



FOREVER



FOREVER
LIVING
PRODUCTS
BALTICS

BENDROVĒS
POLITIKA

TURINYS

1. Įvadas
2. Terminai
 - Mažmenos pirkėjas
 - Kreditas (CC)
 - Distributorius
 - Naujas Distributorius
 - Aktyvus Distributorius
3. Garantijos, prekių grąžinimas ir supirkimas
4. Bonusų struktūra / Rinkodaros planas
5. Lyderio bonusai
6. Manager Erelis
7. Manager apdovanojimai
8. Brangakmenių bonusai
9. Uždirbtų paskatinių programa
10. Super Sueiga
11. Manager statusai ir perkvalifikavimas
12. Pakartotino sponsoriavimo politika
13. Užsakymų procedūra
14. Teisiniai klausimai
15. Komunikacija ir kontaktai
16. Tarptautinio sponsoroavimo politika

1 ĮVADAS

Bendrovė „Forever Living Products International, Inc.“ (FLP) skatina ir remia savo prekių naudojimą ir mažmeninę prekybą jomis per nepriklausomus platintojus (toliau „Distributorius“) visame pasaulyje. UAB „Forever Living Products Baltics“ (FLP Baltics) – tai viena iš dukterinių FLP įmonių, kuri per Distributorius platina FLP produktus Baltijos šalyse. Bendrovė sutiekia savo Distributoriams aukščiausios kokybės produktus ir motyvuojantį marketingo planą. FLP sudaro Distributoriams ir klientams galimybę pagerinti savo gyvenimo kokybę naudojant FLP prekes, ir suteikia lygias galimybes į sėkmę kiekvienam, pasiryžusiam tinkamai dalyvauti programoje. Skirtingai nuo kitokių verslo galimybių, FLP distributoriai susiduria su maža finansine rizika, nes šiam verslui nereikalingos kapitalo investicijos, ir bendrovė taiko prekių supirkimo politiką.

Bendrovė neteigia, kad Distributorius pasieks finansinės sėkmės nieko nedirbdamas arba pasikliaudamas tik kitų pastangomis. Pajamos dirbant su FLP priklauso nuo prekių pardavimo. Distributorius yra nepriklausomas verslininkas ir jo sėkmė priklauso nuo jo asmeninių pastangų.

FLP turi ilgą sėkmės istoriją. Pagrindinis FLP marketingo plano tikslas yra skatinti vartotojus pirkti ir naudoti bendrovės aukštos kokybės produktus. Distributoriaus tikslas yra sukurti pardavimo organizaciją, per kurią vartotojai būtų skatinami pirkti ir naudoti bendrovės prekes.

Nepriklausomi Distributoriai visuose FLP marketingo plano lygiuose yra skatinami kiekvieną mėnesį vykdyti mažmeninę prekybą. Sėkmingai dirbantys Distributoriai savo veiklai reikalingų žinių įgyja lankydamiesi mokymus ir susirinkimus, rūpinasi savo mažmenos pirkėjais ir kviečia kitus žmones įsijungti į FLP veiklą.

2 TERMINAI

- 2.1. Bet kuris asmuo, perkantis prekę savo asmeniniam naudojimui, yra „mažmenos pirkėjas“.
- 2.2. „Kreditas“ – tai matavimo vienetas, skirtas apskaičiuoti distributorių pasiekimus, išmokamus bonusus, premijas ir uždirbtus paskatinimus, numatytus FLP marketingo plane. Vienas kreditas (toliau „CC“) suteikiamas, kai iš bendrovės nuperkama prekių už šešis šimtus keturiasdešimt penkis litus (645 Lt) didmenine kaina (PVM įskaičiuotas).
- 2.3. „Distributorius“ – asmuo, ne jaunesnis kaip 18 m. amžiaus, užpildęs ir pasirašęs Distributoriaus Pareiškimą, kuris buvo užregistruotas bendrovės biure. Distributorius perka prekes tiesiogiai iš bendrovės.
 - 2.3.1. Distributoriaus pareiškimas yra registruojamas tik su produktų užsakymu.
- 2.4. „Naujas Distributorius“ – šiame lygyje Distributorius yra tol, kol nepasiekia Assistant Supervisor lygio.
- 2.5. „Aktyvus Distributorius“ – tai Distributorius, kuris turi ne mažiau kaip keturis CC Asmeninių pardavimų per mėnesį savo namų šalyje, iš kurių bent vieną CC nuperka jis pats. Aktyvaus Distributoriaus statusas nustatomas kiekvieną mėnesį.
 - 2.5.1. „Asmeniniai pardavimai“ – tai paties Distributoriaus pirkimai arba jo asmeniškai sponsoriautų Naujų Distributorių pirkimai.
- 2.6. Distributoriaus „namų šalis“ yra ta šalis, kurioje yra jo nuolatinė gyvenamoji vieta. Namų šalyje Manager turi būti Aktyvus, jei nori gauti Grupės bonusus ir Lyderio bonusus. Jei distributorius nori keisti savo namų šalį, jis turi pranešti apie tai savo namų šalies FLP biurui ir pateikti prašymą dėl gyvenamosios vietos pakeitimo.
- 2.7. „Aptarnaujanti šalis“ yra FLP grupės įmonė, tvarkanti vienos ar kelių šalių duomenų bazę, kurioje yra apskaičiuojama distributorių pakilimas į rinkodaros plano aukštesnį lygį, bonusai ir kvalifikacijų rezultatai.

3

GARANTIJOS, PREKIŲ GRAŽINIMAS IR SUPIRKIMAS

- 3.1. Jeigu įstatymai nenustato kitaip, taikomi šie žemiau nurodyti laikotarpiai.
- 3.2. FLP užtikrina gerą kokybę ir garantuoja, kad bendrovės prekės neturi defektų ir atitinka standartus. Visoms FLP prekėms, išskyrus literatūrą ir reklamos priemones, taikomas trisdešimties (30) dienų garantinis laikotarpis nuo pirkimo dienos.

Mažmenos pirkėjai

- 3.3. Mažmenos pirkėjams suteikiama 100% garantija. Per trisdešimt (30) dienų nuo pirkimo dienos mažmenos pirkėjas gali (a) įsigyti naują prekę vietoj bet kokios defektų turinčios prekės arba (b) atsisakyti pirkinio, grąžinti prekę ir gauti visą sumokėtą sumą. Visais atvejais į pirkimo vietą reikia pateikti atitinkamą pranešimą, pirkimo datos įrodymus ir grąžinti prekę per nustatytą terminą. FLP pasilieka teisę atmesti pakartotinus grąžinimus.
- 3.4. Kai FLP prekių įsigyjama iš Distributoriaus, toks Distributorius yra visų pirma atsakingas pakeisti prekes arba grąžinti pinigus. Kilus ginčui, FLP Baltics išsiaiškina faktus ir išsprendžia klausimą. Jeigu už prekę sumokėtus pinigus kompensuoja FLP Baltics, Distributorius turi sumokėti tokią pat sumą FLP Baltics.

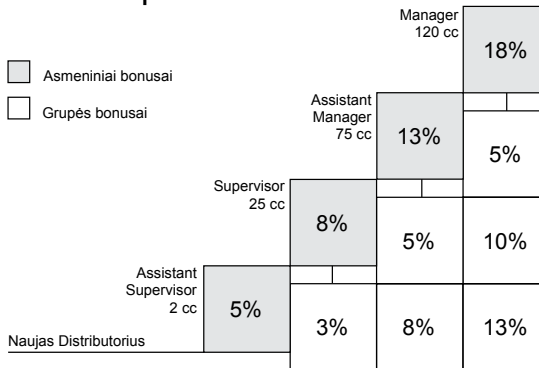
Gražinimo ir supirkimo tvarka, taikoma Distributoriams

- 3.5. Per atitinkamus nurodytus garantijos terminus FLP Baltics pakeis defektų turinčias prekes ar nepatenkinto mažmenos pirkėjo Distributoriumi grąžintas prekes naujomis. Tokiam grąžinimui turi būti pateiktas savalaikis prekės pirkimo įrodymas. Norėdamas pakeisti mažmenos pirkėjo grąžintą prekę, Distributorius turi parašyti raštišką prašymą pakeisti grąžintą prekę, pateikti prekės pardavimą mažmenos pirkėjui patvirtinantį pardavimo kvitą, kurio antroje pusėje mažmenos pirkėjas pasirašo, kad jam sugrąžinta už prekę sumokėta suma, ir grąžintą prekę arba jos pakuotę. Pirkinį grąžinanti šalis turi būti tokią prekę įsigijusi. Pakartotini prekių grąžinimai iš tų pačių asmenų nebus priimami.

- 3.6. FLP Baltics supirks visas neparduotas, tinkamas parduoti FLP prekes (išskyrus literatūrą), kurios buvo nupirktos per paskutinius dvylika (12) mėnesių, iš Distributoriaus, nutraukusio veiklą FLP. Toks supirkimas atliekamas tuomet, kai Distributorius raštu praneša FLP Baltics apie savo veiklos nutraukimą ir visų su tuo susijusių teisių atsisakymą. Tokiu atveju veiklą nutraukiantis Distributorius turi užpildyti Prekių grąžinimo formą ir grąžinti prekes, už kurias prašo grąžinti pinigus. Jei grąžinamos prekės buvo pirktos už kainą Naujam distributoriumi, pelnas nuo naujo distributoriaus pirkimų bus išskaičiuotas iš sponsoriaus, ir jei grąžinamų prekių vertė yra daugiau kaip 1 CC, visi už grąžinamas prekes gauti bonusai ir CC bus išskaičiuoti iš aukštesnės grandies Distributoriumi. Jei CC buvo panaudoti Distributoriumi ar aukštesnės grandies Distributoriams pakilti į aukštesnį lygį, tie pakilimai bus perskaičiuoti atimant atitinkamus CC, kad nustatyti, ar pakilimas į aukštesnį lygį išlieka galioti. Jei veiklą nutraukiantis Distributorius grąžina vieną iš FLP parduodamų kombinuotų rinkinių, kuriame trūksta kokios nors prekės, tai Distributoriumi grąžinama pinigų suma apskaičiuojama taip, lyg būtų grąžintas pilnas rinkinys ir iš tos sumos yra atimama negrąžintų prekių didmeninė kaina. Patikrinus visus reikalingus faktus, Distributoriumi į jo nurodytą banko sąskaitą bus pervesta suma, lygi jo sumokėtai sumai už grąžinamas prekes, atsižvelgiant į nuostatas dėl grąžinamo rinkinio, atėmus Distributoriaus gautus už šių prekių pirkimą bonusus, atėmus prekių siuntimo išlaidas ir kitas susijusias sąnaudas ar galimą žalos atlyginimą dėl netinkamo veiklą nutraukiančio Distributoriaus elgesio. FLP Baltics išbrauks Distributoriumi iš Rinkodaros plano, ir visa jo žemesnės grandies organizacija pereis jo sponsoriumi.
- 3.7. Supirkimo tvarka yra skirta įpareigoti sponsoriumi ir bendrovę užtikrinti, kad sponsoriumas Distributorius prekes pirktų protingai. Distributoriai negali pirkti daugiau prekių, negu gali panaudoti savo verslui ir asmeniniams tikslams. Sponsorius turi patarti Distributoriumi, kad jis pirktų tik tiek prekių, kiek jų reikia esamiems pardavimų poreikiams patenkinti, o papildomų prekių pirktų tik po to, kai 75% turimų prekių yra parduota, panaudota ar realizuota kitu būdu. Prekių, anksčiau paminėtų kaip parduotos, panaudotos ar realizuotos, negalima vėliau grąžinti pagal aukščiau aprašytą supirkimo tvarką.

