

# FOREVER

TÜRKİYE KAZAKİSTAN İRAK AZERBAJCAN KİRGİZİSTAN



FOREVER TEAM  
MARKETING

## ŞİRKET İLKELERİ VE ETİK DAVRANIŞ KURALLARI

# Forever Living Sağlık ve Güzellik Ürünleri Dağıtım Limited Şirketi

## ŞİRKET İLKELERİ VE ETİK DAVRANIŞ KURALLARI İÇİNDEKİLER

### 1. Şirket

### 2. Tanımlamalar

### 3. FBO ve Assistant Supervisor Olunması

### 4. İş Planı

İş Planında Yükselme  
Managerlar  
İş Planı  
İş Hacmi Primi (İHP)  
Prim Ödemelerinin Tahsil Edilmesi  
36 Ay İlkesi  
Managerın Üzerindeki Pozisyonlar  
Miras Managerlar  
Liderlik Primi  
Gem Bonus  
Chairman's Bonus Teşvik Programı  
Yeni Düzenleme  
Kazanılmış Teşvik Programı  
(Forever2Drive)  
Eagle Manager Teşvik Programı  
Global Liderler Takımı (GLT)  
FLP Global Rally  
İlave Teşvikler

### 5. Şirketten Ürünlerin Temin Edilmesi

Sipariş Verme  
Siparişler için Ödeme Yapılması  
Fiyat ve Case Credit Değişiklikleri

### 6. Ürünlerin Müşterilere Perakende Olarak Satışı

30 Günlük Memnuniyet Garantisi  
Reklam

### 7. Uluslararası Sponsorluk

### 8. Şirket ile İlişkileriniz

Nasıl Bağımsız Bir FBO Olunur?  
Sigorta

### 9. FBO'luklarda Değişiklik Yapılması

Genel Değişiklikler ve Devirler  
Yeniden Sponsorluk  
Vefat Sonrası Devirler  
Boşanma Sebebiyle Devirler  
Müşterek FBO'lukların Sona Ermesi

### 10. FBO'luk Anlaşmasının Fesih Edilmesi

FBO Tarafından Fesih  
Şirket Tarafından Fesih ve FBO'lüğün  
Durdurulması  
Bonus Primi Satın Alma Yasağı

### 11. Çeşitli Hükümler

İnternet Kuralları  
Hatalar ya da Sorunlar  
Gizliliği Koruma ve Açıklama Yapmama  
Sözleşmesi  
Kısıtlayıcı Ek Anlaşmalar  
Süre/Dönem  
Reklamcılık ve Promosyon (Tanıtım)  
Kuralları

### 12. Reklam İlkeleri

Genel Tavsiye  
Novus Customer Yapılması  
Perakende Ürünler

### 13. Etik Davranış Kuralları

## 1 - ŞİRKET

- 1.1 “Forever Living Products” şirketi (FLP), dünya üzerindeki bağımsız FBO’larını ürünleri kullandıklarında ve perakende satışlarda cesaretlendirip destekleyen bu konseptte tectir. FLP tüm dünyada ürünlerini pazarlayan FBO’ları ve ilgili Şirketleriyle bir ailedir. FLP FBO’larına, sektörde en kaliteli ürünleri, onlara destek veren Şirket personeli ve İş Planıyla ulaştırır. Forever’da Ekip iş planlaması en önemli unsurdur. FLP ve bağılı şirketleri, FBO’lara ve tüketicilere ürünleri kullanarak yaşam kalitelerini yükseltmelerini sağlar ve herkese eşit şartlarda düzenli bir çalışma olanağı sunar. Diğer İş Fırsatlarına benzemeyen olanaklarıyla FLP’de sermaye riski çok azdır. Minimum miktarda dahi yatırım gerekli olmamasına karşın Şirket dileyenlere para iade ilkesini de sağlamaktadır. Şirketimiz çalışmadan veya sadece başkalarının gayretlerine güvenerek FBO’ların finansal başarıyı sağlayacağını garanti etmez. FLP şirketlerindeki kazanç ürünlerin satışlarına göre kurulmuştur. FBO başarı ve başarısızlığı kendi kişisel çabasına bağılı olan ve bağımsız sözleşme yapan kişidir. FLP şirketlerinin başarıları uzun bir tarihe dayanmaktadır. FLP İş Planının amacı satışları yükseltmek ve Şirketin yüksek kalite ürünlerini tüketicisiyle paylaşmaktır. FBO’ların birincil olarak amacı satış organizasyonları kurarak satış yapmak ve Şirketin ürünlerinin kullanımını arttırmaktır. Forever Living İş Planının her seviyesindeki bağımsız FBO’lar her ay perakende satış yapmaları için desteklenir ve cesaretlendirilir ve bu satışların kayıtlarını tutmaları istenir. Başarılı FBO’lar pazar hakkındaki mevcut bilgilerini eğitim programlarına katılarak kazanırlar, kendi kişisel perakende satışlarını ve başkalarına Sponsor olup onların satış yapmalarını sağlarlar.
- 1.2. (İleride “Şirket” veya “FL” olarak anılacak olan) Forever Living Sağlık ve Güzellik Ürünleri Dağıtım Limited Şirketi, Türkiye’de faaliyetlerine 15/07/2001 tarihinde başlamıştır. Şirketin merkezi Gazeteciler Sitesi Yazarlar Sokak No: 8, 34394 Esentepe-Şişli, İstanbul/ Türkiye adresindedir.
- 1.3 FL, Forever Living Products International Inc.’in bir kuruluşudur.
- 1.4 Forever Living şirketi, Şirket sözleşmesinde ayrıntılı olarak tanımlanmış bulunan sağlık, beslenme ve güzellik ile ilgili ürünlerin satışı ve dağıtımını faaliyetini yürütmektedir.
- 1.5 FL ürünlerini, tüketicilere satış yapmak ve teslim etmek üzere bağımsız FBO’lar ile Çok Katlı Pazarlama Planı aracılığıyla satmaktadır. İş Planının bütün seviyelerinde bulunan FBO’ların her ay perakende satış yapması ve bu satışların kayıtlarını tutması gerekmektedir. Forever Living İş Planı dürüstlük ve bütünlük temelleri üzerine kurulmuş olup herkese başarıyla ulaşılması için eşit ve adil imkanlar sunmaktadır.
- 1.6 Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kuralları**, uygun satış ve pazarlama yöntemleri için gerekli olan kuralları ve ilkeleri göstermek, uygun olmayan satış ve pazarlama yöntemlerinden ve yine uygun olmayan yolsuz ve yasa dışı işlemlerden kaçınmayı sağlamak üzere konulmuştur. Bu Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kuralları** zaman zaman değiştirilmekte, tadil edilmekte ve genişletilmekte olup bu değişiklikler hakkında aylık Şirket bülteni ile FBO’lara bilgi verilmektedir. Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarında** yapılan güncellemeler, düzenlemeler ve değişiklikler FL Şirket web sitesi olan [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) da yayınlanır ve yayınlandıktan 30 gün sonra yürürlüğe girer.

- 1.7 Bütün FBO'ların, Başvuru Formlarını doldurmaları üzerine bir örneği Novus Customerlara verilecek olan bu el kitabında belirtilmiş bulunan ve zaman zaman Şirket tarafından güncellenen, düzenlenen ya da değiştirilen Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarını** bilmesi gerekmektedir.
- 1.8 Yukarıdaki hükümlere bakılmaksızın a) Bu Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarında** yer alan (Bölüm 10.16 a ve b) Uyuşmazlık Çözümü/Jürili Duruşma Hakkından Feragat Anlaşması ve/veya b) FL Şirket web sitesi [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) da mevcut bulunan ve bu konuda referans olan Uyuşmazlık Çözüm İlkesinde yer alan anlaşmalar için herhangi bir güncelleme, düzenleme, değişiklik ya da iptal, bu güncelleme, düzenleme, değişiklik ya da iptalin yürürlüğe girdiği tarihten önce meydana gelen ihtilaflara uygulanmayacaktır. Güncelleme, düzenleme, değişiklik ya da iptal FL Şirket web sitesi olan [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) da yayınlandıktan 30 gün sonra yürürlüğe girecektir.

## 2 - TANIMLAMALAR

- 2.1 Forever Living İş Planı "Aktif FBO'lara kendi akredite satışları ve kendi Sponsorluklarındaki grubun satışları için aylık satış primi ve diğer ödülleri alma imkanı vermektedir. İş Planı ve Şirketin Teşvik Programları, sağlam Çok Katlı Pazarlama (Multi Level Marketing) kuruluş ilkelerini göstermek amacıyla düzenlenmiştir. Buna, perakende olarak satılabilecek miktarda ürünlerin Sponsorluğu ve satın alınması da dahildir.
- 2.2 FL Şirketinin temel unsuru İş Planıdır ve bu planla FBO'lar, kendi aylık satışları ve kendi Sponsorlukları altındaki grup veya gruplar tarafından yapılan satışlar için prim almaktadırlar.
- 2.3 Ürünlerin, KDV hariç toptan satış değerleri ile doğrudan orantılı bir "Case Credit" (CC) bulunmaktadır. Bir Case Credit karşılığı yaklaşık 160 Euro'dur. (1 CC = 160 € KDV hariç) Basılı malzemelerin CC değeri yoktur.
- a) Aktif Case Creditler: Kişisel Case Creditler ile Novus Customer Case Creditlerinin toplamından oluşur. Bu Case Creditler, her ay bir Satış Liderinin Aktiflik durumunu belirler.
- b) Liderlik Case Creditleri: Liderlik Primine hak kazanan Aktif bir Managerın, 1'inci, 2'inci ya da 3'üncü nesil Aktif Managerlarının Kişisel ya da Non-Manager Case Creditlerinin sırasıyla %40, %20 ya da %10 olarak hesaplanması sonucu elde ettiği Case Creditlerdir.
- c) Novus Customer Case Creditleri: Kişisel olarak Sponsorluğu yapılan bir Novus Customer veya onun Novus Customer olan Ekibinin Assistant Manager seviyesine ulaşana kadar yaptığı alımlar sonucu oluşan Case Creditlerdir.
- d) Non-Manager Case Creditler: Ekipte bir Manager altında yer almayan FBO'nun, Kişisel Akredite Satışları ile yansıyan Case Creditlerdir.
- e) Aktarılmış Case Creditler: Aktif olmayan bir Managerın Ekibinden aktarılan Non-

Manager Kişisel Akredite Satışları nedeniyle yansıtılan Case Creditlerdir. Bunlar, herhangi bir Teşvik Programının hak kazanım sürecinde Non-Manager Case Credit olarak işlem görmez; ancak bir Managerın Toplam Case Creditlerinin parçası olarak sayılır.

f) Kişisel Case Credit: Bir FBO'nun Kişisel Akredite Satışlarından yansıyan Case Creditlerdir.

g) Toplam Case Credit: Bir FBO'nun elde ettiği çeşitli Case Creditlerinin toplamından oluşur.

h) YENİ Case Creditler: Sponsor olunduktan sonra 12 ay boyunca (FBO kaydının yapıldığı ay dahil) ya da FBO Manager seviyesine ulaşana kadar oluşan Case Creditlerin toplamından oluşur.

2.4 “Akredite satışlar” doğrudan Şirketten satın alınmış olan ürünlerin satışlarıdır.

2.5 Forever Business Owner (FBO): **Herhangi bir ülkede** birbirini takip eden 2 ay içinde 2 CC'lik ürün satın alıp Tavsiye Edilen Perakende Satış Fiyatı üzerinden %30 indirim elde ederek FBO Alış Fiyatına (toptan satış fiyatı üzerinden ürün satın almaya) hak kazanan kişidir. Aynı zamanda, Forever İş Planında sahip olduğu kariyere bağlı olarak kişisel alımlarında %5 ile %18 arasında kişisel indirim elde eder.

2.6 Aktif bir FBO, ay boyunca kendi ülkesindeki kişisel satışlarından 4 veya daha fazla CC kazanmış olan bir FBO olarak tanımlanmakta olup kazandığı bu CC'lerden en az 1 CC'nin kendi kişisel hesabından alınması gerekir. Aktiflik, bir FBO'nun her ay prim kazanması için gereken bir statüdür. Bir FBO'nun çoğunlukla ikamet ettiği ülke “Kendi Ülkesi” olarak anılır. Managerların diğer bütün FLP ülkelerinden istisna edilerek, Grup ve Liderlik Primi almak için hak kazanmaları gereken yer bu ülkedir. Ülkesini değiştirme kararı veren bir FBO'nun eski ülkesini bu konudan haberdar etmesi ve böylece Yeni Ülke adresinin geçerlilik kazanması gerekir.

2.7 Aktif Satış Lideri: Bir takvim ayı boyunca Kendi Ülkesindeki kişisel satışlarından 4 CC veya daha fazla iş hacmi üreten bir FBO olarak tanımlanmakta olup, ürettiği bu CC'lerden en az 1 CC'nin kendi kişisel hesabından alınması gerekir. Aktiflik, bir FBO'nun (Satış Liderinin) her ay tamamlaması gereken bir durumdur ve bu durum; İş hacmi ve Liderlik Bonusu, Gem Bonus, Kazanılmış Teşvik primi, Eagle Manager Teşviği ile Rally harcamaları ve Chairman's Bonus'a hak kazanımın gerekliliğidir.

2.8 Prim: Şirketin bir FBO'ya gelecekteki kişisel alımları için yapacağı nakit ödeme veya hesabına alacak kaydedilmesidir.

a) Kişisel Prim: FBO Alış Fiyatına hak kazanmış bir FBO'ya online perakende satışları nedeniyle Tavsiye Edilen Perakende Satış Fiyatı üzerinden %5-%18 olarak yapılan ödemedir.

b) Novus Customer Primi (NCP): Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant

Manager ve Manager seviyesindeki FBO'lara, kişisel olarak Sponsorluğunu yaptıkları Novus Customerların (veya bu Novus Customerların Ekiplerinde yer alan Novus Customerların), Ekibindeki kişisel olarak Sponsorluğu yapılan FBO'nun Novus Customer seviyesinde olması durumunda, kişisel satışlarının Tavsiye Edilen Perakende Satış Fiyatı üzerinden KDV hariç (%5-%18'inin) hesaplanarak yapılan ödemedir.

c) İş Hacmi Primi: Bir Satış Liderinin Ekibinde bulunan ancak Aktif bir Managerın Ekibinde yer almayan bir FBO'nun sahip olduğu Kişisel Akredite Satışlarının Tavsiye Edilen Perakende Satış Fiyatı üzerinden %3-%13'ünün o Satış Liderine ödenmesi ile oluşan primdir.

d) Liderlik Primi (LP): Ekipteki Managerlar ve onların Ekibinde yer alan FBO'ların Kişisel Akredite Satışlarının Tavsiye Edilen Perakende Satış Fiyatı üzerinden %2-%6'sının bir Managera ödenmesi ile oluşan primdir.

- 2.9** Kendi Ülkesi: Bir FBO'nun 1 yılda en uzun süre yaşadığı ülkedir. Managerların, diğer bütün FLP Ülkelerinde de geçerli olacak Grup İş Hacmi ve Liderlik Primine hak kazanması gereken ülkedir.
- 2.10** Ülkeler Birliği: Bir ya da birden fazla ülkenin seviye yükselmelerini, prim ödemelerini ve teşvik hakkı kazananlarını hesaplamak üzere tek bir veri tabanını kullanarak yapma yetkisinde olan Ülkedir.
- 2.11** CC Teşvik Payları: Chairman's Bonus kurallarına göre oluşturulan toplam CC'lerin genel Bonus Havuzundaki paylarını belirlemek için kullanılır.
- 2.12** Katılımcı Ülke: Bir önceki Teşvik Döneminin herhangi bir üç aylık süre içinde en az 3000 CC üretmiş ve en az bir Chairman's Bonus Managerı çıkartan, Chairman's Bonus Teşvik Programına katılma hakkı kazanan ülkedir. (Eğer yeniden hak kazanım ise, herhangi bir 2 aylık süre içinde 3000 CC iş hacmi üreten ülkedir.)
- 2.13** Hak Kazanılan Ülke: Chairman's Bonus Teşvik Programını kazanmak için çalışılan herhangi bir katılımcı ülkedir.
- 2.14** Bölge: FBO'nun Kendi Ülkesinin yer aldığı bölgedir. Bölge tanımına örnek olarak; Kuzey Amerika, Güney Amerika, Afrika, Avrupa ve Asya'yı gösterebiliriz.
- 2.15** Sponsor: Bir başka FBO'yu kişisel olarak kaydeden **Toptan Alış Fiyatına hak kazanmış (Assistant Supervisor ve üzeri kariyerdeki)** FBO'dur.
- 2.16** Üst hat: Bir FBO'nun üst hat silsilesi içinde yer alan FBO'lara denir.
- 2.17** İndirimli FBO Alış Fiyatı: FBO Alış Fiyatına hak kazanan kişinin ürünleri satın aldığı mevcut satış seviyesi üzerinden uygulanabilir Kişisel İndirimin düşülmesi ile oluşan FBO Alış Fiyatıdır.

- 2.18** Novus Customer: Şirket tarafından başvurusu kabul edilmiş, perakende satış fiyatı üzerinden %15 indirim ile Novus Customer fiyatından ürün almaya hak kazanmış ve birbirini takip eden 2 ayda henüz 2 Case Credit değerinde ürün satın almamış kişilerden oluşur.
- 2.19** Novus Customer Fiyatı: FBO Alış Fiyatına (toptan satış fiyatı) hak kazanmamış olan Novus Customer'a uygulanan ürün satış fiyatıdır.
- 2.20** Novus Customer Karı: FBO Alış Fiyatına hak kazanmamış bir Novus Customer'ın alımları üzerinden ilk sıra FBO Alış Fiyatına hak kazanmış Sponsoruna ödenen, Novus Customer Fiyatı ile FBO Alış Fiyatı arasındaki farktır.
- 2.21** Ekip: Kaç nesil altta yer aldığına bakılmaksızın bir FBO'nun adına bağlı Sponsorluğu yapılan tüm FBO'lardır.
- 2.22** Eagle Manager: Eagle Manager statüsüne erişmiş Managerdır.
- 2.23** Kazanılmış Teşvik (Forever2Drive): Hak kazanan FBO'ya 36 ay boyunca ekstra nakit ödeme yapan bir Teşvik Programıdır.
- 2.24** Kazanılmış Seyahat: İş Planında yer alan Teşvik Programlarından herhangi birini kazanan bir FBO'ya sunulan 2 kişilik seyahat ödülüdür. (1500 CC ve üzeri Global Rally, Eagle Managers Retreat, Sapphire Manager, Diamond Sapphire Manager, Diamond Manager, Double-Diamond Manager ve Triple-Diamond Manager seyahatleri).
- 2.25** Gem Manager: En az 9 adet 1. Nesil Sponsorluğu yapılan Tanınmış Managera sahip bir Manager, Gem Manager olarak adlandırılır.
- 2.26** Liderlik Primi (LP) Hak Kazananı: Bir ayda Liderlik Primini almaya hak kazanan Tanınmış Managerdır.
- 2.27** Ay: Bir takvim ayı. (Örnek: 1 Ocak-31 Ocak)
- 2.28** Kişisel İndirim: Sahip olunan Satış Seviyesine göre Tavsiye Edilen Perakende Satış Fiyatı üzerinden hesaplanan %5-%18 indirim. Bu indirim miktarı FBO Alış Fiyatının toplamından düşülerek İndirimli FBO Alış Fiyatı belirlenir.
- 2.29** Kişisel Akredite Satışlar: Bir FBO'nun kendi adına yapılan satın alımlarının yansıtıldığı satış aktivitesinin Tavsiye Edilen Perakende Satış Fiyatı veya Case Creditleridir.
- 2.30** Yeniden Sponsorluğu Yapılan FBO: 1 yıl boyunca hiçbir şekilde çalışmadan beklemeden sonra Sponsorunu değiştiren FBO'dur.
- 2.31** Perakende Müşteri: FLP ürünlerini yetkili kanallar vasıtasıyla satın alan ve Şirkete bir Başvuru Formu göndererek Novus Customer olmayı henüz talep etmemiş kişilerdir.
- 2.32** Satış Lideri: Supervisor ve üstü kariyere sahip FBO.

- 2.33 Satış Seviyesi: Bir FBO ve Ekibinin elde ettiği toplam Case Creditler ile ulaşılan seviyelerden her biridir. Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager ve Manager seviyelerini içerir.
- 2.34 Muafiyet: Faaliyet gösteren tek bir şirket çatısı altında prime hak kazanmak için belirli koşulları yerine getiren FBO'lara verilen bir ödüldür. FBO'lar prime hak kazanmak için yerine getirdikleri bu koşullar karşılığında bir sonraki ay diğer tüm faaliyet gösterilen ülkelerde muafiyet kazanırlar.
- a) Aktiflik Kalifikasyon Muafiyeti: Kendi ülkesinde Kişisel ve Novus Customer CC toplamı ile 4 CC Aktifliğini tamamlayan bir FBO bir sonraki ay için tüm diğer ülkelerde Aktiflik muafiyeti elde eder.
- b) Liderlik Primi Kalifikasyon Muafiyeti: İçinde bulunulan ay boyunca Aktif olan veya Aktiflik Kalifikasyon Muafiyeti elde eden ve Kişisel/Non-Manager CC Liderlik Primi koşulunu faaliyet gösteren herhangi bir ülkede yerine getiren bir Tanınmış Manager bir sonraki ay için tüm diğer ülkelerde Liderlik Primi Aktiflik muafiyeti elde eder.
- 2.35 Online Alışveriş: [www.flptr.com](http://www.flptr.com) şirketin sahip olduğu resmi online alışveriş sitesidir.
- 2.36 FBO Alış Fiyatı: Ürünlerin FBO Alış Fiyatına hak kazanmış bir FBO'ya KDV dahil satış fiyatıdır. Bu fiyat Tavsiye Edilen Perakende Satış Fiyatı üzerinden %30 indirimlidir.
- 2.37 FBO Alış Fiyatına Hak Kazanma: Ürünleri FBO Alış Fiyatı üzerinden satın alma hakkıdır. **Herhangi bir ülkede** birbirini takip eden 2 ay içinde 2 CC'lik satın alma sahip olan bir kişi, FBO Alış Fiyatına kalıcı bir şekilde hak kazanır.

