



FOREVER®



# ФИРМЕНА ПОЛИТИКА



**ФИРМЕНА ПОЛИТИКА**  
**Форевър Ливинг Продъктс България ЕООД**  
В сила от 17 септември 2018 г.

**СЪДЪРЖАНИЕ**

|    |   |    |
|----|---|----|
| 1  | ВЪВЕДЕНИЕ .....   | 3  |
| 2  | ДЕФИНИЦИИ .....   | 4  |
| 3  | ГАРАНЦИИ, ВРЪЩАНЕ И ОБРАТНО ИЗКУПУВАНЕ НА ПРОДУКТИ .....  | 8  |
| 4  | СТРУКТУРА НА БОНУСИТЕ / МАРКЕТИНГОВ ПЛАН .....            | 10 |
| 5  | СТАТУТ НА МЕНИДЖЪРИТЕ И КВАЛИФИКАЦИЯ .....                | 13 |
| 6  | ЛИДЕРСКИ БОНУС .....                                      | 15 |
| 7  | ДОПЪЛНИТЕЛНИ ПРОГРАМИ ЗА СТИМУЛИРАНЕ .....                | 16 |
| 8  | НАГРАДИ ЗА МЕНИДЖЪРИТЕ .....                              | 16 |
| 9  | БОНУС „СКЪПОЦЕННИ КАМЪНИ“ .....                           | 20 |
| 10 | ДЪЛГОСРОЧНА ПРОГРАМА ЗА СТИМУЛИРАНЕ (FOREVER2DRIVE) ..... | 21 |
| 11 | ПРОГРАМА „CHAIRMAN’S BONUS“ .....                         | 22 |
| 12 | ГЛОБАЛНО РАЛИ НА ФЛП .....                                | 25 |
| 13 | ПОРЪЧКА НА ПРОДУКТИ .....                                 | 27 |
| 14 | ПОЛИТИКА ЗА ПОВТОРНО СПОНСОРИРАНЕ .....                   | 27 |
| 15 | ПОЛИТИКА ЗА МЕЖДУНАРОДНО СПОНСОРИРАНЕ .....               | 28 |
| 16 | ЗАБРАНЕНИ ДЕЙНОСТИ .....                                  | 29 |

|    |  |    |
|----|--|----|
| 17 | ФИРМЕНА ПОЛИТИКА .....   | 32 |
| 18 | ПРАВНИ ИЗИСКВАНИЯ .....  | 36 |
| 19 | ОГРАНИЧИТЕЛНИ РАЗПОРЕДБИ .....                                   | 39 |
| 20 | СПОРАЗУМЕНИЕ ЗА ПОВЕРИТЕЛНОСТ И НЕРАЗКРИВАНЕ НА ИНФОРМАЦИЯ ..... | 40 |
| 21 | КОМУНИКАЦИИ .....  | 41 |
| 22 | КОДЕКС ЗА ПРОФЕСИОНАЛНО ПОВЕДЕНИЕ .....                          | 42 |

## ВЪВЕДЕНИЕ

- 1.01** (а) „Форевър Ливинг Продъкътс“ (наричан по-долу „ФЛП“) е международно семейство от свързани дружества, което се отличава с прилагане на концепция, насърчаваща и съдействаща за употреба и продажби на дребно на продуктите на компанията чрез собственици на Форевър бизнес (СФБ) по цял свят. „Форевър Ливинг Продъкътс България“ ЕООД е дружество изцяло притежавано от ФЛП, учредено съгласно законите на Република България, вписано в търговския регистър на Софийски градски съд по фирмено дело No. 6908/2001 (наричано по-долу „ФЛПБ“ или „Дружеството“). ФЛПБ се приема за неразделна част от групата на дружествата ФЛП за целите на промотиране и разпространение на продуктите на ФЛП на територията на България. ФЛП и съответно ФЛПБ предоставя на собствениците на Форевър бизнес най-висококачествени продукти, помощен персонал и маркетингов план за съответната област от пазара. Свързаните дружества, включително ФЛПБ, и техните продукти осигуряват на потребителите и СФБ възможност да повишат своя жизнен стандарт, употребявайки продуктите на ФЛП, като същевременно дават равни шансове за успех на всеки, който има желание да се включи в програмата и да работи правилно. За разлика от повечето възможности за търговска дейност, участниците в програмата на ФЛП поемат незначителен финансов риск, тъй като не се изисква минимална капиталова инвестиция и Дружеството провежда либерална политика за обратно изкупуване.
- (б) Нашите дружества не дават гаранции, че собственикът на Форевър бизнес ще постигне финансов успех без работа или като разчита единствено на усилията на другите. Доходите във ФЛП дружествата се основават върху реализирани продажби на продукти. Собственикът на Форевър бизнес е независим контрагент, чийто успех или неуспех зависят от собствените му усилия.
- (в) Историята на успеха на дружествата ФЛП е дълга. Основната цел на маркетинговия план на ФЛП е да стимулира продажбите и употребата от потребителите на висококачествените продукти на ФЛП. Първостепенна цел на СФБ е да изградят организация, която да стимулира продажбите и употребата от потребителите на продуктите на ФЛП.
- (г) Собствениците на Форевър бизнес на всички нива от маркетинговия план на Форевър Ливинг се насърчават да реализират ежемесечни продажби на дребно и да водят отчетност за тях.
- (д) Успешните СФБ получават информация за актуалното състояние на пазара, като посещават семинари за обучение, поддържат свои лични крайни клиенти и подпомагат други СФБ да продават на дребно.
- (е) Собствениците на Форевър бизнес, които имат въпроси или нужда от допълнителни пояснения, трябва да се свържат с Управляващия директор на ФЛПБ или с офиса на Дружеството в България на телефони 02 954 95 80 и 02 953 18 14. (виж раздел 21)
- 1.02** (а) Фирмената политика и кодексът за професионално поведение са въведени с цел да регламентират ограничения, правила и разпоредби за извършване на удачни продажби и маркетингови действия и да се предотвратят злоупотреби, както и други нецелесъобразни или противозаконни действия. Фирмената политика и кодексът за професионално поведение се ревизират, изменят и допълват периодично. Измененията и допълненията се публикуват в месечния бюлетин и уебсайтовете на Дружеството ([www.flp.bg](http://www.flp.bg) и [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)) и влизат в сила 30 дни след публикуване.

- (б) Всеки СФБ е длъжен да се запознае с Фирмената политика и кодекса за професионално поведение.
- (в) С подписването на молба за регистрация, собственикът на Форевър бизнес се съгласява да спазва Фирмената политика и кодекса за професионално поведение на ФЛП. Текстът на молбата изрично посочва обвързващите договорни отношения и задължения за спазване на Фирмената политика и кодекса за професионално поведение от страна на собствениците на Форевър бизнес. Всяка поръчка на продукти от ФЛПБ е потвърждение на ангажимента на СФБ да спазва Фирмената политика и кодекса за професионално поведение. Всяко действие или липса на действие, водещи до погрешно прилагане, неправилно тълкуване или нарушаване на Фирмената политика и кодекса за професионално поведение, може да доведе до прекратяване на лиценза за използване на регистрираните търговски марки на ФЛП, марки на услуги и други марки, включително правото за купуване, предлагане и продаване на ФЛП продукти.
- (г) Независимо от гореизложеното всяка ревизия, изменение, допълнение или прекратяване на (1) споразумението за разрешаване на спорове/отказ от съдебен процес, съдържащи се в настоящата Фирмена политика и кодекс за професионално поведение (раздел 18.01) и/или (2) споразуменията, съдържащи се в политиката за разрешаване на спорове, описана в раздел 18.01 и изложена на уебсайта на централния офис на ФЛП на адрес [foreverliving.com](http://foreverliving.com), няма да бъдат приложими за спорове, за които Дружеството е известно преди датата на влизане в сила на съответната ревизия, изменение, допълнение или прекратяване. Всяка ревизия, изменение, допълнение или прекратяване ще влиза в сила 30 дни, след като ревизията, изменението, допълнението или прекратяването бъдат публикувани на уебсайтовете на Дружеството [www.flp.bg](http://www.flp.bg) и [foreverliving.com](http://foreverliving.com).

## 2

### ДЕФИНИЦИИ

- 2.01 Акредитирани продажби:** продажби, отразени под формата на бонусни точки от поръчки, които собственикът на Форевър бизнес е направил от Дружеството.
- 2.02 Активен лидер:** СФБ на ниво Супервайзор или по-високо, който има четири или повече бонусни точки за активност в рамките на един календарен месец в държавата си на местоживеене, като поне една от бонусните точки е лична. Статутът „Активен лидер“ се установява всеки месец и е част от изискванията за квалификация за получаване на групов бонус, лидерски бонус, бонус „Скъпоценни камъни“, премии от дългосрочната програма за стимулиране, статут Мениджър ОПЕЛ, джобни за Рали, участие в програмата Chairman's Bonus. (виж и 4.03)
- 2.03 Бонус:** плащане или кредит за бъдещи лични покупки от Дружеството към собственика на Форевър бизнес.
- (а) **Личен бонус:** кредит за бъдещи лични покупки, заработен от собственик на Форевър бизнес, квалифициран за покупки по цени на едро, в размер на 5-18% от стойността на неговите лично акредитирани продажби, изчислена по нетните препоръчителни цени за потребители. (виж 4.01 (б-д)) Неизползваният до края на месеца бонус се включва в месечното плащане на бонуси.
- (б) **Бонус от новус клиент:** плащане към СФБ, квалифициран за покупки по цени на едро, в размер на 5-18% от стойността на лично акредитираните продажби на неговите лично спонсорирани новус клиенти (или новус клиентите от техните мрежи надолу), докато

лично спонсорираният новус клиент все още не се е квалифицирал за покупки по цени на едро. Бонусът се изчислява въз основа на нетните ПЦП. (виж 4.01 (б-д))

- (в) **Групов бонус:** плащане към Активен лидер, в размер на 3-13% от стойността на лично акредитираните продажби на СФБ от неговата мрежа надолу, които не се намират в структурата на Активен Мениджър. Бонусът се изчислява въз основа на нетните ПЦП. (виж 4.01 (б-д))
- (г) **Лидерски бонус:** плащане към квалифициран за получаване на лидерски бонус Мениджър (виж 2.15), в размер на 2-6% от лично акредитираните продажби на Мениджърите от неговата мрежа надолу и техните групи. Бонусът се изчислява въз основа на нетните ПЦП. (виж 6.03)

**2.04 Собствен Форевър бизнес чрез търговско дружество:** договорно отношение, чийто носител е Търговско дружество. (виж 17.01)

**2.05 Бонусна точка:** стойност, която всеки продукт носи и се използва като мерна единица за изчисляване на дейността на СФБ и определяне на неговите издигания в ниво, бонуси, награди и насърчителни премии, така както са описани в Маркетинговия план на ФЛП. Всяка покупка на ФЛП продукти от Дружеството на приблизителна стойност от триста и два лева и осемдесет и две стотинки (302,82) без вкл. ДДС по цени на едро към 01.08.2018 г. носи една „бонусна точка“.

- (а) **Бонусни точки за активност:** лични бонусни точки плюс бонусни точки от новус клиенти. Използват се за определяне на статута „Активен лидер“ всеки месец.
- (б) **Лидерски бонусни точки:** бонусните точки, които получава всеки Активен Мениджър, квалифициран за получаване на Лидерски бонус. Те се изчисляват процентно – 40%, 20% и 10% от личните и немениджърските бонусни точки на неговите Активни Мениджъри съответно от първа, втора и трета линия.
- (в) **Бонусни точки от новус клиенти:** бонусните точки за акредитираните продажби на лично спонсориран новус клиент и неговата мрежа надолу, докато той все още не се издигнал до ниво Асистент Супервайзор.
- (г) **Немениджърски бонусни точки:** бонусните точки за акредитираните продажби на СФБ от мрежата надолу, който не се намира в структурата на Мениджър.
- (д) **Транзитни бонусни точки:** бонусни точки, генерирани от СФБ от мрежата надолу на ниво различно от Мениджър, който се намира в структурата на Мениджър, който не е Активен лидер. Тези точки не се считат за немениджърски бонусни точки при квалификация за различни състезания, но влизат в Сумарните бонусни точки на Мениджъра.
- (е) **Лични бонусни точки:** бонусните точки за лично акредитираните продажби на собственика на Форевър бизнес.
- (ж) **Сумарни бонусни точки:** общият сбор от различните бонусни точки на собственика на Форевър бизнес.
- (з) **НОВИ бонусни точки:** бонусните точки, генерирани от всеки лично спонсориран от Мениджъра СФБ и неговия екип за срок от 12 месеца, считано от месеца на регистрацията на лично спонсорирания СФБ (включително самия месец на регистрацията), или до издигане на лично спонсорирания СФБ до ниво Мениджър – което от двете събития настъпи по-рано.

**2.06 Б.Т.:** бонусна точка (виж 2.05)

**2.07 Собственик на Форевър бизнес (СФБ):** всяко лице, навършило 18-годишна възраст, което е направило лични покупки на обща стойност поне 2 бонусни точки в рамките

на два последователни календарни месеца в която и да е самостоятелна оперативна зона и така се е квалифицирало за покупки по цени на едро (с 30% отстъпка), както и за получаване на лична отстъпка от 5% до 18% за личните си покупки в зависимост от постигнатото ниво в маркетинговия план.

- 2.08 Местен:** отнасящ се до държавата на местоживеене на собственика на Форевър бизнес.
- 2.09 Мрежа надолу:** всички СФБ, спонсорирани от даден собственик на Форевър бизнес, без значение на коя линия в структурата му се намират.
- 2.10 Мениджър ОРЕЛ:** Мениджър, изпълнил условията за получаване на статут Мениджър ОРЕЛ. (виж 8.04)
- 2.11 Дългосрочна програма за стимулиране (Forever2Drive):** програма, която изплаща на квалифицираните СФБ допълнителна насърчителна премия в продължение на 36 месеца. (виж 10.01)
- 2.12 Наградно пътуване:** пътуване за двама, което собственикът на Форевър бизнес получава като награда за изпълнение на условията на някоя от програмите за стимулиране в Маркетинговия план.
- 2.13 Мениджър от категория „Скъпоценни камъни“:** Мениджър, помогнал за развитието на най-малко деветима лично Спонсорирани Признати Мениджъра. (виж 8.07)
- 2.14 Държава на местоживеене:** страната, в която собственикът на Форевър бизнес живее през по-голямата част от годината и която е посочил последно като такава. Собственикът на Форевър бизнес трябва да изпълнява условията за получаване на групов бонус в държавата си на местоживеене, за да бъде освобождаван от изискване за активност във всички останали ФЛП държави през следващия месец. (виж 2.39)
- 2.14.1 Наградни дялове:** общият сбор бонусни точки, генерирани в съответствие с правилата на програма Chairman's Bonus, които определят какъв дял от общия бонусен фонд ще получи собственикът на Форевър бизнес.
- 2.15 Наследен Мениджър:** (виж 5.04)
- 2.16 Квалифициран за получаване на лидерски бонус:** Признат Мениджър, който е изпълнил изискванията за получаване на лидерски бонус за месеца. (виж 6.02)
- 2.17 Месец:** календарен месец (пример: от 1 до 31 януари).
- 2.18 Новус клиент:** лице, чиято молба за регистрация е одобрена от Дружеството и е получило право да купува продукти по цени за новус клиенти с 15% отстъпка от ПЦП, но още не е направило лични покупки на обща стойност поне 2 бонусни точки в рамките на два последователни календарни месеца.
- 2.19 Цени за новус клиенти:** цените, на които новус клиентите купуват продукти, докато не са се квалифицирали за покупки по цени на едро.
- 2.20 Печалба от новус клиенти:** разликата между нетните (без вкл. ДДС) цени за новус клиенти (с 15% отстъпка) и нетните цени на едро (с 30% отстъпка), която се изплаща на първия собственик на Форевър бизнес в мрежата нагоре, квалифициран за покупки по цени на едро, за поръчките на новус клиентите, които още не са се квалифицирали да купуват по цени на едро.
- 2.21 Оперативна зона:** административната зона, в която една или повече държави използват единна база данни за изчисляване на повишавания в ниво, бонус плащания и квалификации за състезания.



