

POLITIKA DHE PROCEDURAT E KOMPANISE

KODI ETIKËS PROFESIONALE

Forever Living Products LLC

Hynë në fuqi 1 Prill 2022

PERMBAJTJA

1. Parathënie	2
2. Definicionet.....	3
3. Klienti Preferuar.....	7
4. Struktura e Bonusit / Plani i Marketingut.....	9
5. Statusi dhe Kualifikimi i Menaxherëve.....	13
6. Bonus Drejtuesit, Liderit (LB).....	15
7. Stimuj Suplementarë.....	16
8. Dhenia e Çmimeve Menaxher e Sipër.....	17
9. Bonusi Gem	21
10. Programi Stimujve të Fituar (Forever2Drive-Autovetura)	22
11. Chairman’s Bonus	24
12. FLP Global Rally	27
13. Procedurat e Porosisë të Produkteve	29
14. Rregullat e Risponsorizimit	30
15. Rregullat e Sponsorizimit në Vendet e Tjera.....	31
16. Veprime të ndaluara.....	32
17. Politikat e Kompanise	36
18. Çështjet Juridike	39
19. Kërkesa Kufizuese.....	42
20. Ruajtjes dhe mosnxjerrja e të dhenave konfidenciale të kompanisë.....	44
21. Rregullat e Garancise, Kthimit të Produkteve dhe Riimbursimi.....	45

Shtojca 1 – Websaiti i miratuar i FBO-ve

1 Parathënie

1.01 (a) Forever Living Products (FLP) është një familje nderkombtare kompanish që prodhon dhe tregëton në mbarë botën produkte të veçanta për shëndetin dhe bukurinë nëpërmjet konceptit të saj unik që inkurajon dhe mbështet përdorimin dhe shitjen me pakicë të produkteve të saj përmes Partnerëve të pavarur të Biznesit Forever (FBO). FLP i siguron çdo FBO-je produkte të cilësisë më të mire, staf mbështetës dhe një plan marketing për këtë lloj industrie. Kompanitë vartëse dhe produktet e tyre, u japin mundësinë si konsumatorëve ashtu edhe FBO-ve që nëpërmjet përdorimit të produkteve të Foreverit të përmirësojnë cilësinë e jetës së tyre dhe të kenë përjasje të barabarta për sukses për këdo që dëshiron të punojë si duhet në këtë program. Ndryshe nga shumë mundësi të tjera biznesi, për pjesëmarrësit e FLP risku financiar është shumë i vogël, me qënë se nuk kërkohet investimi i një kapitali minimal dhe Kompania ka një politikë liberale të riblerjes të produkteve.

(b) FLP nuk thotë që një FBO mund të arrijë sukses financiar pa punë ose duke u mbështetur vetëm në përpjekjet e të tjerëve. Shpërblimi në FLP bazohet në shitjen e produkteve të saj. Çdo FBO është një kontraktor i pavarur suksesi apo dështimi i të cilit varet nga përpjekjet personale të tij.

(c) FLP ka një histori të gjatë suksesesh. Objektivi themelor i FLP është nxitja e shitjeve nepermjete produkteve të cilësisë së lartë për konsumatorët. Qëllimi primar i FBO-ve është ndërtimi i një rrjeti shitjesh për nxitjen e shitjeve dhe përdorimin e çuarjen e këtyre produkteve tek konsumatori.

(d) FBO-të pavarësisht nga niveli i tyre në Planin e Marketingut të FLP inkurajohen të bëjnë shitje me çmimin e shitjes me pakicë në çdo muaj dhe ti regjistrojë këto shitje.

(e) FBO i sukseshëm merr njohuritë bashkëkohore për tregun, duke marrë pjesë në takime trainimi, si të mbajnë lidhje personale me konsumatorët e pakicës dhe sponsorizimin e FBO të tjerë për tu shitur konsumatorëve të pakicës.

(f) FBO që ka pyetje apo ka nevojë për sqarime duhet të kontaktojë me Drejtorin Rajonal, Menaxherin e Shitjeve ose lidhet direkt me Kujdesin e Klientit në telefonin 0 44 500 866.

1.02 (a) Politika e Kompanisë dhe Kodi i Etikes Profesionale ka për qëllim të percaktojë rregullat, rregulloret dhe kufizimet e caktuar për shitjen si duhet të produkteve, si dhe procedurat e marketingut për të mos lejuar veprime të ndaluara, abusive dhe të jashtëligjshme. Politika e Kompanisë dhe Kodi i Etikes Profesionale rishikohet, modifikohet dhe plotësohet here pas here. Rishikimet, modifikimet dhe amendimet botohen në faqen e internetit të FLP në adresën www.foreverliving.com dhe hyjnë në fuqi 30 ditë mbas botimit të saj.

(b) Çdo FBO e ka për detyrë të njihet me Politikën e Kompanisë dhe Kodin e Etikes Profesionale në momentin e regjistrimit në FLP si dhe me ndryshimet dhe amendimet periodike të saj.

(c) Çdo Partner i Biznesit Forever, me nënshkrimin e Formularit të Aplikimit, bie dakort me dispozitat e Politikës dhe Kodin e Etikes Profesionale të Kompanisë FLP. Termat e këtij formulari i referohen specifikisht angazhimit kontraktual të FBO për udhëheqjen nga Politika dhe Kodi Etikes Profesionale të Kompanisë. Dhënia e porosive për produktet e FLP është një rikonfirmim i këtij angazhimi për zbatimin e Politikës të Kompanisë. Çdo veprim ose mosveprim që çon në keqpërdorimin ose keqinterpretimin ose cenimin e Politikës dhe Kodit të Etikës Profesionale, mund të çojë në nderprerjen e kontratës për përdorimin e produkteve dhe markës etj , duke përfshirë edhe të drejtën e blerjes dhe distribucionit të produkteve të FLP.

(d) Pavarësisht nga sa përkruhet më sipër, çdo rishikim, modifikim, amendim apo nderprerje të (a) Marrëveshjes për Zgjidhjen e Mosmarrveshjeve/Gjykimit të ketyre mosmarrveshjeve që përmbahen në Politikën e Kompanisë (Paragrafi 18.01) ose edhe (b) marrëveshjet që i referohen dispozitës të Zgjidhjes të Mosmarrveshjes që përkruhen aty dhe që janë publikuar në faqen e internetit të Kompanisë www.foreverliving.com, nuk aplikohen në atë mosmarrveshje kur Kompania ka njoftuar paraprakisht për datën e hyrjes në fuqi të një rishikimi, modifikimi apo amendimi apo nderprerje marrëveshje. Data e hyrjes në fuqi të një rishikimi, modifikimi apo amendimi të tillë do të jetë 30 ditë pas rishikimit, modifikimit, amendimit apo përfundimit të marrëveshjes që postohet në faqen e internetit të Kompanisë në website www.foreverliving.com.

2 Definicione

Çmim i Shitjes me Shumice i Korigjuar – është Çmimi me skonto 30%, minus vlerën e Skontos Personale që aplikohet, bazuar në nivelin aktual të fituar nga shitjet, ku produktet i shiten një Partneri të Biznesit Forever.

Blerje e Pranuar: aktiviteti i shitjeve i pasqyruar në pikët (CC) sipas porosive që janë bërë në Kompani.

FBO Aktiv: Ai FBO që ka realizuar 4 ose më shumë pike Aktive në Vendin e Vetë, gjatë një muaji kalendarik, nga të cilat një pike duhet të jetë bërë blerje në emrin e vetë, ndersa të tjerat nga Partnerë të Rinj. Qënia Aktive llogaritet për çdo muaj, dhe është kërkesë kualifikimi për të marrë Bonusin e Volumit, Bonusin si Lider, Bonusin si Menaxher me Gurë të Çmuar (GEM), për pagesën e Simulit të Fituar (autovetura etj), për titullin Menaxher “Eagle”, për shpenzimet në Rally dhe për fitimin e Chairman’s Bonus.

Bonus: pages cash ose kredit për blerje personale në të ardhmen në Kompani, për një FBO të Kualifikuar për skonto 30%.

(a) **Bonus Personal:** pagesë për një FBO nga 5-18% të llogaritur mbi çmimin e shitjes me pakicë për shitjet e tij/saj on-line.

(b) **Bonus nga Klienti Preferuar:** pagesë Cash për një FBO, nga 5-18% të llogaritur mbi Çmimin e Shitjes

me Pakicë që vjen nga blerjet e Klientit të Preferuar të sponsorizuar personalisht.

(c) **Bonus Volumi (BV):** pagesë Cash për një FBO të kualifikuar, të llogaritur nga 3-13% mbi Çmimin e Shitjes me Pakicë që vjen nga blerjet e FBO-ve të linjës së poshtme, por që nuk janë në linjën e poshtme të një Menaxheri Aktiv poshtë jush.

(d) **Bonus Lideri (BL):** pagesë Cash për një Menaxher të kualifikuar, nga 2-6% të Shitjeve të Realizuara nga Menaxherët e linjës së tij të poshtme dhe FBO-të poshtë tyre

Distribucion nga një Subjekt Biznesi: Biznes i Foreverit që i është lejuar një subjekti të regjistruar biznesi.

CC: Case Credit

Case Credit: një vlerë e caktuar pikësh për çdo produkt, mbi të cilat llogaritet volumi i shitjeve, shkallët e kualifikimit, bonuset, titujt dhe stimujt e fituar nga një FBO, të përcaktuara në Planin e Marketingut të FLP. Një pike (CC) varion nga 150 deri 200 Euro, sipas niveleve. Pikët llogariten mbi baza mujore.

(a) **Pikët Aktive:** Pikët Personale plus Pikët nga Klienti Preferuar. Këto përcaktojnë qënien Aktive të një FBO-je për çdo muaj.

(b) **Pikët (CC) si Lider:** Pikët që fiton një Menaxher i Kualifikuar si Lider llogaritur në 40%, 20%, apo 10% të pikëve Personale dhe Jo-menaxheriale, të Menaxherëve Aktivë të tij, perkatsisht të gjeneratës së 1-rë, 2-të dhe të 3-të.

(c) **Pikët nga Klienti Preferuar:** Pikët nga Klienti Preferuar i sponsorizuar personalisht.

(d) **Pikët Jo-Menaxheriale:** Pikët e realizuar nga FBO-të e linjës së poshtme, të cilët nuk janë në linjën e poshtme të një menaxheri tjetër poshtë teje.

(e) **Pikët depërtuese:** Pikët që vijnë nga një Jo-menaxher që kalojnë përmes një Menaxheri Inaktiv. Ato nuk konsiderohen pike Jo-menaxheriale për kualifikimin për stimujt e ndryshëm; megjithatë ato llogariten si Pikë Totale të Menaxherit.

(f) **Pikët Personale :** Pikët nga blerjet personale të një FBO-je.

(g) Pikët Totale: shuma totale e pikëve nga të gjithë FBO-të.

(h) Pikë të Reja: Pikët e gjeneruara nga linjat e Klientëve të Preferuar/FBO-ve të një Menaxheri në 12 muajt e perpunimit mbasi është sponsorizuar (përfshi muajin në të cilin ai FBO u sponsorizua), ose deri sa ajo linjë e FBO të arrijë Menaxher , cilido qoftë të arrijë i pari.

Vendi (Shteti) i Vetë: shteti të cilin një FBO e ka dhënë si vend qëndrimi afatgjatë për bonuse, kualifikim etj.

Linja e Poshtme: gjithë FBO-të e sponsorizuar nga një FBO, pavarësisht sa gjenerata krijohen poshtë tij.

Menaxher “Eagle” : Një Menaxher që ka arritur statusin e Menaxherit “Eagle”

Stimul i Fituar (Forever2Drive): një program stimulimi ku FBO të kualifikuar i jepet një pagesë Cash ekstra për 36 muaj.

Udhëtim i Fituar: udhëtim shpërblimi për 2 vetë që i akordohet një FBO që realizon programet e ndryshme stimuluese të parashikuara në Planin e Marketingut të FLP.

Forever Business Owner (FBO): Ai partner i Foreverit që ka realizuar 2 pikë (CC) në 2 muajt të njëpasnjëshëm, në një Kompani Ushtrimore (Rajonale), duke u kualifikuar për blerje në Çmimin e Shitjes me Shumicë, duke hyrë në skonton e pergjithshme 30% krahasuar me Çmimin e Shitjes me Pakice; dhe gjithashtu kualifikohet për skonton personale 5% deri 18% nga çmimi shitjes me pakicë për blerjet personale, sipas nivelit që ka arritur në Planin e Marketingut dhe duke plotësuar kushtin e qenie Aktiv me 4 pikë.

Për vendet Titan

Forever Business Owner (FBO): Ai që blen paketën “Start Your Journey” (2 CC) apo që brenda 2 muajve të njëpasnjëshëm me porosinë e bëra plotëson 2 pikë simbas Planit të Marketingut.

Menaxher me Gurë të Çmuar: një Menaxher që ka zhvilluar të paktën 9 Menaxherë në Gjeneratën e Parë.

Vendi (Shteti) i Vetë: vendi (shteti) në të cilin një FBO banon të shumtën kohës. Është në këtë vend ku FBO duhet të kualifikohet për të marrë të drejtën e qënies Aktive edhe nga vende të tjera të Foreverit.

Përqindja Stimuluese: Pikët totale të siguruara në perputhje me rregullat e Chairman’s Bonus që shfrytëzohen për përcaktimin e perqindjes të FBO në bonusin e pergjithshem.

Menaxher me Trashëgim: (shiko paragrafin 5.04)

I kualifikuar për Bonus Lideri (BL): Një Menaxher i Njohur që është kualifikuar për të marrë bonusin mujor si Lider për muajin perkatës.

Muaj: muaji kalendarik (dmth që fillon në datën 1 e mbaron më 31 (dhe jo në datën kur mund të bësh një blerje)

Kompania Ushtrimore: Kompania administrative, brënda së cilës janë përfshirë një apo disa shtete që përdorin të njëjtin system të dhënash për llogaritjen e ngjitjes në nivelet e menaxhimit, pagesat e bonuseve dhe kualifikimin për stimujt.

(Në vendet Titan)

Pranimi: procesi i pranimit për të marrë pjesë si FBO në strukturën e kompensimit shitje/bonus të Planit të Marketingut të FLP dhe që bie dakort të respektojë Politikën e Kompanisë dhe Kodin e Sjelljes profesionale të saj përfshi amendimet që mund ti behen kohë pas kohe.

Shtet Pjesmarrës: Një shtet që ka të drejtë të marrë pjesë në stimulin Chairman's Bonus duke realizuar të paktën 3,000 CC gjatë tre muajve të vitit të mëparshëm kalendarik (3,000 CC 2 muaj çfardo në qoftë se rikualifikohet) dhe siguron të paktën një FBO të kualifikuar për Chairman's Bonus .

Skonto Personale: skonto e llogaritur si përqindje mbi çmimin e rekomanduar për shitje me pakicë, nga 5-18%, bazuar në Nivelin aktual të Shitjeve. Kjo vlerë skontoje llogaritet veç Çmimit të Shitjes me Shumicë për të përcaktuar Çmimin e Korigjuar të Shitjes me Shumicë.

Shitjet Personale të Kredituara: Aktiviteti i shitjeve në emrin e vetë personal nga një FBO i pasqyruar me Çmimin e Shitjes me Pakicë apo me pike.

Klient i Preferuar: Ai person aplikimi i të cilit është pranuar nga Kompania duke i dhënë atij të drejtën për Çmimin e Klientit të Preferuar me skonto 5% nga çmimi i shitjes me pakicë. Ndonse aim und të ketë një numer identifikimi në kompani, ai nuk ka të drejtë të marrë pjesë në skemën e kompensimit me bonuse deri sat ë arrijë nivelin e skontos 30%. Një Klient i Preferuar që blen paketën "Start Your Journey" (2 CC), ose blen brenda 2 muajve të njëpasnjeshëm produkte që arrijnë vlerën 2 pikë, fiton të drejtën e skontos 30% për blerjet e ardhshme, fiton titullin Asistent Supervisor dhe merr pjesë në strukturën e kompensimit të shitjeve me bonus sipas Planit të Marketingut të FLP.

Çmimi i Klientit të Preferuar: Çmimi me të cilin i shiten produktet një Klienti të Preferuar (Në

vendet Titan)

Klient i Preferuar: Ai person që regjistrohet për të blerë me skonto 5% nga çmimi shitjes me pakicë, por që nuk dëshiron të bëhet FBO apo të marrë pjesë në skemën e shperblimit me bonuse sipas Planit të Marketingut. Ai konsiderohet klient i blerjes me pakicë dhe mund të blejë produkte për përdorim personal apo për familjen e tij. Ai nuk është i autorizuar dhe nuk ka të drejtë të rishesë produktet e Foreverit apo tua jape të tjerëve për rishitje. Ndonse ai mund të marrë një numer identifikimi në Forever Klienti preferuar nuk ka të drejtë të marrë pjesë në skemën e kompensimit me bonuse deri sat ë ketë blerë paketën 2 CC apo të ketë blerë për 2 muaj të njëpasnjeshëm produkte të barabarta me 2 CC për të fituar të drejtën e skontos me 30% dhe të drejtën e pjesmarrjes në skemën e kompensimit me bonuse sipas Planit të marketingut.

Fitimi nga Klienti Preferuar: 25% e çmimit të blerjes me pakicë që ka bërë një Klient i Preferuar që i paguhet FBO-s i cili e ka sponsorizuar atë, deri në momentin që Klienti i Preferuar plotëson 2 pikë duke blerë paketën 2 pikëshe apo ka blerë produkte në 2 muaj të njëpasnjeshëm baraz me 2 pikë.

Shtet i Kualifikimit: Një Shtet Pjesmarres që nga FBO përdoret si Shtet Kualifikimi për stimulin e Chairman's Bonus.

Menaxher i Njohur: (shiko paragrafin 5.01)

Rajon: Rajoni në të cilin ndodhet Shteti i Vetë i një FBO. Rajonet ndahen: Amerika e Veriut, Amerika Latine, Afrika, Europa dhe Azia.

FBO i Risponsorizuar: një FBO që mbas 12 muajve pa aktivitet, mund të ndryshojë Sponsorin e vetë.

Konsumator i Blerjes me Pakicë: Ai që blen produkte të FLP përmes kanaleve të autorizuara por që nuk ka aplikuar për tu regjistruar si Klient i Preferuar.

Niveli në Shitje: shkallët e ndryshme në pikët e grumbulluara nga një FBO dhe linja e tij e poshtme. Këto shkallë përfshijnë: Asistent Supervisor, Supervisor, Asistent Menaxher dhe Menaxher.

Sponsor: një FBO që regjistron personalisht një FBO tjetër.

Menaxher i Sponsorizuar: (shiko 5.03)

ÇSSH: Çmimi i Sugjeruar për Çmimin e Shitjes me Pakicë (SRP-Suggested Retail Price)

Çmimi i Sugjeruar për Shitje me Pakicë (SRP): Çmimi, pa llogaritur taksat, me të cilin Kompania rekomandon që cilin Kompania rekomandon që tu shiten produktet Konsumatorëve që Blejnë me Pakicë. Gjithë bonuset, përfshi Skonton Personale, llogariten mbi këtë çmim të produktit.

Menaxher i Transferuar: (shiko paragrafin 5.04)

Linja e sipërme: FBO-të në linjën e sipërme të një FBO-je.

Menaxher i Panjohur: (shiko paragrafin 5.02)

BV: Bonus Volumi

Vërtetim (Weaver): e drejtë që i jepet një FBO-je i cili është Aktiv me 4 pikë personale dhe nga Klient të Preferuar, në një Kompani, duke fituar të drejtën e qënie aktive edhe në kompanitë e tjera në muajin pasardhës.

(a) **Vërtetim i Kualifikimit me Aktivitet (Weaver):** një FBO që është Aktiv me 4 pikë personale dhe nga Klient të Preferuar në vendin e vetë fiton të drejtën e qënie aktive për muajin e ardhshëm në të gjitha kompanitë e tjera Ushtrimore ku ka ndërtuar rrjetin e vet.

