FOREVER®

ISRAEL

מדיניות החברה

מדיניות החברה ונהליה
וקוד ההתנהגות המקצועי

1 דצמבר, 2024
תקף החל מיום 1 ינואר, 2025

Forever Living Products (Israel) LTD
בית דימול, רח' ז'בוטינסקי 1, רמת-גן 5252003
טל': 03-751-0444

הנהלים אמנם כתובים בלשון זכר אבל הכוונה היא לאישה וגבר באופן שווה לחלוטין

תוכן עניינים

שם הפרק	עמוד
1. מבוא - החברה	4
2. הגדרות	6
3. לקוח מועדף	13
4. מערך הבונוסים/ תוכנית השיווק	14
5. דרגת המנהל ותנאיה	24
6. בונוס מנהיגות (LB)	27
7. תמריצים נוספים	29
8. דרגות ותמריצי מנהלים	30
9. בונוס GEM	39
10. תמריצים נצברים	41
11. בונוס יושב הראש (יו"ר)	44
12. כנס ה-Global Rally	48
13. נהלי ביצוע הזמנה בחברה	56
14. מדיניות מעבר בין ספונסרים (קבלת ספונסר מחדש)	57
15. מדיניות ספונסרים בינלאומית	59
16. פעולות אסורות	61
17. מדיניות החברה	66
18. מסגרת חוקית	71
19. תנאים מגבילים	75
20. מידע סודי והסכם סודיות	77
21. אחריות, בטוחות והחזרת מוצרים	79
22. קוד ההתנהגות המקצועית	82

1. מבוא - החברה

1.1(א) **פוראוור ליווינג פרודקטס** (Forever Living Products; להלן: **פוראוור** או **החברה**) הינה קונצרן בינלאומי של חברות העוסקות בייצור ושיווק מוצרי בריאות ויופי בלעדיים ברחבי העולם וזאת באמצעות שיטה ייחודית המעודדת ותומכת במכירות קמעונאיות של מוצרי החברה על-ידי משווקים עצמאיים מטעם פוראוור (להלן: **FBO**). יובהר, כי FBO הינם עובדי קבלן עצמאיים.

פוראוור מספקת לכל FBO את מיטב המוצרים, תוכנית שיווק המובילה בענף (להלן גם: **התוכנית** או **תוכנית השיווק**) ובנוסף מעניקה שירותי תמיכה וליווי באמצעות צוות ייעודי למטרה זו.

חברת פוראוור - באמצעות החברות הבינלאומיות שבבעלותה - נותנת הזדמנות הן לצרכנים והן ל-FBO לשפר את רמת חייהם תוך מתן סיכוי שווה להצלחה עבור כל מי שמוכן לעבוד בהתאם לתוכנית השיווק. בניגוד למרבית ההזדמנויות העסקיות הנקרות בדרכנו, בפוראוור קיים סיכון פיננסי מזערי וזאת משום שאין כל דרישה להשקעה הונית מינימאלית כלשהי והודות למדיניות פשוטה וליברלית בכל הנוגע להחזרת מוצרים.

פוראוור אינה טוענת כי FBO ישיג הצלחה כלכלית על-ידי מאמציהם של אחרים בלבד או מבלי לעבוד. התגמול הכלכלי טמון במכירות מוצרי החברה. כלומר, כל FBO הוא קבלן עצמאי שהצלחתו או כישלונו תלויה במאמץ אישי מצדו.

(ב) לחברת פוראוור היסטוריה ארוכה של הצלחות. המטרה הבסיסית של תוכנית השיווק של פוראוור היא קידום מכירות והגברת השימוש במוצריה האיכותיים של החברה בקרב הצרכנים, באופן ישיר ועל-ידי בניית מערך מכירות מאורגן.

(ג) ה-FBO, ללא קשר לדרגה אליה הגיע בתכונית השיווק של פוראוור (ר' פירוט בפרק 4 להלן), מתומרץ לבצע מכירות קמעונאיות בכל חודש ולנהל תיעוד של מכירות אלה.

(ד) FBO מוצלח צובר ידע שוטף בכל הנוגע לשוק באמצעות השתתפות בפגישות הדרכה, אחזקת לקוחות קמעונאיים פרטיים ובמתן ספונסר (ר' הגדרה בפרק 2 להלן) ל-FBO אחרים למכור את מוצרי החברה ללקוחות קמעונאיים.

(ה) FBO שיש לו שאלות או זקוק להבהרות, יכול לפנות למנהל הסניף האזורי או להתקשר לשירות הלקוחות במספר טלפון: 03-7510444.

1.2(א) מדיניות החברה וקוד ההתנהגות המקצועית נוסדו על-מנת ליצור הגבלות, כללים ופיקוח על הליכי המכירה והשיווק. כל זאת במטרה להבטיח שאלו יהיו נאותים והוגנים מצד אחד, ולמנוע ניצול ומעשים לא חוקיים ו/או לא נאותים ו/או לא לגיטימיים בהליכי המכירה והשיווק מהצד השני. מדיניות החברה וקוד ההתנהגות המקצועית משתנים, מתוקנים ו/או מתווספים להם כללים והוראות חדשים (להלן: שינויים) מעת לעת. שינויים אלו יפורסמו באתר חברת פוראוור בכתובת www.foreverliving.com. שינוי כאמור ייכנס לתוקף תוך 30 ימים לאחר הפרסום באתר החברה.

(ב) על כל FBO חלה חובה להכיר את נוסח מדיניות החברה ואת נוסח קוד ההתנהגות המקצועית נכון ליום הצטרפותו לתוכנית וכן להתעדכן ולהכיר את השינויים שפורסמו באתר החברה.

(ג) ה-FBO - עם חתימתו על טופס הצטרפות כ-FBO - מסכים בזאת לציית למדיניות החברה ולקוד ההתנהגות המקצועית. קרי, מדובר במחויבות חוזית של ה-FBO כלפי החברה לעקוב, להתעדכן ולהכיר את מדיניות החברה ואת קוד ההתנהגות המקצועית, לרבות השינויים שיתכנו מעת לעת כפי שצוין בסעיף 1.2 א' לעיל. ביצוע הזמנה של מוצרי החברה (ובאמצעותה) כמוה כאישור מחדש של חובה חוזית זו. כל מעשה או מחדל, המביאים לשימוש לרעה, מצג שווא או הפרה של מדיניות החברה ו/או קוד ההתנהגות המקצועית, עלולים לגרום לשלילת רישיון השימוש בסימני המסחר הרשומים, בסימני השירות ובסימנים אחרים של חברת פוראוור לרבות, הזכות לקנות ו/או להפיץ ו/או למכור ו/או לשווק בכל דרך שהיא את מוצרי החברה.

(ד) על אף האמור לעיל, כל שינוי הנוגע לישוב סכסוכים ו/או ויתור על חבר מושבעים ו/או במדיניות ישוב הסכסוכים המופיע באתר החברה, לא יחולו על סכסוכים בהם החברה קיבלה הודעה בפועל על הסכסוך בטרם כניסת השינוי לתוקף (ר' סעיף 102 א').

(ה) יודגש: סכסוכים הנוגעים לחברת פוראוור סניף ישראל ייושבו בבית המשפט המוסמך לכך (השלום או המחוזי) בתל-אביב-יפו בלבד.

2. הגדרות

SRP: ראשי תיבות של Price Retail Suggest (מחיר קמעונאי מומלץ).

חנות מקוונת: אתר הקניות המקוון הרשמי בכתובת www.foreverliving.com.

חודש: חודש קלנדרי מלא, מתחילתו ועד סופו. למשל: 1 בינואר עד ה-31 בינואר.

ריקאפ: דו"ח פעילות חודשי.

מחיר קמעונאי מומלץ (SRP ;Price Retail Suggested): המחיר המומלץ על-ידי החברה למכור את המוצרים ללקוחות. המחיר אינו כולל מע"מ. על בסיס ה-SRP נגזרים כל החישובים של הבונוסים וההנחות האישיות.

מחיר סיטונאי: 30% הנחה מה-SRP.

מחיר סיטונאי מותאם: המחיר הסיטונאי פחות ההנחה האישית בהתאם לדרגת המכירה בתוכנית השיווק וזאת בהתבסס על הישגי המכירות העדכניים של ה-FBO. למעשה, המחיר הסיטונאי המותאם קובע את המחיר בו ימכרו מוצרי החברה ל-FBO.

הנחה אישית: הנחה הניתנת ל-FBO בגובה של החל מ-5% ועד 18% מהמחיר הסיטונאי. גובה ההנחה האישית תלוי בדרגת המכירה של ה-FBO.

מכירה מוכרת: פעילות המכירה כפי שזו משתקפת ב-CC על סמך ההזמנות שנתקבלו בחברה.

מכירה אישית מוכרת: ה- SRP או ה-CC של פעילות המכירות של ה-FBO כפי שאלו משתקפים ברכישות האישיות שבוצעו על-ידו. כלומר מכירות שה-FBO עשה בעצמו ולא באמצעות FBO אחרים בדאונליינים שלו. באמצעות מכירת מוצרים או ערכות ללקוחות קמעונאיים ו/או לקוחות מועדפים בלבד.

דרגת מכירה: כל אחת מהדרגות השונות שהושגו באמצעות נקודות הקייס קרדיט המצטברות (CC) של ה-FBO, לרבות CC שהצטברו מהדאונליין (ר' פרק 4 להלן).

הדרגות הן: משווק מורשה, ראש צוות, ראש צוות בכיר ומנהל.

ספונסר: FBO שצירף תחתיו באופן אישי FBO אחר או לקוח מועדף לעיתים יקרא גם חונך

FBO שעבר תחת ספונסר חדש: FBO רשאי לעבור תחת ספונסר חדש וזאת בתנאי שחלפו 12 חודשים רצופים בו ה-FBO לא ביצע פעילות כלשהי (להשלכות בגין חוסר פעילות במשך תקופה של 12 חודשים רצופים, ר' פרק 4 להלן).

אזור: האזור אליו משתייכת מדינת האם של ה-FBO. האזורים הם: צפון אמריקה, אמריקה הלטינית, אפריקה, אירופה ואסיה.

מקומי: מדינת האם של ה-FBO.

מדינת האם: המדינה בה ה-FBO מתגורר במשך מרבית הזמן. במדינה זו על ה-FBO לעמוד בדרישות לקבלת "פטור פעילות" (ר' פרק 4להלן) עבור כל שאר המדינות בהן קיימת לו פעילות בחברת פוראוור.

מדינה שותפה: מדינה הזכאית להשתתף בתמריץ בונוס היו"ר (ר' פרק 6 להלן) על-ידי צבירה של לפחות 3,000CC במהלך שלושה חודשים (שאינם חייבים להיות עוקבים) בשנה קלנדרית אחת. במידה ומדובר בזכאות למדינה שהתקבלה כשותפה בעבר ומבקשת להתקבל מחדש, נדרש לפחות 3,000CC במהלך חודשיים (שאינם חייבים להיות עוקבים) בשנה קלנדרית אחת. בנוסף, מדינה כאמור נדרשת לייצר בפועל זכאות לבונוס יו"ר אחד לכל הפחות.

חברת תפעול כשירה: כל חברת תפעול במדינה משתתפת המשמשת כחברת התפעול במדינה המשמשת לכשירות לתמריץ בונוס היו"ר.

מדינה הזכאית לחלוקת הרווחים: כל מדינה שותפה שהינה מדינה הזכאית לתמריץ בונוס היו"ר.

חברה מפעילה: חברה אדמיניסטרטיבית המפעילה מסד נתונים המשמשת מדינה מסוימת (אחת או יותר) לקביעת הדברים הבאים: התקדמות בדרגות המכירה, תשלומי בונוס וזכאות לתמריצים. החברה המפעילה אחראית - בין היתר - על העניינים "המנהליים" והפרוצדוראליים

של תוכנית השיווק, למשל: רישום עלייה בדרגה של FBO מסוים. קיימת חברה מפעילה אחת עבור מדינה או בעבור כמה מדינות בה יש פעילות של חברת פוראוור.

חברת האם: החברה המפעילה במדינת האם.

לקוח מועדף: לקוח שהגיש בקשה להיות לקוח מועדף, ובקשתו התקבלה על-ידי החברה. לקוח מועדף זכאי להנחה של 5% מה-SRP. יתכן וללקוח מועדף יוקצה מספר לזיהויו ועל אף זאת, הלקוח המועדף אינו זכאי להשתתף ו/או לקבל תמריץ ו/או תגמול בכל צורה שהיא, זולת במקרה בו הלקוח המועדף זכאי למחיר סיטונאי והצטרף כ-FBO. קרי, לקוח מועדף יהיה זכאי לתמריץ ו/או תגמול בתנאי שרכש את "ערכת הצעד הראשון" (Journey Your Start) או בתנאי שרכש מוצרים בסך כולל השווה ל-2CC תוך חודשיים רצופים ובתנאי שהלקוח המועדף הפך למשווק מורשה ומשתתף במערך התמריצים ממכירות/מבונוסים כהגדרתם בתוכנית השיווק של פוראוור.

מחיר לקוח מועדף: המחיר בו נמכרים המוצרים ללקוחות מועדפים (כלומר המחיר הוא ה-SRP פחות הנחה בגובה של 5% מה-SRP).

רווח מלקוח מועדף: 25% מה-SRP של הרכישות שבוצעו על-ידי לקוחות המועדפים ישולמו ל-FBO (שהוא ספונסר ללקוחות המועדפים), וזאת עד שהלקוח המועדף רכש את "ערכת הצעד הראשון" או מוצרים בשווי כולל של 2CC במהלך חודשיים רצופים.

לקוח קמעונאי: מי שרוכש מוצרי פוראוור בדרכים המאושרות בהתאם לכללי החברה במחירי SRP וטרם הגיש בקשה להיות לקוח מועדף. לקוח קמעונאי אינו זכאי למחיר לקוח מועדף.

הצטרפות: תהליך ההצטרפות כ-FBO למערך התמריצים ממכירות/מבונוסים במסגרת תוכנית השיווק של פוראוור תוך הסכמה לציית למדיניות החברה ולקוד ההתנהגות המקצעות, לרבות הסכמה להתעדכן, לעקוב ולהכיר את השינויים שיתוקנו מעת לעת (ר' סעיף 1.2 א לעיל).

ישות הפצה עסקית: מי שלאחר רכישת ערכת הצעד הראשון או ביצוע הזמנות בשווי 2CC בתוך כל תקופה של חודשיים ברציפות, בוחר להצטרף לבניית עסק של פוראוור, בהתאם לתכנית השיווק.

משווק עצמאי של פוראוור (FBO): מי שלאחר רכישת ערכת הצעד הראשון או ביצוע הזמנות בשווי 2CC בתוך כל תקופה של חודשיים ברציפות, בוחר להצטרף לבניית עסק של פוראוור, בהתאם לתכנית השיווק.

FBO פעיל: FBO שצבר לפחות 4CC פעילים במדינת האם שלו במשך חודש קלנדרי אחד, כאשר לפחות אחד מה-CC הינו CC אישי. בכל חודש קלנדרי ייבחן הסטטוס של ה-FBO ויוגדר כפעיל או כלא פעיל בהתאם לאמור לעיל. יובהר כי סטטוס FBO פעיל הינו חלק מהדרישות לזכאות עבור הדברים הבאים: בונוס נפח, בונוס מנהיגות, בונוס GEM, קבלת תמריצים כספיים, קבלת דרגת Manager Eagle (EM), כיסוי הוצאות עבור Global Rally ובונוס יו"ר.

FBO זכאי: FBO העומד בדרישות מסוימות לקבלת תמריץ, סטטוס, דרגה כלשהי וכיו"ב.

דאונליין (Downline): כל ה-FBO שנמצאים תחת ספונסר מסוים. לדוגמה: FBO א' שהוא ספונסר ל-FBO ב', ו-FBO ב' שהוא ספונסר ל-FBO ג' - אזי, הדאונליין של FBO א' הוא FBO ב' (דור ראשון) ו-FBO ג' (דור שני) וכך הלאה.

אפליין (Upline): הכיוון "ההפוך" מדאונליין. כל ה-FBO שנמצאים מעל FBO אחר שהוא ספונסר. בדוגמה לעיל: מנקודת מבטו של FBO ג', האפליין שלו הוא FBO ב' (דור ראשון) ו-FBO א' (דור שני) וכך הלאה.

CC: נקודות קייס קרדיט.

קייס קרדיט (CC) : ערך קבוע המוקצה לכל מוצר בכדי לחשב את פעילות המכירות. ערכי ה-CC קובעים - בין היתר - את הרף שעל ה-FBO לעמוד בו בכדי להיות זכאי לפרסים, בונוסים, תמריצים. בנוסף ערכי ה-CC מסייעים בהערכת התקדמות ה-FBO בתוכנית, הכל בהתאם וכמפורט בתוכנית השיווק של פוראוור. ערך של 1CC יינתן עבור רכישת מוצרים במחיר קמעונאי מומלץ (לפני מע"מ) של 1,173 ש"ח כפי שמשתקף בפעילות המכירות בהתאם לנתוני הרכישות של החברה. כל ערכי ה- CC מחושבים (מחדש) מדי חודש.

(א) **ערכי CC פעילים**: ערך CC פעיל מורכב מ-CC אישי ו/או מ-CC לקוח מועדף.

כאמור לעיל ערכים אלו יחושבו (מחדש) מדי חודש קלנדרי ויסייעו בקביעת הסטטוס של ה-FBO כפעיל או לא פעיל.

(ב) **CC אישי**: CC כפי שמשתקף מהמכירות האישיות המוכרות של ה-FBO.

(ג) **CC שאינם תחת מנהלים (NM)**: CC כפי שמשתקף במכירות האישיות המוכרות של ה-FBO והדאונליין שלו ובתנאי שה-FBO בדאונליין אינו מנהל. לדוגמה: FBO א' בדרגת מנהל שהוא ספונסר של FBO ב' שגם הוא בדרגת מנהל שהוא ספונסר של FBO ג' בדרגת ראש צוות בכיר - אזי ה-CC של הדאונליין של FBO א' הינם CC של מנהלים ולא CC שאינם תחת מנהלים (NM) מכיוון ש-FBO ב' הוא בדרגת מנהל. לעומת זאת ה-CC של הדאונליין של FBO ב' (כלומר ה-CC של FBO ג') הינם CC שאינם תחת מנהלים (NM) מכיוון ש-FBO ג' אינו בדרגת מנהל.

(ד) **CC מנהיגות**: ערכי CC אלו יוענקו למנהל זכאי בסטטוס מנהיג פעיל באופן הבא: 10%, 20% או 40% מה- CC האישי ו/או מה-CC שאינם תחת מנהלים (NM), בהתבסס על הזכאות לבונוס מנהלים של הדור הראשון, הדור השני והדור השלישי (בהתאמה) של ה-FBO.

(ה) **CC לקוח מועדף**: ה-CC למקרים שמשקפים את המכירות האישיות של נציג שאינו מנהל, אשר מועברים דרך מנהל לא פעיל אל המנהל הפעיל הראשון בשדרת הניהול. קרדיטים אלו אינם נספרים כקרדיטים של נציג שאינו מנהל עבור אותו מנהל פעיל, אך הם נחשבים כחלק מהקרדיטים הכוללים שלו. הערה: לצורך ההבהרה, קרדיטים חדשים (NEW Case Credits) נוצרים על ידי FBO/PC שמומנו לאחר שהמנהל עמד בתנאים והוכר כמנהל מוכר (Recognized Manager)

(ו) **קרדיטים חדשים (NEW Case Credits)**: קרדיטים חדשים: קרדיטים אישיים וקרדיטים שאינם ניהוליים הנובעים ממכירות מוכרות של FBO/PC בדאונליינים אישיים של מנהל מוכר, אשר מומנו לאחר שהוכר כמנהל מוכר. קרדיטים חדשים יצטברו למשך תקופה של 12 חודשים מלאים (כולל החודש שבו קו ה-FBO/PC מומן), או עד שקו ה-FBO/PC יגיע לדרגת מנהל, לפי המוקדם מבין השניים.

(ז) **CC חדש**: ה-CC שנצבר מלקוח מועדף של מנהל ו/או ה-CC שנצבר מ-FBO בדאונליין שלו במהלך 12 החודשים הראשונים שהמנהל הפך לספונסר של

הלקוח המועדף או לספונסר של ה-FBO, או עד שאותו FBO קיבל דרגת מנהל, לפי המוקדם מבניהם. CC חדש נספר לטובת עמידה ביעדי תמריצים ראה בהמשך.

(ח) **סך כל ה-CC**: הסכום הכולל של כלל ערכי ה-CC שצבר ה-FBO.

חלוקת רווחים: סך ה-CC שנצברו בהתאם לכללי בונוס יו"ר. כללי בונוס יו"ר קובעים את אופן חלוקת הרווחים ל-FBO מסך כלל הבונוסים.

בונוס: תשלום באשראי ל-FBO הזכאי למחיר סיטונאי מותאם בגין רכישות אישיות או של הדאונליינים שלו מהחברה. כל חישובי הבונוסים מתבססים על ערך המכירות לפי ה-SRP.

(א) **בונוס אישי**: תשלום ל-FBO בגובה של 5% עד 18% מה-SRP בהתבסס על המכירות הקמעונאיות המקוונות של ה-FBO. הבונוס האישי יחשב כהנחה שיתווסף למחיר הסיטונאי המותאם במעמד הרכישה (זולת FBO בדרגת משווק מורשה הדורשת עמידה ברף של 4CC מדי חודש).

(ב) **בונוס לקוח מועדף**: תשלום במזומן ל-FBO בגובה של 5% עד 18% מה-SRP בהתבסס על הרכישות של הלקוחות המועדפים להם הוא ספונסר.

(ג) **בונוס נפח (VB)**: תשלום במזומן ל-FBO זכאי בגובה של 3% עד 13% מה-SRP בהתבסס על המכירות האישיות המוכרות של ה-FBO בדאונליין שלו שאינם תחת מנהל ישיר פעיל.

(ד) **בונוס מנהיגות (LB)**: תשלום במזומן למנהל זכאי בגובה של 2% עד 6% מה-SRP בהתבסס על המכירות האישיות המוכרות של ה-FBO בדאונליין שלו שאינם תחת מנהל ישיר פעיל.

זכאות לבונוס מנהיגות(LB): FBO בדרגת מנהל מוכר הזכאי לקבל בונוס מנהיגות באותו החודש.

מנהל מוכר: (ר' סעיף 5.01 להלן)

מנהל לא מוכר: (ר' סעיף 5.02 להלן)

מנהל תחת ספונסר: (ר' 5.03 להלן)

מנהל שהועבר: (ר' סעיף 5.4)

מנהל מורש: (ר' סעיף 5.4 להלן)

Manager Eagle (EM): מנהל שקיבל דרגת Manager Eagle.