### 3- FBO ve ASSISTANT SUPERVISOR OLUNMASI

- 3.1 FBO, FBO Başvuru Formunu doldurmuş ve kişisel olarak (İş Planı uyarınca Assistant Supervisor veya daha üzeri olan) diğer bir FBO tarafından önerilmiş (Sponsorluğu yapılan) 18 yaşında veya üzerinde olan kişidir. FBO, Başvuru Formunun FL tarafından tam olarak işleme konulması ile tanınmaktadır.
- 3.2 Eğer yasal olarak evli bir FBO'nun eşi kendi Forever İşini kurmak isterse, doğrudan eşinin veya doğrudan eşinin Sponsorunun adı altında kaydolarak bunu yapmalıdır.
- 3.3 FBO'ların kayıt edilmesi ile ilgili bütün kurallar, Şirketin FBO Başvuru Formunda ve bu formda belirtilen diğer Şirket ilkelerinde belirtilmiştir. FBO'ların Şirket İlkelerini **ve Etik Davranış Kurallarını** bilmesi gerekmektedir.
- 3.4 FBO, "Başvuru Formunu" imzalamasından sonra takip eden 14 gün içinde sözleşmesini iptal etmek hakkına sahiptir. (FBO Anlaşmasının 10. maddesine bakınız.) Daha sonra yeniden katılmayı istemeleri halinde, 1 yıl geçtikten sonra orijinal Sponsorun Sponsorluğu altında ve FL'nin onayı ile başlayabilir veya yeni bir Sponsor altında çalışabilirler.



- 3.5 FBO'lar, bu el kitabında belirtilmiş bulunan ilkelere ve yöntemlere uygun olarak ürünleri, ilan edilmiş fiyatlar ile doğrudan Şirketten satın alırlar. Ayrıca basılı malzemelerde Şirketten satın alınır.
- 3.6 Başvuru Formu FBO tarafından imzalandıktan ve alınan form FL tarafından onaylandıktan sonra bir FBO 7 gün içinde asgari 100 Euro (KDV dahil) TC Merkez Bankası efektif Satış Kuru karşılığı tutarında mal alımı yapacak olup bu alım yapıldığında anlaşma yürürlüğe girecektir. Anlaşmanın yürürlüğe girmesini takip eden ilk 7 gün içinde ise FBO Şirketten 4 CC üzerinde ürün ve basılı malzeme satın alamaz. BU KESİN BİR KURALDIR.
- 3.7 Birbirini takip eden 2 ay boyunca **herhangi bir ülkede** 2 CC tutarında ürün alan Novus Customerlar, Şirket İş Planı uyarınca Assistant Supervisor seviyesine yükselirler ve toptan fiyatına ürün almaya hak kazanırlar.
- a) Novus Customer seviyesindeki bir FBO, Assistant Supervisor seviyesine ulaşana kadar Bonus Primi alamaz.
- b) 1 Kasım 2010 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, Şirket'e kaydolmasının üzerinden tam 6 takvim ayı geçmiş olan ve Assistant Supervisor seviyesine yükselememiş bir Novus Customer'ın, Yeni Sponsor seçme hakkı olacaktır.
- c) Yeni Sponsor seçen FBO, önceden oluşturduğu Ekiplerini ve seviye yükseltmek amacıyla biriken Case Creditlerin tamamını kaybeder ve yürürlükte olan tüm Teşvik Programları için Novus Customer olarak kabul edilir.
- d) Birbirini takip eden 6 takvim ayı boyunca hiçbir satın alım yapmayan bir Novus Customer (Yeni Müşteri), Şirketin veri tabanından otomatik olarak çıkartılacak ve yeniden herhangi bir Sponsorluk hattı üzerinden kayıt olabilecektir. (Bu madde 1 Eylül 2017 tarihi başlangıç kabul edilecek şekilde tüm Ülkeler 2018 yılı Şubat ayı kapanışını yaptıktan sonra yani belirtilen 6 aylık sürenin tamamlanması ile ilk olarak 2018 yılı Mart ayında uygulanmaya başlanacaktır.)**
- 3.8 Assistant Supervisor seviyesine erişen FBO'lar, artık ürünlerin perakende satışını yapmak üzere diğer FBO'ların Sponsorluğunu yapabilecek ve böylece kendi işlerini kurabileceklerdir.
- 3.9 Assistant Supervisor veya daha üst seviyedeki FBO'lar tarafından yapılan bütün ürün alışları, doğrudan kendi şahsi CC hesaplarına eklenir.
- 3.10 Ayrıca, Novus Customer Assistant Supervisor seviyesine ginceye kadar siparişlerinin CC değerleri ve NCF karı (Novus Customer Fiyatı) Sponsora akredite edilecektir. Böylece bir Sponsor, kendisi tarafından Sponsorluğu yapılan Novus Customerlar tarafından satın alınan ilk 2 CC'yi, satın alınan gerçekleştiği ay içindeki kendi Aktiflik Kalifikasyonu için kullanacaktır. Bu siparişlerin Kişisel Primi Sponsorun İş Planındaki seviyesine göre belirlenen oran üzerinden Sponsora ödenecektir. Bu siparişler ile ilgili Grup Primi, İş Planı kurallarına uygun olarak tüm üst seviye grup üyelerine ödenecektir.

- 3.11 Sponsorluk yapan bir FBO, doğrudan Sponsorluğunu yapmakta olduğu FBO'lerden ne kadar CC kazanırsa kazansın, kendi Aktiflik Kalifikasyonu için kendi kişisel hesabından ayda en az bir (1) CC'lik ürün satın alması gerekmektedir.

## 4 - İŞ PLANI

### İŞ PLANINDA YÜKSELME

- 4.1 Bir FBO'nun sözleşmesi sona ermedikçe ve Yeniden Sponsorluğu yapılmadıkça, bir kez elde ettikten sonra aynı seviyede kalması için başka bir şart bulunmamaktadır.
- 4.2 Bir FBO, ait olduğu Sponsor grubundan başka bir kişiye transfer edilemez.
- 4.3 FBO'lar, kariyerlerini tamamladıkları takvim ayını takip eden ilk Takdir Töreninde (Success Day) yeni seviyelerine ait rozeti teslim alırlar. Yeni kazanılan seviyenin rozetleri sadece Success Day Günlerinde törenle takılır. (Genel Müdürlüğün takdirinde olmak üzere çeşitli istisnalar tanınabilir.)
- 4.4 FBO'lar, bir takvim ayı veya birbirini takip eden iki takvim ayı boyunca **herhangi bir ülkede** akredite satışlardan 2 CC kazandıktan sonra, Şirket İş Planında artık Assistant Supervisor seviyesine yükselirler.
- 4.5 FBO ve Sponsorluğunu yaptığı grubu, bir takvim ayı veya birbirini takip eden iki takvim ayı boyunca tüm ülkelerdeki akredite satışlardan toplam 25 CC kazandıktan sonra FBO, Supervisor seviyesine yükselir ve kendisine ödül olarak Şirketin bronz rozeti verilir.
- 4.6 FBO'lar ve Sponsorluğunu yaptığı grubu, bir takvim ayı veya birbirini takip eden iki takvim ayı boyunca tüm ülkelerdeki akredite satışlardan toplam 75 CC kazandıktan sonra FBO, Assistant Manager seviyesine yükselir ve kendisine ödül olarak Şirketin gümüş rozeti verilir.
- 4.7 **Birden fazla ülkede kazanılan Case Creditler, Supervisor, Assistant Manager ve Manager seviyelerine yükselmek için birleştirilebilir.**
- 4.8 **Birden fazla ülkede kazanılan Case Creditler, Global Rally için ve Yeni Case Credit gerekliliğine sayılmak üzere Eagle Manager ve Chairman's Bonus için birleştirilebilir ancak bunların dışında kalan diğer teşvik programları için birleştirilemez.**
- 4.9 Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager veya Manager seviyesine yükselmek için gereken CC'lerin toplanmasında, bir ya da birbirini takip eden herhangi iki takvim ayı kullanılabilir. Eğer yükselmeyi sağlayan CC'ler tek bir Ülke/Ülkeler Birliğinde oluşturulur ise yükselme bu seviyeye ulaşmak için gerekli CC'lerin tamamlandığı tarihte bu Ülke/Ülkeler Birliğinde ve takip eden ayın 15'inde ise diğer tüm ülkelerde uygulanır. Eğer yükselmeyi sağlayan CC'ler birden fazla ülkede oluşturulur ise yükselme bu seviyeye ulaşmak için gerekli CC'ler toplandıktan sonra takip eden ayın 15'inde tüm ülkelerde uygulanır.

## MANAGERLAR

**4.10** FBO, FBO'nun aylık Prim Özeti (Bonus Recap) belirtildiği üzere bir takvim ayı veya birbirini takip eden iki takvim ayı boyunca tüm ülkelerdeki akredite satışlardan toplam 120 CC kazanan ve kendi Sponsorluğunda olan bir grubu uygun şekilde kurduğu zaman Manager seviyesine yükselir.

**4.11** a) FBO, yükselmenin meydana geldiği son iki ay içinde Aktif bir FBO ise ve aşağıdaki kriterlerden en az birini yerine getirmiş ise Manager olarak tanınacak ve kendisine Manager rozeti verilecektir.

\* Kendi alt seviye FBO'larından biri en az bir ay önce Managerlığa yükselir ise,

\* Eğer FBO, kendi alt seviyesindeki herhangi bir FBO'su ile aynı ay içinde Manager seviyesine yükselir ise yükselme ayı içinde yükselen alt seviye Manager hattı dışında alt seviyedeki FBO'lardan en az 25 Kişisel veya Non-Manager CC almış ise Manager olarak tanınacaktır.

b) 4.11 a'da ana hatlarıyla belirtildiği şekilde Tanınmış Manager seviyesine yükselen bir FBO, aşağıda belirtildiği gibi Sponsor Manager ya da Transfer Manager olarak adlandırılır.

1. Eğer Manager olmak için gerekli 120 CC tek bir Ülke/Ülkeler Birliğinde oluşturulur ve bu yükselme döneminde FBO kendi ülkesinde Aktif olur ise FBO hem 120 CC'yi oluşturduğu Ülke/Ülkeler Birliğinde hem de kendi ülkesinde Sponsor Manager ve diğer tüm ülkelerde Transfer Manager olarak kabul edilir.

2. Eğer Manager olmak için gerekli 120 CC birden fazla ülkede oluşturulur ise FBO kendi ülkesinde Sponsor Manager ve diğer tüm ülkelerde Transfer Manager olarak kabul edilir.

**4.12** 4.11 maddesi şartlarını karşılayamayan Managerlar "Tanınmamış" Manager olarak kabul edilecektir.

**4.13** Tanınmamış Manager daha sonra herhangi bir zamanda, bir veya birbirini takip eden iki ay içinde aşağıda belirtilen her iki şartı da karşılayarak "Tanınmış" Manager seviyesine yükselebilecektir:

\* Manager kalifikasyonu her ay boyunca Aktif olmalıdır.

\* FBO, Kişisel ve Non-Manager işinden birbirini takip eden iki ay içerisinde 120 Kişisel veya Non-Manager CC almış olmalıdır. (Tanınmamış olduğu aya ait Kişisel ve Non-Manager dahil edilir.)

\* Tanınmamış Manager olan bir kişi, Tanınmış Manager olmaya hak kazanır ve Ekibinde yer alan bir FBO aynı ay içinde Manager kariyerine yükselirse, Tanınmamış Manager olan kişi aynı ay Manager kariyerine yükselen FBO dışında başka bir FBO'dan 25 Kişisel

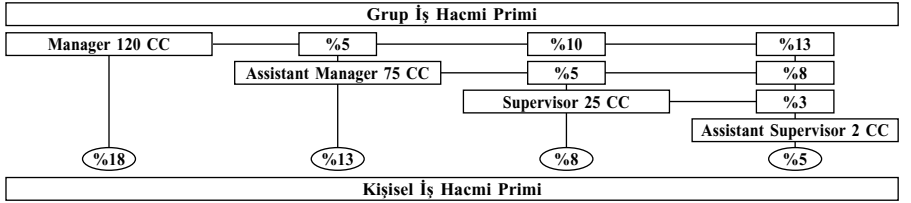
veya Non-Manager CC yapmak zorunda değildir.

Bu ilkelere uygun olarak hak kazanan Manager, hak kazandığı ay içinde merkeze bilgi vermek zorundadır. Alt seviye Manager primleri, takip eden ayın 15'inde ödenecektir.

- 4.14 İş Planında Manager seviyesine yükselmiş bulunan FBO'ların, FL Manager kurallarını, Şirket İlkelerini ve **Etik Davranış Kurallarını** çok iyi bilmeleri, hüküm ve şartlarına uygun hareket etmeleri gerekmektedir.

## İŞ PLANI (MARKETING PLAN)

**Bir Novus Customer FBO Alış Fiyatına hak kazandıktan sonra FL ürünlerini satma ve FL ürünlerini satması için diğer FBO'lara Sponsorluk yapma hakkına sahip olan Assistant Supervisor seviyesine ulaşarak Forever Business Owner olur. Satış Seviyesi promosyonlarını, seviyeye bağlı artan İndirim ve Primleri almak için bir FBO'nun ve onun FBO olmaya hak kazanan ekibinin üretmesi gereken iş hacmi (Case Credit olarak ölçülür) aşağıda belirtildiği şekildedir.**



## İŞ HACMİ PRİMİ (İHP)

**Herkes kişisel satın alımlarda %15 indirim hakkı elde eden bir Novus Customer (Yeni Müşteri) olarak kayıt olabilir. 1 Eylül 2017 tarihi itibarıyla bir Novus Customer başka kişilere Sponsor olamaz. Novus Customer olarak kayıt olanlar, Assistant Supervisor seviyesine hak kazanana kadar Grup İş Hacmi Primi ve Kişisel İş Hacmi Primi alamazlar. Herhangi bir kar ya da prim Toptan Alış Fiyatına hak kazanan ilk üst hat FBO'ya ödenir.**

### Assistant Supervisor

Kişisel olarak Sponsorluğu yapılan FBO'larınkiler de dahil olmak üzere, bütün kişisel siparişler üzerinden %5 İş Hacmi Primi kazanacaklardır.

### Supervisor

Kişisel olarak Sponsorluğu yapılan FBO'larınkiler de dahil olmak üzere, bütün kişisel siparişler üzerinden %8 İş Hacmi Primi, kişisel olarak Sponsorluğu yapılan Assistant Supervisorlardan ve bunların grup siparişleri üzerinden %3 İş Hacmi Primi kazanacaklardır.

## Assistant Manager

Kişisel olarak Sponsorluğu yapılan FBO'larınkiler de dahil olmak üzere, bütün kişisel siparişler üzerinden %13 İş Hacmi Primi, kişisel olarak Sponsorluğu yapılan Supervisorlardan ve bunların grup siparişleri üzerinden %5 İş Hacmi Primi, kişisel olarak Sponsorluğu yapılan Assistant Supervisorlardan ve bunların grup siparişleri üzerinden %8 İş Hacmi Primi kazanacaklardır.

## Manager

Kişisel olarak Sponsorluğu yapılan FBO'larınkiler de dahil olmak üzere, bütün kişisel siparişler üzerinden %18 İş Hacmi Primi, kişisel olarak Sponsorluğu yapılan Assistant Managerlardan ve bunların grup siparişleri üzerinden %5 İş Hacmi Primi, kişisel olarak Sponsorluğu yapılan Supervisorlardan ve bunların grup siparişleri üzerinden %10 İş Hacmi Primi, kişisel olarak Sponsorluğu yapılan Assistant Supervisorlardan ve bunların grup siparişleri üzerinden %13 İş Hacmi Primi kazanacaktır. Managerlar ayrıca kendi alt seviye Managerlarının işlerinden prim ödemeleri ve CC almak hakkına da sahiptir. ("Liderlik Manager Programı" başlıklı bölüme bakınız.)

## PRİM ÖDEMELERİNİN TAHSİL EDİLMESİ

- 4.15 Bütün Primler FL tarafından Tavsiye Edilen Perakende Satış Fiyatı (PSF) üzerinden KDV hariç olarak hesaplanır.
- 4.16 Kişisel Primler, (Bir FBO doğrudan Sponsoru olduğu Novus Customerlar tarafından kazandırılanlar da dahil olmak üzere) FBO ay içinde Aktif olsun veya olmasın ödenmektedir.
- 4.17 Sponsorluğunu yapmakta olduğu gruplarından İş Hacmi veya diğer primleri kazanabilmesi için bir FBO'nun o ay içinde Aktif olması gerekmektedir.
- 4.18 İndirimler ve Primler siparişin verildiği tarihteki seviyeye göre hesaplanmaktadır. Üst seviye İndirimi ve Primi, o seviyeye ulaşılan tarih itibarı ile geçerli olacaktır.
- 4.19 Assistant Supervisor, Supervisor veya Assistant Manager seviyesinde olan bir FBO, kendi grubu içinde İş Planına göre kendisi ile aynı seviyede olan bir FBO'dan İş Hacmi Primi alamaz. Ancak yükselmek için CC'lerine ilave edilir.
- 4.20 FBO'lar kendi kişisel CC'lerinin ve diğer kalifikasyon CC'lerinin takibinden sorumludurlar. Bir FBO'nun, İş Planı, Liderlik Primi, Kazanılmış Teşvik Programı, Chairman's Bonus ve diğer teşvikleri içeren İş Planına uygun olarak gerekli CC'lerini toplayamaması sebebiyle FL herhangi bir sorumluluk taşımaz.
- 4.21 Herhangi bir ay içinde Aktif durumda olma gereğini karşılayamayan FBO'lara, (Doğrudan kendileri tarafından Sponsorluğu yapılan FBO'larından kazanılan Kişisel İş Primleri haricinde) o ayda kendi grupları için bir Prim ödenmeyecektir. Prim kazanamayan FBO'lar takip eden ayda Aktif duruma gelebilirler ancak bu durum Aktif

olmadıkları aylar için geriye doğru işlememektedir.

- 4.22 Kazanılmayan prim, Aktif durumda olma gereğini karşılayan üst seviyedeki bir sonraki FBO'ya ödenecektir. Şirketin bu FBO'nun primini alt seviyeye doğru dağıtması mümkün değildir.
- 4.23 Prim ödemeleri, ürün satın alınmasını takip eden ayın 15'inde Türkiye'deki ve yurt dışındaki FBO'ların banka hesaplarına havale yolu ile yapılır. Örnek olarak, Ocak ayı satışları için olan ödemeler 15 Şubat tarihinde yapılmaktadır. O ayın 15. gününün Cumartesi gününe gelmesi halinde ödemeler Cuma günü (14'ünde) yapılmaktadır. O ayın 15. gününün Pazar gününe gelmesi halinde ise ödemeler Pazartesi günü (16'sında) yapılmaktadır.
- 4.24 Primler KDV hariç olarak ödenmektedir ve bu nedenle KDV mükellefi olan Manager seviyesindeki FBO'ların, primlerindeki KDV'nin ödenmesi için şirkete fatura göndermeleri gerekmektedir. Bu faturanın FBO'nun vergi dairesini, hesap numarasını, adresini, fatura numarasını ve tarihini gösterir şekilde düzgün olarak düzenlenmiş olması gerekmektedir. Ödenen primlerin tamamı KDV'ye tabi olup KDV mükellefi olmayan FBO'lara yapılacak ödemelerde gelir vergisi stopajı (%20) kesilerek banka hesabına yatırılacaktır. Primlerin yatacağı banka hesap numarasını değiştirmek isteyen FBO'nun, hesap numarası değişikliğini, bu değişikliği istediği ayın ilk (birinci) gününden önce ulaşması şartı ile Genel Müdürlük Muhasebe Departmanı'na yazılı olarak bildirmesi gerekir.
- 4.25 **Kar/Bonus Priminin kazanılan ülkenin dışında yaşayan bir FBO'ya ödenmesi durumunda ortaya çıkan herhangi bir 3. parti masrafı veya ücreti FBO'nun sorumluluğunda olacaktır.**

## 36 AY İLKESİ\*

- 4.26 a) **Birbirini takip eden 36 takvim ayı boyunca hiçbir satın alım yapmayan bir FBO, Şirket veri tabanından otomatik olarak çıkartılacak ve oluşturduğu Ekiplerine dair tüm haklarını ve dolayısıyla üretilen primleri ya da diğer kazanımları kaybedecektir.**
- b) **36 Ay İlkesi gereğince Şirket veri tabanından çıkartılan bir FBO, herhangi bir Sponsorun adı altında yeniden kayıt olmaya hak kazanır ancak daha önceki Satış Seviyesini ya da oluşturduğu Ekiplerini geri alamaz.**

\* Yukarıdaki maddeler 1 Eylül 2017 tarihi başlangıç kabul edilecek şekilde tüm Ülkeler 2020 yılı Ağustos ayı kapanışını yaptıktan sonra yani belirtilen 36 aylık sürenin tamamlanması ile ilk olarak 2020 yılı Eylül ayında uygulanmaya başlanacaktır.

