

FOREVER
LIVING



PRODUCTS
HELLAS - CYPRUS

ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

ΙΟΥΝΙΟΣ 2015



Σας καλωσορίζουμε ως νέο μέλος της οικογένειας της Forever Living Products, της εταιρείας που ηγείται από το 1978 στην παγκόσμια αγορά των προϊόντων υγείας και ομορφιάς με βάση την Αλόη Βέρα. Η Forever είναι μια εύρωστη εταιρεία που βασίζεται σε κανόνες και ηθικά δομημένες εσωτερικές διαδικασίες.

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

Ανάλογα με τις εξελίξεις επί των θεμάτων που τίγονται, θα επιδιώκεται σε τακτά χρονικά διαστήματα η

ενημέρωση στα επί μέρους στοιχεία που παραθέτονται σε αυτό το έντυπο. Οι τροποποιήσεις αρχικά θα δημοσιεύονται στο διαδίκτυο, στην επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας www.foreverliving.com και στο μηνιαίο περιοδικό της Εταιρείας, μέχρι την επόμενη τμηματική ανατύπωση του παρόντος εντύπου. Ευελπιστούμε ότι η παρούσα Πολιτική θα ανταποκριθεί στον σκοπό της και θα αποτελέσει εύχρηστο εργαλείο για κάθε FBO, ο οποίος, κατανοώντας τους κανόνες και όρους της Εταιρείας, θα αναπτύξει την προσωπική του επιχείρηση Forever με τον καλύτερο και πιο προσδοφόρο τρόπο.

Για αυτό συνιστάται σε όλους τους FBO, η ορθή, υπεύνη και διαρκής μελέτη της Πολιτικής της Εταιρείας, έτσι ώστε το περιεχόμενό της να είναι γνωστό σε όλους, γεγονός που θα συμβάλλει στην πρόληψη συγχύσεων και λανθασμένων εκτιμήσεων.

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

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

Με φιλικούς χαιρετισμούς,

Πωλ & Σόφη Βιττωρούλη

Γενική Διεύθυνση της Forever Living Products Ελλάδος - Κύπρου

p.vittoroulis@foreverliving.gr

Χρήσιμες Πληροφορίες για Νέους FBO

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

Δικτυωθείτε μαζί μας



foreverliving.com



facebook.com/flpgr



youtube.com/flphellas

Παραγγελίες Προϊόντων

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

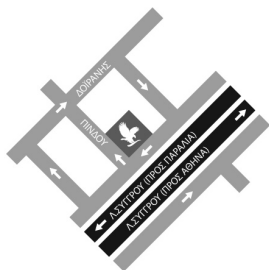
Από κινητό τηλέφωνο καλείτε στο
210 9577480 – 1 (εσωτερικό 1).

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

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

Μέσω fax στο 210 9516322

ΚΥΠΡΟΣ +357 22 446390-4
Δευτέρα έως Παρασκευή 9:00 π.μ. – 7:00 μ.μ.
Σάββατο 10:00 π.μ. – 2:00 μ.μ.



ΑΘΗΝΑ

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

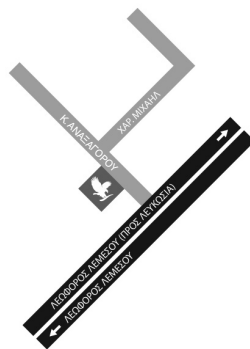
Καθημερινές 9:00 π.μ.–9:00 μ.μ.
Σάββατο 9:00 π.μ.–2:30 μ.μ.



ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

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

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



ΛΕΥΚΩΣΙΑ

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

Καθημερινές 9.00π.μ.–7.00μ.μ.
Σάββατο 10:00 π.μ.–2:00 μ.μ.

FOREVER

Η ΔΕΣΜΕΥΣΗ ΜΑΣ

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

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

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

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

Creating Greatness!

Πίνακας περιεχομένων

- 1. Η Εταιρεία**
- 2. Εισαγωγή και ορισμοί**
- 3. Προϋποθέσεις Novus Customer και Assistant Supervisor**
- 4. Σύστημα Marketing**
 - I. Προαγωγές στο σύστημα Marketing
 - II. Managers
 - III. Το Σύστημα Marketing και τα Bonus Ποσοτήτων
 - IV. Ο Υπολογισμός των Bonus
 - V. Διακρίσεις Managers και άνω
 - VI. Eagle Managers
 - VII. «Κληρονομικοί» Managers
 - VIII. Διαδικασίες Επανάκτησης Δικαιώματος
 - IX. Πρόγραμμα Ηγεσίας
 - X. Gem Bonus
 - XI. Chairman's Bonus
 - XII. Πρόγραμμα Κινήτρων (Forever2Drive)
 - XIII. Global Rally
 - XIV. Global Leadership Team (GLT)
 - XV. Άλλα Κίνητρα Πωλήσεων
 - XVI. Όροι
- 5. Παραλαβή προϊόντων από την Εταιρεία**
 - I. Σύστημα Παραγγελιών
 - II. Πληρωμή των Παραγγελιών
 - III. Αλλαγές Τιμών και CC
 - IV. Απόδοση Προσωπικής Έκπτωσης
- 6. Λιανική πώληση προϊόντων σε πελάτες**
 - I. Εγγύηση 30 Ημερών
 - II. Μέθοδοι Λιανικής Πώλησης των Προϊόντων
- 7. Δημιουργία εμπορικής δραστηριότητας στο εξωτερικό**
- 8. Η Σχέση σας με την Εταιρεία**
 - I. Forever Business Owner (FBO)
 - II. Φ.Π.Α.
 - III. Αναφορές

- IV. Εμπιστευτικές Πληροφορίες
- V. Ασφαλιστική Κάλυψη
- VI. Επιχειρηματική Δραστηριότητα

9. Αλλαγές στις Συνεργασίες

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

10. Διακοπή/Καταγγελία Συνεργασίας

- I. Καταγγελία από τον FBO
- II. Διακοπή/Καταγγελία από την Εταιρεία
- III. Ενέργειες μετά την Καταγγελία/Ακύρωση Συνεργασίας

11. Διάφορες διατάξεις

12. Παροχή κατευθυντήριων οδηγιών - διαφημίσεις

- I. Γενικές Οδηγίες
- II. Περιορισμένη Άδεια Χρήσης των Σημάτων της Εταιρείας
- III. Λιανική Πώληση Προϊόντων
- IV. Προσέγγιση Νέων FBO
- V. Λογότυπα, Εμπορική Επωνυμία, Πνευματική Ιδιοκτησία και Διαφήμιση

13. Κώδικας συμπεριφοράς

- I. Κώδικας Συμπεριφοράς FBO
- II. Κώδικας Συμπεριφοράς Manager

14. Προστασία προσωπικών δεδομένων

- I. Η Εταιρεία ως Επεξεργαστής Προσωπικών Δεδομένων
- II. Υποχρέωση τηρήσεως του απορρήτου και εχεμύθειας

15. Διαδικτυακή Πολιτική

- I. Ηλεκτρονική Πώληση Προϊόντων
- II. Προσωπικές Ιστοσελίδες FBO
- III. Ηλεκτρονική Διαφήμιση
- IV. Ιστότοποι/Μέσα κοινωνικής Δικτύωσης

16. Η Ηλεκτρονική Ιστοσελίδα της Εταιρείας

Παράρτημα: Βεβαίωση προς Alpha Bank

1. Η Εταιρεία

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

- 1.6. Κάθε FBO ενθαρρύνεται να εξοικειωθεί με την Εταιρική Πολιτική. Αντίγραφο αυτής θα δίδεται σε νέους FBO από την Εταιρεία, όταν συμπληρωθεί η Αίτηση Εγγραφής.
- 1.7. Η Εταιρεία είναι μέλος του Ελληνικού Συνδέσμου Εταιρειών Απευθείας Πωλήσεων (ΕΣΕΑΠ). Οι FBO οφείλουν να γνωρίζουν και να συμμορφώνονται με τους όρους και τις προϋποθέσεις τόσο του Κώδικα Ορθής Δεοντολογίας Καταναλωτή του ΕΣΕΑΠ όσο και του Κώδικα Επιχειρηματικής Συμπεριφοράς του ΕΣΕΑΠ.
- 1.8. Είναι παράνομο η Εταιρεία ή ο FBO να πείσουν οιονδήποτε να προβεί σε οποιαδήποτε πληρωμή, υποσχόμενοι οφέλη από την προσέλκυση νέων μελών ή πελατών. Μην παραπλανείτε άλλους, ισχυριζόμενοι ότι υψηλά κέρδη επιτυγχάνονται εύκολα.
- 1.9. Η Forever Living Products δεν υποστηρίζει πως ο FBO θα έχει οικονομική επιτυχία χωρίς να εργασθεί ή στηριζόμενος απόλυτα στις προσπάθειες των άλλων. Η ανταμοιβή στην Forever Living Products στηρίζεται πάνω στις πωλήσεις των προϊόντων της. Οι FBO της Forever Living Products είναι ανεξάρτητοι και η επιτυχία τους ή η αποτυχία τους βασίζεται πάνω στις προσωπικές τους προσπάθειες.
- 1.10. Οι επιτυχημένοι FBO αποκτούν τις τρέχουσες γνώσεις για την αγορά συμμετέχοντας σε εταιρικά σεμινάρια, διατηρούν τους δικούς τους προσωπικούς πελάτες λιανικής και πραγματοποιούν εγγραφές FBO που διατηρούν και οι ίδιοι τους δικούς τους προσωπικούς πελάτες λιανικής.

2. Εισαγωγή και Ορισμοί

- 2.1. Το Σύστημα Marketing της Forever Living Products παρέχει στους Ενεργούς FBO τη δυνατότητα να λαμβάνουν μηνιαία bonus πωλήσεων και άλλες παροχές για τις αναγνωρισμένες αγορές τους και για αυτές της ομάδας τους. Το Σύστημα Marketing και όλα τα προγράμματα κινήτρων της Εταιρείας αποσκοπούν στο να προάγουν τις αρχές του Δικτυακού Marketing, συμπεριλαμβανομένης της θεμιτής προσέλκυσης νέων FBO και αγοράς προϊόντων σε ποσότητες που μπορούν να πωληθούν λιανικώς.
- 2.2. Βασικό στοιχείο του Συστήματος Marketing είναι το πρόγραμμα κερδών, βάσει του οποίου οι Ενεργοί FBO θα λαμβάνουν bonus από τις μηνιαίες αγορές τους και από αυτές της ομάδας τους, βάσει της θέσης τους στο Σύστημα Marketing. Οι FBO αποδέχονται το δικαίωμα της Εταιρείας να αλλάξει το Σύστημα Marketing και τα ποσοστά των bonus και κινήτρων που καταβάλλει η Εταιρεία, καθώς και τις περιστάσεις υπό τις οποίες αυτά καταβάλλονται, οιαδήποτε στιγμή με έγγραφη προειδοποίηση τουλάχιστον 30 ημερών.
- 2.3. Κάθε προϊόν έχει μία αξία σε **“Case Credit” (C.C.)**, όπως αναγράφεται στον ισχύοντα τιμοκατάλογο. Η αξία ενός C.C. είναι 155,16€ στη Χονδρική τιμή των προϊόντων χωρίς ΦΠΑ και στην NCP 188,60€ χωρίς ΦΠΑ. Τα έντυπα της Εταιρείας δεν έχουν αξία C.C.
- 2.4. Στο παρόν οι ακόλουθες εκφράσεις ερμηνεύονται ως εξής:
- «**Αναγνωρισμένες Αγορές**» είναι οι παραγγελίες προϊόντων που αντιστοιχούν σε CC και που αγοράζονται απευθείας από την Εταιρεία και έχουν εξοφληθεί.
- «**Ενεργός FBO**» είναι αυτός που έχει 4 ή περισσότερα CC Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών σε ένα ημερολογιακό μήνα, στη χώρα μόνιμης κατοικίας του, εκ των οποίων τουλάχιστον 1 CC έχει αγορασθεί στον προσωπικό του κωδικό και τα υπόλοιπα από Novus Customer πρώτης γενιάς, δηλαδή από FBO των οποίων είναι ο ίδιος ανάδοχος και οι οποίοι δεν έχουν γίνει Assistant Supervisor. Η Ενεργή ιδιότητα ενός FBO καθορίζεται κάθε μήνα. Επίσης οι όροι «Ενεργός» και «Ενεργός Αναγνωρισμένος Manager» θα ερμηνεύονται αναλόγως.
- (α) Κάθε FBO προκειμένου να εκπληρώσει τις προϋποθέσεις για όλα τα bonus και τα Κίνητρα, με εξαίρεση την Προσωπική Έκπτωση, το Κέρδος Λιανικής, το Προσωπικό Bonus, το Novus Customer Bonus και το Κέρδος Novus Customer (Κέρδος NCP), οφείλει να είναι Ενεργός και να πληροί όλες τις άλλες προϋποθέσεις που ορίζονται στο Marketing Plan εντός του ημερολογιακού έτους κατά τον οποίο προέκυψαν τα bonus.
- (β) Προκειμένου να θεωρηθεί Ενεργός για ορισμένο μήνα, ένας FBO πρέπει να διαθέτει σύνολο 4 Εγχώριων Ενεργών Case Credits κατά τον μήνα αυτό, τουλάχιστον ένα εκ των οποίων να έχει γίνει στον Προσωπικό του Κωδικό.

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

«**Operating Company**» είναι η εταιρεία κάτω από την οποία βρίσκονται μία ή περισσότερες χώρες, οι οποίες χρησιμοποιούν μια ενιαία βάση δεδομένων για τον υπολογισμό της αλλαγής επιπέδου, τις καταβολές των bonus και την πλήρωση των προϋποθέσεων για τη συμμετοχή στο Πρόγραμμα Κινήτρων (Forever2Drive).

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

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

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

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

«**Forever Business Owner**» Κάθε άτομο που έχει πραγματοποιήσει προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές 2CC κατά τη διάρκεια ενός ή δυο συνεχόμενων ημερολογιακών μηνών και αγοράζει τα προϊόντα στη Χονδρική Τιμή λαμβάνοντας 30% έκπτωση από τις Λιανικές Τιμές των προϊόντων. Επιπρόσθετα λαμβάνει Προσωπική Έκπτωση από 5%-18% της λιανικής επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών του αναλόγως με το επίπεδό του στο Marketing Plan.

«**Πελάτης Λιανικής**» Το άτομο που προμηθεύεται τα προϊόντα από FBO της Εταιρείας και δεν έχει ακόμα προσκομίσει την Αίτηση Εγγραφής του ως Novus Customer.

«**Αναγνωρισμένες Αγορές Πελατών Λιανικής**» Οι αγορές επί της Λιανικής Τιμής που πραγματοποιούνται για λογαριασμό μη FBO για τον οποίο εκδίδεται παραστατικό Λιανικής Πώλησης από τα επίσημα καταστήματα της Forever (συμπεριλαμβανομένων και του επίσημου eshop της Εταιρείας www.foreverliving.com).

«**Αίτηση Εγγραφής FBO**» είναι το επίσημο έντυπο που υπογράφει κάποιος για να γίνει Novus Customer, το οποίο φέρει μοναδικό αναγνωριστικό αριθμό (κωδικός), τα στοιχεία του Αναδόχου και εγκρίνεται από την Εταιρεία, εφόσον έχει ολοκληρωθεί η πρώτη παραγγελία.

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

«**Εταιρεία**» είναι η κεντρική διοίκηση της Forever Living Products Ελλάδος και Κύπρου, που εδρεύει στα κεντρικά γραφεία των Αθηνών.

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

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

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

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

«**Προσωπικό Bonus**»: Είναι το χρηματικό ποσό το οποίο αποδίδεται στον FBO με δικαίωμα Χονδρικής από 5% έως 18% της Προτεινόμενης Λιανικής Τιμής (ΠΛΤ), χωρίς ΦΠΑ, που προκύπτει από τις αναγνωρισμένες αγορές πελατών λιανικής.

«**Novus Customer Bonus**»: Το χρηματικό ποσό που λαμβάνει ο πρώτος FBO με δικαίωμα χονδρικής βάσει Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών των Novus Customers και των ομάδων τους μέχρι ο Novus Customer αποκτήσει το δικαίωμα χονδρικής στον προσωπικό του κωδικό. Το Novus Customer Bonus κυμαίνεται από 5%-18% ανάλογα με το επίπεδο που έχει κατακτήσει ο FBO στο Marketing Plan.

«**Προσωπική Έκπτωση**»: Η έκπτωση, υπολογιζόμενη ως ένα ποσοστό της Προτεινόμενης Λιανικής Τιμής (ΠΛΤ) χωρίς το Φ.Π.Α., από 5-18% ανάλογα με το επίπεδο πωλήσεων κάθε FBO και το επίπεδό του στο σύστημα Marketing. Η εν λόγω έκπτωση αφαιρείται από τη Χονδρική Τιμή προκειμένου να καθορίσει την Προσαρμοσμένη Τιμή Χονδρικής.

Κέρδος Novus Customer (Κέρδος NCP): Η διαφορά της τιμής Novus Customer με τη Χονδρική Τιμή, που καταβάλλεται στον πρώτο FBO με δικαίωμα Χονδρικής στη σειρά αναδοχής για τις Αναγνωρισμένες Αγορές των Novus Customer που δεν έχουν αποκτήσει ακόμα το δικαίωμα αγοράς σε Χονδρική Τιμή.

«**Προσαρμοσμένη Τιμή Χονδρικής**» (Adjusted Wholesale Price): Η τιμή που προκύπτει

αφαιρώντας από την Τιμή Χονδρικής την Προσωπική Έκπτωση που αναλογεί στο επίπεδο που βρίσκεται ο FBO στο Marketing Plan και στην οποία πωλούνται τα προϊόντα στον FBO με δικαίωμα Χονδρικής.

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

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

«**Waiver:**» Το αποκτά ο FBO που εκπληρώνει τις προϋποθέσεις για να λάβει τα μπόνους του σε μια Operating Company και ισχύουν για τον επόμενο μήνα σε όλες τις άλλες Operating Companies.

«**Έντυπα**» και «**Εταιρικά Έντυπα**» είναι τα έντυπα που βοηθούν και υποστηρίζουν τις πωλήσεις, όπως αιτήσεις, διαφημιστικά έντυπα, περιοδικά, συσκευασίες, δείγματα προϊόντων και οτιδήποτε άλλα συνοδευτικά των προϊόντων που δεν έχουν αξία CC.

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

«**Novus Customer:**» Το άτομο του οποίου έχει εγκριθεί η Αίτηση Εγγραφής από την Εταιρεία, αγοράζει τα προϊόντα στην NCP (Novus Customer Price) με 15% έκπτωση από την τιμή λιανικής και που δεν έχει ακόμα πραγματοποιήσει προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές 2CC κατά τη διάρκεια ενός ή δυο συνεχόμενων ημερολογιακών μηνών.

«**Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές**» είναι αγορές προϊόντων που έχει κάνει ο FBO από την Εταιρεία στον προσωπικό του κωδικό. Στις Προσωπικές αγορές περιλαμβάνονται και αγορές που έχουν πραγματοποιηθεί από Πελάτες Λιανικής συνδεδεμένους με τον κωδικό του FBO.

Ενεργά Case Credits είναι τα Προσωπικά Case Credits και τα Case Credits από Νέες Εγγραφές Novus Customer ή / και όσους βρίσκονται στο επίπεδο του Novus Customer. Αυτά προσδιορίζουν την Ενεργή ιδιότητα ενός FBO κάθε μήνα.

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

Case Credits Novus Customer είναι τα Case Credits που ανταποκρίνονται στις Προσωπικές

Αναγνωρισμένες Αγορές ενός FBO πρώτης γενιάς που είναι στο επίπεδο του Novus Customer.

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

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

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

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

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

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

«**Ανάδοχος**» είναι ο FBO ο οποίος προσελκύει ένα νέο FBO στην Εταιρεία και συνυπογράφει την Αίτηση Εγγραφής.

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

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

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

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

Novus Customer Price: Η τιμή που αγοράζει τα προϊόντα ένας Novus Customer που δεν έχει ακόμα αποκτήσει το δικαίωμα της Χονδρικής Τιμής.

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

Επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας: www.foreverliving.com

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

Κίνητρα: Τα δώρα των κινήτρων αφορούν τον νικητή FBO του οποίου το όνομα εμφανίζεται στην αίτηση εγγραφής και δεν μεταβιβάζονται, δωρίζονται ή ανταλλάσσονται με χρήματα.

Forever2Drive: Πρόγραμμα Κινήτρων στο οποίο καταβάλλεται ένα συγκεκριμένο ποσό στον FBO που έχει εκπληρώσει τις προϋποθέσεις για αυτό για μια περίοδο όχι μεγαλύτερη από 36 μήνες ανάλογα με το επίπεδο που έχει επιτύχει.

3. Προϋποθέσεις Novus Customer και Assistant Supervisor

ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ NOVUS CUSTOMER

- 3.1. Ο FBO είναι το πρόσωπο (18 χρονών και άνω) που έχει συμπληρώσει την Αίτηση Εγγραφής, ο οποίος έχει Ανάδοχο άλλον FBO και η Αίτηση του/της έχει επιτυχώς εγκριθεί και καταχωρηθεί από την Εταιρεία.
- 3.1.1. Οι ηλεκτρονικές εγγραφές επιτρέπονται μόνο μέσω της επίσημης ιστοσελίδας της εταιρείας, www.foreverliving.com (από την επιλογή «Γίνετε Μέλος») και του FLP360, το οποίο είναι συνδεδεμένο με την επίσημη ιστοσελίδα της εταιρείας. Οι ηλεκτρονικές εγγραφές, βάσει νόμου, πρέπει να πραγματοποιούνται από τον ίδιο τον Νέο FBO, ο οποίος βάζει με αυτόν τον τρόπο την ψηφιακή υπογραφή του.
- 3.2. Όλες οι διατάξεις και προϋποθέσεις για την εγγραφή των FBO αναφέρονται στην Αίτηση Εγγραφής και στα φυλλάδια και έντυπα της Εταιρείας που αφορούν ειδικά τη συνεργασία. Οι FBO επίσης πρέπει να γνωρίζουν την Πολιτική της Εταιρείας.
- 3.3. Ο FBO δικαιούται να καταγγείλει τη Συνεργασία του/της με την Εταιρεία (βλ. κεφάλαιο 10, διακοπή/καταγγελία Συνεργασίας). Εάν, στη συνέχεια αποφασίσει να συνεργαστεί ξανά, μπορεί να το κάνει, μετά από δύο χρόνια από τη διακοπή της Συνεργασίας του, υπογράφοντας νέα Αίτηση Εγγραφής και αφού εγκριθεί αυτή από την Εταιρεία, βάσει της Πολιτικής Αλλαγής Αναδόχου της παρ. 9.5.
- 3.4. Ο FBO μπορεί να αγοράσει προϊόντα, απευθείας από την Εταιρεία, σύμφωνα με την Πολιτική της Εταιρείας και τη διαδικασία που αναφέρεται στην παρούσα Εταιρική Πολιτική. Εταιρικά έντυπα διατίθενται προς πώληση μόνο από την Εταιρεία.
- 3.5. Όλοι όσοι βρίσκονται στο επίπεδο του Novus Customer, θα προμηθεύονται προϊόντα στην Τιμή του Novus Customer (NCP) ($NCP = 15\%$ έκπτωση από τη Λιανική Τιμή). Όταν ένας FBO (ανεξαρτήτως επιπέδου) αγοράσει προϊόντα αξίας 2 CC τουλάχιστον στον προσωπικό του κωδικό μέσα σε μια περίοδο δύο συνεχόμενων ημερολογιακών μηνών, τότε μπορεί να αγοράζει προϊόντα στη χονδρική τιμή. Η διαφορά ανάμεσα στην Τιμή Novus Customer και τη Χονδρική Τιμή θα καταβάλλεται απευθείας στον πρώτο FBO, με δικαίωμα χονδρικής.
- 3.6. Όλοι οι FBO με δικαίωμα χονδρικής (ανεξαρτήτως του επιπέδου τους στο Σύστημα Marketing) θα μπορούν να λαμβάνουν το κέρδος NCP (διαφορά ανάμεσα στην Τιμή

Novus Customer και τη Χονδρική Τιμή) από τους Novus Customers (ή των Novus Customer του δικτύου τους), μέχρι αυτοί οι Novus Customers να πραγματοποιήσουν αναγνωρισμένες αγορές 2 CC στον προσωπικό τους κωδικό μέσα σε 2 συνεχόμενους ημερολογιακούς μήνες.

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

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

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

3.8. Η Εταιρεία διοργανώνει εκπαιδευτικά σεμινάρια για τους FBO, ώστε να αποκτήσουν ικανοποιητικό επίπεδο γνώσης των προϊόντων και του Συστήματος Marketing και τους παρέχει συμβουλές σχετικά με το πώς να αναπτύσσουν την επιχείρησή τους. Αυτά μπορούν να τα παρακολουθήσουν όλοι οι FBO. Πληροφορίες για τις ημερομηνίες και τις ώρες των σεμιναρίων θα δημοσιεύονται στο Περιοδικό της Εταιρείας καθώς και στην επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας. Οι επιτυχημένοι FBO αποκτούν γνώση της τρέχουσας αγοράς παρακολουθώντας εκπαιδευτικά σεμινάρια, έχοντας τους δικούς τους προσωπικούς πελάτες λιανικής και λειτουργώντας ως Ανάδοχοι άλλων, έτσι ώστε αυτοί να πωλούν λιανικώς τα προϊόντα.

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

Η Εταιρεία δεν απαιτεί την υπογραφή του Αναδόχου στην Αίτηση Εγγραφής. Παρόλα αυτά, είναι αναγκαίο η Αίτηση να περιλαμβάνει το όνομα και τον κωδικό συνεργασίας του Αναδόχου, αλλά δεν απαιτείται να υπογράψει ο ίδιος την Αίτηση, προκειμένου αυτή να γίνει αποδεκτή από την Εταιρεία. Αντίθετα, για να είναι έγκυρη η Αίτηση Εγγραφής θα πρέπει πάντα να φέρει την υπογραφή του FBO. Οποιαδήποτε ενέργεια υπογραφής άλλου προσώπου εκ μέρους του FBO θα θεωρείται πλαστογραφία και θα φέρει όλες τις νόμιμες κυρώσεις.

ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ASSISTANT SUPERVISOR

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

4. Σύστημα Marketing

1. ΠΡΟΑΓΩΓΕΣ ΣΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ MARKETING

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

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

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

II. MANAGERS

4.8. Ένας FBO γίνεται «Αναγνωρισμένος» Manager και λαμβάνει τη Χρυσή Καρφίτσα του Manager όταν:

- 1) αυτός και η ομάδα του κάνει 120 CC Προσωπικών ή/και Non Manager Αναγνωρισμένων Αγορών κατά τη διάρκεια ενός ή δύο συνεχόμενων μηνών, σε μία χώρα (Operating Company)
- 2) είναι προσωπικά Ενεργός κατά τη διάρκεια του ίδιου μήνα ή δύο συνεχόμενων μηνών που γίνεται η προαγωγή και
- 3) δεν υπάρχει άλλος FBO κάτω από αυτόν που μπορεί να γίνει Manager κατά τη διάρκεια αυτού του μήνα ή των δύο συνεχόμενων μηνών.