(b) **E drejta e Kualifikimit për Bonusin e Liderit:** një Menaxher i Njohur që është Aktiv ose ka siguruar Vërtetimin e Kualifikimit të Aktivitetit, dhe që plotëson pikët personale dhe jo-menaxheriale sipas kërkesave për Bonus Lideri në një Kompani të Vetme Ushtrimore gjatë muajit aktual siguron Vërtetimin për Bonus Lideri në muajin e ardhshëm në të gjitha Kompanitë e tjera Ushtrimore.

Webstore: mënyre blerje me internet on-line në kanal zyrtar në www.foreverliving.com.

Në vendet Titan:

3 Klient i Preferuar

3.01 Klienti i Preferuar eshte vetem konsumator i produkteve të FLP. Ai/Ajo nuk ka të drejtë të shesë produktet e FLP, të sponsorizojë klientë të tjerë të preferuar apo të marrë bonuse nga FLP.

3.02 Klienti i Preferuar i blen produktet me 5% skonto nga Çmimi Rekomanduar për Shitje me Pakicë (SRP)

3.03 Kur një Klient i Preferuar blen paketën Start your Journey apo 2 pikë brenda një periudhe të 2 mujave të njëpasnjëshëm, për porosinë e ardhshme ai fiton të drejtën e skontos së perhershme prej 30%.

3.04 Kur një Klient i Preferuar kualifikohet për skontin 30% ai ka të drejtë përfshihet në Planin e Marketingut si FBO në nivelin e Asistent Supervizorit.

4 Struktura e Bonusit / Plani Marketingut

4.01 Duke u kualifikuar për Çmimin e Shitjes me Shumicë, Klient i Preferuari bëhet Partner i Biznesit Forever (FBO-Forever Bussines Owner) në nivelin e Asistent Supervizorit me të drejtën e shitjes të produkteve të Foreverit dhe sponsorizimin e FBO-ve të tjerë për të shitur produktet e FLP. Volumi i bashkuar i shitjeve (i matur me pike (CC)) të gjeneruara nga vetë FBO dhe linja e poshtme e tij e kualifikojnë FBO-në për nivelet e ndryshme të shkallëve të marketingut, për skontot dhe bonuset perkatëse sipas tabelës së më poshtme:

Marketing Plan

■ Personal Discount
□ Volume Bonus

			Manager 120cc	18%
		Assistant Manager 75cc	13%	5%
	Supervisor 25cc	8%	5%	10%
Assistant Supervisor 2cc	5%	3%	8%	13%

(a) Niveli **Asistent Supervizor** sigurohet duke realizuar në total 2 pikë Personale dhe Jo-Menaxheriale brënda vendit në një Kompani të vetme Ushtrimore brënda periudhës të 2 muajve të njëpasnjëshëm. Asistent Supervizori i Kualifikuar për Çmimin e Shitjes me Shumicë përfiton:

- 30% skonto nga blerjet në emrin e vet.
- 30% fitim nga shitjet me pakicë on-line
- 25% Fitim nga blerja e Klienti Preferuar që e ka sponsorizuar personalisht.

Asistent Supervizori Aktiv fiton gjithashtu

- 5% Bonus Personal nga Shitjet on-line me çmimet e shitjes me pakicë.
- 5% Bonus nga Klienti Preferuar të sponsorizuar personalisht.

(b) Niveli **Supervizor** arrihet duke realizuar 25 pikë Personale dhe Jo-menaxheriale brënda 2 muajve të njëpasnjëshëm.

Supervizori përfiton:

- 30% Skonto si çmim shumice, plus 8% skonto personale nga blerjet në emrin personal.
- 25% si Fitim nga Blerjet e Klientëve të Preferuar që ka sponsorizuar personalisht .
- 8% Bonus Personal nga Shitjet on-line me çmimet e shitjes me pakicë.
- 8% Bonus nga Klienti Preferuar nga Blerjet e Klientëve të Preferuar të sponsorizuar personalisht
- 3% Bonus Volumi nga blerjet personale të Asistent Supervisorëve të sponsorizuar personalisht dhe nga linja poshtë tyre.

(c) Niveli **Asistent Menaxher** arrihet duke realizuar 75 pikë Personale dhe Jo-menaxheriale brënda 2 muajve të njëpasnjëshëm. Asistent Menaxheri përfiton:

- 30% Skonto, plus 13% skonto personale nga blerjet në emrin personal.
- 25% si Fitim nga Klientët e Preferuar që ka sponsorizuar personalisht .
- 13% Bonus Personal nga Shitjet on-line me çmimet e shitjes me pakicë.
- 13% si Bonus nga Klient i Preferuar nga blerjet e Klientëve të Preferuar të sponsorizuar personalisht dhe nga linjat poshtë tyre
- 5% Bonus Volumi nga blerjet personale të Supervisorëve të sponsorizuar personalisht dhe nga linja poshtë tyre.
- 8% Bonus Volumi nga blerjet personale të Asistent Supervisorëve të sponsorizuar personalisht dhe nga linja poshtë tyre.

(d) Niveli **Menaxher** arrihet duke realizuar një total prej 120 pikësh personale dhe Jo-Menaxheriale në 2 muaj të njëpasnjëshëm ose duke realizuar 150 pikë për 3 ose 4 muaj të njëpasnjëshëm. Menaxheri i Kualifikuar për Çmimin e Shitjes me Shumicë përfiton:

- 30% Skonto përgjithshme, plus 18% skonto personale nga blerjet në emrin personal
- 25% si Fitim nga Klientët e Preferuar që ka sponsorizuar personalisht
- 18% si Bonus Personal nga Shitjet on-line me çmimet e shitjes me pakicë.
- 18% Bonus nga Klienti Preferuar nga Blerjet e Klientëve të Preferuar të sponsorizuar personalisht
- 5% Bonus Volumi nga blerjet personale të Asistent Menaxherëve të sponsorizuar personalisht.
- 10% Bonus Volumi nga blerjet personale të Supervisorëve të sponsorizuar personalisht dhe nga linja poshtë tyre.

- 13% Bonus Volumi nga blerjet personale të Asistent Supervisorëve të sponsorizuar personalisht dhe nga linja poshtë tyre.

(e) Për të siguruar pikët e nevojshme për arritjen e niveleve Supervisor, Asistent Menaxher apo Menaxher mund të mblidhen pikët e siguruara në Kompani të ndryshme Ushtrimore. Niveli i Asistent Supervisorit mund të të arrihet duke realizuar pikët e nevojshme vetëm në një kompani të vetme ushtrimore.

(f) Pikët nga kompani të ndryshme ushtrimore nuk mund të mblidhen për stimujt e ndryshëm, përveçse për Global Rally si dhe për plotësimin e kërkesës të Pikëve të Reja për Eagle Menaxher dhe Chairman's Bonus.

(g) Për arritjen e niveleve Asistent Supervisor, Supervisor, Asistent Menaxher dhe Menaxher (me 120 CC) mund të grumbullohen pikët e një apo 2 muajve të njëpasnjëshëm; dhe 3 ose 4 muaj të njëpasnjëshëm për Menaxher 150 pikësh. Në qoftë se pikët grumbullohen në një kompani të vetme ushtrimore titullimi bëhet direkt në atë muaj që ka grumbulluar pikët dhe në datën 15 të muajit pasardhës në kompanitë e tjera ushtrimore. Në qoftë se pikët e ngjitjes janë siguruar në kompani të ndryshme ushtrimore, ngjitja do të bëhet në datën 15 të muajit pasardhës në të gjitha kompanitë ushtrimore.

(h) Një FBO që ngjitet në nivelin e Menaxherit të Njohur sipas kapitullit 4.01 do të klasifikohet si Menaxher i Sponsorizuar apo Menaxher i Transferuar si më poshtë:

1. Në qoftë se 120 apo 150 pikët janë siguruar në një Kompani të vetme Ushtrimore dhe FBO është Aktiv në Kompaninë e vet Ushtrimore gjatë periudhës të ngjitjes, ai FBO klasifikohet si Menaxher i Sponsorizuar si në kompaninë ushtrimore ku ka siguruar 120 apo 150 pikë dhe në kompaninë e vet ushtrimore; dhe konsiderohet Menaxher i Transferuar në të gjitha Kompanitë e tjera ushtrimore.

2) Në qoftë se 120 apo 150 pikët grumbullohen në disa Kompani ushtrimore, atëherë FBO-ja klasifikohet si Menaxher i Sponsorizuar në Kompaninë e vetë Ushtrimore dhe si Menaxher i Transferuar në të gjitha kompanitë e tjera ushtrimore.

(i) Pikët nga blerjet e klientëve me pakicë ose Klient i Preferuar merren në konsideratë për qënien Aktiv (4CC) për FBO-në e caktuar, por vetëm në Kompaninë Ushtrimore ku është bërë blerja.

(j) Sponsor fiton pikët e plota për çdo Klient të Preferuar të sponsorizuar personalisht dhe në grupin e linjës së poshtme deri në momentin kur ky i fundit arrin nivelin e Menaxherit. Pas kësaj në qoftë se Sponsor është kualifikuar për Bonus Lideri, ai/ajo përfiton 40% të pikëve personale dhe jo-menaxheriale të Menaxherit të gjeneratës së parë direkte për çdo linjë sponsorizimi të tij, 20% të pikëve personale dhe jo-menaxheriale të Menaxherit të gjeneratës së dytë të kualifikuar dhe 10% të pikëve personale e jo-menaxheriale të Menaxherit të gjeneratës së tretë të kualifikuar deri poshtë në çdo linjë sponsorizimi.

(k) FBO nuk tejkalon Sponsorin e vetë në rrugën e realizimit të Nivelit të Shitjes.

(l) Për Nivelet e Shitjes të fituara një here nuk kërkohet rikualifikim, përveç rasteve kur shkëputen marrëdhëniet me Biznesin Forever ose kur një FBO risponsorizohet.

4.02 Politika 6 mujore dhe 36 mujore për Klientët e Preferuar.

- (a) Një Klient i Preferuar që ka qënë i sponsorizuar për 6 muaj të plotë kalendarik dhe nuk ka arritur nivelin e Asistent Supervisorit ka të drejtë të zgjedhë një Sponsor tjetër.
- (b) Një Klient i Preferuar që zgjedh një sponsor tjetër, humbet linjën e poshtme të mëparshme dhe pikët e grumbulluara për ngjitje dhe për të gjitha stimujt e aplikueshëm do të konsiderohet si i ri-sponsorizuar.

4.03 Kualifikimi “Aktiv”

- (a) Për tu kualifikuar për të gjitha Bonuset dhe stimujt, përveç Skontos Personale, Bonuseve Personal dhe nga Klienti Preferuar dhe Fitimit nga Klienti Preferuar, Drejtuesi (Lideri) i Shitjeve duhet të jetë “Aktiv” dhe të plotësojë të gjitha kërkesat e Planit të Marketingut gjatë muajit kalendarik për të cilin llogariten bonuset.
- (b) Për tu konsideruar Aktiv për muajin përkatës brënda Kompanisë Ushtrimore të vëndit të vetë, drejtuesi i shitjeve duhet të ketë gjithsejt 4 pikë “Aktive” brënda Kompanisë Ushtrimore gjatë atij muaji, ku të paktën 1 pikë të jetë blerje në emrin e vetë. Për tu konsideruar “Aktiv” për muajin në një Vend të Huaj, ai/ajo duhet të ketë qënë kualifikuar “Aktiv” në Vendin e vetë gjatë muajit të mëparshëm.
- (c) Asistent Supervisorit që nuk realizon statusin Aktiv nuk do ti paguhet Bonusi Personal apo bonusi Klientit të Preferuar për atë muaj. Supervisorëve, Asistent Menaxherëve dhe Menaxherëve që nuk realizojnë statusin Aktiv nuk do tu paguhet bonusi volumit për atë muaj. Çdo bonus i FBO-ve jo Aktiv i kalon FBO-ve të linjës së sipërme që janë Aktiv.
- (d) Ai Drejtues shitjes që humbet një muaj Bonusin e Volumit mund të rikualifikohet muajin pasardhës (pa prapaveprim) si Drejtues Shitjesh Aktiv.

4.04 Llogaritje dhe Pagesa e Bonusit dhe e Fitimit.

- (a) Të gjitha bonuset llogariten mbi bazën e Çmimit të Rekomanduar për Shitje me Pakicë duke u reflektuar në pasqyrën mujore të bonusit.
- (b) Skontot dhe Bonuset llogariten simbas niveleve të arritura në planin e marketingut dhe paguhen sipas nivelit aktual të arritur. Skontot dhe Bonuset më të larta hyjnë në fuqi në datën e ngjitjes në një nivel më të lartë.
- (c) FBO-ja nuk përfiton Bonus Volumi nga grupi FBO-ve të sponsorizuar prej tij, kur në planin e marketingut ata janë të barabartë me të. Megjithatë për ngjitjen në nivel të gjitha pikët e rritit të sponsorizuar poshtë tij mblidhen për ngritjen e tij në nivel ashtu edhe për stimujt e tjerë.
- (d) Bonuset paguhen në datën 15 të muajit pasardhës kur është blerë produkti në Kompani. Për shembull: bonuset për blerjet e muajit Janar paguhen më 15 Shkurt.

(e) Fitimet që lindin nga blerjet on-line nga Klientët e Preferuar apo nga Klientët e Pakicës depozitohen në llogarinë bankare të FBO apo Global Pay në ditën e pare të dates 10, 20 apo ditën e fundit të muajit. Në qoftë se FBO nuk është i regjistruar për Depozit Direkte apo Global Pay, këto fitime paguhen në datën 15 të muajit pasardhës.

(f) Shpenzimet apo komisionet bankare për pagesat (transfertat) e bonusit jashtë Shtetit të vet janë përgjegjësi e vetë FBO-së.

4.05 Politika 36 mujore për FBO-të

(a) Një FBO që nuk ka bërë blerje për 36 muaj të njëpasnjëshëm humbet të gjithë linjën e poshtme e cila kalon FBO-s të linjës së mësipërme.

(b) Në qoftë se ky FBO ka në linjën e tij në gjeneratën e pare, ai do të klasifikohet si Menaxher i Trashëguar. Për FBO-në e linjës së sipërme. **5 Statusi dhe Kualifikimet e Menaxherit**

5.01 Menaxher i Njohur:

(a) Një FBO kualifikohet si Menaxher i Njohur dhe merr distiktivin e artë të Menaxherit kur:

1) Grupi i tij/i saj siguron 120 pikë Personale dhe Jo-menaxheriale në 1-2 muaj të njëpasnjëshëm ose 150 pikë personale dhe jo-menaxheriale për 3-4 muaj të njëpasnjëshëm.

2) Ai/ajo është FBO Aktiv për çdo muaj të të njëjtës periudhë dhe

3) Nuk ka FBO tjetër në linjën poshtë tij/saj që kualifikohet si Menaxher në të njëjtën periudhë.

(b) Në qoftë se një distributor tjetër në linjën poshtë tij kualifikohet gjithashtu si Menaxher në atë shtet gjatë të njëjtës periudhë, FBO bëhet Menaxher i Njohur po qe se

1) Ai/Ajo është FBO Aktiv për çdo muaj të të njëjtës periudhë dhe

2) Ai/Ajo të sigurojë 25 pikë Personale dhe Jo-menaxheriale në muajin e fundit të kualifikimit në linja të veçanta nga ajo e FBO-së që bëhet Menaxher në të njëjtin muaj.

5.02 Menaxher i Panjohur:

(a) Kur një FBO bashkë me linjën e tij të poshtme realizon 120 pikë personale dhe jo-menaxheriale brënda periudhës të 2 muajve të njëpasnjëshëm apo 150 pikë në 3-4 muaj të njëpasnjëshëm dhe FBO nuk plotëson kërkesat e tjera të Menaxherit të Njohur ai quhet Menaxher i Panjohur.

(b) Menaxheri i Panjohur përfiton skonto personale, bonus nga Klienti Preferuar si dhe Bonus Volumi, por ai nuk përfiton Bonus Lideri dhe stimujt e tjerë të Menaxherit të Njohur.

(c) Një Menaxher i Panjohur mund të rikualifikohet si Menaxher i Njohur duke plotësuar kërkesat e mëposhtme:

1) Të sigurojë 120 pikë personale dhe jo-menaxheriale brënda periudhës të 2 muajve të njëpasnjëshëm apo 150 pikë personale dhe jo-menaxheriale në 3-4 muaj të njëpasnjëshëm dhe

- 2) Të jetë Aktiv gjatë çdo muaji të të njëjtës periudhë.
- 3) Periudha e rikualifikimit nuk mund të fillojë më herët se muaji i fundit të kualifikimit të tij/saj si Menaxher i Panjohur

(d) Në qoftë se kualifikimi ndodh direkt mbas muajit që arrin Menaxher i Panjohur, pikët që nuk lidhen me ngjitjen e Menaxherit të linjës së poshtme, gjatë muajit të ngjitjes si Menaxher i Panjohur llogariten për kualifikimin si Menaxher i Njohur.

(e) Nga data që një Menaxher i Panjohur siguron pikët e kerkuara personale dhe jo-menaxheriale ai bëhet Menaxher i Njohur dhe fillon të fitojë Bonusin e Liderit si dhe pikët si lider për sa kohë kualifikohet për Bonus Lideri.

5.03 Menaxher i Sponsorizuar:

(a) Një menaxher quhet Menaxher i Sponsorizuar për linjën e tij/saj direkt në linjën e sipërme i sponsorizuar nga

- 1) Ai që kualifikohet si Menaxher i Njohur apo
- 2) I kualifikuar si Menaxher i Sponsorizuar sipas statusit të Menaxherit të Trashëguar apo të Transferuar.

(b) Menaxheri i Sponsorizuar mund të llogaritet për kualifikimin e menaxherit të tij/saj të linjës së sipërme Nivelin e Menaxherit Gem dhe për çdo stimul tjetër që kërkon Menaxherë të Sponsorizuar.

5.04 Menaxher i Trashëguar dhe Transferuar:

(a) Një Menaxher konsiderohet i Trashëguar në qoftë se ai/ajo ka kaluar tek një Sponsor tjetër sipas rregullit 12 mujor të kualifikimit për Bonus Lideri, ose kur Sponsori i tij nderpret mardheniet me Kompaninë ose risponsorizohet. Në këtë rast ai/ajo bëhet Menaxher i Trashëguar tek Sponsori i Ri.

(b) Një Menaxher konsiderohet i Transferuar simbas pikes 4.01 (h) të politikës deri sa ai rikualifikohet si një Menaxher i Sponsorizuar në Shtet mbi baza shteti.

(c) Statusi i Menaxherit të Transferuar dhe Menaxherit të Trashëguar nuk ndikon në Bonusin e Volumit apo Bonusin e Liderit që i paguhet çdo menaxheri apo linjës të tij/saj të sipërme.

(d) Menaxheri i Trashëguar apo Transferuar nuk llogaritet për kualifikimin e Menaxherit të linjës së sipërme për reduktimin e pikëve të kerkuara për Programin e Stimujve të Fituar apo për nivelin e Menaxherit Gem.

(e) Një Menaxher i Transferuar apo Trashëguar mund të rikualifikohet si Menaxher i Sponsorizuar mbi baza kompanie duke plotësuar kërkesat e mëposhtme:

- 1) Të sigurojë gjithsejt 120 pikë personale dhe jo-menaxheriale brënda periudhës të 2 muajve të njëpasnjëshëm (ose 150 pikë për 3-4 muaj të njëpasnjëshëm) në një kompani ku është duke u rikualifikuar si Menaxher i Sponsorizuar. Procesi i rikualifikimit mund të fillojë me muajin para muajit të transferimit.

2) Gjatë periudhës të rikualifikimit të jetë Drejtues(Lider) Aktiv i Shitjeve në Shtetin e vet apo të sigurojë 4 pikë personale ku ai është duke realizuar statusin e Menaxherit të Sponsorizuar

6 Bonus i Liderit (Drejtuesit)

6.01 Mbasi një FBO bëhet Menaxher i Njohur, ai/ajo mund të kualifikohet për Bonusin e Liderit duke zhvilluar e mbështetur Menaxherë të linjës së poshtme dhe duke vazhduar të sponsorizojë dhe trainojë FBO-të.