- 2.21.1 Страна-участник:** държава, изпълнила условията за участие в програмата Chairman's Bonus на фирмата, като е реализирала поне 3 000 б.т. месечен оборот през произволни три месеца от предходната година (или 3 000 б.т. месечен оборот през произволни два месеца, ако се квалифицира повторно), и в нея има поне един квалификант за програмата Chairman's Bonus.
- 2.22 Лична отстъпка:** отстъпка, изчислена като процент от ПЦП (от 5% до 18%), в зависимост от нивото в маркетинговия план. Тази отстъпка се изважда от цените за СФБ, за да се получат коригираните цени на едро.
- 2.23 Коригирани цени на едро:** цените на едро, от които е извадена приложимата лична отстъпка за постигнатото ниво в маркетинговия план. На тези цени купуват продукти собствениците на Форевър бизнес, квалифицирани за покупки по цени на едро.
- 2.24 Лично акредитирани продажби:** стойността, изчислена по ПЦП или в бонусни точки, на всички поръчки, направени лично от собственика на Форевър бизнес.
- 2.24.1 Страна на квалификация:** всяка страна-участник, която собственикът на Форевър бизнес определи за държавата, в която ще изпълни условията на програма Chairman's Bonus.
- 2.25 Признат Мениджър:** (виж 5.01)
- 2.26 Регион:** регионът, в който се намира държавата на местоживеее на собственика на Форевър бизнес. Региони са Северна Америка, Латинска Америка, Африка, Европа и Азия.
- 2.28 Повторно спонсориран СФБ:** собственик на Форевър бизнес, който е сменил своя спонсор след едногодишна липса на всякаква дейност. (виж 14.01)
- 2.29 Краен клиент:** всяко лице, което купува продукти на ФЛП за лична употреба чрез разрешените за целта канали, и още не е подало молба за регистрация като новус клиент.
- 2.30 Лидер:** СФБ, издигнал се до ниво Супервайзор или по-високо.
- 2.31 Ниво:** всяко от различните нива, които собственикът на Форевър бизнес може да постигне в маркетинговия план на Дружеството: 1) с личните си бонусни точки – Асистент Супервайзор; и 2) със сумарните си бонусни точки (сбор от лични и от мрежата надолу) – Супервайзор, Асистент Мениджър и Мениджър. (виж 4.01 (б-г))
- 2.32 Спонсор:** собственик на Форевър бизнес, изпълнил условията за покупки по цени на едро, който лично регистрира друг СФБ.
- 2.33 Спонсориран Мениджър:** (виж 5.03)
- 2.34 ПЦП:** препоръчителни цени за продажба. (виж 2.35)
- 2.35 Препоръчителни цени за продажба:** цените, на които Дружеството препоръчва да се продават продуктите на крайни клиенти. Всички бонуси и лични отстъпки се изчисляват въз основа на тези нетни (без вкл. ДДС) цени.
- 2.36 Прехвърлен Мениджър:** (виж 5.04)
- 2.37 Мрежа нагоре:** собствениците на Форевър бизнес в мрежата над собственика на Форевър бизнес.
- 2.38 Непризнат Мениджър:** (виж 5.02)
- 2.39 Г.Б.:** групов бонус (виж 2.03 (в))
- 2.40 Освобождаване от изисквания:** в случай, че собственикът на Форевър бизнес изпълни определени изисквания за получаване на бонуси в една оперативна зона през даден

месец, той/тя се освобождава от същите тези изисквания във всички останали оперативни зони през следващия месец, както следва:

- (а) **Освобождение от изискване за активност:** СФБ, който е Активен с 4 лични и от новус клиенти бонусни точки (виж 2.02) в своята оперативна зона по местоживееене, се освобождава от изискването за активност във всички останали оперативни зони през следващия месец.
- (б) **Освобождение от изисквания за лидерски бонус:** Признат Мениджър, който през настоящия месец е Активен с 4 б.т. (виж 2.02), или е освободен от изискване за активност, и реализира необходимите лични/немениджърски бонусни точки за получаване на лидерски бонус в която и да било оперативна зона, се освобождава от изискванията за лидерски бонус във всички останали оперативни зони през следващия месец.

**2.41 Онлайн магазин:** официалният онлайн уебсайт за продажби на Дружеството на адрес [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

**2.42 Цени на едро:** цените с 30% отстъпка от ПЦП, на които купуват продукти собствениците на Форевър бизнес, квалифицирани за покупки по цени на едро.

**2.43 Квалифициран за покупки по цени на едро:** правото за покупка на продукти по цени на едро (с 30% отстъпка). Собственикът на Форевър бизнес се квалифицира, като купи лично поне две бонусни точки в рамките на два последователни календарни месеца в която и да е самостоятелна оперативна зона. Веднъж придобито, правото за покупка на продукти по цени на едро не се губи, освен в специфични случаи като повторно спонсориране или прекратяване на регистрацията.

## 3

### ГАРАНЦИИ, ВРЪЩАНЕ И ОБРАТНО ИЗКУПУВАНЕ НА ПРОДУКТИ

**3.01** Следните срокове намират приложение, освен в случаите, когато те следва да бъдат променени в съответствие с българското законодателство.

**3.02** ФЛПБ гарантира качеството на своите продукти, липсата на дефекти и цялостното съответствие със спецификацията за съответния продукт. За всички продукти на ФЛПБ, с изключение на литературата и рекламните материали, гаранцията е за срок от тридесет (30) дни от датата на покупката.

#### **Крайни и новус клиенти**

**3.03** (а) На крайните и новус клиенти се предоставя 100% гаранция за качество на продукта. В срок от тридесет (30) дни от датата на покупката крайният и новус клиент може:

- да замени повредения продукт с нов;
- да развали покупката, като върне продукта и му бъде възстановена цялата сума, която е заплатил, без транспортните разходи.

Във всички случаи се изисква продавачът да получи надлежно уведомление, както и доказателство, че покупката и връщането на продукта са били извършени своевременно. ФЛПБ си запазва правото да отказва да удовлетвори повторни искания за връщане на продукти.

- (б) Когато продукти на ФЛП са били придобити от краен или новус клиент от или чрез уеб магазина на Дружеството, и в следствие са върнати за възстановяване на сумата, изплатените печалби и бонуси се отчисляват от собствениците на Форевър бизнес, получили облаги от продажбата на продуктите, и извършилият покупката СФБ може вече да не изпълнява условията за покупки по цени на едро.

- (в) Когато продукти на ФЛП са били придобити от или чрез собственик на Форевър бизнес, този СФБ се явява първото задължено лице по отношение удовлетворяване на клиента чрез замяна на продукта или възстановяване на платената сума. В случай на спор, ФЛПБ следва да проучи фактите и да намери решение. Сумите, възстановени от ФЛПБ, се отчисляват от собствениците на Форевър бизнес, които са получили облаги от продажбите на продуктите.

### **Ред за възстановяване на сумите на СФБ**

**3.04** За времето на посочените по-горе гаранционни срокове, ФЛПБ осигурява замяна на дефектния продукт или продукта, който е бил върнат на собственика на Форевър бизнес от крайния потребител поради несъответствие в качеството, с нов продукт от същия вид. Тази замяна се извършва въз основа на представено доказателство за навременно извършена покупка. Покупката трябва да е направена от собственика на Форевър бизнес, който връща продукта. В допълнение, за да получи собственикът на Форевър бизнес замяна на продуктите, които са му били върнати от краен потребител, е необходимо да бъде представено доказателство за извършена продажба на крайния потребител и доказателство в писмена форма за разваляне на покупката, заедно с подписана разписка за възстановяване на сумата, както и връщане на самия продукт или празни опаковки. Повторно връщане на продукти от една и съща страна може да бъде отхвърлено.

**3.05 (а)** ФЛПБ се задължава да изкупува обратно непродадените, но годни за продажба продукти на ФЛП, но не и материали, които са били купени в рамките на предходните дванадесет (12) месеца от СФБ на ФЛПБ, който желае да прекрати своята дейност като такъв. За да се извърши такова обратно изкупуване от страна на ФЛПБ, собственикът на Форевър бизнес трябва първо да уведоми писмено ФЛПБ, че възнамерява да прекрати дейността си и се отказва от всички права, произтичащи от нея. Собственикът на Форевър бизнес трябва да върне всички стоки, за които се иска възстановяване на платените суми, заедно с доказателство за покупката. След като фактите бъдат потвърдени, собственикът на Форевър бизнес получава от ФЛПБ възстановяване на исканите суми чрез банков превод по банкова сметка, определена от собственика на Форевър бизнес. Възстановените суми са в размер на цената, по която собственикът на Форевър бизнес е купил върнатия продукт, намалена с бонусите, получени лично от него за първоначалната покупка, както и разходите за транспорт, товаро-разтоварни разходи и други оправдани разходи.

(б) Когато собственик на Форевър бизнес, който прекратява дейността си, върне продукти, купени по цени за новус клиенти, печалбата от новус клиенти ще бъде приспадната от бонусите на собственика на Форевър бизнес, на когото е била изплатена. Ако върнатите продукти са на стойност по-голяма от 1 б.т., всички бонуси, печалби от новус клиенти и бонусни точки за тези продукти, получени от мрежата над собственика на Форевър бизнес, ще бъдат извадени от собствениците на Форевър бизнес над него. Ако бонусните точки за върнатите продукти са използвани при квалификация за издигане в ниво от мрежата над прекратяващия дейността си СФБ, то тези квалификации могат да бъдат преизчислени след изваждане на съответните бонусни точки, за да се установи дали трябва да останат в сила.

(в) Ако прекратяващ дейността си СФБ върне комбиниран пакет „Докосване до Форевър“ или друг комбиниран пакет, от който липсва някой продукт, сумата за възстановяване и сумите за приспадане от доходите на спонсорите, ще бъдат изчислени все едно е

върнат целият пакет, като след това от тях ще бъде извадена стойността на липсващите продукти съответно по цени на едро или за новус клиенти, за да се пресметне окончателната сума за възстановяване и приспадане.

- (г) След удържане на евентуални разходи за щети, нанесени от неправомерното поведение на прекратяващия дейността си СФБ, ФЛПБ го заличава от Маркетинговия план на ФЛП, като цялата му мрежа надолу, се прехвърля директно към неговия спонсор при запазване на съществуващата йерархия в нея.

### 3.06

„Правилото за обратно изкупуване“ е предназначено да наложи на спонсора и Дружеството задължение да следят за разумно купуване на продукти от страна на спонсорирания СФБ. Спонсорът е длъжен да положи всички усилия за предоставяне на указания на собствениците на Форевър бизнес, така че те да купуват само толкова количество продукти, каквото е необходимо за задоволяване на непосредственото търсене и личните им нужди. Продукти, които вече са били заявени като продадени или употребени, не подлежат на изкупуване съгласно „Правилото за обратно изкупуване“.

## 4

### СТРУКТУРА НА БОНУСИТЕ / МАРКЕТИНГОВ ПЛАН

#### 4.01

След като се квалифицира за покупки по цени на едро, новус клиентът става собственик на Форевър бизнес (СФБ) на ниво Асистент Супервайзор и получава право да продава ФЛП продукти и да спонсорира други СФБ, които да продават ФЛП продукти. Общият обем продажби (измерен в бонусни точки), генериран от собствениците на Форевър бизнес в неговата/нейната последваща мрежа надолу, квалифицират собственика на Форевър бизнес за издигане в ниво и получаване на по-големи отстъпки и бонуси, както е описано по-долу:

Маркетингов план

Лична отстъпка  
 Групов бонус

|                                   |                        |                                 |                      |     |
|-----------------------------------|------------------------|---------------------------------|----------------------|-----|
|                                   |                        |                                 | Мениджър<br>120 б.т. | 18% |
|                                   |                        | Асистент<br>Мениджър<br>75 б.т. | 13%                  | 5%  |
|                                   | Супервайзор<br>25 б.т. | 8%                              | 5%                   | 10% |
| Асистент<br>Супервайзор<br>2 б.т. | 5%                     | 5%                              | 8%                   | 13% |

- (а) **Асистент Супервайзор** се постига, като се генерират общо 2 лични бонусни точки в рамките на два произволни последователни календарни месеца в която и да е самостоятелна оперативна зона. Квалифицираният за покупки по цени на едро Асистент Супервайзор получава:
- 30% отстъпка плюс 5% лична отстъпка за всички лично акредитирани продажби.
  - 15% печалба от новус клиенти за покупките на лично спонсорираните новус клиенти и техните мрежи надолу, спонсорираните преди 1 септември 2017 г.

- 5% бонус от новус клиенти за покупките на лично спонсорираните новус клиенти и техните мрежи надолу.
- (б) **Супервайзор** се постига, като се генерират общо 25 лични и/или немениджърски бонусни точки в рамките на два произволни последователни календарни месеца. Квалифицираният за покупки по цени на едро Супервайзор получава:
- 30% отстъпка плюс 8% лична отстъпка за всички лично акредитирани продажби.
  - 15% печалба от новус клиенти за покупките на лично спонсорираните новус клиенти и техните мрежи надолу, спонсорираните преди 1 септември 2017 г.
  - 8% бонус от новус клиенти за покупките на лично спонсорираните новус клиенти и техните мрежи надолу.
  - 3% групов бонус върху лично акредитираните продажби на лично спонсорираните Асистент Супервайзори и техните мрежи надолу.
- (в) **Асистент Мениджър** се постига, като се генерират общо 75 лични и/или немениджърски бонусни точки в рамките на два произволни последователни календарни месеца. Квалифицираният за покупки по цени на едро Асистент Мениджър получава:
- 30% отстъпка плюс 13% лична отстъпка за всички лично акредитирани продажби.
  - 15% печалба от новус клиенти за покупките на лично спонсорираните новус клиенти и техните мрежи надолу, спонсорираните преди 1 септември 2017 г.
  - 13% бонус от новус клиенти за покупките на лично спонсорираните новус клиенти и техните мрежи надолу.
  - 5% групов бонус върху лично акредитираните продажби на лично спонсорираните Супервайзори и техните мрежи надолу.
  - 8% групов бонус върху лично акредитираните продажби на лично спонсорираните Асистент Супервайзори и техните мрежи надолу.
- (г) **Мениджър** се постига, като се генерират общо 120 лични и немениджърски бонусни точки в рамките на един или два произволни последователни календарни месеца, или 150 лични и немениджърски бонусни точки в рамките на три или четири последователни календарни месеца. Квалифицираният за покупки по цени на едро Признат Мениджър получава:
- 30% отстъпка плюс 18% лична отстъпка за всички лично акредитирани продажби.
  - 15% печалба от новус клиенти за покупките на лично спонсорираните новус клиенти и техните мрежи надолу, спонсорираните преди 1 септември 2017 г.
  - 18% бонус от новус клиенти за покупките на лично спонсорираните новус клиенти и техните мрежи надолу.
  - 5% групов бонус върху лично акредитираните продажби на лично спонсорираните Асистент Мениджъри и техните мрежи надолу.
  - 10% групов бонус върху лично акредитираните продажби на лично спонсорираните Супервайзори и техните мрежи надолу.
  - 13% групов бонус върху лично акредитираните продажби на лично спонсорираните Асистент Супервайзори и техните мрежи надолу.
- (д) Бонусни точки от различни оперативни зони могат да се комбинират за издигане до ниво Супервайзор, Асистент Мениджър и Мениджър.
- (е) Бонусни точки от различни оперативни зони не могат да се комбинират за квалификация за програми за стимулиране с изключение на Глобално рали и изискването за НОВИ бонусни точки за програми Мениджър ОПЕЛ и Chairman's Bonus.
- (ж) Бонусните точки, необходими за постигане на ниво Асистент Супервайзор, Супервайзор, Асистент Мениджър или Мениджър със 120 б.т., могат да бъдат събрани в рамките

на произволни един или два последователни календарни месеца; или в рамките на произволни три или четири последователни календарни месеца за квалификация на ниво Мениджър със 150 б.т. Ако бонусните точки за издигане в ниво се генерират в една оперативна зона, в тази оперативна зона повишението става точно на датата, когато бъде събран съответният брой бонусни точки, а във всички останали оперативни зони повишението става на 15-о число от следващия месец. Ако бонусните точки за издигане в ниво се генерират в повече от една оперативни зони, във всички оперативни зони повишението става на 15-о число от месеца, следващ датата, когато е събран съответният брой бонусни точки.

- (з) СФБ, който се издигне до ниво Признат Мениджър, както е описано в точка 4.01 (д), се определя или като Спонсориран Мениджър, или като Прехвърлен Мениджър, както следва:
  - 1) Ако необходимите 120 или 150 бонусни точки се генерират в рамките на една оперативна зона и СФБ е активен в своята местна оперативна зона през периода на издигането в ниво, СФБ се определя като Спонсориран Мениджър, както в оперативната зона, в която са генерирани необходимите 120 или 150 бонусни точки, така и в неговата/нейната местна оперативна зона; той/тя става Прехвърлен Мениджър във всички останали оперативни зони.
  - 2) Ако необходимите 120 или 150 бонусни точки се генерират в повече от една оперативни зони, СФБ се определя като Спонсориран Мениджър в неговата/нейната местна оперативна зона и като Прехвърлен Мениджър във всички останали оперативни зони.
- (и) Бонусните точки от покупката на новус клиент или краен потребител ще се включват в изискването за активност с 4 б.т. на неговия директен спонсор или на собственика на Форевър бизнес, на когото е вписана покупката, но само в оперативната зона, в която тази покупка е направена.
- (й) Спонсорът получава пълния размер бонусни точки от всички лично спонсорирани новус клиенти и техните мрежи надолу, докато те не се издигнат до ниво Мениджър. След това, ако спонсорът е квалифициран за получаване на лидерски бонус (КПЛБ), той получава лидерски бонусни точки, равняващи се на 40% от личните и немениджърски бонусни точки на първия КПЛБ Мениджър в мрежата надолу, 20% от личните и немениджърски бонусни точки на втория КПЛБ Мениджър в мрежата надолу, и 10% от личните и немениджърски бонусни точки на третия КПЛБ Мениджър в мрежата надолу.
- (к) Собственикът на Форевър бизнес не може да се издигне в ниво преди своя спонсор.
- (л) Веднъж постигнати, горепосочените нива на продажби не подлежат на преразглеждане, освен в случаите, когато собственикът на Форевър бизнес прекрати дейността си или бъде повторно спонсориран.