4.9. Σε περίπτωση που ένας FBO στο δίκτυο ενός άλλου FBO μπορεί να γίνει Manager την ίδια περίοδο, σε οποιαδήποτε χώρα, ο FBO που βρίσκεται πάνω από αυτόν θα γίνει Αναγνωρισμένος Manager εάν:

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

Οι Managers που δεν ικανοποιούν τον όρο 4.8 ή 4.9, θεωρούνται «Μη Αναγνωρισμένοι Managers». Ένας Μη Αναγνωρισμένος Manager πληροί τις προϋποθέσεις για την Προσωπική Έκπτωση, το Novus Customer Bonus και τα Bonus Ποσοτήτων, αλλά δεν πληρούν τις προϋποθέσεις για το Πρόγραμμα Ηγεσίας, ή οποιοδήποτε άλλο κίνητρο για Managers.

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

- Ο FBO θα πρέπει να είναι Ενεργός με 4 Προσωπικά Ενεργά Case Credits κατά τη διάρκεια του μήνα ή των δύο συνεχόμενων ημερολογιακών μηνών που επιδιώκει να γίνει Αναγνωρισμένος Manager.
- Ο FBO θα πρέπει να έχει συγκεντρώσει συνολικά 120 CC αναγνωρισμένων αγορών σε Προσωπικά και σε Non-Manager CC σε έναν ή δύο συνεχόμενους μήνες. Ο FBO μπορεί να χρησιμοποιήσει τα Case Credits που δεν σχετίζονται όμως με τα CC από τον υφιστάμενο Manager του δικτύου του, από τον τελευταίο μήνα που προάχθηκε σε Μη Αναγνωρισμένος Manager για να εκπληρώσει τις προϋποθέσεις που χρειάζονται για να γίνει Αναγνωρισμένος Manager, με την προϋπόθεση ότι η επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager θα γίνει τον αμέσως επόμενο μήνα.

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

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

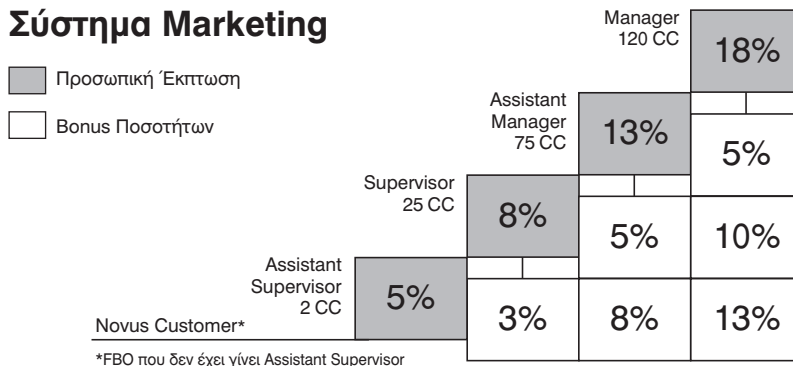
- Πληρώντας τις προϋποθέσεις του Αναγνωρισμένου Manager είτε
- Πληρώντας τις προϋποθέσεις του Manager Δικτύου έχοντας ξεκινήσει από την κατάσταση του Κληρονομηθέντος ή Μεταβιβασθέντος Manager.

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

4.11. Όλοι οι FBO, οι οποίοι αποκτούν το επίπεδο του Manager είναι υποχρεωμένοι να ακολουθούν τον Κώδικα Συμπεριφοράς των Managers όπως εκείνος οριοθετείται από την παράγραφο 13.11.

III. ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ MARKETING ΚΑΙ ΤΑ BONUS ΠΟΣΟΤΗΤΩΝ

4.12. Το Σύστημα Marketing της Forever απεικονίζεται ως εξής:



Το Προσωπικό Bonus είναι το χρηματικό ποσό το οποίο αποδίδεται στον FBO με δικαίωμα Χονδρικής από 5% έως 18% της Προτεινόμενης Λιανικής Τιμής (ΠΛΤ), χωρίς ΦΠΑ, που προκύπτει από τις αναγνωρισμένες αγορές πελατών λιανικής.

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

«**Novus Customer Bonus**»: Το χρηματικό ποσό που λαμβάνει ο πρώτος FBO με δικαίωμα χονδρικής βάσει Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών των Novus Customers και των ομάδων τους μέχρι ο Novus Customer αποκτήσει το δικαίωμα χονδρικής στον προσωπικό του κωδικό. Το Novus Customer Bonus κυμαίνεται από 5%-18% ανάλογα με το επίπεδο που έχει κατακτήσει ο FBO στο Marketing Plan.

«**Προσωπική Έκπτωση**»: Η έκπτωση, υπολογιζόμενη ως ένα ποσοστό της Προτεινόμενης Λιανικής Τιμής (ΠΛΤ) χωρίς το Φ.Π.Α., από 5-18% ανάλογα με το επίπεδο πωλήσεων κάθε FBO και το επίπεδο του στο σύστημα Marketing. Η εν λόγω έκπτωση αφαιρείται από τη Χονδρική Τιμή προκειμένου να καθορίσει την Προσαρμοσμένη Τιμή Χονδρικής.

Κέρδος Novus Customer (Κέρδος NCP): Η διαφορά της τιμής Novus Customer με τη Χονδρική Τιμή, που καταβάλλεται στον πρώτο FBO με δικαίωμα Χονδρικής στη σειρά αναδοχής για τις Αναγνωρισμένες Αγορές του Novus Customer που δεν έχει αποκτήσει ακόμα το δικαίωμα αγοράς σε Χονδρική Τιμή.

Novus Customer

- Όλοι οι Novus Customers λαμβάνουν 15% έκπτωση επί των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών τους.

Το επίπεδο του **Assistant Supervisor** επιτυγχάνεται πραγματοποιώντας 2 εγχώρια Προσωπικά και Non-Manager CC σε οποιαδήποτε Operating Company (μόνο σε μία) επιλέξετε σε δυο συνεχόμενους ημερολογιακούς μήνες. Οι Assistant Supervisors με δικαίωμα χονδρικής λαμβάνουν:

- 30% έκπτωση στα προϊόντα συν 5% Προσωπική Έκπτωση επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών τους.
- 15% Κέρδος Novus Customer (Κέρδος NCP) από αγορές των Novus Customer που είναι απευθείας ανάδοχοι και των ομάδων τους.
- 5% Προσωπικό Bonus για όλες τις Αναγνωρισμένες Αγορές των Πελατών Λιανικής.
- 5% Novus Customer Bonus από αγορές των Novus Customer που είναι απευθείας ανάδοχοι και των ομάδων τους.

Το επίπεδο του **Supervisor** επιτυγχάνεται πραγματοποιώντας 25 εγχώρια Προσωπικά και Non-Manager CC σε οποιαδήποτε Operating Company (μόνο σε μία) επιλέξετε σε δυο συνεχόμενους ημερολογιακούς μήνες. Οι Supervisors με δικαίωμα χονδρικής λαμβάνουν:

- 30% έκπτωση στα προϊόντα συν 8% Προσωπική Έκπτωση επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών τους.
- 15% Κέρδος Novus Customer (Κέρδος NCP) από αγορές των Novus Customer που είναι απευθείας ανάδοχοι και των ομάδων τους.
- 8% Προσωπικό Bonus για όλες τις Αναγνωρισμένες Αγορές των Πελατών Λιανικής.
- 8% Novus Customer Bonus από αγορές των Novus Customer που είναι απευθείας ανάδοχοι και των ομάδων τους.
- 3% Bonus Ποσοτήτων επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων των Assistant Supervisors και των Αναγνωρισμένων Αγορών της ομάδας τους.

Το επίπεδο του **Assistant Manager** επιτυγχάνεται πραγματοποιώντας 75 εγχώρια Προσωπικά και Non-Manager CC σε οποιαδήποτε Operating Company (μόνο σε μία) επιλέξετε σε δυο συνεχόμενους ημερολογιακούς μήνες. Οι Assistant Managers με δικαίωμα χονδρικής λαμβάνουν:

- 30% έκπτωση στα προϊόντα συν 13% Προσωπική Έκπτωση επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών τους.
- 15% Κέρδος Novus Customer (Κέρδος NCP) από αγορές των Novus Customer που είναι απευθείας ανάδοχοι και των ομάδων τους.
- 13% Προσωπικό Bonus για όλες τις Αναγνωρισμένες Αγορές των Πελατών Λιανικής.
- 13% Novus Customer Bonus από αγορές των Novus Customer που είναι απευθείας ανάδοχοι και των ομάδων τους.
- 5% Bonus Ποσοτήτων επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων των Supervisors και των Αναγνωρισμένων Αγορών της ομάδας τους.
- 8% Bonus Ποσοτήτων επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων των Assistant Supervisors και των Αναγνωρισμένων Αγορών της ομάδας τους.

Το επίπεδο του **Manager** επιτυγχάνεται πραγματοποιώντας 120 εγχώρια Προσωπικά και Non-Manager CC σε οποιαδήποτε Operating Company (μόνο σε μία) επιλέξετε σε

δύο συνεχόμενους ημερολογιακούς μήνες. Οι Αναγνωρισμένοι Managers με δικαίωμα χονδρικής λαμβάνουν:

- 30% έκπτωση στα προϊόντα συν 18% Προσωπική Έκπτωση επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων Αγορών τους.
- 15% Κέρδος Novus Customer (Κέρδος NCP) από αγορές των Novus Customer που είναι απευθείας ανάδοχοι και των ομάδων τους.
- 18% Προσωπικό Bonus για όλες τις Αναγνωρισμένες Αγορές των Πελατών Λιανικής.
- 18% Novus Customer Bonus από αγορές των Novus Customer που είναι απευθείας ανάδοχοι και των ομάδων τους.
- 5% Bonus Ποσοτήτων επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων των Assistant Managers και των Αναγνωρισμένων Αγορών της ομάδας τους.
- 10% Bonus Ποσοτήτων επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων των Supervisors και των Αναγνωρισμένων Αγορών της ομάδας τους.
- 13% Bonus Ποσοτήτων επί όλων των Προσωπικών Αναγνωρισμένων των Assistant Supervisors και των Αναγνωρισμένων Αγορών της ομάδας τους.

Οι Managers έχουν το δικαίωμα να λαμβάνουν bonus και CC από τους Managers του δικτύου τους (βλ. παρ. 4.34 - 4.41).

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

IV. Ο ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΩΝ BONUS

- 4.13. Όλα τα bonus υπολογίζονται με βάση τις Προτεινόμενες Τιμές Λιανικής (SRP), εξαιρουμένου του Φ.Π.Α.
- 4.13.1 Προκειμένου να λάβετε το μόνους του τρέχοντος μήνα, θα πρέπει να πραγματοποιήσετε τις παραγγελίες σας, τις εργάσιμες ημέρες λειτουργίας της Εταιρείας τηλεφωνικώς ή μέσω fax ή με e-mail έως τις 4.00 μ.μ. είτε μέσω των καταστημάτων μας μέχρι και τις 9.00 μ.μ., είτε ηλεκτρονικά μόνο μέσω του www.foreverliving.com έως τις 11.59 μ.μ. της τελευταίας ημερολογιακής ημέρας του τρέχοντος μήνα.
- 4.14. Η Προσωπική Έκπτωση, το Προσωπικό Bonus και το Novus Customer Bonus ενός FBO, συμπεριλαμβανομένων και αυτών που λαμβάνει από τους Novus Customers της πρώτης του γενιάς, αποδίδονται στον FBO που έχει τουλάχιστον κατακτήσει το επίπεδο του Assistant Supervisor με δικαίωμα χονδρικής στο Σύστημα Marketing, ανεξάρτητα από το αν κρίνονται ως Ενεργοί ή όχι για το συγκεκριμένο μήνα.
- 4.15. Για να θεωρηθεί ένας FBO κατάλληλος να λαμβάνει Bonus Ποσοτήτων ή κάποιο άλλο bonus από τους FBO της ομάδας του κατά τη διάρκεια ενός μήνα, θα πρέπει να έχει κατακτήσει τουλάχιστον το επίπεδο του Supervisor και να είναι Ενεργός κατά τη διάρκεια του μήνα.

- 4.15.1. Όλοι οι FBO που έχουν προκριθεί στο επίπεδο του Assistant Supervisor με δικαίωμα χονδρικής ή ανώτερο αυτού, θα εισπράττουν το κέρδος Novus Customer (NCP μείον τη Χονδρική Τιμή) επί των αγορών των Novus Customer του δικτύου τους και επιπροσθέτως, θα λαμβάνουν Novus Customer Bonus επί των αγορών αυτών.
- 4.15.2 Οι Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές κάθε Novus Customer θα προσμετρώνται ως Προσωπικές Αναγνωρισμένες Αγορές του απευθείας Αναδόχου του.
- 4.16. Τα bonus των FBO υπολογίζονται με βάση τη θέση τους στο Σύστημα Marketing της Εταιρείας. Τα bonus αποδίδονται με βάση το επίπεδο που βρίσκεται ο FBO, τη στιγμή που πραγματοποιούνται οι παραγγελίες των προϊόντων. Π.χ. εάν ένας Assistant Supervisor κάνει μέσα σε ένα μήνα 80 CC, θα κερδίσει ένα 5% από τα πρώτα 25 CC, 8% από τα υπόλοιπα 50 CC και 13% από τα υπολειπόμενα 5 CC.
- 4.17. Ο FBO που είναι Assistant Supervisor, Supervisor ή Assistant Manager δεν λαμβάνει Bonus Ποσοτήτων από κανένα FBO της Ομάδας του, εάν αυτός (ο FBO) είναι στο ίδιο επίπεδο με αυτόν, στο Σύστημα Marketing. Ωστόσο ο FBO αυτός θα λάβει τα CC, με σκοπό να καθορισθεί εάν έχει επιτευχθεί ανώτερο επίπεδο στο Σύστημα Marketing ή για κάποιο κίνητρο.
- 4.18. Οι FBO έχουν την υποχρέωση να παρακολουθούν τόσο τα προσωπικά τους CC όσο και όλα τα CC του δικτύου τους για το αν πληρούν τα κριτήρια καταλληλότητας για την Ενεργή ιδιότητα, απαιτήσεις για τα Bonus Ηγεσίας, τη συμμετοχή τους στα κίνητρα ή για την αλλαγή επιπέδου. Η Εταιρεία δεν φέρει καμία ευθύνη αν κάποιος FBO χάσει την προθεσμία να αποκτήσει το κίνητρο, το επίπεδο, την ενεργή ιδιότητα ή τις απαιτήσεις για κάποιο άλλο Bonus.
- 4.19. Οι FBO οι οποίοι δεν είναι Ενεργοί κάποιο μήνα, δεν έχουν το δικαίωμα να εισπράξουν το Bonus Ποσοτήτων, εκτός από το Προσωπικό Bonus και το Novus Customer Bonus, το οποίο προκύπτει άμεσα ως Ανάδοχος των Novus Customer. Μπορούν να επανακτήσουν το δικαίωμα να λαμβάνουν το Bonus από ολόκληρο το δίκτυό τους, μόνο όταν γίνουν πάλι Ενεργοί, χωρίς όμως να έχουν το δικαίωμα τον μήνα, που θα γίνουν Ενεργοί, να εισπράξουν και το bonus κάποιου προηγούμενου μήνα, στον οποίο δεν ήταν Ενεργοί.
- 4.20. Εάν κάποιος FBO δεν είναι Ενεργός και χάσει το bonus του, αυτό αποδίδεται στον Ανάδοχό του που είναι Ενεργός. Η Εταιρεία δεν υποχρεώνει τον Ανάδοχο να μοιραστεί αυτό το bonus με FBO, ο οποίος το έχασε.
- 4.21. Όλα τα bonus πληρώνονται κάθε 15 του επόμενου μήνα από το μήνα που ο FBO πραγματοποίησε τις αγορές του, σε τραπεζικό λογαριασμό (IBAN) της τράπεζας Alpha Bank που συνεργάζεται η Εταιρεία και συμπληρώνεται από τον ίδιο στην Αίτηση Εγγραφής. Ο FBO μπορεί να ανοίξει αριθμό λογαριασμού στην Alpha Bank χωρίς καμιά επιβάρυνση ή ελάχιστο ποσό κατάθεσης, συμπληρώνοντας τα απαραίτητα στοιχεία στο έντυπο που υπάρχει στην τελευταία σελίδα και καταθέτοντάς το στην Τράπεζα. Έτσι, εάν ο FBO έκανε αγορές τον μήνα Ιανουάριο, θα λάβει το bonus αυτού του μήνα

στις 15 Φεβρουαρίου. Όταν η 15η μέρα του μήνα είναι Σάββατο, η πληρωμή γίνεται Παρασκευή (14η μέρα) και όταν είναι Κυριακή, η πληρωμή γίνεται Δευτέρα (16η μέρα). Το ίδιο ισχύει και για τις επίσημες αργίες.

4.21.1. Η πληρωμή Bonus γίνεται μέσω αυτοματοποιημένης διαδικασίας από το μηχανογραφικό πρόγραμμα της εταιρείας και προκειμένου να πραγματοποιηθεί απαιτούνται τα εξής στοιχεία:

- Αριθμός τραπεζικού λογαριασμού Alpha Bank (IBAN) • ΑΦΜ • Δ.Ο.Υ. • Διεύθυνση
- Αριθμός Δελτίου Ταυτότητας (ΑΔΤ) • Τηλέφωνο επικοινωνίας.
- Απαραίτητο στοιχείο αποτελεί το e-mail και ο αριθμός κινητού τηλεφώνου.

Κάθε νέο μέλος θα πρέπει στην Αίτηση Εγγραφής να συμπληρώνει υποχρεωτικά τα ανωτέρω στοιχεία προκειμένου αυτή να καταχωρείται στα συστήματα της εταιρείας και να θεωρείται έγκυρη.

Αν κάποιος FBO διαθέτει ήδη τραπεζικό λογαριασμό ή είναι συνδικαιούχος σε λογαριασμό στην ALPHA BANK δεν χρειάζεται να ανοίξει νέο λογαριασμό. Χρειάζεται όμως να ενημερώσει την Οικονομική Διεύθυνση για τον αριθμό λογαριασμού.

Η αυτόματη διαδικασία πληρωμής των Bonus απαιτεί τόσο την επεξεργασία / έλεγχο των στοιχείων όσο και τη συνεργασία με το μηχανογραφικό σύστημα της Alpha Bank. Για να γίνει η αυτόματη πληρωμή του ποσού bonus στις 15 του μήνα, θα πρέπει η Οικονομική Διεύθυνση να έχει ενημερωθεί με τα απαραίτητα στοιχεία, μέχρι τις 5 του τρέχοντος μήνα. Αν τα στοιχεία αυτά δοθούν μετά τις 5 του μήνα η πληρωμή θα προγραμματιστεί για τις 15 του επόμενου μήνα.

4.22. Εάν κάποιος FBO δεν έχει συμπληρώσει τον τραπεζικό λογαριασμό του στην Αίτηση Εγγραφής και θέλει να τον καταθέσει στην εταιρεία ή αν επιθυμεί να αλλάξει τον τραπεζικό λογαριασμό του, θα πρέπει να ενημερώσει την Εταιρεία μέχρι την 5η ημέρα του μήνα ώστε να μπορέσει να πραγματοποιηθεί η κατάθεση των bonus στις 15 του τρέχοντος μήνα.

4.23. Οι FBO της εταιρείας χωρίζονται σε δύο βασικές κατηγορίες.

Στους **επιτηδευματίες** οι οποίοι εκδίδουν Τιμολόγιο Παροχής Υπηρεσιών (ΤΠΥ) για την πληρωμή των Bonus τους και στους **ιδιώτες** οι οποίοι δεν εκδίδουν κάποιο τιμολόγιο για την πληρωμή των Bonus τους.

Ειδικότερα, οι FBO που εκδίδουν ΤΠΥ, θα πρέπει να επικοινωνούν με την Οικονομική Διεύθυνση της εταιρείας, από την 4η εργάσιμη ημέρα και μέχρι τις 10 κάθε μήνα, ώστε να εκδώσουν το ΤΠΥ έγκαιρα.

Για την πληρωμή των Bonus, απαραίτητη προϋπόθεση είναι το **πρωτότυπο ΤΠΥ** να έχει παραληφθεί από την Οικονομική Διεύθυνση μέχρι και τις 10 κάθε μήνα. Αν το τιμολόγιο παραληφθεί μετά τις 10 του μήνα αλλά πριν τις 25, τότε η πληρωμή των Bonus θα γίνει την τελευταία εργάσιμη ημέρα του μήνα.

Η Εταιρεία πληρώνει τα Bonus σε **Ιδιώτες** και μέχρι του ποσού των € 5.000 μικτά ετησίως, παρακρατώντας το 23,6 % (φόρος και χαρτόσημο), με Απόδειξη Επαγγελματικής Δαπάνης (ΑΕΔ). Αν το ποσό των Bonus, σε ετήσια βάση, υπερβεί το ποσό των € 5.000 μικτά και

μέχρι τις € 10.000 μικτά, για να μπορέσει η Εταιρεία να προχωρήσει με την πληρωμή και των επόμενων € 5.000 μικτά, θα πρέπει να λάβει μια υπεύθυνη δήλωση του Ν. 1599 (παρέχεται με προτυπωμένο κείμενο από την Οικονομική Διεύθυνση της εταιρείας), με γνήσιο υπογραφής του FBO επικυρωμένο από ΚΕΠ ή Αστυνομικό Τμήμα, που να δηλώνει ο ιδιώτης FBO πως δεν έχει άλλο εισόδημα από μη εξαρτημένη εργασία στην Ελλάδα. Αν το ποσό των € 10.000 μικτών συμπληρωθεί πριν το τέλος του χρόνου, βάσει του ισχύοντος φορολογικού νόμου ο FBO θα πρέπει να κάνει έναρξη επιτηδεύματος στην εφορία, όπου ανήκει. Στη περίπτωση αυτή, δεν υπάρχει η παρακράτηση φόρου 23,6%. Η Εταιρεία πληρώνει στον FBO το Bonus πλέον τον αναλογούν ισχύοντα Φ.Π.Α. (23%), τον οποίο αποδίδει ο FBO στην εφορία. Για περισσότερες πληροφορίες παρακαλούνται οι FBO να επικοινωνούν με την Οικονομική Διεύθυνση της Εταιρείας.

- 4.24 Στους FBO που έχουν διευθύνσει εξωτερικού θα πρέπει το μικτό ποσό των Bonus να υπερβαίνει τα € 100 το μήνα ή σωρευτικά για περισσότερους μήνες προκειμένου να γίνει πληρωμή. Αν ο FBO εξωτερικού αποστείλει επίσημο τιμολόγιο και κάποια ακόμα απαραίτητα έγγραφα (επικοινωνήστε με την Οικονομική Διεύθυνση) που να αποδεικνύουν ότι είναι μόνιμος κάτοικος εξωτερικού δεν υπάρχει καμία παρακράτηση φόρου 23,6% ούτε περιορισμός στο ετήσιο ποσό των Bonus (€ 5.000). Διαφορετικά υπάρχει περιορισμός μέχρι € 5.000 μικτά ετησίως και παρακράτηση φόρου 23,6%. Στην περίπτωση εξόφλησης Bonus FBO εξωτερικού όλες οι τραπεζικές προμήθειες επιβαρύνουν τον FBO.

Τυχόν Λάθη ή Απορίες

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

V. ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ MANAGERS & ΑΝΩ

- 4.25. Ένας FBO για να εξελιχθεί περισσότερο στο Σύστημα Marketing της Εταιρείας, θα πρέπει να συνεχίσει όχι μόνο να συστήνει νέους FBO στην Εταιρεία, αλλά να τους υποστηρίζει, ώστε να κατακτήσουν το επίπεδο του Manager. Ένας FBO, θεωρείται **Manager Δικτύου** μόνο στο κράτος όπου έγινε Manager, κάνοντας 120 CC σε ένα ή δύο συνεχόμενους μήνες. Θα θεωρείται Μετατιθέμενος Manager, σε όλες τις άλλες χώρες όπου εγγράφεται, μέχρι να κάνει 120 CC, σε ένα ή δύο συνεχόμενους μήνες και σε αυτές τις χώρες. Μετατιθέμενοι Managers δεν υπολογίζονται για τα επίπεδα Senior Manager και άνω. Ένας FBO που είναι Manager και έχει Managers 1ης γενιάς σε άλλες χώρες, καταλαμβάνει μόνο τους αντίστοιχους τίτλους Manager και την καρφίτσα που τους συνοδεύει (π.χ. Sapphire Managers με 6 Managers στην Ελλάδα και 3 Managers 1ης γενιάς, σε άλλες χώρες). Για την απολαβή και των Gem Bonus που συνοδεύουν κάθε τίτλο Gem Manager, επιβάλλεται όλοι οι

Managers να ανήκουν στην ίδια χώρα που ανήκει και ο Manager Ανάδοχός τους. Οι καρφίτσες αναγνώρισης από Managers και Άνω δίνονται στο άτομο ή στα άτομα που εμφανίζονται στην Αίτηση Εγγραφής στα καταχωρημένα αρχεία της Εταιρείας μόνο σε Success Day ή σε άλλες Αναγνωρισμένες Συναντήσεις που οργανώνονται από την Εταιρεία.

Senior Manager

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

Soaring Manager

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

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

ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ GEM MANAGER

Sapphire Manager

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

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

Diamond Sapphire Manager

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

- Ο Diamond Sapphire Manager βραβεύεται επίσης με ένα ειδικά σχεδιασμένο Μπρούτζινο Άγαλμα με το σήμα της Εταιρείας.
- Επιπλέον θα λάβει ένα ταξίδι 5 ημερών (4 διανυκτερεύσεων), με όλα τα έξοδα πληρωμένα σε ένα πολυτελές θέρετρο εντός της Περιφέρειάς του.

Diamond Manager

Όταν ένας Manager έχει γίνει Ανάδοχος και έχει δημιουργήσει 25 Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς, τότε γίνεται Diamond Manager και βραβεύεται με μία Χρυσή Καρφίτσα

με 1 μεγάλο Διαμάντι. Σε αυτό το επίπεδο αποδίδονται επίσης τα εξής προνόμια:

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

Double Diamond Manager

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

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

Triple Diamond Manager

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

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

Diamond Centurion Manager

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

VI. EAGLE MANAGERS



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

επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager, σε κάθε Manager που:

1. Είναι ενεργός και έχει δικαίωμα στα Bonus Ηγεσίας, κάθε μήνα. Δεν είναι απαραίτητο να έχει downtime Manager, αρκεί να πραγματοποιεί τις προϋποθέσεις των Bonus Ηγεσίας (τα 12 CC προσωπικά + Non Manager) κάθε μήνα του κινήτρου. Τα Case Credits που πραγματοποιούνται κατά τη διάρκεια των μηνών που δεν έχετε συμπληρώσει τα 12CC ΔΕΝ θα υπολογίζονται στο κίνητρο.
2. Έχει συνολική παραγωγή τουλάχιστον 720 Case Credits, εκ των οποίων τουλάχιστον 100 ΝΕΑ CC, δηλαδή να προέρχονται από νέες προσωπικές εγγραφές πρώτης γενιάς και του δικτύου τους.
3. Πραγματοποιεί προσωπική εγγραφή και ανάπτυξη τουλάχιστον δύο νέων Supervisors διαφορετικής γραμμής.
4. Παρακολουθεί και υποστηρίζει τα σεμινάρια της Εταιρείας.

