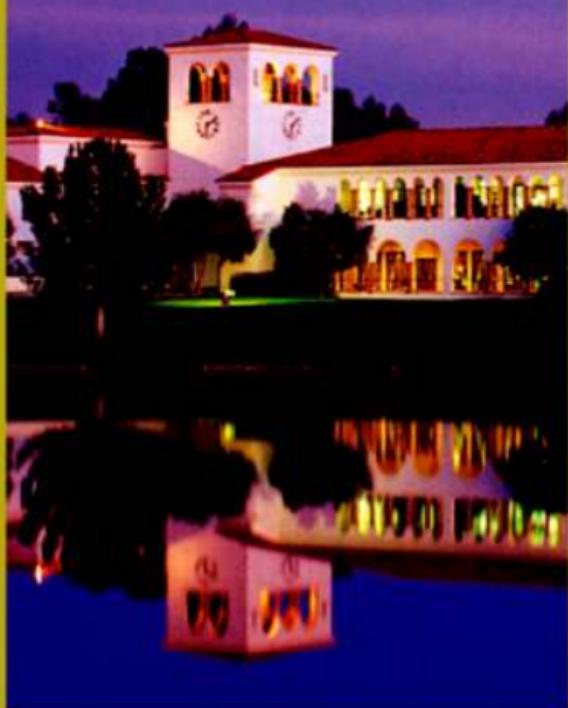


فوريفر ليفينج بروducts

FOREVER
LIVING PRODUCTS



تسويق فوريفر
الفرقى

سياسة الشركة



سياسات الشركة

فوريفر ليفينج بروتكتس، ش.م.ح.

٢٠١٢/٨/٢٣

جدول المحتويات

٠٢	- مقدمة
٠٣	- تعریفات
٠٨	- الضمان، الكفالة، رد المنتجات وإعادة شرائها
١٠	- هيكلية المكافآت
١٥	- مكانة المدير والمؤهلات
١٧	- مكافأة القيادة
١٨	- الحوافز الإضافية
١٩	- مكافآت المدير والمدراء الأعلى درجة
٢٢	- علاوة مدرب الجوائز
٢٣	- برنامج المكافآت التشجيعية المكتسبة
٢٥	- تقاسم الأرباح
٢٩	- تجمع إف إل بي العالمي
٣١	- إجراءات الطلبيات
٣٢	- سياسات إعادة الرعاية
٣٢	- سياسة الرعاية العالمية
٣٤	- النشاطات المحظورة
٣٨	- سياسات الشركة
٤٢	- متطلبات قانونية
٤٦	- تعهدات ملزمة
٤٧	- اتفاقية سرية المعلومات وعدم إفشالها

١ مقدمة

(ا) فوريفر ليفينج برودكتس (إف إل بي) هي مجموعة شركات عالمية تنتج وتسوق حصرياً منتجات للصحة والجميل في كافة أرجاء العالم من خلال مفهومها الفريد الذي يشجع ويدعم استعمال المنتجات وبيعها بالتجزئة من خلال مسوقين مستقلين. تقوم إف إل بي بتزويد مسوقيها بأفضل نوعية من المنتجات وتدعمهم بالموظفين والخطة التسويقية في هذا المجال. تقدم الشركات التابعة لها ومنتجاتها فرصة للمستهلكين والمسوقين لتحسين نوعية حياتهم باستعمال منتجات إف إل بي مما يجعل النجاح فيتناول كل شخص يرغب باتباع البرنامج بشكل صحيح. وعلى خلاف معظم الأعمال الاستثمارية، فإن خطر الخسائر المالية يكون ضئيلاً للمشاركيين في أعمال إف إل بي، حيث لا يتطلب العمل سوى الحد الأدنى من رأس المال، وتتبع الشركة سياسة حرة في استرجاع المنتجات.

(ب) لا تدعى إف إل بي أن بإمكان السوق تحقيق النجاح المالي دون أن يعمل أو يعتمد على جهود الآخرين فقط. و تستند المكافأة في إف إل بي على أساس بيع منتجاتها، ويعتبر السوق متعاقداً مستقلاً يعتمد نجاحه أو فشله على جهوده الشخصية.

(ج) تتمتع إف إل بي بتاريخ حافل بالنجاح وإن الهدف الأساسي لخطة إف إل بي التسويقية هو الترويج لبيع واستخدام المستهلكين لمنتجات ذات جودة عالية. ويسعى السوق أساساً إلى إعداد شبكة مبيعات تتولى بيع وتقديم هذه المنتجات للمستهلكين.

(د) يتم تشجيع المسوقين المستقلين على جميع مستويات الخطة التسويقية لشركة إف إل بي لتحقيق مبيعات تجزئة شهرية والاحتفاظ بسجلات لهذه المبيعات.

(ه) يتم تشجيع المسوقين المستقلين على جميع مستويات الخطة التسويقية لشركة إف إل بي لتحقيق مبيعات تجزئة شهرية والاحتفاظ بسجلات لهذه المبيعات.

(و) يرجى من المسوقيين الذين لديهم أي استفسارات أو يحتاجون إلى إيضاحات، الاتصال ب مدير المبيعات الإقليمي في مناطقهم أو / مدير المبيعات في المنطقة أو الاتصال بقسم دعم المسوقيين على الهاتف +97142994800

(١) أتم تنفيذ سياسات الشركة لتحديد قيود وقواعد ولوائح تنظيم الإجراءات المناسبة للبيع والتسويق ولمنع التصرفات غير الصحيحة أو المسيئة أو غير القانونية. وتجري مراجعة سياسات الشركة وتعديلها والإضافة عليها من وقت لأخر.

(ب) يجب على كل مسوق الاطلاع على سياسات الشركة.

(ج) يوافق كل مسوق عند توقيع استثمار طلب المسوق، على الالتزام بسياسات شركة إف إل بي، ويشير النص الوارد في الاستثمار تحديداً إلى الالتزام التعاقدى للمسوق باتباع سياسات شركة إف إل بي وإن تقديم الطلبيات على منتج لدى إف إل بي يعتبر إعادة تأكيد لهذا الالتزام بمراجعة سياسات الشركة.

التعريفات

٢.٠١ المبيعات المعتمدة: نشاطات البيع الواردة في سجل رصيد الطلبيات المقدمة إلى الشركة.

٢.٠٢ المسوق النشط: هو المسوق الرائد الذي يحصل على أربعة سجلات رصيد فاعلة أو أكثر في بلده خلال شهر تقويمي، على أن يكون واحد منها على الأقل رصيد مكتسب شخصياً.

ويتم إثبات الحالة النشطة للمسوق الرائد شهرياً ويعتبر ذلك جزء من شروط التأهل للحصول على مكافآت الحجم والريادة، ومكافأة مدراء الجوائز، والحوافز المكتسبة، ومكانة المدير النسر، ونفقات التجمع وعلاوة الرئيس .

٢.٠٣ المكافأة: عبارة عن مبلغ نقدي تدفعه الشركة إلى أحد المسوقيين.

(١) المكافأة الشخصية: عبارة عن مكافأة نقدية تدفع لمساعد المشرف، أو المشرف، أو مساعد المدير، أو المدير، بما يعادل 5-18% من سعر التجزئة المقترن من مبيعاتهم الشخصية المعتمدة. (راجع الفقرة ٤-١(بـ)(هـ)).

(ب) مكافأة المسوق الجديد: مبلغ نقدى يدفع إلى مساعد مشرف، المشرف، مساعد مدير أو مدير بما يعادل 5-18% من سعر التجزئة المقترن من المبيعات الشخصية المعتمدة لمسوقهم الذي يرعونه شخصياً (أو مسوقي ذلك المسوق) على أساس سعر التجزئة المقترن، عندما يكون ذلك المسوق الذي يحظى بالرعاية الشخصية عند مستوى المسوق الجديد.

(ج) مكافأة حجم المبيعات: مبلغ نقدى يدفع لمسوق مبيعات مؤهل بما يعادل 3-13% من المبيعات الشخصية المعتمدة لمسوق تابع له على أساس سعر التجزئة المقترن، والذي لا يكون تحت عنوان مدير تابع نشط (راجع ٤-١(جــهـ)).

(د) مكافأة القيادة: مبلغ نقدى يدفع لقائد مبيعات مؤهل بما يعادل 2-6% من سعر التجزئة المقترن من المبيعات الشخصية المعتمدة على أساس سعر التجزئة المقترن للمدراء التابعين له أو المسوقين التابعين للمدراء المباشرين التابعين. (راجع ٤-٦).

٢٠٤ نقاط الرصيد: قيمة تعطى لكل منتج وذلك لحساب نشاط المبيعات بهدف تحديد الدفعات المقدمة، والعلاوات، والمكافآت والحوافز المكتسبة للمسوقين كما مبين في خطة تسويق شركة إف إل بي. يمنح نقطة رصيد واحدة لكل 158.97 دولار أمريكي أي ما يعادل 585.00 درهم إماراتي (مائة وثمانين وخمسون دولار وسبعين وتسعون سنت) من مبيعات الجملة كما مبين في قوائم المنتجات المشتراء من الشركة. وتحسب كافة قيم المبيعات على أساس شهري.

(إ) الأرصدة النشطة: هو نقاط الأرصدة الشخصية مضافة لها قيم أرصدة المسوق الجديد. وتستخدم لتحديد مكانة رائد المبيعات النشط لكل شهر.

(ب) أرصدة القيادة: نقاط أرصدة تمنح لمدير مؤهل نشط حاصل على مكافأة القيادة وتحسب بنسبة 40% و 20% أو 10% من الرصيد الشخصي وغير الإداري للمدراء الناشطين من الجيل الأول والثاني والثالث على التوالي.

(ج) أرصدة مسوق جديد: هي نقاط أرصدة وفقاً لما مبين في المبيعات الشخصية المعتمدة لمسوق حاصل على رعاية شخصية، أو مسوقيه التابعين له، أثناء اعتبارهم عند مستوى المسوق الجديد.

(د) أرصدة غير المدراء: نقاط أرصدة تظهر في المبيعات الشخصية المعتمدة لمسوق تابع لا يكون تحت أمرة مدير تابع.

(ه) أرصدة عابرة: الأرصدة التي تتعكس في المبيعات الشخصية المعتمدة لشخص ليس من المدراء التابعين وتعبر من خلال مدير غير نشط.

(و) الأرصدة الشخصية: هي الأرصدة التي تظهر في المبيعات الشخصية المعتمدة لدى أحد المسوقيين.

(ز) إجمالي نقاط الأرصدة: المبلغ الإجمالي لمجموع نقاط الأرصدة المختلفة لأحد المسوقيين

٢٠٥ سى سى: نقاط الرصيد. (راجع ٤-٢).

٢٠٦ المسوّق: أي شخص (أشخاص) يظهر اسمه (اسماؤهم) في استماراة طلب المسوّق قبلته الشركة بغض النظر عن مستوى المبيعات الحالي لديه في خطة التسويق.

٢٠٧ محلي: يرتبط بالبلد الأصلي للمسوّق.

٢٠٨ تابع: كافة المسوقيين الذين يرعاهم مسوّق بغض النظر عن عدد الأجيال التابعة.

٢٠٩ المدير النسر: المدير الذي حصل على منصب مكانة المدير النسر (النسر).

٢١٠ الحافز المكتتب: برنامج حواجز يدفع للمسوقيين المعتمدين مبلغاً نقدياً إضافياً لمدة 36 شهر

٢١١ مكافأة رحلة مكتتبة: هي مكافأة سفر لشخصين تقدم لمسوق ينجز أي من خطط التسويق المختلفة في البرامج التشجيعية. وفي حالة عدم حضور زوج المسوّق يجوز له احضار ضيف شرط أن يكون هذا الضيف مسؤولاً أو مؤهلاً ليكون مسوّقاً. وتحصر الرحلات المكتتبة فيما يلي: 1500 من نقاط الرصيد وما زاد لرحلات التجمع العالمي، اجتماع المدراء النسر ورحلات الياقوتي ، الماسي الياقوتي ، الماسي ، الماسي المزدوج والماسي الثلاثي.

- ٢.١٢ مدیر الجواد: هو مدير قام بتطوير تسعة أشخاص من الجيل الأول من المدراء المعتمدين الخاضعين للرعاية.
- ٢.١٣ البلد الأصلي: هو البلد الذي يقيم فيه السوق معظم وقته. وفي هذا البلد يجب أن يتأهل ذلك المدير للحصول على العلامة الجماعية ومكافأة القيادة الخاصة بالتأهيل في كافة بلدان منتجات إف إل بي الأخرى.
- ٢.١٤ حرص تحفيزية: هي إجمالي نقاط الأرصدة التي تنتج وفقاً لأحكام علاوة الرئيس، التي تستخدم لتحديد حصة السوق من إجمالي المكافأة.
- ٢.١٥ علاوة القيادة: مدير معتمد مؤهل للحصول على علاوة القيادة للشهر.
- ٢.١٦ شهر: يعني شهر تقويمي (أي من ١ يناير إلى ٣١ يناير).
- ٢.١٧ علاوة السوق الجديد
- ٢.١٨ ربح تسويقة السوق الجديد
- ٢.١٩ السوق الجديد: سوق لم يحقق مستوى مساعد المشرف.
- ٢.٢٠ سعر السوق الجديد: هو السعر باستثناء الضرائب، الذي تباع به المنتجات إلى المستهلكين (بغض النظر عن مستوى المبيعات) من لا يكونون مؤهلين للبيع بالجملة. ويتم تخفيض هذا السعر بنسبة ١٥٪ من سعر التجزئة المقترن.
- ٢.٢١ ربح تسويقة السوق الجديد: هو الفرق بين سعر السوق الجديد وسعر الجملة، الذي يدفع إلى المشرف المباشر على المبيعات الشخصية المعتمدة لسوق لا يكون مؤهلاً للبيع بالجملة.
- ٢.٢٢ شركة عاملة: الشركة الإدارية تستخدم فيها بلد أو عدة بلدان قاعدة بيانات واحدة لحساب مبالغ مستويات المبيعات المدفوعة سلفاً ودفعات العلاوات، ومؤهلات الحواجز.
- ٢.٢٢.١ بلد مشارك: بلد تأهل للمشاركة في حافز علاوة الرئيس وذلك عن طريق إنتاج 3000 نقطة رصيد على الأقل خلال أي ثلاثة أشهر من السنة التقويمية السابقة (3000 نقطة رصيد عن أي شهرين في حال إعادة التأهيل) وينتج مؤهل واحد على الأقل للحصول على علاوة الرئيس.

