

# POLITIKA DHE PROCEDURAT E KOMPANISE

## KODI ETIKËS PROFESIONALE

### Forever Living Products LLC

Produktet Forever Living EUROPE

Postuar më 1 qershor 2026

Në fuqi më 1 korrik 2026

#### PERMBAJTJA

1. Parathënie.....	2
2. Definicionet.....	3
3. Klienti Preferuar.....	8
4. Struktura e Bonusit / Plani i Marketingut.....	9
5. Statusi dhe Kualifikimi i Menaxherëve.....	14
6. Bonus Drejtuesit, Liderit (LB).....	16
7. Stimuj Suplementarë.....	17
8. Dhenia e Çmimeve Menaxher e Sipër.....	18
9. Bonusi Gem.....	25
10. Programi Stimujve të Fituar (Forever2Drive-Autovetura).....	26
11. Chairman's Bonus.....	27
12. FLP Global Rally.....	30
13. Procedurat e Porosisë të Produkteve.....	37
14. Rregullat e Risponsorizimit.....	38
15. Rregullat e Sponsorizimit në Vendet e Tjera.....	39
16. Veprime të ndaluara.....	40
17. Parime Udhëheqëse të FLP.....	43
18. Çështjet Ligjore.....	47
19. Kërkesa Kufizuese.....	50
20. Ruajtjes dhe mosnxjerrja e të dhenave konfidenciale të kompanisë.....	51
21. Rregullat e Garancise, Kthimit të Produkteve dhe Riimbursimi.....	52

## 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 nepermjet 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 pavarishtë 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 069 40 66 811

1.02 (a) Politika e Kompanisë dhe Kodi i Etikes Profesionale ka për qëllim të përcaktojë 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.

**KËTO POLITIKA TË KOMPANISË PËRMBAN NJË MARRËVESHJE ARBITRAZHI INDIVIDUAL DHE HEQJE DORË NGA PADIA KOLEKTIVE. DUKE RENE DAKORD ME POLITIKAT E KOMPANISË, JU PRANONI SHPREHIMISHT SE I KENI LEXUAR, SHQYRTUAR ME KUJDES DHE I KUPTONI TË GJITHA DISPOZITAT E MARRËVESHJES SË ARBITRAZHIT INDIVIDUAL DHE HEQJES DORË NGA PADIA KOLEKTIVE, DHE SE JU DAKORDONI SHPREHIMISHT TË JENË TË LIDHUR NGA ATO**

(b) Politikat e Kompanisë mund të ndryshohen nga FLP herë pas here. FBO-të bien dakord që ndryshime të tilla do të hyjnë në fuqi dhe se ata do të jenë të detyruar nga çdo ndryshim 30 ditë pasi njoftimi i ndryshimit të jetë publikuar në një mënyrë të arsyeshme komercialisht, e cila përfshin, por nuk kufizohet vetëm në, email ose mjete të tjera njoftimi. FBO-të bien dakord se është detyra e tyre të mbajnë adresën e emailit që i japin FLP-së të azhurnuar dhe të njoftojnë menjëherë FLP-në për çdo ndryshim në adresën e tyre të emailit, në mënyrë që të mund të marrin çdo njoftim që FLP u dërgon atyre në lidhje me ndryshimet.

Një FBO mund të zgjedhë të mos marrë pjesë në çdo ndryshim të propozuar duke ndërprerë biznesin e tij ose të saj FLP para datës së hyrjes në fuqi të ndryshimeve të tilla të propozuara. Pjesëmarrja e

vazhdueshme e një FBO-je në biznesin e tij ose të saj FLP në ose pas datës së hyrjes në fuqi të çdo ndryshimi përbën pranim të një ndryshimi. Përveç nëse një FBO bie dakord shprehimisht për një ndryshim, ndryshimi nuk do të jetë prapaveprues për sjelljen që ka ndodhur para datës së hyrjes në fuqi të ndryshimit.

(c) Çdo FBO ka detyrimin të njihet me Politikat e Kompanisë dhe Kodin e Sjelljes Profesionale që ekzistojnë në kohën e regjistrimit dhe siç janë rishikuar, modifikuar ose ndryshuar nga Kompania.

(d) Çdo FBO pranon të zbatojë Politikat e Kompanisë. Vendosja e porosive për produkte me FLP është një riafirmim i një angazhimi të tillë për t'iu përmbajtur Politikave të Kompanisë.

(e) Çdo veprim ose mungesë veprimi, që rezulton në keqpërdorim, keqinterpretim ose shkelje të Politikave të Kompanisë, mund të shkaktojë ndërprerjen e licencës së dhënë për të përdorur markat tregtare të regjistruara të FLP-së, markat e shërbimit dhe markat e tjera, duke përfshirë të drejtën për të blerë dhe shpërndarë produktet e FLP-së.

(g) Pavarësisht sa më sipër, çdo ndryshim në Marrëveshjen Individuale të Arbitrazhit do të hyjë në fuqi vetëm pas pranimin të shprehur të një ndryshimi të tillë nga një FBO. Një FBO mund të tregojë dakordësinë e tij për një ndryshim të tillë të propozuar duke ndjekur udhëzimet që shoqërojnë ndryshimin e propozuar. **ÇDO NDRYSHIM NË MARRËVESHJEN E ARBITRAZHIT INDIVIDUAL QË JU E PRANONI SHPREHIMISHT DO TË APLIKOHET PËR TË GJITHA MOSMARRËVESHJET E DORËZUARA NË ARBITRAZH NGA FBO OSE FLP (PËRFSHIRË ÇDO PALË TË LIDHURA) NË APO PAS DATËS SË HYRJES NË FUQI TË NDRYSHIMIT, PAVARËSISHT NGA DATA E NDODHJES OSE E PËRMbledhjes SË ÇDO FAKTI QË QËNDRON NË BAZË TË NË MOSMARRËVESHJEJE TË TILLA**

## 1 Definicione

**Çmim i Shitjes me Shumice i Korigjuar** – Zbritja me pak nga Zbritja Personale e zbatueshme, bazuar në arritjen aktuale të nivelit të shitjeve, në të cilin produktet i shiten një FBO-je.

**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 Volumi (BV):** pagesë Cash për një FBO të kualifikuar, të llogaritur nga 2-6% 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.

(c) **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 siç pasqyrohen nga blerjet e bëra nga një Klient i 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 Totale:** shuma totale e pikëve nga të gjithë FBO-të.

(a) **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.

**CB Menaxher (CBM):** një FBO i cili është i kualifikuar për të marrë Bonusin vjetor Chairman's Bonus

**Linjat CBM:** një numër i Menaxherëve CB në linjat e sponsorizimit të një FBO që ai/aajo mund t'i përdorë për t'u kualifikuar për Chairman's Bonus.

**Zbritje:** Zbritja maksimale e vënë në dispozicion të një FBO-je, Klienti të Preferuar ose Klienti me Pakicë në një Nivel të caktuar Shitjesh, deri në tridhjetë përqind (30%) zbritje nga Çmimi SRP, siç përcaktohet nga Kompania herë pas here.

**Vendas:** që lidhet me vendin e origjinës së FBO-së.

**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"

**Zbritje e Fituar:** Një Zbritje, e llogaritur si përqindje e Çmimeve të Pritura (SRP), deri në 8-18%, bazuar në Nivelin aktual të Shitjeve. Kjo shumë e Zbritjes së Fituar zbritet nga çmimi pas zbatimit të Zbritjes, nëse ka, për të përcaktuar Çmimin e Rregulluar me Shumicë.

**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 muaj 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 qënie 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 porositë 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 përqindjes 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 për shprehje amendimet që mund të 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 çfarëdo 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:** Dikush që regjistrohet për të blerë produkte me një zbritje deri në 5% nga Çmimi i Sugjeruar me Pakicë (SRP), por nuk dëshiron të jetë një Forever Business Owner (FBO) dhe të marrë pjesë në Planin e Marketingut të Kompanisë.

**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 njëpasnjëshëm baraz me 2 pikë.

**Kompani Operative Kualifikuese:** Kompania Operative ku FBO ka gjeneruar Kreditet Totale më të larta të Rasteve për t'u kualifikuar për stimuj globalë.

**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 Klientë 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 ndertuar 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 in zyrtar në [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

### 3 Klient i Preferuar

1.01 Klienti i Preferuar është vetëm një konsumator i produkteve FLP.

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

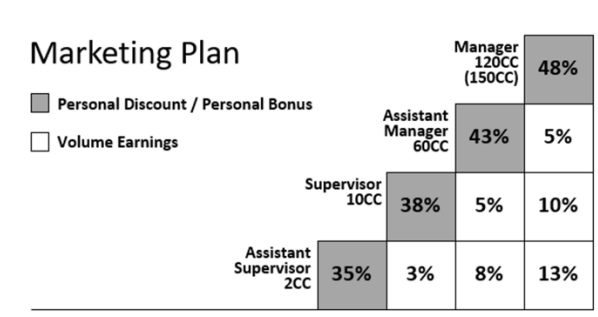
1.03 Kur një Klient i Preferuar blen paketën Start your Journey apo 2 pikë brenda një periudhe të 2 muajve të njëpasnjëshëm, për porosinë e ardhshme ai fiton të drejtën e skontos së perhershme prej 30%.

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

### 4 Struktura e Bonusit / Plani Marketingut

a. 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:

b.



- Niveli **Asistent Supervizor** Pozicioni i **Asistent Supervizor** arrihet duke gjeneruar gjithsej 2 pike të Hapura në Grup në çdo Kompani Operative të vetme brenda 2 Muajve të njëpasnjëshëm. **Asistent Supervizor** merr:
- Një Zbritje në porosinë personale dhe Shitjet me Pakicë online.
- 25% Fitim nga Klientët e Preferuar në Blerjet e Klientëve të Preferuar të sponsorizuar personalisht që blejnë me një Zbritje deri në 5%.

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.
- 5% Bonuse Personale dhe të Preferuara për Klientët e humbura nga Mbikëqyrësit Ndhmës joaktivë të linjës së poshtme.

Niveli **Supervizor** arrihet duke gjeneruar gjithsej 10 Kredite Rasti të Grupit të Hapur brenda çdo Muaji. Mbikëqyrësi merr:

- Një Zbritje plus 8% Zbritje të Fituar në porositë personale plus 8%
- Bonus Personal në Shitjet me Pakicë online.
- 25% Fitim për Klientin e Preferuar plus 8% Bonus për Klientin e Preferuar në Blerjet e Klientëve të Preferuar të sponsorizuar personalisht që blejnë me një Zbritje deri në 5%.
- 8% Bonus për Klientin e Preferuar në Blerjet e Klientëve të Preferuar të sponsorizuar personalisht.

**Supervizori Aktiv** merr gjithashtu:

- Bonus Vëllimi prej 3% mbi Shitjet e Akredituara Personale të Mbikëqyrësve Ndhmës të sponsorizuar personalisht dhe linjave të tyre të poshtme.
- Bonuse Personale dhe të Preferuara prej 5% të klientëve të humbur nga Mbikëqyrësit Ndhmës joaktivë të linjës së poshtme.