#### **4.02 Шестмесечна политика за новус клиенти**

- (а) Всеки новус клиент, спонсориран преди шест пълни календарни месеца, който не е постигнал ниво Асистент Супервайзор, има право да избере нов спонсор.
- (б) Новус клиент, който избере нов спонсор, губи цялата си мрежа надолу и натрупаните до момента бонусни точки. За новия си спонсор той ще се счита за новоспонсориран и ще се признава като такъв за съответните промоции и програми за стимулиране.
- (в) Новус клиент, който не е правил покупки в продължение на 36 пълни последователни календарни месеца, автоматично ще бъде заличен от базата данни на Дружеството.

#### **4.03 Квалификация за активност**

- (а) За да се класира за получаване на всички бонуси и премии, с изключение на лична отстъпка, личен бонус, бонус от новус клиенти и печалба от новус клиенти, лидерът трябва да отговаря на изискванията за статут Активен лидер (виж 2.02), както и на

всички други изисквания в маркетинговия план в рамките на месеца, в който тези бонуси са генерирани.

- (б) За да се смята за Активен, лидерът трябва да има поне 4 местни бонусни точки за активност в рамките на месеца, като поне една от тях е лична бонусна точка.
- (в) На лидер, който не отговаря на изискванията за Активен, няма да бъде изплатен групов бонус за дейността на мрежата му надолу през съответния месец и той няма да бъде считан за Активен лидер. Неполученият групов бонус се изплаща на следващия Активен лидер по мрежата нагоре и т.н.
- (г) Лидер, който пропусне групов бонус за даден месец, може отново да се квалифицира като Активен през следващия месец (без да се изплаща със задна дата).

#### **4.04 Изчисляване на бонусите и плащания**

- (а) Всички бонуси се изчисляват на базата на препоръчителните цени за продажба (ПЦП) без вкл. ДДС, така както са посочени в месечната справка за бонуси на собственика на Форевър бизнес.
- (б) Отстъпките и бонусите се изчисляват според нивото, постигнато в момента на приемане на поръчката. По-високите отстъпки и бонуси влизат в сила на датата, когато стане издигането в ниво [виж 4.01 (ж)].
- (в) Лидерът не получава групов бонус от СФБ в мрежата си надолу, който се намира на същото ниво в маркетинговия план. Независимо от това, получава от него пълен размер бонусни точки за издигане в ниво или класиране за други програми за стимулиране.
- (г) Бонусите и неизползваните лични отстъпки се изплащат чрез банков превод по сметка на собственика на Форевър бизнес на всяко петнайсетото число на месеца, следващ покупките на продукти от Дружеството. Например: бонусите за покупки, направени през януари, се изплащат на 15 февруари.
- (д) Собственикът на Форевър бизнес поема всички разходи и такси, дължими на трети лица за изплащането на суми извън държавата, в която са генерирани съответните печалби/бонуси.

#### **4.05 36-месечна политика**

- (а) Собственик на Форевър бизнес, който не е правил лични покупки в продължение на 36 последователни календарни месеца, автоматично ще бъде заличен от базата данни на Дружеството и ще изгуби всички права върху цялата си мрежа надолу, както и върху бонусите, генерирани от нея.
- (б) Собственик на Форевър бизнес, заличен от базата данни на Дружеството по 36-месечната политика, има право да бъде спонсориран отново в която и да е мрежа, но без възстановяване на предишното му ниво в маркетинговия план или на предишната му мрежа надолу.

## **5**

### **СТАТУТ НА МЕНИДЖЪРИТЕ И КВАЛИФИКАЦИЯ**

#### **5.01 Признат Мениджър**

- (а) Собственикът на Форевър бизнес се квалифицира за ниво Признат Мениджър и получава златна мениджърска значка, когато:
  - 1) той и мрежата му надолу генерират 120 лични и немениджърски бонусни точки в рамките на един или два произволни последователни календарни месеца, или 150 лични и немениджърски бонусни точки в рамките на три или четири последователни календарни месеца и

- 2) той отговаря на изискванията за Активен лидер през всеки месец от квалификацията и
  - 3) в мрежата му няма друг СФБ, който се квалифицира за ниво Мениджър в същия период.
- (б) Ако собственикът на Форевър бизнес стане Мениджър в същия месец, както някой от партньорите му в неговата мрежа надолу, той става „Признат Мениджър“, ако
- 1) отговаря на изискванията за Активен лидер и през двата месеца на квалификацията и
  - 2) в месеца на издигането си в ниво има поне 25 лични и немениджърски бонусни точки, от собственици на Форевър бизнес, намиращи се в мрежа надолу, различна от тази на Мениджъра, издигащ се в ниво в същия месец.

## 5.02 Непризнат Мениджър

- (а) Когато собственик на Форевър бизнес и неговата мрежа надолу генерира 120 лични и немениджърски бонусни точки в рамките на един или два последователни календарни месеца, или 150 лични и немениджърски бонусни точки в рамките на три или четири последователни календарни месеца, но собственикът на Форевър бизнес не изпълни изискванията за Признат Мениджър, той става Непризнат Мениджър.
- (б) Непризнатият Мениджър може да се квалифицира за получаване на лична отстъпка, бонус от новус клиенти и групов бонус, но не получава лидерски бонус или други награди за Мениджърите.
- (в) Непризнат Мениджър може да се квалифицира за Признат Мениджър, като изпълни следните изисквания:
- 1) да генерира общо 120 лични и немениджърски бонусни точки в рамките на един или два последователни календарни месеца, или 150 лични и немениджърски бонусни точки в рамките на три или четири последователни календарни месеца и
  - 2) да има статут Активен лидер и през двата месеца на квалификацията.
- (г) Периодът на повторна квалификация не може да започне преди последния месец от издигането до ниво Непризнат Мениджър.
- (д) Ако квалификацията за Признат Мениджър става през месеца непосредствено следващ този, в който собственикът на Форевър бизнес е станал Непризнат Мениджър, той може да използва за нея бонусните точки, реализирани през втория месец от издигането му в ниво Непризнат Мениджър, идващи от мрежи надолу различни от тази на новоквалифицирания Мениджър от екипа му.
- (е) От дата, на която Непризнат Мениджър генерира необходимите лични и немениджърски бонусни точки, той става Признат Мениджър и започва да получава лидерски бонус и лидерски бонусни точки за акредитирани продажби, направени след тази дата, при условие, че отговаря на изискванията за квалификация за лидерски бонус.

## 5.03 Спонсориран Мениджър

- (а) Мениджърът става Спонсориран Мениджър за своя директен спонсор, когато
- 1) се квалифицира като Признат Мениджър, или
  - 2) се квалифицира като Спонсориран Мениджър от статут Наследен или Прехвърлен Мениджър.
- (б) Спонсорираният Мениджър се брои за квалификациите на своя спонсор за категория „Скъпоценни камъни“, за получаване на бонус „Скъпоценни камъни“ и за всяка друга програма за стимулиране, чиито условия изискват Спонсориран Мениджър.



## 5.04 Наследен и Прехвърлен Мениджър

- (а) Мениджърът се определя като Наследен, ако неговият спонсор прекрати регистрацията си или се спонсорира повторно. В такъв случай той/тя става Наследен Мениджър за своя нов спонсор – следващият СФБ в мрежата нагоре.
- (б) Мениджърът се определя като Прехвърлен, както е описано в точка 4.01 (з) от политиката, докато той/тя не се квалифицира повторно като Спонсориран Мениджър във всяка отделна оперативна зона.
- (в) Статутът Наследен и Прехвърлен Мениджър не влияе върху груповите или лидерските бонуси, които се изплащат на Мениджърите или тяхната мрежа нагоре. Дейността на Наследените и Прехвърлените Мениджъри не влиза в квалификациите на техните спонсори за бонус „Скъпоценни камъни“, за категория „Скъпоценни камъни“, или за редуциране на бонусните точки по дългосрочната програма за стимулиране.
- (г) Прехвърлените и Наследените Мениджъри могат да се квалифицират повторно като Спонсорирани Мениджъри във всяка отделна оперативна зона, ако изпълнят следните изисквания:
  - 1) да генерират общо 120 лични и немениджърски бонусни точки в рамките на един или два последователни календарни месеца, или 150 лични и немениджърски бонусни точки в рамките на три или четири последователни календарни месеца, в оперативната зона, в която се квалифицират повторно като Спонсорирани Мениджъри;
  - 2) в периода на повторната квалификация трябва да имат статут Активен лидер или в държавата си на местоживеене или в страната, в която се квалифицират за Спонсорирани Мениджъри.

# 6

## ЛИДЕРСКИ БОНУС

- 6.01** След като собственик на Форевър бизнес стане Признат Мениджър, той/тя може да се квалифицира за получаване на лидерски бонус, като развива и подкрепя Мениджъри в своята мрежа надолу и като продължава да спонсорира и обучава собственици на Форевър бизнес в своите немениджърски мрежи надолу.
- 6.02** (а) Признат Мениджър, който през даден месец е Активен с 4 б.т. (виж 2.02) и има 12 лични и немениджърски бонусни точки (или е освободен от изисквания за активност и лидерски бонус) в която и да е самостоятелна оперативна зона, се квалифицира за получаване на лидерски бонус в същата оперативна зона през съответния месец.
  - (б) Изискваният минимум лични и немениджърски бонусни точки се намалява на 8 б.т., ако Мениджърът има в мрежата си надолу двама Мениджъри в две отделни структури, всеки от които е реализирал поне 25 сумарни бонусни точки през предходния месец. Изискваният минимум лични и немениджърски бонусни точки се намалява допълнително на 4 б.т., ако Мениджърът има в мрежата си надолу трима Мениджъри в три отделни структури, всеки от които е реализирал поне 25 сумарни бонусни точки през предходния месец.
- 6.03** Лидерският бонус се изчислява на базата на общата стойност по ПЦП без вкл. ДДС на личните и немениджърските акредитирани продажби на Мениджърите от мрежата надолу за съответния квалификационен месец. Той се изплаща на Мениджърите от мрежата нагоре, които са квалифицирани за получаване на лидерски бонус, в следните проценти:
  - а) 6% се изплащат на първия квалифициран за лидерски бонус Мениджър в мрежата нагоре.

- б) 3% се изплащат на втория квалифициран за лидерски бонус Мениджър в мрежата нагоре.
- в) 2% се изплащат на третия квалифициран за лидерски бонус Мениджър в мрежата нагоре.

- 6.04** (а) Признат Мениджър, който не е Активен (виж 2.02) в продължение на три последователни месеца или повече, губи право да се квалифицира за лидерски бонус.
- (б) Правото за квалификация за лидерски бонус може да бъде възстановено, като бъдат изпълнени следните изисквания в която и да е оперативна зона:
- 1) да реализира общо поне 12 лични и немениджърски бонусни точки всеки месец в продължение на три последователни месеца (дори и да няма Мениджъри в своята мрежа надолу) и
  - 2) да бъде Активен (виж 2.02) през всеки месец от същия период.
- (в) След като отново получи право на лидерски бонус и ако продължи да изпълнява условията за квалификация, Мениджърът ще получава бонуса всеки следващ месец, започвайки от четвъртия, който ще му бъде изплатен на 15-о число от петия месец.
- 6.05** (а) Мениджър, който не се квалифицира за получаване на лидерски бонус поне веднъж през последните дванайсет последователни месеца и който не е в процес на възстановяване на правото за получаване на лидерски бонус, завинаги губи всички мениджърски екипи в мрежата си надолу.
- (б) Отнетият от спонсора си мениджърски екип става Наследен Мениджър за първия Мениджър, отговарящ на изискванията за лидерски бонус, в мрежата нагоре на първоначалния си спонсор.

## 7

### ДОПЪЛНИТЕЛНИ ПРОГРАМИ ЗА СТИМУЛИРАНЕ

- 7.01** Всички програми за стимулиране имат за цел да поощряват добрите принципи за изграждане на бизнес. Това включва коректно спонсориране и продажба на продуктите в количества, които могат да бъдат употребени или препродадени. Наградите по тези програми не подлежат на прехвърляне. Те се присъждат само на собственици на Форевър бизнес, които развиват своята дейност в съответствие с текста и духа на маркетинговия план и Фирмената политика и кодекса за професионално поведение на ФЛП.
- 7.02** Награди под формата на значки се полагат само на лицата, вписани в молбата за регистрация на собствен Форевър бизнес, подадена в офиса на фирмата.
- 7.03** (а) В случай, че съпругът/съпругата на собственика на Форевър бизнес не присъства на наградно пътуване, той/тя може да вземе със себе си гост, при условие че гостът има навършени 14 години.
- (б) Наградни пътувания са само: Глобално рали, среща на Мениджърите ОРЕЛ и пътувания, възнаграждаващи издигане до ниво Мениджър, категории „Сапфир“, „Диамант-Сапфир“, „Диамант“, „Двоен диамант“ и „Троен Диамант“.

## 8

### НАГРАДИ ЗА МЕНИДЖЪРИТЕ

- 8.01** Мениджърът има право да комбинира всички свои Признати Спонсорирани Мениджъри от първа линия от всички държави, за постигане на категории от Сеньор Мениджър

до „Диамант-Центурий“. Всеки Мениджър от първа линия се смята еднократно за тази цел.

**8.02** Наградните значки за категориите на ниво Мениджър се връчват единствено на одобрени от Дружеството срещи за награждаване.

**8.03** **Признат Мениджър**: когато СФБ се квалифицира, според изискванията, изложени в точка 5.01, той/тя се издига на ниво Признат Мениджър и получава златна значка.

#### **8.04 Статут Мениджър ОРЕЛ**

- (а) Статутът Мениджър ОРЕЛ се постига и подновява всяка година. Признатият Мениджър може да се квалифицира, като изпълни следните условия в рамките на квалификационния период от 1 май до 30 април:
- 1) статут Активен и квалифициран за получаване на лидерски бонус през всеки месец от периода (дори квалификантът да няма Мениджъри в своята мрежа надолу). Бонусни точки, генерирани в месеци, през които собственикът на Форевър бизнес не е квалифициран за получаване на лидерски бонус, НЯМА да се зачитат за програма Мениджър ОРЕЛ.
  - 2) сумарен обем от най-малко 720 бонусни точки, като поне 100 от тях са НОВИ бонусни точки;
  - 3) лично спонсориране и съдействие за развитието на най-малко две нови Супервайзорски мрежи в мрежата надолу;
  - 4) подкрепа за организацията на местни и регионални събития.
- (б) В допълнение към изброените по-горе изисквания, за да получат статут Мениджър ОРЕЛ, собствениците на Форевър бизнес на ниво Сеньор Мениджър и по-високо, трябва още да съдействат на Мениджъри от своята мрежа надолу да постигнат и поддържат статута Мениджър ОРЕЛ по схемата, изложена по-долу. Всеки Мениджър ОРЕЛ от мрежата надолу трябва да бъде в отделна спонсорска мрежа, като няма значение на коя линия в мрежата надолу се намира. Изискването се определя от Мениджърската категория, на която се намира собственикът на Форевър бизнес в началото на квалификационния период.
- 1) Сеньор Мениджър: един Мениджър ОРЕЛ в мрежата надолу
  - 2) Соринг Мениджър: трима Мениджъри ОРЕЛ в мрежата надолу
  - 3) Мениджър „Сапфир“: шестима Мениджъри ОРЕЛ в мрежата надолу
  - 4) Мениджър „Диамант-Сапфир“: 10 Мениджъра ОРЕЛ в мрежата надолу
  - 5) Мениджър „Диамант“: 15 Мениджъра ОРЕЛ в мрежата надолу
  - 6) Мениджър „Двоен Диамант“: 25 Мениджъра ОРЕЛ в мрежата надолу
  - 7) Мениджър „Троен Диамант“: 35 Мениджъра ОРЕЛ в мрежата надолу
  - 8) Мениджър „Диамант Центурий“: 45 Мениджъра ОРЕЛ в мрежата надолу
- Мениджърите „Скъпоценни камъни“ („Сапфир“ и нагоре) могат да се квалифицират като Мениджъри ОРЕЛ на по-ниско ниво в категория „Скъпоценни камъни“. Ако например Мениджър „Диамант“ има шестима Мениджъри ОРЕЛ в мрежата надолу, той/тя ще се квалифицира като Мениджър ОРЕЛ „Сапфир“.
- (в) Всички изисквания трябва да бъдат изпълнени в една оперативна зона, с изключение на изискванията за НОВИ бонусни точки, развитието на поне два нови Супервайзори в екипа и за броя на Мениджърите ОРЕЛ в мрежата надолу, както е описано по-долу.
- (г) Повторно спонсорираните СФБ се броят за изискванията за нови Супервайзори и НОВИ бонусни точки.