## MANAGERIN ÜZERİNDEKİ POZİSYONLAR

- 4.27 FBO'lar başkalarının Sponsorluğunu yapmaya ve bunları Managerlık seviyesine getirmeye devam ederler. Bir Manager, 2 adet 1. Nesil Tanınmış Managerın

Sponsorluğunu yaptığında, (Senior Manager) Üst Manager seviyesine yükselir ve Şirket toplantısında (Success Day'de) ödül olarak iki taşlı Manager rozeti verilir.

- 4.28** Üst Managerlık (Senior Manager) seviyesinden başlayarak Diamond Centurion Manager olma yolunda ilerlemek isteyen bir Manager, bütün ülkelerde Sponsorluğunu yaptığı 1. Nesil Tanınmış Managerları birleştirebilir. Ancak, bu 1. Nesil Managerlardan aynı kişiyi yalnızca bir kez kullanabilir.
- 4.29** Bir Manager, 5 adet 1. Nesil Tanınmış Managerın Sponsorluğunu yaptığında Soaring Manager seviyesine yükselir ve Şirket toplantısında (Success Day'de) ödül olarak 4 taşlı Manager rozeti verilir. Ekibinde 5 adet 1. Nesil Aktif Tanınmış Manager olan Soaring Managerın Kazanılmış Teşvik Programı'na katılma hakkı kazanabilmesi için elde etmesi gereken CC toplamında 1. Seviye Teşvik Programı için 40 CC, 2. Seviye Teşvik Programı için 50 CC, 3. Seviye Teşvik Programı içinde 60 CC düşülecektir.
- 4.30** Bir Manager, 9 adet 1. Nesil Tanınmış Managerın Sponsorluğunu yaptığında Sapphire Manager seviyesine yükselir ve ödül olarak, Şirket toplantısında (Success Day'de) 4 adet safir taşla süslü bir altın rozet verilir. Bir Sapphire Manager, 9 adet 1. Nesil Tanınmış Managera sahip olduğunda bütün masrafları ödenmiş şekilde Şirket tarafından belirlenecek olan Türkiye'de bulunan bir tatil beldesinde 4 gün 3 gecelik bir tatil seyahati ile ödüllendirilir.
- 4.31** Bir Manager, 17 adet 1. Nesil Tanınmış Managerın Sponsorluğunu yaptığında Diamond Sapphire Manager seviyesine yükselir ve ödül olarak kendisine Şirket toplantısında (Success Day'de) 2 elmas ve 2 safir taşla süslü bir altın rozet verilir. Ayrıca kendisine özel olarak dizayn edilmiş bir heykel hediye edilir. Bir Diamond Sapphire Manager, 17 adet 1. Nesil Tanınmış Managera sahip olduğunda bütün masrafları ödenmiş şekilde Şirket tarafından belirlenecek olan Avrupa'da bulunan bir tatil beldesinde 5 gün 4 gecelik bir tatil seyahati ile ödüllendirilir.
- 4.32** Bir Manager, 25 adet 1. Nesil Tanınmış Managerın Sponsorluğunu yaptığında Diamond Manager seviyesine yükselir ve Şirket toplantısında (Success Day'de) ödül olarak üzerinde özenle tasarlanmış bir elmas bulunan Diamond Manager rozeti verilir. Bir Diamond Manager, 25 adet 1. Nesil Tanınmış Managera sahip olduğunda kendisine ayrıca şu haklar tanınır:
- \* 25 adet 1. Nesil Tanınmış Managerın Aktif olması şartı ile İş Hacmi Primine, **Liderlik Primine** ve Kazanılmış Teşviklere hak kazanmak için aylık minimum satın almanın artık gerekmemesi.
- \* Özel olarak tasarlanmış bir elmas yüzük.
- \* Ülkeleri dışında lüks bir tatil beldesinde 7 gün 6 gece tüm giderleri Şirket tarafından karşılanacak bir seyahat ödülü kazanırlar.
- 4.33** Bir Manager, 50 adet 1. Nesil Tanınmış Managerın Sponsorluğunu yaptığında Double Diamond Manager seviyesine yükselir ve Şirket toplantısında (Success Day'de) ödül

olarak üzerinde 2 adet büyük elmas bulunan özel olarak düzenlenmiş bir Double Diamond Manager rozeti verilir. Bir Double Diamond Manager, 50 adet 1. Nesil Tanınmış Managera sahip olduğunda bütün masrafları ödenmiş şekilde Şirket tarafından belirlenecek olan Güney Afrika'da bulunan bir tatil beldesinde 10 gün 9 gece seyahat ödülü ve özel elmas taşlı bir kalem hediye edilir.

- 4.34 Bir Manager, 75 adet 1. Nesil Tanınmış Managerın Sponsorluğunu yaptığında Triple Diamond Manager seviyesine yükselir ve Şirket toplantısında (Success Day'de) ödül olarak üzerinde 3 adet büyük elmas bulunan özel olarak düzenlenmiş bir Triple Diamond Manager rozeti verilir. Triple Diamond Manager, 75 adet 1. Nesil Tanınmış Managera sahip olduğunda kendisine bütün masrafları ödenmiş şekilde 14 gün 13 gecelik bir Dünya Seyahati ödülü, özel olarak yapılmış bir saat ve FLP'nin seçeceği özel yapım bir bronz heykel hediye edilir.
- 4.35 Bir Manager, 100 adet 1. Nesil Tanınmış Managerın Sponsorluğunu yaptığında Diamond Centurion Manager seviyesine yükselir. Şirket toplantısında (Success Day'de) ödül olarak üzerinde 4 adet büyük elmas taşıyan özel olarak tasarlanmış altın bir rozet hediye edilir.

## MİRAS MANAGERLAR

- 4.36 **Bir Managerın Sponsoru feshedilirse ya da Yeniden Sponsorluk yaparsa, bu Manager Miras olarak kabul edilir. Böyle bir durumda, bu Manager bir sonraki üst hat Sponsorun Miras Managerı olur.**
- 4.37 **Bir Manager farklı ülkelerde yeniden bir Sponsor Manager olmaya hak kazanana kadar Bölüm 4.11 b'de belirtilen Şirket ilkesi uyarınca Transfer Manager olarak kabul edilir.**
- 4.38 Alt seviye grubu devir almış bulunan Sponsor, "Miras Managerlardan" bir tanesini "Sponsorluğu Yapılan Manager" olarak seçer. Bu kişi, 1. Nesil Managerlarının sona ermesi sebebiyle yitirmiş oldukları "Sponsorluğu Yapılan Manager" yerine hizmet verir.
- 4.39 Kalan diğer Miras Managerlar, **Miras ya da Transfer statüsü** bir Managera veya onun üst seviyesine ödenen İş Hacmi Primlerini veya Liderlik Primlerini etkilemezler. Bunların aktiviteleri Gem Bonus için kalifiye olmada veya Kazanılmış Teşvik Programı için Case Credit indiriminde hesaba katılmaz. Miras **ya da Transfer** Managerlar Üst Manager seviyesi için hesaba katılmazlar.
- 4.40 Kendi Yeni Sponsorları altında Sponsorluğu yapılan Manager derecesini kazanmak için kalan Miras Managerların **ya da Transfer Managerların** bir veya birbirini takip eden iki ay içinde **yeniden hak kazandıkları ülkede** 120 CC iş hacmi üretmeleri **ve hak kazanım dönemi boyunca kendi ülkesinde Aktif bir Satış Lideri olmaları veya Sponsorluğu yapılan Manager derecesine ulaştığı ülkede 4 kişisel CC üretmeleri** gerekmektedir. Gerekli olan 120 CC için sadece kişisel ve Manager seviyesinde olmayan işler hesaba katılır.



## LİDERLİK PRİMİ

4.41 Bir FBO Tanınmış Manager pozisyonuna geldikten sonra artık kendi alt seviyesindekiler ile bunların Tanınmış Manager seviyesine gelmesini sağlamak üzere yardım etmek için çalışacaktır.

4.42 **Liderlik Primi bir Managerın hak kazandığı ayın Kişisel ve Non-Manager Akredite Satışlarının toplam Perakende Satış Fiyatına bağlı olarak, bu Managerın üst hat Liderlik Pimine hak kazanan Managerlarına aşağıda belirtilen oranlarda ödenir:**

Manager	CC	1. Nesil	2. Nesil	3. Nesil
	120	%6	%3	%2

\* Bütün birinci nesil Managerlar ve bunların grup siparişleri için %6 Prim.

\* Bütün ikinci nesil Managerlar ve bunların grup siparişleri için %3 Prim.

\* Bütün üçüncü nesil Managerlar ve bunların grup siparişleri için %2 Prim.

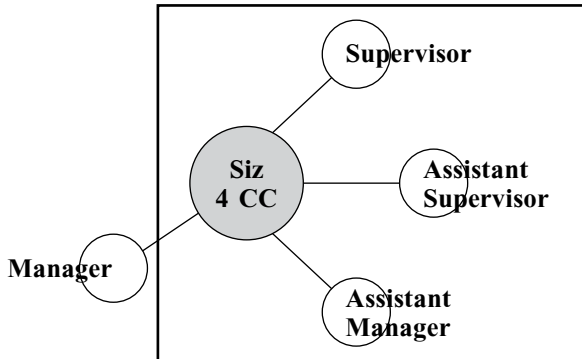
4.43 Bir Sponsor, kişisel olarak Sponsorluğunu yaptığı herhangi bir Novus Customer'ın ve bu Novus Customer Manager seviyesine ulaşana kadar onun ekibinin Case Creditlerini alır. Sponsor, Liderlik Primine (LP) hak kazanmışsa ekibine ait aşağıda belirtilen oranlara denk gelen Liderlik Case Creditlerini alır.

\* Liderlik Primine hak kazanan 1. Nesil Managerının aşağıya doğru her sponsorluk hattına ait Kişisel ve Non-Manager Case Creditlerinin %40'ı.

\* Liderlik Primine hak kazanan 2. Nesil Managerının aşağıya doğru her sponsorluk hattına ait Kişisel ve Non-Manager Case Creditlerinin %20'si.

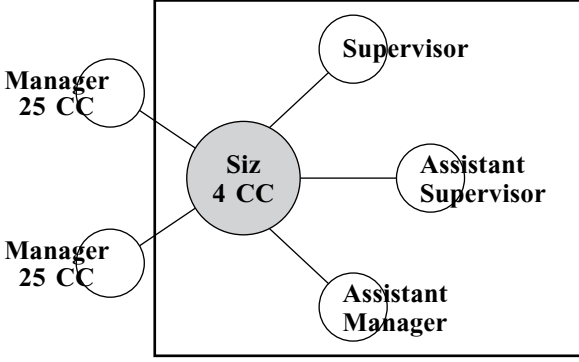
\* Liderlik Primine hak kazanan 3. Nesil Managerının aşağıya doğru her sponsorluk hattına ait Kişisel ve Non-Manager Case Creditlerinin %10'u.

4.44 Tanınmış Aktif Managerlar, Kişisel ve Non-Manager işlerinden aylık 12 CC aldıkları takdirde kendi Liderlik Primlerini tahsil edebilirler. (Şekil a)



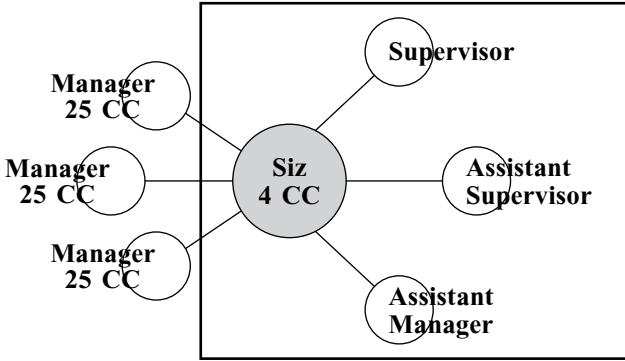
Şekil (a)

- 4.45 Aylık olarak gerekli olan 12 CC'nin 8 CC'ye düşürülebilmesi için bir Aktif Tanınmış Managerın, her birinde bir önceki ay için olan Prim Özetlerinde en az 25 Case Creditleri bulunan Aktif Tanınmış Managerı olan 2 ayrı alt gruba ihtiyacı vardır. (Şekil b)



Şekil (b)

- 4.46 Aylık olarak gerekli olan 12 CC veya 8 CC'nin 4 CC'ye düşürülebilmesi için bir Aktif Tanınmış Managerın, her birinde bir önceki ay için olan Prim Özetlerinde en az 25 CC bulunan Aktif Tanınmış Managerı olan 3 ayrı alt gruba ihtiyacı vardır. (Şekil c)



Şekil (c)

- 4.47 Alt seviyede olan (Örnek: Yalnızca 1. Nesil olan değil) ve bir önceki ay Prim Özetinde aylık olarak en az 25 CC bulunan Aktif Tanınmış Manager, herhangi bir üst seviye Managerın 8 CC veya 4 CC'nin indirilmesinde hesaba katılacaktır. Alt seviye Aktif Tanınmış Managerın 25 CC kendi Kişisel veya Non-Manager işlerinden ve kendi alt gruplarının %40, %20, %10'undan oluşabilecektir.

- 4.48 a) Birbirini takip eden 3 ay veya daha uzun aylar boyunca kendi Aktifliklerini yapmayan Tanınmış Managerlar Liderlik Primi alamayacaklardır.

b) Liderlik Primi aktifiği herhangi bir ülkede aşağıdaki gereklilikler yerine getirilerek tekrar kazanılabilir.

1. Aktif duruma gelmek.

2. Ekibinde Tanınmış bir Manager olmasa bile birbirini takip eden 3 ay boyunca en az 12 Kişisel veya Non-Manager CC'ye sahip olmak.

**c) Liderlik Primi aktifiği yeniden kazanıldıktan sonra Liderlik Primi, buna hak kazanan Managera hak kazandığı aydan sonraki her ay için 5. ayın 15'inde ödenecek olan 4. ay primi başlangıç olacak şekilde ödenecektir.**

**4.49** İş Hacmi Primi ve Liderlik Primi için Muafiyet: Hak kazanan bir Managerın kendi ülkesinde yaptığı ve yabancı ülkelerde de geçerli olacak Liderlik ve İş Hacmi Primlerini içerir.

**4.50 a) Birbirini takip eden 12 ay boyunca Liderlik Primi aktifiğini yapmayan ve Liderlik Primi aktifiğini yeniden kazanma sürecinde olmayan bir Manager, tüm Manager hatlarını tamamıyla (kalıcı olarak) kaybedecektir. (Bu madde 1 Eylül 2017 tarihi başlangıç kabul edilecek şekilde tüm Ülkeler 2018 yılı Ağustos ayı kapanışını yaptıktan sonra yani belirtilen 12 aylık sürenin tamamlanması ile ilk olarak 2018 yılı Eylül ayında uygulanmaya başlanacaktır.)**

**b) Kaybedilen bir Manager hattı, Liderlik Primine uygun ilk üst hat Managera Miras Manager olarak devredilecektir.**

## GEM BONUS

**4.51** Aktif Üst Managerlara Gem Bonus adında ek bir prim ödemesi yapılmaktadır. (Diamond Managerlar ve Double Diamond Managerlar için 25 adet Aktif 1. Nesil Tanınmış Managera sahip olmaları halinde minimum satın alma kuralı uygulanmamaktadır.)

**4.52** Bir ay boyunca 9 veya daha fazla Aktif 1. Nesil Sponsorluğu yapılan Manager ya da her biri 25 CC ya da üzeri yapan bir Managera sahip olan Üst Managerlara bütün **Liderlik Primine hak kazanan** 1., 2. ve 3. Nesil Managerları ve bunların o ay için olan grup Akredite Satışları üzerinden ek %1 ödenecektir. Böylece Liderlik Primleri sırasıyla %7, %4 ve %3 olmaktadır. (Önemli: Sponsorluğu Yapılan Miras, **Transfer** veya Tanınmamış Managerlar Gem Bonus'a dahil değildir.)

**4.53** Bir ay boyunca 17 veya daha fazla Aktif 1. Nesil Sponsorluğu yapılan Manager ya da her biri 25 CC ya da üzeri yapan bir Managera sahip olan Üst Managerlara bütün **Liderlik Primine hak kazanan** 1., 2. ve 3. Nesil Managerları ve bunların o ay için olan grup Akredite Satışları üzerinden ek %2 ödenecektir. Böylece Liderlik Primleri sırasıyla %8, %5 ve %4 olacaktır.

**4.54** Bir ay boyunca 25 veya daha fazla Aktif 1. Nesil Sponsorluğu yapılan Manager ya da her biri 25 CC ya da üzeri yapan bir Managera sahip olan Üst Managerlara bütün **Liderlik Primine hak kazanan** 1., 2. ve 3. Nesil Managerları ve bunların o ay için olan grup

Akredite Satışları üzerinden ek %3 ödenecektir. Böylece Liderlik Primleri sırasıyla %9, %6 ve %5 olacaktır.

GEM BONUS	Kalifikasyon	1.Nesil	2.Nesil	3.Nesil
<b>Sapphire Manager</b>	<b>9 Aktif</b> <b>1. Hat Tanınmış Man.</b>	<b>%7</b>	<b>%4</b>	<b>%3</b>
<b>Diamond Sapphire</b>	<b>17 Aktif</b> <b>1. Hat Tanınmış Man.</b>	<b>%8</b>	<b>%5</b>	<b>%4</b>
<b>Diamond Manager</b>	<b>25 Aktif</b> <b>1. Hat Tanınmış Man.</b>	<b>%9</b>	<b>%6</b>	<b>%5</b>

Yüzdeler Liderlik Primlerini içerir.

4.55 a) Uluslararası Sponsorluk ile bağlantılı olarak Gem Bonus her ülkenin kendisi tarafından o ülkedeki Managerların yaptığı Kişisel ve Non-Manager Akredite Satışları üzerinden Tavsiye Edilen Perakende Satış Fiyatı baz alınarak ödenir. Herhangi bir ülkeden Gem Bonus'a hak kazanmak için bir Manager Gem Bonus'a hak kazanılan ay içinde bu ülkeden gerekli sayıda Aktif 1. Nesil Sponsorluğu yapılan Managera sahip olmak zorundadır.

b) Bir Manager, yabancı bir Managerını Gem Bonus'a hak kazanacağı ülkede Sponsor olunan bir Manager olarak kabul edilmesi koşulu ile Gem Bonus hak kazanımı için 1. Nesil Manager olarak gösterebilir. Yabancı ülkedeki Manager, Sponsor olunan bir Manager olarak işlem gördükten sonra yabancı Manager kendi ülkesinde Aktiflik muafiyetine sahip olduğu aylarda Gem Bonus hak kazanımı için üst Ekibine sayılacaktır.

(Önemli: Sponsorluğu yapılan Miras, **Transfer** veya Tanınmamış Managerler, Gem Bonus'a dahil değildir.)

## CHAIRMAN'S BONUS TEŞVİK PROGRAMI

4.56 Chairman's Bonus, Şirketin bir mali yılı üzerinden işlemekte olan (Ocak-Aralık) 12 aylık bir Teşvik Programıdır. Bu Teşvik Programının 3 sınıfı veya seviyesi bulunmaktadır.

4.57 a) Her Seviye için Temel Koşullar; Aşağıda açıklanan tüm gerekliliklerin **Yaşanılan Ülke** veya Hak Kazanılan Ülke'de kazanılması gerekmektedir. Farklı ülkelerde sağlanan koşullar birleştirilemez.

1. Teşvik Dönemi içinde; her ay Aktifliğini yapan bir Tanınmış Manager olun ya da Tanınmış Manager olduktan sonra her ay 4 CC Aktifliğinizi tamamlayınız.

2. Teşvik Dönemi boyunca Ekibinizde tanınmış bir Manager olmasa dahi her ay Liderlik Aktifliğinizi tamamlayınız. Liderlik Aktifliği yapılmayan aylarda üretilen CC'ler bu Teşvik Programı için sayılmayacaktır.

3. Aşağıdaki gereklilikler herhangi bir Katılımcı Ülke'de sağlanabilir:

a) Kazanılmış Teşvik Programına hak kazanmak.

- b) Sipariş verdiğiniz ürünlerinizin %75'i satılana dek yeni ürün siparişi vermemek.
- c) FLP işini, Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarına** ve Çok Katlı İş Planına uygun olarak kurmak.
- d) Şirket tarafından düzenlenen tüm etkinliklere ve toplantılara katılmak.

**4.58** Chairman's Bonus Teşvik Programına kabul edilmek için Şirket Yönetim Kurulu'nun onayı gereklidir. Şirket Yönetim Kurulu, Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kuralları** içinde yer alan tüm hükümleri dikkate alacaktır.

### **Chairman's Bonus Managerı 1. Seviye (CBM)**

**4.59** Aksi belirtilmediği sürece, Temel Koşullara ilaveten aşağıda yazılı olanların da Hak Kazanılan Ülke'de sağlanması gerekmektedir:

1. Tanınmış Manager olduktan sonra, Teşvik Dönemi süresince Kişisel ve Non-Manager 700 Case Creditlik İş Hacmine ulaşırsınız.