- ٢.٢٣ مكافأة شخصية: (م ش).
- ٢.٢٤ المبيعات الشخصية المعتمدة: هي إجمالي نقاط الارصدة أو سعر التجزئة المقترن لنشاطات مبيعات مسوق كما يظهر في المشتريات التي تتم باسمه.
- ٢.٢٤.١ بلد مؤهل: أي بلد مشارك يستخدم كبلد للترشيح لمكافأة علاوة الرئيس.
- ٢.٢٥ مدير معتمد (راجع ٥-١).
- ٢.٢٦ المنطقة: هي المنطقة التي يقع فيها بلد المسوق الأصلي، وتشمل المناطق أمريكا الشمالية وأمريكا اللاتينية، وأفريقيا وأوروبا وأسيا.
- ٢.٢٧ مسوق تحت رعاية مجدد: هو مسوق قام بتغيير الجهة الراعية له بعد عامين من عدم النشاط.
- ٢.٢٨ مستهلك التجزئة: أي شخص غير مسوق يقوم بشراء المنتج لغرض الاستهلاك الشخصي.
- ٢.٢٩ قائد المبيعات: مسوق بمستوى مشرف أو أعلى.
- ٢.٣٠ مستوى المبيعات: أي من المستويات المختلفة التي تتحقق عن الأرصدة المتراكمة لأحد المسوقين وتواجده، وتشمل مساعد المشرف، والمشرف ومساعد المدير والمدير (راجع ٤-٤ بـ هـ).
- ٢.٣١ الراعي: مسوق يقوم شخصياً بترشيح مسوق آخر.
- ٢.٣٢ مدير تحت الرعاية: راجع ٣-٥.
- ٢.٣٣ إس آر بي: سعر التجزئة المقترن - (راجع ٢-٣٤).
- ٢.٣٤ سعر التجزئة المقترن: هو السعر الذي توصي الشركة ببيع المنتجات به إلى المستهلكين بالتجزئة باستثناء الضرائب، وعلى أساس هذا السعر، يتم احتساب كافة العلاوات.
- ٢.٣٥ مدير محول: (راجع ٤-٥).
- ٢.٣٦ مشرف مباشر: هم المسوقين في تسلسل الانتساب إلى أعلى للسوق.

٢.٣٧ مدیر غیر معتمد: راجع (٥-٢).

٢.٣٨ في بي مكافأة كمية.

٢.٣٩ اعتماد التخلصي: (مكافأة كمية ومكافأة القيادة): اعتماد يمنح من بلد المدير المؤهل للتنازل عن شروطه لاستلام مكافآت الحجم والقيادة التي تتحقق في كافة البلدان الأجنبية.

٢.٤٠ المتجر الإلكتروني: موقع التسوق الإلكتروني الرسمي على www.foreverliving.com موقع

٢.٤١ سعر الجملة: السعر الذي تباع به المنتجات إلى المسوقيين المؤهلين لبيع الجملة باستثناء الضرائب، وبخضص هذا السعر بنسبة 30% من سعر التجزئة المقترن.

٢.٤٢ مؤهل للبيع بالجملة: حق شراء المنتج بسعر الجملة. يصبح المسوق مؤهلاً للبيع بالجملة بعد أن يكون قد حقق مبيعات شخصية معتمدة برصيدين خلال فترة شهرين متتالين

٣

الضمان، الكفالة، رد المنتجات وإعادة شرائها

٣.٠١ تسري الفترات الزمنية التالية باستثناء تلك التي يعدها القانون المحلي

٣.٠٢ تضمن إف إل بي الرضا وتعهد بأن منتجاتها خالية من العيوب وتنواعق في جوهرها مع مواصفات المنتج وبالنسبة لكافة منتجات إف إل بي، باستثناء أدبيات ومنتجات الترويج. يسري هذا الضمان وهذه الكفالة لمدة تنتهي بعد (٣٠) يوم من تاريخ الشراء.

مستهلك التجزئة:

٣.٠٣ هناك ضمان 100% بالرضا عن المنتج يتم تقديمها لمستهلكي التجزئة. خلال مدة 30 يوم من تاريخ الشراء، يجوز لمستهلك التجزئة أن

- (أ) يحصل على بديل جديد عن أي منتج فيه عيب أو
- (ب) يلغى الشراء، ويُعيد المنتج ويسترد المبلغ كاملاً.

وفي كل الأحوال، يشترط تقديم إشعار مناسب، وإثبات شراء وإرجاع المنتج في موعد مناسب إلى مصدر الشراء. تحتفظ إف إل بي بحق رفض الإعادات المتكررة.

٣٠٤ عند الحصول على منتجات إف إل بي من خلال أحد مسوقى إف إل بي، يكون ذلك المسوق هو الجهة المسئولة عن رضا المستهلك عن طريق استبدال المنتج أو إعادة المبلغ. وفي حال حصول نزاع، تحدد إف إل بي الحقائق وتسويتها الامر. وإذا ما قامت إف إل بي بدفع مبلغ التعويض، يعاد نفس المبلغ إلى مسوقى إف إل بي الذين استفادوا من مبيعات المنتج.

إجراءات إعادة المبالغ وإعادة الشراء للمسوقين

٣٠٥ أثناء فترات الضمان والكفالة المذكورة، تقوم إف إل بي بتوفير بديل جديد من نفس ذلك المنتج بدلاً عن المنتج المعيب أو المنتج الذي أعيد إلى مسوق عن طريق مستهلك بسبب عدم الرضا. ويُخضع التبديل لتدقيق الإثبات المقدم لعملية الشراء في حينها. ويجب أن يكون هذا الشراء قد تم من قبل المسوق الذي يعيد المنتج. بالإضافة إلى ذلك، ولغرض استبدال المنتج لأحد المسوقين لمرتجعات المنتج من جانب المستهلك، يشترط تقديم دليل البيع إلى المستهلك وإثبات خطى للإلغاء إلى جانب إيصال موقع لإعادة المبالغ والمنتج أو الحاويات الفارغة. وسيتم رفض الإعادات المتكررة من قبل نفس الأطراف.

٣٠٦ (أ) تقوم إف إل بي بإعادة شراء أي منتج غير مباع وقابل للبيع من منتجاتها، باستثناء الكتبيات التعريفية، التي تم شراؤها خلال فترة الاثنتي عشر شهر الماضية من أي مسوق من مسوقى إف إل بي الذي يقوم بانهاء اتفاقية التسويق مع إف إل بي. وتتم إعادة الشراء عن طريق المسوق الذي ينهي الاتفاقية عن طريق إصدار إخطار خطى أولاً إلى إف إل بي ببنائه لانهاء علاقة التسويق مع التخلص عن كافة الحقوق والامتيازات المرتبطة بها. ويجب على الطرف الذي ينهي الاتفاقية إعادة كافة المنتجات التي يطالب بإعادة المبالغ الخاصة بها، مع ضرورة تقديم إثبات بالشراء إلى إف إل بي.

(ب) في حال شراء المنتج المعاد من قبل المسوق الذي ينهي الاتفاقية بسعر المنسق الجديد، يتم خصم ربع سعر المسوق الجديد من الراغبي المباشر، وإذا كان المنتج المعاد أكبر من ١ (سي سي)، سيتم خصم كافة المكافآت ونقطات الأرصدة التي حصل عليها المسوق الذي أنهى الاتفاقية عن المنتجات المعادة، من الراغبي المباشر، وفي حال استخدام نقاط الأرصدة لغرض الارتفاع بمستوى المسوق الراغبي، يجوز إعادة احتساب تلك التنقلات بعد خصم نقاط الأرصدة لتقريربقاء نفاذ الانتقالات في المستوى .

(ج) إذا ما أعاد مسوق أنهى الاتفاقية منتج توش فوريغر أو أي مجموعة منتجات أخرى، مع وجود نقص في إحدى المنتجات، يتم احتساب مبلغ الإعادة والمبالغ المخصومة من المسوق المباشر وكان المجموعة كاملة قد أعيدت، عندها، يتم احتساب سعر الجملة أو سعر المسوق الجديد للمكونات الناقصة من المبلغ المعاد. وبعد التحقق من الحقائق، يستلم المسوق شيك بمبلغ المرتجع من إل بي بما يساوي تكلفة المنتجات المعادلة للمسوق ناقصاً العلاوات التي يستلمها شخصياً من المشتريات الأصلية مع تكاليف المناولة والشحن وأي تسوييات أخرى مناسبة.

(د) بعد تسوية أي نفقات أو تعويضات ناتجة عن السلوك السلبي للمسوق الذي انتهت علاقته، إن وجدت، تقوم إل بي بحذف المسوق من خطتها التسويقية، وتتحرك المجموعة التابعة له بالكامل إلى أعلى مباشرة الموجودة تحت اسم راعي المسوق المذكور بدلاً من تسلسل جيله الحالي.

٣٠٧ صممت "قاعدة إعادة الشراء" لكي تفرض على الراعي والشركة الالتزام بضمان قيام المسوق الذي ترعاه بشراء المنتجات بروبية. ويجب على الجهة الراعية بذلك كل جهد ممكن لتوفير الإرشادات المقترحة للمسوقين بحيث يقومون بشراء القدر المطلوب من المنتجات لتلبية الاحتياجات الآنية من المبيعات، الخاضعة لشرط إعادة الشراء بموجب "قاعدة إعادة الشراء". ولا تخضع المنتجات التي تم اعتماد بيعها أو استهلاكها أو استعمالها لقاعدة إعادة الشراء.

هيكلية المكافآت

٤٠١ فيما يلى شرح لخطة فوريغر ليقنن التسويقية:

الخطة التسويقية					
			المكافآت الشخصية		
			المكافآت الكمية		
%18	مدير	120 ن ش			
%5	%13	مساعد مدير	75 ن ش		
%10	%5	%8	مشرف 25 ن ش		
%13	%8	%3	%5	مساعد مشرف	مسوق جديد

(أ) مسوق جديد: تدفع الشركة:

- ربع سعر المسوق الجديد على المبيعات الشخصية المعتمدة للمسوقين الذين يحظون برعاية شخصية من غير المؤهلين للبيع بالجملة.

(ب) مساعد مشرف: يتحقق عن طريق تحقيق ما مجموعه 75 رصيده من نقاط الأرصدة الشخصية المحلية وغير المدير خلال فترة شهرين متتالين. تدفع الشركة:

- ربع سعر المسوق الجديد على المبيعات الشخصية المعتمدة للمسوقين الذين يحظون برعاية شخصية، وغير المؤهلين للبيع بالجملة.

• 5% علاوة مسوق جديد على المبيعات الشخصية المعتمدة للموزعين الجدد الذين لديهم رعاية شخصيين والموزعين التابعين لهم.

• 5% علاوة شخصية على المبيعات الشخصية المعتمدة.

(ج) المشرف: يتحقق ذلك عن طريق تحقيق ما مجموعه 25 رصيده من نقاط الأرصدة الشخصية وأرصدة غير المدير خلال مدة شهرين متتالين. تدفع الشركة:

- ربع سعر المسوق الجديد على المبيعات الشخصية المعتمدة للموزعين الذين لديهم رعاية شخصيين وغير المؤهلين لبيع الجملة.

• 8% علاوة مسوق جديد على المبيعات الشخصية المعتمدة للمسوقين الذين لديهم رعاية شخصيين والمسوقين التابعين لهم.

• 8% علاوة شخصية على المبيعات الشخصية المعتمدة.

• 3% مكافأة كمية على المبيعات الشخصية المعتمدة لمساعدي المشرفين وتوابعهم من لديهم رعاية شخصيين.

(د) مساعد مدير: يتحقق عن طريق تحقيق ما مجموعه 75 رصيده من نقاط الأرصدة الشخصية وأرصدة غير المدير خلال فترة شهرين متتالين. تدفع الشركة:

- ربع سعر المسوق الجديد على المبيعات الشخصية المعتمدة من لديهم رعاية شخصيين من غير المؤهلين لبيع الجملة.

- 13% علاوة مسوق جديد على المبيعات الشخصية المعتمدة للمسوقين الجدد من لديهم رعاة شخصيين وتواضعهم.
- 13% علاوة شخصية على المبيعات الشخصية المعتمدة.
- 5% مكافأة كمية على المبيعات الشخصية المعتمدة للمشرفين الذين لديهم رعاة شخصيين وتواضعهم.
- 8% مكافأة كمية على المبيعات الشخصية المعتمدة لمساعدي المشرفين من لديهم رعاة شخصيين وتواضعهم.

(ه) المدبرين: ينجز عن طريق تحقيق ما مجموعه 120 رصيدين من نقاط الأرصدة الشخصية المحلية وأرصدة غير المدبر خلال مدة شهرين متتاليين. تدفع الشركة:

- ربع سعر المسوق الجديد على المبيعات الشخصية المعتمدة للمسوقين الذين لديهم رعاة شخصيين وغير مؤهلين لبيع الجملة.
- 18% علاوة مسوق جديد على المبيعات الشخصية المعتمدة لمساعدي المدبرين الجدد من لديهم رعاة شخصيين وتواضعهم.
- 18% علاوة شخصية على المبيعات الشخصية المعتمدة.
- 5% مكافأة كمية على المبيعات الشخصية المعتمدة لمساعدي المدبر وتواضعهم من لديهم رعاة شخصيين.
- 10% مكافأة كمية على المبيعات الشخصية المعتمدة للمشرفين الذين لديهم رعاة شخصيين وتواضعهم.
- 13% مكافأة كمية على المبيعات الشخصية المعتمدة لمساعدي المشرف وتواضعهم من لديهم رعاة شخصيين.

(و) يمكن استخدام أي شهر أو شهرين متتاليين لتجميع الأرصدة اللازمة لإنجاز مستويات مساعد المشرف، أو المشرف أو مساعد المدبر أو المدبر. تحصل كافة التحركات من الأعلى في التاريخ الدقيق الذي تتراكم فيه أرصدة كافية للوصول إلى المستوى المحدد.

(ن) باستثناء قيام بلدان متعددة باستخدام نفس الشركة المشغلة، لا يمكن جمع نقاط الأرصدة المتحققة في بلد واحد مع تلك المتحققة في بلد آخر لإنجاز تعزيز لمستويات المبيعات.

(ح) تعتبر نقاط أرصدة المبيعات الشخصية المحلية لمسوق جديد نقاط أرصدة مسوق جديد لكل رعايه المرتبطين به بما في ذلك الراعي المباشر الأول الذي وصل إلى مستوى مساعد مشرف أو أعلى من ذلك.

(ط) يحصل المشرف على نقاط أرصدة كاملة عن أي مسوق لديه راع شخصي والمجموعة التابعة إلى أن يحصل ذلك المسوق مستوى المدير. ولذلك، إذا كان الراعي مؤهلاً لمكافأة القيادة، فإنه يحصل على أرصدة القيادة لما يعادل 40% من الأرصدة الشخصية ورصيد غير المدير ابتداءً من المدير الأول نزولاً إلى كل خط رعاية، و 20% من الأرصدة الشخصية وأرصدة غير المدير من المدير المؤهل الثاني نزولاً إلى كل خط رعاية، و 10% من الأرصدة الشخصية وأرصدة غير المدير للمدير المؤهل الثالث نزولاً لكل خط رعاية.

(ي) لا يجوز لمسوق تمرير الراعي في طريقه إلى تحقيق أي مستوى مبيعات.

(ك) ليس هناك إعادة تأهيل لمستوى مبيعات بعد الحصول عليه ما لم يتم إنهاء اتفاقية التسويق أو إعادة رعاية المسوق.