6.02 (a) Menaxheri i Njohur që është Aktiv dhe ka 12 pikë pike personale dhe jo-menaxheriale (apo gëzon të drejtën të Aktivitetit dhe Bonusit të Liderit në kompani të tjera) në një Kompani të Vetme Ushtrimore gjatë muajit aktual, konsiderohet i kualifikuar për Bonus Lideri në atë kompani të vetme ushtrimore për atë muaj.

(b) Kërkesa për pike personale dhe jo-menaxheriale reduktohet në 8 pikë në qoftë se Menaxheri ka gjatë atij muaji 2 menaxherë të linjës së poshtme, secili në linjë të vecantë, ku secili në muajin e mëparshëm ka realizuar nga 25 pikë. Dhe kjo kërkesë ulet në 4 pikë personale dhe nga Partner të rinj, në qoftë se ai/ajo ka 3 menaxherë të linjës së poshtme, ku secili në muajin e mëparshëm ka realizuar nga 25 pikë.

6.03 Bonusi Liderit, bazuar në pikët personale dhe jo-menaxheriale në muajin e kualifikimit të menaxherëve u paguhet menaxherëve të linjës së sipërme të kualifikuar për Bonus Lideri sipas përqindjeve të mëposhtme:

- a) 6% i paguhet Menaxherit të Kualifikuar për Bonus Lideri, i cili është në linjën e pare (direkte) të sipërme.
- b) 3% i paguhet Menaxherit të Kualifikuar për Bonus Lideri, i cili është në linjën e dytë të sipërme.
- c) 2% i paguhet Menaxherit të Kualifikuar për Bonus Lideri, i cili është në linjën e tretë të sipërme.

6.04 (a) Një Menaxher i Njohur që nuk është Aktiv për 3 muaj radhazi humbet të drejtën për tu kualifikuar për Bonus Lideri edhe në qoftë se ai/ajo nuk ka Menaxherë në linjën e poshtme.

(b) Një Menaxheri i Njohur që ka humbur të drejtën për tu kualifikuar për Bonus Lideri, mund të rifitojë të drejtën duke plotësuar kërkesat e mëposhtme në një Kompani të vetme Ushtrimore:

- 1) Të sigurojë 12 pikë personale dhe jo-menaxheriale për 3 muaj radhazi (edhe sikur ai/ajo të mos ketë ndonjë menaxher në linjën e poshtme).
- 2) Të jetë Aktiv çdo muaj të të njëjtës periudhë.

(c) Me rifitim e të drejtës për Bonus Lideri, ky bonus sigurohet për çdo muaj mbas kualifikimit, duke filluar nga muaji i 4-të dhe paguhet në datën 15 të muajit të 5-të.

6.05 (a) Një Menaxher që nuk është i kualifikuar të paktën një here në 12 muajt e mëparshëm të njëpasnjëshëm, dhe që nuk është në procesin e rifimit të të drejtës për Bonus Lideri, do të humbasë në mënyrë të perhershme të gjitha linjat e menaxherëve të linjës së mëposhtme.

(b) Një linjë Menaxheri të humbur bëhet menaxher i Trashëguar tek menaxheri i Linjës së mësipërme me të drejta Lideri.

7 Stimujt suplementarë

- 7.01 (a) Të gjitha programet stimulus kanë për qëllim të nxisin parimet e ndërtimit të një biznesi të shëndetshëm. Kjo përfshin sponsorizimin si duhet dhe shitjen e produkteve në sasira të përdorshme dhe të rishitshme. Pikët dhe çmimet stimuluese nuk janë të transferueshme dhe u akordohen vetëm FBO-ve që kualifikohen duke ndërtuar biznesin në përputhje me normat dhe rregullat e Planit të Marketingut dhe të Politikës të Kompanisë Forever si dhe Normat e Sjelljes Profesionale.
- 7.02 (a) Distiktivi i nivelit të FBO i jepet vetëm personit emri i të cilit figuron në formularin e aplikimit që ndodhet në dosjen e zyrës të Foreverit.
- 7.03 (a) Në rast se bashkëshorti/bashkëshortja e një FBO nuk merr pjesë në një turne të fituar, FBO mund të marrë me vete një person tjetër që është 14 vjeç e lartë.
- (b) Turnetë e fituar kufizohen si turne për Global Rally, Pushime të Menaxherëve Eagle, dhe turne të menaxherëve Zafir, Zafir Diamant, Diamant, Dopolio Diamant dhe Tre herë Diamant.
- (c) Udhëtimet e fituar si Safir, Safir Diamant, Diamant, Dopolio Diamant dhe Tre herë Diamant duhet të merren brënda 24 muajve të kualifikimit.

8 Çmimet e dhëna në nivelet Menaxher e sipër

- 8.01 (a) Një menaxher mund të kombinojë Menaxherët e Njohur të sponsorizuar në gjeneratën e 1-rë nga të gjitha vendet për të arritur nivelet Senior Menaxher deri Diamant Menaxher Centurion. Megjithatë çdo Menaxher i Gjeneratës së 1-rë mund të llogaritet vetëm një here.
- 8.02 (a) Të gjitha distiktivët e titullimit Menaxher e sipër jepen vetëm në takime vlerësimi të aprovuara nga Kompania.
- 8.03 (a) **Menaxher i Njohur:** kur një FBO kualifikohet sipas kërkesave të parashtruara në paragrafin 5.01, ai/ajo titullohet Menaxher i Njohur dhe i jepet distiktivi i artë.
- 8.04 **Statusi i Menaxherit "Eagle":**
- (a) Titulli Menaxher "Eagle" duhet fituar dhe rinovuar (mbrojtur) çdo vit. Menaxheri, mbas arritjes të nivelit të Menaxherit të Njohur, mund të kualifikohet për këtë titull duke plotësuar kërkesat e mëposhtme gjatë periudhës të kualifikimit nga muaji Maj deri në muajin Prill të vitit pasardhës.
- 1) Të jetë "Aktiv" çdo muaj.
 - 2) Të jetë i kualifikuar për Bonusin e Liderit (edhe sikur të mos ketë menaxherë të linjës së poshtme). Pikët e grumbulluara gjatë muajve kur ai/ajo nuk kualifikohet për Bonusin e Liderit nuk llogariten për këtë stimul.

- 3) Të sigurojë të paktën 720 pikë, duke përfshirë të paktën 100 pikë nga Klientë të Preferuar.
- 4) Të sponsorizojë personalisht dhe të ngrerë në nivel Supervizori të paktën 2 vetë.
- 5) Të mbështesë takimet lokale dhe rajonale.

(b) Përveç kërkesave të rreshtuara më sipër, Senior Menaxherët dhe ata më lartë duhet të zhvillojnë dhe mbajnë Menaxherë Eagle të linjes së poshtme, sikurse jepet më poshtë. Çdo Menaxher Eagle i linjës së poshtme duhet të jetë në linjë sponsorizimi të veçantë, pavarësisht sa gjenerata është më poshtë. Kjo kërkesë bazohet në pozicionin e menaxherit të kualifikuar në fillim të periudhës të kualifikimit.

- 1) Senior Menaxheri: 1 Menaxher “Eagle” në linjën e poshtme.
- 2) Soaring Menaxheri: 3 Menaxher “Eagle” në linjën e poshtme.
- 3) Zafir Menaxheri: 6 Menaxher “Eagle” në linjën e poshtme.
- 4) Zafir Diamant Menaxheri: 10 Menaxher “Eagle” në linjën e poshtme.
- 5) Diamant Menaxheri: 15 Menaxher “Eagle” në linjën e poshtme.
- 6) Menaxheri Doppio Diamant: 25 Menaxher “Eagle” në linjën e poshtme.
- 7) Menaxheri Tre herë Diamant: 35 Menaxher “Eagle” në linjën e poshtme.
- 8) Menaxheri Diamant – Centurion: 45 Menaxher “Eagle” në linjën e poshtme.

Menaxherët e Gurëve të Çmuar (GEM-domethënë Zafir menaxher e më lartë) mund të kualifikohen si Eagle me një nivel më të ulët, por jo më poshtë se Soaring. Për shembull një Diamant Menaxher ka 3 menaxherë “Eagle” të linjës së poshtme, atëherë ai/ajo kualifikohet si Soaring Menaxher “Eagle”

(c) Të gjitha kërkesat duhet të plotësohen në një kompani të vetme ushtrimor, përveç kërkesës për Pikët e Reja, për Supervizor të Ri dhe kërkesës për Menaxherë Eagle të linjës së poshtme sikurse sqarohet më poshtë.

(d) FBO e Risponsorizuar përfshihen në kërkesën për Supervizor të Ri dhe për Pikët e Reja.

(e) Për plotësimin e kushtit të pikëve të reja Menaxheri mund të mbledhë jashtë Vendit (Shtetit) të Kualifikimit 100 Pikë të Reja.

(f) Supervizorët e Rinj nga të gjitha vendet mund të mblidhen për të plotësuar kërkesën për numerin e nevojshëm të Supervizorve të Rinj.

(g) Menaxheri mund të mbledhë pikët e Menaxherëve “Eagle” të linjës së poshtme nga vende të ndryshme për të realizuar statusin e vet të menaxherit “Eagle”. Në qoftë se një menaxher ka sponsorizuar të njëjtin FBO në disa vende, ai/ajo mund të llogarit Menaxherët “Eagle” nën atë FBO në vende të ndryshme, por asnjë Menaxher “Eagle” i linjës së poshtme nuk mund të llogaritet më shumë se një here.

(h) Në qoftë se një FBO arrin nivelin Menaxher gjatë periudhës të kualifikimit:

1) Çdo Partner të Ri (Klient i Preferuar) që ai/ajo ka sponsorizuar gjatë muajit të fundit të ngritjes në nivel, do të llogaritet për kërkesën e Supervizorit të ri për atë periudhë kualifikimi të Programit të Menaxherit Eagle.

2) Kërkesat për Menaxher “Eagle” NUK përpjestohen me përqindje; për më tepër ai/ajo duhet të realizojë Total 720 pikë, nga të cilat 100 pikë të reja dhe 2 Supervizorë të rinj gjatë periudhës që ka mbetur mbas realizimit të nivelit Menaxher.

(i) Mbas plotësimit të të gjitha kërkesave të realizimit të statusit Menaxher “Eagle”, FBO-së i akordohet si shpërblim një udhëtim pjesmarrje në programin Eagle Manager’s Retreat. Ky shpërblim përfshin:

1) Biletë avioni për 2 vetë me akomodim për 3 netë.

2) Ftesë për pjesëmarrje në trainimin ekskluziv të Menaxherëve “Eagle”.

3) Pjesëmarrje në të gjitha aktivitetet e programit “Eagle Manager’s Retreat”.

FBO duhet të përcaktojë vendin e dëshiruar deri në 31 Maj pas periudhës të kualifikimit, ose humbet të drejtën e ndjekjes të programeve Retreat

(j) Një FBO që kualifikohet si Zafir , Diamant Zafir apo Diamant “Eagle” automatikisht do të kualifikohet respektivisht për Gem Bonus 1%, 2% apo 3% në Vendin e Vetë, për secilin nga 12 muajt duke filluar me muajin Maj në të cilin ai/ajo është kualifikuar për Bonus Lideri.

8.04.1 Global Leadership Team (Grupi Drejtimit Global-GLT)

(a) Anëtarësia në Grupin e Drejtimit Global (Global Leadership Team) është një titull, mbas kualifikimit si Menaxher i Njohur, që fitohet dhe rinovohet (fitohet) çdo vit duke siguruar në total 7500 pikë gjatë një viti kalendarik.

(b) Menaxherët që arrijnë të bëhen anëtarë të GLT, bëhen pjesë e këtij organi për 1 vit kalendarik, duke filluar nga 1 janari i vitit pas kualifikimit, dhe ftohen në një pushim të veçantë global dhe marrin Vlerësimin dhe Çmimin në Global Rally.

(c) Menaxherët duhet të marrin pjesë në Global Rally për të marrë Çmimin e anëtarit të Global Leadership Team.

8.05 Vlerësimi i një Menaxheri si Eagle- Një Menaxher i Njohur mund të kualifikohet për Menaxher Eagle në njërin nga dy mënyrat, të cilat nuk mund të kombinohen.

a) të sigurojë menaxherë të njohur në linjën e poshtme

b) të ketë menaxherë Eagle në linjën e poshtme

c) Llogariten vetëm Eagle Menaxherët e linjës së poshtme gjatë periudhës të plotësimit të kërkesave bazë për periudhën Maj deri në Prill të vitit të ardhshëm dhe kur është kualifikuar si Menaxher i Njohur: 1.Të jetë Aktiv çdo muaj

2. Të kualifikohet për Bonus Lideri. Pikët e realizuara kur nuk je kualifikuar për Bonus Lideri **NUK** merren në konsideratë

3. Të realizojë 720 pikë në një Kompani të vetme ushtrimore

4. Të sigurojë 100 pikë me klientë të rinj

5. Të arrijë të kualifikojë në linjën e poshtme 2 Supervizorë të rinj pamvarësisht nga cili vendi .

e) Nuk ka limit kohe për grumbullimin e Menaxherëve apo Eagle Menaxherëve të linjës së Poshtme.

(f) Një Menaxher që realizon Kërkesat Bazë gjatë periudhës të kualifikimit, mundet në mënyrë prapavepruese të llogarisë linjën e Poshtme të Menaxherëve Eagle nga çdo periudhë kualifikimi të mëparshme në të cilë ai/ajo ka plotësuar kërkesat Bazë.

(g) Çdo Eagle Menaxher i linjës së Poshtme mund të llogaritet vetëm një herë nga Menaxheri i linjës së sipërme i kualifikuar.

(h) Një Menaxher i Njohur i Sponsorizuar që është hequr nga sistemi të dhënava (database) të Kompanisë perms Perfundimit (Termination) apo Risponsorizimit do të vazhdojë të llogaritet për arritjen e nivelit të Menaxherit nga Sponsor i mëparshëm.

8.06 Senior Menaxher:

a) Kur një Menaxher ka 2 menaxher të sponsorizuar prej tij në Gjeneratën e 1-rë, ai/ajo arrin Senior Menaxher

b) Siguron 1 Eagle Menaxher të linjës së poshtme

c) Senior Menaxherit i jepet distiktivi i artë me 2 gurë të çmuar

8.07 Soaring Menaxher:

a) Arrihet kur një Menaxher ka 5 Menaxherë të Njohur të sponsorizuar prej tij në Gjeneratën e tij të 1-rë

b) Siguron 3 Eagle Menaxherë në linjën e poshtme

c) Soaring Menaxherit I jepet distiktivi i artë me 4 gurë të çmuar

8.08 Zafir Menaxher

(a) Kur një Menaxher ka 9 Menaxherë të Njohur të sponsorizuar në gjeneratën e 1-rë, ai/ajo kualifikohet si Zafir Menaxher

b) Siguron 6 Eagle Menaxherë në linjën e poshtme

c) Zafir Menaxherit i jepet distiktivi i artë me 4 gurë të çmuar si dhe një udhëtim prej 4 ditësh, 3 netë, në një nga Rezortat e Rajonit me të gjitha shpenzimet të përfshira

8.09 Zafir-Diamant Menaxher:

- a) Kur një Menaxher ka 17 Menaxherë të Njohur në gjeneratën e 1-rë, ai kualifikohet si Zafir-Diamant Menaxher ose
- b) siguron në linjën e poshtme 10 Menaxherë “Eagle”
- c) Zafir-Diamant Menaxherit i jepet distiktivi i artë me 2 diamante dhe dy Zafir, një sculpture e veçantë si dhe një udhëtim prej 5 ditësh, 4 netë, në një nga Rezortat Iluksoze të Rajonit me të gjitha shpenzimet të përfshira

8.10 Diamant Menaxher:

- a) Kur një menaxher ka 25 Menaxherë të Njohur të sponsorizuar në gjeneratën e 1-rë, ai/ajo njihet si Diamant ose
- b) Siguron në linjën e poshtme 15 Menaxherë “Eagle”
- c) Diamant Menaxherit i jepet
 - 1) Distiktivi i artë me 2 diamante të mëdha, një unazë e zbukuruar me diamante si dhe një udhëtim prej 7 ditësh, 6 netë, në një Rezortë Iluksoze jashtë Rajonit të vetë.
 - 2) E drejta e grumbullimit të volumit të pikëve për Stimujt e Fituar dhe Bonusin e Volumit me kusht që 25 menaxherët e gjeneratës së 1-rë të jenë Aktiv për çdo muaj.

8.11 Menaxher Doping Diamant:

- a) Kur një Menaxher ka 50 Menaxher të Njohur të sponsorizuar në gjeneratën e 1-rë, ose:
- b) siguron në linjën e poshtme 25 Menaxherë “Eagle”
- c) Doping Diamant Menaxherit i jepet Distiktivi i artë me 2 diamante të mëdha, një stilograf i zbukuruar me diamante si dhe një udhëtim prej 10 ditësh, 9 netë në Afrikën e Jugut.

8.12 Menaxher Tre here Diamant:

- a) Kur një Menaxher ka 75 Menaxher të Njohur të sponsorizuar në gjeneratën e 1-rë, ose b) 35 Menaxherë “Eagle”
- c) Tre herë Diamant Menaxherit i jepet Distiktivi i artë me 3 diamante të mëdhenj, një orë e vecantë, një sculpture e projektuar posacërisht si dhe një udhëtim prej 14 ditësh, 13 netë rreth botës me të gjitha shpenzimet të përfshira.

(f) Menaxher Diamant Centurion:

- a) Kur një Menaxher ka 100 Menaxher të Njohur të Sponsorizuar në Gjeneratën e 1-rë ai quhet Menaxher Diamant Centurion ose
- b) siguron 45 në linjën e poshtme 45 Menaxherë “Eagle”,

c) dhe I jepet distiktivi I artë me 4 diamante

9 Bonusi Menaxherëve me Gur të Çmuar (Gem Bonus)

9.01 (a) Menaxher me Gurëve të Çmuar i Kualifikuar për Bonus Lideri konsiderohet ai që në Vendin e Kualifikimit, ka numerin e kërkuar të Menaxherëve Aktivë të sponsorizuar në gjeneratën e 1-rë, gjatë muajit aktual, apo numerin e kërkuar të menaxherëve “Aktiv” të linjës së poshtme të sponsorizuar veç e veç, që ka realizuar 25 apo më shumë pike gjatë muajit aktual, do të marrë Bonusin e menaxherit me gur të çmuar (GEM) bazuar në çmimet e shitjes me pakicë të shitjeve të realizuara atë muaj brënda vendit, të pikëve personale e jo-menaxheriale të menaxherëve të gjeneratës së 1-rë, 2-të dhe 3-të, sipas rregullit të mëposhtëm:

- 1) Bonusi Gem Zafir: Zafir Menaxherët e më lart mund të kualifikohen për 1% duke patur 9 Menaxherë Aktivë në gjeneratën e 1-rë apo 9 M, secili në linjë të poshtme të ndryshme që gjenerojnë secili nga 25 pikë.
- 2) Bonusi Gem i Zafir-Diamantit: Menaxherët Zafir Diamant e sipër mund të kualifikohen për 2% duke patur 17 Menaxherë Aktivë të gjeneratës së 1-rë 17 menaxherë të sponsorizuar në gjeneratën e 1-rë, apo 17 Menaxherë Aktivë në linja të poshtme të ndryshke ku secili gjeneron 25 pikë.
- 3) Bonus Gem Diamant: Diamant Menaxherët mund të kualifikohen për 3% duke patur 25 Menaxherë Aktivë të sponsorizuar në gjeneratën e 1-rë ose 25 Menaxherë Aktivë secili në linjën e poshtme të ndryshme ku secili ka gjeneruar 25 pikë.
- 4) Perqindjet Gem Bonus nuk janë të grumbullueshme . Menaxherët me gurë të çmuar (Gem Manager) marrin perqindjen një nga perqindjet më të larta per të cilën janë kualifikuar.

(b) Një menaxher mund të llogarit një menaxher të gjeneratës së 1-rë që e ka në një shtet tjetër, për kualifikimin për Bonusin e menaxherit me gur të çmuar, me kusht që menaxheri në shtetin e huaj të jetë kualifikuar si Menaxher i Sponsorizuar në shtetin në të cilin Menaxheri kualifikohet për marrjen e Bonusit të Menaxherit me Gurë të Çmuar. Mbasi një menaxher në shtetin e huaj, kualifikohet si Menaxher i Sponsorizuar, ai/ajo llogaritet nga linja e sipërme për kualifikimin për Bonus të Menaxherit me Gurë të Çmuar gjatë atyre muajve që menaxheri në shtetin e huaj, ka fituar nga vendi i vetë të drejtën e aktivitetit jashtë vendit.