4 BONUSŲ STRUKTŪRA

Rinkodaros planas



- 4.1. Asmeniniai bonusai (AB) – tai bonusai, skaičiuojami nuo Distributoriaus Asmeninių pardavimų (t.y. Distributoriaus pirkimai ir jo asmeniškai sponsoriautų Naujų Distributorių pirkimai).
- 4.2. Grupės bonusai (GB) – tai bonusai, skaičiuojami nuo Distributoriaus asmeniškai sponsoriautų Assistant Supervisor, Supervisor ir Assistant Manager asmeninių ir jų grupių pardavimų.
- 4.3. **Naujas Distributorius** - šiame lygyje AB nemokami.
- 4.4. **Assistant Supervisor** - 5% AB nuo visų Asmeninių pardavimų.
- šiame lygyje GB nemokami.
- 4.5. **Supervisor**
- 8 % AB nuo visų Asmeninių pardavimų.
- 3% GB nuo visų asmeniškai sponsoriautų Assistant Supervisor ir jų grupių pardavimų.
- 4.6. **Assistant Manager**
- 13%. AB nuo visų Asmeninių pardavimų.
- 5% GB nuo visų asmeniškai sponsoriautų Supervisor ir jų grupių pardavimų.
- 8% GB nuo visų Asmeniškai sponsoriautų Assistant Supervisor ir jų grupių pardavimų.

- 4.7. **Manager**
- 18% AB nuo visų Asmeninių pardavimų.
- 5% GB nuo visų asmeniškai sponsoriautų Assistant Manager ir jų grupių pardavimų.
- 10% GB nuo visų asmeniškai sponsoriautų Supervisor ir jų grupių pardavimų.
- 13% GB nuo visų asmeniškai sponsoriautų Assistant Supervisor ir jų grupių pardavimų.
- 4.8. Naujas Distributorius negauna bonusų, kol nepasiekia Assistant Supervisor lygio. Naujas Distributorius, sukaukęs 2 CC Asmeninių pardavimų per vieną ar du iš eilės einančius kalendorinius mėnesius, pereina į Assistant Supervisor lygį.
- 4.8.1. Distributorius, kuris buvo sponsoriautas prieš šešis mėnesius ar anksčiau ir nėra pasiekęs Assistant Supervisor lygio, gali pasirinkti naują sponsorių. Naują sponsorių pasirinkęs Distributorius praranda visas turėtas žemesnes grandis ir sukauptus CC. Toks distributorius jo sponsoriui yra laikomas kaip naujai sponsoriautas visoms kvalifikacijoms.
- 4.9. Visi distributoriai gauna pelną nuo savo sponsoriautų Naujų distributorių pirkimų, kuris yra lygus skirtumui tarp kainos Naujam distributoriui ir didmeninės kainos.
- 4.9.1. Naujo distributoriaus Asmeniniai pardavimai jo tiesioginiam sponsoriui užskaitomi kaip Asmeniniai pardavimai.
- 4.10. Kad pakilti į Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager ir Manager lygius, gali būti panaudoti vieno mėnesio arba dviejų iš eilės einančių mėnesių CC. Lygio pakeitimas užfiksuojamas tą dieną, kai sukaupiamas reikalingas CC kiekis. Visi CC turi būti sukaupti vienoje Aptarnaujančioje šalyje.
- 4.11. Bonusai skaičiuojami nuo rekomenduojamos mažmeninės kainos, pateikiami Distributoriui mėnesio Bonusų ataskaitoje ir išmokami pateikus sąskaitą.
- 4.12. Pasiekus bet kurį lygį, atgal į žemesnį lygį nenukrentama, išskyrus tuo atveju, jeigu Distributorius nutraukia savo veiklą FLP veiklą arba yra pakartotinai sponsoriaujamas.

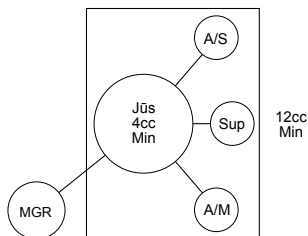
5

LYDERIO BONUSAI

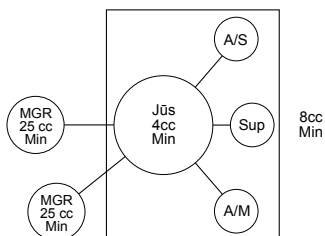
- 4.13. Distributoriaus teisių perduoti negalima. Distributoriaus teisės ir pareigos gali būti pavaldėtos tik pastarojo mirties atveju.
- 4.14. Visi Distributoriai, nutraukę veiklą patys ar FLP iniciatyva, turi laukti mažiausiai dvejus metus nuo šio fakto patvirtinimo FLP Baltics biure, prieš pateikdami naują prašymą užsimiti šia veikla. Tokį prašymą svarsto FLP Baltics biuras.
- 4.15. Distributorius negali pralenkti savo sponsorias jų kelyje į Manager lygį.
- 4.16. Norėdami gauti Grupės bonusus ir kitus paskatinimus, Supervisor, Assistant Manager ir Manager turi būti aktyvūs Distributoriai (žr. 2.5 p.) bei vykdyti visus kitus rinkodaros plano reikalavimus.
- 4.17. Bonusai skaičiuojami atsižvelgiant į pasiektą lygį rinkodaros plane. Pavyzdžiui, jeigu Assistant Supervisor surenka 30 CC Asmeninių pardavimų per 1 ar 2 kalendorinius mėnesius iš eilės, jis gaus 5% už pirmuosius 25 CC ir 8% už likusius 5 CC.
- 4.18. Assistant Supervisor, Supervisor ar Assistant Manager negaus Grupės bonusų nuo savo sponsoriauto Distributoriaus, esančio tame pačiame rinkodaros plano lygyje. Tačiau jie gaus CC judėjimui rinkodaros plane į viršų.
- 4.19. Distributorius tampa Pripažintu Manager ir gauna auksinį Manager ženklelį, kai (1) jo Asmeniniai ir „Ne manager“ pardavimai pasiekia 120 CC per mėnesį arba per du iš eilės einančius mėnesius, ir (2) jeigu jis buvo aktyvus per kilimo aukštyn mėnesį/-ius, ir (3) nė vienas Distributorius jo grupėje netampa Manager per tą patį vieno ar dviejų mėnesių laikotarpį.
- Jeigu per tą patį laikotarpį kuris jo grupės Distributorius tampa Manager, Distributorius taps Pripažintu Manager, jeigu (1) jis buvo aktyvus per kilimo aukštyn mėnesį/-ius, (2) per paskutinį kilimo aukštyn mėnesį jis yra surinkęs ne mažiau kaip 25 CC, nesutampančius su CC jo grupės Distributoriaus, tampančio Manager per tą patį laikotarpį.
- 4.20. Distributorius tampa Nepripažintu Manager jei jo grupės pardavimai per vieną arba du mėnesius pasiekia 120 CC, tačiau jis netenkina 4.19 p. išdėstytų sąlygų. Nepripažintas Manager nepretenduoja į Lyderio bonusus ar kitus Manager skiriamus paskatinimus. Jis gali tapti Pripažintu, kaip aprašyta p. 11.7.

- 5.1. Kai Distributorius tampa pripažintu Manager, jis turi remti savo žemesnes grandis, kad jos taptų sėkmingais Distributoriais. Aktyvus pripažintas Manager tampa Lyderiu, kai išugdo savo žemesnės grandies Manager. Pripažintas Manager gali gauti Lyderio bonusus, jeigu jis surenka 12 CC ar daugiau Asmeninių ir „Ne manager“ pardavimų per mėnesį. „Ne manager“ CC – tai kreditai, kurie įgyjami iš žemesnių nei Manager lygių Distributorių grupių pardavimų.
- 5.2. Lyderio bonusai gali būti mokami žemiau nurodytais tarifais pripažintiems Manager, turintiems žemesnės grandies pripažintų Manager:
- 6% bonusai mokami nuo visų pirmos kartos Manager ir jų grupių pardavimų,
 - 3% bonusai mokami nuo visų antros kartos Manager ir jų grupių pardavimų,
 - 2% bonusai mokami nuo visų trečios kartos Manager ir jų grupių pardavimų.
- 5.3. Aktyvus pripažintas Manager gali susimąžinti 12 CC reikalavimą iki 8 CC, jeigu jis turi du aktyvius pripažintus Manager skirtingose šakose, kurių pardavimai sudaro ne mažiau 25 CC per mėnesį ir yra parodyti praėjusio mėnesio Bonusų ataskaitoje. Be to, aktyvus pripažintas Manager gali susimąžinti 12 CC reikalavimą iki 4 CC, jeigu jis turi tris aktyvius pripažintus Manager skirtingose šakose, kurių pardavimai sudaro ne mažiau 25 CC per mėnesį ir yra parodyti praėjusio mėnesio Bonusų ataskaitoje.
- 5.4. Bet kuris aktyvaus pripažinto Manager žemesnės grandies Manager, kurio pardavimai sudaro 25 CC ar daugiau per mėnesį ir yra parodyti praėjusio mėnesio Bonusų ataskaitoje, mažina visų aukštesnės grandies Manager 12 CC reikalavimą iki 8 CC ar 4 CC.