- (д) Максимално 100 НОВИ б.т., генерирани извън страната на квалификацията, могат да се зачитат за изискванията за сумарни бонусни точки.
- (е) Мениджърът може да комбинира своите нови Супервайзори в мрежите си надолу от всички държави, за да изпълни условието за най-малко два нови Супервайзорски екипа.
- (ж) Мениджърът може да комбинира Мениджърите ОПЕЛ от своите мрежи надолу в различни държави, за да постигне самият той статут Мениджър ОПЕЛ. Ако в мрежите на Мениджъра в различни държави фигурира един и същи СФБ, за квалификацията му ще се зачитат Мениджърите в мрежите надолу на този СФБ в различните държави, но едно и също име няма да се зачита повече от веднъж.
- (з) Ако собственикът на Форевър бизнес се квалифицира на ниво Мениджър след 1 май от текущата година:
  - 1) всички новос клиенти, които е спонсорира през втория месец от квалификацията си, ще се включват в изискванията за ново спонсориране и НОВИ бонусни точки за програма Мениджър ОПЕЛ през същия квалификационен период от 12 месеца.
  - 2) изискванията за квалификация за статут ОПЕЛ на такъв Мениджър НЕ СЕ редуцират пропорционално на оставащото време от квалификационния период. Той трябва да постигне нужните обеми от общо 720 б.т./100 НОВИ б.т. и две Супервайзорски мрежи в рамките на остатъка от квалификационния период, след като се е квалифицирал на ниво Мениджър.
- (и) След като изпълни докрай всички условия за получаване на статут Мениджър ОПЕЛ, собственикът на Форевър бизнес ще бъде награден с наградно пътуване до среща на Мениджърите ОПЕЛ. Квалифицираният СФБ може да избере една от двете дестинации, определени от Дружеството. Наградата включва:
  - 1) самолетен билет за двама и три нощувки;
  - 2) покана за участие в ексклузивно обучение за Мениджъри ОПЕЛ;
  - 3) достъп до всички дейности и събития по време на срещата на Мениджърите ОПЕЛ.
 Собственикът на Форевър бизнес трябва да посочи желаната дестинация до 31 май след приключването на квалификационния период или в противен случай ще изгуби правото си да присъства на която и да е от двете срещи на Мениджърите ОПЕЛ.
- (й) Собственик на Форевър бизнес, който се квалифицира като Мениджър ОПЕЛ „Сапфир“, „Диамант-Сапфир“ или „Диамант“, автоматично ще се квалифицира и за получаване на съответно 1%, 2% или 3% бонус „Скъпоценни камъни“, в страната си на местоживеене, за всички дванайсет месеца от май нататък, в които той/тя е квалифициран/а за получаване на лидерски бонус.

#### **8.04.1 Глобален лидерски екип**

- (а) Участието в Глобалния лидерски екип се печели и подновява всяка година чрез генериране на 7 500 сумарни бонусни точки през календарната година след квалификация на ниво Признат Мениджър.
- (б) Мениджърите, изпълнили условието за участие в Глобалния лидерски екип, ще бъдат поканени на ексклузивно глобално пътуване и постижението им ще бъде признато на сцената на Глобалното рали на Дружеството.
- (в) Мениджърите трябва да присъстват на Глобалното рали, за да получат наградите, свързани с Глобалния лидерски екип.

**8.05 Награди за Мениджърите** – Признатият Мениджър може да се квалифицира за следващите награди по един от следните два начина, които не могат да бъдат комбинирани:

- (а) като събира Признати Спонсорирани Мениджъри от първа линия; или
- (б) като събира мрежи с Мениджъри ОПЕЛ.
- (в) За втория вариант ще се зачитат само мрежи с Мениджъри ОПЕЛ, развити в години, в които квалификацията се Мениджър лично е постигнал основните изисквания за ОПЕЛ. Квалификацията се Мениджър трябва да постигне следните основни изисквания между май и април, след като се е квалифицирал за ниво Признат Мениджър:
  - 1) статут Активен всеки месец;
  - 2) квалифициран за получаване на лидерски бонус всеки месец. Бонусни точки, генерирани в месеци, през които той/тя не е квалифициран/а за получаване на лидерски бонус, НЯМА да се зачитат за програма Мениджър ОПЕЛ;
  - 3) сумарен обем от най-малко 720 б.т. в една оперативна зона, и
  - 4) 100 НОВИ б.т. в която и да е страна, и
  - 5) лично спонсориране и съдействие за развитието на най-малко две нови Супервайзорски мрежи в която и да е страна.
- (г) Няма ограничение във времето за събирането на Мениджъри или мрежи с Мениджъри ОПЕЛ.
  - 1) Мениджърът, който изпълни основните изисквания в рамките на квалификационния период, може да се върне назад и да събере мрежите си с Мениджъри ОПЕЛ от всеки предишен квалификационен период, в който той/тя също е изпълнил/а основните изисквания.
  - 2) Всеки квалифициран Мениджър от мрежата нагоре може да брои еднократно всяка мрежа с Мениджър ОПЕЛ в екипа си.

#### **8.06 Сенъор Мениджър**

- (а) Съберете двама (2) Признати Спонсорирани Мениджъра от първа линия; или
- (б) съберете една (1) мрежа с Мениджър ОПЕЛ в екипа си.
- (в) Сенъор Мениджърът се награждава със златна значка с два граната.

#### **8.07 Соринг Мениджър**

- (а) Съберете петима (5) Признати Спонсорирани Мениджъра от първа линия; или
- (б) съберете три (3) мрежи с Мениджър ОПЕЛ в екипа си.
- (в) Соринг Мениджърът се награждава със златна значка с четири граната.

#### **8.08 Мениджър „Сапфир“**

- (а) Съберете деветима (9) Признати Спонсорирани Мениджъра от първа линия; или
- (б) съберете шест (6) мрежи с Мениджър ОПЕЛ в екипа си.
- (в) Мениджърът „Сапфир“ се награждава със златна значка с четири сапфира и безплатно четиридневно пътуване с три нощувки в курорт в неговия регион.

#### **8.09 Мениджър „Диамант-Сапфир“**

- (а) Съберете седемнайсет (17) Признати Спонсорирани Мениджъра от първа линия; или
- (б) съберете десет (10) мрежи с Мениджър ОПЕЛ в екипа си.
- (в) Мениджърът „Диамант-Сапфир“ се награждава със златна значка с два диаманта и два сапфира, специално изработена скулптура и безплатно петдневно пътуване с четири нощувки в луксозен курорт в неговия регион.

#### **8.10 Мениджър „Диамант“**

- (а) Съберете дващест и пет (25) Признати Спонсорирани Мениджъра от първа линия; или
- (б) съберете петнайсет (15) мрежи с Мениджър ОПЕЛ в екипа си.

- (в) Мениджърът „Диамант“ се награждава със:
- 1) златна значка с един голям диамант, красив пръстен с диамант, безплатно едноседмично пътуване с шест нощувки в луксозен курорт извън неговия регион.
  - 2) отпадане на изискването за определен брой бонусни точки за класиране за дългосрочната програма за стимулиране, за получаване на групов и лидерски бонус, при условие, че най-малко двацет и пет (25) от неговите Спонсорирани Мениджъри от първа линия са Активни лидери всеки месец.

### **8.11 Мениджър „Двоен Диамант“**

- (а) Съберете петдесет (50) Признати Спонсорирани Мениджъра от първа линия; или
- (б) съберете двацет и пет (25) мрежи с Мениджър ОПЕЛ в екипа си.
- (в) Мениджърът „Двоен Диамант“ се награждава със златна значка с два големи диаманта, луксозна писалка, инкрустирана с диаманти и безплатно десетдневно пътуване с девет нощувки в Южна Африка.

### **8.12 Мениджър „Троен Диамант“**

- (а) Съберете седемдесет и пет (75) Признати Спонсорирани Мениджъра от първа линия; или
- (б) съберете трийсет и пет (35) мрежи с Мениджър ОПЕЛ в екипа си.
- (в) Мениджърът „Троен Диамант“ се награждава със златна значка с три големи диаманта, специално изработен, персонализиран часовник, специално изработена скулптура и безплатно 14-дневно пътешествие около света, включващо 13 нощувки.

### **8.13 Мениджър „Диамант-Центурий“**

- (а) Съберете сто (100) Признати Спонсорирани Мениджъра от първа линия; или
- (б) съберете четирийсет и пет (45) мрежи с Мениджър ОПЕЛ в екипа си.
- (в) Мениджърът „Диамант-Центурий“ и се награждава със специално изработена златна значка с четири големи диаманта.

## **9**

### **БОНУС „СКЪПОЦЕННИ КАМЪНИ“**

- 9.01** (а) Мениджър от категория „Скъпоценни камъни“, квалифициран за получаване на лидерски бонус, който в настоящия месец в държавата си на квалификация има съответния брой Активни Спонсорирани Мениджъри от първа линия, или през изминалия месец е имал съответния брой отделни спонсорирани структури в дълбочина, всяка с Мениджър, реализирал 25 или повече сумарни бонусни точки, получава бонус „Скъпоценни камъни“. Бонусът се изчислява на базата на ПЦП без вкл. ДДС за личните и немениджърските акредитирани продажби на неговите квалифицирани за получаване на лидерски бонус Мениджъри от първа, втора и трета линия в съответната държава, по следната схема:
- 1) 9 Активни Спонсорирани Мениджъра на първа линия или 9 отделни спонсорирани мрежи надолу, във всяка от които има Активен Мениджър с 25 или повече сумарни бонусни точки = 1%
  - 2) 17 Активни Спонсорирани Мениджъра на първа линия или 17 отделни спонсорирани мрежи надолу, във всяка от които има Активен Мениджър с 25 или повече сумарни бонусни точки = 2%
  - 3) 25 Активни Спонсорирани Мениджъра на първа линия или 25 отделни спонсорирани мрежи надолу, във всяка от които има Активен Мениджър с 25 или повече сумарни бонусни точки = 3%

- (б) При квалификация за бонус „Скъпоценни камъни“, Мениджърите могат да използват и чуждестранни Мениджъри от първа линия в мрежите си надолу, при условие, че същите са се класирали като Спонсориран Мениджъри в държавата, в която Мениджърът се квалифицира за бонус „Скъпоценни камъни“. След като чуждестранният Мениджър стане Спонсориран Мениджър, спонсорът му може да го включва в своята квалификация за бонус „Скъпоценни камъни“ през месеците, в които от държавата му на местоживеене се получава потвърждение за неговата активност.
- (в) Бонус „Скъпоценни камъни“ се изплаща от всяка държава въз основа на нетната ПЦП стойност на местните лични и немениджърски акредитирани продажби на Мениджърите в съответната държава. За да се квалифицира за получаване на бонус „Скъпоценни камъни“ в която и да е държава, Мениджърът трябва да има необходимия брой Активни Спонсориран Мениджъри от първа линия в съответната държава в рамките на месеца, през който се квалифицира за бонус.
- (г) Собственик на Форевър бизнес, който се квалифицира като Мениджър ОПЕЛ „Сапфир“, „Диамант-Сапфир“ или „Диамант“, автоматично ще се квалифицира и за получаване на съответно 1%, 2% или 3% бонус „Скъпоценни камъни“, в страната си на местоживеене, за всички дванайсет месеца от май нататък, в които той/тя е квалифициран/а за получаване на лидерски бонус.
- Ако Мениджър „Скъпоценни камъни“ се квалифицира като Мениджър ОПЕЛ „Скъпоценни камъни“ на ниво по-ниско от неговата/нейната реална позиция в категория „Скъпоценни камъни“ (напр. Мениджър „Диамант“, който се квалифицира като ОПЕЛ „Сапфир“), той/тя ще получава процента на бонус „Скъпоценни камъни“, съответстващ на неговата/нейната квалификация за ОПЕЛ, с изключение на месеците, в които той/тя се квалифицира за получаване на по-висок процент, както е описано в политиката за бонус „Скъпоценни камъни“ по-горе.

## 10 ДЪЛГОСРОЧНА ПРОГРАМА ЗА СТИМУЛИРАНЕ (FOREVER2DRIVE)

- 10.01** (а) Всички Активни Признати Мениджъри имат право да участват в дългосрочната програмата за стимулиране.
- (б) Нивата на програмата са три:
- 1) Първо ниво: Дружеството изплаща месечна премия в размер до 400,00 евро за период от максимум 36 месеца.
  - 2) Второ ниво: Дружеството изплаща месечна премия в размер до 600,00 евро за период от максимум 36 месеца.
  - 3) Трето ниво: Дружеството изплаща месечна премия в размер до 800,00 евро за период от максимум 36 месеца.
- (в) За квалификация за участие в програмата за стимулиране са необходими три (3) последователни месеца. Изискванията са както следва:

Изисквания за квалификация/поддържане на дългосрочна програма за стимулиране

| Месец | Първо ниво Сумарни б.т. | Второ ниво Сумарни б.т. | Трето ниво Сумарни б.т. |
|-------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| 1     | 50                      | 75                      | 100                     |
| 2     | 100                     | 150                     | 200                     |
| 3     | 150                     | 225                     | 300                     |

- (г) За период от 36 месеца, започващ веднага след квалификацията, Мениджърът ще получава максималната премия за постигнатото ниво всеки месец, при условие, че поддържа обема бонусни точки, изискван за третия месец на квалификацията.
- (д) В случай, че през даден месец сумарните бонусни точки на Мениджъра спаднат под изискването за третия месец, месечната премия ще се изчислява по 2,66 евро за всяка бонусна точка от груповия обем на Мениджъра.
- (е) Ако груповият обем на Мениджъра падне под 50 б.т. през който и да е месец от участие в програмата, насърчителната премия за този месец няма да му бъде изплатена. Ако през следващите месеци груповият обем на Мениджъра нарасне до 50 или повече бонусни точки, премията ще се изплаща в съответствие с политиката, изложена по-горе.
- (ж) За Мениджъри, които имат петима (5), лично спонсорирани Активни Признати Мениджъри от първа линия през третия месец на квалификацията, или през който и да е месец от 36-месечния период, изискването за третия месец се редуцира на 110, 175 и 240 бонусни точки съответно за първо, второ и трето ниво на програмата.
- (з) За всеки петима (5) допълнителни лично спонсорирани Активни Признати Мениджъри от първа линия през третия месец на квалификацията, или през който и да е месец от 36-месечния период, изискването за третия месец се редуцира допълнително с 40, 50 или 60 бонусни точки съответно за първо, второ и трето ниво на програмата.
- (и) За постигане или поддържане на квалификацията за програмата ще се броят само бонусни точки, реализирани от квалифициращия се Мениджър и неговата мрежа надолу в месеци, в които той има статут Активен лидер.
- (к) Бонусни точки, генерирани от Активен собственик на Форевър бизнес, преди той да се е квалифицирал за ниво Признат Мениджър, ще се смятат за неговата квалификация за дългосрочната програма за стимулиране.
- (л) След приключване на третия месец от квалификацията за дългосрочната програма за стимулиране, Мениджърът може да покрие изискванията за по-високо ниво на програма още на следващия месец. Пример: Мениджър се класира за първо ниво през януари, февруари и март съответно с 50, 100 и 150 б.т., а през април с мрежата си надолу генерира 225 б.т. Неговата премия за първо ниво ще бъде заменена от нов 36-месечен период с премия за второ ниво.
- (м) В края на 36-месечния период, Мениджърът може да се квалифицира отново за програмата за стимулиране при условията, посочени по-горе. Тази повторна квалификация трябва да стане в рамките на които и да било три последователни месеца от последните 6 месеца на първоначалния 36-месечен премиен период.

# 11

## ПРОГРАМА „CHAIRMAN'S BONUS“

- 11.01 (а) Основни изисквания за всички нива.** След като се издигне на ниво Признат Мениджър, собственикът на Форевър бизнес трябва да изпълни следните изисквания ИЗЦЯЛО или в държавата си на местоживееене или в страната на квалификация. Те не могат да се комбинират от различни държави.
- 1) Активност с 4 б.т. всеки месец.
  - 2) Квалификация за получаване на лидерски бонус (дори квалификантът да няма Мениджъри в своята мрежа надолу). Бонусни точки, генерирани в месеци, през които собственикът на Форевър бизнес не е квалифициран за получаване на лидерски бонус, **НЯМА** да се зачитат за тази програма.



- 3) Мениджърът може да изпълни следните изисквания в произволна страна-участник:
    - а. Да е квалифициран за участие в дългосрочната програма за стимулиране.
    - б. Да купува необходимите му продукти, само след като 75% от продуктите от предишната му поръчка са били продадени или употребени по друг начин.
    - в. Да изгражда своя Форевър бизнес в съответствие с коректните МЛМ принципи и спазвайки Фирмената политика и кодекса за професионално поведение.
    - г. Да присъства на събития на Дружеството и да подкрепя организирането им.
  - 4) Окончателното приемане на собственика на Форевър бизнес в програмата Chairman's Bonus трябва да бъде одобрено от Управителния съвет. Управителният съвет ще вземе предвид всички условия и правила на Фирмената политика и кодекса за професионално поведение.
  - 5) Собственикът на Форевър бизнес може да се квалифицира само в една държава. Ако той/тя изпълнява изискванията в повече от една държави, за страна на квалификация се определя тази, в която той/тя има най-много лични и немениджърски бонусни точки.
- (б) **Chairman's Bonus Мениджър от първо ниво.** В допълнение към основните изисквания, Мениджърът трябва да постигне следното в страната си на квалификация, освен ако не е уточнено друго:
- 1) Да събере 700 лични и немениджърски бонусни точки в рамките на квалификационния период, след като се издигне до ниво Признат Мениджър. Те трябва да включват и поне 150 НОВИ бонусни точки, които могат да се реализират във всяка страна по света или да се комбинират от различни държави. Максимално 150 НОВИ бонусни точки, генерирани извън страната на квалификация, ще се броят за квалификацията. Но при определяне на наградния дял на Мениджъра, НОВИТЕ бонусни точки, генерирани извън страната на квалификация, няма да бъдат включвани.
  - 2) С изключение на изрично позволените НОВИ бонусни точки, всички останали лични и немениджърски бонусни точки трябва да бъдат генерирани в страната на квалификация.
  - 3) Да изпълни едно от следните условия в мрежата си надолу, без значение на коя линия в дълбочина се намира:
    - а. Да развие Признат Мениджър от мрежата надолу в страната на квалификация, който да реализира обем от най-малко 600 сумарни бонусни точки в страната на квалификация, в рамките на квалификационния период и след като се издигне до ниво Признат Мениджър. Това може да бъде съществуващ Мениджър или СФБ, повишен до това ниво в рамките на квалификационния период.
- Или,
- б. Да развие Chairman's Bonus Мениджър от мрежата надолу в произволна страна-участник.
  - 4) Сумарните 600 бонусни точки на Мениджъра от мрежата надолу няма да се включват при изчислението на наградните дялове.
  - 5) В 600-те б.т. на Мениджъра от мрежата надолу ще влизат само неговите групови бонусни точки от месеците, в които той е бил Активен лидер.
  - 6) Повторно спонсорираните СФБ се включват във всички изисквания за първо ниво.
  - 7) Ако СФБ постигне ниво Мениджър в рамките на квалификационния период, бонусните точки от всеки новос клиент, спонсориран от него през последния месец от издигането в ниво, ще се зачитат за изискването за НОВИ бонусни точки за програма Chairman's Bonus за същия квалификационен период.

