

OBSAH

1. Úvod
2. Definície
 - Zákazník
 - Kartón
 - Nový distribútor
 - Distribútor
 - Aktívny distribútor
3. Záruky na výrobky, pravidlo spätného odkúpenia
4. Štruktúra odmeňovania - bonusy/marketingový plán
5. Bonus za vedúce postavenie - Leadership bonus
6. Vyššie manažérske ocenenia
7. Ocenenia pre drahokamových manažérov
8. Drahokamový bonus
9. Program motivačných odmien
10. FLP Super Rally
11. Štatút manažéra a rekvalifikácie
 - Zdedený manažér
 - Prevedený manažér
 - Kvalifikácia aktivity
 - Postup pri rekvalifikácii
12. Responzorovanie
13. Objednávky výrobkov
14. Právne vzťahy
 - Nezávislí zmluvní spolupracovníci
 - Politika spoločnosti
 - Vylúčenie z distribútorstva
 - Riešenie sporov
 - Dobrovoľné ukončenie distribútorstva
 - Platnosť prihlášky
 - Zdedené distribútorstvo
 - Prevody vyplývajúce z rozvodu
 - Pravidlá využívania internetu
 - Chyby alebo otázky
 - Zmluva o dôvernosti a zachovaní tajomstva
 - Ďalšie zmluvné obmedzenia
 - Trvanie
 - Pravidlá reklamy a propagácie
15. Komunikácia
16. Politika medzinárodného sponzoringu
17. Smernica č. 3 FLP SR - Štatút priameho zákazníka

1 ÚVOD

Spoločnosti Forever Living Products (FLP) sú výnimočné vo využívaní vlastnej koncepcie na podporu používania a predaja svojich výrobkov prostredníctvom nezávislých distribútorov. Forever Living Products je skupinou sesterských spoločností, v ktorých distribútori predávajú výrobky po celom svete. FLP zabezpečuje pre svojich distribútorov výrobky vysokej kvality, firemnú podporu a marketingový plán v tejto oblasti podnikania. FLP je výnimočná využívaním Forever tímového marketingu. Spojené spoločnosti a ich produkty poskytujú príležitosť pre konzumentov a distribútorov zlepšiť kvalitu ich života používaním výrobkov FLP a rovnaký prístup k úspechu pre každého, kto chce správne pracovať na programe. Na rozdiel od väčšiny iných obchodných príležitostí, distribútori FLP sú vystavení len malému finančnému riziku, pretože sa nepožaduje žiadna základná investícia a spoločnosť navyše poskytuje pravidlo spätného odkúpenia tovaru.

Naše spoločnosti neproklamujú, že distribútor dosiahne finančný úspech bez práce alebo tým, že sa bude len spoliehať na úsilie ostatných. Kompenzácia v spoločnostiach FLP je založená na predaji našich produktov. Distribútor je nezávislým zmluvným partnerom, ktorého úspech alebo neúspech závisí od jeho alebo jej osobného úsilia.

Spoločnosti FLP sa tešia dlhoročným dobrým výsledkom. Základným cieľom marketingového plánu je podpora predaja a používania vysoko kvalitných výrobkov spoločnosti spotrebiteľmi.

Základným cieľom distribútorov je vybudovať predajnú organizáciu na podporu takéhoto predaja a spotreby výrobkov spoločnosti spotrebiteľmi.

Nezávislí distribútori na všetkých úrovniach marketingového plánu FLP sú vedení k predaju výrobkov, o ktorom si vedú záznamy. Úspešní distribútori získajú bežné znalosti trhu účasťou na tréningových seminároch, udržiavaním stykov so svojimi zákazníkmi a tým, že sponzorujú iných ľudí, ktorí tiež predávajú výrobky.

2

DEFINÍCIE

- 2.1 „Zákazník“ je akákoľvek osoba, ktorá si kupuje výrobky pre svoju vlastnú spotrebu.
- 2.2 „Kartón“(bod) je „merná“jednotka pre stanovenie postupu v marketingovom pláne, bonusov, ocenení a programov motivačných odmien pre distribútorov, tak ako sú stanovené v marketingovom pláne FLP. Jeden „kartón“- (alebo bod) zodpovedá bodovým hodnotám výrobkov, tak ako ich v objednávčkovej listine uvádza FLP SR.
- 2.3 „Nový distribútor“ je distribútor, ktorý ešte nedosiahol pozíciu asistenta supervízora.
- 2.4 „Distribútor“ je osoba vo veku 18 rokov a viac, ktorá vlastní živnostenský list a vyplnila Prihlášku distribútora, ktorá bola osobne potvrdená firmou FLP SR, alebo osobou, ktorú firma na to splnomocnila. Distribútori nakupujú výrobky priamo od firmy FLP SR.
- 2.5 „Aktívny distribútor“ je distribútor, ktorý v domovskej krajine v danom mesiaci dosiahol štyri (4) alebo viac kartónov (bodov) osobných akreditovaných predajov, z ktorých aspoň jeden (1) získal osobne. Osobné akreditované predaje môžu byť získané buď osobnými predajmi, alebo predajmi osobne sponzorovaných nových distribútorov. Aktivita distribútora sa vyhodnocuje každý mesiac (tzv. Bonus Recap).
- 2.6 "Domovská krajina" je krajina, v ktorej má distribútor trvalé bydlisko. Je to krajina, v ktorej sa manažéri musia kvalifikovať na skupinový bonus a bonus za vedúce postavenie aj pre všetky ostatné FLP krajiny. Keď distribútor zmení svoje bydlisko, musí o tom upovedomiť svoju starú domovskú krajinu, aby sa mohla zmeniť jeho adresa a uviesť nová domovská krajina.

3

ZÁRUKY NA VÝROBKÝ, PRAVIDLO SPÄTNÉHO ODKÚPENIA

- 3.1 Pre záruky na výrobky sú platné nasledovné záručné lehoty:
 - 3.2 FLP dáva záruku, že jej výrobky sú bezchybné a v požadovanej miere zodpovedajú špecifikáciám výrobkov. Táto záruka sa dáva na dobu tridsiatich (30) dní od dátumu zakúpenia výrobku, na všetky výrobky FLP s výnimkou literatúry a výrobkov na podporu predaja.
- Zákazníci:**
- 3.3 Zákazníci majú garantovanú 100%-nú spokojnosť s výrobkom. Do tridsiatich (30) dní od dátumu nákupu, zákazník môže:
 - a) dostať nový náhradný výrobok výmenou za chybný výrobok, alebo
 - b) zrušiť túto transakciu, vrátiť výrobok a získať plnú refundáciu. Vo všetkých prípadoch sa vyžaduje, aby zákazník dal distribútorovi, od ktorého výrobok kúpil, v termíne písomné oznámenie, doklad o zakúpení výrobku a o vrátení výrobku. FLP si vyhradzuje právo zamietnuť opakované vrátenia výrobkov.
 - 3.4 Distribútor FLP, ktorý predal výrobok, je zodpovedný za to, aby zákazník dostal naspäť peniaze alebo mu bol vymenený výrobok. V prípade sporu bude mať FLP rozhodujúce slovo. Akákoľvek vrátená suma peňazí za výrobky, vyplatená firmou FLP, bude spätne vyúčtovaná všetkým distribútorom FLP v rozsahu ich zisku z pôvodného predaja príslušného výrobku.

Refundácia a postup spätného odkúpenia pre distribútorov.

- 3.5 Počas vyššie uvedených časových lehôt záruk FLP poskytne náhradu vo forme nového rovnakého výrobku, výmenou za výrobok poškodený alebo za výrobok, ktorý bol vrátený distribútorovi zákazníkom z dôvodu jeho nespokojnosti. Takáto náhrada bude podmienená zo strany FLP overením platnosti dokladu o dátume nákupu výrobku. V prípade náhrady výrobkov distribútorovi za výrobky, ktoré mu vrátil zákazník, sa navyše bude vyžadovať: doklad o dátume predaja výrobku zákazníkovi spolu s písomným dokladom o zrušení nákupu zákazníka, s podpísaným príjmovým

dokladom o vrátení príslušnej sumy zákazníčkovi a vrátenie výrobku. Výrobok môže vrátiť distribútorovi len osoba, ktorá si tento od neho zakúpila. Opakované vrátenie výrobku tou istou osobou bude zamietnuté.

- 3.6 FLP SR odkúpi späť od každého distribútora, ktorý sa rozhodne dobrovoľne ukončiť svoje distribútorstvo, všetky nepredané výrobky FLP (okrem literatúry a informačného materiálu) v stave schopnom predaja, ktoré distribútor zakúpil počas predchádzajúcich dvanástich (12) mesiacov. Podmienkou pre spätné odkúpenie výrobkov od končiaceho distribútora FLP, bude písomné prehlásenie distribútora o ukončení distribútorstva FLP a o tom, že sa vzdáva všetkých práv, ktoré z distribútorstva vyplývajú. Ďalej tento distribútor je povinný vrátiť všetok tovar, za ktorý požaduje refundáciu, spolu s dokladmi o ich nákupe. Toto všetko je potrebné odovzdať v sídle FLP SR. Po vrátení výrobkov končiacim distribútorom, môžu byť hornej línii odrátané všetky bonusy a body (kartóny) získané za vracané výrobky. Ak boli tieto body (kartóny) použité na akýkoľvek posun na vyššie pozície distribútora, alebo hornej línie, tieto posuny môžu byť rekalkulované po odrátaní týchto bodov (kartónov), na určenie či tieto posuny ostávajú v platnosti. Ak končiaci distribútor vráti Touch (alebo inú z kombinovaných súprav), z ktorého chýba nejaký produkt, firma mu vystaví dobropis na celý Touch. Zároveň mu nafakturuje produkty, ktoré v Touch chýbajú, a to vo veľkoobchodnej cene. Distribútorovi sa potom vráti suma za celý Touch, z ktorej sa odpočíta suma za chýbajúce produkty vo veľkoobchodnej cene. Po overení všetkých doložených skutočností, distribútor dostane od FLP SR šek na čiastku rovnajúcu sa sume zaplatenej za výrobky, ktoré vracia, po odrátaní bonusov a zliav, ktoré distribútor osobne získal za tovar pri jeho nákupe a nákladoch na dopravu, manipuláciu a ďalších. Po odrátaní všetkých nákladov a škôd vyplývajúcich z poškodzujúceho správania (ak k nemu došlo) končiaceho distribútora, FLP vyradí distribútora z marketingového plánu a celá sieť distribútorov, ktorá bola pod ním sa potom posunie smerom hore hneď pod sponzora, pod ktorým bol distribútor zaradený.

- 3.7 Pravidlo spätného odkúpenia výrobkov zaväzuje spoločnosť FLP a sponzorov ku kontrole uväznenosti nákupov sponzorovaných distribútorov. Distribútori

nesmú nakupovať viac výrobkov, ako sú schopní použiť vo svojom podnikaní a pre svoju potrebu. Sponzor by mal vynaložiť všetko úsilie, aby podal dostatočné poučenie distribútorom o tom, aby nakupovali len toľko výrobkov, koľko je potrebných na pokrytie okamžitých potrieb predaja a ďalšie výrobky kúpili až po predaji, spotrebe, alebo inom využití 75% tovaru, ktorý majú uskladnený. Výrobky predtým potvrdené ako predané, skonzumované alebo použité nemôžu byť predmetom odkúpenia v zmysle „Pravidla spätného odkúpenia“.

4

ŠTRUKTÚRA ODMEŇOVANIA - BONUSY

Marketingový plán Forever Living Products je vysvetlený v nasledujúcej tabuľke:

MARKETINGOVÝ PLÁN

			Asistent manažéra 75 kartónov	Manažér 120 kartónov
			13 %	18 %
		Supervízor 25 kartónov	5 %	5 %
		Asistent supervízora 2 kartóny	8 %	10 %
	Nový distribútor	5 %	3 %	8 %
			8 %	13 %

Osobný bonus
 Skupinový bonus

- 4.1 **Osobný bonus (O.B.)** - je bonus vyplácaný za vlastné osobné akreditované predaje a osobné akreditované predaje osobne sponzorovaných nových distribútorov.
- 4.2 **Skupinový bonus (S.B.)** - je bonus vyplácaný za všetky skupinové akreditované predaje vami osobne sponzorovaných asistentov supervízora, supervízorov a asistentov manažéra.
- 4.3 **Nový distribútor** • žiadne O.B. nie sú vyplácané.
- 4.4 **Asistent supervízora** • 5 % O.B. za všetky osobné akreditované nákupy. Na tejto úrovni nie sú vyplácané žiadne S.B.