מנהל GEM: FBO בדרגת מנהל ספיר ומעלה (ר' פרק 8 להלן) שהשקיע בפיתוח וחינוך וצירף תחתיו (ספונסר) לפחות תשעה "מנהלים מוכרים" מהדור הראשון.

תמריץ נצבר רכב (Forever2Drive): תוכנית תמריצים המשלמת תשלום נוסף במזומן למשך 36 חודשים עבור FBO העומד בתנאים.

תמריץ טיול: טיול המוענק כפרס זוגי ל-FBO העומד בתוכניות התמריצים השונות במסגרת התוכנית השיווקית.

פטור פעילות: פטור המוענק ל-FBO העומד בדרישות מסוימות לקבלת זכאות לבונוסים בחברה המפעילה. תשלום עבור בונוסים כאמור מופקדות בחודש שלאחר מכן לכל סניפי החברות המפעילות.

(א) זכאות ל"פטור פעילות": FBO שצבר 4CC מסוג CC אישי ו/או CC לקוח מועדף בחברה המפעילה במדינת האם שלו יקבל פטור פעילות לחודש הבא לאחריו בכל אחד מסניפי החברות המפעילות במדינות בהם הוא פועל. כלומר FBO שזכאי לפטור פעילות לא יצטרך לעמוד מחדש בדרישות לקבלת סטטוס FBO פעיל במדינות בה יש לו פעילות (מלבד מדינת האם שעליו לעמוד בדרישות לקבלת סטטוס FBO פעיל כאמור).

(ב) תנאי הזכאות לפטור המעניק בונוס מנהיגות: מנהל מוכר שהנו פעיל או מנהל מוכר שזכאי לקבל פטור פעילות, ועומד בדרישות לזכאות עבור קבלת בונוס מנהיגות לפי ערכי ה-CC האישי או ערכי ה-CC שאינם תחת מנהלים (NM) באחת מהחברות המפעילות במהלך החודש הנוכחי יקבלו פטור המעניק בונוס מנהיגות במהלך החודש שיבוא לאחר מכן בכל אחת מסניפי החברות המפעילות. כלומר, מנהל מוכר שזכאי לפטור זה יחשב כזכאי לבונוס מנהיגות בכל אחת מהחברות המפעילות

במדינות בהן הוא פועל במהלך החודש שיבוא לאחר שעמד בדרישות לזכאות לבונוס מנהיגות באחת מהחברות המפעילות כאמור.

3. לקוח מועדף

3.1 הלקוח המועדף הוא אך ורק צרכן של מוצרי פוראוור. הלקוח המועדף אינו רשאי למכור מוצרי פוראוור, להיות ספונסר ללקוחות מועדפים אחרים ולקבל כל תגמול ו/או תמריץ כל שהוא מפוראוור.

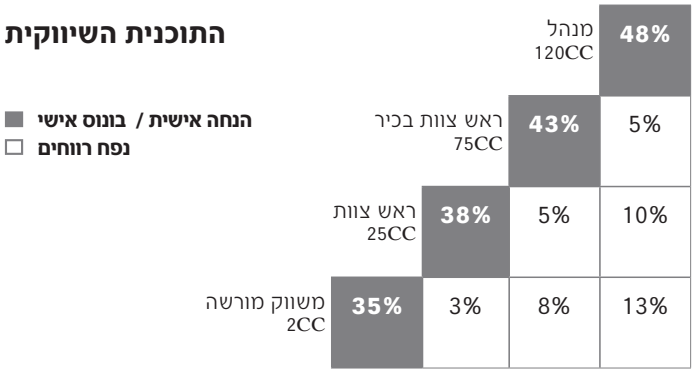
3.2 הלקוח המועדף רוכש מוצרים בהנחה בגובה של 5% מה-SRP.

3.3 כאשר לקוח מועדף רוכש חבילת "הצעד הראשון" או מגיע ל-2CC במהלך תקופה של חודשיים רצופים, הוא זכאי להנחה קבועה של 30% על הזמנות עתידיות.

3.4 לקוח מועדף שעמד בתנאי הזכאות להנחה של 30% רשאי לבחור להצטרף לתוכנית השיווק כ-FBO ברמת משווק מורשה.

4. מערך הבונוסים/ תוכנית השיווק

4.1 עם ההצטרפות לתוכנית שיווק (בהתאם לתנאי סעיף 3 לעיל), הלקוח המועדף הופך ל-FBO בדרגה של משווק מורשה ומוענקת לו הזכות למכור את מוצרי פוראוור ולתת חסות ל-FBO אחרים למכור את מוצרי החברה. נפח המכירות המשולב - הנמדד באמצעות CC - שנוצרו על-ידי ה-FBO והדאונליינים שלו מעניקה זכאות ל-FBO להתקדם בדרגות המכירות, להגדיל את הנחות והבונוסים כמפורט להלן:



(א) **דרגת משווק מורשה** מתקבלת על-ידי צבירה של 2CC אישי במהלך חודשיים רצופים. דרגת משווק מורשה מעניקה זכאות כמפורט להלן:

- הנחה בגובה של 30% מה-SRP (מחיר סיטונאי) לצורך רכישות אישיות.
- 30% רווח קמעונאי על מכירות קמעונאיות מקוונות.
- 25% רווח לקוח מועדף על המוצרים שנרכשו על-ידי לקוח מועדף שצירף תחתיו (ר' הגדרת המונח "ספונסר" בפרק 2 לעיל).

דרגת משווק מורשה פעיל מעניקה בנוסף זכאות גם ל:

- 5% בונוס אישי על רכישות אישיות ומכירות קמעונאיות מקוונות.
- 5% בונוס לקוח מועדף על מוצרים שנרכשו על-ידי לקוח מועדף שצירף תחתיו (ספונסר).
- 5% בונוס אישי ובונוס לקוח מועדף המתקבל ממשווקים מורשים לא פעילים בדאונליין שלו.

(ב) **דרגת ראש צוות** מתקבלת על-ידי צבירת סך כולל של 25CC מסוג CC אישי ו/או מסוג CC שאינם תחת מנהלים (NM) במהלך חודשיים רצופים. דרגת ראש צוות מקנה זכאות כמפורט להלן:

- הנחה בגובה 30% מה-SRP (הנחה סיטונאית) ובנוסף הנחה אישית בגובה של 8% על הרכישות האישיות המוכרות.
- 30% רווח קמעונאי ובנוסף 8% בונוס אישי על מכירות קמעונאיות מקוונות.
- 25% רווח לקוח מועדף ו8% בונוס לקוח מועדף על המוצרים שנרכשו על-ידי לקוחות מועדפים שצירף תחתיו (ספונסר).
- 8% בונוס אישי על מכירות קמעונאיות מקוונות.
- 8% בונוס אישי על מוצרים שנרכשו על-ידי לקוח מועדף שצורף תחתיו (ספונסר), ושנרכשו ב-30% הנחה.

דרגת **ראש צוות פעיל** מעניקה בנוסף זכאות גם ל:

- 3% בונוס נפח על מכירות אישיות מוכרות של משווקים מורשים שצורפו תחתיו (ספונסר), לרבות על מכירות אישיות מוכרות של FBO בדאונליינים של אותם משווקים מורשים כאמור.

- 5% בונוס אישי ובונוס לקוח מועדף המתקבל ממשווקים מורשים לא פעילים בדאונליין שלו.

(ג) **דרגת ראש צוות בכיר** מתקבלת על-ידי צבירת סך כולל של CC75 מסוג CC אישי ו/או מסוג CC שאינם תחת מנהלים (NM) במהלך חודשיים רצופים. דרגת ראש צוות בכיר מעניקה זכאות כמפורט להלן:

- הנחה בגובה של 30% מה-SRP (הנחה סיטונאית) ובנוסף הנחה אישית בגובה של 13% על הרכישות האישיות המוכרות.
- 30% רווח קמעונאי ובנוסף 13% בונוס אישי על מכירות קמעונאיות מקוונות.
- 25% רווחי לקוח מועדף ובנוסף 13% בונוס אישי על המוצרים שנרכשו על-ידי לקוח מועדף שצירף תחתיו (ספונסר) ושנרכשו ב-30% הנחה.

דרגת **ראש צוות בכיר פעיל** מעניקה בנוסף זכאות גם ל:

- 5% בונוס נפח על מכירות אישיות מוכרות של ראשי צוות שצורפו תחתיו (ספונסר), לרבות על מכירות אישיות מוכרות של FBO בדאונליינים של אותם ראשי צוות.
- 8% בונוס נפח על מכירות אישיות מוכרות של משווקים מורשים שצורפו תחתיו (ספונסר), לרבות על מכירות אישיות מוכרות של FBO בדאונליינים של אותם משווקים מורשים.
- 5% בונוס אישי ובונוס לקוח מועדף המתקבל ממשווקים מורשים לא פעילים בדאונליין שלו.

(ד) **דרגת מנהל** מתקבלת על-ידי צבירה של 120CC מסוג CC אישי ו/או מסוג CC שאינם תחת מנהלים (NM) במהלך חודש אחד או חודשיים רצופים, או לחלופין - 150CC מסוג CC אישי ו/או מסוג CC שאינם תחת מנהלים (NM) במהלך שלושה או ארבעה חודשים רצופים. דרגת מנהל (מוכר) מעניקה זכאות כמפורט להלן:

- הנחה בגובה 30% מה-SRP (הנחה סיטונאית) ובנוסף 18% הנחה אישית על המכירות האישיות המוכרות.
- 30% רווח קמעונאי ובנוסף 18% בונוס אישי על מכירות קמעונאיות מקוונות שנרכשו ב-30% הנחה.
- 25% רווחי לקוח מועדף ובנוסף 13% בונוס אישי, על המוצרים שנרכשו על-ידי לקוח מועדף שצורף תחתיו (ספונסר).

דרגת **מנהל פעיל** מעניקה בנוסף זכאות גם ל:

- 5% בונוס נפח על מכירות אישיות מוכרות של ראשי צוות בכירים שצורפו תחתיו (ספונסר), לרבות על המכירות האישיות המוכרות של FBO בדאונליינים של אותם ראשי צוות בכירים.
- 10% בונוס נפח על מכירות אישיות מוכרות של ראשי צוות שצורפו תחתיו (ספונסר), לרבות על מכירות אישיות מוכרות של FBO בדאונליינים של אותם ראשי צוות.
- 13% בונוס נפח על מכירות אישיות מוכרות של משווקים מורשים שצורפו תחתיו (ספונסר), לרבות על מכירות אישיות מוכרות של FBO בדאוליינים של אותם משווקים מורשים.
- 5% בונוס אישי ובונוס לקוח מועדף המתקבל ממשווקים מורשים לא פעילים בדאונליין שלו.

(ה) ניתן לשלב CC שחושבו על-פי מסד נתונים של כמה סניפים של חברות מפעילות וזאת לצורך: עלייה לדרגת ראש צוות, עלייה לדרגת ראש צוות בכיר ועלייה לדרגת מנהל. לגבי קבלת דרגת משווק מורשה - ניתן לקבל דרגה זו אך ורק על-פי CC שחושבו על-פי מסד נתונים של סניף אחד של חברה מפעילה בלבד.

(ו) יובהר כי לא ניתן לשלב CC שחושבו על-פי מסד נתונים של כמה סניפים של

חברות מפעילות לצורך זכאות לקבלת תמריצים, מלבד מ-Global Rally ומלבד הדרישות ל-CC חדשים לצורך זכאות עבור סטטוס איגל מנג'ר (EM) ובונוס יו"ר בהתאם לתנאי התמריצים.

(ז) במהלך פרק זמן של חודש או חודשיים רצופים - ורק במהלך פרק זמן זה - ניתן לצבור את נקודות ה-CC הדרושות לקבלת הדרגות הבאות: משווק מורשה, ראש צוות, ראש צוות בכיר ומנהל (120CC מסוג CC אישי ו/או מסוג CC שאינם תחת מנהלים (NM)).

(ח) לדרגת מנהל בלבד ניתן לצבור 150CC מסוג CC אישי ו/או מסוג CC שאינם תחת מנהלים (NM) - במהלך פרק זמן של שלושה או ארבעה חודשים רצופים ורק במהלך פרק זמן זה. במידה שכל נקודות ה-CC, בהן נעשה שימוש לצורך עלייה בדרגת המכירה, חושבו ממסד נתונים מסניף אחד של חברה מפעילה - אזי, העלייה בדרגה תקבל תוקף רשמי באותו הסניף של החברה מפעילה בתאריך המדויק בו ה-FBO הגיע לסך נקודות הCC- הדרושות למטרה זו (להלן: התאריך המדויק). במידה ונקודות ה-CC חושבו ממסד נתונים של כמה סניפים של חברות מפעילות, דרגת המכירה תקבל תוקף ב-15 בחודש שיבוא לאחר התאריך המדויק בו מומשו נקודות ה-CC הדרושות לעליה בדרגה. FBO שעלה לדרגת מנהל מוכר כמבואר בסעיף 4.01 לעיל, יסווג כמנהל תחת ספונסר או כמנהל מועבר, הכל כמפורט להלן:

1) במידה ש-120 או 150 נקודות ה-CC חושבו ונצברו בסניף אחד של חברה מפעילה ובמידה שבמהלך תקופת העלייה בדרגה ה-FBO הינו בסטטוס פעיל בחברה המפעילה במדינת האם שלו, אזי FBO כאמור יסווג כמנהל תחת ספונסר בסניף החברה המפעילה במדינה האם שלו ובנוסף FBO כאמור יסווג כמנהל תחת ספונסר גם בסניף החברה המפעילה שבו חושבו ונצברו 120 או 150 נקודות ה-CC כאמור. בשאר סניפי החברות המפעילות, FBO כאמור יסווג כמנהל מועבר.

2) במידה ש-120 או 150 נקודות ה-CC חושבו ונצברו במספר סניפים של חברות מפעילות, אזי ה-FBO יסווג כמנהל תחת ספונסר בסניף החברה המפעילה במדינת האם שלו ויסווג כמנהל מועבר בשאר סניפי החברות המפעילות.

(ט) נקודות ה-CC מהרכישות שבוצעו על ידי לקוח מועדף או על-ידי לקוח קמעונאי

יספרו לצורך עמידה בדרישות לקבלת סטטוס "FBO פעיל" (4CC; ר' בפרק 2 לעיל), אולם נקודות ה-CC יספרו אך ורק במידה שנצברו כתוצאה מרכישות כאמור שבוצעו באותו סניף של החברה המפעילה. כלומר, לא ניתן לשלב נקודות CC בגין רכישות כאמור שבוצעו ממספר סניפים של חברות מפעילות.

(י) ספונסר זכאי למלוא נקודות ה-CC שנצברו בגין כל אחד מהלקוחות הקמעונאים או כל אחד מהלקוחות המועדפים שצורפו תחתיו (ספונסר), לרבות ה-FBO בדאונליינים שלו, וזאת עד אשר לקוח קמעונאי או לקוח מועדף כאמור יהיה זכאי לדרגת מנהל. אם הספונסר זכאי לבונוס מנהיגות (להלן: LBQ), אזי הוא מקבל CC השווה ל-40% מה-CC האישי ו/או ה-CC שאינם תחת מנהלים (NM) בגין מנהל LBQ בדור ראשון בכל אחד מהדאונליינים שלו כאמור; ובנוסף, 20% מה-CC האישי ו/או ה-CC שאינם תחת מנהלים (NM) בגין מנהל LBQ בדור שני בכל אחד מהדאונליינים שלו כאמור; ובנוסף, 10% מה-CC האישי ו/או ה-CC שאינם תחת מנהלים (NM) בגין מנהל LBQ מדור שלישי בכל אחד מהדאוליינים שלו כאמור.

(יא) FBO לא יעשה שימוש בנקודות ה-CC השייכות לספונסר שלו (על אף שמחושבות מפעילות המכירות של ה-FBO) בכדי לקבל עלייה בדרגה.

(יב) FBO שקיבל דרגת מכירה מסוימת אינו יכול לקבלה מחדש, אלא אם כן, נסתיימה ההתקשרות בין החברה לבין ה-FBO בעבר או במקרה בו ה-FBO עבר תחת ספונסר חדש (ר' פרק 14 להלן).

4.2 מדיניות 6 חודשים ללקוח מועדף

(א) לקוח מועדף רשאי לעבור תחת ספונסר חדש לאחר שהיה רשום כלקוח מועדף במשך 6 חודשים מלאים, החל מהחודש שאחרי התאריך שבו הבקשה להצטרפות התחילה.

(ב) לקוח מועדף שבחר לעבור תחת ספונסר חדש יחשב לצורך כל התמריצים הרלוונטיים כלקוח מועדף חדש.

4.3 דרישות עבור זכאות לקבלת סטטוס "פעיל"

(א) על-מנת להיות זכאי לבונוסים ותמריצים שאינם הנחות אישיות, בונוסים אישיים, בונוסים של לקוח מועדף ורווחי לקוח מועדף (ר' פירוט בסעיף ג' להלן), על ה-FBO להיות בסטטוס "פעיל" ולעמוד בכל הדרישות האחרות בתוכנית

השיווק במהלך החודש הקלנדרי הרלוונטי בו ניתן לצבור את הבונוסים.

(ב) כזכור בפרק 2 לעיל, הסטטוס של FBO כ"פעיל" יינתן בכל חודש מחדש. על-מנת להיות זכאי ולשמור על סטטוס "פעיל", חייב ה-FBO לצבור לפחות 4CC פעילים בסניף החברה המפעילה שבמדינת האם שלו במהלך אותו חודש קלנדרי, כאשר לפחות אחת מנקודות ה-CC הינה מסוג CC אישי. כדי ש-FBO יקבל סטטוס "פעיל" גם במדינה זרה (למשך החודש הקלנדרי הרלוונטי) עליו להיות זכאי לסטטוס "פעיל" בסניף החברה המפעילה שבמדינת האם שלו במהלך החודש הקודם ורק בחודש העוקב אחריו יכול ה-FBO להיות מוכר כ"פעיל" במדינה זרה (כמובן שבכפוף לכך שה-FBO יעמוד בדרישות הרלוונטיות המפורטות לעיל).

(ג) משווקים מורשים שאינם בסטטוס "פעיל" לא יקבלו תשלום בגין בונוס אישי או בונוס לקוח מועדף במהלך אותו החודש. ראשי הצוות, ראשי הצוות הבכירים ומנהלים שאינם בסטטוס "פעיל" לא יקבלו תשלום בגין בונוס נפח במהלך אותו החודש. כל אותם הבונוסים שיצברו ע"י FBO שאינו בסטטוס "פעיל" במהלך החודש הרלוונטי ישולמו ל-FBO בסטטוס "פעיל" הבא אחריו באפליין שלו על-פי תוכנית השיווק.

(ד) FBO שלא קיבל תשלום בונוס נפח מפאת הסטטוס שלו רשאי להיות זכאי מחדש לתשלום כאמור במהלך החודש העוקב שלאחר מכן אם יעמוד בדרישות סטטוס "פעיל" (לסעיף זה אין תחולה רטרואקטיבית).

4.4 בונוסים ואופן חישוב רווחים ותשלומים

(א) כל הבונוסים מחושבים על בסיס ה-SRP (ר' הגדרה בפרק 2 לעיל) בהתאם למפורט בריקאפ הפעילות החודשי של ה-FBO.

(ב) ההנחות והבונוסים מחושבים על-פי דרגת המכירה נכון למועד קבלת ההזמנה. זכאות להנחות ובונוסים גבוהים יותר תתקבל בתאריך בו העלייה בדרגת המכירה קיבלה תוקף רשמי בהתאם לדרישות ולאמור בסעיף 4.01 ז' לעיל.

(ג) FBO אינו מקבל בונוס נפח על FBO אחר שדרגתו זהה לדרגתו שלו, וזאת על אף שהוא חלק מהדאונליין שלו. יחד עם זאת, FBO כאמור יקבל את מלוא נקודות ה-CC לצורך עליה בדרגה ותמריצים אחרים (שאינם בונוס נפח). לדוגמה: FBO בדרגת ראש צוות לא יקבל בונוס נפח מהמכירות המוכרות של

FBO שגם הוא בדרגת ראש צוות, על אף היותו חלק הדאונליין של אותו FBO. אולם FBO כאמור, כן יקבל את מלוא נקודות ה-CC מהמכירות המוכרות של ה-FBO שדרגתו זהה (ראש צוות מקביל) לשלו לצורך עלייה בדרגה.

(ד) מועד תשלום הבונוסים יהא בחמישה עשר (15) בחודש העוקב שבו המוצר נרכש מהחברה. לדוגמה: המועד לתשלום בונוסים שנצברו בעבור רכישות שבוצעו בחודש ינואר, יהיה ביום 15 בפברואר.

(ה) בחברת פוראוור סניף ישראל, רווחים שהופקו מרכישות מקוונת של לקוחות מועדפים ולקוחות קמעונאיים יופקדו לתשלום הגלובלי של FBO ביום ה-15 בחודש הרלוונטי.

(ו) חיובי צד שלישי או עמלות - מכל סוג ומין שהוא - שנצברו עקב תשלומים ששולמו ל-FBO מחוץ למדינה בה הופקו הרווחים ו/או הבונוסים, יהיו באחריותו הבלעדית של ה-FBO.

4.5 **מדיניות 36 החודשים ל-FBO**

(א) FBO שלא ביצע רכישות במשך 36 חודשים קלנדריים רצופים, יאבד את זכאותו לבונוסים מהדאונליינים שלו. ואלו יועברו ל-FBO הכשיר הראשון באפליין של אותו FBO.

(ב) אם בדאונליינים של FBO כאמור יש מנהלים מדור ראשון, מנהלים אלה יסווגו כמנהלים מורשים עבור הספונסר החדש באפליין.

4.6 **מדיניות 36 החודשים ל-FBO**

(א) כל FBO (מתחת לדרגת מנהל), לקוח מועדף או לקוח קמעונאי שאין להם פעילות חשבון (כולל, אך לא מוגבל למכירות מוכרות, רכישת מוצרים, חסות או קבלת עמלות ובונוסים) במשך 7 שנים רצופות, ייחשבו כלא פעילים והנתונים שלהם יוסרו או יטושטשו ממערכת החברה בהתאם למדיניות שמירת הרשומות שלנו.

4.7 **תמחור**

(א) לקוח קמעונאי רוכש במחיר המומלץ לצרכן (SRP).