- (в) **Chairman's Bonus Мениджър от второ ниво.** В допълнение към основните изисквания, Мениджърът трябва да постигне следното в страната си на квалификация, освен ако не е уточнено друго:
- 1) Да събере 600 лични и немениджърски бонусни точки в рамките на квалификационния период, след като се издигне до ниво Признат Мениджър. Те трябва да включват и поне 100 НОВИ бонусни точки, които могат да се реализират във всяка страна по света или да се комбинират от различни държави. Максимално 100 НОВИ бонусни точки, генерирани извън страната на квалификация, ще се броят за квалификацията. Но при определяне на наградния дял на Мениджъра, НОВИТЕ бонусни точки, генерирани извън страната на квалификация, няма да бъдат включвани.
  - 2) С изключение на изрично позволените НОВИ бонусни точки, всички останали лични и немениджърски бонусни точки трябва да бъдат генерирани в страната на квалификация.
  - 3) Да съдейства за развитието на трима Chairman's Bonus Мениджъри от мрежата си надолу в отделни структури, в произволна страна-участник и без значение на коя линия в дълбочина.
  - 4) Повторно спонсорираниите СФБ се включват във всички изисквания за второ ниво.
  - 5) Ако СФБ постигне ниво Мениджър в рамките на квалификационния период, бонусните точки от всеки новус клиент, спонсориран от него през последния месец от издигането в ниво, ще се зачитат за изискването за НОВИ бонусни точки за програма Chairman's Bonus за същия квалификационен период.
- (г) **Chairman's Bonus Мениджър от трето ниво.** В допълнение към основните изисквания, Мениджърът трябва да постигне следното в страната си на квалификация, освен ако не е уточнено друго:
- 1) Да събере 500 лични и немениджърски бонусни точки в рамките на квалификационния период, след като се издигне до ниво Признат Мениджър. Те трябва да включват и поне 100 НОВИ бонусни точки, които могат да се реализират във всяка страна по света или да се комбинират от различни държави. Максимално 100 НОВИ бонусни точки, генерирани извън страната на квалификация, ще се броят за квалификацията. Но при определяне на наградния дял на Мениджъра, НОВИТЕ бонусни точки, генерирани извън страната на квалификация, няма да бъдат включвани.
  - 2) С изключение на изрично позволените НОВИ бонусни точки, всички останали лични и немениджърски бонусни точки трябва да бъдат генерирани в страната на квалификация.
  - 3) Да съдейства за развитието на шестима Chairman's Bonus Мениджъри от мрежата си надолу в отделни структури, в произволна страна-участник и без значение на коя линия в дълбочина.
  - 4) Повторно спонсорираните СФБ се включват във всички изисквания за трето ниво.
  - 5) Ако СФБ постигне ниво Мениджър в рамките на квалификационния период, бонусните точки от всеки новус клиент, спонсориран от него през последния месец от издигането в ниво, ще се зачитат за изискването за НОВИ бонусни точки за програма Chairman's Bonus за същия квалификационен период.
- (д) **Изчисления в програмата „Chairman's Bonus“.**
- 1) Определя се глобален бонусен фонд, който се разпределя както следва:
    - а. половината се изплаща на квалификантите от първо, второ и трето ниво;
    - б. една трета се изплаща на квалификантите от второ и трето ниво;
    - в. една шеста се изплаща на квалификантите само от трето ниво.

- 2) Квалифицираният се Мениджър ще получава по един награден дял за всяка своя сумарна бонусна точка, генерирана в страната на квалификация (но без НОВИТЕ бонусни точки, реализирани извън страната на квалификация), плюс наградните дялове, генерирани от първия Chairman's Bonus Мениджър във всяка негова спонсорска структура във всяка страна-участник.
  - 3) Всяка от трите части на общия фонд ще бъде разделена на общия брой наградни дялове на всички Мениджъри, квалифицирали се за участие в програмата на съответното ниво. Така ще се определи паричната стойност на един дял за конкретната част. Тази стойност ще бъде умножена по наградните дялове на всеки отделен Мениджър, за да се изчислят сумите за изплащане по програмата.
- (е) **Награда Chairman's Bonus на Глобалното рали.**
- 1) Ако Chairman's Bonus Мениджърите не се квалифицират за участие в Глобалното рали с 1 500 б.т. или повече, те ще бъдат наградени с пътуване до Глобалното рали, за да получат своя бонус. Пътуването е за двама и включва:
    - а. самолетни билети, храна и настаняване за 5 дни и 4 нощувки;
    - б. \$250 джобни;
    - в. \$200 надбавка за храна и други дейности.

## 12 ГЛОБАЛНО РАЛИ НА ФЛП

- 12.01** (а) Собствениците на Форевър бизнес, които съберат 1 500 или повече бонусни точки от 1 януари до 31 декември на календарната година, печелят пътуване за двама до следващото Глобално рали на ФЛП, включващо самолетни билети, настаняване, храна и джобни пари. За да се ползва от привилегиите на тази програма, собственикът на Форевър бизнес трябва да присъства на обученията и мотивационните срещи по време на първото Глобално рали след изтичане на квалификационния период.
- (б) За да събере 1 500 бонусни точки или точките за по-високите нива на квалификация, собственикът на Форевър бизнес има право да комбинира бонусните си точки за периода от всички държави, в които има мрежи надолу.
- (в) Немениджърски бонусни точки, генерирани през месец, в който собственикът на Форевър бизнес не е бил Активен, както и лидерски бонусни точки, генерирани през месец, в който Мениджърът не е бил квалифициран за лидерски бонус, няма да се броят за Глобално рали, но бонусните точки за активност на собственика на Форевър бизнес от всички месеци се включват, без значение дали е Активен или не.
- (г) Собственикът на Форевър бизнес се квалифицира за участие, като генерира сумарни бонусни точки в рамките на годината и получава описаните по-долу привилегии, свързани с Глобалното рали. На всеки квалификант се полага храна, поета от Дружеството, или парична надбавка, пропорционална на нивото на квалификация. Собственикът на Форевър бизнес трябва да присъства на Ралито, за да получи наградите:
- (д) Chairman's Bonus Мениджър (под 1 500 б.т.)
- 1) Самолетни билети, храна и настаняване за 5 дни и 4 нощувки.
  - 2) Джобни, равняващи се на 250 щатски долара, заредени в Рали карта.
- (е) 1 500 сумарни бонусни точки (1,5K)
- 1) Самолетни билети, храна и настаняване за 6 дни и 5 нощувки.
  - 2) Джобни, равняващи се на 500 щатски долара, заредени в Рали карта.
  - 3) Надбавка за развлекателни дейности.

- (ж) 2 500 сумарни бонусни точки (2,5K)
- 1) Самолетни билети, храна и настаняване за 7 дни и 6 нощувки.
  - 2) Джобни, равняващи се на 1 200 щатски долара, заредени в Рали карта.
  - 3) Надбавка за развлекателни дейности.
- (з) 5 000 сумарни бонусни точки (5K)
- 1) Самолетни билети, храна и настаняване за 8 дни и 7 нощувки.
  - 2) Джобни, равняващи се на 2 200 щатски долара, заредени в Рали карта.
  - 3) Надбавка за развлекателни дейности.
  - 4) Право на пазаруване на VIP касата по време на Ралито.
- (и) 7 500 сумарни бонусни точки (7,5K)
- 1) Самолетни билети, храна и настаняване за 8 дни и 7 нощувки.
  - 2) Джобни, равняващи се на 3 200 щатски долара, заредени в Рали карта.
  - 3) Надбавка за развлекателни дейности.
  - 4) Право на пазаруване на VIP касата по време на Ралито.
- (й) 10 000 сумарни бонусни точки (10K)
- 1) Самолетни билети, храна и настаняване за 8 дни и 7 нощувки.
  - 2) Полети бизнес класа до и от Ралито.
  - 3) Джобни, равняващи се на 3 200 щатски долара, заредени в Рали карта.
  - 3) Надбавка за развлекателни дейности.
  - 5) Право на пазаруване на VIP касата по време на Ралито.
- (к) 12 500 сумарни бонусни точки (12,5K)
- 1) Самолетни билети, храна и настаняване за 8 дни и 7 нощувки.
  - 2) Полети бизнес класа до и от Ралито.
  - 3) Джобни, равняващи се на 5 200 щатски долара, заредени в Рали карта, плюс 7 500, внесени по банковата сметка на квалификанта от местния офис в държавата му на местоживеене.
  - 4) Надбавка за развлекателни дейности.
  - 5) Право на пазаруване на VIP касата по време на Ралито.
- (л) 15 000 сумарни бонусни точки (15K)
- 1) Самолетни билети, храна и настаняване за 8 дни и 7 нощувки.
  - 2) Полети бизнес класа до и от Ралито.
  - 3) Джобни, равняващи се на 5 200 щатски долара, заредени в Рали карта, плюс 15 000, внесени по банковата сметка на квалификанта от местния офис в държавата му на местоживеене.
  - 4) Надбавка за развлекателни дейности.
  - 5) Право на пазаруване на VIP касата по време на Ралито.
- (м) 20 000 сумарни бонусни точки (20K) (при първа квалификация)
- 1) Самолетни билети, храна и настаняване за 8 дни и 7 нощувки.
  - 2) Полети бизнес класа до и от Ралито.
  - 3) Ексклузивно изживяване, създадено специално за квалификанта; плюс джобни, равняващи се на 5 200 щатски долара, заредени в Рали карта; плюс 15 000, внесени по банковата сметка на квалификанта от местния офис в държавата му на местоживеене.
  - 4) Надбавка за развлекателни дейности.
  - 5) Право на пазаруване на VIP касата по време на Ралито.

- (н) 20 000 сумарни бонусни точки (20К) (при повторни квалификации)
  - 1) Самолетни билети, храна и настаняване за 8 дни и 7 нощувки.
  - 2) Полети бизнес класа до и от Ралито.
  - 3) Джобни, равняващи се на 5 200 щатски долара, заредени в Рали карта; плюс 25 000, внесени по банковата сметка на квалификанта от местния офис в държавата му на местоживеене.
  - 4) Надбавка за развлекателни дейности.
  - 5) Право на пазаруване на VIP касата по време на Ралито.

## 13 ПОРЪЧКА НА ПРОДУКТИ

- 13.01** (а) Всички новус клиенти поръчват директно от Дружеството по цени за новус клиенти, докато не реализират лично акредитирани продажби на стойност най-малко 2 бонусни точки в рамките на два календарни месеца. След това те купуват продукти по коригираните цени на едро. (виж 2.23)
- (б) Всички поръчки с редовно плащане се подават в централния офис на ФЛПБ – лично, по Интернет, по телефон, факс, обикновена или електронна поща до 11:59 ч. на последния работен ден на съответния месец, за да бъдат осчетоводени и признати за бонуси и квалификации за съответния месец.
  - (в) Поръчките ще бъдат обработвани и изпълнявани, след като е извършено и удостоверено плащане към Дружеството по един от следните начини: сума в брой, дебитна или кредитна карта (при покупка в офиса на ФЛПБ или по Интернет), платежно нареждане, вносна бележка.
  - (г) Собственикът на Форевър бизнес има ангажимент да проверява поръчките си при получаване и в случай на качествено или количествено несъответствие, да уведоми ФЛПБ в срок от не повече от 24 часа след получаване на поръчката.
  - (д) Собственикът на Форевър бизнес няма право да прави лични покупки за повече от 25 бонусни точки в един календарен месец без предварително одобрение от страна на ФЛПБ.
  - (е) Минималната стойност на всяка поръчка е 0,250 б.т. (88,00 лв. с вкл. ДДС по цени за новус клиенти).
  - (ж) Всички поръчки подлежат на и всички доставки зависят от окончателно приемане от централния офис на ФЛПБ. Получаването на справка за бонуси е свидетелство за приемане от централния офис.
  - (з) Когато поръчва продукт, който е предмет на предишна поръчка, собственикът на Форевър бизнес удостоверява пред Дружеството, че 75% от предишната поръчка за продукти са вече продадени, употребени или са били използвани по друг начин.

## 14 ПОЛИТИКА ЗА ПОВТОРНО СПОНСОРИРАНЕ

- 14.01** (а) Регистриран собственик на Форевър бизнес може да смени своя спонсор, при условие, че през предходните 12 месеца:
- 1) е бил собственик на Форевър бизнес и
  - 2) не е купувал или получавал продукти на ФЛП от Дружеството или от друг източник,  
и
  - 3) не е получавал каквито и да било плащания от друг СФБ, и
  - 4) не е спонсорирали други лица във ФЛПБ.

- (б) Преди молбата за повторно спонсориране да бъде уважена, собственикът на Форевър бизнес, който подлежи на процедурата, трябва да подпише и да завери нотариално клетвена декларация по отношение на горепосочената политика, под страх от наказателна отговорност за неверни данни.
- (в) Ако в молбата за регистрация (договора) на повторно спонсориращия се бизнес е вписано второ име, то няма да бъде включено в регистрацията под новия спонсор. Впоследствие вписаният на второ място има право да се включи самостоятелно в бизнеса, спонсориран от който и да е СФБ, след като е изпълнил условията, изложени в точки (а) и (б) на настоящия раздел.

Ако вписаният като съпруг/съпруга на второ място в молбата за регистрация (договор) желае да бъде повторно спонсориран от титуляря на същата регистрация, той/тя може да го направи, без да изпълнява условията, изложени в точки (а) и (б) на настоящия раздел.

Ако съпругът/съпругата на законно омъжен/женен собственик на Форевър бизнес, който не сменя своя спонсор, желае да създаде свой личен Форевър бизнес, то той/тя е задължен да се регистрира директно под съпругата/съпруга си или директно под спонсора на съпругата/съпруга си и няма нужда да изпълнява условията, изложени в точки (а) и (б) на настоящия раздел.

- (г) Повторно спонсориращият СФБ започва работа под новия си спонсор от ниво новус клиент и купува продукти по цени за новус клиенти. Той губи цялата си мрежа, създадена до този момент във всички държави, в които е регистриран.
- (д) Повторно спонсориращият новус клиент се признава на неговия спонсор като новоспонсориран новус клиент за всички програми и промоции.
- (е) Ако повторно спонсориращият се СФБ е Спонсориран Признат Мениджър и в мрежата си има един или повече Признати Мениджъри на първа линия, тези Мениджъри ще се класифицират като Наследени Мениджъри в първата линия на новите си спонсори.

**14.02** (а) Ако собственикът на Форевър бизнес има различни спонсори в държави, които впоследствие бъдат обединени в една оперативна зона, той/тя може да направи едно от следните неща:

- 1) да се откаже от Форевър бизнеса и съществуващата си мрежа надолу в страната, в която се е спонсориран по-късно, при условие, че не е купувал продукти и не е спонсориран никого в продължение на 12 месеца в тази страна; и да запази Форевър бизнеса си под спонсора, вписан в неговата/нейната първоначална молба за регистрация. Той/тя ще запази настоящото си ниво в маркетинговия план. Мрежата надолу на отказалия се от бизнеса си СФБ се премества едно ниво нагоре към следващия спонсор по веригата.
- 2) да запази двата си отделни Форевър бизнеса, като този под първоначалния спонсор ще е водещият и в него той/тя ще трябва всеки месец да постига статут Активен. При постигане на този статут второстепенният бизнес ще бъде освобождаван от изискването за активност.