(b) **Pozicioni i Asistent Menaxherit** arrihet duke gjeneruar gjithsej 60 pike të Grupit brenda çdo 2 Muajsh të njëpasnjëshëm. Asistent Menaxheri merr:

- Një Zbritje plus 13% Zbritje të Fituar në porositë personale plus 13% Bonus Personal në Shitjet me Pakicë online.
- 25% Fitim për Klientët e Preferuar plus 13% Bonus për Klientët e Preferuar në Blerjet e Klientëve të Preferuar të sponsorizuar personalisht që blejnë me një Zbritje deri në 5%.
- 13% Bonus për Klientët e Preferuar në Blerjet e Klientëve të Preferuar të sponsorizuar personalisht

(c) **Asistent Menaxheri Aktiv** gjithashtu merr:

- 5% Bonus Vëllimi mbi Shitjet Personale të Akredituara të Supervizorve të sponsorizuar personalisht dhe linjave të tyre poshtë.
- 8% Bonus Vëllimi mbi Shitjet Personale të Akredituara të Asistent Supervizorve të sponsorizuar personalisht dhe linjave të tyre poshtë.
- 5% Bonuse Personale dhe të Preferuara për Klientët e humbura nga Asistent Supervizoret joaktivë të linjës poshtë.

(d) Niveli **Menaxher** arrihet duke realizuar një total prej 120 pikësh personale dhe Jo-Menaxheriale në 1- 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:

- Një Zbritje plus 18% në porositë personale plus 18% Bonus Personal në Shitjet me Pakicë Online.
- 25% Fitim për Klientët e Preferuar plus 18% Bonus për Klientët e Preferuar në Blerjet e Klientëve të Preferuar të sponsorizuar personalisht që blejnë me një Zbritje deri në 5%.
- 18% Bonus për Klientët e Preferuar në Blerjet e Klientëve të Preferuar të sponsorizuar personalisht që blejnë me Zbritje.

**Menaxheri Aktiv** merr gjithashtu:

- 5% Bonus i mbi Shitjet Personale të Akredituara të Asistent Menaxherëve të sponsorizuar personalisht dhe linjave të tyre poshtë.
- 10% Bonus Vëllimi mbi Shitjet Personale të Akredituara të Supervizorve të sponsorizuar personalisht dhe linjave të tyre poshtë.
- 13% Bonus Vëllimi mbi Shitjet Personale të Akredituara të Asistent Supervizorve të sponsorizuar personalisht dhe linjave të tyre poshtë.
- 5% Bonuse Personale dhe nga Klientëve E Preferuar të humbura nga Asistent Supervizoret joaktivë të linjës poshtë.

(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 tëndryshme 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) Një muaj ose dy muaj radhazi mund të përdoren për të grumbulluar piket të nevojshme për të arritur nivelet e Asistent Supervisorit, Supervisorit, Asistent Menaxherit ose Menaxherit 120cc; dhe tre ose katër muaj radhazi mund të përdoren për të grumbulluar piket të nevojshme për të arritur Menaxherin 150cc. Nëse piket për ngritje gjenerohen në një Kompani të vetme Operative, ngritja që rezulton do të ndodhë në atë Kompani Operative në datën e saktë që grumbullohen piket e mjaftueshme, dhe më 15 të muajit pasardhës

në të gjitha Kompanitë e tjera Operative. Nëse piket për ngritje gjenerohen në Kompani të shumta Operative, ngritja do të ndodhë në të gjitha Kompanitë Operative më 15 të muajit pasardhës (me efekt prapaveprues që nga data 1 e atij muaji) pasi të jenë grumbulluar piket të mjaftueshme.

(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 considerate për qënien Aktiv (4CC) për FBO-në e caktuar, por vetëm në Kompaninë Ushtrimore ku është bërë blerja.

(j) Sponsori 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 Sponsori 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 jomenaxheriale 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 e Klientit të Preferuar.**

1. (a) Një Klient i Preferuar ka të drejtë të zgjedhë një Sponsor të ri pasi të ketë qenë Klient i Preferuar për 6 Muaj të plotë P, duke filluar nga muaji pas datës në të cilën është përpunuar kërkesa për t'u anëtarësuar.

(b) Një Klient i Preferuar që zgjedh një Sponsor të ri do të llogaritet si i sponsorizuar rishtazi për të gjitha stimujt e zbatueshëm.

#### **4.03 Kualifikimi i Aktivitetit.**

(a) Për t'u kualifikuar për Bonuse dhe Stimuj Vëllimi dhe Liderशिpi, një FBO duhet të jetë Aktiv dhe të

përmbushë të gjitha kërkesat e tjera të Planit të Marketingut gjatë muajit kalendarik në të cilin janë grumbulluar bonuset.

(b) Për t'u konsideruar Aktiv për Muajin në Kompaninë e tij/saj Operative në Vendin e Punës, një FBO duhet të ketë një total prej 4 Pike Aktive në Kompaninë Operative në Vendin e Punës gjatë atij Muaji, të paktën njëri prej të cilëve është një pike Personal. Për t'u konsideruar Aktiv për Muajin në një Kompani Operative të Huaj, ai/ajo duhet të jetë kualifikuar si Aktiv në Kompaninë Operative në Vendin e Punës gjatë Muajit të mëparshëm; ose të ketë një total prej 4 Pikesh Aktive në atë Kompani Operative të Huaj gjatë atij Muaji.

(c) Asistent Supervizori që nuk arrijnë statusin Aktiv nuk do të paguhet me Bonus Personal ose Bonus Klienti të Preferuar atë muaj. Supervizoret, Asistent Menaxheret dhe Menaxherët që nuk arrijnë Statusin Aktiv nuk do të paguhet me Bonus atë muaj. Çdo Bonus i grumbulluar nga një FBO që nuk është Aktiv gjatë Muajit do t'u paguhet FBO-ve Aktive sipas planit të marketingut. .

(d) Një FBO që humbet çdo Bonus mund të rikualifikohet muajin pasardhës (pa zbatim prapaveprues) si një FBO Aktiv.

#### **4.04 Llogaritjet dhe Pagesat e Bonusit dhe Fitimit.**

(a) Të gjitha bonuset llogariten mbi Çmimin e Sugjeruar me Pakicë (SRP) siç përcaktohet në përmbledhjen mujore të FBO-së.

(b) Zbritjet dhe Bonuset llogariten sipas nivelit të arritur në kohën kur pranohet një porosi. Zbritjet dhe Bonuset më të larta hyjnë në fuqi në datën e kalimit në një nivel më të lartë.

(c) Një FBO nuk merr një Bonus Vëllimi për asnjë FBO në grupin e tij/saj të sponsorizuar që është në të njëjtin nivel në planin e marketingut. Megjithatë, ai/ajo do të marrë Kredite të plota Rasti nga burime të tilla për avancimin e Nivelit të Shitjeve dhe stimuj të tjerë.

(d) Bonuset paguhet më 15 të muajit që pason atë në të cilin është blerë produkti nga Kompania. Shembull: bonuset për blerjet e janarit paguhet më 15 shkurt.

(e) Fitimet e gjeneruara nga blerjet online nga Klientët e Preferuar dhe Fitimet Neto me Pakicë (Fitimi me Pakicë minus tarifat e transportit) të gjeneruara nga blerjet online nga Klientët Real, depozitohen në Global Pay të FBO-së në ditën e parë bankare pas datës 10, 20 dhe ditës së fundit të muajit.

(f) Çdo tarifë ose tarifë e palës së tretë e grumbulluar në pagesat e bëra për një FBO jashtë Vendit në të cilin fitohen Fitimet/Bonuset do të jetë përgjegjësi e FBO-së.

(g) Një Tarifë Mbështetjeje për FBO mbledhet nga Asistent Supervizori që kualifikohen e lart, por nuk kërkohet pagesë nga xhepi.

#### **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.

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 siperme

#### **4.06 Ruajtja e të Dhënave:**

(a) Çdo FBO (nën nivelin e Menaxherit), Klient i Preferuar ose Klient me Pakicë që nuk ka aktivitet në llogari (duke përfshirë, por pa u kufizuar në, Shitjet e Akredituara, blerjet e produkteve, sponsorizimin ose fitimin e komisioneve dhe/ose bonuseve) gjatë çdo periudhe shtatë (7) vjeçare radhazi, do të konsiderohet joaktiv dhe të dhënat e tij do të hiqen ose fshihen nga sistemi i Kompanisë në përputhje me Politikën tonë të Ruajtjes së të Dhënave.

#### **4.07 Çmimi.**

(a) Një Klient me Pakicë blen me Çmimin e Sugjeruar me Pakicë.

(b) Një Klient i Preferuar blen me një Zbritje deri në 5% nga Çmimi SRP. Pasi një Klient i Preferuar blen ekuivalentin e 2CC brenda 2 Muajve kalendarikë radhazi, Zbritja e tij/saj e Çmimit rritet nga deri në 5% në 30%, duke filluar nga porosia tjetër. Nuk do të ketë rillogaritje të porosive ku kërkesa për 2CC ka ndodhur në mes të porosisë.

(c) Pastaj, pasi një Klient i Preferuar të arrijë Zbritjen prej 30% dhe të Regjistrohet, ai/ajo bëhet një FBO në Nivelin Asistent Supervisorit dhe, nëse është Aktiv me 4CC, do të marrë një bonus shtesë prej 5% për porositë personale, duke filluar nga porosia tjetër.

(d) Pasi një FBO përmbush kërkesën e CC për Nivelin tjetër të Shitjeve (Supervisor, Asistent Menaxher, Menaxher), Çmimi i tij/saj i Rregulluar me Shumicë ulet deri në 38%, 43% ose 48% përkatësisht, duke filluar nga porosia tjetër. Nëse kërkesa për Bonus CC ndodh në mes të porosisë, FBO-së do t'i paguhet një Bonus Personal prej 8%, 13%, 18% përkatësisht, bazuar në Çmimin e Lartë të Porosisë (SRP) të pjesës së porosisë që i atribuohet nivelit të ri të arritur.

## **. 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) Nëse Kreditet e Rastit janë gjeneruar të gjitha në një Kompani të vetme Operative, FBO duhet të jetë Aktiv në të njëjtën Kompani Operative çdo Muaj gjatë së njëjtës periudhë, ose, nëse Kreditet e Rastit janë gjeneruar në

shumë Kompani Operative, FBO duhet të jetë Aktiv në Kompaninë e tij/saj Operative në Vendin e tij/saj çdo Muaj gjatë së njëjtës periudhë; dhe

3) Kur nuk ka FBO të tjerë në Linjën e tij/saj të Poshtë që kualifikohen si Menaxher gjatë së njëjtës periudhë.

(b) Nëse FBO-ja e Linjës së Poshtë të një FBO-je kualifikohet gjithashtu si Menaxher në ndonjë vend gjatë së njëjtës periudhë, FBO do të jetë një Menaxher i Njohur nëse

1) Ai/ajo është një FBO Aktiv çdo Muaj gjatë së njëjtës periudhë, dhe

2) Ai/ajo ka të paktën 25 Kredite Rasti të Grupit të Hapur nga të gjitha Kompanitë Operative në Muajin e fundit të kualifikimit nga FBO në Linjat e Poshtëme përveç asaj të Menaxherit që ngjitet 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) Një Menaxher i Panjohur mund të kualifikohet për Zbritje të Fituara, Bonuse për Klientët e Preferuar dhe Bonuse për Vëllimin, por nuk mund të kualifikohet për Bonus Liderशिpi ose ndonjë nxitje tjetër për Menaxherin.