- 4.5 Supervízor**
- 8 % O.B. za všetky osobné akreditované nákupy.
 - 3 % S.B. za všetky akreditované nákupy osobne sponzorovaných asistentov supervízora a ich skupín.
- 4.6 Asistent manažéra**
- 13 % O.B. za všetky osobné akreditované nákupy.
 - 5 % S.B. za všetky akreditované nákupy osobne sponzorovaných supervízorov a ich skupín.
 - 8 % S.B. za všetky akreditované nákupy osobne sponzorovaných asistentov supervízora a ich skupín.
- 4.7 Manažér**
- 18 % O.B. za všetky osobné akreditované nákupy.
 - 5 % S.B. za všetky akreditované nákupy osobne sponzorovaných asistentov manažéra a ich skupín.
 - 10 % S.B. za všetky akreditované nákupy osobne sponzorovaných supervízorov a ich skupín.
 - 13% S.B. za všetky akreditované nákupy osobne sponzorovaných asistentov supervízora a ich skupín.
- 4.8** Nový distribútor nedostáva bonusy dovtedy, kým nedosiahne úroveň asistenta supervízora. Nový distribútor, ktorý zakúpi výrobky v hodnote dvoch (2) bodov od spoločnosti v priebehu dvoch za sebou idúcich mesiacov postúpi na pozíciu asistenta supervízora.
- 4.9** Osobné bonusy za akreditované predaje nového distribútora budú vyplatené sponzorovi nového distribútora. Navyše príslušné kartóny (body) sa zarátajú ako akreditované osobné nákupy tak novému distribútorovi ako aj sponzorovi.
- 4.10** Na dosiahnutie úrovne asistenta supervízora, supervízora, asistenta manažéra alebo manažéra, môžu byť použité nákupy výrobkov v ktoromkoľvek jednom alebo dvoch za sebou idúcich mesiacoch. Všetky pohyby smerom nahor sa objavia presne k dátumu, kedy je akumulované množstvo kartónov nevyhnutné na dosiahnutie vyššej úrovne.
- 4.11** Všetky bonusy sú kalkulované na báze odporúčaných predajných (maloobchodných) cien v € (euro)
- po odrátaní DPH, tak ako sú uvedené v tzv. BONUS RECAP-e (mesačná kalkúlia bonusov), ktorý je zasielaný všetkým distribútorom, ktorí boli v danom mesiaci aktívni.
- 4.12** Keď distribútor dosiahne tieto pozície v marketingovom pláne, nie je potrebné sa na tieto pozície znova kvalifikovať, okrem prípadov ukončenia distribútorstva a responsorovania distribútora.
- 4.13** Nie je povolený prevod distribútorstva (distribútorstvom sa rozumie jedna schválená prihláška s dvomi alebo jedným menom). Distribútorstvo môže byť prisúdené len v prípade úmrtia.
- 4.14** Všetci distribútori, ktorí sami ukončia svoju činnosť alebo ich činnosť je ukončená firmou, musia čakať minimálne dva roky od dátumu potvrdzujúceho ukončenie činnosti, kým môžu podať novú žiadosť o distribútorstvo. Žiadosť musí schváliť výkonný riaditeľ FLP SR.
- 4.15** Až do pozície manažér nemôže byť žiaden z distribútorov predbehnutý v marketingovom pláne nikým zo skupiny ním sponzorovanej.
- 4.16** Pre kvalifikovanie sa na získanie skupinových bonusov a špeciálnych odmien zo svojich sponzorovaných skupín musia supervízori, asistenti manažéra a manažéri byť uznaní ako aktívni distribútori (pozri 2.5) a musia splniť aj všetky ostatné požiadavky marketingového plánu.
- 4.17** Bonusy sa vypočítavajú podľa pozície v marketingovej štruktúre. Bonusy sú vyplácané podľa okamžitej dosiahnutej úrovne. Sú vyplácané podľa platných predajných cien, ktoré platili v dobe objednania výrobkov distribútorom. Príklad: Ak distribútor v mesiaci (alebo dvoch mesiacoch), v ktorých dosiahol pozíciu asistenta supervízora získa kredit 30 kartónov, dostane osobný bonus 5 % z prvých 25 kartónov a 8 % zo zvyšných 5 kartónov.
- 4.18** Príklad nového manažéra: Ak asistent supervízora má v kalendárnom mesiaci akreditovaný nákup 150 kartónov, dosiahnutím úrovne manažéra, jeho aktívny sponzor dostane plný kredit za prvých 120 kartónov. Zvyšných 30 kartónov bude prerozdelených pre manažérov z hornej línie, a to na 40 %, 20 % a 10 %. To znamená, že priamy sponzor získa kredit 120 kartónov plus 40 % zo zvyšných 30 kartónov, čiže 12 kartónov, celkovo teda 132 kartónov za daný sledovaný mesiac.
- 4.19** Distribútor na úrovni asistenta supervízora, supervízora

či asistenta manažéra nezíska skupinový mesačný bonus za žiadneho distribútora z jeho skupiny, ktorý je na rovnakej úrovni marketingového plánu Forever Living Products. Kredit z mesačného nákupu tovaru týchto distribútorov na rovnakej úrovni v marketingovom pláne sa však započítava k postupu na vyššiu úroveň.

- 4.20 Peniaze sú distribútorom na ich účet v banke posielané vždy 15. deň v mesiaci, ktorý nasleduje po zakúpení výrobkov. Príklad: Bonusy za január budú poslané 15. februára.
- 4.21 Distribútor sa stane „uznaným“ manažérom a dostane zlatý manažérsky odznak, keď (1) jeho obchodná organizácia dosiahne 120 bodov (kartónov) osobných a/alebo nemanadžérske akreditovaných predajov počas jedného, alebo dvoch po sebe nasledujúcich mesiacov a (2) je osobne aktívny počas toho istého obdobia jedného, alebo dvoch po sebe nasledujúcich mesiacov a (3) v jeho dolnej línii sa žiadny iný distribútor nekvalifikuje na manažéra počas toho istého obdobia jedného, alebo dvoch po sebe nasledujúcich mesiacov. Ak sa počas toho istého obdobia jedného, alebo dvoch po sebe nasledujúcich mesiacov kvalifikuje manažér z dolnej línii, distribútor sa stane „uznaným“ manažérom ak (1) je osobne aktívny počas toho istého obdobia jedného, alebo dvoch po sebe nasledujúcich mesiacov a (2) dosiahne minimálne 25 bodov (kartónov) osobných a/alebo nemanadžérske akreditovaných predajov v poslednom mesiaci kvalifikácie od distribútorov z dolných línii iných, ako je dolná línia manažéra postupujúceho na pozíciu v tom istom mesiaci.

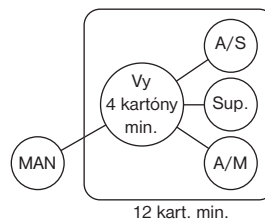
5

BONUS ZA VEDÚCE POSTAVENIE - LEADERSHIP BONUS

- 5.1 Po tom, ako sa distribútor stane uznaným manažérom, mal by pracovať so všetkými svojimi spodnými líniami distribútorov s cieľom pomôcť im, aby aj oni dosiahli úspechy ako distribútori FLP. Aktívny uznaný manažér sa stane vedúcim manažérom od toho času, kedy sa mu podarí vytvoriť manažéra zo svojej spodnej línii a môže sa kvalifikovať k získaniu bonusu za vedúce postavenie, pokiaľ jeho osobný nákup a nákup jeho nemanadžérske skupín dosiahol v predchádzajúcom mesiaci minimálne 12 kartónov. Nemanadžérske akreditované nákupy sú tie,

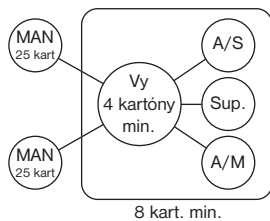
ktoré neprechádzajú cez manažéra (aktívneho alebo neaktívneho).

- 5.2 Bonus za vedúce postavenie môže byť vyplácaný uznaným manažérom, ktorí majú manažérov v dolnej línii podľa nasledovných sadziieb:
- 6% bonus vyplácaný z objednávok všetkých prvostupňových manažérov a ich skupín
 - 3% bonus vyplácaný z objednávok všetkých druhostupňových manažérov a ich skupín
 - 2% bonus vyplácaný z objednávok všetkých tretostupňových manažérov a ich skupín
- 5.2.1 Bonus za vedúce postavenie a body (kartóny) za vedúce postavenie (40% - 20% - 10%) manažéra, ktorý sa nekvalifikoval na bonus za vedúce postavenie, budú proporcionálne rozdelené medzi manažérov v jeho hornej línii, ktorí sa na tento bonus kvalifikovali.
- 5.3 Aktívny uznaný manažér môže znížiť mesačnú požiadavku z 12 kartónov na 8 kartónov tým, že má dve samostatné dolné línie s aktívnymi uznanými manažérmi, ktorí mali najmenej 25, alebo viac kartónov akreditovaných nákupov za mesiac tak, ako ich zobrazuje Bonus recap každého manažéra dolnej línii za predchádzajúci mesiac. Navyše aktívny uznaný manažér môže znížiť požiadavku z 12 kartónov na 4 kartóny za mesiac tým, že má tri samostatné dolné línie s aktívnymi uznanými manažérmi, ktorí mali najmenej 25, alebo viac kartónov akreditovaných nákupov za mesiac tak, ako sú uvedené Bonus recape každého manažéra dolnej línii za predchádzajúci mesiac.
- 5.4 Pre zníženie požadovaných minimálnych akreditovaných nákupov 12, 8 alebo 4 kartónov u aktívnych uznaných manažérov hornej línii sa zaráta akýkoľvek aktívny uznaný manažér v dolnej línii, ktorý dosiahol akreditovaný mesačný nákup najmenej 25 kartónov ako sú uvedené v Bonus recape za predchádzajúci mesiac.
- 5.5 Keď aktívny uznaný manažér dosiahne mesačne 12 osob-



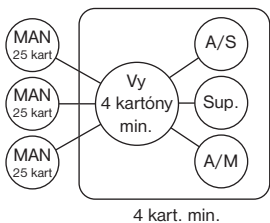
ných a nemanadžérske kartónov, (z toho min. 4 osobné) kvalifikuje sa tým na vedúce postavenie k získaniu príslušných bonusov za vedúce postavenie.

- 5.6 Keď aktívny uznaný manažér má pod sebou dvoch samostatných aktívnych uznaných manažérov dolnej línie,



ktorí dosiahli akreditovaný nákup najmenej 25 alebo viac kartónov, uvedených v Bonus recape každého manažéra dolnej línie za predchádzajúci mesiac, potom jeho osobné a nemanadžérske nákupy kartónov budú zredukované z 12 na 8.

- 5.7 Keď aktívny uznaný manažér má pod sebou troch samostatných aktívnych uznaných manažérov dolnej línie,



ktorí dosiahli akreditovaný nákup najmenej 25 alebo viac kartónov, uvedených v Bonus recape každého manažéra dolnej línie za predchádzajúci mesiac, potom jeho osobné a nemanadžérske nákupy kartónov budú zredukované z 12 na 4.

- 5.8 Ak nie je uznaný manažér aktívny (pozri 2.5) počas troch alebo viacerých po sebe nasledujúcich mesiacov, nemá nárok na bonus za vedúce postavenie. Na to, aby mohol opäť dostávať bonus za vedúce postavenie, predtým ako sa rekvifikuje na vyplácanie bonusu za vedúce postavenie vo štvrtom mesiaci, musí byť aktívny a musí mať akreditované osobné a nemanadžérske nákupy 12 alebo viacej kartónov v troch po sebe nasledujúcich mesiacoch. Nákup týchto 12 bodov sa musí uskutočniť v krajine jeho trvalého pobytu.