٤٠٢ سياسة الستة أشهر للمسوق الجديد

(أ) يحق لمسوق تمت رعايته لمدة ستة أشهر شمية كاملة ولم يتحقق مستوى مساعد مشرف أن يختار راعي جديد.

(ب) يخسر المسوقون الذين يختارون راعي جديد أي توابع سابقين وأرصدة انتقال متراكمة ويُنظر إليهم على أنهم مسوقين برعايا حديثة عند النظر في كافة الحوافز المعمول بها.

٤٠٣ أهلية المسوق النشط

(أ) لغرض التأهل للحصول على كافة المكافآت والحوافز، باستثناء المكافأة الشخصية، يجب أن يتأهل المرشح للحصول على علاوة المسوق الجديد، وربح سعر المسوق الجديد، وقائد المبيعات إلى مستوى مسوق نشط ويُفي بكافة المتطلبات الأخرى الواردة في الخطة التسويقية خلال فترة الشهر التقويمي الذي تراكم فيه العلاوات.

(ب)

لكي يعتبر نشطاً لذلك الشهر، يجب على قائد المبيعات أن يحصل على إجمالي (4) أرصدة نشطة محلياً أثناء ذلك الشهر، على أن تكون واحدة فيها على الأقل نقاط رصيد شخصية.

(ج)

لن يحصل قائد المبيعات الذي لا يحقق وضعية النشط، على المكافأة الكمية عن مجموعته في ذلك الشهر، ولا يعتبر قائد مبيعات نشط وتدفع المكافأة الكمية غير المكتسبة إلى قائد المبيعات النشط الذي يليه في الخط. وبدوره، تدفع علاوته إلى قائد المبيعات النشط التالي في خطه وهكذا.

(د)

يحق لقائد المبيعات الذي يخسر أي مكافأة كمية التأهل من جديد في الشهر الذي يلي (دون أثر رجعي) لنيل وضعية قائد مبيعات نشط.

٤٠٤ احتساب العلاوة ودفعها

(ا)

تحسب كافة العلاوات على أساس سعر التجزئة المقترن المبين في الخلاصة الشهرية للمسوق.

(ب)

تحسب العلاوات طبقاً للموقع في الخطة التسويقية وتدفع عند المستوى الحالي المتحقق. مثلاً، إذا ما حقق مساعد مشرف (30) نقطة رصيد خلال مدة شهرين متتالين سيحصل على 5% عن أي مبيعات شخصية معتمدة ضمن أول 25 نقطة رصيد و 8% عن أي مبيعات شخصية معتمدة ضمن الأرصدة الخمس المتبقية.

(ج)

لا يستلم قائد مبيعات مكافأة كمية عن أي مسوق ضمن مجموعته التي يرعاها ويكون في نفس المستوى في الخطة التسويقية. إلا أنه يحصل على قيم الأرصدة الكاملة من مصادر مثل التقدم في مستوى المبيعات وحواجز أخرى.

(د)

ترسل شيكات العلاوات الخاصة بالمسوقين بالبريد إلى مركز الشركة الذي تم تسجيلهم فيه ويتم التحويل للمسوقين في دولة أخرى لحساباتهم المصرفية بتاريخ الخامس عشر من الشهر الذي يلي الشهر الذي فيه شراء المنتج من الشركة. مثلاً: ترسل أو تؤدي العلاوات عن مشتريات شهر يناير في 15 فبراير.

(هـ)

عندما يسجل مسوق على إيداع مباشر، يتم إيداع ربع سعر المسوق الجديد، وأرباح المتجر الإلكتروني في أول يوم عمل مصرفياً بعد تاريخ العاشر والعشرين من الشهر واليوم الأخير منه.

٥ المدير والمؤهلات

٥.٠١ المدير المعتمد:

(ا) يتأهل مسوق بصفة مدير معتمد ويحصل على دبوس مدير ذهبي عندما:

١ يحقق هو والمجموعة التابعة له 120 نقطة رصيد شخصي ورصيد غير مدير خلال مدة شهرين متتاليين،

و ٢ يكون مسوق نشط كل شهر خلال نفس الفترة،

و ٣ لا يكون هناك مسوقين آخرين في مجموعة التابعة من يترشحون لنيل درجة مدير أثناء نفس الفترة.

(ب) في حال ترشح مسوق ضمن سلسلة المسوق لدرجة مدير معتمد في أي بلد أثناء نفس الفترة، يعتبر المسوق مديرًا معتمداً إذا:

١ كان قائد مبيعات نشط كل شهر أثناء نفس الفترة،

و ٢ ما حمل 25 نقطة رصيد شخصي محلي ورصيد غير المدير في الشهر الأخير من التأهل من مسوقين تابعين من غير السلسلة التابعة له التي تشمل تقدم المدير إلى درجة أعلى في نفس الشهر.

المدير غير المعتمد:

(ا) عندما يحقق مسوق وتابعه 120 نقطة رصيد شخصي ورصيد غير المدير خلال مدة شهرين متتاليين ولا يفي المسوق ببقية متطلبات المدير المعتمد، يصبح مديرًا غير معتمد.

(ب) يحق للمدير غير المعتمد التأهل للعلاوات الشخصية وعلاوة المسوق الجديد والمكافأة الكمية ولكنه لا يستطيع الترشح لعلاوة القيادة أو أي حافز آخر للمديرين.

(ج) يحق للمدير غير المعتمد التأهل لمدير معتمد من خلال الوفاء بالشروط التالية:

١ تحقيق 120 نقطة رصيد شخصي ورصيد غير المدير خلال مدة شهرين متتاليين، و

٢ أن يكون قائد مبيعات نشط كل شهر خلال نفس الفترة.

(د) من التاريخ الذي حقق فيه المدير غير المعتمد 120 نقطة رصيد شخصي ورصيد غير المدير، يصبح مدير معتمد ويبدأ بتجميع علاوات القيادة ونقاط أرصدة القيادة طالما كان مؤهلاً لعلاوة القيادة.

(ه) إذا ما حصل التأهل في الشهر الذي يلي كونه مديرًا غير معتمد مباشرةً، يمكن اعتبار نقاط الرصيد التي لم تكن مرتبطة بترقية مدير من خط تابع أثناء ذلك الشهر الذي ينتقل فيه إلى درجة مدير غير معتمد، في حساب التأهل إلى درجة المدير المعتمد.

٥٠٣ مدير مكفول:

(أ) يصبح المدير مديرًا مكفولاً لكتفيه المباشر عن طريق:
١ التأهل كمدير معتمد (معترف به) أو

٢ التأهل كمدير مكفول من وضعية مدير مورث أو منقول.

(ب) يمكن إدخال وضعية مدير مكفول في حسابات تأهيل مدير التابع لعلاوة الجوادر، ووضعية مدير الجوادر، ولأي حافز آخر يتطلب مدراء مكافولي.

٥٠٤ المدير المورث والمدير المنقول

(أ) عندما يتم إنهاء وضعية مدير، يتم نقل مجموعته التابعة مباشرة تحت رعاية المدير الحالي الذي تنتهي خدماته ويبقون في سلسلة جيله الحالي.

(ب) إذا كان المدير المنتهية خدماته مديرًا معتمدًا مكفولًا، ولديه مدراء معتمدين من الجيل الأول في مجموعته، يصنف هؤلاء المدراء مورثين في الجيل الأول المعين حديثاً. ويجوز اختيار أحد هؤلاء المدراء كمدير مكفول ليحل محل المدير الذي تنتهي علاقته من الجيل الأول.

(ج) لا تؤثر وضعية المدير المورث على المكافأة الكمية أو علاوة القيادة التي تدفع لأي مدير أو من هم في خطه. ولا يحتسب نشاط مدير مورث في تأهيل مديره التابع في خطة للحصول على علاوة الجوادر، أو تخفيض نقاط الرصيد لبرنامج الحوافز التشجيعية المكتسبة أو مكانة مدير الجوادر.

(د) يعتبر المدير الذي يرعى على المستوى العالمي في بلد آخر غير بلده الأصلي مديرًا مخولاً (منقولاً). ولا يحتسب نشاط مدير مخولاً في تأهيل المدير التابع له في خطة للحصول على علاوة الجوادر، وتخفيض نقاط الأرصدة لبرنامج الحوافز التشجيعية أو مكانة مدير الجوادر.

(ه) يستطيع مدير مورث أو منقول التأهل كمدير مكفول من خلال الوفاء بالشروط التالية:

١ تحقيق إجمالي 120 نقطة رصيد شخصية أو غير المدراء خلال مدة أي شهرين متتالين.

٢ أن يكون قائد مبيعات نشط أثناء نفس الفترة.

٣ في حال إعادة الترشح في بلد أجنبي، يجب أن يكون قائد مبيعات نشط في بلده، أو يحقق 4 نقاط رصيد شخصية في البلد الذي يحقق فيه مكانه مدير مكفول.

علاوة القيادة

٦.٠١ بعد أن يصبح المسوق مديرًا معتمداً، يستطيع التأهل لمكافأة القيادة عن طريق تطوير ودعم المدراء التابعين، وعن طريق الاستمرار في رعاية وتدريب المسوقين في خطوطهم التابعة من غير المدراء.

٦.٠٢ (١) يجب أن يكون المدير المعتمد مؤهلاً لعلاوة القيادة كل شهر من أجل الحصول على علاوات القيادة المتراكمة أثناء ذلك الشهر.

(ب) يستطيع مدير معتمد الترشح لمكافآت القيادة من خلال الوفاء بأي من الشروط التالية:

١ أن يكون نشطاً وأن يحقق 12 نقطة رصيد معتمدة محلية شخصية ولغير المدراء أثناء ذلك الشهر.

٢ أن يكون نشطاً وأن يحقق 8 نقاط رصيد معتمدة محلية شخصية ولغير المدراء أثناء الشهر، ولديه مديرين نشطين معتمدين، في كل خط تابع منفصل، يمتلك كل واحد منها 25 نقطة رصيد محلية تظهر في خلاصة كل مدير تابع من الشهر السابق.

٣ أن يكون نشطاً وأن يحقق 4 نقاط رصيد شخصية محلية ونقط شراء المسوق الجديد أثناء ذلك الشهر، ولديه ثلاثة مدراء نشطين معتمدين، كل واحد في خط تابع منفصل، ويمتلك كل واحد منهم 25 نقطة رصيد معتمدة محلية تظهر في سجل خلاصة كل مدير تابع من الشهر السابق.

٦.٠٣ يعتمد المدير المعتمد النشط الذي يملك إجمالي رصيد مبيعات معتمدة محلية قدرها ٢٥ نقطة رصيد على الأقل، على تخفيض نقاط الشراء من ١٢ - إلى - ٨ أو ١٢ إلى ٤ نقاط رصيد في متطلبات التأهل لعلاوة القيادة لكافة مدرائه التابعين.

٦٠٤ تدفع علاوة قيادة، التي تعتمد على أساس إجمالي المبيعات الشخصية المعتمدة وأرصدة غير المدراة لشهر التأهل، إلى مدرباته المؤهلين لعلاوة القيادة في مجموعته التابعة وبالعدلات التالية:

(أ) 6% تدفع إلى المدير الأول التابع المؤهل لعلاوة القيادة.

(ب) 3% تدفع إلى المدير الثاني التابع المؤهل لعلاوة القيادة.

(ج) 2% تدفع إلى المدير الثالث التابع المؤهل لعلاوة القيادة.

٦٠٥ (أ) يخسر المدير المعتمد الذي لا يكون نشطاً ثلاثة أشهر متتالية حقه في التأهل لعلاوة القيادة.

(ب) يستطيع المدير المعتمد الذي خسر حقه في التأهل لعلاوة القيادة، استعادة حقه في الترشح من خلال الوفاء بالشروط التالية:

١ تحقيق إجمالي 12 نقطة رصيد محلية شخصية ورصيد غير المدراة كل شهر لمدة 3 أشهر متتالية.

٢ أن يبقى نشطاً كل شهر لنفس الفترة.

(ج) عند استعادة حق التأهل، تراكم علاوة القيادة كل شهر يكون المدير مؤهلاً لعلاوة القيادة بعده انتهاء من الشهر الرابع، وتدفع بتاريخ الخامس عشر من الشهر الخامس.

الحوافز الإضافية

٧٠١ تهدف كافة برامج الشركة التحفيزية إلى نشر مبادئ العمل السليم. ويشمل ذلك الرعاية المناسبة وبيع المنتجات بكميات معقولة وقابلة لإعادة البيع. وإن نقاط الحوافز والحوافز غير قابلة للتحويل، وتحمّل للمسوقين المؤهلين فقط الذين يقومون ببناء أعمالهم طبقاً لروح ونص خطة إف إل بي التسويقية وسياسات الشركة.

٧٠٢ تمنح الجوائز (الدبابيس) التقديرية للمسوقين فقط الذين تظہر أسماؤهم في استماراة طلب المسوق على الملف في المكتب المحلي.

(ا) في حال عدم حضور زوج مسوق لرحلة مكتسبة،
يجوز للمسوق إحضار ضيف معه بشرط أن يكون
الضيف إما مسؤلاً أو مرشحاً لأن يكون مسؤلاً.

(ب) تتحصر الرحلات المكتسبة فيما يلي: 1500 نقطة
رصيد، وما فوق لرحلات التجمع العالمي، اجتماع
المدراء النسرين، الياقوتي، الماسي الياقوتي، الماسي،
الماسي المزدوج، ورحلات الماسي الثلاثي.

مكافآت المدير و المدراء الأعلى درجة:

٨.٠١ يستطيع المدير أن يجمع مدراته المكتفولين المعتمدين من الجيل الأول من كافة البلدان لغرض الاعتراف به مديرًا أعلى من خلال درجة المدير الماسي المتفوي، ويمكن حساب المدير من الجيل الأول مرة واحدة فقط.

٨.٠٢ تمنح كافة دبابيس التميز لمستوى المدير وما فوق في اجتماع للشركة خاص باعتماد الاعتراف.

٨.٠٣ المدير المعتمد: عندما يتأهل مسوق بموجب الشروط المبينة في الفقرة ٥-١، يعتبر مديرًا معتمداً ويحصل على دبوس ذهبي.

٨.٠٤ وضعية المدير النسر (المميين):

(ا) يتم احتساب وضعية المدير النسر وتجدد سنويًا من خلال الوفاء بالمتطلبات التالية خلال سنة تقويمية بعد التأهل كمدير معتمد:

١ أن يكون حاصل على وضعية مدير نشط ومؤهل لعلاوة القيادة في كل شهر.

٢ أن يحقق على الأقل ما مجموعه 720 نقطة رصيد غير المدراء بضمها 100 نقطة رصيد على الأقل من المسوقين الجدد الذين يرعاهم شخصياً.

٣ أن يقوم بالرعاية الشخصية وتطوير اثنين من المسترفيين الجدد.

٤ دعم المجتمعات المحلية والإقليمية.