(c) Bonusi i Menaxherit me Gurë të Çmuar paguhet nga çdo vend mbi bazën e aktivitetit të shitjeve të llogaritur sipas pikëve personale dhe jo menaxheriale të menaxherëve në atë vend, sipas Çmimit të Shitjes me Pakicë. Për tu kualifikuar për Bonusin e Menaxherit me Gurë të Çmuar në çdo vend , Menaxheri duhet të ketë numerin e kërkuar të Menaxherëve “Aktiv” të sponsorizuar prej tij në Gjeneratën e 1-rë, ose 25 menaxherë të linjës së poshtme, në atë vend për muajin në të cilin ai/ajo kualifikohet për Bonusin e Menaxherit me Gurë të Çmuar.

10 Programi i Stimujve të Fituar (Forever2Drive)

10.01 (a) Një Menaxher i Njohur “Aktiv” ka të drejtë të marrë pjesë në Programin e Fitimit të Stimujve.

(b) Të gjitha kërkesat për sasinë e pikëve për Stimulin e Fituar duhet të gjenerohen në një Kompani të vetme Ushtrimore. Një FBO mund të kualifikohet për këtë stimul në disa Kompani Ushtrimore, në qoftë se ai/ajo plotëson kërkesat për sasinë e pikëve brënda secilës Kompani

(c) Ekzistojnë 3 nivele të Programit të Stimulit të Fituar

1) Niveli 1: Kompania të paguan deri 400 USD në muaj, maksimumi për 36 muaj radhazi.

2) Niveli 2: Kompania të paguan deri 600 USD në muaj, maksimumi për 36 muaj radhazi.

3) Niveli 3: Kompania të paguan deri 800 USD në muaj, maksimumi për 36 muaj radhazi.

(d) Për tu kualifikuar kërkohen 3 muaj radhazi, sikurse paraqiten në tabelën e mëposhtme:

Muaji	Pikët e Nivelit 1	Pikët e Nivelit 2	Pikët e Nivelit 3
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

(e) Në periudhën 36 muajshe, direkt mbas kualifikimit, Menaxheri do të marrë shumën maksimale të pagesës për nivelin e arritur çdo muaj duke ruajtur nivelin e pikëve të 3 muajve.

(f) Në qoftë se pikët totale bien poshtë kërkesës të 3 muajve, Stimuli i Fituar i atij muaji do të llogaritet me 2.66 herë të pikëve totale të atij muaji.

(g) Në qoftë se pikët totale të Menaxherit, në muajin e dhënë bien poshtë 50 pikëve, stimuli për atë muaj nuk do të paguhet. Në qoftë se muajin pasardhës pikët e menaxherit të kualifikuar për këtë stimul do të jenë 50 e sipër, atëhere stimuli do ti paguhet në perputhje me paragrafin e mësipërm.

(h) Një Menaxher që gjatë muajit të 3-të të kualifikimit ka 5 Menaxherë Aktivë të të Sponsorizuar personalisht, ose për ndonjë muaj gjatë periudhës 36 mujore, kërkesa për shumën e pikëve për 3 muajt do ti reduktohet në 110,175 apo 240 pikë totale, përkatësisht sipas niveleve 1,2,3.

(i) Për çdo 5 Menaxherë të tjerë Aktiv të Sponsorizuar personalisht gjatë muajit të 3-të të kualifikimit, apo ndonjë muaj të periudhës 36 mujore, kërkesa e pikëve 3 mujore, do të ketë një reduktim tjetër me 40, 50 apo 60 pikë përkatsisht sipas niveleve 1,2,3.

(j) Pikët merren në konsiderate për plotësimin e kërkesave të kualifikimit dhe ruajtjes të nivelit vetëm për muajt kur menaxheri është "Aktiv".

(k) Pikët e gjeneruara nga një FBO Aktiv, para arritjes Menaxher i Njohur, do të merren në konsiderate për kualifikimin për stimulin e fituar.

(l) Pas përfundimit të muajit të 3-të të kualifikimit për Stimulin e Fituar, menaxheri mund të kualifikohet për një stimul më të lartë në çdo kohë, pikërisht duke filluar nga muaji i ardhshëm. Për shembull në qoftë se një menaxher kualifikohet në Janar, Shkurt dhe Mars për Nivelin 1 me 50,100 dhe 150 pikë, dhe në Prill gjeneron 225 CC, atëhere pagesa e Nivelit 1 do të zëvendësohet me një periudhë të re 36 muajshe për Nivelin e 2-të.

(m) Në fund të periudhës 36 mujore, menaxheri mund të rikualifikohet për një Stimul të ri të Fituar, duke shfrytëzuar të njëjtat kualifikime të përshkruara më sipër. Ky rikualifikim mund të të plotësohet gjatë 3 muajve çfardo të njëpasnjëshëm, brënda 6 muajve të fundit të periudhës fillestare 36 mujore.

11 Chairman's Bonus

11.01 (a) Kërkesat Bazë për të Gjitha Nivelet.

FBO, mbasi të kualifikohet Menaxher i Njohur, duhet të plotësojë të Gjitha kërkesat e mëposhtme në Vendin e Vetë ose në Vendin e Kualifikimit. Plotësimi i kërkesave nuk mund të kombinohet nga vende të ndryshme.

- 1) Të jesh Aktiv çdo muaj.
- 2) Të jesh i kualifikuar për Bonusin e Liderit (edhe sikur ai/ajo të mos ketë ndonjë Menaxher në linjën e poshtme.) Pikët e siguruara gjatë muajve kur ai/ajo NUK është kualifikuar për Bonusin e Liderit nuk llogariten për këtë stimul.
- 3) Kërkesat e mëposhtme mund të plotësohen në ndonjë nga Vendet Pjesëmarrëse:
 - a. Të jetë kualifikuar për Programin e Stimujve të Fituar.
 - b. Të blejë produktet e nevojshme vetëm mbasi të ketë përdorur 75% të inventarit të produkteve të marra më parë.
 - c. Ta ndërtojë Biznesin e FLP simbas parimeve korekte të MLM dhe Politikave të Kompanisë.
 - d. Të ndjekë dhe mbështetë aktivitetet e sponsorizuara nga Kompania.
- 4) Pranimi përfundimtar për Stimulin Chairman's Bonus është objekt i miratimit nga Komiteti Ekzekutiv. Komiteti Ekzekutiv merr në konsideratë të gjitha kërkesat e Politikës të Kompanisë duke përfshirë, por jo kufizuar, gjithë klauzolat e kapitullit 16.02 të Politikës të Kompanisë.

(b) Menaxher i Nivelit të 1-rë për Chairman's Bonus (CBM).

Përveç Kërkesave Bazë, përveçse në qoftë se nuk është shënuar ndryshe, në Vendin e Kualifikimit duhen plotësuar kërkesat e mëposhtme:

- 1) Të ketë siguruar 700 pikë (CC) Personale dhe Jo-Menaxheriale, gjatë periudhës të stimullit, mbasi të jetë kualifikuar si Menaxher i Njohur, duke përfshirë 150 CC të Reja. Pikët e Reja mund të sigurohen dhe kombinohen nga çdo vend. Por në konsideratë jashtë Vendit të Kualifikimit mund të merren maksimumi 150 Pikë të Reja. Megjithatë për qëllim të llogaritjes të Stimullit të Përqindjeve (Shares), Pikët e Reja të siguruara jashtë Vendit të Kualifikimit, nuk merren në konsideratë.
- 2) Përveç Pikëve të Reja të lejuara, të gjitha pikët e tjera Personale dhe Jo-menaxheriale duhen siguruar në Vendin e Kualifikimit.
- 3) Zhvillimi si më poshtë i ndonjë gjenerate:

a. Një Menaxher të Njohur të linjes së poshtme që grumbullon 600 e më shumë pikë në grup në vendin tuaj të Kualifikimit gjatë periudhës të ketij stimuli, mbas kualifikimit si Menaxher i Njohur. Ky Menaxher mund të jetë një menaxher ekzistues ose i kualifikuar si menaxher gjatë periudhës të stimulit.

Ose,

b. Një Menaxher i linjës së poshtme i kualifikuar për Chairman's Bonus në çdo Vend Pjesmarres.

4) Pikët e Menaxherit me 600 pikë nuk përfshihen për llogaritjen e Stimulit të Përqindjes.

5) Vetëm pikët e muajve kur Menaxheri 600 CC kualifikohet si Aktiv do të llogariten për këtë kërkesë.

6) FBO i Risponsorizuar llogaritet për të gjitha kërkesat e Nivelit 1.

7) Në qoftë se një FBO arrin Menaxher gjatë periudhës të kualifikimit, kërkesat për Chairman's Bonus NUK shpërndahen proporcionalisht me muaj; FBO duhet të realizojë 700 pikë personale dhe jomenaxheriale/ 150 pikë të reja gjatë periudhës të kualifikimit që ka mbetur mbas arritjes të Nivelit të Menaxherit.

(c) Menaxher i Nivelit të 2-të për Chairman's Bonus (CBM).

Përveç Kërkesave Bazë, ai duhet të plotësojë edhe kërkesat e mëposhtme, në qoftë se nuk theksohet ndryshe:

1) Mbas titullimit Menaxher i Njohur, të grumbullojë 600 pikë personale dhe jo-menaxheriale, nga të cilat 100 pikë duhet të jenë Pike të Reja. Pikët e Reja mund të gjenerohen dhe mblidhen nga çdo vend.

Jashtë vendit të kualifikimit mund të llogariten maksimumi 100 pikë të reja. Megjithatë pikët e reja të gjeneruara jashtë vendit të kualifikimit nuk llogariten për simulim e Përqindjes në Aksione.

2) Përveç pikëve të reja të lejuara, të gjitha pikët personale dhe jo-menaxheriale duhet të sigurohen në vendin e kualifikimit.

3) Të zhvillosh 3 Menaxher për Chairman's Bonus, secili në linjë të veçantë, pavarësisht nga cili vend pjesmarrës

4) FBO i Risponsorizuar llogaritet për të gjitha kërkesat e Nivelit 2.

5) Në qoftë se një FBO arrin Menaxher gjatë periudhës të kualifikimit, kërkesat për Chairman's Bonus nuk shpërndahen proporcionalisht; FBO duhet të plotësojë 700 pikë personale dhe jo-menaxheriale/150 pikë të reja, gjatë periudhës që ka mbetur nga moment i kualifikimit si Menaxher.

(d) Menaxher i Nivelit të 3-të për Chairman's Bonus (CBM).

Përveç Kërkesave bazë, menaxheri në vendin e kualifikimit duhet të arrijë:

1) Mbas arritjes të nivelit Menaxher i Njohur, duhet të grumbullojë 500 pikë personale dhe jomenaxheriale gjatë periudhës të stimulit nga të cilat 100 pikë të reja. Pikët e reja mund të gjenerohen dhe bashkohen, ska rëndesi se nga cili vend. Jashtë vendit të kualifikimit llogariten maksimumi 100 pikë

të reja. Megjithatë për llogaritjen e Perqindjes në Aksionet Stimuluese, pikët e reja të siguruara jashtë vendit të kualifikimit nuk llogariten.

- 2) Përveç pikëve të reja të lejuara, të gjitha pikët personale dhe jo-menaxheriale duhet të realizohen në Vendin Kualifikues.
- 3) Të zhvillojë 6 menaxher për Chairman's Bonus, pavarësisht se nga cila gjeneratë, por në linja të veçanta, nga çdo Vend Pjesmarrës.
- 4) FBO i Risponsorizuar llogaritet për të gjitha kërkesat e Nivelit të 3-të.
- 5) Në qoftë se një FBO arrin Menaxher gjatë periudhës të kualifikimit, kërkesat për Chairman's Bonus NUK shpërndahen proporcionalisht; FBO duhet të plotësojë 700 pikë personale dhe jo-menaxheriale/150 pikë të reja, gjatë periudhës që ka mbetur nga moment i kualifikimit si Menaxher.

(e) Përlllogaritja e Stimulit Chairman's Bonus.

- 1) Përcaktohet fondit i përbashkët global dhe pastaj ai ndahet si vijon:
 - a. Gjysma e fondit u paguhet atyre që kualifikohen për Nivelin 1.
 - b. Një e treta e fondit u paguhet atyre që kualifikohen për Nivelin 2.
 - c. Një e gjashta e fondit u paguhet atyre që kualifikohen për Nivelin 3.
- 2) Menaxherit që kualifikohet për Chairman's Bonus do ti jepet si shpërblim një Perqindje Aksioni Stimuli për çdo pike totale të gjeneruar prej tij/saj të gjeneruar në Vendin Kualifikues (por pa përfshirë pikët e reja të gjeneruara jashtë vendit të kualifikimit) plus Perqindjet të gjeneruar nga Menaxheri i parë për Chairman's Bonus në secilën linjë sponsorizimi të tij/saj në Vendin Pjesmarrës.
- 3) Çdo pjesë e fondit të caktuar për Chairman's Bonus, do të pjestohet nga shuma totale e Aksioneve Stimuluese të të gjithë menaxherëve për Chairman's Bonus që kualifikohen për atë ndarje fondi duke përcaktuar koeficientin e ndarjes të parave. Ky koeficient do të shumëzohet me Perqindjen e Aksionit të çdo individit të kualifikuar për Chairman's Bonus duke arritur te shuma e paguar për këtë Stimul.

(f) Shpërblimi me Chairman's Bonus në Global Rally.

- 1) Çdo menaxheri të kualifikuar për Chairman's Bonus, në qoftë se nuk është i kualifikuar për Shpërblimin 1500 pikë e lartë në Global Rally, i akordohet si shpërblim një udhëtim për në Global Rally për ti dhënë këtë vlerësim dhe për të marrë bonusin e tij/saj. Ky udhëtim për 2 vetë përfshin:
 - a) Biletë avioni, strehim e ushqim për 5 ditë, 4 netë.
 - b) Shpenzime të ndryshme të barabarta me 250 USD me Global Rally Card.

12 FLP Global Rally

12.01 (a) Një FBO mund të kualifikohet për një udhëtim në Global Rally për 2 vetë duke përfshirë biletë ushëtimi me avion, strehim dhe ushqim, shpenzime pjesmarrje në aktivitetin e Rally-t si dhe shpenzime

Cash duke siguruar 1500 e më shumë pike nga 1 Janari deri në 31 Dhjetor të çdo viti. Për të marrë përfitimet e këtij stimuli, FBO që kualifikohet duhet të marrë pjesë në takimet trainuese e promovuese të Global Rally-it të parë mbas periudhës kualifikuese.

(b) Me qëllim që të sigurojë shpërblimin e Global Rally-it, për të realizuar 1500 e më shumë pike, FBO mund të mbledhë pikët nga të gjitha vendet ku ai/ajo ka grup partnerësh.

(c) Pikët jo-menaxheriale të siguruara gjatë muajit që FBO nuk është Aktiv, dhe pikët e gjeneruara për Bonus Lideri gjatë muajve që nuk është kualifikuar për Bonus Lideri, nuk llogariten për çmimet e e Global Rally-it; megjithatë çdo pikë Aktive e siguruar nga FBO do të llogaritet pavarësisht nga qënia Aktive.

(d) FBO kualifikohet duke siguruar Pikët Totale dhe fiton çmimet e Global Rally-it sikurse përshkruhet më poshtë. Çdo FBO i kualifikuar përfiton ose ushqimin e siguruar nga kompania ose vlerën e përcaktuar për ushqim në proporcion me kualifikimin e tij/saj. FBO duhet të marrë pjesë në Rally që ti përfitojë këto Shpërblime Çmimi.

(e) **Menaxher për Chairman's Bonus (nën 1.5K):**

- 1) Biletë avioni, strehim e ushqim për 5 ditë, 4 netë.
- 2) Shpenzime ekuivalente me 250 USD depozituar në llogarinë e tij/saj bankare.

(f) 1,500 pikë (1.5K):

- 1) Biletë avioni, strehim e ushqim për 6 ditë, 5 netë.
- 2) Shpenzime ekuivalente me 500 USD depozituar në llogarinë e tij/saj bankare.

(g) 2,500 pikë (2.5K):

- 1) Biletë avioni, strehim e ushqim për 6 ditë, 5 netë.
- 2) Shpenzime ekuivalente me 1200 USD depozituar në llogarinë e tij/saj bankare.

(h) 5,000 pikë (5K):

- 1) Biletë avioni, strehim e ushqim për 6 ditë, 5 netë.
- 2) Shpenzime ekuivalente me 2200 USD depozituar në llogarinë e tij/saj bankare.
- 3) Përdorimi i artikujve të lluksit VIP në zonën e organizimit të Rally-it

(i) 7,500 pikë (7.5K):

- 1) Biletë avioni, strehim e ushqim për 8 ditë, 7 netë.
- 2) Shpenzime ekuivalente me 3200 USD depozituar në llogarinë e tij/saj bankare.
- 3) Përdorimi i artikujve të lluksit VIP në zonën e organizimit të Rally-it

(j) 10,000 pikë (10K):

- 1) Biletë avioni, strehim e ushqim për 8 ditë, 7 netë.
- 2) Fluturim vajtje ardhje në Rally me biletë Business Class
- 3) Shpenzime ekuivalente me 3200 USD depozituar në llogarinë e tij/saj bankare.

4) Përdorimi i artikujve të lluksit VIP në zonën e organizimit të Rally-it

(k) 12,500 pikë (12.5K):

- 1) Biletë avioni, strehim e ushqim për 8 ditë, 7 netë.
- 2) Fluturim vajtje ardhje në Rally me biletë Business Class
- 3) Shpenzime ekuivalente me 12,700 USD depozituar në llogarinë e tij/saj bankare.
- 4) Përdorimi i artikujve të lluksit VIP në zonën e organizimit të Rally-it

(l) 15,000 pikë (15K)

- 1) Biletë avioni, strehim e ushqim për 8 ditë, 7 netë.
- 2) Fluturim vajtje ardhje në Rally me biletë Business Class
- 3) Shpenzime ekuivalente me 20,200 USD USD të depozituara në llogarinë e tij/saj bankare
- 4) Përdorimi i artikujve të lluksit VIP në zonën e organizimit të Rally-it

(m) 20,000 pikë (20K) (Viti i Parë)

- 1) Biletë avioni, strehim e ushqim për 8 ditë, 7 netë.
- 2) Fluturim vajtje ardhje në Rally me biletë Business Class
- 3) Trajtim i vecantë plus Shpenzime ekuivalente me 20,200 USD të depozituara në llogarinë e tij/saj bankare.
- 4) Përdorimi i artikujve të lluksit VIP në zonën e organizimit të Rally-it

(n) 20,000 pikë (20K) (në Vitet e mëpasme)

- 1) Biletë avioni, strehim e ushqim për 8 ditë, 7 netë.
- 2) Fluturim vajtje ardhje në Rally me biletë Business Class
- 3) Shpenzime ekuivalente me 30,200 USD të depozituara në llogarinë e tij/saj bankare.
- 4) Përdorimi i artikujve të lluksit VIP në zonën e organizimit të Rally-it

13. Procedurat e Porosive

- 13.01 (a) Klient i Preferuar dhe FBO-të porosisin direkt nga kompania blerjen e produkteve me çmimin me skanton perkatse.
- (b) Të gjitha porositë me pagesat përkatëse duhet ti paraqiten një qendër të autorizuar të produkteve të FLP, Kujdesit për Klientin (Customer Care), ose nëpërmjet internetit në www.foreverliving.com, deri në orën 23:59 të ditës së fundit kalendarike të muajit për tu kualifikuar për bonusin e atij muaji.
- (c) Të gjitha porositë duhet të paguhet plotësisht përpara fillimit të paketimit dhe dergimit të porosisë. Format e pranueshme të pagesës përfshijnë pagesë me kartë bankare (Visa, MasterCard, Discover), PayPal, apo çek bankar.
- (d) Çdo difekt ose mungesë në sasi duhet raportuar tek Kujdesi ndaj Klientit jo më vonë se 10 ditë nga data e dergimit të porosisë.
- (e) FBO nuk mund të porosis më tepër se 25 pikë në një muaj kalendarik pa aprovimin paraprak të Zyrës Qendrore të FLP.
- (f) Porosia minimale e FBO është 55 Euro neto, pa llogaritur TVSH dhe vlerën e literatures.
- (g) Të gjitha porositë dhe dërgimi tyre janë objekt i pranimi përfundimtar nga Zyra Qendrore e FLP. Marrja e bonusit është dëshmi e këtij pranimi.
- (h) Kur porosit një produkt që është porositur e blerë edhe më parë, FBO duhet ti vërtetojë kompanisë që 75% të produkteve të porosisë së më parshme janë shitur, përdorur apo konsumuar.

