlarına katılarak kazanır, kendi kişisel perakende satışlarını ve başkalarına sponsor olup, onların satış yapmalarını sağlarlar.
- 1.2 (İlçide "Şirket" veya "FL" anılacak olan) Forever Living Sağlık ve Güzellik Ürünleri Dağıtım Limited Şirketi, Türkiye'de Faaliyetlerine 15/07/2001 tarihinde başlamıştır. Şirketin merkezi Gazeteciler Sitesi Sağlık Fikir Sokak No:1, 34394 Şişli-Esentepe İstanbul/ Türkiye adresindedir.
- 1.3 FL, Forever Living Products International Inc.'in bir kuruluşudur.
- 1.4 Forever Living şirketi, Şirket sözleşmesinde ayrıntılı olarak tanımlanmış bulunan sağlık, beslenme ve güzellik ile ilgili ürünlerin satışını ve dağıtımını faaliyetini yürütmektedir.
- 1.5 FL ürünlerini, tüketicilere satış yapmak ve teslim etmek üzere bağımsız distribütörler kullanan Çok Katlı İş Planı aracılığıyla satmaktadır. İş planının bütün düzeylerinde bulunan distribütörlerin her ay perakende satış yapması ve bu satışların kayıtlarını tutması gerekmektedir. Forever Living İş Planı dürüstlük ve bütünlük temelleri üzerine kurulmuş olup, herkese başarıyla ulaşılması için eşit ve adil imkanlar sunmaktadır.
- 1.6 Şirket İlkeleri, uygun satış ve pazarlama yöntemleri için gerekli olan kuralları ve ilkeleri göstermek, uygun olmayan satış ve pazarlama yöntemlerinden ve yeni uygun olmayan, yolsuz ve yasa dışı işlemlerden kaçınmayı sağlamak üzere konulmuştur. Bu Şirket İlkeleri zaman zaman değiştirilmekte, tadil edilmekte ve genişletilmekte olup, bu değişiklikler hakkında aylık Şirket bülteni ile distribütörlere bilgi verilmektedir.
- 1.7 Bütün distribütörlerin, Başvuru Formlarını doldurmaları üzerine, bir örneği yeni distribütörlere verilecek olan bu el kitabında belirtilmiş bulunan Şirket İlkelerini bilmesi gerekmektedir.

2 - TANIMLAMALAR

- 2.1 Forever Living İş Planı "aktif distribütörlere kendi akredite satışları ve kendi sponsorluklarındaki grubun satışları için aylık satış primi ve diğer ödülleri alma imkanı vermektedir. İş Planı ve Şirketin teşvik programları, sağlam Çok Katlı Pazarlama (Multi Level Marketing) kuruluş ilkelerini göstermek amacıyla düzenlenmiştir. Buna, perakende olarak satılabilecek miktarda ürünlerin sponsorluğu ve satın alınması dahildir.
- 2.2 FL şirketinin temel unsuru İş Planıdır ve bu planla distribütörler, kendi aylık satışları ve kendi sponsorlukları altındaki grup veya gruplar tarafından yapılan satışlar için prim almaktadırlar.
- 2.3 Ürünlerin, KDV hariç toptan satış değerleri ile doğrudan orantılı bir "kredi puanı" (CC) bulunmaktadır. Bir Kredi puan karşılığı 160 Euro dur. (1 CC = 160 □ KDV hariç) Basılı malzemelerin CC değeri yoktur.
- 2.4 "Akredite satışlar" doğrudan Şirketten satın alınmış olan ürünlerin satışlarıdır.
- 2.5 Şirket İlkeleri El Kitabında "Distribütör", bir Distribütör Müracaat Formu imzalamış olan kişi anlamına gelecektir. Bu sözcük sadece bir cümlenin başlangıcında kullanıldığında büyük harf ile başlayacaktır. "Distribütör" sözcüğü ise özel olarak, Şirketin İş Planında Süpervizör Yardımcısı düzeyine erişmemiş olan distribütörleri belirtmek amacıyla kullanılmıştır.

- 2.6 Aktif bir Distribütör, ay boyunca kendi ülkesindeki kişisel satışlarından 4 veya daha fazla CC kazanmış olan bir distribütör olarak tanımlanmakta olup, kazandığı bu CC'lerden en az 1 tanesinin kendi kişisel hesabından alınması gerekir. Aktiflik, bir distribütörün her ay sağlaması gereken bir statüdür. Bir distribütörün çoğunlukla ikamet ettiği ülke "Kendi Ülkesi" olarak anılır. Müdürlerin diğer bütün FLP ülkelerinden istisna edilerek, grup ve liderlik primi almak için hak kazanmaları gereken yer bu ülkedir. Ülkesini değiştirme kararı veren bir distribütörün eski ülkesini bu konudan haberdar etmesi ve böylece Yeni Ülke adresinin geçerlilik kazanması gerekir.
- 2.7 Aktif Satış Lideri: Bir takvim ayı boyunca Kendi Ülkesindeki kişisel satışlarından 4 CC veya daha fazla iş hacmi üreten bir distribütör olarak tanımlanmakta olup, ürettiği bu CC'lerden en az 1 tanesinin kişisel satışından sağlanması gerekir. Aktiflik, bir distribütörün (satış liderinin) her ay tamamlaması gereken bir durumdur ve bu durum; İş hacmi ve Liderlik Bonusu, Gem Bonus, Kazanılmış Teşvik primi, Eagle Manager teşviği ile Rally harcamaları ve Chairman's Bonus'a hak kazanımın gerekliliğidir.
- 2.8 Yeni Distribütör Primi (YDP): Süpervizör Yardımcısı, Süpervizör, Müdür Yardımcısı yada Müdür seviyesinde ki distribütörlere, kişisel olarak sponsorluğunu yaptıkları distribütörlerin (veya bu distribütörlerin ekiplerinde yer alan distribütörlerin), ekibindeki kişisel olarak sponsorluğu yapılan distribütörün Yeni Distribütör seviyesinde olması durumunda, kişisel satışlarının perakende satış fiyatı üzerinden KDV hariç (%5-%18'inin) hesaplanarak yapılan ödemedir.
- 2.9 Kendi Ülkesi: Bir distribütörün 1 yılda en uzun süre yaşadığı ülkedir. Müdürlerin, diğer bütün FLP Ülkelerinde de geçerli olacak grup iş hacmi ve liderlik primine hak kazanması gereken ülkedir.
- 2.10 Ülkeler Birliği: Bir yada birden fazla ülkenin seviye yükselmelerini, prim ödemelerini ve teşvik hakkı kazananlarını hesaplamak üzere tek bir veritabanını kullanarak yapma yetkisinde olan Ülkedir.
- 2.11 CC Teşvik Payları: Chairman's Bonus kurallarına göre oluşturulan toplam CC'lerin genel Bonus Havuzundaki paylarını belirlemek için kullanılır.
- 2.12 Katılımcı Ülke: Bir önceki takvim yılının herhangi bir üç aylık süre içinde enaz 3000 CC üretmiş ve enaz bir Chairman's Bonus Müdürü çıkartan, Chairman's Bonus Teşvik Programına katılma hakkı kazanan ülkedir. (Eğer yeniden hak kazanım ise, herhangi bir 2 aylık süre içinde 3000 CC iş hacmi üreten ülkedir.)
- 2.13 Hak Kazanılan Ülke: Chairman's Bonus Teşvik Programını kazanmak için çalışılan herhangi bir katılımcı ülkedir.
- 2.14 Bölge: Distribütörün Kendi Ülkesinin yer aldığı bölgedir. Bölge tanımına örnek olarak; Kuzey Amerika, Güney Amerika, Afrika, Avrupa ve Asya'yı gösterebiliriz.
- 2.15 Sponsor: Bir başka distribütörü kişisel olarak kaydeden distribütördür.
- 2.16 Üst hat: Bir distribütörün üst hat silsilesi içinde yer alan distribütörlere denir.

3- DİSTRİBÜTÖR ve SÜPERVİZÖR YARDIMCISI OLUNMASI

- 3.1 Distribütör, Distribütör Müracaat Formunu doldurmuş ve kişisel olarak (İş Planı uyarınca Süpervizör Yardımcısı veya daha üzeri olan) diğer bir distribütör tarafından önerilmiş (sponsorluğu yapılan) 18 yaşında veya üzerinde olan kişidir. Distribütörlük, müracaat formunun FL tarafından tam olarak işleme konulması ile tanınmaktadır.
- 3.2 Distribütörlerin tayin edilmesi ile ilgili bütün kurallar, Şirketin Distribütör Müracaat Formunda ve bu formda belirtilen diğer Şirket ilkelerinde belirtilmiştir. Distribütörlerin Şirket İlkelerini bilmesi gerekmektedir.
- 3.3 Distribütör, "Müracaat Formunu" İmzalamasından sonra takip eden 14 gün içinde sözleşmesini iptal etmek hakkına sahiptir. (Distribütör anlaşmasının 10. Maddesine bakınız.) Daha sonra yeniden katılmayı istemeleri halinde, 2 yıl sonra orijinal sponsorun sponsorluğu altında ve FL'in onayı ile başlayabilir veya yeni bir sponsor altında çalışabilirler.
- 3.4 Distribütörler, bu el kitabında belirtilmiş bulunan ilkelere ve yöntemlere uygun olarak ürünleri, ilan edilmiş fiyatlar ile doğrudan Şirketten satın alırlar. Ayrıca basılı malzemeler de şirketten satın alınırlar.
- 3.5 Müracaat Formu distribütör tarafından imzalandıktan ve alınan form FLP tarafından onaylandıktan sonra bir distribütör, 7 gün içinde asgari 100 Euro (KDV dahil) TC Merkez Bankası efektif Satış Kuru karşılığının tutarında mal alımı yapacak olup bu alım yapıldığında anlaşma yürürlüğe girecektir. Anlaşmanın yürürlüğe girmesini

takip eden ilk 7 gün içinde ise distribütör Şirketten 4 CC üzerinde ürün ve basılı malzeme satın alamaz. BU KESİN BİR KURALDIR.

- 3.6 Birbirini takip eden herhangi 2 ay boyunca 2 CC tutarında ürün alan distribütörler, Şirket İş Planı uyarınca Süpervizör Yardımcısı düzeyine yükselirler. Yeni bir distribütör Süpervizör Yardımcısı düzeyine ulaşına dek prim kazanamaz.
- a) Distribütör seviyesinde ki bir distribütör, Süpervizör Yardımcısı seviyesine ulaşına kadar bonus primi alamaz.
- b) 1 Kasım 2010 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, Şirket'e kaydolmasının üzerinden tam 6 takvim ayı geçmiş olan ve Süpervizör Yardımcılığı seviyesine yükselmemiş bir distribütörün, yeni sponsor seçme hakkı olacaktır.
- c) Yeni Sponsor seçen distribütör, önceden oluşturduğu ekiplerini ve seviye yükseltmek amacıyla biriken kredi puanlarının tamamını kaybeder ve yürürlükte olan tüm teşvik programları için yeni katılmış bir distribütör olarak kabul edilir.
- 3.7 Süpervizör Yardımcısı düzeyine erişen distribütörler, artık ürünlerin perakende satışını yapmak üzere diğer distribütörlerin sponsorluğunu yapabilecek ve böylece kendi işlerini kurabileceklerdir.
- 3.8 Süpervizör Yardımcıları veya daha üst seviyedeki distribütörler tarafından yapılan bütün ürün alışları, doğrudan kendi şahsi CC hesaplarına eklenir.
- 3.9 Ayrıca, yeni bir distribütör; Süpervizör Yardımcısı düzeyine gelinceye kadar, siparişlerinin CC değerleri ve YDF kârını (Yeni Distribütör Fiyatı) sponsora akredite edilecektir. Böylece bir sponsor, kendisi tarafından sponsorluğu yapılan yeni distribütörler tarafından satın alınan ilk 2 CC'ni, satın alınan gerçekleştiği ay içindeki kendi aktiflik kalifikasyonu için kullanacaktır. Bu siparişlerin kişisel primi sponsorun İş Planındaki düzeyine göre belirlenen oran üzerinden sponsora ödenecektir. Bu siparişler ile ilgili grup primi, İş Planı kurallarına uygun olarak, tüm üst seviye grup üyelerine ödenecektir.
- 3.10 Sponsorluk yapan bir distribütör, doğrudan sponsorluğunu yapmakta olduğu distribütörlerden ne kadar CC kazanırsa kazansın, kendi aktiflik kalifikasyonu için kendi kişisel hesabından ayda en az bir (1) CC'lik ürün alması gerekmektedir.

4 - İŞ PLANI

İŞ PLANINDA YÜKSELME

- 4.1 Bir distribütörün, sona ermedikçe ve yeniden sponsorluğu yapılmadıkça, bir kez elde ettikten sonra aynı düzeyde kalması için başka bir şart bulunmamaktadır.
- 4.2 Bir distribütör, ait olduğu sponsor grubundan başka bir kişiyle devir edilemez.
- 4.3 Distribütörler kariyerlerini tamamladıkları takvim ayını takip eden ilk Takdir Töreninde (Success Day) yeni seviyelerine ait rozeti teslim alırlar. Yeni kazanılan seviyenin rozetleri sadece Success Day Günlerinde törenle takılır. (Genel Müdürlüğün takdirinde olmak üzere çeşitli istisnalar tanınabilir.)
- 4.4 Distribütörler, bir takvim ayı veya birbirini takip eden iki takvim ayı boyunca akredite satışlardan 2 CC kazandıktan sonra, Şirket İş Planında artık Süpervizör Yardımcısı düzeyine yükselirler.
- 4.5 Distribütör ve Sponsorluğunu yaptığı grubu, bir takvim ayı veya birbirini takip eden iki takvim ayı boyunca akredite satışlardan 25 CC kazandıktan sonra distribütör, Süpervizör düzeyine yükselir ve kendisine ödül olarak Şirketin bronz rozeti verilir.
- 4.6 Distribütörler ve sponsorluğunu yaptığı grubu, bir takvim ayı veya birbirini takip eden iki takvim ayı boyunca akredite satışlardan 75 CC kazandıktan sonra, Distribütör Müdür Yardımcısı düzeyine yükselir ve kendisine ödül olarak Şirketin gümüş rozeti verilir.
- 4.7 Süpervizör Yardımcısı, Süpervizör veya Müdür Yardımcısı düzeyine yükselmek için gereken CC'lerinin toplanmasında, birbirini takip eden herhangi iki takvim ayı kullanılabilir. Bir ay veya iki ay içinde meydana gelen bütün yükselmeler, bu düzeye yükselebilmek için gereken yeterli CC'lerinin toplandığı tarihte meydana gelecektir.

MÜDÜRLER

- 4.8 Distribütör, distribütörün aylık Prim Özeti (Bonus Recap) belirtildiği üzere, bir takvim ayı veya birbirini takip eden iki takvim ayı boyunca akredite satışlardan 120 CC kazanan ve kendi sponsorluğunda olan bir grubu uygun şekilde kurduğu zaman Distribütör Müdür düzeyine yükselir.

4.9 Distribütör, yükselmenin meydana geldiği son iki ay içinde aktif bir distribütör ise ve aşağıdaki kriterlerden en az birini yerine getirmiş ise Müdür olarak tanınacak ve kendisine Müdür rozeti verilecektir:

* Kendi alt düzey distribütörlerinden biri en az bir ay önce Müdürlüğe yükselir ise,

* Eğer distribütör, kendi alt düzey herhangi bir distribütörü ile aynı ay içinde Müdür düzeyine yükselir ise yükselme ayı içinde, aynı ay içinde yükselen alt düzey Müdür dışında alt düzeydeki distribütörlerden en az 25 kişisel veya Müdür - dışı CC almış ise Müdür olarak tanınacaktır.

4.10 4.9 Maddesi şartlarını karşılayamayan Müdürler "Tanınmamış" Müdür olarak kabul edilecektir.

4.11 Tanınmamış Müdür daha sonra herhangi bir zamanda, bir veya birbirini takip eden iki ay içinde aşağıda belirtilen her iki şartı da karşılayarak "Tanınmış" müdür düzeyine yükselbilecektir:

* Müdür kalifikasyonu her ay boyunca aktif olmalıdır.

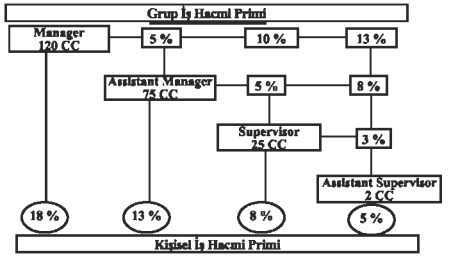
* Distribütör, kişisel ve Müdür-dışı işinden birbirini takip eden iki ay içerisinde 120 kişisel veya Müdür-dışı CC almış olmalıdır. (Tanınmamış olduğu aya ait kişisel ve Müdür-dışı dahil edilir.)

Bu ilkelere uygun olarak hak kazanan Müdür, hak kazandığı ay içinde merkez bilgi vermek zorundadır. Alt-düzye Müdür primleri, takip eden ayın 15'inde ödenecektir.

4.12 İş Planında Müdür düzeyine yükselmiş bulunan distribütörlerin, FL Müdür kurallarını, şirket ilkelerini çok iyi bilmeleri, hüküm ve şartlarına uygun hareket etmeleri gerekmektedir.

İŞ PLANI (MARKETING PLAN)

İş Planı aşağıda şekillendirilmiştir.



İŞ HACMİ PRİMİ (İHP)

Yeni distribütörler, Süpervizör Yardımcısı seviyesine hak kazanana kadar Grup İş Hacmi Primi ve Kişisel İş Hacmi Primi alamazlar,

Süpervizör Yardımcısı (Assistant Supervisor)

(Kişisel olarak sponsorluğu yapılan distribütörlerinkiler de dahil olmak üzere.) Bütün kişisel siparişler üzerinden %5 İş Hacmi Primi kazanacaktır.

Süpervizör (Supervisor)

(Kişisel olarak sponsorluğu yapılan distribütörlerinkiler de dahil olmak üzere.) Bütün kişisel siparişler üzerinden %8 İş Hacmi Primi, kişisel olarak sponsorluğu yapılan Süpervizör Yardımcılarından ve bunların grup siparişleri üzerinden %3 İş Hacmi Primi kazanacaktır.

Müdür Yardımcısı (Assistant Manager)

(Kişisel olarak sponsorluğu yapılan distribütörlerinkiler de dahil olmak üzere.) Bütün kişisel siparişler üzerinden %13 İş Hacmi Primi, kişisel olarak sponsorluğu yapılan Süpervizörden ve bunların grup siparişleri üzerinden %5 İş Hacmi Primi, kişisel olarak sponsorluğu yapılan Süpervizör Yardımcılarından ve bunların grup siparişleri üzerinden %8 İş Hacmi Primi kazanacaktır.

Müdür (Manager)

(Kişisel olarak sponsorluğu yapılan distribütörlerinkiler de dahil olmak üzere.) Bütün kişisel siparişler üzerinden %18 İş Hacmi Primi, kişisel olarak sponsorluğu yapılan

Müdür Yardımcılarından ve bunların grup siparişleri üzerinden %5 İş Hacmi Primi, kişisel olarak sponsorluğu yapılan Süpervizörden ve bunların grup siparişleri üzerinden %10 İş Hacmi Primi, kişisel olarak sponsorluğu yapılan Süpervizör Yardımcılarından ve bunların grup siparişleri üzerinden %13 İş Hacmi Primi kazanacaktır. Müdürler ayrıca kendi alt düzey Müdürlerinin işlerinden prim ödemeleri ve CC almak hakkına da sahiptir ("Liderlik Müdür Programı" başlıklı bölüme bakınız).