(ب) بالإضافة إلى الشروط المذكورة أعلاه، يجب على المدراء برتبة مدير أعلى فما فوق تطوير المدراء النسور التابعين والمحافظة عليهم كما مبين في الجدول المبين أدناه. ويجب أن يكون كل مدير نسر تابع له في خط رعاية منفصلة بغض النظر عن عدد الأجيال التابعة له. ويقوم هذا الشرط على موقع المدير المؤهل له في بداية السنة التقويمية:

- ١ مدير أعلى (أقدم): مدير نسر واحد تابع.
- ٢ مدير سامي: ثلاثة مدراء نسر تابعين
- ٣ مدير ياقوتي: ستة مدراء نسر تابعين
- ٤ مدير ياقوتي - ماسي: عشرة مدراء نسر تابعين
- ٥ مدير ماسي: خمسة عشر مدير نسر تابع
- ٦ مدير ماسي مزدوج: 25 مدير نسر تابع
- ٧ مدير ماسي ثلاثي: 25 مدير نسر تابع
- ٨ مدير ماسي منوي: 45 مدير نسر تابع

(ج) يجب أن يتم الوفاء بكل المتطلبات في شركة مشغلة واحدة باستثناء شرط نقاط رصيد غير المدير وشرط المدير النسر التابع كما مبين في أدناه.

(د) يدخل المسوقون الذين تعداد رعايتهم ضمن خط التابعين المكافولين شخصياً والمشرف الجديد ومتطلبات الرصيد الجديد.

(ه) يستطيع المدير جمع أرصدة غير المدراء من بلدان مختلفة لكي تحسب من أجل تحقيق شرط المائة نقطة رصيد الجديدة.

(و) يستطيع المدير جمع المدراء النسور الذين يرعاهم من بلدان مختلفة لغرض الوصول إلى وضعية المدير النسر.

(ز) إذا ما تمكن المسوق من أن يصبح مديرًا بعد السنة الأولى:

١ يحتسب أي مسوقين جدد يرعاهم المدير خلال الشهر الأخير من التنقلات إلى أعلى في الرعاية الجديدة وشروط الرصيد الجديدة لبرنامج المدير النسر لتلك السنة التقويمية.

٢ لا يتم احتساب مقطبيات المدير النسر على أساس النسبة والتناسب، بل، يجب أن ينجزوا إجمالي 720 نقطة رصيده أو 100 نقطة رصيده جديدة وشرط المشرفين الاثنين الجدد أثناء الفترة المتبقية من السنة بعد تحقيق مستوى المدير.

(ج) عند إكمال كافة شروط إنجاز وضعية المدير النسر، يمنع المسوق رحلة مكتسبة لحضور الحفل السنوي للمدير النسر الذي يقام في منطقته. ويشمل ذلك:

١ مصاريف رحلة لشخصين وإقامة لمدة ثلاثة ليال.

٢ دعوة إلى دورة تدريب حصرية للمدير النسر.

٣ حضور كافة المناسبات المرتبطة بحفل المدير النسر.

٨.٠٤.١ قمة النسر

(أ) تحقق قمة النسر وتجدد سنوياً عن طريق إنجاز إجمالي 7500 نقطة رصيده أثناء السنة التقويمية بعد التأهل بصفة مدير معتمد.

(ب) تتم دعوة المدراء الذين يحققون قمة النسر إلى حفل حصرى عالمى، ويحصل على تكريم قمة النسر والجوائز في التجمع العالمي.

(ج) يجب على المدراء حضور التجمع العالمي لاستلام جوائز قمة النسر.

٨.٠٥ المدير الأعلى: عندما يرعى المدير اثنين (2) من المدراء المعترف بهم من الجيل الأول ويقوم بتدريبهم، تتم ترقيته إلى مستوى المدير الأعلى ويمنح دبوس ذهبي مرصع بحجرين من العقيق.

٨.٠٦ المدير السامي: عندما يرعى المدير خمس (5) مدراء معترف بهم من الجيل الأول ويقوم بتدريبهم تتم ترقيته إلى درجة المدير السامي ويمنح دبوس ذهبي مرصع بأربع أحجار من العقيق.

٨.٠٧ مكافآت مدراء الجوائز

(أ) المدير الياقوتي: عندما يرعى المدير تسعة (9) مدراء معتمدين من الجيل الأول ويقوم بتدريبهم، يعتبر ذلك المدير مديرًا ياقوتياً ويمنح:

١ دبوس ذهبي مرصع بأربع أحجار من الياقوت.

٢ رحلة لمدة 4 أيام، وثلاث ليال مدفوعة التكاليف إلى منتجع محلى.

(ب) المدير البالغ من العاشر: عندما يقوم المدير برعاية سبعة عشر (17) مدير معتمد من الجيل الأول ويقوم بتدريبهم، فإنه يصبح مدير ياقوتى - ماسى ويفتح:

١ دبوس ذهبي مرصع بحجر من الماس وحجر من الياقوت.

٢ تمثال مصمم خصيصاً.

٣ رحلة لمدة 5 أيام، 4 ليال مدفوعة التكاليف إلى منتجع محلى راقٍ.

(ج) المدير الماسى: عندما يقوم المدير بتطوير وتدريب 25 مدير مكفول معتمد من الجيل الأول، يصبح مديرًا ماسياً ويفتح:

١ دبوس ذهبي مرصع بحجر ماس كبير.

٢ خاتم ماسى مصمم بشكل جميل.

٣ الإعفاء من متطلبات البرنامج التشجيعي والمكافآت الكمية بشرط أن يكون (25) من مدراء الجيل الأول المعتمدين والمعيزيين الذين يرعاهم في وضعية نشطين في كل شهر.

٤ رحلة لمدة أسبوع، 6 ليال، مدفوعة التكاليف إلى منتجع راقٍ خارج المنطقة.

(د) المدير الماسى المضاعف: عندما يقوم المدير بتطوير مجموعة من خمسين (50) من المدراء المكافولين المعتمدين من الجيل الأول، يصبح مديرًا ماسياً مضاعفاً ويفتح:

١ دبوس ذهبي مصمم خصيصاً ومرصع بستين كبريتين.

٢ رحلة لمدة 10 أيام و 9 ليال مدفوعة التكاليف إلى جنوب أفريقيا.

٣ قلم خاص مرصع بamasات.

(هـ) المدير الماسى الثلاثي: عندما يقوم المدير بتطوير (75) خمس وسبعين مدير مكفول من الجيل الأول، يصبح مديرًا ماسياً ثلاثة ويفتح:

١ دبوس ذهبي مصمم خصيصاً بثلاث ماسات كبيرة.

٢ رحلة لمدة 14 يوم و 13 ليلة حول العالم مدفوعة التكاليف.

٣ ساعة خاص (من اختيار إف إل بي).

٤ تمثال مصمم خصيصاً (من اختيار إف إل بي).

(و) المدير المالي المنوي: عندما يقوم المدير بتطوير
١٠٠ مائة مدير معتمد مكفوء من الجيل الأول،
يصبح مديرًا ماسياً قائدًا لمنة شخص ويمنح:

١ دبوس ذهبي مصمم خصيصاً بأربع ماسات
كبيرة.

٩ مكافأة مدراء الجوادر

(أ) يحصل مدير الجوادر المؤهل لعلاوة القيادة الذي
يمتلك العدد المطلوب من المدراء النشطين المكافعين
من الجيل الأول خلال مدة شهر في بلد التأهل
سيحصل على مكافأة جواهر على أساس إجمالي
سعر التجزئة المقترن لرصيد مبيعاته المحلية
الشخصية ورصيد غير المدير المعتمد المتراكم في
ذلك البلد أثناء ذلك الشهر، وفقاً للجدول التالي:

١ مدراء = ٩%

٢ مدير = ١٧%

٣ مدير = ٢٥%

(ب) يمكن للمدير إضافة مدير أجنبي من الجيل الأول
لحساب تأهله لمكافأة الجوادر بشرط أن يكون ذلك
المدير الأجنبي قد تأهل كمدير مكفوء في البلد الذي
يترشح فيه المدير لمكافأة الجوادر، وبعد أن يترشح
المدير الأجنبي كمدير مكفوء، سيحتسب من قبل
خطه المباشر التابع من أجل التأهل لمكافأة الجوادر
أثناء تلك الأشهر التي حصل فيها المدير الأجنبي
على إعفاء من النشاط من بلده الأصلي.

(ج) تدفع مكافأة الجوادر من قبل كل بلد على أساس سعر
التجزئة المقترن لنقاط الرصيد الشخصي المحلي
ورصيد غير المدراء المعتمد للمدراء في ذلك البلد.
ولغرض التأهل لمكافأة جواهر من أي بلد، يجب أن
يحصل المدير على العدد المطلوب من المدراء
النشطين المكافعين من الجيل الأول في ذلك البلد
للشهر الذي يترشحون فيه لمكافأة الجوادر.

١٠ برنامج المكافآت التشجيعية المكتسبة

(أ) يكون المدير النشط المعترف به مؤهلاً للمشاركة في
برنامِج المكافآت التشجيعية المكتسبة.

(ب) تتوفر ثلاثة مستويات للمكافآت على النحو التالي:

١ المستوى ١: تدفع الشركة شهرياً 400 دولار كحد أعلى (أو ما يعادلها بالعملة المحلية) لمدة أقصاها 36 شهراً متتالياً.

٢ المستوى 2: تدفع الشركة شهرياً 600 دولار كحد أعلى (أو ما يعادلها بالعملة المحلية) لمدة أقصاها 36 شهراً متتالياً.

٣ المستوى 3: تدفع الشركة شهرياً 800 دولار كحد أعلى (أو ما يعادلها بالعملة المحلية) لمدة أقصاها 36 شهراً متتالياً.

(ج) يلزم ثلاثة أشهر (3 أشهر) متتالية للتأهل، كما مبين في الجدول أدناه:

التأهل للمكافأة التشجيعية / متطلبات المحافظة عليها

المستوى ٣ إجمالي الرصيد المطلوب من النقاط	المستوى ٢ إجمالي الرصيد المطلوب من النقاط	المستوى ١ إجمالي الرصيد المطلوب من النقاط	الشهر
١٠٠	٧٥	٥٠	١
٢٠٠	١٥٠	١٠٠	٢
٣٠٠	٢٢٥	١٥٠	٣

(د) أثناء فترة الست والثلاثين شهر التي تلي التأهل مباشرة، يحصل المدير على الحد الأقصى من المبلغ المخصص للمستوى المتحقق كل شهر مع ضرورة المحافظة على شرط تحقيق نقاط الرصيد الثلاثة المطلوبة.

(ه) في حال انخفاض إجمالي نقاط رصيد المدير إلى ما دون متطلب الشهر الثالث خلال أي شهر، يحتسب الحافز التشجيعي لذلك الشهر عند 2.66 دولار (أو ما يعادلها بالعملة المحلية) مضروباً في إجمالي نقاط رصيد المدير الإجمالي لذلك الشهر.

(و) في حال انخفاض إجمالي نقاط رصيد المدير إلى ما دون 50 نقطة في أي شهر، لن تدفع مكافأة الحافز التشجيعي لذلك الشهر. وفي حال ارتفاع رصيد نقاط المدير المؤهل في الأشهر اللاحقة إلى 50 نقطة أو أكثر، تدفع المكافأة التشجيعية طبقاً للسياسة المحددة أعلاه.

(ز) كل مدير يرعى خمسة (5) مدراء معتمدين نشطين خلال الشهر الثالث للتأهل أو أي شهر أثناء مدة الست والثلاثين شهر، سيتم تخفيض متطلبات الشهر الثالث إلى 110، 175 أو 240 نقطة من إجمالي نقاط الرصيد للمستويات 1, 2, 1 أو 3 على التوالي.

(ج) إذا كان المدير يكفل خمسة (5) مدراء إضافيين نشطين معتمدين خلال الشهر الثالث للتأهل أو أي شهر أثناء مدة الستة والثلاثين شهراً، سيتم تخفيض متطلبات الشهر الثالث، بأربعين، خمسين أو ستين نقطة رصيد للمستويات 3, 2, 1 على التوالي.

(ط) تحتسب نقاط الرصيد في متطلبات التأهل والمحافظة عليها خلال الأشهر الذي يكون فيه المدير نشطاً.

(ي) تحتسب نقاط الرصيد التي ينجزها مسوق نشط قبل أن يصبح مديرًا معتمداً في التأهل للمكافأة التشجيعية.

(ك) بعد إكمال الشهر الثالث للتأهل للمكافأة التشجيعية، يحق للمدير التأهل للمكافأة تشجيعية أعلى في أي وقت ابتداءً من الشهر الذي يليه مباشرةً. مثلاً، إذا ما ترشح مدير للمستوى الأول في يناير، فبراير، ومارس وكان لديه 50, 100، و 150 نقطة رصيد، ثم يحقق 225 نقطة رصيد في أبريل، سيتم استبدال فترة الدفع للمستوى الأول بفترة دفع جديدة مدتها 36 شهر عن المستوى الثاني.

(ل) في نهاية فترة الستة والثلاثين شهر، يحق للمدير إعادة التأهل لبرنامج تشجيعي جديد باستخدام نفس المؤهلات المذكورة أعلاه. ويمكن الوفاء بالترشح الجديد أثناء أي ثلاثة أشهر متتالية خلال مدة الأشهر الستة الأخيرة من مدة الست والثلاثين شهر الأصلية.

١١ حافز علاوة الرئيس

١١.٠١ المتطلبات الأساسية لكافة المستويات.

(ا) يجب الوفاء بالمتطلبات التالية سواء في المستوى المحلي على مستوى البلد، أو البلد المتأهل، ولا يجوز الجمع من بلدان مختلفة.

١ أن يكون مديرًا معتمداً نشطاً بـ 4 نقاط رصيد كل شهر أثناء فترة الحوافز، أو، في حالة تأهل مسوق كمدير معتمد أثناء فترة الحوافز، يجب أن يكون نشطاً في كل شهر بعد ذلك.

٢ أن يكون مؤهلاً لعلاوة القيادة كل شهر أثناء فترة الحوافز، أو، في حال ترشح مسوق كمدير معتمد أثناء فترة الحوافز، يجب أن يكون مؤهلاً لعلاوة القيادة كل شهر بعد ذلك.