14 Politikat e Risponsorizimit

- 14.01 (a) Një FBO ekzistues mund të risponsorizohet nga një Sponsor tjetër me kusht që gjatë 12 muajve të fundit ai/ajo :
- 1) Ka qënë FBO, dhe
 - 2) Nuk ka blerë produkte të FLP dhe
 - 3) Nuk ka sponsorizuar ndonjë person tjetër në biznesin e FLP.
- (c) Në qoftë se personi i risponsorizuar më parë ka patur në formularin e aplikimit edhe një person të dytë (bashkshort, bashkshorte), personi i dytë nuk përfshihet në këtë risponsorizim, por ai/ajo ka të drejtë të risponsorizohet nën njërin nga FBO, duke plotësuar kushtet e përshkruara në paragrafet (a) dhe (b) të këtij kapitulli.

Në qoftë se person që figuron në formularin e aplikimit si person i dytë dëshiron të risponsorizohet nën emrin e atij që figuron si i pari i një Biznesi FBO që nuk po risponsorizohet,

ai/ajo mund të veprojë kështu, pa patur nevojë të plotësojë kërkesat e përmendura në paragrafet (a) dhe (b) të këtij kapitulli.

(d) FBO i risponsorizuar fillon përsëri si Klient i Preferuar nën Sponsorin e ri dhe humbet të gjithë linjën e poshtme të ndërtuar më parë në të gjitha shtetet.

(e) Klienti i Preferuar i risponsorizuar, llogaritet si Klient i ri i Preferuar për të gjitha stimujt dhe promocionet.

(f) Në qoftë se FBO që sponsorizon është një Menaxher i Njohur i Sponsorizuar dhe në grupin e tij ka Menaxherë të Njohur të Gjeneratës së 1-rë, këta menaxherë do të klasifikohen si Menaxherë të Trashëguar në Gjeneratën e 1-rë të Sponsorit të ri.

(g) Menaxheri i Njohur i Sponsorizuar që sponsorizon do të vazhdojë të llogaritet për arritjen e nivelit të menaxherit për sponsorin e parë

14.02 (a) Në qoftë se një FBO ka sponsor të ndryshëm në vende që më pas bashkohen në një kompani të vetme ushtrimore, ai/ajo mund të veprojë si më poshtë:

1) Heq dorë nga Biznesi Forever dhe nga linja e poshtme ekzistuese në vendin në të cilin ai/ajo ka sponsorizuar për herë të fundit, me kusht që ai/ajo nuk ka blerë produkte ose nuk ka sponsorizuar ndonjë brënda 24 muajve të fundit në atë vend; dhe rimerr Biznesin Forever nën sponsorin që është formularin origjinal të aplikimit të tij/saj. Ai/Ajo do të ruajë nivelin aktual të shitjeve të arrira në Planin e Marketingut.

2) Të ruajë Bizneset e veçanta Forever; ai i Sponsorit të parë (origjinal) do të jetë primar në të cilin ai/ajo kualifikohet si Aktiv çdo muaj. Duke u kualifikuar në këtë mënyrë, Biznesi i dytë Forever do të marrë të drejtën e delegimit (weaver).

15 Politikat e Sponsorizimit Në Vende të Tjera

15.01 (a) Kjo politikë ndikon tek të gjitha sponsorizimet ndërkombtare mbas 22 Majit 2002.

(b) Një FBO i kualifikuar për Çmimin e Shitjes me Shumicë, mund të sponsorizojë në një Shtet tjetër jashtë rajonit të tij duke zbatuar procedurat e pershkuara më poshtë:

1) FBO duhet të kontaktojë me Zyrën Qendrore Rajonale nga varet zyra e vetë apo të vendit ku ai/ajo deshiron të sponsorizojë dhe kërkon që të sponsorizojë në mënyrë ndërkombtare në vendin e dëshiruar.

2) Numeri origjinal fillestar i Identifikimit në Forever përdoret edhe në vendet e tjera ku ai sponsorizon.

3) Sponsor i FBO do të jetë personi që shfaqet në formularin e parë të tij të pranuar nga FLP, përveç rasteve të Risponsorizimit ose ndërrimit të sponsorit mbas 6 muajsh nga Klient i Preferuar.

- 4) FBO fillon automatikisht në nivelin aktual të shitjeve në të gjitha vendet ku ai/ajo sponsorizon.
 - 5) Kur një FBO me pikët e siguruara në një kompani ushtrimore ngjit nivelin, ky nivel bëhet efektiv në atë kompani direkt mbas kualifikimit dhe pasqyrohet në të gjitha vendet e tjera një muaj më pas. Në qoftë se një FBO rrit nivelin (vetëm Supervisor, Asistent Menaxher, Menaxher) duke kombinuar (mbledhur) pikët nga disa kompani ushtrimore, niveli bëhet efektiv në të gjitha këto vende një muaj pas kualifikimit.
 - 6) Me realizimin e statusit Aktiv në Rajonin e Vet, FBO do të konsiderohet Aktiv në të gjithë vendet e tjera një muaj më pas, pavarësisht nga niveli që ka arritur.
 - 7) Në qoftë se një FBO që nuk ka arritur nivelin e Menaxherit në vendin e tij por e arrin nivelin e menaxherit në një vend tjetër, për tu bërë Menaxher i Njohur ai/ajo duhet të jetë Aktiv gjatë periudhës të ngritjes dhe të ketë të paktën 25 pikë personale dhe jomenaxheriale ose në vendin e vet ose në vendin e ngritjes gjatë muajit të fundit të ngritjes.
 - 8) Kur një FBO ndryshon rezidencën (vend banimin) në një vend tjetër, ai duhet të njoftojë vendin e mëparshëm të residences kështu që të ndryshohet adresa dhe ti caktohet vendi i ri i residences (banimit).
- (c) Një Klient i Preferuar mund të regjistrohet dhe caktohet tek i njëjti FBO në disa vende, megjithatë pikët nga blerjet e tij nuk mund të mbledhen nga disa vende për kualifikimin si FBO i kualifikuar për çmim Shitje me Shumicë.

16 Veprimtari të Ndaluar

- 16.01 (a) Vendimi i Komitetit Ekzekutiv të kompanisë për nderprerjen e marrënieve me Foreverin, anulimin e një vendimi, rregullimin e nivelit të Skontos Personale, për Bonuset, pikët, kompensimin apo çmimin për një program stimulimi, si dhe për çështje të angazhimit të FBO në veprime apo shkelje që nuk janë konform Politikës të Kompanisë, është vendim i forms së prerë. Veprime të qëllimshme me shkelje e mosrespektim të Politikës të Kompanisë nga një FBO, do të trajtohen rigorozisht dhe për dëmet e shkaktuara mund të përfshijë ndërprerjen e marrënieve dhe ndjekjen ligjore.
- 16.02 Veprime të ndaluara që përbëjnë baza për nderprerjen e marrënieve dhe detyrimin për dëmet e shkaktuara nga veprime të tilla përfshijnë, pa u kufizuar vetëm tek këto, qëndrimet e mëposhtëme të FBO:
- (a) **Sponsorizmi me mashtrime.** Një FBO e ka të ndaluar të sponsorizojë persona pa dijeninë e tyre, pa plotësimin e Formularit të Aplikimit dhe Marrëveshjes me këta persona . FBO e ka të ndaluar të sponsorizojë individë pa dijeninë e tyre dhe pa plotësimin e firmosjen të Formularit të Aplikimit të Partnerit të Biznesit Forever; sponsorizimin mashtrues të një personi si Partner të Biznesit Forever; sponsorizimi apo tentativa për sponsorizim të personave dhe konsumatorëve jo ekzistues (“fantazmë”) për tu kualifikuar për përfitime apo bonuse.

(b) **Blerje Bonusi.** FBO e ka të ndaluar të porosisë më shumë produkte nga nevojat e menjëhershme për shitje, dhe produktet e tjera mund të blihen vetëm mbas shitjes, konsumimit apo përdorimit të 75% të produkteve të marra më parë. FBO e ka të ndaluar blerjen e produkteve apo nxitjen e personave të tjerë për të blerë produkte vetëm për qëllim kualifikimi për bonuse, apo nga përdorimi i ndonjë mekanizmi tjetër në të cilin bëhen blerje strategjike (të mëdha) për të arritur vlera maksimale përfitimi apo bonusi, kur FBO nuk disponon besimin për përdorimin e produkteve.

Për të siguruar mos ngarkimin me shumë produkte:

1) Çdo FBO që porositi produkte dhe që ka blerë më parë, duhet ti konfirmojë dhe vërtetojë Kompanisë që 75% e produkteve të blera më parë janë shitur ose përdorur . Çdo FBO duhet të mbajë evidenca të sakta për shitjet mujore, të cilat mund të jenë të kontrollueshme nga ana e kompanisë për ndonjë arsye. Këto evidenca përfshijnë edhe raporte që pasqyrojnë inventarin gjëndje në fund të muajit.

2) Kompania ka një politikë liberale në aplikimin e riblerjes të produkteve për shkak të ndërprerjes të mardhënieve me Foreverin, por FLP nuk riblen produkte ose të riimburojë fonde për produkte që është vertetuar se janë konsumuar ose shitur. Deklarimi i rremë për shitjen ose konsumimin e produkteve me qëllim ngritje në nivelin e marketingut përbën bazë për ndërprerjen e mardhënieve të Foreverit me atë FBO.

3) Për të mos lejuar që një FBO të nxisë FBO e tjerë në rëndimin e inventarit të tyre me produkte, Kompania do të zbrisë përsëri bonusin e linjës së sipërme të fituar nga produktet e kthyera mbrapsht.

(c) **Blerja me Prokurë.** Partneri Biznesit Forever e ka të ndaluar të blejë produkte në emrin e të tjerëve, përveçse në emrin e vetë.

(d) **Shitja e produkteve një partneri tjetër të Biznesit Forever.** Përveç shitjeve konsumatorëve të blerjes me pakicë, Partneri Foreverit e ka të ndaluar të shesë produkte një Partneri tjetër përveç atij të sponsorizuar personalisht prej tij, por jo më pak se çmimi i shitjes me shumicë. Çdo lloj shitje një Partneri tjetër të Biznesit Forever, direkt apo indirekt, është një transaksion i ndaluar, si për partnerin shitës ashtu edhe atë blerës. Pikë të tilla të shitjeve të ndaluara, nuk do të lejohen me qëllim që dikush ka për qëllim të plotësojë kërkesat pikë "Aktive" apo kërkesat për kualifikim për ndonjë përfitim tjetër që rrjedh nga Plani i Marketingut. Për mos respektimin e këtyre rregullave do të bëhen korrigjimet e nevojshme.

(e) Partneri i Biznesit Forever e ka të ndaluar të angazhohet në veprimtari që konsiderohen të ndaluara sipas kapitujve 17.10, 19.02 dhe 20 që përshkruhen më poshtë.

(f) FBO e ka të ndaluar të shfaqet, ti referohet, ose të lejojë emrin e FBO, apo ngjashmërinë me të, të jepet si karakteristikë apo referim në materiale të programeve promovionale, rekrutimit apo prokurimi për kompani të tjera të shitjeve direkte.

(g) FBO e ka të ndaluar çdo veprim apo mosveprim që tregon mosrespektimin dhe shkeljen me qëllim të Politikës të Kompanisë dhe Të Kodit të Mirësjelljes Profesionale.

(h) **Shitja në dyqane.**

- 1) Përveçse ashtu sikurse përshkruhet në kapitullin më poshtë, FBO e ka të ndaluar lejimin e shitjes apo ekspozimit të produkteve të kompanisë në dyqane të shitjes me pakicë, në kazerma ushtarake, pika shitje të mallrave të përdorura, ekspozita etj. Megjithatë, brenda një periudhe 12 mujore, mund të lejohen vetëm më pak se një javë po në të njëjtën ekspozitë, konsiderohen të perkohshme dhe lejohen vetëm mbas miratimit me shkrim nga Zyra Qendrore.
- 2) Një FBO që ka një zyrë shërbimi, një berberanë, dyqan bukurie apo shoqatë shëndetsie lejohet të ekspozohen dhe shiten produkte brenda asaj zyre, dyqani, apo shoqate. Megjithatë, shenja të jashtme apo vitrina ekspozimi për të reklamuar shitjet e kompanisë janë të ndaluara.
- 3) FBO e ka të ndaluar të shesë ose bëjë marketing produkteve të markës Forever ndryshe nga ato të përdorura në paketimin origjinal. Megjithatë produktet mund të promovohen ose serviren në restorante me gota dhe me porcione.

(i) Përdorimi i Literatures të Paautorizuar. Para prodhimit, përdorimit apo shitjes të materialeve ndihmuese për shitjet që ndryshojnë nga ato të siguruar nga Foreveri, kërkohet miratimi paraprak i FLP.

1) FBO e ka të ndaluar të promovojë apo shesë material ndihmuese të shitjeve, material trainimi, faqe internet apo formularë aplikimi, që nuk janë siguruar nga FLP, përveçse brenda linjës së tij/saj të poshtme. Materiale të tilla të ofruara për shitje linjës të tij/saj të poshtme, duhet të aprovohet nga FLP dhe duhet të shiten me një çmim të arsyeshëm.

(j) Shitja Online. FBO e ka të ndaluar të bëjë transaksione shitjesh të produkteve të Foreverit duke përdorur kanale interneti të shitjeve përveç atyre të siguruar nga Foreveri për shitjen me pakicë në foreverliving.com ose në websitin e Aprovuar të FBO sikurse përcaktohet në kapitullin 17 të kësaj politike.

(k) Shitja të Tjerëve për Rishitje. FBO e ka të ndaluar ti shesë dikujt produkte të FLP për rishitje ose tia besojë të tjerëve shitjen e produkteve të FLP.

(l) Sponsorizimi i një FBO në një Kompani Tjetër. FBO e ka të ndaluar që direkt ose indirekt, të kontaktojë, tërheqë, bindë regjistrojë, sponsorizojë apo pranojë një FBO apo konsumator të FLP, apo dikë tjetër që brenda 12 muajve të fundit ka qënë FBO apo klient në një kompani të shitjes direkte, apo të inkurajojë ndonjë person në çfardo mënyre për të promovuar mundësitë e programeve të marketingut në kompani të tilla, përveç FLP.

(m) FBO e ka të ndaluar të përçmojë FBO-të e tjerë, produktet apo shërbimet e FLP, Planin e Marketingut dhe Shërblimit apo punonjst e FLP tek FBO të tjerë apo tek palët e treta. Çdo pyetje, sugjerim, apo mendim lidhur me këto çështje duhet ti drejtohen me shkrim vetëm zyrave të Qendrës të FLP.

(n) Bërja e Deklarimeve për Produktet. FBO e ka të ndaluar të bëjë deklaramë përse i përket vetive kurative, sigurisë dhe vlerave terapeutike të produkteve. Lejohet të bëhen e pohohen vetëm ato deklarime të aprovuara zyrtarisht nga FLP apo që janë botuar në literature zyrtare të FLP. FBO e ka të ndaluar të bëjë deklarime se produktet e FLP shërbejnë për trajtimin, parandalimin, diagnostikimin apo kurimin e ndonjë sëmundje. Deklarimet mjekësore përse i përket produkteve të FLP janë kategorisht të ndaluara. FBO, çdo konsumatori që është nën kujdesin e mjekut ose në trajtim mjekësor, duhet ti

rekomandojë atij që të kërkojë këshillën e personelit të licensuar për kujdesin mjekësor, para se të ndryshojë regjimin e mënyrës të të ushqyerit.

(o) Bërja e Deklarimeve për Fitimin. Deklarimi apo çorientimi lidhur me të ardhurat e fituara, përveç atyre të deklaruara me shkrim nga FLP, janë kategorikisht të ndaluara. Sukseset financiar varet tërësisht nga përpjekjet, perkushtimi, trainimi dhe puna individuale me linjën e poshtme të tij/saj në biznesin e FLP.

(p) Ushtrimi i Biznesit me Prokure. Një Biznes Forever dhe linja e poshtme që rezultojn prej tij, e krijuar dhe ushtruar me prokure me ose pa qëllim, është i ndaluar, dhe duhet të korigjohet nga Komiteti Ekzekutiv, në përputhje me Politikën e Kompanisë.

(q) Eksportimi Produkteve. Një FBO e ka të ndaluar të eksportojë produkte për përdorim tregëtar në një vend ku këto produkte nuk janë regjistruar, formuluar apo etiketuar në përputhje me juridiksionin dhe ligjet e atij vendi ku FBO përpiqet të eksportojë këto produkte.

(r) Reklama e Çmimeve të Produkteve. FBO e ka të ndaluar të bëjë reklamë çmimesh të produkteve të FLP nën Çmimin e Rekomanduar të Shitjes me Pakicë nga FLP. Kjo përfshin një çmim të shpallur apo ndonjë formulë tjetër çmimi që ul çmimin e paguar për produktet Forever poshtë atij të Shitjes me Pakicë.

(s) FBO e ka të ndaluar të përpiqet që me ndonjë mënyrë të nxitë, detyrojë ose bindë ndonjë FBO tjetër të shkëputet nga Foreveri, të pushojë së zhvilluari biznesin Forever apo të pakësojë aktivitetin e këtij biznesi për ndonjë arsye.

(t) Sjellje e papërshtatshme. Forever do të ketë të drejtën ekskluzive për ti ndërprerë marrëdhëniet si FBO, pa njoftim paraprak, në qoftë se ai/ajo angazhohet në sjellje që në gjykimin e arsyeshem të Foreverit:

- 1) është në kundërshtim me frymën e Foreverit;
- 2) nuk sillet si përfaqësues apo FBO i Foreverit;
- 3) është apo do të ishte në dëm të interesave të Foreverit; ose
- 4) i sjell apo do ti sillte një dëm emrit të Foreverit.

Me ndërprejen e marrëdhënieve sipas Paragrafit (t), FBO-s i ndalohet të bëjë deklaratat përçmuese dhe nënvleftësuese për Foreverin tek palë të treta.

17 Parime Udhëheqëse të FLP

17.01 (a) Marrëdhëniet e FBO me FLP janë të natyrës kontraktuale. Vetëm ata që kanë mbushur moshën 18 vjeç mund të kontraktojnë me FLP për të qënë Partner i Biznesit Forever (FBO.)

1) FBO i lejohet, në kushte të veçanta për të regjistruar një subjekt biznesi për të mbajtur edhe biznesin e tij/saj Forever. Subjekti i biznesit të vet duhet të jetë i përcaktuar si subjekt biznesi i mbajtur nga vetë FBO primar, ose në qoftë se kërkohet nga ligji apo aprovuar nga FLP, dy(2) aksionerët,

pronarët, apo trusti do të lejohet se kush do të jetë direkt i angazhuar me veprimtarinë e perditshme të këtij biznesi (këtej e tutje referuar "Subjekt Biznesi"). Përveç respektimit të kërkesave të Biznesit Forever për të vepruar sipas standarteve të FLP dhe Politikës të Kompanisë FLP, FBO individual i kërket të zbatohet

Marrëveshjen e Subjektit të Biznesit Forever, që do të plotësojë do të shkrihet dhe konsiderohet pjesë e Marrëveshjes të FBO-s, duke përcaktuar termat dhe kushtet suplementare me të cilat FBO ka rënë

dakort të ushtrojë veprimtarinë si Subjekt Biznesi. Marrëveshja e Subjektit të Biznesit Forever mund të regjistrohet në Formularët dhe linket e Shkarkimit "My Business", pas firmosjes si FBO në faqen e internetit **foreverliving.com**.