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

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

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

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

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

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

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

(η) Εάν ένας FBO πετύχει το επίπεδο του Manager μετά την έναρξη του κινήτρου:

1) Μπορεί να υπολογίζει κάθε Novus Customer που εγγράφεται κατά τη διάρκεια του τελευταίου μήνα της επίτευξης του επιπέδου Manager, για την προϋπόθεση των νέων Supervisor για το συγκεκριμένο ημερολογιακό έτος του Προγράμματος του Eagle Manager.
2) Οι προϋποθέσεις για την αναγνώριση του Eagle Manager ΔΕΝ υπολογίζονται προκαταβολικά. Αντίθετα, τα 720 Συνολικά/100 ΝΕΑ CC και οι 2 νέοι Supervisors πρέπει να επιτευχθούν μέσα στο υπόλοιπο της διάρκειας του κινήτρου μετά την επίτευξη του επιπέδου Manager.

4.27. Με την ολοκλήρωση των προϋποθέσεων για την επίτευξη της αναγνώρισης του Eagle Manager, θα απονεμηθεί στον εν λόγω Manager ένα ταξίδι για τη συμμετοχή στο επίσιο Eagle Manager's Retreat που γίνεται στην αντίστοιχη περιφέρειά τους. Αυτό θα περιλαμβάνει:

- 1) Αεροπορικά εισιτήρια για δύο άτομα και τρεις διανυκτερεύσεις.
- 2) Μια πρόσκληση για την αποκλειστική εκπαίδευση των Eagle Managers.
- 3) Πρόσβαση σε όλες τις εκδηλώσεις που σχετίζονται με το Eagle Manager's Retreat.

VII. « ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΚΟΙ » MANAGERS

4.28. Όταν η Συνεργασία ενός Manager καταγγελθεί, ολόκληρη η ομάδα του που έχει δημιουργήσει κάτω από αυτόν, θα αναβαθμισθεί και θα τεθεί υπό τον υπάρχοντα Ανάδοχο του.

4.29. Αν ο εν λόγω Manager, του οποίου η Συνεργασία καταγγέλθηκε, είναι Αναγνωρισμένος Manager και έχει επίσης Αναγνωρισμένους Managers 1ης Γενιάς στην Ομάδα του, αυτοί οι Managers θα περάσουν ως «Κληρονομικοί» Managers στον αμέσως πιο πάνω Αναγνωρισμένο Manager. Επίσης, ένας από αυτούς τους Managers μπορεί να επιλεγεί ως «Ανάδοχος» Manager για να αναπληρώσει τον Manager 1ης γενιάς, του οποίου έχει καταγγελθεί ο Κωδικός FBO.

4.30. Οι υπόλοιποι «Κληρονομικοί» Managers δεν επηρεάζουν τον όγκο των Bonus Ποσοτήτων ή των Bonus Ηγεσίας που αποδίδονται σε κάθε Manager ή τους ανωτέρους του. Η δραστηριότητα ενός Κληρονομικού Manager, παρ' όλα αυτά, δεν μετρά για το Gem Bonus, τη μείωση των CC για το Πρόγραμμα Κινήτρων ή για την απόκτηση ιδιότητας Gem Manager.

4.31. **Μετατιθέμενοι Managers**

Ένας Manager που εγγράφεται σε μια χώρα εκτός της δικής του, είναι «Μετατιθέμενος» Manager. Το Επίπεδο αυτό δεν λαμβάνεται υπ' όψιν και δεν μετράει στην περίπτωση

που ο Ανάδοχος του Μετατιθέμενου Manager διεκδικεί κάποιες απολαβές, όπως είναι η ιδιότητα του Gem Manager, για το Gem Bonus ή τη μείωση των CC στο Πρόγραμμα Κινήτρων.

VIII. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΕΠΑΝΑΚΤΗΣΗΣ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΟΣ

4.32. Εάν κάποιος FBO είναι Μετατιθέμενος, Κληρονομικός ή Μη Αναγνωρισμένος Manager, μπορεί να γίνει Αναγνωρισμένος Manager αν πληροί τις παρακάτω προϋποθέσεις:

- Πρέπει να είναι Ενεργός με 4 CC (βλ. 2.4) για κάθε μήνα της διαδικασίας επαναπρόκρισης, ΚΑΙ
- Πρέπει να έχει πραγματοποιήσει ένα συνολικό αριθμό 120 CC προσωπικών και Non Manager Αναγνωρισμένων Αγορών μέσα σε οποιουδήποτε δύο συνεχόμενους μήνες. Μπορεί να χρησιμοποιήσει τα CC που δεν έχουν σχέση με υφιστάμενο Manager για να ανέβει, από τον τελευταίο μήνα που ανέβηκε στη θέση του Μη Αναγνωρισμένου Manager, και να γίνει Αναγνωρισμένος Manager, με τον όρο ότι αυτός ο επαναπροσδιορισμός θέσης θα γίνει μέσα στον αμέσως επόμενο μήνα. Αν ο Manager είναι «Μετατιθέμενος» ή «Κληρονομικός», μπορεί να χρησιμοποιήσει τα CC που έχει κάνει τον μήνα που η θέση του άλλαξε σε «Μετατιθέμενο» ή «Κληρονομικό».
- Δεν μετρούν τα Case Credits που προέρχονται από τον FBO που τον προώθησε στη θέση του Μη Αναγνωρισμένου, ενώ μπορούν να μετρήσουν τα Case Credits που προέρχονται από άλλες γραμμές του δικτύου από τις οποίες δεν οφείλεται η προώθηση.
- Από την ημέρα που έχει φτάσει τα 120 προσωπικά και «Non Manager» CC, θα αρχίσει να λαμβάνει Bonus Ηγεσίας και CC Ηγεσίας από παραγγελίες που έχουν γίνει μετά από αυτή την ημερομηνία, εφόσον έχει γίνει Manager που δικαιούται Bonus Ηγεσίας.

4.33. Εάν η θέση ενός FBO επαναπροσδιοριστεί σε ξένη χώρα, πρέπει να έχει την Ενεργή ιδιότητα είτε στη δική του χώρα, είτε στη χώρα όπου αποκτά ιδιότητα Αναγνωρισμένου Manager.

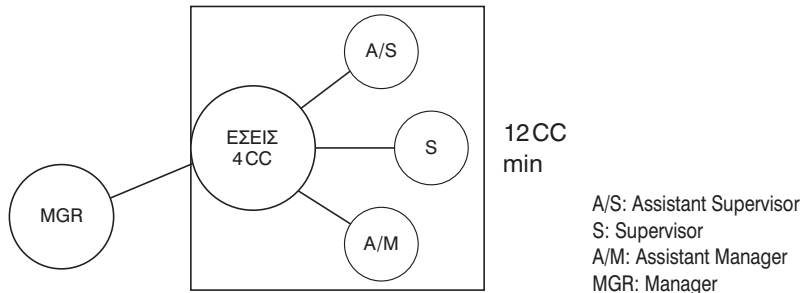
4.33.1. Οι Κληρονομικοί Managers μπορούν να αποκτήσουν την ιδιότητα του Manager δικτύου για τον νέο ανάδοχο. Προκειμένου να το επιτύχουν, οι Κληρονομικοί Managers πρέπει να εκπληρώσουν ξανά τις προϋποθέσεις των 120 Case Credits εντός περιόδου ενός ή δύο συνεχόμενων ημερολογιακών μηνών, ενώ μπορούν να προσμετρούν μόνο τα προσωπικά και non-Manager Case Credits προκειμένου να συγκεντρώσουν τα απαιτούμενα 120 Case Credits.

Όταν ένας FBO καταγγέλλει τη συνεργασία του με την Εταιρεία ή όταν η Εταιρεία

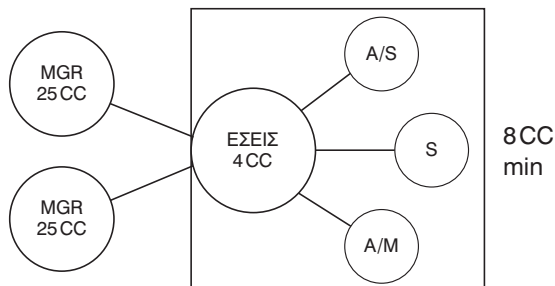
- 4.33.2 καταγγέλλει τη συνεργασία της με τον FBO, τότε όλο το δίκτυό του μεταφέρεται κάτω από τον προηγούμενο Ανάδοχό του με την ίδια ακολουθία αναδοχής.

IX. BONUS ΗΤΕΣΙΑΣ

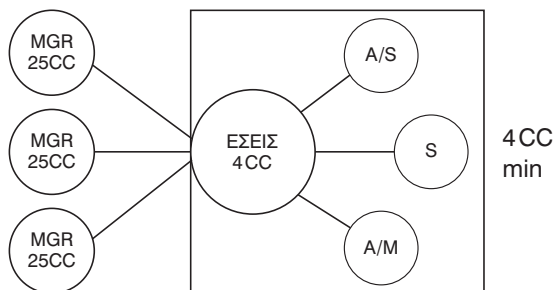
- 4.34. Όταν ένας FBO γίνει Αναγνωρισμένος Manager θα πρέπει να στηρίζει τους κατώτερους στην ιεραρχία FBO του, με σκοπό να τους βοηθήσει να επιτύχουν ως FBO της Forever. Ένας Ενεργός Αναγνωρισμένος Manager γίνεται Manager Ηγεσίας, όταν έχει τουλάχιστον ένα (1) Manager κάτω από αυτόν και αποκτά το δικαίωμα να λαμβάνει το Bonus Ηγεσίας αν έχει Αναγνωρισμένες Αγορές 12 ή περισσότερων προσωπικών ή/και “Non Manager” CC ανά μήνα. (“Non Manager” CC είναι αυτά που δεν προέρχονται από ένα Manager, Ενεργό ή μη Ενεργό).
- 4.35. Το Bonus Ηγεσίας μπορεί να δοθεί με τα κάτωθι ποσοστά, στους Αναγνωρισμένους Managers οι οποίοι έχουν κατώτερους στην ιεραρχία Managers:
- 6% Bonus καταβάλλεται επί όλων των Managers Πρώτης Γενιάς και επί των αγορών της Ομάδας τους.
 - 3% Bonus καταβάλλεται επί όλων των Managers Δεύτερης Γενιάς και επί των αγορών της Ομάδας τους.
 - 2% Bonus καταβάλλεται επί όλων των Managers Τρίτης Γενιάς και επί των αγορών της Ομάδας τους.
1. Το Bonus Ηγεσίας και τα CC Ηγεσίας ενός Manager που έχει δικαίωμα για Bonus Ηγεσίας θα διανεμηθούν αναλογικά στους ανώτερους Managers, που έχουν δικαίωμα να λάβουν το Bonus Ηγεσίας. Συγκεκριμένα, στους Managers καταβάλλονται CC από τις Αναγνωρισμένες Αγορές των Managers του δικτύου τους, ως εξής:
- 40% των συνολικών CC από τους Managers Πρώτης Γενιάς και των Ομάδων τους
 - 20% των συνολικών CC από τους Managers Δεύτερης Γενιάς και των Ομάδων τους
 - 10% των συνολικών CC από τους Managers Τρίτης Γενιάς και των Ομάδων τους
- 4.36. Ένας Ενεργός Αναγνωρισμένος Manager μπορεί να μειώσει τη μηνιαία απαίτηση των CC από 12 CC σε 8 CC ή 4 CC, αν έχει Ενεργούς Αναγνωρισμένους Managers, οι οποίοι έχουν Αναγνωρισμένες Αγορές τουλάχιστον 25 (Total Case Credits) ή περισσότερων CC μηνιαίως, όπως αυτές εμφανίζονται στη Μηνιαία Κίνηση Δικτύου (Bonus Recap) του προηγούμενου μήνα, κάθε υφιστάμενου Manager.
- 4.37. Όταν ένας Ενεργός Αναγνωρισμένος Manager παράγει 12 CC Προσωπικά ή/και Non Manager, έχει το δικαίωμα να αποκτήσει όλα τα αντίστοιχα Bonus Ηγεσίας (βλ. παρ. 4.35).



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



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



- 4.40. Ένας Manager μπορεί να συνυπολογίσει κάθε Ενεργό Αναγνωρισμένο Manager του δικτύου του (όχι απαραίτητα 1ης γενιάς), που να έχει Αναγνωρισμένες Αγορές τουλάχιστον ίσες με 25 CC κάθε μήνα (25 Total Case Credits), σύμφωνα με το Bonus Recap του προηγούμενου μήνα, για να μειώσει τη μηνιαία απαίτηση από 12 CC σε 8 ή 4 CC. Τα 25 CC αυτού του Ενεργού Αναγνωρισμένου Manager, μπορούν να αποτελούνται από τα προσωπικά ή/και τα Non-Manager CC του και επιπρόσθετα να περιλαμβάνουν και το ποσοστό των CC από κάποιον Manager που βρίσκεται σε χαμηλότερο επίπεδο ιεραρχίας (βλ. παρ. 4.35.1).
- 4.41. Αν ένας Αναγνωρισμένος Manager δεν είναι Ενεργός (βλ. 2.4) για 3 συνεχόμενους μήνες ή και περισσότερο, τότε δεν δικαιούται Bonus Ηγεσίας. Προκειμένου να αρχίσει να λαμβάνει Bonus Ηγεσίας θα πρέπει να είναι Ενεργός και να έχει Αναγνωρισμένες Αγορές 12 ή και περισσότερων CC σε προσωπικά ή/και Non Manager (ή 8 CC ή 4 CC ανάλογα με την περίπτωση) για 3 συνεχόμενους μήνες προτού επανακτήσει το δικαίωμα να λάβει Bonus Ηγεσίας τον τέταρτο μήνα. Αυτά τα 12 CC Αναγνωρισμένων Αγορών πρέπει να έχουν πραγματοποιηθεί στη χώρα που κατοικεί ο FBO, ακόμα κι αν δεν έχει Managers στο δίκτυό του.
- 4.41.1. Ένας Manager που δεν είναι Ενεργός δεν θα εισπράττει το Bonus Ποσοτήτων για την ομάδα του κατά τον συγκεκριμένο μήνα και δεν θα θεωρείται Ενεργός FBO. Το μη εισπραχθέν Bonus Ποσοτήτων θα καταβάλλεται στον αμέσως επόμενο Ενεργό Ανάδοχο Manager και ούτω καθεξής.
- Ο Manager που στερείται οιοδήποτε Bonus Ποσοτήτων δύναται να προκριθεί ως Ενεργός Manager τον επόμενο μήνα (χωρίς αναδρομική ισχύ).

X. GEM BONUS

Οι Gem Managers που έχουν δικαίωμα να λάβουν Bonus Ηγεσίας, στη χώρα που εκπληρώνουν τις προϋποθέσεις, και έχουν τον απαιτούμενο αριθμό Managers πρώτης γενιάς στο δίκτυό τους κατά τη διάρκεια ενός μήνα, ή τον απαιτούμενο αριθμό Downline Managers από διαφορετικές γραμμές που έχουν πετύχει περισσότερα από 25 Συνολικά CC τον προηγούμενο μήνα, έχουν το δικαίωμα να λάβουν επιπλέον το Gem Bonus. Το Gem Bonus είναι βασισμένο στη συνολική Προτεινόμενη Λιανική Τιμή (ΠΛΤ) της παραγωγής από Προσωπικά και Non-Manager CC των 1ης, 2ης και 3ης γενιάς Managers στη χώρα αυτή κατά τη διάρκεια αυτού του μήνα, εφόσον πληρούν τις παρακάτω προϋποθέσεις:

- 4.42. Οι Gem Managers που έχουν 9 ή περισσότερους Ενεργούς Εγχώριους Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς για ένα μήνα ή 9 Downline Managers διαφορετικής γραμμής που έχουν πετύχει 25 ή και περισσότερα συνολικά CC, θα λάβουν ένα πρόσθετο 1% για όλους τους Managers Πρώτης, Δεύτερης και Τρίτης Γενιάς και για όλες τις Αναγνωρισμένες

Αγορές της ομάδας τους γι' αυτόν τον μήνα (Το Bonus Ηγεσίας γίνεται πλέον 7% - 4% - 3%). («Κληρονομικοί», «Μετατιθέμενοι» ή Μη Αναγνωρισμένοι Managers δεν λαμβάνονται υπόψη).

4.43. Οι Gem Managers που έχουν 17 ή περισσότερους Ενεργούς Εγγχώριους Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς για ένα μήνα ή 17 Downline Managers διαφορετικής γραμμής που έχουν πετύχει 25 ή και περισσότερα συνολικά CC, θα λάβουν ένα επιπλέον 2% για όλους τους Managers Πρώτης, Δεύτερης και Τρίτης γενιάς και για όλες τις Αναγνωρισμένες Αγορές της Ομάδας τους γι' αυτόν τον μήνα (8% - 5% - 4%).

4.44. Οι Gem Managers που έχουν 25 ή περισσότερους Ενεργούς Εγγχώριους Αναγνωρισμένους Managers Πρώτης Γενιάς για ένα μήνα ή 25 Downline Managers διαφορετικής γραμμής που έχουν πετύχει 25 ή και περισσότερα συνολικά CC, θα λάβουν ένα πρόσθετο 3% για όλους τους Managers Πρώτης, Δεύτερης και Τρίτης γενιάς, και για όλες τις Αναγνωρισμένες Αγορές της Ομάδας τους γι' αυτόν τον μήνα (9% - 6% - 5%).

GEM BONUS

	Προϋποθέσεις	1η Γενιά	2η Γενιά	3η Γενιά
Sapphire Manager	9 Ενεργοί Manager 1ης Γενιάς ή 9 Downline Managers διαφορετικής γραμμής που έχουν πετύχει 25 ή και περισσότερα συνολικά CC	7%	4%	3%
Diamond-Sapphire	17 Ενεργοί Manager 1ης Γενιάς ή 17 Downline Managers διαφορετικής γραμμής που έχουν πετύχει 25 ή και περισσότερα συνολικά CC	8%	5%	4%
Diamond Manager	25 Ενεργοί Manager 1ης Γενιάς ή 25 Downline Managers διαφορετικής γραμμής που έχουν πετύχει 25 ή και περισσότερα συνολικά CC	9%	6%	5%

Τα ποσοστά αυτά περιέχουν και τα Bonus Ηγεσίας

Ένας Manager μπορεί να συνυπολογίσει έναν Manager Πρώτης Γενιάς από άλλη χώρα προς το σκοπό εκπλήρωσης των προϋποθέσεων λήψης του Gem Bonus, υπό τον όρο, όμως, ο Manager (από άλλη χώρα) να πληροί τις προϋποθέσεις ως «Ανάδοχος Manager» στη χώρα την οποία ο Manager νομιμοποιείται να λάβει το Gem Bonus. Από την στιγμή που ο Manager (από άλλη χώρα) πληροί τις προϋποθέσεις του Αναγνωρισμένου Manager, θα συνυπολογίζεται για το πρόγραμμα Gem Bonus και για την διάρκεια όσων μηνών ο Manager (από άλλη χώρα) είναι ενεργός στη Χώρα Κατοικίας του.

- 4.45. Το Gem Bonus καταβάλλεται από κάθε χώρα με βάση τις Προτεινόμενες Τιμές Λιανικής (ΠΛΤ) των εγχώριων Προσωπικών και Non – Manager Αναγνωρισμένων Πωλήσεων του Manager στη συγκεκριμένη χώρα. Για να πληροί τους όρους λήψης του Gem Bonus σε οποιαδήποτε χώρα ένας Manager, πρέπει να έχει συμπληρώσει τον απαιτούμενο αριθμό Ενεργών Αναγνωρισμένων Managers πρώτης γενιάς ή τα 25 CC από τους Managers Δικτύου, στην συγκεκριμένη χώρα για τον μήνα για τον οποίο πληροί τις προϋποθέσεις λήψης του Gem Bonus.

XI. CHAIRMAN'S BONUS



CHAIRMAN'S
BONUS

Το Chairman's Bonus, πραγματοποιείται μία φορά τον χρόνο και χαρίζει μεγάλα κέρδη στους FBO που πληρούν τις προϋποθέσεις, εφόσον η χώρα που εκπροσωπούν έχει πραγματοποιήσει συνολικά 3.000 CC για 3 μήνες. Μάλιστα, τα κέρδη αυτά που λαμβάνουν οι FBO είναι επιπλέον από τα bonus τα οποία εισπράττουν κάθε 15 του μήνα, στην εκάστοτε χώρα στην οποία ανήκουν.

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

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

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

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

Κάθε FBO, μετά την επίτευξη του επιπέδου του Αναγνωρισμένου Manager, πρέπει να πληροί ΟΛΕΣ τις παρακάτω προϋποθέσεις είτε στη Χώρα Κατοικίας είτε στη Χώρα Επίτευξης των προϋποθέσεων. Δεν μπορούν να συνδυαστούν από διαφορετικές χώρες.

- 1) Να είστε Ενεργός και να έχετε δικαίωμα στο Bonus Ηγεσίας κάθε μήνα. Δεν είναι απαραίτητο να έχει downline Managers, αρκεί να πραγματοποιεί τα 12 CC (Προσωπικά + Non Manager) κάθε μήνα του κινήτρου. Τα Case Credits που πραγματοποιούνται κατά τη διάρκεια των μηνών που δεν έχετε συμπληρώσει τα 12CC ΔΕΝ θα υπολογίζονται στο κίνητρο.
- 2) Οι ακόλουθες προϋποθέσεις πρέπει να επιτευχθούν σε οποιαδήποτε Χώρα Συμμετοχής:
 - A) Να πληρώτε τις προϋποθέσεις του Προγράμματος Κινήτρων (κίνητρο Αυτοκινήτου).
 - B) Να αγοράζετε προϊόντα μόνο εφόσον το 75% των προηγούμενων αγορών σας έχει χρησιμοποιηθεί.
- Γ) Να χτίζετε την επιχείρησή σας σύμφωνα με τις σωστές αρχές του Δικτυακού Marketing και την Πολιτική της Εταιρείας.
- Δ) Να συμμετέχετε και να υποστηρίζετε τις εκδηλώσεις και τα σεμινάρια της Εταιρείας.
- 3) Η τελική αποδοχή της συμμετοχής σας στο Πρόγραμμα του Chairman's Bonus πρέπει να φέρει την έγκριση των Κεντρικών Γραφείων. Η διοίκηση λαμβάνει υπόψη για το σκοπό αυτό όλες τις διατάξεις της πολιτικής και ιδίως τις διατάξεις της παραγράφου 10.Π.

4.47. **Chairman's Bonus Manager (CBM) Επίπεδο 1.**

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

- 1) Πραγματοποιήστε 700 Προσωπικά και Non-Manager Case Credits κατά τη διάρκεια του κινήτρου μετά την επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager, το άθροισμα των οποίων θα πρέπει να συμπεριλαμβάνει 150 ΝΕΑ CC. Τα ΝΕΑ CC μπορούν να πραγματοποιηθούν και να συνδυαστούν σε οποιαδήποτε χώρα. Το μέγιστο όριο των 150 ΝΕΩΝ CC μπορεί να συνδυαστεί εκτός της Χώρας Επίτευξης του Κινήτρου. Ωστόσο τα ΝΕΑ CC που θα επιτευχθούν εκτός της Χώρας Επίτευξης του Κινήτρου δεν θα υπολογισθούν για το Μερίδιο σας από το ποσό του Chairman's Bonus.
- 2) Εκτός από την προϋπόθεση των 150 ΝΕΩΝ CC, τα υπόλοιπα Προσωπικά και Non-Manager CC θα πρέπει να πραγματοποιηθούν στη Χώρα Επίτευξης του Κινήτρου.
- 3) Αναπτύξτε ένα από τα ακόλουθα σε οποιαδήποτε γενιά:
 - α) Έναν Αναγνωρισμένο Manager στο δίκτυό σας που θα πραγματοποιήσει 600 ή και περισσότερα συνολικά CC (Total CC) στη Χώρα Επίτευξης του Κινήτρου κατά τη διάρκεια του κινήτρου μετά την επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager. Αυτός ο Manager μπορεί να είναι ένας ήδη υπάρχων Manager ή να γίνει Αναγνωρισμένος Manager κατά την περίοδο του κινήτρου.
 - β) Έναν CBM του δικτύου σας σε οποιαδήποτε Χώρα Συμμετοχής.
- 4) Τα 600 CC από τον Manager του δικτύου σας δεν θα συμπεριληφθούν για τον υπολογισμό του μεριδίου σας από το Κίνητρο.
- 5) Μόνο τα CC από τους μήνες που ο Manager με τα 600 CC ήταν Ενεργός θα υπολογισθούν για αυτήν την προϋπόθεση.

- 6) Οι FBO από αλλαγή αναδόχου (παρ.9.5) μετρούν για το Επίπεδο 1.
- 7) Αν ένας FBO γίνει Αναγνωρισμένος Manager κατά τη διάρκεια του κινήτρου, υπολογίζονται όλες οι γραμμές των Νέων Novus Customers που γράφτηκαν κατά τον τελικό μήνα προαγωγής του σε Manager στην προϋπόθεση για τα NEA CC, για την περίοδο του κινήτρου Chairman's Bonus.

4.48. Chairman's Bonus Manager (CBM) Επίπεδο 2.

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

- 1) Πραγματοποιήστε 600 Προσωπικά και Non-Manager Case Credits κατά τη διάρκεια του κινήτρου μετά την επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager, το άθροισμα των οποίων θα πρέπει να συμπεριλαμβάνει 100 NEA CC. Τα NEA CC μπορούν να πραγματοποιηθούν και να συνδυαστούν σε οποιαδήποτε χώρα. Το μέγιστο όριο των 100 ΝΕΩΝ CC μπορεί να συνδυαστεί εκτός της Χώρας Επίτευξης του Κινήτρου. Ωστόσο τα NEA CC που θα επιτευχθούν εκτός της Χώρας Επίτευξης του Κινήτρου δεν θα υπολογισθούν για το Μερίδιο σας από το ποσό του Chairman's Bonus.
- 2) Εκτός από την προϋπόθεση των 100 ΝΕΩΝ CC, τα υπόλοιπα Προσωπικά και Non-Manager CC θα πρέπει να πραγματοποιηθούν στη Χώρα Επίτευξης του Κινήτρου.
- 3) Αναπτύξτε 3 CBM οποιασδήποτε γενιάς, καθέναν σε διαφορετική γραμμή του δικτύου σας, σε οποιαδήποτε Χώρα Συμμετοχής.
- 4) Οι FBO από αλλαγή αναδόχου (παρ.9.5) μετρούν για το Επίπεδο 2.
- 5) Αν ένας FBO γίνει Αναγνωρισμένος Manager κατά τη διάρκεια του κινήτρου, υπολογίζονται όλες οι γραμμές των Νέων Novus Customers που γράφτηκαν κατά τον τελικό μήνα προαγωγής του σε Manager στην προϋπόθεση για τα NEA CC, για την περίοδο του κινήτρου Chairman's Bonus.