(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) Duke filluar nga Muaji pas kualifikimit si Menaxher i Sponsorizuar, ai/ajo mund të llogaritet për Nivelin e Menaxherit të Çmuar të Menaxherit (Gem Manager Level )të linjës së tij/saj lart dhe për çdo nxitje tjetër që kërkon Menaxherë të Sponsorizuar.

### **5.04 Menaxher i Trashëguar dhe Transferuar:**

(a) Një Menaxher konsiderohet i Trashëguar nëse ai/ajo transferohet te një Sponsor tjetër sipas rregullit 12-mujor LBQ, ose nëse Sponsorin e tij/saj përfundon kontratën ose është përgjegjës. Në një rast të tillë, ai/ajo bëhet Menaxher i Trashëguar për Sponsorin e tij/saj të 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) Një Menaxher i Njohur i cili është aktiv dhe ka një grup të hapur 12 cc (ose ka heqje dorë nga bonusi i aktivitetit dhe lidershipit) në çdo kompani të vetme operuese gjatë muajit aktual, konsiderohet Bonus Lidershipi i Kualifikuar (LBQ) në atë kompani të vetme operative gjatë atij muaji. Kreditë e rastit të kalimit nuk llogariten në këtë kualifikim

(b) Kërkesa e Grupit të Hapur (duke mos përfshirë kreditet e rastit kalimtar) reduktohet në 8 CC të Grupit të Hapur nëse Menaxheri kishte 2 Menaxherë Aktivë të Njohur në linjë, secili në linja të veçanta, të cilët secili kishte 25 Kredite Totale të Rastit gjatë Muajit të kaluar. Reduktohet më tej në 4 Kredite Aktive të Rastit nëse ai/ajo kishte 3 Menaxher aktivë të Njohur në linjë, secili në linja të veçanta poshtë, të cilët secili kishte 25 Kredite Totale të Rastit gjatë Muajit të kaluar.

- 6.02 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.

6.03 (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 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.

6.04 (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 rifitimit 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) Udhëtimet e fituara janë të kufizuara në sa vijon: Rally Global, Menaxher Eagle

Retreat, dhe Sapphire përmes udhëtimeve Platinum Centurion.

(c) Udhëtimet Sapphire përmes Platinum Centurion duhet të kryhen brenda 24 muajve

të kualifikimit.

## 8 Çmimet e dhëna në nivelet Menaxher e sipër

8.02 (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.

8.03 (a) Të gjitha distiktivët e titullimit Menaxher e sipër jepen vetëm në takime vlerësimi të aprovuara nga Kompania.

8.04 (a) **Menaxheri 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.

## 8.05 Statusi i Menaxherit "Eagle":

a) Statusi i menaxherit Eagle fitohet dhe rinovohet çdo vit. Një menaxher mund të kualifikohet duke plotësuar kërkesat e mëposhtme gjatë periudhës së kualifikimit nga maji deri në prill, pasi të kualifikohet si Menaxher i Njohur:

1. Jini aktiv çdo muaj, qoftë në OC Home ose në OC kualifikuese.
2. Të jetë i Kualifikuar për Bonus Lidershipi (edhe nëse ai/ajo nuk ka asnjë Linjë Menaxheri). Kreditet e rastit të krijuara gjatë muajve kur ai/ajo nuk është i kualifikuar për Bonus Lidershipi NUK do të llogariten në këtë nxitje.
3. Akumuloni në nivel global të paktën 720 Kredite Totale të Rastit, duke përfshirë të paktën 100 Kredite të REJA për çështje.
4. Mbështet takimet lokale dhe rajonale
5. Kërkesat e mëposhtme mund të plotësohen gjatë periudhës së kualifikimit nga maji deri në prill, para ose pas kualifikimit si menaxher i njohur:
6. Personalisht sponsorizoni dhe zhvilloni të paktën 3 linja të reja Mbikëqyrësi në çdo Kompani Operative.

(b) Përveç kërkesave të listuara më sipër, Menaxherët e Lartë dhe më lart duhet gjithashtu të zhvillojnë dhe mbajnë Eagle Manager Lines, siç përkruhet në planin e mëposhtëm. Çdo linjë e menaxherit Eagle duhet të jetë në një linjë të veçantë sponsorizimi, pa marrë parasysh sa gjenerata më poshtë [shih 8.04(d) më poshtë] dhe mund të jetë në çdo kompani operuese. Kjo kërkesë bazohet në pozicionin e menaxherit të kualifikuar në fillim të periudhës së kualifikimit.

Menaxherët e gurëve të çmuar (d.m.th., Sapphire dhe më i lartë) mund të kualifikohen si Eagle në një nivel më të ulët, por jo më të ulët se "Sapphire". Për shembull, nëse një Menaxher Diamanti ka 3 Linja Menaxheri Eagle, atëherë ai/ajo kualifikohet dhe do të referohet si Menaxher Diamanti që është i kualifikuar në Eagle.

Senior: 1 Eagle Manager Line

Soaring: 3 Linja Menaxheri Eagle

Sapphire: 3-5 EM Lines (Eagle Qualified)

6-9 EM Lines (Sapphire Eagle Mgr)

D/Sapphire: 3-9 EM Lines (Eagle Qualified)

10-14 EM Lines (Diamanti/Sapphire Eagle Mgr)

Diamanti: 3-14 EM Lines (Eagle Qualified)

15-24 EM Lines (Diamond Eagle Mgr)

D/Diamanti: 3-24 linja EM (Eagle e kualifikuar)

25-34 EM Lines (Double Diamond Eagle Mgr)

T/Diamanti: 3-34 linja EM (Eagle e kualifikuar)

35-44 EM Lines (Triple Diamond Eagle Mgr)

D/Centurion: 3-44 EM Lines (Eagle Qualified)

45+ linja EM (Diamond Centurion Eagle Mgr)

P/Diamanti: 3-54 linja EM (Eagle e kualifikuar)

55+ linja EM (Platinum Diamond Eagle Mgr)

PD/Diamanti: 3-64 EM Lines (Eagle Qualified)

65+ linja EM (Platinum Double Diamond Mgr)

PT/Diamanti: 3-74 linja EM (Eagle e kualifikuar)

75+ linja EM (Platinum Triple Diamond Mgr)

P/Centurion: 3-84 EM Lines (Eagle Qualified)

85+ linja EM (Mgr Platinum Centurion)

(c) FBO-të e përgjegjshme përfshihen në kërkesat e mbikëqyrësit të ri dhe të kredisë së rastit të ri.

(d) Një Menaxher mund të kombinojë Linjat Eagle Manager nga Kompani të ndryshme Operative për qëllimin e arritjes së statusit Eagle Manager. Nëse një menaxher ka sponsorizuar të njëjtin FBO në shumë vende, ai ose ajo mund të numërojë maksimumi një (1) linjë Eagle Manager nën atë FBO për kompani operative, por asnjë Menaxher Eagle në linjë nuk mund të numërohet më shumë se një herë.

(e) Nëse një FBO arrin menaxher gjatë periudhës së kualifikimit:

1) Çdo Klient i Preferuar që ai/ajo sponsorizoi gjatë muajit të fundit të ngritjes do të llogaritet në kërkesën e Mbikëqyrësit të ri për Programin Eagle Manager të asaj periudhe kualifikimi.

2) Kërkesat Eagle Manager NUK janë të përpjestuara; përkundrazi, ai/ajo duhet të përmbushë 720-Gjithsej/100-Kreditet e REJA të Rastit dhe 3- Mbikëqyrësit e rinj gjatë pjesës së mbetur të periudhës së kualifikimit pas arritjes së nivelit të menaxherit.

(f) Pas plotësimit të të gjitha kërkesave për të arritur statusin e menaxherit Eagle, FBO-së do t'i jepet një Udhëtim i Fituar për të marrë pjesë në një Retreat të Menaxherit Eagle. FBO Kualifikuese mund të zgjedhë një vendndodhje nga dy të përcaktuara nga Kompania. Kjo do të përfshijë:

1) Bileta ajrore për dy dhe deri në katër netë.

2) Një ftesë për trajnimin ekskluziv të Menaxherit Eagle.

3) Qasje në të gjitha ngjarjet në lidhje me Tërheqjen e Menaxherit Eagle.

FBO duhet të përcaktojë vendndodhjen e dëshiruar deri më 31 maj pas periudhës së kualifikimit, ose të humbasë përgjithmonë pjesëmarrjen e tij/saj në secilin Retreat.

(g) Një FBO që kualifikohet si Sapphire, Diamond-Sapphire, ose Diamond Eagle do të kualifikohet automatikisht për 1%, 2% ose 3% Bonus Gem, përkatësisht, në çdo kompani të vetme operuese, për secilin nga dymbëdhjetë muajt që fillojnë me majin në të cilin ai/ajo është LBQ.

(h) Një FBO mund të kualifikohet vetëm në një shtet. Nëse ai/ajo plotëson kërkesat në shumë vende, shteti në të cilin ai/ajo ka totalin më të lartë të kredive të rastit do të konsiderohet si shteti kualifikues.

#### **8.04 Ekipi Global i Lidërsipit**

(a) Anëtarësimi në Ekipin Global të Udhëheqjes fitohet dhe rinovohet çdo vit duke gjeneruar 7500 Pike , duke përfshirë të paktën 50 Pike të Reja të Rastit gjatë vitit kalendarik pas kualifikimit si Menaxher i Njohur.

(b) Menaxherët që arrijnë Ekipin Global të Lidërsipit do të bëhen anëtarë të GLT për 1 vit kalendarik duke filluar nga 1 janari i vitit pas kualifikimit të tyre, do të ftohen në një tërheqje ekskluzive globale dhe do të marrin Njohje dhe Çmime në Rally Global.

(c) Menaxherët duhet të marrin pjesë në Rally Global për të marrë Çmimet e Ekipit Global të Lidërsipit.

**8.05 Menaxherit i Njohur**- Një menaxher i njohur mund të kualifikohet për njohjen e menaxherit në një nga dy mënyrat, të cilat nuk mund të kombinohen.

(a) Mblidhni Menaxherët e Njohur të Sponsorizuar të Gjeneratës së Parë; ose

(b) Akumuloni zbritjet e menaxherit Eagle.

(c) Vetëm linjat e ulëta të Eagle Manager të zhvilluara gjatë viteve në të cilat menaxheri kualifikues ka përmbushur Kërkesat Themelore dhe që nuk ishte kualifikuar dhe numëruar nën një menaxher tjetër Eagle

në një periudhë të mëparshme, do të llogariten në totalin e tij/saj të akumuluar. Menaxheri kualifikues duhet të përmbushë kërkesat kryesore të mëposhtme gjatë muajve maj-prill, pas kualifikimit si Menaxher i Njohur:

1) Jini aktiv çdo muaj, qoftë në vendin tuaj ose në Kompani tjetër.

2) Të jetë i kualifikuar për bonusin e lidërshiptit (edhe nëse ai/ajo nuk ka asnjë linjë menaxheri).Piket të krijuara gjatë muajve kur ai/ajo nuk është i kualifikuar për Bonus Lidërshipti NUK do të llogariten në këtë nxitje.

3) Akumuloni në nivel global të paktën 720 Pike, duke përfshirë të paktën 100 Pike të REJA.

4) Mbështet takimet lokale dhe rajonale

5) Personalisht sponsorizoni dhe zhvilloni të paktën 3 linja të reja Supervizori në çdo Kompani Operative.