(ב) לקוח מועדף רוכש בהנחה של 5% ממחיר ה-SRP. לאחר שלקוח מועדף רוכש את שווי 2CC במהלך חודשיים קלנדריים רצופים, ההנחה שלו עולה מ-5%

ל-30%, החל מההזמנה הבאה. לא יבוצע חישוב מחדש של הזמנות שבהן דרישת ה-2CC הושגה במהלך ההזמנה.

(ג) לאחר שלקוח מועדף משיג הנחה של 30% ובוחר להצטרף, הוא הופך ל-FBO בדרגת משווק מורשה. אם פעיל ברמת 4CC הוא יקבל בונוס נוסף של 5% על הזמנות אישיות, החל מההזמנה הבאה.

(ד) לאחר שה-FBO עומד בדרישות ה-CC לדרגת מכירות הבאה, ההנחה שלו עולה ל-38%, 43% ו-48% בהתאמה, החל מההזמנה הבאה. אם דרישת ה-CC מושגת במהלך הזמנה, ה-FBO יקבל בונוס אישי של 8%, 13% ו-18% בהתאמה, המבוסס על מחיר ה-SRP של החלק מההזמנה המשויך לדרגה החדשה שהושגה.

5. דרגת המנהל ותנאיה

5.1 **מנהל מוכר**

(א) FBO זכאי לסטטוס "מנהל מוכר" וכן לסיכת "מנהל ", בהתקיים כל אלה:

1) ה-FBO והדאוליינים שלו צברו 120CC מסוג CC אישי ו/או CC שאינם תחת מנהלים (NM) במהלך חודש או חודשיים רצופים, או לחלופין ה-FBO והדאונליינים שלו צברו 150CC מסוג CC אישי ו/או CC שאינם תחת מנהלים (NM) במהלך שלושה או ארבעה חודשים רצופים.

2) אם ה-CC נוצרו כולם בחברת תפעול אחת, על ה FBO-להיות פעיל באותה חברת תפעול בכל חודש במהלך התקופה האמורה. לחילופין, אם ה-CC נוצרו במספר חברות תפעול, על ה FBO-להיות פעיל בחברת התפעול הביתית שלו בכל חודש במהלך אותה תקופה. אין FBO אחר בדאונליין שזכאי לדרגת מנהל במהלך אותה תקופה.

(ב) במידה שבדאונליינים של ה-FBO קיים FBO אחר שגם הוא זכאי לדרגת מנהל (בכל מדינות במהלך באותה תקופה), אזי ה-FBO יהא זכאי לסטטוס "מנהל מוכר" בהתקיים כל אלה:

1) ה-FBO מוגדר כ"פעיל" במהלך כל החודש באותה תקופה.

2) ה-FBO צבר לפחות 25CC מסוג CC אישי ו/או מסוג CC שאינם תחת מנהלים (NM), מכל חברות התפעול האחרות, מה-FBO האחרים שבדאונליינים של FBO כאמור שאינם דאונליינים של מנהל שעלה בדרגה במהלך החודש האחרון לזכאות לעלייה בדרגה.

5.2 **מנהל לא מוכר**

(א) ככל שה-FBO והדאונליינים שלו צברו 120CC מסוג CC אישי ו/או מסוג CC שאינם תחת מנהלים (NM) במהלך חודש או חודשיים רצופים, או לחלופין 150CC מסוג CC אישי ו/או מסוג CC שאינם תחת מנהלים (NM) במהלך שלושה או ארבעה חודשים רצופים אך אינו עומד בכל הדרישות המפורטות בסעיף 5.01 לעיל - אזי אותו FBO יקבל סטטוס של "מנהל לא מוכר".

(ב) למנהל לא מוכר תהא הזכאות להנחות אישיות, לקוחות מועדפים ולבונוס נפח,

אך לא תהא לו הזכאות לבונוס מנהיגות (LB) או לכל תמריץ אחר של דרגת מנהל (ר' סעיף 4.01 לעיל).

(ג) בהתקיים כל הדרישות המפורטים להלן, מנהל לא מוכר יכול להיות זכאי מחדש לסטטוס מנהל מוכר:

1) המנהל הלא מוכר צבר 120CC מסוג CC אישי ו/או מסוג CC שאינם תחת מנהלים (NM) במהלך חודש או חודשיים רצופים, או לחלופין צבר 150CC מסוג CC אישי ו/או מסוג CC שאינם תחת מנהלים (NM) במהלך שלושה עד ארבעה חודשים רצופים.

2) המנהל הלא מוכר יעמוד בדרישה כ-"FBO פעיל" במהלך כל חודש באותה תקופה.

3) תקופת זכאותו מחדש למנהל מוכר אינה יכולה להתחיל מוקדם יותר מהחודש האחרון בו קיבל סטטוס של מנהל לא מוכר.

(ד) במידה שתקופת הזכאות מחדש מתחילה במהלך החודש האחרון בו ה-FBO קיבל סטטוס של "מנהל לא מוכר", נקודות ה-CC שלא נוצלו לצורך העלאה לדרגת מנהל של FBO בדאונליין במהלך החודש האחרון כאמור (כלומר, כל CC שאינו נצבר מהמנהל החדש והדאונליין של אותו מנהל), יכולים להיספר לצורך צבירת זכאות לסטטוס מנהל מוכר.

(ה) החל מהתאריך בו מנהל לא מוכר עמד בדרישות המפורטות לעיל, יהא זכאי הוא להפוך למנהל מוכר וכתוצאה מכך יהיה זכאי לבונוס מנהיגות (LB) ויתחיל לצבור CC לבונוס מנהיגות (LB) בהתבסס על המכירות המוכרות.

5.3 מנהל תחת ספונסר

(א) מנהל הופך למנהל תחת ספונסר ישיר לספונסר שבאפליין שלו בהתקיים אחד מהדרישות שלהלן:

1) מנהל שזכאי למעמד מנהל מוכר.

2) מנהל שזכאי להיות מנהל מוכר מכוח מנהל מורש או מנהל מועבר (כמפורט בסעיף 5.04 להלן).

(ב) מנהל תחת ספונסר יכול להיחשב עבור מנהל אחר באפליין לצורך זכאות

לדרגות מנהל מסוג GEM, וכל תמריץ אחר שיש לו דרישות למנהלים תחת ספונסר.

5.4 מנהל מורש ומנהל שהועבר

(א) מנהל מורש הינו מנהל שעבר תחת ספונסר חדש מ-FBO אחר בתוך פחות מ-12 חודשים או אם הסתיימה ההתקשרות בין החברה לבין הספונסר שלו או שהספונסר עצמו עבר להיות תחת ספונסר חדש.

(ב) מנהל נחשב כמנהל מועבר וזאת בהתאם להוראות שבסעיף 4.1 ח' לעיל.

(ג) סטטוס מנהל מורש או מנהל מועבר לא יפגע בזכאות לבונוס נפח או בונוס מנהיגות שישולם לכל מנהל או באפליין שלו.

(ד) נקודות ה-CC הנצברות ממנהל מורש או מנהל מועבר אינן נחשבות לצורך מימוש נקודות CC כאמור עבור מנהל באפליין לטובת תוכנית התמריצים נצברים (בונוס רכב; Forever2Drive) או לצורך קבלת דרגת מנהל מסוג GEM.

(ה) מנהל מורש או מנהל מועבר יכול להיות זכאי מחדש לסטטוס מנהל ספונסר (בכל אחת מהחברות המפעילות. ר' סעיף 4.01 לעיל) וזאת בהתקיים הדרישות שלהלן:

1) צבירה של 120CC מסוג CC אישי ו/או מסוג CC שאינם תחת מנהלים (NM) בחברה המפעילה בה הוא זכאי מחדש לסטטוס מנהל תחת ספונסר, וזאת במהלך חודש או חודשיים רצופים, או לחלופין צבירה של 150CC מסוג CC אישי ו/או מסוג CC שאינם תחת מנהלים (NM) במהלך שלושה או ארבעה חודשים רצופים. תהליך הזכאות מחדש יכול להתחיל בחודש שקדם לחודש ההעברה או ההורשה.

2) במהלך תקופת הזכאות מחדש, על ה-FBO להיות בסטטוס פעיל במדינת האם שלו או לחלופין לצבור 4CC אישי במדינה בה הוא זכאי מחדש לקבל סטטוס מנהל תחת ספונסר.

6. בונוס מנהיגות (LB)

6.1 FBO שהפך למנהל מוכר יכול להיות זכאי לבונוסים מסוג מנהיגות (LB) וזאת על-ידי טיפוח, תמיכה, פיתוח ו/או צירוף (ספונסר) של מנהלים אחרים בדאונליין שלו, ועל-ידי המשך פיתוח וההכשרה ל-FBO אחרים.

6.2(א) מנהל מוכר שהינו פעיל ובעל 12CC מסוג CC אישי ו/או CC שאינם תחת מנהלים (NM) (או לחלופין יש לו פטור פעילות ופטור בונוס מנהיגות) באחת מהחברות המפעילות במהלך אותו החודש, יהא זכאי לבונוס מנהיגות (LBQ) באותה חברה מפעילה במהלך אותו החודש. CC שמועברים (Pass-Thru Credits) אינם נכללים לצורך עמידה בכשירות זו.

(ב) מנהל שיש לו 2 מנהלים פעילים (לא כולל CC מועברים) בדאונליינים שלו (מנהל אחד בכל דאונליין), זכאי להפחתה מ-12CC ל-8CC (CC אישי ו/או CC שאינם תחת מנהלים ((NM) וזאת בתנאי שלכל אחד מהמנהלים בדאונליינים שלו היה סך כולל של 25CC במהלך החודש הקודם. מנהל יכול להיות זכאי להפחתה נוספת מ-8CC ל-4CC פעילים וזאת בתנאי שיש לו 3 מנהלים בדאונליינים (מנהל אחד בכל דאונליין) אשר לכל אחד מהם סך כולל של 25CC במהלך החודש הקודם.

6.3(א) גובה בונוס המנהיגות (LB) הינו מבוסס על הסך הכולל של ה-SRP מתוך סך המכירות המוכרות (מכירות אישיות ומכירות שאינם תחת מנהלים ((NM) בחודש בו נבחנת הזכאות. בונוס המנהיגות (LB) ישולם למנהלים באפליין הזכאים לבונוס זה בשיעורים המפורטים לעיל:

1) 6% משולם למנהל LBQ הראשון באפליין.

2) 3% משולם למנהל LBQ השני באפליין.

3) 2% משולם למנהל LBQ השלישי באפליין.

6.4(א) מנהל שאינו היה בסטטוס פעיל במשך שלושה חודשים רצופים מאבד את זכאותו לקבל בונוס מנהיגות (LBQ) וזאת גם אם אין מנהלים בדאונליינים שלו.

(ב) מנהל יכול להיות זכאי מחדש לבונוס מנהיגות (LBQ) וזאת בהתקיים כל הדרישות הבאות בכל אחת מסניפי החברות המפעילות:

1) צבירה של 12CC מסוג CC אישי ו/או מסוג CC שאינם תחת מנהלים (NM) בכל חודש במשך שלושה חודשים רצופים (וזאת גם אם אין מנהלים בדאונליינים שלו).

2) המנהל היה בסטטוס פעיל בכל אחד מהחודשים באותה תקופה.

(ג) עם קבלת הזכאות מחדש, בונוס המנהיגות (LB) יחל להיצבר בכל חודש בו המנהל הינו LBQ, החל מהחודש הרביעי ואילך (לאחר שעמד בדרישה ל-12CC במשך שלושה חודשים), כאשר מועד התשלום יהיה ב-15 בחודש החמישי כאמור.

6.5(א) מנהל שאינו זכאי לבונוס מנהיגות (LBQ) לפחות פעם אחת בפרק זמן של 12 חודשים ברציפות והוא אינו בתהליך של קבלת זכאות מחדש לבונוס מנהיגות (LBQ), יאבד לצמיתות את כל קווי המנהלים בדאונליינים שלו.

(ב) המנהלים בדאונליינים של המנהל שאיבד את זכותו עליהם כאמור בסעיף 7.5 א' לעיל, יהפכו למנהלים מורשים עבור המנהל הראשון שזכאי לבונוס מנהיגות (LBQ) באפליין של הספונסר המקורי שלו.

7. תמריצים נוספים

7.1 מטרתן של תוכניות התמריצים של החברה הינה לקדם עקרונות בריאים, הוגנים ונכונים בכל הנוגע לבניית עסקים. תוכניות אלו מקדמות - בין היתר - את העקרונות הבאים: כיצד להיות ספונסר באופן נאות, מכירה נכונה של מוצר בכמויות סבירות. נקודות ה-CC, פרסים ותמריצים מכל סוג שהוא אינם ניתנים להעברה ויועניקו אך ורק ל-FBO הזכאי לכך בהתאם לרוח וללשון תוכנית השיווק של החברה, מדיניות החברה וקוד ההתנהגות המקצועית.

7.2 סיכות הוקרה יוענקו אך ורק לאנשים אשר שמותיהם רשומים בטופס הבקשה להצטרפות כ-FBO בהתאם לרשום בטופס ההצטרפות הרשמי שנתקבל במשרדי החברה.

7.3(א) במקרה שבן/בת הזוג של ה-FBO לא ישתתף בטיול שנצבר כתמריץ, ה-FBO רשאי להביא אורח אחר במקומו ובלבד שגילו עולה על 14 שנים.

(ב) זכאות לטיולים שנצברו על-ידי ה- FBO מוגבלת לנסיעות הבאות: כנס Global Rally וכן לכנסים ונסיעות של מנהלים במעמדות ובדרגות הבאות: Eagle Manager (EM), וטיולי ספיר עד פלטינום צנטוריון.

(ג) קיימת חובה לנצל את הטיולים שנצברו בתוך 24 חודשים מיום הזכאות להם עבור מנהלים בדרגות ספיר, יהלום-ספיר, יהלום, יהלום- כפול ויהלום-משולש.

8. דרגות ותמריצי מנהלים

8.1 מנהל שמעוניין לעלות בדרגות המנהל (החל ממנהל בכיר ועד מנהל פלטינום צנטוריון) צריך להגיע למספר משתנה של מנהלים שהוא צירף תחתיו כדור ראשון. מספר המנהלים שעליו לצרף תחתיו כדור ראשון משתנה בהתאם לדרגת המנהל, ככל שהדרגה בכירה יותר כך צריך מספר גדול יותר של מנהלים בדור ראשון. בכדי להגיע למספר המנהלים הדרוש, המנהל יכול לשלב מנהלים מדור ראשון מכל המדינות. אולם, ניתן לספור פעם אחת בלבד כל מנהל מדור ראשון.

8.2 סיכות הוקרה (מסוגים שונים בהתאם לדרגת המנהל) יוענקו ל-FBO בדרגת מנהל ומעלה אך ורק במסגרת מפגשי הוקרה שאושרו על-ידי החברה.

8.3 **מנהל מוכר**: FBO העומד בתנאים שנקבעו בסעיף 5.01 לעיל, זכאי גם לקבל סיכת זהב.

8.4 **מעמד איגל מנג'ר (Eagle Manager EM)**

(א) מעמד איגל מנג'ר (EM) הוא מעמד מתחדש הנרכש מדי שנה. הזכאות למעמד איגל מנג'ר (EM) תיבחן בתקופת שמתחילה ב-1 לחודש מאי ומסתיימת ב-30 לחודש אפריל בשנה הבאה (להלן: **תקופת הזכאות ל-EM**) וזאת בכפוף לכך שהמנהל <u>המוכר</u> עמד בכל אחת מהדרישות הבאות:

1) המנהל המוכר הינו בסטטוס פעיל ושמר על סטטוס זה מדי חודש במהלך כל התקופה.

2) המנהל המוכר זכאי לבונוס מנהיגות (LB) (וזאת גם אם אין תחתיו מנהלים בדאונליין שלו). ככל שנצברו CC במהלך החודש בהם המנהל המוכר אינו זכאי לבונוס מנהיגות, הרי שאלו לא יחשבו בתמריץ זה.

3) המנהל המוכר צבר סך כולל של 720CC, מתוכם לפחות 100CC חדשים.

4) המנהל המוכר משתתף ותומך במפגשים המקומיים והאזוריים, דרישה זו הינה לאורך כל תקופת התמריץ מאפריל ועד מאי , לפני או אחרי קבלת דרגת מנהל מוכר.

5) המנהל המוכר צירף וטיפח באופן אישי לדור הראשון שלו לפחות 2 ראשי צוות חדשים (ב-2 דאונליינים נפרדים).

(ב) בנוסף לדרישות המפורטות לעיל, על מנהלים בכירים ומעלה גם לפתח ולתחזק מנהלי איגל (EM), כמפורט בלוח הזמנים שלהלן. כל דאונליין חייב להיות בשורת חסות נפרדת, ללא קשר למספר הדורות למטה [ראה סעיף 8.04(ד) להלן] ויכול להיות בכל חברה תפעולית. דרישה זו מבוססת על תפקיד המנהל המוכשר אליו בתחילת תקופת ההסמכה. מנהלי אבני חן (כלומר, ספיר ומעלה) עשויים להיות כשירים כ-EM ברמה נמוכה יותר, אך לא נמוכה מנסיקה. לדוגמה, אם למנהל יהלום יש 3 קווים של EM, אז הוא/היא כשיר, וייקרא מנהל יהלומים שהוא "איגל כשיר".

1) מנהל בכיר: EM שורה אחת מזכה בתואר.

2) מנהל נוסק: שלושה EM שורות מזכות בתואר.

3) מנהל ספיר: 3-5 EM שורות מזכות בתואר איגל כשיר.
6-9 EM שורות מזכות בתואר מנהלי ספיר ואיגל.

4) מנהל יהלום-ספיר: 3-9 EM שורות מזכות בתואר איגל כשיר.
10-14 EM שורות מזכות בתואר יהלום/ספיר איגל מנג'ר.

5) מנהל יהלום: 3-14 EM שורות מזכות בתואר איגל כשיר.
15-24 שורות מזכות בתואר יהלום איגל מנג'ר.

6) מנהל יהלום כפול: 3-24 EM שורות מזכות בתואר איגל כשיר.
25-34 EM שורות מזכות בתואר יהלום כפול איגל מנג'ר)

7) מנהל יהלום משולש: 3-34 EM שורות מזכות בתואר איגל כשיר.
25-34 EM שורות מזכות בתואר יהלום כפול איגל מנג'ר.

8) מנהל יהלום צנטוריון: 3-44 EM שורות מזכות בתואר איגל כשיר.
+45 EM מזכות בתואר יהלום צנטוריון איגל מנג'ר.

9) מנהל פלטינום-יהלום: 3-54 EM שורות מזכות בתואר (איגל כשיר).
+55 EM שורות מזכות בתואר מנהל פלטינום יהלום איגל כשיר.

10) פלטינום יהלום כפול: 3-64 שורות EM מזכות בתואר איגל כשיר
+65 שורות EM מזכות בתואר מנהל פלטינום יהלום כפול.

11) פלטינום יהלום משולש: 3-74 שורות EM מזכות בתואר מנהל פלטינום שלוש יהלום.

+75 שורות EM מזכות בתואר מנהל פלטינום שלוש יהלום.

12) פלטינום צנטוריון: 84-3 שורות EM איגל כשיר.
+85 שורות EM מזכות בתואר מנהל פלטינום צנטוריון.

(ג) יש לעמוד בכל הדרישות לעיל בחברה מפעילה אחת, זולת מהדרישות ל-CC חדשים, לראש צוות חדש, ומהדרישות לאיגל מנג'ר (EM) בדאונליין, הכל כפי שיובהר להלן.

(ד) FBO שעבר ספונסר יחשב לצורך הדרישות לראשי צוות חדשים וכCC- חדשים.

(ה) במסגרת הדרישה המפורטת בסעיף 8.04 א' 3 לעיל, ניתן לעשות שימוש של עד 100CC חדשים שנצברו מחוץ סניף החברה המפעילה בה נבחנת הזכאות למעמד איגל מנג'ר (EM).

(ו) ניתן לשלב ראשי צוות חדשים מכל סניפי המדינות כדי לעמוד בדרישה המפורטת 8.04 א' 4.

(ז) מנהל בכיר ומעלה יכול להחשיב מנהלי EM שבדאונליין שלו מכמה מדינות על-מנת לעמוד בדרישות לקבלת מעמד איגל מנג'ר (EM). אם אותו מנהל הוא ספונסר של אותו FBO בכמה מדינות, אזי אותו מנהל יכול לספור את מנהל ה-EM בכל מדינה שבה הוא ספונסר שלו, אך לא יוכל לספור את הדאונליין ממנהל ה-EM כדאונליין נפרד יותר מפעם אחת והוא יחשב כמנהל EM בדאונליין אחד בלבד.

(ח) במידה ש-FBO מקבל דרגת מנהל במהלך תקופת הזכאות ל-EM:

1) כל הלקוחות המועדפים שאותו FBO צירף תחתיו (הפך לספונסר שלהם) במהלך החודש האחרון שבו הוא עלה לדרגת מנהל יספרו ויחשבו לצורך הדרישה לראשי צוות חדשים כמפורט בסעיף 8.04 (א')4 לעיל, בתקופת הזכאות ל-EM.

2) הדרישות לאיגל מנג'ר (EM) המפורטות לעיל אינן ניתנות לקיזוז. כלומר, על ה-FBO לצבור סך כולל של 720CC (מתוכן לפחות 100CC חדשים) ולעמוד בדרישת "ראשי הצוותים החדשים" (ר' 8.04 (א') 7 לעיל) במהלך תקופת הזכאות ל-EM וזאת לאחר שכבר עמד בדרישות להשגת דרגת מנהל (קרי, לאחר קבלת דרגת המנהל).

(ט) מיד לאחר שה-FBO עמד בכל הדרישות לקבלת מעמד איגל מנג'ר (EM), יוזמן

אותו FBO להשתתף בכנס איגל מנג'ר. ה-FBO רשאי לבחור את מקום הכנס מבין שני יעדים שקבעה החברה. ההשתתפות בכנס תכלול את ההטבות הבאות:

1) כרטיס טיסה זוגי ולינה לשלושה לילות.

2) מפגש הדרכה ייחודי ובלעדי לאיגל מנג'ר (EM).

3) כניסה חופשית לכל האירועים הקשורים לכנס האיגל מנג'ר (EM).

4) ה-FBO חייב להודיע על מקום הכנס (מבין השניים) אליו הוא רוצה להגיע וזאת עד לתאריך 31 במאי לאחר התקופה בה הוא קיבל את מעמד איגל מנג'ר (EM) או לפסול לצמיתות את השתתפותו בכנס זה.