6

VYŠŠIE MANAŽÉRSKE OCENENIA

6.1 Senior manager

Keď manažér sponzoroval a vybuodoval dvoch (2) sponzorovaných a uznaných manažérov 1. generácie, stáva sa senior manažérom a bude mu udelený nový manažérsky

odznak s dvoma granátmi.

6.2 Soaring manager

Keď manažér sponzoruje a vybuduje piatich (5) sponzorovaných a uznaných manažérov 1. generácie, stáva sa soaring manažérom a bude mu udelený nový manažérsky odznak so štyrmi granátmi. Soaring manažérovi s piatimi (5) aktívnymi sponzorovanými manažermi prvej generácie budú požiadavky na počty kartónov (bodov) v motivačnom programe znížené o 40 kartónov pre motivačnú odmenu číslo 1, o 50 kartónov pre motivačnú odmenu číslo 2 a o 60 kartónov pre motivačnú odmenu číslo 3.

7

OCENENIA PRE DRAHOKAMOVÝCH MANAŽÉROV

7.1 Sapphire Manager (Zafírový manažér)

Keď manažér sponzoruje a vybuduje deviatich (9) sponzorovaných uznaných manažérov 1. generácie vo svojej línii, stáva sa zafírovým manažérom a budemu udelený zlatý odznak so štyrmi zafírmami. Odznaky môžu byť udelené len na Success Day, alebo inom uznanom stretnutí, ktoré vedie oficiálny zástupca spoločnosti. Súčasťou ocenenia zafírového manažéra je aj výlet na štyri dni a tri noci do jedného z dovolenkových stredísk spoločnosti. Všetky náklady hradí FLP.

7.2 Diamond-Sapphire Manager (Diamantovo-zafírový manažér)

Keď manažér sponzoruje a vybuduje sedemnástich (17) sponzorovaných uznaných manažérov 1. generácie, stáva sa diamantovo-zafírovým manažérom a budemu udelený zlatý odznak s dvomi diamantmi a dvomizafírmami. Odznaky budú odovzdané na Success Day.

- Distribútori dostanú aj umelecky hodnotnú plastiku.
- Odmenou je aj plne hrazený výlet na päť dní a štyri noci do luxusného výletného centra v lokalite určenej spoločnosťou.

7.3 Diamond Manager (Diamantový manažér)

Keď manažér sponzoruje a vybuduje dvadsaťpäť (25) sponzorovaných uznaných manažérov 1. generácie, stáva

sa diamantovým manažérom a bude ocenený zlatým odznakom s jedným veľkým diamantom. Distribútorstvo bude navyše ocenené nasledovnými privilégiami:

- Prekrásne tvarovaný diamantový prsteň.
- Ak sú všetci minimálne dvadsiati piati (25) manažéri 1. generácie v distribútorovej skupine aktívni, nemusia distribútor mesačne nakupovať povinne 4 kartóny výrobkov a nemusia nakupovať požadované množstvo kartónov pre kvalifikáciu na motivačné programy a na skupinový bonus.
- Plne hradenú jednotýždňovú cestu na Svetové (World) Rally.

7.4 Double Diamond Manager (Dvojnásobný diamantový manažér)

Keď manažér sponzoruje a vybuduje päťdesiatich (50) sponzorovaných uznávaných manažérov 1. generácie, stáva sa dvojnásobným diamantovým manažérom. Distribútorstvo bude navyše ocenené nasledovnými privilégiami:

- Špeciálne navrhnutým zlatým odznakom s dvomi veľkými diamantmi.
- Plne hradený výlet na 10 dní a 9 nocí do odpočinkového a relaxačného zariadenia v Južnej Afrike.
- Exkluzívne pero zdobené krásnymi diamantmi.

7.5 Triple Diamond Manager (Trojnásobný diamantový manažér)

Keď manažér sponzoruje a vybuduje sedemdesiatich-piatich (75) sponzorovaných uznávaných manažérov 1. generácie, stáva sa trojnásobným diamantovým manažérom. Distribútorstvo bude navyše ocenené nasledovnými privilégiami:

- Špeciálne navrhnutým odznakom s tromi veľkými diamantmi.
- Plne hradená cesta okolo sveta na 14 dní a 13 nocí.
- Exkluzívnymi personalizovanými hodinkami značky Omega alebo Rolex (určí FLP).
- Bronzovou plastikou (určí FLP).

7.6 Diamond Centurion Manager (Diamantový centurion manažér)

Keď manažér sponzoruje a vybuduje sto (100) sponzorovaných uznávaných manažérov 1. generácie, stáva sa Diamantovým centurion manažérom. Distribútorstvo bude navyše ocenené nasledovnými privilégiami:

- Špeciálne navrhnutým zlatým odznakom so štyrmi

veľkými diamantmi.

- Manažér môže za účelom dosiahnutia pozície Senior až Diamantový Centurion manažér kombinovať sponzorovaných uznávaných manažérov 1. generácie zo všetkých krajín. Avšak každý manažér 1. generácie sa môže zaradiť iba raz.

8

DRAHOKAMOVÝ BONUS

Drahokamoví manažéri, ktorí sa kvalifikovali na bonus za vedúce postavenie, sa môžu súčasne kvalifikovať aj na Drahokamový bonus splnením nasledovných podmienok:

- Drahokamovým manažérom, ktorí majú deväť (9) alebo viac aktívnych sponzorovaných manažérov 1. generácie v mesiaci príslušnom pre výpočet bonusov, bude v mesiaci vyplatené navyše 1 % zo všetkých akreditovaných nákupov ich sponzorovaných manažérov 1., 2. a 3. generácie a ich skupín (7 % - 4 % - 3 %). (Zdedení, neuznaní alebo prevedení manažéri sa medzi sponzorovaných nerátajú.)
- Drahokamovým manažérom, ktorí majú sedemnásť (17) alebo viac aktívnych sponzorovaných manažérov 1. generácie v príslušnom mesiaci, budú tento mesiac vyplatené navyše 2 % zo všetkých akreditovaných nákupov ich manažérov 1., 2. a 3. generácie a ich skupín (8 % - 5 % - 4 %).
- Drahokamovým manažérom, ktorí majú dvadsaťpäť (25) alebo viac aktívnych sponzorovaných manažérov 1. generácie v príslušnom mesiaci, budú tento mesiac vyplatené navyše 3 % zo všetkých akreditovaných nákupov ich manažérov 1., 2. a 3. generácie a ich skupín (9 % - 6 % - 5 %).

Drahokamový bonus	Kvalifikácia	1. gen.	2. gen.	3. gen.
Zafírový manažér	9 aktívnych man. 1. generácie	7%	4%	3%
Diamantozafírový manažér	17 aktívnych man. 1. generácie	8%	5%	4%
Diamantový manažér	25 aktívnych man. 1. generácie	9%	6%	5%
Horeuvedené percentá zahŕňajú bonus za vedúce postavenie (Leadership Bonus).				

- 8.4 Do kvalifikácie na Drahokamový bonus sa môžu zarátať aj zahraniční distribútori, ak sa rekvifikovali v tej krajine ako sponzorovaní manažéri. Akonáhle sa rekvifikovali a dostanú z domovskej krajiny „waiver“ (potvrdenie o aktivite), budú považovaní za aktívnych a môžu byť zarátaní ich hornej línii do kvalifikácie na Drahokamový bonus.
- 8.5 V nadväznosti na medzinárodné sponzorovanie, Drahokamový bonus je vyplácaný každou krajinou v závislosti od aktivity manažérov v tej krajine. Pre kvalifikáciu na získanie Drahokamového bonusu z každej krajiny musíte mať požadované množstvo aktívnych manažérov 1. generácie v príslušnej krajine, a to každý mesiac, v ktorom sa kvalifikujete na vyplácanie tohto bonusu.

9

PROGRAM MOTIVAČNÝCH ODMIEN

- 9.1 Všetky motivačné programy spoločnosti sú zamerané na podporu princípov pre budovanie zdravej štruktúry MLM. To zahŕňa riadnu sponzorskú činnosť distribútorov a predaj produktov vo využitelných množstvách, ktoré sú umiestniteľné na trhu. Súťažné body(kartóny) a ceny sú neprenosné a budú priznané iba tým distribútorom, ktorí sa kvalifikovali budovaním svojho podnikania v súlade s marketingovým plánom a Politikou firmy.
- 9.1.1 Na Svetovom rally budú odmeny (odznaky a výlety) odovzdané iba distribútorstvu, ktoré je uvedené na prihláške distribútora potvrdenej kanceláriou FLP.
- 9.1.2 Pre účasť na motivačných výletoch, vrátane tých za dosiahnutie 1500 a 2500 kartónov na FLP Super Rally a Post Rally, ak distribútor nemá na prihláške uvedeného manžela/manželku, alebo sa jeho manžel/manželka nemôže výletu zúčastniť, môže si vybrať inú plnoletú osobu (distribútora FLP), ktorá ho bude sprevádzať. Výlety pre drahokamových manažérov, vrátane zaŕfových, diamantovo-zaŕfových, dvojitych diamantových a trojitych diamantových manažérov, sú určené pre distribútora a jeho manžela/manželku. Ak si takýto manažér chce zobrať so sebou hosťa, platia tie isté pravidlá uvedené vyššie v tomto bode.
- 9.2 Tohto programu sa môžu zúčastniť všetci aktívni domáci distribútori. Všetci manažéri zúčastňujúci sa tohto

programu musia byť uznaní.

- 9.3 Distribútor použije vyplatenú odmenu na nákup alebo leasing predmetov vo svojom vlastnom mene napr. auta, domu, lode, atď.
- 9.4 K dispozícii sú tri úrovne motivačných odmien:
- Úroveň 1: Spoločnosť bude vyplácať max. € 400 (euro) mesačne počas obdobia maximálne 36 mesiacov.
 - Úroveň 2: Spoločnosť bude vyplácať max. € 600 (euro) mesačne počas obdobia maximálne 36 mesiacov.
 - Úroveň 3: Spoločnosť bude vyplácať max. € 800 (euro) mesačne počas obdobia maximálne 36 mesiacov.
- 9.5 Na kvalifikáciu sú potrebné tri po sebe nasledujúce mesiace.
- 9.6 Kvalifikácie na jednotlivé mesiace sú detailne rozpísané v nasledovnej tabuľke:

	Úroveň 1	Úroveň 2	Úroveň 3
Požiadavka kartónov v 1. mesiaci	50	75	100
Požiadavka kartónov v 2. mesiaci	100	150	200
Požiadavka kartónov v 3. mesiaci	150	225	300

- 9.7 Dosiahnutý objem skupinového predaja v treťom mesiaci musí byť udržaný v mesiacoch nasledujúcich. Ak objem skupinového predaja kartónov distribútora poklesne pod požadované množstvo v ľubovolnom nasledujúcom mesiaci, príslušná mesačná motivačná odmena bude stanovená na základe skutočného dosiahnutého počtu kartónov v skupine, vynásobeného sumou 2,66 (euro)/kartón.
- 9.8 Ak skupinový obrat distribútora klesne pod 50 kartónov (bodov) v ktoromkoľvek mesiaci, motivačná odmena za ten mesiac nebude vyplatená. Ak sa skupinový obrat distribútora, ktorý sa kvalifikoval, v nasledujúcich mesiacoch zvýši na 50 a viac kartónov, motivačná odmena bude vyplatená v súlade s článkom 9.7.
- 9.9 Skupinový objem predaja sa vypočíta ako súčet kartónov predaných v osobnej skupine distribútora, plus 40 % kartónov skupiny všetkých manažérov 1. generácie, plus 20 % kartónov skupín manažérov 2. generácie, plus 10 % kartónov skupiny manažérov 3. generácie.
- 9.10 Od manažérov, ktorí budú osobne sponzorovať päť (5) aktívnych uznaných manažérov 1. generácie v treťom mesiaci kvalifikácie a vo všetkých nasledujúcich mesiacoch počas 36 mesačného obdobia, budú požadované objemy predaja len 110, 175 alebo 240 kartónov pre vyplá-

canie odmeny úrovne 1, odmeny úrovne 2 respektíve odmeny úrovne 3. Za každých ďalších päť (5) osobne sponzorovaných aktívnych uznaných manažérov v treťom mesiaci kvalifikácie, a vo všetkých nasledujúcich mesiacoch počas 36 mesačného obdobia, požadované objemy predaja budú znížené o ďalších 40 kartónov pre úroveň 1, o 50 kartónov pre úroveň 2 a o 60 kartónov pre úroveň 3. V prípade, že manažér má dvadsaťpäť (25) alebo viac osobne sponzorovaných aktívnych uznaných manažérov 1. generácie, požiadavka na objemy predaja kartónov pre získanie motivačnej odmeny sa ruší.