(d) Nuk ka kufizim kohor për akumulimin e kërkuar të menaxherëve ose Eagle

Downlines Menaxher.

(e) Një menaxher që plotëson kërkesat bazë gjatë periudhës së kualifikimit mund të numërojë në mënyrë retroaktive zbritjet e Menaxherit Eagle nga çdo periudhë e mëparshme kualifikimi në të cilën ai/ajo plotësonte gjithashtu kërkesat kryesore.

(f) Çdo Linje Downline e Menaxherit Eagle mund të numërohet vetëm një herë nga çdo Menaxher kualifikues në linjën e sipërme.

(g) Një Menaxher i Njohur i Sponsorizuar i cili është hequr nga baza e të dhënave të Kompanisë nëpërmjet Përfundimit ose Përgjegjësisë, do të vazhdojë të llogarisë në nivelin e pinit të menaxherit të tij/saj të mëparshëm të sponsori

#### **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 lluksoze 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) Një kapse ari me 1 diamant të madh, një unazë diamanti të dizajnuar bukur dhe një udhëtim i paguar me të gjitha shpenzimet për të marrë pjesë në incentivën e kompanisë Level Up.

2) Heqja dorë nga kërkesat e vëllimit të çështjeve për Bonuset e Vëllimit, Udhëheqjes dhe Forever2Drive, me kusht që të jenë aktivë çdo muaj të paktën 25 Menaxherë të Njohur të Sponsorizuar të Gjeneratës së Parë.

3) Një pllakë e personalizuar me emrat e menaxherëve që bënë të mundur avancimin.

### **8.11 Menaxher Doppio 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) Doppio Diamant Menaxherit i jepet

1 Një kunj ari me 2 diamante të mëdhenj, një stilolaps ekskluziv i pajisur me diamante dhe një udhëtim i paguar me të gjitha shpenzimet në Afrikën e Jugut ose destinacion ekuivalent.

2) Një pllakë e personalizuar që përmban emrat e menaxherëve që bënë të mundur avancimin.

### **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 perfshira.

### **8.13 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) Menaxheri i Centurionit të Diamantit do të shpërblehet

1) Një kunj ari me 4 diamante të mëdhenj dhe një biznes i paguar me të gjitha shpenzimet Udhëtim me klasë në Ishujt Havai ose destinacion ekuivalent.

2) Një video biznesi me stil jetese e prodhuar në mënyrë profesionale.

3) Një pllakë e personalizuar që përmban emrat e menaxherëve që e kanë bërë avancimi i mundshëm.

#### **8.14 Platinum Diamond Manager**

a) Akumuloni 125 Menaxherë të Njohur të Sponsorizuar të Gjeneratës së Parë; ose

b) Akumuloni 55 Eagle Manager Downlines.

c) Menaxheri i Diamantit Platinum do të shpërblehet

1) Një kunj platini dhe një udhëtim në klasën e biznesit të paguar me të gjitha shpenzimet në Reefin e Madh të Barrierës ose në destinacionin ekuivalent.

2) Një pllakë e personalizuar që përmban emrat e menaxherëve që bënë të mundur avancimin.

#### **8.15 Platinum Double Diamond Manager**

a) Akumuloni 150 Menaxherë të Njohur të Sponsorizuar të Gjeneratës së Parë; ose

b) Akumuloni 65 Eagle Manager Downlines.

c) Menaxheri Platinum Double Diamond do të shpërblehet

1) Një kunj platini dhe një udhëtim i paguar me të gjitha shpenzimet në klasën e biznesit në Bora Bora ose destinacion ekuivalent.

2) Një pllakë e personalizuar që përmban emrat e menaxherëve që bënë të mundur avancimin.

#### **8.16 Platinum Triple Diamond Manager**

a) Akumuloni 175 Menaxherë të Njohur të Sponsorizuar të Gjeneratës së Parë; ose

b) Akumuloni 75 Eagle Manager Downlines.

c) Menaxheri Platinum Triple Diamond do të shpërblehet

1) Një kunj platini dhe një udhëtim në klasën e biznesit të paguar me të gjitha shpenzimet në Maldive/Sishel ose destinacion ekuivalent.

2) Një pllakë e personalizuar që përmban emrat e menaxherëve që bënë të mundur avancimin.

## 8.17 Platinum Centurion Manager

- a) Akumulimi i 200 Menaxherëve të Sponsorizuar të Gjeneratës së Parë; ose
  - b) Akumuluar 85 Eagle Manager Downlines.
  - c) Menaxheri Platinum Centurion do të shpërblehet
- 1) Një kunj platini dhe një udhëtim i paguar me të gjitha shpenzimet në klasën e biznesit në një destinacion sipas zgjedhjes së FBO-së
  - 2) Një pllakë e personalizuar që përmban emrat e menaxherëve që bënë të mundur avancimin

## 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 për 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 kerkuar 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 Menaxheri i Njohur, do të merren në konsideratë për kualifikimin për stimulimin 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, atëherë 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 çfarido të njëpasnjëshëm, brenda 6 muajve të fundit të periudhës fillestare 36 mujore.

## 11 Chairman’s Bonus

### 11.01 (a) Të përgjithshme

1) Pranimi përfundimtar në Stimulimin e Bonusit të Chairman i nënshtrohet miratimit nga Komiteti Ekzekutiv. Komiteti Ekzekutiv do të shqyrtojë të gjitha dispozitat në Politikën e Kompanisë dhe Kodin e Sjelljes Profesionale.

2) Një FBO mund të kualifikohet vetëm në një kompani operative (OC). Nëse ai/ajo plotëson kërkesat në OC të shumta, OC në të cilën ai/ajo ka kreditet më të larta totale të rastit do të konsiderohet OC kualifikuese.

3) Menaxherët e Bonusit të Chairman (CBM) nga OC të ndryshme numërohen për qëllimin e arritjes së Bonusit të Chairman. Një FBO mund të numërojë një maksimum prej 1 CBM për linjë sponsorizimi, për OC. Nëse një Menaxher ka sponsorizuar të njëjtën FBO në shumë OC, ai/ajo mund të numërojë maksimumi një 1 CBM nën atë FBO për kompani operative, por asnjë CBM nuk mund të numërohet më shumë se një herë.

4) Një FBO e përgjegjshme vlen për të gjitha kërkesat e menaxherit CBM dhe 600cc.

5) Nëse një FBO arrin Menaxher gjatë periudhës së kualifikimit, kërkesat e Bonusit të Chairman NUK përpjesëtohen; FBO-ja duhet të përmbushë Kreditet e Grupit të Hapur/Rasti i Ri gjatë pjesës së mbetur të periudhës së kualifikimit pas arritjes së nivelit të menaxherit.

6) Kreditet e rastit të kalimit nuk llogariten në kërkesën për kredinë e rastit të grupit të hapur; megjithatë, ato llogariten në faktorin total të kredisë së rastit të përdorur në përcaktimin e shumës së pagesës.

11.01 (b) Kërkesat kryesore për të gjitha nivelet. Një FBO, pasi u bë i Njohur

Menaxheri, duhet të përmbushë të gjitha kërkesat e mëposhtme në çdo OC të vetme. Ata nuk mund të kombinohen nga OC të ndryshme.

1) Jini aktiv çdo muaj.

2) Të jetë i kualifikuar për Bonus Liderशिpi (edhe nëse ai/ajo nuk ka ndonjë Menaxher në linjë). Piket të krijuara gjatë muajve kur ai/ajo nuk është i kualifikuar për Bonus Liderशिpi NUK do të llogariten në këtë nxitje.

3) Kërkesat e mëposhtme mund të arrihen në çdo pike shitjeje:

a. Jini të kualifikuar për Programin e Stimujve të Fituar.

b. Blini produkte vetëm pasi të jetë përdorur 75% e inventarit të mëparshëm të produktit.

c. Ndërtoni biznesin e FLP-së sipas parimeve të sakta të MLM-së dhe Politikave të Kompanisë dhe Kodit të Sjelljes Profesionale.

d. Merrni pjesë dhe mbështesni ngjarjet e sponsorizuara nga Kompania.

c) Menaxheri i Bonusit të Chairman (CBM) Niveli 1. Përveç Thelbës

Kërkesat, sa më poshtë duhet të arrihen në OC kualifikuese, përveç nëse

shënohet ndryshe:

1) Akumuloni globalisht 700 Kredite të Rastit të Grupit të Hapur gjatë periudhës së nxitjes pasi të bëheni Menaxher i Njohur, shuma e të cilave duhet të përfshijë 150 Pike të REJA .

Për qëllime të llogaritjes së aksioneve nxitëse, kreditë e rastit të krijuara jashtë OC kualifikuese nuk do të numërohen.

2) Zhvilloni një nga sa vijon në çdo brez:

a. Një Menaxher i Njohur në linjë që grumbullon 600 ose më shumë Pike në çdo Pike shitje të vetme gjatë periudhës nxitëse pasi bëhet Menaxher i Njohur. Ky Menaxher mund të jetë një Menaxher ekzistues ose i zhvilluar rishtazi gjatë periudhës së stimulimit.

Ose,

c. Një CBM downline në çdo OC.

3) Piket të Menaxherit 600cc nuk do të përfshihen kur llogaritja e aksioneve nxitëse.

4) Kredite vetëm rasti për muajt që kualifikohet Menaxheri 600cc Aktivi do të llogaritet për këtë kërkesë.

5) Një FBO e Përgjegjshme llogaritet në të gjitha kërkesat e Nivelit 1.

6) Nëse një FBO arrin menaxher gjatë periudhës së kualifikimit, kërkesat e Bonusit të Chairman NUK janë të përpjesëtuara; FBO-ja duhet të përmbushë 700 Pike e Grupit të Hapur/150-Piket e REJA gjatë pjesës së mbetur të periudhës së kualifikimit pas arritjes së nivelit të menaxherit.

(d) Menaxheri i Bonusit të Chairman (CBM) Niveli 2. Përveç Kërkesave Themelore, në OC kualifikuese duhet të arrihen sa më poshtë, përveç rasteve kur shënohet ndryshe:

1) Akumuloni globalisht 600 Pike të Grupit të Hapur gjatë periudhës së nxitjes pasi të bëheni Menaxher i Njohur, shuma e të cilave duhet të përfshijë 100 Pike të REJA Rasti. Për qëllime të llogaritjes së aksioneve nxitëse, kreditë e rastit të krijuara jashtë Pikes se Shitjes kualifikuese nuk do të numërohen.

2) Zhvilloni 3 CBM në çdo gjeneratë, secili në linja të veçanta, në çdo kompani operuese.

3) Një FBO e Përgjegjshme llogaritet në të gjitha kërkesat e Nivelit 2.

4) Nëse një FBO arrin Menaxher gjatë periudhës së kualifikimit, kërkesat e Bonusit të Chairman NUK përpjesëtohen; FBO-ja duhet të përmbushë 600 Kreditë e Grupit të Hapur/100-Piket e REJA gjatë pjesës së mbetur të periudhës së kualifikimit pas arritjes së nivelit të menaxherit.

(e) Chairman's Bonus Menaxher (CBM) Niveli 3. Përveç Thelbës

Kërkesat, sa më poshtë duhet të arrihen në Piken e Shitjes kualifikuese, përveç nëse shënohet ndryshe:

1) Akumuloni globalisht 500 Pike të Grupit të Hapur gjatë periudhës së nxitjes pasi të bëheni Menaxher i Njohur, shuma e të cilave duhet të përfshijë 100 Pike të REJA Rasti. Për qëllime të llogaritjes së aksioneve nxitëse, kreditë e rastit të krijuara jashtë Pikes se Shitjes kualifikuese nuk do të numërohen.