(י) FBO הזכאי למעמד איגל מנג'ר (EM) בדרגת ספיר, ספיר-יהלום או יהלום, יהיה זכאי באופן אוטומטי לבונוס GEM בגובה של 1%, 2% או 3% (בהתאמה), בכל חברת תפעול לפי בחירתו, בכל חודש (שבו הוא גם זכאי לבונוס מנהיגות LB) מתוך 12 החודשים המתחילים במאי.

(יא) FBO יכול להיות זכאי אך ורק במדינה אחת. במידה שה-FBO עומד בדרישות ביותר ממדינה אחת, אזי המדינה בה יש לו את סך ה-CC הגבוהה ביותר תיחשב כמדינת הזכאות בעבורו.

8.4.1 צוות מנהיגות גלובאלי (Global Leader Team-GLT)

(א) החברות בצוות המנהיגות הגלובאלי (GLT) הינה חברות המתחדשת בכל שנה בתנאי ש-FBO בדרגת מנהל מוכר צבר סך כולל של 7,500CC (כולל 50 קרדיטים חדשים לפחות) במהלך השנה הקלנדרית.

(ב) מנהל העומד בתנאי שבסעיף א' לעיל יהפוך לחבר בצוות המנהיגות הגלובאלי (GLT) לשנה קלנדרית אחת, החל מיום 1 בינואר בשנה שלאחר העמידה בתנאי שבסעיף א' לעיל. החברים בצוות המנהיגות הגלובאלי (GLT) יוזמנו לחופשה אקסקלוסיבית וכנס בינלאומי בלעדי, במהלכו - בין היתר - הם יקבלו הכרה ופרסים.

(ג) בכדי להיות חברי GLT, על המנהלים להשתתף בכנס צוות המנהיגות הגלובאלי (GLT).

8.5 **הכרה במנהל לצורך תמריצים**

מנהל מוכר יכול להיות זכאי לסטטוס Manager Recognition באחת משתי הדרכים הבאות שלא ניתן לשלב ביניהן.

(א) המנהל המוכר צבר מנהלים מוכרים אחרים מדור ראשון; או לחלופין

(ב) למנהל המוכר דאונליינים של איגל מנג'ר (EM).

(ג) רק דאונליינים של איגל מנג'ר (EM) שהתפתחו במהלך השנים בהן המנהל עמד בדרישות הבסיס שיפורטו להלן ושלא עמד בתנאי הכשירות או נספר תחת מנהל איגל אחר בתקופה קודמת, יספרו ויחשבו במסגרת הדרישה שבסעיף ב' לעיל. המנהל חייב לעמוד בדרישות הבסיס המפורטות להלן במהלך תקופת הזכאות ל-EM, וזאת לאחר שעמד בדרישות להלן לקבלת סטטוס מנהל מוכר:

1) המנהל המוכר הינו בסטטוס פעיל ושומר על סטטוס זה מדי חודש.

2) המנהל המוכר הינו LBQ (זכאי לבונוס LB). CC שנוצרו בחודשים בהן הוא אינו LBQ לא יספרו ולא יחשבו תמריץ זה.

3) סך כולל של 720CC בחברה מפעילה אחת כלשהי, ו

4) 100CC חדשים באחת מהמדינות, ו

5) לפתח או לצרף תחתיו (להיות ספונסר) ל-2 ראשי צוות חדשים במדינה כלשהי.

(ד) אין הגבלת זמן לצורך צבירת כמות המנהלים או איגל מנג'רים (EM) הנדרשים לעיל.

(ה) מנהל שעמד בדרישות הבסיס המפורטות לעיל במהלך תקופת הזכאות ל-EM יוכל לספור באופן רטרואקטיבי את הדאונליינים של האיגל מנג'ר (EM) מכל אחת מתקופות הזכאות ל-EM הקודמות בהם הוא השיג את הדרישות הבסיס.

(ו) כל דאונליין של איגל מנג'ר (EM) יכול להיספר רק פעם אחת בכל אפליין של מנהל זכאי.

(ז) מנהל מוכר שהוסר ממסד הנתונים של החברה המפעילה בגין סיום ההתקשרות עם החברה, החלפת ספונסר או בגין מדיניות 36 החודשים, ימשיך להיספר ולהיחשב בכל הנוגע לקבלת סיכה בעבור הספונסר שלו.

8.6 **מנהל בכיר**

(א) מנהל שהוא ספונסר של 2 מנהלים מוכרים בדור ראשון; או

(ב) מנהל שיש לו דאונליין אחד של איגל מנג'ר (EM).

(ג) למנהל בכיר כאמור תוענק סיכת זהב בעלת 2 אבנים אדומות.

8.7 **מנהל נוסק**

(א) מנהל שהוא ספונסר של 5 מנהלים מוכרים בדור ראשון; או

(ב) מנהל שיש לו 3 דאונליינים של איגל מנג'ר (EM).

(ג) למנהל נוסק כאמור תוענק סיכת זהב בעלת 4 אבנים אדומות.

8.8 **מנהל ספיר**

(א) מנהל שהוא ספונסר של 9 מנהלים מוכרים בדור ראשון; או

(ב) מנהל שיש לו 6 דאונליינים נפרדים של איגל מנג'ר (EM)

(ג) למנהל ספיר כאמור יוענקו

1) סיכת זהב בעלת 4 אבני ספיר, וחופשה בת ארבעה ימים (ושלושה לילות) בכיסוי כל ההוצאות באתר נופש באזור מדינת האם.

2) לוחית הוקרה מותאמת אישית.

8.9 **מנהל ספיר-יהלום**

(א) מנהל שהוא ספונסר של 17 מנהלים מוכרים בדור ראשון; או

(ב) מנהל שיש לו 10 דאונליינים של איגל מנג'ר (EM).

(ג) למנהל ספיר-יהלום כאמור יוענקו

1) סיכת זהב בעלת 2 יהלומים ו-2 אבני ספיר וחופשה בת חמישה ימים (וארבעה לילות) בכיסוי כל ההוצאות באתר נופש יוקרתי באזור מדינת האם.

2) לוחית הוקרה מותאמת אישית.

8.10 **מנהל יהלום**

(א) מנהל שהוא ספונסר של 25 מנהלים מוכרים מדור ראשון; או

(ב) מנהל שיש לו 15 דאונליינים של איגל מנג'ר (EM).

(ג) למנהל יהלום כאמור יוענקו:

1) סיכה מזהב בעלת 1 יהלום גדול, טבעות יהלום בעיצוב יפהפה וחופשה בכיסוי כל ההוצאות באתר נופש יוקרתי מחוץ לאזור מדינת האם.

2) פטור מדרישות בונוס נפח עבור קבלת בונוס נפח (VB) ובונוס מנהיגות (LB) ו"פוראוור 2 דרייב" בונוסים, וזאת בכפוף לכך ש-25 מנהלים מוכרים בדור הראשון להם הוא ספונסר, הינם בסטטוס פעיל מדי חודש.

8.11 **מנהל יהלום כפול**

(א) מנהל שהוא ספונסר של 50 מנהלים מוכרים בדור ראשון; או

(ב) מנהל שיש לו 25 דאונליינים של איגל מנג'ר (EM).

(ג) למנהל יהלום כפול כאמור יוענקו:

1) סיכת זהב בעלת 2 יהלומים גדולים, עט משובץ יהלומים, וחופשה בכיסוי כל ההוצאות באתר נופש בדרום אפריקה או יעד שווה ערך.

2) שלט אישי המכיל את שמות המנהלים שאיפשרו את הקידום.

8.12 **מנהל יהלום משולש**

(א) מנהל שהוא ספונסר של 75 מנהלים מוכרים בדור ראשון; או

(ב) מנהל שיש לו 35 דאונליינים של איגל מנג'ר (EM).

(ג) למנהל יהלום משולש כאמור יוענקו:

1) סיכת זהב בעלת 3 יהלומים גדולים, שעון יוקרתי בהזמנה אישית וחופשה בכיסוי כל ההוצאות, באתר נופש בעולם.

2) שלט אישי המכיל את שמות המנהלים שאיפשרו את הקידום.

8.13 **מנהל יהלום צנטוריון**

(א) מנהל שהוא ספונסר של 100 מנהלים בדור ראשון; או

(ב) מנהל שיש לו 45 דאונליינים של איגל מנג'ר (EM).

(ג) למנהל יהלום צנטוריון כאמור יוענקו:

1) סיכת זהב בעלת 4 יהלומים גדולים וטיול במחלקת עסקים בתשלום לאיי

הוואי או ליעד שווה ערך.

2) סרטון לייף סטייל עסקי בהפקה מקצועית.

3) שלט אישי המכיל את שמות המנהלים שאיפשרו את הקידום.

8.14 **מנהל יהלום פלטינה**

(א) מנהל שהוא ספונסר של 125 מנהלים מוכרים ממומנים מהדור הראשון; או

(ב) מנהל שיש לו 55 דאונליינים של איגל מנג'ר (EM)

(ג) למנהל יהלום פלטינה כאמור יוענקו:

1) סיכת פלטינה וטיול במחלקת עסקים בתשלום לכל ההוצאות לשונית המחסום הגדולה או ליעד שווה ערך.

2) שלט אישי המכיל את שמות המנהלים שאיפשרו את הקידום.

8.15 **מנהל יהלום פלטינה כפול**

(א) מנהל שהוא ספונסר של 150 מנהלים מוכרים ממומנים מהדור הראשון; או

(ב) מנהל שיש לו 65 דאונליינים של איגל מנג'ר (EM)

(ג) למנהל יהלום פלטינה כפול כאמור יוענקו:

1) סיכת פלטינה וטיול במחלקת עסקים בתשלום מלא לבורה בורה או ליעד שווה ערך.

2) שלט אישי המכיל את שמות המנהלים שאיפשרו את הקידום.

8.16 **מנהל יהלום פלטינום טריפל**

(א) מנהל שהוא ספונסר של 175 מנהלים מוכרים ממומנים מהדור הראשון; או

(ב) מנהל שיש לו 75 דאונליינים של איגל מנג'ר (EM)

(ג) למנהל יהלומי פלטינום טריפל יוענקו:

1) סיכת פלטינה וטיול במחלקת עסקים בתשלום מלא לאיים המלדיביים/ סיישל או ליעד שווה ערך.

2) שלט אישי המכיל את שמות המנהלים שאיפשרו את הקידום.

8.17 **מנהל פלטינום צנטוריון**

(א) מי שצבר 200 מנהלים ממומנים בדור ראשון, או

(ב) לצבור 85 שורות מנהלים בתואר איגל מנג'ר.

(ג) מנהל פלטינום צנטוריון יקבל:

1) סיכת פלטינה וטיול במעמד מחלקת עסקים לכל הוצאותיו ליעד לפי בחירת ה-FBO.

2) לוחית הוקרה מותאמת אישית הכוללת את שמות המנהלים שתרמו להשגת ההתקדמות.

9. בונוס GEM

9.1(א) מנהל GEM הזכאי לבונוס מנהיגות (LBQ) ועמד בכמות המנהלים הפעילים מדור ראשון במדינה, או לחלופין מנהל שיש לו את מספר המנהלים הדרוש בדאונליינים שונים שכל אחד מהם צבר יותר מ-25CC בחודש האחרון, יהיה זכאי לבונוס GEM. זכאות לבונוס GEM תעניק את התמריצים שלהלן:

1) בונוס GEM למנהל בדרגת ספיר: מנהל ספיר ומעלה יכול להיות זכאי לבונוס GEM בגובה של 1% בתנאי שהוא ספונסר ל-9 מנהלים פעילים בדור ראשון, או 9 מנהלים פעילים בדאונליינים נפרדים, המייצרים - כל אחד - סך כולל של 25CC.

2) בונוס GEM מסוג ספיר-יהלום: מנהל ספיר-יהלום ומעלה יכול להיות זכאי לבונוס GEM בגובה של 2% ובתנאי שהוא ספונסר ל-17 מנהלים פעילים בדור ראשון, או 17 מנהלים פעילים בדאונליינים נפרדים, המייצרים - כל אחד - סך כולל של 25CC.

3) בונוס GEM מסוג יהלום: מנהל יהלום (מדרגת יהלום ועד יהלום צנטורין) יכול להיות זכאי לבונוס GEM בגובה של 3% ובתנאי שהוא ספונסר ל-25 מנהלים פעילים בדור ראשון, או שיש לו 25 מנהלים פעילים בדאונליינים נפרדים, המייצרים - כל אחד - סך כולל של 25CC.

4) האחוזים לעיל אינם מצטברים. ה-FBO יקבל את האחוז הגבוה ביותר לו הוא זכאי בהתאם לתנאים המפורטים לעיל.

(ב) ניתן לספור, כחלק מהתנאים המפורטים לעיל, מנהל דור ראשון "זר" (ממדינה שאינה מדינת האם של מבקש הזכאות) וזאת בהינתן כי מנהל הדור הראשון ה"זר" הינו מנהל דור ראשון באותה המדינה של המנהל שמבקש זכאות לבונוס GEM. לאחר שהמנהל הזר יהיה מנהל תחת ספונסר כאמור הוא יוכל להיספר על-ידי הFBO- שבאפליין שלו לצורך הדרישות לזכאות בונוס GEM במהלך אותם החודשים בו המנהל הזר קיבל פטור פעילות במדינת האם שלו.

(ג) בונוס GEM ישולם על-ידי כל מדינה בהתבסס על ה-SRP כפי שאלו משתקפים במכירות האישיות המוכרות ו/או במכירות המוכרות שאינם תחת מנהלים (NM) במדינת האם. בכדי להיות זכאי לבונוס GEM מכל מדינה שהיא, על

המנהל לצבור - בכל מדינה בה הוא מבקש זכאות בונוס GEM - את המספר הדרוש של מנהלים פעילים מדור ראשון (להם הוא ספונסר), או המספר הדרוש של מנהלים פעילים בדאונליינים נפרדים, המייצרים - כל אחד - סך כולל של 25CC. יובהר כי עליו לעמוד בדרישות המפורטות לעיל מדי חודש במדינה שבה המנהל מבקש להיות זכאי לבונוס GEM.

(ד) FBO שזכאי למעמד איגל מנג'ר (EM) והינו בעל 6, 10 או 15 דאונליינים נפרדים של איגל מנג'רים (EM), יהא זכאי באופן אוטומטי לבונוס GEM בגובה 1%, 2% או 3% (בהתאמה), במדינת האם שלו. בונוס GEM כאמור ישולם מדי חודש במהלך 12 החודשים (החל ממאי) שבהם אותו FBO הינו LBQ.

אם מנהל GEM זכאי למעמד איגל מנג'ר בדרגה נמוכה יותר מדרגת המנהל שלו בפועל (לדוגמה, FBO בדרגת מנהל יהלום שזכאי למעמד איגל מנג'ר (EM) בדרגת מנהל ספיר), אזי מנהל GEM כאמור יקבל בונוס GEM בהתאם למעמד איגל מנג'ר שלו (ולא בהתאם לדרגתו בפועל), זולת החודשים בו היה זכאי לתשלום גבוה יותר של בונוס GEM בהתאם לאמור בסעיף 9.01 א' לעיל.

10. תמריצים נצברים

בונוס רכב (Forever2Drive)

10.1(א) מנהל מוכר ופעיל זכאי להשתתף בתוכנית תמריצים נצברים (להלן: **תוכנית התמריצים**).

(ב) יש לצבור את כל ה-CC הנדרשים עבור תוכנית התמריצים בחברה מפעילה אחת. FBO יכול להיות זכאי להשתתף בתוכנית תמריצים זו בכמה חברות מפעילות וזאת בכפוף לכך שאותו FBO עומד בדרישות בכל אחת מהחברות המפעילות בנפרד.

(ג) ישנם שלוש רמות בתוכנית התמריצים והן:

1) רמה 1: החברה תשלם עד 1900 ש"ח בכל חודש לתקופה של עד 36 חודשים רצופים לכל היותר.

2) רמה 2: החברה תשלם עד 2850 ש"ח בכל חודש לתקופה של עד 36 חודשים רצופים לכל היותר.

3) רמה 3: החברה תשלם עד 3800 ש"ח בכל חודש לתקופה של עד 36 חודשים רצופים לכל היותר.

(ד) יש לעמוד בדרישות המפורטות להלן במשך 3 חודשים ברציפות באופן הבא:

תנאי הזכאות לקבלת התמריץ ו/או שמירה על התמריץ

חודש	**רמה 1** סך כולל של CC	**רמה 2** סך כולל של CC	**רמה 3** סך כולל של CC
1	50	**75**	**100**
2	100	**150**	**200**
3	150	**225**	**300**

(ה) במהלך תקופה של 36 חודשים (להלן לפרק זה: **התקופה הרלוונטית**) שיבואו מיד לאחר קבלת הזכאות לתמריץ זה, המנהל יקבל את התשלום המקסימלי בהתאם לרמה שהצליח להשיג בכפוף לכך שיצליח לצבור את כמות ה-CC הדרושה בחודש השלישי של הרמה הרלוונטית, בכל חודש בנפרד בתקופה הרלוונטית.

(ו) אם מנהל לא מצליח, בחודש כלשהו במהלך התקופה הרלוונטית, להגיע לרף של הסך הכולל של CC בהתאם לדרישה שמפורטת בחודש השלישי של הרמה הרלוונטית, אזי אותו מנהל יקבל תשלום בעבור תמריץ זה באופן הבא: הסך הכולל של ה-CC בחודש הרלוונטי (בו לא הצליח לשמור על הזכאות כמפורט בטבלה לעיל) כפול 12 ש"ח.

(ז) אם מנהל לא מצליח, בחודש כלשהו במהלך התקופה הרלוונטית, להגיע לרף של סך כולל של 50CC, אזי לא ישולם התמריץ באותו החודש. אם במהלך החודשים הבאים המנהל יצליח להגיע לרף של סך כולל של 50CC, אז ישולם התמריץ לאותו מנהל בהתאם לאמור לעיל.

(ח) מנהל שהוא ספונסר באופן אישי ל-5 מנהלים מוכרים ופעילים במהלך החודש השלישי שבדרישה לקבלת הזכאות, או במהלך כל אחד מהחודשים בתקופה הרלוונטית, יוכל ליהנות מהורדה ברף שבדרישה של החודש השלישי לסך כולל של 110CC ,175CC או 240CC ברמות 1, 2 ו-3 בהתאמה.

(ט) בעבור כל 5 מנהלים מוכרים פעילים נוספים מעבר ל-5 הראשונים (כאמור בסעיף 10.1 ח' לעיל) במהלך החודש השלישי שבדרישה לקבלת הזכאות, או במהלך כל אחד מהחודשים בתקופה הרלוונטית, אותו מנהל יוכל ליהנות מהורדה נוספת ברף שבדרישה של החודש השלישי ב-40CC ,50CC, או 60CC ברמות 1, 2, ו-3 בהתאמה.

(י) CC כאמור יספר לצורך עמידה ושמירה על תנאי הזכאות, אך ורק במהלך החודשים בו המנהל נחשב פעיל.

(יא) CC שנצברו על-ידי FBO פעיל לפני שהפך למנהל מוכר יספרו לצורך עמיד בתנאי הזכאות.

(יב) לאחר עמידה בתנאי הזכאות כמפורט בחודש השלישי שבטבלה לעיל, מנהל יכול להיות זכאי לתמריץ גבוה יותר בכל נקודת זמן המתחילה בחודש הבא. לדוגמה, אם מנהל זכאי לרמה 1 בחודשים ינואר, פברואר ומרץ עמד ברף של סך כולל של 50CC ,100CC ו-150CC, ולאחר מכן, בחודש אפריל, צבר סך כולל של 225CC, אזי התשלום שברמה 1 יוחלף בתשלום שברמה 2 במהלך התקופה הרלוונטית שתחל מחודש אפריל.

(יג) בסיום 36 חודשי התוכנית, מנהל יכול להיות זכאי מחדש לתמריץ זה על-ידי

עמידה באותן דרישות המפורטות לעיל. יש לעמוד בדרישות המפורטות בטבלה שבסעיף 10.1 (ד) לעיל, במשך 3 חודשים ברציפות במהלך ששת החודשים האחרונים שבתקופה הרלוונטית המקורית.

11. בונוס יושב הראש (יו"ר)

11.1(א) **כללי**

1) הקבלה הסופית לתמריץ בונוס היו"ר כפופה לאישור ועדת ההנהלה. ועדת ההנהלה תבחן את כל ההוראות במדיניות החברה ובקוד ההתנהגות המקצועי.

2) FBO יכול להיות כשיר רק בחברת תפעול (OC) אחת. אם הוא עומד בדרישות במספר חברות תפעול, ה-OC שבו יש לו את סך הקרדיטים הכולל הגבוה ביותר ייחשב כחברת התפעול הכשירה.

3) מנהלי בונוס היו"ר (CBMs) נחשבים לצורך השגת בונוס היו"ר. FBO יכול למנות מקסימום CBM אחד לכל קו חסות, לכל חברת תפעול. אם מנהל חסה את אותו FBO למספר חברות תפעול, הוא יכול למנות מקסימום CBM אחד תחת אותו FBO לכל חברת תפעול, אך אף CBM לא יכול להיספר יותר מפעם אחת.

4) FBO שעבר חסות מחדש (Responsered) נספר לצורך כל דרישות ה-CBM ולדרישת מנהל 600cc.

5) אם FBO נדרש לעמוד בדרישות האישיות ודרישות המקרים שאינם מנהלים/חדשים במהלך יתרת תקופת הכשירות לאחר השגת דרגת מנהל.

6) CC מועברים אינם נספרים כחלק מדרישת ה-CC שאינם ניהוליים. עם זאת, הם כן נספרים במניין הקרדיטים הכוללים לצורך חישוב סכום התשלום.

(ב) **דרישות בסיס לבונוס יו"ר לפי רמות.**

לאחר ש-FBO הופך למנהל מוכר, הוא חייב לעמוד בכל אחת מהדרישות המפורטות להלן במדינת האם שלו, או במדינה בה הזכאות לבונוס זה מתבקשת. יובהר כי לא ניתן לעמוד בדרישות הבסיס על-ידי שילובן בכמה מדינות.

1) המנהל מוכר והינו בסטטוס פעיל ושומר על סטטוס זה מדי חודש.

2) המנהל מוכר וזכאי לבונוס מנהיגות (LB) (וזאת גם אם אין מנהלים בדאונליין שלו). ככל שנצברו CC במהלך החודש בהם המנהל המוכר אינו זכאי לבונוס מנהיגות, הרי שאלו לא יחשבו בתמריץ זה.

3) ניתן לעמוד בדרישות שלהלן בכל אחת מה-OC (ר' פרק 2 לעיל):

א. המנהל המוכר זכאי להשתתף בתוכנית צבירת התמריצים (Forever2Drive) (ר' פרק 10 לעיל).