- 9.11 Po ukončení tretieho kvalifikačného mesiaca pre získanie motivačnej odmeny môže distribútor hneď v nasledujúcom mesiaci začať sa kvalifikovať na vyššiu úroveň motivačnej odmeny. Napríklad, distribútor sa kvalifikoval na vyplácanie motivačnej odmeny úrovne 1 počas mesiacov január, február a marec. Tento distribútor je oprávnený začať sa kvalifikovať na vyplácanie odmeny úrovne 2 alebo 3 v mesiaci apríl.
- 9.12 Na konci 36 mesačného obdobia sa môže distribútor requalifikovať na nový motivačný program za rovnakých podmienok, ako je uvedené vyššie. Táto requalifikácia môže byť uskutočnená v priebehu ľubovoľných troch po sebe idúcich mesiacoch počas šiestich mesiacov na konci pôvodného 36 mesačného obdobia.

10

FLP SUPER RALLY

- 10.1 Manažéri, ktorí vo svojej organizácii v období jedného roku v priebehu 12 mesiacov, od 1. apríla do 31. marca, získajú minimálne 1500 kartónov akreditovaného nákupu, sa kvalifikujú pre účasť na FLP Super Rally (stretnutie najlepších distribútorov sveta organizované vždy v auguste v niektorom meste v USA) a získajú vreckové \$500. Spoločnosť hradí letenku do vopred určeného miesta Rally a pobyt na 5 dní a 4 noci. Manažéri sa stretávajú s poprednými zástupcami spoločnosti, navštívia Super Rally, pracovné konferencie a semináre a zúčastnia sa motivačných stretnutí. Distribútori, ktorí sa kvalifikujú na Super Rally po prvýkrát, sa zúčastnia aj Post Rally Tour - 5-dňová cesta po USA spojená s návštevou plantáží aloe vera, výrobného závodu Aloe Vera of America

a Southfork Ranch.

- 10.2 Manažéri, ktorí sa už raz kvalifikovali na FLP Super Rally, sa môžu opäť kvalifikovať tým, že počas kvalifikačného obdobia získajú 1500 kartónov a zúčastnia sa potom len FLP Super Rally. Manažéri sa môžu kvalifikovať aj na účasť na Silver Post Rally Tour tým, že dosiahnu počas kvalifikačného obdobia obrat 2500 kartónov.
- 10.2.1 Manažéri, ktorí dosiahnu 2500 kartónov, sa kvalifikujú na plne hradené Silver Post Rally Tour a navyše získajú \$500 (celkovo \$1000 pre distribútorstvo).
- 10.2.2 Manažéri, ktorí dosiahnu 5000 kartónov, získajú vreckové ďalších \$1000 (celkovo \$2000), ako aj špeciálne ocenenie a využitie VIP pokladne v nákupnej zóne počas Super Rally.
- 10.2.3 Manažéri, ktorí dosiahnu 7500 kartónov, získajú vreckové ďalších \$1000 (spolu \$3000), ako aj špeciálne stretnutie s predstaviteľom spoločnosti počas Silver Post Rally Tour.
- 10.2.4 Navyše, k doteraz uvedenému, manažéri, ktorí dosiahnu 10 000 kartónov, získajú spätičnú letenku na Super Rally v biznis triede.
- 10.2.5 Platí iba pre Silver Post Rally Tour: Distribútori, ktorí sa kvalifikovali a chceli by so sebou zobrať aj svoje deti, môžu tak urobiť iba ak súhlasia s nasledujúcimi podmienkami:
- Dopravu, ubytovanie, stravu a ostatné výdavky na deti musia zaplatiť na vlastné náklady.
 - Deti sa nesmú zúčastniť podujatí spojených so stravovaním, ako aj iných aktivít, napr. celodenné výlety, aktivity na pláži, atď.
 - Musia mať samostatnú letenku, ktorú distribútori zaplatia na vlastné náklady.
- 10.3 Na to, aby získali odmeny za obrat 1500 a 2500 kartónov, distribútori môžu kombinovať kartóny zo všetkých krajín, v ktorých majú svoje skupiny. Každý distribútor si sám zodpovedá za to, aby najneskôr do 30. apríla predložil v kancelárii vo svojej domovskej krajine doklad o počte kartónov získaných v iných krajinách.
- 10.4 Distribútori sa môžu kvalifikovať za obraty dosiahnuté vo svojich domovských krajinách na nasledovné odmeny:
- 1000 kartónov - ubytovanie na tri noci a dve vstupenky na Rally

- b) 750 kartónov- ubytovanie na jednu noc a dve vstupenky na Rally
 - c) 500 kartónov- dve vstupenky na Rally
 - d) 250 kartónov- jedna vstupenka na Rally
- 10.5 Kombinovanie kartónov na získanie odmiem za dosiahnutie obratu menšieho ako 1500 kartónov nie je povolené.
- 10.6 Skupinové body, získané počas ktoréhokoľvek mesiaca, v ktorom distribútor nebol aktívny, sa nebudú zarátať na získanie Super Rally odmiem; avšak všetky osobné body získané distribútorom sa budú zarátať bez ohľadu na splnenie aktivity.

11

ŠTATÚT MANAŽÉRA A REKVALIFIKÁCIE

Zdedený manažér:

- 11.1 Keď sa manažér rozhodne skončiť svoj vzťah s FLP SR, alebo keď jedná v rozpore s politikou FLP SR a firma na základe takéhoto jednania tento vzťah skončí, jeho organizácia bude presunutá priamo pod súčasného sponzora tohto manažéra a zostane v doterajšej postupnosti.
- 11.2 Pokiaľ manažér, končiaci svoj vzťah s FLP SR, je sponzorovaný manažér a má vo svojej organizácii akýchkoľvek manažérov 1. generácie, títo budú klasifikovaní ako „zdedení manažéri“ v prvej (1.) generácii svojho nového sponzora. Jeden z týchto manažérov môže byť vybraný ako „sponzorovaný“ manažér, aby nahradil končiaceho manažéra prvej generácie.
- 11.3 Štatút „zdedený manažér“ neovplyvňuje množstvo vyplácaných bonusov alebo bonusov za vedúce postavenie, ktoré sú vyplácané ľubovlnému manažérovi alebo jeho hornej línii. Aktivita zdedených manažérov sa však neráta do kvalifikácie pre získanie Drahokamového bonusu, alebo k redukcii množstva kartónov v rámci motivačného programu, pre získanie štatútu „drahokamový manažér“, alebo akéhokoľvek iného programu.

Prevedený manažér:

- 11.4 Manažér, ktorý pôsobí ako sponzor medzinárodne, teda mimo územia jeho krajiny, v ktorej bol nasponzorovaný, sa stáva „prevedeným manažérom“. Prevedený manažér sa nezapočítava do štatútu drahokamový manažér,

do kvalifikácie na bonus za vedenie, zníženie počtu kartónov (bodov), do programu motivačných odmiem, alebo akéhokoľvek iného programu.

Kvalifikácia aktivity:

- 11.5 Supervízor, asistent manažéra alebo manažér, ktorý nesplní požiadavku aktivity (pozri 2.5) pre kvalifikáciu na vyplácanie bonusov, nedostane v tomto mesiaci žiadne bonusy zo svojej skupiny a v tomto mesiaci sa tiež neuzná ako „aktívny distribútor“. Všetky takto nevyplatené bonusy budú vyplatené ďalšiemu „aktívnemu distribútorovi“ v poradí v hornej línii. Ak ani tento nie je aktívny, bonus pôjde ďalšiemu v poradí v hornej línii, atď. Distribútori, ktorí stratia právo na získanie bonusu, sa môžu rekvalifikovať nasledujúci mesiac ako „aktívni distribútori“, nie však so spätnou platnosťou (strácajú právo na bonus v mesiaci, v ktorom neboli aktívni).
- 11.6 Všetky akreditované nákupy (nákup kartónov) sa kalkulujú za jeden kalendárny mesiac, napr. 1. až 31. januára, 1. až 30. apríla a pod.

Postup pri rekvalifikácii:

- 11.7 Ak ste neuznaný manažér, môžete sa rekvalifikovať na pozíciu uznaného manažéra splnením nasledujúcich kritérií:
- a) musíte byť aktívny so štyrmi osobnými bodmi (kartónmi), (pozri 2.5)
 - b) v jednom, alebo dvoch za sebou idúcich mesiacoch musíte dosiahnuť celkom 120 osobných a nemanadžérskych kartónov. Ak ste neuznaný manažér, môžete na rekvalifikáciu na uznaného manažéra použiť tie body, ktoré neboli spojené s postupom distribútora vašej dolnej línie na pozíciu manažéra, za podmienky, že rekvalifikácia prebieha počas bezprostredne nasledujúceho mesiaca.
 - c) od dátumu, kedy ste dosiahli 120 osobných a nemanadžérskych bodov, začnú sa vám narátavať body na bonusy za vedúce postavenie a body za vedúce postavenie z objednávok urobených po tomto dátume, pokiaľ sa kvalifikujete na bonus za vedenie (pozri časť 5).
- 11.8 Ak ste prevedený, alebo zdedený manažér, môžete sa rekvalifikovať na sponzorovaného manažéra splnením nasledovných podmienok:
- a) v jednom, alebo dvoch za sebou idúcich mesiacoch musíte dosiahnuť celkom 120 osobných a nemanadžérskych kartónov
 - b) musíte byť aktívny so štyrmi osobnými bodmi (kartón-

mi) v mesiacoch počas ktorých dosiahnete týchto 120 kartónov, (pozri 2.5).

- c) ak ste sa rekvifikovali v cudzej krajine, musíte dosiahnuť štatút aktivity (pozri 2.5) buď vo vašej domovskej krajine, alebo v krajine, kde získate štatút sponzorovaného manažéra.

12

RESPONZOROVANIE

- 12.1 Distribútor, ktorý bol distribútorom po dobu najmenej 24 mesiacov a ktorý v uplynulých najmenej dvoch rokoch (24 mesiacov) nenakúpil žiaden výrobok FLP od našej spoločnosti, ani z akéhokoľvek iného zdroja, a tak isto neobdržal akúkoľvek finančnú odmenu od distribútora FLP, zároveň počas tohto obdobia nesponzoroval žiadneho nového distribútora, je spôsobilý k zmene svojho sponzora – responzorovaniu. Predtým ako bude responzorovanie povolené, je responzorovaný distribútor povinný podpísať a notársky dať overiť čestné prehlásenie v zmysle vyššie uvedených podmienok responzorovania. Požadovaný bude aj vyplnený formulár „Zmena štatútu“ podpísaný ako distribútorom, tak aj novým sponzorom.
- 12.2 Responzorovaný distribútor začína znovu na pozícii nového distribútora, stráca všetky dolné línie získané do toho bodu vo všetkých krajinách, a nebude sa zarátavať v rámci požiadaviek na sponzorovanie pri Programe podielu na zisku, alebo akomkoľvek inom motivačnom programe.

13

OBJEDNÁVKY VÝROBKOV

- 13.1 Všetci distribútori objednávajú výrobky priamo od spoločnosti FLP SR .
- 13.2 Všetky objednávky musia byť správané:
- overeným bankovým príkazom k úhrade
 - kreditnou kartou
 - platbou v hotovosti
- 13.3 Distribútori si môžu od firmy zakúpiť akékoľvek výrobky

s jedinou požiadavkou: nákup jedného druhu alebo zmiešaných druhov výrobkov musí vždy dosiahnuť minimálne úroveň € 60 (euro) vo veľkoobchodných cenách.