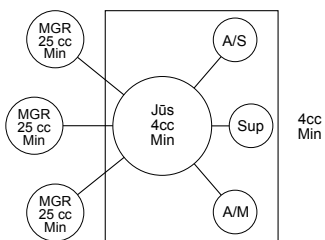
- 5.5. Kai aktyvus pripažintas Manager turi 12 Asmeninių ir „Ne manager“ CC, jis turi teisę gauti Lyderio bonusus.



- 5.6. Kai aktyvus pripažintas Manager turi du aktyvus pripažintus Manager skirtingose šakose, kurių pardavimai sudaro ne mažiau 25 CC ir yra parodyti praėjusio mėnesio Bonusų ataskaitoje, Asmeninių ir „Ne manager“ CC skaičius sumažinamas nuo 12 CC iki 8 CC.



- 5.7. Kai aktyvus pripažintas Manager turi tris aktyvus pripažintus Manager skirtingose šakose, kurių pardavimai sudaro ne mažiau 25 CC ir yra parodyti praėjusio mėnesio Bonusų ataskaitoje, asmeninių ir „Ne manager“ CC skaičius sumažinamas nuo 12 CC iki 4 CC.



- 5.8. Jeigu Manager nėra aktyvus (žr. 2.5 p.) tris mėnesius iš eilės ar ilgiau, jis netenka teisės gauti Lyderio bonusų. Norint vėl gauti Lyderio bonusus, Manager turi būti aktyvus, o jo pardavimai turi sudaryti 12 ar daugiau Asmeninių ir „Ne manager“ CC tris mėnesius iš eilės. Tada ketvirtą mėnesį Manager vėl įgyja teisę į Lyderio bonusus. Minėti 12 CC turi būti sukaupti Manager namų šalyje.

6 MANAGER ERELIS

- 6.1. Manager Erelio programa yra skirta paskatinti Manager pasiekti ir išlaikyti tokius pardavimų lygius, kurie garantuotų deramas tokiam Rinkodaros plano lygiui pajamas. Manager Erelio statusas yra pasiekiamas ir atnaujinamas kiekvienais metais, įvykdžius žemiau nustatytus reikalavimus per kalendorinius metus po to, kai buvo pasiektas Pripažinto Manager lygis:

- Kiekvieną mėnesį būti aktyviam ir vykdyti kvalifikaciją Lyderio bonusams gauti.
- Sukaupti iš viso 720 CC, tame tarpe 100 CC iš tais metais naujai sponsoriautų grupių.
- Sponsoriauti ir išugdyti 2 naujus Supervisor.
- Dalyvauti šalies ir regioniniuose Forever renginiuose.

- 6.2. Papildomai prie aukščiau nurodytų reikalavimų, Senior ir aukštesnio lygio Manager taip pat turi išugdyti savo grupėse Manager Erelius, kaip pateikta lentelėje žemiau. Visi Manager Ereliai turi būti skirtingose šakose, nesvarbu kokiame gylyje. Reikalavimas grupės Manager Erelių skaičiui nustatomas pagal Manager lygį metų pradžioje.

- Senior Manager: 1 Manager Erelis.
- Soaring Manager: 3 Manager Ereliai.
- Sapphire Manager: 6 Manager Ereliai.
- Diamond-Sapphire: 10 Manager Erelių.
- Diamond Manager: 15 Manager Erelių.
- Double Diamond Manager: 25 Manager Ereliai.
- Triple Diamond Manager: 35 Manager Ereliai.
- Diamond Centurion Manager: 45 Manager Ereliai.

- 6.3. Reikalavimai turi būti įvykdyti vienoje Aptarnaujančioje šalyje, išskyrus naujai sponsoriautų grupių CC reikalavimą ir grupės Manager Erelių reikalavimą, kaip išaiškinta žemiau:

- Manager gali apjungti CC iš įvairių šalių, kad pasiekti 100 CC iš naujai sponsoriautų grupių.
- Manager gali turėti savo grupės Manager Erelius įvairiose šalyse.

- 6.4. Jei Distributorius tampa Manager po sausio 1 dienos:
- Visi per paskutinį kilimo į Manager mėnesį sponsoriauti Nauji distributoriai bus užskaityti naujo sponsoriavimo ir naujų grupių CC reikalavimams tiems metams.
 - Reikalavimai Manager Erelio statusui pasiekti jam nėra sumažinami.
- 6.5. Manager Erelis bus pripažintas Sėkmės dienos metu ir apdovanotas Europos Sueigos 3 lygio kvalifikacijos prizais (skrydis į Sueigos vietą dviems, trijų naktų nakvynė ir du bilietai į Sueigą).

7

MANAGER APDOVANOJIMAI

7.1. Senior Manager

Kai Manager sponsoriauja ir išugdo du (2) pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager, jis tampa Senior Manager ir jam įteikiamas naujas Manager ženklelis su dviem granatais.

7.2. Soaring Manager

Kai Manager sponsoriauja ir išugdo penkis (5) pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager, jis tampa Soaring Manager ir jam įteikiamas naujas Manager ženklelis su keturiais granatais. Soaring Manager, turintiems penkis (5) pirmos kartos aktyvius sponsoriautus Manager, Uždirbtų paskatinių programos reikalavimai yra sumažinami 40 CC 1-am lygiui, 50 CC 2-am lygiui ir 60 CC 3-iam lygiui.

7.3. Brangakmenių Menedžerio apdovanojimai

7.3.1. Sapphire Manager

Kai Manager sponsoriauja ir išugdo devynis (9) pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager, jis tampa Sapphire Manager ir jam Sėkmės Dienos renginyje įteikiamas auksinis ženklelis su keturiais safyrais.

- Sapphire Manager su sutuoktiniu taip pat apdovanojami keturių dienų (trijų naktų) kelione į kurį nors Baltijos šalies kurortą (FLP nuožiūra), apmokant visas išlaidas.

7.3.2. Diamond-Sapphire Manager

Kai Manager sponsoriauja ir išugdo septyniolika (17) pirmos kartos sponsoriautų pripažintų Manager, jis tampa Diamond-Sapphire Manager, ir jam Sėkmės Dienos renginyje įteikiamas auksinis ženklelis su dviem deimantais ir dviem safyrais.

- Diamond-Sapphire Manager taip pat įteikiamas specialaus dizaino bronzos dirbinys.
- Suteikiama penkių dienų (keturių naktų) kelionė su sutuoktiniu į kurortą Europos šalyje (FLP nuožiūra), apmokant visas išlaidas.

7.3.3. Diamond Manager

Kai Manager sponsoriauja ir išugdo dvidešimt penkis (25) pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Manager, jis tampa Diamond Manager ir jam įteikiamas auksinis ženklelis su dideliu deimantu, ir suteikiamos šios privilegijos:

- Puikaus dizaino pripažinimo žiedus su briliantais.
- Panaikinamas CC reikalavimas Uždirbtų paskatinių programos išmokai ir Grupės bonusams gauti, jei ne mažiau kaip dvidešimt penki (25) pirmos kartos sponsoriauti pripažinti Manager yra aktyvūs.
- Kelionė su sutuoktiniu į Pasaulinę Sueigą, apmokant visas išlaidas.

7.3.4. Double Diamond Manager

Kai Manager sponsoriauja ir išugdo penkiasdešimt (50) pirmos kartos sponsoriautų pripažintų Manager, jis tampa Double Diamond Manager ir jam suteikiamos šios privilegijos:

- Specialaus dizaino auksinis ženklelis su dviem dideliais briliantais.
- 10 dienų (9 naktų) kelionė su sutuoktiniu į Forever kurortą Pietų Afrikoje (FLP nuožiūra), apmokant visas išlaidas.
- Prabangus briliantais inkrustuotas parkeris.

7.3.5. Triple Diamond Manager

Kai Manager sponsoriauja ir išugdo septyniasdešimt penkis (75) pirmos kartos sponsoriautus pripažintus Mana-

ger, jis tampa Triple Diamond Manager ir jam suteikiamos šios privilegijos:

- a. Specialaus dizaino auksinis ženklelis su trim dideliais briliantais.
- b. 14 dienų (13 naktų) kelionė su sutuoktiniu aplink pasaulį, apmokant visas išlaidas.
- c. Prabangus Omega arba Rolex laikrodis (FLP nuožiūra).
- d. Unikalus bronzos dirbinys (FLP nuožiūra).

7.3.6. Diamond Centurion Manager

Kai Manager sponsoriauja ir išugdo šimtą (100) pirmos kartos sponsoriautų pripažintų Manager, jis tampa Diamond Centurion Manager ir yra apdovanojamas unikalios dizaino auksiniu ženkleliu su keturiais deimantais.

- 7.4. Manager, siekdamas šiaame skyriuje išvardintų kvalifikacijų, gali apjungti savo 1-os kartos Pripažintus Manager iš visų šalių. Tačiau kiekvienas 1-os kartos Manager gali būti priskaičiuotas tik vieną kartą.

8

BRANGAKMENIŲ BONUSAI

Brangakmenių Manager, turintys teisę gauti Lyderio bonusus, taip pat gali gauti Brangakmenių bonusus, jeigu jie patenkina šiuos reikalavimus:

- 8.1. Brangakmenių Manager, turintis devynis (9) ar daugiau aktyvių pirmos kartos sponsoriautų Manager, gauna papildomai 1% nuo visų pirmos, antros ir trečios kartos Manager ir jų grupių pardavimų tą mėnesį (7%, 4%, 3%). (Paveldėti, Perkelti ar nepripažinti Manager nėra laikomi sponsoriautais Manager).
- 8.2. Brangakmenių Manager, turintis septyniolika (17) ar daugiau aktyvių pirmos kartos sponsoriautų Manager, gauna papildomai 2% nuo visų pirmos, antros ir trečios kartos Manager ir jų grupių pardavimų tą mėnesį (8%, 5%, 4%).
- 8.3. Brangakmenių Manager, turintys dvidešimt penkis (25) ar daugiau aktyvių pirmos kartos sponsoriautų Manager, gauna papildomai 3% nuo visų pirmos, antros ir trečios kartos Manager ir jų grupių pardavimų tą mėnesį (9%, 6%, 5%).