ב. המנהל המוכר רוכש מוצרים מהחברה רק לאחר ש-75% מהמלאי שלו נמכר.

ג. המנהל המוכר ניהל את העסק שלו בהתאם לעקרונות השיווק הרשתי, מדיניות החברה וקוד ההתנהגות המקצועית.

ד. המנהל המוכר משתתף ותומך במפגשי ההדרכה, כנסים ואירועים של החברה.

(ג) **מנהל (מוכר) הזכאי לבונוס יו"ר (להלן גם: CBM) - רמה 1.**
בנוסף לדרישות הבסיס, יש לעמוד גם בדרישות שלהלן במדינה הזכאות, אלא אם נאמר אחרת:

1) מנהל מוכר שצבר ברחבי העולם 700CC מסוג CC אישי ו/או CC שאינם תחת מנהלים (NM) במהלך תקופת הזכאות לתמריץ וזאת רק לאחר שהפך למנהל מוכר, כאשר הסכום הכולל חייב לכלול לפחות 150CC חדשים. לצורך חישוב מניות התמריץ, קרדיטים שנוצרו מחוץ לחברת התפעול הכשירה לא ייספרו.

2) המנהל המוכר פיתח וצירף תחתיו (ספונסר) FBO מכל דור שהוא, כמפורט להלן:

א. מנהל מוכר אחר בדאונליין שצבר 600CC או יותר במדינת הזכאות במהלך תקופת התמריץ בכל חברה תפעולית (OC) וזאת לאחר שהפך למנהל מוכר. מנהל זה יכול להיות מנהל קיים או מנהל חדש במהלך תקופת התמריץ.

או,

ב. CBM (מנהל זכאי בונוס יו"ר) בדאונליין שלו בכל אחת מהחברות התפעוליות (OC).

4) 600CC של המנהל כאמור בסעיף 11.1 ב' 3(א) לעיל, לא יספרו לצורך חישוב חלוקת הרווחים.

5) רק CC של החודשים בו המנהל של 600CC כאמור בסעיף 11.1 ב' 3(א) לעיל היה מנהל פעיל, יחשבו ויספרו לצורך דרישה זו.

6) FBO שעבר לספונסר חדש יחשב לצורך כל הדרישות לתמריץ זה ברמה 1.

7) אם ה-FBO מקבל דרגת מנהל במהלך תקופת הזכאות, אזי דרישות בונוס היו"ר אינן ניתנות לחלוקה. על ה-FBO לצבור 700CC מסוג CC אישי או CC שאינם תחת מנהל ומתוכם לפחות 150CC חדשים במהלך שארית תקופת הזכאות ולאחר קבל דרגת המנהל.

(ג) **מנהל (מוכר) הזכאי לבונוס יו"ר (CBM) - רמה 2.**
בנוסף לדרישות הבסיס, יש לעמוד גם בדרישות שלהלן במדינה הזכאות, אלא אם נאמר אחרת:

1) המנהל המוכר צבר 600CC בכל רחבי העולם מסוג CC אישי ו/או CC שאינו תחת מנהלים (NM) במהלך תקופת הזכאות לתמריץ זה ולאחר שהפך למנהל מוכר. מתוכם 100CC חדשים. על-מנת לצבור את גובה CC החדש הדרוש ניתן לספור CC חדש מכל מדינה שהיא. יחד עם זאת, לצורך חישוב אופן חלוקת הרווחים, לא יספרו ולא יחשבו CC חדשים שנוצרו מחוץ למדינת הזכאות.

2) המנהל המוכר פיתח וצירף תחתיו (ספונסר) 3 CBM (מנהלים זכאי בונוס יו"ר) מכל דור שהוא, כל אחד מהם בדאונליין נפרד, בכל חברה תפעולית.

3) FBO שעבר תחת ספונסר חדש (ריספונסרינג) יחשב לצורך כל הדרישות לתמריץ זה ברמה 2.

4) אם ה-FBO מקבל דרגת מנהל במהלך תקופת הזכאות, אזי דרישות בונוס היו"ר אינן ניתנות לחלוקה. על ה-FBO לצבור 600CC מסוג CC אישי או CC שאינם תחת מנהל ומתוכם לפחות 100CC חדשים במהלך שארית תקופת הזכאות ולאחר קבל דרגת המנהל.

(ד) **מנהל (מוכר) הזכאי לבונוס יו"ר (CBM) - רמה 3.**
בנוסף לדרישות הבסיס, יש לעמוד גם בדרישות שלהלן במדינה הזכאות, אלא אם נאמר אחרת:

1) המנהל המוכר צבר 500CC בכל רחבי העולם מסוג CC אישי ו/או CC שאינו תחת מנהלים (NM) במהלך תקופת הזכאות לתמריץ זה ולאחר שהפך למנהל מוכר. מתוכם 100CC חדשים. על-מנת לצבור את גובה CC החדש הדרוש ניתן לספור CC חדש מכל מדינה שהיא. יחד עם זאת, לצורך

חישוב אופן חלוקת הרווחים, לא יספרו ולא יחשבו CC חדשים שנוצרו מחוץ למדינת הזכאות.

2) המנהל המוכר פיתח וצירף תחתיו (ספונסר) CBM 6 (מנהלים זכאי בונוס יו"ר) מכל דור שהוא, כל אחד מהם בדאונליין נפרד, בכל חברה תפעולית (OC).

3) FBO שעבר תחת ספונסר חדש יחשב לצורך כל הדרישות לתמריץ זה ברמה 3.

4) אם ה-FBO מקבל דרגת מנהל במהלך תקופת הזכאות, אזי דרישות בונוס היו"ר אינן ניתנות לחלוקה. על ה-FBO לצבור 500CC מסוג CC אישי או CC שאינם תחת מנהל ומתוכם לפחות 100CC חדשים במהלך שארית תקופת הזכאות ולאחר קבל דרגת המנהל.

(ה) **אופן חישוב תמריץ בונוס היו"ר**

1) לאחר שיקבע סכום הבונוס הגלובלי, יחולק סכום זה באופן הבא:

א. חצי מהסכום ישלום למי שזכאי לרמות 1, 2 ו-3.

ב. שליש מהסכום יחולק עבור מי שזכאי לרמות 2 ו-3.

ג. שישית מהסכום יחולק למי שזכאי לרמה 3.

2) CBM זכאי, יקבל את חלקו היחסי מהבונוס בהתאם לסך הכולל של ה-CC שנצברו בחברה התפעולית. (לא כולל ה-CC החדשים שנצברו מחוץ למדינת הזכאות כאמור לעיל). בנוסף, לחלק זה, יחושבו החלקים היחסיים שנוצרו על-ידי CBM בכל אחד מהדאונליינים שלו בכל חברה תפעולית (OC).

3) סכום הבונוס הגלובאלי יחולק בין כל ה-CBM הזכאים לכך בהתאם לכמות הכוללת שנצברה, לאחר מכן יחושב החלק היחסי לכל CBM בהתאם לרמות (ר' סעיף 10.1 (ד)).

(ו) **תגמול בונוס יו"ר של Global Rally**

1) תגמול בונוס היו"ר שגם עומד בדרישות ה-Global Rally ברמת 1K יקבל טיול שהוצאותיו יכוסו לאירוע ה-FLP Global Rally, שבו יזכו להכרה ולקבלת הבונוס שלהם. ראו סעיף 12.01 (ו).

12. כנס ה-Global Rally

12.1(א) FBO יכול להיות זכאי לטיול זוגי לכנס Global Rally של חברת פוראוור. הטיול כולל את הדברים: טיסות, לינה וסכום כסף במזומן ל'בזבוזים'. כל זאת בכפוף לכך כי ה-FBO יצבור 1,500CC כולל לפחות 50 קרדיטים חדשים, לפחות בתקופה שתחל מה-1 בינואר ותסתיים ביום ה-31 בדצמבר של אותה שנה ובכפוף לכך שה-FBO ישתתף במפגשי ההדרכות והאירועים השונים של כנס ה- Global Rally הראשון המתקיים מיד לאחר תקופת הזכאות.

(ב) לצורך עמידה בדרישה לצבור 500CC ומעלה, ה-FBO יכול לשלב CC מכל המדינות בהם יש לו דאונליין.

(ג) (ג) אם ה-FBO פעיל ברמת 4CC אך לא מוסמך לבונוס מנהיגות, רק CC של הקבוצה הפתוחה ללא קרדיטים מועברים שנוצרו באותו חודש, ייספרו לצורך פרסי ה-Global-Rally. אם ה-FBO אינו פעיל ברמת 4CC, רק CC הפעילים שנוצרו באותו חודש ייספרו לצורך פרסי ה-Global Rally.

(ד) FBO יהיה זכאי לפרסים המפורטים להלן על-ידי צבירה של סך CC כולל. כל FBO זכאי יקבל ארוחות שיסופקו על-ידי החברה או תקציב לארוחה בהתאם לרמת זכאותו (שתפורט להלן). ה-FBO חייב להיות נוכח באירועי ה-Global Rally בכדי לקבל את הפרסים.

(ה) כל FBO שיצבור 500CC אך לא ישלים את יתר הדרישות יקבל 2 כרטיסי כניסה ל-Rallyעבורמישאינועומדברמתהכשירות,בתנאישישתתף-Rallyעלחשבונו. אחרת, הואיקבלגישהבלעדיתלשידורה-VIP שלה-Rallyבאמצעות ה-Zoom. שני כרטיסי Rally למי שאינו עומד בדרישות הכשירות הם אישיים ולא ניתנים להעברה, ויונפקו לאחר אישור שהוזמנו טיסות ובתי מלון.

חוויית ה-Global Rally

(ו) 500CC סה"כ (0.5K)

1) גישה בלעדית מקוונת לחוויית ה-Rally.

(ז) בונוס יו"ר מנהל עם יותר מ-1,000CC סה"כ

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-Global Rally.

2) קצבת הוצאות בגובה $250 ארה"ב.

(ח) לא משתתף (כולל 50 קרדיטים חדשים) 1,500 (1.5K):

(ט) סה"כ 1,500CC (כולל 50 קרדיטים חדשים) (1.5K):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-Global Rally.

2) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $500 ארה"ב.

(י) סך כולל של 2,500CC (כולל 50 קרדיטים חדשים (2.5K):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-Global Rally.

(יא) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $1,000 ארה"ב. סה"כ 3,500CC (כולל 50 קרדיטים חדשים) (3.5K):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-Global Rally.

2) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $1,500 ארה"ב.

3) מתנה/אביזר מקומי מיוחד לשדרוג חווית ה-Rally.

4) שימוש בעמדת יציאה באזור הקניות של ה-VIP ב-Rally.

(יב) סך כולל של 5,000CC (כולל 50 קרדיטים חדשים) (5k):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-Global Rally.

2) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $2,000 ארה"ב.

3) מתנה/אביזר מקומי מיוחד לשדרוג חווית ה-Rally.

4) שימוש בעמדת יציאה באזור הקניות של ה-VIP ב-Rally.

5) גישה למסלול VIP במתחם הקניות של Rally.

חוויית GLT Rally & Summit

(יג) סך כולל של 7,500CC (כולל 50 קרדיטים חדשים) (7.5k):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-Global Rally.

2) במידת האפשר שדרוג חדר במלון.

3) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $3,000 ארה"ב.

4) שימוש בעמדת יציאה באזור הקניות של ה-VIP ב-Rally.

(יד) סך כולל של 10,000CC (כולל 50 קרדיטים חדשים) (10k):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-GLT Rally & Summit/

2) טיסה במחלקת עסקים אל ומאירוע ה-Rally וה-EMR (אם כשיר).

3) במידת האפשר, סוויטת מלון יוקרתית.

4) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $3,000 ארה"ב.

5) שימוש בעמדת יציאה באזור הקניות של ה-VIP ב-Rally.

(טו) סך כולל של 12,500CC (כולל 50 קרדיטים חדשים) (12.5K):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-GLT Rally & Summit.

2) טיסה במחלקת עסקים אל ומאירוע ה-Rally וה-EMR (אם כשיר).

3) במידת האפשר, סוויטת מלון יוקרתית.

4) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $5,000 ארה"ב.

5) שני תיקים יוקרתיים של Louis Vuitton עבור משתתפים בפעם הראשונה בדרגת 12.5.

6) שימוש בעמדת יציאה באזור הקניות של ה-VIP ב-Rally.

(טז) סך כולל של 15,000CC (כולל 50 קרדיטים חדשים) (15k):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-GLT Rally & Summit.

2) טיסה במחלקת עסקים אל ומאירוע ה-Rally וה-EMR (אם כשיר).

3) במידת האפשר, סוויטת מלון יוקרתית.

4) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $10,000 ארה"ב.

5) שימוש בעמדת יציאה באזור הקניות של ה-VIP ב-Rally.

(יז) סך כולל של 20,000CC (כולל 50 קרדיטים חדשים) (20k):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-GLT Rally & Summit.
2) טיסה במחלקת עסקים אל ומאירוע ה-Rally וה-EMR (אם כשיר).
3) במידת האפשר, סוויטת מלון יוקרתית.
4) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $10,000 ארה"ב.
5) קצבת פיתוח עסקי בגובה $10,000 ארה"ב.
6) שימוש בעמדת יציאה באזור הקניות של ה-VIP ב-Rally.

(יח) 25,000CC סה"כ (כולל 50 קרדיטים חדשים) (25K):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-GLT Rally & Summit.
2) טיסה במחלקת עסקים לאירוע ה-Rally ו-EMR (אם כשיר).
3) סוויטת מלון יוקרתית, במידת האפשר.
4) הזמנה ל-Eagle Managers Retreat.
5) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $10,000 דולר ארה"ב.
6) קצבת פיתוח עסקי בגובה $15,000 דולר ארה"ב.
7) שימוש בעמדת יציאה VIP באזור הקניות של ה-Rally.

(יט) 30,000CC סה"כ (כולל 50 קרדיטים חדשים) (30K):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-GLT Rally & Summit.
2) טיסה במחלקת עסקים לאירוע ה-Rally ו-EMR.
3) סוויטת מלון יוקרתית, במידת האפשר.
4) הזמנה ל-Eagle Managers Retreat.
5) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $10,000 דולר ארה"ב.
6) קצבת פיתוח עסקי בגובה $20,000 דולר ארה"ב.
7) שימוש בעמדת יציאה VIP באזור הקניות של ה-Rally.

(כ) 35,000CC סה"כ (כולל 50 קרדיטים חדשים) (35K):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-GLT Rally & Summit.
2) טיסה במחלקת עסקים לאירוע ה-Rally ו-EMR.
3) סוויטת מלון יוקרתית, במידת האפשר.
4) הזמנה ל-Eagle Managers Retreat.
5) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $10,000 דולר ארה"ב.
6) קצבת פיתוח עסקי בגובה $25,000 דולר ארה"ב.
7) שימוש בעמדת יציאה VIP באזור הקניות של ה-Rally.

(כא) 40,000CC סה"כ (כולל 50 קרדיטים חדשים) (40K):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-GLT Rally & Summit.
2) טיסה במחלקת עסקים לאירוע ה-Rally ו-EMR.
3) סוויטת מלון יוקרתית, במידת האפשר.
4) הזמנה ל-Eagle Managers Retreat.
5) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $10,000 דולר ארה"ב.
6) קצבת פיתוח עסקי בגובה $30,000 דולר ארה"ב.
7) שימוש בעמדת יציאה VIP באזור הקניות של ה-Rally.

(כב) 45,000CC סה"כ (כולל 50 קרדיטים חדשים) (45K):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-GLT Rally & Summit.
2) טיסה במחלקת עסקים לאירוע ה-Rally ו-EMR.
3) סוויטת מלון יוקרתית, במידת האפשר.
4) הזמנה ל-Eagle Managers Retreat.
5) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $10,000 דולר ארה"ב.
6) קצבת פיתוח עסקי בגובה $35,000 דולר ארה"ב.

7) שימוש בעמדת יציאה VIP באזור הקניות של ה-Rally.

(כג) 50,000CC סה"כ (כולל 50 קרדיטים חדשים) (50K):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-GLT Rally & Summit.

2) טיסה במחלקת עסקים לאירוע ה-Rally ו-EMR.

3) סוויטת מלון יוקרתית, במידת האפשר.

4) הזמנה ל-Eagle Managers Retreat.

5) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $10,000 דולר ארה"ב.

6) קצבת פיתוח עסקי בגובה $40,000 דולר ארה"ב.

7) שימוש בעמדת יציאה VIP באזור הקניות של ה-Rally.

(כד) 55,000 CC סה"כ (כולל 50 קרדיטים חדשים) (55K):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-GLT Rally & Summit.

2) טיסה במחלקת עסקים לאירוע ה-Rally ו-EMR.

3) סוויטת מלון יוקרתית, במידת האפשר.

4) הזמנה ל-Eagle Managers Retreat.

5) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $10,000 דולר ארה"ב.

6) קצבת פיתוח עסקי בגובה $45,000 דולר ארה"ב.

7) שימוש בעמדת יציאה VIP באזור הקניות של ה-Rally.

(כה) 60,000CC סה"כ (כולל 50 קרדיטים חדשים) (60K):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-GLT Rally & Summit.

2) טיסה במחלקת עסקים לאירוע ה-Rally ו-EMR.

3) סוויטת מלון יוקרתית, במידת האפשר.

4) הזמנה ל-Eagle Managers Retreat.

5) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $10,000 דולר ארה"ב.

6) קצבת פיתוח עסקי בגובה $50,000 דולר ארה"ב.

7) שימוש בעמדת יציאה VIP באזור הקניות של ה-Rally.

(כו) 65,000CC סה"כ (כולל 50 קרדיטים חדשים) (65K):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-GLT Rally & Summit.

2) טיסה במחלקת עסקים לאירוע ה-Rally ו-EMR.

3) סוויטת מלון יוקרתית, במידת האפשר.

4) הזמנה ל-Eagle Managers Retreat.

5) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $10,000 דולר ארה"ב.

6) קצבת פיתוח עסקי בגובה $55,000 דולר ארה"ב.

7) שימוש בעמדת יציאה VIP באזור הקניות של ה-Rally.

(כז) 70,000CC סה"כ (כולל 50 קרדיטים חדשים) (70k):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-GLT Rally & Summit.

2) טיסה במחלקת עסקים לאירוע ה-Rally ו-EMR.

3) סוויטת מלון יוקרתית, במידת האפשר.

4) הזמנה ל-Eagle Managers Retreat.

5) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $10,000 דולר ארה"ב.

6) קצבת פיתוח עסקי בגובה $60,000 דולר ארה"ב.

7) שימוש בעמדת יציאה VIP באזור הקניות של ה-Rally.

(כח) 75,000CC סה"כ (כולל 50 קרדיטים חדשים) (75K):

1) כיסוי לטיסות, לינה וארוחות עבור חוויית ה-GLT Rally & Summit.

2) טיסה במחלקת עסקים לאירוע ה-Rally ו-EMR.

3) סוויטת מלון יוקרתית, במידת האפשר.

4) הזמנה ל-Eagle Managers Retreat.

5) קצבת הוצאות ל-Rally בגובה $10,000 דולר ארה"ב.

6) קצבת פיתוח עסקי בגובה $65,000 דולר ארה"ב.

7) שימוש בעמדת יציאה VIP באזור הקניות של ה-Rally.

8) גישה למסלול VIP במתחם הקניות של Rally.

13. נהלי ביצוע הזמנה בחברה

13.1(א) לקוחות מועדפים ו-FBO יבצעו הזמנות ישירות מהחברה במחירים המותאמים להם כמפורט בפרק 2 ו-4 לעיל.

(ב) יש לבצע את ההזמנות תוך העברת תשלום, באופן שיפורט להלן, באמצעות מרכז ההזמנות של חברת פוראוור (סניף ישראל) בטלפון 03-751-0444, או באמצעות אתר החברה בכתובת www.foreverliving.com לפני השעה 23:59 (שעון ישראל) ביום האחרון של החודש הרלוונטי, בכדי שההזמנות שבוצעו יחשבו לצורך זכאות לבונוס עבור אותו החודש.

(ג) מרכז ההזמנות של חברת פוראוור (סניף ישראל) יטפל אך ורק בהזמנות שהתשלום בגינן הושלם והועבר לחברה. ניתן לבצע תשלום עבור ההזמנות באמצעות כרטיס אשראי (ויזה, מאסטרקארד, Discover), PayPal, שיק (נושא תאריך יום ביצוע ההזמנה - "שיק מזומן") או באמצעות כסף מזומן.

(ד) יש לדווח למרכז שירות הלקוחות של החברה על כל תקלה ו/או פגם במוצרים ו/או אי התאמות בין המוצרים שנתקבלו לבין ההזמנה תוך עשרה ימים לכל המאוחר מיום ביצוע ההזמנה.

(ה) FBO יכול להזמין עד 25CC במהלך כל חודש קלנדרי אחד. FBO שמעוניין להזמין יותר מ-25CC במהלך חודש קלנדרי כלשהוא, חייב לקבל אישור מוקדם של פוראוור סניף ישראל.

(ו) ההזמנה המינימלית של FBO הינו 0.5CC.

(ז) כל ההזמנות וכל המשלוחים כפופים לקבלת אישור סופי על-ידי משרדי החברה הראשיים בארה"ב. קבלת בונוס כמוה כאישור סופי כאמור.

(ח) FBO המזמין מוצר שהיה כלול בהזמנה קודמת מטעמו, מאשר בפני החברה כי לפחות 75% מהמוצר שרכש בהזמנה הקודמת נמכר ואינו חלק מהמלאי הנמצא ברשותו, נצרך, או שנעשה בו שימוש אחר.

14. מדיניות מעבר בין ספונסרים (קבלת ספונסר מחדש)

14.1(א) FBO קיים יכול לעבור תחת ספונסר חדש ובלבד שבמהלך 12 בחודשים הקודמים לכך, הוא עמד בדרישות הבאות:

1) היה FBO , וגם:

2) לא ביצע רכישות כלשהן של מוצרי החברה.

3) לא צירף תחתיו (נתן ספונסר) כל גוף אחר (FBO או לקוח מועדף) לפוראוור.