٣ يمكن تحقيق المتطلبات التالية في أي بلد مشارك:

- أ أن يكون مؤهلاً لبرنامج الحوافز التشجيعية.
- ب يشتري المنتجات حسب ما هو مطلوب بعد استخدام 75% فقط من مخزون المنتج السابق.
- ج تأسيس عمل إف إل بي طبقاً لمبادئ إم إل إم الصحيحة وسياسات الشركة.
- د حضور ودعم المناسبات التي ترعاها الشركة.
- ٤ يخضع القبول النهائي في برنامج حافز علاوة الرئيس لموافقة اللجنة التنفيذية.
- (ب) حافز علاوة الرئيس لمدير المستوى ١: بالإضافة إلى المتطلبات الأساسية، يجب تحقيق ما يلي في البلد المتأهل، ما لم يلاحظ خلاف ذلك:
 - ١ تجميع ٧٠٠ نقطة رصيد شخصي ورصيد غير المدراء أثناء فترة الحوافز بعد أن يصبح مديرًا معتمداً.
 - ٢ على أن تكون منها ١٥٠ نقطة رصيد غير المدراء كحد أدنى من مسوقين مكافلين جدد أثناء فترة الحوافز. ويمكن تحقيق وجمع هذه النقاط المائة والخمسين الجديدة في أي بلد. ولا تحتسب أي من نقاط الرصيد الجديدة التي تتحقق خارج البلد المتأهل في حساب حصص الحوافز.
 - ٣ يجب أن تتحقق نقاط الرصيد الشخصي وغير المدراء المتبقية في البلد المتأهل.
 - ٤ إعداد وتدريب واحد مما يلي في أي جيل:
 - أ مدير معتمد تابع في بلد التأهل الذي يجمع ٦٠٠ نقطة رصيد أو أكثر أثناء فترة الحوافز بعد أن يصبح مديرًا معتمداً. وقد يكون هذا المدير مديرًا حالياً أو مديرًا جديداً أثناء فترة الحوافز أو
 - ب مدير تابع لنيل حافز علاوة الرئيس في أي بلد مشارك.
 - ٥ لن يتم احتساب ٦٠٠ نقطة رصيد المدير عند حساب حصص الحوافز.
 - ٦ تحتسب نقاط الرصيد التي يحققها المدير الذي يكسب ٦٠٠ نقطة رصيد والذي يتأهل كمدير نشط في حساب هذا الشرط.

٧ يحتسب جميع المسوقين الذين تعداد رعاياتهم لاغراض متطلبات المستوى (١) فيما عدا نقاط الرصيد الـ (١٥٠) الجديدة.

(ج) حافز علاوة الرئيس مدير المستوى ٢ بالإضافة إلى المتطلبات الأساسية، يجب تحقيق ما يلي في البلد المتأهل، مالم يلاحظ خلاف ذلك:

١ تجميع ٦٠٠ نقطة رصيد شخصي ورصيد غير المدراء أثناء فترة الحوافز بعد أن يصبح مديرًا معتمدًا.

٢ يجب أن تأتي ١٠٠ نقطة رصيد غير المدراء كحد أدنى منها من مسوقين مكفولينجدد أثناء فترة الحوافز ويمكن تحقيق وجمع هذه النقاط المائة الجديدة في أي بلد ولا تحتسب أي من نقاط الرصيد الجديدة التي تتحقق خارج البلد المتأهل في حساب حصص الحوافز.

٣ يجب أن تتحقق نقاط الرصيد الشخصي وغير المدراء المتبقية في البلد المتأهل.

٤ إعداد وتدريب ٣ مدراء لنيل حافز علاوة الرئيس في أي جيل، كل واحد منهم في خط تابع منفصل، في أي بلد مشارك.

٥ يحتسب جميع المسوقين الذين تعداد رعاياتهم لاغراض متطلبات المستوى (٢) فيما عدا نقاط الرصيد الـ (١٠٠) الجديدة.

(د) حافز علاوة الرئيس لمدير المستوى ٣ بالإضافة إلى المتطلبات الأساسية، يجب تحقيق ما يلي في البلد المتأهل، مالم يلاحظ خلاف ذلك:

١ تجميع ٥٠٠ نقطة رصيد شخصي ورصيد غير المدراء أثناء فترة الحوافز بعد أن يصبح مديرًا معتمدًا.

٢ على أن تكون منها ١٠٠ نقطة رصيد كحد أدنى منها من مسوقين مكفولينجدد أثناء فترة الحوافز ويمكن تحقيق وجمع هذه النقاط المائة الجديدة في أي بلد ولا تحتسب أي من نقاط الرصيد الجديدة التي تتحقق خارج البلد في حساب حصص الحوافز.

٣ يجب أن تتحقق نقاط الرصيد الشخصي ورصيد غير المدراء المتبقية في البلد المتأهل.

٤ إعداد وتدريب ٦ مدراء لنيل حافز علاوة الرئيس في أي جيل، كل واحد في خط تابع منفصل، في أي بلد مشارك.

- ٥ يحتسب جميع المسوقيين الذين تعاد رعايتهم لغراض متطلبات المستوى (3) فيما عدا نقاط الرصيد ألا (100) الجديدة
- (ه) حساب حافز علاوة الرئيس
- ٦ يتم تحديد مجموعة علاوات إجمالية ثم توزع كما يلى:
- يدفع نصف المجموعة إلى أولئك الذين يتأهلون إلى المستوى (1).
 - يدفع ثلث المجموعة إلى أولئك الذين يتأهلون إلى المستوى (2).
 - يدفع سدس المجموعة إلى أولئك الذين يتأهلون إلى المستوى 3.
- ٧ يمنح المسوق المتأهل حصة تشجيعية واحدة عن كل إجمالي من نقاط رصيده المتتحقق في بلد التأهيل (دون أن يشمل نقاط الرصيد "الجديدة" المتتحققة في بلده الأصلي). بالإضافة إلى حصص تشجيعية يحققها المدير الأول لنيل حافز علاوة الرئيس في كل خط من خطوط رعايته في أي بلد مشارك.
- ٨ يتم تقسيم مجموعة الحصص على إجمالي حصص الحوافز الكلية لكافة المسوقيين الذين تأهلوا لذلك التوزيع لغرض تحديد عامل المال لذلك التوزيع. ويضرب عامل النقود في حصر الحوافز لكل مسوق من أجل الوصول إلى تحديد مبلغ الحافز.
- (و) جائزة التجمع العالمي لعلاوة الرئيس
- ٩ تمنع رحلة لحضور تجمع اف ال بي العالمي للمدراء المؤهلين لنيل حافز علاوة الرئيس وذلك لاعتمادهم والحصول على الحافز إلا إذا كانوا مؤهلين لجائزة التجمع العالمي بالحصول على 1500 نقطة رصيد أو أكثر.
- وتكون هذه الرحلة لشخصين وتشمل:
- أ تذكرة السفر، الإقامة، الوجبات لمدة خمس أيام و 4 ليالٍ.
 - ب 250 دولار أمريكي نقداً.
 - ج 200 دولار أمريكي مخصصات للأنشطة

التجمع اعالي لشركة إف إل بي

(ا) يمكن للسوق أن يتأهل للحصول على رحلة لشخصين إلى التجمع العالمي لشركة إف إل بي وتشمل تذاكر السفر والإقامة ووجبات طعام ومخصصات للانشطة ومصروفات عن طريق تجميع ١٥٠٠ نقطة رصيد أو أكثر من الأول من يناير إلى ٣١ ديسمبر من كل عام. ومن أجل الحصول على مزايا هذا الحافز، يجب أن يحضر السوق المؤهل الاجتماعات التدريبية والتحفيزية للتجمع العالمي الأول بعد فترة التأهل.

(ب) من أجل تحقيق نقاط الرصيد الـ ١٥٠٠ نقطة وجائز التجمع العالمي، يحق للسوق تجميع نقاط الرصيد من كافة البلدان التي لديهم فيها مجموعة. ويتحمل السوق المسؤولية في توفير الدليل على رصيد النقاط المكتسبة في البلدان الأخرى لمكاتبهم المحلية بحلول ٣١ يناير.

(ج) لا تحسب نقاط رصيد غير المدراء التي تتحقق أثناء أي شهر يكون فيه السوق غير نشط، ولا نقاط رصيد القيادة المتحققة أثناء أي شهر لا يكون فيه المدير مؤهلاً لعلاوة القيادة، في حساب جوائز التجمع العالمي، إلا أنه يتم احتساب الأجمالي المتحرك من رصيد النقاط التي يحققها السوق بغض النظر عن حالة نشاطه.

(د) يتأهل السوق عن طريق تحقيق إجمالي رصيد النقاط ويحصل على جوائز التجمع العالمي، كما مبين أدناه. يحصل كل سوق متأهل على وجبات طعام توفرها الشركة أو مخصصات لوجبات حسب درجة تأهلهم. ويجب على السوق الحضور إلى التجمع للحصول على الجوائز.

(ه) المدير المستحق حافز علاوة الرئيس (أقل من 1.5 ألف)

١ تذاكر السفر والإقامة ووجبات لخمس أيام و 4 ليال.

٢ 250 دولار أمريكي نقداً.

٣ 200 دولار أمريكي مخصصات للانشطة

(و) إجمالي 1500 نقطة رصيد (1.5 ألف):

١ تذاكر السفر والإقامة ووجبات لست أيام وخمس ليال.

- ٢ 500 دولار كمصاريف نقدية .
- ٣ 300 دولار مخصصات للأنشطة
- (ن) إجمالي 2500 نقطة رصيد (2.5 ألف)
- ١ تذاكر السفر والإقامة ووجبات لثمان أيام و 7 ليال.
- ٢ 1000 دولار كمصاريف نقدية .
- ٣ 500 دولار مخصصات للأنشطة
- (ج) إجمالي 5000 نقطة رصيد (5 ألف)
- ١ تذاكر السفر والإقامة ووجبات لتسع أيام و 8 ليال.
- ٢ 2000 دولار كمصاريف نقدية .
- ٣ 500 دولار مخصصات للأنشطة
- ٤ استخدام مخارج كبار الشخصيات في منطقة التسوق في التجمع.
- (ط) إجمالي 7500 نقطة رصيد (7.5 ألف)
- ١ تذاكر السفر والإقامة ووجبات لتسع أيام و 8 ليال
- ٢ 3000 دولار كمصاريف نقدية .
- ٣ 600 دولار مخصصات للأنشطة
- ٤ استخدام مخارج كبار الشخصيات في منطقة التسوق في التجمع.
- (ي) إجمالي 10000 نقطة رصيد (10 ألف):
- ١ تذاكر السفر والإقامة ووجبات لتسع أيام و 8 ليال
- ٢ تذكرة سفر على درجة رجال الأعمال / سكن من وإلى التجمع.
- ٣ 3000 دولار كمصاريف نقدية .
- ٤ 600 دولار مخصصات للأنشطة
- ٥ استخدام مخارج كبار الشخصيات في منطقة التسوق في التجمع.
- (ك) إجمالي 12500 نقطة رصيد (12.5 ألف).
- ١ تذاكر السفر والإقامة ووجبات لتسع أيام و 8 ليال
- ٢ تذكرة سفر على درجة رجال الأعمال / سكن من وإلى التجمع.

- ٢ 12.500 دولار كمصاريف نقدية .
- ٤ 600 دولار مخصصات للأنشطة
- ٥ استخدام مخارج كبار الشخصيات في منطقة التسوق للتجمع.

١٣ إجراء الطلبيات

- (أ) يمكن لكل المسوقين (بغض النظر عن المستوى) الطلب مباشر من الشركة بسعر المسوق الجديد لحين حصولهم على نقطتي رصيد شخصي معتمد خلال مدة شهرين متتالين، بعد ذلك، يشترون بسعر الجملة.
- (ب) تقدم كافة الطلبيات مع الدفعات المناسبة إلى إحدى مراكز إف إل بي المعتمدة في اليوم الأخير من الشهر قبل انتهاء الوقت المحدد لعرض التأهل للحصول على علاوة تتحقق لذلك الشهر.
- (ج) ترافق مع كافة الطلبيات قيمتها نقداً، أو بشيك مسوق أو بطاقة ائتمان (فيزا، ماستر كارد أو ك - نيت)
- (د) يجب إبلاغ مكتب دعم المسوق بأي اختلاف في الحالة أو الكميات في موعد لا يتجاوز عشرة أيام بعد تاريخ تقديم الطلبية.
- (ه) لا يحق للمسوق تقديم طلب للحصول على أكثر من 25 نقطة رصيد في أي شهر تقويمي دون الموافقة المسبقة من مكتب المقر الرئيسي.
- (و) يكون الحد الأدنى لطلبية المسوق هي 55 دولار (أو ما يعادل 200 درهم إماراتي) من المنتجات باستثناء النشريات أو الضرائب.
- (ز) تخضع كافة الطلبيات وتسليمها للموافقة النهائية للمكتب الرئيسي لشركة إف إل بي. يعتبر إيصال المكافأة شهادة على الموافقة من المكتب الرئيسي.
- (ح) عند طلب منتجات كانت موضوعاً لطلبية سابقة، يعتبر ذلك شهادة من المسوق للشركة بأن 75% من الطلبية السابقة من المنتج قد بيعت أو استعملت أو استخدمت بشكل آخر في أعماله.

٤

سياسات إعادة الرعاية

(ا) يحق لمسوق مسجل المطالبة بإعادة الرعاية تحت راع مختلف، خلال الأربع وعشرين شهر السابقة، بشرط:

- ١ أن يكون مسجلاً كمسوق، و
- ٢ لم يشتري أو يستلم أي من منتجات إف إل بي من الشركة أو من أي مصدر آخر، و
- ٣ لم يستلم دفعات من أي نوع من أحد مسوقى إف إل بي، و
- ٤ لم يسبق أن يرعى أي أفراد آخرين في أعمال إف إل بي.

(ب) يجب على المسوق المطلوب تجديد رعايته أن يقوم باكمال نماذج طلبات اف إل بي ل إعادة الرعاية وتوقيعها وذلك للحصول على موافقة اف إل بي واجازتها ل إعادة رعايته وفقاً للإجراءات التي تتبعها اف إل بي وتطبقها في جميع الأوقات.

(ج) يبدأ المسوق الذي تعاد رعايته على مستوى المسوق تحت الكفيل الراعي الجديد ويفقد المسوق أي من التابعين له سابقاً في كافة البلدان التي كان يعمل بها تحت الرعاية، ولا يتم حسابهم لمتطلبات نقاط الرصيد الجديدة بموجب برنامج الحواجز الخاص بعلاوة الرئيس، إلا أنها تحسب في الوفاء بمتطلبات الرعاية بموجب حواجز المدير النسرا.

٥

سياسات الرعاية العالمية

(ا) تؤثر هذه السياسة على كافة نشاطات الرعاية العالمية بعد 22 مايو 2002.

(ب) سياسات وإجراءات الرعاية العالمية هي كما يلي:

- ١ يجب على المسوق الاتصال بالمكتب الرئيسي في بلده ويطلب الرعاية العالمية في البلد الذي يريده.
- ٢ يستخدم الرقم الأصلى لبطاقة هوية المسوق في كافة البلدان التي يكون فيها حاصلاً على الرعاية العالمية.

٣ يكون راعي المسوق هو الشخص الذي يظهر بصفة الكفيل على استماراة الطلب الأولى التي تقبلها إف إل بي.

٤ يبدأ المسوق تلقائياً عند مستوى المبيعات السادسة الذي وصل إليه في كل البلدان التي يكون فيها مكفول دولياً.

٥ لا يمكن جمع نقاط الرصيد المتحققة في شركة مشغلة واحدة مع تلك النقاط المتحققة في شركة مشغلة أخرى للوصول إلى مستوى المبيعات أو للتأهل إلى علاوة أو دفعات الحوافز المكتسبة. ولكن يجوز جمعها للتأهل إلى مستويات 1500 نقطة رصيد الخاصة بحافز التجمع العالمي ومتطلبات الرصيد لحوافز علاوة الرئيس الجديدة وبرامج المدير (التنس).