BRANGAKMENIŲ BONUSAI

	Kvalifikacija	1-a karta	2-a karta	3-ia karta
Sapphire Manager	9 aktyvūs 1-os k. Mgr.	7%	4%	3%
Diamond-Sapphire	17 aktyvių 1-os k. Mgr.	8%	5%	4%
Diamond Manager	25 aktyvūs 1-os k. Mgr.	9%	6%	5%

Nurodyti procentai apima ir Lyderio Bonusus.

- 8.4. Brangakmenių bonusus moka kiekviena šalis pagal Manager tarptautinio sponsoriavimo veiklą toje šalyje. Todėl būtina užsienio šalyje turėti reikiamą skaičių aktyvių pirmos kartos sponsoriautų Manager, norint iš tos šalies gauti Brangakmenių bonusus.

9 UŽDIRBTŲ PASKATINIMŲ PROGRAMA

- 9.1. Bendrovės paskatinimų programos yra skirtos vystyti gerus FLP veiklos principus. Paskatinimo programų prizai yra neperduodami ir suteikiami tik tiems Distributoriams, kurie vykdo savo verslą vadovaudamiesi FLP rinkodaros planu ir Bendrovės politika.
- 9.1.1. Apdovanojimų ženkleliai ir kelionės į Pasaulinę Sueigą skiriami tik pagal Distributoriaus pareiškimą FLP duomenų bazėje įregistruotiems asmenims. Tai yra, Distributoriui ir jo sutuoktiniui.
- 9.1.2. Paskatinimo programų kelionės yra skiriamos Distributoriui su sutuoktiniu. Jei sutuoktinio nėra ar jis(-i) nevažiuoja, Distributorius gali pasirinkti kitą asmenį, kuris pagal amžių ir kitais požūriais gali būti Distributorius.
- 9.2. Visi aktyvūs Distributoriai gali dalyvauti Uždirbtų paskatinimų programoje. Manager, norintys dalyvauti šioje programoje, turi būti pripažinti.
- 9.3. Uždirbtų paskatinimų programos išmokas Distributorius gali naudoti asmeniniam turtui (automobiliui, namui ir pan.) įsigyti.
- 9.4. Paskatinimai yra trijų lygių:
- 1-as lygis: bendrovė moka iki 400 EUR per mėn. ne ilgiau kaip 36 mėn.
 - 2-as lygis: bendrovė moka iki 600 EUR per mėn. ne ilgiau kaip 36 mėn.
 - 3-ias lygis: bendrovė moka iki 800 EUR per mėn. ne ilgiau kaip 36 mėn.
- 9.5. Teisė į šiuos paskatinimus įgyjama per tris (3) iš eilės einančius mėnesius.
- 9.6. Kvalifikacijos reikalavimai atitinkamiems mėnesiams pateikiami lentelėje:

	1-as lygis	2-as lygis	3-as lygis
Grupės CC pirmą mėnesį	50	75	100
Grupės CC antrą mėnesį	100	150	200
Grupės CC trečią mėnesį	150	225	300

- 9.7. Trečio mėnesio apimtis reikia išlaikyti ir per kitus mėnesius. Tokiu atveju Distributoriui išmokama nustatyto dydžio išmoka. Jeigu Distributoriaus grupės CC apimtis per mėnesį bus mažesnės negu nustatytas atitinkamo lygio reikalavimas trečiam mėnesiui, išmoka per tą mėnesį sudarys 2.66 EUR už kiekvieną Distributoriaus grupės CC.
- 9.8. Jeigu Distributoriaus grupės apimtis kurį nors mėnesį tampa mažesnės negu 50 CC, išmoka už tą mėnesį nebus mokama. Jeigu kitą mėnesį Distributoriaus grupės CC išauga iki 50 ar daugiau, išmoka bus mokama 9.7 punkte nurodyta tvarka.
- 9.9. Grupės apimtį sudaro Distributoriaus grupės CC, plius 40% pirmos kartos Manager grupių CC, plius 20% antros kartos Manager grupių CC, plius 10% trečios kartos Manager grupių CC.
- 9.10. Visiems Manager, turintiems penkis (5) asmeniškai sponsorautus aktyvius pirmos kartos pripažintus Manager per trečią kvalifikavimo mėnesį ir visus kitus mėnesius iki 36 mėnesių laikotarpio, pakaks turėti tik 110, 175 arba 240 CC atitinkamai 1-am, 2-am ir 3-iam lygiui. Už kiekvienus penkis (5) papildomus sponsorautus aktyvius pirmos kartos pripažintus Manager per trečią kvalifikavimo mėnesį ir visus kitus mėnesius iki 36 mėnesių laikotarpio CC reikalavimai bus mažinami dar 40 CC 1-am lygiui, 50 CC 2-am lygiui ir 60 CC 3-iam lygiui. Kai Manager turi dvidešimt penkis (25) ar daugiau asmeniškai sponsorautų aktyvių pirmos kartos pripažintų Manager, jam tą mėnesį panaikinamas CC reikalavimas uždirbto paskatinimo išmokai gauti.
- 9.11. Po trečio kvalifikacinio mėnesio uždirbtam paskatinimui gauti Distributorius jau kitą mėnesį gali pretenduoti į aukštesnį paskatinimą. Pavyzdžiui, jei Distributorius įgijo teisę į 1-o lygio paskatinimą per sausio, vasario ir kovo mėnesius, jis gali pradėti kvalifikuotis į 2-o ar 3-io lygio paskatinimą balandžio mėn.
- 9.12. 36 mėnesių laikotarpio pabaigoje Distributorius gali iš naujo pretenduoti į naują uždirbtą paskatinimą tokia pačia aukščiausia nurodyta tvarka. Toks perkvalifikavimas gali vykti per bet kurį 3 mėnesius iš eilės likus 6 mėnesiams iki pradinio 36 mėnesių laikotarpio pabaigos.

10 SUPER SUEIGA

- 10.1. Manager, per metų laikotarpį nuo balandžio 1 d. iki kovo 31 d. pasiekę 1500 CC, įgyja teisę dalyvauti Super Sueigoje. Bendrovė apmokės kelionę į Sueigą, pragyvenimo ir kitas nustatytas Sueigos išlaidas, ir suteiks 500 USD smulkiosioms išlaidoms. Manager, dalyvaujantys Sueigoje pirmą kartą, taip pat vyks į Sueigos Turą.
 - 10.1.1. Manager, jau dalyvavę Super Sueigoje, surinkę 1500 CC, gali pakartotinai dalyvauti tik Sueigoje. Į Sueigos Turą jie nevyksta.
- 10.2. Manager, pasiekę 2500 CC dalyvaus Super Sueigoje ir Sidabriniam Sueigos Ture, ir gaus 1000 USD smulkiosioms išlaidoms.
- 10.3. Norėdamas gauti 1500 CC ar 2500 CC paskatinimus, Distributorius gali apjungti savo kreditus visose šalyse, kur jis turi sukūrus grupes. Tokiu atveju Distributorius iki balandžio 30 d. turi pateikti FLP Baltics biurui CC, surinktų kitose šalyse, įrodymus.
- 10.4. Negalima apjungti kreditų iš kitų šalių, norint gauti Super Sueigos paskatinimus už mažiau kaip 1500 CC.
 - 10.4.1. Jei kurį nors mėnesį distributorius nėra aktyvus, to mėnesio jo grupės CC Super Sueigos kvalifikacijai nėra pridedami. Pridedami tik asmeniniai CC.
- 10.5. Distributorius už savo šalyje surinktus CC gali pretenduoti į tokius apdovanojimus:
 - a. 1000 CC
Trijų dienų nakvynė ir du bilietai į Sueigą.
 - b. 750 CC
Vienos dienos nakvynė ir du bilietai į Sueigą.
 - c. 500 CC
Du bilietai į Sueigą.
 - d. 250 CC
Vienas bilietas į Sueigą.

11 MANAGER STATUSAI IR PERKVALIFIKAVIMAS

Paveldėtas Manager

- 11.1. Kai Manager nutraukia savo veiklą, visa jo žemesnių grandžių organizacija tiesiogiai pereina jo sponsoriumi, išlaikant esamą kartų seką.
- 11.2. Jeigu veiklą nutraukęs Pripažintas Manager turi savo grupėje pirmos kartos pripažintų Manager, šie Manager tampa „Paveldėtais Manager“ naujojo sponsoriumi pirmoje kartoje. Tačiau, tik vienas iš tokių Manager bus paskirtas „Sponsoriumi“ Manager.
- 11.3. „Paveldėto Manager“ statusas nekeičia nustatytos tvarkos apskaičiuojant Grupės bonusus ar Lyderio bonusus bet kuriam aukštesnės grandies Manager.
 - 11.3.1. „Paveldėto Manager“ veikla neturi įtakos jo sponsoriumi apskaičiuojant Brangakmenių bonusus, CC sumažinimus Uždirbtų paskatinimų programai, ar brangakmenių Manager lygiui pasiekti.

Perkeltas Manager

- 11.4. Manager, kuris sponsoriauja šalyje, kuri nėra jo pradinės FLP veiklos šalis, vadinamas „Perkelto Manager“. „Perkelto Manager“ veikla neturi įtakos jo sponsoriumi apskaičiuojant Brangakmenių bonusus, CC sumažinimus Uždirbtų paskatinimų programai, ar brangakmenių Manager lygiui pasiekti.

Aktyvumo kvalifikacija

- 11.5. Supervisor, Assistant Manager ar Manager, nepasiekusiems „aktyvaus“ statuso (žr. 2.5 p.), Grupės bonusai tą mėnesį nemokami ir jie nėra laikomi „aktyviais Distributoriais“. Visi neuždirbti bonusai bus mokami kitam aukštesnės grandies aktyviam Distributoriumi. Savo ruožtu, jo bonusai bus mokami kitam aktyviam Distributoriumi aukštesniame lygyje ir t.t. Distributorius gali kvalifikuotis kaip aktyvus Distributorius kitą mėnesį.
- 11.6. Visi CC skaičiuojami per kalendorinį mėnesį. Pavyzdžiui, nuo sausio 1 d. iki sausio 31 d., nuo balandžio 1 d. iki balandžio 30 d. ir t.t.