(ב) אם יש שני אנשים רשומים תחת אותו מספר FBO והם מעוניינים לעבור תחת ספונסר חדש, אזי הם יצטרכו להירשם בנפרד ולא יוכלו להיות חלק מאותו מספר FBO. האדם הרשום בשם השני רשאי לעבור ולהצטרף תחת כל FBO, לאחר שעמד בדרישות המפורטות שבסעיף 14.01 א' לעיל. אם האדם הרשום כשם שני מעוניין לעבור תחת אותו ספונסר של ה-FBO של האדם הרשום ראשון שאינו עובר ספונסר, הוא רשאי לעשות זאת מבלי שיצטרך לעמוד בדרישות המפורטות בסעיף 14.01 א' לעיל. אם בן/בת הזוג של FBO, הנשואים כחוק ואותו FBO אינו עובר תחת ספונסר חדש, ובן/בת הזוג מעוניינים להירשם כFBO הם יהיו חייבים להירשם אותו תחת בן/בת הזוג או תחת ה-ספונסר של בן/בת הזוג, זאת מבלי שיצטרך לעמוד בדרישות שמפורטות בסעיף 14.01.

(ג) FBO העובר תחת ספונסר חדש מאבד את דרגותיו ומתחיל שוב כלקוח מועדף תחת הספונסר החדש, בנוסף אותו FBO מאבד את כל הדאונליינים שבנה בכל המדינות שרכש בהן עד הרגע שבו עבר תחת ספונסר חדש. כל הקרדיטים שנצברו לפני המעבר לספונסר החדש לא יוכלו לשמש להתקדמות בדרגות או להשגת תמריצים.

(ד) לקוח מועדף שעבר לספונסר חדש נחשב כלקוח מועדף חדש תחת הספונסר לצורך כל הדרישות הרלוונטיות לעניין התמריצים ו/או קידום בדרגות המכירה.

(ה) אם FBO העובר תחת ספונסר חדש הוא מנהל מוכר ויש לו מנהלים מוכרים מדור ראשון בדאונליינים שלו, אזי אותם מנהלים מוכרים מדור ראשון יסווגו כ"מנהלים

בירושה" ל-FBO בדור ראשון באפליין של ה-FBO הכל כמבואר וכמפורט בפרק 5 לעיל.

(ו) המנהל המוכר שעובר תחת ספונסר חדש ימשיך להיספר ולהיחשב עבור המנהל שהוא הספונסר המקורי שלו לצורך קבלת דרגות וסיכות הוקרה.

14.2 אם ל-FBO יש ספונסרים שונים במדינות שונות אשר אוחדו ופועלות באמצעות חברה מפעילה אחת, הוא רשאי לעשות את הפעולות הבאות:

1) לוותר על העסק העצמאי שלו בפוראוור באותה מדינה, וכן לוותר על כל הדאונליינים שרכש באותה מדינה, וזאת בכפוף לכך שלא ביצע רכישות כלשהן של מוצרי החברה ולא צירף תחתיו כל גוף אחר (FBO או לקוח מועדף) במהלך 12 החודשים האחרונים באותה המדינה; ובמקביל לשמור על העסק העצמאי שלו בפוראוור תחת הספונסר שרשום בטופס ההצטרפות המקורי שלו. ה-FBO ישמור על דרגת המכירות הנוכחית שהושג בתוכנית השיווק. הדאונליינים עליהם ה-FBO ויתר כאמור יועברו לספונסר הבא באפליין של אותו FBO.

2) לשמור על שניהם ולא לוותר על אף עסק עצמאי של פוראוור; הספונסר המקורי שמסווג כ"פעיל" בכל חודש יהפוך לספונסר הראשי. העסק העצמאי השני של פוראוור יקבל פטור פעילות.

15. מדיניות ספונסרים בינלאומית

15.1(א) מדיניות זו תקפה לכל מתן ספונסר לאחר 22 במאי 2002.

(ב) FBO יכול להיות ספונסר ל-FBO שנמצא מחוץ למדינת האם שלו, באופן המתואר להלן:

1) על FBO כאמור לפנות למשרד הראשי של החברה במדינת האם, או למשרד הראשי במדינה בה הוא רוצה להיות ספונסר, ולבקש להיות ספונסר בינלאומי במדינה המבוקשת.

2) מספר הזיהוי המקורי של ה-FBO ישמש בכל המדינות בהם אותו FBO הינו ספונסר בינלאומי.

3) הספונסר של ה-FBO יהיה האדם המופיע כ-ספונסר בטופס ההצטרפות הראשון של ה-FBO (מקבל הספונסר) שהתקבל על-ידי החברה, זולת במקרה שביצע מעבר תחת ספונסר חדש או מעבר תחת ספונסר חדש של לקוח מועדף לאחר 6 חודשים.

4) ה-FBO יוכר באופן אוטומטי כ-FBO באותה דרגת מכירות אליה הגיע, בכל המדינות בהם הוא ספונסר בינלאומי.

5) כאשר FBO מגיע לדרגת מכירות מסוימת באמצעות צבירת CC בחברה מפעילה אחת, אזי הדרגה נכנסת לתוקף באותה חברה מפעילה מיד עם עמידה בתנאי הזכאות, לעומת זאת דרגת המכירה שאליה עלה וה-CC שנצברו באותה חברה מפעילה יכנסו לתוקף במדינות האחרות רק ב 15 לחודש שלאחר מכן. אם ה-FBO משיג דרגת מכירה (ראש צוות, ראש צוות בכיר ומנהל מכירות בלבד) באמצעות CC שנצברו ממספר חברות מפעילות, אזי אותה דרגת מכירה תיכנס לתוקף בכל המדינות ב-15 בחודש שלאחר קבל הזכאות (ר' פרק 4 לעיל).

6) FBO שהינו בסטטוס פעיל (4CC, ר' פרק 2 לעיל) ייחשב כפעיל בכל המדינות האחרות בחודש שלאחר מכן, ללא קשר לדרגת המכירות אליה הגיע.

7) FBO שטרם הגיע לדרגת מנהל במדינת האם שלו וזכאי לעלות לדרגת מנהל במדינה אחרת ואין FBO בדאונליין שלו שעולה לדרגת מנהל באותה

תקופה, חייב להיות מנהל מוכר בסטטוס פעיל במהלך כל תקופת העלייה בדרגה. במידה וFBO- בדאונליין שלו עולה לדרגת מנהל באותה תקופה, ה-FBO חייב להיות פעיל לפחות חודש אחד בתקופת העלייה בדרגה, ובנוסף חייב לצבור לפחות 25CC מסוג CC אישי או CC שאינם תחת מנהל (NM) או תחת ה-FBO בדאונליין שעולה דרגה באותו החודש, במדינת האם שלו או במדינה האחרת בה הוא זכאי לעלות בדרגה, וזאת במהלך החודש האחרון לעלייה בדרגה.

8) FBO שמחליף את מקום מגוריו למדינה אחרת, חייב להודיע על כך לחברה המפעילה במדינת האם כדי שניתן יהיה לרשום את שינוי הכתובת ולשייך אותו לחברה המפעילה במדינה אליה עבר.

(ג) לקוח מועדף יכול להירשם ולהצטרף תחת FBO במספר מדינות, אולם לא ניתן לשלב את ה-CC מהרכישות שביצע הלקוח המועדף במספר מדינות לצורך זכאות מחיר סיטונאי ו/או לצורך קבלת זכאות עבור דרגת משווק מורשה.

16. פעולות אסורות

16.1 במקרה בו FBO פועל, במעשה או במחדל, באופן שאינו עולה בקנה אחד עם תקנון החברה או קוד ההתנהגות המקצועית, יהא ועד הנהלת החברה מוסמך להחליט, בין היתר, את הדברים הבאים: להביא לסיום ההתקשרות בין החברה לבין FBO או לבטל הרשאה, להתאים או לערוך מחדש את ההנחות האישיות, הבונוסים, ה-CC, תגמולים או תמריצים כלשהם. החלטות ועד הנהלת החברה תהיינה סופיות.

יודגש ויובהר כי פעולות מכוונות של FBO בניגוד ו/או תוך הפרה של מדיניות החברה ו/או קוד ההתנהגות המקצועית יטופלו בחומרה רבה ואף עלולה לגרום לסיום ההתקשרות בין החברה לבין ה-FBO וכן לנקיטת הליכים משפטיים בגין הנזקים שיגרמו לחברה כנגד FBO מפר כאמור.

16.2 פעולות אסורות עלולות להוות עילה לסיום ההתקשרות בין החברה לבין אותו FBO וכן עלולה להקים חבות בגין כל נזק שעלול להיגרם כתוצאה מהפעולות האסורות שביצע ה-FBO. הרשימה שלהלן אינה רשימה סגורה והיא כוללת, בין היתר, את הפעולות האסורות הבאות:

(א) **צירוף FBO במרמה (ספונסר במרמה).** חל איסור על FBO לצרף תחתיו גופים (כגון: לקוח מועדף, FBO אחר וכיוצ"ב) ללא ידיעתם ומבלי שגופים אלו חתמו בעצמם על טופס הצטרפות כ-FBO; על צירוף גופים במרמה כ-FBO; על צירוף או ניסיון לצרף גופים שאינם קיימים כ-FBO או כלקוחות ("אנשי קש") על-מנת לעמוד בדרישות הרלוונטיות לזכאות לתמריצים ו/או בונוסים.

(ב) **"קניית" בונוסים.** חל איסור על FBO להזמין יותר מוצרים מהרף הנדרש בכדי לענות על צרכי המכירה השוטפים שלו. כמבואר לעיל (ר' סעיף 13.01 לעיל) ניתן לרכוש מוצרים נוספים אך ורק לאחר ש-75% ממלאי המוצרים נמכרו, נצרכו, או שנעשה בהם שימוש אחר. חל איסור על FBO לרכוש מוצרים או לעודד אחרים לרכוש מוצרים אך ורק לצורך זכאות לבונוסים. כמו כן, חל איסור על FBO להשתמש בכל מנגנון אחר שמטרתו לבצע רכישות אסטרטגיות על-מנת למקסם תמריצים ו/או בונוסים כשהשימוש במוצרים נעשה בחוסר תום לב. על-מנת לוודא כי FBO אינו מעמיס על המלאי שלו מעבר למותר, ה-FBO נדרש למלא אחר ההוראות הבאות:

1) כל FBO שמזמין מוצר שהיה כלול בהזמנה הקודמת שלו, מאשר בפני החברה עם ביצוע הזמנתו כי 75% מהמלאי של אותו מוצר נמכר, נצרך או שנעשה בו שימוש אחר. FBO חייב לנהל תיעוד מדויק של מכירותיו החודשיות של לקוחותיו והחברה, במתן הודעה תוך זמן סביר מראש, תוכל לערך ביקורת על כך ולבדוק את הרשומות שמנהל ה-FBO. תיעוד כאמור יכלול גם דו"חות שישקפו את המלאי הקיים בסוף החודש.

2) החברה תנקוט בליברליות בכל הנוגע ליישום מדיניות החזרת המוצרים עם סיום ההתקשרות בין החברה לבין ה-FBO, אך החברה לא תקבל בחזרה מוצרים ו/או תעניק ההחזר כספי בגין מוצרים ש-FBO אישר כי נצרכו, או נמכרו או שנעשה בהם כל שימוש אחר. אישור כאמור שלא ישקף את המציאות תוך הצגת מצג שווא בנוגע לכמות המוצרים שנמכרו או נצרכו על מנת להתקדם בתוכנית השיווק תהווה עילה לסיום ההתקשרות עם אותו FBO.

3) על-מנת להרתיע FBO מלעודד FBO אחרים שלא לציית לאיסור בנוגע להעמסת מלאי כאמור לעיל, החברה תחייב בחזרה את הבונוסים ששולמו בגין המוצרים שיוחזרו מהאפליינים של ה-FBO עמו הסתיימה ההתקשרות.

(ג) **רכישה באמצעות אחר (מיופה כוח).** חל איסור על FBO לרכוש מוצר בשום דרך שהיא מלבד באמצעות שימוש בשמו הרשום ומספר הFBO שלו.

(ד) **מכירה ל-FBO אחר.** בנוסף לפעילות הקמעונאית, חל איסור על FBO למכור מוצר ל-FBO אחר שהוא אינו הספונסר שלו. מכירה ל-FBO אחר שהוא הספונסר שלו, לא תתבצע במחיר נמוך מהמחיר הסיטונאי. כל מכירה שהיא ל-FBO אחרים, במישרין או בעקיפין, הינה עסקה אסורה הן בעבור ה-FBO המוכר והן בעבור ה-FBO הקונה. הCC שיופקו מאותה מכירה אסורה לא יוכרו ולא ישמשו לצורך עמידה בדרישות השונות לזכאות עבור סטטוס "פעיל", או לכל זכאות שהיא לתמריצים המפורטים בתוכנית השיווק. הפרת הוראה זו עלולה לגרור את החברה לבצע התאמות ושינויים המתחייבים בדרגת הFBO והמשך פעילותו בעקבות אותה הפרה.

(ה) חל איסור על FBO לבצע, בין היתר, את הפעולות האסורות המפורטות

בסעיפים 17.10, 19.02 ו-20 שלהלן.

(ו) חל איסור על FBO לפרסם ולשווק בכל פלטפורמה בה ה-FBO מייצג חברת שיווק ישיר אחרת. חל איסור על ה-FBO, להיות מוצג, להיות מוזכר, להופיע בחומר שיווקי כלשהו ו/או לפרסם בכל דרך שהיא ובכל פלטפורמה שהיא את שמו של ה-FBO ו/או דיוקנו וכיוצ"ב. אולם, FBO המייצג את חברת פוראוור בלבד רשאי לפרסם ולשווק בכל פלטפורמה שהיא .

(ז) חל איסור על FBO לבצע כל מעשה או מחדל שיש בהם משום התעלמות מכוונת ו/או רשלנות בכל הנוגע למדיניות החברה או קוד ההתנהגות המקצועית.

(ח) **מכירה בחנויות.**

1) למעט האמור בסעיף זה, חל איסור על FBO לאפשר הצגה ו/או מכירה של מוצרי החברה בחנויות קמעונאיות, חנויות צרכניות צבאיות, שווקי פשפשים (שווקי יד-שנייה) או ירידים דומים. עם זאת, ירידים הנמשכים לתקופה של פחות מ-7 ימים במהלך תקופה של 12 חודשים באותו המקום יחשבו כי ירידים זמניים ולכן מותר למכור ו/או להציג בהם את מוצרי החברה וזאת לאחר קבלת אישור בכתב ממשרדיה הראשיים של החברה.

2) FBO שברשותו מוסד מסחרי המעניק שירותים כגון מספרה, מכון יופי, מועדון בריאות, רשאי להציג ולמכור את מוצרי החברה בתוך מוסד מסחרי כאמור. יחד עם זאת, חל איסור מוחלט על הצבת שלטים חיצוניים או הצגה של מוצרי החברה בחלונות הראווה על מנת לפרסם את מכירתם של מוצרי החברה.

3) חל איסור על FBO למכור או לשווק מוצר של החברה שלא באריזתו המקורית. על אף האמור לעיל, ניתן לקדם מכירות באמצעות הגשתם בכוס או כמנה בארוחות.

(ט) **שימוש בחומר שיווקי לא מאושר.** יש לקבל אישור בכתב מראש מהחברה על-מנת ליצור, לעשות שימוש או למכור עזרים למכירה או חומרים כלשהם, למעט אלה הניתנים על-ידי חברת פוראוור.

1) חל איסור על FBO לקדם או למכור עזרי מכירה, חומרי הדרכה, אתרי אינטרנט או אפליקציות שאינם ניתנים על-ידי חברת פוראוור, למעט ל-FBO אחרים בדאונליינים שלו. חומרים כאמור המוצעים למכירה בעבור ה-FBO בדאונליינים שלו חייבים לקבל את אישור החברה וחייבים להימכר

במחיר סביר.

(י) **מכירה מקוונת**. חל איסור על FBO למכור את מוצרי החברה באמצעות פלטפורמות מכירה אינטרנטיות למעט אתר המכירות המקוון של החברה בכתובת www.foreverliving.com או באתר עצמאי של FBO שאושר בהתאם לסעיף 17 שלהלן.

(יא) **שרשור מכירות**. חל איסור על FBO למכור את מוצרי החברה לאחר בכוונה שימכור את מוצרי החברה באמצעותו או להעניק לאחר את הזכות למכור את מוצרי החברה.

(יב) **צירוף FBO לחברה אחרת שאינה פוראוור**. חל איסור על FBO - במישרין או בעקיפין - ליצור קשר, לפנות, לבקש, לשכנע, לרשום, להיות ספונסר או לקבל כל לקוח של פוראוור, FBO או כל מי שהיה לקוח או FBO במהלך שנים עשר (12) החודשים האחרונים ו/או לעודד אחד מאלה בכל דרך שהיא להיות בחברת שיווק ישיר אחרת או לקדם הזדמנויות בתוכניות שיווק של חברת שיווק ישיר אחרת שאינה חברת פוראוור.

(יג) חל איסור על FBO לזלזל ו/או להמעיט בערכם של FBO אחרים, במוצרים/בשירותים של חברת פוראוור, בתוכנית השיווק והתגמול, או בעובדי החברה בפני FBO אחרים או צדדים שלישיים. כל שאלה, הצעה או הערה בנוגע לנושאים אלה יש להפנות בכתב למשרדי חברת פוראוור בלבד.

(יד) **מתן הצהרות בנוגע למוצרי החברה**. חל איסור על FBO להצהיר, במפורש או במשתמע, כי מוצרי החברה יכולים למנוע, לאבחן, לטפל או לרפא מחלה או מצב רפואי כלשהו. מוצרי החברה המיועדים לצריכה באמצעות בליעה הינם תוספי תזונה ו/או תזונה גרידא ולכן מסווגים ברחבי העולם כמזון. מוצרי החברה המיועדים לצריכה על הגוף מסווגים ברחבי העולם כמוצרי קוסמטיקה. החברה אינה מייצרת או מפיצה מוצרים שיש להחשיבם או לתארם כתרופה או כטיפול רפואי.

(טו) **מתן הצהרות בנוגע לרווחים**. FBOs אינם רשאים להציג כל מצג שווא או מטעה, במפורש או במרומז, בנוגע לגובה ההכנסה או רמת ההכנסה ש FBO פוטנציאלי יכול לצפות להרוויח. מצגים כאלו כוללים (אך אינם מוגבלים רק לאלו) הצגת תמונות או מצגים המראים אורח חיים משופר באופן דרמטי, יוקרתי או מפואר.

(טז) **ניהול FBO באמצעות אחר (מיופה כוח).** חל איסור על ניהול, במודע או שלא

במודע, של FBO, לרבות איסור על יצירה ו/או ניהול, במודע או שלא במודע, של דאונליינים של FBO. הפרת הוראה זו עלולה לגרור את החברה לבצוע התאמות ושינויים המתחייבים בעקבות אותה הפרה כך שיעלו בקנה אחד עם מדיניות החברה וקוד ההתנהגות המקצועי.

(יז) **יצוא מוצרים**. חל איסור על FBO לייצא מוצרים לשימוש מסחרי במדינה בה מוצרים אלו אינם רשומים או מסווגים בהתאם לתחום השיפוט והחוק של המדינה בה ה-FBO מנסה לייצא את המוצרים האמורים.

(יח) חל איסור על FBO לנסות לגרום, לכפות או לשכנע, בכל דרך שהיא, FBO אחר לסיים הפעילות שלו בחברה (סיום ההתקשרות עם החברה), להפסיק את פעילות ה-FBO, או לצמצם את פעילות בניית העסק של הFBO מכל סיבה שהיא.

(יט) **התנהגות שאינה הולמת**. לחברה תהיה הזכות הבלעדית להפסיק את זכות ההפצה של FBO, ללא הודעה מוקדמת, אם אותו FBO מתנהג באופן שלשיקול דעתה הסביר של החברה הוא:

1) מנוגד לרוח החברה.

2) אינו הולם נציג או FBO של החברה.

3) עלול להזיק לאינטרסים של החברה; או

4) באופן מזלזל או עלול להביא לזלזול בחברה.

FBO שהסכם ההתקשרות עמו הסתיים בעקבות הפרה של הוראה זו, יהיה מנוע מלצאת בהצהרות גנאי ו/או הצהרות מזלזלות בנוגע לחברה לצד שלישי כלשהו.

17. מדיניות החברה

17.1(א) מערכת היחסים המשפטית בין FBO לבין חברת פוראוור הינה מערכת יחסים בעלת אופי חוזי. רק בגירים, בני 18 ומעלה, רשאים להתקשר עם חברת פוראוור על-מנת להצטרף לחברה ולהפוך להיות FBO.

1) FBO רשאי, בכפוף לתנאים מסוימים, לרשום גוף עסקי פרטי בעל מספר מוגבל של בעלי מניות, כגוף עסקי המחזיק ומפעיל את ה-FBO. הבעלים של גוף עסקי כאמור, חייב להיות ה-FBO הראשי המקורי, או אם נדרש על-פי חוק או ככל שנתקבל אישור מהחברה יתאפשר שני (2) בעלי מניות, בעלים, חברים או נאמנים. אלו יהיו חייבים להיות מעורבים באופן ישיר בהתנהלות השוטפת והיומיומית של העסק (לעיל ולהלן בסעיף זה: הגוף העסקי). בנוסף לעמידה בכל הדרישות של הסטנדרטיות של החברה מ-FBO ובנוסף לחובה לציית ולעמוד בהוראות מדיניות החברה ובקוד ההתנהגות המקצועית, ה-FBO האינדיבידואלים נדרשים להמציא הסכם עם הגוף העסקי שיהווה חלק אינטגרלי ובלתי נפרד מהסכם הבעלות של ה-FBO. הסכם כאמור מפרט את התנאים וההגבלות הנוספים שיחולו על FBO. במסגרת הסכם זה אותו FBO מסכים, בין היתר, לפעול כגוף עסקי. ניתן להשיג את הסכם "הגוף העסקי" בלשונית "טפסים והורדות" תחת "העסק שלי" לאחר כניסה והזדהות באתר כ-FBO, בכתובת www.foreverliving.com.

2) ה-FBO הינו אחראי באופן בלעדי על קבלת יעוץ מקצועי פרטני בכל הנוגע להקמת גוף עסקי, ענייני המיסוי וכל עניין משפטי אחר הנובע מכך. החברה, באופן מפורש וברור, חפה מכל אחריות ואינה אחראית בשום אופן להחלטות ה-FBO הנוגעות לאופן ניהול והפעלת ה-FBO כגוף עסקי. החברה אינה מייצגת או מייעצת בנושאי מס, חשבונאות או כל נושא משפטי שהוא הנוגע לפעילותו של ה-FBO כגוף עסקי.

3) החברה לא תישא באחריות לכל אובדן רווח, נזק, ישיר או עקיף, מכל סוג ומין שהוא ולא תישא באחריות להפסד מכל סוג, שנגרם כתוצאה מהמעבר משיווק באמצעות יחיד לגוף עסקי.

