

ДЕЛОВНА ПОЛИТИКА



FOREVER®

ДЕЛОВНА ПОЛИТИКА
ФОРЕВЕР ЛИВИНГ ПРОДАКТС ДООЕЛ
Валидна од 1 јануари 2025 год.

СОДРЖИНА

1	ВОВЕД.....	3
2	ДЕФИНИЦИИ.....	4
3	ПРЕФЕРЕНЦИЈАЛЕН КЛИЕНТ.....	7
4	СТРУКТУРА НА БОНУСИТЕ / МАРКЕТИНГ ПЛАН	8
5	СТАТУС НА МЕНАЏЕРИТЕ И КВАЛИФИКАЦИЈА.....	12
6	ЛИДЕРСКИ БОНУС.....	14
7	ДОПОЛНИТЕЛНИ ПРОГРАМИ ЗА СТИМУЛИРАЊЕ.....	15
8	НАГРАДИ ЗА МЕНАЏЕРИТЕ.....	15
9	БОНУС „СКАПОЦЕНИ КАМЕЊА“	21
10	ДОЛГОРОЧНА ПРОГРАМА ЗА СТИМУЛИРАЊЕ (FOREVER2DRIVE).....	22
11	ПРОГРАМА „CHAIRMAN'S BONUS“.....	23
12	ГЛОБАЛНО РЕЛИ НА ФЛП.....	26
13	ПОРАЧКА НА ПРОИЗВОДИ.....	30
14	ПОЛИТИКА ЗА ПОВТОРНО СПОНЗОРИРАЊЕ.....	30
15	ПОЛИТИКА ЗА МЕЃУНАРОДНО СПОНЗОРИРАЊЕ.....	31
16	ЗАБРАНЕТИ АКТИВНОСТИ.....	32

17	ДЕЛОВНА ПОЛИТИКА.....	36
18	ПРАВНИ БАРАЊА.....	41
19	ОГРАНИЧУВАЧКИ ОДРЕДБИ.....	44
20	СПОРАЗУМ ЗА ДОВЕРЛИВОСТ И НЕОТКРИВАЊЕ НА ИНФОРМАЦИЈА.....	45
21	ГАРАНЦИЈА, ВРАЌАЊЕ НА ПРОИЗВОДИТЕ И ПОВТОРЕН ОТКУП.....	46
22	КОМУНИКАЦИИ.....	48
23	КОДЕКС НА ДЕЛОВНО ОДНЕСУВАЊЕ.....	49

- 1.01** (а) Форевер Ливинг Продактс (во понатамошниот текст ФЛП) е меѓународно семејство од поврзани компании кои се единствени во примената на својот концепт кој ја поттикнува и поддржува употребата и продажбата на мало на своите производи преку сопственици на Форевер бизнис (СФБ) секаде во светот. За секој сопственик на Форевер бизнис, ФЛП обезбедува производи со најдобар квалитет, персонал за целосна поддршка и маркетинг план за соодветната област од пазарот. Филијалните компании и нивните производи им нудат можност на потрошувачите и СФБ да го подобрат квалитетот на својот живот со користењето на производите на ФЛП и еднаков пристап до успехот за секој што сака правилно да работи според програмата. За разлика од повеќето можности за бизнис, учесниците во програмата на ФЛП имаат мал финансиски ризик, бидејќи не се бара ниту минимално вложување на капитал, а компанијата спроведува либерална политика за откуп.
- (б) ФЛП не дава гаранции дека сопственикот на Форевер бизнис ќе постигне финансиски успех без да работи или пак потпирајќи сè само на трудот на другите. Доходите во ФЛП се засноваат на реализираните продажби на производи. Секој СФБ е независна договорна странка чиј успех или неуспех зависи од сопствениот труд.
- (в) ФЛП има долга историја на успех. Основната цел на маркетинг планот на ФЛП е да ги стимулира продажбите и употребата на високо квалитетните производи на ФЛП. Примарната цел на СФБ е директно или преку градење на тим да се промовира продажбата и употребата на производите од страна на корисниците.
- (г) СФБ независно од нивното ниво во маркетинг планот на ФЛП се поттикнуваат секој месец да реализираат продажба на мало и да водат евиденција за продажбата.
- (д) Успешните СФБ добиваат информации за актуелната состојба на пазарот преку присуство на обуките, одржување на свои лични клиенти и спонзорирање на други СФБ кои ќе продаваат на мало.
- (ѓ) СФБ кои имаат прашања или потреба од дополнителни појаснувања, можат да ја контактираат канцеларијата на ФЛП Македонија на тел: (02) 2465846, (02) 2465826 и 070236609 или на flp@tk.
- 1.02** (а) Деловната политика и кодексот на деловно однесување се воведени со цел да се регулираат ограничувањата, правилата и прописите за спроведување на соодветни продажби и маркетинг активности и да се спречат злоупотреби, како и други несоодветни и незаконски активности. Деловната политика и кодексот на деловно однесување се ревидираат, изменуваат и дополнуваат периодично. Измените и дополнувањата се објавуваат на веб-страниците на компанијата (www.flp.bg и www.foreverliving.com).
- (б) Секој СФБ е должен да се запознае со Деловната политика и кодексот на деловно однесување, валидни во моментот на регистрација и при соодветните промени, корекции и дополнувања од страна на компанијата.
- (в) Со потпишување на Молбата за регистрација, СФБ се согласува да се придржува кон Деловната политика на ФЛП и кодексот на деловно однесување на ФЛП. Текстот на Молбата изрично ги посочува обврзувачките договорни односи и задолженија за придржување кон Деловната политика и кодексот на деловно однесување од страна на СФБ. Секоја порачка на производи од ФЛП е потврда на ангажманот на СФБ да се придржува кон Деловната политика и кодексот

на деловно однесување. Секое дејствие или недостаток на дејствие што доведува до погрешна примена, погрешно толкување или нарушување на Деловната политика на компанијата и кодексот на деловно однесување, може да доведе до прекуатување на лиценцата за користење на регистрираните трговски марки, марки на услуги и други марки, вклучително и на правото за купување, предлагање и продавање на производите на ФЛП.

- (г) Без оглед на горенаведеното, секоја ревизија, измена, дополнување или прекуатување на (1) договорот за решавање на спорови/откажување од судски процес, кои се содржат во Деловната политика и кодексот на деловно однесување (18.01) и/или (2) договорите кои се содржат во политиката за решавање на спорови, опишана во 18.01 и објавени на веб-страницата foreverliving.com, нема да бидат применливи за спорови за кои Компанијата е известена пред датата на стапување на сила на соодветната ревизија, измена, дополнување или прекуатување. Секоја ревизија, измена, дополнување или прекуатување ќе стапи на сила 30 дена по објавувањето на ревизијата, измената, дополнувањето или прекуатувањето на веб-страниците на компанијата www.flp.bg и foreverliving.com.

2 ДЕФИНИЦИИ

Акредитирани продажби: продажната активност изразена во бодови од порачките кои СФБ ги направил во ФЛП.

Активен СФБ: СФБ кој има четири или повеќе бодови за активност во рамките на еден календарски месец во државата во која живее, од кои најмалку еден бод е личен. Статусот „активен СФБ“ се утврдува секој месец и е дел од барањата за квалификација за добивање на: бонус од група, лидерски бонус, бонус „Скапоцени камења“, премии од долгорочната програма за стимулирање, статус Менаџер ОПЕЛ, целарлак за Рели, учество во програмата Chairman's Bonus. (4.03)

Бонус: плаќање од компанијата кон СФБ, по исполнување на условите.

Личен бонус: плаќање кон СФБ во размер од 5-18% од вредноста на неговите лични купувања, пресметано по нето препорачаните цени за корисници. (види 4.01 (б-д))

Бонус од преференцијален клиент: плаќање кон СФБ во размер од 5-18% од вредноста на личните купувања на неговите лично спонзорирани преференцијални клиенти. Бонусот се пресметува врз основа на нето ППЦ. (види 4.01 (б-д))

Бонус од група: плаќање кон активен СФБ во размер од 3-13% од вредноста на лично акредитираните продажби на СФБ од неговата мрежа надолу, кои не се наоѓаат во структурата на Активен Менаџер. Бонусот се пресметува врз основа на нето ППЦ. (види 4.01 (б-д))

Лидерски бонус: плаќање кон квалификуван Менаџер во размер од 2–6% од вредноста на лично акредитираните продажби на Менаџерите од неговата мрежа надолу и нивните групи. Бонусот се пресметува врз основа на нето ППЦ. (види 6.03)

Сопствен Фореввер бизнис преку Трговско друштво: договорен однос чиј носител е Трговско друштво. (види 17.01)

Бод: вредност која секој производ ја има и се користи како мерна единица за пресметување на активноста на СФБ и ги одредува: неговите издигнувања на повисоко ниво, бонуси, награди, мотивациони премии, така како што е утврдено со Маркетинг планот на ФЛП. Сите бодови се пресметуваат месец за

месец.

Бодови за активност: лични бодови плус бодови од преференцијални клиенти. Се користат за одредување на статусот “активен” секој месец.

Лидерски бодови: бодови кои ги добива секој Активен Менаџер, квалификуван за добивање на Лидерски бонус. Тие се пресметуваат во проценти - 40%, 20% и 10% од бодовите од отворена група на неговите Активни Менаџери соодветно од прва, втора и трета линија.

Бодови од преференцијални клиенти: бодовите од порачките на лично спонзориран преференцијален клиент.

Бодови од отворена група: бодови за активност на СФБ плус тие од акредитираните продажби на СФБ од мрежата надолу, кои не се во структурата на Менаџер.

Транзитни бодови: бодови генерирани од соработник на ниво различно од Менаџер, кои поминуваат низ неактивен Менаџер до првиот активен Менаџер во мрежата нагоре. Тие не се сметаат за бодови од отворената група на активниот Менаџер, но се вклучени во неговите вкупни бодови.

Лични бодови: бодови од порачките на личен код на СФБ.

Вкупно бодови: збир од различните бодови на СФБ.

Нови бодови: бодовите од отворената група, генерирани од секој лично спонзориран од Признатиот Менаџер - ПК/ СФБ и неговиот тим, откако спонзорот се квалификува на ниво Признат Менаџер. НОВИТЕ бодови се акумулираат во продолжение на 12 месеци (вклучително и месецот на регистрација на новиот СФБ/ПК), или до издигнувањето на СФБ/ПК до ниво Менаџер- кое од двете ќе се случи прво.

Сопственик на Фореввер бизнис (СФБ): секое лице на возраст од 18 или повеќе години, кое ќе купи Старт пакет или ќе направи порачки во вкупна вредност од најмалку 2 бода во рамките на два последователни календарски месеци во произволна самостојна оперативна зона и ќе изрази желба да се вклучи во бизнисот. Тој/таа е квалификуван/а за купување по цени на големо со 30% попуст од ППЦ и има право на дополнителен личен попуст од 5 до 18% за личните купувања во зависност од нивото во маркетинг планот на Фореввер и активноста со 4 бода.

Домашни: се однесува на државата на место на живеење на СФБ.

Мрежа надолу: сите СФБ спонзорирани од даден сопственик на Фореввер бизнис, без оглед на која линија во неговата структура се наоѓаат.

Менаџер Орел: Менаџер кој ги исполнил условите за добивање на статус Менаџер Орел. (види 8.04)

Мрежи со Менаџери Орел: бројот на Менаџерите ОРЕЛ во спонзорските линии на СФБ, кои тој/таа може да ги искористи за постигнување на нивоа во маркетинг планот и/или титули во програмата Менаџер ОРЕЛ.

Долгорочна програма за стимулирање (Forever2Drive): програма која им исплаќа на квалификуваните СФБ дополнителна премија во продолжение на 36 месеци. (види 10.01)

Наградно патување: патување за двајца кое СФБ го добива како награда за исполнување на условите на некоја од програмите за стимулирање во Маркетинг планот.

Менаџер од категоријата „Скапоцени камења“: Менаџер кој помогнал за развој на најмалку 9 лично спонзорирани Признати Менаџери или најмалку 6 мрежи со Менаџер ОРЕЛ. (види 8.07)

Држава на место на живеење: државата во која СФБ живее поголем дел од годината и која последно

ја посочил како таква. СФБ треба да ги исполнува условите за добивање на бонус од група во државата на место на живеење, за да биде ослободен од барање за активност во сите останати ФЛП држави во следниот месец.

Наградни делови: вкупниот збир бодови остварени согласно правилата на програмата Chairman's Bonus, кои определуваат колкав дел од вкупниот бонусен фонд ќе добие СФБ.

СВ Менаџер (СВМ): СФБ, квалификуван за добивање на годишниот Chairman's Bonus.

СВМ мрежи: бројот на СВ Менаџерите во спонзорските линии на СФБ, кои тој/таа може да ги искористи за квалификација во програмата Chairman's Bonus.

Наследен Менаџер: (види 5.04)

Квалификуван за добивање на лидерски бонус (Л.Б): Признат Менаџер кој ги исполнил барањата за добивање на лидерски бонус за месецот. (види 6.02)

Месец: календарски месец (пример: од 1 до 31 јануари).

Преференцијален клиент: лице кое се регистрира за да купува производи по цени за преференцијални клиенти со 5% попуст од ППЦ, но не сака да биде сопственик на Фореввер бизнис и да учествува во маркетинг планот на компанијата. Тој/таа има статус на краен клиент и може да купува производи на Фореввер само за лична употреба. Преференцијалниот клиент нема право да препродава производи на Фореввер или да прави порачки за да им помага на други да препродаваат производи. Иако може да добие регистрациски број, преференцијалниот клиент нема право да учествува и/или да добива компензација во каква било форма, додека не аплицира да стане СФБ. Преференцијален клиент кој направил лични купувања во вкупна вредност од најмалку 2 бода во рамките на два последователни календарски месеци или го започнал бизнисот со купување на Старт пакет, добива 30% попуст за идни купувања и право да аплицира да стане СФБ и да учествува во компензационата бонус структура како што е опишана во маркетинг планот на ФЛП.

Профит од преференцијални клиенти: 25% од нето ППЦ вредност на порачките направени од преференцијални клиенти кои се исплаќаат на СФБ кој ги спонзорирал, додека преференцијалниот клиент не купи Старт пакет или производи во вредност од вкупно 2 бода во рамките на 2 последователни календарски месеци.

Вклучување во бизнисот: изјавување желба за учество во бонусната компензациона структура на маркетинг планот на ФЛП како сопственик на Фореввер бизнис (СФБ), кој се согласува да го води својот бизнис во согласност со правилата и процедурите утврдени во Деловната политика и кодексот на деловно однесување, кои периодично се менуваат и дополнуваат.

Оперативна зона: административна зона во која една или повеќе држави користат единствена база на податоци за пресметување на напредување во ниво, исплата на бонуси и квалификации за програми за стимулирање.

Личен попуст: попуст, пресметан како процент од ППЦ (од 8% до 18%) во зависност од нивото во маркетинг планот. Овој попуст се одзема од цените со 30% попуст за да се добијат коригираните цени на големо.

Коригирани цени на големо: цените со 30% попуст од кои е изваден важечкиот личен попуст за постигнатото ниво во маркетинг планот и по кои сопствениците на Фореввер бизнис купуваат производи.

Оперативна зона на квалификација: секоја оперативна зона која СФБ ќе ја определи како зона во која ќе ги исполни условите на програмата Chairman's Bonus.

Признат Менаџер: (види 5.01)

Регион: регионот во кој се наоѓа државата на место на живеење на СФБ. Региони се: Северна Америка, Латинска Америка, Африка, Европа и Азија.

Повторно спонзориран СФБ: СФБ кој го сменил својот спонзор по едногодишна неактивност. (види 14.01)

Краен клиент: секое лице кое купува производи на ФЛП за лична употреба преку овластени канали и сè уште не е регистриран како преференцијален клиент.

Профит од крајни клиенти: 30% од нето ППЦ вредноста на онлајн порачките направени од крајни клиенти.

Ниво: секое од различните нивоа кои СФБ може да ги постигне во маркетинг планот на Компанијата: 1) со личните бодови – Асистент Супервизор и 2) со вкупните бодови (збир од лични и од мрежата надолу)- Супервизор, Асистент Менаџер и Менаџер.

Спонзор: СФБ кој лично регистрира друг СФБ.

Спонзориран Менаџер: (види 5.03)

ППЦ: препорачани продажни цени

Препорачани продажни цени: цени без ДДВ кои компанијата ги препорачува за продажба на крајни клиенти. Сите бонуси и лични попусти се пресметуваат врз основа на овие нето (без ДДВ) цени.

Трансфериран Менаџер: (види 5.04)

Мрежа нагоре: сопствениците на Форевер бизнис во мрежата над СФБ.

Непризнат Менаџер: (види 5.02)

Ослободување од барања: во случај сопственикот на Форевер бизнис да исполни одредени барања за добивање на бонуси во една оперативна зона во даден месец, тој/таа се ослободува од истите тие барања во сите останати оперативни зони во следниот месец, како што следува:

Ослободување од барање за активност: СФБ кој е активен со 4 бодови во својата оперативна зона по место на живеење, се ослободува од барањето за активност во сите останати оперативни зони во следниот месец.

Ослободување од барањата за лидерски бонус: Признат Менаџер кој во тековниот месец е активен со 4 б. или е ослободен од барање за активност и ги реализира неопходните бодови од отворена група за добивање на лидерски бонус во која било оперативна зона, се ослободува од барањата за лидерски бонус во сите останати оперативни зони во следниот месец.

Онлајн продавница: официјалниот онлајн вебсајт за продажби на компанијата на адреса www.foreverliving.com

3

ПРЕФЕРЕНЦИЈАЛЕН КЛИЕНТ

3.01 Преференцијалниот клиент е единствено корисник на производите на ФЛП. Тој/таа нема право да ги продава производите на ФЛП, да спонзорира други преференцијални клиенти или да добива компензации од ФЛП.

3.02 Преференцијалниот клиент купува производи со 5% попуст од препорачаните продажни цени (ППЦ).

3.03 Кога преференцијалниот клиент ќе купи Старт пакет или 2 бода во рамките на два последователни

календарски месеци, тој/таа добива постојан попуст од 30% за следните порачки.

3.04

Преференцијален клиент квалификуван за купување со попуст од 30% има право ако сака да се вклучи во маркетинг планот како сопственик на Фореввер бизнис (СФБ) на ниво Асистент Супервизор.