4.49. Chairman's Bonus Manager (CBM) Επίπεδο 3.

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

- 1) Πραγματοποιήστε 500 Προσωπικά και Non-Manager Case Credits κατά τη διάρκεια του κινήτρου μετά την επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager, το άθροισμα των οποίων θα πρέπει να συμπεριλαμβάνει 100 NEA CC. Τα NEA CC μπορούν να πραγματοποιηθούν και να συνδυαστούν σε οποιαδήποτε χώρα. Το μέγιστο όριο των 100 ΝΕΩΝ CC μπορεί να συνδυαστεί εκτός της Χώρας Επίτευξης του Κινήτρου. Ωστόσο τα NEA CC που θα επιτευχθούν εκτός της Χώρας Επίτευξης του Κινήτρου δεν θα υπολογισθούν για το Μερίδιο σας από το ποσό του Chairman's Bonus.
- 2) Εκτός από την προϋπόθεση των 100 ΝΕΩΝ CC, τα υπόλοιπα Προσωπικά και Non-Manager CC θα πρέπει να πραγματοποιηθούν στη Χώρα Επίτευξης του Κινήτρου.
- 3) Αναπτύξτε 6 CBM οποιασδήποτε γενιάς, καθέναν σε διαφορετική γραμμή του δικτύου σας, σε οποιαδήποτε Χώρα Συμμετοχής.

- 4) Οι FBO από αλλαγή αναδόχου (παρ.9.5) μετρούν για το Επίπεδο 3.
- 5) Αν ένας FBO γίνει Αναγνωρισμένος Manager κατά τη διάρκεια του κινήτρου, υπολογίζονται όλες οι γραμμές των Νέων Novus Customers που γράφτηκαν κατά τον τελικό μήνα προαγωγής του σε Manager στην προϋπόθεση για τα ΝΕΑ CC, για την περίοδο του κινήτρου Chairman's Bonus.

4.50. Υπολογισμός Κινήτρου Chairman's Bonus

1) Ένα παγκόσμια συγκεντρωμένο ποσό θα καθορισθεί και στη συνέχεια θα κατανεμηθεί ως εξής:

- α) Το μισό του ποσού θα μοιρασθεί στους νικητές του Επιπέδου 1.
- β) Το ένα τρίτο του ποσού θα μοιρασθεί στους νικητές του Επιπέδου 2.
- γ) Το ένα έκτο του ποσού θα μοιρασθεί στους νικητές του Επιπέδου 3.

2) Στον FBO που πληροί τις προϋποθέσεις θα απονέμει ένα Μερίδιο για το Κίνητρο για κάθε ένα από τα Συνολικά CC του που έχουν πραγματοποιηθεί στη Χώρα Επίτευξης του Κινήτρου (χωρίς να συμπεριλαμβάνονται τα ΝΕΑ CC που έχουν πραγματοποιηθεί εκτός της Χώρας Επίτευξης του κινήτρου), και επιπλέον Μερίδια για το Κίνητρο που έχουν πραγματοποιηθεί από τον πρώτο CBM σε κάθε γραμμή αναδοχής σε οποιαδήποτε Χώρα Συμμετοχής.

3) Κάθε Μερίδιο του Κινήτρου θα διαιρεθεί με το σύνολο των Μεριδίων όλων των Νικητών του κάθε επιπέδου για να καθορισθεί το ποσό που αντιστοιχεί σε κάθε μονάδα CC. Αυτή η τιμή ισοδυναμίας θα πολλαπλασιαστεί με το Μερίδιο που έχει συγκεντρώσει ο κάθε FBO ώστε να υπολογισθεί το ποσό της απολαβής του από το Κίνητρο.

4.50.1. Σε περίπτωση που κάποιος FBO συγκεντρώνει νέα Non-Manager Case Credits από διάφορες χώρες, τα συγκεκριμένα Case Credits μπορούν να προσμετρηθούν για την προϋπόθεση των Non-Manager Case Credits (700, 600, 500) σε μία μόνο χώρα. Σε όλες τις υπόλοιπες χώρες στις οποίες ο FBO επιθυμεί να εκπληρώσει τις προϋποθέσεις, το σύνολο των Non-Manager Case Credits που απαιτούνται πρέπει να εκπληρώνεται χωρίς να προσμετρηθούν τα νέα Non-Manager Case Credits που χρησιμοποιήθηκαν για την πρόκριση στην πρώτη χώρα. Επί παραδείγματι, εάν ορισμένος FBO διέθετε σύνολο 200 Νέων Non-Manager Case Credits ανά τον κόσμο και χρησιμοποίησε 150 από αυτά για να προκριθεί στην πρώτη χώρα, δεν μπορεί να χρησιμοποιήσει τα 150 αυτά Case Credits προσμετρώντας τα ενόψει πλήρωσης του συνολικού κριτηρίου Non-Manager Case Credits στη δεύτερη χώρα. Δύναται, ωστόσο, να χρησιμοποιήσει τα υπόλοιπα 50 νέα Non-Manager Case Credits προσμετρώντας τα ενόψει πλήρωσης του συνολικού κριτηρίου non-Manager Case Credits στη δεύτερη χώρα.

4.50.2. Manager που επαναπροκρίνεται για την είσπραξη του Bonus Ηγεσίας (βλ. παράγραφο 4.41 του Εγχειριδίου Πολιτικής) θα μπορεί να προσμετρά Case Credits για το Chairman's Bonus μόνο μετά την πάροδο τριών [3] μηνών από την επαναπρόκριση. Για παράδειγμα,

εάν ορισμένος Manager επαναπροκρίνεται για Bonus Ηγεσίας κατά τους μήνες Δεκέμβριο, Ιανουάριο και Φεβρουάριο, τα Case Credits θα ξεκινούν να προσμετρώνται ενεργά για την πρόκριση για το Chairman's Bonus την 1η Μαρτίου. Παρόλα αυτά, ο Manager θεωρείται ότι παραμένει Ενεργός και δικαιούται Bonus Ηγεσίας κατά τους μήνες αυτούς, εξ ου και δικαιούται να συμμετάσχει στο Chairman's Bonus.

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

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

- α) Αεροπορικά εισιτήρια, διαμονή, γεύματα για 5 ημέρες και 4 νύχτες.
- β) \$250 μετρητά χρήματα.
- γ) \$ 200 σε πόντους για δραστηριότητες.

XII. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΚΙΝΗΤΡΩΝ (FOREVER2DRIVE)

- 4.51. Όλα τα Εταιρικά Προγράμματα Κινήτρων σκοπεύουν στο να προωθήσουν τις αρχές της δημιουργίας ενός σταθερού Δικτυακού Marketing (MLM). Σ' αυτές περιλαμβάνονται η σωστή αναδοχή και η αγορά προϊόντων σε ποσότητες που μπορούν εύκολα να διατεθούν και να χρησιμοποιηθούν. Βαθμοί σε Διαγωνισμούς και Βραβεία, δεν μεταβιβάζονται και θα απονέμονται μόνο σε FBO που είναι εγγεγραμμένοι στους Καταλόγους FBO της Εταιρείας και μόνο σε αυτούς που έχουν το δικαίωμα και που δομούν την Επιχείρησή τους σύμφωνα με το πνεύμα του Συστήματος Marketing της Εταιρείας και την Πολιτική της.
- 4.52. Όλοι οι Ενεργοί Αναγνωρισμένοι Managers μπορούν να συμμετέχουν στο Πρόγραμμα Κινήτρων (Forever2Drive).
- 4.53. Το ποσό του Κινήτρου που κερδίζεται, πρέπει να χρησιμοποιηθεί από τον FBO προκειμένου να αγοράσει ένα περιουσιακό στοιχείο στο όνομά του. π.χ. αυτοκίνητο, σπίτι, σκάφος, κ.ο.κ.
- 4.54. Τρία Επίπεδα Κινήτρων έχουν θεσπισθεί:
- Επίπεδο 1: Η Εταιρεία θα καταβάλλει κατά ανώτατο ποσό 400€/μήνα για μία περίοδο όχι μεγαλύτερη από 36 μήνες.
 - Επίπεδο 2: Η Εταιρεία θα καταβάλλει κατά ανώτατο ποσό 600€/μήνα για μία περίοδο όχι μεγαλύτερη από 36 μήνες.

- Επίπεδο 3: Η Εταιρεία θα καταβάλλει κατά ανώτατο ποσό 800€/μήνα για μία περίοδο όχι μεγαλύτερη από 36 μήνες.

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

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

- 4.57. Αφού αποκτηθεί ένα επίπεδο, ο συνολικός όγκος αγορών του τρίτου (3) μήνα πρέπει να διατηρηθεί ή να αυξηθεί. Εάν αυτό δεν επιτευχθεί και ο όγκος αγορών του FBO και της ομάδας του σε CC, μειωθεί κάτω από το όριο των CC που απαιτούνται, τότε το Μηνιαίο Bonus του Κινήτρου που κερδήθηκε θα απεικονίζει μόνο το ποσό που έχει αποκτηθεί και το οποίο υπολογίζεται με 2.66€ ανά CC για τον Όγκο Πωλήσεων της ομάδας του FBO (Total Case Credits για αυτόν τον μήνα).
- 4.58. Αν το σύνολο των CC της ομάδας του FBO πέσει κάτω από τα 50 CC έναν οποιοδήποτε μήνα, το Bonus Κινήτρων που κερδήθηκε δεν θα καταβληθεί για εκείνον το μήνα. Αν τους επόμενους μήνες τα συνολικά CC της ομάδας ξεπεράσουν τα 50, το Κίνητρο θα πληρωθεί σύμφωνα με την παράγραφο 4.57.
- 4.59. Ο συνολικός όγκος των CC της Ομάδας βασίζεται στα Προσωπικά συν τα Non-Manager CC των FBO, συν 40% των Ομαδικών CC για κάθε Manager 1ης Γενιάς, συν 20% των Ομαδικών CC για κάθε Manager 2ης Γενιάς, συν 10% των Ομαδικών CC για κάθε Manager 3ης Γενιάς.
Κάθε Manager που είναι Ανάδοχος πέντε (5) Ενεργών Αναγνωρισμένων Managers 1ης Γενιάς, κατά τη διάρκεια του 3ου μήνα, καθώς και όλων των επόμενων μηνών μέσα στη χρονική περίοδο των 36 μηνών, απαιτείται να πραγματοποιήσει μόνο έναν όγκο πωλήσεων της τάξεως των 110, 175 ή 240 CC για τα επίπεδα 1, 2, 3 αντίστοιχα.
- 4.60. Για κάθε πέντε (5) επιπλέον Ενεργούς Αναγνωρισμένους Managers 1ης γενιάς κατά τη διάρκεια του 3ου μήνα καθώς και των επόμενων μηνών μέσα στη χρονική περίοδο των 36 μηνών, τα CC θα μειώνονται επιπλέον κατά 40 CC για το Επίπεδο 1, κατά 50 CC για το Επίπεδο 2 και κατά 60 CC για το Επίπεδο 3. Όταν ένας Manager έχει 25 ή

περισσότερους προσωπικούς Ενεργούς Αναγνωρισμένους Managers 1ης Γενιάς έναν οποιοδήποτε μήνα, δεν απαιτείται να συμπληρώνεται κάποιος αριθμός CC για την συμμετοχή του στο Πρόγραμμα Κινήτρων (Forever2Drive).

Συγκεντρωτικά οι απαιτήσεις είναι οι εξής:

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

- 4.61. Τα Case Credits που είναι για την επίτευξη και τη διατήρηση των προϋποθέσεων του κινήτρου θα υπολογίζονται μόνο από τους μήνες που ο Manager είναι ενεργός.
- 4.62. Τα Case Credits που γίνονται από κάποιον Ενεργό FBO πριν την επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager υπολογίζονται για τις προϋποθέσεις του Προγράμματος Κινήτρων.
- 4.63. Αφού κάποιος έχει συμπληρώσει τον 3ο μήνα για ένα Κερδισμένο Κίνητρο, μπορεί να συνεχίσει για ένα υψηλότερο Επίπεδο του Προγράμματος Κινήτρων, αμέσως από τον επόμενο μήνα (4ο μήνα).

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

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

XIII. GLOBAL RALLY

- 4.65. Ένας FBO μπορεί να κερδίσει ένα ταξίδι με όλα τα έξοδα πληρωμένα για δύο άτομα για να συμμετέχει στο ετήσιο Global Rally της Forever Living Products, συμπεριλαμβανομένων των αεροπορικών εισιτηρίων, εξόδων διαμονής, παροχών για δραστηριότητες, φαγητού και μετρητών για προσωπικά έξοδα, πραγματοποιώντας 1.500 ή και περισσότερα Συνολικά Case Credits από την 1η Ιανουαρίου έως τις 31 Δεκεμβρίου κάθε χρονιάς. Για να λάβει τα οφέλη από το κίνητρο αυτό, ο FBO που πληροί τις προϋποθέσεις πρέπει να συμμετέχει στις εκπαιδεύσεις και κινητήριες συναντήσεις του πρώτου Global Rally μετά την περίοδο επίτευξης των προϋποθέσεων.

4.66. Για να πετύχει την προϋπόθεση των 1.500 Case Credits και υψηλότερες διακρίσεις του Global Rally, ένας FBO μπορεί να συνδυάσει Case Credits από όλες τις χώρες που διαθέτει δίκτυο.

4.67. Τα Non-Manager Case Credits που πραγματοποιήθηκαν κατά τη διάρκεια κάθε μήνα που ο FBO δεν ήταν ενεργός και Case Credits Ηγεσίας που πραγματοποιήθηκαν οποιοδήποτε μήνα που ο Manager δεν πληρούσε τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας, δεν θα υπολογισθούν για τις διακρίσεις του Global Rally, ωστόσο όλα τα ενεργά προσωπικά Case Credits που πραγματοποιούνται από τον FBO θα υπολογισθούν ανεξάρτητα από την ιδιότητα του Ενεργού.

Ένας FBO κερδίζει τη συμμετοχή του πραγματοποιώντας Συνολικά Case Credits και κερδίζει Διακρίσεις Global Rally (αεροπορικά εισιτήρια και γεύματα) όπως περιγράφεται παρακάτω, και επιβραβεύεται με αυτά μόνο στην περίπτωση που ο FBO συμμετέχει στο Rally:

4.68. Chairman's Bonus Manager (κάτω από 1,5K):

- 1) Συμμετοχή στο Global Rally, αεροπορικά και γεύματα για 5 μέρες και 4 νύκτες.
- 2) \$250 σε μετρητά για τα έξοδά σας.
- 3) \$200 για δραστηριότητες.

4.69. 1,500 Συνολικά Case Credits (1,5K):

- 1) Συμμετοχή στο Global Rally, αεροπορικά και γεύματα για 6 μέρες και 5 νύκτες.
- 2) \$500 σε μετρητά για τα έξοδά σας.
- 3) \$300 για δραστηριότητες.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

XIV. GLOBAL LEADERSHIP TEAM (GLT)

- 4.75. Η συμμετοχή στο Global Leadership Team (GLT) κερδίζεται και ανανεώνεται κάθε χρόνο με την πραγματοποίηση 7,500 Συνολικών Case Credits (Total CC) κατά τη διάρκεια του ημερολογιακού έτους και μετά την επίτευξη του επιπέδου Αναγνωρισμένος Manager.
- 4.76. Οι Managers που θα αναγνωρισθούν ως GLT, θα προσκαλούνται στο Global Rally και θα λάβουν την Αναγνώριση και τα Βραβεία για το Global Leadership Team στο Global Rally.
- 4.77. Οι Managers θα πρέπει να συμμετέχουν στο Global Rally για να λάβουν τα Βραβεία του GLT.

XV. ΑΛΛΑ ΚΙΝΗΤΡΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

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

XVI. ΟΡΟΙ

- 4.79. Η Εταιρεία διατηρεί το δικαίωμά της να αλλάζει τα κριτήρια συμμετοχής για κάθε ένα από τα κίνητρα - εκδηλώσεις της. Όλες οι αλλαγές θα γνωστοποιούνται στους FBO

διαμέσου του Περιοδικού, ή στην επίσημη ιστοσελίδα και/ή στο μηνιαίο Success Day, πριν την έναρξη της διαγωνιστικής περιόδου.

- 4.80. Οι FBO που λαμβάνουν εισιτήρια για διάφορες εκδηλώσεις της Εταιρείας, είναι εκείνοι, των οποίων το όνομα αναγράφεται πάνω στην Αίτηση Εγγραφής FBO και έχει εγκριθεί από την Εταιρεία. Αν ο FBO που κερδίζει το κίνητρο δεν συμμετέχει ο ίδιος, τότε δεν μπορεί να το προσφέρει ή να το μεταβιβάσει σε κάποιον άλλο. Η διανομή των δωματίων κ.λ.π. θα πραγματοποιηθεί με βάση τη λογική ότι οι FBO, των οποίων τα ονόματα εμφανίζονται στον ίδιο Κωδικό FBO, θα μοιραστούν το ίδιο δωμάτιο. Οι ανύπαντροι FBO αναμένεται να μοιραστούν ένα δωμάτιο μαζί με κάποιον άλλο FBO του ίδιου φύλου. Οι FBO οι οποίοι επιθυμούν ένα μονόκλινο δωμάτιο θα πρέπει να καταβάλλουν κάποιο επιπλέον χρηματικό ποσό.
- 4.81. Οι βαθμοί διαγωνισμών και τα βραβεία θα αποδίδονται μόνο στους FBO των οποίων το όνομα αναφέρεται στην Αίτηση Εγγραφής FBO και έχει εγκριθεί από την Εταιρεία και μόνο σε όσους αναπτύσσουν τις επιχειρήσεις τους σύμφωνα με τη Πολιτική της Εταιρείας.
- 4.82. Η συμμετοχή των FBO σε κίνητρα και η απολαβή των βραβείων τους ισχύει εφ' όσον οι FBO θα συνεχίσουν να υποστηρίζουν και να παρευρίσκονται στα Success Day της Εταιρείας και σε άλλες σχετικές εκδηλώσεις της Εταιρείας, κατά τη διάρκεια του χρόνου και σε συνεχή βάση.

Οι FBO έχουν το δικαίωμα να παρακολουθούν την ανάπτυξη του δικτύου τους, σε CC. Η Εταιρεία μπορεί να δώσει σε FBO πληροφορίες για την προσωπική παραγωγή, σε CC ενός FBO της ομάδας του, μόνο εφ' όσον αυτός είναι FBO 1ης γενιάς του (από το επίπεδο Novus Customer έως Assistant Manager).

Σε περίπτωση που ο σύζυγος ενός FBO δεν συμμετέχει σε κερδισμένο ταξίδι, ο FBO μπορεί να φέρει κάποιον άλλο καλεσμένο αρκεί να είναι 14 ετών και άνω. Τα ταξίδια αυτά μπορούν να είναι μόνο τα εξής: Το ταξίδι του Global Rally, το ταξίδι του Eagle Manager Retreat και τα ταξίδια του Sapphire, του Diamond Sapphire, του Diamond, του Double Diamond και του Triple- Diamond.

5. Παραλαβή Προϊόντων από την Εταιρεία

Ι. ΣΥΣΤΗΜΑ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΩΝ

501. Όλοι οι FBO παραγγέλνουν απευθείας από την Εταιρεία. Όλοι όσοι βρίσκονται στο επίπεδο του Novus Customer αγοράζουν στην Τιμή Novus Customer (NCP). Όταν ένας FBO, ανεξαρτήτως επιπέδου, πραγματοποιήσει στον προσωπικό του κωδικό τουλάχιστον 2 Case Credits σε προϊόντα, εντός οιασδήποτε περιόδου δύο συνεχόμενων μηνών, μπορεί πλέον να αγοράζει σε τιμή χονδρικής.
- 5.1 Η αγορά προϊόντων από την Εταιρεία σε μεγαλύτερες ποσότητες από αυτές που απαιτούνται από τους FBO (παραπάνω από 25 CC σε ένα ημερολογιακό μήνα), προκειμένου να καλύψουν τις ανάγκες των πελατών τους, απαγορεύεται ρητά και αποδεικτικά στοιχεία τέτοιων πράξεων θα οδηγούν σε πιθανή απώλεια bonus, βραβείων καθώς και της δυνατότητας του FBO να μετέχει σε ποικίλα κίνητρα, ή και στην καταγγελία της Συνεργασίας του με την Εταιρεία. Παραγγελίες προϊόντων δεν πρέπει να πραγματοποιούνται έως ότου το 75% των ήδη αγορασμένων προϊόντων από τον FBO, έχει πουληθεί. Επιπλέον, όταν ένας FBO επαναλαμβάνει μέσω μίας παραγγελίας το ίδιο προϊόν που έχει προμηθευτεί με προηγούμενη παραγγελία του, πιστοποιεί ότι έχει χρησιμοποιήσει ή πουλήσει το 75% ή περισσότερο από την ήδη υπάρχουσα ποσότητα, που βρίσκεται στη κατοχή του. Επίσης απαγορεύονται οι παραγγελίες προϊόντων από την Εταιρεία με χρήση κωδικού άλλου FBO.
- 5.2 Κάθε FBO παραγγέλλει προϊόντα ή έντυπο υλικό από την Εταιρεία, απ' ευθείας από τα γραφεία της Εταιρείας στην Αθήνα, στη Θεσσαλονίκη (τηλ. παραγγελιών 801.11.18000 με αστική χρέωση) και στην Κύπρο (Λευκωσία) (τηλ. +357 22 446390-4).
- 5.3. Η Εταιρεία αναγνωρίζει μόνο τις παραγγελίες που γίνονται στα γραφεία της, ή διαμέσου τηλεφώνου, αποστολής τηλεομοιοτυπίας [fax], ταχυδρομείου, ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (e-mail) και μέσω e-shop στο διαδίκτυο στο www.foreverliving.com, από τον ίδιο τον FBO.
- 5.4. Όλες οι παραγγελίες πρέπει να πραγματοποιούνται από τον ίδιο τον FBO, καθώς ο κωδικός FBO είναι αυστηρά προσωπικός. Οι μόνες εξαιρέσεις είναι πρόσωπα 1ου βαθμού συγγενείας, οι οποίοι δεν διατηρούν κωδικό FBO σε διαφορετικό ανάδοχο και είναι δική τους ευθύνη να κάνουν σωστά την παραγγελία. Εξαιρούνται και οι Ανάδοχοι των νέων FBO, για πρώτη παραγγελία. Επιπλέον, ειδικές περιπτώσεις θα αξιολογούνται από την Εταιρεία.
- 5.5. Το ελάχιστο χρηματικό όριο των παραγγελιών είναι 45€, συμπεριλαμβανομένου του Φ.Π.Α. επί της χονδρικής τιμής των προϊόντων για όσους έχουν δικαίωμα αγοράς στη

χονδρική τιμή και 55€ για όσους αγοράζουν στην Τιμή Novus Customer (NCP). Η αξία του έντυπου υλικού, το οποίο αγοράζεται και παραδίδεται στους FBO, δεν συνυπολογίζεται στο ποσό των 45€ και 55€ αντίστοιχα που απαιτείται να συμπληρωθεί, προκειμένου να πραγματοποιηθεί μία παραγγελία.

- 5.6. Για να μπορέσει ένας FBO να εισπράξει το bonus του μήνα, πρέπει όλες οι παραγγελίες, προσωπικές του και του δικτύου του, να έχουν εξοφληθεί, να ληφθούν και να επεξεργασθούν από την Εταιρεία, πριν το κλείσιμο της τελευταίας εργάσιμης ημέρας του συγκεκριμένου μήνα. Συνιστάται σε όλους τους FBO να κάνουν τις παραγγελίες τους αρκετά νωρίς και να γνωρίζουν τις προθεσμίες προκειμένου να αποφεύγουν τυχόν απογοητεύσεις. Η Εταιρεία δεν θα αναλαμβάνει την ευθύνη, για παραγγελίες οι οποίες λαμβάνονται τελευταία στιγμή, την ημέρα που πραγματοποιείται το κλείσιμο του μήνα.
- 5.7. Οι παραγγελίες πρέπει να ελέγχονται κατά την παραλαβή τους. Ο FBO υποχρεούται να ελέγχει την ακρίβεια των παραγγελιών του, καθώς και το γεγονός ότι αυτές παραλήφθηκαν από την Εταιρεία και να απευθύνεται στα γραφεία της Εταιρείας έως το αργότερο 10 ημέρες από την ημερομηνία παραγγελίας για τυχόν σφάλματα ή αποκλίσεις σχετικά με τα προϊόντα. Η πώληση των προϊόντων θεωρείται ολοκληρωμένη όταν ο FBO έχει καταβάλει το απαιτούμενο ποσό. Σε περίπτωση που τα προϊόντα παραλαμβάνονται από τον FBO, διαμέσου μεταφορικής εταιρείας, ο FBO καλείται να ενημερώνει εγγράφως την Εταιρεία για τυχόν φθορές ή λάθη, μέσα στο επόμενο 24ωρο, από την ώρα της παραλαβής (τηλ. 210-9577480-1).
- 5.8. Δεν πραγματοποιείται καμία επιστροφή χρημάτων στους FBO της Εταιρείας, εκτός από την περίπτωση όπου καταγγέλλεται η συνεργασία του FBO με την Εταιρεία (βλ. παρ. 10).
- 5.8.1. Σε περίπτωση που διαπιστωθεί παραβίαση Πολιτικής λόγω καταγγελίας ή άλλων περιστάσεων, δεν είναι εφικτή η αναδρομική διόρθωση Bonus. Η Εταιρεία θα αναλαμβάνει τις ενδεδειγμένες διορθωτικές πρακτικές που αναφέρονται στην Εταιρική Πολιτική, από την στιγμή που διαπιστώνεται ή αποδεικνύεται η παραβίαση και εφεξής.
- 5.9. Η αγορά των bonus απαγορεύεται αυστηρά. Η αγορά των bonus περιλαμβάνει:
- (α) την εγγραφή προσώπων χωρίς την εκ μέρους τους πλήρη γνώση και/ή υποβολή Αίτησης Εγγραφής από τα άτομα αυτά·
 - (β) την απαιτητή εγγραφή ορισμένου προσώπου ως FBO·
 - (γ) την εγγραφή ή την απόπειρα εγγραφής μη υπαρκτών προσώπων ως FBO ή Πελατών προκειμένου να ληφθούν προμήθειες ή bonus·
 - (δ) οιονδήποτε άλλο μηχανισμό δυνάμει του οποίου πραγματοποιούνται στρατηγικές πώλησης με σκοπό τη μεγιστοποίηση παραλείψεων ή bonus όταν ο FBO δεν κάνει χρήση των αγορασμένων προϊόντων με καλή πίστη.

II. ΠΛΗΡΩΜΗ ΤΩΝ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΩΝ

- 5.10. Κάθε FBO πρέπει να εξοφλεί την παραγγελία που έχει κάνει πριν ή τη στιγμή της παραλαβής των προϊόντων.
- 5.11. Όλες οι παραγγελίες πρέπει να εξοφλούνται με μία από τις εναλλακτικές επιλογές πληρωμής:
- Μετρητά
 - Πιστωτικές κάρτες (Visa, MasterCard ή American Express)
 - Κατάθεση σε Τράπεζα Alpha Bank: 116-002320-000689
ή IBAN GR22 0140 1160 1160 0232 0000 689
- 5.12. Σημειώστε ότι:
- Ολόκληρο το χρηματικό ποσό της παραγγελίας πρέπει να καταβάλλεται με έναν τρόπο από τους προαναφερόμενους.
 - Η χρήση πιστωτικής κάρτας που ανήκει σε τρίτο πρόσωπο απαγορεύεται και δεν είναι αποδεκτή.

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

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

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

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

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

Οι παραγγελίες που αποστέλλονται με κούριερ αντικαταβολή, θα πρέπει να πληρωθούν και παραληφθούν από τον FBO χωρίς υπαίτια καθυστέρηση του FBO. Σε περίπτωση που μια αποστολή δεν παραληφθεί λόγω υπαιτιότητας του FBO, τότε τα μεταφορικά για το δεύτερο δρομολόγιο επιβαρύνουν τον ίδιο.