# 15

## ПОЛИТИКА ЗА МЕЖДУНАРОДНО СПОНСОРИРАНЕ

**15.01** а) Тази политика се отнася за международно спонсориране, направено след 22 май 2002 г.

- б) Собственик на Форевър бизнес, квалифициран за покупки по цени на едро, може да бъде спонсориран в страна, различна от неговата/нейната държава на местоживеене, като следва процедурата, описана по-долу:

- 1) Собственикът на Форевър бизнес трябва да се свърже с централния офис на Дружеството в своята държава на местоживеене и да заяви желанието си да бъде международно спонсориран в дадена страна.
  - 2) Първоначалният регистрационен номер ще остане непроменен във всички държави, в които той бъде международно спонсориран.
  - 3) Спонсор на собственика на Форевър бизнес във всички чужди държави ще бъде спонсорът, вписан в актуалната молба за регистрация, подадена в държавата на местоживеене.
  - 4) Собственикът на Форевър бизнес автоматично започва от постигнатото в момента ниво в маркетинговия план на ФЛП във всички други държави, в които се прехвърли.
  - 5) Когато СФБ се издигне в ниво с бонусни точки от една оперативна зона, в тази оперативна зона повишението му се отразява незабавно при квалификацията и на следващия месец във всички останали държави. Ако СФБ постигне по-високо ниво с бонусни точки, комбинирани от повече от една оперативни зони, във всички държави нивото се отразява на 15-о число от месеца, следващ квалификацията.
  - 6) Като постига статут Активен (4 б.т.) в държавата си на местоживеене, собственикът на Форевър бизнес ще се смята за активен и във всички други държави на следващия месец независимо от постигнатото ниво в маркетинговия план.
  - 7) Ако СФБ, който в държавата си на местоживеене все още не е постигнал ниво Мениджър, бъде издигнат до това ниво от мрежата си надолу в друга държава, за да стане Признат Мениджър, той трябва да бъде Активен през целия квалификационен период, а през втория месец от квалификацията да има поне 25 лични и немениджърски бонусни точки или в държавата си на местоживеене, или в страната, в която става издигането в ниво.
  - 8) Когато собственик на Форевър бизнес премести местожителството си от една страна в друга, той трябва да уведоми офиса на Форевър в старата си държава на местоживеене, за да бъде отразена промяната и да му бъде назначена нова държава на местоживеене.
- (в) Новус клиентът може да се регистрира под един и същи собственик на Форевър бизнес в няколко държави, но бонусните точки от покупките му в различните държави не могат да се комбинират за квалифицирането му за покупки по цени на едро.

## 16 ЗАБРАНЕНИ ДЕЙНОСТИ

- 16.01** Решенията на Управителя на ФЛПБ и Управителния съвет на ФЛП да се прекрати регистрация и произтичащите от нея обвързващи отношения или да се отхвърлят, преразпределят или коригират бонуси, бонусни точки, компенсации или награди по програми за стимулиране и др., поради участие на който и да било собственик на Форевър бизнес в дейности, противоречащи на Фирмената политика и кодекса за професионално поведение, са окончателни и не подлежат на преразглеждане. Умишлени пропуски, незачитане на Фирмената политика и кодекса за професионално поведение от страна на собствениците на Форевър бизнес или действия, водещи до уронване на престижа и репутацията, или други щети, ще се наказват безкомпромисно, което може да включва прекратяване на регистрацията и съдебно преследване за щети.
- 16.02** Забранени дейности, които са основания за прекратяване на регистрацията и поемане на отговорност за щети, причинени от такива действия, включват, но не се ограничават до, следните:

- (а) **Недобросъвестно спонсориране.** На собственика на Форевър бизнес се забранява спонсориране на физически лица без тяхно знание и/или подписване на молба за регистрация от името на тези физически лица; недобросъвестно спонсориране на дадено лице като собственик на Форевър бизнес; спонсориране или опит за спонсориране на несъществуващи лица като собственици на Форевър бизнес или клиенти („фантоми“), с цел квалификация за получаване на комисиони или бонуси.
- (б) **Купуване на бонуси.** На собственика на Форевър бизнес се забранява да поръчва количества продукти, които надвишават обема, необходим му за задоволяване на нуждите за непосредствени продажби. Допълнителни количества от даден продукт могат да бъдат купувани само след като 75% от придобитите чрез предишна поръчка са били продадени, консумирани, или употребени по друг начин. На собственика на Форевър бизнес е строго забранено да купува продукти или да насърчава други собственици на Форевър бизнес да купуват продукти единствено с цел да се квалифицират за получаване на бонуси. Забранява се и всеки друг механизъм, чрез който се извършват стратегически покупки с цел увеличаване на комисионите или бонусите, когато даден СФБ не използва добронамерено закупените продукти. За да се предотврати натрупване на стока се предприемат следните действия:
- 1) Всеки СФБ, който прави поръчка за продукт, предмет на предишна поръчка, потвърждава и удостоверява пред Дружеството, че 75% от продуктите по предишната поръчка са били продадени или употребени по друг начин. Всеки собственик на Форевър бизнес трябва да си води точна документация за месечните продажби на своите клиенти, като тези документи могат да бъдат проверявани от Дружеството, след надлежно уведомление за това. Тези документи трябва да съдържат отчет за наличната стока в края на месеца.
  - 2) Дружеството има либерално отношение към прилагането на политиката за обратното изкупуване на свои продукти при прекратяване на регистрацията, но ФЛПБ няма да изкупува продукти или да възстановява суми за продукти, които са били обявени за използвани или продадени. Невярното представяне на количеството продадени или консумирани продукти с цел повишаване на нивото в маркетинговия план е основание за прекратяване на регистрацията.
  - 3) За да се преустанови възможността собственик на Форевър бизнес да насърчава други СФБ да заобиколят забраната за натрупване на стока, Дружеството има право да удържи обратно от мрежата нагоре на прекратилия дейността си собственик на Форевър бизнес всички изплатени бонуси за продуктите, върнати от този СФБ.
- (в) **Купуване чрез пълномощник.** На собствениците на Форевър бизнес се забранява да купуват продукти от Дружеството от името на друго лице. Покупките на продукти стават само лично.
- (г) **Продажба на други СФБ.** В допълнение към продажбите на дребно на крайни потребители, собствениците на Форевър бизнес имат право да продават продукти единствено на лично спонсорираните от тях СФБ на цени не по-ниски от цените за СФБ. Всяка друга продажба на други собственици на Форевър бизнес, директна или индиректна, е забранена дейност, както за продавача, така и за купувача. Съответните бонусни точки от такава забранена продажба няма да бъдат признавани за изпълнение на изискванията за Активност или за квалификация за каквито и да било други привилегии в маркетинговата програма на Дружеството. При подобно нарушение офиса на ФЛПБ България ще извършва необходимите корекции на бонуси и бонусни точки.
- (д) Извършване на дейностите, забранени в точки 17.11, 19.02 и 20, изложени по-долу.
- (е) Появата, позоваването или разрешението името или образа на собственика на Форевър



- бизнес да фигурират в промоционални, рекламни и пропагандни материали на друго дружество, занимаващо се с директни продажби.
- (ж) Всяко действие или липса на действие от страна на собственика на Форевър бизнес, което доказва умишлено несъобразяване и/или грубо незачитане на Фирмената политика и кодекса за професионално поведение.
- (з) **Продажба в магазини.**
- 1) Освен изключенията, описани по-долу в настоящата точка, на собствениците на Форевър бизнес се забранява да допускат продукти на Дружеството да бъдат продавани или излагани в магазини за продажба на дребно, магазини във военни бази, сергии, битпазари и други подобни места. Изложения по-кратки от една седмица, провеждащи се веднъж на дванадесет месеца на едно и също място, се считат за временни и затова са позволени след получаване на писмено съгласие от ФЛПБ.
  - 2) Собственици на Форевър бизнес, които работят в сферата на услугите, фризьорски салони, козметични салони или здравни центрове са изключения и им се разрешава да излагат и продават продукти в своите офиси, салони и или центрове. На тези СФБ обаче не се разрешава да рекламират продукти на Дружеството чрез поставяне на външни реклами или излагане във витрини.
  - 3) Собствениците на Форевър бизнес нямат право да излагат или продават продукти с марка Форевър в опаковки различни от оригиналните, освен при дегустация в ресторанти.
- (и) **Използване на неодобренни печатни материали.** Необходимо е предварително писмено разрешение от Дружеството за употребата, производството и продажбата на каквито и да е печатни и помощни материали, различни от предоставените от ФЛПБ.
- (й) **Онлайн продажби.** Продажби на продукти чрез онлайн маркетинг медия, онлайн молове или сайтове за търгове като, но не само, eBay, OLX или Amazon.com, са забранени.
- (к) **Продажба с цел препродажба.** На собствениците на Форевър бизнес е забранено да продават ФЛП продукти на трети лица с оглед препродажба, нито да поверяват продажбата на ФЛП продукти на трети лица.
- (л) **Привличане на собственици на Форевър бизнес в други компании.** На собствениците на Форевър бизнес се забранява да, пряко или не, контактуват с, молят, убеждават, включват, спонсорират или приемат даден собственик на Форевър бизнес, клиент на ФЛП или лице, което е било СФБ или клиент на ФЛП през последните 12 (дванайсет) месеца, в, или да го насърчават по какъвто и да е начин да промотира възможностите от маркетинговите програми на различна от ФЛП фирма за директни продажби.
- (м) На собствениците на Форевър бизнес се забранява да уронват престижа на други СФБ, продукти/услуги на ФЛП, маркетинговия и компенсационен план или на служители на ФЛП пред други собственици на Форевър бизнес или трети лица. Всички въпроси, предложения или коментари по такива въпроси следва да бъдат отправени в писмена форма единствено към фирмените офиси на ФЛПБ.
- (н) **Изказване на твърдения за лечебни свойства на продуктите.** Собствениците на Форевър бизнес нямат право да изказват преки или косвени твърдения, че продуктите на Форевър могат да предпазват от, диагностицират, лекуват или излекуват дадена болест или здравословен проблем. Медицински твърдения относно продуктите на ФЛП са строго забранени. Форевър не произвежда нито един продукт, който да се определя или описва като медикамент, лекарство или лечебно средство. Собствениците на Форевър бизнес трябва да имат предвид следното:
- 1) Продуктите на Форевър, предвидени за вътрешна употреба, са изцяло и само хранителни добавки и като такива по целия свят се управляват от регулациите за храна.

Те се етикетират, представят и рекламират по начин, по който не следва да им се приписват свойства да предпазват, лекуват или излекуват болести при човека или да се позовават на такива свойства. Освен това ФЛП и ФЛПБ осигуряват спазване на всички законови изисквания относно хранителните добавки, валидни на територията на България.

- 2) Продуктите на Форевър, предвидени за външна употреба, по целия свят се управляват от регулациите за козметика. Предлаганите от ФЛП на българския пазар козметични продукти не водят до увреждане на човешкото здраве, когато се прилагат при нормални и разумно предвидими условия на употреба и са взети под внимание тяхното представяне, етикетирание, инструкциите за употреба и унищожаване, както и всички други указания, предоставени от ФЛП или ФЛПБ, които пускат козметичните продукти на ФЛП на българския пазар. Освен това ФЛП и ФЛПБ осигуряват спазване на всички законови изисквания относно козметичните продукти, валидни на територията на България.
- (о) **Изказване на прогнози за доходи.** Собствениците на Форевър бизнес нямат право да изказват преки или косвени твърдения за нива на доходи, включително за доходи при частична или пълна заетост, които потенциален СФБ може разумно да очаква да печели. Косвени твърдения, които потенциален СФБ може разумно да очаква да печели, включват, но не се ограничават до представяне и/или изображения/снимки, чиято цел е да покажат значително подобрен, луксозен или разточителен начин на живот. Финансовият успех на собственика на Форевър бизнес зависи изцяло от индивидуалните му усилия, всеотдайност, квалификация, както и от обучението и ръководството, които той извършва в своята мрежа и ФЛП дейност.
- (п) **Работа чрез пълномощник.** Форевър бизнес и всяка произлизаща мрежа под него, създадени или управлявани от друго лице, различно от титуляря в молбата за регистрация, включително близки роднини, както умишлено, така и непреднамерено, се забранява и ще бъде коригирано от Управителя на ФЛПБ и Управителния съвет на ФЛП, така че да съответства на Фирмената политика и кодекса за професионално поведение.
- (р) **Износ на продукти.** Собствениците на Форевър бизнес имат право да купуват продукт с цел да го използват за дейността си и за лични нужди в страната на закупуване. Собствениците на Форевър бизнес нямат право да купуват продукт с цел износ извън страната, от която е купен, освен за задоволяване на личните им потребности или на потребностите на тяхното семейство в държави, в които няма официален офис на Дружеството, без писменото съгласие от страна на ФЛПБ.
- (с) **Убеждаване на друг СФБ да прекрати дейността си.** На собственика на Форевър бизнес се забраняват опитите по какъвто и да е начин да убеждава, принуждава или подбужда друг СФБ да прекрати регистрацията си, да преустанови работа или да ограничи действията си за изграждане на бизнес по каквато и да е причина.

# 17

## ФИРМЕНА ПОЛИТИКА

**17.01** (а) Отношенията между собственика на Форевър бизнес и ФЛПБ имат договорен характер. Само физически лица, навършили 18 години, могат да влизат в договорни отношения с ФЛПБ, за да станат собственици на Форевър бизнес.

- 1) Собственик на Форевър бизнес може при определени условия да регистрира контролирано търговско дружество, което да е носител на неговото/нейното договорно отношение с ФЛПБ. Контролирано търговско дружество (наричано по-долу „Търговското дружество“) се определя като дружество с ограничена отговорност

(ЕООД или ООД), притежавано от титуляря в Молбата за регистрация на собствен Форевър бизнес (договора) или, ако това е одобрено от ФЛПБ, от двама съдружници, като и двамата трябва да са директно ангажирани с ежедневните оперативни дела на Форевър бизнеса. В допълнение към спазването на всички стандартни изисквания за договорно отношение с ФЛПБ, Фирмената политика и кодекса за професионално поведение на ФЛПБ, физическото лице собственик на Форевър бизнес ще трябва да сключи Договор за собствен Форевър бизнес чрез търговско дружество, който ще допълва, ще бъде инкорпориран и ще се счита за част от Молбата за регистрация на собствен Форевър бизнес (договора), и ще очертава допълнителните условия, при които собственикът на Форевър бизнес се съгласява да действа чрез Търговско дружество. Договорът за собствен Форевър бизнес чрез търговско дружество може да бъде получен в офиса на ФЛПБ или да бъде изтеглен от разделите за СФБ в интернет сайтовете на Дружеството [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) или [www.flpb.bg](http://www.flpb.bg).

- 2) Собственикът на Форевър бизнес е лично отговорен за търсенето на професионален съвет относно учредяването на Търговско дружество, данъчните аспекти на това и други потенциални правни въпроси. ФЛПБ се отказва изрично от всякаква отговорност, отнасяща се до решението на собственика на Форевър бизнес да извършва дейност чрез Търговско дружество. ФЛПБ няма да дава потвърждения, нито ще предоставя каквито и да е данъчни, счетоводни или правни съвети, отнасящи се до възлагането на договорното отношение на Търговско дружество.
- 3) Дружеството няма да носи отговорност за каквито и да е загуби, преки, непреки, извънредни или предвидими вреди, както и за всякакви други загуби, настъпили или понесени от собственика на Форевър бизнес в резултат на прехвърлянето на договорното отношение от негово име на Търговско дружество.
- (б) Собственикът на Форевър бизнес се счита за независим контрагент. От него се изисква да извършва дейността си съгласно обвързващите условия, вписани в молбата за регистрация на собствен Форевър бизнес (договора) и в съответствие с Фирмената политика и кодекса за професионално поведение, приложима за страната, в която собственикът на Форевър бизнес извършва дейност.
- (в) Форевър бизнесът се състои от лицето, вписано в молбата за регистрация на собствен Форевър бизнес (договора) и в базата данни на Дружеството.  
Ако съпругът/съпругата на законно омъжен/женен собственик на Форевър бизнес желае да създаде свой личен Форевър бизнес, то той/тя е задължен да се регистрира директно под съпругата/съпруга си или директно под спонсора на съпругата/съпруга си.
- (г) Собственикът на Форевър бизнес ще носи отговорност за правилното управление на своя Форевър бизнес, особено, но не само за това да не позволява членове на семейството да използват информация, придобита чрез Форевър бизнеса, за да заобикалят спазването на Фирмената политика и кодекса за професионално поведение, изискуема или произтичаща от договорното отношение на собственика на Форевър бизнес с ФЛПБ. Неизпълнението от страна на собственика на Форевър бизнес на задълженията за правилно управление на неговия Форевър бизнес може да доведе до прекратяване на регистрацията във ФЛПБ.
- (д) В случай, че член на мрежата надолу на СФБ се регистрира в чужда държава, в която собственикът на Форевър бизнес досега няма регистрация, той автоматично ще бъде регистриран в съответната държава и се съгласява да се съобразява с местните закони и политика в тази страна. Собственикът на Форевър бизнес също така се съгласява, че е обвързан от политиката за разрешаване на спорове, изложена по-долу.

## 17.02

ФЛПБ се съгласява да продава продукти на собственика на Форевър бизнес и да му изплаща бонуси за обем, както това е предвидено в Маркетинговия план на Друже-

ството, при условие, че този СФБ не е нарушил условията на споразумението, вписани в молбата за регистрация на собствен Форевър бизнес, одобрена от ФЛПБ.