4

СТРУКТУРА НА БОНУСИТЕ / МАРКЕТИНГ ПЛАН

4.01

Откако изјавил дека сака да се вклучи во маркетинг планот, сопственикот на Фореввер бизнис (СФБ) добива право да продава ФЛП производи и да спонзорира други СФБ кои може да продаваат ФЛП производи. Вкупниот обем на продажби (измерен во бодови), генериран од него и сопствениците на Фореввер бизнис во неговата/нејзината мрежа надолу, го квалификува сопственикот на Фореввер бизнис за издигнување во ниво и добивање на поголеми попусти и бонуси, како што е опишано подолу:

Маркетинг план

- Личен попуст
- Бонус од група

			Менаџер 120 б (150 б)	48%
		Асистент Менаџер 75 б	43%	5%
	Супервизор 25 б	38%	5%	10%
Асистент Супервизор 2 б	35% (+5%)	3%	8%	13%

(а) **Асистент Супервизор** се постигнува со генерирање на вкупно 2 лични бодови во рамките на една оперативна зона во период од два произволни последователни календарски месеци. Асистент Супервизорот добива:

- 30% попуст за личните порачки.
- 30% профит од продажба на крајни клиенти.
- 25% профит од преференцијални клиенти за порачките на лично спонзорирани преференцијални клиенти кои купуваат со 5% попуст.

Асистент Супервизорот кој ги исполнил барањата за а ФБ, добива и:

- 5% личен бонус за личните порачки и онлајн продажби на клиенти.
- 5% бонус од преференцијални клиенти за личните порачки на лично спонзорирани преференцијални клиенти.
- 5% личен бонус и бонус од преференцијални клиенти, пропуштени од неактивните Асистент Супервизори во неговата мрежа надолу.

(б) **Супервизор** се постигнува со генерирање на вкупно 25 бодови од отворена група во рамките на два произволни последователни календарски месеци. Супервизорот добива:

- 30% попуст плус 8% личен попуст за сите лични порачки.
- 30% попуст плус 8% личен попуст за сите онлајн продажби на клиенти.
- 25% профит од преференцијални клиенти плус 8% бонус од преференцијални клиенти за порачките на лично спонзорирани преференцијални клиенти кои купуваат со 5% попуст.

- 8% бонус од преференцијални клиенти за порачките на лично спонзорирани преференцијални клиенти кои купуваат со 30% попуст.
- Супервизорот** кој ги исполнил барањата за активен СФБ, добива и:
- 3% бонус од група од лично акредитираните продажби на лично спонзорирани Асистент Супервизори и нивните мрежи надолу.
 - 5% личен бонус и бонус од преференцијални клиенти, пропуштени од неактивните Асистент Супервизори во неговата мрежа надолу.
- (в) **Асистент Менаџер** се постигнува со генерирање на вкупно 75 бодови од отворена група во рамките на два произволни последователни календарски месеци. Асистент Менаџерот добива:
- 30% попуст плус 13% личен попуст за сите лични порачки.
 - 30% профит од крајни клиенти, плус 13% личен бонус за сите онлајн продажби на клиенти.
 - 25% профит од преференцијални клиенти плус 13% бонус од преференцијални клиенти за порачките на лично спонзорирани преференцијални клиенти кои купуваат со 5% попуст.
 - 13% бонус од преференцијални клиенти за порачките на лично спонзорирани преференцијални клиенти кои купуваат со 30% попуст.
- Асистент Менаџерот** кој ги исполнил барањата за активен СФБ, добива и:
- 5% бонус од група од лично акредитираните продажби на лично спонзорирани Супервизори и нивните мрежи надолу.
 - 8% бонус од група од лично акредитираните продажби на лично спонзорирани Асистент Супервизори и нивните мрежи надолу.
 - 5% личен бонус и бонус од преференцијални клиенти, пропуштени од неактивните Асистент Супервизори во неговата мрежа надолу.
- (г) **Менаџер** се постигнува со генерирање на вкупно 120 бодови од отворена група во рамките на еден или два последователни календарски месеци, или 150 бодови од отворена група во рамките на три или четири последователни календарски месеци. Менаџерот добива:
- 30% попуст плус 18% личен попуст за сите лични порачки.
 - 30% профит од крајни клиенти плус 18% личен бонус за сите онлајн продажби на клиенти.
 - 25% профит од преференцијални клиенти плус 18% бонус од преференцијални клиенти за порачките на лично спонзорирани преференцијални клиенти кои купуваат со 5% попуст.
 - 18% бонус од преференцијални клиенти за порачките на лично спонзорирани преференцијални клиенти кои купуваат со 30% попуст.
- Менаџерот** кој ги исполнил барањата за активен СФБ, добива и:
- 5% бонус од група на лично акредитираните продажби на лично спонзорирани Асистент Менаџери и нивните мрежи надолу.
 - 10% бонус од група на лично акредитираните продажби на лично спонзорирани Супервизори и нивните мрежи надолу.
 - 13% бонус од група на лично акредитираните продажби на лично спонзорирани Асистент Супервизори и нивните мрежи надолу.
 - 5% личен бонус и бонус од преференцијални клиенти, пропуштени од неактивните Асистент Супервизори во неговата мрежа надолу.
- (д) Бодовите од различни оперативни зони можат да се комбинираат за постигнување на ниво Супервизор, Асистент Менаџер и Менаџер. Ниво Асистент Супервизор може да се постигне само со бодови генерирани во една оперативна зона.

- (г) Бодовите од различни оперативни зони не можат да се комбинираат за квалификација за програми за стимулирање со исклучок на Глобално рели и барањето за НОВИ бодови за програмите Менаџер ОПЕЛ и Chairman's Bonus.
- (е) Потребните бодови за постигнување на ниво Асистент Супервизор, Супервизор, Асистент Менаџер или Менаџер со 120 б. може да бидат собрани во рамките на произволни еден или два последователни календарски месеци, или во рамките на произволни три или четири последователни календарски месеци за квалификација на ниво Менаџер со 150 б. Ако бодовите за издигнување во ниво се генерираат во една оперативна зона, во таа оперативна зона квалификацијата станува точно на датумот кога ќе биде собран соодветниот број бодови, а во сите останати оперативни зони издигнувањето станува на 15-ти следниот месец. Ако бодовите за издигнување во ниво се генерираат во повеќе од една оперативна зона, во сите оперативни зони издигнувањето станува на 15-ти следниот месец откако е собран соодветниот број бодови.
- (ж) СФБ кој се издигнува до ниво Признат Менаџер, како што е опишано во точка 4.01 (г), се дефинира или како Спонзориран Менаџер или како Трансфериран Менаџер, како што следи:
- 1) Ако потребните 120 или 150 бодови се генерираат во рамките на една оперативна зона и СФБ е активен во својата местна оперативна зона во периодот на издигнување во ниво, СФБ се дефинира како Спонзориран Менаџер како во оперативната зона во која се генерирани потребните 120 или 150 бодови, така и во неговата/нејзината местна оперативна зона; тој/таа станува Трансфериран Менаџер во сите останати оперативни зони.
 - 2) Ако потребните 120 или 150 бодови се генерираат во повеќе од една оперативна зона, СФБ се дефинира како Спонзориран Менаџер во неговата/нејзината местна оперативна зона и како Трансфериран Менаџер во сите останати оперативни зони.
 - 3) Бодовите од порачките на преференцијален клиент ќе се вклучат во барањето за активност со 4 б. на неговиот директен спонзор или на сопственикот на Форевејр бизнис на кого е впишана порачката, но само во оперативната зона во која таа порачка е направена.
- (с) Спонзорот го добива полниот број бодови од сите лично спонзорирани крајни и преференцијални клиенти и откако ќе станат СФБ и од нивните мрежи надолу, додека тие не се издигнат до ниво Менаџер. Потоа, ако спонзорот е квалификуван за добивање на лидерски бонус, тој добива лидерски бодови кои се еднакви на 40% од бодовите од отворена група на првиот Менаџер во мрежата надолу, 20% од бодовите од отворена група на вториот Менаџер во мрежата надолу, и 10% од бодовите од отворена група на третиот Менаџер во мрежата надолу.
- (и) Сопственикот на Форевејр бизнис не може да се издигне во ниво пред својот спонзор.
- (ј) Нема потреба од реквалификација за веќе постигнато ниво, освен во случаите кога сопственикот на Форевејр бизнис ќе ја прекрати дејноста или ќе биде повторно спонзориран.

4.02 Шест-месечна политика за преференцијални клиенти

- (а) Преференцијалниот клиент има право да си избере нов спонзор, откако бил преференцијален клиент во продолжение на најмалку шест полни календарски месеци.
- (б) Преференцијален клиент кој ќе избере нов спонзор се смета за новоспонзориран за новиот спонзор за сите соодветни промоции и програми за стимулирање.

4.03 Квалификација за активност

- (а) За да се квалификува за добивање на бонус од група, лидерски бонус и за сите програми за

стимулирање, сопственикот на ФорEVER бизнис треба да е активен и да ги исполнува сите останати барања во маркетинг планот во месецот во кој тие бонуси се генерирани.

- (б) За да се смета за активен во државата на место на живеење, сопственикот на ФорEVER бизнис треба да има најмалку 4 домашни бодови за активност во месецот, од кои најмалку еден личен бод. За да се смета за активен за даден месец во туѓа држава, тој треба да е квалификуван како активен со 4 б. во државата на место на живеење во претходниот месец.
- (в) На Асистент Супервизорите кои нема да постигнат статус Активен, нема да им бидат исплаќани личниот бонус и бонусот од преференцијалните клиенти за месецот. На Супервизорите, Асистент Менаџерите и Менаџерите кои не постигнуваат статус Активен, нема да им се исплаќа бонус од група за месецот. Сите бонуси генерирани од СФБ кој не е активен во месецот ќе се исплаќаат на активните СФБ во мрежата нагоре според маркетинг планот.
- (г) СФБ кој пропуштил бонус од група за даден месец може одново да се квалификува како активен во следниот месец (без ретроактивна исплата).

4.04 Пресметување на бонусите и исплата

- (а) Сите бонуси се пресметуваат врз основа на препорачаните продажни цени (ППЦ) без вклучен ДДВ, така како што е прикажано во месечниот извештај за бонуси на сопственикот на ФорEVER бизнис.
- (б) Попустите и бонусите се пресметуваат според нивото постигнато во моментот на прием на порачката. Повисоките попусти и бонуси се ефективни на денот на преминување на повисоко ниво [види 4.01 (е)].
- (в) Сопственикот на ФорEVER бизнис не добива бонус од групата на СФБ во мрежата надолу, кој се наоѓа на истото ниво во маркетинг планот. Независно од тоа, добива од него полн број бодови за издигнување во ниво или квалификување за други програми за стимулирање.
- (г) Бонусите и неискористените лични попусти се исплаќаат на секој 15-ти во месецот, за продажбите во претходниот месец. На пример: бонусите за јануарскиот потврден промет ќе се исплатат на 15 февруари.
- (д) Сопственикот на ФорEVER бизнис ги плаќа сите трошоци и такси кон трети лица за исплаќањето на суми надвор од државата во која се генерирани соодветните бонуси.

4.05 36-месечна политика за СФБ

- (а) СФБ кој не направил ниту една од следните работи во продолжение на 36 последователни месеци, ќе биде класифициран одново како преференцијален клиент, ќе го задржи нивото на попуст, но ќе ја загуби целата мрежа надолу, бидејќи таа се префрла на следниот СФБ во мрежата нагоре:
 - 1) да има ниво Супервизор или повисоко најмалку 1 месец,
 - 2) да има спонзорирано најмалку 1 СФБ или преференцијален клиент,
 - 3) да има заработено провизии и/или бонуси.
- (б) Преференцијалниот клиент кој бил класифициран одново, може во секое време да избере да се вклучи одново во маркетинг планот како СФБ и да си го обнови нивото во маркетинг планот пред повторното класифицирање.

4.06 Складирање на податоци

- (а) Секој СФБ (на ниво пониско од Менаџер), преференцијален или краен клиент, на чиј код немало никаква

активност (вклучително, но не само акредитирани продажби, набавки на производи, спонзорирање или исплата на провизии и/или бонуси) во продолжение на 7 (седум) последователни години, ќе се смета за неактивен и неговите податоци ќе се избришат или скријат од системот на компанијата соодветно на Политиката за складирање на податоци.

4.07 **Цени**

- (а) Крајните клиенти купуваат производи по препорачаните продажни цени.
- (б) Преференцијалните клиенти купуваат производи со 5% попуст од ППЦ. Откако преференцијален клиент купил производи во вкупна вредност од 2 бода во рамките на два последователни календарски месеци, попустот му се зголемува од 5% на 30%, сметано од следната порачка, а порачката со која двата бода се надминати, не се пресметува повторно.
- (в) Откако преференцијален клиент ќе постигне 30% попуст и ќе избере да се вклучи во бизнисот, тој/таа станува СФБ на ниво Асистент Супервизор и кога ќе има активност со 4 бода, ќе добива дополнителни 5% бонус за личните порачки, сметано од неговата следна порачка.
- (г) Откако сопственикот на Фореввер бизнис ќе ги реализира потребните бодови за издигнување до следното ниво во маркетинг планот (Супервизор, Асистент Менаџер, Менаџер), неговиот попуст се зголемува соодветно на 38%, 43% или 48%, сметано од неговата следна порачка. Ако бодовите за новото ниво се постигнати со порачка со повисока вредност од барањата за квалификацијата, на сопственикот на Фореввер бизнис ќе му биде исплатен личен бонус од соодветно 8%, 13% или 18% на нето ППЦ вредност на бодовите кои ги надминуваат потребните за издигнување во ниво.

5

СТАТУС НА МЕНАЏЕРИТЕ И КВАЛИФИКАЦИЈА

5.01 **Признат Менаџер**

- (а) Сопственикот на Фореввер бизнис се квалификува за ниво Признат Менаџер и добива златна менаџерска значка кога:
 - 1) тој и мрежата надолу генерираат 120 бодови од отворена група во рамките на еден или два произволни последователни календарски месеци, или 150 бодови од отворена група во рамките на три или четири последователни календарски месеци и
 - 2) ако сите бодови се генерирани во една самостојна оперативна зона, сопственикот на Фореввер бизнис треба да е активен во истата оперативна зона секој месец од периодот на квалификација, ако пак бодовите се генерирани во повеќе од една оперативна зона, СФБ треба да е активен во својата оперативна зона на место на живеење во секој месец од периодот на квалификација; и
 - 3) во неговата мрежа нема друг СФБ кој се квалификува за ниво Менаџер во истиот период
- (б) Ако сопственикот на Фореввер бизнис стане Менаџер во истиот месец како и некој од соработниците во неговата мрежа надолу, тој ќе стане „Признат Менаџер“, ако
 - 1) ги исполнил барањата за активен СФБ во месеците на квалификацијата и
 - 2) во месецот на издигнувањето во ниво има најмалку 25 бодови во сите оперативни зони од отворена група од сопственици на Фореввер бизнис кои се во мрежа надолу, различна од таа на Менаџерот кој се издига во ниво во истиот месец.

5.02 **Непризнат Менаџер**

- (а) Кога сопственик на Фореввер бизнис генерира 120 бодови од отворена група во рамките на еден или

два последователни календарски месеци, или 150 бодови од отворена група во рамките на три или четири последователни календарски месеци, но сопственикот на Форевек бизнис не ги исполнил барањата за Признат Менаџер, тој станува Непризнат Менаџер.

- (б) Непризнатиот Менаџер може да се квалификува за добивање на личен попуст, бонус од преференцијални клиенти и бонус од група, но не добива лидерски бонус или други награди за Менаџерите.
- (в) Непризнат Менаџер може да се квалификува за Признат Менаџер кога ќе ги исполни следните барања:
 - 1) да генерира вкупно 120 лични и не-менаџерски бодови во рамките на еден или два последователни календарски месеци, или 150 лични и не-менаџерски бодови во рамките на три или четири последователни календарски месеци и
 - 2) да има статус активен СФБ во сите месеци на квалификацијата.
 - 3) периодот на повторна квалификација не може да започне пред последниот месец од издигнувањето до ниво Непризнат Менаџер.
- (г) Ако квалификацијата за Признат Менаџер се случува во месецот непосредно по тој во кој сопственикот на Форевек бизнис станал Непризнат Менаџер, тој може да ги искористи бодовите реализирани во последниот месец од неговото издигнување во ниво Непризнат Менаџер, ако тие бодови доаѓаат од мрежи надолу различни од мрежата на ново квалификуваниот Менаџер од неговиот тим.
- (д) Од датумот на кој Непризнат Менаџер ги генерира потребните лични и неменаџерски бодови тој станува Признат Менаџер и започнува да добива лидерски бонус и лидерски бодови за акредитирани продажби направени по тој датум, под услов да одговара на барањата за квалификација за лидерски бонус.

5.03 Спонзориран Менаџер

- (а) Менаџерот станува Спонзориран Менаџер за својот директен спонзор, кога:
 - 1) се квалификува како Признат Менаџер, или
 - 2) се квалификува како Спонзориран Менаџер од статус Наследен или Трансфериран Менаџер.
- (б) Спонзорираниот Менаџер се брои за квалификациите на својот спонзор за категорија „Скапоцени камења“, за добивање на бонус „Скапоцени камења“ и за секоја друга програма за стимулирање, чии услови бараат Спонзорирани Менаџери.

5.04 Наследен и Трансфериран Менаџер

- (а) Менаџерот се дефинира како Наследен ако биде префрлен на друг спонзор според правилата за 12-месечна ЛБК (види 6.05) или регистрацијата на спонзорот му биде прекинута или повторно се спонзорира. Во таков случај тој/таа станува Наследен Менаџер за својот нов спонзор.
- (б) Менаџерот се дефинира како Трансфериран како што е опишано во точка 4.01 (ж) од политиката, додека тој/таа не се квалификува повторно како Спонзориран Менаџер во секоја посебна оперативна зона.
- (в) Статусот Наследен и Трансфериран Менаџер не влијае врз бонусите од група или лидерските бонуси кои се исплаќаат на Менаџерите или нивната мрежа нагоре.
- (г) Активноста на Наследените и Трансферираните Менаџери не влегува во квалификациите на нивните спонзори за бонусот „Скапоцени камења“, за категоријата „Скапоцени камења“, или за

намалување на бодовите за долгорочната програма за стимулирање.

- (д) Трансферираните и Наследените Менаџери можат повторно да се квалификуваат како Спонзорирани Менаџери во секоја посебна оперативна зона, ако ги исполнат следните барања:
- 1) да генерираат вкупно 120 бодови од отворена група во оперативната зона во која се квалификуваат повторно како Спонзорирани Менаџери, во рамките на еден или два последователни календарски месеци (или 150 лични и не-менаџерски бодови во рамките на три или четири последователни календарски месеци). Процесот на повторната квалификација може да започне од месецот пред тој на трансферирање;
 - 2) во периодот на повторната квалификација треба да имаат статус активен СФБ или во државата во која живеат или во државата во која се квалификуваат за Спонзорирани Менаџери.