PRİM ÖDEMELERİNİN TAHSİL EDİLMESİ

- 4.13 Bütün Primler FL tarafından Tavsiye Edilen Perakende Satış Fiyatı (PSF) üzerinden KDV hariç olarak hesaplanır.
- 4.14 Kişisel Primler, (Bir distribütöre doğrudan sponsoru olduğu yeni distribütörler tarafından kazandırılanlar da dahil olmak üzere) distribütöre ay içinde aktif olsun veya olmasın ödemektedir.
- 4.15 Sponsorluğunu yapmakta olduğu gruplarından iş hacmi veya diğer primleri kazanabilmesi için distribütörün o ay içinde aktif olması gerekmektedir.
- 4.16 Primler İş Planındaki pozisyonlara göre hesaplanmaktadır. Primler, sipariş sırasında FL'de sahip olunan düzeye göre ödenmektedir. Örneğin, bir Süpervizör Yardımcısının bir takvim ayı içinde 80 CC kazanması durumunda ilk 25 CC için %5, takip eden 50 CC için %8 ve kalan 5 CC için %13 kazanacaktır.
- 4.17 Süpervizör Yardımcısı, Süpervizör veya Müdür Yardımcısı düzeyinde olan bir distribütör, kendi grubu içinde İş Planına göre kendisi ile aynı düzeyde olan bir distribütörden iş hacmi primi alamaz. Ancak yükselmek için CC'lerine ilave edilir.
- 4.18 Distribütörler kendi kişisel CC'lerinin ve diğer kalifikasyon CC'lerinin takibinden sorumludurlar. Bir distribütörün, İş Planı, Liderlik Primi, Kazanılmış Teşvik Programı, Chairman's Bonus ve diğer teşvikleri içeren İş Planına uygun olarak gerekli CC'lerini toplayamaması sebebiyle FL herhangi bir sorumluluk taşımaz.
- 4.19 Herhangi bir ay içinde aktif durumda olma gereğini karşılayamayan distribütörlere, (Doğrudan kendileri tarafından sponsorluğu yapılan distribütörlerinden kazanılan kişisel iş primleri haricinde) o ayda kendi grupları için bir prim ödemeyecektir. Prim kazanamayan distribütörler, takip eden ayda aktif duruma gelebilirler, ancak bu durum aktif olmadıkları aylar için geriye doğru işlemmez.
- 4.20 Kazanılmayan prim, aktif durumda olma gereğini karşılayan üst düzeydeki bir sonraki distribütöre ödenecektir. Şirketin bu distribütörün primini, alt düzeye doğru dağıtması mümkün değildir.
- 4.21 Prim ödemeleri, ürün satın alınmasını takip eden ayın 15'inde Türkiye'de ki distribütörlerin banka hesaplarına havale yolu ile yurt dışındaki distribütörlere çekile ödeme yapılır. Örnek olarak; Ocak ayı satışları için olan ödemeler 15 Şubat tarihinde yapılmaktadır. O ayın 15. gününün Cumartesi gününe gelmesi halinde ödemeler Cuma günü (14'ünde) yapılmaktadır. O ayın 15. gününün Pazar gününe gelmesi halinde ise ödemeler Pazartesi günü (16'sında) yapılmaktadır.
- 4.22 Primler KDV hariç olarak ödenmektedir ve bu nedenle KDV mükellefi olan Müdür seviyesindeki distribütörlerin, primlerindeki KDV'nin ödenmesi için şirkete fatura göndermeleri gerekmektedir. Bu faturanın distribütörün vergi dairesini, hesap numarasını, adresini, fatura numarasını ve tarihini gösterir şekilde düzgün olarak düzenlenmiş olması gerekmektedir. Ödenen primlerin tamamı KDV'ye tabi olup, KDV mükellefi olmayan distribütörlere yapılacak ödemelerde gelir vergisi stopajı (%20) kesilerek banka hesabına yatırılacaktır. Primlerin yatacağı banka hesap numarasını değiştirmek isteyen distribütörün, hesap numarası değişikliğini, bu değişikliği istediği ayın ilk (birinci) gününden önce ulaşması şartı ile, Genel Müdürlük Muhasebe Departmanına yazılı olarak bildirmesi gerekir.

MÜDÜRÜN ÜZERİNDEKİ POZİSYONLAR

- 4.23.1 Distribütörler başkalarının sponsorluğunu yapmaya ve bunları Müdürlük düzeyine getirmeye devam ederler. Bir Müdür, 2 adet (yerli veya yabancı) ilk - nesil Tanınmış Müdürün sponsorluğunu yapıp, bu düzeye getirdiğinde artık (Senior Manager) Üst Müdür düzeyine yükselir ve Şirket toplantısında (Success Day'de) ödül olarak iki taşlı Müdür rozeti verilir.
- 4.23.2 Üst Müdürlük (Senior Manager) seviyesinden başlayarak Diamond Centurion Manager olma yolunda ilerlemek isteyen bir Müdür, bütün ülkelerde sponsorluğunu yaptığı 1.Nesil Tanınmış Müdürleri birleştirebilir. Ancak, bu 1. Nesil Müdürlerden aynı kişiyi yalnızca bir kez kullanabilir.
- 4.24 Bir Müdür, 5 adet (yerli veya yabancı) ilk - nesil Tanınmış Müdürün sponsorluğunu yapıp bu düzeye getirdiğinde artık Soaring Manager düzeyine yükselir ve Şirket toplantısında (Success Day'de) ödül olarak 4 taşlı Müdür rozeti verilir.

Ekibinde 5 adet 1. nesil aktif tanınmış Müdür olan Soaring Manager'ın kazanılmış teşvik programına katılma hakkı kazanabilmesi için elde etmesi gereken CC toplamında 1. Düzey teşvik programı için 40 CC, 2. Düzey teşvik programı için 50 CC, 3. Düzey teşvik programı içinde 60 CC düşülecektir.

- 4.25 Bir Müdür, 9 adet (yerli veya yabancı) ilk - nesil Tanınmış Müdürün sponsorluğunu yapıp bu düzeye getirdiğinde artık Sapphire Manager düzeyine yükselir ve ödül olarak, Şirket toplantısında (Success Day'de), 4 adet safir taşla süslü bir altın rozet verilir. Bir Sapphire Manager, 9 adet yerli ilk - nesil Tanınmış Müdüre sahip olduğunda bütün masrafları ödenmiş şekilde, Şirket tarafından belirlenecek olan Türkiye'de bulunan bir tatil beldesinde 4 gün 3 gecelik bir tatil seyahati ile ödüllendirilir.
- 4.26 Bir Müdür, 17 adet (yerli veya yabancı) ilk - nesil Tanınmış Müdürün sponsorluğunu yapıp bu düzeye getirdiğinde Diamond Sapphire Manager düzeyine yükselir ve ödül olarak kendisine, Şirket toplantısında (Success Day'de), 2 elmas ve 2 safir taşla süslü bir altın rozet verilir. Ayrıca kendisine özel olarak dizayn edilmiş bir heykel hediye edilir.
- Bir Diamond Sapphire Manager 17 adet yerli ilk - nesil Tanınmış Müdüre sahip olduğunda bütün masrafları ödenmiş şekilde, Şirketin tayin ettiği Avrupa'da bulunan bir tatil köyünde 5 gün 4 gecelik bir tatil seyahati ile ödüllendirilir.
- 4.27 Bir Müdür, 25 adet (yerli veya yabancı) ilk - nesil Tanınmış Müdürün sponsorluğunu yapıp bu düzeye getirdiğinde artık Diamond Manager düzeyine yükselir ve Şirket toplantısında (Success Day'de) ödül olarak, üzerinde özence tasarlanmış bir elmas bulunan Müdür rozeti verilir. Bir Diamond Manager, 25 adet yerli ilk - nesil Tanınmış Müdüre sahip olduğunda kendisine ayrıca şu ayrıcalıklar tanınır:
- * 25 adet ilk-nesil Tanınmış Müdürün aktif olması şartı ile prim alabilmek için aylık minimum satın alınanın artık gerekmemesi.
 - * 25 adet ilk-nesil Tanınmış Müdürün aktif olması şartı ile kazanılan teşvikler için artık kredi iş hacminin gerekmemesi.
 - * Özel olarak tasarlanmış bir elmas yüzük
 - * Ülkeleri dışında olan lüks bir tatil beldesinde 7 gün 6 gece tüm giderleri şirket tarafından karşılanacak bir seyahat ödülü kazanırlar.
- 4.28 Bir Müdür, 50 adet (yerli veya yabancı) ilk - nesil Tanınmış Müdürün sponsorluğunu yapıp bu düzeye getirdiğinde artık Double Diamond Manager düzeyine yükselir ve Şirket toplantısında (Success Day'de) ödül olarak üzerinde 2 adet büyük elmas bulunan özel olarak düzenlenmiş bir Müdür rozeti verilir. Bir Double Diamond Manager, 50 adet yerli ilk - nesil Tanınmış Müdüre sahip olduğunda bütün masrafları ödenmiş şekilde, Şirket tarafından belirlenecek Güney Afrika tatil beldesinde 10 Gün 9 Gece Seyahat ödülü ve özel elmas taşlı bir kalem hediye edilir.
- 4.29 Bir Müdür, 75 adet (yerli veya yabancı) ilk-nesil Tanınmış Müdürün sponsorluğunu yapıp bu düzeye getirdiğinde artık Triple Diamond Manager düzeyine yükselir ve Şirket toplantısında (Success Day'de) ödül olarak üzerinde üç adet büyük elmas bulunan özel olarak düzenlenmiş bir Müdür rozeti verilir. Triple Diamond Manager, 75 adet yerli ilk-nesil Tanınmış Müdüre sahip olduğunda kendisine, bütün masrafları ödenmiş şekilde, 14 Gün 13 Gecelik bir Dünya Seyahat ödülü, özel olarak yapılmış bir saat ve FLP'nin seçeceği özel yapım bir bronz heykel hediye edilir.
- 4.30 Bir müdür 100 adet (yerli veya yabancı) ilk-nesil Tanınmış Müdürün sponsorluğunu yapıp bu düzeye getirdiğinde artık Diamond Centurion Manager seviyesine yükselir. Şirket toplantısında (Success Day'de) ödül olarak üzerinde 4 adet büyük elmas taşıyan özel olarak tasarlanmış altın bir rozet hediye edilir.

MİRAS MÜDÜRLER

- 4.31 Bir Müdürlük sona erdiğinde, sponsorluğunu yaptığı alt düzey grubu doğrudan, görevi sona eren Müdürün sponsorunun altına geçer ve kendi mevcut kuruluş şemasını muhafaza eder.
- 4.32 Görevi sona eren Müdürün, sponsorluğunu yaptığı grubun içinde ilk - nesil Müdürü bulunması halinde, sponsorluğu yapılan bu Müdürlükler, yeni tayin edildikleri sponsorun ilk neslinde "Miras Müdürlükler" olarak sınıflandırılırlar.
- 4.33 Alt düzey grubu devir almış bulunan sponsor, "Miras Müdürlüklerden" bir tanesini, "Sponsorluğu Yapılan Müdür" düzeyine gelmesi için seçer. Bu kişi, ilk-nesil Müdürlüklerinin sona ermesi sebebiyle yitirmiş oldukları "Sponsorluğu Yapılan Müdür" yerine hizmet verir.
- 4.34 Kalan diğer Miras Müdürlükler, Müdüre veya onun üst düzeyine ödenen iş hacmi primlerini veya Liderlik Primlerini etkilemezler. Bunların aktiviteleri Gem Bonus

için kalifiye olmada veya Kazanılmış Teşvik Programı için prim indiriminde hesaba katılmaz. Miras Müdürler Üst Müdür düzeyi için hesaba katılmazlar.

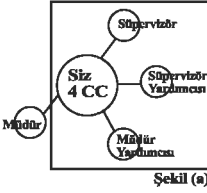
- 4.35 Kendi yeni sponsorları altında Sponsorluğu Yapılan Müdür derecesini kazanmak için, kalan Miras Müdürlerin, bir veya birbirini takip eden iki ay içinde 120 CC kazanmaları gerekmektedir ve gerekli olan 120 CC için sadece kişisel ve Müdür düzeyinde olmayan işler hesaba katılır.

LİDERLİK PRİMİ

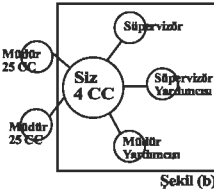
- 4.36 Bir distribütör Tanınmış Müdür pozisyonuna geldikten sonra, artık kendi alt düzeydeki ile bunların Tanınmış Müdür seviyesine gelmesini sağlamak üzere yardım etmek için çalışacaktır.
- 4.37 Kendi ekibinde Tanınmış Müdürler bulunan bir Tanınmış Müdüre bir Liderlik Primi ödenecektir:

Manager	CC	1. Nesil	2. Nesil	3. Nesil
	120	% 6	% 3	% 2

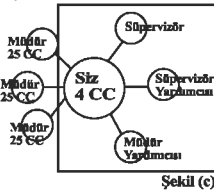
- * Bütün birinci nesil Müdürler ve bunların grup siparişleri için % 6 Prim.
 - * Bütün ikinci nesil Müdürler ve bunların grup siparişleri için % 3 Prim.
 - * Bütün üçüncü nesil Müdürler ve bunların grup siparişleri için % 2 Prim.
- 4.38 Müdürlere ayrıca, kendi alt Müdürlerinin akredite satışları üzerinden, aşağıdaki şekilde Kredi Puanı verilmektedir:
- * Birinci nesil Müdürler ve bunların gruplarının toplam kredi puanlarının % 40'ı.
 - * İkinci nesil Müdürler ve bunların gruplarının toplam kredi puanlarının %20'si.
 - * Üçüncü nesil Müdürler ve bunların gruplarının toplam kredi puanlarının % 10'u.
- 4.39 Tanınmış Aktif Müdürler, kişisel ve Müdür - dışı işlerinden aylık 12 CC aldıkları takdirde kendi liderlik primlerini tahsil edebilirler. (Şekil a)



- 4.40 Aylık olarak gerekli olan 12 CC'nin 8 CC'ne düşürülebilmesi için, bir Aktif Tanınmış Müdürün, her birinde bir önceki ay için olan Prim Özetlerinde en az 25 kredi puanı bulunan Aktif Tanınmış Müdürü olan iki ayrı alt gruba ihtiyacı vardır. (Şekil b)



- 4.41 Aylık olarak gerekli olan 12 CC veya 8 CC'nin 4 CC'ne düşürülebilmesi için, bir Aktif Tanınmış Müdürün, her birinde bir önceki ay için olan Prim Özetlerinde en az 25 CC bulunan Aktif Tanınmış Müdürü olan 3 ayrı alt gruba ihtiyacı vardır. (Şekil c)



- 4.42 Alt düzeyde olan (Örnek: Yalnızca ilk-nesil olan değil) ve bir önceki ay Prim Özetinde aylık olarak en az 25 CC bulunan Aktif Tanınmış Müdür, herhangi bir üst düzey Müdürün 8 CC veya 4 CC'nin indirilmesinde hesaba katılacaktır. Alt düzey Aktif Tanınmış Müdürün 25 CC kendi şahsi veya Müdürlük - dışı işlerinden ve kendi alt gruplarının % 40, % 20, % 10'undan oluşabilecektir.

- 4.43.1 Birbirini takip eden 3 ay veya daha uzun aylar boyunca kendi aktifliklerini yapmayan Tanınmış Müdürler Liderlik Primi alamayacaklardır. Yeniden Liderlik Primi almaya hak kazanmak için, aktif duruma gelmeleri ve ekiplerinde tanınmış bir Müdür olmasa bile, birbirini takip eden 3 ay boyunca en az 12 kişisel veya Müdür - dışı satış puanına sahip olmaları gerekmektedir.**
- 4.43.2 İş Hacmi Primi ve Liderlik Primi için Muafiyet: Hak kazanan bir Müdürün kendi ülkesinde yaptığı ve yabancı ülkelerde de geçerli olacak Liderlik ve İş hacmi primlerini içerir

GEM BONUS

- 4.44 Aktif Üst Müdürlere Gem Bonus adında ek bir prim ödemesi yapılmaktadır. (Elmas Müdürlük ve Çift Elmas Müdürlük için, 25 adet aktif ilk - nesil Tanınmış Müdüre sahip olmaları halinde, minimum satın alma gereği uygulanmamaktadır.)
- 4.45 Bir ay boyunca 9 veya daha fazla aktif, yerli ilk - nesil Sponsorluğu Yapılan Müdüre sahip olan Üst Müdürlere bütün 1., 2. ve 3. Nesil Müdürleri ve bunların o ay için olan grup akredite satışları üzerinden ek %1 ödenecektir. Böylece Liderlik Primleri sırasıyla %7, %4 ve %3 olmaktadır. (Öncümlü: Sponsorluğu Yapılan Miras veya Tanınmamış Müdürlükler, Gem Bonus'a dahil değildir.)
- 4.46 Bir ay boyunca 17 veya daha fazla aktif, yerli ilk - nesil Sponsorluğu Yapılan Müdüre sahip olan Üst Müdürlere bütün 1., 2. ve 3. Nesil Müdürleri ve bunların o ay için olan grup akredite satışları üzerinden ek %2 ödenecektir. Böylece Liderlik Primleri sırasıyla %8, %5 ve %4 olmaktadır.
- 4.47 Bir ay boyunca 25 veya daha fazla aktif, yerli ilk - nesil Sponsorluğu Yapılan Müdüre sahip olan Üst Müdürlere bütün 1., 2. ve 3. Nesil Müdürleri ve bunların o ay için olan grup akredite satışları üzerinden ek %3 ödenecektir. Böylece Liderlik Primleri sırasıyla %9, %6 ve %5 olmaktadır.

GEM BONUS		1.Nesil	2.Nesil	3.Nesil
	Kalifikasyon			
Sapphire Manager	9 Aktif 1.Hat Tanınmış Müd.	%7	%4	%3
Diamond-Sapphire	17 Aktif 1.Hat Tanınmış Müd.	%8	%5	%4
Diamond-Manager	25 Aktif 1.Hat Tanınmış Müd	%9	%6	%5

Yüzdeler Liderlik Primlerini içerir.

(Önemli: Sponsorluğu Yapılan Miras veya Tanınmamış Müdürlükler, Gem Bonus'a dahil değildir.)

- 4.48 Uluslararası Sponsorluk ile bağlantılı olarak Gem Bonus, o ülkede bulunan Müdürlüklerin faaliyetlerine bağlı olarak, her bir ülke tarafından ödenmektedir. Bu nedenle, herhangi bir ülkeden bir Gem Bonus'a hak kazanmak için, hak kazanacağınız ay içinde o ülkede yerleşik gerekli miktarda aktif ilk - nesil Müdürlüğe sahip olmanız gerekmektedir.

CHAIRMAN'S BONUS TEŞVİK PROGRAMI

- 4.49 Chairman's Bonus, Şirketin mali yılı üzerinden işlemekte olan (Ocak-Aralık) on iki aylık bir teşvik programıdır. Bu teşvik programının üç sınıfı veya "düzeyi" bulunmaktadır.

- 4.50 a) Her Düzey için Temel Koşullar; Aşağıda açıklanan tüm gerekliliklerin Kendi Ülkenizde veya Hak Kazanılan Ülke'de kazanılması gerekmektedir. Farklı ülkelerde sağlanan koşullar birleştirilemez.

1. Teşvik dönemi içinde; her ay Aktifliğini yapan bir Tanınmış Müdür olun yada Tanınmış Müdür olduktan sonra her ay 4 CC aktifliğinizi tamamlayın.