Perkvalifikavimo procedūra

- 11.7. Nepripažintas Manager gali tapti "Pripažintu Manager", jei jis patenkina šiuos kriterijus:
- Kiekvieną perkvalifikavimo mėnesį yra aktyvus Distributorius (žr. 2.5 p.) ir
 - Surenka 120 CC Asmeninių ir "Ne manager" pardavimų per vieną ar du iš eilės einančius mėnesius. Perkvalifikavimui negalima panaudoti CC paskutinio mėnesio kai Distributorius tapo nepripažintu Manager, jei tą patį mėnesį kuris nors jo žemesnės grandies Distributorius tapo Manager.
- 11.8. Paveldėtas ar Perkeltas Manager gali tapti "Sponsoriantu Manager", jei jis patenkina šiuos kriterijus:
- Kiekvieną perkvalifikavimo mėnesį yra aktyvus Distributorius (žr. 2.5 p.) ir
 - Surenka 120 CC Asmeninių ir "Ne manager" pardavimų per vieną ar du iš eilės einančius mėnesius.
 - Jeigu perkvalifikavimas vyksta užsienio šalyje, jis turi būti aktyvus (žr. 2.5 p.) savo šalyje, arba toje šalyje, kur siekia įgyti Sponsoriantu Manager statusą.

12

PAKARTOTINO SPONSORIAVIMO POLITIKA

- 12.1. Jeigu Distributorius ne mažiau kaip dvidešimt keturis (24) mėnesius neperka prekių iš FLP bendrovės ir per minėtą laikotarpį kaip Distributorius negauna jokių išmokų, jis gali būti sponsoriamas pakartotinai. Toks Distributorius negali būti sponsoriamas jokių kitų asmenų FLP versle per praėjusius dvidešimt keturis (24) mėnesius, taip pat ir užsienio šalyse. Pakartotinai sponsoriamas Distributorius bus pareikalauta parašyti raštišką patvirtinimą dėl aukščiau nurodytų reikalavimų, prisiimant atsakomybę už neteisingai pateiktą informaciją.
- 12.2. Pakartotinai sponsoriamas Distributorius vėl pradeda nuo Naujo distributoriaus lygio, netenka visų iki tol sukurtų žemesnių grandžių ir perka už kainą Naujam distributoriui. Toks Distributorius jo sponsoriumi yra laikomas kaip naujai sponsoriamas visoms kvalifikacijoms, išskyrus Pelno padalijimą.

13

UŽSAKYMŲ PROCEDŪRA

- 13.1. Visi Distributoriai įsigyja prekes tiesiogiai iš bendrovės. Distributoriai, esantys naujo distributoriaus lygyje, produktus perka už kainą Naujam distributoriui, t.y. gauna 15 proc. nuolaidą nuo mažmeninės kainos. Toks distributorius per vieną ar du iš eilės einančius kalendorinius mėnesius asmeniškai nupirkęs produktų už 2 CC toliau įgyja teisę pirkti produktus už didmeninę kainą.
- 13.2. Visi užsakymai aptarnaujami tik gavus apmokėjimo patvirtinimą.
- 13.3. Minimalus Distributoriaus užsakymas yra ne mažiau kaip už 50 EUR ar ekvivalentą litais.
- 13.4. Užsakymai pateikiami FLP Baltics prekių centrui asmeniškai, telefonu, faksu, elektroniniu paštu arba per internetinę parduotuvę alo.lt.

- 13.5. Gautas užsakytas prekes būtina patikrinti ir nedelsiant pranešti FLP Baltics prekių centrui apie bet kokius kokybės ar kiekio neatitikimus.
- 13.6. Siekiant, kad visi per mėnesį sukaupti bonusai būtų užskaityti, visi užsakymai su tinkamu apmokėjimu turi būti pateikti įgaliotam FLP Baltics prekių centrui iki paskutinės to mėnesio darbo dienos 17 val.
- 13.7. Užsakydamas tą pačią prekę, kuri buvo užsakoma prieš tai, Distributorius turi patvirtinti bendrovei, kad 75% ankstesnio tos prekės užsakymo yra parduota, panaudota ar realizuota kitokiu būdu.
- 13.8. Distributoriai turi teisę pirkti prekes, kurias jie planuoja panaudoti savo versle arba asmeninio naudojimo tikslais jų gyvenamoje šalyje. Distributoriai neturi teisės pirkti prekių, siekiant jas išvežti į kitą šalį, išskyrus savo asmeninio arba šeimos naudojimo tikslais. Distributoriai negali parduoti FLP produktų kitiems asmenims perpardavimo tikslais ir negali patikėti kitiems parduoti FLP produktus.
- 13.9. Distributorius negali nusipirkti daugiau kaip 25 CC vertės prekių per kalendorinį mėnesį be išankstinio FLP Baltics biuro pritarimo.
- 13.10. Bonusų pirkimas draudžiamas. Bonusų pirkimo sąvoka apima tokius veiksmus:
- Asmens įtraukimas į FLP veiklą jam nežinant, Distributoriaus pareiškimo pasirašymas už jį.
 - Apgaulingas asmens įtraukimas į FLP distributoriaus veiklą.
 - Neegzistuojančio asmens įtraukimas į FLP distributorius, siekiant gauti bonusus ar paskatinimus.
 - FLP produktų pirkimas kito asmens vardu, kai tas asmuo pats iš tikrųjų nesinaudoja pirktais produktais (jų nevartoja ir neplatina).
 - Bet kokie kiti veiksmai, kuriais yra vykdomi ar organizuojami FLP produktų pirkimai, ar grupės plėtimas siekiant didesnių komisinių ar paskatinimų, kai produktai nėra naudojami Bendrovės Politikos nustatyta tvarka.

14

TEISINIAI KLAUSIMAI

14.1. Nepriklausomi rangovai

14.1.1. Visi Distributoriai laikomi nepriklausomais rangovais. Jie turi vykdyti savo veiklą Distributoriaus pareiškimo sutarties sąlygomis, vadovaudamiesi Bendrovės politika, taikoma toje šalyje, kur Distributorius vykdo savo veiklą.

14.1.2. Distributorium yra laikomas pareiškimą užpildęs Distributorius ir jo sutuoktinis, arba vienas asmuo, priklausomai nuo to, kaip nurodyta Distributoriaus pareiškime, saugomame FLP Baltics biure.

14.1.3. Vyras ir žmona yra sponsoriaujami kartu pagal tą patį Distributoriaus pareiškimą. Vyras ir žmonos negali sponsoriauti vieni kitų. Jeigu vienas iš sutuoktinių nusprendžia nebūti Distributorium, kitas sutuoktinis, veikiantis kaip Distributorius, sutinka, kad jo FLP veikla gali būti nutraukta dėl bet kokių jo sutuoktinio, nesančio Distributorium, veiksmų, pažeidžiančių Bendrovės politiką.

14.1.4. Distributoriaus santykiai su FLP Baltics yra sutartinio tipo. Tik pilnamečiai asmenys nuo 18 m. gali sudaryti sutartis su FLP Baltics ir tapti Distributoriais.

14.1.5. FLP sutinka parduoti prekes Distributoriui ir mokėti Grupės bonusus, kaip tai numatyta bendrovės marketingo plane, su sąlyga, kad Distributorius nepažeidžia Distributoriaus sutarties su FLP Baltics sąlygų.

14.1.6. Jeigu Distributoriaus žemesnės grandies Distributorius sponsoriauja užsienio šalyje, kurioje Distributorius anksčiau nesponsoriavo, jis automatiškai tampa sponsoriaujančiu toje užsienio šalyje, privalo laikytis tos šalies FLP Bendrovės politikos reikalavimų bei vietos įstatymų, ir sutinka su toje šalyje nustatyta ginčų sprendimo tvarka.

14.2. Bendrovės politika

14.2.1. Bendrovės politika nustato reglamentus, taisykles ir apribojimus, kad būtų tinkamai vykdomos pardavimų ir marketingo procedūros, bei kad išvengtų netinkamų, neteisėtų ar piktavališkų veiksmų. Bendrovės politika yra laikas nuo laiko peržiūrima, keičiama ir papildoma.