2) Zhvilloni 6 CBM në çdo gjeneratë, secila në linja të veçanta, në çdo Pike Shitje.

3) Një FBO i risponsorizura llogaritet në të gjitha kërkesat e Nivelit 3.

4) Nëse një FBO arrin menaxher gjatë periudhës së kualifikimit, kërkesat per Chairman Bonus NUK janë të përpjestuara; FBO-ja duhet të përmbushë 500 Piket e Grupit të Hapur/100-Piket e REJA gjatë pjesës së mbetur të periudhës së kualifikimit pas arritjes së nivelit të menaxherit.

(f) Llogaritja e stimujve të bonusit të kryetarit.

1) Një grup global bonusesh do të përcaktohet dhe më pas do të ndahet si më poshtë:

a. Gjysma e grupit do t'u paguhet atyre që kualifikohen në Nivelet 1, 2 dhe 3.

b. Një e treta e grupit do t'u paguhet atyre që kualifikohen në Nivelet 2 dhe 3.

c. Një e gjashta e grupit do t'u paguhet atyre që kualifikohen në Nivelin 3.

2) CBM-së kualifikuese do t'i jepet një pjesë nxitëse për secilën nga Piket e tij/saj të krijuara në Piken e Shitjes kualifikuese plus Aksionet nxitëse të krijuara nga CBM-ja e parë në secilën prej linjave të tij/saj të sponsorizimit në çdo Pike Shitje.

3) Çdo ndarje grupi do të ndahet me totalin e përgjithshëm të aksioneve nxitëse të të gjitha CBM-ve që u kualifikuan për atë ndarje grupi për të përcaktuar faktorin e parasë për atë ndarje. Ky faktor i parasë do të shumëzohet me Aksionet Stimuluese të çdo CBM individuale për të arritur në shumën e pagesës së Incentivës.

(g) Çmimin Bonus Global Rally të Kryetarit.

1) Kualifikuesit e Bonusit të Kryetarit të cilët gjithashtu kualifikohen për Rally Global në Nivelin 1K do t'u jepet një udhëtim i paguar me shpenzime në Rally Global FLP për t'u njohur dhe për të marrë bonusin e tij/saj. Shih seksionin 12.01 (f).

## 12 FLP Global Rally

12.01 (a) Një FBO mund të kualifikohet për një udhëtim për dy persona në Rally Global FLP, duke përfshirë biletat e fluturimit, akomodimin, ushqimet dhe aktivitetet, si dhe shpenzimin e parave të gatshme, duke grumbulluar 1500 ose më shumë Pike, duke përfshirë të paktën 50 Pike te Reja, nga 1 janari deri më 31 dhjetor të çdo viti. Për të marrë përfitimet e këtij stimulimi, FBO-ja kualifikuese duhet të marrë pjesë (përveç rasteve kur tregohet "Nuk merr pjesë") në takimet stërvitore dhe motivuese të Rally-së së parë Globale pas periudhës kualifikuese.

(b) Për të arritur 500 Pike dhe çmime më të larta Global Rally, një FBO mund të kombinojë Piket nga të gjitha vendet ku ai/ajo ka një grup.

(c) Nëse FBO është 4CC Aktive, por jo e Kualifikuar për Leadership Bonus, vetëm Piket Grupit të Hapur (duke mos përfshirë kreditet e rastit kalimtar) të krijuara atë muaj do të llogariten për Çmimet Global Rally; nëse FBO nuk është 4cc Active, vetëm Piket Aktiv të krijuara atë Muaj do të llogariten për Çmimet Global Rally.

(d) Një FBO kualifikohet duke gjeneruar Kredite Totale të Rastit dhe merr Çmime Global Rally, siç përshkruhet më poshtë. Çdo FBO kualifikuese do të marrë ose vaktet e ofruara nga Kompania ose një pagesë vakt në proporcion me kualifikimin e tij/saj.

(e) Çdo FBO që grumbullon 500 ose më shumë kredite rasti, por nuk plotëson kërkesat e mbetura, do të marrë akses ekskluzive në transmetimin e Rally VIP Zoom

### GLOBAL RALLY EXPERIENCE

#### **(f) Bonusiti Chairman's Bonus Manager me i madh se 1000 Pike (CB>1K)**

- 1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për Eksperiencën Global CB Rally
- 2) Shtesa shpenzimi ekuivalente me \$250 USD

#### **(g) 1500 Pike (1,5 mijë) (KK i ri < 50 = Jo i kualifikuar për FGR)**

- 1) 1,500 dollarë bonus në para

#### **(h) 1500 Pike (përfshirë 50 CC të reja) (1,5 mijë)**

- 1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për Eksperiencën Global Rally

2) Shtesa për shpenzime në Rally ekuivalente me \$500 USD

**(i) 2500 Pike (përfshirë 50 CC të reja) (2,5 mijë)**

1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për Eksperiencën Global Rally.

2) Shtesa për shpenzime në Rally ekuivalente me 1,000 USD.

**(j) 3,500 Pike (përfshirë 50 CC të reja) (3,5 mijë)**

1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për Eksperiencën Global Rally

2) Shtesa për shpenzime në Rally ekuivalente me 1,500 USD

3) Dhuratë/komoditet i veçantë lokal për të përmirësuar përvojën e Rally

4) Përdorimi i arkës VIP në zonën tregtare Rally

**(k) 5000 Pike (përfshirë 50 CC të reja) (5 mijë)**

1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për Eksperiencën Global Rally

2) Përmirësimi i dhomës së hotelit, aty ku është e mundur

3) Shtesa për shpenzime në Rally ekuivalente me \$2,000 USD

4) Dhuratë/komoditet i veçantë lokal për të përmirësuar përvojën e Rally

5) Përdorimi i arkës VIP në zonën tregtare Rally

**GLT RALLY & SUMMIT EXPERIENCE**

**(l) 7,500 Pike (përfshirë 50 CC të reja) (7,5 mijë)**

1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për përvojën e Rally & Summit GLT

2) Përmirësimi i dhomës së hotelit, aty ku është e mundur

3) Shtesa për shpenzime në Rally ekuivalente me \$3,000 USD

4) Përdorimi i arkës VIP në zonën tregtare Rally

**(m) 10,000 Pike (përfshirë 50 CC të reja) (10 mijë)**

1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për përvojën e Rally & Summit GLT.

2) Akomodimi i fluturimit në klasin e biznesit për në/nga Rally dhe EMR, nëse kualifikohet

3) Suite e Hotelit luksoz, ku është e mundur

4) Shtesa për shpenzime në Rally ekuivalente me \$3,000 USD.

5) Përdorimi i arkës VIP në zonën tregtare Rally

**(n) 12,500 Pike (përfshirë 50 CC të reja) (12,5 mijë)**

1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për përvojën e Rally & Summit GLT.

2) Akomodimi i fluturimit në klasin e biznesit për në/nga Rally dhe EMR, nëse kualifikohet

3) Suite e Hotelit luksoz, ku është e mundur

4) Ndihma e shpenzimeve për Rally ekuivalente me \$5,000 USD.

5) 2x çanta ekskluzive Louis Vuitton për kualifikimet për herë të parë 12.5k

6) Përdorimi i arkës VIP në zonën tregtare Rally

**(o) 15,000 Pike (përfshirë 50 CC të reja) (15 mijë)**

1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për përvojën e Rally & Summit GLT

2) Akomodimi i fluturimit në klasin e biznesit për në/nga Rally dhe EMR, nëse kualifikohet

3) Suite e Hotelit luksoz, ku është e mundur

4) Shtesa e shpenzimeve për Rally ekuivalente me \$10,000 USD.

5) Përdorimi i arkës VIP në zonën tregtare Rally

6) Udhëtim i paguar me të gjitha shpenzimet për të marrë pjesë në incentivën e kompanisë Level Up

**(p) 20,000 Pike (përfshirë 50 CC të reja) (20 mijë)**

1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për përvojën e Rally & Summit GLT.

2) Akomodimi i fluturimit në klasin e biznesit për në/nga Rally dhe EMR, nëse kualifikohet

3) Suite e Hotelit luksoz, ku është e mundur

4) Shtesa e shpenzimeve për Rally ekuivalente me \$10,000 USD.

5) Leje për zhvillimin e biznesit ekuivalent me 10,000 USD

6) Përdorimi i arkës VIP në zonën tregtare Rally

7) Udhëtim i paguar me të gjitha shpenzimet për të marrë pjesë në incentivën Level Up të Kompanisë

**(q) 25,000 Pike (përfshirë 50 CC të reja) (25 mijë)**

- 1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për përvojën e Rally & Summit GLT
- 2) Akomodimi i fluturimit në klasin e biznesit për në/nga Rally dhe EMR, nëse kualifikohet
- 3) Suite e Hotelit luksoz, ku është e mundur
- 4) Shtesa e shpenzimeve për Rally ekuivalente me \$10,000 USD
- 5) Leje për zhvillimin e biznesit ekuivalent me 15,000 USD
- 6) Përdorimi i arkës VIP në zonën tregtare Rally
- 7) Udhëtim i paguar me të gjitha shpenzimet për të marrë pjesë në incentivën Level Up të Kompanisë

**(r) 30,000 Pike (përfshirë 50 CC të reja) (30 mijë)**

- 1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për përvojën e Rally & Summit GLT
- 2) Akomodimi i fluturimit në klasin e biznesit për në/nga Rally Global dhe EMR
- 3) Suite e Hotelit luksoz, ku është e mundur
- 4) Ftesë për Eagle Menaxher Retreat
- 5) Shtesa e shpenzimeve për Rally ekuivalente me \$10,000 USD
- 6) Ndihmë për zhvillimin e biznesit ekuivalent me 20,000 USD
- 7) Përdorimi i arkës VIP në zonën tregtare Rally
- 8) Udhëtim i paguar me të gjitha shpenzimet për të marrë pjesë në incentivën e kompanisë Level Up

**(s) 35,000 Pike (përfshirë 50 CC të reja) (35 mijë)**

- 1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për përvojën e Rally & Summit GLT
- 2) Akomodimet e fluturimit në klasin e biznesit për në/nga Rally Global dhe EMR
- 3) Suite e Hotelit luksoz, ku është e mundur
- 4) Ftesë për Eagle Menaxher Retreat

5) Shtesa e shpenzimeve për Rally ekuivalente me \$10,000 USD

6) Ndihmë për zhvillimin e biznesit ekuivalent me 25,000 USD

7) Përdorimi i arkës VIP në zonën tregtare Rally

6) Udhëtim i paguar me të gjitha shpenzimet për të marrë pjesë në incentivën e kompanisë Level Up

**(t) 40,000 Pike (përfshirë 50 CC të reja) (40 mijë)**

1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për përvojën e Rally & Summit GLT

2) Akomodimi i fluturimit në klasin e biznesit për në/nga Rally Global dhe EMR

3) Suite e Hotelit luksoz, ku është e mundur

4) Ftesë për Eagle Menaxher Retreat

5) Shtesa e shpenzimeve për Rally ekuivalente me \$10,000 USD

6) Ndihmë për zhvillimin e biznesit ekuivalent me 30,000 USD

7) Përdorimi i arkës VIP në zonën tregtare Rally

8) Udhëtim i paguar me të gjitha shpenzimet për të marrë pjesë në incentivën e kompanisë Level Up