2. Teşvik dönemi boyunca, ekibinizde tanınmış bir Müdür olmasa bile her ay Liderlik Aktifliğinizi yapın yada Tanınmış Müdür olduktan sonra ekibinizde tanınmış bir Müdür olmasa dahi her ay Liderlik Aktifliğinizi tamamlayınız

3. Aşağıdaki gereklilikler herhangi bir Katılımcı Ülke'de sağlanabilir:

- Kazanılmış Teşvik Programına hak kazanmak,
- Sipariş verdiğiniz ürünlerinizin %75'i satılana dek yeni ürün siparişi vermemek,
- FLP işini Şirket İlkelerine ve Çok Katlı İş planına uygun olarak kurmak,
- Şirket tarafından düzenlenen tüm etkinliklere ve toplantılara katılmak.

- 4.51 Chairman's Bonus Teşvik programına kabul edilmek için Şirket Yönetim Kurulu'nun onayı gereklidir. Şirket Yönetim Kurulu, Şirket İlkeleri içinde ki 10.13.02 bölümündeki maddeler de dahil olmakla beraber bunlarla sınırlı kalmamak üzere, Şirket İlkeleri'nin içinde yer alan tüm hükümleri dikkate alacaktır.**

Chairman's Bonus Müdürü 1. Düzey (CBM)

4.52 Aksi belirtilmediği sürece, Temel Koşullara ilaveten aşağıda yazılı olanların da Hak Kazanılan Ülke'de sağlanması gerekmektedir:

1. Tanınmış Müdür olduktan sonra, teşvik dönemi süresince kişisel ve Müdür-dışı 700 kredi puanlık iş hacmine ulaşınız.
2. Teşvik dönemi süresince enaz 150 Müdür dışı Kredi Puanlık bölümün Yeni kayıtlardan sağlanması gerekir. Bu 150 Kredi Puanlık "Yeni" kayıtları herhangi bir ülke içinde üretebilir veya birleştirebilirsiniz. Hak Kazanılan Ülke dışında üretilen herhangi bir "Yeni" Kredi Puanı, Teşvik Payı hesaplanmasına katılmaz.
3. Geri kalan kişisel ve Müdür-dışı Kredi Puanlarının Hak Kazanılan Ülke içinde üretilmesi gerekir.
4. Hangi nesilden geldiği fark etmezsiniz, aşağıdakilerden bir tanesini oluşturunuz:
 - a) Hak Kazanılan Ülke içinde ekibinizden bir Tanınmış Müdürlü, Tanınmış Müdür olduktan sonra ki teşvik dönemi içinde 600 veya daha fazla Kredi Puanı üretmesine yardımcı olunuz. Bu mevcut bir Müdür olabileceği gibi, teşvik dönemi içinde Müdürlüğe hak kazanmış yeni bir Müdür de olabilir. Ya da,
 - b) Herhangi bir Katılımcı Ülke içinde bir Chairman's Bonus Müdürü (CBM) yetiştiriniz.
5. 600 CC tutarındaki Müdür iş hacmi kredi puanları prim havuzunu oluşturan Teşvik Payı hesaplanmasına katılmaz. Bunların CC'leri sizin prim havuzundaki CC'lerinize eklenmeyecektir.
6. 600 CC Müdürlüğünüzün sadece 4 CC üreterek Aktif olduğu aylar içinde kazandığı CC'ler bu hesaplama katılacaktır.
7. Yeniden sponsorluğu yapılan distribütörlerin CC'leri, 150 "yeni CC" koşulu hariç olmak üzere sayılacaktır.
8. Eğer bir distribütör hak kazanım dönemi içinde Müdür seviyesine yükselecek olursa, bu yükselmeye hak kazandığı son ay içinde sponsorluğunu yaptığı her Yeni Distribütör, Chairman's Bonus programı için gerekli olan yeni distribütör puanlarına sayılacaktır.

Chairman's Bonus Müdürü 2. Düzey (CB3M)

4.53 Aksi belirtilmediği sürece, Temel Koşullara ilaveten aşağıda yazılı olanların da Hak Kazanılan Ülke'de sağlanması gerekmektedir:

1. Tanınmış Müdür olduktan sonra, teşvik dönemi süresince kişisel ve Müdür-dışı 600 kredi puanlık iş hacmine ulaşınız.
2. Teşvik dönemi süresince enaz 100 Kredi Puanlık bölümün Yeni kayıtlardan sağlanması gerekir. Bu 100 Kredi Puanlık "Yeni" kayıtları herhangi bir ülke içinde üretebilir veya birleştirebilirsiniz. Hak Kazanılan Ülke dışında üretilen herhangi bir "Yeni" Kredi Puanı, Teşvik Payı hesaplanmasına katılmaz.
3. Geri kalan kişisel ve Müdür-dışı Kredi Puanlarının Hak Kazanılan Ülke içinde üretilmesi gerekir.
4. Herhangi bir Katılımcı Ülke içinde, herbiri farklı ekiplerden olan ve hangi nesilden geldiği fark etmeyen 3 adet Chairman's Bonus Müdürü (CBM) oluşturunuz.
5. Yeniden sponsorluğu yapılan distribütörlerin CC'leri, 100 "yeni CC" koşulu hariç olmak üzere sayılacaktır.
6. Eğer bir distribütör hak kazanım dönemi içinde Müdür seviyesine yükselecek olursa, bu yükselmeye hak kazandığı son ay içinde sponsorluğunu yaptığı her Yeni Distribütör, Chairman's Bonus programı için gerekli olan yeni distribütör puanlarına sayılacaktır.

Chairman's Bonus Müdürü 3. Düzey (CB6M)

4.54 Aksi belirtilmediği sürece, Temel Koşullara ilaveten aşağıda yazılı olanların da Hak Kazanılan Ülke'de sağlanması gerekir:

1. Tanınmış Müdür olduktan sonra, teşvik dönemi süresince kişisel ve Müdür-dışı 500 kredi puanlık iş hacmine ulaşınız.
2. Teşvik dönemi süresince enaz 100 Kredi Puanlık bölümün Yeni kayıtlardan sağlanması gerekir. Bu 100 Kredi Puanlık "Yeni" kayıtları herhangi bir ülke içinde üretebilir veya birleştirebilirsiniz. Hak Kazanılan Ülke dışında üretilen herhangi bir "Yeni" Kredi Puanı, Teşvik Payı hesaplanmasına katılmaz.
3. Geri kalan kişisel ve Müdür-dışı Kredi Puanlarının Hak Kazanılan Ülke içinde üretilmesi gerekir.

4. Herhangi bir Katılımcı Ülke içinde, herbiri farklı ekiplerden olan ve hangi nensilden geldiği fark etmeyen 6 adet Chairman's Bonus Müdürü (CBM) oluşturunuz.

5. Yeniden sponsorluğu yapılan distribütörlerin CC'leri, 100 "yeni CC" koşulu hariç olmak üzere sayılacaktır.

6. Eğer bir distribütör hak kazanım dönemi içinde Müdür seviyesine yükselcek olursa, bu yükselmeye hak kazandığı son ay içinde sponsorluğunu yaptığı her Yeni Distribütör, Chairman's Bonus programı için gerekli olan yeni distribütör puanlarına sayılacaktır.

Chairman's Bonus Teşvik Primi Ödemelerinin Hesaplanması

4.55 1. Küresel bir prim havuzu oluşturulacak ve aşağıda belirtildiği gibi pay edilecektir:

a) Bu havuzda toplanan primin yarısı (%50'si) 1.Düzeeye hak kazananlara ödenecektir.

b) Bu havuzda toplanan primin 1/3'ü (%33.335'i) 2.Düzeeye hak kazananlara ödenecektir.

c) Bu havuzda toplanan primin 1/6'sı (%16.667'si) 3.Düzeeye hak kazananlara ödenecektir.

2. Hak kazanan distribütör, Hak Kazandığı Ülke'de ürettiği Toplam Kredi Puanı'nın herbiri karşılığında bir Teşvik Payı (Hak Kazanılan Ülke dışında sağlanan "Yeni" Kredi Puanları bunlara sayılmaz) ve buna ilaveten, herhangi bir Katılımcı Ülke içinde sponsorluğunu yaptıkları ilk Chairman's Bonus Müdürü (CBM) tarafından üretilen Teşvik Payları ile ödüllendirilir.

3. Havuzun her bölümünde toplanan primden pay almaya hak kazanmış Chairman's Bonus Müdür'lerinin sağladıkları toplam Teşvik Payları, o bölümde toplanmış olan prim tutarına bölünerek herbir Kredi Puanı'nın parasal değeri bulunur. Herbir distribütörün ürettiği Kredi Puanı bu parasal değer ile çarpılarak kazanılan Teşvik Primi tutarı belirlenir.

4. Chairman's Bonus Global Rally Ödülü: Chairman's Bonus Müdürleri, toplam 1500 CC (1.5 K) veya daha fazlasını üretmeyi Global Rally için hak kazanmasalar dahi, takdir törenine katılıp bonuslarını almak üzere FLP Global Rally'ye katılmakla ödüllendirilir. İki kişilik bu seyahatin ödülleri aşağıdaki gibidir:

a) Global Rally'ye 4 gece 5 günlük katılma hakkı.

b) Distribütör Rally'ye katıldığı takdirde 250 USD harcırahı.

c) 200 USD etkinlik harcırahı.

YENİ DÜZENLEME

1- Distribütör, farklı ülkelerden yeni Non-Manager kredi puanlarını birleştiriyorsa, bu Kredi Puanları Chairman's Bonus gereksinimleri olan (700, 600, 500) toplam Non-Manager Kredi Puanı için yalnız bir ülkede kabul edilir. Kalifiye olmak istediği diğer ülkelerde de ayrıca yeni Non-Manager CC'lerini yapması gerekmektedir. Örneğin, eğer distribütör Dünya genelinde toplam 200 yeni Non-Manager Kredi Puanı yapmış ve bu puanlar içinden 150'sini birinci ülkede hak kazanım için kullandıysa, bu 150 CC'yi ikinci ülkede toplam yeni Non-Manager Kredi Puan gereksinimlerinde kullanamazlar. Bununla birlikte yukarıda bahsedilen 50 yeni Non-Manager Kredi Puanı ikinci ülkede toplam Non-Manager Kredi Puan gereksinimlerinde kullanılabilirler.

2- Liderlik Primini (şirket İlkelerinin 4.43 maddesine bkz.) almak için yeniden hak kazanan Müdürlerin, Kredi Puanları yeniden hak kazanılan aydan itibaren yani, 3 ayı tamamlandıktan sonra ancak Chairman's Bonus için sayılabilir. Örneğin, eğer bir Müdür, Liderlik Primi almak için Aralık, Ocak ve Şubat ayları boyunca yeniden hak kazanım sağlıyorsa, Chairman's Bonus için Kredi Puanları aktif olarak 1 Mart'tan itibaren sayılmaya başlar. Bununla birlikte, o aylar boyunca Müdür, aktif olarak ve Liderlik Primini kazanmış olarak sayılır ve bu sebepten dolayı Chairman's Bonus'na katılma izni verilir.

3- Chairman's Bonus teşviği için birden fazla ülkede hak kazanan distribütörler, yeni Non-Manager Kredi Puanları sayımında ülke olarak tercihlerini birinci sıra, ikinci sıra, üçüncü sıra v.b. belirtmek zorunda ve ilgili Ülke Genel Müdürlüklerine yazılı olarak bilgi vermelidir.

KAZANILMIŞ TEŞVİK PROGRAMI

4.59 Bütün Tanınmış Müdürler, Kazanılmış Teşvik Programına katılmak hakkına sahiptirler.

4.60 Kazanılmış Teşvik Programı distribütör tarafından kendi adına bir mal, örneğin: Otomobil, Ev, Tekne vb. satın alınması veya kiralanması için kullanılacaktır.

4.61 Teşviğin 3 düzeyi bulunmaktadır:

* 1. Düzey: Şirket en fazla 36 ay için, aylık olarak en fazla 400 Euro ödyecektir.

* 2. Düzey: Şirket en fazla 36 ay için, aylık olarak en fazla 600 Euro ödyecektir.

* 3. Düzey: Şirket en fazla 36 ay için, aylık olarak en fazla 800 Euro ödyecektir.

4.62 Hak kazanılabilmesi için gereken performans birbirini takip eden 3 takvim ayı üzerinden ölçülecektir.

4.63 Programın çeşitli düzeyleri için hak kazanabilme performansları aşağıda gösterilmiştir.

Kazanılmış Teşvik Programı	1. Düzey	2. Düzey	3. Düzey
1. Ay CC Şartı	50	75	100
2. Ay CC Şartı	100	150	200
3. Ay CC Şartı	150	225	300

4.64 Hak kazandıktan sonra 3. ay iş hacminin devam ettirilmesi gerekmektedir. Bir distribütörün grubunun CC değerinin herhangi bir ay içinde gerekli olan düzeyin altına inmesi halinde, aylık Kazanılmış Teşvik Primi, distribütörün grup iş hacmi için CC başına 2,66 Euro üzerinden, hesap edilerek ödenecektir.

4.65 Grup İş Hacmi CC'leri, kişisel grup kredileri artı, ilk nesil Müdürler için grup kredilerinin % 40'ı, ikinci nesil Müdürler için grup kredilerinin % 20'si ve üçüncü nesil Müdürler için grup kredilerinin % 10'undan oluşacaktır.

4.66 Üçüncü hak kazanma ayı ve 36 aylık sürede takip eden bütün aylar boyunca 5 adet kişisel olarak sponsorluğu yapılan aktif ilk nesil Tanınmış Müdüre sahip olan bütün Müdürlerde, 1. Düzey için 110 CC, 2. Düzey için 175 CC ve 3. Düzey için 240 CC aranacaktır.

Üçüncü hak kazanma ayı ve 36 aylık sürede takip eden bütün aylar boyunca her ek 5 adet kişisel olarak sponsorluğu yapılan aktif ilk nesil Tanınmış Müdüre sahip olan bütün Müdürlerden, 1. Düzey için 40 CC, 2. Düzey için 50 CC ve 3. Düzey için 60 CC düşülecektir.

25 adet veya daha fazla kişisel olarak sponsorluğu yapılan aktif ilk nesil Tanınmış Müdüre sahip olan bütün Müdürlerden, Kazanılmış Teşvik için herhangi bir CC şartı aranmayacaktır.

Bu şartlar aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

İlk Nesil Tanınmış Müdür	5	10	15	20	25
1. Düzey	110	70	30	-	-
2. Düzey	175	125	75	25	-
3. Düzey	240	180	120	60	-

4.67 Kazanılmış Teşvik için üçüncü ayın tamamlanmasından sonra, distribütör takip eden (dördüncü) ayda bir üst düzey teşvike hak kazanmak için çalışmaya başlayabilecektir. Örneğin, 1. Düzey hakkını Ocak, Şubat ve Mart ayları içinde kazanmış bulunan bir distribütör, 2. Düzeye hak kazanmak için çalışmaya Nisan ayı içinde başlayabilecektir.

4.68 36 aylık sürenin sonunda bir distribütör, yukarıda belirtilmiş bulunan şartlar karşıladığında yeni bir Kazanılmış Teşvike hak kazanabilecektir. Bu yeni hak kazanma, ilk 36 aylık sürenin sona ermesinden hemen önceki 6 aylık süre içinde, birbirini takip eden herhangi bir 3 aylık dönemde gerçekleşebilecektir.

4.69 Distribütöre yapılacak olan ilk ödeme, kabulün FL tarafından alındığı ay içinde alınan CC'leri üzerinden hesaplanacak ve bunun onaylanması üzerine, takip eden ayın 15'inde distribütörün banka hesabına havale şeklinde yapılacaktır. Ayrıca Şirket tarafından bir sertifika ve anahtar hazırlanıp aylık Success Day'de Genel Müdür tarafından verilecektir. Takip eden 35 ayın aylık primleri otomatik olarak hazırlanacak ve Prim Özetinde (Bonus Recap) gösterilecektir.

4.70 Ödemeler geriye doğru yürümez, örneğin distribütörün Ocak ayı içinde hak kazanması ancak Mart ayına kadar kabul etmeye karar vermemesi halinde, ödemeler sadece Mart ayında başlayacaktır.

4.70.1 Aynı FLP Yönetimi tarafından işletilen birden fazla ülkeler içinden birinde üretilen CC'ler, satış seviyesindeki yükselmeyi sağlamak amacıyla başka bir ülkede üretilen CC'ler ile birleştirilemezler.

EAGLE MANAGER TEŞVİK PROGRAMI

4.70.2 (a) Eagle Manager programı, İş Planı içinde yer alan çeşitli Müdürlük düzeylerine uygun kazanç sağlayacak satış hacmine ulaşmaları ve bunu sürdürülebilmeleri için, Müdürleri teşvik etmeye tasarlanmıştır. Eagle Manager seviyesi, Tanınmış bir Müdür olma hakkı kazanıldıktan sonra 1 takvim yılı boyunca aşağıda belirtilen koşulların yerine getirilmesiyle, her yıl yeniden kazanılabilecek bir seviyedir:

1. Her ay aktifliğinizi yapınız ve ekibinizde tanınmış bir Müdür olmasa bile liderlik primi şartlarını yerine getirerek hak kazanınız,

2. 1 yılda, 100 CC'si Müdür dışı dahil kişisel olarak yeni kaydedilmiş ilk hat distribütörlerinizden elde edeceğiniz toplam 720 CC üretiniz,

3. Kişisel olarak kaydedilmiş 2 yeni Süpervisor hattı oluşturunuz,

4. Şirket tarafından düzenlenen yerel toplantılara ve Success Day etkinliklerine Katılınız.

(b) Yukarıdaki koşullara ilaveten, Senior Manager ve Üst Müdürler de Eagle Manager seviyesine ulaşmak için, ekiplerinde aşağıda belirtilen adetlerde Eagle Manager oluşturmak zorundadırlar. Farklı ilkhatlardan çıkan Eagle Manager'lerin, hangi nesilden geldiği fark etmemektedir. Bu koşul, takvim yılı başında içinde bulunulan Müdür'lük seviyesine göre hazırlanmış olup, sonraki kariyerler için üst seviyeden hesaplama yapılmayacaktır.

1. Senior Manager; ekiplerinde 1 Eagle Manager
2. Soaring Manager; ekiplerinde 3 Eagle Manager
3. Sapphire Manager; ekiplerinde 6 Eagle Manager
4. Diamond Sapphire Manager; ekiplerinde 10 Eagle Manager
5. Diamond Manager; ekiplerinde 15 Eagle Manager
6. Double Diamond Manager; ekiplerinde 25 Eagle Manager
7. Triple Diamond Manager; ekiplerinde 35 Eagle Manager
8. Centurion Diamond Manager; ekiplerinde 45 Eagle Manager

(c) Aşağıdaki d ve e maddelerinde açıklandığı gibi, ekibindeki Eagle Manager koşulu ile Yeni Müdür-dışı Kredi Puanı koşulları hariç tutularak, tüm koşullar faaliyette bulunulan ülkeler birliği içinde yerine getirilecektir.

(d) Bir Müdür, Yeni 100 CC koşulunu yerine getirmek üzere çeşitli ülkelere elde ettiği Yeni Müdür-dışı kredi puanlarını birleştirebilir.

(e) Bir Müdür, Eagle Manager seviyesini sağlamak amacıyla, çeşitli ülkelere var olan ekiplerindeki Eagle Manager adetlerini birleştirebilir.

(f) Yeniden sponsorluğu yapılan distribütörler; kişisel olarak kaydedilmiş yeni hatlar, yeni Süpervisor hattı ve yeni Kredi Puanları olarak sayılırlar.

(g) Bir distribütör yılın ilk gününden sonra Müdür olursa:

1. Satış düzeyinde ki yükselişinin son ayı içinde sponsorluğunu yaptığı her Yeni Distribütör, o takvim yılına ait Eagle Manager programı içinde yer alan yeni sponsorluk ve yeni kredi puanı koşulları için geçerli sayılır.