2. Teşvik Dönemi süresince en az 150 YENİ CC sağlanması gerekir. Bu 150 Yeni CC'yi herhangi bir ülke içinde üretebilir veya birleştirebilirsiniz. **Hak Kazanılan ülke dışından en fazla 150 YENİ CC hesaba katılabilir.** Bununla beraber, Hak Kazanılan Ülke dışında üretilen YENİ CC'ler Teşvik Payı HESAPLANMASINA KATILMAZ.

3. Geri kalan Kişisel ve Non-Manager Case Creditlerinin Hak Kazanılan Ülke içinde üretilmesi gerekir.

4. Hangi nesilden geldiği fark etmeksizin aşağıdakilerden bir tanesini oluşturunuz:

a) Hak Kazanılan Ülke içinde Ekibinizden bir Tanınmış Managerın, Tanınmış Manager olduktan sonraki teşvik dönemi içinde 600 veya daha fazla Case Credit üretmesine yardımcı olunuz. Bu mevcut bir Manager olabileceği gibi Teşvik Dönemi içinde Managerlığa hak kazanmış yeni bir Manager de olabilir. Ya da

b) Herhangi bir Katılımcı Ülke içinde bir Chairman's Bonus Managerı (CBM) yetiştiriniz.

5. 600 CC tutarındaki Manager İş Hacmi Case Creditleri prim havuzunu oluşturan Teşvik Payı hesaplanmasına katılmaz. Bunların CC'leri sizin prim havuzundaki CC'lerinize eklenmeyecektir.

6. 600 CC Managerınızın sadece 4 CC üreterek Aktif olduğu aylar içinde kazandığı CC'ler bu hesaplama katılacaktır.

7. Yeniden Sponsorluğu yapılan FBO'ların CC'leri, Chairman's Bonus Teşviğinde 1. Seviye gerekliliklerine sayılacaktır.

8. Eğer bir FBO hak kazanım dönemi içinde Manager seviyesine yükselecek olursa, Chairman's Bonus gereklilikleri Manager seviyesine ulaştığı tarihten itibaren hesaplanır.

FBO'nun, Chairman's Bonus'a hak kazanabilmesi için Manager seviyesine ulaştıktan sonra geri kalan hak kazanım süresi içinde 700 Kişisel ve Non-Manager/150 YENİ Case Credit yapması gerekmektedir.

### **Chairman's Bonus Managerı 2. Seviye (CBM)**

**4.60** Aksi belirtilmediği sürece, Temel Koşullara ilaveten aşağıda yazılı olanların da Hak Kazanılan Ülke'de sağlanması gerekmektedir:

1. Tanınmış Manager olduktan sonra, Teşvik Dönemi süresince Kişisel ve Non-Manager 600 Case Creditlik İş Hacmine ulaşıңыз.
2. Teşvik Dönemi süresince en az 100 YENİ CC sağlanması gerekir. Bu 100 YENİ CC'yi herhangi bir ülke içinde üretebilir veya birleştirebilirsiniz. **Hak Kazanılan ülke dışından en fazla 100 YENİ CC hesaba katılabilir.** Bununla beraber, Hak Kazanılan Ülke dışında üretilen YENİ CC'ler Teşvik Payı HESAPLANMASINA KATILMAZ.
3. Geri kalan Kişisel ve Non-Manager Case Creditlerinin Hak Kazanılan Ülke içinde üretilmesi gerekir.
4. Herhangi bir Katılımcı Ülke içinde, her biri farklı Ekiplerden olan ve hangi nesilden geldiği fark etmeyen 3 adet Chairman's Bonus Managerı (CBM) oluşturunuz.
5. Yeniden Sponsorluğu yapılan FBO'ların CC'leri, Chairman's Bonus Teşviğinde 2. Seviye gerekliliklerine sayılacaktır.
6. Eğer bir FBO hak kazanım dönemi içinde Manager seviyesine yükselecek olursa, Chairman's Bonus gereklilikleri Manager seviyesine ulaştığı tarihten itibaren hesaplanır. FBO'nun, Chairman's Bonus'a hak kazanabilmesi için Manager seviyesine ulaştıktan sonra geri kalan hak kazanım süresi içinde 600 Kişisel ve Non-Manager/100 YENİ Case Credit yapması gerekmektedir.

### **Chairman's Bonus Managerı 3. Seviye (CBM)**

**4.61** Aksi belirtilmediği sürece, Temel Koşullara ilaveten aşağıda yazılı olanların da Hak Kazanılan Ülke'de sağlanmaları gerekir:

1. Tanınmış Manager olduktan sonra, Teşvik Dönemi süresince Kişisel ve Non-Manager 500 Case Creditlik İş Hacmine ulaşıңыз.
2. Teşvik Dönemi süresince en az 100 YENİ CC sağlanması gerekir. Bu 100 YENİ CC'yi herhangi bir ülke içinde üretebilir veya birleştirebilirsiniz. **Hak Kazanılan ülke dışından en fazla 100 YENİ CC hesaba katılabilir.** Bununla beraber, Hak Kazanılan Ülke dışında üretilen YENİ CC'ler Teşvik Payı HESAPLANMASINA KATILMAZ.
3. Geri kalan Kişisel ve Non-Manager Case Creditlerinin Hak Kazanılan Ülke içinde üretilmesi gerekir.

4. Herhangi bir Katılımcı Ülke içinde, her biri farklı Ekiplerden olan ve hangi nesilden geldiği fark etmeyen 6 adet Chairman's Bonus Managerı (CBM) oluşturunuz.

5. Yeniden Sponsorluğu yapılan FBO'ların CC'leri, Chairman's Bonus Teşviğinde 3. Seviye gerekliliklerine sayılacaktır.

6. Eğer bir FBO hak kazanım dönemi içinde Manager seviyesine yükselecek olursa, Chairman's Bonus gereklilikleri Manager seviyesine ulaştığı tarihten itibaren hesaplanır. FBO'nun, Chairman's Bonus'a hak kazanabilmesi için Manager seviyesine ulaştıktan sonra geri kalan hak kazanım süresi içinde 500 Kişisel ve Non-Manager/100 YENİ Case Credit yapması gerekmektedir.

## Chairman's Bonus Teşvik Primi Ödemelerinin Hesaplanması

**4.62** 1. Küresel bir prim havuzu oluşturulacak ve aşağıda belirtildiği gibi pay edilecektir:

- Bu havuzda toplanan primin 1/2'si (%50'si) 1. Seviye, **2. Seviye ve 3. Seviyeye** hak kazananlara ödenecektir.
- Bu havuzda toplanan primin 1/3'ü (%33.333'ü) 2. Seviye ve **3. Seviyeye** hak kazananlara ödenecektir.
- Bu havuzda toplanan primin 1/6'sı (%16.667'si) **sadece** 3. Seviyeye hak kazananlara ödenecektir.

2. Hak kazanan FBO, Hak Kazandığı Ülke'de ürettiği Toplam Case Creditin her biri karşılığında bir Teşvik Payı (Hak Kazanılan Ülke dışında sağlanan "Yeni" Case Creditleri bunlara sayılmaz) ve buna ek olarak herhangi bir Katılımcı Ülke içinde Sponsorluğunu yaptıkları ilk Chairman's Bonus Managerı (CBM) tarafından üretilen Teşvik Payları ile ödüllendirilir.

3. Havuzun her bölümünde toplanan primden pay almaya hak kazanmış Chairman's Bonus Managerlarının sağladıkları toplam Teşvik Payları, o bölümde toplanmış olan prim tutarına bölünerek her bir Case Creditin parasal değeri bulunur. Her bir FBO'nun ürettiği Case Credit bu parasal değer ile çarpılarak kazanılan Teşvik Primi tutarı belirlenir.

4. Chairman's Bonus Global Rally Ödülü: Chairman's Bonus Managerları, toplam 1500 CC (1.5 K) veya daha fazlasını üretmeyip Global Rally için hak kazanmasalar dahi, Takdir Törenine katılıp Bonuslarını almak üzere FL Global Rally'ye katılmakla ödüllendirilir. İki kişilik bu seyahatin ödülleri aşağıdaki gibidir:

- Global Rally'ye 4 gece 5 günlük katılma hakkı. Uçak ve konaklama dahil.
- FBO Rally'ye katıldığı taktirde Global Rally Kartı ile verilecek 250 USD'ye eşdeğer harcırah ile ödüllendirilecektir.

## YENİ DÜZENLEME

**4.63** FBO, farklı ülkelerden yeni Non-Manager Case Creditlerini birleştiriyorsa, bu Case Creditleri Chairman's Bonus gereksinimleri olan (700, 600, 500) toplam Non-Manager

Case Credit için yalnız bir ülkede kabul edilir. Kalifiye olmak istediği diğer ülkelerde de ayrıca yeni Non-Manager CC'lerini yapması gerekmektedir. Örneğin, eğer FBO Dünya genelinde toplam 200 yeni Non-Manager Case Credit yapmış ve bu puanlar içinden 150'sini birinci ülkede hak kazanım için kullandıysa, bu 150 CC'yi ikinci ülkede toplam yeni Non-Manager Case Credit gereksinimlerinde kullanamazlar. Bununla birlikte yukarıda bahsedilen 50 yeni Non-Manager Case Crediti ikinci ülkede toplam Non-Manager Case Credit gereksinimlerinde kullanabilirler.

- 4.64** Liderlik Primini (Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarının** 4.48 maddesine bkz.) almak için yeniden hak kazanan Managerların, Case Creditleri yeniden hak kazanılan aydan itibaren yani 3 ayı tamamlandıktan sonra ancak Chairman's Bonus için sayılabilir. Örneğin, eğer bir Manager, Liderlik Primi almak için Aralık, Ocak ve Şubat ayları boyunca yeniden hak kazanım sağlıyorsa, Chairman's Bonus için Case Creditleri Aktif olarak 1 Mart'tan itibaren sayılmaya başlar. Bununla birlikte, o aylar boyunca Manager, Aktif olarak ve Liderlik Primini kazanmış olarak sayılır ve bu sebepten dolayı Chairman's Bonus'a katılma izni verilir.
- 4.65** Chairman's Bonus Teşviği için birden fazla ülkede hak kazanan FBO'lar, yeni Non-Manager Case Creditleri sayımında ülke olarak tercihlerini birinci sıra, ikinci sıra, üçüncü sıra v.b. belirtmek zorunda ve ilgili Ülke Genel Müdürlüklerine yazılı olarak bilgi vermelidir.

#### **KAZANILMIŞ TEŞVİK PROGRAMI (Forever2Drive)**

- 4.66** Bütün Tanınmış Managerlar, Kazanılmış Teşvik Programına katılmak hakkına sahiptirler.
- 4.67** Kazanılmış Teşvik Programı FBO tarafından kendi adına bir mal, örneğin: Otomobil, Ev, Tekne vb. satın alınması veya kiralanması için kullanılacaktır.
- 4.68** Teşviğin 3 seviyesi bulunmaktadır:  
\* 1. Seviye: Şirket en fazla 36 ay için, aylık olarak en fazla 400 Euro ödeyecektir.  
\* 2. Seviye: Şirket en fazla 36 ay için, aylık olarak en fazla 600 Euro ödeyecektir.  
\* 3. Seviye: Şirket en fazla 36 ay için, aylık olarak en fazla 800 Euro ödeyecektir.
- 4.69** Hak kazanılabilmesi için gereken performans birbirini takip eden 3 takvim ayı üzerinden ölçülecektir.
- 4.70** Programın çeşitli seviyeleri için hak kazanabilme performansları aşağıda gösterilmiştir.

<b>Kazanılmış Teşvik Programı</b>	<b>1. Seviye</b>	<b>2. Seviye</b>	<b>3. Seviye</b>
1. Ay CC Şartı	50	75	100
2. Ay CC Şartı	100	150	200
3. Ay CC Şartı	150	225	300

- 4.71** Hak kazandıktan sonra 3. ay İş Hacminin devam ettirilmesi gerekmektedir. Bir FBO grubunun CC değerinin herhangi bir ay içinde gerekli olan seviyenin altına inmesi



halinde aylık Kazanılmış Teşvik Primi **ödemesi**, FBO'nun grup iş hacmi için CC başına 2,66 Euro üzerinden hesap edilerek **yapılacaktır**.

**4.72** Grup İş Hacmi CC'leri, kişisel grup CC'leri artı 1. Nesil Managerlar için grup CC'lerinin %40'ı, 2. Nesil Managerlar için grup CC'lerinin %20'si ve 3. Nesil Managerlar için grup CC'lerinin %10'undan oluşacaktır.

**4.73** Üçüncü hak kazanma ayı ve 36 aylık sürede takip eden bütün aylar boyunca 5 adet kişisel olarak Sponsorluğu yapılan Aktif 1. Nesil Tanınmış Managera sahip olan bütün Managerlarda, 1. Seviye için 110 CC, 2. Seviye için 175 CC ve 3. Seviye için 240 CC şartı aranacaktır.

Üçüncü hak kazanma ayı ve 36 aylık sürede takip eden bütün aylar boyunca her ek 5 adet kişisel olarak Sponsorluğu yapılan Aktif 1. Nesil Tanınmış Managera sahip olan bütün Managerlardan, 1. Seviye için 40 CC, 2. Seviye için 50 CC ve 3. Seviye için 60 CC düşülecektir.

25 adet veya daha fazla kişisel olarak Sponsorluğu yapılan Aktif 1. Nesil Tanınmış Managera sahip olan bütün Managerlardan, Kazanılmış Teşvik için herhangi bir CC şartı aranmayacaktır.

Bu şartlar aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

<b>İlk Nesil Tanınmış Manager</b>	5	10	15	20	25
<b>1. Seviye</b>	110	70	30	-	-
<b>2. Seviye</b>	175	125	75	25	-
<b>3. Seviye</b>	240	180	120	60	-

**4.74** Kazanılmış Teşvik için üçüncü ayın tamamlanmasından sonra, FBO takip eden (dördüncü) ayda bir üst seviye Teşvike hak kazanmak için çalışmaya başlayabilecektir. Örneğin, 1. Seviye hakkını Ocak, Şubat ve Mart ayları içinde kazanmış bulunan bir FBO, 2. Seviyeye hak kazanmak için çalışmaya Nisan ayı içinde başlayabilecektir.

**4.75** 36 aylık sürenin sonunda bir FBO, yukarıda belirtilmiş bulunan şartları karşıladığında yeni bir Kazanılmış Teşvike hak kazanabilecektir. Bu yeni hak kazanma, ilk 36 aylık ödeme süresinin sona ermesinden hemen önceki 6 aylık süre içinde birbirini takip eden herhangi bir 3 aylık dönemde gerçekleşmelidir.

**4.76** FBO'ya yapılacak olan ilk ödeme, kabulün FL tarafından alındığı ay içindeki CC'leri üzerinden hesaplanacak ve bunun onaylanması üzerine takip eden ayın 15'inde FBO'nun banka hesabına havale şeklinde yapılacaktır. Ayrıca Şirket tarafından bir sertifika ve ödül hazırlanıp Success Day'de verilecektir. Takip eden 35 ayın aylık primleri otomatik olarak hazırlanacak ve Prim Özeti (Bonus Recap) gösterilecektir.

**4.77** Ödemeler geriye dönük yapılmaz. Örneğin, FBO'nun Ocak ayı içinde hak kazanması ancak Mart ayına kadar kabul etmeye karar vermemesi halinde ödemeler sadece Mart ayında başlayacaktır.

## EAGLE MANAGER TEŞVİK PROGRAMI

**4.78.1** a) Eagle Manager Programı, İş Planı içinde yer alan çeşitli Managerlık seviyelerine uygun kazanç sağlayacak satış hacmine ulaşmaları ve bunu sürdürebilmeleri için Managerları teşvik etmek üzere tasarlanmıştır. Tanınmış bir Manager olduktan sonra aşağıdaki gereklilikleri yerine getiren bir Manager, Eagle Manager seviyesine hak kazanacaktır. Eagle Manager Teşvik Dönemi 12 aylıktır. Her yılın Mayıs ayında başlar, takip eden yılın Nisan ayının sonunda tamamlanır.

1. Her ay Aktifliğinizi yapınız ve Ekibinizde tanınmış bir Manager olmasa dahi Liderlik Aktifliğinizi tamamlayınız. Liderlik Aktifliği yapılmayan aylarda üretilen CC'ler bu Teşvik Programı için sayılmayacaktır.

2. Teşvik Dönemi süresince 100 CC'si YENİ CC olmak üzere toplamda en az 720 CC üretiniz.

3. Kişisel olarak kaydedilmiş 2 yeni Supervisor hattı oluşturunuz.

4. Şirket tarafından düzenlenen yerel toplantılara ve Success Day etkinliklerine katılınız.

b) Yukarıdaki koşullara ilaveten, Senior Manager ve Üst Managerlarda Eagle Manager seviyesine ulaşmak için Ekiplerinde aşağıda belirtilen adetlerde Eagle Manager oluşturmak zorundadırlar. Farklı ilk hatlardan çıkan Eagle, hangi nesilden geldiği fark etmemektedir. Bu koşul, Teşvik Dönemi başında içinde bulunulan Managerlık seviyesine göre hazırlanmış olup sonraki kariyerler için üst seviyeden hesaplama yapılmayacaktır.

1. Senior Manager: Ekiplerinde 1 Eagle Manager
2. Soaring Manager: Ekiplerinde 3 Eagle Manager
3. Sapphire Manager: Ekiplerinde 6 Eagle Manager
4. Diamond Sapphire Manager: Ekiplerinde 10 Eagle Manager
5. Diamond Manager: Ekiplerinde 15 Eagle Manager
6. Double Diamond Manager: Ekiplerinde 25 Eagle Manager
7. Triple Diamond Manager: Ekiplerinde 35 Eagle Manager
8. Centurion Diamond Manager: Ekiplerinde 45 Eagle Manager

**c) Aşağıdaki d, e, f ve g maddelerinde açıklandığı şekilde Ekibindeki Eagle Manager, Yeni Supervisor ve YENİ Case Credit koşulları hariç olmak üzere hak kazanımı için gerekli tüm diğer koşullar faaliyette bulunulan tek bir Ülke/Ülkeler birliği içinde yerine getirilmelidir.**

**d) Hak Kazanılan Ülke dışında diğer ülkelerden elde edilen en fazla 100 YENİ Case Credit, sadece Yeni Case Credit koşullarını yerine getirmek üzere kullanılabilir.**

**e) Tüm ülkelerdeki Yeni Supervisorlar, Yeni Supervisor koşulunu yerine getirmek üzere birleştirilebilir.**

f) Bir Manager, Eagle Manager statüsüne ulaşmak amacıyla farklı ülkelerde bulunan

Eagle Managerlarını birleştirebilir. Eğer bir Manager aynı kişiye birden fazla ülkede Sponsorluk yapıyor ise, bu FBO'nun Ekibinde bulunan farklı ülkelerdeki Eagle Managerlar sayılabilir ancak Ekip içinde yer alan aynı Eagle Managerlar birden fazla sayılamaz.

g) Yeniden Sponsorluğu yapılan FBO'lar, yeni Supervisor hattı ve YENİ CC olarak sayılırlar.

i) Bir FBO Teşvik Döneminin ilk gününden sonra Manager olursa:

1. Satış seviyesindeki yükselişinin son ayı içinde Sponsorluğunu yaptığı her Novus Customer, o Teşvik Dönemine ait Eagle Manager Programı içinde yer alan yeni Supervisor ve YENİ CC koşulları için geçerli sayılır.

2. Manager olmadan önce oluşturulan CC'ler Eagle Manager şartlarında GEÇERLİ DEĞİLDİR. Manager seviyesine ulaştıktan sonra dönemin geri kalan zamanı içinde 100 CC'si YENİ olmak üzere Toplam 720 CC ile 2 yeni Supervisor hattı oluşturmaları gerekir.

**4.78.2** Bu koşulların tamamlanmasıyla Eagle Manager programına hak kazanan bir FBO, bulunduğu bölge içinde yer alan özel ve elit bir tatil beldesinde ki yıllık Eagle Manager toplantısına katılım ile ödüllendirilir. Bu ödülün içinde:

1. İki kişilik uçak bileti ve üç gece konaklama.
2. Özel Eagle Manager eğitimine katılma hakkı.
3. Eagle Manager Toplantısı'nda düzenlenen tüm etkinliklere katılma hakkı.

## **GLOBAL LİDERLER TAKIMI (GLT)**

**4.78.3** a) Global Liderler Takımı, Tanınmış Manager olduktan sonra o Teşvik Dönemi içinde 7500 CC iş hacmi üreterek her dönem yeniden kazanılabilecek bir Teşvik Programıdır.

b) Global Liderler Takımı'na katılma hakkı elde eden bir Manager, hak kazandığı dönemi takiben 1 Ocak tarihinde başlayacak şekilde bir takvim yılı boyunca GLT Üyesi olacak ve Global Rally'ye davet edilerek GLT Takdir Törenine katılıp ödülleri almaya hak kazanacaktır.

c) Managerların, GLT Ödülleri'ni alabilmek için Global Rally'ye katılmaları gerekir.

## **FLP GLOBAL RALLY**

**4.79** Bir FBO her yıl 1 Ocak- 31 Aralık tarihleri arasında 1500 CC veya daha fazla iş hacmi üreterek, yılda bir kez gerçekleştirilecek olan FLP Global Rally Teşvik Programına Şirket'in misafiri olarak 2 kişilik katılma hakkı kazanır. Bu Teşvik Programından gereğince yararlanabilmek için hak kazanan FBO'nun hak kazanım dönemi bittikten sonra ilk Global Rally ile ilgili tüm eğitim ve motivasyon toplantılarına katılması gerekmektedir.