**(u) 45,000 Pike (përfshirë 50 CC të reja) (45 mijë)**

1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për përvojën e Rally & Summit GLT

2) Akomodimi i fluturimit në klasin e biznesit për në/nga Rally Global dhe EMR

3) Suite e Hotelit luksoz, ku është e mundur

4) Ftesë për Eagle Menaxher Retreat

5) Shtesa e shpenzimeve për Rally ekuivalente me \$10,000 USD

6) Ndihmë për Zhvillimin e Biznesit ekuivalente me 35,000 USD

7) Përdorimi i arkës VIP në zonën tregtare Rally

8) Udhëtim i paguar me të gjitha shpenzimet për të marrë pjesë në incentivën e kompanisë Level Up

**(v) 50,000 Pike (përfshirë 50 CC të reja) (50 mijë)**

- 1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për përvojën e Rally & Summit GLT
- 2) Akomodimi i fluturimit në klasin e biznesit për në/nga Rally Global dhe EMR
- 3) Suite e Hotelit luksoz, ku është e mundur
- 4) Ftesë për Eagle Menaxher Retreat
- 5) Shtesa e shpenzimeve për Rally ekuivalente me \$10,000 USD
- 6) Leje për zhvillimin e biznesit ekuivalent me 40,000 USD
- 7) Përdorimi i arkës VIP në zonën tregtare Rally
- 8) Udhëtim i paguar me të gjitha shpenzimet për të marrë pjesë në incentivën e kompanisë Level Up

**(w) 55,000 Pike (përfshirë 50 CC të reja) (55 mijë)**

- 1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për përvojën e Rally & Summit GLT
- 2) Akomodimi i fluturimit në klasin e biznesit për në/nga Rally Global dhe EMR
- 3) Suite e Hotelit luksoz, ku është e mundur
- 4) Ftesë për Eagle Menaxher Retreat
- 5) Shtesa e shpenzimeve për Rally ekuivalente me \$10,000 USD
- 6) Ndihmë për zhvillimin e biznesit ekuivalent me 45,000 USD
- 7) Përdorimi i arkës VIP në zonën tregtare Rally
- 8) Udhëtim i paguar me të gjitha shpenzimet për të marrë pjesë në incentivën e kompanisë Level Up

**(x) 60,000 Pike (përfshirë 50 CC të reja) (60 mijë)**

- 1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për përvojën e Rally & Summit GLT
- 2) Akomodimi i fluturimit në klasin e biznesit për në/nga Rally Global dhe EMR
- 3) Suite e Hotelit luksoz, ku është e mundur
- 4) Ftesë për Eagle Menaxher Retreat

- 5) Shtesa e shpenzimeve për Rally ekuivalente me \$10,000 USD
- 6) Ndihmë për zhvillimin e biznesit ekuivalent me 50,000 USD
- 7) Përdorimi i arkës VIP në zonën tregtare Rally
- 8) Udhëtim i paguar me të gjitha shpenzimet për të marrë pjesë në incentivën e kompanisë Level Up

**(y) 65,000 Pike (përfshirë 50 CC të reja) (65 mijë)**

- 1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për përvojën e Rally & Summit GLT
- 2) Akomodimi i fluturimit në klasin e biznesit për në/nga Rally Global dhe EMR
- 3) Suite e Hotelit luksoz, ku është e mundur
- 4) Ftesë për Eagle Menaxher Retreat
- 5) Shtesa e shpenzimeve për Rally ekuivalente me \$10,000 USD
- 6) Ndihmë për zhvillimin e biznesit ekuivalent me 55,000 USD
- 7) Përdorimi i arkës VIP në zonën tregtare Rally
- 8) Udhëtim i paguar me të gjitha shpenzimet për të marrë pjesë në incentivën e kompanisë Level Up

**(z) 70,000 Pike(duke përfshirë 50 CC të reja) (50 mijë)**

- 1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për përvojën e Rally & Summit GLT
- 2) Akomodimi i fluturimit në klasin e biznesit për në/nga Rally Global dhe EMR
- 3) Suite e Hotelit luksoz, ku është e mundur
- 4) Ftesë për Eagle Menaxher Retreat
- 5) Shtesa e shpenzimeve për Rally ekuivalente me \$10,000 USD
- 6) Ndihmë për zhvillimin e biznesit ekuivalent me 60,000 dollarë USD
- 7) Përdorimi i arkës VIP në zonën tregtare Rally
- 8) Udhëtim i paguar me të gjitha shpenzimet për të marrë pjesë në incentivën e kompanisë Level Up

**(aa) 75,000 Pike (përfshirë 50 CC të reja) (75 mijë)**

- 1) Bileta ajrore, akomodimi dhe ushqimi për përvojën e Rally & Summit GLT
- 2) Akomodimi i fluturimit në klasin e biznesit për në/nga Rally Global dhe EMR
- 3) Suite e Hotelit luksoz, ku është e mundur
- 4) Ftesë për Eagle Menaxher Retreat
- 5) Shtesa e shpenzimeve për Rally ekuivalente me \$10,000 USD
- 6) Ndihmë për zhvillimin e biznesit ekuivalent me 65,000 USD
- 7) Përdorimi i arkës VIP në zonën tregtare Rally
- 8) Udhëtim i paguar me të gjitha shpenzimet për të marrë pjesë në incentivën e kompanisë Level Up

## **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 0630400660811, ose nëpërmjet internetit në [www.foreverliving.com](http://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 paguhen 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 0.7 Pike.

(g) Të gjitha porositë dhe dërgimi tyre janë objekt i pranimit 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.

(i) Të gjitha porositë janë përfundimtare. Shkëmbimet dhe zëvendësimet nuk lejohen.

## **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.

(b) 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 kerkesat e përmendura në paragrafet (a) dhe (b) të këtij kapitulli.

(c) 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. . Çdo Pike e krijuar përpara risponsorizimit nuk mund të përdoret për ndonjë avancim të nivelit të ardhshëm ose kualifikim nxitës

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

(e) 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.

(f) 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:

- 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.
- 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 pershkruara 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 original 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 earrin 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 (vendbanimin) 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 me 30% ose për të zgjedhur si FBO.

## 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 porosit 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 kthyer mbarsht.

- (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 promociionale, 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 brënda 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 ndihmuse për shitjet që ndryshojnë nga ato të siguruara nga Foreveri, kërkohet miratimi paraprak i FLP.

1) FBO e ka të ndaluar të promovojë apo shesë material ndihmuse të shitjeve, material trainimi, faqe internet apo formularë aplikimi, që nuk janë siguruar nga FLP, përveçse brënda 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 siguruara 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 brënda 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 Shpërblimit 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 deklarime përsa 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 përsa 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.** Bërja e pretendimeve për fitime. FBO-të nuk mund të bëjnë ndonjë paraqitje të rreme ose mashtruese, shprehimisht ose nënkuptuar, në lidhje me shumën ose nivelin e të ardhurave që një FBO e ardhshme mund të presë të fitojë. Përfaqësime të tilla përfshijnë, por nuk kufizohen në, përfaqësime dhe/ose imazhe të përdorura për të treguar një mënyrë jetese të përmirësuar në mënyrë dramatike, luksoze ose luksoze.

(p) **Ushtrimi i Biznesit me Prokure.** Një Biznes Forever dhe linja e poshtme që rezultojnë prej tij, e krijuar dhe ushtruar me prokure me ose pa qëllim, është i ndaluar, dhe duhet të korrigjohet 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)** Një FBO-së i ndalohet të përpiqet në çfarëdo mënyre për të nxitur, shtrënguar ose bindur ndonjë FBO tjetër që të ndërpresë pozicionin e tij ose të saj, të pushojë së bëri biznes ose të zvogëlojë aktivitetet e tij ose të saj të ndërtimit të biznesit për çfarëdo arsye.

**(s)** Sjellja e pahijshme. Forever do të ketë të drejtën ekskluzive për të përfunduar distributorin e një FBO, pa paralajmërim, nëse ai/ajo angazhohet në sjellje që, sipas gjykimit të arsyeshëm të Forever:

- 1) është në kundërshtim me frymën e Përgjithmonë;
- 2) është i papërshtatshëm për një përfaqësues ose FBO të Forever;
- 3) është ose mund të jetë i dëmshëm për interesat e Forever; ose
- 4) bën ose mund të çojë në disreputacion Forever.

Pas përfundimit sipas këtij Seksioni (t), FBO-së i ndalohet të bëjë deklarata nënçmuese ose përçmuese në lidhje me Forever ndaj ndonjë pale të tretë.

**(t)** Mospërçmimi. FLP dëshiron t'u ofrojë FBO-ve të saj produktet dhe shërbimet më të mira në industri. Prandaj, ne vlerësojmë kritikën dhe komentet tuaja konstruktive. Të gjitha komentet e tilla duhet të dorëzohen me shkrim në [compliance@foreverliving.com](mailto:compliance@foreverliving.com).

Ndërsa FLP mirëpret kontributin konstruktiv, komentet dhe vërejtjet negative të bëra nga FBO-të për FLP-në, drejtorët, zyrtarët, punonjësit, produktet e saj ose mundësitë e fitimit të FLP-së nuk shërbejnë për asnjë qëllim tjetër veçse të shtojnë entuziazmin e FBO-ve dhe klientëve të tjerë dhe të ardhshëm të FLP-së. Për këtë arsye, FBO-të nuk duhet të përçmojnë ose nënçmojnë FLP-në, Palët e Lidhura, FBO-të e tjera të FLP-së, produktet dhe shërbimet e FLP-së, mundësinë e të ardhurave të FLP-së ose drejtorët, oficerët ose punonjësit e FLP-së.

## 17 Parime Udhëheqëse të FLP

17.01 (a) Mardhëniet 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.)

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 perdritshme 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 kërkohet të zbatojë 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](http://foreverliving.com).

1) 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 persa i perket vendimit të FBO për të ushtuar Biznesin e tij/saj Forever si një

Subjekt Biznesi. FLP nuk përfaqson as nuk do të jape ndonjë konsulencë për taksat, kontabilitetin apo çështje ligjore, lidhur me kalimin e Biznesit Forever të dikujt në Subjekt Biznesi.

2) 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 kërkohet 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 zbatojë politikën e zgjidhjes të mosmarrëveshjeve të percaktuara këtu.

17.02 FLP pranon të shesë produktin FBO dhe të paguajë bonuse në vëllim siç parashikohet në Planin e Marketingut të Kompanisë, me kusht që FBO të mos shkelë kontratën e FBO-së me FLP-në.

17.03 Një FBO mund të zhvillojë teknikat e tij/saj të marketingut, për sa kohë që ato nuk janë në kundërshtim me ndonjë kompani, rregulla, rregullore ose statute shtetërore, federale ose juridiksionale.

17.04 Çdo transferim i ndryshëm nga trashëgimia e një Forever Business, pa miratimin paraprak të Kompanisë, është i ndaluar dhe çdo transferim i tillë do të jetë i pavlefshëm. Për qëllimin e kësaj dispozite, një ndryshim i interesit përfitues të një Trusti të mbajtur Forever Business do të trajtohet si një transferim, i cili kërkon miratimin me shkrim nga Kompania për të qenë i vlefshëm.