2. Manager olmadan önce oluşturulan CC'ler Eagle Manager şartlarında GEÇERLİ DEĞİLDİR: Müdür düzeyine ulaştıktan sonra yılın geri kalan zamanı içinde 100 CC'si Yeni sponsorluklardan elde edilen toplam 720 CC ile 2 yeni Süpervisor hattı oluşturmaları gerekir.

4.70.3 Bu koşulların tamamlanmasıyla Eagle Manager programına hak kazanan bir distribütör, bulunduğu bölge içinde yer alan özel ve elit bir tatil beldesinde ki yıllık Eagle Manager toplantısına katılım ile ödüllendirilir. Bu ödülün içinde:

1. İki kişilik uçak bileti ve üç gece konaklama.
2. Özel Eagle Manager eğitimine katılma hakkı.
3. Eagle Manager Toplantısında düzenlenen tüm etkinliklere katılma hakkı.

EAGLE SUMMIT

4.70.4 a) Eagle Summit, Tanınmış Müdür olduktan sonra o takvim yılı içinde 7500 CC iş hacmi üretmek her yıl yeniden kazanılabilecek bir teşvik programıdır.

b) Eagle Summit'e katılma hakkı elde eden bir Müdür Global Rally'ye davet edilerek, Eagle Summit takdirini ve Ödüllerini almaya hak kazanacaktır.

c) Müdürlerin, Eagle Summit Ödülleri'ni alabilmek için Global Rally'ye katılmaları gerekir.

FLP GLOBAL RALLY

4.71 Bir distribütör her yıl 1 Ocak ile 31 Aralık tarihleri arasında 1500 CC veya daha fazla iş hacmi üretmek, yılda bir kez gerçekleştirilecek olan FLP Global Rally teşvik programına Şirket'in misafiri olarak iki kişilik katılma hakkı kazanır. Bu teşvik programından gereğince yararlanabilmek için hak kazanan distribütörün hak kazanım dönemi bittikten sonra, ilk Global Rally ile ilgili tüm eğitim ve motivasyon toplantılarına katılması gerekmektedir.

4.72 Bir distribütör 1500 CC ve daha fazla iş hacmini oluşturmak için ekibi bulunduğu tüm yabancı ülkelerde ki Kredi Puanlarını birleştirerek Global Rally ödülüne hak kazanabilir. 31 Ocak tarihine kadar diğer ülkelerde ürettikleri Kredi Puanlarını Kendi Ülkeleri'nin Gencl Merkezine bildirmek distribütörlerin kendi sorumluluğu altındadır.

- 4.73 Bir Manager'in Liderlik Priminc hak kazanmadığı herhangi bir ay içinde üretilen Liderlik kredi puanları ve bir distribütörün aktif olmadığı herhangi bir ay içinde üretilen Müdür-dışı Kredi Puanları, Global Rally teşviği için sayılmayacaktır. Ancak kişisel olarak üretilen tüm puanlar distribütörün aktiflik durumuna bakılmaksızın sayılacaktır.
- *Global Rally'ye katılma hakkı kazanan bir distribütör, aşağıda belirtilen Global Rally ödülleri almaya hak kazanır. Katılma hakkı kazanan her distribütör Şirket tarafından sağlanacak yemekleri yada hak kazanma derecelerine oranla kendilerine ödenecek yol yemek harcırahlarını almaya hak kazanırlar. Bu ödülleri alabilmek için distribütörün Rally'ye katılması gerekir.
- 4.74 Hak kazanan bir Distribütör'ün ürettiği Toplam Kredi Puanlarına göre kazanacağı Global Rally Ödülleri aşağıda belirtilmiştir:
- 4.75 Toplam 1500 CC altı Chairman's Bonus Müdürlük Ödülü
1. Global Rally'ye 4 gece 5 günlük katılma hakkı.
2. Distribütör Rally'ye katıldığı takdirde 250 USD harcırah.
3. 200 USD etkinlik harcırahı.
- 4.76 Toplam 1500 CC İş Hacmi (1.5 K)
1. Global Rally'ye 5 gece 6 günlük katılma hakkı
2. Distribütör Rally'ye katıldığı takdirde 500 USD harcırah
3. 300 USD Etkinlik Harcırahı
- 4.77 Toplam 2500 CC İş Hacmi (2.5 K)
1. Global Rally'ye 7 gece 8 günlük katılma hakkı
2. Distribütör Rally'ye katıldığı takdirde 1000 USD harcırah
3. 500 USD Etkinlik Harcırahı
- 4.78 Toplam 5000 CC İş Hacmi (5 K)
1. Global Rally'ye 8 gece 9 günlük katılma hakkı
2. Distribütör Rally'ye katıldığı takdirde 2000 USD harcırah
3. Rally alışveriş alanında VIP geçişi kullanım hakkı
4. 500 USD Etkinlik Harcırahı
- 4.79 Toplam 7500 CC İş Hacmi (7.5 K)
1. Global Rally'ye 8 gece 9 günlük katılma hakkı
2. Distribütör Rally'ye katıldığı takdirde 3000 USD harcırah
3. Rally alışveriş alanında VIP geçişi kullanım hakkı
4. 600 USD Etkinlik Harcırahı
- 4.80 Toplam 10000 CC İş Hacmi (10 K)
1. Global Rally'ye 8 gece 9 günlük katılma hakkı
2. Rally'ye gidiş/dönüş Business Class uçuş hakkı
3. Distribütör Rally'ye katıldığı takdirde 3000 USD harcırah
4. Rally alışveriş alanında VIP geçişi kullanım hakkı
5. 600 USD Etkinlik Harcırahı
- 4.81 Toplam 12500 CC İş Hacmi (12.5 K)
1. Global Rally'ye 8 gece 9 günlük katılma hakkı
2. Rally'ye gidiş/dönüş Business Class uçuş hakkı
3. Distribütör Rally'ye katıldığı takdirde 12500 USD harcırah.
4. Rally alışveriş alanında VIP geçişi kullanım hakkı
5. 600 USD Etkinlik Harcırahı

TÜRKİYE RALLY'Sİ

- 4.82 FL her yıl, Türkiye'nin herhangi bir yerinde bir Türkiye Rally'si (Müdürler Motivasyon Toplantısı) düzenleyecektir. Türkiye Rally'sine katılmak için hak kazanma süresi 01 Ocak-31 Aralık tarihleri arasındadır.
- 4.83 Her ay aktif durumda olan ve ilgili süre boyunca minimum 1000 CC toplam grup iş hacmi kazanan Tanınmış Müdürlere, (4.85 Maddesinde belirtilen şartlara tabi olarak) Türkiye Rally'si toplantılarına ve faaliyetlerine katılmak üzere bilet gönderilecektir.
- 4.84 Türkiye Rallisine katılım için ulaşım masrafları distribütörler tarafından karşılanacaktır.
- 4.85 Takip eden yıllarda bir distribütör 1400 CC grup iş hacmi ile Türkiye Rallisine ücretsiz katılım için hak kazanır.
- 4.86 Şirket herhangi bir faaliyeti için hak kazanma hedeflerini değiştirmek hakkını saklı tutar. Yapılan bütün değişiklikler hakkında, hak kazanma süresinin başlamasından önce yayınlanan FOREVER dergisi ile distribütörlere bilgi verilecektir. Şirket faaliyetlerine bilet için hak kazanan distribütörler, FL'deki dosyada bulunan Distribütör Müracaat Formunda belirtilen isimlere düzenlenmiş biletler alacaklardır. Hukuki olarak evli olunan eş formda belirtilmemiş ise Şirket kendi takdirinde olmak üzere fazladan bir bilet verebilecektir. Oda tahsisatları vb. aynı odayı aynı Distribütör Müracaat Formu'nda belirtilmiş bulunan distribütörler paylaşacak şekilde yapılacaktır. Tek distribütörler odalarını başka bir distribütör ile paylaşacaklardır. Tek kişilik oda isteyen distribütörlerden ek bir ücret ödemesi istenecektir.

a) Tüm kazanılmış teşvik programları seyahatlerince distribütör formunda çşi kayıtlı

olmayan veya herhangi bir sebepten dolayı çşi katılmayan distribütörler, aktif olarak çalışan müdür seviyesindeki bir kişiyi beraberinde getirebilirler.

b) Kazanılmış Seyahat ödülleri aşağıda gösterildiği şekilde sınırlıdır: 1.500 CC ve üstünü üreticiler için Global Rally seyahati, Eagle Manager Toplantısı, Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double-Diamond ve Triple Diamond'ların seyahatleri.

c) Bu ödül hak kazanan distribütör cvli değil ya da çşi kişisel nedenler ile bu seyahate katılmıyorsa, aktif olarak çalışan müdür seviyesindeki bir kişiyi beraberinde getirebilirler.

d) On sekiz (18) yaşını doldurmamış kişiler, üyelikleri istifa veya fesih yoluyla iptal edilenler bu uygulamadan faydalanamazlar.

İLAVE TEŞVİKLER

4.87 Tüm Şirket teşvik programları İş Kurmayı ve geliştirmeyi amaçlar. Bu doğru sponsorluk ve kullanılabilir miktarda ürünleri satmayı içerir. Kazanılan teşvikler, kredi puanları devredilemez ve sadece İş planı ve Şirket İlkeleri uyarınca çalışıp hak kazanan distribütöre ödül olarak verilir.

4.88 Takdir rozetleri sadece, Genel Merkez dosyalarında ki Distribütör Başvuru Formu üzerinde adı yazılı olan distribütörlere ödül olarak verilir.

5-ŞİRKETTEN ÜRÜNLERİN TEMİN EDİLMESİ SİPARİŞ VERME

5.1 a) "Stoklama" ve "müşterek satın almalar" kesinlikle tavsiye edilmemekte olup bunlar ile ilgili kanıtlar elde edilmesi halinde bu durum, teşvik programları için prim, ödül veya hak kazanma kaybı ve distribütörlük iptali sonucu getirecektir. Genel olarak stoktaki ürünlerinizin %75'i satılana kadar yeni sipariş verilmemelidir.

b) Distribütörler perakende satış etkinliklerine ilaveten, şirket tarafından belirlenen toplan satış (distribütör alış fiyatından aşağı olmamak kaydı ile, yalnızca kişisel olarak sponsorluklarını yaptıkları distribütörlere ürün satabilirler.

Bunun aksi olarak, bir diğer distribütöre doğrudan yada dolaylı olarak satış yapılması durumunda, bu satışı yapan distribütör kadar alan distribütör de yasaklanmış bir işlem yapmış olarak kabul edilecektir. Söz konusu yasaklanmış satış sonunda, İş planı uyarınca aktiflik de dahil olmak üzere sağlanan tüm yararlar geçersiz sayılacaktır. Belirlenen kurallara uyulmaması hakkında gereken ayarlamalar yapılacak olup, böylesine yasaklanmış bir işlem içinde yer alan distribütörlerin, distribütörlüklerine son verilmesi de gündeme gelecektir.

5.2 Distribütörler, Genel Müdürlüğün belirleyeceği Ürün Merkezlerine doğrudan ürün ve basılı malzeme siparişi verebileceklerdir.

5.3 Şirket, Merkez Sipariş hattına veya Ürün Merkezine (Şahsen, telefon, faks, e-mail, FLP e-shop sitesinden veya sms ile) verilen siparişleri işleme alacaktır.

5.4 Bir distribütörün bir üçüncü kişiden kendisi için sipariş vermesini veya teslim almasını istemesi halinde, siparişin düzgün şekilde verildiği hakkında kanıt elde edilmesi halinde yapılan işlem distribütörün sorumluluğu altında olacaktır. Hizmet Merkezine verilen siparişlerin, verildikleri şekilde tahsilatının ve teslim edilmesinin sağlanması Şirketin sorumluluğu altındadır.

5.5 Distribütörlük ilk başvurusu onaylandığında yapılacak 100 Euro karşılığı TL tutarındaki ilk ürün alımı dışında müteakip bütün siparişlerin en az 50 Euro karşılığı TL değerinde olması gerekmektedir. (Merkez Bankası efektif Satış Kuru üzerinden hesaplanır.) Basılı evrak alımı minimum sipariş miktarına dahil edilmez ve CC değeri yoktur.

5.6 O ay için üretilen primlere hak kazanabilmesi için bütün siparişlerin, gerekli ödemeler ile birlikte, o ayın son gününün iş saatlerinin bitmesinden önce Şirkete verilmesi gereklidir. Oluşabilecek tüm sıkıntı ve problemleri engellemek açısından, bütün distribütörlerin siparişlerini, o ayki son sipariş tarihinden daha önceki yeterli süre içinde vermeleri konusunda teşvik edilmeleri gerekir, www.foreverliving.com internet sitemizden her gün Kredi Puanlarınızı kontrol edebilirsiniz. Yeterlilik sağlama aktiflik / seviye atlamanın son günü, geç ulaşan ve iş gününün bitmesinden dolayı işlem göremeyen siparişlerden Şirket sorumlu olmayacaktır.

5.7 Eğer sipariş distribütör tarafından şahsen teslim alınmayacak ise, siparişin sevkiyatı için gereken işlemlerin, siparişin verilmesi anında yazılı olarak Şirket Merkezine bildirilmesi gerekmektedir.

5.8 Satın alınan bütün ürünlerin, fatura üzerinden derhal kontrol edilmesi ve herhangi bir uygunsuzluk veya hasar halinde Şirket Merkezine bilgi verilmesi gerekmektedir. Distribütör bir kez ödemeyi yaptığında veya ödemeyi onayladığında ve ürünler teslim edildikten sonra satışlar artık kesinleşir. Siparişin bir kuryeden veya Hizmet Merkezinde teslim alınması halinde, herhangi bir eksiklik veya hasar ile ilgili olarak Şirket Merkezine 24 saat içinde bilgi verilmesi gerekmektedir. 8 gün içinde itiraz edilmiyeyen fatura içeriği ürünler kabul edilmiş sayılır. Geri iade işlemi yapılamaz.

- 5.9 Distribütörlük anlaşması fesh edilmediği sürece distribütörlere mal iadelerinde para iadesi yapılmayacak, yerine aynı ürünler verilecektir. (10. Bölümdeki Distribütör Anlaşmasının sona erdirilmesi bölümüne bakınız).

SİPARİŞLER İÇİN ÖDEME YAPILMASI

- 5.10 a) Her bir sipariş için, siparişi veren distribütör tarafından teslim alınması anında veya daha önce, aşağıda belirtilen yöntemlerden herhangi biri kullanılarak ödeme yapılması gerekmektedir. Siparişin tüm tutarının bir tek yöntem ile ödenmesi gerekmektedir.

b) Tüm Distribütörler ürün siparişlerini Şirket'ten vermelidir. 1 Aralık 2009 tarihinden itibaren, distribütör seviyesindeki herkes ürün satın alımını YDF üzerinden (YDF = perakende satış bedelinden %15 indirimli) yapacaktır. Scviycsine bakılmaksızın, 2 aylık süre içinde kişisel olarak en az 2 CC tutarında ürün satın alan distribütör, ancak bundan sonra toptan satış fiyatları üzerinden ürün almaya başlayabilir. Söz konusu 2 CC'nin üretimi için kullanılan YDF ile Toptan Satış Fiyatları arasındaki fark sponsoruna ödenir.

- * KREDİ KARTI
- * NAKİT ÖDEME
- * POSTA ÇEKİ İLE ÖDEME
- * FATURANIN TAMAMI BANKA HAVALESİ, KREDİ KARTI VEYA NAKİT OLARAK TEK İŞLEM ŞEKLİNDE TAHSİL EDİLİR.

BAŞKA BİR KİŞİNİN KREDİ KARTININ KULLANILMASI KESİNLİKLE KABUL EDİLMEMEKTEDİR. BAŞKASININ KREDİ KARTI KULLANILDIĞI TESPİT EDİLDİĞİ TAKDİRDE ŞİRKET İLKELERİNE GÖRE CEZAİ ŞART UYGULANMAKTADIR. TEKRARI HALİNDE İŞE DİSTRİBÜTÖRLÜK İPTALİNE NEDEN OLMAKTADIR.

FİYAT VE KREDİ PUANI DEĞİŞİKLİKLERİ

- 5.11 Tüm ürün fiyatları Euro olarak belirlenecek olup, ödemeler TC. Merkez Bankası efektif satış kuruna göre Şirket tarafından belirlenecek kurlar üzerinden TL olarak yapılacaktır. Şirket kısa zaman içinde kur farklılıklarından meydana gelecek olan fiyat değişikliklerini fiyatlarına yansıtma hakkına sahiptir. Yeni fiyatlar yayımlandığı tarihten itibaren eski fiyatlar geçersiz olacaktır.
- 5.12 Bu tür bir değişiklik durumunda, aksi Genel Müdürlük takdirinde olmak üzere, basılı evraklarda değişiklik yapılmayacaktır.
- 5.13 Tavsiye edilen Perakende Satış fiyatı – Şirketin perakende müşterilerine satış için önerdiği fiyattır. Distribütörlere ödenecek primler bu fiyat üzerinden hesaplanır.

6-ÜRÜNLERİN MÜŞTERİLERE PERAKENDE OLARAK SATIŞI

30 GÜNLÜK MEMNUNİYET GARANTİSİ

- 6.1 Şirket, distribütörler ve tüketiciler tarafından alınan ürünleri, Şirket İlkelerine uygun olarak, aşağıda belirtilen koşullar uyarınca garanti etmektedir. Tüm ürünler, kredi puanı taşımaktadır. Ancak basılı malzemeler kredi puanına dahil edilmeyip 30 günlük garanti kapsamında değildir.
- 6.2 Distribütörlerin, müşterinin ürünü satın alma tarihini gösteren Garanti Teslimat Makbuzu düzenlemeleri gerekmektedir ve garanti süresi bu tarihten itibaren 30 günün geçmesi ile sona erecektir. Sair hukuki haklar bundan etkilenmemektedir.
- 6.3 Bir garantinin uygulanma sırası müşteri, distribütör ve Şirkettir.
- 6.4 Ürünü satmış ve bu satışın karşılığını tahsil etmiş bulunan distribütör, kendisi tarafından geçmiş 30 gün içinde satılmış bulunan herhangi bir ürünün satış fiyatının % 100'ünün kendi tüketici müşterisine geri ödenmesinden sorumlu olacaktır. Müşterilerin, memnun olmadıkları ürün ile ilgili tüm fatura asıl ve suretleri ile Garanti Teslimat Makbuzu kalan ürün ve (boş kutu da dahil olmak üzere) kutuları iade ederek, bu malı satın almış olduklarını kanıtlamaları gerekmektedir. (Bu durum bunların hukuki haklarını etkilemeyecektir). Şirketin, aynı distribütör tarafından tekrarlanan ürün iadesini reddetme hakkı vardır.
- 6.5 Kısmen kullanılmış olan ürünler veya herhangi bir şekilde tekrar pazarlanamayacak durumda olan ürünlerin (veya boş kutuların) ve fatura asılları Garanti Teslimat makbuzu ile birlikte, Şirketten ilk satın alınmaları tarihinden itibaren 180 gün içinde, distribütör tarafından Şirket Merkezine iade edilmesi gerekmektedir. Şirket bunların yerine yeni ürün verecek olup, bunları başka ürünler ile değiştirmeyecektir.
- 6.6 Herhangi bir distribütörün garantiye itibar etmemesi halinde, tüketici müşteri 30 günlük garanti süresinin sona ermesini takip eden ilk 30 gün içinde, satın almış olduğuna dair kanıtlar ile birlikte, doğrudan Şirkete başvurabilecektir. Bu kanıtların ve eğer var ise kalan ürünlerin ve ambalajların teslim alınması üzerine Şirket, kendi takdirinde olmak üzere, ürün yerine başkasını verebilecek veya satış fiyatını geri ödeyebilecektir.