- 13.4 Všetky objednávky musia byť podané v miestnych predajných centrách FLP osobne, faxom, telefónom, e-mailom, poštou alebo prostredníctvom firemnej internetovej stránky www.foreverliving.com.
- 13.5 Distribútor je povinný skontrolovať úplnosť objednávky ihneď po prevzatí, ak sa vyskytnú nezrovnalosti, upovedomte ihneď miestnu kanceláriu alebo povereného autorizovaného zástupcu.
- 13.6 Na to, aby sa distribútor kvalifikoval na vyplácanie bonusu za príslušný mesiac, musí prijať miestna kancelária FLP SR všetky objednávky s príslušnou platbou do 12.00 hod. posledného pracovného dňa toho mesiaca.
- 13.7 Prijatie všetkých objednávok a zaslanie objednaného tovaru je podmienené konečnou akceptáciou objednávok hlavnou kanceláriou FLP SR. Akceptácia objednávky hlavnou kanceláriou je potvrdená tým, že obdržíte výpis výpočtu bonusov, v ktorom je objednávka zohľadnená.
- 13.8 Podaním novej objednávky výrobkov, ktoré boli predmetom aj objednávky predošlej, distribútor potvrdzuje firme, že 75 % počtu výrobkov z predošlej objednávky bolo predaných, spotrebovaných alebo iným spôsobom použitých v rámci podnikania distribútora.
- 13.9 Distribútori majú právo nakupovať výrobky pre účely použitia týchto výrobkov vo svojom podnikaní a pre osobné použitie len v domovskom štáte. Distribútori nemajú právo nakupovať výrobky za účelom vývozu týchto výrobkov mimo domovskú krajinu okrem účelu osobnej spotreby a spotreby vlastnej rodiny v krajine, kde sa nenachádza kancelária FLP, bez písomného povolenia od vedenia firmy v FLP v Scottsdale, Arizona, USA.
- 13.10 Distribútor nesmie bez predchádzajúceho súhlasu zodpovedného zástupcu FLP SR objednať výrobky v hodnote viac ako 25 bodov (kartónov) za akýkoľvek kalendárny mesiac.
- 13.11 **ZÁKAZ BONUSOVÝCH NÁKUPOV**
“Bonusový nákup” je prísne zakázaný. K bonusovým nákupom patria:
- registrácie osôb bez ich vedomia a/alebo súhlasu

- a vyplňovanie Prihlášky nezávislého distribútora;
- (b) falošná registrácia osoby ako distribútora;
- (c) registrácia alebo pokus o registráciu neexistujúcej osoby ako distribútora alebo priameho zákazníka ("fantóm") z dôvodov splnenia podmienok pre vyplatenie bonusov alebo provízií;
- (d) akékoľvek iné mechanizmy, prostredníctvom ktorých sú vykonávané nákupy za účelom maximalizácie bonusov alebo provízií, pričom distribútor nemá korektné úmysly na využitie nakúpených produktov.

14

PRÁVNE VZŤAHY

14.1 Nezávislí zmluvní pracovníci:

- 14.1.1 Všetci distribútori sú pokladaní za nezávislých zmluvných spolupracovníkov. Sú povinní vykonávať svoju činnosť podľa podmienok zakotvených v zmluve o distribútorstve a v súlade s Politikou spoločnosti platnou v krajine, v ktorej vedú svoje podnikanie.
- 14.1.2 Distribútorstvo pre FLP SR pozostáva z osoby distribútora a jeho/jej manžela/manželky či druhu/družky alebo iba samotného distribútora, a to podľa toho, ako je uvedené v prihláške distribútora, ktorá je uložená v sídle firmy.
- 14.1.3 Manžel a manželka alebo druh a družka majú byť uvedení spoločne na jednej prihláške distribútora. Manželia, alebo druh a družka sa nesmú navzájom sponzorovať. Ak sa jeden z manželov, alebo druhov rozhodne nestáť sa distribútorom FLP, ten z manželov, ktorý sa distribútorom stáva, zároveň výslovne súhlasí a je uzrozmeneý s tým, že jeho/jej distribútorstvo môže byť zrušené za akékoľvek konanie manžela/manželky, druhu/družky - nedistribútora, ktoré by bolo v rozpore s Politikou spoločnosti.
- 14.1.4 Vzťah distribútora k firme je čisto zmluvnej povahy. Iba dospelé osoby vo veku 18 rokov a viac, môžu zmluvne spolupracovať s FLP a stať sa distribútormi.
- 14.1.5 FLP SR súhlasí s predajom svojich výrobkov distribútorovi a s vyplácaním bonusov podľa marketingového

plánu, a to za predpokladu, že takýto distribútor nejedná v rozpore so zmluvou uzatvorenou s FLP SR.

- 14.1.6 V prípade, že dolné línie distribútora sa prihlásia na sponzorovanie v cudzej krajine a distribútor sa predtým neprihlásil na sponzorovanie v tejto krajine, distribútor bude automaticky v tejto cudzej krajine prihlásený a súhlasí s tým, že sa podriadi firemnej politike a zákonom platným v tejto krajine.

14.2 Politika spoločnosti:

- 14.2.1 Politika spoločnosti FLP je nástroj na realizáciu predpisov a nariadení alebo obmedzení, určených k dodržiavaniu správneho predaja výrobkov a tržného spôsobu činnosti a na ochranu pred nesprávnym a nelegálnym jednaním a zneužitím. Zásady politiky spoločnosti sú z času na čas revidované, modifikované a dopĺňané.
- 14.2.2 Každý distribútor je povinný oboznámiť sa s Politikou a spôsobom práce spoločnosti.
- 14.2.3 Každý distribútor sa podpisom prihlášky distribútora zaväzuje k dodržiavaniu Politiky spoločnosti. Formulácia tohto záväzku špeciálne odkazuje k distribútor-skému zmluvnému záväzku pracovať podľa zásad Politiky spoločnosti. Objednávania výrobkov v FLP za veľkoobchodnú cenu je opätovným potvrdením tohto záväzku dodržiavať Politiku spoločnosti.
- 14.2.4 Akýkoľvek prevod distribútorstva vo Forever Living Products s výnimkou dedičstva, je proti politike spoločnosti. Takýto prevod uskutočnený bez predchádzajúceho súhlasu spoločnosti bude neplatný. V zmysle tohto ustanovenia, zmena osoby majúcej výhody - prospech z distribútorstva, na ktoré bolo zriadené správcostvo, sa považuje za prevod, ktorý nadobúda platnosť až po písomnom schválení spoločnosťou.
- 14.2.5 Distribútori nesmú umožniť alebo dovoliť, aby sa firemné výrobky a literatúra predávali alebo vystavovali v obchodoch, armádných predajniach, na obchodných internetových stránkach, trhoch a výstavách. Avšak výstavy, ktoré trvajú menej ako jeden týždeň počas 12 mesiacov na rovnakom mieste, sú považované za dočasné a preto účasť na nich môže byť povolená po predchádzajúcom schválení kanceláriou FLP SR. Distribútori, ktorí podnikajú v oblasti

služieb ako napr. v holičstve, kaderníctve, kozmetickom či masážnom salóne, fitnes klube a pod., majú výnimku a môžu vo svojich podnikateľských priestoroch vystavovať a predávať firemné výrobky. Avšak ani títo distribútori nesmú inzerovať na vývesných štítoch alebo vo výkladoch firemný názov alebo výrobky. Výrobky FLP sa môžu propagovať a podávať v reštauráciách v pohároch, alebo porciované.

14.2.6 Nakupovanie výrobkov od spoločnosti na meno iného distribútora a nie vo vlastnom mene, alebo nakupovanie výrobkov v množstve, ktoré prekračuje množstvo potrebné na pokrytie okamžitých potrieb predaja nie je povolené a bude mať za následok stratu kvalifikácie alebo zrušenie distribútorstva.

14.2.7 V prípadoch, keď sa manžel/manželka distribútora nezúčastní na firemnom podujatí, na ktoré sa kvalifikoval, distribútor si môže pozvať hosta, to však len v prípade, že tento je tiež distribútorom alebo splnil podmienky na to, aby sa distribútorom stal. Táto výnimka sa týka len kvalifikantov úrovne 1500cc a viac a len týchto firemných podujatí: Super Rally, Post Rally a Silver Post Rally, Sapphire, Diamond Sapphire, Double-Diamond, and Triple-Diamond výlety. Všetkých ostatných firemných podujatí sa môžu zúčastniť len osoby, ktorých meno je na prihláške distribútora.

14.2.8. Distribútorom FLP je zakázané znevažovať ostatných distribútorov, FLP produkty/služby, marketingový a kompenzačný plán, alebo zamestnancov FLP pred ostatnými distribútormi alebo tretími osobami. Akékoľvek otázky, návrhy alebo komentáre týkajúce sa týchto problémov musia byť predložené v písomnej forme výhradne vedeniu pobočiek spoločnosti FLP.

14.3 Vylúčenie z distribútorstva:

14.3.1 Vylúčenie znamená zrušenie všetkých výhod a zmluvných práv dostupných akémukoľvek distribútorovi FLP SR, vrátane práva na nákup a distribúciu výrobkov FLP. Výsledkom vylúčenia je strata možnosti kvalifikovania sa na finančný príjem z predaja a bonusov a zrušenie účasti na Programe motivačných odmien, cien a iných odmeňovacích programov sponzorovaných firmou.

14.3.2 Vylúčený distribútor je povinný po vyzvaní FLP SR

zaplatiť vrátiť alebo nahradiť všetky ceny, finančné odmeny alebo bonusy, získané od firmy od dátumu vzniku tých jeho činností, ktoré boli príčinou jeho vylúčenia. Bonusy, prepadnuté z dôvodu vylúčenia z distribútorstva, budú vyplatené ďalšiemu kvalifikujúcemu sa distribútorovi v poradí v hornej línii, ktorý neporušil zmluvné podmienky.

14.3.3 Medzi hlavné zakázané činnosti, ktoré vedú k vylúčeniu z radov distribútorov a k zodpovednosti za všetky škody spôsobené takýmto jednaním, patria okrem iných nasledovné:

14.3.3.1

(a) FLP je spoločnosť vybudovaná na kvalite svojich výrobkov a na ich používaní zákazníkmi. Distribútori nesmú nakupovať, alebo vyzývať iných distribútorov k nákupu výhradne s cieľom kvalifikovania sa na bonusy.

Preto, aby nedochádzalo ku skupovaniu tovaru:

- b) Každý distribútor, ktorý objednáva výrobky, ktoré boli predmetom predchádzajúcej objednávky, potvrdzuje novou objednávkou, že 75 % ním predošlou objednávkou zakúpeného tovaru bolo predané alebo inak spotrebované. Distribútori si majú viesť presné záznamy o mesačných predajoch svojim zákazníkom. Tieto záznamy budú po náležitom vyzvaní predložené na kontrolu spoločnosti FLP. Tieto záznamy musia obsahovať aj údaje o stave zásob na konci každého mesiaca.
- c) Spoločnosť uplatní svoju politiku spätného odkúpenia výrobkov v prípade ukončenia distribútorstva, avšak s výnimkou výrobkov, ktoré boli distribútorom uvedené ako predané alebo skonsumované. Nepravdivé uvádzanie množstva predaných alebo skonsumovaných výrobkov za účelom postupu v marketingovom pláne je dôvodom pre ukončenie distribútorstva.
- d) Aby spoločnosť odradila každého distribútora od povzbudzovania ostatných distribútorov porušovať nariadenie o neskupovaní a zásobovaní sa tovarom, späťne odpočíta bonusy predtým vyplatené v distribútorovej hornej línii za výrobky vrátené distribútorom, ktorého distribútorstvo bolo firmou ukončené, alebo ktorý svoje distribútorstvo ukončil sám.