- 4.80** Bir FBO 1500 CC ve daha fazla iş hacmi oluşturmak için Ekibi bulunduğu tüm yabancı ülkelerdeki Case Creditlerini birleştirerek Global Rally ödülüne hak kazanabilir. 31 Ocak tarihine kadar diğer ülkelerde ürettikleri Case Creditlerini Kendi Ülkeleri'nin Genel Merkezine bildirmek FBO'ların kendi sorumluluğu altındadır.
- 4.81** Bir Managerın Liderlik Primine hak kazanmadığı herhangi bir ay içinde üretilen Liderlik Case Creditleri ve bir FBO'nun Aktif olmadığı herhangi bir ay içinde üretilen Non-Manager Case Creditleri, Global Rally Teşviği için sayılmayacaktır. Ancak Kişisel olarak üretilen tüm CC'ler FBO'nun Aktiflik durumuna bakılmaksızın sayılacaktır.
- \*Global Rally'ye katılma hakkı kazanan bir FBO, aşağıda belirtilen Global Rally ödülleri almaya hak kazanır. Katılma hakkı kazanan her FBO Şirket tarafından sağlanacak yemekleri ya da hak kazanma derecelerine göre kendilerine ödenecek yol, yemek ve harcırahlarını almaya hak kazanırlar. Bu ödülleri alabilmek için FBO'nun Rally'ye katılması gerekir.
- 4.82** Hak kazanan bir FBO'nun ürettiği Toplam Case Creditlerine göre kazanacağı Global Rally Ödülleri aşağıda belirtilmiştir:
- 4.83** Toplam 1500 CC altı Chairman's Bonus Ödülü
1. Global Rally'ye 4 gece 5 günlük katılma hakkı.
  2. FBO Rally'ye katıldığı takdirde Global Rally Kartı ile verilecek 250 USD'ye eşdeğer harcırah.
- 4.84** Toplam 1500 CC İş Hacmi (1.5 K)
1. Global Rally'ye 5 gece 6 günlük katılma hakkı.
  2. FBO Rally'ye katıldığı takdirde Global Rally Kartı ile verilecek 500 USD'ye eşdeğer harcırah.
  3. Rally Aktivitesine Katılma Hakkı.
- 4.85** Toplam 2500 CC İş Hacmi (2.5 K)
1. Global Rally'ye 7 gece 8 günlük katılma hakkı.
  2. FBO Rally'ye katıldığı takdirde Global Rally Kartı ile verilecek 1000 USD'ye eşdeğer harcırah.
  3. Rally Aktivitesine Katılma Hakkı.
- 4.86** Toplam 5000 CC İş Hacmi (5 K)
1. Global Rally'ye 8 gece 9 günlük katılma hakkı.
  2. FBO Rally'ye katıldığı takdirde Global Rally Kartı ile verilecek 2.000 USD'ye eşdeğer harcırah.
  3. Rally Aktivitesine Katılma Hakkı.
  4. Rally alışveriş alanında VIP geçişi kullanım hakkı.
- 4.87** Toplam 7500 CC İş Hacmi (7.5 K)
1. Global Rally'ye 8 gece 9 günlük katılma hakkı.
  2. FBO Rally'ye katıldığı takdirde Global Rally Kartı ile verilecek 3.000 USD'ye eşdeğer harcırah.

3. Rally Aktivitesine Katılma Hakkı.
4. Rally alışveriş alanında VIP geçişi kullanım hakkı.

- 4.88** Toplam 10000 CC İş Hacmi (10 K)
1. Global Rally'ye 8 gece 9 günlük katılma hakkı.
  2. Rally'ye gidiş/dönüş Business Class uçuş hakkı.
  3. FBO Rally'ye katıldığı takdirde Global Rally Kartı ile verilecek 3.000 USD'ye eşdeğer harcırah.
  4. Rally Aktivitesine Katılma Hakkı.
  5. Rally alışveriş alanında VIP geçişi kullanım hakkı.
- 4.89** Toplam 12500 CC İş Hacmi (12.5 K)
1. Global Rally'ye 8 gece 9 günlük katılma hakkı.
  2. Rally'ye gidiş/dönüş Business Class uçuş hakkı.
  3. FBO Rally'ye katıldığı takdirde Global Rally Kartı ile verilecek 3.000 USD'ye eşdeğer harcırah, artı yerel ülke ofisi tarafından kişinin banka hesabına yatırılacak 9.500 USD'ye eşdeğer harcırah.
  4. Rally Aktivitesine Katılma Hakkı.
  5. Rally alışveriş alanında VIP geçişi kullanım hakkı.
- 4.90** Toplam 15000 CC İş Hacmi (15 K)
1. Global Rally'ye 8 gece 9 günlük katılma hakkı.
  2. Rally'ye gidiş/dönüş Business Class uçuş hakkı.
  3. FBO Rally'ye katıldığı takdirde Forever 'Black' Visa Kart ile verilecek 20.000 USD Harcırah.
  4. Rally Aktivitesine Katılma Hakkı.
  5. Rally alışveriş alanında VIP geçişi kullanım hakkı.
- 4.91** Toplam 20000 CC İş Hacmi (20 K) (Birinci Yıl)
1. Global Rally'ye 8 gece 9 günlük katılma hakkı.
  2. Rally'ye gidiş/dönüş Business Class uçuş hakkı.
  3. FBO Rally'ye katıldığı takdirde Forever 'Black' Visa Kart ile verilecek 20.000 USD Harcırah
  4. Rally Aktivitesine Katılma Hakkı.
  5. Rally alışveriş alanında VIP geçişi kullanım hakkı.
- 4.92** Toplam 20000 CC İş Hacmi (20 K) (Daha sonraki yıllarda)
1. Global Rally'ye 8 gece 9 günlük katılma hakkı.
  2. Rally'ye gidiş/dönüş Business Class uçuş hakkı.
  3. FBO Rally'ye katıldığı takdirde Forever 'Black' Visa Kart ile verilecek 35.000 USD Harcırah
  4. Rally Aktivitesine Katılma Hakkı.
  5. Rally alışveriş alanında VIP geçişi kullanım hakkı.
- 4.93** Şirket herhangi bir faaliyeti için hak kazanma hedeflerini değiştirmek hakkını saklı tutar. Yapılan bütün değişiklikler hakkında hak kazanma süresinin başlamasından önce yayınlanan Forever Dergisi ile FBO'lara bilgi verilecektir. Şirket faaliyetlerine bilet için hak

kazanan FBO'lar, FL'deki dosyada bulunan FBO Başvuru Formunda belirtilen isimlere düzenlenmiş biletler alacaklardır. Hukuki olarak evli olunan eş formda belirtilmemiş ise Şirket kendi takdirinde olmak üzere fazladan bir bilet verebilecektir. Oda tahsisatları vb. aynı odayı aynı FBO Başvuru Formu'nda belirtilmiş bulunan FBO'lar paylaşacak şekilde yapılacaktır. Tek FBO'lar odalarını başka bir FBO ile paylaşacaklardır. Tek kişilik oda isteyen FBO'lardan ek bir ücret ödemesi istenecektir.

a) Tüm Kazanılmış Teşvik Programları seyahatlerine FBO formunda eşi kayıtlı olmayan veya herhangi bir sebepten dolayı eşi katılmayan FBO'lar, Aktif olarak çalışan Manager seviyesindeki bir kişiyi beraberinde getirebilirler.

b) Kazanılmış Seyahat ödülleri aşağıda gösterildiği şekilde sınırlıdır: 1.500 CC ve üstünü üretenler için Global Rally seyahati, Eagle Manager Toplantısı, Sapphire Manager, Diamond Sapphire Manager, Diamond Manager, Double Diamond Manager ve Triple Diamond Manager'lerin seyahatleri.

c) Bu ödüle hak kazanan FBO evli değil ya da eşi kişisel nedenler ile bu seyahate katılmıyorsa, Aktif olarak çalışan Manager seviyesindeki bir kişiyi beraberinde getirebilirler.

d) On sekiz (18) yaşını doldurmamış kişiler, FBO'lukları istifa veya fesih yoluyla iptal edilenler bu uygulamadan faydalanamazlar.

e) Sapphire Manager, Diamond Sapphire Manager, Diamond Manager, Double Diamond Manager ve Triple Diamond Manager seyahatlerinin hak kazanıldıktan sonra 24 ay içinde kullanılması gerekmektedir.

## İLAVE TEŞVİKLER

**4.94** Tüm Şirket Teşvik Programları iş kurmayı ve geliştirmeyi amaçlar. Bu doğru Sponsorluk ve kullanılabilir miktarda ürünleri satmayı içerir. Kazanılan Teşviklerin Case Creditleri devredilemez ve sadece İş Planı, Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kuralları** uyarınca çalışıp hak kazanan FBO'ya ödül olarak verilir.

**4.95** Takdir rozetleri sadece Genel Merkez dosyalarındaki FBO Başvuru Formu üzerinde adı yazılı olan FBO'lara ödül olarak verilir.

## 5- ŞİRKETTEN ÜRÜNLERİN TEMİN EDİLMESİ

### SİPARİŞ VERME

**5.1** a) "Stoklama" ve "müşterek satın almalar" kesinlikle tavsiye edilmemekte olup bunlar ile ilgili kanıtlar elde edilmesi halinde bu durum, Teşvik Programları için prim, ödül veya hak kazanma kaybı ve FBO'luk iptali sonucu getirecektir. Genel olarak stoktaki ürünlerinizin %75'i satılana kadar yeni sipariş verilmemelidir.

b) FBO'lar perakende satış etkinliklerine ek olarak Şirket tarafından belirlenen toptan

satış fiyatından (FBO Alış Fiyatından aşağı olmamak kaydı ile) yalnızca kişisel olarak Sponsorluklarını yaptıkları FBO'lara ürün satabilirler.

Bunun aksi olarak, bir diğer FBO'ya doğrudan ya da dolaylı olarak satış yapılması durumunda, bu satışı yapan FBO kadar alan FBO'da yasaklanmış bir işlem yapmış olarak kabul edilecektir. Söz konusu yasaklanmış satış sonunda, İş Planı uyarınca Aktiflik de dahil olmak üzere sağlanan tüm yararlar geçersiz sayılacaktır. Belirlenen kurallara uyulmaması hakkında gereken ayarlamalar yapılacak olup böylesine yasaklanmış bir işlem içinde yer alan FBO'ların, FBO'luklarına son verilmesi de gündeme gelecektir.

- 5.2 FBO'lar, Genel Müdürlüğün belirleyeceği Ürün Merkezlerine doğrudan ürün ve basılı malzeme siparişi verebileceklerdir.
- 5.3 Şirket, Merkez Sipariş hattına veya Ürün Merkezine (Şahsen, telefon, faks, e-mail, FLP e-shop sitesinden veya sms ile) verilen siparişleri işleme alacaktır.
- 5.4 Bir FBO'nun bir üçüncü kişiden kendisi için sipariş vermesini veya teslim almasını istemesi halinde, siparişin düzgün şekilde verildiği hakkında kanıt elde edilmesi halinde yapılan işlem FBO'nun sorumluluğu altında olacaktır. Hizmet Merkezine verilen siparişlerin, verildikleri şekilde tahsilatının ve teslim edilmesinin sağlanması Şirketin sorumluluğu altındadır.
- 5.5 FBO'luk ilk başvurusu onaylandığında yapılacak 100 Euro karşılığı TL tutarındaki ilk ürün alımı dışında müteakip bütün siparişlerin en az 50 Euro karşılığı TL değerinde olması gerekmektedir. (Merkez Bankası efektif Satış Kuru üzerinden hesaplanır.) Basılı evrak alımı minimum sipariş miktarına dahil edilmez ve CC değeri yoktur.
- 5.6 O ay için üretilen primlere hak kazanılabilmesi için bütün siparişlerin, gerekli ödemeler ile birlikte, o ayın son gününün iş saatlerinin bitmesinden önce Şirkete verilmesi gereklidir. Oluşabilecek tüm sıkıntı ve problemleri engellemek açısından bütün FBO'ların siparişlerini, o ayki son sipariş tarihinden daha önceki yeterli süre içinde vermeleri konusunda teşvik edilmeleri gerekir, [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) internet sitemizden her gün Case Creditlerinizi kontrol edebilirsiniz. Yeterlilik sağlama Aktiflik/seviye atılmanın son günü, geç ulaşan ve iş gününün bitmesinden dolayı işlem göremeyen siparişlerden Şirket sorumlu olmayacaktır.
- 5.7 Eğer sipariş FBO tarafından şahsen teslim alınmayacak ise siparişin sevkiyatı için gereken işlemlerin, siparişin verilmesi anında yazılı olarak Şirket Merkezine bildirilmesi gerekmektedir.
- 5.8 Satın alınan bütün ürünlerin, fatura üzerinden derhal kontrol edilmesi ve herhangi bir uygunsuzluk veya hasar halinde Şirket Merkezine bilgi verilmesi gerekmektedir. FBO bir kez ödemeyi yaptığında veya ödemeyi onayladığında ve ürünler teslim edildikten sonra satışlar artık kesinleşir. Siparişin bir kuryeden veya Hizmet Merkezinde teslim alınması halinde, herhangi bir eksiklik veya hasar ile ilgili olarak Şirket Merkezine 24 saat içinde bilgi verilmesi gerekmektedir. 8 gün içinde itiraz edilmeyen fatura içeriği ürünler kabul edilmiş sayılır. Geri iade işlemi yapılamaz.

- 5.9 FBO'luk anlaşması fesih edilmediği sürece FBO'lara mal iadelerinde para iadesi yapılmayacak, yerine aynı ürünler verilecektir. (10. Bölümdeki FBO Anlaşmasının sona erdirilmesi bölümüne bakınız).

## SİPARİŞLER İÇİN ÖDEME YAPILMASI

- 5.10 a) Her bir sipariş için, siparişi veren FBO tarafından teslim alınması anında veya daha önce, aşağıda belirtilen yöntemlerden herhangi biri kullanılarak ödeme yapılması gerekmektedir. Siparişin tüm tutarının bir tek yöntem ile ödenmesi gerekmektedir.

b) Tüm FBO'lar ürün siparişlerini Şirket'ten vermelidir. 1 Aralık 2009 tarihinden itibaren, Novus Customer seviyesindeki herkes ürün satın alımını NCF üzerinden (NCF = perakende satış bedelinden %15 indirimli) yapacaktır. Seviyesine bakılmaksızın, 2 aylık süre içinde kişisel olarak en az 2 CC tutarında ürün satın alan FBO ancak bundan sonra toptan satış fiyatları üzerinden ürün almaya başlayabilir. Söz konusu 2 CC'nin üretimi için kullanılan NCF ile Toptan Satış Fiyatları arasındaki fark Sponsoruna ödenir.

\* KREDİ KARTI

\* POSTA ÇEKİ İLE ÖDEME

\* FATURANIN TAMAMI BANKA HAVALEŞİ VEYA KREDİ KARTI OLARAK TEK İŞLEM ŞEKLİNDE TAHSİL EDİLİR.

BAŞKA BİR KİŞİNİN KREDİ KARTININ KULLANILMASI KESİNLİKLE KABUL EDİLMEMEKTEDİR. BAŞKASININ KREDİ KARTI KULLANILDIĞI TESPİT EDİLDİĞİ TAKDİRDE ŞİRKET İLKELERİ **VE ETİK DAVRANIŞ KURALLARINA** GÖRE CEZAI ŞART UYGULANMAKTADIR. TEKRARI HALİNDE İSE FBO'LUK İPTALİNE NEDEN OLMAKTADIR.

## FİYAT VE CASE CREDIT DEĞİŞİKLİKLERİ

- 5.11 Tüm ürün fiyatları Euro olarak belirlenecek olup ödemeler TC. Merkez Bankası efektif satış kuruna göre Şirket tarafından belirlenecek kurlar üzerinden TL olarak yapılacaktır. Şirket kısa zaman içinde kur farklılıklarından meydana gelecek olan fiyat değişikliklerini fiyatlarına yansıtma hakkına sahiptir. Yeni fiyatlar yayınlandığı tarihten itibaren eski fiyatlar geçersiz olacaktır.

- 5.12 Bu tür bir değişiklik durumunda, aksi Genel Müdürlük takdirinde olmak üzere basılı evraklarda değişiklik yapılmayacaktır.

- 5.13 Tavsiye Edilen Perakende Satış Fiyatı, Şirketin perakende müşterilerine satış için önerdiği fiyattır. FBO'lara ödenecek primler bu fiyat üzerinden hesaplanır.

## 6-ÜRÜNLERİN MÜŞTERİLERE PERAKENDE OLARAK SATIŞI

### 30 GÜNLÜK MEMNUNİYET GARANTİSİ

- 6.1 Şirket, FBO'lar ve tüketiciler tarafından alınan ürünleri, Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış**



**Kurallarına** uygun olarak aşağıda belirtilen koşullar uyarınca garanti etmektedir. Tüm rnler, Case Credit taşımaktadır. Ancak basılı malzemeler Case Credite dahil edilmeyip 30 günlük garanti kapsamında değildir.

**6.2 a) Perakende Müşteriler/Novus Customerlar %100 müşteri memnuniyet garantisine sahiptir. Bir Perakende Müşteri/Novus Customer, satın alım tarihinden itibaren 30 gün içerisinde;**

**1. Kusurlu herhangi bir ürünü yenisi ile değiştirebilir.**

**2. Satın alma işleminin iptalini talep ederek ürünleri iade edebilir ve kargo creti hariç olmak üzere satın alma bedelini geri alabilir.**

**b) Her durumda Perakende Müşterinin/Novus Customerın, memnun olmadığı ürün ile ilgili tüm fatura asıl ve suretleri ile kalan ürün ve kutuları (boş kutu da dahil olmak üzere) zamanında iade ederek bu malı satın almış olduklarını kanıtlamaları gerekmektedir. şirketin, aynı Perakende Müşteri/Novus Customer tarafından tekrarlanan ürün iadesini reddetme hakkı vardır.**

**c) FLP rnleri Perakende Müşteri/Novus Customer tarafından şirket web sitesi aracılığıyla temin edildikten sonra para iadesi için geri gönderildiğinde bu satıştan elde edilen Kar ve Prim, satıştan fayda sağlayan FBO(lar)'dan geri tahsil edilecektir. Satın alımı yapan kişi bu satın alım sonucu FBO seviyesine ulaştı ise iade sonrasında yeniden 2 CC yapana kadar Toptan Alış Fiyatı hakkını kaybedecektir.**

**6.3** FBO'ların, müşterinin ürünü satın alma tarihini gösteren Garanti Teslimat Makbuzunu düzenlemeleri gerekmektedir ve garanti süresi bu tarihten itibaren 30 günün geçmesi ile sona erecektir. Sair hukuki haklar bundan etkilenmemektedir.

**6.4** Bir garantinin uygulanma sırası müşteri, FBO ve şirkettir.

**6.5** rn satmış ve bu satışın karşılığını tahsil etmiş bulunan FBO, kendisi tarafından geçmiş 30 gün içinde satılmış bulunan herhangi bir ürünün satış fiyatının %100'ünün kendi tüketicisi müşterisine geri ödenmesinden sorumlu olacaktır. Müşterilerin, memnun olmadıkları ürün ile ilgili tüm fatura asıl ve suretleri ile Garanti Teslimat Makbuzu kalan ürün ve kutuları (boş kutu da dahil olmak üzere) iade ederek, bu malı satın almış olduklarını kanıtlamaları gerekmektedir. (Bu durum bunların hukuki haklarını etkilemeyecektir). şirketin, aynı FBO tarafından tekrarlanan ürün iadesini reddetme hakkı vardır.

**6.6** Kismen kullanılmış olan ürünler veya herhangi bir şekilde tekrar pazarlanamayacak durumda olan ürünlerin (veya boş kutuların) ve fatura asılları Garanti Teslimat makbuzu ile birlikte şirketten ilk satın alınmaları tarihinden itibaren 180 gün içinde FBO tarafından şirket Merkezine iade edilmesi gerekmektedir. şirket bunların yerine yeni ürün verecek olup bunları başka ürünler ile değiştirmeyecektir.

**6.7** Herhangi bir FBO'nun garantiye itibar etmemesi halinde, tüketicisi müşteri 30 günlük garanti süresinin sona ermesini takip eden ilk 30 gün içinde satın almış olduğuna dair

kanıtlar ile birlikte doğrudan Şirkete başvurabilecektir. Bu kanıtların ve eğer var ise kalan ürünlerin ve ambalajların teslim alınması üzerine Şirket, kendi takdirinde olmak üzere ürün yerine başkasını verebilecek veya satış fiyatını geri ödeyebilecektir.