- 6.7 Bir distribütörün, 30 günlük garanti hükümleri gereğince perakendeci bir müşteriye ödeme yapmaması ve bunu takiben Şirketin ödeme yapması halinde Şirket, şikaycinin ortadan kaldırılması amacıyla müşteriye ödenen tutarı, distribütörün prim ödemesinden kesmek hakkını saklı tutar. Bununla birlikte Şirket, bu tür iddiaları distribütöre yönlendirmek ve distribütör vasıtası ile çözmek için elinden gelen çabayı gösterecektir.
- 6.8 Hiçbir distribütörün, kendi orijinal ambalajı içinde olmayan Forever markalı ürünlerin satışını yapmaya hakkı yoktur. Buna bağlı olarak, ürünlerin satıştan önce açılmaması, yeniden paketlenmemesi veya etiketlenmemesi gerekir.
- 6.9 Distribütörler Şirket ürünleri veya basılı malzemelerin (Diğerlerinin yanında, sağlık, yiyecek mağazaları, kimyasal madde satış yerleri / eczaneler, marketler, otomobil malzemesi satış yerleri de dahil olmak üzere) herhangi bir perakende satış yerinde sergilenmesine veya satılmasına izin vermeyeceklerdir. Bu, mal sahibi / yönetici bir gerçek FL distribütörü olsun veya olmasın, kesindir. Bu tür yerler hakkında FL'den açıklayıcı bilgi istenmelidir.
- 6.10 Bu tür bir kuruluşun sahibi ve yöneticinin distribütör olması halinde, bunlar FL ürünlerinin perakende satışını yapmaya kendi kuruluşlarından ayrı olarak ve Şirket ilkelerine uygun olarak devam edebilirler. Ayrıca, bu tür bir distribütörün sponsoru, Şirket ilkelerinin o noktaya kadar uygulanmasını sağlamakla görevlidir. Aksi takdirde Şirket İlkelerinden sorumlu, sponsor olacaktır.
- 6.11 FL ürünleri üçüncü kişiler tarafından (FL distribütörü olmayanlar) hiçbir şekil ve şart altında satılamazlar. Ürünler FL distribütörleri ve üçüncü kişilerin veya başka kuruluşların oluşturduğu web sitelerinde veya diğer kataloglarda tanıtmaya ve satışa arz edilemez. Aksi takdirde hukuki işlem başlatılacak ve kanuni yollara başvuru ürünler toplatılacaktır. Şirketimizin tüm logoları, marka ve amblemleri 556 Sayılı Markaların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname hükümleri ile korunmaktadır. Aksi belirtilmediği sürece, izin almadan hiçbir şekilde kopyalanamaz ve kullanılamazlar. Web sitelerimizde (www.foreverlivingtr.com, www.flptr.com) yayınlanan metin, görsel, ses, animasyon ve video dosyaları ve tasarımları, 5846 sayılı Yasa ve ilgili mevzuat gereği korunmakta olup kopyalanamaz, kullanılamaz ve başka sitelerde yayınlanamaz.
- 6.12 Berberler, güzellik salonları, sağlık kulüpleri vb. gibi hizmet amaçlı kuruluşlar, perakende satış merkezleri konusundaki kuralın istisnası olabilirler. Bununla birlikte, satılacak olan ürünlerin verilen hizmet ile ilgili olması veya ilişkili olarak kullanılması ve bu konuda FL'in yazılı onayının alınması gerekmektedir. Bu tür yerler hakkında FL'den açıklayıcı bilgi istenmelidir. Onaylanmaları halinde bu tür kuruluşların, tesislerinin sadece hizmet verdikleri bölümlerinde ürünleri teşhir etmelerine ve satmalarına izin verilecektir. Ancak şirket ürünlerinin ofisin dış kısmında veya pencere/vitrin camlarında teşhirine veya tabela asılmasına izin verilmez.
- 6.13 "Aloe içecekleri", "Forever Lite - U" ile "Diyet" veya "Aloe ve Bitki içerikli çay" lokantalarda, bardak ile veya porsiyon olarak tanıtılabilecek veya satılabilecektir.
- 6.14 Bir distribütör, uzman olmadığı veya yetkili olmadığı konularda herhangi bir iddiada bulunmamak, uygulama tavsiye etmemek veya tavsiyede bulunmamak konusunda özen göstermek görevi olacaktır. Şirket, kendi tarafından yayınlanmış bulunan müşteri literatüründe belirtilenler dışında ürünlerin yararı hakkında distribütör tarafından yapılan bir beyan ile ilgili olarak herhangi bir sorumluluk kabul etmemektedir. Tüm hukuki sorumluluk beyan sahibine ait olacaktır.

REKLAM

- 6.15 Diğer konular hakkında Pazarlama Bölümüne başvurmadan önce distribütörlerin (Madde 12) Reklam İlkelerini bilmeleri gerekmektedir.
- 6.16 Satış için ürünlerin veya şirketin tanıtımını yapmak isteyen distribütörlerin Şirket tarafından onaylanmış metin ve görüntüleri kullanmaları gerekmektedir.
- 6.17 Distribütörlerin, (bunun en iyi yol olmadığı genel olarak kabul edilmekle beraber) başkalarının işe katılmasını sağlamak için reklam yapmalarına bu konuda FL'nin yazılı onayı alınmak sureti ile izin verilmektedir. Distribütörlerin, bu tür reklam üzerinde hukuki denetlemelerin bulunduğunu bilmeleri gerekmektedir.
- 6.18 Distribütörlerin diğer reklam malzemeleri yaratmak istemeleri halinde, bunların kullanılmasından önce Şirket Genel Müdürlüğünün yazılı onayını almaları gerekmektedir. Distribütörler, bunları Genel Müdürlüğe ibraz etmeden önce, bu tür malzemelerin Reklam ilkelerine uygun olmalarını sağlamaları gerekmektedir. İnceleme için bir çalışma haftası gerekmektedir. Yeni malzeme için onay sadece bunun için başvurmuş bulunan distribütöre verilecektir.
- 6.19 Şirket onaylanmış reklamların, kullanılmak üzere bütün distribütörlere kullandırılması hakkını saklı tutar.
- 6.20 Şirket tarafından yazılı olarak onaylanmamış bulunan reklamları kullanan distribütörler, reklamlarından kaynaklanan soruşturmalar için tek başlarına sorumlu olacaktır. Eğer

bir distribütör, distribütör veya perakende müşteri adaylarını bir toplantıya davet edecek olursa bu davette, toplantının amacını kesin surette belirtmesi ve toplantıya davet edilen kişilerin hiçbir şey satın alma mecburiyetinde olmadıklarını onlara anlatması gerekir. Davetilere bağlantı kurdukları kişi hakkındaki detaylar; bu kişinin telefonu, faks numarası ve eğer var ise e - mail adresleri verilmelidir.

- 6.21 Araba camlarına yapıştırılan stickerler dışında, herhangi bir yerde, Şirket veya ürünlerinin reklamını yapan dış işaretler veya vitrin tanıtımlarına izin verilmemektedir.

7-YURT DIŞI İŞİNİN KURULMASI (ULUSLARARASI SPONSORLUK)

- 7.1 Bütün FL distribütörleri, dünyanın herhangi bir yerinde FL'in kurulu bir bürosunun bulunduğu ülkede kendi işlerini geliştirmek hakkına sahiptirler.

- 7.2 Forever Living Products, resmi bir FL satış faaliyeti veya organizasyonu bulunmayan yabancı bir ülkede distribütörlere ürün satışı yapmak veya network oluşturmak konusunda herhangi bir tavsiyede bulunmamaktadır. Distribütörler bu tür ülkelere sadece kendilerinin veya ailelerinin veya arkadaşlarının kullanması için ürün gönderebilirler. Distribütörler bu tür durumlarda ithalat rüsumları, vergileri ve gümrük belgelerinden sorumlu olacaklardır. FL yabancı ülkelerdeki distribütörlere veya onların müşterilerine ürün göndermeyecektir.

- 7.3 a) Başka bir ülkede bir distribütör durumuna gelmek için, bir Türk distribütörün, form üzerinde basılı bulunan talimatları takip ederek, Uluslararası Sponsorluk formu doldurması gerekmektedir. Bu form Türkiye Merkezine ibraz edilecek ve merkez tarafından kayıt edildikten sonra müracaat işleminin yapılacağı yabancı ülkenin merkezine gönderilecektir. Eğer distribütör çalışmak istediği ülkede ikamet ediyorsa Türkiye Merkezinden Kayıtlı Ülke Değişim Formu dolduracaktır. Bu form işleme alındıktan sonra distribütör Türkiye'de yabancı, ikamet ettiği ülkede yerli distribütör olacaktır.

b) Ayrıca bir distribütör kendi ülkesinin Genel Müdürlüğü'ne e-mail, mektup veya faks aracılığı ile yapacağı başvuru sonucunda Uluslararası Sponsorluk hakkını elde edebilir. Bu isteğinizi; adınız ve soyadınız, Distribütör ID Numaranız, çalışmak istediğiniz ülke adı ve adresinizle beraber ülkenizdeki şirket Genel Müdürlüğü'ne e-mail, mektup ya da faks aracılığı ile iletebilirsiniz. Siz ve sponsorunuzla ilgili bu bilgiler, kendi ülkenizin Genel Müdürlüğü veri tabanında yer aldıktan 24 saat sonra, muhatap olan yabancı ülkenin veri tabanında da yer alacaktır. Başvuruda bulunduğunuz tüm ülkelerde yerel ID Numaranız geçerli olacaktır.

- 7.4 Yabancı ülkede sponsor olarak hareket edecek olan distribütörün yabancı ülkeye kendisinin kayıt olması gerekmektedir. Herhangi bir form verilmeden önce distribütörlerin kendi Müdürleri ile görüşme yapmaları tavsiye edilmektedir.

- 7.5 Eğer sponsor Türkiye'de bir Müdür ise ve aylık minimum CC alışlarını (aktiflik şartını) Türkiye'de yapıyor ise artık bütün diğer ülkelerdeki minimum alışlarından istisna olacaktır, yurt dışında ayrıca aktiflik şartı aranmayacaktır.

- 7.6 Türkiye'de Müdür düzeyinin altında bulunan distribütörlerin, kendilerinin o ülkede bulunan alt düzeylerinden prim ödemesi alabilmeleri için o yabancı ülkede de aktif durumda olmaları gerekmektedir.

- 7.7 Distribütör yabancı ülkede Müdür düzeyine yükseldiğinde, bu düzey distribütörün sponsorluğunun yapıldığı tüm ülkelerde de uygulanacaktır. Ancak bir distribütör, yabancı bir ülkede Müdürlük seviyesine yükselmiş ise ve bu ülkede iki aylık aktifliği (çöçer iki aylık seviye atlama ise) gerçekleştirmemişse ve alt düzey Müdürü dışında alt düzeydeki distribütörlerden en az 25 kişisel ve / veya Müdür - dışı kredi puanını hak kazanımı için belirtilen son ay içinde sağlayamamış ise "Tanınmamış Müdür" olacaktır. Bu seviye atlama yabancı bir ülkede gerçekleşmesi halinde, distribütör kendi ülkesinde, hak kazanım için belirtilen son ay içinde aktif olmuş ve aynı zamanda 25 kişisel ve/veya müdür dışı kredi puanını bu süre içinde tamamlamış ise Tanınmamış Müdürlükten, Tanınmış Müdür seviyesiyle yeniden tanınmasına izin verilecektir.

Lütfen not ediniz: Bir distribütör, 25 CC'nin tamamını yabancı bir Ülkede ya da kendi ülkesinde yaparak aktif sayılacaktır; kendi ülkesinde 25 CC yaparak yabancı bir ülkede aktif sayılmazlar. Aynı zamanda, ülkelerden aldıkları kredi puanlarını birleştiremezler. Örnek olarak kendi ülkelerinde 15 kişisel ve / veya müdür - dışı CC ile yabancı ülkede 10 kişisel ve / veya müdür - dışı CC yaptıkları halde yeniden hak kazanımı elde edemezler. (İş Planının 4.9. - 4.11. maddelerine bakınız.)

- 7.8 Bir Distribütörün ülke dışında Müdür seviyesine gelmesi halinde, Türkiye Merkezine bu değişiklik ile bilgi verilmesi kendi sorumluluğunda olacaktır. Daha sonra yükselmeyi ilgili FL bürosundan teyit ettirecek ve değişiklik Türkiye'de yürürlüğe girecektir.

- 7.9 Bütün ülke dışı alt düzey Müdürler (Sponsorluğu Yapılan Müdürler Yerine) Miras Müdürler olarak kabul edilecektir. Bu Müdürün yerel grubu birbirini takip eden iki ay içinde 120 CC yaptığında, Müdürün statüsü artık Sponsorluğu Yapılan Müdür olarak değişecektir. (Ayrıca, İş Planının 4.3 Maddesine bakınız.)

- 7.10 Yurt içinde ve yurt dışında distribütörler Doğrudan Satış Derneği İlkelerine göre çalışmayı kabul ve taahhüt ederler.
- 7.11 Şirket İlkelerine göre 22 Mayıs 2002 tarihinden önce yabancı bir ülkeye kayıt olmak için o ülkedeki herhangi bir Müdürün ekibine kaydolma mecburiyeti bulunmaktaydı ve kendi ülkenizde ekibine kaydolduğunuz distribütör o ülkede sizin sponsorunuz olarak geçmemekteydi. Bu tarihten sonra kendi ülkenizdeki sponsorunuz (Seviyesi ne olursa olsun) yurt dışındaki kaydınızda da aynen sponsorunuz olarak görünmektedir.
- 7.12 Aktif bir distribütör olarak, yabancı ülkelerdeki grubunuzun aktif olduğu ayı takip eden her ayın 15'inde, o yabancı ülkeden prim alma hakkını kazanırsınız.
- 7.13 Kendi ülkenizde, Liderlik Primine hak kazandığınız aydan bir sonraki ayda, Uluslararası Sponsor olduğunuz tüm yabancı ülkeler için geçerli olacak Liderlik Primine hak kazanırsınız. Örnek vermek gerekirse: Eğer bir Müdür, Liderlik Primine kendi ülkesinde Ocak ayında hak kazanmış ise, Şubat ayından itibaren de onun Liderlik Primi koşulları, Uluslararası Sponsor olduğu tüm yabancı ülkeler için geçerli olacaktır.
- 7.14 Bir distribütörün ekiplerinin daha önceden kayıtları bulunmayan bir ülkede kayıt açtırmaları durumunda, bu distribütör de otomatikman bu ülkeye kaydolmuş sayılır ve bu ülkede geçerli yerel kanunlara ve anlaşmazlıkların çözümü üzerine beyan edilen ilkelere uymayı kabul eder.

8- ŞİRKET İLE İLİŞKİLERİNİZ

NASIL BAĞIMSIZ BİR DİSTRİBÜTÖR OLUNUR ?

- 8.1 Distribütörün FL ile olan ilişkisi, iki asli taraf arasındaki akdi bir ilişkidir. Bütün distribütörler bağımsız kişilerdir. Bunlar kendi işlerini, kendi zamanlarını kullanarak ve bunların (Şu anda uygulanmakta olan Şirket ilkelerini içermekte olan) Distribütörlük Anlaşması hükümlerine uygun olması şartı ile kendileri tarafından seçilecek olan araçları, yöntemleri ve şekilleri kullanarak yapacaklardır.
- 8.2 Şirketler distribütör olarak başvuru formu dolduramaz ve distribütör olamazlar.
- 8.3 Bir distribütör kendisini "Forever Living Products Bağımsız Distribütörü" olarak tanımlayabilecek kartlarında, diğer kırtasiye malzemelerinde ve reklamlarında Şirketin onaylanmış logosunu kullanabilecektir. Distribütörler hiçbir şekilde kendilerini bağımsız distribütörlük dışında FL'in temsilcisi olarak tanıtamaz, kendi kırtasiye malzemelerinde veya reklamlarında Şirket adını kullanamazlar.
- 8.4 Bağımsız distribütörler, kendilerine mal ve hizmet verdikleri alıcıya, kendisinin Forever Living Products'ın bağımsız distribütörü olarak hareket etmekte olduğunu ve distribütörün, temin edilen malların / hizmetlerin bedellerin ödenmesinden kişisel olarak sorumlu olduğunu belirtmelidir. Temin edenler adına düzenlenen faturaların distribütörün kendi adresine gönderilmesi gerekmektedir. Şirket, bağımsız bir distribütör tarafından herhangi bir alıcıya karşı borçlu olunan paralar veya üstlenilen borçlar için hiçbir şart altında sorumlu olmayacaktır.
- 8.5 Mevcut kanunlar uyarınca, bir distribütör Forever Living Products veya FL adına bir banka hesabı açamayacak veya kendisini Forever Living Products veya FL olarak herhangi bir şekilde tanıtmayacaktır.
- 8.6 a. Başka bir distribütör tarafından Şirkete tanıtılmış ve katılmaya çağırılmış olan kişilere sponsorluk teklifi yapmakta olan (veya sponsorluk yapmak isteyen) distribütörler, yasağı ihlal eder durumdadırlar. Bu durum Şirket ilkelerinin ciddi bir ihlali olarak görülmektedir. (Distribütör Anlaşmasının Fesih Edilmesi Bölümününün 10.13 Maddesine bakınız.)
- b. Şirkete kayıtlı aktif olarak çalışmaya başlamış distribütörlerin 1. derecedeki veya yakın akrabalarını sponsor değiştirmek amacıyla başka distribütörlere kaydetmek yasaktır. Tespit edildiği zaman tüm ekibi ile birlikte asıl sponsorun ekibine kayıtlar alınır. İşlemi yapan distribütöre şirket ilkelerine göre işlem yapılır.
- 8.7 FL; bir Distribütör müracaatını onaylaması ve distribütörün 100 Euro tutarındaki ilk ürün alımını yapması üzerine, distribütörün Şirket ile yapmış olduğu anlaşmayı ihlal etmemesi şartı ile Şirketin İş Planında tanımlandığı ve bu İlkeler Kitabında ayrıntıları verildiği üzere bu kişiye ürün satmayı ve prim ödemeyi kabul eder.
- 8.8 Distribütör Müracaat Formunu imzalayarak her bir distribütör Şirket İlkeleri ile ilgili kararlarına uygun hareket etmeyi kabul eder. Şirketten her ürün satın alınması, Şirket İlkelerine uygun hareket etme taahhüdününün bir kez daha kabul edilmesidir.
- 8.9 İki kişi, aynı distribütör müracaat formuna birlikte imza attıkları takdirde (Buna "müşterek distribütörlük" adı verilmektedir.). Şirket bütün yazışmaları ve ödemeleri adı ilk olarak belirtilen distribütöre ve bu kişinin distribütör müracaat formunda belirtilmiş bulunan adresine gönderecektir. Müşterek distribütörler, müşterek ve

müteselsil sorumluluk altına girecekler, diğerinin herhangi bir hareket veya ihmalden sorumlu olacaklar ve Şirket tarafından müşterek distribütörlerden bir tanesine yapılan ödeme her ikisine yapılan ödeme olarak kabul edilecektir. (Distribütörlükte Değişiklik Yapılması Bölümünün 9.2-9.23 Maddelerine bakınız).

a) FLP distribütörlüğü, distribütörü ve eşini birlikte yada, sadece genel müdürlüğe teslim edilen distribütör müracaat formunda yazılı olan tek kişiyi temsil eder.

b) Çiftler aynı distribütör müracaat formunda birlikte yazılırlar. Evli çiftler kesinlikle eşlerine sponsorluk yapamazlar. Eşlerden biri üye olmamayı tercih etse dahi, üye olan distribütör eşinin Şirket ilkelerine göre davranması gerektiğini kabul ve taahhüt eder, aksi takdirde eşiyile aynı sorumluluğu taşır.