- 14.3.3.2 Zapájanie sa do aktivít, ktoré sú zakázané vo všetkých odsekoch bodov 14.9, 14.11, 14.14 a v odsekoch bodov 14.12 a 14.13 uvedených ďalej v tejto Politike.
- 14.3.3.3 Vystupovať, pôsobiť alebo pripustiť, aby meno distribútora a jeho podobizeň boli uvedené v akýchkoľvek propagačných, náborových alebo ponukových materiáloch iných spoločností zaoberajúcich sa priamym predajom.
- 14.3.3.4 Predaj alebo vystavovanie informačných materiálov alebo produktov spoločnosti v maloobchodnej sieti, armádnych obchodoch, alebo v rozpore s Pravidlami využívania internetu a/alebo Pravidlami reklamy a propagácie.
- 14.3.3.5 Všetky aktivity a správanie distribútora, ktoré sú evidentne a úmyselne proti pravidlám Politiky spoločnosti.
- 14.3.3.6 Distribútori nebudú robiť vyhlásenia o bezpečnosti používania produktov a ich terapeutických alebo liečebných účinkoch. Tvrdenia a vyhlásenia tohto druhu je možné robiť len v prípade, že boli oficiálne odsúhlasené FLP alebo sú obsiahnuté v oficiálnych materiáloch FLP. Žiaden distribútor nesmie o produktoch FLP tvrdiť, že sú prospešné v liečbe, prevencii, diagnostike či pre vyliečenie akéhokoľvek ochorenia. Akékoľvek medicínske tvrdenia týkajúce sa produktov FLP sú prísne zakázané. Distribútori by zákazníkovi, ktorí sú práve v lekárskej starostlivosti alebo akomkoľvek lekárskom ošetrení mali odporúčať, aby zmeny vo výžive konzultovali so svojim ošetrovujúcim lekárom.
- 14.3.3.7 Pokiaľ FLP písomne neodsúhlasí inak, akákoľvek projekcia príjmov a potenciálne zavádzajúce informácie týkajúce sa príjmov sú prísne zakázané. Finančné úspechy distribútora sú plne závislé od jeho osobného úsilia, nasadenia, školenia a vedenia, ktoré distribútor poskytne svojim dolným líniám a FLP podnikaniu.

14.4 Riešenie sporov:

- 14.4.1 Ak sa objavia nejaké spory súvisiace so vzťahom distribútora k FLP alebo k výrobkom, ktorých vyriešenie sa nedosiahlo jednaním, spoločnosť i distribútor súhlasia, že v záujme dosiahnutia čo najviac

rozumne možného a obojstranne priateľského rozhodnutia tohto sporu spôsobom časovo, účelovo a finančne efektívnym, prenechajú svoje výlučné práva na rozhodnutie súdu.

- 14.4.2 Účast' na medzinárodnom sponzoringu je privilegium, ktoré každému distribútorovi poskytuje možnosť získať výhody z podnikania v medzinárodnej sieti spoločnosti FLP. Medzinárodný sponzoring je monitorovaný ústredím FLP, ktoré je v Maricopa County v Arizone. Distribútor zúčastňujúci sa na medzinárodnom sponzoringu súhlasí a schvaľuje, že akékoľvek vzniknuté spory týkajúce sa distribútorského vzťahu alebo produktov FLP, v ktorejkoľvek pobočke FLP, budú riešené súdnou cestou v Maricopa County v Arizone, v súlade s aktuálnou politikou pre riešenie sporov FLP-US a Forever Living Products International, Inc. ako je uvedené vyššie a stanovené na oficiálnej FLP webovej stránke www.foreverliving.com.

14.5 Dobrovoľné ukončenie distribútorstva:

- 14.5.1 Ak si distribútor sám želá skončiť distribútorstvo, musí tak urobiť písomnou žiadosťou, podpísanou oboma distribútormi uvedenými na prihláške. Účinné ukončenie distribútorstva sa datuje ku dňu, kedy kancelária FLP prijme túto žiadosť. Končiaci distribútor stráca dosiahnutú pozíciu a všetky dolné línie aj v iných krajinách, ktoré svojou činnosťou získal. Po dvoch rokoch sa distribútor môže po schválení kanceláriou FLP SR prihlásiť za distribútora znovu.

- 14.5.2 Akonáhle distribútor ukončí svoje členstvo, ukončí tým aj členstvo svojho/svojej manžela/ky, družu/družky.

14.6 Platnosť prihlášky:

- 14.6.1 „Meniť sponzorov“ iným spôsobom ako je autorizovaný responzoring je proti zásadám firemnej politiky. FLP SR berie do úvahy iba prvú prihlášku prijatú kanceláriou FLP SR. Ďalšie prihlášky nebudú schválené.

- 14.6.2 Distribútorstvo a akékoľvek výsledné dolné línie vytvorené, alebo riadené povereným zástupcom v prospech inej distribútor, či už vedome alebo nevedome, nie je povolené a bude upravené Výkonnou radou FLP do súladu s Politikou spoločnosti. Rozhodnutie Výkonnej rady FLP o ukončení alebo neschválení distribútorstva, prerozdelení, alebo úprave

bonusov, akreditovaných bodov, motivačných odmien, alebo iných ocenení, z dôvodu účasti ktoréhokoľvek distribútora na aktivitách alebo pochybeniach, ktoré nie sú v súlade s Politikou spoločnosti, budú konečné. Vedomé skutky pochybenia a nerešpektovania Politiky spoločnosti distribútorom budú prísne postihované vrátane možného ukončenia distribútorstva a súdneho vymáhania odškodnenia.

14.7 Zdedené distribútorstvo:

- 14.7.1 Dedičné práva k distribútorstvu sú limitované a obmedzené ako je uvedené nižšie:
- 14.7.1.1 Dedičom musí byť osoba, ktorá je schopná kvalifikovať sa ako distribútor.
- 14.7.1.2 Nakoľko dedičom musí byť dospelý jedinec, musí byť pre spoločných dedičov zriadené správcovstvo, alebo pre neplnoletých zriadené poručníctvo. V prípade, že je stanovené správcovstvo majetku, kópia dokladu o jeho vzniku musí byť založená v sídle firmy FLP SR. Podmienky správcovstva musia jasne a zrozumiteľne umožňovať správcovi majetku distribútorскую činnosť. Poručník alebo správca musí dostať výslovný súhlas, že môže konať ako distribútor namiesto neplnoletých, resp. plnoletých dedičov.
- 14.7.1.3 Poručník alebo správca dedičstva môže používať štatút distribútora tak dlho, pokiaľ nenaruší podmienky distribútorstva, dedičia nedosiahnu plnoletosť, alebo dedič neprijme zodpovednosť vyplývajúcu z distribútorstva po predchádzajúcom odsúhlasení súdom.
- 14.7.1.4 Za súlad konania dediča, poručenia alebo ich manžel/ manželky s pravidlami politiky firmy a distribútorstva je zodpovedný poručník, správca majetku, manžel/ka alebo iný zástupca distribútora. Porušovanie politiky spoločnosti kýmkoľvek z vyššie uvedených môže vyústiť v ukončenie distribútorstva.
- 14.7.1.5 Pozícia dediteľného distribútorstva v rámci marketingového plánu nemôže byť vyššia ako pozícia manažéra. Avšak bonusy budú vyplácané na rovnakej úrovni a za rovnakých podmienok aké mal zosnulý. Manažéri prvej generácie v rámci zdedného distribútorstva budú ponímaní ako zdedení manažéri. Zdedené pozície nižšie než manažér sú zdedené ako také.
- 14.7.1.6 Všetky prihlášky distribútorov FLP, na ktorých sú obidva podpisujú manželov, bez ohľadu na to, kedy boli

podpísané, sú považované za **spoločné vlastníctvo s právom dedenia**. Ak žijete v spoločnej domácnosti, tak prihlášky sú považované za **vlastníctvo spoločnej domácnosti s právom dedenia**. Po potvrdení úmrtia jednej z dvoch podpísaných osôb, distribútorstvo FLP bude automaticky presunuté na pozostaleho z dvojice. Na dôvažok to znamená, že keď prihlášku distribútora podpíšu dve osoby, pozostalá osoba sa stane jediným distribútorom po smrti jedného z nich. Pokiaľ si neprajete takýto výsledok, musíte sa kontaktovať s kanceláriou FLP SR a vyjadriť vaše návrhy, aby sa dalo určiť či im je možné vyhovieť. Zmeny distribútorstva sú možné len v prípade legálneho rozvodu.

Distribútorские prihlášky legálne zosobášených osôb, ktoré označili kolónku stavu ŽENATÝ/VYDATÁ, ale prihláška obsahuje podpis len jednej zo zosobášených strán, FLP SR bude považovať za **spoločné vlastníctvo s právom dedenia**.

Distribútorские prihlášky, na ktorých je vyznačená kolónka stavu – slobodný/á a podpísané jednou osobou budú aj takto zohľadňované. V prípade zmeny stavu, distribútor musí kancelárii FLP SR predložiť novú prihlášku s vyznačením zmeny stavu doloženú kópiou sobášneho listu. Od toho času bude FLP SR považovať toto distribútorstvo za **spoločné vlastníctvo s právom dedenia**. V prípade skonu distribútora, ktorý deklaroval že je slobodný/a, je na prisúdenie distribútorstva potrebná posledná vôľa a dedičské konanie.

14.8 Prevody vyplývajúce z rozvodu:

14.8.1 Manžel/manželka alebo druh/družka sa nemôžu navzájom sponzorovať Distribútori, ktorí si zoberú za manžela/manželku iného distribútora, si môžu uchovať oddelené distribútorstvo, ktoré existovalo ešte pred uzavretím manželstva. V takomto prípade však nemôžu svoje mená uviesť (ako partnerov) na prihláške. Avšak môžu sa rozhodnúť pre terminovanie jedného z distribútorstiev a vtedy môžu uviesť terminovaného distribútora na prihláške ako partnera. Za žiadnych okolností sa oddelené distribútorstvá nemôžu zlúčiť.

14.8.2 Ak distribútor uzavrie manželstvo s nedistribútorom, alebo začne žiť v spoločnej domácnosti s druhom/družkou, mal by predložiť formulár Zmena štatútu, podpísaný distribútorom a jeho/jej manželkou(om), čím sa potvrdí záujem manželky(a) o distribútorstvo.

Bez ohľadu na to, či bol tento formulár odovzdaný, rozumie sa, že existujúci distribútor súhlasí a rozumie, že jeho/jej distribútorstvo môže byť ukončené z dôvodov akéhokoľvek konania manžela/manželky alebo druha/družky, ktoré by boli v rozpore s Politikou spoločnosti.

- 14.8.3** V priebehu rozvodového konania a pojednávania o majetkovom vyrovnaní bude FLP SR pokračovať s vyplácaním bonusov tomu registrovanému distribútorovi, ktorému boli bonusy vyplácané pred začatím rozvodového konania.
- 14.8.4** V prípade rozvodu alebo legálneho rozchodu, sa strany buď môžu medzi sebou dohodnúť, alebo rozhodnutím súdu môže byť distribútorstvo prisúdené jednému alebo druhému z manželov. Distribútorstvo však nemôže byť rozdelené. Len jeden dospelý jedinec bude oprávnený k tomu, aby si ponechal distribútorstvo s jeho líniou. Druhý z manželov si môže založiť svoje vlastné distribútorstvo na rovnakej úrovni marketingového plánu, akú dosiahli so svojím exmanželom. Tento druhý z manželov musí mať toho istého sponzora. Toto nové distribútorstvo sa bude zohľadňovať ako zdedené až do splnenia podmienok rekvalifikácie.
- 14.8.5** V rozsahu vymedzenom zákonmi, Forever Living Products, jeho riaditelia, akcionári, zamestnanci, splnomocnenci a agenti (ďalej len spoločníci) nebudú zodpovední za, a distribútori zbavujú Forever Living Products a jej spoločníkov zodpovednosti za akékoľvek ich straty ziskov, priamych, nepriamych, špeciálnych a následných škôd, vzniknutých alebo utrpených ako následok:
- distribútorovho porušenia dohody o distribútorstve FLP SR (prihláška distribútora), alebo porušením Politiky a spôsobu práce FLP SR;
 - propagácie a činnosti v rámci distribútorstva FLP SR a distribútorovej činnosti s tým spojenou;
 - nesprávnych, alebo mylných údajov alebo informácií uvedených distribútorom firme FLP SR alebo jej spoločníkom;
 - distribútorovho opomenutia poskytnúť akékoľvek údaje, alebo informácie nutné pre firmu FLP SR k vykonávaniu jej podnikania, vrátane a bez obmedzenia, distribútorovho prihlásenia sa a prijatia marketingového plánu FLP a vyplácania skupinových bonusov.

KAŽDÝ DISTRIBÚTOR SÚHLASÍ, ŽE VŠETKA ZODPOVEDNOSŤ FLP SR A JEJ SPOLOČNÍKOV PRI AKEJKOĽVEK REKLAMÁCII SPOJENEJ S AKÝMKOĽVEK SPORNÝM BODOM TÝKAJÚCIM SA ZMLUVY, NEPREKROČÍ A BUDE LIMITOVANÁ CENOU VÝROBKOV, KTORÉ DISTRIBÚTOR ZAKÚPIL OD FLP SR A KTORÉ SÚ V PREDAJASCHOPNOM STAVE.