17.05 Me përjashtim të rasteve të parashikuara këtu, një FBO është e ndaluar të ndryshojë, drejtpërdrejt ose tërthorazi, Sponsorët. FLP do të marrë në konsideratë vetëm Aplikacionin e parë të vlefshëm të marrë nga Home Office. Aplikimet e mëvonshme nuk lejohen.

17.06 Kur një FBO ndryshon vendbanimin në një vend tjetër, ai/ajo duhet të njoftojë vendin e vjetër të banimit në mënyrë që adresa të ndryshohet dhe të caktohet një vend i ri i origjinës.

17.07 Gabime ose pyetje. Nëse një FBO ka pyetje ose beson se janë bërë ndonjë gabim në lidhje me zbritjen e fituar, bonuset, raportet e aktivitetit në linjë, tarifatat ose ndryshimet, FBO duhet të njoftojë FLP brenda gjashtëdhjetë (60) ditëve nga data e gabimit ose incidentit të supozuar në fjalë. FLP nuk mban përgjegjësi për ndonjë gabim, lëshim apo problem që nuk raportohet brenda gjashtëdhjetë (60) ditëve.

#### 17.08 Përfundimi vullnetar.

(a) Një FBO mund të përfundojë biznesin e tij/saj Forever duke paraqitur një kërkesë me shkrim, të nënshkruar nga të gjithë individët me emër që shfaqen në Forever Business të miratuar aktual. Data e përfundimit efektiv është data në të cilën Home Office pranon kërkesën për përfundimin. FBO-ja mbaruese humbet nivelin aktual të shitjeve dhe të gjitha linjat zbritëse, përfshirë ato në vendet e huaja, të krijuara në atë kohë.

(b) Pasi një FBO përfundon, bashkëshorti (nëse është në të njëjtin Biznes FBO) konsiderohet gjithashtu i përfunduar.

(c) Pas 12 muajsh, një FBO e ndërprerë mund të riaplikojë në varësi të miratimit të Home Office. Pas një miratimi të tillë, FBO-ja do të hyjë si Klient i Preferuar dhe nuk do të ketë restaurimin e organizatës së mëparshme në linjë.

(d) Nëse FBO-ja që përfundon është një Menaxher i Njohur i Sponsorizuar dhe ka ndonjë Menaxher të Njohur të Gjeneratës së Parë në organizatën e tij/saj, këta Menaxherë do të klasifikohen si Menaxherë të Trashëguar për Sponsorin e sapoemëruar.

(e) Menaxheri i Njohur i Mbyllur i Sponsorizuar do të vazhdojë të llogarisë në nivelin e pinit të menaxherit të tij/saj të mëparshëm të sponsorit.

#### 17.09 Ndërprerja ose Pezullimi për Kauzë.

(a) Ndërprerja nënkupton shkëputjen e të gjitha privilegjeve dhe të drejtave kontraktuale vendase dhe ndërkombëtare në dispozicion të një FBO, duke përfshirë privilegjin për të blerë dhe shpërndarë produktet. Përfundimi do të rezultojë në pamundësinë për t'u kualifikuar për Bonuset dhe ndërprerjen e pjesëmarrjes në të gjitha programet e tjera të përfitimit të sponsorizuara nga Kompania.

(b) Një FBO e ndërprerë, me kërkesë të FLP-së, do të jetë përgjegjëse për të shlyer, rikthyer ose kompensuar FLP-në për çdo program përfitimi, çmim, inventar ose shpërblim të marrë nga FLP nga dhe pas datës së aktiviteteve që shkaktojnë një përfundim të tillë. Pas rimbursimit të çdo kostoje ose dëmi që rezulton nga sjellja e FBO-së së ndërprerë, bonuset e konfiskuara, të shkaktuara nga një përfundim i tillë, do t'i paguhen linjës së ardhshme kualifikuese të FBO-së, i cili nuk është në kundërshtim me asnjë nga Politikat e Kompanisë dhe Kodin e Sjelljes Profesionale.

(c) Pas 12 muajsh, një FBO e ndërprerë mund të riaplikojë në varësi të miratimit të Home Office. Pas një miratimi të tillë, FBO do të hyjë si Klient i Preferuar dhe nuk do të ketë restaurimin e organizatës së mëparshme të linjës.

(d) Pezullimi është një status i përkohshëm që e ndalon një FBO të vendosë porosi, të marrë pagesa fitimi dhe bonusi dhe të sponsorizojë FBO të tjera.

(e) Fitimet dhe shpërblimet e një FBO të pezulluar do të mbahen derisa FBO të rivendoset ose të përfundojë. Nëse rikthehet, pagesat e mbajtura në burim do t'i paguhen FBO-së; përndryshe ato do të disbursohen në përputhje me planin e marketingut.

(f) Nëse FBO-ja e ndërprerë është një Menaxher i Njohur i Sponsorizuar dhe ka ndonjë Menaxher të Njohur të Gjeneratës së Parë në organizatën e tij/saj, këta Menaxherë do të klasifikohen si Menaxherë të Trashëguar për Sponsorin e sapoemëruar.

(g) Menaxheri i Njohur i Mbyllur i Sponsorizuar do të vazhdojë të llogarisë në nivelin e pinit të menaxherit të tij/saj të mëparshëm të sponsorit.

#### **17.10 Politikat e Internetit.**

(a) Shitja e produkteve në internet. Për të ruajtur integritetin e emrit të markës së FLP, linjës së produktit dhe marrëdhënies FBO/Klient, një FBO-së i ofrohen opsionet e mëposhtme të faqes në internet të internetit. Së pari, një FBO mund të blejë një faqe interneti të FBO të miratuar nga Kompania, FLP360, për marketingun e produkteve në internet duke përdorur një lidhje të drejtpërdrejtë me Dyqanin e internetit të Kompanisë në [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com). Porositë online do të përmbushen drejtpërdrejt nga Kompania në këtë faqe interneti. Kjo lidhje interneti është rregulluar në mënyrë që faqet e FLP të mbeten brenda faqes së internetit të FBO-së. Të ftuarit praktikisht nuk largohen kurrë nga faqja e internetit e FBO-së.

(b) Sponsorizimi i një FBO në internet nëpërmjet një aplikacioni për nënshkrimin elektronik ose formulari në internet është i ndaluar jashtë aplikacionit të drejtpërdrejtë ose lidhjes në faqen zyrtare të kompanisë në [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

(c) Reklamimi Elektronik. Uebfaqet e pavarura të FBO-së që janë miratuar nga Kompania ose janë si pjesë e një baneri në internet ose shfaqin reklama që janë në përputhje me udhëzimet e reklamimit të Kompanisë dhe janë miratuar nga Kompania, do të lejohen. Pankartat në internet ose reklamat e shfaqura duhet t'i dorëzohen kompanisë për miratim përpara se të postohen në internet dhe duhet të lidhin një përdorues me faqen e internetit të Kompanisë ose një faqe interneti të pavarur të FBO-së që është miratuar nga Kompania. Të gjitha reklamat elektronike i nënshtrohen dhe kontrollohen nga Politikat e Kompanisë dhe Kodi i Sjelljes Profesionale në lidhje me reklamat dhe udhëzimet promovuese.

(d) Kufizime shtesë në përdorimin e internetit. Një FBO nuk mund të përfshijë asnjë emër kompanie ose informacion pronësor (d.m.th. Forever Living Products, markat tregtare ose emrat e Forever, emrat e produkteve FLP) në URL-në e faqes tuaj të internetit, bannerët tuaj në internet, reklamat e shfaqura dhe reklamat e motorëve të kërkimit (d.m.th. Google Ads) që mund të ngatërrojnë vizitorët përsa i përket identitetit të vizitorit në faqen zyrtare të internetit dhe/ose në çfarëdo mënyre. Ju duhet të tregoni qartë se jeni një pronar i pavarur i biznesit të Foreverit dhe të lidheni vetëm me faqen tuaj të internetit të përsëritur të Forever <https://abc.flp.com>, ku "abc" është emri i zgjedhur nga FBO për të qenë faqja e tyre ose në një faqe interneti të miratuar të FBO-së. URL-ja ose domeni i shfaqjes duhet të përputhet me faqen tuaj të uljes.

## 18 Çështje ligjore

18.01

### **Marrëveshja individuale e arbitrazhit dhe heqja dorë nga veprimet e klasës ("Marrëveshja individuale e arbitrazhit")**

(a) Nëse një mosmarrëveshje, pretendim ose mosmarrëveshje nuk mund të zgjidhet me negociata, Kompania dhe FBO bien dakord që, në masën më të plotë të lejuar sipas ligjit në fuqi, dhe përveçsiç parashikohet në Marrëveshjen Individuale të Arbitrazhit, të gjitha polemikat, pretendimet ose mosmarrëveshjet midis një FBO, nga njëra anë, dhe FLP dhe/ose Palëve të Lidhura, nga ana tjetër, që kanë lidhje me marrëdhëniet ekonomike ose tregtare të, Palët, duke përfshirë pa kufizim çdo shkelle të Politikave të Kompanisë, ose shitjen, blerjen ose përdorimin e produkteve të FLP dhe/ose të Palëve të Lidhura, nëse një pretendim i tillë bazohet në të drejta, privilegje ose interesa të njohura ose të bazuara në statut, kontratë, dëmshpërblim, ligj të zakonshëm ose ndryshe, do të zgjidhen përmes arbitrazhit detyrues në përputhje me efektin individual të Arbitrazhit të Kompanisë në Marrëveshjen e Arbitrazhit të Klasës A në dispozicion aktualisht dhe [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

(b) Pjesëmarrja në programin ndërkombëtar të sponsorizimit është një privilegj që i jep çdo FBO mundësinë për të përfituar nga rrjeti ndërkombëtar i kompanive të FLP. Programi ndërkombëtar i sponsorizimit monitorohet nga zyra në shtëpi e FLP në Maricopa County, Arizona. Një FBO që merr pjesë në programin ndërkombëtar të sponsorizimit pajtohet dhe pranon që çdo mosmarrëveshje që lind ose ka të bëjë me marrëdhënien e FBO ose produktet FLP, që përfshin ndonjë nga kompanitë e lidhura me FLP, do të zgjidhet përmes arbitrazhit detyrues në Maricopa County, Shteti i Arizonës, në përputhje me Marrëveshjen Individuale të Arbitrazhit në dispozicion të Kompanisë Wat FLP dhe aktualisht në fuqi në A. [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

(c) Marrëveshja e integruar: Marrëveshja individuale e arbitrazhit është përfshirë dhe është pjesë e këtyre Politikave të Kompanisë. Këto dokumente, në formën e tyre aktuale dhe të ndryshuar nga FLP, zëvendësojnë të gjitha marrëveshjet e mëparshme midis jush dhe FLP dhe përbëjnë të gjithë kontratën midis jush dhe FLP. Çdo premtim, përfaqësim, ofertë ose komunikim tjetër që nuk parashikohet shprehimisht në këto dokumente nuk ka fuqi ose efekt, dhe FLP dhe FBO secila përfaqëson se nuk janë mbështetur në asnjë premtim, përfaqësim ose ndonjë deklaratë tjetër të çfarëdo lloji që nuk përfshihet në këto dokumente.