SİGORTA

- 8.10 Şirket, tarafından sahip olunan ve yaptırılan işyerlerinde; Üçüncü şahıs mali mesuliyet sigortası yaptırılacaktır. Buna, şirket merkezi, depo ve bütün bölge merkezleri dahildir. Bu sigorta, herhangi bir Şirket yerinde bir kazaya maruz kalan personel veya ziyaretçi için koruma temin etmektedir. Bu, müşterilerin evleri, sergi salonları vb. gibi diğer yerlerde işlerini yapmaktaki bireysel distribütörleri kapsamamaktadır. Distribütörler yeterli sigorta kapsamında olacak şekilde kendilerini güvence altına almalıdırlar.
- 8.11 Şirket, çok ender olarak meydana gelen ve müşterilere ulaşmış bulunan ve tüketilmesi veya kullanılması üzerine hastalığa veya başka ters etkilere sebep olan hatalı ürünler için ürün sorumluluğu sigortası yaptırmış bulunmaktadır. Şirket ters etki veya reaksiyona sebep olabileceği bilincini herhangi bir ürün pazarlamamaktadır. Tescadüfen, bir müşteri, hatalı olmayan, bir ürün ile ilgili yan tesir görmesi halinde distribütörün müşteriye derhal kullanmayı durdurması ve doktoruna danışması gerektiğini bildirmesi gerekmektedir.
- 8.12 Her bir distribütör, kendi kasko sigorta poliçelerinin, kendi işlerini yapmaları için kendilerine yeterli kapsam temin etmesinin sağlanmasından sorumludur. Şirket, kendi işlerinin yapılması için kendi araçlarını kullanarak, kendi kasko sigorta poliçesinin hükümlerini geçersiz duruma getiren distribütörler için herhangi bir sorumluluk kabul etmemektedir.

9- DİSTRİBÜTÖRLÜKLERDE DEĞİŞİKLİK YAPILMASI

GENEL DEĞİŞİKLİKLER VE DEVİRLER

- 9.1 Genel Müdürlük tarafından devir ile ilgili olarak önceden yazılı bir onay verilmiş olmadıkça, veraseten gerçekleşenler dışında kalan tüm distribütörlük devirleri şirket ilkelerine göre kabul edilmez. Önceden şirketin onayı alınmadığı sürece bu devirler geçersiz sayılacaktır. Bu koşullar, herhangi bir kuruluş yada vakfa ait FL Distribütörlüğünün dahi, söz konusu kuruluş yada vakıf üzerindeki hak sahibinin değişimi nedeniyle devir edilebilmesi için, Şirketin vereceği yazılı onayın gerekliliğini vurgulamak için konmuştur.
- 9.2 Bir distribütör hayatta olduğu sürece distribütörlüğün başka bir kişiye devir edilmesi yasaktır. Bu tür bir devir için Genel Müdürlük bütün durumları ve şartları gözden geçirecek ve bu devir ancak yazılı onay verilmesinden sonra yürürlüğe girebilecektir. (Ve Genel Müdürlük, tamamen kendi takdirinde olmak üzere, bu onayı vermek zorunda olmayacaktır) Onaylanması halinde bu tür devirler sadece yetişkin şahıslara yapılabilecektir.
- 9.3 Mevcut distribütörlüğe bir isim eklenmesi veya çıkartılması ile ilgili taleplerin, bu değişiklikten etkilenecek olan her iki tarafın birlikte imzaları ile Statü Değişim formu doldurup Genel Müdürlüğe göndermeleri gerekmektedir. Her iki tarafın da imzası olmadan hiçbir değişiklik değerlendirmeye alınmayacak ve bütün talepler Genel Müdürlük onayına tabi olacaktır. (Ayrıca 9.21 - 9.23 Maddelerine bakınız. Sadece eşler içindir, akraba veya kardeş olarak distribütör başvuru formu doldurulamaz)
- 9.4 Bir distribütörün, "Yeniden Sponsorluk" dışında (9.5 maddesine bakınız), herhangi bir şekilde sponsor değiştirmesi Şirket İlkelerine aykırıdır. Sponsorların değiştirilmesi amacı ile bir ikinci veya üçüncü distribütör müracaatında bulunulması halinde, bu müracaatlar kabul edilmeyecektir. Şirket sadece, FL tarafından alınmış bulunan ilk müracaatı, o anda uygulanmakta olan Şirket İlkelerine uygun olması şartı ile, geçerli olarak değerlendirmeye alacaktır.

YENİDEN SPONSORLUK

- 9.5 Mevcut bir distribütör ancak aşağıdaki şartlar altında yeniden sponsorluk yapmak üzere yeni bir sponsor altında değerlendirilebilecektir:

* En az 24 aylık bir süre içinde (Şirketten veya herhangi bir distribütörden) herhangi bir ürün satın almamış ise,

- * Bir FL distribütöründen, bu süreçte satın alma yapmaması için herhangi bir ödeme veya teşvik almamış ise,
- * Geçen 24 ay içinde başka herhangi bir kişinin sponsorluğunu yapmamış ise,
- * Yeminli Beyanı onaylayan bir Noter tarafından uygun olarak onaylanmış şekilde, (Merkezden temin edilebilecek olan) Yeniden Sponsorluk Beyanını doldurmuş ise.

- 9.6 Yeniden Sponsorluk Beyanının Genel Müdürlük tarafından incelenmesi ve onaylanması amacıyla, FL'ye ibraz edilmesi gerekmektedir.
- 9.7 İnceleme ve onay tamamlandıktan sonra yeni bir kimlik kartı verilecek ve ürün siparişleri kabul edilecektir.
- 9.8 Yeniden Sponsorlukla distribütör kaydedenler, Eagle Manager teşvik programının tamamına ve Chairman's Bonus programında "Yeni CC'lerin" dışında toplam CC'lere sayılır
- 9.9 Yeni bir sponsor altında başlamak üzere distribütörlükten istifa eden distribütörlerin bekleme süreleri 2 yıla uzatılmıştır. Distribütörlükten istifa etmiş veya distribütörlüğü feshedilmiş olan tüm distribütörlerin, Genel Müdürlük tarafından istifanın alındığı tarihten itibaren, en az 2 yıl süre ile beklemleri gerekmektedir. Eğer bir distribütör üyelikini bitirmek istiyorsa, bu isteğini Genel Müdürlüğe yazılı olarak bildirmelidir. İstifa işleminin geçerliliği Genel Merkez tarafından istifa başvurusunun alındığı gün sayılacaktır. İstifa eden distribütör, kariyer seviyesini ve alt gruplarını, o güne kadar yabancı ülkelerdeki alt gruplarını ve tüm aktivitelerini kaybeder. 2 yıl sonra distribütör, başvurusunu yeniden Genel Merkez'in onayına sunabilir. 24 ay distribütör olarak kayıtlı olan ve en az 24 ay boyunca hiçbir FL ürününü şirketten veya başka bir kaynaktan almayan veya aynı zaman süresinde kendisine FL distribütörlerinden herhangi bir başka ödeme yapılmayan üyeler için yeniden sponsorluk düşünülebilir. Mevcut bulunan distribütör geçmişteki 24 ay süresinde başka bireylerin FL işinde sponsoru olmamalıdır. Tekrar sponsorluk yapmadan önce distribütörden Şirket İlkelerine riayet edeceğine dair noter tarafından tasdik edilmiş yeminli ifadeye imza atması gerekmektedir. Ayrıca Şirketten alınan Statü Değişim Formu, distribütör ve yeni sponsor tarafından doldurulması gerekmektedir. Yeniden Sponsorluk hakkını kazanan distribütör yeni sponsorun ekibinde distribütör seviyesinden Yeni Distribütör Fiyatı (YDF) üzerinden başlarlar ve bütün ülkelerde o ana kadar sponsor oldukları alt grubundaki distribütörleri kaybederler ancak Şirket tarafından gerçekleştirilen Chairman's Bonus, kazanılmış teşvik programı veya herhangi bir teşvik programına katılma hakkına sahiptirler.

İstifa işlemlerine başlayan bir distribütör, geri ödeme yapabilmek için ürün iadesi yaptığında, üst hat sponsorlarından bu ürün ile ilgili kazanımları ve kredi puanları düşülür. Distribütörlükten istifa eden her FL Distribütörünün, son 12 ay içinde satın aldığı ama satmadığı her ürünü basılı malzeme hariç FL iade (satın) alacaktır. FL distribütörlüğünden istifa etme isteğinde bulunan distribütör, bununla bağlantılı olarak bütün ayrıcalıklarından ve haklarından vazgeçmek zorunda kalır ve distribütörlükten istifa dilekçesini FL'e yazılı olarak verdiği gün, elindeki ürünlerin FL tarafından iade alınma işlemleri de başlamış olacaktır. Distribütörlükten istifa eden bir üye Ürün İade Formu doldurmalı ve geri ödeme almak için iade edilecek ürün hakkında, satın alınmasının kanıtı olarak gerekli belgeleri vermek zorundadır.

İstifa eden distribütör tarafından ürün iadesi gerçekleştiğinde, iade edilen ürünlerin kazandırdığı prim, YDF kârı (Yeni Distribütör Fiyatı) ve kredi puanları, bu distribütörün üst hattından kesilecektir. Eğer iade edilen bu ürünlerin kazandırdığı kredi puanları distribütör veya üst hattı için seviye yükselmesinde kullanılmışsa bu kredi puanları kesildikten sonra yükselmeler yeniden hesaplanacak ve yükselmenin geçerliliğinin devam edip etmeyeceğine karar verilecektir. Bilgilerin doğruluğu onaylandıktan sonra iade edilen ürünlerin distribütöre maliyetine eşit tutardan; orijinal satın alma tutarı üzerinden kazanılan kişisel primler, dağıtım maliyetleri, nakliye ve diğer tahsisat giderleri düşüldükten sonra bakiye tutar ödenecektir. Distribütörlüğü sona eren bir FLP Distribütörü, satın almış olduğu Touch Of Forever setlerinden yada birleştirilmiş diğer setlerden her hangi birisini iade ediyorsa; söz konusu set yada setlerin içinde eksik olan ürünler olsa dahi bunların iade bedeli satın tamamı üzerinden hesaplanacak, eksik olan ürünlerin bedelinde distribütör alışı (toptan) fiyatları üzerinden kendisine yapılacak diğer ürünlerin iade ödemesinden düşülecektir. İstifa eden distribütörün Şirket İlkelerine aykırı davranışları yüzünden meydana gelebilecek herhangi bir maliyet veya zararın (eğer var ise) telafisinden sonra FLP, distribütörü İş Planından çıkartır ve istifa eden distribütöre ait tüm ekip geçerli nesil olarak, istifa eden distribütörün sponsorunun alt grubuna alınır.

Her distribütör için doğrudan veya dolaylı olarak sponsor değiştirmek, Şirket ilkelerine aykırıdır. FLP, Genel Merkeze teslim edilen sadece ilk Başvuru Formunu dikkate alacak, sonradan teslim edilenler kabul görmeyerek reddedilecektir. Vekaleten kurulan bir distribütörlük veya herhangi bir alt gruba, kasten ya da yanlışlıkla da kurulmuş olsa bile izin verilemez. Genel Müdürlüğün Şirket İlkelerine uygun olarak yaptığı düzeltmelere uyulmalıdır. Genel Müdürlüğün bir distribütörlük hakkında verdiği aktiflik durdurma, reddetme, fcsih, yeniden düzenleme, prim ayarlama, kredi puanları,

tazminat ya da herhangi bir teşvik ödülü düzeltme kararı, distribütörün içinde karıştığı ya da yapmayı ihmal ettiği olayların Şirket İlkelerine uygunluğuna göre düzenlenecektir. Şirket İlkelerinin bir distribütör tarafından kasıtlı olarak ihmal edilmesi ve önemsenmemesi, oluşacak zararlar için açılacak yasal soruşturma veya distribütörlüğün sona erdirilmesi gibi sert tedbirlere başvurulması ile sonuçlanabilir.

VEFAT SONRASI DEVİRLER

- 9.10 Bir distribütörlüğün miras hakları sınırlı olup aşağıdaki şartlara tabidir:
- 9.11 Mirasçı, esasen bir distribütör olan veya bir distribütör olarak kabul edilebilecek şartlara sahip bir kişi olmalıdır.
- 9.12 Mirasçının bir tek yetişkin kişi olması ve ölenin ilk derecede bir varisi olması zorunluluğu karşısında, birden fazla mirasçılar bulunması halinde, distribütörlük, ilk derece yakınlıktaki varislerin ölmü takip eden 1 ay içinde aralarından seçecekleri kişiyi veya bu konuda anlaşma sağlanmadığı takdirde FL'in kendi takdirinde olmak üzere iş bu varisler arasında seçeceği kişiyi devredilecektir. 1.derece yakınlıktaki varisler arasında yetişkin olmaması halinde distribütörlük mahkeme tarafından tayin edilerek vasiye (anılan vasinin dahi Genel Müdürlük tarafından onaylanması şartı ile) devredilecektir.
- 9.13 Vasi, distribütörlük anlaşması ihlal edilmediği sürece ve küçüklerden biri reşit yaşına erişinceye kadar distribütör temsilcisi statüsünde kalacaktır.
- 9.14 Bir vasi veya veli Distribütörlük Anlaşmasının ilkelerinin uygulanması amacıyla mirasçının, vesayet altındaki çocuğun veya mahcur eşin hareketlerinden sorumlu olacaktır. Şirket İlkelerinin yukarıda belirtilen kişilerden herhangi birisi tarafından ihlal edilmesi, distribütörlüğün feshi sonucunu doğurabilecektir.
- 9.15 Şirket İş Planı içindeki mirasa tabi olabilecek olan distribütörlük en yüksek olarak Müdürlük düzeyinde olabilecektir, bonus ödemeleri aynı seviyeden devam edecektir. Müdür altı distribütörlük pozisyonları bu düzeyde olarak miras kalacaktır. Bu Müdür düzeyini miras olarak alan mirasçılar Mirasçı olarak kabul edilecek ve yeniden Gem Müdür statüsünü kazanabilmek için gerekli şartları karşılamaları gerekecektir.
- 9.16 Bir distribütörlüğü miras olarak alan bütün mirasçıların, prim, teşvik, ödül ve diğer programlara hak kazanabilmek için "Aktif Distribütör" (Tanımlamalar, Bölüm 2'ye bakınız) durumunu sürdürmesi gerekecektir. Ancak Şirket, tereke yöneticisinin yasal olarak örgütlenmesine imkan vermek üzere vefattan itibaren 6 ay süre ile bu şarttan feragat edebilecektir.

EVLİLİK SEBEBİYLE DEVİRLER

- 9.17 Evli çiftler birbirlerinin sponsoru olamazlar. İki distribütörün birbirleriyle evlenmeleri durumunda ise, eşlerin adı bir diğerinin distribütörlüğünde "eşi" olarak kayda geçmemesi koşulu ile her distribütör evlilik öncesi kurmuş olduğu distribütörlük hattının sponsorluğunu önceden olduğu gibi sadece kendi adı altında beraber yapılarak yada eşlerden birinin distribütörlüğü seçilerek diğerinin adı bu distribütörlüğe 'eşi' olarak geçecek, terk edilen distribütörlük hattı da terk eden distribütörün sponsorunun altına geçirilecektir. Bunun evlilik tarihinden itibaren bir takvim ayı içinde yapılması gerekmektedir. İki ayrı distribütörlük Şirket İlkeleri uyarınca kesin olarak birleştirilemez.
- 9.18 Bir distribütörün distribütör olmayan bir kişi ile evlenmesi durumunda, distribütörün, eşinin distribütörlüğe ilgi gösterdiğini belirten ve eşi tarafından imzalanmış yazılı bir dilekçe ve statü değişim formu vermesi gerekir. Bu talebin yeni eş tarafından verilmiş olup olmamasına bağlı olmaksızın, mevcut distribütör, kendi eşi tarafından yapılan, Şirket ilkelerini ihlal edecek olan hareketleri sebebiyle kendi distribütörlüğünün fesih edilebileceğini açık olarak bildiğini ve anladığını kabul eder.

BOŞANMA SEBEBİYLE DEVİRLER

- 9.19 Sürmekte olan bir boşanma davası veya malların paylaşılması görüşmeleri sırasında, Şirket, bu işlemten önce olduğu gibi, ödemeleri (ismi ilk olarak) kayıt edilmiş bulunan distribütöre yapmaya devam edecektir.
- 9.20 Distribütörlüğün bir tarafa veya diğerine verilmesine taraflar veya mahkeme karar verebilecektir. Ancak distribütörlük bölünemez.
- 9.21 FL tarafından distribütör olarak sadece bir tek yetişkin tanınacaktır. Diğer eş ise, arzu ederse kendi distribütörlüğünü, İş Planı içindeki aynı seviyeden başlamak üzere kurabilir. Diğer eşin de aynı sponsorun altına girmesi gerekir. Diğer eşin yeni distribütörlüğü ise, yeniden hak kazanımı sağlayana dek sponsoru tarafından Mirasçı müdür işlemi görecektir.

MÜŞTEREK DİSTRİBÜTÖRLÜKLERİN SONA ERMESİ

- 9.22 Müşterek sponsorların herhangi bir sebep ile bu şekilde hareket etmeyi sona erdirmeyi istemeleri halinde, Şirkete bu durum ile ilgili olarak bilgi vereceklerdir. Bu bilginin her iki müşterek distribütör tarafından da imzalanmış olması gerekmektedir ve bu belge ismi ikinci olarak belirtilen distribütör tarafından kendisinin distribütörlükten istifa etmiş olduğu yönünde bir teyidi olarak kabul edilecek ve müşterek distribütörler tarafından sponsorluğu yapılmakta olan bütün distribütörler, ismi ilk olarak belirtilmiş bulunan distribütörün alt düzeyi durumuna gelecektir. Distribütörlük ismi ilk olarak belirtilmiş bulunan distribütöre devir edilmiş olarak kabul edilecek ve bu kişi, distribütörlük ile ilgili bütün primleri ve diğer ödemeleri tek başına tahsil etmek yetkisine sahip olacaktır.
- 9.23 İsmi ikinci olarak belirtilmiş bulunan distribütör, aynı spondordan yeni bir distribütörlük almak hakkına sahip olacak ve bulunduğu İş Planı düzeyini muhafaza edecektir. Müşterek distiribütörlüğü sona erenler Müdür seviyesinin üstüne çıkamazlar.
- 9.24 Eğer müşterek distribütörlük, iki distribütörlüğün birleşmesi şeklinde kurulmuş ise ismi ikinci olarak belirtilmiş bulunan distribütör sadece kendi orijinal sponsorundan sponsorluk almak hakkına sahip olacaktır. Müşterek sponsorlukların yaratılması ve daha sonra iptal edilmesi, bir kişinin orijinal sponsorunun değiştirilmesinin bir aracı olarak görülmeyecektir.