- 6.8** **FLP ürünleri doğrudan bir FBO'dan ya da FBO aracılığıyla web sitesinden temin edildiğinde, bu FBO ürün değişimi ya da para iadesi söz konusu olduğunda müşteri memnuniyetinden sorumlu birincil taraftır.** Bir FBO'nun, 30 günlük garanti hükümleri gereğince perakendeci bir müşteriye ödeme yapmaması ve bunu takiben Şirketin ödeme yapması halinde Şirket, şikayetin ortadan kaldırılması amacıyla müşteriye ödenen tutarı, FBO'nun prim ödemesinden kesmek hakkını saklı tutar. Bununla birlikte Şirket, bu tür iddiaları FBO'ya yönlendirmek ve FBO vasıtası ile çözmek için elinden gelen özeni gösterecektir.
- 6.9** Hiçbir FBO'nun, kendi orijinal ambalajı içinde olmayan Forever markalı ürünlerin satışını yapmaya hakkı yoktur. Buna bağlı olarak, ürünlerin satıştan önce açılmaması, yeniden paketlenmemesi veya etiketlenmemesi gerekir.
- 6.10** FBO'lar Şirket ürünlerinin veya basılı malzemelerinin (Diğerlerinin yanında, sağlık, yiyecek mağazaları, kimyasal madde satış yerleri/eczaneler, marketler, otomobil malzemesi satış yerleri de dahil olmak üzere) herhangi bir perakende satış yerinde sergilenmesine veya satılmasına izin vermeyeceklerdir. Bu, mal sahibi/yönetici bir gerçek FL FBO'su olsun veya olmasın, kesindir. Bu tür yerler hakkında FL'den açıklayıcı bilgi istenmelidir.
- 6.11** Bu tür bir kuruluşun sahibi ve yöneticinin FBO olması halinde, bunlar FL ürünlerinin perakende satışını yapmaya kendi kuruluşlarından ayrı olarak ve Şirket ilkeleri **ve Etik Davranış Kurallarına** uygun olarak devam edebilirler. Ayrıca, bu tür bir FBO'nun Sponsoru, Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarının** o noktaya kadar uygulanmasını sağlamakla görevlidir. Aksi takdirde Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarından** sorumlu kişi Sponsor olacaktır.
- 6.12** FL ürünleri üçüncü kişiler tarafından (FL FBO'su olmayanlar) hiçbir şekil ve şart altında satılamazlar. Ürünler FL FBO'ları ve üçüncü kişilerin veya başka kuruluşların oluşturduğu web sitelerinde veya diğer kataloglarda tanıtıma ve satışa arz edilemez. Aksi takdirde hukuki işlem başlatılacak ve kanuni yollara başvurarak ürünler toplatılacaktır. Şirketimizin tüm logoları, marka ve amblemleri 556 Sayılı Markaların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname hükümleri ile korunmaktadır. Aksi belirtilmediği sürece, izin almadan hiçbir şekilde kopyalanamaz ve kullanılamazlar. Web sitelerimizde (www.foreverliving.com, www.flptr.com) yayınlanan metin, görsel, ses, animasyon ve video dosyaları ve tasarımları, 5846 sayılı Yasa ve ilgili Mevzuat gereği korunmakta olup kopyalanamaz, kullanılamaz ve başka sitelerde yayınlanamaz.
- 6.13** Berberler, güzellik salonları, sağlık kulüpleri vb. gibi hizmet amaçlı kuruluşlar, perakende satış merkezleri konusundaki kuralın istisnası olabilirler. Bununla birlikte, satılacak olan ürünlerin verilen hizmet ile ilgili olması veya ilişkili olarak kullanılması ve bu konuda FL'nin yazılı onayının alınması gerekmektedir. Bu tür yerler hakkında FL'den açıklayıcı bilgi istenmelidir. Onaylanmaları halinde bu tür kuruluşların, tesislerinin sadece hizmet

verdikleri bölümlerinde ürünleri teşhir etmelerine ve satmalarına izin verilecektir. Ancak Şirket ürünlerinin ofisin dış kısmında veya pencere/vitrin camlarında teşhirine veya tabela asılmasına izin verilmez.

- 6.14** “Aloe içecekleri”, “Forever Lite Ultr” ile “Diyet” veya “Aloe ve Bitki içerikli çay” lokantalarda, bardak ile veya porsiyon olarak tanıtılabilecek veya satılabilecektir.
- 6.15** Bir FBO, uzman olmadığı veya yetkili olmadığı konularda herhangi bir iddiada bulunmamak, uygulama tavsiye etmemek veya tavsiyede bulunmamak konusunda özen göstermek görevi olacaktır. Şirket, kendi tarafından yayınlanmış bulunan müşteri literatüründe belirtilenler dışında ürünlerin yararı hakkında FBO tarafından yapılan bir beyan ile ilgili olarak herhangi bir sorumluluk kabul etmemektedir. Tüm hukuki sorumluluk beyan sahibine ait olacaktır.

## **REKLAM**

- 6.16** Diğer konular hakkında Müşteri Hizmetleri Departmanına başvurmadan önce FBO’ların (Madde 12) Reklam İlkelerini bilmeleri gerekmektedir.
- 6.17** Satış için ürünlerin veya şirketin tanıtımını yapmak isteyen FBO’ların Şirket tarafından onaylanmış metin ve görüntüleri kullanmaları gerekmektedir.
- 6.18** FBO’ların, (bunun en iyi yol olmadığı genel olarak kabul edilmekle beraber) başkalarının işe katılmasını sağlamak için reklam yapmalarına bu konuda FL’nin yazılı onayı alınmak sureti ile izin verilmektedir. FBO’ların, bu tür reklam üzerinde hukuki denetlemelerin bulunduğunu bilmeleri gerekmektedir.
- 6.19** FBO’ların diğer reklam malzemeleri yaratmak istemeleri halinde bunların kullanılmasından önce Şirket Genel Müdürlüğü’nün yazılı onayını almaları gerekmektedir. FBO’lar, bunları Genel Müdürlüğü’ne ibraz etmeden önce, bu tür malzemelerin Reklam ilkelerine uygun olmalarını sağlamaları gerekmektedir. İnceleme için bir çalışma haftası gerekmektedir. Yeni malzeme için onay sadece bunun için başvurmuş bulunan FBO’ya verilecektir.
- 6.20** Şirket onaylanmış reklamların kullanılmak üzere bütün FBO’lara kullandırılması hakkını saklı tutar.
- 6.21** Şirket tarafından yazılı olarak onaylanmamış bulunan reklamları kullanan FBO’lar, reklamlarından kaynaklanan soruşturmalar için tek başlarına sorumlu olacaktır. Eğer bir FBO, FBO veya perakende müşteri adaylarını bir toplantıya davet edecek olursa bu davette, toplantının amacını kesin surette belirtmesi ve toplantıya davet edilen kişilerin hiçbir şey satın alma mecburiyetinde olmadıklarını onlara anlatması gerekir. Davetlilere bağlantı kurdukları kişi hakkındaki detaylar; bu kişinin telefonu, faks numarası ve eğer var ise e-mail adresleri verilmelidir.
- 6.22** Araba camlarına yapıştırılan stickerler dışında, herhangi bir yerde, Şirket veya ürünlerinin reklamını yapan dış işaretler veya vitrin tanıtımlarına izin verilmemektedir.

## 7- ULUSLARARASI SPONSORLUK

- 7.1 Bütün FL FBO'ları, dünyanın herhangi bir yerinde FL'nin kurulu bir bürosunun bulunduğu ülkede kendi işlerini geliştirmek hakkına sahiptirler.
- 7.2 Forever Living Products, resmi bir FL satış faaliyeti veya organizasyonu bulunmayan yabancı bir ülkede FBO'lara ürün satışı yapmak veya Network oluşturmak konusunda herhangi bir tavsiyede bulunmamaktadır. FBO'lar bu tür ülkelere sadece kendilerinin veya ailelerinin veya arkadaşlarının kullanması için ürün gönderebilirler. FBO'lar bu tür durumlarda ithalat rüsumları, vergileri ve gümrük belgelerinden sorumlu olacaklardır. FL yabancı ülkelerdeki FBO'lara veya onların müşterilerine ürün göndermeyecektir.
- 7.3 Ayrıca bir FBO kendi ülkesinin Genel Müdürlüğü'ne e-mail, mektup veya faks aracılığı ile yapacağı başvuru sonucunda Uluslararası Sponsorluk hakkını elde edebilir. Bu isteğinizi; adınız ve soyadınız, FBO ID Numaranız, çalışmak istediğiniz ülke adı ve adresinizle beraber ülkenizdeki Şirket Genel Müdürlüğü'ne e-mail, mektup ya da faks aracılığı ile iletebilirsiniz. Siz ve Sponsorunuzla ilgili bu bilgiler, kendi ülkenizin Genel Müdürlüğü veri tabanında yer aldıktan 24 saat sonra muhatap olan yabancı ülkenin veri tabanında da yer alacaktır. Başvuruda bulunduğunuz tüm ülkelerde yerel ID Numaranız geçerli olacaktır. Eğer FBO çalışmak istediği ülkede ikamet ediyorsa Türkiye Merkezinden Kayıtlı Ülke Değişim Formu dolduracaktır. Bu form işleme alındıktan sonra FBO Türkiye'de yabancı, ikamet ettiği ülkede yerli FBO olacaktır.
- 7.4 Yabancı ülkede Sponsor olarak hareket edecek olan FBO'nun yabancı ülkeye kendisinin kayıt olması gerekmektedir. Herhangi bir form verilmeden önce FBO'ların kendi Managerları ile görüşme yapmaları tavsiye edilmektedir.
- 7.5 Eğer Sponsor Türkiye'de aylık minimum CC alışlarını (Aktiflik şartını) yapıyor ise artık bütün diğer ülkelerdeki minimum alışlarından istisna olacaktır, yurt dışında ayrıca Aktiflik şartı aranmayacaktır.
- 7.6 Türkiye'de bulunan FBO'ların, kendilerinin yurt dışında bulunan Ekiplerinden Prim ödemesi alabilmeleri için kendi ülkelerinde Aktif durumda olmaları yeterlidir.
- 7.7 FBO yabancı ülkede Manager seviyesine yükseldiğinde, bu seviye FBO'nun Sponsorluğunun yapıldığı tüm Ülkelerde de uygulanacaktır. Ancak bir FBO, yabancı bir ülkede Managerlık seviyesine yükselmiş ise ve bu ülkede iki aylık Aktifliği (eğer iki aylık seviye atlama ise) gerçekleşmemişse ve alt seviye Managerı dışında alt seviyedeki FBO'lardan en az 25 Kişisel ve/veya Non-Manager Case Creditini hak kazanımı için belirtilen son ay içinde sağlayamamış ise "Tanınmamış Manager" olacaktır. Bu seviye atlama yabancı bir ülkede gerçekleşmesi halinde, FBO kendi ülkesinde hak kazanım için belirtilen son ay içinde Aktif olmuş ve aynı zamanda 25 Kişisel ve/veya Non-Manager Case Creditini bu süre içinde tamamlamış ise Tanınmamış Managerlıktan, Tanınmış Manager seviyesiyle yeniden tanınmasına izin verilecektir.

Lütfen not ediniz: Bir FBO, 25 CC'nin tamamını yabancı bir Ülkede ya da kendi ülkesinde yaparak Aktif sayılacaktır; kendi ülkesinde 25 CC yaparak yabancı bir ülkede

Aktif sayılamazlar. Aynı zamanda, ülkelerden aldıkları Case Creditlerini birleştiremezler. Örnek olarak kendi Ülkelerinde 15 Kişisel ve/veya Non-Manager CC ile yabancı ülkede 10 Kişisel ve/veya Non-Manager CC yaptıkları halde yeniden hak kazanımı elde edemezler. (İş Planınının 4.11- 4.13 maddelerine bakınız.)

- 7.8 Bir FBO'nun ülke dışında Manager seviyesine gelmesi halinde, Türkiye Merkezine bu değişiklik ile bilgi verilmesi kendi sorumluluğunda olacaktır. Daha sonra yükselmeyi ilgili FL bürosundan teyit ettirecek ve değişiklik Türkiye'de yürürlüğe girecektir.
- 7.9 Bütün ülke dışı alt seviye Managerlar (Sponsorluğu yapılan Managerlar yerine) Miras Managerlar olarak kabul edilecektir. Bu Managerın yerel grubu birbirini takip eden iki ay içinde 120 CC yaptığında, Managerın statüsü artık Sponsorluğu Yapılan Manager olarak değişecektir. (Ayrıca, İş Planınının 4.3 maddesine bakınız.)
- 7.10 Yurt içinde ve yurt dışında FBO'lar Doğrudan Satış Derneği İlkelerine göre çalışmayı kabul ve taahhüt ederler.
- 7.11 Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarına** göre 22 Mayıs 2002 tarihinden önce yabancı bir Ülkeye kayıt olmak için o Ülkedeki herhangi bir Managerın Ekibine kaydolma mecburiyeti bulunmaktaydı ve kendi ülkenizde Ekibine kaydolduğunuz FBO o Ülkede sizin Sponsorunuz olarak geçmemektedir. Bu tarihten sonra kendi Ülkenizdeki Sponsorunuz (Seviyesi ne olursa olsun) yurt dışındaki kaydınızda da aynı Sponsorunuz olarak görünmektedir.
- 7.12 Bir FBO Yerel Ülkesinde Aktifliğini (4CC) tamamladığı taktirde sahip olduğu Satış Seviyesine bakılmaksızın bir sonraki ay diğer tüm Ülkelerde Aktif olarak kabul edilir. Örnek: Ocak ayında yerel Ülkesinde Aktifliğini tamamlayan bir FBO, Şubat ayında diğer tüm Ülkelerde Aktif olarak kabul edilir.
- 7.13 Aktif bir FBO olarak, yabancı Ülkelerdeki grubunuzun Aktif olduğu ayı takip eden her ayın 15'inde, o yabancı ülkeden Prim alma hakkını kazanırsınız.
- 7.14 Kendi Ülkenizde, Liderlik Primine hak kazandığınız aydan bir sonraki ayda, Uluslararası Sponsor olduğunuz tüm yabancı Ülkeler için geçerli olacak Liderlik Primine hak kazanırsınız. Örnek vermek gerekirse: Eğer bir Manager, Liderlik Primine kendi ülkesinde Ocak ayında hak kazanmış ise Şubat ayından itibaren de onun Liderlik Primi koşulları, Uluslararası Sponsor olduğu tüm yabancı Ülkeler için geçerli olacaktır.
- 7.15 Bir FBO'nun Ekiplerinin daha önceden kayıtları bulunmayan bir Ülkede kayıt açtırmaları durumunda, bu FBO'da otomatikman bu Ülkeye kaydolmuş sayılır ve bu Ülkede geçerli yerel kanunlara ve anlaşmazlıkların çözümü üzerine beyan edilen ilkelere uymayı kabul eder.
- 7.16 Bir FBO tek bir Ülke/Ülkeler Birliğinde elde ettiği CC'ler ile bir Satış Seviyesine ulaştığında, yükseldiği Satış Seviyesi o Ülke/Ülkeler Birliğinde hak kazanımını takiben hemen diğer tüm ülkelerde ise bir sonraki ay uygulanır. Eğer FBO Satış Seviyesine birden fazla ülkede elde ettiği CC'lerin toplamı ile ulaşırsa, Satış Seviyesi hak kazanımını

rakip eden ayın 15'inde tüm ülkelerde geçerli duruma gelir.

## 8- ŞİRKET İLE İLİŞKİLERİNİZ

### NASIL BAĞIMSIZ BİR FBO OLUNUR?

- 8.1** FBO'nun FL ile olan ilişkisi, iki taraf arasındaki akdi bir ilişkidir. Bütün FBO'lar bağımsız kişilerdir. Bunlar kendi işlerini, kendi zamanlarını kullanarak ve bunların (Şu anda uygulanmakta olan Şirket ilkeleri **ve Etik Davranış Kurallarını** içermekte olan) FBO'luk Anlaşması hükümlerine uygun olması şartı ile kendileri tarafından seçilecek olan araçları, yöntemleri ve şekilleri kullanarak yapacaklardır.
- 8.2** Şirketler FBO olarak Başvuru Formu dolduramaz ve FBO olamazlar.
- 8.3** Bir FBO kendisini "Forever Living Products Bağımsız FBO'su" olarak tanımlayabilecek kartlarında, diğer kırtasiye malzemelerinde ve reklamlarında Şirketin onaylanmış logosunu kullanabilecektir. FBO'lar hiçbir şekilde kendilerini bağımsız FBO'luk dışında FL'nin temsilcisi olarak tanıtamaz, kendi kırtasiye malzemelerinde veya reklamlarında Şirket adını kullanamazlar.
- 8.4** Bağımsız FBO'lar, kendilerine mal ve hizmet verdikleri alıcıya, kendisinin Forever Living Products'ın bağımsız FBO'su olarak hareket etmekte olduğunu ve FBO'nun, temin edilen malların/hizmetlerin bedellerin ödenmesinden kişisel olarak sorumlu olduğunu belirtmelidir. Temin edenler adına düzenlenen faturaların FBO'nun kendi adresine gönderilmesi gerekmektedir. Şirket, bağımsız bir FBO tarafından herhangi bir alıcıya karşı borçlu olunan paralar veya üstlenilen borçlar için hiçbir şart altında sorumlu olmayacaktır.
- 8.5** Mevcut kanunlar uyarınca, bir FBO Forever Living Products veya FL adına bir banka hesabı açamayacak veya kendisini Forever Living Products veya FL olarak herhangi bir şekilde tanıtmayacaktır.
- 8.6** a) Başka bir FBO tarafından Şirkete tanıtılmış ve katılmaya çağrılmış olan kişilere Sponsorluk teklifi yapmakta olan (veya Sponsorluk yapmak isteyen) FBO'lar, yasağı ihlal eder durumdadırlar. Bu durum Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarının** ciddi bir ihlali olarak görülmektedir. (FBO Anlaşmasının Fesih Edilmesi bölümünün 10.13.1 maddesine bakınız.)
- b) Şirkete kayıtlı Aktif olarak çalışmaya başlamış FBO'ların 1. derecedeki veya yakın akrabalarını Sponsor değiştirmek amacıyla başka FBO'lara kaydetmek yasaktır. Tespit edildiği zaman tüm Ekibi ile birlikte Asıl Sponsorun Ekibine kayıtlar alınır. İşlemi yapan FBO'ya Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarına** göre işlem yapılır.
- 8.7** FL, bir FBO'nun başvurusunu onaylaması ve FBO'nun 100 Euro tutarındaki ilk ürün alımını yapması üzerine FBO'nun Şirket ile yapmış olduğu anlaşmayı ihlal etmemesi şartı ile Şirketin İş Planında tanımlandığı ve bu Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kuralları**

Kitapçığında ayrıntıları verildiği üzere bu kişiye ürün satmayı ve prim ödemeyi kabul eder.

- 8.8** FBO Başvuru Formunu imzalayarak her bir FBO, Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kuralları** ile ilgili kararlara uygun hareket etmeyi kabul eder. Şirketten her ürün satın alınması, Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarına** uygun hareket etme taahhüdünün bir kez daha kabul edilmesidir. **Şirket İlkeleri ve/veya Etik Davranış Kurallarının kötüye kullanımı, yanlış beyanı veya ihlali ile sonuçlanacak herhangi bir eylem ya da eylem eksikliği, FL ürünlerinin satın alınması ve dağıtımı hakkı da dahil olmak üzere FL'nin tescilli ticari markalarının, hizmet markalarının ve diğer markalarının kullanımının durdurulmasına hatta kişiye verilen lisansın feshine sebep olabilir.**
- 8.9** İki kişi aynı FBO Başvuru Formuna birlikte imza attıkları takdirde (Buna “Müşterek FBO'luk” adı verilmektedir (1 Mart 2015 tarihinden önceki FBO'luklar içindir). Şirket bütün yazışmaları ve ödemeleri adı ilk olarak belirtilen FBO'ya ve bu kişinin FBO Başvuru Formunda belirtilmiş bulunan adresine gönderecektir. Müşterek FBO'lar, müşterek ve müteselsil sorumluluk altına girecekler, diğerinin herhangi bir hareket veya ihmalden sorumlu olacaklar ve Şirket tarafından müşterek FBO'lardan bir tanesine yapılan ödeme her ikisine yapılan ödeme olarak kabul edilecektir. (FBO'lukta Değişiklik Yapılması bölümünün 9.2-9.3 maddelerine bakınız.)

a) FL FBO'luğu, Genel Müdürlüğe teslim edilen FBO Başvuru Formunda adı yer alan tek kişiyi temsil eder.

b) 1 Mart 2015 tarihinden itibaren evli çiftler aynı FBO Başvuru Formunda birlikte yazılamazlar. Evli çiftler eşlerine Sponsorluk yapabilirler (**3.2'ye bakınız**). Eşlerden biri üye olmamayı tercih etse dahi, üye olan FBO eşinin Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarına** göre davranması gerektiğini kabul ve taahhüt eder, aksi takdirde eşiyile aynı sorumluluğu taşır.

## SİGORTA

- 8.10** Her bir FBO, kendi kasko sigorta poliçelerinin, kendi işlerini yapmaları için kendilerine yeterli kapsam temin etmesinin sağlanmasından sorumludur. Şirket, kendi işlerinin yapılması için kendi araçlarını kullanarak, kendi kasko sigorta poliçesinin hükümlerini geçersiz duruma getiren FBO'lar için herhangi bir sorumluluk kabul etmemektedir.

## 9- FBO'LUKLARDA DEĞİŞİKLİK YAPILMASI

### GENEL DEĞİŞİKLİKLER VE DEVİRLER

- 9.1** Genel Müdürlük tarafından devir ile ilgili olarak önceden yazılı bir onay verilmiş olmadıkça, vaset nedeni ile gerçekleşenler dışında kalan tüm FBO'luk devirleri Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarına** göre kabul edilmez. Şirketin onayı alınmadığı sürece bu devirler geçersiz sayılacaktır. Bu koşullar, herhangi bir kuruluş ya da vakfa ait FL FBO'luğunun dahi, söz konusu kuruluş ya da vakıf üzerindeki hak sahibinin

değişimi nedeniyle devir edilebilmesi için, Şirketin vereceği yazılı onayın gerekliliğini vurgulamak için konmuştur.