6

ЛИДЕРСКИ БОНУС

- 6.01** Откако сопственик на Форевер бизнис ќе стане Признат Менаџер, тој/таа може да се квалификува за лидерски бонус ако развива и поддржува Менаџери во својата мрежа надолу и ако продолжува да спонзорира и обучува сопственици на Форевер бизнис.
- 6.02** (а) Признат Менаџер кој во даден месец е активен со 4 б. и има 12 бодови од отворена група (или е ослободен од барањата за активност и лидерски бонус) во која било самостојна оперативна зона, се квалификува за добивање на лидерски бонус во истата оперативна зона во соодветниот месец. Транзитните бодови не се сметаат за таа квалификација.
- (б) Бараниот минимум бодови од отворена група (без транзитни бодови) се намалува на 8 б. ако Менаџерот има во мрежата надолу два активни Признати Менаџери во две одделни структури и секој од нив реализирал најмалку 25 вкупни бодови во претходниот месец. Бараниот минимум лични и не-менаџерски бодови се намалува дополнително на 4 б. ако Менаџерот има во мрежата надолу три активни Менаџери во три одделни структури и секој од нив реализирал најмалку 25 вкупни бодови во претходниот месец.
- 6.03** Лидерскиот бонус се пресметува на база на вкупната вредност по ППЦ без вклучен ДДВ на акредитираните продажби во отворените групи на Менаџерите од мрежата надолу за соодветниот месец на квалификација. Тој се исплаќа на Менаџерите од мрежата нагоре, кои се квалификувани за добивање на лидерски бонус, во следните проценти:
- а) 6% се исплаќаат на првиот квалификуван Менаџер за лидерски бонус во мрежата нагоре.
 - б) 3% се исплаќаат на вториот квалификуван Менаџер за лидерски бонус во мрежата нагоре.
 - в) 2% се исплаќаат на третиот квалификуван Менаџер за лидерски бонус во мрежата нагоре.
- 6.04** (а) Менаџер кој не е активен со 4 б. во ниту една оперативна зона во продолжение на три последователни месеци или повеќе, го губи правото да се квалификува за лидерски бонус, дури и да нема Менаџери во својата мрежа надолу.
- (б) Правото за квалификација за лидерски бонус Менаџерот може одново да го добие откако ќе ги исполни следните барања во која било оперативна зона:
- 1) да реализира вкупно најмалку 12 бодови од отворена група секој месец во продолжение на три последователни месеци (дури и да нема Менаџер во мрежата надолу) и
 - 2) да биде активен со 4 б. во секој месец од истиот период.

(в) Откако повторно го добил правото на лидерски бонус и ако продолжи да ги исполнува условите за ЛБК, Менаџерот ќе добива лидерски бонус секој следен месец почнувајќи од четвртиот, кој ќе му биде исплатен на 15-ти од петтиот месец.

- 6.05** (а) Менаџер кој не се квалификува за добивање на лидерски бонус најмалку еднаш во последните 12 последователни месеци и кој не е во процес на враќање на правото за добивање лидерски бонус, засекогаш ги губи сите менаџерски тимови во мрежата надолу.
- (б) Менаџерскиот тим кој се одзема од спонзорот, станува Наследен Менаџер за првиот Менаџер кој одговара на барањата за лидерски бонус, во мрежата нагоре на првиот спонзор.

7

ДОПОЛНИТЕЛНИ ПРОГРАМИ ЗА СТИМУЛИРАЊЕ

- 7.01** Сите програми за стимулирање имаат за цел да ги промовираат добрите принципи за градење на бизнис. Ова вклучува коректно спонзорирање и продажба на производите во количини кои можат да бидат употребени или препродадени. Наградите за овие програми не може да се пренесат на друго лице. Тие се доделуваат само на сопственици на Фореввер бизнис кои ја развиваат својата дејност во согласност со словото и духот на маркетинг планот, Деловната политика и кодексот на деловно однесување на ФЛП.
- 7.02** Наградите во форма на значки се доделуваат само на лицата кои се запишани во молбата за регистрација на сопствен Фореввер бизнис, поднесена во канцеларијата на фирмата.
- 7.03** (а) Во случај кога сопругот/сопругата на сопственикот на Фореввер бизнис не присуствува на наградно патување, тој/таа може да земе со себе гостин, под услов гостинот да има наполенти 14 години.
- (б) Наградни патувања се само: Глобално рели, средба на Менаџерите Орел и наградни патувања за издигнување до ниво Менаџер, категории од „Сафир“ до „Платина Центурион“.
- (в) Наградните патувањата за издигнување во нивоа од „Сафир“ до „Платина Центурион“ треба да се реализираат до 24 месеци по квалификацијата.

8

НАГРАДИ ЗА МЕНАѢРИТЕ

- 8.01** Менаџерот има право да ги комбинира сите свои Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија од сите држави, за постигнување на категории од Сениор Менаџер до „Платина Центурион“. Секој Менаџер од прва линија се смета еднократно за таа цел.
- 8.02** Наградните значки за категориите на ниво Менаџер се доделуваат единствено на одобрени средби за наградување од страна на компанијата.
- 8.03** **Признат Менаџер:** кога СФБ се квалификува според барањата изложени во точка 5.01, тој/таа се издигнува на ниво Признат Менаџер и добива златна значка.
- 8.04** **Статус Менаџер ОРЕЛ**
- (а) статусот Менаџер Орел се постигнува и обновува секоја година. Сопственикот на Фореввер бизнис може да се квалификува откако ќе ги исполни следните услови во рамките на квалификациониот период од 1 мај до 30 април, откако ќе го постигне нивото Признат Менаџер:
- 1) статус Активен во оперативната зона на место на живеење или во оперативната зона на

- квалификација;
- 2) квалификуван за лидерски бонус секој месец од периодот (дури и ако квалификантот нема Менаџери во својата мрежа надолу). Бодовите кои се генерирани во месеците во кои сопственикот на Форевек бизнис не е квалификуван за добивање на лидерски бонус НЕМА да се бројат за програмата Менаџер ОРЕЛ,
 - 3) глобален вкупен обем од најмалку 720 бодови, од кои најмалку 100 се НОВИ бодови;
 - 4) да даде поддршка за организацијата на локални и регионални настани.
 - 5) лично спонзорирање и помош за развојот на најмалку две нови Супервизорски мрежи во мрежата надолу во која било оперативна зона.
- (б) Во дополнение на погоре наведените барања, за да добијат статус Менаџер ОРЕЛ, сопствениците на Форевек бизнис на ниво Сениор Менаџер и повисоко, треба уште и да им помогнат на Менаџери од својата мрежа надолу да постигнат и одржат статус Менаџер ОРЕЛ по шемата дадена подолу. Секој Менаџер ОРЕЛ од мрежата надолу треба да биде во одделна спонзорска мрежа, без оглед на која линија во мрежата надолу се наоѓа (види 8.04 (г) подолу) и може да биде во секоја оперативна зона. Барањето се определува од Менаџерската категорија на која се наоѓа сопственикот на Форевек бизнис на почетокот на квалификациониот период. Менаџерите „Скапоцени камења“ („Сафир“ и нагоре) можат да се квалификуваат како Менаџери ОРЕЛ на пониско ниво, но не пониско од Соаринг. Ако на пример Менаџер „Дијамант“ има три Менаџери ОРЕЛ во мрежата надолу, тој/таа ќе се квалификува и ќе биде наречен/а Менаџер „Дијамант“, квалификуван ОРЕЛ.

Сениор:	1 Менаџер ОРЕЛ
Соаринг:	3 Менаџери ОРЕЛ
Сафир:	3-5 МО (квалификуван ОРЕЛ) 6-9 МО (Сафир ОРЕЛ)
Дијамант-Сафир:	3-9 МО (квалификуван ОРЕЛ) 10-14 МО (Дијамант-Сафир ОРЕЛ)
Дијамант:	3-14 МО (квалификуван ОРЕЛ) 15-24 МО (Дијамант ОРЕЛ)
Двоен Дијамант:	3-24 МО (квалификуван ОРЕЛ) 25-34 МО (Двоен Дијамант ОРЕЛ)
Троен Дијамант:	3-34 МО (квалификуван ОРЕЛ) 35-44 МО (Троен Дијамант ОРЕЛ)
Дијамант Центуриум:	3-44 МО (квалификуван ОРЕЛ) 45+ МО (Дијамант Центуриум ОРЕЛ)
Платина Дијамант:	3-54 МО (квалификуван ОРЕЛ) 55+ МО (Платина Дијамант ОРЕЛ)
Платина Двоен Дијамант:	3-64 МО (квалификуван ОРЕЛ) 65+ МО (Платина Двоен Дијамант ОРЕЛ)
Платина Троен Дијамант:	3-74 МО (квалификуван ОРЕЛ) 75+ МО (Платина Троен Дијамант ОРЕЛ)
Платина Центуриум:	3-84 МО (квалификуван ОРЕЛ) 85+ МО (Платина Центуриум ОРЕЛ)

- (в) Повторно спонзорираните СФБ се бројат за барањата за нови Супервизори и НОВИ бодови.

- (г) Менаџерот може да комбинира Менаџери ОПЕЛ од различни оперативни зони, за да постигне статус Менаџер ОПЕЛ. Ако во мрежите на Менаџерот во различни држави фигурира еден и ист СФБ, за неговата квалификација ќе се бројат Менаџерите ОПЕЛ под тој СФБ во секоја оперативна зона, но едно и исто име нема да се брои повеќе од еднаш.
- (д) Ако СФБ се квалификува на ниво Менаџер по 1 мај од тековната година:
- 1) сите преференцијални клиенти кои ги спонзорирал во последниот месец од квалификацијата, ќе се вклучат во барањето за нови Супервизори за програмата Менаџер ОПЕЛ во истиот период на квалификација.
 - 2) барањата за квалификација за статус ОПЕЛ на таков Менаџер НЕ СЕ намалуваат пропорционално на останатото време од квалификациониот период. Тој треба да ги постигне потребните обеми од вкупно 720 б./100 НОВИ б. и две Супервизорски мрежи во рамките на остатокот од квалификациониот период, откако се квалификувал на ниво Менаџер.
- (ѓ) Откако ќе ги исполни сите барања за добивање на статус Менаџер ОПЕЛ, сопственикот на Фореввер бизнис ќе биде награден со наградно патување на годишната средба на Менаџерите ОПЕЛ. Ако компанијата предложи две дестинации, квалификуваниот СФБ може да избере една од нив. Наградата вклучува:
- 1) авио билети за двајца и три ноќевања,
 - 2) покана за учество на ексклузивна обука за Менаџери ОПЕЛ,
 - 3) достап до сите активности и настани за време на средбата на Менаџерите ОПЕЛ.
- Сопственикот на Фореввер бизнис треба да ја посочи саканата дестинација до 31 мај по завршувањето на квалификациониот период или во спротивен случај ќе го изгуби своето право да присуствува на која и да е од двете средби на Менаџерите ОПЕЛ.
- (е) Сопственик на Фореввер бизнис кој се квалификува како Менаџер ОПЕЛ „Сафир“, „Дијамант-Сафир“ или „Дијамант“, автоматски се квалификува и за добивање на соодветно 1%, 2% или 3% бонус „Скапоцени камења“ во една самостојно избрана од него оперативна зона, за сите дванаесет месеци од мај натаму, во кои тој/таа е квалификуван/а за добивање на лидерски бонус.
- (ж) Сопственикот на Фореввер бизнис може да се квалификува само во една држава. Ако ги исполнува барањата во повеќе држави, за држава на квалификација ќе се смета таа во која има најголем број вкупни бодови.

8.04.1 Глобален лидерски тим

- (а) Учесството во Глобалниот лидерски тим се заработува и обновува секоја година преку генерирање на 7500 вкупни бодови (вклучително најмалку 50 НОВИ бодови) и во календарската година по квалификацијата на ниво Признат Менаџер.
- (б) Менаџерите кои го исполниле условот за учество, стануваат членови на Глобалниот лидерски тим за една календарска година, почнувајќи од 1 јануари во годината по нивната квалификација. Тие ќе бидат поканети на ексклузивно глобално патување и постигнувањето ќе им биде признаено и наградено на сцената на Глобалното рели.
- (в) Менаџерите треба да присуствуваат на Глобалното рели за да ги добијат наградите поврзани со Глобалниот лидерски тим.

8.05 Награди за Менаџерите – Признатиот Менаџер може да се квалификува за следните награди на еден од следните два начина кои не можат да бидат комбинирани:

- (а) ако собере Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија; или
- (б) ако собира мрежи со Менаџери ОПЕЛ.
- (в) За втората варијанта ќе се земат предвид само мрежи со Менаџери ОПЕЛ кои се развиени во годините во кои квалификуваниот Менаџер лично ги постигнал основните барања за ОПЕЛ и кои не се квалификувале и не биле сметани за барањата на друг Менаџер ОПЕЛ за претходниот период. Менаџерот кој се квалификува треба да ги постигне следните основни барања помеѓу мај и април, откако ќе се квалификува за ниво Признат Менаџер:
 - 1) активен статус секој месец или во оперативната зона на место на живеење или во оперативната зона на квалификацијата,
 - 2) квалификуван за добивање на лидерски бонус секој месец (дури и тој/таа да нема Менаџери во мрежата). Бодови генерирани во месеци во кои тој/таа не е квалификуван/а за добивање на лидерски бонус НЕМА да се бројат за програмата Менаџер ОПЕЛ,
 - 3) вкупен обем од најмалку 720 б. глобално, вклучително 100 НОВИ бодови,
 - 4) да даде поддршка за организацијата на локални и регионални настани
 - 5) лично спонзорирање и поддршка за развој на најмалку две нови Супервизорски мрежи во која било држава.
- (г) Нема временско ограничување за собирањето на Менаџери или мрежи со Менаџери ОПЕЛ.
 - 1) Менаџерот кој ги исполнува основните барања во рамките на квалификациониот период може ретроактивно да ги собере своите мрежи со Менаџери ОПЕЛ од секој претходен квалификационен период во кој тој/таа исто ги исполнил/а основните барања.
 - 2) Секој квалификуван Менаџер од мрежата нагоре може еднакратно да ја брои секоја мрежа со Менаџер ОПЕЛ во својата екипа.
- (д) Ако Спонзорирани Признат Менаџер биде отстранет од базата на податоци на компанијата поради принудно прекратување или повторно спонзорирање, тој ќе продолжи да се смета за менаџерското ниво на претходниот спонзор.

8.06 Сениор Менаџер

- (а) Соберете 2 Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија, или
- (б) соберете 1 мрежа со Менаџер ОПЕЛ во вашиот тим.
- (в) Сениор Менаџерот се наградува со златна значка со два скапоцени камења.

8.07 Соаринг Менаџер

- (а) Соберете 5 Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија, или
- (б) соберете 3 мрежи со Менаџер ОПЕЛ во својот тим.
- (в) Соаринг Менаџерот се наградува со златна значка со четири скапоцени камења.

8.08 Менаџер „Сафир“

- (а) Соберете 9 Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија, или
- (б) соберете 6 мрежи со Менаџер ОПЕЛ во својот тим.
- (в) Менаџерот „Сафир“ се наградува со златна значка со четири сафири и бесплатно четиридnevно патување со три ноќевања во резорт во неговиот регион.

(г) Персонализирана плакета.

8.09 Менаџер „Дијамант-Сафир“

(а) Соберете 17 Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија, или

(б) соберете 10 мрежи со Менаџер ОПЕЛ во својот тим.

(в) Менаџерот „Дијамант-Сафир“ се наградува со златна значка со два дијаманти и два сафира и бесплатно петдневно патување со четири ноќевања во луксузен ресорт во неговиот регион.

(г) Персонализирана плакета.

8.10 Менаџер „Дијамант“

(а) Соберете 25 Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија, или

(б) соберете 15 мрежи со Менаџер ОПЕЛ во својот тим.

(в) Менаџерот „Дијамант“ се наградува со:

1) златна значка со еден голем дијамант, прекрасен прстен со дијамант, бесплатно патување во луксузен ресорт надвор од неговиот регион.

2) укинување на барањето за определен број бодови за квалификување за добивање на бонус од група и лидерски бонус, како и за долгорочната програма за стимулирање (Forever2Drive), под услов најмалку 25 (дваесет и пет) од неговите Спонзорирани Менаџери од прва линија да се активни секој месец.

3) Персонализирана плакета со имињата на Менаџерите, благодарение на кои е остварено издигнувањето во ниво.

8.11 Менаџер „Двоен Дијамант“

(а) Соберете 50 Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија, или

(б) соберете 25 мрежи со Менаџер ОПЕЛ во својот тим.

(в) Менаџерот „Двоен Дијамант“ се наградува со:

1) златна значка со два големи дијаманти, луксузно пенкало со дијаманти и бесплатно патување во Јужна Африка или еквивалентна дестинација.

2) Персонализирана плакета со имињата на Менаџерите, благодарение на кои е остварено издигнувањето во ниво.

8.12 Менаџер „Троен Дијамант“

(а) Соберете 75 Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија, или

(б) соберете 35 мрежи со Менаџер ОПЕЛ во својот тим.

(в) Менаџерот „Троен Дијамант“ се наградува со:

1) златна значка со три големи дијаманти, ексклузивен рачен часовник и бесплатно патување околу светот.

2) Персонализирана плакета со имињата на Менаџерите, благодарение на кои е остварено издигнувањето во ниво.

8.13 Менаџер „Дијамант-Центурион“

(а) Соберете 100 Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија, или

- (б) соберете 45 мрежи со Менаџер ОПЕЛ во својот тим.
- (в) Менаџерот „Дијамант - Центурион“ се наградува со:
 - 1) златна значка со четири големи дијаманти и бесплатно патување во бизнис класа на Хаваите или еквивалентна дестинација.
 - 2) професионално снимено видео за бизнисот и начинот на живот.
 - 3) Персонализирана плакета со имињата на Менаџерите, благодарение на кои е остварено издигнувањето во ниво.

8.14 Менаџер „Платина Дијамант“

- (а) Соберете 125 Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија, или
- (б) соберете 55 мрежи со Менаџер ОПЕЛ во својот тим.
- (в) Менаџерот „Платина Дијамант“ се наградува со:
 - 1) платинеста значка и бесплатно патување во бизнис класа до Големиот корален гробен или еквивалентна дестинација.
 - 2) Персонализирана плакета со имињата на менаџерите, благодарение на кои е остварено издигнувањето во ниво.

8.15 Менаџер „Платина Двоен Дијамант“

- (а) Соберете 150 Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија, или
- (б) соберете 65 мрежи со Менаџер ОПЕЛ во својот тим.
- (в) Менаџерот „Платина Двоен Дијамант“ се наградува со:
 - 1) платинеста значка и бесплатно патување во бизнис класа до Бора Бора или еквивалентна дестинација.
 - 2) Персонализирана плакета со имињата на менаџерите, благодарение на кои е остварено издигнувањето во ниво.

8.16 Менаџер „Платина Троен Дијамант“

- (а) Соберете 175 Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија, или
- (б) соберете 75 мрежи со Менаџер ОПЕЛ во својот тим.
- (в) Менаџерот „Платина Троен Дијамант“ се наградува со:
 - 1) платинеста значка и бесплатно патување во бизнис класа до Малдивите / Сејшелите или еквивалентна дестинација.
 - 2) Персонализирана плакета со имињата на менаџерите, благодарение на кои е остварено издигнувањето во ниво.