(ב) FBO נחשב והינו קבלן עצמאי, והוא נדרש לנהל את עסקיו בהתאם לתנאים המפורטים בהסכם ההתקשרות עם ה-FBO ובהתאם למדיניות החברה ולקוד

ההתנהגות המקצועית החלים במדינה בה הוא מנהל את עסקיו.

(ג) FBO מורכב מהאדם הרשום בטופס ההצטרפות כ-FBO כפי שהוא מופיע בטופס שנתקבל במשרדי החברה. אם ה-FBO ובן/בת הזוג שלו נשואים כדין ובן/בת הזוג מעוניינים להצטרף לחברה כ-FBO בעצמם, עליהם לעשות זאת על-ידי הצטרפות תחת ה-FBO לו הוא/היא נשואים כדין. אם מדובר ב-FBO שסיים את ההתקשרות שלו עם החברה, ובן/בת הזוג של FBO כאמור (שנשואים כדין) מעוניינים להצטרף לחברה כ-FBO במהלך 12 החודשים מיום סיום ההתקשרות, יהיה על בן/בת זוג כאמור להצטרף כ-FBO תחת הספונסר המקורי של ה-FBO האמור (משמע הספונסר המקורי של הFBO- שהפסיק את הפעילות). במידה ובן/בת זוג כאמור יהיו מעוניינים להצטרף לחברה כ-FBO בחלוף 12 חודשים (שנה) מיום הפסקת הפעילות של בן/בת הזוג כאמור, יהיה בן/בת הזוג כאמור חופשיים לבחור את ה-FBO אליו יצטרפו תחתיו כספונסר.

(ד) ה-FBO יהיה אחראי על ניהול הולם וראוי של העסק שלו, בין היתר בדגש על מניעה מבני משפחתו לעשות שימוש במידע שהופק והושג באמצעות העסק כדי לעקוף את הוראות מדיניות החברה וקוד ההתנהגות המקצועית או כדי להתקדם במעמד ה-FBO בחברה. FBO שינהל באופן לא הולם ו/או לא ראוי את עסקיו עלול להביא לכך שההתקשרות עמו תגיע לסיומה.

(ה) במקרה בו הדאונליינים של FBO נמצאים במדינה זרה (ספונסר בינלאומי) וה-FBO לא היה ספונסר באותה מדינה בעבר, ה-FBO יעבור באופן אוטומטי הליך של הפיכה לספונסר בינלאומי במדינה הזרה והוא מסכים למדיניות ולחוקים המקומיים באותה מדינה. כמו גם, אותו FBO מסכים להיות מחויב למדיניות ישוב הסכסוכים שיפורטו להלן.

17.1 החברה מסכימה למכור את מוצריה ל-FBO ולשלם לו בונוס נפח פעילות (VB) בגובה ובהיקף המפורטים בתוכנית השיווק של החברה, ובלבד שה-FBO אינו מפר את הוראות ההתקשרות בין ה-FBO לבין החברה.

17.2 FBO רשאי לפתח טכניקות שיווק משלו, כל עוד הן אינן מפרות את הכללים, התקנות, ההוראות או החוקים של חברת פוראוור או המדינה הרלוונטית.

17.3 כל העברה שאינה בירושה של FBO, ללא אישור מראש מהחברה, אסורה וכל העברה שכזו בטלה ומבוטלת ואין לה תוקף. בנוסף, שינוי בזהות הנהנה

(Beneficial) מעסק של FBO המחוזק בנאמנות תחשב להעברה, ולכן גם היא לא תקבל תוקף אלא אך ורק בכפוף לאישור בכתב מהחברה.

17.4 למעט הדרכים המנויות לעיל, חל איסור על FBO לשנות, במישרין או בעקיפין את הספונסר שלו. החברה תאשר רק את בקשת ההצטרפות הראשונה שתקפה כפי שנתקבלה במשרדי החברה. בקשות הצטרפות אחרות לא יאושרו.

17.5 FBO שמעתיק את מקום מגוריו למדינה חדשה, מחויב להודיע על כך למדינת המגורים אותה עזב, בכדי שניתן יהיה לשנות ולעדכן את הכתובת שלו למדינה החדשה.

17.6 שאלות או שגיאות. אם ל-FBO יש שאלות ו/או מאמין שנעשתה שגיאה כלשהי בנוגע לבונוסים, הנחה אישית, דו"חות פעילות, שינויים או חיוביים, על ה-FBO להודיע על כך תוך שישים (60) ימים ממועד האירוע ממנו נובעת השאלה או השגיאה לכאורה. החברה אינה אחראית לשגיאות, השמטה, או כל בעיה אחרת הנובעת מאירוע שלא דווחה עליו בתוך שישים (60) ימים כאמור.

17.7 **סיום ההתקשרות עם החברה מרצון**.

(א) FBO רשאי לסיים את ההתקשרות עם החברה על-ידי הגשת בקשה בכתב החתומה על-ידי כל האנשים הרשומים והמופיעים בטופס ההצטרפות כ-FBO שנתקבלו במשרדי החברה. התאריך בו סיום התקשרות כאמור יכנס לתוקף הינו התאריך בו משרדי החברה קיבלו ואישרו את הבקשה לסיום ההתקשרות מצד ה-FBO. FBO שההתקשרות עמו הגיע לסיומה מרצונו מוותר ומאבד את דרגת המכירה הנוכחית שלו ואת כל הדאונליינים שלו, לרבות הדאונליינים שבמדינות זרות.

(ב) לאחר סיום התקשרות מרצון כאמור, בן/בת הזוג (במידה ורשומים יחדיו באותו FBO) יחשבו כמי שסיימו את ההתקשרות עם החברה מרצון.

(ג) לאחר 12 חודשים, FBO שסיים את ההתקשרות עם החברה מרצון, יכול - בהינתן אישור החברה - להגיש מחדש בקשה להצטרפות כ-FBO. עם קבלת אישור הבקשה האמורה, ה-FBO יחל את דרכו מחדש בחברה כלקוח מועדף ללא הדאונליינים שהיו לו קודם.

(ד) אם ה-FBO שסיים את ההתקשרות עם החברה מרצון הוא מנהל מוכר ויש לו מנהלים מוכרים מדור ראשון, מנהלים אלו יסווגו כמנהלים בירושה בעבור

הספונסר החדש שלהם.

(ה) המנהל המוכר שסיים את ההתקשרות עם החברה מרצון כאמור ימשיך להיחשב ולהיספר לצורך קבלת סיכת מנהל עבור הספונסר המקורי שלו.

17.9 **סיום ההתקשרות עם החברה או השעיה מהחברה עקב הפרה**

(א) סיום ההתקשרות עם החברה פירושו הפסקה של כל הפריבילגיות והזכויות, המקומיות והבינלאומיות, כל הזכויות החוזיות הנובעות מההתקשרות של ה-FBO עם החברה, לרבות הזכות לקנות ולשווק את מוצרי החברה. סיום ההתקשרות עם החברה יביא גם להפסקת הזכאות לבונוסים מכל סוג שהוא, להפסקת כל ההטבות באשר הן ולהפסקת ההשתתפות בכל תוכניות התמריצים והבונוסים של החברה באשר הן.

(ב) FBO שסיים את ההתקשרות עם החברה, יהיה חייב, מיד עם דרישה מצד החברה, להחזיר, לשלם בחזרה או לפצות את החברה בגין כל תוכניות, הפרסים, המלאי, הבונוסים או כל הטבה או פריבילגיה אחרת שהתקבלו מהחברה ממועד סיום ההתקשרות עם החברה כאמור ולאחריה. לאחר החזרת התשלום ו/או כל עלות ו/או כל נזק הנובעים שנגרמו כתוצאה מסיום ההתקשרות עם החברה כאמור, כל הבונוסים המגיעים לFBO ישולמו ויוסבו ל-FBO הבא באפליין של אותו FBO מפר, בתנאי שאותו FBO אינו מפר את מדיניות החברה ואת קוד ההתנהגות המקצועית.

(ג) לאחר 12 חודשים, FBO שההתקשרות עמו הגיע לסיומה יהיה רשאי להגיש בקשת הצטרפות מחדש בכפוף לאישור משרדי החברה. עם קבלת אישור זה, ה-FBO יתחיל את דרכו מחדש בחברה כלקוח מועדף ולא יוחזרו לו הדאונליינים שהיו לו קודם.

(ד) השעיה פירושה סטטוס זמני האוסר על ה-FBO לבצע הזמנות, לקבל תשלומי רווח ובונוס ולצרף תחתיו FBO אחרים.

(ה) הרווחים והבונוסים של FBO מושעה יוחזקו וישמרו עד אשר ה-FBO יוחזר לפעילות בחברה או לאחר שההתקשרות עמו תופסק (קרי, תגיע לסיומה). אם ה-FBO יוחזר לפעילות בחברה, התשלומים האמורי יועברו ל-FBO. אם ההתקשרות עם ה-FBO הופסקה (קרי, הגיע לסיומה) התשלומים האמורים יחולקו בהתאם לתוכנית השיווק.

(ו) אם ה-FBO שההתקשרות עמו הגיע לסיומה הוא מנהל מוכר ויש לו מנהלים מוכרים

מדור ראשון, אזי מנהלים אלה יסווג כמנהלים בירושה עבור הספונסר החדש שלהם.

(ז) המנהל המוכר שההתקשרות עמו הגיע לסיומה ימשיך להיחשב ולהיספר לצורך דרגת המנהל עבור הספונסר הקודם שלו.

17.10 **מדיניות בנוגע לאינטרנט**

(א) **מכירה מקוונת של מוצרים**. על-מנת לשמור על המוניטין, יושרת המותג, קו המוצרים שלה ויחסי ה-FBO/לקוח של חברת פוראוור, ל-FBO מוצעת האפשרות לרכוש אתר אינטרנט המאושר על ידי החברה - 360FLP, לFBO תהיה גם אפשרות לשווק את המוצרים באופן מקוון באמצעות קישור ישיר אישי לחנות האינטרנט של החברה בכתובת www.foreverliving.com. הזמנות מקוונות יטופלו באופן בלעדי על-ידי אתר החברה ובאתר זה בלבד. אתר האינטרנט והלינק האישי בנויים כך שהאורח של הFBO יישארו רק באתר האינטרנט של ה-FBO. המבקרים באתר האינטרנט של ה-FBO יישארו תחתיו ולא יעברו לאתר הכללי שלא תחתיו.

(ב) **פרסום באמצעים אלקטרוניים**. החברה מתירה שימוש באתרי אינטרנט עצמאיים של FBO שקיבלו את אישור החברה או שימוש בהפניה לאתרי אינטרנט עצמאיים של FBO באמצעות פרסום בבאנר מקוון או באמצעות פרסום במדיה (Display Ads) העומדות בהנחיות הפרסום של החברה ושאושרו ע"י החברה. כל פרסום אלקטרוני יהיה בהתאם ובכפוף למדיניות החברה וקוד ההתנהגות המקצועית הנוגעים להנחיות פרסום וקידום מכירות.

(ג) **הגבלות נוספות על שימוש באינטרנט**. FBO לא יכלול את אחד משמות חברת פוראוור ו/או אחד מסימניה הקנייניים (כמו למשל, Forever, Forever Living Products, פוראוור, שמותיה המסחריים, שמות מוצרי חברת פוראוור וכיוצ"ב) בבאנרים, מודעות תצוגה, ב-Google Ads, באתר פרטי באופן העשוי לבלבל את המבקרים באתר כאמור בנוגע לזהות מקור האתר או ליצור מצג מוטעה בכל דרך שהיא שהמבקר נמצא באתר החברה הרשמי. ה-FBO חייב לציין בבירור כי הוא בעל עסק עצמאי של חברת פוראוור והוספת "אתר זה אינו האתר הרשמי של Forever Living Products אלא אתר של משווק עצמאי" תוך הצגה של קישור אך ורק לדף האישי שלו באתר הרשמי של חברת פוראוור באופן הבא: https:// abc.flp.com. "ABC" הוא השם שנבחר על-ידי ה-FBO ככינוי המזהה בדף האישי באתר חברת פוראוור. כתובת האתר או הדומיין חייב להיות תואם לדף הנחיתה שלך (Landing Page).

18. מסגרת חוקית

18.1 יישוב סכסוכים

(א) במידה שלא ניתן להגיע להבנות ו/או להסכמות במשא ומתן בעקבות סכסוך או מחלוקת הנובעים ממערכת היחסים של ה-FBO עם החברה או הנובעים ממוצרי החברה, אזי החברה וה-FBO מסכימים כי על-מנת לקדם פתרון יעיל, מהיר ומשתלם כלכלית לסכסוך, ה-FBO יסכים ליישב את הסכסוך או המחלוקת בהתאם לנהלים לפתרון סכסוכים שאומצה על-ידי החברה ובהתאם למדיניות לפתרון סכסוכים הקיימים וזמינים באתר החברה בכתובת www.foreverliving.com.
יובהר כי למחוז מריקופה, במדינת אריזונה שבארה"ב סמכות שיפוט ייחודית ובלעדית לישוב כל סכסוך בין החברה לבין ה-FBO. בקשת ההצטרפות לחברה והסכם ההתקשרות בין החברה לבין ה-FBO יהיו כפופים לחוקי מדינה אריזונה.

(ב) ההשתתפות בתוכנית לספונסרים בינלאומיים היא פריבילגיה המעניקה לכל FBO את האפשרות ליהנות ולהפיק תועלת מרשת החברות הבינלאומית של חברת פוראוור. תוכנית זו מפוקחת על-ידי המשרד הראשי של החברה במחוז מריקופה, במדינת אריזונה שבארה"ב. FBO המשתתף בתוכנית לספונסרים בינלאומית מסכים לכך שכל מחלוקת הנובעת ממערכת היחסים של ה-FBO עם החברה או ממוצרי החברה ומערבת אחת או יותר מהחברות המסונפות לפוראוור, תיפתר באמצעות בוררות מחייבת במחוז מריקופה במדינת אריזונה שבארה"ב בהתאם למדיניות לפתרון סכסוכים המפורט לעיל וכמפורט באתר החברה בכתובת www.foreverliving.com.

18.2 העברת זכויות באמצעות ירושה

(א) חל איסור על העברה או הסבה של פעילות העסקית של FBO - כולה או מקצתה - למעט במקרים של מוות, גירושין של זוג נשוי ו/או פרידה של ידועים בציבור בהתאם לחוק.

(ב) כל בקשת הצטרפות לחברה כ-FBO הכוללת שתי חתימות, בלי קשר למועד החתימה, תקבל התייחסות כאל בעלות משותפת עם זכות בן הזוג הנותר בחיים (זכות שיש לבעלים במשותף שנותר בחיים כמחזיק בקניין לרכוש שהיה בהחזקתם המשותפת). FBO המתגורר במדינה שקיים בה דיני שיתוף רכוש

בין בני זוג (רלוונטי גם בישראל), יקבל התייחסות כאל בעלות משותפת עקב זכות בן הזוג הנותר בחיים. עם קבלת תעודת הפטירה של אחד משני ה-FBO החתומים, העסק יועבר אוטומטית לבעלים שנותר בחיים. האמור בסעיף זה יהיה ללא קשר לאמור בצוואה של ה-FBO הנפטר. פירוש הדבר כי ה-FBO שנותר בחיים יהיה ה-FBO היחיד, קרי הבעלים היחיד של העסק המשותף של הFBO לאחר מותו של הראשון. במידה ש-FBO לא מעוניין בהסדר זה, עליו ליצור קשר עם משרדי החברה ולהביא לידיעת את דרישותיו ולקבוע האם ניתן להיענות לדרישות אלה. יודגש ויובהר כי לא ניתן לערוך שינוי בעלות בעסק במהלך חיי ה-FBO, מלבד במקרה של גירושין של זוג נשוי או פרידה של ידועים בציבור לפי חוק.

(ג) ככל שהבקשה להצטרפות כ-FBO הוגשה על-ידי אדם נשוי כדין שסימן תחת הסעיף "מצב משפחתי" את האפשרות "נשוי", וככל שבקשה כאמור מכילה רק חתימה של אחד מבני הזוג, החברה תתייחס אל העסק כבעלות משותפת, כאשר הבעלות המלאה תעבור בהתאם לזכות בן הזוג הנותר בחיים.

(ד) בקשה להצטרפות כ-FBO שבה סומנה האפשרות "רווק" תחת הסעיף "מצב משפחתי" ויש בה חתימה אחת בלבד, תטופל על-ידי החברה בהתאם.

(ה) על-מנת להעביר לאחר את פעילות עסק ה-FBO שאינו נשוי, על ה-FBO להכין צוואה או לעשות זאת באמצעות נאמן מבית משפט.

(ו) החברה מכירה בבעלות עם זכות ראשונים ושימוש בנאמנות כאמצעי חוקי להחזקת עסק FBO ובמקרה של פטירת הFBO, הם משמשים כאמצעי להעברת העסק של הFBO לשארים או למוטב שנקבע בצוואה מבלי שתצטרך לעבור הליך צוואה מלא עד להעברת הנכס ליורש המיועד.

(ז) אם העסק מוחזק בידי גוף עסקי, מותו של בעל המניות העיקרי לא יסיר את הבעלות של אותו גוף עסקי מהעסק כל עוד הבעלות בגוף העסקי תישאר בהתאם למדיניות החברה המסדירה את עניין הבעלות על גוף עסקי שכזה. העברה תוכר על-ידי החברה כאשר צו בית משפט או מסמכים משפטיים בנוגע להעברה כאמור יוגשו לחברה ויאושרו.

(ח) על בן זוג ה-FBO שנותר בחיים, היורש, הנאמן או מנהל העיזבון, למסור הודעה על דבר פטירתו של ה-FBO למשרדי החברה, תוך שישה (6) חודשים מיום

פטירתו של ה-FBO. הודעה כאמור תכלול העתק מאושר של תעודת הפטירה, העתק מאושר של צוואתו או צו נאמנות או צו בית משפט המאשר להעביר את העסק ליורש. לאחר שישה (6) חודשים מיום הפטירה, החברה רשאית להסיר את ה-FBO הנפטר מרשימת ה-FBO שלה. במידה ויש נסיבות המצדיקות זאת, ניתן להגיש בקשה להארכת זמן סבירה למסירת מסמכי הודעת הפטירה למשרדי החברה במדינת האם של ה-FBO וזאת בכפוף לכך שבקשה כאמור תוגש בתוך ששת (6) החודשים כאמור. החברה שומרת לעצמה את הזכות לשלם תמלוגים ליורשים, לנאמן, מנהל העיזבון, אפוטרופוס רק לאחר קבלת המסמכים המשפטיים הרלוונטיים במועד האמור.

(ט) זכויות הירושה בכל הנוגע לעסק של ה-FBO תהיינה מוגבלות באופן הבא:

1) היורש חייב להיות אדם הכשיר להיות FBO בהתאם לדרישות לעיל.

2) מכיוון שיורש חייב להיות אדם בגיר (בן 18 שנים ומעלה), יתכן ויהיה צורך בהקמת נאמנות או שימוש באפוטרופוס במקרה של מספר יורשים או במקרה של יורש קטין. במקרה של הקמת נאמנות לצורך זה יש להמציא עותק מכתב הנאמנות למשרדי החברה. על תנאי הנאמנות לאפשר באופן ברור לנאמן לפעול כ-FBO. אפוטרופוס או נאמן מכוחה של צוואה חייבים להתבצע על-ידי בית משפט מוסמך מתאים ועל אדם זה לקבל אישור ספציפי לשמש כ-FBO מטעם הקטינים. העתק החלטות בית המשפט יועברו למשרדי החברה.

3) נאמן או אפוטרופוס ישמור על מעמדו כ-FBO כל עוד הסכם ההתקשרות לא הופר, וזאת עד אשר המוטבים יהפכו לבגירים (בני 18 שנים ומעלה), והיורש יקבל על עצמו את האחריות להפעיל את העסק באישור מראש של בית המשפט.

4) נאמן, אפוטרופוס, בן/בת זוג או FBO אחר המשמש כנציג יהיה אחראי לפעולותיו של המוטב, הזוכה, או בן/בת הזוג לצורך קיום תנאי המדיניות של הסכם התקשרות עם החברה. הפרת מדיניות החברה על-ידי כל אחד מהאמור לעיל עלול להביא לפסקת פעילות הFBO מצד החברה.

5) האפשרות להורשת העסק במסגרת תוכנית השיווק של החברה מוגבלת להכרה בדרגה שאינה גבוהה מדרגת מנהל. עם זאת, בונוסים ישולמו

בהתאם לאותן דרגות ועל פי אותן דרישות שהיה קיים למנוח. כל המנהלים שצורפו תחתיו יסווגו מחדש כ"מנהל שהועבר בירושה" ולאחר מכן יוכלו לעמוד בדרישות המפורטות בסעיף 5.04 (ה) לעיל, כל הדרגות הנמוכות ממנהל בדאונליין יועברו בהורשה.

18.3 **העברה עקב גירושין**

(א) במהלך הליכי גירושין או משא ומתן על הסדר חלוקת הרכוש, החברה תמשיך לשלם תשלום ל-FBO הרשום כפי שנעשה עד כה.

(ב) במקרה של גירושין או פרידה של ידועים בציבור לפי חוק, הסכם הממון שנחתם כדין רשאי לקבוע כי העסק יינתן לבן/בת זוג. עם זאת, לא ניתן לחלק את העסק. רק אדם בגיר אחד יהיה זכאי לשמור על הדאונליין הנוכחי של ה-FBO. בן הזוג השני יכול לבחור להקים FBO חדש באותה דרגה בתוכנית השיווק, אך לא דרגה גבוה מדרגת מנהל, וזאת בהתאם לדרגה שהגיע עם העסק שהקים עם בן/בת זוגו. ה-FBO החדש של בן/בת הזוג האחר יהיה מחויב להירשם תחת הספונסר המקורי או הספונסר של בן/בת הזוג והפעילות שלו תחשב כפעילות שהועברה בירושה עד אשר בן הזוג שהקים את העסק החדש יעמוד בדרישות מחדש (ר' סעיף 14.01 א' לעיל).