- 9.2 Bir FBO hayatta olduğu sürece FBO'lüğün başka bir kişiye devir edilmesi yasaktır. Bu tür bir devir için Genel Müdürlük bütün durumları ve şartları gözden geçirecek ve bu devir ancak yazılı onay verilmesinden sonra yürürlüğe girebilecektir. (Genel Müdürlük, tamamen kendi takdirinde olmak üzere bu onayı vermek zorunda olmayacaktır) Onaylanması halinde bu tür devirler sadece yetişkin şahıslara yapılabilecektir.
- 9.3 Bir FBO'nun, "Yeniden Sponsorluk" dışında (9.4 maddesine bakınız), herhangi bir şekilde Sponsor değiştirmesi Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarına** aykırıdır. Sponsorların değiştirilmesi amacı ile bir ikinci veya üçüncü FBO Başvurusunda bulunulması halinde, bu Başvurular kabul edilmeyecektir. Şirket sadece FL tarafından alınmış bulunan ilk Başvuruyu, o anda uygulanmakta olan Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarına** uygun olması şartı ile geçerli olarak değerlendirmeye alacaktır.

## YENİDEN SPONSORLUK\*

- 9.4 a) Mevcut bir FBO ancak aşağıdaki şartlar altında Yeniden Sponsorluk yapmak üzere yeni bir Sponsor altında değerlendirilebilecektir:

- \* En az **12** aylık bir süre içinde (Şirketten veya herhangi bir FBO'dan) herhangi bir ürün satın almamış ise,
- \* Bir FL FBO'sundan, bu süre içinde satın alma yapmaması için herhangi bir ödeme veya teşvik almamış ise,
- \* Geçen **12** ay içinde başka herhangi bir kişinin Sponsorluğunu yapmamış ise,
- \* Yeminli Beyanı onaylayan bir Noter tarafından uygun olarak onaylanmış şekilde (Şirket Merkezinden temin edilebilecek olan) Yeniden Sponsorluk Beyanını doldurmuş ise.

**b) Yeniden Sponsorluğu yapılacak olan FBO işi evli olmayan iki isimden oluşuyorsa, Yeniden Sponsorluk yapıldığı takdirde ikinci isim bu FBO işinin bir parçası olamayacaktır. Bu durumda ikinci isim olan kişi bu bölümün 9.4 a maddesinde belirtilen gereklilikleri yerine getirmiş biri olarak herhangi bir FBO'nun adı altında Yeniden Sponsorluk yapmaya hak kazanır.**

**Yeniden Sponsorluğu yapılmamış bir FBO işinde eğer ikinci isim olan kişi ilk ismin adı altında Yeniden Sponsorluk yapmak istiyorsa, bu bölümün 9.4 a maddesinde belirtilen şartları yerine getirmek zorunda kalmadan bunu yapabilir.**

Eğer yasal olarak evli bir FBO'nun eşi yeniden sponsorluk yapmamış ise kendi Forever işini kurmak istediğinde bu bölümün 9.4 a maddesinde belirtilen gereklilikleri yerine getirmek zorunda kalmadan doğrudan eşinin veya doğrudan eşinin sponsorunun adı altında kaydolarak bunu yapmalıdır.

**c) Yeniden Sponsorluk yapan FBO Tanınmış bir Manager ise ve Ekibinde Sponsorluğunu yaptığı 1. Nesil Tanınmış Managerlar varsa, Sponsorluğu yapılan**



**bu Managerlar yeni tayin edildikleri Sponsorun 1. Neslinde Miras Manager olarak yer alacaktır.**

- 9.5 Yeniden Sponsorluk Beyanının Genel Müdürlük tarafından incelenmesi ve onaylanması amacıyla FL'ye ibraz edilmesi gerekmektedir.
- 9.6 İnceleme ve onay tamamlandıktan sonra ürün siparişleri kabul edilecektir.
- 9.7 Yeniden Sponsorluğu yapılan FBO'ların CC'leri, tüm Teşviklerde Novus Customerlardan gelen CC'ler olarak sayılır.
- 9.8 Yeni bir Sponsor altında başlamak üzere FBO'luktan istifa eden FBO'ların bekleme süreleri **1** yıldır. FBO'luktan istifa eden FBO'ların bekleme süreleri 1 Eylül 2017 tarihi başlangıç olacak şekilde **1** yıldır. FBO'luktan istifa etmiş veya FBO'lugu feshedilmiş olan tüm FBO'ların, Genel Müdürlük tarafından istifanın alındığı tarihten itibaren, en az **1** yıl süre ile beklemeleri gerekmektedir. Eğer bir FBO, FBO'lugunu bitirmek istiyorsa, bu isteğini Genel Müdürlüğe yazılı olarak bildirmelidir. İstifa işleminin geçerliliği Genel Merkez tarafından istifa başvurusunun alındığı gün sayılacaktır. İstifa eden FBO, Kariyer Seviyesini ve Alt Gruplarını, o güne kadar yabancı Ülkelerdeki Alt Gruplarını ve tüm aktivitelerini kaybeder. **1** yıl sonra FBO, başvurusunu yeniden Genel Merkez'in onayına sunabilir. **12** ay FBO olarak kayıtlı olan ve en az **12** ay boyunca hiçbir FL ürününü Şirketten veya başka bir kaynaktan almayan veya aynı zaman süresinde kendisine FL FBO'larından herhangi bir başka ödeme yapılmayan FBO'lar için Yeniden Sponsorluk düşünülebilir. Mevcut bulunan FBO geçmişteki **12** ay süresinde başka bireylerin FL işinde Sponsoru olmamalıdır. Tekrar Sponsorluk yapmadan önce FBO'dan Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarına** riayet edeceğine dair noter tarafından tasdik edilmiş yeminli ifadeye imza atması gerekmektedir. Ayrıca Şirketten alınan Statü Değişim Formu, FBO ve yeni Sponsor tarafından doldurulması gerekmektedir. Yeniden Sponsorluk hakkını kazanan FBO'lar, Yeni Sponsorun Ekibinde Novus Customer seviyesinden Novus Customer Fiyatı (NCF) üzerinden başlarlar ve bütün Ülkelerde o ana kadar Sponsor oldukları Alt Grubundaki FBO'ları kaybederler.

İstifa işlemlerine başlayan bir FBO, geri ödemeyi alabilmek için ürün iadesi yaptığında, Üst Hat Sponsorlarından bu ürün ile ilgili kazanımları ve CC'leri düşülür. FBO'luktan istifa eden her FL FBO'sunun, son 12 ay içinde satın aldığı ama satmadığı her ürünü basılı malzeme hariç FL iade (satın) alacaktır. FL FBO'lugundan istifa etme isteğinde bulunan FBO, bununla bağlantılı olarak bütün ayrıcalıklarından ve haklarından vazgeçmek zorunda kalır ve FBO'luktan istifa dilekçesini FL'ye yazılı olarak verdiği gün, elindeki ürünlerin FL tarafından iade alınma işlemleri de başlamış olacaktır. FBO'luktan istifa eden bir FBO, geri ödeme almak için iade edilecek ürün hakkında satın alınmasının kanıtı olarak gerekli belgeleri (Faturanın orijinal tüm nüshalarını) vermek zorundadır.

İstifa eden FBO tarafından ürün iadesi gerçekleştiğinde, iade edilen ürünlerin kazandırdığı Prim, NCF karı (Novus Customer Fiyatı) ve CC'leri, bu FBO'nun Üst Hattından kesilecektir. Eğer iade edilen bu ürünlerin kazandırdığı CC'leri FBO veya Üst Hattı için Seviye yükselmesinde kullanılmışsa bu CC'ler kesildikten sonra yükselmeler yeniden hesaplanacak ve yükselmenin geçerliliğinin devam edip etmeyeceğine karar

verilecektir. Bilgilerin doğruluğu onaylandıktan sonra iade edilen ürünlerin FBO'ya maliyetine eşit tutardan; orijinal satın alım tutarı üzerinden kazanılan Kişisel Primler, dağıtım maliyetleri, nakliye ve diğer tahsisat giderleri düşüldükten sonra bakiye tutar ödenecektir. FBO'luğu sona eren bir FL FBO'su, satın almış olduğu "Birleştirilmiş Setlerden" herhangi birisini iade ediyorsa; söz konusu Set ya da Setlerin içinde eksik olan ürünler olsa dahi bunların iade bedeli Setin tamamı üzerinden hesaplanacak, eksik olan ürünlerin bedeli de FBO Alış (toptan) Fiyatları veya Novus Customer Fiyatı üzerinden kendisine yapılacak diğer ürünlerin iade ödemesinden düşülecektir. İstifa eden FBO'nun Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarına** aykırı davranışları yüzünden meydana gelebilecek herhangi bir maliyet veya zararın (eğer var ise) telafisinden sonra FL, FBO'yu İş Planından çıkartır ve istifa eden FBO'ya ait tüm Ekip geçerli nesil olarak, istifa eden FBO'nun Sponsorunun Alt Grubuna alınır.

Her FBO için doğrudan veya dolaylı olarak Sponsor değiştirmek, Şirket ilkeleri **ve Etik Davranış Kurallarına** aykırıdır. FL, Genel Merkeze teslim edilen sadece ilk Başvuru Formunu dikkate alacak, sonradan teslim edilenler kabul görmeyerek reddedilecektir. Vekaleten kurulan bir FBO'luk veya herhangi bir Alt gruba, kasten ya da yanlışlıkla da kurulmuş olsa bile izin verilemez. Genel Müdürlüğün Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarına** uygun olarak yaptığı düzeltmelere uyulmalıdır. Genel Müdürlüğün bir FBO'luk hakkında verdiği Aktiflik durdurma, reddetme, fesih, yeniden düzenleme, prim ayarlama, Case Creditler, tazminat ya da herhangi bir Teşvik Ödülü düzeltme kararı, FBO'nun içine karıştığı ya da yapmayı ihmal ettiği olayların Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarına** uygunluğuna göre düzenlenecektir.

Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarının** bir FBO tarafından kasıtlı olarak ihmal edilmesi ve önemsenmemesi, oluşacak zararlar için açılacak yasal soruşturma veya FBO'luğun sona erdirilmesi gibi sert tedbirlere başvurulması ile sonuçlanabilir.

**\*12 Ay Yeniden Sponsorluk İlkesi kapsamında geçmişe dönük işlem yapılmayacaktır. 1 Eylül 2017 tarihi başlangıç kabul edilecek şekilde tüm Ülkeler 2018 yılı Ağustos ayı kapanışını yaptıktan sonra yani belirtilen 12 aylık sürenin tamamlanması ile ilk olarak 2018 yılı Eylül ayında uygulanmaya başlanacaktır.**

## VEFAT SONRASI DEVİRLER

- 9.9** Bir FBO'luğun miras hakları sınırlı olup aşağıdaki şartlara tabidir:
- 9.10** Mirasçı, esasen bir FBO olan veya bir FBO olarak kabul edilebilecek şartlara sahip bir kişi olmalıdır.
- 9.11** Mirasçının bir tek yetişkin kişi olması ve ölenin ilk derecede bir varisi olması zorunluluğu karşısında, birden fazla mirasçılar bulunması halinde, FBO'luk, ilk derece yakınlıktaki varislerin ölümü takip eden 1 ay içinde aralarından seçecekleri kişiye veya bu konuda anlaşma sağlanamadığı takdirde FL'nin kendi takdirinde olmak üzere iş bu varisler arasında seçeceği kişiye devredilecektir. 1. derece yakınlıktaki varisler arasında yetişkin olmaması halinde FBO'luk mahkeme tarafından tayin edilerek vasiye (anılan vasiinin dahi Genel Müdürlük tarafından onaylanması şartı ile) devredilecektir.

- 9.12** Vasi, FBO'luk anlaşması ihlal edilmediği sürece ve küçüklerden biri reşit yaşına erişinceye kadar FBO temsilcisi statüsünde kalacaktır.
- 9.13** Bir vasi veya veli FBO'luk Anlaşmasının ilkelerinin uygulanması amacıyla mirasçının, vesayet altındaki çocuğun veya mahcur eşin hareketlerinden sorumlu olacaktır. Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarının** yukarıda belirtilen kişilerden herhangi birisi tarafından ihlal edilmesi, FBO'lüğün feshi sonucunu doğurabilecektir.
- 9.14** Şirket İş Planı içindeki mirasa tabi olabilecek olan FBO'luk en yüksek seviye olarak Managerlık seviyesinde olabilecektir. Prim ödemeleri aynı seviyeden devam edecektir. Manager altı FBO'luk pozisyonları bu Seviyede olarak miras kalacaktır. Bu Manager seviyesini miras olarak alan mirasçılar Mirasçı olarak kabul edilecek ve yeniden Gem Manager statüsünü kazanabilmek için gerekli şartları karşılamaları gerekecektir.
- 9.15** Bir FBO'lugu miras olarak alan bütün mirasçıların, Prim, Teşvik, Ödül ve diğer Programlara hak kazanabilmek için "Aktif FBO" (Tanımlamalar, Bölüm 2'ye bakınız) durumunu sürdürmesi gerekecektir. Ancak Şirket, tereke yöneticisinin yasal olarak örgütlenmesine imkan vermek üzere vefattan itibaren 6 ay süre ile bu şarttan feragat edebilecektir.

## **BOŞANMA SEBEBİYLE DEVİRLER**

### **(1 Mart 2015 tarihinden önce kayıt olanlar için)**

- 9.16** Sürmekte olan bir boşanma davası veya malların paylaşılması görüşmeleri sırasında Şirket, bu işlemde önce olduğu gibi ödemeleri (ismi ilk olarak) kayıt edilmiş bulunan FBO'ya yapmaya devam edecektir.
- 9.17** FBO'lüğün bir tarafa veya diğerine verilmesine taraflar veya mahkeme karar verebilecektir. Ancak FBO'luk bölünemez.
- 9.18** FL tarafından FBO olarak sadece bir tek yetişkin tanınacaktır. Diğer eş ise arzu ederse kendi FBO'lüğünü, İş Planı içindeki aynı seviyeden başlamak üzere kurabilir. Diğer eşin de aynı Sponsorun altına girmesi gerekir. Diğer eşin Novus Customerlığı ise yeniden hak kazanımı sağlayana dek Sponsoru tarafından Miras Manager işlemi görecektir.

## **MÜŞTEREK FBO'LUKLARIN SONA ERMESİ**

### **(1 Mart 2015 tarihinden önce kayıt olanlar için)**

- 9.19** Müşterek Sponsorların, herhangi bir sebep ile bu şekilde hareket etmeyi sona erdirmeyi istemeleri halinde, Şirkete bu durum ile ilgili olarak bilgi vereceklerdir. Bu bilginin her iki müşterek FBO tarafından da imzalanmış olması gerekmektedir ve bu belge ismi ikinci olarak belirtilen FBO tarafından kendisinin FBO'luktan istifa etmiş olduğu yönünde bir teyidi olarak kabul edilecek ve müşterek FBO'lar tarafından Sponsorluğu yapılmakta olan bütün FBO'lar, ismi ilk olarak belirtilmiş bulunan FBO'nun alt seviyesi durumuna gelecektir. FBO'luk ismi ilk olarak belirtilmiş bulunan FBO'ya devir edilmiş olarak kabul edilecek ve bu kişi, FBO'luk ile ilgili bütün Primleri ve diğer ödemeleri tek başına tahsil etmek yetkisine sahip olacaktır.

- 9.20** İsmi ikinci olarak belirtilmiş bulunan FBO, aynı Sponsordan yeni bir FBO'luk almak hakkına sahip olacak ve bulunduğu İş Planı seviyesini muhafaza edecektir. Kariyeri, Senior Manager ve üstü olan müşterek FBO'luğu sona eren FBO'lar Manager seviyesinden devam edeceklerdir.
- 9.21** Eğer müşterek FBO'luk, iki FBO'luğun birleşmesi şeklinde kurulmuş ise ismi ikinci olarak belirtilmiş bulunan FBO sadece kendi Asıl Sponsorundan Sponsorluk almak hakkına sahip olacaktır. Müşterek Sponsorlukların yapılması ve daha sonra iptal edilmesi, bir kişinin Asıl Sponsorunun değiştirilmesinin bir aracı olarak görülmeyecektir.

## **10- FBO'LUK ANLAŞMASININ FESİH EDİLMESİ**

### **FBO TARAFINDAN FESİH**

- 10.1** Bir FBO kendi FBO'luğunu sona erdirmek isterse, Şirkete 14 gün öncesinden bilgi vererek bunu yapabilecektir. Sona erdirmeye süresi bu mektubun Şirket Merkezine ulaşması tarihini takip eden 7. günün sonundan itibaren işlemeye başlayacaktır.
- 10.2** Forever işini sona erdiren FBO, İş Planındaki pozisyonunu ve zaman içinde kurmuş bulunduğu bütün alt seviyesini kaybeder. Bir FBO, FBO'luğunu sona erdirdiğinde eş veya ortak FBO Başvuru Formunu orijinal olarak imzalamış bulunan kişi olsun veya olmasın veya eş/ortak FBO'lukta aktif olsun veya olmasın, (eğer var ise) bunların eşleri/ ortaklıkları da sona erecektir.
- 10.3** a) Kendi FBO'luğunu fesih eden FBO'lar, Noterden onaylı Yeniden Sponsorluk Formu doldurarak, **bir (1)** yıl sonra ancak Genel Müdürlüğün onayı ile önceden sahip oldukları Ekiplerin tamamını kaybetmiş olarak eski ID'leri üzerinden Novus Customer seviyesinden başlarlar.
- b) Kendi FBO'luğunu fesih eden bir FBO Tanınmış bir Manager ise ve Ekibinde Sponsorluğunu yaptığı 1. Nesil Tanınmış Managerlar varsa, Sponsorluğu yapılan bu Managerlar yeni tayin edildikleri Sponsorun Miras Managerı olacaktır.**
- 10.4** FBO sisteme katılma tarihinden itibaren 14 günün dolmasından sonra bilgi verir ise Şirket son 12 ay boyunca FBO tarafından sistem uyarınca satın alınmış bulunan malları geri alacaktır. Şirket bunları aşağıdakilere eşit olan bir fiyat ile satın alacaktır:
- \* FBO tarafından mallar için ödenmiş olan fiyat,
  - \* FBO'nun hatası sebebiyle bozulan iade edilmiş malların bedeli kesilerek,
  - \* Mallar için FBO tarafından tahsil edilmiş olan prim ödeme tutarları kesilerek,
  - \* Malların satılması için yeniden paketlenmesi veya yönetim vb. maliyeti için makul bir hizmet ücreti (Şu anda bu ücret, malların değerinin % 10'udur.) kesilerek ödeme yapılacaktır.
- 10.5** Ayrıca, FBO'nun malların iade edilmesi sebebiyle maruz kalınan nakliye masraflarını da ödemesi gerekebilecektir.

- 10.6** Şirket, geri ödenmesi amacıyla Şirkete iade edilmiş olan ürünler ile ilgili olarak, fesihden en fazla 120 gün önce ödenmiş bulunan primleri, kendi anlaşmalarını sona erdirmiş bulunan FBO'lardan ve bunların bütün üst seviyelerinden geri ödemelerini talep etmek hakkını saklı tutar.
- 10.7** Yukarıdaki hükümler uyarınca ödenmesi gereken tutarlar, FBO'ya satılmış bulunan malların iade edilmesi üzerine ödenecektir (Ancak fiilen FL'nin elinde bulunan mallar ile ilgili olarak derhal ödeme yapılacaktır).
- 10.8** Sisteme katılımın sona erdirilmesi üzerine FBO, aşağıda sayılanlar ile ilgili mükellefiyetleri dışında, sistem ile ilgili olarak FL'ye karşı olan bütün akdi mükellefiyetlerinden kurtulacaktır:
- \* FBO tarafından FL temsilcisi olarak yapılmış bulunan sözleşmeler uyarınca FBO'ya yapılan ödemeler,
  - \* Kendisi tarafından müşterilerine satılmış bulunan mallar için olan ödemeler,
  - \* FBO'ya satılmış olan ve şirkete iade edilmemiş bulunan ve FBO'nun hatası sebebiyle değeri bozulmuş olan mallar için olan ödemeler,
  - \* 30 günlük para ödeme garantisi uyarınca perakende müşterilerine yapılan geri ödemeler,
  - \* FBO'nun, FL'nin bir FBO'su olduğunu bildiği veya makul olarak bilmesinin gerektiği bir kişinin, başka birçok İş planı uyarınca veya vasıtası ile diğer nitelikte mallar satmak üzere tahrik edilmesini veya diğer kalifiye FBO'lar, bunların Grupları veya Şirket için (FL'nin takdirinde olmak üzere) zararlı bir etkisi olabilecek olan veya masrafa yol açabilecek olan bir iş kurulmasına kalkışılması veya kurulmasını kapsayan faaliyetlerin düzenlenmesi.

## **ŞİRKET TARAFINDAN FESİH VE FBO'LUĞUN DURDURULMASI**

- 10.9** a) Şirket tarafından fesih, bir FBO'nun bütün imtiyazlarının ve anlaşmadan kaynaklanan haklarının ve Şirketin ürünlerini dağıtmak imtiyazının sona erdirilmesidir. Fesih ile gelir ve İş Hacmi Primleri kazanma imkanı da sona ermektedir.
- b) Durdurma; bir FBO'nun sipariş vermesini, herhangi bir kazanç ya da Prim sağlamasını ve başka FBO'ların Sponsorluğunu yapmasını yasaklayan geçici bir durumdur.
- c) Şirket tarafından fesih edilen FBO Tanınmış bir Manager ise ve Ekibinde Sponsorluğunu yaptığı 1. Nesil Tanınmış Managerlar varsa, Sponsorluğu yapılan bu Managerlar yeni tayin edildikleri Sponsorun Miras Managerı olacaktır.**
- 10.10** Fesih, bu kitapta tanımlanmış bulunan ilkeleri ihlal eden eylem veya işlemlerin bir sonucudur. Şirket veya herhangi bir personeli bu davranıştan haberdar oldukları zaman FBO'ya bu davranışını durdurmasını ve bundan vazgeçmesini belirten yazılı bir uyarı gönderecektir. FBO bu uyarıya gereken özeni göstermez ve ihlalden vazgeçtiği ve durdurduğuna dair anılan uyarıyı aldığı tarihten itibaren 3 gün içinde yazılı bir taahhüt ile cevap vermezse, Şirket FBO'luk Anlaşmasını fesih etmek hakkını saklı tutar.