8.17 Менаџер „Платина Центуриум“

- (а) Соберете 200 Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија, или
- (б) соберете 85 мрежи со Менаџер ОПЕЛ во својот тим.
- (в) Менаџерот „Платина Центуриум“ се наградува со:
 - 1) платинеста значка и бесплатно патување во бизнис класа до дестинација по избор на квалификуваниот.
 - 2) Персонализирана плакета со имињата на менаџерите, благодарение на кои е остварено издигнувањето во ниво.

9

БОНУС „СКАПОЦЕНИ КАМЕЊА“

- 9.01 (а) Менаџер од категоријата „Скапоцени камења“ кој е квалификуван за лидерски бонус, кој во тековниот месец во државата на квалификација има соодветен број Активни Спонзорирани Менаџери од прва линија или во минатиот месец го имал соодветниот број одделни спонзорирани структури во длабочина, секоја со Менаџер кој реализирал 25 или повеќе вкупни бодови, добива бонус „Скапоцени камења“. Бонусот се пресметува на база на ППЦ без вклучен ДДВ за акредитираните продажби од отворена група на неговите квалификувани Менаџери за добивање на лидерски бонус од прва, втора и трета линија во соодветната држава, по следната шема:
- 1) Сафирен бонус: Менаџерите „Сафир“ и нагоре можат да се квалификуваат за 1% ако имаат 9 Активни Спонзорирани Менаџери на прва линија или 9 одделни спонзорирани мрежи надолу, од кои секоја има Активен Менаџер со 25 или повеќе вкупни бодови.
 - 2) Дијамантно-сафирен бонус: Менаџерите „Дијамант-Сафир“ и нагоре можат да се квалификуваат за 2% ако имаат 17 Активни Спонзорирани Менаџери на прва линија или 17 одделни спонзорирани мрежи надолу, од кои секоја има Активен Менаџер со 25 или повеќе вкупни бодови.
 - 3) Дијамантен бонус: Менаџерите „Дијамант“ можат да се квалификуваат за 3% ако имаат 25 Активни Спонзорирани Менаџери на прва линија или 25 одделни спонзорирани мрежи надолу, од кои секоја има Активен Менаџер со 25 или повеќе вкупни бодови.
 - 4) Процентите за бонус „Скапоцени камења“ не се кумулативни. Менаџерите од категоријата „Скапоцени камења“ го добиваат највисокиот процент за кој се квалификувале.
- (б) При квалификација за бонус „Скапоцени камења“ Менаџерите можат да искористат и странски Менаџери од прва линија во мрежите надолу, под услов истите да се квалификувале како Спонзорирани Менаџери во државата во која Менаџерот се квалификува за бонус „Скапоцени камења“. Откако странскиот Менаџер ќе стане Спонзорирани Менаџер, неговиот спонзор може да го вклучи во својата квалификација за бонус „Скапоцени камења“ во месеците во кои од државата каде живее се добие потврда за неговата активност.
- (в) Бонус „Скапоцени камења“ се исплаќа од секоја држава врз основа на нето ППЦ на домашните акредитирани продажби од отворена група на Менаџерите во соодветната држава. За да се квалификува за добивање на бонус „Скапоцени камења“ во која било држава, Менаџерот треба да го има потребниот број активни Спонзорирани Менаџери од прва линија во соодветната држава во месецот во кој се квалификува за бонусот.
- (г) Сопственик на Фореввер бизнис кој се квалификува како Менаџер ОРЕЛ со 6, 10 или 15 долни линии со Менаџер ОРЕЛ (МО линии), автоматски ќе се квалификува и за добивање на соодветно 1%, 2% или 3% бонус „Скапоцени камења“ во земјата на место на живеење, за сите 12 месеци од мај натаму во кои тој/таа е квалификуван/а за добивање на лидерски бонус. Ако Менаџер „Скапоцени камења“ се квалификува како Менаџер ОРЕЛ на ниво пониско од неговата/нејзината реална позиција во категорија „Скапоцени камења“ (на пр. Менаџер „Дијамант“, кој се квалификувал како ОРЕЛ со шест МО линии), тој/таа ќе добива процент на бонусот „Скапоцени камења“ соодветен на неговата/нејзината квалификација за ОРЕЛ, со исклучок на месеците во кои тој/таа се квалификува за добивање на повисок процент, како што е опишано во политиката за бонус „Скапоцени камења“ погоре.

10 ДОЛГОРОЧНА ПРОГРАМА ЗА СТИМУЛИРАЊЕ (FOREVER2DRIVE)

- 10.01** (а) Сите активни Признати Менаџери имаат право да учествуваат во долгорочната програма за стимулирање.
- (б) Сите барања за бодови за долгорочната програма за стимулирање треба да се генерираат во една оперативна зона. СФБ може да се квалификува за оваа програма во повеќе од една оперативна зона, ако тој/таа ги исполни барањата за бодови во рамките на секоја одделна зона.
- (в) Програмата има три нивоа:
- 1) Прво ниво: Компанијата исплаќа месечна премија до максимум 400 евра за период од максимум 36 месеци.
 - 2) Второ ниво: Компанијата исплаќа месечна премија до максимум 600 евра за период од максимум 36 месеци.
 - 3) Трето ниво: Компанијата исплаќа месечна премија до максимум 800 евра за период од максимум 36 месеци.
- (г) За квалификација за учество во програмата за стимулирање се потребни 3 (три) последователни месеци.

Квалификацијата по последователни месеци е прикажана во следната табела:

Месец	Прво ниво Вкупно бодови	Второ ниво Вкупно бодови	Трето ниво Вкупно бодови
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

- (д) Во период од 36 месеци кој почнува веднаш по квалификацијата, Менаџерот ќе ја добива максималната премија за постигнатото ниво секој месец, под услов да го одржува вкупниот број бодови баран за третиот месец на квалификацијата.
- (е) Во случај кога во даден месец вкупните бодови на Менаџерот ќе паднат под барањето за третиот месец, месечната премија ќе се пресметува по 2,66 евра за секој бод од обемот на неговата група.
- (е) Ако обемот на групата на Менаџерот падне под 50 б. во било кој месец од учеството во програмата, премијата за тој месец нема да му биде исплатена. Ако во следните месеци обемот од групата на Менаџерот биде 50 или повеќе бодови, премијата ќе се исплаќа во согласност со политиката опишана погоре.
- (ж) За Менаџери кои имаат 5 (пет) лично спонзорирани Активни Признати Менаџери од прва линија во третиот месец на квалификацијата, или во било кој месец од 36-месечниот период, барањето за третиот месец се намалува на 110, 175 и 240 бодови соодветно за прво, второ и трето ниво на програмата.
- (з) За секои 5 (пет) дополнителни лично спонзорирани Активни Признати Менаџери од прва линија во третиот месец на квалификацијата, или во било кој месец од 36-месечниот период, барањето

за третиот месец се намалува дополнително со 40, 50 или 60 бодови соодветно за прво, второ и трето ниво на програмата.

- (с) За постигнување или одржување на квалификацијата за програмата, ќе се бројат само бодовите реализирани од Менаџерот и неговата мрежа надолу во месеци во кои тој има статус активен со 4 б.
- (и) Бодовите генерирани од активен сопственик на Фореввер бизнис пред тој да се квалификувал за ниво Признат Менаџер, ќе се сметаат за неговата квалификација за долгорочната програма за стимулирање.
- (ј) По завршување на третиот месец од квалификацијата за долгорочната програма за стимулирање, Менаџерот може да се квалификува за повисоко ниво на програмата уште во следниот месец. Пример: Менаџер се квалификува за прво ниво во јануари, февруари и март со 50, 100 и 150 б.со-одветно, а во април со мрежата надолу генерира 225 б. Неговата премија за прво ниво ќе биде заменета со нов 36-месечен период со премија за второ ниво.
- (к) На крајот на 36-месечниот период, Менаџерот може повторно да се квалификува за програмата за стимулирање, под условите наведени погоре. Оваа повторна квалификација може да се оствари во текот на било кои три последователни месеци од последните 6 месеци на првичниот 36-месечен период.

11 ПРОГРАМА „CHAIRMAN’S BONUS“

11.01 (а) Општи услови

- 1) Конечното прифаќање на сопственикот на Фореввер бизнис во програмата Chairman`s Bonus треба да биде одобрено од Одборот на директори. Одборот на директори ќе ги земе предвид сите услови и правила на Деловната политика и кодексот на деловно однесување.
- 2) Сопственикот на Фореввер бизнис може да се квалификува само во една оперативна зона (ОЗ). Ако тој/таа ги исполнува барањата во повеќе од една ОЗ, за ОЗ на квалификација се одредува таа во која тој/таа има најмногу вкупни бодови.
 - 3) За квалификацијата за Chairman`s Bonus се земаат предвид Chairman`s Bonus Менаџери (СВМ) од различни оперативни зони. Сопственикот на Фореввер бизнис може да брои максимално еден СВМ во дадена спонзорска линија, во дадена ОЗ. Ако Менаџерот спонзорирал еден и ист СФБ во повеќе од една ОЗ, тој/таа може да користи за својата квалификација максимално еден СВМ под соодветниот СФБ во дадена оперативна зона, но едно и исто име нема да се брои повеќе од еднаш.
- 4) Повторно спонзорираниите СФБ се вклучуваат во сите барања за СВМ и за Менаџер со 600 б.
- 5) Ако СФБ постигне ниво Менаџер во рамките на квалификациониот период, барањата за програмата Chairman`s Bonus НЕ се намалуваат; СФБ треба да ги реализира бодовите од отворена група/НОВИТЕ бодови во остатокот на квалификациониот период, откако го постигне нивото Менаџер.
- 6) Транзитните бодови не се сметаат за барањето за бодови од отворена група, но влегуваат во коефициентот на вкупните бодови врз основа на кои се одредува сумата за плаќање.

(б) **Основни барања за сите нивоа.** Откако ќе се издигне на ниво Признат Менаџер, сопственикот на Фореввер бизнис треба ЦЕЛОСНО да ги исполни следните барања или во државата на место на живеење или во државата на квалификација. Тие не можат да се комбинираат од различни држави.

- 1) Активност со 4 б. секој месец.
- 2) Секој месец да биде квалификуван за добивање на лидерски бонус (дури и ако квалификантот нема Менаџери во својата мрежа надолу). Бодовите генерирани во месеци во кои сопственикот на Фореввер бизнис не е квалификуван за лидерски бонус, НЕМА да се бројат за оваа програма.
- 3) Менаџерот може да ги исполни следните барања во произволна ОЗ:
 - а. Да е квалификуван за учество во долгорочната програма за стимулирање.
 - б. Да ги купува неопходните производи, само откако 75% од производите од претходната порачка му се продадени или употребени на друг начин.
 - в. Да го гради својот Фореввер бизнис во согласност со коректните МЛМ принципи и Деловната политика и кодексот на деловно однесување.
 - г. Да присуствува и да го поддржува организирањето на настаните на компанијата.

(в) **Chairman's Bonus Менаџер (СВМ) од прво ниво.** Во дополние кон основните барања, Менаџерот треба да го постигне следното во ОЗ на квалификација, освен ако не е посочено друго:

- 1) Да собере глобално 700 бодови од отворена група во квалификациониот период, откако се издигне до ниво Признат Менаџер. Тие треба да вклучуваат и најмалку 150 НОВИ бодови.
 - а. При пресметување на наградните делови нема да бидат вклучени бодови генерирани надвор од ОЗ на квалификација.
- 2) Да исполни еден од следните услови во мрежата надолу, без оглед на која линија во длабочина се наоѓа:
 - а. Да развие Признат Менаџер од мрежата надолу, кој ќе реализира обем од најмалку 600 вкупно бодови во една оперативна зона во рамките на квалификациониот период и откако се издигне до ниво Признат Менаџер. Тоа може да биде постоечки Менаџер или СФБ кој се издигнал до тоа ниво во рамките на квалификациониот период.

Или

б. Да развие Chairman's Bonus Менаџер од мрежата надолу во произволна ОЗ.

- 3) Бодовите на Менаџерот со 600 б. нема да се вклучуваат при пресметувањето на наградните делови.
- 4) Во 600-те бода на Менаџерот од мрежата надолу ќе влезат само неговите бодови од месеците во кои тој бил активен.
- 5) Повторно спонзорираните СФБ се вклучуваат во сите барања за прво ниво.
- 6) Ако СФБ постигне ниво Менаџер во рамките на квалификациониот период, барањата за програмата Chairman's Bonus НЕ се намалуваат, СФБ треба да ги реализира 700-те бодови од отворена мрежа/150-те НОВИ бодови во остатокот од квалификациониот период, откако ќе постигне ниво Менаџер.

(г) **Chairman's Bonus Менаџер (СВМ) од второ ниво.** Во дополние кон основните барања, Менаџерот треба да го постигне следното во ОЗ на квалификација, освен ако не е посочено друго:

- 1) Да собере глобално 600 бодови од отворена група во квалификациониот период, откако се издигне до ниво Признат Менаџер. Тие треба да вклучуваат и најмалку 100 НОВИ бодови. При пресметување на наградните делови нема да бидат вклучени бодови генерирани надвор од ОЗ на квалификација.
 - 2) Да помогне во развојот на три СВМ во мрежата надолу во одделни структури, во произволна ОЗ и без оглед на која линија во длабочина.
 - 3) Повторно спонзорираните СФБ се вклучуваат во сите барања за второ ниво.
 - 4) Ако СФБ постигне ниво Менаџер во рамките на квалификациониот период, барањата за програмата Chairman's Bonus HE се намалуваат; СФБ треба да ги реализира 600-те лични и не-менаџерски бодови/100-те НОВИ бодови во остатокот од квалификациониот период, откако ќе постигне ниво Менаџер.
- (д) **Chairman's Bonus Менаџер (СВМ) од трето ниво.** Во дополние кон основните барања, Менаџерот треба да го постигне следното во ОЗ на квалификација, освен ако не е посочено друго:
- 1) Да собере глобално 500 бодови од отворена група во рамките на квалификациониот период, откако се издигне до ниво Признат Менаџер. Тие треба да вклучуваат најмалку 100 НОВИ бодови. Бодовите генерирани надвор од ОЗ на квалификација нема да бидат вклучени во пресметката на наградните делови.
 - 2) Да помогне во развојот на шест Chairman's Bonus Менаџери од мрежата надолу во одделни структури, во произволна ОЗ и без оглед на која линија во длабочина.
 - 3) Повторно спонзорираните СФБ се вклучуваат во сите барања за трето ниво.
 - 4) Ако СФБ постигне ниво Менаџер во рамките на квалификациониот период, барањата за програмата Chairman's Bonus HE се намалуваат; СФБ треба да ги реализира 500-те лични и не-менаџерски бодови /100-те НОВИ бодови во остатокот од квалификациониот период, откако ќе постигне ниво Менаџер.
- (ф) **Пресметки во програмата „Chairman's Bonus“.**
- 1) Се определува глобален бонусен фонд кој се распределува како што следи:
 - а. половината ќе биде исплатена на квалификуваните од прво, второ и трето ниво
 - б. една третина ќе биде исплатена на квалификуваните од второ и трето ниво
 - в. една шестина ќе биде исплатена на квалификуваните само од трето ниво.
 - 2) Квалификуваниот Менаџер ќе добива по еден награден дел за секој свој вкупен бод, генериран во ОЗ на квалификација, плус наградните делови генерирани од првиот СВМ во секоја негова спонзорска структура во секоја ОЗ.
 - 3) Секој од трите делови на вкупниот фонд ќе биде разделен на вкупниот број наградни делови на сите Менаџери кои се квалификувале за учество во програмата на соодветното ниво. Така ќе се определи паричната вредност на единицата за конкретниот дел. Таа парична вредност ќе биде умножена по наградните делови на секој одделен Менаџер, за да се пресметаат сумите за исплаќање по програмата.
- (е) **Награда Chairman's Bonus на Глобалното рели.**
- 1) Квалификуваните во програмата Chairman's Bonus кои се квалификуваат за учество на Глобалното рели на ниво 1000 б. ќе бидат наградени со поднесување на трошоците за патувањето до Глобалното рели, каде ќе го добијат својот бонус. Види 12.01 (г).

12 ГЛОБАЛНО РЕЛИ НА ФЛП

- 12.01** (а) Сопствениците на Фореввер бизнис кои ќе постигнат 1 500 или повеќе вкупни бодови од 1 јануари до 31 декември во календарската година, се квалификуваат за патување за двајца на следното Глобално рели на ФЛП кое вклучува авиобилети, сместување, храна и готовина. За да ги ужива привилегиите на оваа програма, сопственикот на Фореввер бизнис треба да присуствува на обуките и мотивационите средби за време на првото Глобално рели по завршувањето на квалификациониот период.
- (б) За да собере 1 500 бодови или бодови за повисоките нивоа на квалификацијата, сопственикот на Фореввер бизнис има право да ги комбинира бодовите од сите држави во кои има мрежи.
- (в) Ако во даден месец сопственикот на Фореввер бизнис е активен со 4 б. но не е квалификуван за лидерски бонус, за Глобално рели ќе се сметаат единствено бодовите генерирани во тој месец од отворена група (без транзитните бодови); ако СФБ не е активен со 4 б. тогаш само бодовите за активност генерирани во месецот ќе се бројат за Глобално рели.
- (г) Сопственикот на Фореввер бизнис се квалификува за учество кога ќе генерира вкупно бодови во годината и ги добива подолу опишаните привилегии, поврзани со Глобалното рели. На секој квалификуван му следува храна обезбедена од компанијата или паричен додаток, пропорционално на нивото на квалификација.
- (д) Секој СФБ кој ќе собере 500 или повеќе бодови, но не ги исполнува останатите барања, ќе добие две влезници за неквалификувани ако присуствува на Релито на свој трошок; во спротивно ќе добие ексклузивен онлајн достап до ВИП преносот на настанот на ZOOM. Двете влезници за неквалификувани не може да се отстапат на друго лице и ќе се добијат по приложен доказ за авионски и хотелски резервации.

ГЛОБАЛНО РЕЛИ

- (f) 500 бодови (0.5K)
- 1) Две влезници за неквалификувани при потврда за учество на Релито, или
 - 2) Ексклузивен достап до онлајн преносот на Глобалното рели, ако квалификуваниот не патува.
- (e) Chairman's Bonus Менаџер над 1 000 б. (СВ>1K)
- 1) Авиобилети, храна и сместување за Глобалното рели.
 - 2) \$ 250 префрлени на банкарска сметка.
- (ж) 1 500 бодови (1,5K) кои нема да учествуваат
- 1) \$ 2 500 бонус
- (з) 1 500 бодови (вкл. 50 НОВИ б.) (1,5K)
- 1) Авиобилети, храна и сместување за Глобалното рели.
 - 2) \$ 500 префрлени на банкарска сметка.
- (s) 2 500 бодови (вкл. 50 НОВИ б.) (2,5K)
- 1) Авиобилети, храна и сместување за Глобалното рели.
 - 2) \$ 1 000 префрлени на банкарска сметка.
- (и) 3 500 бодови (вкл. 50 НОВИ б.) (3,5K)

- 1) Авиобилети, храна и сместување за Глобалното рели.
- 2) \$ 1 500 префрлени на банкарска сметка.
- 3) Специјален локален подарок или услуга за комплетно Рели искуство.
- 4) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.