- 14.2.2. Visi Distributoriai privalo susipažinti su Bendrovės politika
- 14.2.3. Pasirašydamas Distributoriaus pareiškimą, kiekvienas Distributorius sutinka laikytis Bendrovės politikos. Pareiškimo tekste specialiai nurodoma, kad Distributorius įsipareigoja laikytis FLP Bendrovės politikos. Prekių užsakymų pateikimas FLP Baltics yra pakartotinas Distributoriaus patvirtinimas laikytis Bendrovės politikos.
- 14.2.4. Bet kokie Distributoriaus teisių perdavimai, išskyrus paveldėjimą, prieštarauja Bendrovės politikai. Be išankstinio bendrovės patvirtinimo, tokie teisių perdavimai yra negaliojantys.
- 14.2.5. Distributoriai negali leisti bendrovės prekėmis prekiauti ar jas reklamuoti parduotuvėse, kioskuose, turguose ar kituose viešose prekybos vietose. Parodose ar mugėse, kurios vyksta ne dažniau kaip vieną kartą per metus ir trunka ne ilgiau 7 diena leidžiama reklamuoti bendrovės prekes ir jomis prekiauti, prieš tai gavus FLP biuro pritarimą. Distributoriams, turintiems paslaugas teikiančias įmones ir jose dirbantiems (kirpyklose, grožio salonuose, klinikose ar sveikatingumo klubuose) leidžiama reklamuoti ir pardavinėti bendrovės prekes savo darbo vietose. Tokių įmonių ar darbo vietų išorinės reklamos iškabose ar langų vitrinose negalima reklamuoti bendrovės produktų. Produktus galima reklamuoti ir pardavinėti restoranuose ir kavinėse taurėmis ar porcijomis. Visais kitais atvejais Forever produktus galima pardavinėti tik originalioje pakuotėje.
- 14.2.6. Prekių pirkimas iš Bendrovės kito Distributoriaus vardu ir prekių pirkimas kiekiais, viršijančiais įprastus pardavimo ir naudojimo poreikius, yra neleistini ir baudžiami pasiekto kvalifikacijos panaikinimu ar sutarties nutraukimu.
- 14.2.7. Jeigu distributoriaus sutuoktinis nevyksta į paskatinių programos numatytą kelionę, distributorius gali pasiųsti svečią, kuris yra distributorius, arba turi teisę tapti distributoriumi. Ši norma galioja šiems paskatiniams: Super Sueigos dalyvis su 1,500 CC ir daugiau, Sueigos turas ir Sidabrinis Sueigos turas, Sapphire, Diamond Sapphire, Double Diamond ir Triple Diamond Manager kelionės. Kitose bendrovės suteikiamose kelionėse gali dalyvauti tik pagal Distributoriaus pareiškimą FLP duomenų bazėje įregistruoti asmenys.
- 14.2.8. FLP distributoriai negali blogai atsiliepti apie kitus distributorius, FLP produktus, Marketingo planą, Distributorių veiklos skatinimo sistemą, ar FLP darbuotojus kitų distributorių ar trečiųjų šalių akivaizdoje. Bet kokie su tuo susiję klausimai, pasiūlymai ar pastabos turėtų būti pateikiami raštu FLP biurams.
- 14.3. Veiklos nutraukimas**
- 14.3.1. Veiklos nutraukimas reiškia visų vietinių ir tarptautinių Distributoriaus privilegijų ir sutartinių teisių nutraukimą, tarp jų ir privilegijos pirkti ir platinti bendrovės prekes. Nutraukimas panaikina teisę į pajamas, kiekinius bonusus, dalyvavimą uždirbtų paskatinių programoje, prizų programose ir kitose bendrovės privilegijų programose.
- 14.3.1.1. Distributorius kurio veikla buvo nutraukta, praėjus dviems metams gali būti sorsoriaujamas iš naujo, prieš tai gavus FLP Baltics biuro pritarimą. Toks distributorius pradės nuo Naujo distributoriaus lygio.
- 14.3.2. FLP Baltics reikalavimu, Distributorius, su kuriuo nutraukiama sutartis, privalo gražinti ar kompensuoti FLP Baltics bet kokias privilegijas, prizus, daiktus ar bonusus, gautus iš FLP Baltics nuo veiksmų, dėl kurių jo veikla buvo nutraukta, datos. Atskaičius visas išlaidas ar nuostolius, patirtus dėl Distributoriaus, su kuriuo nutraukiama sutartis, elgesio, dėl tokio nutraukimo konfiskuoti bonusai sumokami kitam, artimiausiam kvalifikavimo reikalavimus atitinkančiam Distributoriumi aukštesnėje grandyje.
- 14.3.3. Draudžiama veikla, laikoma sutarties nutraukimo pagrindu, ir atsakomybė už tokių veiksmų padarytą žalą, apima, bet neapsiriboja šiais veiksmais:
- 14.3.3.1. FLP veiklos pagrindas yra aukštos kokybės prekių pardavimas vartotojams. Distributoriams griežtai draudžiama pirkti prekes ar skatinti kitus Distributorius pirkti prekes tik siekiant įgyti teisę gauti bendrovės bonusus. Bendrovė siekia užtikrinti, kad prekės nebūtų sandėliuojamos:
- a. Distributorius, užsakydamas tas pačias prekes, turi patvirtinti kad 75% anksčiau pirktų prekių yra parduotos ar panaudotos. Distributoriai turi vesti pardavimų savo klientams apskaitą, kurioje turi atsispindėti prekių likutis mėnesio pabaigoje. Distributoriaus pardavimų apskaitą bendrovė gali patikrinti, iš anksto apie tai pranešusi.

- b. Bendrovė nustatyta tvarka supirks prekes iš veiklą nutraukusio Distributoriaus. Tačiau Bendrovė nesupirks prekių, jeigu buvo patvirtinta, kad prekės sunaudotos ar parduotos. Melaginga informacija apie parduotą ar sunaudotą prekių kiekius, siekiant pakilti į aukštesnį lygį marketingo plane, sudaro pagrindą Distributoriaus sutarčiai nutraukti.
- c. Siekdama, kad Distributoriai neskatintų savo žemesnės grandies Distributorių pirkti prekes per dideliais kiekiais, bendrovė išskaičiuos bet kokius bonusus, sumokėtus aukštesnės grandies Distributoriui už veiklą nutraukusio Distributoriaus nupirktas ir grąžintas prekes.
- d. Papildomai prie savo mažmenos pardavimų, Distributoriai gali parduoti prekes tik savo asmeniškai sponsoriautiems distributoriams, ne žemesne nei didmenine kaina. Bet kokie pardavimai kitiems distributoriams yra draudžiamas sandoris tiek parduodančiam tiek perkančiam distributoriams. Tokių draudžiamų pardavimų CC negali būti panaudoti Aktyvaus distributoriaus statuso pasiekimui ar kitų kvalifikacijų vykdymui. Nustačius tokį pažeidimą CC ir priskaičiuoti bonusai bus perskaičiuoti. Tokius draudžiamus sandorius vykdančių distributorių veikla gali būti nutraukta.

14.3.3.2. Veiksmai, kurie yra draudžiami šiuose skyriuose: 14.9, 14.11, 14.12, 14.13 ir 14.14.

14.3.3.3. Distributoriaus pasirodymas ar paminėjimas bet kokiaje kitos tiesioginių pardavimų bendrovės reklaminėje, platintojų pritraukimo ar veiklos propagavimo medžiagoje.

14.3.3.4. Bendrovės literatūros ar prekių pardavimas ar demonstravimas mažmeninėse parduotuvėse, kioskuose, turguose ar kituose viešose prekybos vietose, arba pažeidžiant Interneto politiką (14.9.) ar Reklamos gairėse (14.14.) nustatytus reikalavimus.

14.3.3.5. Bet koks Distributoriaus veiksmas ar neveikimas, kuris liudija tyčinį Bendrovės politikos nepaisymą ar ignoravimą.

14.3.3.6. Distributoriai negali pareikšti jokių tvirtinimų dėl produktų terapeutinių ar gydomųjų savybių. Galima naudoti tik tuos pareiškimus ar tvirtinimus, kurie naudojami FLP arba yra nurodyti oficialioje FLP literatū-

roje. Distributoriai negali teigti, kad FLP produktai yra naudingi gydant ligas, užkertant joms kelią ar diagnozuojant. Medicininiai tvirtinimai apie FLP produktus yra griežtai draudžiami. Klientams, kuriuos gydo ar prižiūri gydytojas arba kuriems taikomas medicininis gydymas, Distributoriai turi rekomenduoti pasitarti su gydytoju prieš keičiant mitybos režimą.

14.3.3.7. Jeigu nėra raštiško FLP patvirtinimo, griežtai draudžiama prognozuoti pajamų dydį ir teikti galimai klaidinančius pareiškimus dėl uždarbio. Distributoriaus finansinė sėkmė priklauso tik nuo individualių distributoriaus pastangų, o taip pat nuo mokymų bei dalykinės pagalbos, kuriuos Distributorius teikia savo žemesnėms grandims.

14.4. Ginčų sprendimas

14.4.1. Jeigu ginčų, kilusių iš ar susijusių su santykiais tarp Distributoriaus ir FLP ar su FLP prekėmis, negalima išspręsti derybomis, bendrovė ir Distributorius susitaria, kad maksimaliai siekiant protingai įmanomo ir abipusiai priimtino ginčo sprendimo savalaikiu, efektyviu ir ekonomišku būdu, šalys perduos ginčą nagrinėti Amerikos Arbitražo Asociacijai jos įstaigai Maricopa apygardoje, Arizonos valstijoje, JAV, ir ginčas bus sprendžiamas vadovaujantis raštiška FLP taikoma ginčų sprendimo tvarka. JAV Arizonos valstijos Maricopa apygarda laikoma vienintelė ir išimtinė vieta jurisdikcijai ir bet kokių ginčų tarp bendrovės ir nepriklausomų Distributorių nagrinėjimo vieta. Distributoriaus Sutartis yra visais atžvilgiais pavaldi JAV Arizonos valstijos įstatymams.

14.4.2. Dalyvavimas Tarptautinio sponsoriavimo programoje yra privilegija, kuri suteikia galimybę kiekvienam Distributoriui gauti pajamų iš FLP tarptautinio kompanijų tinklo. Tarptautinio sponsoriavimo programai vadovauja FLP pagrindinė būstinė Maricopa apygardoje, Arizonos valstijoje, JAV. Dalyvaudamas tarptautinio sponsoriavimo programoje, distributorius sutinka kad visi ginčai, kylantys dėl arba susiję su Distributoriaus santykiais arba FLP produktais, į kuriuos įsitraukia bet kuris iš FLP filialų, bus sprendžiami arbitraže JAV Arizonos valstijos Maricopa apygardoje pagal nustatytą FLP ginčų sprendimo politiką, išdėstytą aukščiau, ir pateiktą FLP pagrindinės būstinės tinklalapyje www.foreverliving.com.

14.5. Savanoriškas veiklos nutraukimas

14.5.1. Jeigu Distributorius nori nutraukti savo FLP veiklą, jis turi pranešti apie tai raštu. Nutraukimas įsigalioja tą dieną, kai FLP Baltics biuras patenkina prašymą nutraukti Distributoriaus veiklą. Šiuo atveju Distributorius netenka turimo lygio ir visų jo sukurtų žemesnių grandžių, taip pat ir užsienio šalyse. Po dviejų metų Distributorius gali pateikti pakartotiną Pareiškimą, ir tam turi pritarti FLP Baltics.

14.5.2. Distributoriui nutraukus savo veiklą, jo sutuoktinis (jeigu toks yra) taip pat laikomas nutraukusiu veiklą.

14.6. Galiojantys Pareiškimai

14.6.1. Sponsorias keitimas prieštarauja bendrovės politikai, išskyrus nustatytą tvarką vykdomą pakartotiną sponsoriavimą. Galiojančiu laikomas tik pirmas Pareiškimas, gautas FLP Baltics biure ir įregistruotas FLP duomenų bazėje. Kiti to paties asmens pareiškimai bus atmeti.

14.6.2. Distributoriaus veikla, sukurta ir vykdoma per įgaliojimą ar kito asmens, yra neleistina. Paaškęjus faktams, tokio Distributoriaus veikla bus nutraukta FLP Baltics iniciatyva. Jo veiklos rezultatai bus anuliuoti ir visos jo žemesnės grandys bus pertvarkytos FLP Baltics nuožiūra.