10-DİSTRİBÜTÖRLÜK ANLAŞMASININ FESİH EDİLMESİ

DİSTRİBÜTÖR TARAFINDAN FESİH

- 10.1 Bir distribütör kendi distribütörlüğünü sona erdirmek isterse, Şirkete 14 gün öncesinden bilgi vererek bunu yapabilecektir. Sona erdirmeye süresi bu mektubun Şirket Merkezine ulaşması tarihini takip eden 7. günün sonundan itibaren işlemeye başlayacaktır.
- 10.2 Sona erdiren distribütör İş Planındaki pozisyonunu ve zaman içinde kurmuş bulunduğu bütün alt düzeyini kaybeder. Bir distribütör distribütörlüğünü sona erdirdiğinde, eş veya ortak Distribütör Müracaat Formunu orijinal olarak imzalamış bulunan kişi olsun veya olmasın veya eş / ortak distribütörlükte aktif olsun veya olmasın, (eğer var ise) bunların eşleri / ortaklıkları da sona erecektir.
- 10.3 Kendi Distribütörlüğünü fesih eden bir Distribütör Müracaat Formunu doldurarak iki yıl sonra ancak Genel Müdürlüğün onayı ile önceden sahip oldukları alt hatların tamamını kaybetmiş olarak, Yeni Distribütör düzeyinden başlarlar.
- 10.4 Distribütör sisteme katılma tarihinden itibaren 14 günün dolmasından sonra bilgi verir ise Şirket son 12 ay boyunca distribütör tarafından sistem uyarınca satın alınmış bulunan malları geri alacaktır. Şirket bunları aşağıdakilere eşit olan bir fiyat ile satın alacaktır:
- * Distribütör tarafından mallar için ödenmiş olan fiyat,
 - * Distribütörün hatası sebebiyle bozulan iade edilmiş malların bedeli kesilerek,
 - * Mallar için distribütör tarafından tahsil edilmiş olan prim ödeme tutarları kesilerek,
 - * Malların satılması için yeniden paketlenmesi veya yönetim vb. maliyeti için makul bir hizmet ücreti (Şu anda bu ücret, malların değerinin % 10'udur.) kesilerek ödeme yapılacaktır.
- 10.5 Ayrıca, distribütörün malların iade edilmesi sebebiyle maruz kalınan nakliye masraflarını da ödemesi gerekebilecektir.
- 10.6 Şirket, geri ödenmesi amacıyla Şirkete iade edilmiş olan ürünler ile ilgili olarak, fesihden en fazla 120 gün önce ödenmiş bulunan primleri, kendi anlaşmalarını sona erdirmiş bulunan distribütörlerden ve bunların bütün üst düzeylerinden geri ödemelerini talep etmek hakkını saklı tutar.
- 10.7 Yukarıdaki hükümler uyarınca ödenmesi gereken tutarlar, distribütöre satılmış bulunan malların iade edilmesi üzerine ödenecektir (Ancak fiilen FL'in içinde bulunan mallar ile ilgili olarak derhal ödeme yapılacaktır).
- 10.8 Sisteme katılımın sona erdirilmesi üzerine distribütör, aşağıda sayılanlar ile ilgili mükellefiyetleri dışında, sistem ile ilgili olarak FL'e karşı olan bütün akdi mükellefiyetlerinden kurtulacaktır:
- * Distribütör tarafından FL temsilcisi olarak yapılmış bulunan sözleşmeler uyarınca distribütöre yapılan ödemeler,
 - * Kendisi tarafından müşterilerine satılmış bulunan mallar için olan ödemeler,
 - * Distribütöre satılmış olan ve şirkete iade edilmemiş bulunan ve distribütörün hatası sebebiyle değeri bozulmuş olan mallar için olan ödemeler,

* 30 günlük para ödeme garantisi uyarınca perakende müşterilerine yapılan geri ödemeler,

* Distribütörün FL'in bir distribütörü olduğunu bildiği veya makul olarak bilmesinin

gerektiği bir kişinin, başka birçok düzeyli İş planı uyarınca veya vasıtası ile diğer nitelikte mallar satmak üzere tahrik edilmesini veya diğer kalifiye distribütörler, bunların grupları veya Şirket için (FL'in takdirinde olmak üzere) zararlı bir etkisi olabilecek olan veya masrafa yol açabilecek olan bir iş kurulmasına kalkışılması veya kurulmasını kapsayan faaliyetlerin düzenlenmesi.

ŞİRKET TARAFINDAN FESİH VE DİSTRİBÜTÖRLÜĞÜN DURDURULMASI

10.9 Şirket tarafından fesih, bir distribütörün bütün imtiyazlarının ve anlaşmadan kaynaklanan haklarının ve Şirketin ürünlerini dağıtmak imtiyazının sona erdirilmesidir. Fesih ile gelir ve iş hacmi primleri kazanma imkanı da sona ermektedir.

Durdurma; bir distribütörün sipariş vermesini, herhangi bir kazanç ya da prim sağlamasını ve başka distribütörlerin sponsorluğunu yapmasını yasaklayan geçici bir durumdur.

10.10 Fesih, bu kitapta tanımlanmış bulunan ilkeleri ihlal eden eylem veya işlemlerin bir sonucudur. Şirket veya herhangi bir personeli bu davranıştan haberdar oldukları zaman distribütöre bu davranışını durdurmasını ve bundan vazgeçmesini belirten yazılı bir uyarı gönderecektir. Eğer distribütör bu uyarıya gereken özeni göstermez ve ihlalden vazgeçtiği ve durdurduğuna dair anılan uyarıyı aldığı tarihten itibaren 3 gün içinde yazılı bir taahhüt ile cevap vermezse, Şirket Distribütörlük Anlaşmasını fesih etmek hakkını saklı tutar.

10.11 Şirketin veya distribütörlerinin menfaatlerini ciddi şekilde ihlal eden davranışlar durumunda ise fesih derhal yapılabilecektir.

10.12 Feshin söz konusu olduğu her durumda, Genel Müdürlük bu konu üzerine karar verecek ve bu karar kesin ve bağlayıcı olacaktır.

10.13.1 Aşağıda belirtilen durumlar (yalnızca bunlar ile sınırlı olmamak üzere) Şirket tarafından derhal fesih sebepleridir:

* Diğer bir distribütörün olası müşterilerine müdahale edilmesi,

* Onaylanmamış tanıtım malzemeleri basılması, üretilmesi, dağıtılması veya kullanılması,

* Şirket ürünlerinin kullanılması veya menfaatleri (Ürünlerin Müşterilere Perakende Satış Bölümünün 6.14 Maddesine bakınız) veya bir kişinin bir FL Distribütörü olarak ne kazanabileceği konusunda yanlış bilgi verilmesi,

* Açıkça, elde bulunan mevcut ürünler veya beklenen satışların üzerinde olan veya kapsam içinde olmayan ürün siparişleri verilmesi,

* Başka bir Çok Katlı Pazarlama Şirketi vasıtası veya aracılığı ile herhangi bir türden diğer ürünler satmak üzere FL'in bir distribütörü olduğunu bildiği (veya makul olarak bilmesi gerektiği) bir kişinin tahrik edilmesini kapsayan faaliyetler düzenlemek, (FL'in takdirinde olmak üzere) diğer kalifiye distribütörlerin, bunların gruplarının veya FL'in zararına olabilecek ve masrafa sebep olabilecek bir iş kurmaya veya düzenlemeye kalkışmak,

* FL basılı malzeme veya ürünlerinin perakende mağazalarda satılmasına veya teşhir edilmesine izin vermek,

* Genel Müdürlük tarafından veya Şirket Toplantılarında onaylanmamış doküman ve ürün satmak,

* Şirket ürünlerinin boşaltılmasına, yeniden paketlenmesine veya yeniden etiketlenmesine izin vermek,

* Şirket ilkelerinde belirtilmiş bulunan hüküm ve şartlardan herhangi birisinin ihlal edilmesi.

* Distribütörlerin şirket ilkelerine göre kabul edilemeyecek ölçüde kasıtlı olarak ihlal etmelerine neden olacak eylem ya da ihmallerde bulunması.

* Bir başka doğrudan satış firmasına ait reklam, kayıt yada tüccarlık davet malzemeleri üstünde, FL distribütörü veya kişinin (Müracaat Formunda yazılı olsun yada olmasın) isminin, aynen yada benzer olarak gösterilmesi yada referans olarak verilmesi,

* Şirket tarafından distribütörlüğü fesh edilen bir distribütör, aradan iki yıl geçtikten sonra yeni bir Distribütör Müracaat Formu doldurarak ancak Genel Müdürlüğün onayı ile kaydolarak, önceden sahip olduğu althalları tamamını kaybetmiş olarak, Yeni Distribütör düzeyinden başlayabilir.

* Distribütörler perakende satış etkinliklerine ilaveten, şirket tarafından belirlenen toptan satış (distribütör alış fiyatından aşağı olmamak kaydı ile, yalnızca kişisel olarak sponsorluklarını yaptıkları distribütörlere ürün satabilirler. Bunun aksi olarak, bir diğer distribütöre doğrudan yada dolaylı olarak satış yapılması durumunda, bu

satışı yapan distribütör kadar alan distribütör de yasaklanmış bir işlem yapmış olarak kabul edilecektir. Söz konusu yasaklanmış satış sonunda, İş planı uyarınca aktiflik de dahil olmak üzere sağlanan tüm yararlar geçersiz sayılacaktır. Belirlenen kurallara uyulmaması hakkında gereken ayarlamalar yapılacak olup, böylesine yasaklanmış bir işlem içinde yer alan distribütörlerin, distribütörlüklerine son verilmesi de gündeme gelecektir.

10.13.2 BONUS PRİMİ SATIN ALMA YASAĞI

Bonus "Primi Satın Almak" kesinlikle yasak olup, aşağıda belirtilen maddeleri içerir:

- a) Distribütör olarak kaydolan kişilerin doldurmak zorunda oldukları Başvuru ve Anlaşma formlarının içerdiği bilgilerden ve yaptırımlardan haberdar olmamaları;
 - b) Bir kişinin hileli/hatalı yoldan distribütör olarak kaydolması;
 - c) Satış komisyonu yada prim kazanabilmek amacıyla ahlında var olmayan "hayali" kişileri distribütör yada müşteri olarak kaydetmek, yada buna teşebbüs etmek;
 - d) Satın aldığı ürünleri doğru ve gerektiği gibi kullanmama eğiliminde olan bir distribütörün, daha yüksek prim yada komisyon kazanmak amacıyla satın aldığı ürünleri değerlendirecek bir başka düzen kurması.
- 10.14 Şirket tarafından distribütörün sisteme katılımının sona erdirilmesi halinde distribütör, mallar için distribütör tarafından ödemiş olan fiyattan distribütörün hatası sebebiyle ürünlerin değerinde meydana gelen değer kaybına eşit bir fiyat düşülerek, Şirketin kullanılmamış olan malları satın almasını talep etmek hakkına sahip olacaktır. Bu para malların teslimi üzerine ödenecektir. Mallar, masrafları FL'e ait olmak üzere, FL tarafından makul olarak belirlenecek olan bir yerde, fesihten itibaren 21 gün içinde teslim edilecektir.
- 10.15 Feshi takiben, sözleşmesi fesih edilmiş olan distribütör, FL'in talebi üzerine, bu feshin neden olan faaliyetlerin tarihinden sonra FL'den alınmış olan bütün ödülleri, envanterleri veya primleri geri ödemek, iade etmek veya tazmin etmek mükellefiyeti altında olacaktır. Distribütörün bu ödül veya primler için hak kazanmış ancak bunların kendisine fesihten önce ödenmemiş olması halinde ise, fesih üzerine bunlar artık ödenmeyecektir. Ceza olarak ödenmemiş olan primler, üst düzey olan ve sözleşme kurallarını ihlal etmemiş bulunan takip eden distribütörlere ödenecektir.
- 10.16 a) Distribütör ilişkisi veya FL ürünleriyle ilgili herhangi bir ihtilaf veya alacak talebinin müzakere yoluyla çözüme kavuşturulamaması durumunda, Şirket ve distribütör, ihtilafın zamanında, geçerli ve maliyet-etkin bir şekilde çözüme kavuşturulması yolunda makul olarak olası olduğu ölçüde, taraflar jüri duruşma haklarından feragat edecekler ve ihtilafı Maricopa İli, Arizona eyaletinde bağlayıcı bir tahkim kararı almak üzere (İhtilafın çözümü için FL tarafından benimsenen yazılı prosedürlere uygun olarak) Amerikan Tahkim Derneği'ne (AAA) intikal ettireceklerdir. Maricopa ili Arizona Eyaleti ve FL'in ihtilaf çözüm prosedürleri kapsamında uygunsa, Arizona Eyaleti Maricopa İlinde yer alan yetkili bir mahkeme şirketle Bağımsız distribütör arasındaki herhangi bir ihtilafın çözümü için tek ve münhasır yargı yeri olarak kabul edilecektir. Bağımsız distribütör Uygulama ve Anlaşması, her yönüyle Arizona Eyaleti yasalarına tabi olacaktır.
- b) Uluslararası sponsorluk programı içinde yer alan her distribütör, FL'nin uluslararası şirket ağı içinde yer alan FL şirketlerinden yararlanma önceliğine sahip olur ve bu program, FL Genel Merkezi'nin yer aldığı Arizona'da ki Maricopa İlinden yönetilir. Uluslararası sponsorluk programı içinde yer alan her distribütör, bu şirketlerden herhangi birisi ile distribütörlük ilişkileri yada FL ürünleri hakkında doğacak anlaşmazlıkların, uluslararası FL ağı içinde yer alan her FL ülke şirketlerinin kabul ettiği Arizona'da ki Maricopa İli dahilinde çözümlenmesi kararına uyacağını peşinen kabul eder. Bir üst madde de belirtilen geçerli Anlaşmazlık Çözüm Kuralları, FL Genel Merkezi web sayfası (www.foreverliving.com) içinde ve bu şirket ilkeleri içinde açık olarak belirtilmiştir.
- c) İnternet İlkelerini ve/veya Reklamcılık ve Tanıtım Kurallarını çiğnemek.
- d) FL tarafından önceden verilmiş bir yazılı onay belgesi olmaksızın kazanılan gelir tutarlarının, yada yanlış yönlendirilmeye neden olacak gerçek dışı gelirlerin sunumunun yapılması kesin olarak yasaktır. Bir distribütörün parasal kazancı tamamen bireysel çabası, azmi, bağlılığı ve kararlılığı ile, FL işinin kuruluşu sırasında alt yapısında yer alan distribütörlere verdiği eğitimin başarısına bağlıdır.
- e) Distribütörler sattıkları ürünler hakkında tedavi edici, iyileştirici özellikleri ifade eden iddialarda, konuşmalarda bulunmayacaklardır. FL tarafından onaylanmış veya basılmış olan broşürlerdeki, evraklardaki ifadelerin dışında ifadeler kullanılamaz. Hiçbir distribütör FL ürünlerini tıbbi tedaviler için, teşhis için tedavileri önlemek, hastalıkları iyileştirmek için faydalı olduğunu ifade veya ima edemez. Distribütörler

hasta olan veya tedavi gören doktor kontrolü altında olan kişilerce alternatif besin takviyeleri olan ürünleri tavsiye etmeden önce mutlaka sağlık uzmanlarına yada doktorlarına baş vurarak onaylatmalarını bildirmelidir.

- 10.17 Burada beyan edildiği üzere, içerdikleri bölümlerle beraber 11.9, 11.11, 11.14 no'lu maddelerle, 11.12 ve 11.13 no'lu maddeleri içeren uygulama ve hareketlerde bulunmak yasaktır.

11- ÇEŞİTLİ HÜKÜMLER

- 11.1 Şirket distribütörlerine bilgi ulaştırmak üzere çeşitli yöntemler kullanmaktadır. Distribütörlerin her bir yöntemi tam olarak kullanması gerekmektedir.

* Yayınlandığı ay içinde ürün satın almış olan her distribütöre Şirket tarafından yayınlanan Forever dergisi gönderilmektedir.

* Çeşitli ilanlar ile ilerideki faaliyetler hakkında bilgi verilmekte olup bu ilanlar Şirketin Merkezinde düzenli olarak sergilenmektedir.

* Merkez, distribütörlere bilgileri e-mail, SMS ve basılı malzemeler aracılığıyla da ulaştırmaktadır.

* FL'in şirket web sayfasında da bu bilgiler düzenli olarak yayınlanmaktadır.

* Şirket İlkeler El Kitabı ve Şirketin onaylanmış tüm basılı ve görsel malzemeleri Genel Müdürlük Elden Satış Bölümünden temin edilebilir.

- 11.2 a) FLP Distribütörleri; bir diğer FLP distribütörü yada FLP'ye ait ürünler ve sunduğu hizmetlerle İş Planı ve buna bağlı olarak düzenlenen kazanç tablosu, FLP şirket çalışanları hakkında, bir başka FLP distribütörü yada üçüncü şahıslara kötüleme veya küçük düşürücü davranış ve konuşmalarda bulunamazlar. FLP Ülke Genel Müdürlükleri bu tür konuları içeren her türlü soru, fikir yada şikayetlerin yazılı olarak yönlendirilmesi gereken tek merkezdir.

b) Herhangi bir bilgi edinmek isteyen distribütörlerin sorularını ilk önce kendi sponsorlarına veya üst müdürlerine iletmeleri gerekmektedir. Eğer soru bu şekilde çözümlenmez ise yardım veya talimat almak üzere doğrudan Genel Merkezi ile temasa geçilmelidir. Şirket bu bilgileri SMS, e-mail, telefon veya yazılı olarak distribütörlere ulaştırır.

- 11.3 FL "İş Planı" veya "Şirket İlkelerinde" önceden bilgi vermeksizin değişiklik yapmak hakkını saklı tutar.

- 11.4 Şirket İlkeleri, Türkiye Kanunlarına tabi olacak ve uygun olarak yorumlanacaktır.

- 11.5 Distribütörlerin ve girişimcilerin hazırladıkları hayali kazanç senaryoları ile herhangi bir kimseyi, başkalarını da bu senaryoya katarak yüksek kazançlar elde edeceğine ikna ederek ödeme yapmasını sağlamanın yasa dışı olduğunu lütfen biliniz ve hatırlayınız. Yüksek kazançların kolay elde edildiğine dair iddialar ile insanları yanlış yönlendirmeye özen gösteriniz.

- 11.6 Bir distribütörün uzmanı olmadığı veya yetkili olmadığı bir konuda herhangi bir iddiada bulunmamak, uygulama tavsiye etmemek veya tavsiye vermemek konusunda özen göstermesi görevi bulunmaktadır. Şirket, kendisi

tarafından yayınlanmış bulunan basılı malzeme ve ürün tanıtım formlarında belirtilenler dışında ürünlerin etkinliği ve faydaları ile ilgili olarak iddia da bulunan bir distribütör için herhangi bir sorumluluk kabul etmemektedir. (Ürünlerin Müşterilere Perakende Satışı, 6. Bölüme bakınız.)

- 11.7 1 Şubat 2007 tarihinden itibaren Distribütör Müracaat Formu'nda sponsor imzası aranmayacaktır. İşlemleri hızlandırmak için sponsor ID numarası ve isim, soyadı yeterli olacaktır. Distribütörün başvuru formunu imzalaması gerekmektedir.

- 11.8 Distribütörlerin;

a) FL Şirket İlkeleri uyarınca yapmış oldukları distribütörlük anlaşmasına ve kurallarına uymamaları;

b) Yukarıda sözü geçen kural ihlallerine örnek olacak fiilleri, hareketleri yada işlemler yapmaları;

c) FL yada iş ortaklarını kasten ve yanlış bilgilendirmeleri;

d) Ürettikleri iş hacmi primlerinin ödenmesi ve FL İş Planına dahil olmaları için.

FL'nin hiçbir kısıtlamaya tabi olmaksızın çalışmalarını yürütmesini sağlayacak bilgi yada verileri eksik yada hatalı vermesi durumunda; uğrayacakları zarar ve kayıplar nedeniyle FL ve iş ortakları hakkında her türlü hak talep etmekten feragat edecekleri gibi; yöneticileri, görevlileri, hissedarları, çalışanları ile FL (bunların tamamını "İş Ortakları" olarak anabiliriz) yasaların izin verdiği ölçüde sorumlu olmayacaktır.

HER DİSTRİBÜTÖR, FL VE İŞ ORTAKLARININ TÜM SORUMLULUĞUNUN FL'DEN SATIN ALDIĞI VE YENİDEN SATILABİLİR DURUMDA OLAN ÜRÜNLERİN BEDELİNİ AŞMAYACAK TUTARLA SINIRLI OLACAĞINI, İDDİA EDİLEN KONTRATTA YAZILAN MADDELERLE SINIRLI OLMAMAK ÜZERE HER NE OLURSA, HAKLI YADA HAKSIZ FARK ETMEKSİZİN KABUL EDER.