(j) 5 000 бодови (вкл. 50 НОВИ б.) (5К)

- 1) Авиобилети, храна и сместување за Глобалното рели
- 2) Повисока категорија хотелска соба, таму каде е можно.
- 3) \$ 2 000 префрлени на банкарска сметка.
- 4) Специјален локален подарок или услуга за комплетно Рели искуство.
- 5) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.

ГЛТ РЕЛИ И СРЕДБА НА ВРВОТ

(к) 7 500 бодови (вкл. 50 НОВИ б.) (7,5К)

- 1) Авиобилети, храна и сместување за ГЛТ Рели и средба на врвот.
- 2) Повисока категорија хотелска соба, таму каде е можно.
- 3) \$ 3 000 префрлени на банкарска сметка.
- 4) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.

(л) 10 000 бодови (вкл. 50 НОВИ б.) (10 К)

- 1) Авиобилети, храна и сместување за ГЛТ Рели и средба на врвот
- 2) Лет со бизнис класа до / од релито и Средбата на Менаџери Орел при квалификација.
- 3) Луксузен хотелски апартман, таму каде е можно.
- 4) \$ 3 000 префрлени на банкарска сметка.
- 5) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.

(љ) 12 000 бодови (вкл. 50 НОВИ б.) (12,5 К)

- 1) Авиобилети, храна и сместување за ГЛТ Рели и средба на врвот
- 2) Лет со бизнис класа до / од релито и Средбата на Менаџери Орел при квалификација.
- 3) Луксузен хотелски апартман, таму каде е можно.
- 4) \$ 5 000 префрлени на банкарска сметка.
- 5) 2 ексклузивни чанти Louis Vuitton за оние што за прв пат се квалификуваат со 12,5 К бодови.
- 6) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.

(м) 15 000 бодови (вкл. 50 НОВИ б.) (15 К)

- 1) Авиобилети, храна и сместување за ГЛТ Рели и средба на врвот
- 2) Лет со бизнис класа до / од релито и Средбата на Менаџери Орел при квалификација.
- 3) Луксузен хотелски апартман, таму каде е можно.
- 4) \$ 10 000 префрлени на банкарска сметка.
- 5) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.

(н) 20 000 бодови (вкл. 50 НОВИ б.) (20 К):

- 1) Авиобилети, храна и сместување за ГЛТ Рели и средба на врвот.
- 2) Лет со бизнис класа до / од релито и Средбата на Менаџери Орел при квалификација.
- 3) Луксузен хотелски апартман, таму каде е можно.
- 4) \$ 10 000 префрлени на банкарска сметка.
- 5) Додаток за развој на бизнисот еднаков на \$ 10 000.
- 6) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.

(њ) 25 000 бодови (вкл. 50 НОВИ б) (25 К):

- 1) Авиобилети, храна и сместувањеза ГЛТ Рели и средба на врвот.
- 2) Лет со бизнис класа до / од релито и Средбата на Менаџери Орел при квалификација.
- 3) Луксузен хотелски апартман, таму каде е можно.
- 4) \$ 10 000 префрлени на банкарска сметка.
- 5) Додаток за развој на бизнисот еднаков на \$ 15 000.
- 6) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.

(о) 30 000 бодови (вкл. 50 НОВИ б) (30 К):

- 1) Авиобилети, храна и сместувањеза ГЛТ Рели и средба на врвот.
- 2) Лет со бизнис класа до / од релито и Средбата на Менаџери Орел.
- 3) Луксузен хотелски апартман, таму каде е можно.
- 4) Покана за учество на Средбата на Менаџерите Орел.
- 5) \$ 10 000 префрлени на банкарска сметка.
- 6) Додаток за развој на бизнисот еднаков на \$ 20 000.
- 7) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.

(п) 35 000 бодови (вкл. 50 НОВИ б) (35 К):

- 1) Авиобилети, храна и сместувањеза ГЛТ Рели и средба на врвот.
- 2) Лет со бизнис класа до / од релито и Средбата на Менаџери Орел.
- 3) Луксузен хотелски апартман, таму каде е можно.
- 4) Покана за учество на Средбата на Менаџерите Орел.
- 5) \$ 10 000 префрлени на банкарска сметка.
- 6) Додаток за развој на бизнисот еднаков на \$ 25 000.
- 7) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.

(р) 40 000 бодови (вкл. 50 НОВИ б) (40 К):

- 1) Авиобилети, храна и сместувањеза ГЛТ Рели и средба на врвот.
- 2) Лет со бизнис класа до / од релито и Средбата на Менаџери Орел.
- 3) Луксузен хотелски апартман, таму каде е можно.
- 4) Покана за учество на Средбата на Менаџерите Орел.
- 5) \$ 10 000 префрлени на банкарска сметка.
- 6) Додаток за развој на бизнисот еднаков на \$ 30 000.
- 7) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.

(с) 45 000 бодови (вкл. 50 НОВИ б) (45 К):

- 1) Авиобилети, храна и сместувањеза ГЛТ Рели и средба на врвот.
- 2) Лет со бизнис класа до / од релито и Средбата на Менаџери Орел.
- 3) Луксузен хотелски апартман, таму каде е можно.
- 4) Покана за учество на Средбата на Менаџерите Орел.
- 5) \$ 10 000 префрлени на банкарска сметка.
- 6) Додаток за развој на бизнисот еднаков на \$ 35 000.
- 7) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.

(т) 50 000 бодови (вкл. 50 НОВИ б) (50 К):

- 1) Авиобилети, храна и сместувањеза ГЛТ Рели и средба на врвот.
- 2) Лет со бизнис класа до / од релито и Средбата на Менаџери Орел.
- 3) Луксузен хотелски апартман, таму каде е можно.

- 4) Покана за учество на Средбата на Менаџерите Орел.
 - 5) \$ 10 000 префрлени на банкарска сметка.
 - 6) Додаток за развој на бизнисот еднаков на \$ 40 000.
 - 7) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.
- (к) 55 000 бодови (вкл. 50 НОВИ б) (55 К)
- 1) Авиобилети, храна и сместувањеза ГЛТ Рели и средба на врвот.
 - 2) Лет со бизнис класа до / од релито и Средбата на Менаџери Орел.
 - 3) Луксузен хотелски апартман, таму каде е можно.
 - 4) Покана за учество на Средбата на Менаџерите Орел.
 - 5) \$ 10 000 префрлени на банкарска сметка.
 - 6) Додаток за развој на бизнисот еднаков на \$ 45 000.
 - 7) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.
- (у) 60 000 бодови (вкл. 50 НОВИ б) (60 К)
- 1) Авиобилети, храна и сместувањеза ГЛТ Рели и средба на врвот.
 - 2) Лет со бизнис класа до / од релито и Средбата на Менаџери Орел.
 - 3) Луксузен хотелски апартман, таму каде е можно.
 - 4) Покана за учество на Средбата на Менаџерите Орел.
 - 5) \$ 10 000 префрлени на банкарска сметка.
 - 6) Додаток за развој на бизнисот еднаков на \$ 50 000.
 - 7) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.
- (ф) 65 000 бодови (вкл. 50 НОВИ б) (65 К)
- 1) Авиобилети, храна и сместувањеза ГЛТ Рели и средба на врвот.
 - 2) Лет со бизнис класа до / од релито и Средбата на Менаџери Орел.
 - 3) Луксузен хотелски апартман, таму каде е можно.
 - 4) Покана за учество на Средбата на Менаџерите Орел.
 - 5) \$ 10 000 префрлени на банкарска сметка.
 - 6) Додаток за развој на бизнисот еднаков на \$ 55 000.
 - 7) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.
- (х) 70 000 бодови (вкл. 50 НОВИ б) (70 К)
- 1) Авиобилети, храна и сместувањеза ГЛТ Рели и средба на врвот.
 - 2) Лет со бизнис класа до / од релито и Средбата на Менаџери Орел.
 - 3) Луксузен хотелски апартман, таму каде е можно.
 - 4) Покана за учество на Средбата на Менаџерите Орел.
 - 5) \$ 10 000 префрлени на банкарска сметка.
 - 6) Додаток за развој на бизнисот еднаков на \$ 60 000.
 - 7) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.
- (ц) 75 000 бодови (вкл. 50 НОВИ б) (75 К)
- 1) Авиобилети, храна и сместувањеза ГЛТ Рели и средба на врвот.
 - 2) Лет со бизнис класа до / од релито и Средбата на Менаџери Орел.
 - 3) Луксузен хотелски апартман, таму каде е можно.
 - 4) Покана за учество на Средбата на Менаџерите Орел.
 - 5) \$ 10 000 префрлени на банкарска сметка.
 - 6) Додаток за развој на бизнисот еднаков на \$ 65 000.
 - 7) Право на пазарување на VIP касата за време на Релито.

13 ПОРАЧКА НА ПРОИЗВОДИ

- 13.01** (а) Сите преференцијални клиенти и СФБ порачуваат директно од компанијата по цени со соодветен попуст.
- (б) Сите порачки со редовно плаќање се доставуваат во канцеларијата на ФЛП – лично, онлајн на www.foreverliving.com или по телефон до 11:59 часот во последниот работен ден во соодветниот месец, за да бидат обработени и признати за бонуси и квалификации за соодветниот месец.
- (в) Порачките ќе бидат обработени и реализирани откако е извршено и потврдено плаќањето кон компанијата на еден од следните начини: плаќање во готово, дебитна или кредитна картичка и вирман.
- (г) Сопственикот на Фореввер бизнис има обврска да ги проверува порачките при преземање и во случај на отстапки во квалитетот или количината, да ја извести канцеларијата на ФЛП во рок не подолг од 24 часа по приемот на порачката.
- (д) Сопственикот на Фореввер бизнис нема право да прави лични порачки за повеќе од 25 бода во еден календарски месец, без претходно одобрение од страна на ФЛП.
- (ѓ) Минималната вредност на секоја порачка е 45 евра во денарска противвредност, со вклучен ДДВ. Во оваа сума се вклучуваат само производи, но не и печатени и маркетинг материјали.
- (е) Сите порачки подлежат на, и сите испораки се условени од конечен прием од страна на канцеларијата на ФЛП. Добивањето на извештај за бонуси е доказ за прифаќањето од централната канцеларија.
- (ж) Кога се порачува производ кој е предмет на претходна порачка, сопственикот на Фореввер бизнис потврдува пред компанијата дека 75% од претходната порачка на производи се веќе продадени, употребени или искористени на друг начин.

14 ПОЛИТИКА ЗА ПОВТОРНО СПОНЗОРИРАЊЕ

- 14.01** (а) Регистриран сопственик на Фореввер бизнис може да го смени својот спонзор под услов претходните 12 месеци да:
- 1) бил сопственик на Фореввер бизнис и
 - 2) не купувал производи на ФЛП и
 - 3) не спонзорирал други лица во ФЛП.
- (б) Сопственикот на Фореввер бизнис кој сака да го смени својот спонзор треба да испрати во канцеларијата на Фореввер пополнет и лично потпишан формулар за промена на статус и нова молба за регистрација со актуелни лични податоци.
- (в) Ако во молбата за регистрација на повторно спонзорираниот е впишано второ име, тоа нема да биде вклучено во регистрацијата под новиот спонзор. Впишаниот на второ место има право да се вклучи самостојно во бизнисот, спонзорирани од кој било СФБ, откако ги исполнил условите наведени во став (а) и (б) од овој дел.
- Ако впишаниот како сопруг/сопруга на второ место во молбата за регистрација сака да биде

повторно спонзориран од носителот на истата регистрација, тој/таа може да го направи без да ги исполнува условите наведени во став (а) и (б) од овој дел.

Ако сопругот/сопругата на законски венчан сопственик на Фореввер бизнис кој не го менува својот спонзор сака да создаде свој личен Фореввер бизнис, тој/таа треба да се регистрира директно под сопругата/сопругот или директно под спонзорот на сопругата/сопругот и не треба да ги исполнува условите наведени во став (а) и (б) од овој дел.

- (г) Повторно спонзорираниот СФБ започнува со работа под новиот спонзор од ниво преференцијален клиент и купува производи по цени за преференцијални клиенти. Тој ја губи целата мрежа создадена до тој момент во сите држави во кои е регистриран. Генерираните бодови пред респонзорирањето не можат да се користат за идни издигнувања во ниво или за квалификации за стимули и иницијативи.
- (д) Повторно спонзорираниот преференцијален клиент се признава на неговиот спонзор како новоспонзориран преференцијален клиент за сите програми и промоции.
- (е) Ако повторно спонзорираниот СФБ е Спонзориран Признат Менаџер и во неговата мрежа има еден или повеќе Признати Менаџери на прва линија, тие Менаџери ќе се класифицираат како Наследени Менаџери во првата линија на новиот спонзор.
- (е) Повторно спонзорираниот Признат Менаџер ќе продолжи да се смета за менаџерското ниво на претходниот спонзор.

14.02 (а) Ако СФБ има различни спонзори во земјите кои подоцна се споени во една оперативна зона, тој/таа може да направи едно од следните:

- 1) да се откаже од Фореввер бизнисот и постоечката мрежа надолу во земјата во која се спонзорирал подоцна, под услов да не купувал производи и не спонзорирал никого во последните 12 месеци во таа држава, и да го задржи Фореввер бизнисот под спонзорот впишан во неговата/нејзината прва молба за регистрација. Тој/таа ќе го задржи моменталното ниво во маркетинг планот. Мрежата надолу на СФБ кој се откажува од бизнисот се преместува едно ниво нагоре кон следниот спонзор по веригата.
- 2) да ги задржи двата одделни Фореввер бизниси, тој под првиот спонзор ќе биде примарен и во него тој/таа ќе треба секој месец да има активен статус. Откако ќе се квалификува како активен, второстепениот бизнис ќе биде ослободен од барањето за активност.

15 ПОЛИТИКА ЗА МЕЃУНАРОДНО СПОНЗОРИРАЊЕ

15.01 (а) Оваа политика се однесува за меѓународно спонзорирање направено по 22 мај 2002 год.

- (б) Сопственик на Фореввер бизнис може да биде спонзориран во држава различна од неговата / нејзината држава на место на живеење, следејќи ја процедурата опишана подолу:
 - 1) Сопственикот на Фореввер бизнис треба да се поврзе со централната канцеларија на компанијата во државата каде живее и да каже во која држава сака да биде меѓународно спонзориран.
 - 2) Првиот регистрациски број ќе остане непроменет во сите држави во кои тој ќе биде меѓународно спонзориран.
 - 3) Спонзор на сопственикот на Фореввер бизнис во сите странски држави ќе биде спонзорот кој е впишан во актуелната молба за регистрација поднесена во државата на место на живеење.
 - 4) Сопственикот на Фореввер бизнис автоматски започнува од актуелното ниво во маркетинг планот

на ФЛП во сите други држави во кои е меѓународно спонзориран.

- 5) Кога СФБ се издигнува на повисоко ниво со бодови од една оперативна зона, во таа оперативна зона издигнувањето е ефективно веднаш по квалификацијата, а следниот месец во сите останати држави. Ако СФБ постигне повисоко ниво со бодови комбинирани од повеќе од една оперативна зона, тогаш во сите држави нивото се рефлектира на 15-ти следниот месец.
 - 6) При постигнување на активност со 4 б. во оперативната зона на место на живеење, СФБ ќе се смета за активен и во сите други оперативни зони во следниот месец, независно од постигнатото ниво во маркетинг планот.
 - 7) Ако СФБ кој во оперативната зона на место на живеење сè уште не постигнал ниво Менаџер, биде издигнат до тоа ниво од мрежата во друга држава и во мрежата надолу нема друг СФБ кој се издигнува до ниво Менаџер во истиот период, тој треба да биде активен со 4 б. во целиот квалификационен период, за да стане Признат Менаџер.
Но, ако во мрежата надолу има соработник кој се издигнува до ниво Менаџер во истиот период, сопственикот на Форевер бизнис ќе стане Признат Менаџер ако е активен со 4 б. во секој месец од квалификациониот период, а во последниот месец има најмалку 25 бодови од отворена група од СФБ во мрежи надолу различни од таа на Менаџерот кој се издигнува во ниво истиот месец. Тие 25 бодови може да бидат генерирани или во ОЗ на место на живеење, или во државата во која се случува издигнувањето во ниво.
 - 8) Кога СФБ ќе го промени местото на живеење од една држава во друга, тој треба да ја извести канцеларијата на Форевер во старата држава на место на живеење за да биде направена промената и да му биде назначена нова држава на место на живеење.
- (в) Преференцијалниот клиент може да се регистрира под еден ист сопственик на Форевер бизнис во неколку држави, но бодовите од неговите порачки во различните држави не можат да се комбинираат за неговата квалификација за купување по цени со 30% попуст или за правото да изрази желба да стане СФБ.

16 ЗАБРАНЕТИ АКТИВНОСТИ

- 16.01** Одлуките на Управителот на ФЛПБ и Управниот одбор на ФЛП да се прекираат регистрацијата и обврзувачките односи кои произлегуваат од неа или да се отфрлат, прераспределат или коригираат бонуси, бодови, компензации или награди по програми за стимулирање и др., поради учество на кој било СФБ во активности кои се противречни на Деловната политика и кодексот на деловно однесување, се конечни и не подлежат на повторно разгледување. Смыслени пропусти, непочитување на Деловната политика и кодексот на деловно однесување од страна на сопствениците на Форевер бизнис или дејства кои водат до нарушување на престижот и репутацијата, ќе се казнуваат бескомпромисно, што може да вклучува прекратување на регистрацијата и судско барање на отштета.
- 16.02** Забранети активности кои се основа за прекратување на регистрацијата и преземање на одговорност за штети причинети од такви активности, вклучуваат, но не се ограничени на следните:
- (а) **Нечесно спонзорирање.** На сопственикот на Форевер бизнис му се забранува спонзорирање на физички лица без нивно знаење и/или потпишување на молба за регистрација од името на

тие физички лица, нечесно спонзорирање на дадено лице како сопственик на Фореввер бизнис, спонзорирање или обид за спонзорирање на непостоечки лица како сопственици на Фореввер бизнис или клиенти („фантоми“) со цел квалификација за добивање на провизии или бонуси.