- 17.03** С подписването на молба за регистрация собственикът на Форевър бизнес се съгласява да предостави данните, които предоставя на Форевър България, които са лични по смисъла на Закона за защита на личните данни, да се съхраняват, обработват и използват от Форевър България. Съгласява се Форевър България да предоставя информация на трети лица при стриктно спазване на законовите разпоредби. Декларира, че е запознат с целта и средствата на обработката им, доброволния характер на предоставянето на данните и последиците от отказ за предоставяне, правото на достъп и на поправка на събраните данни, правото на заличаване и предоставяне на документирано доказателство за извършени промени, поправки и/или заличаване. Подписът в молбата за регистрация се счита за съгласие по смисъла на Закона за защита на личните данни.
- 17.04** Собственикът на Форевър бизнес може да развива свои маркетингови техники, доколкото те не противоречат на дружествени, държавни, или правила, наредби или закони на съответната юрисдикция.
- 17.05** Всяко прехвърляне на статут на Форевър бизнес, с изключение на това по наследяване, е в противоречие с Фирмената политика и кодекса за професионално поведение. Без предварително одобрение от страна на Централния офис, такова прехвърляне ще се счита за нищожно.
- 17.06** Освен в случаите, описани в настоящата Фирмена политика и кодекса за професионално поведение, на собственика на Форевър бизнес се забранява да сменя спонсорите си директно или индиректно. ФЛПБ разглежда само първата валидна молба, получена от Дружеството. Подадените следващи молби от собственика на Форевър бизнес ще бъдат отхвърлени.
- 17.07** Когато СФБ премести местожителството си от една страна в друга, той трябва да уведоми офиса на ФЛП в старата си държава на местоживееене, за да бъде отразена промяната и да му бъде назначена нова държава на местоживееене.
- 17.08** **Грешки или въпроси.** Ако СФБ има въпроси или счита, че са допуснати грешки относно бонуси, справки за дейността на неговата мрежа надолу, плащания или промени, той трябва да уведоми ФЛПБ в срок от шестдесет (60) дни от датата на извършването на предполагаемата грешка или въпросния случай. ФЛПБ не носи отговорност за грешки, пропуски или проблеми, които не са съобщени в срок от шестдесет (60) дни.
- 17.09** **Доброволно прекратяване.**
- (а) Ако СФБ желае да прекрати дейността си като такъв, той трябва да направи това в писмена форма. Молбата за прекратяване на дейност трябва да бъде подписана и от двамата съпрузи, вписани в молбата за регистрация. Датата, от която прекратяването влиза в сила, е датата, на която Централният офис приеме молбата за прекратяване на дейността. Собственикът на Форевър бизнес, който прекратява дейността си, губи настоящото си ниво и цялата организация, създадена до момента във всички държави по света.
  - (б) Когато СФБ прекрати дейността си, неговият съпруг/съпруга, вписан(а) в молбата за регистрация (договора), също ще се счита за отстранен(а).
  - (в) След две години собственикът на Форевър бизнес може да кандидатства отново, ако е получил съгласие от Централния офис. Ако получи одобрение, той започва работа от ниво новус клиент, като неговата мрежа, създадена преди прекратяването, не се възстановява.
  - (г) Ако прекратяващият дейността си СФБ е Спонсориран Признат Мениджър и в мрежата

си на първа линия има един или повече Признати Мениджъри, то тези Мениджъри ще бъдат класифицирани като Наследени Мениджъри за новите си спонсори.

#### **17.10 Принудително прекратяване или временно отстраняване.**

- (а) Прекратяване на регистрацията означава отнемане на всички привилегии и договорни права на собственика на Форевър бизнес както в страната на местоживеене, така и във всички други държави, включително на привилегията да купува и разпространява продукти. Прекратяването на регистрацията води до невъзможност за квалифициране за получаване на групови бонуси и прекратяване на участие във всички програми за стимулиране, спонсорирани от Дружеството.
- (б) Собственикът на Форевър бизнес, чиято регистрация е прекратена, по искане на ФЛПБ, се задължава да заплати, върне или обезщети ФЛПБ за всички привилегии, награди, стоки или бонуси, получени от ФЛПБ след датата на действията, които са довели до прекратяване на регистрацията. След приспадането на всички разходи и щети, причинени от поведението на собственика на Форевър бизнес, бонусите, отнети в резултат на прекратяването, се изплащат на следващия квалифициран СФБ в мрежата нагоре, който не е в нарушение на Фирмената политика и кодекса за професионално поведение.
- (в) След две години собственикът на Форевър бизнес може да кандидатства отново. Ако получи одобрение, той започва работа от ниво новус клиент, като неговата мрежа, създадена преди прекратяването, не се възстановява.
- (г) Отстраняването е временен статут, при който на собственика на Форевър бизнес е забранено да прави поръчки, да получава печалби и бонуси, както и да спонсорира други СФБ.
- (д) Печалбите и бонусите на временно отстранения СФБ ще бъдат задържани, докато Форевър бизнесът му бъде възстановен или окончателно прекратен. Ако статутът му бъде възстановен, собственикът на Форевър бизнес ще получи задържаните плащания; в противен случай сумите ще бъдат разпределени в съответствие с маркетинговия план.
- (е) Ако собственикът на Форевър бизнес, чиято регистрация е прекратена, е Спонсориран Признат Мениджър и в мрежата си на първа линия има един или повече Признати Мениджъри, то тези Мениджъри ще бъдат класифицирани като Наследени Мениджъри за новите си спонсори.

#### **17.11 Интернет политика.**

- (а) **Онлайн продажба на продукти.** На всеки собственик на Форевър бизнес е предоставена възможност да купи одобрен от ФЛП уебсайт на СФБ чрез приложението „ФЛП360“ за онлайн маркетинг на продукти, като използва пряка връзка към интернет магазина на ФЛП на адрес [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com). Онлайн поръчки ще бъдат изпълнявани директно от ФЛП на този уебсайт. Този интернет линк е създаден по такъв начин, че ФЛП страниците да остават в рамките на сайта на собственика на Форевър бизнес. Посетителите всъщност няма да напускат уебсайта на собственика на Форевър бизнес. За да съхранят интегритета на марката ФЛП, продуктовата линия и отношенията СФБ/клиент, на собствениците на Форевър бизнес се забранява да продават продукти с марката ФЛП онлайн чрез свой независим уебсайт. Продажбите чрез електронна търговия могат да бъдат осъществявани само директно от, или чрез връзка към официалния ФЛП уебсайт на адрес: [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).
- (б) Не се допуска спонсориране на собственици на Форевър бизнес онлайн чрез програма за електронен подпис или чрез онлайн формуляр, с изключение на директна бланка (молба) за регистрация в, или връзка към официалния уебсайт на ФЛП България на адрес: [www.flp.bg](http://www.flp.bg)

- (в) Одобрени от Дружеството уебсайтове/фейсбук страници на СФБ ще бъдат разрешени за целите на маркетинг и промоция, но не и за целите на продажби на продукти чрез електронна търговия или за спонсиране на собственици на Форевър бизнес, доколкото съответстват или са изменени, за да отговарят на Фирмената политика и кодекса за професионално поведение на ФЛПБ.
- (г) Собственици на Форевър бизнес нямат право да използват името „Форевър Ливинг Продъктс“ или някои от другите търговски марки, търговски наименования, марки на продукти, имена на домейни (URL), или да копират или използват ФЛП материали от който и да е източник, което може да подведе или да заблуди потребителя, че уебсайтът/фейсбук страницата на собственика на Форевър бизнес е този на ФЛП или на някой от официалните му клонове или свързани дружества. Наименованията на ФЛП продуктите са изключителна собственост на ФЛП и не могат да се използват от собственика на Форевър бизнес като платен линк или за друга неразрешена употреба. Индивидуалните уебсайтове/фейсбук страници на СФБ трябва ясно да указват, че представляват независим СФБ, който не е представител на ФЛП, или на някой от клоновете му или свързани дружества в света.
- (д) Собствениците на Форевър бизнес трябва да свързват своите уебсайтове/фейсбук страници с официалния уебсайт на ФЛП, създаден и поддържан от ФЛП на адрес: [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).
- (е) Всички уебсайтове/фейсбук страници на собственици на Форевър бизнес трябва да отразяват и да съдържат връзки само към фирми или продукти, които носят името ФЛП и да бъдат със съдържание, отговарящо на добрите нрави и морални принципи.
- (ж) **Рекламирање по електронен път.** Ще бъдат разрешени уебсайтове/фейсбук страници на собственици на Форевър бизнес, одобрени от ФЛП, или такива, които са част от онлайн банери или екранни реклами, които отговарят на правилата за рекламирање на ФЛП, и са били одобрени от ФЛПБ. Онлайн банери или екранни реклами следва да бъдат представени на ФЛПБ за одобрение преди да бъдат поместени онлайн и трябва да свързват потребителя с уебсайта на Дружеството или с уебсайт/фейсбук страница на СФБ, одобрени от ФЛПБ. Всички електронни реклами са обект на регулиране от и под контрола на Фирмената политика и кодекса за професионално поведение на ФЛПБ относно правилата за рекламирање и промоция.

## 18 ПРАВНИ ИЗИСКВАНИЯ

### 18.01 Разрешаване на спорове/Отказ от съдебен процес.

- (а) В случай на спор или предявяване на иск, произтичащи от или свързани с отношенията по Форевър бизнеса или продуктите на ФЛП, който не може да бъде решен чрез преговори, Дружеството и собственикът на Форевър бизнес се съгласяват с цел постигане в най-голяма възможна степен взаимно изгодно решение на спора по навременен, ефективен и свързан с минимум разходи начин, че се отказват от съответните си права за провеждане на съдебен процес и ще отнесат спора за решаване пред Американската арбитражна асоциация за окончателен арбитраж в Марикопа каунти, Аризона, в съответствие с писмените процедури, възприети от ФЛП за разрешаване на спорове. Марикопа каунти, Аризона, ще се счита за единственото и изключително място по отношение на юрисдикцията и подсъдността при решаване на спор между ФЛПБ и собственика на Форевър бизнес, а ако е подходящо, в съответствие с процедурите за разрешаване на спорове на ФЛП – съд със съответната юрисдикция и с местонахождение в щата Аризона, Марикопа каунти. Приложимо спрямо условията

на споразумението в молбата за регистрация на собствен Форевър бизнес е законодателството на щата Аризона.

- (б) Участието в програмата за международно спонсориране е привилегия, която дава възможност на всеки СФБ да извлече полза от международната мрежа от ФЛП дружества. Програмата за международно спонсориране се следи от централния офис на ФЛП в Марикопа Каунти, Аризона. СФБ, участващ в програмата за международно спонсориране, се съгласява всички спорове, възникнали от или във връзка с правоотношенията на собственика на Форевър бизнес или във връзка с ФЛП продуктите, свързани по някакъв начин с ФЛП дружества, да бъдат разрешавани чрез задължителен арбитраж в Марикопа Каунти, Аризона, съгласно Фирмената политика на ФЛП-САЩ и политиката на Форевър Ливинг Продъктс Интернешънъл Инк. за разрешаване на спорове, както е посочено по-горе и изложено на уебсайта на централния офис на ФЛП: [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

## **18.02 Прехвърляне чрез завещание.**

- (а) Форевър бизнесът не може да бъде прехвърлян. Преминаване на Форевър бизнес към друго лице е възможно само в случай на смърт, законна раздяла или развод.
- (б) Всички молби за регистрация на собствен Форевър бизнес във ФЛП (договори), които съдържат два подписа, независимо от датата на подписването им, ще бъдат третирани като създаване на Съвместна общност на правата с право на придобиване от преживелия съпруг в случай на смърт. Ако собственикът на Форевър бизнес живее в държава, която предвижда съпругеска имуществена общност, статутът ще бъде на Съпругеска имуществена общност с право на придобиване от преживелия съпруг, в случай на смърт. При потвърждаване на смъртта на който и да е от двамата подписали собственици на Форевър бизнес, договорното отношение автоматично ще се прехвърли на преживелия от тях. Това правило важи независимо от предвиденото в завещанието на първия починал собственик на Форевър бизнес. В допълнение, това означава, че когато две лица са подписали молбата за регистрация на собствен Форевър бизнес (договор), преживелият от тях ще бъде единствен СФБ след смъртта на другия. Ако има и други наследници, които са приели наследството и претендират част от неизплатени на починалия бонуси, преживелият съпруг поема отговорност към ФЛПБ да изплати на останалите наследници полагащите им се части. Ако преживелият СФБ не желае предвидените в този параграф последици, той може да се свърже с Централния офис, за да посочи своите искания и да се направи преценка дали те могат да бъдат удовлетворени. Следва да се има предвид, че промени във Форевър бизнеса не могат да се правят приживе освен в случай на законна раздяла или развод.
- (в) Ако в молбата за регистрация на собствен Форевър бизнес (договора) встъпило в законен брак лице е отбелязало ЖЕНЕН/ОМЪЖЕНА в графата за посочване на семейното положение, но молбата е подписана само от единия от съпрузите, Дружеството ще третира Форевър бизнеса като Съвместна общност на правата с право на придобиване от преживелия съпруг в случай на смърт. В случай на смърт на собственика на Форевър бизнес, Дружеството ще предостави на преживелия съпруг възможност да потвърди в писмена форма, че желае да стане СФБ като подпише молба за регистрация.
- (г) Молби за регистрация на собствен Форевър бизнес, съдържащи означението НЕЖЕНЕН/НЕОМЪЖЕНА в графата за посочване на семейното положение и подписани само от едно лице ще бъдат третирани от Дружеството съответно.
- (д) За да се прехвърли Форевър бизнеса на неженено/неомъжено лице в случай на смърт, това лице трябва да има завещание или да е направило завет.
- (е) Дружеството признава Съвместната общност на правата с право на придобиване от преживелия съпруг в случай на смърт, и завещанието/завета като законни способности за притежаване на Форевър бизнес и в случай на смърт на собственика на Форевър бизнес,

като способи за прехвърляне на Форевър бизнеса към преживелия или съответно към посочения бенефициент, без да е нужно формално приемане на наследството от съответния наследник. В случай на смърт на собственика на Форевър бизнес, Дружеството ще предостави на преживелия съпруг или съответно на посочения в завещанието/завета бенефициент възможност да потвърди в писмена форма, че желае да стане СФБ, като подпише молба за регистрация.

- (ж) Ако носител на договорното отношение е Търговско дружество, смъртта на Основния съдружник няма да премахне договорното отношение от Търговското дружество до толкова, доколкото собствеността върху Търговското дружество остава в съответствие с Фирмената политика и кодекса за професионално поведение на Дружеството, уреждаща изискванията за собственост на такива Търговски дружества. Прехвърлянето на дял в Търговско дружество в следствие на смърт на основния съдружник ще бъде признато от Дружеството, когато съдебно решение или официални документи, удостоверяващи прехвърлянето, бъдат представени на Дружеството и одобрени от него.
- (з) В срок до 6 (шест) месеца след смъртта на собственика на Форевър бизнес, преживелият СФБ, бенефициент, попечител, настойник или изпълнител на завещание трябва да представи уведомление за факта на смъртта в местния централен офис на ФЛП. Уведомлението трябва да съдържа заверено копие от акта за смърт, заверено копие от удостоверение за наследници, заверено копие от завещанието или завета, или съдебното решение, даващо основание за прехвърлянето на Форевър бизнеса на надлежен правопреемник. След изтичането на шест месеца от датата на смъртта ФЛП може да заличи починалия СФБ от Форевър бизнеса. Нужно е предоставянето на своевременно уведомление и представяне на необходимите документи за правата на даден бенефициент, за да се предотврати временно или постоянно прекратяване на Форевър бизнеса. Ако са налице основателни причини, преди изтичането на 6-месечния период в местния на починалия централен офис на ФЛП може да бъде подадена молба за разумно удължаване на срока за предоставяне на документите, удостоверяващи прехвърлянето. ФЛП си запазва правото да прави плащания към преживелия съпруг, бенефициент, попечител, настойник или законен изпълнител на завещанието на починалия СФБ до своевременното предоставяне на съответните официални документи.
- (и) Правата за наследяване на Форевър бизнес се ограничават и забраняват, както следва:
- 1) Наследникът трябва да бъде лице, което може да покрие изискванията за собственик на Форевър бизнес.
  - 2) Тъй като наследникът трябва да бъде пълнолетен, в случаите, когато наследниците са непълнолетни, може да се наложи учредяването на попечителство или настойничество. В случай, че бъде определен попечител или настойник, във ФЛПБ трябва да бъде представено копие от съдебното решение. Това решение изрично трябва да дава право на настойника да действа в качеството на СФБ. Настойникът или попечителят трябва да бъде определен от съд с надлежна юрисдикция и да получи изрично одобрение да извършва дейност от името на непълнолетните лица.
  - 3) Настойникът или попечителят запазват статута си на СФБ, докато споразумението за собствен Форевър бизнес не бъде нарушено, докато наследникът не навърши пълнолетие и в качеството на наследник приеме отговорността да действа като СФБ с предварително съдебно одобрение.
  - 4) Настойникът, попечителят, съпругът(ата) или други собственици на Форевър бизнес, които имат качеството на законни представители, носят отговорност за действията на бенефициента, или техния съпруг(а) с цел спазване на условията на Фирмената политика и кодекса за професионално поведение на Дружеството и на споразумението за регистрация на собствен Форевър бизнес. Нарушаването на Фирмената



политика и кодекса за професионално поведение на Дружеството от което и да е от посочените по-горе лица е основание за прекратяване на регистрацията.

- б) В рамките на маркетинговия план на Дружеството позициите, които могат да се наследяват, са ограничени до ниво Мениджър. Въпреки това бонуси се изплащат на същите нива и при същите изисквания, както заеманите от починалия. Форевър бизнес позиции под ниво Мениджър се наследяват на същото ниво.

### **18.03 Трансфери, дължащи се на развод.**

- (а) По време на висящо дело за развод или договаряне на имуществена подялба, ФЛПБ ще продължи да извършва плащания на регистрирания СФБ, така както и преди висящото дело.
- (б) В случай на развод или раздяла, подлежащо на принудително изпълнение споразумение или съдебно решение за подялба на имуществото може да постанови даване на Форевър бизнеса на единия или другия съпруг. Форевър бизнесът не може да бъде поделен. Само едно пълнолетно лице има право да запази съществуващата организация, създадена от собственика на Форевър бизнес. Другият съпруг може да създаде своя организация на същото ниво в Маркетинговия план, както създадената такава с бившия съпруг. Другият съпруг е задължен да използва първоначалния спонсор. Новият Форевър бизнес на другия съпруг ще се разглежда от спонсора като наследена, докато не бъде квалифицирана отново.