2) FBO është vetë përgjegjës për kërkimin e konsulencës profesionale personale lidhur me krijimin e subjektit të biznesit, lidhur me taksat dhe kërkesa të tjera ligjore. FLP në mënyrë eksplicite nuk mban përgjegjësi dhe detyrim për vendimet të FBO për të ushtruar Biznesin e tij/saj Forever si një Subjekt Biznesi. FLP nuk përfaqëson as nuk do të japë ndonjë konsulencë për taksat, kontabilitetin apo çështje ligjore, lidhur me kalimin e Biznesit Forever të dikujt në Subjekt Biznesi.

3) Kompania Forever nuk mban ndonjë detyrim për daljen me humbje, për dëme direkte, indirekte, të vecanta apo si rrjedhojë e diçkaje, dhe për humbje të tjera të pësuar nga FBO si rrjedhim i kalimit të drejtës të tij/saj nga emir personal në subjekt biznesi.

(b) FBO konsiderohet Kontraktor i Pavarur, dhe i kërket të zhvillojë biznesin e tij/saj brënda kushteve të Marrëveshjes të Biznesit Forever dhe në përputhje me Politikën e Kompanisë, që aplikohen në atë vend ku ai/ajo zhvillon biznesin.

(c) Biznesi Forever konsiston në emrin e personit që ka plotësuar Formularin e Aplikimit të FBO të arkivuar në Zyrat Qendrore të Foreverit.

(d) FBO mban përgjegjësi për menaxhimin e duhur të Biznesit të tij/saj Forever, veçanrisht, por jo vetëm kufizuar në këtë, për të mos lejuar perdorimin e informacionit të marrë përmes një Biznesi të tillë Forever, për të mos iu permbajtur Politikës të Kompanisë të kërkuar apo që rrjedhin nga Biznesi Forever i FBO. Dështimi i FBO për të menaxhuar sipas kërkesave të Biznesit të tij/saj Forever, mund të çojë në ndërprerjen e marrëdhënieve me FLP.

(e) Në rast se linjat e poshtme të një FBO sponsorizojnë në një shtet tjetër, dhe FBO nuk ka sponsorizuar më parë në atë shtet, FBO do të sponsorizohet automatikisht në atë shtet të huaj dhe pranon politikën në fuqi si dhe ligjet në fuqi të atij shteti dhe pranon të zbatohet politikën e zgjidhjes të mosmarrëveshjeve të përcaktuara këtu.

17.02 FLP bie dakort ti shesë FBO produkte dhe ti paguajë bonusin e volumit sipas Planit të Marketingut me kusht që FBO nuk është në shkelje të kontratës të këtij FBO-je me FLP.

17.03 FBO mund të zhvillojë mënyrat e tij/saj të marketingut, për sa kohë ato nuk janë në shkelje të rregullave, rregulloreve dhe statutit të kompanisë dhe ligjeve në fuqi të atij shteti.

17.04 Çdo transferim i Biznesit Forever, përveçse nëpërmjet trashëgimisë, është i ndaluar, pa miratimin paraprak të Kompanisë Forever, dhe një transferim i tillë nuk do të lejohet. Në zbatim të kësaj kërkesë ndryshimi i përfitimit të interesave të një Biznesi Forever të mbajtur nga Trusti

do të trajtohet si transferim, i cili për të qënë i vlefshëm kërkon aprovimin me shkrim nga Kompania.

17.05 Përveçse sikurse përshkruhet këtu, FBO e ka të ndaluar, që direkt ose indirekt të ndërrojë Sponsorat. FLP do të konsiderojë të vlefshëm Formularin e pare të Aplikimit të arkivuar në Zyrën e Foreverit. Formularë të mëvonshëm aplikimi nuk do të pranohen.

17.06 Kur një FBO ndryshon shtetin ku banon duke kaluar në një shtet tjetër, ai/ajo duhet të njoftojë vendin e mëparshëm të banimit, për të ndryshuar adresën dhe të caktohet shteti i ri i qëndrimit (rezidencës).

17.07 Gabime apo Pyetje. Në qoftë se një FBO ka pyetje apo ka bindjen se i është bërë ndonjë gabim lidhur me Skonton Personale, bonuset, linjën e poshtme etj ai duhet të njoftojë FLP brenda 60 ditëve për gabimin e mundshëm apo problemin që mendon. FLP nuk mban përgjegjësi për ndonjë gabim, vonesë apo problem që nuk është raportuar brenda gjashtëdhjet (60) ditëve.

17.08 Ndërpreja Vullnetare e Mardhënieve.

(a) FBO mund të heqë dorë nga Biznesi Forever, duke bërë një kërkesë me shkrim, duke u firmosur nga të gjithë personat që figurojnë në Formularin e Aplikimit. Data efektive e nderprerjes është data kur Zyra e Foreverit ka pranuar kërkesën për ndërprerjen. FBO që ndërpret mardhëniet humbet të gjitha nivelet aktuale të niveleve të marketingut si dhe linjën e poshtme të bashkpunëtorëve, përfshi në shtetet e tjera, të siguruar gjatë kohës që ka qënë i lidhur me FLP.

(b) Sapo një FBO nderpret mardhëniet me FLP, edhe bashkëshorti/bashkëshortja (në qoftë se figurojnë në të njëjtin Formular Aplikimi), gjithashtu i nderpriten mardhëniet me FLP.

(c) Mbas 12 muajsh, një FBO që ka nderprerë mardhëniet me FLP, mund të riaplikojë duke pritur aprovimin nga Zyra e Foreverit. Pas një aprovim të tillë FBO fillon si Klient i Preferuar (Klient i Preferuar) dhe nuk mund të rimarrë linjën e poshtme të mëparshme.

(d) Në qoftë se një FBO që ka nderprerë mardhëniet me Foreverin është Menaxher i Njohur i Sponsorizuar dhe ka Menaxherë të Njohur në gjeneratën e 1-rë këta menaxherë klasifikohen si menaxherë të Trashëguar tek Sponsori i ri.

e) Menaxheri i Njohur i Sponsorizuar Që ka Perfunduar do të vazhdojë të llogaritet për distiktivin e Menaxherit të Mëparshëm Sponsorizues

17.09 Ndërprerja apo Pezullimi për Shkaqe.

(a) Nderprerja e mardhënie me FLP nënkupton humbjen e të gjitha privilegjeve dhe të drejtave kontraktuale brenda vendit dhe në shtetet e tjera, përfshi privilegjin për të blerë dhe shperndarë produktet e FLP. Nderprerja nënkupton pamundesinë për tu kualifikuar për Bonuse, si dhe humbjen e të drejtës të pjesmarrjes në të gjitha perfitimet e tjera të programeve të sponsorizuar nga Kompania.

(b) FBO që i nderpreten mardhëniet, sipas kërkesës të FLP, do të jetë i detyruar të ripaguajë, kthejë apo kompensojë FLP-në për programet e perfituara, shpërblimet, inventaret apo bonuset e marra nga FLP nga dhe mbas dates të aktiviteteeve që kanë shkaktuar një nderprerje të tillë. Vetëm mbas kompensimit të kostove apo demeve të shkaktuara që rezultojnë nga sjellja e FBO që i nderpriten

mardheniet me FLP, atëhere bonuset e humbura nga një nderpreje e tillë, do ti paguhen FBO tjetër të linjës së sipërme që nuk ka shkelur Politikën e Kompanisë

(c) Mbas 2 vjetësh, një FBO që ka nderprerë mardhëniet me FLP, mund të riaplikojë duke pritur aprovimin nga Zyra e Foreverit. Pas një aprovimi të tillë FBO fillon si Klient i Preferuar (Klient i Preferuar) dhe nuk mund të rimarrë linjën e poshtme të meparshme.

(d) Pezullimi është një status i përkohshëm që e ndalon FBO-në të bëjë porosira, të marrë pagesat e perfitimeve dhe bonuseve, si dhe të sponsorizojë FBO të tjerë.

(e) Fitimet dhe bonuset e një FBO-je të Pezulluar, deri sat ë sqarohet çështja duke i rikthyer të drejtat ose duke nderprerë mardhëniet me FLP. Në qoftë se i rikthehet e drejta, pagesat e ndaluara do ti paguhen perseri; ndryshe ato do të zbriten simbas planit të marketingut.

(f) Në qoftë një FBO që ndërpret mardhëniet është një Menaxher i Njohur i Sponsorizuar dhe ka Menaxherë të Njohur në gjeneratën e 1-rë të tij, këta menaxherë do të klasifikohen si menaxherë të trashëguar për sponsorin e ri ku kanë kaluar.

g) Menaxheri i Njohur i Sponsorizuar Që ka Perfunduar do të vazhdojë të llogaritet për distiktivin e Menaxherit të Mëparshëm Sponsorizues

17.10 Politika e Internetit.

(a) **Shitja e produkteve on-line.** Me qëllim që të ruhet integriteti i emrit të markës Forever, emri i produkteve të saj dhe mardhëniet FBO/klient, Partnerit të Biznesit Forever i jepet mundësia për faqe internet si më poshtë. Së pari FBO mund të blejë faqe internet (website) të miratuara nga Kompania, FLP 360, për marketingun e produkteve on-line duke shfrytëzuar një link direkt me Webstori-in e Kompanisë në www.foreverliving.com. Porositë on-line do të plotësohen direkt nga Kompania në këtë website. Klientët në mënyrë virtual nuk largohen kurrë nga website i FBO-së. Si alternative, një FBO mund të krijojë një "Website të Aprovuar për FBO", në përputhje me termat dhe kushtet e përcaktuara në Shtojcën 1, që është bashkëngjitur këtu dhe është bërë pjesë e kësaj Politike të Kompanisë.

(b) Sponsorizimi i një FBO-je on-line nëpërmjet një aplikimi të firmosur në mënyrë elektronike apo forme on-line është i ndaluar jashtë aplikimit apo linkut direkt me website-in zyrtar të Kompanisë në www.foreverliving.com.

(c) **Reklama elektronike.** Faqet e pavarura të internetit që janë aprovuar nga Kompania, apo janë pjesë e bannerit të saj on-line apo që ekspozojnë që janë conform udhëzimeve të Kompanisë për reklamën dhe janë aprovuar nga Kompania, janë të lejuara. Bannerat apo ekspozetë reklamuese on-line para postimit on-line duhet ti paraqiten Kompanisë për aprovim dhe duhet që perdoruesi të lidhet me linkun e faqes të internetit të Kompanisë apo me faqen e internetit të një FBO të pavarur të aprovuar nga Kompania. Të gjitha reklamat elektronike jano object I kontrollit nga Politika e Kompanisë, ku theksohen parimet për reklamën dhe promocionet.

18 Çështje ligjore

18.01 Rregullimi Mosmarrveshjeve Ligjore

(a) Në qoftë se një kontradiktë apo mosmarrveshje që ka lindur në mardhëniet e FBO apo për produktet e FBO, nuk mund të zgjidhet me bisedime, Kompania dhe Partneri Biznesit Forever (FBO) bien dakort që për të dy palët çështja të zgjidhet në mënyrën më të arsyeshme e miqësore, të zgjidhet në kohë dhe pa kosto të veçanta, ai/ajo ia kalon të drejtat e tij/saj gjykatës Amerikane të Arbitrazhit (American Arbitration Association - AAA) të Rrethit (County) Maricopa, në Arizona. Në Formular dhe Marrëveshjen e FBO në të gjitha aspektet do të aplikohet legjislacioni i Shtetit të Arizonës.

(b) Programi i pjesmarrjes në sponsorizim në shtete të tjera është një privilegj që çdo FBO i jep shansin të perfitojë nga rrjeti nderkombtar i kompanive të Foreverit. Program i sponsorizimit nderkombtar monitorohet nga Zyra Qendrore e FLP në Maricopa, Arizona. FBO që merr pjesë në programin e sponsorizimit nderkombtar bie dakort që çdo mosmarrveshje që lind lidhur me mardhëniet e FBO apo për produktet e FLP, përfshi degët e Foreverit, do të zgjidhet nëpërmjet arbitrazhit të rrethit Maricopa në Arizona, sipas kërkesave të kapitullit për zgjidhjen e mosmarrveshjeve të pershkruara në Politikën e Kompanisë Forever Living Products të publikuar në faqen e internetit të Kompanisë FLP në www.foreverliving.com.

18.02 Transferimi me Testament.

(a) Transferimi apo caktimi dikujt tjetër i Biznesit Forever është i ndaluar, përveç në rast vdekje, ndarje apo divorci ligjor.

(b) Të gjitha Formularet e FBO që permbajnë 2 firmatorë, pavarësisht se kur janë firmosur, do të trajtohen si një Veprimtari e Perbashkët. Në rast vdekje të njërit nga firmatorët, Biznesi Forever i kalon automatikisht atij që ka mbetur gjallë. Kjo mbetet e tillë pavarësisht nga Testamenti I atij që ka vdekur. Kjo nënkupton që kur Formulari i Aplikimit është firmosur nga të dy personat, mbas vdekjes të të parit, ai që mbetet gjallë do të jetë zotëruar i vetëm i Biznesit Forever. Në qoftë se një FBO nuk e pëlqen këtë gjë, atëhere ata duhet të kontaktojnë me Zyrën Qendrore të Foreverit për të shprehur nevojat e tij/saj dhe të vendoset në se kjo gjë mund të ndryshohet. Duhet mbajtur parasysh që gjatë jetës suaj nuk do të bëhet ndryshim përveçse në rast ndarje ose divorci ligjor.

(c) Në qoftë se në formularin e aplikimit të distributorit të një personi të martuar ligjërisht është çekuar (shënuar) kuadrati që tregon në se je i martuar ose jo, por formulary përmban firmën e vetëm njerit nga çifti i martuar, kompania këtë Biznes Forever do ta trajtojë si një veprimtari të perbashkët me të drejtën e trashgimisë atij që mbetet gjallë.

(d) Formulari i aplikimit të FBO, ku kuadrati i gjëndjes së martesës, është çekuar (shënuar) si beqar dhe ka vetëm një firmator nga Kompania do të trajtohet si beqar.

e) Për transferimin e Biznesit Forever të një personi beqar mbas vdekjes të tij, duhet të ketë një Testament ose a Grantor's Trust.

(f) Kompania njeh Ortakërinë me të drejtën e mbetjes të biznesit Forever si një mjet legal i transferimit të Biznesit Forever tek ai që mbetet gjallë apo personi i përmendur me emër pa kaluar në procedura ligjore për tu marrë pronësia nga trashëgimtari i caktuar.

g) Në qoftë se Biznesi Forever është subjekt juridik, vdekja e aksionerit primar, nuk largon Biznesin Forever nga Subjekti Biznesit për sa kohë pronësia mbi Subjektin e Biznesit vazhdon në përputhje me Politikën e Kompanisë Forever. Transferimi do të pranohet nga Kompania, kur vendimi gjyqsor apo dokumenti ligjor që kanë të bëjnë me transferimin i paraqiten Kompanisë Forever dhe aprovohen prej saj.

(h) Brenda (6) gjashtë ditëve nga data e vdekjes të FBO, FBO që mbetet gjallë apo ortaku I subjektit juridik duhet të njoftojë për vdekjen e FBO Zyrën Rajonale të FLP. Njoftimi duhet të shoqërohet me certificate vdekje të noterizuara, kopje të noterizuar të Testamentit apo vendimin e gjyqit që autorizon transferimin e Biznesit Forever tek pasuesi i tij. Mbas (6) muajsh nga data e vdekjes FLP mund të heqë të ndjerin nga Biznesi Forever. Për të parandaluar pezullimin apo ndërprerjen e mardhënieve të FBO me Foreverin, është i nevojshëm dhënia me kohë e njoftimit si dhe sigurimi i dokumentave të kërkuara në interes të pasuesit. Në rast arsyesh të bazuara, kërkohet shtyrja e afatit 6 mujor për paraqitjen e dokumentave gjë që i kërkohet Zyrës të FLP të shtetit përkatës. FLP rezervon të drejtën të bëjë pagesa ortakut që mbete gjallë, përfituesit, trashëguesit, apo personit të autorizuar ligjërisht për personin e vdekur, deri në kohën e paraqitjes të dokumentave përkatëse ligjore.

i) Të drejtat e trashëgueshme të Biznesit Forever janë të përcaktuara dhe kuafizuara si më poshtë:

- 1) Trashgimtari duhet të jetë një person që mund të kualifikohet si Partner i Biznesit Forever.
- 2) Për deri sa trashgimtari duhet të jetë një person me moshë madhore, kur janë fëmij në moshë minorene apo janë disa trashgimtarë atëhere duhet të percaktohet një Kujdestar. Në këto raste një kopje e dokumentit duhet të arkivohet në dosjet e FLP. Klauzolat e dokumentit duhet të përcaktojnë qartë që të lejojnë Kujdestarin të veprojë si FBO. Kujdestari duhet të përcaktohet nga gjykata dhe të marrë aprovimin e veçantë për të qënë FBO në emër të minornëve.
- 3) Kujdestari ruan statusin e FBO, për sa kohë nuk cenon marrëveshjen me FLP dhe deri sa perfituesit apo trashgimtarët të kenë arritur moshën madhore, dhe njeri nga trashgimtarët pranon përgjegjësinë për zhvillimin e Biznesit Forever, duke patur edhe aprovimin paraprak të gjykatës.
- 4) Kujdestari, bashkëshorti mbetur gjallë apo çdo përfaqësues tjetër në rolin e FBO mban përgjegjësi për respektimin e pikave të marrëveshjes të FBO me FLP. Mos respektimi kërkesave të Politikës të Kompanisë nga personat e lartpërmendur mund të çojë në ndërprerjen e mardhënie me FLP.
- 5) Pozicioni i trashëgueshëm i Biznesit Forever, brënda Planit të Marketingut të Kompanisë është i kufizuar të njohë jo më lartë se niveli Menaxherit. Megjithatë bonuset do të paguhen në të njëjtin nivel që ka patur i ndjeri. Të gjithë Menaxherët e sponsorizuar që i perkasin Biznesit Forever do të riklasifikohen si Menaxherë të Trashëguar, që më vonë mund të kualifikohen si Menaxherë të Sponsorizuar sikurse pershkruhet në Kapitullin 5.04(e). Pozicionet e Biznesit Forever poshtë menaxherit do të trashëgohen në atë nivel.

18.03 Transferimi për arsye divorci.

(a) Gjatë një divorci të pritshëm, apo negociimit të ndarjes të pronës, FLP do të vazhdojë ti bëjë pagesat FBO si më pare, para se të fillonte zgjidhja e pritshme.

(b) Në rast divorci ose ndarje ligjore, një marrëveshje e zgjidhjes të pronësisë me detyrim ligjor, mund të vendosë që Biznesi Forever ti jepet njërit ose tjetrit bashkshort. Në këtë rast Biznesi Forever nuk mund të ndahet në pjesë. Vetëm njeri nga personat e rritur do të ketë të drejtën të rimarrë linjën e poshtme të këtij Biznesi Forever. Bashkshorti tjetër mund të zgjedhë të krijojë Biznesin e vet Forever në të njëjtin nivel të Planit të Marketingut, që ishte krijuar me ish bashkshortin. Një bashkshort i tillë duhet të mbajë potë njëjtin sponsor që ka patur më parë. Biznesi i Ri Forever i bashkshortit tjetër do të trajtohet për sponsorin si si një i Trashëguar deri sat ë rikualifikohet.