(б) **Купување на бонуси.** На сопственикот на Фореввер бизнис му се забранува да порачува количини поголеми од неопходните за задоволување на потребите за непосредни продажби. Дополнителни количини од даден производ можат да бидат купувани само откако 75% од претходната порачка се продадени, консумирани или употребени на друг начин. На сопственикот на Фореввер бизнис му е строго забрането да купува производи или да поттикнува други сопственици на Фореввер бизнис да купуваат производи единствено со цел да се квалификуваат за добивање на бонуси. Се забранува и секој друг механизам преку кој се извршуваат стратешки набавки со цел зголемување на провизиите или бонусите, кога даден СФБ не ги користи добронамерено купените производи. За да се спречи натрупување на стока се преземаат следните активности:

1) Секој СФБ кој прави порачка за производ кој бил предмет на претходна порачка, треба да потврди пред компанијата дека 75% од производите од претходната порачка биле продадени или употребени на друг начин. Секој сопственик на Фореввер бизнис треба да си води точна евиденција за месечните продажби на своите клиенти, бидејќи таа документација може да биде проверена од компанијата, по претходно навремено известување за тоа. Оваа евиденција треба да содржи отчет за залихите на крајот на месецот.

2) Компанијата има либерален однос кон спроведувањето на политиката за откуп на свои производи при прекратување на регистрацијата, но ФЛПБ нема да откупува производи или да рефундира пари за производи кои биле пријавени за искористени или продадени. Лажното претставување на количината на продадени или консумирани производи со цел да се добие повисоко ниво во маркетинг планот е основ за прекратување на регистрацијата.

3) За да се спречи можноста сопственик на Фореввер бизнис да поттикнува други СФБ да ја заобиколат забраната за натрупување на стока, компанијата има право да ги врати назад од мрежата нагоре на СФБ кој ја прекратил дејноста сите исплатени бонуси за производите кои тој СФБ ги вратил.

(в) **Купување преку полномошник.** На сопствениците на Фореввер бизнис им се забранува да купуваат производи од компанијата од името на друго лице. Купувањето на производи се прави само лично.

(г) **Продажба на други СФБ.** Во дополние кон продажбите на мало на крајни потрошувачи, сопствениците на Фореввер бизнис имаат право да продаваат производи единствено на лично спонзорираните од нив СФБ по цени кои не се пониски од цените со 30% попуст. Секоја друга продажба на други сопственици на Фореввер бизнис, директна или индиректна, е забранена активност, како за продавачот, така и за купувачот. Соодветните бодови од таква забранета продажба нема да бидат признати за исполнување на барањата за активност или за квалификација за какви и да било други привилегии во маркетинг планот на компанијата. При ваков прекршок, канцеларијата на ФЛП Бугарија/Македонија ќе ги направи неопходните корекции на бонусите и бодовите.

(д) Извршување на активностите забранети во точки 17.11, 19.02 и 20 опишани подолу.

(ф) Појавата, повикувањето или дозвола името или сликата на сопственикот на Фореввер бизнис да фигурираат во промотивни, рекламни и пропагандни материјали на друга компанија која се занимава

со директна продажба.

(е) Секое дејство или непостапување од страна на сопственикот на Фореввер бизнис кое докажува смислено запоставување и/или грубо кршење на Деловната политика.

(ж) Продажба во продавници.

1) Освен исклучоците опишани подолу во оваа точка, на сопствениците на Фореввер бизнис им се забранува да дозволуваат производи на компанијата да бидат продавани или изложувани во продавници за малопродажба, продавници во воени бази, месарници, битпазари и други панаѓури. Изложувања пократки од една седмица, еднаш на дванаесет месеци на едно и исто место, се сметаат за времени и затоа се дозволени по добивање на писмена согласност од ФЛПБ.

2) Сопственици на Фореввер бизнис кои работат услужна дејност, фризерски салони, козметички салони или центри за здравје, се исклучоци и им се дозволува да изложуваат и продаваат производи во своите канцеларии, салони и или центри. На тие СФБ сепак не им е дозволено да ги рекламираат производите на компанијата со поставување на надворешни реклами или да ги изложуваат производите во излози.

3) Сопствениците на Фореввер бизнис немаат право да ги изложуваат или продаваат производите на Фореввер во пакувања различни од оригиналните, освен при дегустација во ресторани.

(з) Користење на неодобрен печатени материјали. Потребно е претходно писмено одобрение од компанијата за употребата, производството и продажбата на какви и да е печатени и помошни материјали, различни од претставените од ФЛПБ.

1) На сопствениците на Фореввер бизнис им е забрането да промовираат или продаваат помошни средства, материјали за обука, вебсајтови или апликации кои не се претставени од ФЛП, освен на соработници во сопствената мрежа надолу. Материјалите кои ги предлагаат за продажба на личната мрежа, треба да бидат одобрени од ФЛПБ и да се продаваат по разумни цени.

(с) Онлајн продажби. Продажби на производи преку онлајн маркетинг медиуми, онлајн молови или сајтови за трговија како, но не само, eBay, OLX или Amazon. com, се забранети.

(и) Продажба со цел препродажба. На сопствениците на Фореввер бизнис им е забрането да продаваат ФЛП производи на трети лица со цел препродажба, ниту да ја доверат продажбата на ФЛП производи на трети лица.

(ј) Привлекување на сопственици на Фореввер бизнис во други компании. На сопствениците на Фореввер бизнис им се забранува да, директно или индиректно, контактираат со, молат, убедуваат, вклучуваат, спонзорираат или прифаќаат даден сопственик на Фореввер бизнис, клиент на ФЛП или лице кое било СФБ или клиент на ФЛП во последните 12 (дванаесет) месеци, во, или да го насочуваат на каков и да е начин да ги промовира можностите од маркетинг програмите на различна од ФЛП фирма за директна продажба.

(к) На сопствениците на Фореввер бизнис им се забранува да ги потценуваат другите СФБ, производите/услугите на ФЛП, маркетинг и компензациониот план или вработените на ФЛП пред други сопственици на Фореввер бизнис или трети лица. Сите прашања, предлози или коментари по овие прашања треба да бидат предадени во писмена форма во канцеларијата на ФЛПБ.

(л) Искажување на тврдења за лековити својства на производите. Сопствениците на Фореввер бизнис немаат право да изразуваат директни или индиректни тврдења дека производите на Фореввер

можат да превенираат од, дијагностицираат, лекуваат или излекуваат дадена болест или здравствен проблем. Медицинските тврдења во однос на производите на ФЛП се строго забранети. Фореввер не произведува ниту еден производ кој се дефинира или опишува како медикамент, лекарство или лековито средство. Сопствениците на Фореввер бизнис треба да го имаат во предвид следното:

- 1) Производите на Фореввер наменети за внатрешна употреба се додатоци на исхрана и како такви во целиот свет се регулирани со прописите за храна. Тие се декларираат, претставуваат и рекламираат на начин на кој не треба да им се припишуваат својства дека превенираат, лекуваат или излекуваат болести кај луѓето или да се потпираат на такви својства. Освен тоа, ФЛПБ обезбедува усогласеност со законските барања за додатоците на исхрана, валидни во С.Македонија.
 - 2) Производите на Фореввер предвидени за надворешна употреба во целиот свет се регулирани со прописите за козметика. Козметичките производи кои ФЛП ги нуди на македонскиот пазар не му штетат на човечкото здравје кога се користат при нормални услови на употреба и согласно упатствата за употреба дадени од ФЛП. Освен тоа, ФЛП и ФЛПБ обезбедуваат усогласеност со законските барања за козметичките производи, валидни во С.Македонија.
- (љ) **Искажување на прогнози за доходи.** Сопствениците на Фореввер бизнис немаат право да искажуваат директни или индиректни тврдења за нивоа на доходи кои потенцијален СФБ може да очекува да ги заработи. Таквите тврдења вклучуваат, но не се ограничуваат на претставување и/или слики, чија цел е да покажат значително подобрен, луксузен или раскошен начин на живот. Финансискиот успех на СФБ целосно зависи од неговиот труд, посветеност, квалификација, како и од обуката и лидерството кои тој ги обезбедува во својата мрежа и ФЛП дејност.
- (м) **Работа преку полномошник.** Фореввер бизнис и секоја мрежа под него, создадена или управувана од друго лице, различно од титуларот во молбата за регистрација, вклучително блиски роднини, намерно или ненамерно, се забранува и ќе биде коригирано од Управителот на ФЛПБ и Управниот одбор на ФЛП, во согласност со Деловната политика и кодексот на деловно однесување.
- (н) **Извоз на производи.** На сопственикот на Фореввер бизнис му се забранува да извезува производи за комерцијална употреба во држава во која предметните производи не се регистрирани, одобрени и декларирани во согласност со јурисдикцијата и законската регулатива на државата во која СФБ се обидува да ги извезе предметните производи.
- (њ) **Рекламна цена на производот.** Забрането е СФБ да рекламира производи на ФЛП по која било цена пониска од препорачаната продажна цена.
- (о) **Убедување на друг СФБ да ја прекрати својата дејност.** На сопствениците на Фореввер бизнис им е забрането да се обидат на каков било начин да убедуваат, принудуваат или поттикнуваат друг СФБ да ја прекрати својата регистрација, да престане да работи или да ги намали активностите за градење на бизнис од каква било причина.
- (п) **Недостойно поведение.** Фореввер има ексклузивно право да ја прекрати регистрацијата на СФБ без предупредување ако според разумната проценка на Фореввер неговото/нејзиното поведение:
- 1) е во спротивност со духот на Фореввер,
 - 2) не одговара на претставник или СФБ на Фореввер,

3) е или може да биде на штета на интересите на Фореввер, или

4) дискредитира или може да го дискредитира Фореввер.

При прекратување на регистрацијата по овој параграф (п) на СФБ му се забранува да дава изјави штетни за угледот на Фореввер пред трети лица.

17 ДЕЛОВНА ПОЛИТИКА

17.01 (а) Односите помеѓу сопственикот на Фореввер бизнис и ФЛП имат договорен карактер. Само физички лица кои наполниле 18 години можат да влезат во договорни односи со ФПЛ, за да станат сопственици на Фореввер бизнис.

- 1) Сопственик на Фореввер бизнис може при одредени услови да регистрира контролирано трговско друштво кое ќе биде носител на неговиот/нејзиниот договорен однос со ФЛПБ. Контролирано трговско друштво (наречено подолу, "Трговското друштво") се дефинира како друштво со ограничена одговорност (ДООЕЛ или ДОО) основано од титуларот во Молбата за регистрација на сопствен Фореввер бизнис (договор) или, ако тоа е одобрено од ФЛПБ од двајцата содружници, при што и двајцата треба да се директно ангажирани со секојдневните оперативни работи на Фореввер бизнисот. Во дополние кон почитувањето на сите стандардни барања за договорниот однос со ФЛПБ, Деловната политика и кодексот на деловно однесување на ФЛПБ, физичкото лице сопственик на Фореввер бизнис ќе треба да склучи Договор за сопствен Фореввер бизнис преку трговско друштво кој ќе се дополнува, ќе биде инкорпориран и ќе се смета за дел од Молбата за регистрација на сопствен Фореввер бизнис (договорот) и ќе ги содржи дополнителните услови, при кои сопственикот на Фореввер бизнис се согласува да дејствува преку Трговското друштво. Договорот за сопствен Фореввер бизнис преку трговско друштво може да се добие во канцеларијата на ФЛПБ или да се преземе од делот за СФБ на интернет сајтовите на компанијата www.foreverliving.com или www.flp.bg.
 - 2) Сопственикот на Фореввер бизнис е лично одговорен за барањето на професионален совет за формирање на Трговското друштво, даночните аспекти за тоа и други потенцијални правни прашања. ФЛПБ изрично отфрла секаква одговорност која се однесува на одлуката на сопственикот на Фореввер бизнис да извршува дејност преку Трговско друштво. ФЛПБ нема да потврдува, ниту ќе дава какви и да било даночни, сметководствени или правни совети, кои се однесуваат на пренесувањето на договорниот однос на Трговско друштво.
 - 3) Компанијата не е одговорна за какви и да е загуби, директни, индиректни, вонредни или предвидливи штети, како и за секакви други загуби, настанати или претрпени од сопственикот на Фореввер бизнис како резултат на префрлањето на договорниот однос од негово име на Трговско друштво.
- (б) Сопственикот на Фореввер бизнис се смета за независна договорна страна. Од него се бара да ја врши дејноста согласно обврзувачките услови содржани во молбата за регистрација на сопствен Фореввер бизнис (договорот) и во согласност со Деловната политика и кодексот на деловно однесување кои се применливи за земјата во која СФБ ја извршува дејноста.

(в) Сопственик на Форевевер бизнис е лицето кое е внесено во молбата за регистрација на сопствен Форевевер бизнис (договорот) и во базата на податоци на компанијата. Ако сопругот/сопругата на законски омажен/женет сопственик на Форевевер бизнис сака да создаде свој личен Форевевер бизнис, тогаш тој/таа е задолжен да се регистрира директно под сопругата/сопругот или директно под спонзорот на сопругата/сопругот. Ако сопругот/сопругата на законски омажен/женет СФБ со прекратена регистрација сака да создаде свој личен Форевевер бизнис пред истекување на една година од датата на прекување, тој/таа треба да се регистрира директно под досегашниот спонзор на СФБ со прекратена регистрација. Ако пак се вклучува по една година или повеќе од датата на прекување, сопругот/сопругата може да избере друг СФБ за свој спонзор.

(г) Сопственикот на Форевевер бизнис ќе биде одговорен за правилното управување на својот Форевевер бизнис, особено, но не само за тоа да не дозволува членови на семејството да користат информација стекната преку Форевевер бизнисот за да го заобиколат почитувањето на Деловната политика и кодексот на деловно однесување, што се бара или произлегува од договорниот однос на сопственикот на Форевевер бизнис со ФЛПБ. Неисполнувањето од страна на сопственикот на Форевевер бизнис на обврските за правилно управување на неговиот Форевевер бизнис може да доведе до прекинување на регистрацијата во ФЛПБ.

(д) Во случај кога член на мрежата надолу на СФБ се регистрира во странска држава во која сопственикот на Форевевер бизнис досега нема регистрација, тој автоматски ќе биде регистриран во соодветната држава и се согласува да се придржува на локалните закони и политика во таа земја. Сопственикот на Форевевер бизнис исто така се согласува дека е обврзан од политиката за решавање на спорови, изложена подолу.

17.02 ФЛПБ се согласува да му продава производи на сопственикот на Форевевер бизнис и да му исплаќа бонуси за остварениот промет, како што тоа е предвидено во Маркетинг планот на компанијата, под услов тој СФБ да не ги нарушил условите на договорот, наведени во молбата за регистрација на сопствен Форевевер бизнис, одобрена од ФЛПБ.

17.03 Со потпишувањето на молбата за регистрација, сопственикот на Форевевер бизнис се согласува податоците кои ги дава на Форевевер Македонија, кои се лични во смисла на Законот за заштита на личните податоци, да се чуваат, обработуваат и користат од Форевевер Ливинг Продактс. Се согласува Форевевер Ливинг Продактс ДООЕЛ да доставува информација на трети лица при стриктно почитување на законските прописи. Изјавува дека е запознат со целта и начините на нивната обработка, доброволната природа на обезбедувањето на податоците и последиците од откажувањето за доставување, правото на пристап и на исправка на собраните податоци, правото на бришење и обезбедување на документиран доказ за извршени промени, исправки и/или бришење. Потписот на молбата за регистрација се смета за согласност во смисла на Законот за заштита на личните податоци.

17.04 Сопственикот на Форевевер бизнис може да развива свои маркетинг техники, доколку тие не противречат на одредбите на компанијата, државата, или правила, одредби или закони на соодветната јурисдикција.

- 17.05** Секое префрлање на статусот на Фореввер бизнис, освен ако не е резултат на наследство, е во спротивност со Деловната политика и кодексот на деловно однесување. Без претходно одобрение од Централната канцеларија, таквото префрлање ќе биде ништножно.
- 17.06** Освен во случаите опишани во Деловната политика и кодексот на деловно однесување, на сопственикот на Фореввер бизнис му се забранува да го промени спонзорот директно или индиректно. ФЛПБ ја зема во предвид само првата валидна молба примена во компанијата. Следните поддадени молби од СФБ ќе бидат отфрлени.
- 17.07** Кога СФБ го менува местото на живеење од една држава во друга, тој треба да ја извести канцеларијата на ФЛП во старата држава на место на живеење за да се направи промената и да му биде назначена нова држава на место на живеење.
- 17.08** **Грешки или прашања.** Ако СФБ има прашања или смета дека има грешки во врска со бонуси, извештаи за активноста на неговата мрежа надолу, плаќања или промени, тој треба во рок од 60 дена од денот на воочената грешка да го извести ФЛПБ. ФЛПБ не сноси одговорност за грешки, пропусти или проблеми кои не се соопштени во рок од 60 дена.
- 17.09** **Доброволно прекуатување**
- (а) Ако СФБ сака да ја прекурати дејноста, тоа треба да го направи во писмена форма. Молбата за прекуатување на дејноста треба да биде потпишана и од двајцата сопружници кои фигурираат во молбата за регистрација. Датумот од кој прекуатувањето стапува на сила е датумот на кој Матичната канцеларија ќе ја прифати молбата за прекуатување на дејноста. СФБ кој ја прекуатува дејноста го губи моменталното ниво и целата мрежа создадена до моментот во сите држави во светот.
 - (б) Кога СФБ ќе ја прекурати дејноста, неговиот сопруг/сопруга запишан(а) во молбата за регистрација (договорот) исто така ќе се смета за исклучен(а).
 - (в) По 12 месеци СФБ може одново да аплицира, ако добие согласност од Матичната канцеларија. Ако добие одобрение, тој започнува работа од ниво преференцијален клиент, а неговата мрежа создадена пред прекуатувањето не се враќа.
 - (г) Ако СФБ кој ја прекуатува својата дејност е Спонзориран Признат Менаџер и во неговата мрежа на прва линија има еден или повеќе Признати Менаџери, тогаш овие Менаџери ќе бидат определени како Наследени Менаџери за нивните нови спонзори.
 - (д) Спонзорираниот Признат Менаџер кој ја прекуратил својата дејност, ќе продолжи да се смета за менаџерското ниво на претходниот спонзор.
- 17.10** **Принудно прекуатување или времено отстранување**
- (а) Прекуатувањето на регистрацијата значи одземање на сите привилегии и договорни права на СФБ како во државата на место на живеење, така и во сите други држави вклучително и на привилегијата да купува и дистрибуира производи. Прекуатувањето на регистрацијата води до неможност за квалификација за добивање на бонуси од група и прекуатување на учество во сите програми за стимулирање, спонзорирани од компанијата.