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

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

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

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

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

Στην περίπτωση που δημιουργηθεί καθυστέρηση ή άρνηση στην 1η παραγγελία νέου FBO τότε υπεύθυνος θεωρείται ο ανάδοχός του, ή κατεπέκταση η ανάδοχη γραμμή του. Ευθύνη της πρώτης παραγγελίας του Νέου FBO με εντολή αντικαταβολής, έχει ο ανάδοχος FBO του (π.χ. σε περίπτωση άρνησης παραλαβής της, κ.ο.κ.).

III. ΑΛΛΑΓΕΣ ΤΙΜΩΝ ΚΑΙ CC

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

5.15. Οι παραγγελίες που φτάνουν στο σύστημά μας μέσω του επίσημου e-shop της εταιρείας (www.foreverliving.com) πριν τις 11.59μ.μ. θα μετρούν στον ίδιο μήνα, μόνο την τελευταία ημέρα του μήνα, και θα παραδίδονται σε δυο εργάσιμες ημέρες.

Για να φθάσει μια παραγγελία στο σύστημα τις εταιρείας μέχρι τις 11.59μ.μ. θα πρέπει η παραγγελία να έχει ολοκληρωθεί νωρίτερα από τις 11.00μ.μ.

IV. ΑΠΟΔΟΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΕΚΠΤΩΣΗΣ

- 5.16. Η προσωπική έκπτωση θα αποδίδεται στον FBO άμεσα κατά την αγορά του από την στιγμή που αποκτά το δικαίωμα Χονδρικής.

Ειδικότερα

1. Οι FBO που αλλάζουν επίπεδο κατά τη διάρκεια του μήνα από Novus Customer σε Assistant Supervisor με δικαίωμα χονδρικής θα μπορούν να έχουν άμεσα το όφελος της προσωπικής έκπτωσης του νέου επιπέδου τους (5%) κατά τις αγορές τους.
2. Οι FBO που αλλάζουν επίπεδο κατά τη διάρκεια του μήνα σε Supervisor ή άνω, θα συνεχίζουν να αγοράζουν με την προσωπική έκπτωση του προηγούμενου επιπέδου τους έως το κλείσιμο της ημέρας που έγινε η αλλαγή επιπέδου. Από την επόμενη μέρα θα έχουν και αυτοί το όφελος της προσωπικής έκπτωσης του νέου επιπέδου τους (8%, ή 13%, ή 18%) κατά τις αγορές τους. Τυχόν διαφορά αυτή της έκπτωσης λόγω αλλαγής επιπέδου, θα κατατίθεται στον τραπεζικό τους λογαριασμό στις 15 του επόμενου μήνα, μαζί με τα bonus του δικτύου τους.

Παραδείγματα:

1. Ένας Novus Customer αγοράζει 2cc στον προσωπικό του κωδικό στις 17 Ιανουαρίου και αλλάζει έτσι επίπεδο σε Assistant Supervisor. Από την επόμενη αγορά του και κάθε φορά που αγοράζει, ακόμα και στον ίδιο μήνα, θα έχει άμεσα την προσωπική έκπτωση 5% (ως Assistant Supervisor), παρά το γεγονός ότι δεν θα έχει κλείσει ακόμα ο μήνας Ιανουάριος.
2. Αν ένας Assistant Supervisor γίνει Supervisor στις 17 Ιανουαρίου στις 12:00 το μεσημέρι, τότε και για όλες τις επόμενες προσωπικές αγορές του έως το κλείσιμο της 17 Ιανουαρίου, θα συνεχίζει να αγοράζει με προσωπική έκπτωση 5%. Μόλις κλείσει η ημέρα (17 Ιανουαρίου) δηλαδή από την 18 Ιανουαρίου, ο νέος Supervisor πλέον, θα έχει άμεσα κάθε φορά που αγοράζει την προσωπική έκπτωση 8%. Στις 15 Φεβρουαρίου θα κατατεθεί η διαφορά (8% -5%) από τις αγορές που έγιναν στις 17 Ιανουαρίου από την στιγμή επίτευξης του επιπέδου Supervisor και μετά (δηλαδή μετά τις 12:01 και μέχρι το κλείσιμο της ημέρας), μαζί με τα υπόλοιπα bonus του δικτύου του.

6. Λιανική Πώληση Προϊόντων σε Πελάτες

Ι. ΕΓΓΥΗΣΗ 30 ΗΜΕΡΩΝ

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

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

Επαναλαμβανόμενες επιστροφές προϊόντων από τα ίδια άτομα θα απορρίπτονται.

- 6.2. Μέσα σε χρονική προθεσμία 30 ημερών από την ημερομηνία αγοράς του προϊόντος από την Εταιρεία και εφ' όσον το προϊόν είχε αγορασθεί εξ αρχής από τον FBO για προσωπική του χρήση, μπορεί να πραγματοποιηθεί επιστροφή και ανταλλαγή ενός ελαττωματικού προϊόντος με ένα ίδιο, νέο. Για αυτές τις αντικαταστάσεις προϊόντων από τον FBO, απαιτείται η απόδειξη αγοράς από την Εταιρεία. Η αγορά του επιστρεφόμενου προϊόντος θα πρέπει να έχει γίνει από το άτομο που επιστρέφει το προϊόν, δηλαδή από τον ίδιο τον FBO. Η εταιρεία έχει το δικαίωμα να αρνηθεί επαναλαμβανόμενες επιστροφές προϊόντων από τα ίδια άτομα.
- 6.3. Όταν τα προϊόντα της Forever αγοράζονται από ή μέσω ενός FBO, αυτός ο FBO είναι το βασικό πρόσωπο που είναι υπεύθυνο για την ικανοποίηση του πελάτη με την αντικατάσταση του προϊόντος ή την επιστροφή των χρημάτων. Εάν ο FBO δεν καταφέρει μέσα στην προθεσμία της εγγύησης να εξυπηρετήσει τον Πελάτη της Λιανικής, ο ίδιος ο πελάτης έχει το δικαίωμα να έρθει σε άμεση επαφή με την Εταιρεία, παρέχοντας αποδεικτικό στοιχείο αγοράς του προϊόντος (απόδειξη αγοράς). Τη στιγμή παραλαβής του παλιού προϊόντος, συνοδευόμενο από την απόδειξη, η Εταιρεία εξετάζοντας τα γεγονότα θα αποφανθεί αν θα αντικαταστήσει το προϊόν με ένα νέο.
- 6.4. Σε περίπτωση που κάποιος FBO της Εταιρείας δεν αποζημιώσει έναν Πελάτη Λιανικής και τον αποζημιώσει αντ' αυτού η Εταιρεία, η Εταιρεία έχει το δικαίωμα να αφαιρέσει από το bonus του FBO, τα χρηματικά ποσά που επιστρέφει στον Πελάτη. Παρόλα αυτά

η Εταιρεία θα καταβάλλει κάθε δυνατή προσπάθεια να επιλύσει όλα τα προβλήματα του πελάτη μέσω του αντίστοιχου FBO της Εταιρείας. Επίσης, θα αφαιρεθούν τα bonus που καταβλήθηκαν για την αγορά αυτή από τον FBO καθώς και από τους Upline FBO που επωφεληθήκαν από αυτή.

II. ΜΕΘΟΔΟΙ ΛΙΑΝΙΚΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

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

Όταν πάρουν έγκριση τα κέντρα θα μπορούν να παρέχουν και να πωλούν τα προϊόντα μόνο στους χώρους που παρέχονται οι υπηρεσίες τους.

- 6.11. Απαγορεύεται στους FBO η δημιουργία ή η συμμετοχή σε ανεξάρτητα ηλεκτρονικά καταστήματα (e-shop) μέσω των οποίων πωλούνται οποιαδήποτε προϊόντα με το σήμα της Forever. Το μοναδικό εγκεκριμένο ηλεκτρονικό κατάστημα είναι το επίσημο ηλεκτρονικό κατάστημα της εταιρείας (www.foreverliving.com) και των ιστοσελίδων FLP360.
- 6.12. Εάν ένας FBO θέλει να λειτουργήσει ένα γραφείο παροχής υπηρεσιών με σκοπό την προώθηση της επιχείρησής του στην Forever, μπορεί να το κάνει. Απαγορεύεται, όμως, αυστηρά η προβολή, στην εξωτερική βιτρίνα του γραφείου του, καθώς και σε όλους τους εξωτερικούς χώρους, του ονόματος, του λογότυπου, των προϊόντων και των εντύπων της Forever. Επιτρέπεται μόνο η αναγραφή του ονόματός του και ο τίτλος «FBO».
- 6.13. Οι χυμοί και τα πόσιμα προϊόντα της Εταιρείας μπορούν να διατίθενται σε εστιατόρια και να παρέχονται στο κοινό ανά μερίδα ή ανά ποτήρι. Εκτός από αυτή την περίπτωση, σε κανέναν FBO της Forever δεν επιτρέπεται να πουλήσει ή να εμπορευθεί προϊόν της Forever που να μη διαθέτει την αυθεντική του συσκευασία.
- 6.14. Οι FBO έχουν υποχρέωση να μην κάνουν υπερβολικές δηλώσεις σχετικά με την αποτελεσματικότητα των προϊόντων ή να παρέχουν συμβουλές για τις οποίες δεν είναι απολύτως σίγουροι ή δεν έχουν τη δικαιοδοσία να παρέχουν. Η Εταιρεία δεν αναλαμβάνει την ευθύνη, σε περίπτωση που κάποιος FBO υπερβάλλει ή ισχυρισθεί κάτι λανθασμένο, πέραν από τα στοιχεία που περιέχονται στο έντυπο υλικό της Εταιρείας.
- 6.15. Τα προϊόντα της Εταιρείας δεν είναι φάρμακα και δεν έχουν εγκριθεί προς πώληση ως φάρμακα. Επομένως, είναι παράνομο να διατυπώνονται ισχυρισμοί από τους FBO ότι τα προϊόντα έχουν θεραπευτικές ιδιότητες ή ότι έχουν τη δυνατότητα να θεραπεύσουν ασθένειες σε ανθρώπους ή ζώα, (π.χ., «Τα προϊόντα αυτά μπορούν να θεραπεύσουν την αρθρίτιδα»).

* Προσοχή: Τα προϊόντα δεν προορίζονται για να διαγνώσουν, κατευνάσουν, θεραπεύσουν ή αποτρέψουν μία συγκεκριμένη ασθένεια ή κατηγορία ασθενειών. Θα πρέπει να συμβουλευέστε τον οικογενειακό σας γιατρό εάν εσείς ή κάποιος Πελάτης Λιανικής αντιμετωπίζει κάποιο πρόβλημα υγείας.

- 6.15.1. Οι FBO απαγορεύεται να κάνουν ισχυρισμούς για θεραπευτικές ιδιότητες των προϊόντων. Κανένας FBO δεν επιτρέπεται να αναφέρει ότι τα προϊόντα της Forever προορίζονται για να διαγνώσουν, κατευνάσουν, θεραπεύσουν ή αναστείλουν μια συγκεκριμένη ασθένεια. Οι ιατρικές αναφορές που αφορούν την Forever Living Products απαγορεύονται ρητώς. Οι FBO θα πρέπει να προτείνουν σε κάποιον Πελάτη, ο οποίος λαμβάνει φαρμακευτική

αγωγή ή άλλη θεραπεία, να συμβουλευέται τον οικογενειακό του γιατρό προτού αλλάξει τη διατροφή του.

- 6.16. Οι FBO είναι υποχρεωμένοι να σέβονται την ιδιωτική ζωή των πελατών τους, καθώς και την επιθυμία τους να διακόψουν εξ' ολοκλήρου την οποιαδήποτε επαφή με κάποιον FBO της Εταιρείας. Επίσης, δεν επιτρέπεται ο FBO της Εταιρείας να εκμεταλλευτεί οικονομικά ή με οποιοδήποτε άλλο τρόπο, οποιονδήποτε από τους πελάτες του.
- 6.17. Οι FBO είναι υποχρεωμένοι να λειτουργούν αξιοπρεπώς και να μην χρησιμοποιούν ποτέ παρελκυστικές, παραπλανητικές και αθέμιτες πρακτικές πώλησης. Απαγορεύεται ρητά να προσδίδουν ιδιότητες στα προϊόντα πέραν αυτών που αναγράφονται στα έντυπα της Εταιρείας. Όλα τα προϊόντα πρέπει να περιγράφονται με ειλικρίνεια και ακρίβεια και οι ερωτήσεις των πελατών πρέπει να απαντώνται με σιγουριά και σαφήνεια. Τέλος, όλες οι πληροφορίες σχετικά με τις τιμές των προϊόντων πρέπει να είναι ακριβείς.
- 6.18. Οι FBO πρέπει να κρατούν ακριβή αρχεία των μηνιαίων πωλήσεων που έχουν πραγματοποιήσει στους πελάτες τους. Σε αυτά τα αρχεία έχει δικαίωμα ελέγχου η Εταιρεία, μετά από αίτημα και εύλογη ανακοίνωση, κατόπιν ειδοποίησης του FBO.
- 6.19. Όταν ένας FBO έρχεται σε επαφή με έναν υποψήφιο πελάτη, έχει την υποχρέωση να αναφέρει αμέσως την ιδιότητά του, την ταυτότητα της Εταιρείας και των προϊόντων που προωθεί, καθώς και τον λόγο της προσέγγισης του συγκεκριμένου πελάτη.
- 6.20. Όταν ένας FBO της Εταιρείας προσκαλέσει σε μία συνάντηση υποψήφιους FBO ή Πελάτες Λιανικής, πρέπει να προκαθορίσει τον λόγο της συνάντησης και να διευκρινίσει ότι δεν είναι υποχρεωτική η αγορά κάποιων προϊόντων. Οι καλεσμένοι θα πρέπει να έχουν το όνομα, τη διεύθυνση και το τηλέφωνο του ατόμου που τους προσκαλεί και να γνωρίζουν ότι είναι FBO και όχι υπάλληλοι της Εταιρείας. Όλη η διαδικασία θα πρέπει να γίνεται με ειλικρίνεια.
- 6.21. Οι FBO της Εταιρείας πρέπει να γνωρίζουν ότι τα προϊόντα θα πρέπει να χρησιμοποιούνται μόνο σύμφωνα με τις προτεινόμενες οδηγίες χρήσης από την Εταιρεία. Εάν κάποιος FBO δώσει σε ένα πελάτη κάποιο προϊόν για μία συγκεκριμένη χρήση, που δεν προτείνεται από την Εταιρεία και ο πελάτης λόγω κάποιας δυσαρέσκειας, αναζητήσει αποκατάσταση μέσω δικαστικής οδού, η Εταιρεία δεν θα υποστηρίξει τον FBO ο οποίος θα είναι προσωπικά υπεύθυνος. Επομένως, τέτοιου είδους πρακτικές από τους FBO συνιστάται να μην ακολουθούνται.
- 6.22. Οι FBO πρέπει να γνωρίζουν ότι τα προϊόντα μπορούν να χρησιμοποιούνται μόνο με τους τρόπους που εγκρίνει η Εταιρεία. Εάν ένας FBO συστήνει ορισμένο προϊόν προς χρήση μη εγκεκριμένη από την Εταιρεία και τούτο έχει ως αποτέλεσμα συγκεκριμένους

Πελάτης να αξιώνει αποζημίωση, η Εταιρεία δεν υποχρεούται σε αποζημίωση τον πελάτη, αλλά αυτόν υποχρεούται να αποζημιώσει ο FBO. Για τον λόγο αυτό οι FBO αποθαρρύνονται από αυτήν την πρακτική.

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

7. Δημιουργία Εμπορικής Δραστηριότητας στο Εξωτερικό

- 7.1. Η συμμετοχή στο διεθνές πρόγραμμα δημιουργίας εμπορικής δραστηριότητας στο εξωτερικό είναι ένα προνόμιο που επιτρέπει σε κάθε FBO να επωφεληθεί από το διεθνές δίκτυο FBO που έχει αναπτύξει η Εταιρεία. Το πρόγραμμα αυτό παρακολουθείται από τα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρείας στην Αριζόνα. Ο FBO που συμμετέχει στο πρόγραμμα δημιουργίας εμπορικής δραστηριότητας στο εξωτερικό συμφωνεί και συναινεί πως κάθε διαφωνία σχετικά με τη σχέση Εταιρείας/FBO ή με τα προϊόντα της θα επιλύεται αποκλειστικά από την υποχρεωτική διαιτησία της Αριζόνα, βάσει των αποφάσεων επίλυσης διενέξεων που ορίζονται στο παρόν και αναγράφονται στην επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας (www.foreverliving.com).
- 7.2. Όλοι οι FBO μπορούν να διευρύνουν την επιχείρησή τους σε οποιαδήποτε ή όλες τις χώρες παγκοσμίως, όπου η Forever Living Products έχει υποκαταστήματα ή συνδεδεμένες επιχειρήσεις.
- 7.3. Οι FBO δεν μπορούν να πωλούν προϊόντα λιανικώς ή να αναπτύσσουν δίκτυα σε ξένη χώρα, στην οποία δεν υπάρχει επίσημη παρουσία της Forever Living Products με τη λειτουργία συνδεδεμένης επιχείρησης ή θυγατρικής εταιρείας ή με την ύπαρξη υποδομής δικτύου πωλήσεων από την Forever. Οι FBO μπορούν να προμηθεύουν προϊόντα σε αυτές τις χώρες, αλλά μόνον για προσωπική τους χρήση ή χρήση της οικογένειάς τους και των φίλων τους. Οι FBO ευθύνονται για οποιουσδήποτε δασμούς εισαγωγής, φόρους ή διαδικασία εκτελωνισμού που απαιτείται σ' αυτές τις περιπτώσεις. Η Εταιρεία δεν θα στέλνει προϊόντα σε FBO ή πελάτες τους σε ξένες χώρες.
- 7.4. Για να γίνει FBO σε άλλη χώρα, ο FBO Ελλάδος-Κύπρου πρέπει να επικοινωνήσει με τα γραφεία της Εταιρείας και να δηλώσει τη χώρα που επιθυμεί και τον κωδικό του. Η Εταιρεία θα τον ενημερώσει για τη διαδικασία που θα ακολουθηθεί. Ο κωδικός FBO καθώς και η ανάδοχη γραμμή, είναι ένας και είναι ο ίδιος σε όλες τις χώρες.
- 7.5. Ο Ανάδοχος στην ξένη χώρα θα είναι το πρόσωπο που εμφανίζεται στην αρχική Αίτηση Εγγραφής που καταχωρήθηκε στην Εταιρεία, εκτός αν έχει γίνει Αλλαγή αναδόχου ή Novus Customer δημνιη αλλαγή αναδόχου.
- 7.6. Ο FBO θα καταχωρηθεί στην ξένη χώρα με το συγκεκριμένο επίπεδο στο Σύστημα Marketing που διατηρεί στη χώρα προέλευσής του τη στιγμή της εγγραφής του στο πρόγραμμα Διεθνούς Αναδοχής.

- 7.7. Όταν ένας FBO επιτυγχάνει ένα επίπεδο στο σύστημα Marketing σε οποιαδήποτε χώρα, αυτό είναι εμφανές σε όλες τις χώρες του εξωτερικού τον επόμενο μήνα.
- 7.8. Εάν ο FBO «προωθηθεί» σε Manager στη ξένη χώρα, το επίπεδο αυτό θα ισχύει σε όλες τις άλλες χώρες, όπου ο FBO είναι καταχωρημένος. Εν τούτοις, οι συνήθεις κανόνες εφαρμόζονται για Αναγνωρισμένους και Μη Αναγνωρισμένους Managers. Αν ένας FBO του δικτύου γίνει Manager σε ξένη χώρα, τότε ο ανάδοχός του γίνεται Αναγνωρισμένος Manager στην Ελλάδα/Κύπρο αρκεί να είναι ενεργός τους μήνες προαγωγής και να έχει 25 CC Προσωπικά ή Non/Manager από το δίκτυό του στην Ελλάδα-Κύπρο ή στην ξένη χώρα που προωθείται σε Manager στον τελικό μήνα της αναγνώρισής του (βλ. Σύστημα Marketing παρ. 4.8 έως 4.10).
- 7.9. Οι FBO ενός Αναδόχου που έχουν γίνει Managers σε ξένη χώρα θεωρούνται «Μετατιθέμενοι» Managers του Αναδόχου (και όχι Ανάδοχοι Managers). Μόλις η τοπική ομάδα των Μετατιθέμενων Managers πραγματοποιήσει 120 CC σε δύο συνεχόμενους μήνες, τότε η θέση του Manager θα αλλάξει σε Ανάδοχο Manager (βλ. παρ. 4.32).
- 7.10. Τα Case Credits που αποκτώνται σε μια Operating Company δεν μπορούν να συνδυαστούν με αυτά που αποκτώνται σε μια άλλη Operating Company για την επίτευξη αλλαγής επιπέδου ή των προϋποθέσεων για τα Bonus ή το Πρόγραμμα Κινήτρων (Forever2Drive). Ωστόσο μπορούν να συνδυασθούν για την επίτευξη των επιπέδων του Global Rally, και των ΝΕΩΝ CC που απαιτούνται για τα Προγράμματα του Chairman's Bonus και του Eagle Manager.
- 7.10.1. Τα εγχώρια Προσωπικά CC ενός Novus Customer θα μετρούν επίσης ως Novus Customers Case Credits για όλη τη γραμμή αναδοχής μέχρι και τον πρώτο ανάδοχο που έχει επιτύχει το επίπεδο του Assistant Supervisor (Χονδρική Τιμή) ή πιο ψηλά.
- 7.11. Κάθε FBO που πωλεί λιανικώς προϊόντα ή διακινεί έντυπα της Εταιρείας στο εξωτερικό, πρέπει να το κάνει σύμφωνα με τη νομοθεσία της χώρας, στην οποία γίνεται η απευθείας πώληση και οφείλει να ακολουθεί όλους τους κανόνες πρακτικής του τοπικού Οργανισμού Απευθείας Πωλήσεων (DSA) (ανεξαρτήτως εάν η Forever είναι μέλος ή όχι του οργανισμού). Εάν δεν υπάρχει τοπικό DSA, τότε οι FBO πρέπει να τηρούν τις διατάξεις του Παγκόσμιου Οργανισμού Απευθείας Πωλήσεων.
- 7.12. Σε περίπτωση που ο FBO αλλάξει χώρα διαμονής, πρέπει να ενημερώσει την πρώτη χώρα, ώστε να γίνει η αλλαγή των στοιχείων του στο σύστημα. Αν ο FBO πληρούσε κάποια κριτήρια (π.χ. ήταν ενεργός) στην πρώτη χώρα τον μήνα πριν την αλλαγή διεύθυνσής του, τότε μια αναφορά της κίνησής του για την πρώτη χώρα θα δημιουργηθεί

αυτόματα, η οποία θα τον καλύπτει στην πρώτη χώρα για τον τρέχοντα μήνα. Ο FBO είναι π.χ. ενεργός στη νέα χώρα διαμονής για τον τρέχοντα μήνα, επειδή ήταν ενεργός στην πρώτη χώρα, τον μήνα πριν την αλλαγή της χώρας διαμονής.

- 7.13. Ένας FBO που είναι Ενεργός κατά τη διάρκεια του μήνα στη χώρα διαμονής του θα χαρακτηριστεί Ενεργός τον επόμενο μήνα σε όλες τις χώρες του εξωτερικού, προκειμένου να λάβει τα Bonus Ποσοτήτων από τις χώρες αυτές. Παραδείγματος χάριν, αν ένας FBO είναι Ενεργός κατά το μήνα Ιανουάριο στην χώρα κατοικίας του, τότε θα εμφανίζεται ως Ενεργός σε όλες τις ξένες χώρες που είναι ενεργοποιημένος τον μήνα Φεβρουάριο.
- 7.14. Ένας Manager που είναι ενεργός με τα 4CC στη χώρα του και πληροί τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας κατά τη διάρκεια του μήνα σε οποιαδήποτε χώρα, θα εμφανίζεται πως πληροί τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας σε αυτή τη χώρα αλλά και τον επόμενο μήνα σε όλες τις χώρες του εξωτερικού, προκειμένου να λάβει τα Bonus Ηγεσίας από αυτές τις χώρες. Παραδείγματος χάριν, αν ένας Manager πληροί τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας κατά το μήνα Ιανουάριο σε οποιαδήποτε χώρα, τότε θα εμφανίζεται πως πληροί τις προϋποθέσεις για τα Bonus Ηγεσίας σε αυτή τη χώρα τον Ιανουάριο και σε όλες τις ξένες χώρες που είναι ενεργοποιημένος τον μήνα Φεβρουάριο.
- 7.15. Με εξαίρεση τις χώρες που χρησιμοποιούν την ίδια Διοικητική Αρχή της Εταιρείας (Operating Company), τα CC που πραγματοποιούνται σε μία χώρα δεν μπορούν να συνδυαστούν με τα CC που πραγματοποιούνται σε μία άλλη χώρα, ώστε να επιτευχθεί η προαγωγή του FBO στο επόμενο επίπεδο του συστήματος Marketing της Εταιρείας.

8. Η Σχέση σας με την Εταιρεία

I. FOREVER BUSINESS OWNER (FBO)

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

στο Σύστημα Marketing και στο εγχειρίδιο Εταιρικής Πολιτικής, αρκεί ο FBO να μην παραβιάζει τη Συνεργασία του με αυτήν. Η Εταιρεία επίσης συμφωνεί να πωλεί φυλλάδια και έντυπα στον FBO.