14.7. Perdavimas testamentu

14.7.1. Distributoriaus teisių paveldėjimo teisės yra ribotos ir apribojamos šiomis sąlygomis:

14.7.1.1. Paveldėtojas turi būti asmuo, galintis būti Distributorium.

14.7.1.2. Kadangi paveldėtojas turi būti pilnametis asmuo, esant ne vienam paveldėtojui ar nepilnamečiams vaikams, gali būti paskirta globa ar priežiūra. Jeigu steigama globa, globos steigimo akto nuorašas turi būti pateiktas FLP Baltics. Globos akte turi būti aiškiai nurodyta, kad globėjas turi teisę veikti kaip Distributorius. Globėjas turi būti paskirtas tinkamos jurisdikcijos teismo ir gauti specialų leidimą būti Distributorium nepilnamečių vardu.

14.7.1.3. Jeigu Distributoriaus sutartis nepažeidžiama, globėjas išlaiko Distributoriaus statusą iki paveldėtojai sulaukia pilnametystės ir, gavus išankstinį teismo patvirtinimą, prisiima atsakomybę būti Distributoriais.

14.7.1.4. Globėjas, sutuoktinis ar kitoks atstovo tipo Distributorius yra atsakingas už naudos gavėjo, globojamojo ir jo sutuoktinio veiksmus, siekiant laikytis Distributoriaus sutarties sąlygų. Jeigu kuris nors iš aukščiau minėtų asmenų pažeidžia Bendrovės politiką, Distributoriaus sutartis gali būti nutraukta.

14.7.1.5. Paveldimas Distributoriaus lygis yra ne aukštesnis kaip Manager. Tačiau yra paveldimas visas verslas ir bonusai paveldėtojui mokami tokiomis pačiomis sąlygomis kaip ir mirusiajam. Distributoriaus lygis žemiau Manager paveldimas be pakeitimų.

14.7.1.6. Jei Distributoriaus pareiškimas yra pasirašytas dviejų sutuoktinių, tai nepaisant mirusiojo testamentu pareikštos valios, visas Distributoriaus teises perima likęs sutuoktinis.

14.8. Perdavimas dėl skyrybų

14.8.1. Vyras ir žmona negali sponsoriauti vienas kito. Distributoriui susituokus su kitu Distributorium, jie abu gali išlaikyti iki santuokos turėtas atskiras FLP veiklos šakas. Tokiu atveju nė vieno iš jų vardai negali atsirasti kito sutuoktinio duomenų bazėje kaip sutuoktinis. Arba vienas iš jų gali nutraukti savo FLP veiklą ir užsiregistruoti kaip sutuoktinis veiklą tęsiančio distributoriaus duomenų kortelėje, pateikęs atitinkamus prašymus FLP Baltics biurui. Nei vienu nei kitu atveju abi iki santuokos turėtos šakos negali būti apjungtos.

14.8.2. Jeigu Distributorius susituokia su kitu asmeniu, kuris nėra FLP Distributorius ir nori įsijungti į FLP veiklą, jis turi pateikti FLP Baltics biurui sutuoktinio pasirašytą prašymą, ir sutuoktinis bus įrašytas į distributoriaus duomenų bazę. Nepriklausomai nuo to, ar naujas sutuoktinis pateikia tokį prašymą, Distributorius supranta ir sutinka, kad jo Distributoriaus sutartis gali būti nutraukta dėl sutuoktinio veiksmų, pažeidžiančių Bendrovės politiką, lyg naujas sutuoktinis būtų Distributorius.

14.8.3. Skyrybų ar turto padalijimo procesų metu FLP ir toliau mokės registruotam Distributoriui priklausančias išmokas, kaip tai buvo daroma iki skyrybų.

14.8.4. Skyrybų ar išsiskyrimo per teismą atveju, juridškai vykdytina turto padalijimo sutartis gali numatyti skirti FLP Distributoriaus veiklą vienam arba kitam sutuoktiniui.

FLP Distributoriaus veiklos negalima padalinti. Tik vienas sutuoktinis turi teisę pasilikti savo žemesnių grandžių sistemą. Kitas sutuoktinis gali pradėti savarankišką FLP Distributoriaus veiklą tame pačiame Marketingo plano lygvyje. Jo sponsorius bus tas pats, kaip ir iki skyrybų. Šio kito sutuoktinio veikla jo sponsoriui bus laikoma Paveldėto Distributoriaus veikla iki pastarojo perkvalifikavimo.

14.9. Interneto Politika

14.9.1. Produktų pardavimas internete draudžiamas

Siekiant užtikrinti, kad FLP prekiniai ženklai ir FLP produktų liniją būtų tinkamai naudojami ir siekiant ugdyti gerus distributorių santykius su klientais, Distributoriai nepardavinės internetu savo tinklalapiuose FLP produktų. Distributoriai negali naudoti ar pardavinėti FLP rinkodaros ar reklaminės medžiagos, kuri nėra patvirtinta FLPB. Pardavimas internetu bus leidžiamas tik per oficialų FLP tinklalapį www.foreverliving.com ir jo My FLP Biz funkciją, kai pastaroji bus įdeigta Distributoriaus šalyje. Produktų pardavimas internetinėse parduotuvėse ir svetainėse, tokiose kaip e-Bay arba Amazon.com yra draudžiamas. Distributoriai negali parduoti FLP produktų kitiems asmenims perpardavimo tikslais ir negali patikėti kitiems parduoti FLP produktus. FLPB patvirtinti Distributorių tinklalapiai gali reklamuoti FLP produktus ir verslo galimybę, bet juose neleidžiama pardavinėti produktus (vykdyti E-komerciją) ar sponsoriuoti distributorius.

14.9.2. Nepriklausomų Distributorių tinklalapiai

Distributorių tinklalapiai, reklamuojantys FLP produktus ir/arba FLP verslo galimybę, bet neturintys elektroninės parduotuvės ir sponsoriavimo funkcijų, bus leidžiami jei jie atitiks Bendrovės politiką arba bus tinkamai pakeisti, kad ją atitiktų.

Distributorių sponsoriavimas internetu naudojant elektroninio parašo funkciją arba internetinę formą nėra leidžiamas.

Distributoriai negali naudoti savo tinklalapiui identifikuoti pavadinimo „Forever Living Products“ arba kurio nors iš FLP prekinio ženklo ar prekių pavadinimų, arba kopijuoti į savo tinklalapį ar kitaip naudoti FLP medžiagą iš kito šaltinio, dėl ko vartotojas būtų suklaidintas,

manydamas, kad tinklalapis priklauso FLP arba kuriam nors iš jo oficialių filialų. FLP produktų pavadinimai priklauso FLP, ir Distributorius negali jų naudoti kaip sponsoriaus nuorodos ar kitais neleistiniais tikslais. Distributorių tinklalapiuose turi būti aiškiai nurodyta, kad jis priklauso nepriklausomam FLP distributoriui. Distributoriai savo tinklalapiuose privalo patalpinti nuorodą į oficialų FLP arba FLPB tinklalapį.

Visi nepriklausomų FLP distributorių tinklalapiai turi būti tinkamo moralinio turinio ir reklamuoti tik FLP prekiniais ženklais pažymėtus produktus.

14.9.3. Reklama internete

Distributoriai gali turėti savo tinklalapius arba reklaminius skydelius (banerius), kurie turi būti patvirtinti FLPB prieš juos paskelbiant. Reklaminiai skydeliai turi nukreipti vartotoją į Bendrovės tinklalapį arba į FLPB patvirtintą Distributoriaus tinklalapį. Reklama internete turi būti vykdoma atsižvelgiant į 14.14. punkte aprašytas Reklamos gaires.

14.10. Klaidos ir klausimai

Jeigu Distributoriui iškyla klausimų susijusių su bonusais, žemesniųjų grandžių ataskaitomis, užsakymų apskaita, mokėjimais ar pasikeitimais, arba Distributorius mano, kad padaryta klaida, jis privalo pranešti apie tai FLPB biurui per šešiasdešimt (60) dienų nuo minimo įvykio ar galimos klaidos. FLP neprisiima atsakomybės už klaidas, nevykdymus ar problemas, apie kurias nebuvo pranešta per šešiasdešimt (60) dienų.

14.11. Susitarimas dėl konfidencialumo ir neatskleidimo

Ataskaitos, genealoginė informacija ir kiti pranešimai apie Distributorių žemesnes grandis, įskaitant informaciją apie žemesnių grandžių pardavimų organizaciją, komisinių ir bonusų ataskaitos yra slapta ir konfidenciali informacija, priklausanči FLP.

Kiekvienas Distributorius, kuriam pateikiama tokia informacija, privalo su ja elgtis kaip su slapta ir konfidencialia, išsaugoti jos slaptumą ir naudotis ja tik savo žemesnių grandžių veiklos organizavimo tikslais.

FLP Distributoriui gali būti prieinama slapta ir konfidenciali informacija, kurią jis pripažįsta kaip priklausančią

FLP, konfidencialią ir vertingą FLP veikloje ir kuri gali būti suteikta išskirtinai distributoriui, siekiant, kad distributorius sėkmingai pardavinėtų FLP produktus, ieškotų, mokytų ir remtų kitus asmenis, norinčius tapti FLP Distributoriais, ir toliau plėtotų bei reklamuotų FLP veiklą.

Sąvokos „Prekybos paslaptis“ ir „Konfidenciali informacija“ taip pat reiškia informaciją, įskaitant formulę, struktūrą, kompoziciją, programą, priemonę, metodą, technologiją arba procesą, kurie:

- a. sukuria nepriklausomą faktinę arba potencialią ekonominę vertę iš to, kad nėra viešai žinoma kitiems asmenims, kurie galėtų gauti ekonominės naudos iš jos atskleidimo arba naudojimo; ir
- b. kurių slaptumas dėl pagrįstų aplinkybių yra saugotinas.

14.11.1. Konfidenciali informacija

1. Bet kokia FLP pateikta Distributoriui informacija yra skirta naudoti tik vykdant FLP veiklą.
2. Be išankstinio raštiško FLP sutikimo Distributorius nenaudos, neatskleis, nekopijuos ir neatliks kitokių veiksmų, kad Prekybos paslaptis arba Konfidenciali informacija taptų pasiekiami asmenims, kurie nėra FLP Distributoriai.
3. Distributorius negali nei tiesiogiai, nei netiesiogiai pasinaudoti jokia Prekybos paslaptimi ar Konfidencialia informacija savo arba kitų asmenų naudai kitais nei FLP veiklos vykdymo tikslais.
4. Distributorius privalo išlaikyti turimos Prekybos paslapties ir Konfidencialios informacijos slaptumą bei saugumą ir apsaugoti ją nuo atskleidimo, netinkamo naudojimo, pasisavinimo arba kitų veiksmų, pažeidžiančių FLP teises.