- (б) Сопственикот на Фореввер бизнис чија регистрација е прекинута, по барање на ФЛПБ се задолжува да плати, врати или ја обештети ФЛПБ за сите привилегии, награди, стоки или бонуси, добиени од ФЛПБ по датумот на активностите кои довеле до прекинување на регистрацијата. По враќањето на сите расходи и штети предизвикани од однесувањето на сопственикот на Фореввер бизнис, бонусите одземени како резултат на прекинувањето, се исплаќаат на следниот квалификуван СФБ во мрежата нагоре кој ги нема прекршено Деловната политика и кодексот на деловно однесување.
- (в) По 12 месеци сопственикот на Фореввер бизнис може да аплицира повторно. Ако добие одобрение, тој започнува работа од ниво преференцијален клиент, а неговата мрежа создадена пред прекинувањето не се враќа.
- (г) Отстранувањето е привремен статус, при што на сопственикот на Фореввер бизнис му е забрането да прави порачки, да остварува добивки и бонуси, како и да спонзорира други СФБ.
- (д) Добивките и бонусите на времено отстранет СФБ ќе бидат задржани додека Фореввер бизнисот му биде вратен или трајно прекинат. Ако статусот му биде вратен, сопственикот на Фореввер бизнис ќе ги добие задржаните плаќања, во спротивно сумите ќе бидат распределени во согласност со маркетинг планот.
- (е) Ако СФБ чија регистрација е прекинута е Спонзориран Признат Менаџер и во неговата мрежа на прва линија има еден или повеќе Признати Менаџери, тогаш овие Менаџери ќе бидат определени како Наследени Менаџери за нивните нови спонзори.
- (е) Спонзорираниот Признат Менаџер чија регистрација е прекинута, ќе продолжи да се смета за менаџерското ниво на претходниот спонзор.

17.11 Интернет политика

- (а) **Онлајн продажба на производи.** Со цел да се зачува интегритетот на марката и името на ФЛП, на асортиманот на производи и на односот СФБ/клиент, на секој сопственик на Фореввер бизнис му е дадена можност да купи одобрен од ФЛП вебсајт на СФБ преку апликацијата „ФЛП360“ за онлајн маркетингање на производи, со користење на директна врска со интернет продавницата на ФЛП на адреса www.foreverliving.com. Онлајн порачки ќе бидат реализирани директно од ФЛП на тој вебсајт. Овој интернет линк е создаден така што ФЛП страниците ќе останат во рамките на сајтот на сопственикот на Фореввер бизнис. Посетителите всушност нема да го напуштат вебсајтот на сопственикот на Фореввер бизнис. Продажбите преку електронска трговија можат да бидат направени само директно од, или преку врска со официјалниот ФЛП вебсајт на адреса: www.foreverliving.com.
- (б) Не се дозволува спонзорирање на сопственици на Фореввер бизнис онлајн преку програма за електронски потпис или преку онлајн формулар, со исклучок на директен формулар (молба) за регистрација во, или врска кон официјалниот ФЛП вебсајт на адреса: www.foreverliving.com.
- (в) Доколку соодветствуваат или се изменети за да одговараат на Деловната политика и кодексот на деловно однесување на ФЛПБ, вебсајтовите/фејсбук страниците

на СФБ ќе бидат дозволени за целите на маркетингање и промовирање, но не и за целите на продажби на производи преку електронска трговија или за спонзорирање на сопственици на Фореввер бизнис. На www.foreverliving.com на сопствениците на Фореввер бизнис им е дадена можност за лична интернет продавница за клиенти, како и можност онлајн да регистрираат соработници во својот тим.

- (г) Сопствениците на Фореввер бизнис немаат право да го користат името Forever Living Products или некоја од неговите трговски марки, трговски наименовања, марки на производи, имиња на домени (URL), или да копираат или користат ФЛП материјали од било кој извор, што може да го подведе или доведе до заблуда корисникот дека вебсајтот/фејсбук страницата на сопственикот на Фореввер бизнис е на ФЛП или на некоја од неговите филијали. Имињата на ФЛП производите се ексклузивна сопственост на ФЛП и не можат да се користат од сопственикот на Фореввер бизнис како платен линк или за друга неодобrena употреба. Индивидуалните вебсајтови/фејсбук страници на СФБ треба јасно да укажуваат дека припаѓаат на независен СФБ кој не е претставник на ФЛП или на некоја од неговите филијали широм светот.
- (д) Сопствениците на Фореввер бизнис треба да ги поврзат своите вебсајтови/фејсбук страници со официјалниот вебсајт на ФЛП, создаден и поддржан од ФЛП на адреса: www.foreverliving.com.
- (ѓ) Сите вебсајтови/фејсбук страници на сопствениците на Фореввер бизнис треба да одразуваат и да содржат врски само кон фирми или производи кои го носат името ФЛП и да бидат со содржина која одговара на добрите морални принципи.
- (е) **Рекламирање по електронски пат.** Ќе се дозволат вебсајтови/фејсбук страници на сопственици на Фореввер бизнис, одобрени од ФЛП, или такви кои се дел од онлајн банери или рекламни екрани кои одговараат на правилата за рекламирање на ФЛП и биле одобрени од ФЛПБ. Онлајн банерите или рекламните екрани треба да му бидат претставени на ФЛПБ за одобрение пред да бидат поставени онлајн и треба да ги поврзуваат корисниците со вебсајтот на компанијата или со вебсајт/фејсбук страницата на СФБ, одобрени од ФЛПБ. Сите електронски реклами се предмет на регулирање и под контрола на Деловната политика и кодексот на деловно однесување на ФЛПБ, односно правилата за рекламирање и промовирање.
- (ж) **Дополнителни ограничувања за користење на интернет.** СФБ немаат право да користат имиња на фирмата или информација која е предмет на авторско право (на пр. Forever Living Products, Фореввер Ливинг Продактс, трговски марки или трговски наименовања на Фореввер, марки на ФЛП производи) на онлајн банери, дисплеј реклами и реклами на пребарувачи (на пр. Google Ads) кои можат да ги доведат во заблуда посетителите кој е изворот и/или да создадат на кој било начин впечаток дека посетителот отвора официјален вебсајт на компанијата. Треба јасно да е обележано дека станува збор за независен сопственик на Фореввер бизнис и да се користат само линкови кон Фореввер целна страница со адреса <https://abc.flp.com>, каде „abc“ е името кое СФБ го избрал за свој сајт или кон официјално одобрен СФБ вебсајт. Покажуваниот URL или домен треба да се совпаѓа со вашата целна страница.

18.01 Решавање на спорови / Откажување од судски процес.

- (а) Ако евентуален спор или барање кое произлегува од или е поврзано со Форевер бизнисот или производите на ФЛП не може да се реши преку преговори, компанијата и сопственикот на Форевер бизнис се согласуваат со цел постигнување во најголем можен степен заемно корисно решение на спорот и тоа навремено, ефикасно и со минимум трошоци, дека се откажуваат од соодветните права за спроведување на судски процес и ќе го решат спорот со доставување на предметот на спорот на Американската арбитражна асоцијација за задолжителна арбитража во Марикопа каунти, Аризона, согласно со писмените процедури прифатени од ФЛП за решавање на спорови. Марикопа каунти, Аризона, ќе се смета за единственото место во однос на јурисдикцијата при решавање на спор помеѓу ФЛПБ и сопственикот на Форевер бизнис, а ако е соодветно, во согласност со процедурите за решавање на спорови на ФЛП – суд со соодветната јурисдикција и со местоположба во државата Аризона, Марикопа каунти. Согласно условите на договорот, во молбата за регистрација на сопствен Форевер бизнис, надлежно е законодавството на државата Аризона.
- (б) Учеството во програмата за меѓународно спонзорирање е привилегија која на секој СФБ му дава можност да има корист од меѓународната мрежа на ФЛП компании. Програмата за меѓународно спонзорирање се следи од Централната канцеларија на ФЛП во Марикопа Каунти, Аризона. СФБ кој учествува во програмата за меѓународно спонзорирање, се согласува сите спорови кои произлегуваат од или во врска со односите на сопственикот на Форевер бизнис или во врска со ФЛП производите, поврзани на некаков начин со филијалите на ФЛП, да бидат решавани преку задолжителна арбитража во Марикопа Каунти, Аризона, согласно Деловната политика на ФЛП-САД и политиката на Forever Living Products International, Inc за решавање на спорови, како што е посочено погоре и изложено на вебсајтот на централната канцеларија на ФЛП: www.foreverliving.com.

18.02 Префрлање преку наследство.

- (а) Форевер бизнисот не може да биде префрлен. Префрлање на Форевер бизнис на друго лице е можно само во случај на смрт, законска разделба или развод.
- (б) Сите молби за регистрација на сопствен Форевер бизнис во ФЛП (договори) кои содржат два потписа, независно од датумот на потпишувањето, ќе се смета дека создаваат Заеднички договор со право на наследник. Ако живеете во држава која предвидува сопружнички имот во заедница, третманот ќе биде ЗАЕДНИЧКИ ИМОТ СО ПРАВО НА НАСЛЕДУВАЊЕ. Со потврдување на смртта на кој и да е од потпишаните сопственици на Форевер бизнис, договорниот однос автоматски се префрла на живиот СФБ. Тоа правило важи без оглед на тоа што е напишано во тестаментот на првиот починат сопственик на Форевер бизнис. Тоа значи дека кога две лица имаат потпишано молба за регистрација на сопствен Форевер бизнис (договор), оној кој ќе остане жив ќе биде единствен СФБ по смртта на другиот. Ако има и други наследници кои го прифатиле наследството и бараат дел од неисплатените бонуси на починатиот,

живиот сопруг/а презема одговорност пред ФЛПБ да ги исплати на останатите наследници деловите кои им припаѓаат. Ако не сака ваков исход, СФБ мора да ја контактира Матичната канцеларија и да ги изрази своите барања за да се одреди дали тие ќе можат да бидат задоволени. Имајте во предвид дека промени во Фореввер бизнисот не може да се прават додека сте живи, освен во случај на законска разделба или развод.

- (в) Ако во молбата за регистрација на сопствен Фореввер бизнис (договорот), лицето кое е во законски брак и кое обележало ЖЕНЕТ/МАЖЕНА во квадратчето за брачна состојба а молбата е потпишана само од едниот од сопрузите, компанијата ќе го третира Фореввер бизнисот како ЗАЕДНИЧКИ ИМОТ СО ПРАВО НА НАСЛЕДУВАЊЕ. Во случај на смрт на сопственикот на Фореввер бизнис, компанијата ќе му даде можност на живиот сопруг/а да потврди во писмена форма дека сака да стане СФБ со тоа што ќе потпише молба за регистрација.
- (г) Молби за регистрација на сопствен Фореввер бизнис во кои е означено НЕЖЕНЕТ/ НЕМАЖЕНА во квадратчето за брачна состојба и кои се потпишани само од едно лице ќе бидат третирани соодветно.
- (д) За да се префрли Фореввер бизнис на неженето/немажено лице во случај на смрт, тоа лице треба да има направено тестамент во кој е наведено на кого му го остава Фореввер бизнисот.
- (ѓ) Компанијата ја признава молбата за регистрација како ЗАЕДНИЧКИ ИМОТ СО ПРАВО НА НАСЛЕДУВАЊЕ и го признава користењето на тестаментот како законски средства за поседување на Фореввер бизнис и во случај на смрт на сопственикот на Фореввер бизнис како средство за префрлање на Фореввер бизнис на живиот сопруг/а или соодветно кон наведениот корисник, без да е потребно формално прифаќање на наследството од соодветниот наследник. Во случај на смрт на сопственикот на Фореввер бизнис, компанијата ќе му даде можност на живиот сопруг/а или соодветно на наведениот во тестаментот наследник можност да потврди во писмена форма дека сака да стане СФБ, со тоа што ќе потпише молба за регистрација.
- (е) Ако носител на договорниот однос е Трговско друштво, смртта на примарниот содружник нема да го укине договорниот однос доколку сопственоста на Трговското друштво останува во согласност со политиката на компанијата, со која се утврдени барањата за сопственост на такви Трговски друштва. Префрлањето на удел во Трговското друштво кое следува по смртта на примарниот содружник ќе биде признато од компанијата кога судско решение или официјални документи за докажување на префрлањето бидат претставени на компанијата и одобрени од неа.
- (ж) Во рок до 6 (шест) месеци по смртта на сопственикот на Фореввер бизнис, живиот СФБ, старателот или исполнителот на тестаментот треба да достави известие за смртта во месната централна канцеларија на ФЛП. Известието треба да содржи заверена копија од посмртницата, заверена копија од решението за наследници, заверена копија од тестаментот, или судско решение кое го потврдува префрлањето на Фореввер бизнисот на квалификуван наследник. По 6 (шест) месеци од датумот на смртта ФЛП може да го избрише починатиот СФБ од Фореввер бизнис. Потребно е навремено известување и приложување на потребните документи во интерес на наследникот

за да се избегне привремено или трајно прекуратување на Фореввер бизнисот. Пред да истече 6-месечниот период во месната централна канцеларија на ФЛП може да биде поднесена молба за разумно продолжување на рокот, со цел да се обезбедат сите документи, под услов да има реални причини за тоа. ФЛП го задржува правото да извршува плаќање на живиот сопружник, старател или законски извршител на тестаментот на починатиот СФБ до претставувањето на соодветните официјални документи.

- (з) Правата за наследување на Фореввер бизнис се ограничуваат и забрануваат како што следи:
- 1) Наследникот треба да биде лице кое ги исполнува барањата за сопственик на Фореввер бизнис.
 - 2) Бидејќи наследникот треба да биде полнолетен, во случаите кога наследниците не се полнолетни мора да се назначи повереник или старател. Во случај да биде назначен старател, во ФЛПБ треба да биде доставена копија од судското решение. Тоа решение изрично треба да му дава право на старателот да делува во својство на СФБ. Повереникот или старателот треба да биде одреден од суд со надлежна јурisdикција и да добие изрично одобрение да извршува дејност во име на малолетните лица.
 - 3) Повереникот или старателот го задржуваат статусот на СФБ додека договорот за сопствен Фореввер бизнис не биде нарушен, додека наследникот не стане полнолетен и во својство на наследник не ја прифати одговорноста да дејствува како СФБ со претходно судско одобрение.
 - 4) Старателот, повереникот, сопружникот или други сопственици на Фореввер бизнис кои имаат својство на законски претставници, имаат одговорност за активностите на корисникот, старателот или нивниот сопруг(а) со цел за следење на одредбите на политиката на компанијата и на договорот за регистрација на сопствен Фореввер бизнис. Прекршувањето на Деловната политика од страна на некој од горенаведените лица е основ за прекуратување на регистрацијата.
 - 5) Во рамките на маркетинг планот на компанијата, позициите кои можат да се наследуваат се ограничени до ниво Менаџер. Сепак бонуси се исплаќаат на истите нивоа и при истите барања како и за починатиот. Фореввер бизнис позиции под ниво Менаџер се наследуваат на истото ниво.

18.03 Трансфер како резултат на развод

- (а) Во текот на постапката за развод и преговорите за поделба на имотот, ФЛП ќе продолжи со исплатата на бонуси на СФБ така како што тоа се правело пред постапката за развод.
- (б) Во случај на развод или законска разделба, според законски спроведена поделба на имот, може да се одреди доделување на Фореввер бизнисот на едниот или другиот брачен другар. Фореввер бизнисот не може да биде поделен. Само еден брачен другар има право да ја задржи моментално изградената мрежа, создадена од сопственикот на Фореввер бизнис. Другиот брачен другар може да создаде своја мрежа на истото ниво во маркетинг планот на кое бил бившиот брачен другар. Другиот брачен другар

мора да го избере првиот спонзор. Новиот Форевер бизнис на другиот сопруг ќе се третира како наследен од спонзорот, сè додека тој повторно не се квалификува.

19 ОГРАНИЧУВАЧКИ ОДРЕДБИ

19.01 До степен дозволен со закон, ФЛПБ, неговите директори, службеници, акционери, вработени, назначени лица и застапници (заедно наречени "соработници") не носат одговорност за и сопствениците на Форевер бизнис ги ослободуваат ФЛПБ и неговите соработници од и се откажуваат од правото на секакви барања и претензии, за загуби на профит, индиректни, директни, специјални и посредни штети, како и за секакви други загуби предизвикани или претрпени од сопствениците на Форевер бизнис како резултат на: (а) прекршување од страна на сопственикот на Форевер бизнис на Деловната политика и кодексот на деловно однесување и процедурите и условите на договорот во молбата за регистрација на сопствен Форевер бизнис, (б) промовирањето или управувањето на Форевер бизнисот и активностите на сопственикот на Форевер бизнис поврзани со тоа, (в) неточна или погрешна информација, дадена од сопственикот на Форевер бизнис на ФЛПБ или неговите соработници, или (г) пропуст од страна на сопственикот на Форевер бизнис да даде податоци или информации кои ѝ се неопходни на ФЛПБ за да ја извршува дејноста, вклучително, но не само вклучувањето и прифаќањето на сопственикот на Форевер бизнис во маркетинг планот на ФЛП и исплатата на бонусите од група, или (д) трансфери во случај на смрт, законска разделба или развод на сопственикот на Форевер бизнис. СЕКОЈ СФБ СЕ СОГЛАСУВА ДЕКА ОДГОВОРНОСТА НА ФЛПБ И НЕГОВИТЕ СОРАБОТНИЦИ ЗА КАКВО БИЛО ПОБАРУВАЊЕ ПОВРЗАНО СО НИВНИТЕ ОДНОСИ, ВКЛУЧИТЕЛНО, НО БЕЗ ДА СЕ ОГРАНИЧУВА ДО, ПРЕЗЕМАЊЕ НА АКТИВНОСТИ КОИ ПРОИЗЛЕГУВААТ ОД РЕГИСТРАЦИЈАТА, НЕДОЗВОЛЕН ПРЕКРШОК ИЛИ ПО СИЛАТА НА ЗАКОНОТ, СЕ ОГРАНИЧУВА ДО ВРЕДНОСТА НА ПРОИЗВОДИТЕ ШТО СФБ ГИ КУПИЛ ОД ФЛПБ КОИ СЕ ВО СОСТОЈБА ДА БИДАТ ПРЕПРОДАДЕНИ.

19.02 Делумна лиценца за користење на трговските марки на компанијата.

- (a) Името „Форевер Ливинг Продактс“ (“Forever Living Products”), знаците на ФЛП и другите имиња прифатени од ФЛП, вклучително наменувањата на производи на ФЛП, се сопствени трговски наменувања и/или трговски марки на ФЛП.
- (б) Со ова ФЛП му дозволува на секој СФБ да ги користи регистрираните трговски марки на ФЛП, марки на услуги и други марки (заедно наречени „Марки“) во врска со исполнувањето на неговите задолженија и ангажмани согласно условите на договорот во молбата за регистрација на сопствен Форевер бизнис и соодветните политики и процедури. Сите марки се и ќе останат исклучива сопственост на „ФЛП“. Марките можат да бидат користени единствено како што е укажано со условите на договорот во молбата за регистрација на сопствен Форевер бизнис и соодветните ФЛП политики и процедури. Лиценцата ќе биде во сила само доколку сопственикот на Форевер бизнис се придржува во целост до ФЛП политиките и процедурите. Сепак, на секој СФБ му е забрането да претендира сопственост над ФЛП марки (т.е. да

регистрира domeин со името „ФЛП“, „Форевер Ливинг“, „Форевер Ливинг Продактс“, “FLP”, “Forever Living”, “Forever Living Products”, или друга ФЛП марка на каков и да е начин, модел или форма), освен ако нема претходно писмено одобрение од ФЛП. Овие марки се од исклучителна важност за ФЛП и им се обезбедуваат на секој СФБ за употреба на изрично одобрен начин.