٦ يتلزم قائد المبيعات الذي لم يصل بعد إلى مستوى مدير المبيعات في بلده الأصلي بتحقيق وضع مدير نشط في كل بلد يكون فيه مكفول دولياً من أجل الحصول على علاوة من ذلك البلد.

٧ عندما يحقق مسوق مستوى المبيعات في أي بلد، سينعكس ذلك في كافة البلدان الأخرى في الشهر الذي يليه.

٨ في حال رفع مستوى مسوق لم يحقق مستوى المدير بعد في بلده الأصلي إلى مستوى المدير في بلد أجنبي، يجب أن يكون نشطاً أثناء فترة الترقية وأن يمتلك على الأقل 25 نقطة رصيد شخصي ورصيد غير المدراء إما في بلده الأصلي أو في بلد الترقية أثناء الشهر الأخير من الترقية لكي يكون مديرًا معتمداً.

٩ عندما يغير المسوق مقر إقامته، يجب عليه الإشعار بعنوان إقامته القديم بحيث يمكن تغيير عنوانه وتعيين بلد جديد له.

(ج) يحصل المدير الذي يكون نشطاً أثناء الشهر في بلده الأصلي على إعفاء من شرط النشاط للشهر الذي يليه في كافة البلدان الأجنبية من أجل التأهل للمكافآت الكمية في تلك البلدان. مثال، إذا كان المدير نشطاً أثناء شهر يناير في بلده الأصلي، سيتم إعفاؤه من شرط النشاط في كافة البلدان الأجنبية لشهر فبراير.

يحصر المدير الذي يكون مؤهلاً لعلاوة القيادة خلال الشهر في بلده الأصلي على إعفاء من شرط التأهل لعلاوة القيادة للشهر الذي يليه في كافة البلدان الأجنبية من أجل التأهل لعلاوات القيادة في تلك البلدان، مثلاً، إذا كان المدير مؤهلاً لعلاوة القيادة في شهر يناير في بلده الأصلي، سيتم إعفاؤه من شرط التأهل لعلاوة القيادة في كافة البلدان الأجنبية لشهر فبراير.

١٦

النشاطات المحظورة

١٦.٠١ يكون قرار اللجنة التنفيذية بإنتهاء علاقة التسويق أو عدم جواز أو إعادة تنظيم أو تعديل العلاوات، ونقطة الأرصدة، أو التعويض أو أي جوائز تشجيعية عن أي مشاركة للمسوق في نشاطات أو حالات إهمال لا تتفق مع سياسات الشركة، قراراً نهائياً. وسيتم التعامل بشدة مع التصرفات المقصودة بالإهمال وعدم احترام سياسات الشركة من قبل أحد المسوقين وقد يشمل ذلك الإنها وإتخاذ إجراء قانوني للمطالبة بالتعويض.

١٦.٠٢ تشمل النشاطات المحظورة التي تخلق أسباباً للإنها أو تحمل المسؤلية عن آية أضرار تنتج عن تلك التصرفات، دون الحصر، السلوكات التالية:

(أ) الاحتيال في الرعاية: يمنع المسوق من رعاية الأفراد دون علم ودون تنفيذ طلب مسوق مستقل واتفاقية المسوق المستقل من قبل هؤلاء الأفراد، ويشمل ذلك الاحتيال في رعاية فرد بصفة مسوق أو رعاية أو محاولة رعاية أفراد غير موجودين بصفة مسوقين أو عملاء (وهميين) للتأهل للحصول على عمولات أو علاوات.

(ب) شراء العلاوة: يحظر على المسوق طلب منتجات أكثر مما هو مطلوب لتلبية احتياجات المبيعات الآتية ويجوز شراء منتجات إضافية بعد بيع 75% فقط من مخزون ذلك المنتج أو استهلاكه أو استخدامه بطريقة أخرى. ويحظر على المسوق شراء المنتجات أو تشجيع مسوقين آخرين على شراء المنتجات لغرض التأهل للحصول على العلاوات فقط، ويحظر عليه استخدام آلية أخرى تتم بها مشتريات استراتيجية للرفع مستوى العمولات أو العلاوات إلى حدتها الأقصى عندما لا يكون للمسوق مصلحة فعلية في استخدام المنتجات المشتراء. ولضمان عدم حصول تكديس في المخزون يجب أن:

١ يقوم كل مسوق يتقدم بطلبية منتج كانت خاصة
لطلب سابق، بتأكيد الطلب وتقديم شهادة إلى
الشركة تثبت أن 75% من الطلبية السابقة من
المنتج قد بيعت أو استخدمت بطريقة أخرى. يجب
على المسوقين الاحتفاظ بسجلات دقيقة
للبيعات الشهرية إلى عمالاتهم ويجب أن تكون
هذه السجلات خاصة للتفتيش من قبل الشركة
بموجب إشعار معقول. وتشمل هذه السجلات
تقارير تبين المخزون الموجود في نهاية الشهر

٢ تكون الشركة حرّة في تطبيق سياسة إعادة
الشراء عند إنهاء علاقة التسويق، إلا أن إف إل بي
لن تقوم بإعادة شراء المنتجات أو بإعادة مبالغ
لمنتجات تثبت أنها استهلكت أو بيعت. وتعتبر
المعلومات الكاذبة التي تقدم بشأن كمية
المنتجات المباعة أو المستهلكة لغرض تحقيق
تقدّم في سلم خطة التسويق، سبباً لإنهاء العلاقة.

٣ لغرض منع أي مسوق من تشجيع المسوقيين
الآخرين على الالتفاف على حظر تكديس
المخزون، تقوم الشركة بإعادة المبالغ إلى
المسوق البديل عن المسوق الذي أنهيت علاقته
الخاصة بأي علاوات دفعت على منتج أعيد من
قبل مسوق أنهى علاقته.

(ج) الشراء بالوكالة: يحظر على المسوق شراء المنتج
باسم أي شخص آخر غير اسمه.

(د) البيع لمسوقي آخرين: بالإضافة إلى نشاطاته في
مجال التجزئة، يحظر على المسوق بيع المنتج إلى أي
مسوق غير المسوقيين الذين يرعاهم شخصياً، ولكن
ليس بأقل من سعر الجملة. ويعتبر أي بيع آخر إلى
مسوقي آخرين، سواء كان ذلك مباشرةً أو غير
مباشرةً، تعاملاً محظوراً على المسوق البائع
والمشتري. ولن تتحسب نقطة الرصيد المعادلة لهذا
البيع المحظور لغرض الوقاء بشرط وضعية النشط أو
شرط التأهل لأي مزايا أخرى ضمن برنامج التسويق.
وتجري التعديلات الناتجة عن عدم الالتزام هذا.

(ه) يحظر على المسوق الانخراط في كافة النشاطات
المحظورة المذكورة في الفقرات ١٦-١٠، ١٨-٢،
و ١٩-١٦.

(و) يحظر على المسوق الظهور في أو الإشارة إليه أو
السماح بذكر اسم المسوق أو السماح بعرض صورته
في أي مواد ترويجية أو توظيفية أو نشاطات اعلانية
لصالح شركة مبيعات مباشرةً أخرى.

(ز) يحظر على المسوق المشاركة في أي نشاط أو التقصير في التصرف بما يثبت عدم الاحترام المقصود والإهمال الكبير لسياسات الشركة.

(ج) البيع في المتاجر

١ باستثناء ما منصوص عليه في هذه الفقرة، يحظر على المسوق السماح ببيع منتجات الشركة أو عرضها في متاجر التجزئة، أو المعارض العسكرية، أو تجمعات التبادل، والأسواق الشعبية ، أو ما شابه ذلك، وتعتبر المعارض التي تقام لمدة لا تقل عن أسبوع خلال فترة 12 شهر في نفس المكان معارض مؤقتة ولذلك تكون مسماحاً بها بعد الحصول على موافقة خطية من المكتب الرئيسي.

٢ يسمح لمسوق يدير مكتب خدمات، أو محل حلقة أو محل تجميل أو نادي صحي بعرض وبيع المنتجات داخل مكتبه أو محله أو النادي. إلا أن اللوحات الخارجية أو العروض على النوافذ من قبل هؤلاء المسوقين للإعلان عن بيع منتجات الشركة تعد محظورة.

٣ يحظر على المسوق بيع أو تسويق المنتجات التي تحمل علامة فوريفر إلا إذا كانت ضمن رزمته الأصلية. ويجوز الترويج للمنتجات وتقديمها في مطاعم في كأس أو على شكل قطع.

(ط) استخدام منشورات غير مصرح بها : يجب الحصول على الموافقة الخطية المسبقة من الشركة لاستعمال وانتاج أو بيع أي مادة ترويجية أو مساعدة للبيع، غير تلك التي توفرها إف إل بي.

(ي) البيع على الانترنت: يمنع المسوق من بيع المنتجات عبر وسائل التسويق على شبكة الانترنت، أو الأسواق الالكترونية، أو موقع المزادات، مثل، دون الحصول أي - بي، أو أمازون دوت كوم.

(ك) البيع للأخرين لإعادة البيع: يحظر على المسوق بيع منتجات إف إل بي إلى أي شخص لغرض إعادة البيع أو تكليف الآخرين لبيع منتجات إف إل بي.

(ل) رعاية مسوفي إف إل بي في شركات أخرى: يحظر على المسوق الاتصال بصورة مباشرة أو غير مباشرة، أو تسهيل أو إقناع أو تسجيل أو رعاية أو قبول أي مسوق من مسوفي إف إل بي، وعملائها أو أي شخص سبق له وأن كان مسؤولاً لدى إف إل بي أو

عميلاً لديها خلال مدة 12 شهر أو تشجيعه بأي طريقة كانت على الترويج لغرض في برامج التسويق لأي شركة مبيعات مباشرة غير إل بي.

(م) يحظر على المسوق الاستخفاف بالمسوقين الآخرين أو منتجات / خدمات إل بي أو خطتها التسويقية وخطة التعويض، أو موظفي إل بي أمام مسوقين آخرين أو الغير. يجب توجيه أي أستلة أو مقترنات أو آراء بشأن هذه الأمور خطياً إلى مكاتب إل بي فقط.

(ن) تقديم المطالبات: يحظر على المسوق التقدم بمقابلات بشأن الخصائص العلاجية أو تلك المتعلقة بسلامة المنتجات. ولا تستخدم سوى البيانات أو الادعاءات التي تقرها إل بي رسمياً أو تلك التي ترد في أدبيات إل بي الرسمية. ويحظر على المسوق تقديم أي مطالبات تؤكد أن منتجات إل بي مفيدة في معالجة والوقاية من أي مرض أو معالجته أو علاجه. وتحظر الادعاءات الطبية الخاصة بمنتجات إل بي حظراً تاماً. يجب على المسوق أن ينصح أي عميل يخضع حالياً للرعاية الطبية أو المعالجة الطبية بأن يأخذ مشورة الجهة التي تزوده بالرعاية الصحية قبل تغيير نظامه الغذائي.

(س) التقدم بمقابلات الإيرادات: ما لم يتم الحصول على الموافقة الخطية المسبقة من إل بي، يمنع منعاً باتاً إعطاء توقعات بالإيرادات والأرقام المضللة الخاصة بالإيرادات. ويعتمد النجاح المالي للمسوق كلياً على جهوده الفردية، وإخلاصه، والتدريب والإشراف الذي يوفره للمسوقين التابعين له وأعمال إل بي.

(ع) تشغيل الشركة بالوكلالة: يمنع إعطاء حق التسويق وأي خط تابع ينتج عن ذلك بالوكلالة، سواء كان ذلك عن قصد أو غير قصد، ويجب أن تعدل هذه الحالة بالالتزام بسياسات الشركة من قبل اللجنة التنفيذية.

(ف) تصدير المنتج: يفوض المسوق بشراء المنتج لغرض استعماله في أعماله ولأغراض الاستعمال الشخصي في البلد الذي تم فيه شراؤه. ويحظر على المسوق شراء المنتج لغرض تصديره إلى بلد خارج البلد الذي تم الشراء فيه، باستثناء الاستعمال الشخصي والعائلي في بلد لا يوجد فيه مكتب مفوض من مكاتب إل بي، دون الحصول على الموافقة الخطية المسبقة من المكتب الرئيسي في سكوتسل، أريزونا، الولايات المتحدة.

سياسات الشركة

(ا) تعتبر علاقة المسوق مع إف إل بي علاقة تعاقدية في طبيعتها، ولا يحق إلا للأفراد منهن هم في عمر 21 سنة أو أكبر، التعاقد مع إف إل بي ليكونوا مسوقين.

(ب) يعتبر المسوق متعدداً مستقلاً. ويطلب منه تصريف أعماله ضمن إطار شروط اتفاقية التسويق مع الالتزام بسياسات الشركة المطبقة في البلد الذي ينعقد فيه أعماله.

(ج) تتكون اتفاقية تسويق إف إل بي من المسوق وزوج (زوجة) المسوق، أو الشخص الوحيد كما يظهر في استماراة طلب المسوق في الملف الموجود في المكتب الرئيسي.

(ز) تتم رعاية الأزواج سوية في نفس استماراة طلب المسوق. ولا يجوز للأزواج كفالة أحدهما الآخر، وإذا ما اختار أحد الزوجين أن يكون مسؤولاً لدى إف إل بي، يوافق الزوج الذي يعمل بمثابة مسوق لإف إل بي صراحة ويتفهم أن اتفاقية تسويقية يمكن أن تنهى بسبب أي إجراءات يتتخذها الزوج غير المسوق بما يؤدي إلى انتهاءك لسياسات الشركة.

(ه) يحق للمسوق الذي يتزوج من مسوق (مسوقة) أخرى الاحتفاظ بعلاقات تسويق منفصلة كانت موجودة قبل زواجهما.

(و) في حال زواج مسوق من زوجة (زوج) غير مسوق، يجب عليه تقديم استماراة تغيير الحالة موقعة من كلا الزوجين يوضحان فيها اهتمام الزوج (الزوجة) الجديد بعلاقة التسويق. ويغض النظر إن كانت استماراة تغيير الحالة قد رفعت أم لا، يوافق المسوق الموجود صراحة ويعتهد بأن علاقته التسويق يجوز أن تنهى نتيجة لأي إجراءات يتتخذها الزوج الجديد والتي قد تنتهك سياسات الشركة وكأن الزوج الجديد كان مسؤولاً لدى إف إل بي.

(ز) في حال رعاية مسوق من التابعين في بلد أجنبى ولم يكن المسوق قد كفل في السابق في ذلك البلد، ستتم رعاية المسوق تلقائياً في ذلك البلد الأجنبى ويوافق على السياسات السائدة والقوانين المحلية لذلك البلد الأجنبى ويوافق على الالتزام بسياسات تسوية النزاعات المحددة فيها.

١٧.٠٢ توافق إف إل بي على بيع منتج المسوق وتدفع المكافآت الكمية وفقاً لما هو منصوص عليه في الخطة التسويقية، بشرط أن لا يكون المسوق منتهكاً لعقد التسويق مع إف إل بي.