11.9 İNTERNET KURALLARI

11.9.1 ONLINE ÜRÜN SATIŞI

Her bağımsız FL distribütörüne, internet üzerinden FL alışveriş sitesi olan ve ona bağlı My FLP Biz (www.myflpbiz.com) linklerini doğrudan kullanarak FL ürünlerini pazarlayabileceği, FL tarafından onaylanmış bir bağımsız distribütör websitesi satın alma fırsatı sunulur. Bu web site üzerinden online gerçekleştirilecek siparişler doğrudan FL'e ulaşacaktır. Bu internet bağlantısı, FL sayfaları bağımsız distribütörün websitesi içinde kalacak şekilde düzenlenmiştir. Distribütörün websitesini ziyaret eden misafirler, gerçekte asla buradan çıkmazlar. FL adının, ürün hattının ve distribütör/müşteri ilişkilerinin itibarını korumak adına, distribütörler kendi bağımsız web siteleri veya başka bir web sitesi üzerinden FL adını taşıyan herhangi bir ürünün online satışını yapamazlar. FL distribütörleri, yetkili FL Genel Müdürlüğü tarafından onaylanmamış FL pazarlama yada promosyon malzemelerini kullanamaz yada satamazlar. E-Ticaret satışları, sadece resmi FL websitesi bağlantıları olan www.foreverliving.com, www.flptr.com ve bunlara bağlı My FLP Biz (www.myflpbiz.com) tarafından yapılabilirler. İnternet üzerinden satış yapan belli başlı sitelerin isimleriyle sınırlı kalmaksızın, online alışveriş merkezleri, mezat siteleri yada online pazarlama araçları üzerinden ürün satışları yasaktır. Distribütörlerin, FL ürünlerinin satışını yapacak başka kişilere bu ürünleri satmaları yada emaneten vermeleri yasaktır. Şirket tarafından onaylı FL distribütör websitesi içinde ürün satışlarını içeren E-Ticaret ve yeni distribütör kaydetmek yasak olup, bu sitelerde yalnızca pazarlama ilc teşvik ve tanıtım amaçlı kullanıma izin verilmektedir.

11-9.2 BAĞIMSIZ DİSTRİBÜTÖR WEB SİTELERİ

Bağımsız FL distribütör websitesine, FL ürünlerinin sadece pazarlaması ile tanıtımını yaptıkları ve online satış yapma yada yeni distribütör kaydetme gibi FL Şirket İlkeleri aksine hareket etmeyerek, bu kurallara uygun davranmayı sürdürdükleri yada bu eğilimde olduklarını gösterdikleri sürece izin verilecektir.

www.foreverliving.com içindeki resmi FL websitesi yada doğrudan distribütör başvuru linki dışında kalan, online formlar yada elektronik imza yoluyla online yeni distribütör kaydına izin verilmemektedir. Kullanıcının incelediğinde karışıklıklara, yanlış yönlendirilmelere neden olmamak amacıyla distribütörler, bu websitesinin FL'e özel bir site olduğunu anlatabilecek tarzda "Forever Living Products" adını, markasını, amblemini, ürün isimlerini, ticari vasıflarını ve alan adını (URL) kullanamazlar. FL ürün isimleri kesinlikle FL'e ait olup, herhangi bir distribütör tarafından hazırlanmış bir link yada başka herhangi bir amaçla izinsiz olarak kullanılamazlar. Bağımsız bir distribütör websitesi, FL şirketinin resmi bir temsilcisi yada dünya üzerindeki şirketlerine bağlı olmadığını ve sadece bağımsız bir distribütörü temsil ettiğini açık ve net bir şekilde belirtmek zorundadır. Distribütörler kendi web sitelerini www.foreverliving.com da, FL tarafından kurulan ve korunan resmi FL web sitesine bağlamak zorundadırlar. Tüm FL distribütör websitesilerinin, dürüst ve ahlaki bir yarar sağlamaları adına sadece FL adını taşıyan ürün ve şirketlere bağlı olup, iyi ve düzgün içerikli bilgileri sitelerinde yansıtmaları gerekir.

11.9.3 ELEKTRONİK REKLAMCILIK

FL tarafından onaylanmış bağımsız distribütör web siteleri, ancak FL'in reklamcılık ve promosyon ilkelerine uygun olan reklamları online bir banner altında gösterebilirler. Online bannerların yada reklamların online olarak kaydedilmeden önce FL tarafından yazılı onaylanmaları gerekmekte ve bir Şirket websitesi kullanıcılarına, yada FL tarafından onaylanmış bir bağımsız distribütör websitesine bağlanması zorunludur. Elektronik reklamcılık, reklamcılık ve promosyon kurallarına ilişkin olarak düzenlenmiş FL Şirket İlkelerine bağlı ve tümüyle denetimi altındadır.

11.10 HATALAR YADA SORUNLAR

Eğer bir distribütörün primler, alt hatlıdakilerin aktiflikleri, ücretler yada değişimlerle ilgili sorunları yada hata yapıldığına ilişkin inançları varsa, yapıldığı yada olduğu iddia edilen hata veya sorunun gerçekleştiği inanılan tarihten itibaren altmış (60) gün

içinde FL'i yazılı olarak haberdar etmesi gerekir. Yukarıda belirtildiği üzere, altmış (60) gün içinde bildirilmeyen herhangi bir sorun, ihmal yada hatadan ötürü FL sorumlu olmayacaktır.

11.11 GİZLİLİĞİ KORUMA VE AÇIKLAMA YAPMAMA SÖZLEŞMESİ

Ekipler hakkındaki genel ve ailevi bilgiler ve bunlarla sınırlı kalmamak üzere ekiplerin satışları, örgütlenme bilgileri ve işlem özet bildireleri FL'e ait olan özel ve gizli bilgilerdir. Bu bilgilere vakıf olan her bağımsız distribütör, kendi alt ekibinin satışlarını düzenlemek ve örgütlemek dışında bir amaçla bu bilgileri kullanmaktan kaçınarak, gizlilik ve özelliklerinin korunmasına gereken önemi vermek zorundadır. Bir FL distribütörlüğünüz olması sonucunda, FL işi için tescil edilmiş çok kıymetli ve oldukça hassas olarak kabul edebileceğiniz özel ve gizlilik derecesi yüksek bilgiler, sadece ve yalnızca daha fazla FL ürünü satmanızı sağlamak için, distribütör adaylarının

eğitimi verip FL distribütörü olmak isteyen üçüncü kişileri kaydederek, ekibinizdeki bağımsız distribütör sayısını arttırmak adına size verilmiştir. "Ticari Sırlar" veya "Gizli Bilgiler" deyimleri; bir formül, model, koleksiyon, program, aygıt, yöntem, teknik yada gelişmeleri içeren bilgiler anlamına gelir ki, bu da:

- 1) Açıklanmasından ve kullanımından kazanç sağlayabilecek başka kişiler tarafından çoğunlukla bilinmemesinin, güncel yada ileriye dönük bağımsız ekonomik kazançlar elde edilmesi; ve
- 2) Gizliliğinin korunması adına gerekli koşulların sağlanması için gösterilen çabanın haklılığının konusudur.

11.11.2 GİZLİ BİLGİLER

1) FL, bağımsız bir FL distribütörünün ekipler ile ilgili bilgi edinebilmesini sadece FL işini yönetebilmesi amacıyla mümkün kılar.

2) Distribütör bu bilgiyi kimseye açıklamayacak yada kopyalayacaktır, aksi takdirde bu Ticari Sır yada Gizli Bilgilerin FL'in yazılı izni bulunmayan, bağımsız FL distribütörleri dışındaki kişilerin eline geçmesine sebep olmamalıdır.

3) Distribütör FL işini yönetmek amacı dışında herhangi bir nedenle, doğrudan yada dolaylı olarak Ticari Sır yada Gizli Bilgilerden hiçbirini kişisel çıkarı yada bir başkasının yararına olmak üzere, kullanamaz, kimseye paylaşamaz.

4) Distribütör, FL'in hakları ile çelişki oluşturacak ticari sırların açıklanması, yolsuzluk, güveni kötüye kullanma ve benzeri durumlara karşı, Ticari Sır yada Gizli Belgeleri kendininmişçesine sahiplenerek güvenilirliği ve emniyetini sağlamak adına koruyacaktır.

11.12 KISITLAYICI EK ANLAŞMALAR

Ticari Sır yada Gizli Bilgilerin alınmaları hakkındaki FL bakış açısına göre bir distribütör, FL distribütörlüğü süresince FL ile anlaşması süren başka herhangi bir FL distribütörünün kazancını yada yararına olacak gelişmeleri azaltacak yada yok edecek aldatma, bozgunculuk, karışma ve engelleme gibi davranışlar içinde bulunmayacağını esas olarak kabul eder. Distribütörlüğü süresince bir FL distribütörü, yukarıda yazılı olanların çoğunluğuyla kısıtlı olmaksızın; FL distribütörlüğünün sona erdiği gün üzerinden on iki (12) ay geçmemiş herhangi eski bir FL distribütörüne, FL dışında başka bir doğrudan satış şirketine üye yada kaydolması amacıyla doğrudan yada dolaylı olarak teklifte bulunmak, rica etmek, ikna etmek yada kaydetmek üzere bağlantı kurmamayı kabul ve taahhüt eder.

11.13 SÜRE / DÖNEM

Bu ilkelerin, "Gizli Bilgiler" bölümünde yer alan anlaşmalar ebediyen ve sonsuza dek kalıcı olacaktır. Yine bu ilkelerin, "Kısıtlayıcı Ek Anlaşmalar" bölümünde yer alan maddeler ise, FL ile distribütör arasında evvelce yapıldığı dönem süresince aynen yürürlükte kalacak ve söz konusu Distribütörlük Anlaşmasının feshedilmesi yada sona ermesi üzerinden on iki (12) ay, yada Gizlilik Bilgisi içeren herhangi bir belgenin alınması üzerinden bir (1) yıl geçene kadar, geçerliliğini aynen koruyacaktır.

11.14 REKLAMCILIK VE PROMOSYON (TANITIM) KURALLARI

11.14.1 TİCARİ MARKALAR, TİCARİ İSİMLER, TELİF HAKKI VE REKLAMCILIK

"Forever Living Products" ismi ile FL'e ait simgeler ve FL Ürünlerinin isimleri gibi, FL başlığı altında yer alan tüm isimler, Şirkete ait ticari markalar yada özel ticari isimlerdir.

11.14.2 ŞİRKET MARKALARINI KULLANMAK ÜZERE KISITLI YETKİ/LİSANS

Her Distribütöre, Distribütörlük Anlaşması ve buna ilişkin ilke ve yöntemlerdeki sorumluluk ve yükümlülüklerini yerine getirmesi koşuluyla, FL tarafından FL'in tescilli ticari, hizmet ve diğer markaları (ki bunların tamamı aşağıda "Marka" olarak ifade edilecektir) ile ilgili yetki verilmiştir. Tüm Markalar "FLP" nin tekeli ve mülkiyeti altındadır ve öyle kalacaktır. Markalar, sadece Distribütör Anlaşması ve buna bağlı ilkeler ve yöntemlerle yetkilendirilmiş kişilerce kullanılabilirler. Burada tanınan yetkiler ancak, distribütörler FL ilkeleri ve yöntemlerine eksiksiz uyum gösterdikleri ve güvenilirlikleri devam ettiği sürece geçerli olacaktır.

Bununla birlikte, FL tarafından verilmiş yazılı bir onay olmadığı sürece bir distribütörün (kendi adına kayıtlı bir alanda "FLP" adını kullanması veya "Forever Living" yada başka herhangi bir FLP Markasını herhangi bir şekil veya formda kullanması örneğindeki gibi) FLP 'ye ait Markalar üzerinde hak iddia etmesi yasaktır.

Bu Markalar FL için çok değerli olup distribütörlerin ihtiyaçlarını karşılamak için, açık ve net olarak izin verildiği şekilde kullanmaları koşuluyla, her distribütöre verilir. Distribütörler, FL Genel Müdürlüğü tarafından önceden onaylanmış malzemeler veya FL tarafından distribütörlere sağlanan reklam ve tanıtım malzemeleri dışında bir yolla, FL ürünlerinin reklamını yapamazlar. Distribütörler, söz konusu malzemeler basılıp dağıtılmadan yada gösterime girmeden önce FL'e bildirilip FL tarafından yazılı olarak onaylanmadığı takdirde, FL ürünlerini ve İş Planını tanıtıp anlatmak ve reklamını yapmak amacıyla, başka herhangi bir yazılı, basılı yada kayıtlı malzeme kullanmamayı kabul ederler. FL distribütörleri FL, FL ürünleri, FL İş Planı ve sağlanması muhtemel kazançlar hakkında küçük düşürücü ve aşağılayıcı sunum ve konuşmalar ile şirket tarafından onaylanmamış bilgi, belge ve sunumlar yapmayacaklarını kabul ve taahhüt ederler.

12- REKLAM İLKELERİ

GENEL TAVSİYE

- 12.1 El ilanları da dahil olmak üzere reklam, pahalı ve boşuna zaman harcanmasına sebep olabilir ve önemli bir dönüşüm sağlamayabilir. Başarılı Forever Living Distribütörleri, "yüz yüze konuşmanın" FL işinin en yararlı yöntemi olduğunu bilmektedir. Reklam yapmak isteyen tüm distribütörlerin Şirket tarafından onaylanmış basılı ve görsel malzemeleri kullanması gerekir. Bu şart Distribütörlük Müracaat formunun bir parçası olup, göz ardı edilmesi halinde distribütörlüğün sona erdirilmesi gibi sert tedbirlere başvurulması ile sonuçlanabilir.
- 12.2 Reklamlarda "FLP", Kartal logosu veya şirket adı olan "Forever Living" izin alınmadan kullanılamaz. Reklamlarda Forever Living ile olan ilişkinizin nasıl tanımlanacağını görmek üzere "Şirket ile olan ilişkileriniz" başlıklı bölüme bakınız.
- 12.3 Distribütörler soruları ile ilgili olarak FL Pazarlama Bölümüne danışabilirler.

YENİ DİSTRİBÜTÖR YAPILMASI

- 12.4 Genel bir kural olarak bütün reklamların yasal, nezih, dürüst onaylı olması gerekmektedir. Ancak yeni insanları distribütör yapmak istediğiniz zaman daha değişik reklam çeşitleri de devreye girmektedir. Reklam çeşitleri arasında olan gazete, dergi, broşürler, televizyon, radyo yayınları, internet, video veya ses bantları için de Genel Müdürlük onayı gerekmektedir.
- 12.5 Reklamda Şirketin adı, adresi ve Şirket tarafından nelerin satılmakta olduğu (sağlık ve güzellik ürünleri) açıkça gösterilmelidir. Bu reklamlarda ayrıca aşağıdaki yasal uyarıların da bulunması gerekmektedir:

"Başkalarının bu sisteme katılmaları, kendilerine ödeme yapılacağı sözü verilerek ikna edilmesi yasaya aykırıdır."

"Kolaylıkla yüksek gelir elde edilemeyeceğini bilmeniz gerekir."

"Ürünlerimizin hiçbiri herhangi bir teşhis, tedavi, iyileştirme veya özel bir hastalık ya da hastalıkları önlemek için üretilmemekte ve satılmamaktadır. Eğer tıbbi bir problem yaşıyorsanız, mutlaka doktorunuza danışınız."

- 12.6 Bu hukuki uyarıların reklamın başında veya sonunda yer alması gerekmekte olup, önemli olan bunların kolaylıkla görülebilir veya duyulabilir olmasıdır. Bunlara normal olarak daha büyük ve daha koyu karakterlerin kullanılacağı başlık dışında, reklamın diğer kısımlarında yer alan bilgilerden daha az bir önem verilmesi gerekmektedir.
- 12.7 Reklamların, olası distribütörleri yanlış yönlendirmemesi gerekmektedir. Özel olarak

bir distribütör olmanın getireceği menfaatler konusunda gerçekçi bilgiler verilmelidir. Abartılmış veya gerçek olmayan bilgiler Şirket İlkelerine aykırıdır.

- 12.8 "İlgi yaratmak amacı güden" tanıtım stickerleri ve diğer malzemelerin bu hukuki uyarıları kapsamı gerekmektedir. Ancak bunların herhangi bir şekilde yanlış yönlendirici olmaması ve onay alınması gerekmektedir.

PERAKENDE ÜRÜNLER

- 12.9 Reklamlarda ürünlerin fotoğrafları yer alamaz, Şirket tarafından satılanların dışında Aloe Vera ismi ve resimleri dış mekanlarda tabela / pano / görsel unsur olarak kullanılamaz. Distribütörler kesinlikle kişisel / özel internet sitesi kuramaz veya başka bir firmanın internet sitesi üzerinden satış veya kayıt yapamaz, FL'in Aloe Vera, Arı Ürünleri ve diğer ürünleri hakkında bilgi veremezler.
- 12.10 Şirket ürünlerinin, tıbbi ürün lisansları bulunmamaktadır. Bu nedenle Şirket ürünleri hakkında tıbbi iddialar içeren beyanlarda bulunmak kesinlikle yasaktır. Şirket ürünlerini insan veya hayvanlarda hastalık tedavisi veya hastalıktan korunma için uygun olarak gösterilemez. (Yani, "Eklem ağrıları üzerinde etkili olduğu görülmüştür").
- Ayrıca Şirket ürünlerini insanlarda veya hayvanlarda psikolojik fonksiyonların düzeltilmesi veya normal fonksiyonların sürdürülmesi etkisine sahip (Yani, "metabolizma oranını artırır") şeklinde de gösterilemez.
- 12.11 "Herhangi bir iddiada bulunmuyoruz" şeklindeki feragatler, son beyanınızı değiştirmez.
- 12.12 Tavsiye mektupları veya gazetelerden alıntılar, bunlar açıkça Şirket ürünleri ile ilgili olmasa bile, eğer çeşitli tıbbi iddialar içermekte ise Şirket ve Ürünlerinin reklamının yapılmasında kullanılmayacaktır.
- 12.13 Yayınlanacak olan makalelerin içeriği ve uygunluğu, bunların yer alacağı yayının editörünün sorumluluğu altındadır. Şirket bu tür yayınları ne reddetmekte ne de onaylamaktadır. Şirket, kaynakları izin verdiği ölçüde, kendisinden istendiğinde ürünler ile ilgili bilgi verilmesine çalışacaktır. Distribütörler, bu tür bilgilerin yayınlanması amacıyla ödeme yapmaları halinde bunun reklam olacağını ve bu nedenle bu yayınların, yukarıda tanımlandığı üzere Genel Müdürlük tarafından onaylanması gerektiğini bilmelidirler.
- 12.14 Herhangi bir yazıda Şirket Ürünlerinde bulunan maddeler hakkında tıbbi bilgiler verilmesi durumunda, bu makalenin ilgili yayın tarafından kaleme alınmış olması şartı ile, bir distribütör aynı yayında (Şirket tarafından onaylanmış bir metin kullanarak) Şirket ürünleri hakkında bir ilanın yer alması için ödeme yapabilecektir.

Bu kitapçık, Forever Living işinizi kurarken ve yürütürken uymanız gereken Şirket İlkelerini açıklamaktadır. Bu kitapçığı bir başvuru kaynağı olarak saklamanızı rica ederiz.



FOREVER™

Forever Living Sağlık ve Güzellik Ürünleri Dağıtım Ltd. Şti.
Gazeteciler Sitesi Sağlam Fikir Sok. No:1 - 34394 Esentepe- Şişli / İstanbul
Tel.: +90 212 347 71 26 - 347 81 26 - 27 - 28 Fax: +90 212 347 81 30
www.foreverliving.com • www.flptr.com • info@flptr.com



Kod :1002 • 06.13 SEK