19 Rregulla kufizuese

19.01 Në masën e lejuar nga ligji, FLP, drejtuesit e saj, punonjësit, aksionerët, të punësuarit, të emëruarit dhe agjentët e firmës (në mënyrë permbledhëse të quajtur – “Punonjësit”), nuk do të jenë të detyruar dhe FBO përjashton FLP dhe Punonjësit nga çdo pretendim për mos realizimin e fitimit, për detyrime direkte ose indirekte, apo që vijnë si rrjedhojë dhe për humbje të tjera që FBO pëson si rezultat i: (a) shkeljes nga FBO të Marrëveshjes të Biznesit Forever lidhur me Politikën dhe Procedurat e Kompanisë FLP; (b) nga promovimi dhe ushtrimi i aktivitetit të Biznesit Forever nga ana e FBO; (c) nga informacion apo të dhëna të gabuara dhe jo korrekte nga FBO ose bashkpunëtorët e tij; ose nga (d) mosdhënia nga FBO të informacionit dhe të dhënave të nevojshme për FLP në ushtrimin e biznesit të tij, duke përfshirë pa kufizim, regjistrimin dhe pranimin e FBO në Planin e Marketingut dhe pagesë e bonuseve të volumit. ÇDO FBO BIE DAKORT QË I GJITHË DETYRIMI I FLP DHE PUNONJSVE TË SAJ PER ÇDO LLOJ PRETENDIMI LIDHUR ME PIKAT E THEKSUARA NË KONTRATË, VEPRIMI TË PALIGJSHËM APO LIDHUR ME KAPITALIN , POR JO KUFIZUAR VETËM NË KËTO, NUK DO TË PËRFSHIJË GJË TJETER DHE DO TË KUFIZOHET VETËM NË SASINË E PRODUKTEVE QË FBO KA BLERË NGA NGA FLP DHE QË JANË NË GJËNDJE QË MUND TË RISHITEN.

19.02 Kufizimi Licensimit për të Përdorur Markat e Kompanisë

(a) Emri “Forever Living Products” dhe simbolet e FLP si dhe emra të tjerë të adoptuar nga FLP, përfshi emrat e produkteve janë emra tregëtar dhe patenta në pronësi të Kompanisë.

(b) Çdo FBO në këtë mënyrë licensohet nga FLP për të përdorur markat tregëtare, markat e shërbimeve dhe markat e tjera (në tërësi të quajtura “Markat”), lidhur me përmbushjen nga FBO të detyrimeve dhe obligimeve sipas Marrëveshjes të Partnerit të Biznesit Forever sipas politikës dhe procedurave përkatëse të FLP. Licensimi jepet për aq kohë sa FBO vepron me mirëkuptim në përputhje me politikën dhe procedurat e FLP. Megjithatë, FLP e ka të ndaluar të pretendojë pronësinë e markave të FLP (dmth regjistrimin në një faqe domeni të emrit “FLP”, “Forever Living”, apo të çdo Marke tjetër në çfardo mënyrë, pamje apo formë), pa patur miratimin me shkrim nga FLP. Këto Marka kanë vlerë të veçantë për FLP, dhe çdo FBO i jepet për përdorim vetëm në mënyrën e autorizuar shprehimisht.

(c) FBO nuk ka të drejtë të reklamojë produktet e FLP, përveç materialeve reklamuese dhe promovuese të vëna në dispozicion nga FLP, si dhe nëpërmjet materialeve të miratuara dhe autorizuar paraprakisht nga zyrat e FLP. Çdo FBO bie dakort se nuk do të përdorë, material me shkrim, të botuara apo regjistruara, apo edhe material të tjera reklamimi, promovimi, apo përshkrimi të produkteve, apo programet e marketingut të FLP, apo në ndonjë mënyrë tjetër, material që nuk janë kopirajti i FLP apo nuk janë furnizuar prej saj, në qoftë se nuk i janë paraqitur FLP dhe nuk kanë marrë miratimin me shkrim

prej saj, para se të shpërndahen, botohen apo ekspozohen. Në këtë mënyrë FBO bie dakort të mos bëjë pohime jo të vërteta lidhur me përfaqsimin e FLP, për produktet e saj, për mënyrën e shpërblimit nga FLP dhe për mundësitë e fitimit.

(d) FBO-ja nuk ka të drejtë të ndryshojë etiketat apo udhëzimet për përdorimin e produkteve të FLP ndryshe nga ato të dhëna në literature e FLP.

20 Marrëveshja për Mosnxjerrjen e Informacionit Konfidencial

20.01 (a) Raportet për linjën e poshtme dhe gjithë raportet e tjera si përfshi informacionin mbi të dhënat e gjeneraliteteve, por jo kufizuar vetëm në këto, por edhe informacione lidhur me shitjet nga linja e poshtme, apo gjendjen e bonuseve të marra , janë private, prone dhe informacion konfidencial për FLP.

(b) Çdo FBO që njihet me një informacion të tillë duhet ta trajtojë atë si informacion privat e konfidencial dhe duhet të kujdeset që të ruajë fshehtësinë dhe të kufizohet në përdorimin e një informacioni të tillë për ndonjë qëllim, veçse në menaxhimin e grupit të shitjeve të linjës së poshtme të tij.

(c) Një FBO mund të ketë akses në informacion privat dhe konfidencial, kur ai e pranon që është prone dhe tepër i ndjeshëm dhe i vlefshëm për biznesin e FLP dhe i jepet atij vetëm dhe ekskluzivisht për qëllimin e nxitjes të shitjeve të produkteve të FLP si dhe për rekrutimin, trainimin dhe sponsorizimin e palëve të treat që mund të deshirojnë të bëhen FBO I dhe për të ndertuar e promovuar më tej biznesin e tij/saj FLP.

(d) "Sekreti Tregëtar" apo "Informacioni Konfidencial", nënkupton gjithashtu informacione lidhur me formulat , kallëpet, përbërjen, programet, paisjet, metodat, teknikat apo proceset që:

- 1) kanë vlerë të vecantë ekonomike, aktuale apo të mundshme, që nuk duhet të njihen nga persona të tjerë të cilët mund të kenë perfitime ekonomike nga zbulimi apo përdorimi i tyre; dhe derives independent economic value, actual or potential, from not being generally known to other persons who can obtain economic value from its disclosure or use; and
- 2) janë subjekt i perpjekjeve dhe në këto rrethana kanë arsye për ruajtjen e sekretit të tyre.

(e) Çfardo informacioni që FLP vë në dispozicion të FBO, ai jepet vetëm në qëllim të zhvillimit të biznesit të FLP.

(f) FBO e ka të ndaluar të përdorë, nxjerrë, shumfishojë apo përdorë ndryshe Sekretin Tregëtar dhe Informacionin Konfidencial të vënë në dispozicion nga dikush tjetër përveç FBO, pa pëlqimin paraprak me shkrim nga FLP.

(g) FBO e ka të ndaluar, që duke përdorur direkt apo indirekt të shfrytëzojë Sekretin e Biznesit dhe Informacionin Konfidencial, të nxjerrë përfitime personale ose përfitime për dike tjetër, përveçse për qëllim të zhvillimit të biznesit të tij në FLP.

(h) FBO do të ruajë konfidencialitetin dhe fshehtësinë e Sekretit të Biznesit dhe të Informacionit Konfidencial që I bie në dorë dh eta ruajë atë nga zbulimi, keqperdorimi e shpërdorimi apo nga çdo veprim tjetër që nuk është në konsistencë me të drejtat e FLP.

(i) **Masa të Tjera Kufizuese.** Duke patur parasysh çështjen e Sekretit Tregëtar dhe Informacionin Konfidencial , FBO pranon se me termin Biznesi Forever, FBO nuk do të ndermarrë ndonjë veprim

ose të inkurajojë për ndonjë veprim, qëllim apo efekt, që mund të çojë në shkeljen , nderhyrjen, apo uljen e fitimit dhe përfitimeve të tjera nga marrëdhëniet kontraktuale të FLP me një FBO. Pa kufizuar kuptimin e përgjithshëm të termit Biznesi Forever, FBO bie dakort, që direkt apo indirekt, të mos kontaktojë, tërheqë, bindë, regjistrojë, sponsorizojë apo pranojë ndonjë FBO, klient të FLP apo këdo tjetër, i cili në 12 (dymbëdhjet) muajt e fundit ka qënë FBO apo Klient, duke e inkurajuar në ndonjë mënyrë në promovimin e mundësive të programit të marketingut, në ndonjë kompani të shitjes direkte, përveçse në FLP.

(j) Pikat që përshkruhen në kapitullin “Informacion Konfidencial” të Politikës të Kompanisë janë të perhershme edhe mbas shkëputjes nga Foreveri. Pikat që përshkruhen në kapitullin “Masa të Tjera Kufizuese” të kësaj politike mbeten me fuqi të plotë dhe me efekt gjatë periudhës të zbatimit të Marrëveshjes të FBO me FLP, dhe (1) një vit nga marrja e Informacionit Konfidencial apo (12) muaj mbas skadimit apo shkëputjes të Marrëveshjes të FBO me FLP.

21 **Garancia, kthimi i produkteve dhe riblerja e tyre**

21.01 Afatet e percaktuara me poshte do të gjejne zbatim, me perjashtim të rasteve kur ato modifikohen për shkak të ligjeve të shtetit përkatës.

21.02 FLP-ja siguron kënaqjen me produktet dhe garanton që produktet e saj të mos kenë difekte dhe tju përgjigjen plotësisht konform specifikimeve të dhëna për to. Për të gjitha produktet e FLP-së, përveç atyre të destinuara si literature apo materiale promocionale, kjo garanci jepet për një afat tridhjet (30) ditor nga data e blerjes.

Klientë që blejnë me pakicë dhe Klient i Preferuar:

21.03 (a) Klientëve me pakicë/dhe Klient i Preferuar ju garantohet 100% rezultat i kënaqshëm nga produktet. Brënda tridhjet (30) diteve nga blerja e produkteve, një konsumatori të blerjes me pakicë mund

(1) Ti zëvendësohet produkti me difekt; ose

(2) Të anulohet blerja, të rikthehet produktin, dhe të rimbursohet plotësisht për pagesën e bërë, përjashtuar shpenzimet e transportit.

(b) Në të gjitha rastet blerësi duhet që, brënda afatit të duhur, të bëjë njoftimin përkatës, të paraqesë prova për blerjen e kryer si dhe të riktheje produktin në burimin e blerjes. FLP ruan të drejtën që të refuzojë rimbursimin në rastin e kthimit të përsëritur të produkteve.

(c) Kur produktet e FLP nga Blerësit me Pakicë /dhe Klient i Preferuar sigurohen nëpërmjet shitjes on-line (Webstore) të Kompanisë, dhe më mbrapa kthen produktin për rimbursim, bonusi i përfituar nga FBO-ja përkatës i ndalet perseri FBO-së që përfitoi nga kjo shitje, dhe FBO-ja që ka bërë blerjen mund të mos konsiderohet më si i Kualifikuar për Çmimin e Shitjes me Shumicë.

(d) Kur produktet e FLP blihen nga ose përmes një FBO (Partneri të Biznesit Forever), ky FBO është përgjegjësi i pare për ti ofruar rezultatin e kenaqshëm klientit, duke zëvendësuar produktin apo kthyer pagesen e bere. Në raste mosmarveshjeje, FLP-ja do të gjykoje mbi faktet dhe do të zgjidhe çështjen. Nëse do të jete FLP-ja, ajo që do të rimbursojë pagesen me pare në dore, atëhere vlera ekuivalente do ti ngarkohet FBO-së që ka përfituar nga shitja e produktit.

Procedura për rimbursim dhe riblerjen nga FBO (Partnerët e Biznesit Forever)

21.04 Brenda afateve përkatse të garancise, FLP do të ofroje një zëvendesim të të njejtit produkt në shkembim të produktit difektoz ose të atij që i është kthyer një FBO-je nga një konsumator me pakicë për shkak të pakenaqsise të tij ndaj produktit. Ky zëvendesim do të behet pasi të jete percaktuar vlefshmeria e evidences për blerjen e produktit brënda afatit. Këto blerje duhet të jete bërë nga personi që kthen produktin. Perveç kësaj, me qellim që FBO-se ti zëvendesohen produktet e kthyer nga konsumatori me pakice, ai duhet të dorëzoje një evidence për shitjen e bërë tek konsumatori me pakice, anulimin e blerjes se bashku me një fature të nënshkruar për kthimin e pageses të bërë, si dhe një evidence të produktit të kthyer apo kutinë bosh të produktit. Rikthimi i përsëritur i produkteve nga i njëjti person mund të refuzohet.

21.05 (a) FLP-ja do të bleje mbrapsht çdo produkt të FLP të pa shitur dhe që mund të rishitet, pervec literatures, që ka qenë blerë brënda dymbëdhjetë (12) muajve të mëparshëm nga çdo FBO që nderpret mardheniet e biznesit me Foreverin. Kjo riblerje do të realizohet pasi FBO që do të ndërprese aktivitetin, të ketë njoftuar me shkrim FLP-ne për qëllimin e ndërprerjes të mardhënieve me biznesin Forever dhe të heq dorë nga të gjitha të drejtat dhe privilegjet që kanë të bëjnë me to. FBO që nderpret mardheniet duhet të ktheje të gjitha produktet për të cilat ka kerkuar një rimbursim, se bashku me faturën e blerjes, në FLP.

(b) Në qofte se produkti i rikthyer nga një FBO që ka nderprere marveshjen i është shitur me çmimin e Klienti të Preferuar, fitimi nga konsumatori i ri do ti zbritet FBO-se të cilit i është paguar, dhe në qofte se produkti i kthyer është me shume se 1cc, të gjitha bonuset dhe piket e përfituara nga linja e siperme e FBO-se që ndërpret mardhëniet, nga produktet e kthyer, do të zbriten nga linja e siperme. Nëse pikët kanë shërbyer si bazë për rritje në një nivel më të larte të FBO-se apo të linjes siper tij, këto ngritje në nivel më të lartë mund të rishikohen pasi të zbriten piket për të percaktuar nëse ngritjet duhet të mbeten në fuqi.

(c) në qofte se një FBO që ndërpret mardheniet kthen mbrapsht ndonje nga paket e kombinuara, dhe në paketë mungojnë disa produkte, rimbursimi dhe zbritja nga linja e siperme do të llogaritet sikur është kthyer e gjithë pakoja, dhe pastaj çmimi me shumice ose çmimi i konsumatorit të ri për produktet që mungojnë, do të zbritet nga rimbursimi që do të jepet.

(d) Pas verifikimit të fakteve, FBO do të marrë një çek rimbursimi nga FLP me një shumë ekuivalente me kostet e produkteve që FBO ka kthyer, pasi të jenë zbritur bonuset personale të marra dhe kostoja e transportit, kthimit dhe çdo kosto tjetër e arsyeshme.

(e) Pasi të ketë rikuperuar çdo kosto dhe shpenzimet që rezultojnë nga përdorimi i keq i FBO- së që ndërpret marrëdhëniet, nëse ka të tilla, FLP do të largojë FBO nga plani i marketingut të FLP, dhe e gjithë linja e tij e poshtme do të ngjitet direkt nën varësinë e sponsorit të FBO-se të larguar sipas radhes.

21.06 “Regulli i riblerjes” ka për qëllim ti imponojë sponsorit dhe kompanise detyrimin që të sigurojë që FBO të blejë produkte në mënyrë llogjike. Sponsor duhet të përpiqet maksimalisht që tju japë orientimet e duhura në mënyrë që klientët të blejnë vetëm aq produkte sa u nevoiten për të plotësuar nevojat e menjehershme të shitjes. Produktet për të cilat është marrë konfirmimi se janë shitur, konsumuar ose përdour nuk mund të riblihen mbi bazen e “Regullit të riblerjes”.

22 Kodi i Mirësjelljes profesionale

22.01 Integritet, Respekt, Ndergjegje

(a) Ne krenohemi me punën tone jo vetëm për sa arrijmë por edhe si e kemi arrirë. Në fakt ftesa që u bëhet Partnerëve të rinj nga Kompania bazohet në integritetin e merituar, respektin që tregojmë ndaj të tjerëve dhe në kujdesin me të cilin ne ndërtojmë biznesin e sukseshëm Forever. Si Partnerë të biznesit , ne ju ftojmë ta shikoni më nga afër rolin tuaj në ruajtjen e këtyre vlerave themelore si dhe standarteve të sjelljes në një mënyrë që do të rritë traditat e mira dhe do të sigurojë suksesin tone të perbashkët afatgjatë. Mos respektimi i parimeve të pershkruara në Kodin e Sjelljes mund të çojë në masa disiplinore deri dhe duke përfshirë nderprerjen e marrëdhënieve me Foreverin.

22.02 Përpjekjet, Sakrificat dhe Perkushtimi

(a) Partneri i Biznesit Forever u meson parimet e shitjes direkte dhe të marketingut në rrjet bashkpunëtorëve të vet, duke theksuar që ashtu si çdo lloj pune tjetër me vlerë, edhe kjo kërkon përpjekje dhe sakrifica për të qënë të sukseshëm. Fleksibiliteti dhe liria financiare e ofruar nga Mundësia Forever fitohen nga ata që i përkushtohen punës së forte për një periudhë kohe të gjatë.

22.03 FBO-të janë Ndërtues Rrjeti

(a) Partnerët e Biznesit Forever janë ndërtues. Ata janë ndërtues të bizneseve të tyre të shitjes me pakicë, ndertues të linjës së pare të bashkpunëtorëve të sponsorizuar prej tyre si dhe të grupit të tyre me disa breza (gjenerata). Këtu nuk ka vend për coptim, prishje apo dekurajim të të tjerëve për të ndertuar bizneset e tyre përkatëse.

22.04 Nuk ka Deklarime për Vlera Mjekimuese, Stil Jete apo të Ardhura të veçanta

(a) Partnerët e Biznesit Forever janë korrekt duke mos bërë deklaramë të egzagjuara për Kompaninë, për vetitë e produkteve të saj, për fitimet që vijnë sipas Planit të Marketingut qoftë në biseda direkte apo nëpërmjet medias sociale me bashkpunëtorët e mundshëm. Kjo përfshin deklarimet për vlerat mjekuese apo parashikimet për të ardhura të egzagjuara financiare.

22.05 Luajaliteti

(a) Partnerët Forever janë vazhdimisht luajal ndaj Kompanisë, stafit e perfaqësuesve të saj, Partnerëve të tjerë Forever, duke shmangur thashethemet, kritikën dhe “grindjet” e brëndshme.

22.06 Krenar i Profesionit të Shitjes Direkte

(a) FBO-të shikohen dhe veprojnë krenarë si pjesë e rrjetit të shitjes direkte dhe marketingut në rrjet.

22.07 Mësim i Parimeve të Drejta të Marketingut në Rrjet

(a) Partnerët e Biznesit Forever u mësojnë bashkpunëtorëve të linjës poshtë tyre parime të drejta të marketingut në rrjet dhe të sjelljes personale.

22.08 Qëndrim Pozitiv

(a) FBO-të demonstronjë një qëndrim pozitiv sin ë biseda ashtu edhe në sjellje, qoftë në takime direkte apo nëpërmjet medias sociale, tek të gjithë bashkpunëtorët e tyre në frymën e bashkpunimit dhe punës në grup.

22.09 Mbështetje e bashkpunëtorëve

(a) FBO-të janë të gatshëm të ndihmojnë grupin e tyre, që të përfitojnë të gjithë nga komuniteti i sukseshëm, të gjallë e aktiv të bashkpunëtorëve vendas.

22.10 Veprimi në përputhje me Politikën e Kompanisë, Kodin e Sjelljes Profesionale dhe Kodin e Etikës të Asocacionit të Shitjes Direkte

(a) Partnerët e Biznesit Forever janë të vetëdijshëm për dhe veprojnë në të gjitha aspektet sipas Politikën e Kompanisë, Kodin e Sjelljes Profesionale dhe Etikën e Kodit të Shitjes Direkte.

22.11 Pjesmarrja në Aktivitetet e Kompanisë

(a) Partnerët e Biznesit Forever në nivel Menaxheri marrin pjesë në shumicën e aktiviteteve të Kompanisë dhe promovojnë tek grupi I tyre aktivitetet e Kompanisë.

22.12 Udhëheq me Shembullin Personal

(a) Partnerët e Biznesit Forever udhëheqin me shembullin personal duke sponsorizuar partnerë të rinj në linjën direkte, duke realizuar 4 pikë çdo muaj dhe të përpigëni të kualifikohen si Menaxherë Lidera dhe të fitojnë Stimujt e Fituar, Chairman’s Bonus , Pushimet (Retreat) e Menaxherëve “Eagle” dhe Global Rally.

22.13 Shmangja e Blerjes me Tepricë të Produkteve

(a) Partnerët e Biznesit Forever inkurajojnë ata që i sponsorizojnë që të blejnë një sasi produktesh në përputhje me nevojat e tyre për konsumin personal dhe aktivitetin e shitjeve direkte duke shmangur blerjen me tepricë.