- (в) Сопствениците на Форевер бизнис се согласуваат да не користат писмен, печатен или каков и да е друг материјал при рекламирањето, промовирањето или опишувањето на производот или маркетинг програмата на ФЛП, или на каков и да е друг начин, секој материјал кој не е предмет на авторско право на ФЛП и доставен од ФЛП, освен ако тој материјал не му бил предложен на ФЛП и одобрен во писмена форма од ФЛП пред да биде распространет, публикуван или изложен.
- (г) Сопствениците на Форевер бизнис немаат право да ги менуваат пакувањата, етикетите или упатствата за употреба на кој било од ФЛП производите, ниту да препорачуваат даден производ да се употребува на начин различен од посочениот во материјалите на компанијата.

20 СПОРАЗУМ ЗА ДОВЕРЛИВОСТ И НЕОТКРИВАЊЕ НА ИНФОРМАЦИЈА

- 20.01** (а) Извештаи за активноста на мрежата надолу, сите други извештаи и информација за хиерархиската структура, вклучително, но не само информација за мрежата надолу и извештаи за бонусите, се од доверлив и личен карактер за ФЛПБ.
- (б) Секој сопственик на Форевер бизнис на кого му е дадена таква информација треба да се однесува кон неа како кон тајна и доверлива, да се грижи за чувањето на нејзината тајност и да не ја користи со друга цел, освен за управување на својата мрежа.
 - (в) Како сопственик на Форевер бизнис вие може да имате пристап до лична и доверлива информација која ја препознавате како исклучително доверлива и важна за ФЛП бизнисот, која ви е претставена единствено и само за целите на зголемување на продажбите на ФЛП производите, за барање, обука и спонзорирање на трети лица кои сакаат да станат сопственици на Форевер бизнис, и за градење и промовирање на вашиот ФЛП бизнис.
 - (г) „Трговска тајна“ или „Доверлива информација“ ќе претставува исто и информација, вклучително формула, образец, компилација, програма, уред, метод, техника или процес кој:
 - 1) има самостојна економска вредност, актуелна или потенцијална, поради тоа што не им е позната на други луѓе кои би можеле да извлечат економска корист од нејзиното откривање или употреба, и
 - 2) е предмет на разумни напори под околности за зачувување на нејзината тајност.
 - (д) Ако ФЛП му открива на сопственик на Форевер бизнис информација, тоа ќе биде единствено со цел раководење на неговиот ФЛП бизнис.
 - (е) Без претходна писмена согласност на ФЛПБ, сопственикот на Форевер бизнис нема право да ја користи, открива, прави копија или претставува на друг начин Трговската

тајна или Доверливата информација на друг, освен на сопственици на Форевер бизнис.

- (е) На сопственикот на Форевер бизнис му се забранува да користи или да употребува, директно или не, каква и да било Трговска тајна или Доверлива информација во своја лична корист или во корист на трети лица, освен за раководење на својата ФЛП дејност.
- (ж) Сопственикот на Форевер бизнис мора да ја чува доверливоста и тајноста на Трговската тајна и Доверливата информација и да ја заштити од разоткривање, злоупотреба, незаконско присвојување или други дејствија спротивно на правата на ФЛП.
- (з) **Други ограничувачки одредби.** Што се однесува до ФЛПБ и во врска со претставувањето на Трговска тајна и Доверлива информација, сопственикот на Форевер бизнис се согласува дека во периодот на Форевер бизнисот нема да презема или насочува дејствија чија цел или резултат ќе биде да ја заобиколат, нарушат, попречат или намалат вредноста на или ползата од договорните односи на ФЛПБ, со кој и да е сопственик на Форевер бизнис. Без да ја ограничува сеопфатноста на горенаведеното, за време на договорниот однос сопственикот на Форевер бизнис се согласува да не, директно или индиректно, контактира со, моли, убедува, вклучува, спонзорира или прифаќа даден СФБ, ФЛП клиент или секој кој бил сопственик на Форевер бизнис или клиент во последните 12 (дванаесет) месеци, во, или да го насочува на било каков начин да ги промовира можностите од маркетинг програмите на различна од ФЛП фирма за директни продажби.
- (с) Одредбите содржани во делот „Доверлива информација“ од оваа политика не се ограничени со рок. Одредбите во делот „Други ограничувачки одредби“ на оваа политика остануваат во сила за време на веќе склучениот договор помеѓу ФЛПБ и сопственикот на Форевер бизнис, и потоа до завршувањето на 1 (една) година од последното добивање на Доверлива информација или 12 (дванаесет) месеци по истекувањето и преkraтувањето на регистрацијата.

21 ГАРАНЦИЈА, ВРАЌАЊЕ НА ПРОИЗВОДИТЕ И ПОВТОРЕН ОТКУП

- 21.01** Следните рокови ќе се применуваат, освен во случаите кога тие треба да бидат променети во согласност со македонското законодавство.
- 21.02** ФЛП нуди квалитет и гарантира дека производите немаат недостатоци и се во согласност со спецификациите на производите. За сите производи на ФЛП, со исклучок на литературата и рекламните материјали, гаранција ќе важи 30 (триесет) дена од датумот на купувањето на производот.

Крајни и преференцијални клиенти

- 21.03** (а) На крајните и преференцијалните клиенти им се дава 100% гаранција за квалитетот на производите. Во рок од триесет (30) дена од датумот на купувањето крајниот и преференцијален клиент може:
- да го замени оштетениот производ со нов;

- да го откаже купувањето, да го врати производот и целосно да му се вратат парите, со исклучок на трошоците за транспорт. Во сите случаи на продавачот треба да му се даде соодветно известување, како и доказ за купувањето и навремено враќање на производите. ФЛП го задржува правото да одбие повторливи барања за враќање на производи.
- (б) Кога производите на ФЛП биле купени од краен или преференцијален клиент од или преку веб продавницата на компанијата, а потоа се враќаат за рефундирање на сумата, исплатените добивки и бонуси се одбиваат од сопственицитена Форевер бизнис кои заработиле од продажбата на производите.
- (в) Кога производите на ФЛП ќе се добијат од или преку СФБ, тој СФБ е првото лице кое е одговорно да му удоволи на клиентот со тоа што ќе му го замени производот или ќе му ги врати парите. Во случај на спор, ФЛП ќе ги утврди фактите и ќе го реши проблемот. Ако ФЛП ги врати парите, тогаш истите ќе му се одбијат на СФБ кој заработил од продажбата на производот.

Процедура за рефундирање на сумите на СФБ

21.04 За времето на горенаведените гаранциски рокови, ФЛП ќе обезбеди замена на оштетениот производ или производот што бил вратен на сопственикот на Форевер бизнис од крајниот корисник поради несовапаѓање на квалитетот со нов производ од истиот вид. Оваа замена ќе се изврши врз основа на валиден доказ за навремено извршено купување. Купувањето треба да е направено од СФБ кој го враќа производот. Покрај тоа, за да добие СФБ замена на производите кои му се вратени од крајниот корисник, потребно е да достави доказ за извршена продажба на крајниот корисник и писмен доказ за откажување од производот заедно со потпишана белешка дека парите се вратени, како и да ги врати производите или празни пакувања. Повторливите враќања на производи од една иста странка ќе бидат одбиени.

21.05(а) ФЛП ќе го откупи секој непродаден производ кој може да се продаде (освен литература) и кој бил купен во претходните 12 (дванаесет) месеци од СФБ кој го прекинува својот Форевер бизнис. Тоа откупување ќе се спроведе откако тој СФБ ќе даде писмено известување до ФЛП дека го прекинува својот Форевер бизнис и ќе се откаже од сите права и обврски во врска со него. СФБ мора да ги врати сите производи за кои бара враќање на парите и да приложи доказ за купувањето. Откако ќе се потврдат фактите, сопственикот на Форевер бизнис добива од ФЛП поврат на бараните суми преку трансфер на банкарска сметка посочена од сопственикот на Форевер бизнис. Вратените суми се во согласност со цената по која сопственикот на Форевер бизнис го купил производот што го враќа, намалена за бонусите кои лично ги добил за првичната порачка, како и трошоците за транспорт и други оправдани расходи.

(б) Кога сопственик на Форевер бизнис кој ја прекратува дејноста враќа производи купени по цени за преференцијални клиенти, профитот од преференцијални клиенти ќе биде минусиран од бонусите на сопственикот на Форевер бизнис на кого му бил исплатен. Ако вратените производи имаат вредност поголема од 1 бод, сите бонуси, профит од преференцијални клиенти и бодови за овие производи добиени од мрежата над сопственикот на Форевер бизнис, ќе бидат минусирани од сопствениците на

Форевер бизнис над него. Ако бодовите за вратените производи се искористени при квалификација за издигнување во ниво од мрежата над СФБ кој ја прекутува дејноста, тие квалификации може да бидат повторно пресметани откако ќе се минусираат соодветните бодови, за да се утврди дали квалификацијата останува во сила.

- (в) Ако СФБ кој ја прекинува дејноста враќа комбиниран пакет од кој недостасува некој производ, ќе се смета како да се враќа целиот пакет, а од вкупната сума ќе се минусира вредноста на производите кои недостасуваат, за да се пресмета конечната сума за рефундирање.
- (г) Откако ќе се потврдат фактите, сопственикот на Форевер бизнис добива од ФЛПБ рефундирање на бараните суми со исплата на банкарска сметка која тој ќе ја посочи. Рефундираните суми се во висина на цената по која сопственикот на Форевер бизнис го купил производот кој го враќа, намалена за бонусите кои лично тој ги добил за првото купување, како и расходите за транспорт, утовар-растовар и други оправдани расходи.
- (г) По задржување на евентуалните трошоци за штетата нанесена од бесправното однесување на СФБ кој ја прекутува дејноста, ФЛП го брише од Маркетинг планот на ФЛП и целата негова мрежа надолу се пренесува директно на неговиот спонзор при што се задржува постоечката хиерархија во неа.

21.06 „Правилото за откуп“ е со цел да се наметне обврска на спонзорот и компанијата да следат дали разумно се купуваат производи од страна на спонзорираниот СФБ. Спонзорот треба да даде сè од себе за да обезбеди упатства на сопствениците на Форевер бизнис за тие да купуваат онолку производи, колку што им се потребни за задоволување на моменталните потреби за продажба и личните потреби. Производите за кои претходно е потврдено дека се продадени или употребени, нема да се откупат според „Правилото за откуп“.

22 КОМУНИКАЦИИ

22.01 Компанијата има воспоставено систем на комуникација кој има за цел да им служи оптимално на интересите на сопствениците на Форевер бизнис и сите да бидат во тек со активностите на ФЛП и промените во Деловната политика. Сопствениците на Форевер бизнис треба да ги упатуваат сите свои прашања кон соодветниот генерален директор/ регионален директор за продажба. Сопствениците на Форевер бизнис можат да се поврзат со локалната канцеларија на компанијата на телефоните (02) 2465 846, (02) 2465 826, (02) 2465 815, 070236609, e-mail: flp@t-home.mk

22.02 Генералниот директор/регионалниот директор одговара на прашањата на сопствениците на Форевер бизнис од името на компанијата, како и ги информира за промени, нови активности или правила кои ги добива од Централната канцеларија. Ако генералниот директор/регионалниот директор не е во состојба да одговори на прашање на сопственик на Форевер бизнис, тој се поврзува со Централната канцеларија за помош и совет. Врз основа на оваа комуникација со Централната

канцеларија, генералниот директор/регионалниот директор треба повторно да се поврзе со сопственикот на Фореввер бизнис и да го извести за конечниот одговор на прашањето. Следејќи го овој метод на комуникација (СФБ – генерален директор/регионален директор– централна канцеларија), информациите се пренесуваат непречено и ефикасно до сите заинтересирани.

23 КОДЕКС НА ДЕЛОВНО ОДНЕСУВАЊЕ

23.01 Интегритет, почит, трудољубивост

- (a) Многу се гордееме не само со тоа што го постигнуваме, туку и со начинот на кој го постигнуваме. Нашата компанија во голем степен претставува привлечна сила за идните сопственици на Фореввер бизнис поради заслужената историја на интегритет, почитта со која се однесуваме кон другите и трудољубивоста со која градиме успешни Фореввер бизниси. Ве покануваме како сопственик на Фореввер бизнис да ја разгледате повнимателно вашата улога во опстојувањето на овие клучни вредности и основни норми на однесување на начин кој ќе ја збогати нашата историја и ќе гарантира долгорочен взаемен успех. Непочитувањето на принципите кои се опишани во кодексот за професионално поведење може да доведе до дисциплински санкции, вклучително и прекуратување на регистрацијата.

23.02 Труд, жртви и посветеност

- (a) Сопствениците на Фореввер бизнис ги учат своите тимови на принципите на директните продажби и мрежниот маркетинг, посветувајќи внимание на фактот дека како при секое друго достоино занимање, за постигнувањето на успех се потребни труд и жртви. Од предложените можности за бизнис со Фореввер кои вклучуваат флексибилно управување на времето и финансиска независност, може да имаат корист само оние кои ќе се посветат на напорна работа во подолг временски период.

23.03 Сопствениците на Фореввер бизнис се градители

- (a) Сопствениците на Фореввер бизнис го градат индивидуалниот бизнис со крајните клиенти, со својот тим на прва линија и мрежите во длабочина и изрично избегнуваат рушење или попречување и обесхрабрување на другите да го градат сопствениот бизнис.

23.04 Без тврдења за лековити својства, доходи или стил на живот

- (a) Сопствениците на Фореввер бизнис чесно привлекуваат клиенти и соработници, притоа не искажуваат претерани тврдења за компанијата, дејството на производитите или наградувањето според маркетинг планот, независно дали во личен контакт или преку социјалните мрежи. Тоа вклучува избегнување на секакви тврдења за лековити својства и прогнози за доходи.

23.05 Лојалност

- (a) Сопствениците на Фореввер бизнис секогаш се лојални на компанијата, вработените и нејзините претставници, како и кон колегите сопственици на Фореввер бизнис и избегнуваат озборувања, критики и внатрешни „политики“.

23.06 Горд професионалец во директните продажби

- (a) Сопствениците наФоревер бизнис изгледаат и делуваат како горди професионалци во директните продажби и мрежниот маркетинг.

23.07 Обучување на коректни мрежни принципи

- (a) Сопствениците на Форевер бизнис ги учат соработниците од своите екипи на коректните принципи на мрежниот маркетинг и личното поведење.

23.08 Позитивен став

- (a) Сопствениците на Форевер бизнис имаат позитивен став кон сите останати сопственици на бизнис во секојдневната комуникација и однесувањето, било лично или преку социјалните медиуми, поддржувајќи дух на соработка и тимска работа.

23.09 Поддршка на колегите сопственици на бизнис

- (a) Сопствениците на Форевер бизнис се подготвени да им помогнат на сопствените тимови, како и да дадат поддршка на колегите сопственици на бизнис и нивните тимови, така што сите ќе имаат корист од успешна, енергична, активна локална заедница на сопственици на бизниси.

23.10 Усогласеност со Деловната политика, кодексот на деловно однесување и кодексот на етика на ДСА

- (a) Сопствениците на Форевер бизнис се запознати и ја почитуваат Деловната политика, кодексот на деловно однесување и кодексот на етика на ДСА.

23.11 Учество на настани организирани од компанијата

- (a) Сопствениците на Форевер бизнис на ниво Менаџер се очекува да присуствуваат на поголемиот дел од настаните на компанијата, како и да ги промовираат активно меѓу своите тимови.

23.12 Дobar пример

- (a) Сопствениците на Форевер бизнис ги водат своите тимови давајќи им добар пример со тоа што спонзорираат нови сопственици на бизнис на прва линија, реализираат 4 бода секој месец и се стремат да се квалификуваат за лидерски бонус, долгорочната програма за стимулирање, Chairman's Bonus, Менаџер ОПЕЛ и Глобалното рели.

23.13 Избегнување на купување на прекумерни количини

- (a) Сопствениците на Форевер бизнис ги насочуваат луѓето кои ги спонзорираат да одржуваат на залиха само толку производи, колку што им се потребни за лична консумација и за директните продажби, за да се избегне купување на прекумерни количини.

23.14 Совесно спонзорирање

- (a) Сопствениците наФоревер бизнис инсистираат на тоа потенцијалните СФБ да бидат спонзирани од сопственикот на бизнис кој ги запознал со можноста за бизнис со Форевер, и се воздржуваат од спонзорирање на кандидат на друг сопственик на бизнис.

23.15 Справување со тешкотии, спорови и проблеми

- (a) Сопствениците на Форевер бизнис се справуваат со тешкотии, спорови и проблеми

сами и не ги споделуваат со сопственици на бизнис кои не се лично инволвирани, ниту ги публикуваат во социјалните мрежи. Тие ги користат надлежните канали за комуникација за да добијат одговори или да изразат загриженост, со тоа што започнуваат од својот спонзор и се движат нагоре по мрежата или се обраќаат кон компанијата за дополнителна информација.

23.16 Избегнување на рекламирање на производи или услуги кои не се предлагаат од Форевер

- (a) Сопствениците на Форевер бизнис избегнуваат рекламирање и/или продавање на производи или услуги кои не се обезбедени од Форевер, без претходно писмено одобрение од Централната канцеларија на компанијата во САД.

23.17 Прекумерно висока цена за учество на средби

- (a) Сопствениците на Форевер бизнис избегнуваат рекламирање или организирање на настани, семинари, вебинари или средби, без разлика каде или како се спроведуваат тие, во рамките на семејството од сопственици на Форевер бизнис, ако цената за учество надминува покривање на целисходните трошоци за организирање/спроведување на манифестацијата. Целта на сите слични активности е единствено генерирање на интерес кон и доходи преку маркетинг планот на Форевер.

23.18 Средби во канцелариите на компанијата

- (a) Сопствениците на Форевер бизнис демонстрираат желба да им помагаат на колегите сопственици на бизнис без оглед во која спонзорска линија се наоѓаат, со тоа што им даваат можност нив и на нивните гости да присуствуваат на средбите одржани од нив во канцелариите на компанијата.

23.19 Убедување на СФБ да ја прекратат дејноста

- (a) Сопствениците на Форевер бизнис избегнуваат какво и да е убедување, принудување или поттикнување на друг сопственик на бизнис или преференцијален клиент да ја прекрати својата регистрација, да ја прекине работата или да ги ограничи активностите за градење на бизнис од каква и да е причина.

ФОРЕВЕР ЛИВИНГ ПРОДАКТС ДООЕЛ
бул. Јане Сандански 36, 1000 Скопје
тел:+389 (0)2 2465846, 2465815;
2465826; 070236609
e-mail:flp@t-home.mk
www.foreverliving.com
© ФЛП 2025