14.12. Kiti apribojantys susitarimai.

Atsižvelgdamas į Prekybos paslapties arba Konfidencialios informacijos iš FLP gavimą, Distributorius sutinka, kad dirbdamas FLP Distributoriumi, jis nesiims ir neskatins kitų imtis jokių veiksmų, kurių tikslas arba poveikis apeitų, pažeistų, kenktų ar sumažintų FLP sutartinių santykių su bet koku FLP Distributoriumi vertę ar naudą. Neapribojant aukščiau išdėstytos

visumos, Distributoriaus sutarties galiojimo laikotarpiu Distributorius sutinka nei tiesiogiai, nei netiesiogiai nekontaktuoti, netarpininkauti, neįkalbinėti, neįtraukti, nesponsoruoti ir nepriimti FLP Distributorių, FLP klientų ar asmenų, kurie buvo FLP Distributoriumi ar klientu paskutinius dvylika (12) mėnesių, į kitų nei FLP tiesioginių pardavimų kompanijų marketingo programą, ir neskatinti tokių asmenų bet kokiais būdais jas reklamuoti.

14.13. Susitarimų galiojimo laikas

Susitarimai, įtraukti į šios politikos 14.11.1. p. „Konfidenciali informacija“, išlieka galiojantys visam laikui. Susitarimai, įtraukti į šios politikos 14.12. p. „Kiti apribojantys susitarimai“, galioja visą Distributoriaus sutarties su FLP galiojimo laiką ir ilgesnįjį laikotarpį iš šių: vienerius (1) metus nuo dienos, kai paskutinį kartą buvo gauta Konfidenciali informacija, arba dvylika (12) mėnesių nuo Distributoriaus sutarties su FLP galiojimo pasibaigimo arba nutraukimo.

14.14. Reklamos gairės

14.14.1. Prekiniai ženklai, prekių pavadinimai, autorinių teisių saugoma medžiaga ir reklama

Pavadinimas „Forever Living Products“ ir santrumpa FLP bei kiti pavadinimai, kuriuos gali pasirinkti FLP, įskaitant FLP produktų pavadinimus, yra Bendrovės nuosavi prekiniai ženklai ir prekių pavadinimai.

14.14.2. Ribotas leidimas naudoti Kompanijos Ženklus

FLP leidžia kiekvienam Distributoriui naudoti FLP prekinius ženklus, paslaugų ženklus ir kitus ženklus (toliau visi vadinami „Ženkais“), kai Distributorius vykdo savo pareigas ir įsipareigojimus pagal Distributoriaus sutartį ir Bendrovės politikoje numatytas procedūras. Visi Ženkai yra ir bus išskirtinė FLP nuosavybė. Leidimas galioja kol Distributorius laikosi FLP Bendrovės politikos ir joje nurodytų procedūrų. Distributoriui draudžiama reikšti bet kokias pretenzijas į FLP ženklų nuosavybę (t.y. registruoti domeno pavadinimą, kuriame būtų naudojami žodžiai „FLP“, „Forever Living“ arba kiti FLP Ženkai bet koku būdu, pavidalu ar forma), jeigu nėra raštiško FLP sutikimo.

Šių Ženklių vertė FLP yra labai didelė ir kiekvienam Distributoriumi suteikiama teisė jais naudotis tik bendrovės nustatyta tvarka. Distributoriai reklamuoja FLP produktus naudodami tik FLP parengtą arba FLP įgalioto atstovo išanksto patvirtintą reklaminę medžiagą. Distributoriai įsipareigoja reklamuodami FLP produktus ar FLP marketingo programą nenaudoti jokios rašytinės, spausdintos, audio, video ar kitokios medžiagos, kuri nebuvo pateikta FLP ir patvirtinta raštu prieš ją išplatinant, paskelbiant arba demonstruojant. Distributoriai įsipareigoja nedaryti nepagarbių pareiškimų apie FLP, produktus, marketingo planą ar pajamų galimybes.

14.14.3. Reklaminė medžiaga

Distributorius gali susikurti savo rinkodaros metodus, bet jie turi nepažeisti Bendrovės politikos, valstybės įstatymų ir kitų teisinių reikalavimų. Be išankstinio raštiško FLPB sutikimo, draudžiama gaminti, naudoti ar platinti pardavimo skatinimo priemones, skirtas FLP produktų ir Forever verslo reklamai.

- 14.15. Atsižvelgiant į įstatymų leistinas ribas, FLP, FLP Baltics, jų direktoriai, vykdomieji pareigūnai, akcininkai, darbuotojai, teisių ir pareigų perėmėjai ir agentai (toliau kartu vadinami „partneriais“) nebus atsakingi, o Distributorius atleidžia FLP, FLP Baltics ir jų partnerius nuo atsakomybės ir atsisako bet kokių pretenzijų dėl pelno netekimo, netiesioginės, tiesioginės, specifinės ar pasekminės žalos ir bet kokių kitų nuostolių, padarytų Distributoriumi ar jo patirtų dėl to, kad: (a) Distributorius pažeidžia Distributoriaus sutartį, Bendrovės politiką ar procedūras; (b) Distributorius vykde FLP prekių platinimo veiklą ar kitas su tuo susijusias veiklas; (c) Distributorius pateikė FLP Baltics ar partneriams neteisingus duomenis ar informaciją; (d) Distributorius nepateikė kokios nors informacijos ar duomenų, reikalingų FLP veiklai vykdyti, tarp jų, dėl Distributoriaus priėmimo ir įtraukimo į FLP rinkodaros planą ir Grupės bonusų mokėjimo. Kiekvienas Distributorius sutinka, kad bendra FLP ir partnerių atsakomybė už bet kokias pretenzijas, susijusias su FLP Distributoriaus veikla, tame tarpe dėl bet kokių iš sutarties išplaukiančių priežasčių ieškiniui pareikšti, neviršija prekių, kurias Distributorius yra nupirkęs iš FLP Baltics ir kurios yra tinkamos perparduoti, vertės.

- 15.1. Siekiant geriau tarnauti Distributorių interesams bei informuoti juos apie bendrovės veiklą, FLP turi savo komunikacijų sistemą. FLP pasaulinio tinklalapio adresas: www.foreverliving.com. Lietuvos tinklalapis: www.foreverliving.lt. Distributoriai gali pateikti savo klausimus FLP Baltics biurui asmeniškai, el. paštu info@foreverliving.lt arba telefonais (8 5) 2610070, mob. 8 682 17640.
- 15.2. FLP Baltics atsakingi darbuotojai išspręš Distributorių pateiktus klausimus bendrovės vardu, perduos Distributoriams aktualią informaciją, informuos apie bendrovės veiklą ir naujienas.
- 15.3. Užsakymus galima pateikti telefonais: (8 5) 2611309, (8 5) 2608299, (8 5) 2611391, mob. 8 616 10322.
- Užsakymus galima pateikti ir apmokėti per FLP Baltics internetinę parduotuvę aloe.lt.
- Iškilus klausimams dėl užsakymo vykdymo ar siuntinio gavimo, skambinti tel. (8 5) 2611351.
- El. paštas užsakymams ir klausimams dėl užsakymų: vilnius@foreverliving.lt
- 15.4. Distributoriaus pareiškimo kopijas ir užsakymus galima atsiųsti faksu (8 5) 2610750.

16

TARPTAUTINIO SPONSOROAVIMO POLITIKA

FLP suteikia Distributoriams galimybę išplėsti savo verslą visose šalyse, kur FLP oficialiai vykdo savo veiklą. Tarpautinio sponsoriavimo procedūra yra visai paprasta, o šios veiklos pasiekimai gali būti žymūs.

- 16.1. Susisiekite su FLP Baltics biuru telefonu, el. paštu, faksu ar asmeniškai ir pateikite prašymą sponsoriauti pasirinktoje šalyje. Nurodykite savo vardą, pavardę ir Distributoriaus identifikacinį numerį. Jūsų ir jūsų aukštesnės grandies Distributorių duomenys atsiras pasirinktos šalies duomenų bazėje praėjus 24 valandoms po to, kai jūsų pateikta informacija bus užregistruota FLP Baltics duomenų bazėje. Jūsų identifikacinis numeris bus naudojamas visose šalyse, kur jus nuspręsite sponsoriauti.
- 16.2. Jūs automatiškai pradėsite nuo jūsų turimo lygio visose užsienio šalyse, kuriose sponsoriausite.
 - 16.2.1 CC uždirbti vienoje Aptarnaujančioje šalyje nebus sumuojami su CC uždirbtais kitoje Aptarnaujančioje šalyje, kad pakilti į kitą lygį, įvykdyti Manager Erelio kvalifikaciją ar uždirbtų paskatinimų programos reikalavimus.
- 16.3. Manager, kuris yra aktyvus (žr. 2.5 p.) savo namų šalyje, aktyvumo reikalavimas Grupės bonusams gauti visose užsienio šalyse panaikinamas kitam mėnesiui. Pavyzdžiui, jeigu Manager yra aktyvus savo namų šalyje sausio mėnesį, vasario mėnesį aktyvaus Distributoriaus statuso reikalavimas bus panaikintas visose užsienio šalyse.
- 16.4. Distributoriai, nepasiekę Manager lygio savo namų šalyje, turės įgyti aktyvaus Distributoriaus statusą (žr. p. 2.5) kiekvienoje šalyje, kur jie sponsoriauja, kad gautų Grupės bonusus iš tų šalių.
- 16.5. Jūs, kaip aktyvus Distributorius, nustatyta tvarka įgysite teisę į bonusus iš užsienio šalies sekantį mėnesį po to mėnesio, kai jūsų grupė toje šalyje buvo aktyvi.
- 16.6. Jeigu savo namų šalyje jūs įgyjate teisę į Lyderio bonusus, kitą mėnesį jūs įgysite į juos teisę visose užsienio šalyse.

UAB “Forever Living Products Baltics”
Pylimo 30, LT-01135, Vilnius, Lietuva
Tel. (5) 2610070

2011