19. תנאים מגבילים

19.1 ככל שהחוק מתיר זאת, החברה, מנהליה, נושאי המשרה שבה, בעלי המניות, העובדים ונציגיה (כולם ביחד להלן: עמיתים) לא יהיו אחראים, וה-FBO משחרר את החברה ועמיתיה מאחריות, בגין אובדן רווחים, נזקים עקיפים ו/או ישירים, תוצאתיים ו/או מיוחדים, ובגין כל הפסד אחר שיגרם או נגרם ל-FBO בעקבות: (א) הפרה של FBO את הסכם ההתקשרות עם החברה, מדיניות החברה ו/או קוד ההתנהגות המקצועית; (ב) קידום או הפעלה של העסק ופעילות של ה-FBO הקשורה אליו; (ג) נתונים או מידע, לא נכונים ו/או שגויים, של FBO שנמסרו לחברה או למי מהחברות המסונפות אליה; (ד) אי מסירת מידע או נתונים כלשהם הדרושים לחברה לצורך הפעלת עסקיה, לרבות אך לא רק, הרשמתו של ה-FBO וקבלתו לתוכנית השיווק ותשלום בונוס נפח (VB); (ה) העברות בעקבות מוות, פרידה של ידועים בציבור לפי חוק או גירושין של FBO. **ה-FBO מסכים בזאת כי אחריותם המלאה של החברה ועמיתיה בנוגע לכל תביעה הקשורה למערכת יחסים זו בגין כל עילה שהיא, לרבות אך לא רק, מתוקף דיני החוזים, דיני הנזיקין ו/או דיני היושר, תוגבל לגובה שווי כמות המוצרים שה-FBO קנה מהחברה ושניתן למכור מחדש, ולכמות זו בלבד.**

19.2 **רישיון מוגבל לשימוש בסימני מסחר של החברה**

(א) השם "Forever Living Products" (לרבות תרגום של שם זה בכל שפה שהיא) וסמלי החברה ושמות אחרים שהחברה אימצה או עשויה לאמץ, לרבות שמות מוצרי החברה - הינם שמות וסימנים מסחריים בבעלות החברה.

(ב) החברה מעניקה בזאת לכל FBO רישיון להשתמש בסימני המסחר הרשום של החברה, בסימני השירות ובסימנים אחרים (ביחד להלן: סימנים), בכפוף לכך שה-FBO יבצע את חובותיו והתחייבויותיו על-פי הסכם ההתקשרות, מדיניות החברה, קוד ההתנהגות המקצועית, הנהלים וההנחיות המתאימות. כל הסימנים הינם קניינם הבלעדי של חברת פוראוור. שימוש בסימנים יהא אך ורק בכפוף ובאופן שאושר בהסכם ההתקשרות, מדיניות החברה והנהלים המתאימים. הרישיון מוגבל לשימוש בסימנים של החברה כל עוד ה-FBO עומד בכל הדרישות ותואם באופן מלא ומוחלט במדיניות והנהלים של החברה. בנוסף, חל איסור על FBO לתבוע ו/או לטעון לבעלות כלשהי על סימני החברה (לדוגמה: לרשום סימן מסחרי כלשהו של החברה תחת שמו בכל דרך ובכל

צורה שהיא) אלא אם כן אושר הדבר בכתב על-ידי החברה. סימנים אלה בעלי ערך רב לחברה והשימוש בהם על-ידי ה-FBO יעשה בהתאם להרשאה המפורשת בלבד.

(ג) חל איסור על FBO להשתמש בכל חומר כתוב, מודפס, מוקלט או כל חומר אחר, שאינו מוגן בזכויות יוצרים ומסופק על-ידי החברה, לצורך פרסום, קידום, תיאור המוצר, תיאור תוכנית השיווק של החברה או לכל צורך אחר, אלא אם כן החומר הוגש ואושר בכתב על-ידי החברה בטרם הופץ, פורסם או הוצג.

(ד) FBO אינו רשאי לשנות אריזות, תוויות או הוראות שימוש למוצרי החברה או להמליץ על שימוש במוצר בכל דרך שאינה מצוינת בחומר הכתוב הרשמי של החברה.

20. מידע סודי והסכם סודיות

20.1(א) דו"חות "הדאונליינים" וכל דו"ח או מידע אחר הקשור בדורות של ה-FBO, לרבות, אך לא רק, מידע על מערך המכירות תחת ה-FBO בדאונליינים שלו ודו"חות סיכומי התמלוגים והעמלות מהווים מידע אישי, פרטי וחסוי בבעלות החברה.

(ב) כל FBO שקיבל מידע כאמור לעיל, חייב להתייחס אליו כאל מידע פרטי וחסוי, לדאוג לשמירת סודיות המידע, ולהימנע מכל שימוש בו לכל מטרה שהיא מלבד ניהול המערך הארגוני בדאונליין שלו.

(ג) לכל FBO עשוי להיות גישה למידע פרטי וסודי. ה-FBO מכיר בכך כי מדובר במידע בעל רגישות וערך רב בבעלות הקניינית של החברה. בנוסף, ה-FBO מכיר בכך כי המידע האמור נמסר לו אך ורק למטרות הבאות: קידום המכירה של מוצרי החברה; איתור, הכשרה ומתן ספונסר של צדדים שלישיים שעשויים להיות מעוניינים להפוך ל-FBO; וכן לבנייה וקידום עסקו בחברת פוראוור.

(ד) "סוד מסחרי" או "מידע סודי" פירושו גם מידע הכולל נוסח, תבנית, אוסף של מיידעים או נתונים, תוכנית, תוכנה, מכשיר, שיטה, טכניקה או הליך, העומדים בשני התנאים הבאים:

1) המידע מפיק ערך כלכלי עצמאי, ממשי או פוטנציאלי, מעצם היותו חסוי ולא גלוי לאנשים אחרים עשויים להשיג ערך כלכלי מגילויו או משימושו; ובנוסף

2) נעשים מאמצים סבירים בנסיבות העניין לשמירת סודיות המידע.

(ה) בכל פעם שהחברה מעמידה לרשותFBO מידע כלשהו, יהא זה אך ורק למטרה הבלעדית של ניהול עסק הFBO בלבד.

(ו) חל איסור על FBO להשתמש, לחשוף, לגלות, לשכפל, להעמיד לרשות אחר סוד מסחרי או מידע סודי כלשהו, זולת FBO אחרים, אלא אם כן החברה נתנה את אישורה מראש ובכתב על כך.

(ז) חל איסור על FBO לעשות שימוש בסוד מסחרי או מידע סודי כלשהי כדי להפיק מהם תועלת או לנצלם - במישרין או בעקיפין - בעבור תועלתו האישית

או לתועלתו של כל אדם אחר, אלא אך ורק למטרת ניהול עסקיו בחברה.

(ח) FBO ישמור על סודיות וביטחון הסוד המסחרי והמידע הסודי שברשותו כדי להגן עליו מפני גילוי, חשיפה, שימוש לרעה, מעילה, או כל פעולה אחרת שאינו עולה בקנה אחד עם זכויותיה של החברה.

(ט) תנאים מגבילים נוספים. בתמורה לקבלת סודות מסחריים או מידע סודי מהחברה, ה-FBO מסכים באופן אינהרנטי וטבעי כי לאורך תקופת פעילות העסק בחברה, ה-FBO לא ינקוט או יעודד כל פעולה שתכליתה או השפעתה תהיה לעקוף, להפר, להפריע או להקטין את הערך או התועלת מהיחסים החוזיים של החברה עם FBO כלשהו. מבלי לגרוע מהאמור לעיל, ה-FBO מסכים, לאורך כל תקופת פעילות העסק בחברה, שלא להיות חלק ולא ליצור קשר, ישיר או עקיף, ולא לפנות, לבקש, לשכנע, לרשום, לתת חסות או לקבל כל לקוח של החברה, FBO או כל מי שהיה FBO או לקוח של החברה במשך שנים עשר (12) החודשים האחרונים, או לעודד כל אדם כזה או אחר לקדם הזדמנויות בתוכניות שיווק של חברת שיווק ישיר שאינה חברת פוראוור.

(י) ההסכמות הכלולות בפרק זה יישארו בתוקף לצמיתות וללא מגבלת זמן. ההסכמות הכללות בפרק 19 לעיל יישארו בתוקף במהלך כל תקופת הסכם ההתקשרות לבין ה-FBO, וגם לאחר מכן וזאת עד למועד המאוחר מבין שני המועדים הבאים: שנה אחת (1) מאז הפעם האחרונה בה התקבל מידע סודי או סוד מסחרי כלשהו, או שנים עשר (12) חודשים לאחר שהסכם ההתקשרות בין החברה לבין ה-FBO פג תוקף והגיע לסיומו.

21. אחריות, מדיניות החזרת מוצרים ורכישה מחדש של מוצרים על-ידי החברה

21.1 מועדי הזמן הבאים יחולו, אלא אם כן החוק המקומי קובע אחרת.

21.2 החברה אחראית לשביעות הרצון המלאה ממוצריה וערבה לכך כי מוצריה נקיים מפגמים ותואמים את מפרט המוצר. האחריות הינה לכל אחד ממוצריה הבלעדיים של החברה מלבד חומר שיווקי ומוצרים נלווים לקידום מכירות. אחריות וערבות זו תקפים במשך שלושים (30) ימים ממועד הרכישה.

לקוחות מועדפים/קמעונאיים

21.2(א) החברה ערבה כלפי הלקוחות הקמעונאיים והמועדפים ל-100% שביעות רצון ממוצרי החברה במשך שלושים (30) ימים ממועד הרכישה. הלקוח המועדף/הקמעונאי רשאי לבחור בין:

1) קבלת מוצר חדש חלופי במקום מוצר פגום; או

2) ביטול הרכישה, החזרת המוצר וקבלת החזר כספי מלא בגובה מחיר הרכישה, לא כולל הוצאות משלוח.

(ב) בכל מקרה כאמור לעיל, יש למסור למקור ממנו בוצעה הרכישה הודעה נאותה, הוכחה כי המוצר נרכש(קבלה), ויש להחזיר את המוצר במסגרת 30 הימים מיום הרכישה. **החברה שומרת לעצמה את הזכות לדחות בקשות חוזרות ונשנות להחזרת מוצרים (וקבלת מוצר חדש במקומו) ו/או החזר כספי.**

(ג) כאשר מוצרי החברה נרכשים על-ידי לקוחות מועדפים/קמעונאיים מחנות האינטרנט של החברה ולאחר מכן המוצרים מוחזרים לחברה לצורך קבלת החזר כספי, הרווח והבונוס שהחברה שילמה בגין אותם מוצרים שהוחזרו, יחויבו ו/או יקוזזו בחזרה מה-FBO שנהנו מהמכירה כאמור, במקרים חוזרים ונשנים של החזרים הFBO הנהנה מהעסקה יכול להפסיד את זכאותו ליהנות משירות זה.

(ד) כאשר מוצרי החברה נרכשים מ-FBO או באמצעותו, אותו ה-FBO הינו האחראי העיקרי לשביעות רצון הלקוחות וזאת על-ידי החלפת המוצר או מתן החזר

כספי. במקרה שנתגלעה מחלוקת בין הצדדים, החברה תקבע את העבודות ותביא לפתרון המחלוקת. אם החברה תבצע תשלום במזומן, אותו סכום יחויב ו/או יקוזז מהחשבון של ה-FBO שהרוויח ממכירת המוצר האמור.

נוהל החזר כספי וקנייה מחדש עבור ה-FBO

21.3 במהלך תקופת האחריות והערבות כאמור לעיל, החברה תספק מוצר חדש בעבור מוצר שהוחזר כפגום ל-FBO על-ידי לקוח קמעונאי מחמת חוסר שביעות רצון. אספקת מוצר חדש כאמור תעשה בכפוף לכך שתומצא הוכחה (קבלה) כי הרכישה בוצעה במסגרת המועד האמור לעיל. הרכישה חייבת להתבצע מאותו ה-FBO שאליו הוחזר המוצר. בנוסף, אספקת מוצרים חדשים ל-FBO בעבור מוצרים שהוחזרו על-ידי לקוח קמעונאי, תהא בכפוף לעמידה בדרישות הבאות: הוכחה כי העסקה בוצעה והמוצר נמכר ללקוח הקמעונאי, הוכחת ביטול העסקה והחזרת המוצר בכתב לצד קבלה חתומה המראה את ההחזר הכספי וכן להחזרת המוצר או הצגה של מכלים ריקים למשרדי החברה. החברה שומרת לעצמה את הזכות לדחות בקשות חוזרות ונשנות להחזרת מוצרים (וקבלת מוצר חדש במקומו) ו/או החזר כספי הנוצרות על-ידי אותם גורמים.

21.3(א) החברה תרכוש כל מוצר שאינו נמכר והוא במצב שניתן למכור אותו מחדש, מ-FBO שהפסיק פעילות וההתקשרות שלו עם החברה הגיעה לסיומה, למעט חומר השיווק שנרכשו בשנים עשר (12) החודשים האחרונים. רכישה מחדש כאמור תתבצע על-ידי הפסקת פעילות עם החברה בכפוף למתן הודעה מוקדמת מטעם ה-FBO בדבר כוונתו להפסיק את הפעילות ובדבר וויתור על כל זכויותיו וכל הפריבילגיות הנובעות מההתקשרות עם החברה. FBO המפסיק פעילותו עם החברה, חייב להחזיר לחברה את כל המוצרים שעבורם אותו FBO דורש החזר כספי וזאת בכפוף להצגת הוכחה על רכישתם.

(ב) במידה שמוצר הוחזר על-ידי FBO שהפסיק פעילותו עם החברה, נרכש במחיר לקוח מועדף, רווח הלקוח המועדף ינוכה מה-FBO שקיבל את התשלום. במידה ששווי המוצרים שהוחזרו גדול מ-1CC , כל הבונוסים ו ה-CC שקיבלו ה-FBO באפליין של ה-FBO שסיים את ההתקשרות בגין אותם מוצרים שהוחזרו ינוכו מאותם FBO באפליין כאמור. במידה וה-CC נוצלו עבור עלייה לדרגת מכירה כלשהי עבור ה-FBO או עבור מי מהאפליין שלו, אזי העלייה בדרגה זו תיבחן מחדש לאחר ניכוי ה-CC המוחזר עקב הפסקת הפעילות ובכך ייתכן והעלייה

בדרגה לא תהיה תקפה והFBO ירד בדרגה בהתאם.

(ג) אם FBO שמפסיק את פעילותו מחזיר ערכת הצעד הראשון או מקבילה שלה (ערכה בה יש מספר מוצרים) , ההחזר והניכויים מהאפליין יחושב כאילו הוחזרה כל ערכת הקומבו, ואז ינוכה מחיר המוצרים החסרים מההחזר שהונפק.

(ד) לאחר אימות העובדות, ה-FBO יקבל החזר כספי מהחברה בשווי גובה סכום העלות המוצרים ל-FBO, בניכוי הבונוסים שהתקבלו באופן אישי, בניכוי עלות טיפול עד 150 ש"ח אלא אם נקבע אחרת ובניכוי הוצאות משלוח וקיזוזים מתאימים אחרים.

(ה) לאחר קבלת החזר עלויות או החזר על הנזקים הנובעים מהתנהלותו השלילית של FBO שההתקשרות עמו הגיע לסיומה, החברה תסיר את ה-FBO מתוכנית השיווק שלה, וכל המערך הארגוני בדאונליין שלו יעבור לאפליין הראשון של ה-FBO שסיים את ההתקשרות.

21.4 "קנייה מחדש" נועדה להוות כלי שיטיל חובה על הספונסר והחברה להבטיח כי ה-FBO קונה מוצרים בחוכמה. על הספונסר לעשות כל מאמץ בכדי לספק הנחיות מומלצות ל-FBO שיסייעו לו לרכוש אך ורק את המוצרים הנדרשים בכדי לענות על צרכי המכירה המיידיים שלו. מוצרים שאושרו בעבר, נמכרו, נצרכו או נוצלו לא יהיו כפופים לקנייה מחדש במסגרת הכלל של "קנייה מחדש".

22. קוד ההתנהגות המקצועית

22.1 **יושרה, כבוד, חריצות**

אנו מתגאים לא רק בהישגנו, אלא גם בדרך שבה אנו מגיעים להישגים אלו. למעשה, מורשת היושרה שהחברה הרוויחה במרוצת שנות פעילותה, הכבוד שאנו מגלים אחד כלפי השני וכלפי אחרים והחריצות בה אנו בונים עסקים מצליחים בפוראוור, הם אלו שמרשימים ומושכים FBO פוטנציאלים חדשים לחברה. כבעל עסק בפוראוור, אנו מזמינים אתכם לבחון מקרוב את תפקידך בשמירה על עקרונות יסוד אלה ובשמירה על סטנדרט התנהגות בסיסי באופן שיתאים למורשתנו ויבטיח את הצלחתנו ההדדית בטווח הארוך. אי עמידה בעקרונות המפורטים בקוד ההתנהגות המקצועית עלולה לגרום סנקציה משמעתית אף עד לכדי סיום ההתקשרות והפסקת פעילות יזומה מצד החברה.

22.2 **מאמץ, הקרבה ודבקות במטרה**

FBO מלמדים את עקרונות המכירה הישירה ועקרונות השיווק הרשתי לצוותים שלהם, ומדגישים שבדומה לכל משלוח יד ראוי - הצלחה דורשת מאמץ והקרבה. הגמישות בזמנים והחופש הכלכלי שניהול העסק העצמאי של פוראוור מאפשר יתקבל על ידי מי שיתמסר לשגרת עבודה קשה לאורך זמן .

22.3 **FBO הם "בנאים"**

FBO הם "בנאים". FBO בונים את מערך הלקוחות הקמעונאים שלהם, את מערך הדור הראשון שלם, ואת המערך הרב-דורי שלהם. על כן, אין מקום להפיל, לפרק, להרוס או למנוע מאחרים לבנות את עסקיהם.

22.4 **בלי טענות ו/או הבטחות בנוגע לבריאות, אורח חיים והכנסות**

FBO יהיו כנים, דוברי אמת, וימנעו מהעלאת טענות ו/או הבטחות מוגזמות אודות החברה, היכולות של מוצריה או הכנסות שמתקבלות בתוכנית השיווק, בין אם באופן אישי ובין אם באמצעות מדיה חברתית. לרבות, טענות ו/או הבטחות שקריות או מטעות בנוגע לבריאות או צפי הכנסה מכל סוג.

22.5 **נאמנות**

FBO יהיו נאמנים לחברה, לסגל שלה, לנציגיה, ול-FBO אחרים בכל עת וימנעו מהוצאת דיברה ולשון הרע, ביקורת ו"פוליטיקה פנימית".

22.6 **FBO כחלק ממערך שיווק ישיר מקצועי**

FBO יראו ויתנהגו כחלק ממערך שיווק ישיר ורשתי מקצועי, ויתגאו על כך.

22.7 **לימוד עקרונות שיווק רשתי נכונים**

FBO ילמדו FBO אחרים ואת הצוותים הנמצאים תחתיהם בדאונליינים שלהם עקרונות נכונים של שיווק רשתי והתנהלות אישית.

22.8 **גישה חיובית**

FBO ישדרו גישה חיובית, הן באופן מילולי והן בהתנהגותם, בין אם באופן אישי ובין אם באמצעות מדיה חברתית, כלפי FBO אחרים, הכל ברוח של שיתוף פעולה ועבודת צוות.

22.9 **תמיכה בעמיתי FBO אחרים**

FBO יהיו מוכנים לעזור לצוותים שלהם ולתמוך ב-FBO אחרים וצוותיהם כך שכולם ייהנו מקהילה מקומית מוצלחת, פעילה ותוססת.

22.10 **ציות למדיניות החברה, קוד ההתנהגות המקצועית**

FBO יהיו מודעים ויצייתו לכל האמור במדיניות החברה וקוד ההתנהגות המקצועית.

22.11 **השתתפות באירועי חברה**

FBO בדרגות מנהל ישתתפו ברוב אירועי החברה ויקדמו אירועים אלה לצוותיהם.

22.12 **הנהגה תוך מתן דוגמה אישית**

FBO ינהיגו תוך מתן דוגמה אישית על-ידי כך שהם יצרפו תחתיהם FBO חדשים, שיצברו 4CC בכל חודש וישאפו להיות זכאים לבונוס מנהיגות (VB) בונוס היו"ר, קבלת סטטוס Eagle Manager ולהשתתף ב-Global Rally.

22.13 **הימנעות מרכישת מוצרים מופרזת**

FBO יעודדו את הדאונליין שלהם לרכוש כמות מוצרים התואמת את צרכיהם, הן מבחינה צריכה אישית והן מבחינת פעילות מכירה ישירה, כל זאת על-מנת להימנע מרכישה מופרזת.

22.14 **להיות ספונסר ביושר**

FBO יוודא וידאג לכך ש-FBO פוטנציאליים יצורפו אך ורק תחת ה-FBO

שהציע להם את ההזדמנות להצטרף לחברה במקור. FBO לא יצרפו תחתיהם לקוח פוטנציאלי של FBO אחר.

22.15 **התמודדת עם אתגרים, סוגיות ובעיות**

FBO יתמודדו עם אתגרים, סוגיות ובעיות באופן אישי ולא יחלקו דברים אלו עם FBO אחרים שאינם קשורים לנושא באופן אישי. FBO לא יפרסם דברים אלו ברשתות החברתיות וישתמשו בערוצי התקשרות הנאותים והמקובלים בכדי למצוא מענה או בכדי להביע את חששותיהם. תחילה יעשו כן עם הספונסר שלהם ולאחר מכן יפנו ל-FBO הבא במעלה האפליין או יפנו לחברה לצורך בירורים נוספים.

22.16 **הימנעות מקידום מוצרים או שירותים שאינם של חברת פוראוור**

FBO ימנע מקידום ו/או מכירה של מוצרים או שירותים שאינם של החברה, אלא אם כן ניתן על כך אישור מוקדם ובכתב מטעם המשרד הראשי של החברה בארה"ב.

22.17 **חיובים מוגזמים עבור השתתפות בפגישות**

FBO ימנעו מקידום או ארגון אירועים, סמינרים, סמינרים ברשת או פגישות, ללא קשר למיקום או לתוכן שלה, בתוך העולם העסקי של ה-FBO כאשר החיוב בגין פעילות כזו חורגת מהעלות הסבירה לצורך כיסוי העלות בגין הפקת פעילות כאמור. מטרה של כל פעילות מסוג זה הינה יצירת עניין והכנסה באמצעות התוכנית השיווק של החברה.

22.18 **פגישות במתקני החברה**

FBO המביעים את רצונם לעזור ל-FBO אחרים ללא קשר לצוותים שלהם, יעשו זאת על-ידי כך שהם יזמינו אותם ואת אורחיהם לפגישות שיערכו במתקני החברה.

22.19 **שכנוע FBO אחר לסיים את ההתקשרות עם החברה**

FBO ימנעו, בכל דרך שהיא, לרבות, אילוץ או שכנוע של FBO אחר באשר הוא לסיים את ההתקשרות עם החברה או להפסיק את פעילותו העסקית או להפחית את הפעילות העסקית שלו מכל סיבה שהיא.