١٧.٠٣ يحق للمسوق تطوير أساليبه الخاصة بالتسويق، طالما أنها لا تنتهك أي من أحكام ولوائح أو قوانين الشركة، أو الولاية أو القوانين الاتحادية أو القضائية.

١٧.٠٤ يحظر أي نقل لملكية اتفاقية توزيع منتجات فوريفر ليغينج، إلا إذا كان من خلال الميراث، دون الحصول على الموافقة المسبقة من الشركة، ويعتبر أي نقل لهذا باطلًا. ولأغراض هذه الفقرة، يعتبر التغيير في مصلحة المستفيد من انتقام تنصل عليه اتفاقية تسويق إف إل بي على أنها تحويل لملكية، الأمر الذي يتطلب موافقة خطية من الشركة ليكون سارياً.

١٧.٠٥ باستثناء ما ورد في هذه الفقرة، يمنع على المسوق تغيير رعاياته بصورة مباشرة أو غير مباشرة، وتقوم إف إل بي وحدها بدراسة الطلب الساري الأول الذي يتسلمه المقر الرئيسي. تهمل الطلبات اللاحقة.

١٧.٠٦ عندما يغير المسوق مقر إقامته، يجب عليه الإشعار بعنوانه في البلد السابق بحيث يمكن تغيير عنوانه وتحديد بلد جديد له.

١٧.٠٧ الأخطاء أو الأسئلة: إذا كان لدى المسوق أسئلة أو يعتقد بوجود أي أخطاء ارتكبت بشأن العلاوات، وتقارير نشاطات التابعين، والرسوم، أو التغييرات، يجب على المسوق إشعار إف إل بي خلال مدة (٦٠) يوم من تاريخ الخطأ أو الحادث المقصود. ولا تتحمل إف إل بي المسؤولية عن أي أخطاء أو حالات إهمال أو مشكلات لا يتم الإبلاغ عنها خلال (٦٠) يوم.

١٧.٠٨ إنهاء الطوعي:

(أ) يجوز للمسوق إنتهاء اتفاقية التسويق بموجب طلب مكتوب وموقع من كافة الأشخاص الذين تظهر أسماؤهم في اتفاقية التسويق المعتمدة حالياً. ويكون التاريخ النافذ للإنتهاء هو التاريخ الذي يقبل به المكتب الرئيسي طلب الإنتهاء. وتنازل المسوق عن حقه في المبيعات في المستوى الحالي وكافة المقبولين بضمهم المسجلين في البلدان الأجنبية.

(ب) حال إنتهاء المسوق عمله، تعتبر أعمال زوجة (إن وجدت) يحكم المنتهية.

(ج) بعد سنتين، يحق للمسوق تقديم طلب جديد للحصول على موافقة المكتب الرئيسي. وعند الحصول على مثل هذه الموافقة، يدخل المسوق في المستوى الجديد ولن يستعيد التنظيم السابق لتابعه.

١٧.٩ الانهاء أو التوقيف بسبب:

(أ) يعني الانهاء قطع كافة الامتيازات والحقوق التعاقدية المحلية والدولية المتاحة لمسوق إف إل بي، بضمها حق شراء وتوزيع المنتجات. ويؤدي الانهاء إلى عدم القدرة على التأهل للعلوات، مع الحرمان من المشاركة في كافة برامج المزايا الأخرى التي ترعاها الشركة.

(ب) يكون المسوق المنتهي علاقته، بطلب من إف إل بي، مسؤولاً عن إعادة تسديد أو إعادة أو تعويض إف إل بي عن أي برامج مزايا، والجوائز، والمخزونات، أو العلوات التي تستلم من إف إل بي اعتباراً من وبعد تاريخ النشاطات التي تسبب هذا الانهاء. وبعد تعويض أي تكاليف أو أضرار تنتج عن سلوك المسوق الذي تنهى علاقته، تدفع المكافآت المصادرية الناجمة عن مثل هذا الانهاء، إلى الخط التابع للسوق المؤهل التالي الذي لا يكون في حالة انتهاك لأي من سياسات الشركة.

(ج) بعد سنتين، يحق للمسوق الذي تنهى علاقته، التقدم بطلب جديد بشرط موافقة المكتب الرئيسي. وحال الحصول على هذه الموافقة، يدخل المسوق إلى مستوى المسوق الجديد، ولن يستعيد تنظيم شبكة تابعيه السابقة.

(د) التوقيف حالة مؤقتة تمنع المسوق من شراء الطلبات أو الحصول على الارباح والمكافآت أو رعاية مسوقين آخرين.

(ه) يتم الاحتفاظ بأرباح ومكافآت المسوق الموقوف إلى حين إعادة إلى النشاط أو انهاء نشاطه. وفي حالة اعادته يدفع له المبالغ المحجوزة ويخلاف ذلك يتم التصرف فيها وفقاً للخطة التسويقية.

١٧.١٠ سياسات الانترنت:

(أ) بيع المنتجات على الانترنت: تناح لكل مسوق مستقل فرصة شراء موقع الكتروني لمسوق معتمد من الشركة، وهو ما يُدعى إف إل بي بن، لتسويق المنتجات على الانترنت باستخدام ربط مباشر مع متجر الكتروني للشركة على www.foreverliving.com وسيتم تنفيذ الطلبيات الالكترونية مباشرة من قبل الشركة على هذا الموقع. وقد تم ترتيب هذه الوصلة

الالكترونية لكي تبقى صفحات إف إل بي ضمن الموقع الالكتروني للسوق المستقل. وفي الحقيقة لا يغادر الضيوف أبداً الموقع الالكتروني للسوق. ولأجل المحافظة على سلامة اسم العلامة التجارية لاف بي إل، وخط المنتج وعلاقة السوق / العميل، يحظر على السوق بيع أي من منتجات إف إل بي على الانترنت من خلال موقعه الالكتروني المستقل. ويمكن أن تجري مبيعات التجارة الالكترونية بصورة مباشرة فقط عن طريق أو من خلال وصلة إلى المتجر الالكتروني الرسمي للشركة على www.foreverliving.com

(ب) يمنع رعاية المسوقيين على الانترنت عن طريق طلب توقيع الكتروني أو استماراة على الانترنت خارج التطبيق المباشر أو الوصلة إلى الموقع الرسمي للشركة على www.foreverliving.com

(ج) يسمح بنشاطات تسويق وترويج المنتجات أو الأعمال على الموقع الالكتروني للسوق المستقل دون مبيعات الكترونية أو رعاية، طالما أن هذه النشاطات تتلزم بسياسات الشركة أو تم تعديلها لتلتزم بسياسات الشركة.

(د) لا يجوز للمسوقيين استخدام اسم "فوريفر ليفينج برودكتس" أو أي من علاماتها التجارية، والأسماء التجارية أو أسماء المنتجات واسم المجال (يو آر إل) أو نسخ أو استعمال أي من مواد الشركة من أي مصدر قد يؤدي إلى تضليل أو إرباك المستخدم إلى الاعتقاد بأن موقع المسوق هو موقع الشركة أو أي من الشركات التابعة لها رسمياً. إن أسماء منتجات إف إل بي هي ملك حصري للشركة ولا يمكن استخدامها من قبل أي مسوق باعتبارها وصلة مكفولة أو لأي استعمال غير مفوض آخر. يجب أن يبين موقع السوق المستقل بوضوح أنه لا يمثل مسوقاً مستقلاً لشركة إف إل بي وليس وكيلًا للشركة أو أي من الشركات التابعة لها في العالم.

(ه) يجب على المسوقيينربط مواقعهم الالكترونية بموقع الشركة الرسمي الذي تنشئه الشركة وتحافظ عليه على www.foreverliving.com

(و) يجب أن تعكس كافة موقع السوق المستقل الالكترونية وترتبط فقط بالشركات أو المنتجات التي تحمل علامة إف إل بي ويجب أن تكون اللوحة ذات محتوى أخلاقي جيد.

(ن) الإعلان الإلكتروني: يسمح للموقع الإلكتروني الخاصة بالسوق المستقل المعتمد من الشركة أو التي تعتبر جزء من رأي إعلانية أو شاشة إعلانات التي تتفق مع إرشادات الشركة الإعلانية والتي اعتمدتها الشركة. يجب تقديم اللوحات والشاشات الإعلانية الإلكترونية إلى الشركة لغرض الموافقة عليها قبل طرحها على الانترنت ويجب أن تربط مستخدم بموقع الشركة أو موقع مسوق مستقل معتمد من الشركة، تخضع كافة الإعلانات الإلكترونية لسياسات الشركة وتخضع لسيطرتها والتي ترتبط بإرشادات الإعلان والترويج.

١٨

متطلبات قانونية

١٨.٠١ تسوية المنازعات / التنازل عن المحاكمة

(ا) في حال نشوء خلاف أو مطالبة عن علاقة المسوق أو ترتبط بها أو عن منتجات إف إل بي ولم يتمكن الطرفان من تسويةه بالتفاوض، يتفق المسوق والشركة في سبيل الوصول إلى تسوية ودية للخلاف بطريقة فعالة وفي أسرع وقت ممكن وبأقل التكاليف، على التنازل عن حقهما في المحاكمة بوجود هيئة للمحلفين وتسوية نزاعهما بإحالته إلى الجمعية الأمريكية للتحكيم لإصدار قرار تحكيمي ملزم في ماريوكوبا، بولاية أريزونا، طبقاً للإجراءات المكتوبة التي تلتزم بها إف إل بي في تسوية النزاعات. وتكون منطقة ماريوكوبا، أريزونا، المكان الوحيد والمحضري للتقاضي بشأن أي خلاف بين الشركة والمسوق المستقل، وإذا أمكن، بموجب إجراءات إف إل بي لتسوية المنازعات، في المحكمة المختصة الواقعة في ولاية أريزونا، مقاطعة ماريوكوبا. وتخضع طلب المسوق المستقل والاتفاقية لقوانين ولاية أريزونا في كافة الجوانب.

(ب) تعتبر المشاركة في برنامج الرعاية العالمية امتيازاً يمنحك كل مسوق الفرصة للاستفادة من شبكة شركات إف إل بي العالمية. ويقوم المكتب الرئيسي لشركة إف إل بي في مقاطعة ماريوكوبا بولاية أريزونا بمراقبة برنامج الرعاية العالمي. ويوافق المسوق المشارك في برنامج الرعاية العالمي على أن تتم تسوية أي نزاعات تنشأ عن أو ذات صلة بعلاقة المسوق أو منتجات إف إل بي ويشمل ذلك الشركات التابعة لـ إف إل بي، من خلال قرار تحكيم ملزم في

ماريكوبا، أريزونا، طبقاً لسياسات فوريفر ليفينج
دوت كوم وفوريفر ليفينج بروducts إنترناشونال
ذ.م.م. الخاصة بتسوية المنازعات كما مبين أعلاه
والمبينة في موقع الشركة في
www.foreverliving.com

١٨٠٢ الانتقال بالميراث

(أ) يحظر نقل ملكية اتفاقية المسوق أو التنازل عنها إلا
إذا كان ذلك نتيجة الوفاء أو الانفصال القانوني أو
الطلاق،

(ب) حقوق الوراثة في أعمال التسويق محدودة ومقيدة
وكمالي:

١ يجب أن يكون الورث شرعاً حاصلاً على شروط
الأهلية ليكون مسوقاً.

٢ ولأن الورث يجب أن يكون شخصاً بالغاً، يجب
إنشاء وصاية أو ولاية أمر على الورثة المتعددين
أو الأبناء القاصرين. وفي حال إنشاء وصاية،
يجب وضع نسخة في ملف لدى إف إل بي. يجب أن
تسمح شروط الوصاية للوصي صراحة بالتصريف
بصيغة مسوق ويجب أن يتم تعيين الوصي أوولي
الأمر على عهدة موروثه من قبل المحكمة
المختصة وأن يحصل على موافقة محددة ليكون
مسوقاً نيابة عن القاصرين.

٣ يستمر الوصي أوولي الأمر بصفة المسوق طالما لا
يتم انتهاء اتفاقية أعمال التسويق حتى يبلغ
المستفيدين سن البلوغ ويقبل الورث مسؤولية
إدارة أعمال التسويق بموافقة مسبقة من المحكمة.

٤ يكون الوصي أوولي الأمر أو الزوج أو ممثل آخر
للمسوق مسؤولاً عن أعمال المستفيد، أو القاصر أو
الزوج وذلك لأغراض اتباع شروط السياسة
لاتفاقية أعمال التسويق ويكون انتهاء اتفاقية
الشركة من أي من المذكورين سبباً لإنتهاء اتفاقية
أعمال التسويق.

٥ يكون وضع أعمال التسويق الموروث ضمن خطة
التسويق للشركة محدوداً إلى درجة لا تتجاوز درجة
المديرين. وفي كل الأحوال، تدفع العلاوات عند نفس
المستويات وتتطابق عليها نفس الشروط التي
كانت سارية على المتوفى. كما تورث في
المستويات التي تكون أدنى من درجة المدير عند
ذلك المستوى.

(ج) كافة طلبات مسوقى إف إل بي التي تحتوى على توقيعين بغض النظر عن تاريخ التوقيع تعامل على أنها منشأة لعقد مشترك تستمر الحقوق عليه لمن يبقى على قيد الحياة. وإذا كان المسوق يعيش في نظام الأموال المشتركة يتم تطبيق الملكية الاجتماعية مع استمرار الحق لمن يبقى على قيد الحياة. وفي حال تأكيد موت أحد المسوقين الموقعين، تنتقل ملكية أعمال التسويق تلقائياً إلى الباقي منها على قيد الحياة. وهكذا ستكون الحالة بغض النظر عما يرد في وصية المسوق المتوفى أولاً. وهذا يعني أنه عندما يوقع اثنان على طلب مسوق إف إل بي، فإن الباقي منها على قيد الحياة يصبح المسوق الوحيد بعد وفاة الأول. وإذا لم يرغب المسوق بهذه النتيجة، يجب عليه الاتصال بالمكتب الرئيسي لشرح متطلباته وللتتأكد من إمكانية تلبيتها، مع الأخذ في الاعتبار عدم إمكانية إجراء تغيير على أعمال التسويق طيلة فترة الحياة باستثناء حالة الانفصال القانوني أو الطلاق.

(د) في حالة طلب التسويق التي يؤشر فيها شخص متزوج قانونياً في خانة الحالة الاجتماعية بأنه "متزوج" في حين لا يحتوى الطلب إلا على توقيع لأحد الزوجين، ستعتبر الشركة اتفاقية أعمال التسويق على أنها عقد مشترك تستمر الحقوق فيه لمن يبقى على قيد الحياة.

(ه) تعامل الشركة طلبات التسويق والمؤشرة في خانة الحالة الاجتماعية بحالة أعزب وتحمل توقيع واحد على هذا الأساس.

١ وفي حال وجود تغيير في الحالة الاجتماعية من أعزب إلى متزوج، يجب على المسوق إرسال طلب تسويق جديد إلى المكتب الرئيسي موضحاً فيه بأن هناك تغيير في الحالة الاجتماعية ومرفقاً نسخة من وثيقة عقد الزواج. وفي هذه الحالة، ستتعامل الشركة أعمال التسويق كعقد مشترك مع أيلولة الحق لمن يبقى على قيد الحياة.