- 8.8. Κάθε FBO που υπογράφει την Αίτηση Εγγραφής, συμφωνεί να δεσμεύεται από τις αποφάσεις της Εταιρείας σχετικά με την πολιτική των πωλήσεών της. Η αγορά προϊόντων από την Εταιρεία αποτελεί επιβεβαίωση αυτής της δέσμευσης προς την Πολιτική της Εταιρείας.
- 8.9. Αν δύο άτομα είχαν υπογράψει στην ίδια Αίτηση Εγγραφής (που αναφέρεται ως «από κοινού Συνεργασία»), η Εταιρεία, σε κάθε περίπτωση, θα στέλνει την αλληλογραφία και θα προβαίνει σε πληρωμές προς τον FBO, το όνομα του οποίου αναφέρεται πρώτο στην Αίτηση Εγγραφής. Οι από κοινού FBO αποδέχονται κοινή και εις ολόκληρον υποχρέωση δέσμευσης από κάθε πράξη ή παράλειψη εκάστου. Κάθε πληρωμή από την Εταιρεία προς τον έναν FBO θεωρείται από κοινού πληρωμή και προς τους δύο από κοινού FBO. Αλληλογραφία ή κοινοποιήσεις που παραλαμβάνονται στη διεύθυνση που σημειώνεται στην Αίτηση Εγγραφής, θεωρούνται ότι έχουν παραληφθεί από κοινού και από τους δύο FBO.
- 8.10. Κάθε FBO πρέπει να διαβάζει, να εμπεδώνει και να ενεργεί σύμφωνα με κάθε οδηγία και/ή συμβουλή που δίνεται από την Εταιρεία, σχετικά με τυχόν αλλαγές στη νομοθεσία, κανονισμούς ή και στην Πολιτική της Εταιρείας, τα οποία μπορεί να δημοσιευθούν στα μέσα δημοσίευσης που περιγράφονται στην παρ. 11.1.
- 8.11. Είναι ευθύνη κάθε FBO να ενημερώνεται για τυχόν αλλαγές στην Εταιρική Πολιτική και/ή στις κατευθύνσεις που δίνονται από την Εταιρεία.
- 8.11.1. Εάν ένας FBO έχει ερωτήματα ή πιστεύει ότι έχουν γίνει λάθη όσον αφορά τα bonus, χρεώσεις ή μεταβολές στο δίκτυό τους, οφείλει να ενημερώνει την Forever Living Products εντός 60 ημερών από την ημερομηνία του εν λόγω φερομένου λάθους ή περιστατικού. Η Forever Living Products δεν φέρει καμία ευθύνη για οιαδήποτε λάθη, παραλείψεις ή προβλήματα που δεν αναφέρθηκαν εντός των 60 ημερών.
- 8.12. Ο FBO δεν είναι αντιπρόσωπος, νόμιμος εκπρόσωπος ή εργαζόμενος της Εταιρείας. Ως τέτοιος είναι αποκλειστικά υπεύθυνος για κάθε υποχρέωση της επιχείρησής του, συμπεριλαμβανομένων όλων των φόρων εισοδήματος και ΦΠΑ, ασφαλιστικών εισφορών και οποιωνδήποτε άλλων οφειλών και τελών που πρέπει να καταβληθούν ή απαιτούνται για τη λειτουργία και ανάπτυξη της εμπορικής δραστηριότητάς του. Ο FBO είναι υπεύθυνος για όλα τα έξοδα και τις δαπάνες που ανακύπτουν από τη διαχείριση της επιχείρησής του. Ως ελεύθερος επαγγελματίας, εξαιρουμένης της περίπτωσης αντίθεσης προς τις διατάξεις της Συνεργασίας ή της ισχύουσας Πολιτικής της Εταιρείας, μπορεί

να εμπορεύεται ως FBO της Forever, κατά τα χρονικά διαστήματα και με τον τρόπο της αρεσκείας του και να ασχολείται με άλλες δραστηριότητες μαζί με τη Συνεργασία του με την Forever, όπως αυτός/αυτή θεωρεί κατάλληλος. Ως ελεύθερος επαγγελματίας δικαιούται να υποστηριχθεί στη διαχείριση της εμπορικής του επιχείρησης, με τον τρόπο που αυτός/αυτή θεωρεί κατάλληλο και από άτομα που αυτός/αυτή έχει επιλέξει. Ακόμα ο FBO δικαιούται να αναθέτει στα πρόσωπα αυτά την εκτέλεση των συμβατικών υποχρεώσεών του και είναι υπεύθυνος για τα έξοδα πρόσληψης και εργασίας των προσώπων αυτών.

- 8.13. Ο FBO συμφωνεί ότι ονόματα, διευθύνσεις και λεπτομέρειες επικοινωνίας με τους FBO της Forever Living Products και άλλες πληροφορίες που του παρέχονται σχετικά με το δίκτυό του, αποτελούν εμπιστευτικές πληροφορίες που ανήκουν στην Εταιρεία και μπορούν να χρησιμοποιηθούν μόνο από αυτόν για τον σκοπό της επιχείρησής του. Ειδικότερα, οι πληροφορίες αυτές δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να προωθήσουν άλλη επιχείρηση του FBO ή άλλο πρόσωπο, εταιρεία ή οργανισμό.
- 8.14. Εάν ο FBO αναρριχηθεί στη θέση του Manager στο Σύστημα Marketing, αποδέχεται ότι κατά τη διάρκεια της Συνεργασίας του με την Εταιρεία και για έξι (6) μήνες από τη λήξη αυτής, δεν θα ενθαρρύνει, προσελκύει ή πείθει άλλο πρόσωπο που αυτός/αυτή γνωρίζει ότι είναι FBO της Forever, να εμπορεύεται ή πωλεί τα προϊόντα άλλου προσώπου, εταιρείας ή οργανισμού.
- 8.15. Η Πολιτική της Εταιρείας δεν επιτρέπει σε FBO να γίνει Ανάδοχος και να δημιουργήσει μία επιχείρηση στο όνομα άλλου προσώπου.
- 8.15.1. Με εξαίρεση την προηγούμενη έγγραφη έγκριση της Forever Living Products, απαγορεύονται αυστηρά οι προβολές εισοδήματος, κερδών και πιθανώς παραπλανητικών αναπαραστάσεων εισοδήματος. Η οικονομική επιτυχία κάθε FBO εξαρτάται εξ ολοκλήρου από την ατομική προσπάθεια του ίδιου, την αφοσίωσή του, καθώς και την εκπαίδευση που παρέχει ο ίδιος.
- 8.16. Μία Αίτηση Εγγραφής και κάθε downline που προκύπτει από αυτή, όταν δημιουργείται ή λειτουργεί με πληρεξούσιο, είτε σκόπιμα είτε άθελα, δεν επιτρέπεται και θα πρέπει να ρυθμιστεί η προσαρμογή της με την Πολιτική της Εταιρείας. Η απόφαση της Forever να καταγγείλει τη Συνεργασία ή να ακυρώσει τα bonus που αντιστοιχούν, τα CC, κάθε χρηματική αποζημίωση ή κάθε βραβείο κινήτρου για κάθε ανάμειξη του FBO σε ενέργεια ή παράλειψη που δεν είναι σύμφωνη με την Πολιτική της Εταιρείας, θα είναι τελική. Οι σκόπιμες παραλείψεις και παραβιάσεις της Πολιτικής της Εταιρείας από έναν FBO θα αντιμετωπιστούν αυστηρά και μπορεί να περιλαμβάνουν καταγγελία της Συνεργασίας και κάθε νόμιμη αξίωση για τις ζημιές που θα έχει υποστεί η Εταιρεία.

II. Φ.Π.Α.

- 8.17. Σε περιπτώσεις πωλήσεων λιανικής σε τρίτο πρόσωπο, είναι δυνατόν να εκδοθεί τιμολόγιο με ΦΠΑ εάν ο FBO διαθέτει μπλόκ δελτίων λιανικής πώλησης. Αν ένας FBO πουλάει σε επιτηδευματίες, τότε θα πρέπει να εκδίδει Τιμολόγιο Πώλησης - Δελτίο Αποστολής ή μπορεί να έχει ξεχωριστά Τιμολόγιο Πώλησης και Δελτίο Αποστολής. Όταν πουλάει σε ιδιώτες τότε χρειάζεται Απόδειξη Λιανικής Πώλησης. Η Εταιρεία κατόπιν συνεννόησης με τους FBO μπορεί να εκδώσει Απόδειξη Λιανικής Πώλησης για τους ιδιώτες – πελάτες των FBO.
- 8.18. Το ΦΠΑ των προϊόντων της Εταιρείας υπόκειται στους συντελεστές που ορίζει ο νόμος για τα διατροφικά και τα καλλυντικά προϊόντα.
- 8.19. Είναι ευθύνη του FBO να ενημερώσει την Εταιρεία όταν διαθέτει τιμολόγια/δελτία αποστολής ή εάν έχει ήδη τέτοιο, όταν αρχίζει τη συνεργασία του με την Εταιρεία. Ο FBO είναι υποχρεωμένος να εκδώσει μπλοκ τιμολογίων / δελτίων αποστολής όταν ο κύκλος εργασιών του και το εισόδημά του από Bonus ξεπεράσει το αφορολόγητο όριο που έχουν ορίσει οι φορολογικές αρχές. Ο FBO θα ενημερώσει την Εταιρεία όταν παύσει να έχει μπλοκ τιμολογίων / δελτίων αποστολής και θα αποζημιώσει την Εταιρεία από κάθε ζημία που απορρέει από την παράλειψή του αυτή.

III. ΑΝΑΦΟΡΕΣ

- 8.20. (α) Οι εκτυπώσεις που αφορούν το δίκτυο ενός FBO και όλες οι άλλες εκτυπώσεις και πληροφορίες, συμπεριλαμβανομένων ενδεικτικά των πληροφοριών για τις πωλήσεις και τα bonus του δικτύου του, είναι απόρρητες και εμπιστευτικές και αποτελούν ιδιοκτησία της Forever Living Products.
- (β) Κάθε FBO στον οποίον παρέχονται τέτοιου είδους πληροφορίες, οφείλει να τις αντιμετωπίζει ως αυστηρά προσωπικές και εμπιστευτικές και να μεριμνά ώστε να διατηρεί το απόρρητο αυτών και να απέχει από το να κάνει χρήση αυτών για οποιονδήποτε λόγο εκτός της διαχείρισης της οργάνωσης του Δικτύου του/της.
- (γ) Ως εκ της ιδιότητάς του κάθε FBO της Forever Living Products μπορεί να έχει πρόσβαση σε προσωπικά και εμπιστευτικά δεδομένα, τα οποία αναγνωρίζει ως αντικείμενο ξένης ιδιοκτησίας, ιδιαιτέρως ευαίσθητα και πολύτιμα για την επιχείρηση της Forever Living Products. Οι πληροφορίες αυτές καθίστανται διαθέσιμες αποκλειστικά και μόνο για τους λόγους προώθησης των πωλήσεων της Forever Living Products και της αναζήτησης, της εκπαίδευσης και της αναδοχής τρίτων που ενδεχομένως ενδιαφέρονται να γίνουν FBO της Forever Living Products και της περαιτέρω ενίσχυσης και προώθησης της επιχείρησης συγκεκριμένου FBO στα πλαίσια της Forever Living Products.

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

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

Και

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

IV.ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

8.21. (α) Οποτεδήποτε η Forever Living Products καθιστά διαθέσιμες πληροφορίες σε ορισμένο FBO της, τούτο θα γίνεται αποκλειστικά ενόψει πραγμάτων επαγγελματικών σκοπών στα πλαίσια της Forever Living Products.

(β) Οι FBO απαγορεύεται να κάνουν χρήση, να αποκαλύπτουν, να αντιγράφουν ή να καθιστούν οποιαδήποτε Εμπιστευτική Πληροφορία διαθέσιμη σε οποιονδήποτε άλλον εκτός των FBO της Forever Living Products, χωρίς την προηγούμενη έγγραφη συναίνεση της Forever Living Products.

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

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

ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΠΕΡΙΟΡΙΣΤΙΚΕΣ ΠΗΤΡΕΣ

8.22. Σε αντάλλαγμα προς την Forever Living Products για την παροχή Εμπιστευτικής Πληροφορίας, ο FBO συμφωνεί ότι καθ' όλη τη διάρκεια της συνεργασίας του με την Forever Living Products, δεν θα προβαίνει ή ενθαρρύνει οιαδήποτε ενέργεια, ο σκοπός ή το αποτέλεσμα της οποίας θα ήταν να ματαιώσει, προκαλέσει τη ρήξη, παρέμβει ή ελαττώσει την αξία ή το όφελος από συμβατικές σχέσεις της Forever Living Products με οιονδήποτε FBO αυτής. Χωρίς να πλήττεται η γενικότητα των προαναφερθέντων, όσο διατηρεί τη συγκεκριμένη ιδιότητά του ως FBO, ο ίδιος συμφωνεί να μην επικοινωνεί, απεύτει, πείθει, εγγράφει, γίνεται ανάδοχος ή αποδέχεται, αμέσως ή εμμέσως, οιονδήποτε FBO της Forever Living Products, Πελάτη αυτής ή οιονδήποτε έχει υπάρξει FBO της Forever Living Products ή Πελάτης αυτής εντός του τελευταίου δωδεκαμήνου ή να μην

ενθαρρύνει οιοδήποτε εκ των ανωτέρω προσώπων με οιονδήποτε τρόπο να αναζητεί ευκαιρίες προώθησης σε προγράμματα Marketing οιασδήποτε άλλης εταιρείας αμέσων πωλήσεων εκτός της Forever Living Products.

- 8.23. Οι συμφωνίες που περιλαμβάνονται στο τμήμα «Εμπιστευτικές Πληροφορίες» της παρούσας Πολιτικής θα παραμείνουν σε ισχύ επ' άπειρον. Οι συμφωνίες που περιλαμβάνονται στο τμήμα «Περαιτέρω Περιοριστικές Ρήτρες» της παρούσας Πολιτικής θα παραμένουν σε πλήρη ισχύ κατά τη διάρκεια της συναφθείσας συμφωνίας συνεργασίας μεταξύ της Forever Living Products και του συγκεκριμένου FBO, και μετά τη λήξη αυτής, έως την πάροδο είτε ενός έτους από την τελευταία πρόσληψη οιασδήποτε Εμπιστευτικής Πληροφορίας είτε δώδεκα μηνών από τη λήξη της συμφωνίας συνεργασίας με τον FBO.

V. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ

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

VI. ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

- 8.27. (Α) 1) Ένας FBO επιτρέπεται, υπό συγκεκριμένους όρους, να συστήσει μία επιχειρηματική οντότητα σαν Forever επιχείρηση. Μια τέτοια επιχείρηση θα πρέπει να οριστεί ως μια κλειστή επιχειρηματική οντότητα στην οποία μετέχει ο ίδιος FBO, ή εάν απαιτείται από τον νόμο ή είναι εγκεκριμένο από την Forever, δύο (2) μέτοχοι, οι ιδιοκτήτες, οι οποίοι

συμμετέχουν άμεσα στις καθημερινές λειτουργίες της εταιρείας (εφεξής η «Επιχείρηση FBO»). Εκτός από την τήρηση όλων των προδιαγραφών και όρων που προβλέπονται από την Πολιτική της Εταιρείας, το άτομο (α) FBO θα πρέπει να υπογράψει (ουν) μια «Συμφωνία Επιχείρησης FBO», η οποία ενσωματώνεται και θεωρείται μέρος της «Αίτησης Εγγραφής», περιγράφοντας τους πρόσθετους όρους και τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες ο FBO συμφωνεί να λειτουργεί μια «Επιχείρηση FBO». Τη «Συμφωνία Επιχείρησης FBO» μπορείτε να τη βρείτε στην ιστοσελίδα www.foreverliving.com, στην αρχική σελίδα στην επιλογή «Επαγγελματικές Φόρμες». Για να έχει πρόσβαση στην ιστοσελίδα ο FBO θα πρέπει να έχει πρώτα υπογράψει την «Αίτηση Εγγραφής».

2) Ο FBO είναι αποκλειστικά υπεύθυνος για την αναζήτηση επαγγελματικών συμβουλών σχετικά με τη δημιουργία μιας «Επιχείρησης FBO», αναφορικά με Φορολογικά, Νομικά και οποιαδήποτε άλλα ζητήματα. Η Forever αποκρυσώνει ρητώς οποιαδήποτε ευθύνη και υποχρέωση σχετικά με την απόφαση ενός FBO να λειτουργήσει μία «Επιχείρηση FBO». Η Forever δεν αντιπροσωπεύει, ούτε παρέχει καμία φορολογική, λογιστική ή νομική συμβουλή σχετικά με τη δημιουργία και λειτουργία μίας «Επιχείρησης FBO».

3) Η Forever δεν θα ευθύνεται για οποιαδήποτε απώλεια κερδών, έμμεσες, άμεσες, ειδικές ή υποθετικές ζημιές, καθώς και για κάθε άλλη ζημία που υπέστη ή που έχει υποστεί ο FBO ως αποτέλεσμα της απόφασής του να μεταφέρει την επιχειρηματική του δραστηριότητα σε «Επιχείρηση FBO».

(B) Ένας FBO θεωρείται ανεξάρτητος, και καλείται να ασκήσει τη δραστηριότητά του σύμφωνα με τους όρους της «Αίτησης Εγγραφής» πάντα σε συμμόρφωση με την Πολιτική της Εταιρείας όπως αυτή εφαρμόζεται στη χώρα στην οποία αυτός και η «Επιχείρηση FBO» δραστηριοποιούνται.

(Γ) Η «Επιχείρηση FBO» εκπροσωπείται από τον FBO που αναφέρεται στην «Αίτηση Εγγραφής FBO» όπως έχει καταχωρηθεί και στα αρχεία της Εταιρείας.

(Δ) Ο FBO θεωρείται υπεύθυνος για την ορθή διαχείριση της «Επιχείρησης FBO». Αναφέρουμε ενδεικτικά, χωρίς να εξαντλούνται οι περιπτώσεις, ότι θα πρέπει να αποτρέπει τα μέλη της οικογένειας από τη χρήση των πληροφοριών που λαμβάνονται μέσω της «Επιχείρησης FBO», να συμμορφώνεται με την Πολιτική της Εταιρείας κλπ. Μια αποτυχία του FBO να χειριστεί σωστά τη λειτουργία της «Επιχείρησης FBO», μπορεί να οδηγήσει σε τερματισμό της συνεργασίας.

(Ε) Σε περίπτωση που το δίκτυο ενός FBO δραστηριοποιηθεί σε μια ξένη χώρα στην οποία ο FBO δεν έχει προηγουμένως δραστηριότητα, ο FBO θα ενεργοποιηθεί αυτόματα και στη χώρα αυτή και θα πρέπει να συμμορφωθεί με την επικρατούσα πολιτική και τους τοπικούς νόμους της ξένης χώρας. Επίσης συμφωνεί ότι δεσμεύεται από τις πολιτικές επίλυσης των διαφορών όπως αναφέρονται στο παρόν.

- 8.28. Η Forever συμφωνεί να πωλεί προϊόντα στον FBO και να πληρώσει Bonus δικτύου, όπως προβλέπεται στο σύστημα Marketing της Εταιρείας, υπό την προϋπόθεση ότι FBO δεν έχει προβεί σε κάποια παραβίαση της συνεργασίας.

- 8.29. Ένας FBO μπορεί να αναπτύξει τις δικές του τεχνικές Marketing, εφ' όσον δεν παραβιάζουν την Πολιτική της Εταιρείας, τη νομοθεσία και τους κανόνες του κράτους, τους κανόνες δικαιοδοσίας, τους κανονισμούς ή τα καταστατικά.
- 8.30. Κάθε μεταβίβαση εκτός από την κληρονομικότητα μιας «Επιχείρησης FBO», χωρίς προηγούμενη έγκριση της Εταιρείας, απαγορεύεται και κάθε τέτοια μεταβίβαση είναι άκυρη. Για τους σκοπούς της παρούσας διάταξης, αλλαγή των μετόχων ή/και των ποσοστών (%) συμμετοχής στην «Επιχείρηση FBO», θα θεωρείται ως μεταβίβαση, και θα απαιτεί τη γραπτή έγκριση από την Εταιρεία για να είναι έγκυρη.
- 8.31. Εκτός από το αν προβλέπεται διαφορετικά, ένας FBO απαγορεύεται, άμεσα ή έμμεσα, να αλλάξει ανάδοχο. Η Forever θα εξετάσει μόνο την πρώτη έγκυρη Αίτηση Εγγραφής που έχει καταχωρηθεί στα αρχεία της εταιρείας. Μεταγενέστερες αιτήσεις θα ακυρώνονται.
- 8.32. Όταν ένας FBO αλλάζει την κατοικία του και μεταφέρεται σε μια διαφορετική χώρα, θα πρέπει να ενημερώσει την πρώτη χώρα διαμονής, έτσι ώστε να καταχωρηθεί η νέα διεύθυνση στο σύστημα της Forever, για να ενημερωθεί και το αντίστοιχο γραφείο στο εξωτερικό.
- 8.33. **Προβλήματα ή ερωτήσεις.** Εάν ένας FBO έχει απορίες ή πιστεύει ότι τυχόν λάθη έγιναν σχετικά με την Προσωπική Έκπτωση, Bonus, αναλυτικές πληροφορίες του δικτύου του, χρεώσεις, ή αλλαγές, θα πρέπει να ενημερώσει την Forever εντός εξήντα (60) ημερών από την ημερομηνία του λάθους ή περιστατικού. Η Forever δεν ευθύνεται για τυχόν λάθη, παραλείψεις ή προβλήματα για τα οποία δεν ενημερώθηκε εντός εξήντα (60) ημερών.
- 8.34. **Οικειοθελής Αποχώρηση.**
(Α) Ένας FBO μπορεί να αποχωρήσει οικειοθελώς από τη συνεργασία της επιχείρησής του με την Forever, με την υποβολή έγγραφης αίτησης, η οποία θα πρέπει να υπογράφεται από όλα τα άτομα που εμφανίζονται σαν μέτοχοι στην τρέχουσα εγκεκριμένη «Επιχείρηση FBO». Η πραγματική ημερομηνία λήξης είναι η ημερομηνία κατά την οποία τα κεντρικά γραφεία της Εταιρείας αποδέχονται το αίτημα οικειοθελούς αποχώρησης. Μετά τη διακοπή της συνεργασίας με την Forever, χάνει το τρέχον επίπεδο πωλήσεων και όλο το δίκτυό του, συμπεριλαμβανομένων και εκείνων σε χώρες του εξωτερικού.
(Β) Όταν ένας FBO τερματίζει, ο/η σύζυγος (αν υπάρχει) θεωρείται επίσης ότι διακόπτει τη συνεργασία.
(Γ) Μετά από δύο χρόνια, ένας FBO που έχει αποχωρήσει μπορεί να αιτηθεί νέα συνεργασία με την Forever, για την οποία θα πρέπει να δώσουν έγκριση τα κεντρικά γραφεία. Εφόσον η έγκριση δοθεί, ο FBO θα ξεκινήσει από την αρχή σαν Novus Customer, και δεν θα έχει το προηγούμενο δίκτυό του, που είχε πριν την αποχώρησή του.

9. Αλλαγές στις Συνεργασίες

I. ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΛΛΑΓΕΣ/METABIBΑΣΕΙΣ

- 9.1. Ο Κωδικός FBO δεν μπορεί να εκχωρηθεί σε τρίτο. Ο FBO που επιθυμεί να μεταβιβάσει τη συνεργασία του με την Εταιρεία σε τρίτο πρόσωπο, πρέπει προηγουμένως να λάβει έγγραφη συγκατάθεση από την Εταιρεία, σύμφωνα με την παρ. 9.2 κατωτέρω:
- 9.2. Εκχώρηση του Κωδικού FBO σε άλλο πρόσωπο κατά τη διάρκεια ζωής του FBO απαγορεύεται. Τέτοιες εκχωρήσεις υπόκεινται σε επανεξέταση όλων των γεγονότων και συνθηκών από την Εταιρεία και είναι ισχυρές μετά τη δοθείσα έγγραφη έγκριση (η οποία, κατά τη διακριτική ευχέρεια της Εταιρείας μπορεί να είναι αρνητική). Τέτοιες εκχωρήσεις, εάν εγκριθούν δίδονται μόνο σε ενήλικες.
- 9.3. Αίτημα να αφαιρεθεί όνομα από ισχύουσα Συνεργασία πρέπει να είναι έγγραφο, απευθυνόμενο στην Εταιρεία με πρωτότυπες υπογραφές και από τα δύο μέρη που σχετίζονται με την αλλαγή. Αλλαγές δεν λαμβάνονται υπόψη εάν δεν συνοδεύονται από τις δύο πρωτότυπες υπογραφές των εμπλεκόμενων στην αλλαγή προσώπων και όλες οι αιτήσεις υπόκεινται στην έγκριση της Εταιρείας (βλ. επίσης παρ. 9.19-9.22).
- 9.4. Εκτός από εγκεκριμένες περιπτώσεις αλλαγής αναδόχου, αντίκειται στη Πολιτική της Εταιρείας ο FBO να αλλάξει άμεσα ή έμμεσα ανάδοχο. Η Εταιρεία θα θεωρήσει έγκυρη την πρώτη Αίτηση Εγγραφής που παρέλαβε η Εταιρεία, δεδομένου ότι συμμορφώνεται με τους κανονισμούς της Πολιτικής της Εταιρείας. Οι υπόλοιπες αιτήσεις του FBO δεν θα ληφθούν υπόψη. Ένας FBO δεν μπορεί να διατηρεί δύο κωδικούς Συνεργασίας.

II. ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΛΛΑΓΗΣ ΑΝΑΔΟΧΟΥ

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

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

- 9.6. Ο FBO που επιθυμεί ν' αλλάξει ανάδοχο πρέπει να συμπληρώσει την "Αίτηση Αλλαγής Αναδόχου" (διατίθεται από την Εταιρεία).
- 9.7. Η συμπληρωμένη Αίτηση Αλλαγής Αναδόχου πρέπει να φέρει το γνήσιο της υπογραφής του FBO του οποίου το όνομα βρίσκεται πρώτο στην Αίτηση Εγγραφής που την υποβάλλει και να υποβληθεί (πρωτότυπη) στα Κεντρικά Γραφεία για επεξεργασία και έγκριση από την Εταιρεία.
- 9.8. Όταν η Αίτηση Αλλαγής Αναδόχου έχει επεξεργασθεί και εγκριθεί από την Εταιρεία, τότε παραγγελίες προϊόντων, φυλλαδίων και εντύπων θα γίνονται δεκτές.
- 9.9. Ο FBO που έκανε αλλαγή αναδόχου επανεντάσσεται στο Σύστημα Marketing ως νέος Novus Customer. Δεν θα κρατήσει το προηγούμενο επίπεδο ή τη θέση που είχε αποκτήσει στο Σύστημα Marketing και χάνει όλα τα δικαιώματα που είχε αποκτήσει προηγουμένως, καθώς και το δίκτυό του σε όλες τις χώρες που ήταν ενεργοποιημένος. Επομένως, θα αγοράζει στην τιμή NCP.
- 9.10. Ο καινούργιος Ανάδοχος που έχει αποκτήσει FBO μέσω Πολιτικής Αλλαγής Αναδόχου, θα μπορεί να τους υπολογίσει ως νέους FBO για όλα τα κίνητρα και τις προαγωγές.
- 9.11. Εάν ο FBO είναι το δεύτερο όνομα σε μια Αίτηση Εγγραφής και επιθυμεί να κάνει αλλαγή αναδόχου και να τεθεί κάτω από το πρώτο όνομα, μπορεί να το κάνει και για αυτήν και μόνο την περίπτωση δεν χρειάζεται να εκπληρώσει τις προϋποθέσεις που περιγράφονται στις παραγράφους 9.5 και 9.6.

III. METABIBΑΣΕΙΣ ΜΕΤΑ ΘΑΝΑΤΟ

- 9.12. (α) Η μεταβίβαση ή εκχώρηση Κωδικού FBO με την εταιρεία απαγορεύεται, με εξαίρεση τις περιπτώσεις θανάτου ή νόμιμης λύσης του γάμου [διαζυγίου].
- (β) Όλες οι Αιτήσεις Εγγραφής που έχουν υπογραφεί από δύο υποψήφιους FBO, πριν τις 19 Μαρτίου 2015 και ανεξαρτήτως του χρόνου υπογραφής αυτών, θα αντιμετωπίζονται ως δημιουργούσες «Από Κοινού Συνεργασία με Δικαίωμα Επιβίωσης». Σε περίπτωση που ο FBO της Εταιρείας τελεί υπό καθεστώς κοινοκτημοσύνης με τον/την σύζυγό του σύμφωνα με το άρθρο 1403 επ. του Αστικού Κώδικα, η οικεία Αίτηση Εγγραφής θα αντιμετωπίζεται ως «Κοινό Στοιχείο Ιδιοκτησίας με Δικαίωμα Επιβίωσης». Εφόσον επιβεβαιωθεί με ληξιαρχική πράξη θανάτου ο θάνατος οιασδήποτε εκ των δύο FBO, ο Κωδικός FBO θα μεταβιβάζεται αυτόματα στον επιζώντα FBO. Η παρούσα

πρόβλεψη θα ισχύει ανεξαρτήτως ενδεχόμενης διάφορης πρόβλεψης σε διαθήκη του πρώτου θανόντος FBO. Επιπροσθέτως, η παρούσα πρόβλεψη έχει το νόημα ότι σε περίπτωση που δύο πρόσωπα υπογράφουν την Αίτηση Εγγραφής ως υποψήφιοι FBO, ο επιζών FBO θα συνιστά τον μόνο FBO της Εταιρείας μετά τον θάνατο του πρώτου. Σε περίπτωση που ορισμένος FBO δεν επιθυμεί την επέλευση της συγκεκριμένης συνέπειας, οφείλει να επικοινωνήσει με το τμήμα Εξυπηρέτησης της Εταιρείας προκειμένου να εξηγήσει τις ανάγκες του/της και να καθοριστεί εάν οι συγκεκριμένες ανάγκες μπορούν να ικανοποιηθούν. Λάβετε υπόψη ότι καμία μεταβολή στον Κωδικό FBO σας δεν μπορεί να πραγματοποιηθεί κατά τη διάρκεια της ζωής σας εκτός των περιπτώσεων νόμιμης λύσης του γάμου [διαζυγίου] σας.