22.14 Integriteti gjatë Sponsorizimit

(a) Partnerët Forever insistojnë që bashkpunëtorët e mundshëm të rinj të sponsorizohen në linjën e atij partneri që i ka prezantuar ata me Mundësinë Forever; duke u frenuar nga sponsorizimi i një partneri të mundshëm që e ka prezantuar dikush tjetër me këtë mundësi.

22.15 Veprimi ndaj Sfidave, Çështjeve dhe Problemeve

(a) Partnerët e Biznesit Forever trajtojnë sfidat, çështjet dhe problemet personalisht dhe nuk i bëjnë ato pjesë të Partnerëve që nuk janë implikuar personalisht dhe nuk i postojnë ato në mediat sociale. Ata shfrytëzojnë linjat e pershtatshme të komunikimit duke kërkuar zgjidhjet apo shprehur shqetësimin duke filluar nga sponsori i tyre dhe linjën e sipërme apo direkt me Kompaninë për një hetim të mëtejshëm të problemit.

22.16 Frenimi nga Promovimi i Produkteve dhe Sherbimeve Jo të Foreverit

(a) Partnerët e Biznesit Forever frenohen nga promovimi apo edhe shitja e produkteve apo sherbimeve jo-Forever pa miratimin paraprak me shkrim të Zyrës Qëndrore të Foreverit.

22.17 Shpenzime suplementare për pjesmarrje në takime

(a) Partnerët e Biznesit Forever frenohen nga promovimi apo organizimi i aktiviteteve, seminareve, apo takimeve web, pavarësisht nga forma e modalitetit, në kuadrin e Foreverit, ku shpenzimet për aktiviteteve të tilla tejkalojnë kostot e arsyeshme të prodhimit dhe zhvillimit të aktivitetit. Qëllimi i gjithë këtyre aktiviteteve është të sjellin fitim dhe të ardhura sipas Planit të Marketingut Forever.

22.18 Takimi në Mjediset e Kompanisë

(a) Partnerët e Biznesit Forever (FBO) tregojnë gatishmërinë e tyre për të ndihmuar kolegët partnerë, pavarësisht nga linja e sponsorizimit, duke i ftuar ata dhe miqtë e tyre në takimet e zhvilluara në mjediset e kompanisë.

22.19 Bindja e FBO-ve për Ndërprerje të Mardhënieve me Foreverin

(a) FBO-të frenohen në çdo lloj mënyre nga nxitja, shtërngimi apo bindja të Partnerëve të tjerë të Biznesit Forever për të ndërprerë zhvillimin apo reduktimin e aktivitetit në ndërtimin e biznesit Forever për ndonjë arsye.

Shtojca 1 – Website-i Aprovuar si FBO

Termet dhe Kushtet

1. Kërkesa të pergjithshme

Një FBO mund të reklamojë dhe shesë produkte të Kompanisë vetëm nëpërmjet webshop-it të Foreverit në www.foreverliving.com apo në një faqe interneti të pavarur dhe të aprovuar të FBO-së (Approved FBO Website”), në përputhje me kriteret e specifikuar në Politikën dhe Procedurat e Kompanisë dhe Kodin e Sjelljes profesionale - *The Code of Professional Conduct* ("Company Policy"). Përveç veprimit në përputhje me të gjitha kërkesat standarte të percaktuara në Politikën e Kompanisë, FBO-ja duhet të veprojë në përputhje me kërkesat dhe kushtet e kësaj Shtojce, ku kërkesat e saj janë përfshirë dhe konsiderohen pjesë e Politikës të Kompanisë, duke përfshirë kërkesat dhe kushtet suplementare për një Website të Aprovuar për FBO-të.

FBO duhet të ekspozojë dhe ofrojë për shitje produkte të Kompanisë vetëm në një website të pavarur që plotëson kërkesat dhe kushtet e percaktuara në Politikën e Kompanisë dhe në këtë Shtojcë dhe që është autorizuar me shkrim nga Kompania 2 muaj përpara, autorizim i cili nuk mund të mbahet në mënyrë të paarsyeshme (një website i autorizuar si i tillë quhet “Website i Autorizuar FBO-je”)

FBO duhet të njoftojë paraprakisht Kompaninë për adresën elektronike (URL) dhe emrin e shërbimit Internet që ai dëshiron të përdorë për Websitin e tij të Aprovuar si FBO dhe për çdo ndryshim të

këtyre gjatë gjithë periudhës të marrëveshjes. Adresat URL dhe shërbimet e internetit nuk duhet të jenë në dëm të emrit dhe imazhit prestigjioz të Kompanisë Forever dhe të produkteve të saj.

FBO duhet të mbajë një listë të përditësuar të çdo adrese URL që ka përdorur për reklamimin e dhe shitjen e produkteve të Kompanisë dhe tja sigurojë asaj këtë listë në ditën e parë të punës të çdo muaji.

Në rast se një FBO synon të ndryshojë në mënyrë të theksuar Websitin e Aprovuar si FBO, ai duhet të njoftojë paraprakisht Kompaninë për websitin që ka nisur dhe Kompania do të kontrollojë nëse respektohen kriteret e kësaj Shtojce. Për Websitin e Aprovuar të ndryshuar duhet autorizuar nga Kompania para se të hidhet në Internet, autorizim që për ndonjë arsye mund të mos jepet.

Prezantimi. Një FBO me një Website të Aprovuar FBO-je duhet të sigurojë që Websiti tij i Aprovuar :

- (a) Nuk përdor emrin “Forever Living”, “Forever Living Products” apo markë të mbrojtur, emra biznesi apo edhe emra të tjerë të Kompanisë apo të degëve të saj apo emrat e produkteve të përdorura nga Kompania, vetëm apo në kombinim me emra të tjera, shkronja apo shifra, si emra të domenit për Websitin e tij të Aprovuar si FBO, në qoftë se nuk është miratuar paraprakisht me shkrim nga Kompania;
- (b) Të sigurojë menjëherë identifikimin e Websitit të Aprovuar për FBO si website i një Partneri të pavarur të Biznesit Forever, duke deklaruar qartë në çdo kohë në këtë website emrin e Partnerit me shtojcën “Partner i Pavarur i Biznesit Forever”;
- (c) Në Websitin e Aprovuar për FBO” ekspozon vetëm produkte të Foreverit, në qoftë se paraprakisht nuk ka marrë ndonjë miratim nga Kompania;
- (d) Website i Aprovuar i FBO duhet të jetë projektuar dhe formatuar profesionalisht sipas standarteve që i shkojnë imazhit të markës Forever. Mjedisi duhet që në çdo kohë të jetë në përputhje me karakterin dhe imazhin e kompanisë Forever dhe të produkteve të saj. Website Aprovuar i FBO nuk

duhet të largohet nga imazhi i markës Forever si psh nga emri i saj, simboli, përmbajtja (përfshi mesazhet, imazhet, linket dhe element të tjerë) si dhe “pamjen dhe frymën” e përgjithshme;

- (e) Të ekspozojë fotografi të të gjithë produkteve të Foreverit në dispozicion për shitje, që të jenë të ekspozuara për përdoruesit me foto të cilësisë të lartë duke kaluar 72 pixel(ppi) për inch. Të gjitha fotografitë e produkteve të Foreverit duhet të merren nga Foreveri sipas kërkesave dhe kushteve që janë përcaktuar apo janë miratuar paraprakisht nga Kompania;
- (f) Të përfshijë përshkrime të produkteve të ekspozuara për shitje. FBO duhet të përfshijë përshkrime produktesh që janë siguruar apo autorizuar nga Foreveri;
- (g) Të përmbajë informacione të sakta dhe jo-çorientuese lidhur me produktet e Foreverit. Ashtu sikurse është përcaktuar në kapitullin 16.02 (n) të Politikës të Kompanisë, FBO nuk mund të deklarojë apo theksojë , me nënkuptim apo në mënyrë eksplicite, që produktet e firmës Forever, parandalojnë, diagnostikojnë, kurojnë apo mjekojnë ndonjë sëmundje apo apo gjëndje sëmundje. Produktet e Foreverit që merren nga goja duhet të tregëtohen vetëm si plotësues (suplemente) ushqimor dhe në mbarë botën janë regjistruar si të tillë. Produktet që aplikohen mbi lëkurë në mbarë botën janë regjistruar si kozmetikë. Kompania Forever

nuk prodhon apo tregëton ndonjë produkt që mund të konsiderohet produkt farmaceutik apo që mund të konsiderohet apo përshkruhet si produkt kurimi apo mjekimi;
- (h) Të jetë i navigueshëm lehtësisht dhe të lehtësojë kërkimin për funksionin dhe kategorizimin apo grupimin e produkteve dhe të linjave të tyre;
- (i) Të jetë optimalizuar me rezolucion për ekrane standarte dhe me browsera web-i;
- (j) Të ekspozojë adresën URL në menunë (bar) e browser-it të Web-it në çdo kohë gjatë procesit të porosisë;
- (k) Të përmbajë linkun e Websitit zyrtar të Kompanisë, www.foreverliving.com, për të lehtësuar aksesin nga klientët. Websiti Aprovuar i FBO-së nuk duhet të përmbajë linke që largojnë nga imazhi markës të Kompanisë;
- (l) Nuk duhet të përmbajë, ti referohet apo të ketë linke me faqe që përmbajnë material apo faqe jo legale, shkelje të ligjit, të turpshme apo pornografike që nxisin dhunën, diskriminimin apo shprehje urrejtje;
- (m) Duhet të lidhet me një Shërbim Interneti me emër, me shërbim të qëndrueshëm e cilësor, me një shpejtësi normale për trasmetimin e kërkesave të klientëve pa ulur shpejtësinë dhe qëndrueshmërinë. Në qoftë se Websiti i Aprovuar për FBO sigurohet nëpërmjet platforms të një pale të tretë, FBO duhet të sigurojë që klientët të mos vizitojnë Websitin e Aprovuar të FBO perms një shërbimi internet që mban emrin apo logon e platforms të shërbimit internet të pales së tretë. Websiti i Aprovuar i FBO duhet të jetë i qëndrueshëm dhe i aksesueshëm, me minimum 99.99 % disponibilitet me qënien shumë pak i padukshëm.

Marketingu. Një FBO duhet:

- (a) Të veprojë vazhdimisht në përputhje me të gjitha ligjet dhe rregullat e aplikueshme, duke përfshirë por jo duke u kufizuar vetëm në ruajtjen e të dhënave dhe privacisë (duke përfshirë Rregulloren e Mbrojtjes të të Dhënave të BE me Nr 2016/679), rregullat e shitjes direkte, të shitjes elektronike (e-commerce), mbrojtjen e konsumatorit, dhe përgjegjisi për produktet, mos bërjen e reklamave çorientuese dhe krahasuese, konkurrencën e pandershme, denigrimin, dhe respektimin e të drejtave të pronës intelektuale;
- (b) Ndalimin e tregëtimit apo shitjes të produkteve që nuk lejohen nga ligjet apo rregullat e vendit (dmth kërkesat për etiketat, formulimet e ndryshme, ndalim përbërsish, kufizime shitje) apo që nuk janë regjistruar nga Kompania në territorin e shtetit përkatës.
- (c) Të vërë në punë Websitin e Aprovuar të FBO, ekskluzivisht me emrin e vetë dhe jot ë autorizojë pale të treat për tu lidhur me Websitin e Aprovuar të FBO në mënyrë të tillë që mund të çojë në konfuzion vizitorët e faqes të web-it përsa i përket zotëruesit dhe përdoruesit të Websitit të Aprovuar të FBO;
- (d) Të mos autorizojë ndonjë pale të tretë të inkuadrojë Websitin e Aprovuar të FBO në (dmth përmbajtjen aktuale të Websitetit të Aprovuar të FBO brënda websitit të një pale të tretë apo të “futet thellë” në ndonjë (nën)faqe të Websitit të Aprovuar të FBO që nuk është markuar qartë me emrin e FBO (dmth të lidhet në një faqe të brëndshme apo në një faqe ndihmëse, apo disa nivele më poshtë nga faqja kryesore e Websitit të Aprovuar të FBO). Në qoftë se FBO kupton që një pale e tretë ka “depërtuar” në ndonjë nga faqet që përmban produktet e Kompanisë, FBO duhet të shfrytëzojë mjetet e arsyeshme tretëtare për të parandaluar një depërtim të tillë;
- (e) Të mos përdorë foto, video apo materiale të tjera reklame e marketing të licensuara në Websitin e Aprovuar të FBO, në qoftë se përdori mi i materialeve të tilla nuk është siguruar dhe aprovuar nga Kompania;
- (f) Në përputhje me Kapitullin 19.02(c) të politikës të kompanisë nuk duhet të përdorë në internet materiale reklame, promovimi apo përshkrime të produkteve të Kompanisë të shkruara, të printuara, të regjistruara apo në çdo mënyrë tjetër, që nuk janë copyright apo të marra nga Kompania, në qoftë se nuk i janë paraqitur më pare Kompanisë dhe nuk janë miratuar paraprakisht nga Kompania për tu përhapur, botuar apo ekspozuar. Një aprovim i tillë nuk mund të mbahet në mënyrë të paarsyeshme;
- (g) Të sigurojë që reklamat elektronik, të tilla si banerat on-line, reklamat e ekspozimit, dhe reklamat me motorra kërkimit (si psh Google AdWords), të mos i ngatërrojnë vizituesit kësaj faqe interneti të mos kuptojnë cili është ky burim dhe reklama të jetë e identifikueshme si faqe web-i individuale e FBO. Ajo nuk duhet të krijojë perceptimin sikur vizituesi i faqes po viziton faqen zyrtare të Kompanisë. Reklama elektronike duhet të përmbajë një link për lidhje me webshopin e Kompanisë në www.foreverliving.com apo webin personal të miratuar të FBO;
- (h) Të sigurojë që të gjitha mesazhet e FBO lidhur me Kompaninë apo produktet e kompanisë në median sociale (si psh. Facebook, Twitter, dhe YouTube) të jetë në përputhje me të gjitha ligjet dhe rregullat e aplikuar si dhe me termat dhe kushtet e përgjithshme të platformave të medias sociale, me Politikën e Kompanisë dhe me kërkesat e kësaj Shtojce. Faqja e medias sociale duhet ta deklarojë

qartë që kjo është faqe personale e FBO, për të parandaluar mashtrimin e konsumatorëve. Faqja e medias sociale të mund të lidhet me webshopin personal të FBO në www.foreverliving.com orse në websitin personal të FBO. Është përgjegjshi e vetë FBO i cili ka krijuar dhe mban faqen e medias sociale për të siguruar që të gjitha mesazhet e vendosura në këtë faqe prej tij ose palëve të treta të jetë në përputhje me të gjitha këto kushte. Mesazhet që janë vendosur në këtë faqe dhe që nuk janë sipas këtyre kushteve duhet të fshihen menjëherë;

- (i) Të regjistrojë gjithë shitjet e produkteve të Kompanisë të bëra nëpërmjet Websitit të Aprovuar të FBO, dhe ti vërë në dispozicion të kompanisë të dhënat në qoftë se kërkohen për ndonjë arsye.

Shitjet dhe Sherbimi mbas shitjeve. Një FBO që shet në Internet duhet të garantojë që Websiti i Aprovuar i FBO të sigurojë:

- (a) Referimin e duhur apo mundësitë e kontaktit për të motivuar klientët që të kërkojnë këshilla nga FBO të trainuar gjatë diskutimeve individuale me qëllim që të respektohen parimet e Kompanisë për shitjet individuale të produkteve të Kompanisë, edhe kur shiten në Internet. Veçanrisht Websiti Aprovuar i FBO duhet të përmbajë emrin e FBO, adresën e tij, dhe hollësi të tjera për kontakt për të lehtësuar konsultimin individual;
- (b) Fshetësinë e informacionit dhe pagesave, duke përdorur programe shifrimi në përputhje me standartet e kësaj industrie dhe ligjet e rregullat ekzistuese. Kur pagesat pKur pagesat për produktet e Kompanisë pranohen nëpërmjet Websitit të Aprovuar të FBO, apo në një sistem pagesash të një pale të tretë, të dhënat me hollësitë e pagesave dhe të dhënat e tjera të klientit duhet të jenë të mbrojtura me përdorimin e programeve të shifrimit 128 bit si dhe me sigurimin e një certifikate të vlefshme privatësie për Websitin e Aprovuar të FBO;
- (c) Politika e kthimit të produkteve bëhet në përputhje me 3.03(a) të Politikës të Kompanisë dhe FBO është përgjegjshi primar i kënaqjes të klientit duke i shkëmbyer produktin apo riimbursimin në rast kthimi.
- (d) Të sigurojë një perfaqsim të qartë të paktën të informacionit të mëposhtëm:
 - (i) Të dhënat e FBO të pavarur;
 - (ii) Përshkrimi i produkteve të Kompanisë të ofruara nga FBO, çmimin e tyre, koston e dergimit dhe hollësi të tjera;
 - (iii) Mënyrat e pagesës dhe një sistem pagesash të sigurtë;
 - (iv) Një përshkrim të qartë të procesit të porositjes, përfshi informacionin për të drejtat e klientit për anulimin e një blerjeje në përputhje me ligjet ekzistuese të mbrojtjes të konsumatorit;
 - (v) Termat dhe kushtet ekzistuese që duhet të jenë vazhdimisht të disponueshme gjatë procesit të porositjes;

- (vi) Informacion për mundësitë e kontaktit për blerësin (përfshi numer telefoni, adresë e-maili të FBO) për çështje që lidhen me konsumatorin, përfshi por jo duke u kufizuar vetëm për kthimin apo garancinë e dergesës.
 - (vii) Një FBO është përgjegjës për transportin dhe dorëzimin e porosive që janë bërë në websitin i tij të pavarur. Forever Living products vetëm do të lehtësojë lëvrimin e produkteve tek zotëruesi i websitit (FBO). Transporti dhe dorëzimi duhet të plotësojë standartet e zakonshme të cilësisë sikur të siguroheshin direct nga vetë zyrat e Foreverit. Kjo përfshin informacionin për transportin, dhe një vlerësim të arsyeshëm të kohës të dorëzimit.
- (e) Çdo FBO duhet të mbajë regjistra të dhëna për shitjet mujore, regjistra që mund të kontrollohen mbas një njoftimi të arsyeshëm të Kompanisë. Këto regjistra duhet të përfshijnë edhe raporte që pasqyrojnë gjëndjen e inventarit gjëndje në fund të muajit.

2. Zhdëmtimi.

Duke krijuar një faqe Web-i të Aprovuar të FBO, FBO bie dakort totalisht ruajë, zhdëmtojë dhe ruajë të padëmtuar Kompaninë dhe subjektet e saj (përfshi , por pa u kufizuar të përfaqësuesve, drejtuesve dhe punonjësve) nga dhe kundër humbjeve që vijnë apo lidhen pretendimet e ndonjë pale të tretë që ka të bëjë: (a) me shfrytëzimin tuaj apo nga përdorues fundor i pales së tretë të një Website të Aprovuar të FBO; (b) shkelje e termave dhe Kushteve apo shkeljen e ligjit të zbatuar nga ju, nga përdoruesit fundor, apo pëlqimin tuaj; apo (c) mosmarrveshjen midis jush dhe ndonjë përdoruesi fundor. Ju do të na riimburoni për shpenzimet llogjike të avokatit, po kështu edhe nëpunësit dhe kontraktorët tanë për kohën dhe materialet e shpenzuara duke ju pergjigjur seancave gjyqësore të palëve të treta apo për procese të tjera ligjore që lidhen me pretendimet e palëve të treta të pershkruara në pikat (a) deri (c) të lartëpërmendura sipas tarifave konkrete me orë pune.

3. Penalitetet.

Mos respektimi i këtyre Termave dhe Kushteve mund të çojë në penalitete, përfshi por jo duke u kufizuar, në pezullimin apo ndërprerjen e mardhënieve duke përfshirë detyrimin për çdo dëm të shkaktuar ndaj biznesit Forever të FBO-së, të drejtën e përdorimit të markave të regjistruara të Kompanisë, markave të shërbimeve dhe markave të tjera, dhe heqjen e të drejtës për të shitur apo distributuar produktet e Kompanisë Forever. Kompania gjithashtu rezervon të drejtën për të ndërmarrë çdo veprim ligjor në përputhje me ligjin për shkeljen e këtyre Termave dhe Kushteve.