٢ أما المسوق الذي يعمل منفرداً ويمارس أعمال تسويق إف إل بي، يجب أن يترك وصية أو عهدة وصاية في حال وفاته.

(و) تعتبر الشركة العقد المشترك مع أيلولة الحق لمن يبقى على قيد الحياة والعهدة الانتمانية، وسائل شرعية لانتقال حق اتفاقية تسويق إف إل بي، وفي

حال وفاة المسوق، تعتبرها وسيلة لنقل أعمال التسويق إلى الذي يبقى على قيد الحياة أو المستفيد المذكور على التوالي دون الحاجة إلى إجراءات حصر التركة لتمكين الورثي المعين من الحصول على الممتلكات.

(ن) خلال ستة أشهر بعد تاريخ وفاة المسوق، يرسل المسوق الحي أو الوصي أو من يمثل الملكية إشعاراً بالوفاة إلى المكتب الرئيسي المحلي لشركة إف إل بي ويشمل الإشعار نسخة موثقة من شهادة الوفاة ونسخة موثقة من الوصية أو العهدة الانتدابية أو قرار قضائي، يفوض نقل ملكية أعمال التسويق إلى ورثي مؤهل. وبعد ستة أشهر من تاريخ الوفاة، يحق لشركة إف إل بي إلغاء المسوق المتوفى من اتفاقية التسويق. وإن إصدار الإشعار في وقته وتوفير الوثائق المطلوبة لمصلحة ورثي، سيكون أمراً مطلوباً لمنع تعليق و/أو إنهاء اتفاقية التسويق. وإذا ما استند على أسباب صحيحة، يمكن تقديم طلب تعدد لفترة معقولة من الزمن لتوفير وثائق النقل الخاصة بالمسوق المتوفى في المكتب الرئيسي المحلي قبل نهاية فترة الستة أشهر. تحتفظ إف إل بي بحق تسديد الدفعات إلى الشريك الذي يبقى على قيد الحياة أو الوصي أو الشخص المفوض قانونياً الذي يمثل حق المسوق المتوفى لحين تقديم الوثائق القانونية المناسبة في حينها.

١٨.٠٣ نقل الملكية بسبب الطلاق

(أ) خلال إجراءات الطلاق أو مقاوضات تسوية الملكية، تستمر إف إل بي في دفع العلاوات إلى المسوق المسجل كما كانت تفعل قبل قيام هذه الإجراءات.

(ب) في حال الطلاق أو التقريق الشرعي، يتم منع أعمال التسويق لأحد الزوجين بموجب اتفاقية تسوية قابلة للتطبيق قانونياً. وبكل الأحوال، لا يجوز تقسيم اتفاقية التسويق، وسيتأهل شخص واحد بالغ فقط للاحتفاظ بسلسلة المسوقين الموجودين في المستويات الأدنى حالياً في تلك العلاقة التسويفية. ويمكن للزوج الآخر تأسيس أعمال تسويق خاصة به / بها في نفس المستوى من الخطة التسويفية، كما كانت عليه الحال مع الزوج / الزوجة السابق / السابقة. يجب على الزوج الآخر استخدام نفس الراعي / الكفيل. وتعتبر اتفاقية التسويق الجديدة للزوج الآخر على أنها موروثة لحين إعادة تأهله من قبل الكفيل.

التعهدات الملزمة

١٩.٠١

إلى الحد الذي يسمح به القانون، لا تتحمل إف إل بي
ومديريها وموظفيها والمساهمين فيها ومستخدميها
ووكالاتها والمتنازل لهم، (ويشار إليهم جميعاً
بالشركاء) المسئولية عن كافة المطالبات وأى
خسارة أرباح أو أضرار مباشرة أو غير مباشرة وأى
خسائر أخرى يتکبدتها المسوقة، الذين يتوجب
عليهم كذلك إبراء إف إل بي وشركائها من تلك
المطالبات والخسائر والتنازل عنها، نتيجة لـ:
(أ) انتهاك المسوقة لاتفاقية التسويق مع إف إل بي
وال المتعلقة بسياسات وإجراءات الشركة.
(ب) الترويج أو تشغيل نشاطات أعمال تسويق إف إل
بي والسوق المرتبطة بها.
(ج) البيانات غير الصحيحة أو الخاطئة التي يقدمها
السوق إلى إف إل بي أو شركائها، أو
(د) فشل المسوقة في تقديم أي معلومات أو بيانات
لازمة إلى إف إل بي لتشغيل أعمالها بضمها دون
الحد، تسجيل المسوقة وقبوله في خطة إف إل بي
التسويقية وتسييد المكافآت الكمية. يوافق كل مسوقة
على أن مسؤولية إف إل بي الكاملة وشركائها عن أي
مطالبة منها كانت طبيعتها والتي ترتبط بالعلاقة
التبادلية بما في ذلك ويدون تقدير أي سبب لاتخاذ
إجراء قانوني يرتبط بالعقد أو بالمسؤولية
القصصيرية أو بالعدل والانصاف تنحصر في وتنحصر
على كمية المنتجات التي اشتراها المسوقة من إف إل
بي والتي ما زالت في حالة قابلة للبيع.

١٩.٠٢ الترخيص المحدود لاستخدام علامات الشركة

(أ) تعتبر أسماء "فوريفر ليفينج بروتكتس" ورموز إف
إل بي والأسماء الأخرى التي تعتمدها إف إل بي
بضمها أسماء منتجات إف إل بي أسماء تجارية
وعلامات تجارية مملوكة للشركة.

(ب) يرخص كل مسوقة بموجبه من قبل إف إل بي
باستخدام علامات إف إل بي التجارية المسجلة
وعلامات الخدمة، والعلامات الأخرى (ويشار إليها
جميعاً فيما بعد بالعلامات) بالترابط مع أداء
واجبات المسوقة والتزاماته بموجب اتفاقية أعمال
التسويق والسياسات والإجراءات المقابلة لها. تبقى
كافية العلامات ملكية حصريّة لشركة إف إل بي. ولا
يجوز استعمال العلامات إلا بموجب تفويض تمنحه

اتفاقية تسويق الأعمال والسياسات والإجراءات المقابلة لها التي تتبعها شركة إف إل بي. وتكون الرخصة الممنوحة بموجبه نافذة طالما يقتضي المسوق في وضع جيد وملتزمًا بالكامل مع سياسات وإجراءات إف إل بي. وفي كل الأحوال يحظر على المسوق المطالبة بأى ملكية لعلامات إف إل بي، التسجيل على اسم منطقة لاستخدام اسم إف إل بي، فوريفر ليقينج أو أي علامة من علامات إف إل بي، بأى طريقة كانت، أو صيغة أو شكل) ما لم يحصل على موافقة خطية من إف إل بي. وتعتبر هذه العلامات ذات قيمة كبيرة لشركة إف إل بي وتزود لكل مسوق لغرض استعمالها بعد الحصول على تفويض صريح بذلك، فقط.

(ج) يمنع المسوقون من الإعلان عن منتجات إف إل بي بأى طريقة أخرى إلا من خلال المواد الإعلانية أو الترويجية التي توفرها إف إل بي للمسوقين والمواد المعتمدة مسبقاً من موظف مفوض لدى إف إل بي. ويواافق المسوقون على عدم استخدام أي مادة مكتوبة أو مطبوعة أو مسجلة أو أي مادة أخرى في الإعلان أو الترويج أو وصف المنتج أو برامج إف إل بي التسويقية أو بأى طريقة أخرى، أي مواد لم تحصل على حق النشر وتجهزها إف إل بي، ما لم يتم تقديم هذه المواد إلى إف إل بي واعتبارها خطياً من إف إل بي قبل نشرها وانتشارها أو عرضها. ويواافق مسوقو إف إل بي بموجبه على عدم تقديم تعهدات مالية بشأن إف إل بي أو المنتجات أو خطة تعويضات إف إل بي أو إمكانيات الإيرادات.

٢٠ اتفاقية سرية المعلومات

وعدم إفشاءها

(أ) تعتبر تقارير الجهات التابعة وكافة التقارير الأخرى ومعلومات نسب التابعين بضمها دون الحصر، المعلومات الخاصة بشبكة وكلاء المبيعات وبيانات العمولات، خاصة وسرية ومملوكة حسراً لشركة إف إل بي.

(ب) يجب على كل مسوق، يتم تزويده بمثل هذه المعلومات معاملتها على أنها خاصة وسرية وأن يعني بالحفظ على سريتها ويمنع عن أي استعمال لها لأى غرض آخر غير إدارة تنظيم المسوقين التابعين له.

(ج) يجوز للمسوق الوصول إلى المعلومات الخاصة والسرية التي يقرن بأنها مملوكة وحساسة جداً ذات قيمة في أعمال إف إل بي وأنها تقدم لهم حصرياً وفقط لأغراض تعزيز مبيعات منتجات إف إل بي وتحضير وتدريب ورعاية أطراف أخرى قد ترغب في أن يكونوا مسوقيين وبناء وترويج أعمال إف إل بي.

(د) تعني عبارة "سر المهنة" أو "معلومات سرية" المعلومات بضمها الصياغات، النمط، التجميع، البرنامج، الجهاز، الطريقة، الأسلوب أو العملية التي:

١ تعطي قيمة اقتصادية مستقلة، سواء كانت فعلية أو محتملة، من أن تكون معلومة بصورة عامة، إلى أشخاص آخرين يستطيعون الحصول على القيمة الاقتصادية من إفشاءها أو استعمالها، و

٢ هي موضوع جهود تعتبر معقوله تحت ظروف معينة للحفاظ على سريتها.

(ه) كلما قامت إف إل بي بتوفير المعلومات إلى المسوق، فإنها تهدف فقط إلى توجيه أعمال إف إل بي.

(و) يحظر على المسوق استعمال، إفشاء، نسخ أي معلومة عن سر المهنة أو معلومات سرية يتم توفيرها لأي شخص من غير مسوق إف إل بي دون الحصول على الموافقة الخطية المسبقة من إف إل بي.

(ز) كلما قامت إف إل بي بتوفير المعلومات إلى المسوق، فإنها تهدف فقط إلى توجيه أعمال إف إل بي.

(ح) يحظر على المسوق استعمال، إفشاء، نسخ أي معلومة عن سر المهنة أو معلومات سرية يتم توفيرها لأي شخص من غير مسوق إف إل بي دون الحصول على الموافقة الخطية المسبقة من إف إل بي.

(ط) تعهدات ملزمة إضافية: مقابل استلام سر المهنة أو المعلومات السرية يوافق المسوق ضملياً على أن مدة اتفاقية تسويق الأعمال مع إف إل بي، لا يتضمن السوق أو يشجع على أي إجراء يكون هدفه هو الالتفاف على أو انتهاك أو التداخل مع أو إضعاف قيمة أو ميزة العلاقات التعاقدية لأي مسوق مع إف إل بي. ودون تحديد عمومية ما سبق، وطيلة مدة اتفاقية التسويق، يوافق المسوق على عدم الاتصال

بصورة مباشرة أو غير مباشرة أو تسهيل أو إقناع أو تسجيل أو رعاية أو قبول أي مسوق من مسوقى إف إل بي أو عملائها أو أي شخص كان مسؤولاً أو عميلاً لها خلال الاثنتي عشر شهراً السابقة أو تشجيع أي شخص بأى طريقة كانت للترويج أو توفير فرص لبرامج التسويق لمبيعات أي شركة غير شركة إف إل بي.

(ي) تبقى الاتفاقيات التي تحتوي على فقرة "المعلومات السرية" لهذه السياسات نافذة ومستمرة. وتبقى الاتفاقيات الواردة في فقرة "تعهدات إضافية ملزمة" نافذة وسارية أثناء مدة اتفاقية التسويق السابقة بين إف إل بي والمسوق، وبعدها لحين مرور سنة من استلام أي معلومات سرية أو (12) شهر بعد انتهاء وإنتهاء اتفاقية أعمال التسويق هذه.

علاقة المسوق الجديد	11.6.4	سياسة الستة أشهر	13
	13,12	75% للطلب التالي	34, 31, 26
سعر البيع للمسوق الجديد	31.9.6	المؤهلات	13
اجراء الطلبيات: 25 نقطة رصيد، سياسة اعادة طلب 75% ، نظام الطلبيات ، باسم شخص آخر ، الحد الادنى للطلبيات ، اكتر عن الحاجة ، الاجراءات	36.35.31	تغير العنوان	39,31
المكافأة الشخصية	13-11.6.4	الاعلانات	47
الدبوس	19.18	على الانترنت	40
رحلات ما بعد التجمع	29	التحكيم	43.42
رحلات ما بعد التجمع	26.25	احتساب العلاقة	14
	33 , 32,27	دفع العلاقة	14
ترويج شركات اخرى	35	ادعاءات : مكاسب ، طبع ، منتجات	37
بواسطة توكيل	35	معلومات سرية	48,49
المدير المعتمد	19.15	المدير الماسي المتوازي	22
اعادة البالغ	10.9	المدير الماسي	22
اعادة الرعاية	32	المدير الياقوتي الماسي	22
المدير الياقوتي	21	حل النزاعات	43,42.38
البيع : في المخلفات الاصلية ، في المتاجر ، في الانترنت ، للآخرين ، لآخرین بفرض اعادة البيع	37-35	طلب السوق	38,35,19.5 .3
المدير الأعلى	21	دعم السوق	31.3
المدير السامي	21	الطلاق	46,44,43
المدير المكفول	16	المدير الماسي المزدوج	22
رعاية مسويق اف ال بي في شركات اخرى ، الاحتياط ، العالمي ، على الانترنت	23,14,16.6	المدير النسر	19
35.34.32,33	ضمنان	المكافآت المكتسبة	5
التجمع السوير	29	المعارض	36
الانهاء : بأسباب ، اختياري	39	تصدير المنتجات	37
العلامات التجارية	46.41	علاوة الجوائز	23
التحويل	47, 46, 41	المدير الجوائز	9.8
المدير المحول	16.7	الحقوق القابلة للتوريث	43
مكافآت الرحلات	5	المدير الموروث	16.6
المدير الماسي الثالثي	22	العلواد العالمية	33 , 32
المدير غير المعتمد	15	الترقيه العالمية	32,33
المكافآت الكمية	13,11.8.3	الرعاية العالمية	32
الموقع الالكتروني: الشركة ، المسوق	34, 41	سياسات الشركة	38
مؤهل للبيع بالجملة	8.6.4.	اشغال مزدوج مع حقوق الاستمرار للباقي على الحياة ،	45,44,43
		علاوة القيادة	19.18.8.6.5
		النشرات التنفيذية	9,8
		الزواج	43.38
		الحد الادنى للطلب	31
		الترقى	9
		رياح المسوق الجديد	13-11.9.6

فوريليفنج برودكتس
بي 23 و 24، ميني، المنطقة المطار بي
ص.ب.: 54305، دبي
الإمارات العربية المتحدة
www.foreverliving.com



المسجلة # 2001 | رجع أبداً إلى أغسطس 2012