(γ) Σε περίπτωση που η Αίτηση Εγγραφής έγγαμου υποψήφιου FBO φέρει την ένδειξη «Έγγαμος» στη θέση της «Δήλωσης Οικογενειακής Κατάστασης», αλλά η Αίτηση φέρει την υπογραφή μόνον ενός των συζύγων, η εταιρεία θα αντιμετωπίζει τον Κωδικό FBO ως Από Κοινού Συνεργασία με Δικαίωμα Επιβίωσης.

(δ) Οι Αιτήσεις Εγγραφής FBO που φέρουν την ένδειξη «Άγαμος» στη θέση της «Δήλωσης Οικογενειακής Κατάστασης» και μόνο μία υπογραφή θα αντιμετωπίζονται από την εταιρεία αναλόγως.

(ε) Προκειμένου άγαμος FBO να μεταβιβάσει τον Κωδικό FBO του αιτία θανάτου, οφείλει να έχει συντάξει Διαθήκη.

στ) Η Εταιρεία αναγνωρίζει την Από Κοινού Συνεργασία με Δικαίωμα Επιβίωσης ως νόμιμο μέσο διατήρησης ενός Κωδικού FBO και, σε περίπτωση θανάτου ορισμένου FBO, ως μέσο μεταβίβασης του Κωδικού FBO στον Επιζώντα, χωρίς να υφίσταται ανάγκη έναρξης διαδικασίας δημοσίευσης διαθήκης προκειμένου το ιδιοκτησιακό αυτό στοιχείο να περιέλθει στον επιζώντα σύζυγο.

ζ) Σε περίπτωση που ο Κωδικός FBO ανήκει σε Νομικό Πρόσωπο, ο θάνατος του βασικού μετόχου/εταίρου δεν μπορεί να αποτελέσει λόγο αφαίρεσης του Κωδικού FBO από το Νομικό Πρόσωπο, εφόσον το ιδιοκτησιακό καθεστώς του Νομικού Προσώπου παραμένει σύμφωνο προς την Πολιτική της Εταιρείας αναφορικά με το ιδιοκτησιακό καθεστώς των εν λόγω Νομικών Προσώπων. Η μεταβίβαση θα αναγνωρίζεται από την Εταιρεία, εφόσον οικεία δικαστική απόφαση ή ισοδύναμος νόμιμος τίτλος που αφορούν τη μεταβίβαση υποβάλλονται και εγκρίνονται από την Εταιρεία.

η) Εντός έξι (6) μηνών από την ημερομηνία του θανάτου FBO, ο επιζών FBO, Εκτελεστής διαθήκης ή διαχειριστής της κληρονομιάς περιουσίας οφείλει να γνωστοποιεί τον εν λόγω θάνατο προς το οικείο τμήμα Εξυπηρέτησης της Εταιρείας. Παρόμοια γνωστοποίηση θα περιλαμβάνει θεωρημένο αντίγραφο της ληξιαρχικής πράξης θανάτου, θεωρημένο αντίγραφο της Διαθήκης ή της Δικαστικής Απόφασης, που επιτρέπει τη μεταβίβαση του Κωδικού FBO στο νόμιμο διάδοχο. Μετά την πάροδο έξι (6) μηνών από την ημερομηνία θανάτου, η FLP μπορεί να αφαιρεί τον θανόντα FBO από τον οικείο Κωδικό FBO. Η έγκαιρη γνωστοποίηση και υποβολή των απαιτούμενων δικαιολογητικών ενόψει της διαδοχής εκ μέρους του νόμιμου κληρονόμου κρίνονται απαραίτητες προκειμένου να

αποφευχθεί η αναστολή της ισχύος ή η λήξη της Συνεργασίας. Εφόσον υφίστανται ειδικοί λόγοι, μπορεί να υποβληθεί αίτηση στην Εταιρεία για εύλογη παράταση του προβλεπόμενου χρονικού διαστήματος προς υποβολή των αναγκαίων για τη μεταβίβαση εγγράφων ενώπιον του τμήματος Εξυπηρέτησης της Εταιρείας του θανόντος FBO, προ της λήξης της εξαμηνιαίας (6μηνης) προθεσμίας. Η FLP διατηρεί το δικαίωμα να πραγματοποιεί πληρωμές προς τον επιζώντα Από Κοινού FBO, ή νόμιμα εξουσιοδοτημένο διαχειριστή της κληρονομιάς περιουσίας θανόντος FBO, ενόσω εκκρεμεί η εμπρόθεσμη υποβολή των απαιτούμενων νόμιμων δικαιολογητικών.

- 9.13. Τα κληρονομικά δικαιώματα του FBO περιορίζονται και υπόκεινται στους κάτωθι όρους.
- 9.14. Για να νομιμοποιηθεί ένας κληρονόμος ως FBO/διάδοχος αποβιώσαντα FBO, πρέπει να προσκομίσει στην Εταιρεία:
Πιστοποιητικό εγγυτέρων συγγενών μαζί με πιστοποιητικό μη δημοσιεύσεως διαθήκης.
- 9.15. Εάν έχει δημοσιευθεί διαθήκη, θα πρέπει να σταλεί στην Εταιρεία επίσημο αντίγραφο της δημοσιευθείσας, από το αρμόδιο Πρωτοδικείο, διαθήκης, καθώς και πιστοποιητικό ότι δεν έχει δημοσιευθεί άλλη διαθήκη.
- 9.16. Ο κληρονόμος πρέπει να είναι ικανός να εγγραφεί ως FBO.
- 9.17. Για περισσότερους κληρονόμους ή ανήλικα τέκνα, πρέπει να ορισθεί εκπρόσωπος των κληρονόμων σύμφωνα με το Ελληνικό Δίκαιο. Σε περίπτωση που κληρονόμος δεν αποδέχεται να συνεχίσει την ατομική επιχείρηση του αποβιώσαντα, θα πρέπει ο / οι κληρονόμος /οι να ενημερώσουν εγγράφως την Εταιρεία, προσκομίζοντας επίσημα αντίγραφα των ως άνω πιστοποιητικών και στην περίπτωση αυτή, η Αίτηση Εγγραφής του αποβιώσαντα FBO με την Εταιρεία παύει να ισχύει από τον θάνατο του FBO.
- 9.18. Καταπιστευματοδόχος, επίτροπος, σύζυγος ή άλλου είδους πληρεξούσιος του FBO θα ευθύνεται για τις ενέργειες του υπό επιτροπεία ανηλίκου, κηδεμόνα ή του συζύγου όσον αφορά στην συμμόρφωση με την Εταιρική Πολιτική. Παραβίαση της Εταιρικής Πολιτικής από κάποιο από τα ανωτέρω πρόσωπα οδηγεί σε καταγγελία της Συνεργασίας.
- 9.19. Η θέση στο Σύστημα Marketing που μπορεί να κληρονομηθεί από τους διαδόχους του αποβιώσαντος FBO περιορίζεται μέχρι τη θέση του Manager. Κληρονόμοι που κληρονομούν θέση Manager θεωρούνται 'Κληρονομικοί' Managers και θα πρέπει να συμπληρώσουν όλες τις αναγκαίες προϋποθέσεις, ώστε να πάρουν τη θέση του Gem Manager. Παρόλα αυτά τα μόνον θα αποδοθούν ανάλογα με το αντίστοιχο στο επίπεδο του αποβιώσαντα FBO.

- 9.20. Όλοι οι κληρονόμοι που κληρονομούν την ατομική επιχείρηση αποβίωσαντα FBO, οφείλουν να παραμείνουν Ενεργοί για να επιτύχουν bonus, κίνητρα, βραβεία και άλλα ανάλογα προγράμματα. Παρόλα αυτά η Εταιρεία δεν απαιτεί την εκπλήρωση των ανωτέρω προϋποθέσεων / απαιτήσεων α) είτε για περίοδο τριών μηνών από το θάνατο, β) είτε έως ότου ο εκτελεστής της κληρονομιάς εκπληρώσει τα καθήκοντά του, όποιο από τα δύο (α ή β) συμβεί πρώτο.

V. METABIBΑΣΕΙΣ ΛΟΓΩ ΔΙΑΖΥΓΙΟΥ

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

VI. ΠΑΥΣΗ ΚΟΙΝΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

- 9.24 Όταν οι από κοινού FBO (σύζυγοι) επιθυμούν να διακόψουν την κοινή Συνεργασία για οποιοδήποτε λόγο, εκτός από διαζύγιο, πρέπει να ενημερώσουν εγγράφως την Εταιρεία. Η κοινοποίηση πρέπει να υπογράφεται και από τους δύο FBO και θεωρείται απόδειξη από το δεύτερο αναφερόμενο στην Αίτηση Εγγραφής FBO, FBO, (η οποία είχε εγκριθεί αρχικώς από την Εταιρεία), ότι αυτός έχει αποχωρήσει από τη Συνεργασία και ότι όλοι οι FBO των οποίων είναι Ανάδοχοι οι από κοινού FBO θα γίνουν η υφιστάμενη γραμμή Αναδόχων του πρώτου αναφερόμενου FBO. Η Συνεργασία θα θεωρείται ότι έχει αναληφθεί (μεταφερθεί) από τον πρώτο αναφερόμενο FBO και αυτός/αυτή αποκλειστικά θα δικαιούται bonus, άλλες πληρωμές ή οφέλη που απορρέουν από τη Συνεργασία.
- Αν ο αποχωρήσας FBO θελήσει να συνεργαστεί με την Forever θα πρέπει να ενταχθεί κάτω από τον Κωδικό FBO του συζύγου, ξεκινώντας από την αρχή ως Novus Customer, κατόπιν έγκρισης από τη Γενική Διεύθυνση.

10. Διακοπή/Καταγγελία Συνεργασίας

1.ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ ΑΠΟ ΤΟΝ FBO

- 10.1. Εάν ο FBO επιθυμεί να καταγγείλει τη Συνεργασία μπορεί ανά πάσα στιγμή να το πράξει, συμπληρώνοντας το έντυπο «Λύση Αίτησης», σε δύο αντίτυπα θεωρημένα με το γνήσιο της υπογραφής. Στην περίπτωση κοινής συνεργασίας, η «Λύση Αίτησης» πρέπει να υπογράφεται και από τα δύο μέρη με το γνήσιο της υπογραφής. Η καταγγελία ισχύει και επιφέρει τα αποτελέσματά της από την ημερομηνία έγκρισης και καταχώρισής της από την Εταιρεία.
- 10.2. Ο καταγγέλλων FBO χάνει το αποκτημένο κατά το χρόνο της καταγγελίας επίπεδο στο Σύστημα Marketing και όλες τις υφιστάμενες σειρές που είχε δημιουργήσει μέχρι εκείνη τη στιγμή. Μετά την καταγγελία του, όλες οι υφιστάμενες σειρές μεταφέρονται στον Ανάδοχο που βρίσκεται στην υπάρχουσα ακολουθία διαδοχής (Upline). Τη στιγμή που ο FBO καταγγέλει την Αίτηση Εγγραφής, η/ο σύζυγός του/της θεωρείται ότι αποδέχεται την καταγγελία, ανεξαρτήτως του εάν είχε αρχικά συνυπογράψει την Αίτηση Εγγραφής FBO ή όχι.
- 10.3. Εάν ένας FBO που έχει καταγγείλει τη Συνεργασία θέλει να επανεγγραφεί, μπορεί μόνο μετά από δύο χρόνια, συμπληρώνοντας νέα Αίτηση Εγγραφής, την οποία η Εταιρεία επιφυλάσσεται να εγκρίνει.
- 10.4. Όταν ένας FBO καταγγέλει τη Συνεργασία και επιθυμεί την επιστροφή των προϊόντων, η Εταιρεία έχει το δικαίωμα να απαιτήσει από τον FBO που καταγγέλλει τη συνεργασία, καθώς και από όλη την upline του, την επιστροφή των bonus και των CC για τα επιστρεφόμενα προϊόντα.

Η Εταιρεία θα επαναγοράζει κάθε αδιάθετο προϊόν που μπορεί να πωληθεί, εκτός εταιρικών εντύπων και εργαλείων, εφόσον αυτό έχει αγοραστεί μέσα στους προηγούμενους δώδεκα (12) μήνες από οποιονδήποτε FBO της Εταιρείας, που έχει καταγγείλει τη Συνεργασία με την Εταιρεία. Η επαναγορά θα πραγματοποιηθεί εφόσον ο FBO που έχει καταγγείλει τη Συνεργασία έχει πρώτα ενημερώσει την Εταιρεία γραπτά για την καταγγελία της Συνεργασίας και έχει παραπεμφθεί όλων των δικαιωμάτων και προνομίων του. Ο καταγγέλλων FBO πρέπει να επιστρέψει όλα τα προϊόντα για τα οποία επιθυμεί επιστροφή χρημάτων, μαζί με τις Αποδείξεις Αγοράς στο σημείο αγοράς, π.χ. κατάστημα Forever.

Εάν τα προϊόντα που επιστρέφονται από έναν FBO που καταγγέλλει τη συνεργασία του, είχαν αγοραστεί στην NCP τιμή (Τιμή Nonus Customer), το NCP κέρδος θα αφαι-

ρθεί από τον απευθείας, άμεσο ανάδοχο του και εάν τα προϊόντα που επιστρέφονται είναι μεγαλύτερης αξίας του 1 CC, τότε όλα τα bonus και τα Case Credits που έλαβε το upline του καταγγέλλοντα FBO για τα προϊόντα που επεστράφησαν, θα αφαιρεθούν από το upline του. Εάν τα CC χρησιμοποιήθηκαν για ανέλιξη του FBO ή του upline του σε ανώτερο επίπεδο, αυτά θα επανα-υπολογισθούν, αφού αφαιρεθούν τα CC, προκειμένου να διαπιστωθεί αν οι εν λόγω εξελίξεις παραμένουν σε ισχύ.

Αν ο καταγγέλων FBO επιστρέψει το Πακέτο Συλλογής (NCP) ή όποιο άλλο πακέτο συλλογής από το οποίο λείπει κάποιο προϊόν, η εταιρεία υπολογίζει την αξία του πακέτου συλλογής και αφαιρεί από αυτήν τη χονδρική τιμή του προϊόντος που λείπει. Μετά από την επαλήθευση των στοιχείων, ο FBO θα λάβει μία επιταγή επιστροφής χρημάτων από την Εταιρεία, σε ποσό ίσο με το κόστος των προϊόντων που έχουν επιστραφεί, μείον τα bonus που έχουν προσωπικά ληφθεί από την αρχική αγορά, το κόστος συσκευασίας και αποστολής και άλλες τυχόν χρεώσεις.

Μετά την αποκατάσταση του κόστους και των ζημιών που απορρέουν από τη λήξη της συνεργασίας ενός FBO, λόγω ανάρμωσης συμπεριφοράς, εάν βέβαια υπάρχουν, η Forever θα απομακρύνει τον FBO από το Σύστημα Marketing, και ολόκληρη η οργάνωση των Πωλήσεων του/της θα μεταφερθεί απ' ευθείας στον υπάρχοντα Ανάδοχο του FBO στο σύστημα της τρέχουσας ιεραρχίας.

II. ΔΙΑΚΟΠΗ/ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

- 10.5. Η Εταιρεία διατηρεί το δικαίωμα καταγγελίας της Συνεργασίας με έγγραφη καταγγελία προ 10 ημερών, στη διεύθυνση του FBO που αναφέρεται στην Αίτηση Εγγραφής. Η περίοδος των 10 ημερών αρχίζει από την ημερομηνία αποστολής της επιστολής καταγγελίας, με συστημένη επιστολή απευθυνόμενη στον FBO, στη διεύθυνση του FBO που αναγράφεται στην Αίτηση.
- 10.6. Η Εταιρεία έχει το δικαίωμα να καταγγείλει οποιαδήποτε Συνεργασία λόγω αντισυμβατικής συμπεριφοράς ή ενεργειών του FBO ή του/της συζύγου του, ήτοι συμπεριφοράς που αποτελεί παραβίαση των υποχρεώσεων του FBO που απορρέουν από τη Συνεργασία ή / και της Εταιρικής Πολιτικής που περιγράφεται στην Εταιρική Πολιτική. Όταν η Εταιρεία ή το προσωπικό της ενημερωθεί για την τυχόν αντισυμβατική, ως άνω, συμπεριφορά, θα αποστείλει έγγραφη προειδοποίηση προς τον FBO, στη διεύθυνση που αναφέρεται στην Αίτηση, ζητώντας από τον FBO ή τον/την σύζυγό του να παύσουν την αντισυμβατική συμπεριφορά και να απέχουν από αυτήν στο μέλλον. Εάν ο FBO δεν λάβει υπόψη την προειδοποίηση και δεν παύσει την αντισυμβατική συμπεριφορά, η Εταιρεία έχει δικαίωμα άμεσης καταγγελίας της Συνεργασίας.

- 10.7. Καταγγελία της Συνεργασίας από την Εταιρεία ισοδυναμεί με αποστέριση όλων των προνομίων και συμβατικών δικαιωμάτων του FBO, συμπεριλαμβανομένου του δικαιώματος εμπορίας των προϊόντων της Εταιρείας, φυλλαδίων και εντύπων και του δικαιώματος εισπράξεως bonus και απολαύσεως των κινήτρων που έχει θεσπίσει η Εταιρεία.
- 10.8. Σε περιπτώσεις σοβαρής αντισυμβατικής συμπεριφοράς ή ενεργειών που παραβιάζουν τα συμφέροντα της Εταιρείας ή των άλλων FBO, η Εταιρεία έχει το δικαίωμα άμεσης καταγγελίας της Συνεργασίας, χωρίς προηγούμενη προειδοποίηση.
- 10.9. Σε περιπτώσεις εξέτασης τυχόν καταγγελίας μεταξύ των FBO, η Εταιρεία θα προσπαθεί να λύσει συμβιβαστικά το θέμα.
- 10.10. Απαγορευμένες Δραστηριότητες, που αποτελούν λόγο καταγγελίας του Κωδικού FBO και γεννούν υποχρέωση αποζημίωσης της Εταιρείας για οποιαδήποτε ζημία της, αποτελούν ενδεικτικά οι εξής, χωρίς να περιορίζονται στις κατωτέρω:

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

β) Η εξαγορά μόνους. Επιπρόσθετα των διατάξεων της παραγράφου 5.9, απαγορεύεται στον FBO να παραγγείλει περισσότερα προϊόντα από αυτά που απαιτούνται προκειμένου να καλυφθούν οι άμεσες ανάγκες πωλήσεών του και επιπρόσθετες ποσότητες προϊόντων μπορούν να αγοραστούν μόνον εάν ο FBO έχει πωλήσει ή καταναλώσει ή χρησιμοποιήσει κατ' άλλο τρόπο το 75% του αποθέματός του. Απαγορεύεται στον FBO να αγοράζει προϊόντα ή να ενθαρρύνει άλλους FBO να αγοράζουν προϊόντα αποκλειστικά με σκοπό την λήψη bonus, καθώς και να χρησιμοποιεί οποιονδήποτε άλλο μηχανισμό με τον οποίο γίνονται στρατηγικές αγορές προς τον σκοπό μεγιστοποίησης των προμηθειών ή των μόνους, όταν ο FBO δεν χρησιμοποιεί με καλή πίστη τα προϊόντα που αγοράζει. Με σκοπό να διασφαλιστεί ότι δεν θα προκύψει υπερβολικό απόθεμα,

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

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

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

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

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

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

ε) Απαγορεύεται στους FBO να ασχολούνται ή να αναμειγνύονται στις δραστηριότητες που απαγορεύονται στις παραγράφους 8.23-8.25, 12.23, 9.1, 15.1, και 15.2 του παρόντος.

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

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

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

η) Πωλήσεις σε Καταστήματα:

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

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

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

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

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

ι) Πώληση μέσω διαδικτύου. Απαγορεύεται στους FBO να πωλούν τα προϊόντα της Εταιρείας μέσω διαδικτυακών ιστοσελίδων ή ιστοσελίδων πλειστηριασμών, όπως ενδεικτικά και όχι περιορισμένα μέσω των ebay ή Amazon.com. Απαγορεύεται στους FBO να πωλούν τα προϊόντα μέσω Marketing Media (Blogs, Podcast, Social Media, Μηχανές Αναζήτησης, Ενημερωτικά Μηνύματα Ηλεκτρονικού Ταχυδρομείου, Βίντεο, Διαδικτυακά Forum) ή Online Malls όπως ενδεικτικά και όχι περιοριστικά μέσω των eCRATER, Shopping.com, Shopzilla, PriceGrabber, Pikaba.com.

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

λ) Προσέγγιση FBO της Forever Living Products σε άλλες εταιρείες Δικτυακού Marketing. Απαγορεύεται στον FBO, απευθείας ή εμμέσως, να έρχεται σε επικοινωνία, να πείθει, να κατευθύνει, προσελκύει για να εγγραφεί ως ανάδοχος ή να δέχεται οποιονδήποτε FBO της Forever ή πελάτη ή οποιονδήποτε υπήρξε FBO της Forever ή πελάτης μέσα στους τελευταίους δώδεκα (12) μήνες ή να ενθαρρύνει οποιοδήποτε από τα ανωτέρω

πρόσωπα με τέτοιο τρόπο, ώστε να προωθήσει ευκαιρίες σε προγράμματα Marketing ή σε οποιαδήποτε άλλη εταιρεία άμεσων πωλήσεων πλην της Forever.

μ) Η αθέμιτη απόσπαση FBO άλλης εταιρείας απευθείας πωλήσεων.

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

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

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

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

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

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

σ) Εξαγόμενα προϊόντα. Οι FBO μπορούν να αγοράζουν τα προϊόντα με σκοπό την πώληση και την χρήση τους, στην χώρα στην οποία τα προϊόντα αγοράστηκαν. Απαγορεύεται στους FBO να αγοράζουν προϊόντα με σκοπό την εξαγωγή τους σε χώρα εκτός από εκείνη στην οποία αγοράστηκαν, εκτός από την περίπτωση της προσωπικής και οικογενειακής χρήσης των προϊόντων σε χώρα στην οποία δεν λειτουργεί γραφείο της Forever, χωρίς την έγγραφη έγκριση των κεντρικών γραφείων της Forever στην Αθήνα.

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

III. ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ/ΑΚΥΡΩΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

- 10.11. Μετά την καταγγελία, ο πρώην FBO, με αίτημα της Εταιρείας, οφείλει να καταβάλλει, επιστρέφει ή αποζημιώσει την Εταιρεία για τα βραβεία, τα αντικείμενα ή τα bonus που έχει πάρει από αυτήν, από και μετά την ημερομηνία κατά την οποία έλαβε χώρα το γεγονός που προκάλεσε την καταγγελία. Όταν ο FBO που δικαιούται τα ανωτέρω βραβεία ή bonus, δεν τα έχει λάβει πριν από την καταγγελία, αυτά δεσμεύονται με την καταγγελία. Τα δεσμευμένα bonus, που προέρχονται από την καταγγελία, θα καταβάλλονται στον επόμενο στη σειρά FBO, ο οποίος δεν παραβιάζει τις συμβατικές του υποχρεώσεις, εκτός εάν τα bonus ήταν καταβλητέα σχετικά με προϊόντα που επεστράφησαν στην Εταιρεία σύμφωνα με τις παρ. 10.13 και 10.14.
- 10.11.1. Η διαθεσιμότητα συνιστά προσωρινή κατάσταση που απαγορεύει σε ορισμένο FBO να τοποθετεί παραγγελίες, να δέχεται πληρωμές κερδών και bonus και να γίνεται ανάδοχος άλλων FBO.
- 10.11.2. Τα κέρδη και τα Bonus ορισμένου FBO υπό διαθεσιμότητα θα παρακρατούνται εωσότου είτε αποκατασταθεί ο FBO είτε καταγγελθεί η Αίτηση Εγγραφής του. Σε περίπτωση αποκατάστασης, οι παρακρατηθείσες αμοιβές θα καταβάλλονται σωρευτικά στον FBO άτοκα την επόμενη προγραμματισμένη ημερομηνία, διαφορετικά θα διαφέρονται σύμφωνα με το Marketing Plan.
- 10.12. Ο FBO του οποίου η Συνεργασία έχει καταγγελθεί από την Εταιρεία, μπορεί να επανεγγραφεί, δύο χρόνια μετά από την ημερομηνία καταγγελίας, συμπληρώνοντας νέα Αίτηση Εγγραφής. Η Εταιρεία θα επεξεργαστεί την Αίτηση αυτή. Μετά την έγκριση της αίτησης, ο FBO θα εισαχθεί στο Marketing Plan στο επίπεδο του Novus Customer και δεν θα μπορεί να αποκτήσει και πάλι το προηγούμενο δίκτυό του.
- 10.13. Εάν ο FBO ή η Εταιρεία καταγγέλλει τη Συνεργασία, ο FBO μπορεί να ακυρώσει παραγγελίες που δεν έχουν παραδοθεί, χωρίς χρέωση και να λάβει πλήρη επιστροφή όλων των χρημάτων που έχει καταβάλει και έχει σχέση με τις πωλήσεις αυτές. Επιπρόσθετα, ο

FBO μπορεί να επιστρέψει στην Εταιρεία με χρέωσή της (μέσα σε 21 ημέρες από την καταγγελία), προϊόντα και/ή φυλλάδια και έντυπα που έχει αγοράσει εκείνη τη περίοδο, συμπεριλαμβανομένων εισιτηρίων για τυχόν επικείμενα γεγονότα και εκπαιδευτικά σεμινάρια. Η Εταιρεία θα αποζημιώσει πλήρως τον FBO (για επιστρεφόμενα προϊόντα), αρκεί αυτά να βρίσκονται στην κατάσταση στην οποία πωλήθηκαν σε αυτόν.