14.9 PRAVIDLÁ VYUŽÍVANIA INTERNETU

14.9.1 PREDAJ PRODUKTOV ONLINE.

Každému nezávislému distribútorovi FLP bude ponúknutá možnosť nákupu schválenej FLP webovej stránky pre on-line prezentovanie produktov používajúc priame prepojenie na FLP internetovú obchodnú webovú stránku www.foreverliving.com a jej My FLP Biz. On-line objednávky budú vykonané priamo prostredníctvom FLP na tejto webovej stránke. Tento odkaz na internetovú stránku je urobený tak, že FLP stránky zostanú v rámci stránky nezávislého distribútora. Návštevníci stránky v skutočnosti nikdy neopustia webovú stránku distribútora. V záujme zachovania integrity značky FLP, produktové línie a vzťah Distribútor/Zákazník, distribútor nesmie predávať akékoľvek produkty označené značkou FLP on-line cez svoju nezávislú webovú stránku. FLP marketingové a propagačné materiály nesmú byť používané či predávané distribútormi FLP bez predchádzajúceho súhlasu autorizovaného zdroja FLP. E-Commerce predaj môže byť realizovaný výlučne priamo alebo cez prepojenie na oficiálnu webovú FLP stránku www.foreverliving.com a jej funkciu My FLP Biz. Predaj produktov cez on-line marketingové médiá, on-line nákupné strediská, aukčné stránky ako sú, ale nie len, eBay alebo Amazon.com je zakázaný. Distribútor nesmie nikomu predávať produkty FLP za účelom ďalšieho odpredaja a tiež nesmie zveriť predaj FLP produktov iným osobám. Je dovoľené, aby spoločnosťou schválená FLP webová stránka nezávislého distribútora bola použitá na účely marketingu a propagácie, nie je však povolené, aby bola použitá za účelom E-Commerce predaja produktov alebo sponzorovanie distribútorov.

14.9.2 WEBOVÉ STRÁNKY NEZÁVISLÝCH DISTRIBÚTOROV

- FLP webové stránky nezávislého distribútora

propagujúce FLP produkty alebo podnikanie s FLP bez on-line predaja alebo sponzoringu budú povolené pokiaľ budú spĺňať alebo budú upravené tak, aby spĺňali Politiku spoločnosti FLP.

- (b) On-line sponzorovanie distribútorov prostredníctvom aplikácie elektronického podpisu alebo on-line formulára nie je povolený mimo priamej prihlášky alebo prepojenia na oficiálnu web stránku FLP www.foreverliving.com.
- (c) Používanie mena "Forever Living Products" alebo akýchkoľvek značiek, obchodných mien, názvov produktov, domén (URL) či kopírovanie akýchkoľvek FLP materiálov z akéhokoľvek zdroja, ktoré by mohlo viesť k zavádzaniu alebo pomýleniu užívateľa, že stránka distribútora je stránkou FLP alebo jej oficiálnych pobočiek je zakázané. Názvy FLP produktov sú výlučným majetkom FLP a nesmú byť používané distribútormi ako sponzorované prepojenie alebo pre iné neautorizované použitie. Jednotlivé webové stránky distribútorov musia jasne uvádzať, že reprezentujú nezávislého distribútora FLP, ktorý nie je zástupcom spoločnosti FLP alebo jej akejkoľvek celosvetovej pobočky.
- (d) Distribútori sú povinní prepojiť svoje webové stránky s oficiálnou stránkou FLP, ktorá bola vytvorená a je podporovaná FLP na www.foreverliving.com.
- (e) Všetky webové stránky nezávislých distribútorov musia odrážať a byť spojené iba so spoločnosťami alebo produktmi, ktoré sú označené logom FLP a musia mať vhodný obsah z morálneho hľadiska.

14.9.3 ELEKTRONICKÁ REKLAMA.

Sú povolené len také webové stránky nezávislých distribútorov FLP, ktoré boli schválené FLP alebo sú súčasťou on-line banerov alebo reklám spĺňajúcich pravidlá reklamy FLP a schválených FLP. On-line banery a reklamy musia byť pred zverejnením predložené na schválenie FLP a musia byť prepojené na webovú stránku spoločnosti alebo webovú stránku nezávislého distribútora FLP schválenú FLP.

Akákoľvek elektronická reklama je predmetom kontroly FLP v súlade s politikou spoločnosti týkajúcej sa pravidiel reklamy a propagácie.

14.10 CHYBY ALEBO OTÁZKY.

Ak má distribútor pochybnosti, alebo je presvedčený, že došlo ku chybám v súvislosti s bonusmi, prehľadmi

o aktivite dolných línií, poplatkami, alebo zmenami, distribútor musí upozorniť FLP do šesťdesiatich (60) dní odo dňa údajného pochybenia alebo predmetnej udalosti. FLP nezodpovedá za žiadne chyby, opomenutia či sporné otázky, ktoré neboli ohlásené do šesťdesiatich (60) dní.

14.11 ZMLUVA O DÔVERNOSTI A ZACHOVANÍ TAJOMSTVA

- (a) Prehľady o dolných líniách a všetky ostatné reporty a informácie ohľadom osobných údajov, vrátane (ale nie iba) informácií organizácie o predajoch dolných línií a sumárne výpisy o províziách (recapy) sú súkromným a dôverným vlastníctvom FLP.
- (b) Každý nezávislý distribútor, ktorému boli takéto informácie poskytnuté, je povinný s týmito zaobchádzať ako s prísne súkromnými a dôvernými a je povinný ich udržať v tajnosti a zabrániť tomu, aby boli použité inak ako na účely riadenia jeho vlastnej dolnej línie.
- (c) Ako dôsledok vášho distribútorstva v FLP, môžete mať prístup k súkromným a dôverným informáciám, ktoré budete považovať za súkromné, veľmi citlivé a vzácné pre FLP podnikanie. Tieto vám budú poskytnuté výlučne za účelom zvýšenia predaja FLP produktov a vyhľadávania, školenie a sponzorovanie tretích osôb, ktoré môžu mať záujem stať sa nezávislými distribútormi FLP a ďalej budovať a podporovať vaše FLP podnikanie.
- (d) "Obchodné tajomstvo" alebo "Dôverná informácia" môže tiež znamenať informáciu, vrátane zloženia, vzorca, prekladu, programu, rozpočtu, metódy, techniky a procesu, ktorá:
 - (1) nadobúda nezávislú ekonomickú hodnotu, skutočnú alebo potenciálnu, pochádzajúcu z toho, že nie je všeobecne známa iným osobám, ktoré by mohli získať ekonomickú hodnotu z jej odhalenia alebo použitia, a
 - (2) je predmetom úsilia, ktoré zodpovedá okolnostiam na udržanie jej dôvernosti.

14.11.1 DÔVERNÉ INFORMÁCIE

- (a) Akékoľvek dôverné informácie poskytnuté nezávislému distribútorovi FLP môžu byť použité výhradne za účelom vedenia jeho FLP podnikania.
- (b) Distribútor má zakázané odhaliť, kopírovať alebo iným spôsobom sprístupniť akékoľvek obchodné tajomstvá alebo dôverné informácie niekomu inému

ako nezávislému distribútorovi FLP bez predchádzajúceho písomného súhlasu od FLP.

- (c) Distribútor má zakázané priamo či nepriamo používať, ťažiť alebo zneužívať akékoľvek obchodné tajomstvá alebo dôverné informácie pre vlastný úžitok alebo úžitok niekoho iného, okrem účelov, ktoré priamo súvisia s vedením jeho FLP podnikania.
- (d) Distribútor je povinný zachovať dôvernosť a bezpečnosť informácií obchodného tajomstva a dôverných informácií, ktoré má k dispozícii a chrániť ich pred odhalením, neoprávneným použitím alebo nejakou ďalšou činnosťou, ktorá nie je v súlade s oprávneniami FLP.

14.12 ĎALŠIE ZMLUVNÉ OBMEDZENIA.

S ohľadom na záujmy FLP, pri preberaní obchodného tajomstva či dôverných informácií distribútor plne súhlasí s tým, že po celú dobu distribútorstva v FLP nepodnikne žiadnu činnosť, ktorej účelom alebo výsledkom by bolo obídienie, porušenie, narušenie alebo zníženie hodnoty alebo výhody zmluvných vzťahov FLP s ktorýmkoľvek FLP distribútorom.

Počas trvania doby distribútorstva a bez obmedzenia len na túto, sa distribútor zaväzuje, že nebude priamo alebo nepriamo kontaktovať, žiadať, navádzať, sponzorovať alebo akceptovať žiadneho FLP distribútora, FLP zákazníka alebo kohokoľvek kto bol FLP distribútorom alebo zákazníkom v predchádzajúcich dvanástich (12) mesiacoch, ako aj žiadnu inú osobu povzbudzovať akýmkoľvek spôsobom na propagáciu a príležitosti v marketingových programoch akýchkoľvek iných spoločností zaoberajúcich sa priamym predajom ako FLP.

14.13 TRVANIE.

Dohovory obsiahnuté v odseku "Dôverné informácie" tejto politiky budú uchované a v platnosti na trvalo. Dohovory obsiahnuté v odseku "ďalšie zmluvné obmedzenia" tejto politiky zostanú v plnej platnosti počas trvania predtým podpísanej distribútorskej zmluvy medzi FLP a distribútorom a potom ďalší jeden (1) rok od posledného prijatia dôverných informácií alebo dvanásť (12) mesiacov po vypršaní a ukončení distribútorskej zmluvy.

14.14 PRAVIDLÁ REKLAMY A PROPAGÁCIE

14.14.1 OBCHODNÉ ZNAČKY, OBCHODNÉ MENÁ,

AUTORSKÉ PRÁVA A REKLAMA.

Meno "Forever Living Products" a značky FLP a ďalšie mená, ktoré môžu byť prijaté spoločnosťou FLP vrátane názvov FLP produktov sú obchodné mená a/alebo obchodné značky, ktoré sú výhradným vlastníctvom spoločnosti.

14.14.2 OBMEDZENÁ LICENCIA PRE POUŽITIE ZNAČIEK SPOLOČNOSTI

- (a) V zmysle záväzkov vyplývajúcich z distribútorskej zmluvy a v súlade s relevantnými postupmi a pravidlami, v súvislosti s výkonmi distribútora má týmto každý distribútor udelenú licenciu FLP používať FLP registrované obchodné značky, servisné značky a ostatné značky (ďalej súhrnne označené ako Značky") Všetky Značky sú a zostávajú výhradným vlastníctvom FLP. Značky smú byť použité len v súlade s autorizovanou distribútorskou zmluvou a so súvisiacimi pravidlami a postupmi FLP. Doba platnosti tu vydané licencie trvá len po dobu pokiaľ distribútor koná plne v súlade s pravidlami a postupmi FLP. Toto však neoprávňuje distribútora k akýmkoľvek vyhláseniam o vlastníckom vzťahu k Značkám FLP (napr. Zaregistrovanie domény používajúc názov "FLP", "Forever Living", alebo akúkoľvek značku FLP akýmkoľvek spôsobom, v akomkoľvek tvare alebo zmysle) pokiaľ FLP písomne neodsúhlasila inak.
- (b) Značky predstavujú pre FLP vysokú hodnotu a každému distribútorovi sú poskytnuté na distribútorské využitie len výslovne autorizovaným spôsobom. Distribútori nie sú oprávnení propagovať produkty FLP žiadnym iným spôsobom okrem formy reklamných a propagačných materiálov poskytnutých distribútorom spoločnosťou FLP a materiálov vopred schválených autorizovaným zástupcom FLP. Distribútor sa zaväzuje, že nepoužije žiadne písané, tlačené, nahraté a akékoľvek iné materiály v reklame, propagácii alebo popise produktov alebo marketingového programu FLP. Distribútor môže použiť len materiály autorizované a dodané spoločnosťou FLP, alebo materiály, ktoré boli pred rozširovaním, publikovaním, alebo vystavením predložené FLP a písomnou formou od FLP schválené. FLP distribútor sa týmto zaväzuje, že nebude znevažujúco reprezentovať FLP,

FLP produkty, FLP kompenzačné plány alebo príjmový potenciál.