## **19**

### **ОГРАНИЧИТЕЛНИ РАЗПОРЕДБИ**

- 19.01** До степен, допустима от закона, ФЛПБ, неговите Директори, длъжностни лица, съдружник, служители, изпълнители и представители (наричани общо „Сътрудници“) не носят отговорност за и собствениците на Форевър бизнес освобождават ФЛПБ и неговите Сътрудници от и се отказват от правото си на всякакви иски и претенции, за пропуснати ползи, непреки, преки, специални и косвени вреди, както и за всякакви други загуби причинени или понесени от собствениците на Форевър бизнес в резултат на: (а) нарушение от страна на собственика на Форевър бизнес на Фирмената политика и кодекса за професионално поведение и процедури и условията на споразумението в молбата му за регистрация на собствен Форевър бизнес; (б) промотирането или управлението на Форевър бизнеса и дейностите на собственика на Форевър бизнес, свързани с това; (в) неточна или невярна информация, предоставена от собственика на Форевър бизнес на ФЛПБ или неговите Сътрудници; или (г) непредоставянето от страна на собственика на Форевър бизнес на сведения или информация, необходима на ФЛПБ за извършване на дейността си, включително, но не само включването и приемането на собственика на Форевър бизнес в Маркетинговия план на ФЛП и изплащането на групови бонуси; или (д) трансфери в случай на смърт, законна раздяла или развод на собственика на Форевър бизнес. **ВСЕКИ СФБ СЕ СЪГЛАСЯВА, ЧЕ ОТГОВОРНОСТТА НА ФЛПБ И НЕГОВИТЕ СЪТРУДНИЦИ ЗА ИСК, СВЪРЗАН С ТЕХНИТЕ ПРАВООТНОШЕНИЯ, ВКЛЮЧИТЕЛНО, НО БЕЗ ДА СЕ ОГРАНИЧАВА ДО, ПРЕДПРИЕМАНЕ НА ДЕЙСТВИЯ, ПРОИЗТИЧАЩИ ОТ РЕГИСТРАЦИЯТА, НЕПОЗВОЛЕНО УВРЕЖДАНЕ ИЛИ ПО СИЛАТА НА ЗАКОНА, СЕ ОГРАНИЧАВА ДО СТОЙНОСТТА НА ПРОДУКТИТЕ, ЗАКУПЕНИ ОТ СОБСТВЕНИКА НА ФОРЕВЪР БИЗНЕС ОТ ФЛПБ, КОИТО СА В СЪСТОЯНИЕ ДА БЪДАТ ПРЕПРОДАДЕНИ.**

### **19.02 Частичен лиценз за използване на марки на Дружеството.**

- (а) Името „Форевър Ливинг Продъктс“ („Forever Living Products“), знаците на ФЛП и другите имена, възприети от ФЛП, включително наименованията на продукти на ФЛП, са собствени търговски наименования и/или търговски марки на ФЛП.

- (б) С настоящото ФЛП разрешава на всеки СФБ да използва регистрираните търговски марки на ФЛП, марки на услуги и други марки (заедно наричани „Марките“) във връзка с изпълнението на неговите задължения и ангажименти съгласно условията на споразумението в молбата за регистрация на собствен Форевър бизнес и съответните политики и процедури. Всички Марки са и ще останат изключителна собственост на „ФЛП“. Марките могат да бъдат използвани единствено, както е указано от условията на споразумението в молбата за регистрация на собствен Форевър бизнес и съответните ФЛП политики и процедури. Така предоставеният лиценз ще бъде в сила само доколкото собственикът на Форевър бизнес се съобразява изцяло с ФЛП политиките и процедурите. Въпреки това, на всеки СФБ е забранено да претендира собственост над ФЛП марки (т.е. да регистрира домейн, като използва името „ФЛП“, „Форевър Ливинг“, „Форевър Ливинг Продъктс“, „FLP“, „Forever Living“, „Forever Living Products“, или друга ФЛП марка по какъвто и да е начин, модел или форма), освен ако няма предварително писмено разрешение от ФЛП. Тези Марки са от изключителна ценност за ФЛП и се предоставят на всеки СФБ за употреба по изрично одобрен начин.
- (в) Собствениците на Форевър бизнес се съгласяват да не използват писмен, печатан, записан или какъвто и да е друг материал при рекламирането, промотирането или описанието на продукта или маркетинговата програма на ФЛП, или по какъвто и да е друг начин, всеки материал, който не е обект на авторско право на ФЛП и предоставен от ФЛП, освен ако този материал не е бил предоставен на ФЛП и одобрен в писмена форма от ФЛП, преди да бъде разпространен, публикуван или изложен.
- (г) Собствениците на Форевър бизнес нямат право да променят опаковките, етикетите или упътванията за употреба на който и да е от ФЛП продуктите, нито да препоръчват даден продукт да се използва по начин различен от посочения в материалите на Дружеството.

## 20 СПОРАЗУМЕНИЕ ЗА ПОВЕРИТЕЛНОСТ И НЕРАЗКРИВАНЕ НА ИНФОРМАЦИЯ

- 20.01** (а) Справки за дейността на мрежата надолу, всички други справки и информация за йерархична структура, включително, но не само информация за мрежата надолу и справки за бонусите и комисионите, са от поверителен, личен и конфиденциален характер за ФЛПБ.
- (б) Всеки собственик на Форевър бизнес, на когото е предоставена такава информация, трябва да се отнася към нея като към тайна и поверителна; да се грижи за съхраняването на нейната секретност и да не я използва с друга цел, освен за управление на своята мрежа.
- (в) В качеството на собственик на Форевър бизнес, вие може да имате достъп до лична и поверителна информация, която признавате за конфиденциална, изключително секретна и ценна за дейността на ФЛП, която ви е предоставена единствено и само за целите на увеличаване на продажбите на ФЛП продуктите; за търсене, обучение и спонсориране на трети лица, които искат да станат собственици на Форевър бизнес; и за изграждане и промотиране на вашата ФЛП дейност.
- (г) „Търговска тайна“ или „Поверителна информация“ ще представлява също и информация, включително формула, образец, съвкупност, програма, способ, метод, техника или процес, която:
- 1) има самостоятелна икономическа стойност, действителна или потенциална, поради това, че не е общоизвестна на други хора, които биха могли да извлекат икономическа полза от нейното разкриване или употреба; и

- 2) е предмет на разумни усилия, предвид обстоятелствата, за съхраняването на нейната конфиденциалност.
- (д) Ако ФЛП разкрива на собственик на Форевър бизнес информация, това следва да бъде единствено с цел ръководене на неговия ФЛП бизнес.
  - (е) Без предварителното писмено съгласие на ФЛПБ, собственикът на Форевър бизнес няма право да използва, разкрива, прави копия или предоставя по друг начин Търговска тайна или Поверителна информация на друг, освен на собственици на Форевър бизнес.
  - (ж) На собственика на Форевър бизнес се забранява да използва, да се възползва от или да употребява, пряко или не, каквато и да било Търговска тайна или Поверителна информация в своя лична полза или в полза на трети лица, освен за осъществяване на своята дейност за ФЛП.
  - (з) Собственикът на Форевър бизнес следва да запази конфиденциалността и секретността на Търговската тайна и Поверителната информация и да я защитава срещу разкриване, злоупотреба, незаконно присвояване или други действия в противоречие с правата на ФЛП.
  - (и) **Други ограничителни разпоредби.** Що се отнася до ФЛПБ и във връзка с предоставянето на Търговска тайна и Поверителна информация, собственикът на Форевър бизнес по същество се съгласява, че за периода на Форевър бизнеса, няма да предприема или насърчава действия, целта или резултатът от които ще бъде да заобикалят, нарушават, попречат или намалят стойността на или ползата от договорните отношения на ФЛПБ, с който и да е собственик на Форевър бизнес. Без да ограничава всеобхватността на горепосоченото, за срока на договорното правоотношение, собственикът на Форевър бизнес се съгласява да не, пряко или не, контактува с, моли, убеждава, включва, спонсорира или приема даден СФБ, ФЛП клиент или всеки, който е бил собственик на Форевър бизнес или клиент през последните 12 (дванайсет) месеца, в, или да го насърчава по каквото и да е начин да промотира възможностите от маркетинговите програми на различна от ФЛП фирма за директни продажби.
  - (й) Разпоредбите на раздел „Поверителна информация“ от тази политика не са ограничени от срок. Договореностите в раздел „Други ограничителни разпоредби“ на тази политика остават в сила за срока на вече сключеното споразумение между ФЛПБ и собственика на Форевър бизнес, и за срока след това до настъпването на по-късното събитие между: една (1) година от последното получаване на Поверителна информация или дванайсет (12) месеца след изтичането и прекратяването на регистрацията.

## 21 КОМУНИКАЦИИ

**21.01** Дружеството е създадо система на комуникация, която има за цел да служи оптимално на интереса на собствениците на Форевър бизнес и да бъдат всички в течение на дейностите на ФЛП и промените във Фирмената политика и кодекса за професионално поведение. Собствениците на Форевър бизнес трябва да отправят всички свои въпроси към съответния управляващ директор/регионален директор по продажбите. Собствениците на Форевър бизнес могат да се свързват с местния офис и продуктов център на Дружеството на телефони: (02) 954 95 80 и (02) 953 18 14, факс (02) 954 96 68, e-mail: flpb@flpb.bg.

**21.02** Управляващият директор/регионалният директор по продажбите отговаря на въпросите на собствениците на Форевър бизнес от името на Дружеството, както и ги информира

мира за промени, нови дейности или правила, които получава от Централния офис. Ако управляващият директор/регионалният директор по продажбите не е в състояние да отговори на въпрос на собственик на Форевър бизнес, той следва да се свърже с Централния офис за помощ и съвет. На базата на тази комуникация с Централния офис, управляващият директор/регионалният директор по продажбите следва да се свърже отново със собственика на Форевър бизнес и да го уведоми за окончателното разрешение на въпроса. Следвайки този метод на комуникация (СФБ – управляващ директор/регионален директор по продажбите – централен офис), информацията се предава гладко и ефективно до всички заинтересовани.

## 22 КОДЕКС ЗА ПРОФЕСИОНАЛНО ПОВЕДЕНИЕ

### 22.01 Почтеност, уважение, усърдие

- (а) Много се гордеем не само с това, което постигаме, но и с начина, по който го постигаме. Компанията ни до голяма степен представлява притегателна сила за бъдещите собственици на Форевър бизнес заради заслужената си история на почтеност, уважението, с което се отнасяме към другите, и усърдието, с което изграждаме успешни Форевър бизнеси. Приканваме ви като собственик на Форевър бизнес да разгледате по-внимателно ролята си в отстояването на тези ключови ценности и базови норми на поведение по начин, който ще обогати историята ни и ще гарантира дългосрочен взаимен успех. Неспазването на принципите, описани в кодекса за професионално поведение, може да доведе до дисциплинарни санкции, включително прекратяване на регистрацията.

### 22.02 Усилия, жертви и всеотдайност

- (а) Собствениците на Форевър бизнес учат своите екипи на принципите на директните продажби и мрежовия маркетинг, обръщайки внимание на факта, че – както при всяко друго достойно занимание, за постигането на успех са необходими усилия и жертви. От предлаганите възможности за бизнес с Форевър, включващи гъвкаво управление на времето и финансова независимост, могат да се възползват само онези, които всеотдайно се посветят на усърдна работа за продължителен период от време.

### 22.03 Собствениците на Форевър бизнес изграждат

- (а) Собствениците на Форевър бизнес изграждат индивидуалния си бизнес с крайни клиенти, екипа си на първа линия и мрежите си в дълбочина и изрично избягват рушене, разваляне или възпрепятстване и обезсърчаване на другите да изграждат собствения си бизнес.

### 22.03 Без твърдения за лечебни свойства, доходи или стил на живот

- (а) Собствениците на Форевър бизнес честно привличат клиенти и сътрудници, като не изказват преувеличени твърдения за компанията, действието на продуктите ѝ или възнаградението, което маркетинговият ѝ план предлага, независимо дали в личен контакт, или чрез социалните мрежи. Това включва избягване на всякакви твърдения за лечебни свойства и прогнози за доходи.

### 22.04 Лоялност

- (а) Собствениците на Форевър бизнес са винаги лоялни към компанията, служителите и представителите ѝ, както и към колегите си собственици на Форевър бизнес, като избягват клюки, критики и вътрешни „политики“.

## **22.06 Горд професионалист в директните продажби**

- (a) Собствениците на Форевър бизнес поддържат външен вид и поведение на горди професионалисти в директните продажби и мрежовия маркетинг.

## **22.07 Обучаване на коректни мрежови принципи**

- (a) Собствениците на Форевър бизнес учат сътрудниците от екипите си на коректните принципи на мрежовия маркетинг и личното поведение.

## **22.08 Положително отношение**

- (a) Собствениците на Форевър бизнес имат положително отношение към всички останали собственици на бизнес в ежедневно комуникация, поведението си и личните си контакти, както и в социалните мрежи, поддържайки дух на сътрудничество и екипна работа.

## **22.09 Подкрепа на колегите собственици на бизнес**

- (a) Собствениците на Форевър бизнес с желание помагат на собствените си екипи и подкрепят колегите си собственици на бизнес и техните екипи, за да се чувстват всички добре в успешна, жива и дейна общност.

## **22.10 Спазване на Фирмената политика, кодекса за професионално поведение и кодекса за етично поведение на БАДП и ЕАДП**

- (a) Собствениците на Форевър бизнес познават и спазват всички текстове на Фирмената политика, кодекса за професионално поведение и кодекса за етично поведение на Българската асоциация за директни продажби ([www.bdsa-bg.com](http://www.bdsa-bg.com)) и Европейската асоциация за директни продажби ([www.seldia.eu](http://www.seldia.eu)).

## **22.11 Участие във фирмени събития**

- (a) Собствениците на Форевър бизнес на ниво Мениджър се очаква да присъстват на преобладаващата част от фирмените събития, както и да ги промотират активно сред екипите си.

## **22.12 Добър пример**

- (a) Собствениците на Форевър бизнес водят екипите си, давайки им добър пример, като спонсорират нови собственици на бизнес на първа линия, реализират 4 бонусни точки всеки месец и се стремят да се квалифицират за лидерски бонус, дългосрочната програма за стимулиране, Chairman's Bonus, Мениджър ОРЕЛ и Глобалното рали.

## **22.13 Избягване на купуване на прекомерни количества**

- (a) Собствениците на Форевър бизнес насърчават хората, които спонсорират, да поддържат в наличност само толкова продукти, колкото са им необходими за лична консумация и за директните им продажби, за да избягват купуване на прекомерни количества.

## **22.14 Добросъвестно спонсориране**

- (a) Собствениците на Форевър бизнес настояват потенциалните СФБ да бъдат спонсорирани от собственика на бизнес, запознал ги с възможността за бизнес с Форевър, и се въздържат от спонсориране на кандидат на друг собственик на бизнес.

## **22.15 Справяне със затруднения, спорове и проблеми**

- (a) Собствениците на Форевър бизнес се справят със затруднения, спорове и проблеми сами и не ги споделят със собственици на бизнес, които не са лично въввлечени, нито ги публикуват в социалните мрежи. Те използват надлежните канали за комуникация, за да

получат отговори или да изразят притеснения, като започват от спонсора си и се движат нагоре по мрежата или се обръщат към компанията за допълнителна информация.

**22.16 Избягване на рекламиране на продукти или услуги, които не се предлагат от Форевър**

- (a) Собствениците на Форевър бизнес избягват рекламиране и/или продаване на продукти или услуги, които не са предоставени от Форевър, без предварително писмено одобрение от Централния офис на Дружеството в САЩ.

**22.17 Прекомерно висока цена за участие в срещи**

- (a) Собствениците на Форевър бизнес избягват рекламиране или организиране на събития, семинари, уебинари или срещи, без значение къде или как се провеждат те, в рамките на семейството от собственици на Форевър бизнес, ако цената за участие надхвърля покриване на целесъобразните разходи за организиране/провеждане на мероприятиято. Целта на всички подобни дейности е единствено генериране на интерес към и приходи чрез маркетинговия план на Форевър.

**22.18 Срещи в офисите на компанията**

- (a) Собствениците на Форевър бизнес демонстрират желанието си да помагат на колегите си собственици на бизнес без значение в коя спонсорска линия се намират, като дават възможност на тях и гостите им да присъстват на срещите, провеждани от тях в офисите на компанията.

**22.19 Убеждаване на СФБ да прекратят дейността си**

- (a) Собствениците на Форевър бизнес избягват каквото и да е убеждаване, принуждаване или подбуждане на друг собственик на бизнес или новус клиент да прекрати регистрацията си, да преустанови работа или да ограничи действията си за изграждане на бизнес по каквато и да е причина.



ФОРЕВЪР ЛИВИНГ ПРОДЪКТС БЪЛГАРИЯ ЕООД

ул. „Бурел“ 41Б, София 1408

тел.: (02) 954 95 80

факс: (02) 954 96 68

e-mail: [flpb@flp.bg](mailto:flpb@flp.bg)

[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) [www.flp.bg](http://www.flp.bg)

© ФЛП 2018 (1004) 2018-2