- 10.14. Εάν ο FBO καταγγείλει τη Συνεργασία ή εάν την καταγγείλει η Εταιρεία (εκτός από την περίπτωση της παρ. 8.13 και 8.14 που εξακολουθούν να ισχύουν και μετά την καταγγελία), ο FBO δεν έχει περαιτέρω συμβατικές υποχρεώσεις ως αντισυμβαλλόμενος της Εταιρείας και εάν επιθυμεί, μπορεί να ακυρώσει προσωπικές παραγγελίες που δεν έχουν αποσταλεί και να λάβει άμεσα ολοσχερή επιστροφή της προκαταβολής. Ο FBO μπορεί να επιστρέψει στην Εταιρεία (με χρέωσή της) μέσα σε 21 ημέρες από την καταγγελία της Συνεργασίας, προϊόντα που έχουν αγορασθεί από την Εταιρεία μέσα στους προηγούμενους 12 μήνες από την καταγγελία. Εάν τα προϊόντα επιστραφούν στην κατάσταση αγοράς τους (εκτός από το εξωτερικό περιτύλιγμα -όπου υπήρχε- που έχει αφαιρεθεί) η Εταιρεία θα επιστρέψει στον FBO το τίμημα της πώλησης μείον 10% ως αποζημίωση (η οποία δεν θα παρακρατηθεί εάν η Εταιρεία είναι καταγγέλουσα) και το ποσό επιστροφής θα είναι ακόμα μικρότερο, εάν τα επιστρεφόμενα προϊόντα έχουν χειροτερέψει εξαιτίας ενέργειας ή ελαττώματος εκ μέρους του FBO. Στην περίπτωση αυτή, το ποσό της μείωσης της επιστροφής θα είναι ανάλογο με τη μείωση της αξίας των προϊόντων ως αποτέλεσμα της ενέργειας ή του ελαττώματος που προκάλεσε ο FBO.
- 10.15. Χρήματα που οφείλονται σύμφωνα με τις ανωτέρω διατάξεις θα καταβληθούν με την επιστροφή των προϊόντων στην Εταιρεία. Εάν τα προϊόντα βρίσκονται ήδη στην Εταιρεία, τα χρήματα θα καταβληθούν άμεσα.
- 10.16. Η Συνεργασία και οιαδήποτε υφιστάμενη γραμμή, που έχει συσταθεί ή λειτουργεί με βάση πληρεξούσιο, δεν επιτρέπεται και θα πρέπει να αναρμονισθεί και να λειτουργήσει ως Συνεργασία σύμφωνα με την Πολιτική της Εταιρείας. Η απόφαση της Εταιρείας να καταγγείλει μία Συνεργασία ή να αφαιρέσει, επανακαταναείμει ή αναπροσαρμόσει bonus, CC ή χρηματικά βραβεία για συμμετοχή του FBO σε δραστηριότητες ή παραλείψεις που είναι αντίθετες προς την Πολιτική της Εταιρείας, θα λαμβάνονται σοβαρά υπόψη και μπορεί να οδηγήσουν στην καταγγελία του Κωδικού FBO και σε αξίωση αποζημίωσης.

11. Διάφορες Διατάξεις

11.1. Η Εταιρεία χρησιμοποιεί πολλές μεθόδους παροχής πληροφοριών στους FBO της, οι οποίοι ενθαρρύνονται να κάνουν πλήρη χρήση της κάθε μεθόδου. Οι μέθοδοι κυρίως είναι:

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



foreverliving.com



youtube.com/flphellas



facebook.com/flpgr

11.2. Οι FBO που επιθυμούν να θέσουν ερωτήσεις σχετικά με την Εταιρεία, τα προϊόντα και τις δραστηριότητες της Εταιρείας, τις απευθύνουν αρχικά στον Ανάδοχό τους ή ανώτερο Manager. Εάν δεν διευθετηθεί το θέμα, οι FBO θα επικοινωνήσουν απευθείας με την Εταιρεία για βοήθεια ή οδηγίες.

11.3. Η Εταιρική Πολιτική θα υπόκειται και ερμηνεύεται σύμφωνα με το ελληνικό δίκαιο.

12. Παροχή Κατευθυντήριων Οδηγιών - Διαφημίσεις

I. ΓΕΝΙΚΕΣ ΟΔΗΓΙΕΣ

- 12.1. Οι πληροφορίες που περιλαμβάνονται στο παρόν κεφάλαιο εφαρμόζονται σε κάθε είδος διαφήμισης συμπεριλαμβανομένου και του internet.
- 12.2. Όλες οι διαφημίσεις πρέπει να είναι νόμιμες, ηθικές, ειλικρινείς και ακριβείς.

II. ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗ ΑΔΕΙΑ ΧΡΗΣΗΣ ΤΩΝ ΣΗΜΑΤΩΝ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

- 12.3. Ο FBO μπορεί να αναφέρεται ως “FBO της Forever Living Products” (άλλοι τίτλοι δεν επιτρέπονται) και να χρησιμοποιεί εγκεκριμένα λογότυπα της Εταιρείας σε επαγγελματικές κάρτες και προσωπικά είδη αλληλογραφίας και διαφημίσεις. Δεν πρέπει οι FBO να παρουσιάζονται ως πληρεξούσιοι, αντιπρόσωποι ή εργαζόμενοι της Forever Living Products, ή να χρησιμοποιούν πλήρη την επωνυμία της Εταιρείας στα έντυπα και τις διαφημίσεις τους.
- 12.4. Οι FBO δεν πρέπει να προωθούν τα φυλλάδια ή διάφορα έντυπά τους ή τις ιστοσελίδες τους προς χρήση σε άλλους FBO εκτός του δικτύου τους.
- 12.5. Οι διαφημίσεις (συμπεριλαμβανομένης της διανομής φυλλαδίων) μπορεί να είναι κοστοβόρες και να απαιτούν ικανό χρόνο απασχόλησης για τους FBO και είναι δυνατόν να μην αποδώσουν τα αναμενόμενα αποτελέσματα. Για το λόγο αυτό, οι επιτυχημένοι FBO της Forever Living Products πιστεύουν ότι η προφορική διαφήμιση (από στόμα σε στόμα) είναι ο πιο προσοδοφόρος τρόπος να χτίσουν μία επιτυχημένη επιχείρηση λιανικής.
- 12.6. Οι FBO που αποφασίζουν να διαφημίσουν τη δραστηριότητά τους, επιτρέπεται να χρησιμοποιούν μόνον εγκεκριμένα από την Εταιρεία κείμενα και εν γένει διαφημιστικά μέσα. Η ρύθμιση αυτή αφορά σε όλα τα μέσα διαφήμισης συμπεριλαμβανομένου και του internet.
- Απαγορεύεται η Εκτύπωση, Δημοσίευση, Αναπαραγωγή, Διανομή και Χρήση μη εγκεκριμένου υλικού διαφήμισης. Συγκεκριμένο διαφημιστικό υλικό μπορεί να χρησιμοποιηθεί μετά από γραπτή έγκριση της Εταιρείας.
- 12.7. Εάν οι FBO επιθυμούν να σχεδιάσουν οι ίδιοι τις διαφημίσεις τους, πρέπει να υποβάλλουν

τα οικεία σχέδια των διαφημίσεων με e-mail, φαξ ή ταχυδρομείο στην Εταιρεία για έγκριση. Εάν δοθεί η έγκριση, δίνεται στο FBO ένας κωδικός. Αυτός πρέπει να συμπεριληφθεί στη διαφήμιση, όταν αυτή δημοσιευθεί. Οι FBO πρέπει να ελέγξουν ότι το υλικό συμφωνεί με τα εγκριθέντα σχέδια διαφήμισης, προτού αποστείλουν τα σχέδια για υλοποίηση.

- 12.8. Ο FBO που χρησιμοποιεί διαφήμιση, η οποία δεν έχει προεγκριθεί από την Εταιρεία, παραβιάζει την παρούσα Πολιτική με όλες τις σχετικές συνέπειες.
- 12.9. Η Εταιρεία έχει εγκεκριμένες διαφημίσεις που διατίθενται με αίτηση των FBO προς χρήση. Επιπρόσθετα, κανονισμοί προώθησης των επιχειρήσεων των FBO περιλαμβάνονται στον Οδηγό Διαφήμισης (Ad pack) που δημοσιεύεται στην επίσημη ιστοσελίδα της εταιρείας.
- Αν μία διαφήμιση έχει δημοσιευθεί κατά το παρελθόν, για οποιοδήποτε λόγο, χωρίς κωδικό έγκρισης από την Εταιρεία, για να δημοσιευθεί και πάλι θα πρέπει να χορηγηθεί κωδικός έγκρισης από την Εταιρεία.
- 12.10. Η Εταιρεία διατηρεί το δικαίωμα να παραχωρήσει προς χρήση στους FBO και άλλες εγκεκριμένες διαφημίσεις.
- 12.11. Εξωτερικά σήματα ή ανάρτηση στο παράθυρο πινακίδας ή ταμπέλας που διαφημίζει την Εταιρεία ή τα Προϊόντα ή το λογότυπό της, δεν επιτρέπεται σε οποιοδήποτε μέρος. Επιτρέπεται μόνο υπό μορφή αυτοκόλλητης ετικέτας στο παράθυρο του αυτοκινήτου (βλ. επίσης 6.12).
- 12.12. Είναι ευθύνη του FBO να διασφαλίσει ότι όλα τα προωθητικά υλικά, που χρησιμοποιεί, συμφωνούν με την Εταιρική Πολιτική και την ελληνική νομοθεσία όπως ισχύει σήμερα.
- 12.13. Οι FBO που έχουν απορίες στα ανωτέρω θέματα, θα επικοινωνούν με το τμήμα Marketing της Εταιρείας.
- 12.14. Πίνακες ανακοινώσεων μπορούν να έχουν διακριτικές διαφημίσεις για επαγγελματικές ευκαιρίες ή προϊόντα.

III. ΛΙΑΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

- 12.15. Οι διαφημίσεις μπορούν να περιλαμβάνουν φωτογραφίες των προϊόντων.
- 12.16. Τα προϊόντα της Εταιρείας δεν αποτελούν φάρμακα. Επομένως, είναι παράνομο να

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

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

IV. ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΝΕΩΝ FBO

- 12.20. Παρόλο που επιτρέπεται στους FBO να κάνουν διαφημίσεις για προσέγγιση νέων FBO, είναι γενικά αποδεκτό ότι αυτό δεν αποτελεί τον καλύτερο τρόπο και ότι υπάρχουν απαγορεύσεις για αυτού του είδους τις διαφημίσεις.
- 12.21. Όταν οι FBO προβαίνουν σε διαφήμιση προκειμένου να προσεγγίσουν νέους FBO, πρέπει, σε κάθε περίπτωση :
- να προωθούν την ευκαιρία σαν επαγγελματική συνεργασία με την Εταιρεία και όχι σαν ευκαιρία πρόσληψης με σύμβαση εργασίας.
 - να απέχουν από την παράσταση ανακριβών και υπερβολικών εκτιμήσεων/υποσχέσεων σχετικά με τις αποδοχές που θα έχει ο υποψήφιος FBO, οι οποίες μπορεί να προσβληθούν δικαστικώς.

- να διασφαλίσουν ότι δεν θα προβαίνουν σε οποιεσδήποτε εκτιμήσεις περί υψηλών και άμεσων αποδοχών, αλλά, αντίθετα, θα επισημαίνουν πώς εξασφαλίζεται ένα εισόδημα, πχ με την είσπραξη των bonus και μέσω των λιανικών πωλήσεων.
- να διασφαλίσουν ότι οποιεσδήποτε αξιώσεις κερδών συνδέονται με τα πραγματικά κέρδη του FBO, τα οποία υπολογίζονται και επαληθεύονται σύμφωνα με την Πολιτική της Εταιρείας.
- να απέχουν από τη χρησιμοποίηση παρεξηγήσιμων, παραπλανητικών ή αθέμιτων μεθόδων προσέλκυσης υποψήφιων FBO.
- να μην προωθούν ποτέ την Forever επιχείρηση αποκλειστικά σαν ευκαιρία για να προσελκύσουν άλλους υποψήφιους FBO. Όλες οι παρουσιάσεις, διαφημίσεις κ.λπ. πρέπει να προωθούν την επιχείρηση του FBO ως μία επιχείρηση, όπου οι FBO πωλούν προϊόντα στους πελάτες τους.

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

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

12.23. **Περιορισμένη Άδεια Χρήσης Εταιρικών Σημάτων**

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

Τα Σήματα αυτά αποτελούν ιδιοκτησία της Εταιρείας και έχουν μεγάλη αξία για την Forever. Οι FBO έχουν το δικαίωμα να τα χρησιμοποιήσουν μόνο στα πλαίσια που καθορίζονται από την Εταιρεία. Όλα τα Σήματα είναι και θα παραμείνουν της αποκλειστικής κυριότητας της Εταιρείας. Οι FBO δεν μπορούν να διαφημίσουν τα προϊόντα της Εταιρείας με τρόπο διάφορο από τα έντυπα και το υλικό που τους παρέχεται από την Εταιρεία ή από εξουσιοδοτημένο εκπρόσωπο της Εταιρείας. Οι

FBO συναινούν στη μη χρήση τυχόν γραπτού, εκτυπωμένου, καταχωρημένου υλικού διαφήμισης και προώθησης των προϊόντων της Εταιρείας που είτε δεν παρέχεται από την εταιρεία είτε δεν έχει υποβληθεί και λάβει την απαραίτητη έγκριση από την Εταιρεία.

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

12.24. **Διαφημιστικό Υλικό**

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

13. Κώδικας Συμπεριφοράς

Ι. ΚΩΔΙΚΑΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ FBO

- 13.1. Θα πρέπει να είστε εγγεγραμμένοι ως FBO για να πωλείτε τα προϊόντα. Προκειμένου ένας FBO να πωλεί προϊόντα, πρέπει να έχει καταχωρηθεί η Αίτηση Εγγραφής του με την Εταιρεία στα Κεντρικά Γραφεία της.
Από όλους τους FBO αναμένεται να:
- 13.2. Γνωρίζουν το περιεχόμενο της Πολιτικής της Εταιρείας.
- 13.3. Επιβεβαιώσουν ότι αντιλαμβάνονται πλήρως και εφαρμόζουν τον όρο της εγγύησης των 30 ημερών.
- 13.4. Είναι ειλικρινείς και να συμπεριφέρονται με ακεραιότητα, οποτεδήποτε, έτσι ώστε να προσδίδουν κύρος στην Εταιρεία, στους άλλους FBO και γενικότερα στο Δικτυακό Marketing.
- 13.5. Επιδεικνύουν θετική συμπεριφορά προς όλους τους FBO, με πνεύμα συνεργασίας και ομαδικότητας.
- 13.6. Είναι πιστοί προς την Εταιρεία, το προσωπικό της, τους εκπροσώπους της και όλους τους άλλους FBO, σε κάθε περίπτωση, αποφεύγοντας κουτσομπολιά, κριτική και τριβές στις μεταξύ τους σχέσεις.
- 13.7. Επιδεικνύουν ευγένεια λόγου και συμπεριφοράς σε κάθε περίπτωση προς το προσωπικό, τους εκπροσώπους της Εταιρείας και τους άλλους FBO.
- 13.8. Συμπεριφέρονται με ακεραιότητα, όταν σχεδιάζουν και υλοποιούν την ανάπτυξη της προσωπικής τους επιχείρησης, έτσι ώστε να μην προβαίνουν σε υπερβολικές εκτιμήσεις σχετικές με την Εταιρεία, τα προϊόντα ή τις απολαβές που παρέχονται στους FBO μέσα από το σύστημα Marketing που ακολουθεί η Εταιρεία.
- 13.9. Συμπεριφέρονται με ακεραιότητα προς αυτούς που δραστηριοποιούνται στο δίκτυό τους και να τους ενθαρρύνουν να έχουν αποθέματα προϊόντων μόνο ανάλογα με τις προσωπικές τους ανάγκες και τις ανάγκες της επιχείρησής τους, έτσι ώστε να τους αποτρέπουν από υπερβολικές αγορές Προϊόντων.
- 13.10. Είναι ενήμεροι και να συμμορφώνονται με τους Ελληνικούς νόμους που αφορούν την προσωπική τους επιχείρηση, καθώς και με τον κώδικα επιχειρηματικής συμπεριφοράς του ΕΣΕΑΠ (παρ. 1.7)

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

II. ΚΩΔΙΚΑΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ MANAGER

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

- 13.29. Να αναγνωρίζουν το γεγονός ότι αποτελούν παράδειγμα για τα μέλη του δικτύου τους και άλλων ομάδων και να συμπεριφέρονται ανάλογα.
- 13.30. Να είναι πρόθυμοι να βοηθήσουν την ομάδα τους και να υποστηρίξουν τη διεύθυνση της Εταιρείας καθώς και τους FBO από άλλα δίκτυα.
- 13.31. Να γνωρίζουν ότι οι προκλήσεις και τα προβλήματα πρέπει πάντα να αντιμετωπίζονται από τους ίδιους και στην συνέχεια να αναφέρονται στην ανάδοχη γραμμή τους, στον ανώτερο Manager ή τέλος στην Εταιρεία, και όχι στην υφιστάμενη ομάδα τους.
- 13.32. Να είναι πρόθυμοι να βοηθήσουν να επιλυθούν θέματα που προκύπτουν από μη παραλαβές παραγγελιών με υπαιτιότητα FBO του δικτύου τους, όπως περιγράφεται στην παράγραφο 5.13.

14. Προστασία Προσωπικών Δεδομένων

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

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

I. Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΩΣ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΤΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

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

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

II. ΥΠΟΧΡΕΩΣΗ ΤΗΡΗΣΕΩΣ ΤΟΥ ΑΠΟΡΡΗΤΟΥ & ΕΧΕΜΥΘΕΙΑ

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

και να διαφημίσετε τα προϊόντα της Εταιρείας, για να προσελκύσετε Νέους FBO και για να ενδυναμώσετε την επιχείρησή σας.

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

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

14.5. Εμπιστευτικές Πληροφορίες

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

14.6. Περιοριστικές Ρήτρες

Όσον αφορά στη διαχείριση Εμπιστευτικών Πληροφοριών, ο FBO συμφωνεί από τώρα και στο εξής ότι δεν θα αναλαμβάνει ή υποστηρίζει οποιαδήποτε ενέργεια η οποία μπορεί να οδηγήσει σε καταστροφή των αρχών της Forever μείωση της αξίας της Forever, ή σε εκμετάλλευση της συμβατικής σχέσης της Εταιρείας με οποιονδήποτε FBO της. Συμφωνεί επίσης ότι δεν θα επικοινωνήσει, συμβουλευθεί, πείσει, εγγράψει ή δεχθεί κάποιον FBO, Πελάτη ή οποιοδήποτε πρόσωπο το οποίο ανήκει ήδη στο δυναμικό της Εταιρείας –είτε ως FBO είτε ως Πελάτης- για διάστημα παραπάνω από δώδεκα (12)

μήνες ή να ενθαρρύνει τέτοια πρόσωπα να προωθήσουν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα με εταιρείες άλλες από την Forever.

14.7. Διάρκεια

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

15. Διαδικτυακή Πολιτική

I. ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

- 15.1. Οι FBO έχουν το δικαίωμα να διατηρούν μία προσωπική και ανεξάρτητη, πλην εγκεκριμένη από την Forever ιστοσελίδα, για να διαφημίζουν τα προϊόντα της Εταιρείας, χρησιμοποιώντας έναν απευθείας σύνδεσμο (link) με την επίσημη ιστοσελίδα αγορών της εταιρείας (www.foreverliving.com) και στην ενότητα FLP360. Οι ηλεκτρονικές παραγγελίες θα εκτελούνται απευθείας και αποκλειστικά από την Εταιρεία. Ο απευθείας σύνδεσμος (link) έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε να εμφανίζονται οι σελίδες της Εταιρείας στην προσωπική ιστοσελίδα του FBO. Έτσι, οι χρήστες / επισκέπτες στην πραγματικότητα δεν εγκαταλείπουν την ιστοσελίδα του FBO.

Για να διασφαλιστούν η ακεραιότητα και η προστασία του διακριτικού τίτλου της Forever, η σειρά προϊόντων και η σχέση FBO/ Πελάτη, οι FBO δεν θα έχουν το δικαίωμα να πωλούν ηλεκτρονικά μέσω της προσωπικής ιστοσελίδας τους προϊόντα της Εταιρείας εξαγρουμένων των ιστοσελίδων μέσω του FLP360. Επίσης δεν θα έχουν το δικαίωμα να χρησιμοποιούν ή πωλούν οποιοδήποτε διαφημιστικό ή προωθητικό έντυπο της Forever το οποίο δεν έχει λάβει προηγουμένως γραπτή έγκριση από εντεταλμένο εκπρόσωπο της εταιρείας.

Πωλήσεις μέσω Διαδικτύου (E-Commerce Sales) μπορούν να πραγματοποιούνται μόνο απευθείας, μέσω της επίσημης ιστοσελίδας της Εταιρείας (www.foreverliving.com) ή μέσω σύνδεσης (link) με την επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας και τη λειτουργία της ενότητας FLP360.

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

Εγγραφή FBO μέσω Διαδικτύου ή μέσω αίτησης με ηλεκτρονική υπογραφή ή ηλεκτρονική αίτηση πραγματοποιείται μόνο απευθείας, μέσω της επίσημης ιστοσελίδας της Εταιρείας (www.foreverliving.com) ή μέσω σύνδεσης (link) με την επίσημη ιστοσελίδα της Εταιρείας και τη λειτουργία της Ενότητας FLP360.

II. ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ FBO

- 15.2. Οι προσωπικές και ανεξάρτητες ιστοσελίδες FBO για την προώθηση/ διαφήμιση των

προϊόντων της Εταιρείας και της Επιχειρηματικής Ευκαιρίας αλλά όχι της ηλεκτρονικής πώλησης ή καταχώρισης Αιτήσεων Εγγραφής με νέους FBO, θα επιτρέπονται εφόσον είναι σύμφωνες με την Πολιτική της Εταιρείας και την “Πολιτική Ιστοσελίδων FBO”.

Η ηλεκτρονική καταχώριση Αιτήσεων Εγγραφής με νέους FBO επιτρέπεται μόνο μέσω της επίσημης ιστοσελίδας της Εταιρείας (www.foreverliving.com) και μέσω των προσωπικών ιστοσελίδων FBO που διατηρούν τον απευθείας σύνδεσμο και την ενότητα FLP360.

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

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

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

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

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

III. ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ

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

IV. ΙΣΤΟΤΟΠΟΙ / ΜΕΣΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ

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

16. Η Ηλεκτρονική Ιστοσελίδα της Εταιρείας

- 16.1. Η Εταιρεία έχει εταιρική ηλεκτρονική ιστοσελίδα: www.foreverliving.com
- 16.2. Οι ιστοσελίδες και τα θέματα της προστασίας, της προβολής τους κλπ διέπονται από την αντίστοιχη ελληνική νομοθεσία.
- 16.3. Οι FBO πρέπει να γνωρίζουν και συμμορφώνονται με την Εταιρική Πολιτική σχετικά με τα ζητήματα που αφορούν το Διαδίκτυο.
- 16.4. Το site της Εταιρείας και οι ιστοσελίδες ενίοτε θα επεξεργάζονται, τροποποιούνται και εμπλουτίζονται.
- 16.5. Η Ηλεκτρονική Εγγραφή Νέου FBO επιτρέπεται μόνο μέσω της επίσημης ιστοσελίδας www.foreverliving.com, επιπρόσθετα με τις παραμέτρους των παραγράφων 15.2. και 3.1.1.
- Δεν επιτρέπεται η άντληση προσωπικών στοιχείων υποψηφίων FBO είτε απευθείας, είτε μέσω προσωπικών ιστοσελίδων FBO (πέραν του FLP360) με σκοπό τη χρήση αυτών για εγγραφή στην επίσημη ιστοσελίδα www.foreverliving.com.
- Η εγγραφή του Νέου FBO μέσω της επίσημης ιστοσελίδας πρέπει να γίνεται αποκλειστικά και μόνο από τον ίδιο τον υποψήφιο, χρησιμοποιώντας ως ηλεκτρονική υπογραφή την προσωπική του ηλεκτρονική διεύθυνση (email).
- Δεν επιτρέπεται στον ανάδοχο να βάζει ο ίδιος στοιχεία ή το email του, αντί του Νέου (υποψηφίου) FBO.

ΒΕΒΑΙΩΣΗ

Προς: ALPHA BANK

Καλλιθέα,/...../20.....

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

Η εταιρεία μας διανέμει τα ως άνω είδη μέσω ενός δικτύου FBO, με τους οποίους συνάπτουμε αιτήσεις εγγραφής. Οι FBO αυτοί, πέραν του εμπορικού κέρδους που απολαμβάνουν, επιβραβεύονται επίσης από την εταιρεία μας με «bonus» (επιβράβευση ανάλογα με τις αγορές που πραγματοποιούν), τα οποία κατατίθενται στον τραπεζικό τους λογαριασμό.

Βεβαιώνουμε ότι ο/η Κος/Κα με ΑΔΤ έχει συνάψει με την εταιρεία μας την από ... / ... / 20, Αίτηση Εγγραφής FBO και παρακαλούμε όπως ανοίξει λογαριασμό στην Alpha Bank χωρίς ελάχιστο όριο τήρησης.

Παρακαλούμε για την επιβεβαίωση του παρόντος όπως επικοινωνήσετε με το υποκατάστημα της **ALPHA BANK** – Λεωφόρος Συγγρού (116), Καλλιθέα, στα τηλέφωνα 210-9590520, ή 210-9564040.

Με τιμή,

**ΦΟΡΕΒΕΡ ΛΙΒΙΝΓΚ ΠΡΟΝΤΑΚΤΣ
ΕΛΛΑΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.**
ΕΙΣΑΓΟΓΗ-ΕΜΠΟΡΙΑ ΚΑΛΥΝΤΩΝ & ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ
Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 240 ΚΑΛΛΙΘΕΑ 116 72
ΑΦΜ: 095634067 ΔΟΥ: Α' ΚΑΛΛΙΘΕΑΣ
ΤΗΛ.: 210 9577480 FAX: 210 9516322

Βιττωρούλης Πολυχρόνης - Μηνάς
Γεν. Διευθυντής-Διαχειριστής



Στα πλαίσια της συνεργασίας σας με την εταιρεία Forever Living Products Hellas, θα πρέπει να υπάρχει τραπεζικός λογαριασμός στην **ALPHA BANK**, όπου θα κατατίθενται η αμοιβή σας στις 15 κάθε μήνα, προερχόμενη από τις αγορές που πραγματοποιήσατε. Αν έχετε ήδη ενεργό λογ/σμό στην ALPHA BANK παρακαλώ επικοινωνήστε με το λογιστήριο της εταιρείας (τηλ. 210 9577 480 – εσωτ. 3) για να ενημερώσετε σχετικά. Στην περίπτωση που δεν υπάρχει ενεργός λογ/σμός θα πρέπει να ανοίξετε λογαριασμό στην ALPHA BANK, όπου εκτός από την βεβαίωση της εταιρείας που σας επιτρέπει να ανοίξετε λογαριασμό χωρίς την υποχρέωση κατάθεσης των 300,00 ευρώ που απαιτούνται από την τράπεζα, θα πρέπει να έχετε και τα παρακάτω έγγραφα κατά απαίτηση της τραπεζής ανάλογα με την περίπτωση, βάσει του Νόμου 3691/2008 και τις σχετικές διατάξεις της Τράπεζας της Ελλάδος:

Για **Στοιχεία Ταυτότητας**

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

Για **Παρούσα Διεύθυνση Κατοικίας**

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

Για **Ασκούμενο Επάγγελμα και Παρούσα Επαγγελματική Διεύθυνση**

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

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

- Εκκαθαριστικό Σημείωμα Οικονομικής Εφορίας

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

Με εκτίμηση

Forever Living Products Hellas

www.foreverliving.com