14.14.3. PROPAGAČNÉ MATERIÁLY FLP

Distribútor smie rozvíjať vlastné marketingové techniky, pokiaľ tým neporuší žiadne štátne, a právne zákony, predpisy alebo stanovy spoločnosti FLP. Použitie, výroba alebo predaj akýchkoľvek predajných pomôcok alebo materiálov iných ako tých, ktoré boli poskytnuté alebo písomne schválené spoločnosťou FLP ostatným distribútorom FLP na použitie pri propagácii FLP produktov, je zakázané.

15 KOMUNIKÁCIA

- 15.1 Na to, aby mohla čo najlepšie poslúžiť záujmu manažérov a distribútorov a informovať ich o najnovších aktivitách či zmenách, vyvinula spoločnosť decentralizovaný systém komunikácie. Distribútori sa môžu obracať so svojimi otázkami priamo na ústredie firmy v Bratislave.

16 POLITIKA MEDZINÁRODNÉHO SPONZORINGU

Spoločnosť Forever Living Products (FLP) vypracovala celosvetový program, ktorý poskytuje distribútorom na celom svete príležitosť rozširovať ich podnikanie do všetkých krajín, kde FLP oficiálne založili obchodné podnikanie v súlade so zákonodarstvom tej-ktorej krajiny. Distribútori využívajú výhody zvýšeného príjmu a prestíže byť v medzinárodnom podnikaní a súčasne pomáhať druhým s ich zdravím, krásou a výživou. Postupy pre medzinárodný sponzoring sú celkom jednoduché a výsledky môžu byť značné. Medzinárodný sponzoring zvyšuje váš príjmový potenciál, mení vaše Forever podnikanie na skutočne medzinárodné podnikanie a dáva vašim priateľom a rodinám v zahraničí príležitosť získať ďalší príjem a prospech z možnosti osobného rastu, ktoré sprístupňuje Forever Living Products. Táto politika sa týka každého Medzinárodného sponzoro-

vania po 22. máji 2002.

- 16.1 Ak sa chcete prihlásiť na medzinárodný sponzoring, kontaktujte kanceláriu FLP telefonicky, emailom alebo faxom. Uveďte svoje meno, adresu, identifikačné číslo distribútora a krajinu, do ktorej sa chcete prihlásiť. Keď sa všetky údaje zadajú do systému, vy a vaša horná línia sa do 24 hodín objavíte v databáze krajiny, do ktorej ste sa prihlásili. Vaše domáce identifikačné číslo bude používané vo všetkých krajinách, do ktorých sa prihlásite.
- 16.2 Vo všetkých krajinách, v ktorých sponzorujete začnete automaticky na vašej v súčasnosti dosiahnutej marketingovej úrovni.
- 16.2.1 Okrem prípadov, keď je viacero krajín riadených spoločnou kanceláriou, na postup na vyššie marketingové úrovne nemôžu byť body (cc) dosiahnuté v jednej krajine kombinované s bodmi dosiahnutými v druhej krajine.
- 16.3 Manažéri, ktorí splnia požiadavku minimálneho mesačného nákupu potrebného na uznanie „aktivity“ (pozri 2.5) v domovskej krajine, budú mať túto podmienku považovanú za splnenú v ďalšom mesiaci vo všetkých cudzích krajinách, aby sa kvalifikovali pre skupinový bonus. Napríklad: Ak je manažér aktívny v domovskom štáte počas januára, splní tým podmienku na uznanie aktivity vo všetkých zahraničných štátoch za mesiac február.
- 16.4 Distribútori, ktorí v domovskom štáte ešte nedosiahli pozíciu manažéra, budú musieť splniť podmienku aktivity (pozri 2.5) v každej krajine, kde sú medzinárodne sponzorovaní na to, aby získali bonusy v týchto krajinách.
- 16.5 Vaším sponzorom bude osoba uvedená ako sponzor na vašej prvej prihláške akceptovanej kanceláriou FLP.
- 16.6 Ako aktívny distribútor sa kvalifikujete na vyplatenie bonusu v zahraničí v 15. dni mesiaca, nasledujúceho po mesiaci, v ktorom bola vaša skupina v zahraničí aktívna.
- 16.7 Ak ste sa kvalifikovali na bonus za vedúce postavenie (leadership bonus) v domovskej krajine, kvalifikovali

ste sa tým v nasledujúcom mesiaci aj na bonus za vedúce postavenie vo všetkých ostatných štátoch, v ktorých sponzorujete.

Napríklad: Ak sa manažér kvalifikuje počas januára na bonus za vedúce postavenie v jeho domovskom štáte, splní tým kvalifikáciu na získanie bonusu za vedúce postavenie vo všetkých zahraničných štátoch za mesiac február.

17

SMERNICA Č.3 FLP SR - ŠTATÚT PRIAMEHO ZÁKAZNÍKA

Táto smernica nahrádza Smernicu č. 2 pre poskytovanie zliav z ceny a vyplácanie bonusov z 1.11.2002.

- 17.1 Priamym zákazníkom spoločnosti Forever Living Products Slovak Republic, spol. s r.o. sa môže stať osoba po dovŕšení 18 rokov, ktorá vyplnila prihlášku distribútora a nie je doposiaľ držiteľom podnikateľského oprávnenia. Priamy zákazník nakupuje výrobky firmy len pre vlastnú potrebu a riadi sa podmienkami a pravidlami pre distribútorov FLP SR uvedenými v „Politike a spôsobe práce spoločnosti“.
- 17.2 Priamy zákazník, ktorý sa stane držiteľom živnostenského listu, oznámi túto skutočnosť kancelárii FLP SR vyplnením formulára „Zmena štatútu“ a bude ďalej vedený ako distribútor FLP SR. Odporúčame, aby ste o vydanie živnostenského listu požiadali najneskôr pri dosiahnutí pozície asistenta supervízora. Ako predmet činnosti treba uviesť okrem obchodnej činnosti aj činnosť sprostredkovateľskú.
- 17.3 Z osobných nákupov výrobkov FLP realizovaných od 1. februára 2005 sa nebudú vypočítavať mesačné množstevné zľavy. Bonusy za osobné nákupy stanovené podľa podmienok a pravidiel marketingového plánu tak ako je uvedené v „Politike a spôsobe práce v spoločnosti“, FLP SR bude vyplácať bezhotovostným prevodom na bankový účet priameho zákazníka (resp. distribútora FLP).
- 17.4 Doteraz nenárokované množstevné zľavy získané za osobné nákupy realizované do 31. januára 2005, môžu priami zákazníci (resp. distribútori FLP SR) požadovať vo forme zľavy z ceny výrobkov vrátane

DPH pri najbližšom nákupe tovaru (podľa Smernice č. 2 pre poskytovanie zliav z ceny a vyplácanie bonusov z 1.11.2002).

- 17.5 Akumulované bonusy z nákupov nových distribútorov a skupinové bonusy z nákupov distribútorov sponzorovaných priamym zákazníkom, z nákupov realizovaných do 31. decembra 2003 môžu byť vyplatené v zmysle vtedy platného zákona o dani z príjmov až po predložení živnostenského listu na sprostredkovateľskú činnosť. Bonusy budú vyplatené bankovým prevodom na účet distribútora.

V Bratislave 31. januára 2005.

FOREVER LIVING PRODUCTS

SLOVAK REPUBLIC, s.r.o.

Priemyselná 1/A

821 08 BRATISLAVA

Revidované 9/2009

© 2009 Bratislava

Forever Living Products

Slovak Republic

FOREVER

TÍMOVÝ MARKETING

Politika a spôsob

práce v spoločnosti

KÓDEX SPRÁVANIA SA DISTRIBÚTOROV FLP

Od všetkých distribútorov sa očakáva, že:

1. Majú dostatočné znalosti o Politike a spôsobe práce v spoločnosti.
2. Rozumejú a v praxi uplatňujú podmienky 30-dňovej záruky spokojnosti.
3. Sú čestní a správajú sa vždy tak, aby vzbudzovali dôveru k spoločnosti FLP, k všetkým ostatným distribútorom a k sieťovému marketingu všeobecne.
4. Prejavujú pozitívny prístup k všetkým distribútorom v duchu spolupráce a tímovej práce.
5. Sú vždy lojálni k spoločnosti FLP, k jej zamestnancom, reprezentantom, manažérom a všetkým ostatným distribútorom, vyhýbajú sa klebetám, ohováraniam a vnútornému „politikárčeniu“.
6. Vždy prejavujú zdvorilý prístup (vo vyjadrovaní a správaní) voči zamestnancom, reprezentantom spoločnosti a všetkým ostatným distribútorom.
7. Pri hľadaní nových distribútorov vystupujú čestne, nepreháňajú informácie o spoločnosti FLP, jej výrobkoch a možnostiach zárobkov v marketingovom pláne.
8. Správajú sa čestne k distribútorom, ktorí vstúpili do ich prvej línie a vedú ich k tomu, aby si vytvárali len zásoby primerané ich potrebám a aby sa vyhýbali nadmerným nákupom výrobkov.
9. Pri predaji zákazníkom dodržiavajú odporúčané maloobchodné ceny výrobkov.
10. Zdržia sa prehovárania hostí iných distribútorov na stretnutiach (pytliacenie) a všetkých iných nesprávnych praktík (napr. nadmerný nákup výrobkov do zásoby).

KÓDEX SPRÁVANIA SA MANAŽÉROV FLP

11. Na firemné prezentácie, stretnutia a školenia chodia vhodne oblečení. Džínsy, tepláky a športové oblečenie nie sú nikdy na obchodných stretnutiach prípustné.

Od distribútorov, ktorí v marketingovom pláne dosiahli pozíciu manažéra, alebo vyššiu, sa očakáva, že:

12. Sú ostatným príkladom v sledovaní a dosahovaní vlastných 4 bodov každý mesiac a každý mesiac sa kvalifikujú na bonus za vedenie.
13. Učia distribútorov svojej dolnej línie a svoje tímy správnym zásadám sieťového marketingu a osobného vystupovania a správania sa a budú odrádzať distribútorov svojej dolnej línie od prehovárania hostí iných distribútorov na stretnutiach (pytliacenie) a všetkých iných nesprávnych praktík, ako je napr. nadmerné nakupovanie do zásoby, sponzorovanie na diaľku bez záväzku podpory svojich nových distribútorov.
14. Sú ostatným každý mesiac príkladom v sponzovaní nových distribútorov.
15. Rozumejú administratívnejmu systému v sídle firmy a v predajných centrách. Toto zahŕňa aj správne vyplňanie firemných tlačív.
16. Učia svoje tímy v dolnej línii tak, aby mali dobré znalosti o Politike a spôsobe práce v spoločnosti.
17. Zaistia, aby bola v ich tímoch pochopená a dodržiavaná 30-dňová záruka spokojnosti pre zákazníkov.
18. Budú viesť členov svojich skupín, aby správne využívali komunikačné kanály, najmä v postupe distribútor – sponzor – manažér hornej línie.
19. Naučia členov svojho tímu, že všetky otázky

týkajúce sa ich podnikania majú byť adresované a riešené vo FLP SR alebo FLP CR a nie prostredníctvom Forever Living Products International Inc. v Arizone, alebo Aloe Vera of America v Texase.

20. Zúčastňujú sa a sú videní na všetkých miestnych firemných prezentáciách, školeniach a stretnutiach. Od manažérov sa očakáva, že sa zúčastnia prevažnej väčšiny firemných podujatí a že ich budú propagovať vo svojich tímoch.
21. Dbajú na to, aby všetky propagačné materiály a reklamy používané členmi ich skupiny boli schválené firmou FLP SR.
22. Uvedomujú si, že sú priamymi vzormi pre svojich distribútorov dolných línií a pre ostatné tímy a podľa toho aj konajú.
23. Sú ochotní pomôcť svojmu tímu a rovnako poskytnúť podporu výkonným riaditeľom FLP SR a distribútorom z krížových línií.
24. Uvedomujú si, že všetky otázky a problémy majú byť riešené vždy osobne, za pomoci sponzora hornej línie, alebo kancelárie FLP SR alebo FLP CR a nikdy ich nemajú prenášať do svojich tímov.