Përveçsiç parashikohet shprehimisht në këto dokumente, në rast të një konflikti midis Politikave të Kompanisë dhe Marrëveshjes Individuale të Arbitrazhit, Marrëveshja e Arbitrazhit Individual do të kontrollojë.

(a) **CLASS ACTION WAIVER )I: NE SHITESIN E LEJUAR NGA LIGJI NE FUQI, PALET (PERFSHIRE PALET E LIDHURA) PAJTOHEN QE SE SEDO PALË MUND TË PRAKTOJË NJË KËRKESË OSE KUNDËRPADITË NË KËTË PALË NJË PADITËS OSE ANËTAR KLASË NË ÇDO KLASË TË PRAKTUARA, KOLEKTIVE, TË KONSOLIDUARA, MASAVE OSE PËRFAQËSUESE, PËRFSHIRË PA KUFIZIM PROCEDURA TË KËTO TË SHIKUARA NË GJYKATË FEDERALE APO SHTETËRORE.**

(b) **CLASS ACTION WAIVER: TO THE EXTENT PERMITTED BY APPLICABLE LAW, THE PARTIES (INCLUDING THE RELATED PARTIES) AGREE THAT EACH PARTY MAY ASSERT A CLAIM OR COUNTERCLAIM IN THAT PARTY'S INDIVIDUAL CAPACITY ONLY AND NOT AS A PLAINTIFF OR CLASS MEMBER IN ANY PURPORTED CLASS, COLLECTIVE, CONSOLIDATED, MASS, OR REPRESENTATIVE PROCEEDING, INCLUDING WITHOUT LIMITATION SUCH PROCEEDINGS**

## **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 zotërues 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 trashëgimisë 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 nderprerjen e marrëdhënieve 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 përkates. 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 marrëdhënie 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 paguhën 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 përkruhet 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 negocimit të ndarjes të pronës, FLP do të vazhdojë ti bëjë pagesat FBO si më pare, para se të fillonte zgjidhja e pritshme.
- (a) 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 pare. Biznesi i Ri Forever i bashkshortit tjetër do të trajtohet për sponsorin si si një i Trashëguar deri sat ë rikualifikohet.

## **19 Garancia, kthimi i produkteve dhe riblerja e tyre**

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

19.03 FLP-ja siguron kënaqjen me produktet dhe garanton që produktet e saj të mos kenë difekte dhe tju pergjigjen plotesisht 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:**

19.04 (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.

## **20 Rregulla kufizuese**

20.02 Në masën e lejuar nga ligji, FLP, drejtuesit e saj, punonjësit, aksionerët, të punësuarit, të emëruarit dhe agjentët e firmës (në mënyrë permbljedhëse 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.

### **20.03 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 çfarëdo mënyre, pamje apo forme), 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 kopirajt 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 shpërbllimit 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.

## 21 Marrëveshja për Mosnxjerrjen e Informacionit Konfidencial

21.02 (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 diktë 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 dhe 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 Produktit dhe Blini Mbrapa**

21.01 Periudhat e mëposhtme kohore do të zbatohen përveç rasteve kur modifikohet nga ligji vendas.

21.02 FLP garanton kënaqësi dhe garanton që produktet e saj janë pa defekte dhe në thelb janë në përputhje me specifikimet e produktit. Për të gjitha produktet e FLP-së, përjashtuar literaturën dhe produktet promovionale, kjo garanci dhe garanci do të jetë për një periudhë që përfundon tridhjetë (30) ditë nga data e blerjes.

Shitje me pakicë/Klientë të preferuar:

21.03 (a) Klientëve me pakicë/të preferuar u garantohet 100% kënaqësia e produktit. Brenda tridhjetë (30)

ditësh nga data e blerjes, një Klient Shitës me Pakicë/Preferuar mundet

1) Merrni një zëvendësim të ri për çdo produkt me defekt; ose

2) Anuloni blerjen, ktheni produktin dhe merrni një rimbursim të plotë të çmimit të blerjes, duke përjashtuar transportin.

(b) Në të gjitha rastet, njoftimi i duhur, dëshmia e blerjes dhe kthimi në kohë i produktit kërkohet t'i jepet burimit të blerjes. FLP rezervon të drejtën të refuzojë kthimet e përsëritura.

(c) Kur produktet e FLP blihen nga klientët me pakicë/të preferuar nga ose nëpërmjet dyqanit të internetit të Kompanisë, dhe më pas kthehen për rimbursim, Fitimi dhe Bonusi i disbursuar do t'i ngarkohen FBO(ve) që kanë përfituar nga shitja

(d) Kur produktet FLP blihen nga ose nëpërmjet një FBO, ajo FBO është pala kryesore përgjegjëse për kënaqësinë e klientit duke shkëmbyer produktin ose duke rimbursuar paratë. Në rast mosmarrëveshjeje, FLP do të përcaktojë faktet dhe do ta zgjidhë çështjen. Nëse paratë e gatshme disbursohen nga FLP, të njëjtat do t'i tarifohen FBO(ve) që kanë përfituar nga shitja e produktit.

## **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 ndertojmë biznesin e sukseshëm Forever. Si Partnerë të biznesit, ne ju ftojmë ta shikoni më nga afer 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 pershkuara në Kodin e Sjelljes mund të çojë në masa disiplinore deri dhe duke përfshirë ndërprerjen 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, ndërtues 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 ndërtuar bizneset e tyre përkatëse.

### **22.04 Asnjë pretendim mjekësor, stili i jetesës ose të ardhurat**

(a) Pronarët e Forever Business duhet të jene të sinqertë kur kërkojnë klient duke mos bërë pretendime të ekzagjeruara për Kompaninë, aftësitë e produkteve të saj ose shpërblimet e disponueshme brenda Planit të saj të Marketingut, qoftë personalisht ose nëpërmjet mediave sociale. Kjo përfshin pretendime mjekësore dhe parashikime të rreme ose mashtruese të të ardhurave të çdo lloji.

### **22.05 Besnikeria**

(a) Pronarët e Forever Business janë besnikë ndaj Kompanisë, stafit dhe përfaqësuesve të saj, si dhe pronarëve të tjerë të biznesit në çdo kohë, duke shmangur thashethemet, kritikën dhe 'politika' e brendshme.

### **22.06 Shitës i drejtpërdrejtë Krenarë**

(a) Pronarët e Forever Business duken dhe veprojnë si një shitës dhe tregtar i drejtpërdrejtë profesionist krenar.

### **22.07 Mësoni parimet Te mira Networku**

(a) Pronarët e Forever Business u mësojnë pronarëve dhe ekipeve të tyre të biznesit në linjë parimet e mira të rrjetëzimit dhe sjelljes personale.

### **22.08 Qëndrim pozitiv**

(a) Pronarët e Biznesit Forever shfaqin një qëndrim pozitiv si në të folur ashtu edhe në sjellje, qoftë personalisht apo nëpërmjet mediave sociale, ndaj të gjithë pronarëve të biznesit, në frymën e bashkëpunimit dhe punës në grup.

### **22.09 Mbështetni pronarët e tjerë të biznesit (FBO)**

(a) Pronarët e Forever Business janë të gatshëm të ndihmojnë ekipet e tyre, si dhe të japin mbështetje për pronarët e tjerë të biznesit dhe ekipet e tyre, në mënyrë që të gjithë të përfitojnë nga një komunitet lokal i suksesshëm, i gjallë dhe aktiv i Pronarëve të Biznesit.

### **22.10 Pajtueshmëria me Politikën e Kompanisë, Kodin e Sjelljes Profesionale, Kodin e Etikës së DSA**

(a) Pronarët e biznesit të Forever janë të vetëdijshëm dhe respektojnë të gjitha aspektet e Politikave të

Kompanisë, Kodit të Sjelljes Profesionale dhe Kodit të Etikës së DSA.

### **22.11 Pjesëmarrja në ngjarjet e kompanisë**

(a) Pronarët e Forever Business në Nivel Menaxheri marrin pjesë në shumicën e ngjarjeve të Kompanisë dhe promovojnë ngjarjet e Kompanisë në ekipin e tyre.

### **22.12 Udhëheqja me shembull**

(a) Pronarët e Forever Business udhëheqin me shembull duke sponsorizuar pronarë të rinj të linjës së parë të bizneseve, duke arritur 4 kredite mujore të rastit dhe duke u përpjekur të kualifikohen si Menaxherët e Leadershipit dhe të arrijnë Stimulimin e Fituar, Bonusin e Kryetarit, Tërheqjen e Menaxherit Eagle dhe Rally Global.

### **22.13 Shmangni blerjen e tepërt të produktit**

(a) Pronarët e Forever Business inkurajojnë ata që ata sponsorizojnë të mbajnë inventar produkti të përshtatshëm për nevojat e tyre për konsum personal dhe aktivitet të shitjes direkte dhe të shmangin blerjet e tepërta.

### **22.14 Integriteti në sponsorizimin**

(a) Pronarët e Biznesit të Forever këmbejnë që Pronarët e ardhshëm të Biznesit të sponsorizohen nga pronari i biznesit i cili i prezantoi ata me Mundësinë e Përgjithshme; dhe përmbahuni nga sponsorizimi i një pronari tjetër biznesi.

### **22.15 Ballafaqimi me Sfidat, Çështjet dhe Problemet**

(a) Pronarët e Forever Business merren me sfidat, çështjet dhe problemet personalisht dhe nuk i ndajnë ato me pronarët e bizneseve që nuk janë të përfshirë personalisht dhe as nuk i postojnë ato në mediat sociale. Ata përdorin linjat e duhura të komunikimit për të kërkuar përgjigje ose për të shprehur shqetësimet, duke filluar me sponsorin e tyre dhe duke lëvizur në linjë ose në kompani për hetime të mëtejshme.

### **22.16 Përmbahuni nga promovimi i produktit ose shërbimeve që sjan pjese e Foreverit**

(a) Pronarët e Biznesit të Foreverit përmbahen nga promovimi dhe/ose shitja e ndonjë produkti ose shërbimi jo-Forever pa miratimin paraprak me shkrim të Zyrës Ndërkombëtare të Shtëpisë.

### **22.17 Tarifa të tepërta për pjesëmarrjen në mbledhje**

(a) Pronarët e Forever Business përmbahen nga promovimi ose organizimi i ngjarjeve, seminareve, webinarëve ose takimeve, pavarësisht nga vendi ose modaliteti, brenda universit Forever të FBO-ve, ku tarifa për një aktivitet të tillë tejkalon kostot e arsyeshme të prodhimit/kryerjes së aktivitetit. Qëllimi i të gjitha aktiviteteve të ngjashme është të gjenerojnë interes dhe të ardhura nëpërmjet Planit të Marketingut Forever.

## **22.18 Takime në objektet e kompanisë**

(a) Pronarët e Biznesit Forever demonstrojnë gatishmërinë e tyre për të ndihmuar FBO-të e tjerë, pavarësisht nga linja e sponsorizimit, duke i ftuar ata dhe të ftuarit e tyre në takimet e zhvilluara në objektet e Kompanisë.

## **22.19 Bindja e FBO-ve për të përfunduar**

(a) Pronarët e Forever Business përmbahen nga, në çfarëdo mënyre, nxitja, shtrëngimi ose bindja e ndonjë pronari tjetër biznesi që të ndërpresë pozicionin e tij ose të saj, të pushojë së bëri biznes ose të zvogëlojë aktivitetet e tij ose të saj për ndërtimin e biznesit për çfarëdo arsye