- 10.11** Şirketin veya FBO'larının menfaatlerini ciddi şekilde ihlal eden davranışlar durumunda ise fesih derhal yapılabilecektir.
- 10.12** Feshin söz konusu olduğu her durumda, Genel Müdürlük bu konu üzerine karar verecek ve bu karar kesin ve bağlayıcı olacaktır.
- 10.13.1** Aşağıda belirtilen durumlar (yalnızca bunlar ile sınırlı olmamak üzere) Şirket tarafından derhal fesih sebepleridir:
- \* Diğer bir FBO'nun olası müşterilerine müdahale edilmesi.
  - \* Onaylanmamış tanıtım malzemeleri basılması, üretilmesi, dağıtılması veya kullanılması.
  - \* Şirket ürünlerinin kullanılması veya menfaatleri (Ürünlerin Müşterilere Perakende Satışı bölümünün 6.15 maddesine bakınız) veya bir kişinin bir FL FBO'su olarak ne kazanabileceği konusunda yanlış bilgi verilmesi.
  - \* Açıkça, elde bulunan mevcut ürünler veya beklenen satışların üzerinde olan veya kapsam içinde olmayan ürün siparişleri verilmesi.
  - \* Başka bir Çok Katlı Pazarlama Şirketi vasıtası veya aracılığı ile herhangi bir türden başka ürünler satmak üzere FL'nin bir FBO'su olduğunu bildiği (veya makul olarak bilmesi gerektiği) bir kişinin tahrik edilmesini kapsayan faaliyetler düzenlemek, (FL'nin takdirinde olmak üzere) diğer kalifiye FBO'ların, bunların gruplarının veya FL'nin zararına olabilecek ve masrafa sebep olabilecek bir iş kurmaya veya düzenlemeye kalkışmak.
  - \* FL basılı malzeme veya ürünlerinin perakende mağazalarda satılmasına veya teşhir edilmesine izin vermek.
  - \* Genel Müdürlük tarafından veya Şirket Toplantılarında onaylanmamış doküman ve ürün satmak.
  - \* Şirket ürünlerinin boşaltılmasına, yeniden paketlenmesine veya yeniden etiketlenmesine izin vermek.
  - \* Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarında** belirtilmiş bulunan hüküm ve şartlardan herhangi birisinin ihlal edilmesi.
  - \* FBO'ların Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarına** göre kabul edilemeyecek ölçüde kasıtlı olarak ihlal etmelerine neden olacak eylem ya da ihmallerde bulunması.
  - \* Bir başka doğrudan satış firmasına ait reklam, kayıt ya da FBO'luga davet malzemeleri üstünde, FL FBO'su veya eşinin (Başvuru Formunda yazılı olsun ya da olmasın) isminin, aynen ya da benzer olarak gösterilmesi ya da referans olarak verilmesi.
  - \* Şirket tarafından FBO'lugu fesih edilen FBO'lar, aradan **bir (1)** yıl geçtikten sonra Noterden onaylı Yeniden Sponsorluk Formu doldurarak Genel Müdürlüğün onayı ile önceden sahip oldukları Ekiplerinin tamamını kaybetmiş olarak eski ID'leri üzerinden Novus Customer seviyesinden başlayabilirler.
  - \* FBO'lar perakende satış etkinliklerine ek olarak Şirket tarafından belirlenen toptan satış (FBO Alış) fiyatından aşağı olmamak kaydı ile yalnızca kişisel olarak Sponsorluklarını yaptıkları FBO'lara ürün satabilirler. Bunun aksi olarak, bir diğer FBO'ya doğrudan ya da dolaylı olarak satış yapılması durumunda, bu satışı yapan FBO kadar alan FBO'da yasaklanmış bir işlem yapmış olarak kabul edilecektir. Söz konusu yasaklanmış satış sonunda, İş Planı uyarınca Aktiflik de dahil olmak üzere sağlanan tüm yararlar geçersiz sayılacaktır. Belirlenen kurallara uyulmaması hakkında gereken ayarlamalar yapılacak olup böylesine yasaklanmış bir işlem içinde yer alan FBO'ların, FBO'luklarına son

verilmesi de gündeme gelecektir.

### 10.13.2 BONUS PRİMİ SATIN ALMA YASAĞI

Bonus “Primi Satın Almak” kesinlikle yasak olup aşağıda belirtilen maddeleri içerir:

a) FBO olarak kaydolan kişilerin doldurmak zorunda oldukları Başvuru Formlarının içerdiği bilgilerden ve yaptırımlardan haberdar olmamaları.

b) Bir kişinin hileli/hatalı yoldan FBO olarak kaydolması.

c) Satış komisyonu ya da Prim kazanabilmek amacıyla aslında var olmayan “hayali” kişileri FBO ya da müşteri olarak kaydetmek ya da buna teşebbüs etmek.

d) Satın aldığı ürünleri doğru ve gerektiği gibi kullanmama eğiliminde olan bir FBO’nun, daha yüksek prim ya da komisyon kazanmak amacıyla satın aldığı ürünleri değerlendirecek bir başka düzen kurması.

**10.14** Şirket tarafından FBO’nun sisteme katılımının sona erdirilmesi halinde FBO, mallar için FBO tarafından ödenmiş olan fiyattan FBO’nun hatası sebebiyle ürünlerin değerinde meydana gelen değer kaybına eşit bir fiyat düşülerek Şirketin kullanılmamış olan malları satın almasını talep etmek hakkına sahip olacaktır. Bu para malların teslimi üzerine ödenecektir. Mallar, masrafları FL’ye ait olmak üzere FL tarafından makul olarak belirlenecek olan bir yerde fesihten itibaren 21 gün içinde teslim edilecektir.

**10.15** Feshi takiben, sözleşmesi fesih edilmiş olan FBO, FL’nin talebi üzerine, bu fesheden neden olan faaliyetlerin tarihinden sonra FL’den alınmış olan bütün ödülleri, rozetleri, envanterleri veya primleri geri ödemek, iade etmek veya tazmin etmek mükellefiyeti altında olacaktır. FBO’nun bu ödül veya Primler için hak kazanmış ancak bunların kendisine fesihten önce ödenmemiş olması halinde ise fesih üzerine bunlar artık ödenmeyecektir. Ceza olarak ödenmemiş olan primler, üst seviye olan ve sözleşme kurallarını ihlal etmemiş bulunan takip eden FBO’lara ödenecektir.

**10.16** a) FBO ilişkisi veya FL ürünleriyle ilgili herhangi bir ihtilaf veya alacak talebinin müzakere yoluyla çözüme kavuşturulamaması durumunda, Şirket ve FBO, ihtilafın zamanında, geçerli ve maliyet etkin bir şekilde çözüme kavuşturulması yolunda makul olarak olası olduğu ölçüde, taraflar jürili duruşma haklarından feragat edecekler ve ihtilafı Maricopa İli, Arizona eyaletinde bağlayıcı bir tahkim kararı almak üzere (İhtilafın çözümü için FL tarafından benimsenen yazılı prosedürlere uygun olarak) Amerikan Tahkim Derneği’ne (AAA) intikal ettireceklerdir. Maricopa ili Arizona Eyaleti ve FL’nin ihtilaf çözüm prosedürleri kapsamında uygunsa, Arizona Eyaleti Maricopa İlinde yer alan yetkili bir mahkeme Şirketle FBO arasındaki herhangi bir ihtilafın çözümü için tek ve münhasır yargı yeri olarak kabul edilecektir. FBO Başvuru Formu ve Anlaşması, her yönüyle Arizona Eyaleti yasalarına tabi olacaktır.

b) Uluslararası Sponsorluk programı içinde yer alan her FBO, FL’nin Uluslararası Şirket ağı içinde yer alan FL şirketlerinden yararlanma önceliğine sahip olur ve bu program,

FL Genel Merkezi'nin yer aldığı Arizona'da ki Maricopa İlinden yönetilir. Uluslararası Sponsorluk Programı içinde yer alan her FBO, bu Şirketlerden herhangi birisi ile FBO'luk ilişkileri ya da FL ürünleri hakkında doğacak anlaşmazlıkların, uluslararası FL ağı içinde yer alan her FL Ülke Şirketlerinin kabul ettiği Arizona'da ki Maricopa İli dahilinde çözümlenmesi kararına uyacağını peşinen kabul eder. Bir üst madde de belirtilen geçerli Anlaşmazlık Çözüm Kuralları, FL Genel Merkezi web sayfası (www.foreverliving.com) içinde ve bu şirket ilkeleri içinde açık olarak belirtilmiştir.

c) İnternet İlkelerini ve/veya Reklamcılık ve Tanıtım Kurallarını çiğnemek.

**d) FBO'lar, olası bir FBO'nun mantık çerçevesinde kazanmayı bekleyebileceği, full-time ya da part-time gelir dahil olmak üzere, gelir miktarı veya seviyesine dair açık veya dolaylı hiçbir beyanda bulunamazlar. FBO'nun mantık çerçevesinde kazanmayı bekleyebileceği geliri ima eden hazırlanmış görsellerle yapılan sunumlarda dahil olmak üzere ancak bununla sınırlı olmayacak şekilde lüks veya refah içinde bir yaşam biçimini göstermek için kullanılan sunumlar ve/veya görseller kullanmak yasaktır.**

**e) FBO'lar, Forever ürünlerinin herhangi bir hastalık veya tıbbi durumu önleyebileceğine, iyileştirebileceğine, teşhis veya tedavi edebileceğine dair açık veya dolaylı hiçbir beyanda bulunamazlar. Ağız yoluyla vücuda alınan Forever ürünleri bütünüyle gıda ve/veya gıda takviyesidir ve bu nedenle dünya çapında gıda olarak tanımlanmaktadır. Vücut yani cilt üzerinde kullanılan Forever ürünleri dünya çapında kozmetik olarak tanımlanmaktadır. Forever bir ilaç, tedavi veya teşhis yöntemi olarak kabul edilecek veya tanımlanacak hiçbir ürünü üretmez veya dağıtımını yapmaz.**

**10.17** Burada beyan edildiği üzere, içerdikleri bölümlerle beraber 11.9, 11.11, 11.14 no'lu maddelerle, 11.12 ve 11.13 no'lu maddeleri içeren uygulama ve hareketlerde bulunmak yasaktır.

## **11- ÇEŞİTLİ HÜKÜMLER**

**11.1** Şirket FBO'larına bilgi ulaştırmak üzere çeşitli yöntemler kullanmaktadır. FBO'ların her bir yöntemi tam olarak kullanması gerekmektedir.

\* Yayınlandığı ay içinde ürün satın almış olan her FBO'ya Şirket tarafından yayınlanan Forever Dergisi gönderilmektedir.

\* Çeşitli ilanlar ile ilerideki faaliyetler hakkında bilgi verilmekte olup bu ilanlar Şirketin Merkezinde düzenli olarak sergilenmektedir.

\* Merkez, FBO'lara bilgileri e-mail, SMS ve basılı malzemeler aracılığıyla da ulaştırmaktadır.

\* FL'nin Şirket web sayfaları www.foreverliving.com ve www.flptr.com üzerinden de bu bilgiler düzenli olarak yayınlanmaktadır.



\* Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kuralları** El Kitabı ve Şirketin onaylanmış tüm basılı ve görsel malzemeleri Genel Müdürlük Elden Satış Bölümü'nden temin edilebilir.

- 11.2** a) FL FBO'ları; bir diğer FL FBO'su ya da FL'ye ait ürünler ve sunduğu hizmetlerle İş Planı ve buna bağlı olarak düzenlenen kazanç tablosu, FL şirket çalışanları hakkında, bir başka FL FBO'suna ya da üçüncü şahıslara kötülleme veya küçük düşürücü davranış ve konuşmalarda bulunamazlar. FLP Ülke Genel Müdürlükleri bu tür konuları içeren her türlü soru, fikir ya da şikayetlerin yazılı olarak yönlendirilmesi gereken tek merkezdir.
- b) Herhangi bir bilgi edinmek isteyen FBO'ların sorularını ilk önce kendi Sponsorlarına veya Üst Managerlarına iletmeleri gerekmektedir. Eğer soru bu şekilde çözümlenemez ise yardım veya talimat almak üzere doğrudan Genel Merkez ile temasa geçilmelidir. Şirket bu bilgileri SMS, e-mail, telefon veya yazılı olarak FBO'lara ulaştırır.
- 11.3** FL "İş Planı" veya "Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarında**" önceden bilgi vermeksizin değişiklik yapmak hakkını saklı tutar.
- 11.4** Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kuralları**, Türkiye Kanunlarına tabi olacak ve uygun olarak yorumlanacaktır.
- 11.5** FBO'ların ve girişimcilerin hazırladıkları hayali kazanç senaryoları ile herhangi bir kimseyi, başkalarını da bu senaryoya katarak yüksek kazançlar elde edeceğine ikna ederek ödeme yapmasını sağlamanın yasa dışı olduğunu lütfen biliniz ve hatırlayınız. Yüksek kazançların kolay elde edildiğine dair iddialar ile insanları yanlış yönlendirmemeye özen gösteriniz.
- 11.6** Bir FBO'nun uzmanı olmadığı veya yetkili olmadığı bir konuda herhangi bir iddiada bulunmamak, uygulama tavsiye etmemek veya tavsiye vermemek konusunda özen göstermesi görevi bulunmaktadır. Şirket, kendisi tarafından yayınlanmış bulunan basılı malzeme ve ürün tanıtım formlarında belirtilenler dışında ürünlerin etkinliği ve faydaları ile ilgili olarak iddia da bulunan bir FBO için herhangi bir sorumluluk kabul etmemektedir. (Ürünlerin Müşterilere Perakende Satışı, 6. bölüme bakınız.)
- 11.7** Şubat 2007 tarihinden itibaren FBO Başvuru Formunda Sponsor imzası aranmayacaktır. İşlemleri hızlandırmak için Sponsor ID numarası ve isim, soyadı yeterli olacaktır. FBO'nun Başvuru Formunu imzalaması gerekmektedir.
- 11.8** FBO'ların;
- a) FL Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kuralları** uyarınca yapmış oldukları FBO'luk Anlaşmasına ve Kurallarına uymamaları,
- b) Yukarıda sözü geçen kural ihlallerine örnek olacak fiilleri, hareketleri ya da işlemler yapmaları,
- c) FL ya da iş ortaklarını kasten ve yanlış bilgilendirmeleri,
- d) Ürettikleri İş Hacmi Primlerinin ödenmesi ve FL İş Planına dahil olmaları,
- e) Bir FBO'nun ölümü, yasal olarak ayrılması veya boşanması sebebiyle yapılan transferleri için**

FL'nin hiçbir kısıtlamaya tabi olmaksızın çalışmalarını yürütmesini sağlayacak bilgi ya da verileri eksik ya da hatalı vermesi durumunda; uğrayacakları zarar ve kayıplar nedeniyle FL ve iş ortakları hakkında her türlü hak talep etmekten feragat edecekleri gibi; yöneticileri, görevlileri, hissedarları, çalışanları ile FL (bunların tamamını "İş Ortakları" olarak anabiliriz) yasaların izin verdiği ölçüde sorumlu olmayacaktır.

f) Bir FBO'nun, bir başka FBO'yu herhangi bir sebepten dolayı işine son vermesi, iş kurma aktivitelerini azaltması ya da işini fesih etmesi için ikna etme, zorlama ya da kandırma girişiminde bulunması yasaktır.

HER FBO, FL VE İŞ ORTAKLARININ TÜM SORUMLULUĞUNUN FL'DEN SATIN ALDIĞI VE YENİDEN SATILABİLİR DURUMDA OLAN ÜRÜNLERİN BEDELİNİ AŞMAYACAK TUTARLA SINIRLI OLACAĞINI, İDDİA EDİLEN KONTRATTA YAZILAN MADDELERLE SINIRLI OLMAMAK ÜZERE HER NE OLURSA, HAKLI YA DA HAKSIZ FARK ETMEKSİZİN KABUL EDER.

## 11.9 İNTERNET KURALLARI

### 11.9.1 ONLINE ÜRÜN SATIŞI

Her bağımsız FL FBO'suna, internet üzerinden FL alışveriş sitesi olan ve ona bağlı www.flptr.com ve FLP 360 linklerini doğrudan kullanarak FL ürünlerini pazarlayabileceği, FL tarafından onaylanmış bir bağımsız FBO web sitesi satın alma fırsatı sunulur. Bu web sitesi üzerinden online gerçekleştirilecek siparişler doğrudan FL'ye ulaşacaktır. Bu internet bağlantısı, FL sayfaları bağımsız FBO'nun web sitesi içinde kalacak şekilde düzenlenmiştir. FBO'nun web sitesini ziyaret eden misafirler, gerçekte asla buradan çıkmazlar. FL adının, ürün hattının ve FBO/müşteri ilişkilerinin itibarını korumak adına, FBO'lar kendi bağımsız web siteleri veya başka bir web sitesi üzerinden FL adını taşıyan herhangi bir ürünün online satışını yapamazlar. FL FBO'ları, yetkili FL Genel Müdürlüğü tarafından onaylanmamış FL pazarlama ya da promosyon malzemelerini kullanamaz ya da satamazlar. E-Ticaret satışları, sadece resmi FL web sitesi bağlantıları olan www.foreverliving.com, www.flptr.com ve bunlara bağlı FLP 360 tarafından yapılabilirler. İnternet üzerinden satış yapan belli başlı sitelerin isimleriyle sınırlı kalmaksızın, online alışveriş merkezleri, mezat siteleri ya da online pazarlama araçları üzerinden ürün satışları yasaktır. FBO'ların, FL ürünlerinin satışını yapacak başka kişilere bu ürünleri satmaları ya da emaneten vermeleri yasaktır. Şirket tarafından onaylı FL FBO web siteleri içinde Novus Customer kaydetmek yasak olup bu sitelerin yalnızca pazarlama, satış, teşvik ve tanıtım amaçlı kullanıma izin verilmektedir.

### 11-9.2 BAĞIMSIZ FBO WEB SİTELERİ

Bağımsız FL FBO web sitelerine, FL ürünlerinin sadece pazarlaması ile tanıtımını yaptıkları ve online satış yapma ya da Novus Customer kaydetme gibi FL Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kuralları** aksine hareket etmeyerek, bu kurallara uygun davranmayı sürdürdükleri ya da bu eğilimde olduklarını gösterdikleri sürece izin verilecektir.

www.foreverliving.com içindeki resmi FL web sitesi ya da doğrudan FBO başvuru linki

dışında kalan, online formlar ya da elektronik imza yoluyla online Novus Customer kaydına izin verilmemektedir. Kullanıcının incelediğinde karışıklıklara, yanlış yönlendirilmelere neden olmamak amacıyla FBO'lar, bu web sitesinin FL'ye özel bir site olduğunu anlatabilecek tarzda "Forever Living Products" adını, markasını, amblemini, ürün isimlerini, ticari vasıflarını ve alan adını (URL) kullanamazlar. FL ürün isimleri kesinlikle FL'ye ait olup, herhangi bir FBO tarafından hazırlanmış bir link ya da başka herhangi bir amaçla izinsiz olarak kullanılamazlar. Bağımsız bir FBO web sitesi, FL şirketinin resmi bir temsilcisi ya da dünya üzerindeki şirketlerine bağlı olmadığını ve sadece bağımsız bir FBO'yu temsil ettiğini açık ve net bir şekilde belirtmek zorundadır. FBO'lar kendi web sitelerini www.foreverliving.com da, FL tarafından kurulan ve korunan resmi FL web sitesine bağlamak zorundadırlar. Tüm FL FBO web sitelerinin, dürüst ve ahlaki bir yarar sağlamaları adına sadece FL adını taşıyan ürün ve şirketlere bağlı olup, iyi ve düzgün içerikli bilgileri sitelerinde yansıtmaları gerekir.

### 11.9.3 ELEKTRONİK REKLAMCILIK

FL tarafından onaylanmış bağımsız FBO web siteleri, ancak FL'nin reklamcılık ve promosyon ilkelerine uygun olan reklamları online bir banner altında gösterebilirler. Online bannerların ya da reklamların online olarak kaydedilmeden önce FL tarafından yazılı onaylanmaları gerekmekte ve bir Şirket web sitesi kullanıcılarına, ya da FL tarafından onaylanmış bir bağımsız FBO web sitesine bağlanması zorunludur. Elektronik reklamcılık, reklamcılık ve promosyon kurallarına ilişkili olarak düzenlenmiş FL Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarına** bağlı ve tümüyle denetimi altındadır.

### 11.10 HATALAR YA DA SORUNLAR

Eğer bir FBO'nun primler, alt hattındakilerin aktiflikleri, ücretler ya da değişimlerle ilgili sorunları ya da hata yapıldığına ilişkin inançları varsa, yapıldığı ya da olduğu iddia edilen hata veya sorunun gerçekleştiği inanılan tarihten itibaren altmış (60) gün içinde FL'yi yazılı olarak haberdar etmesi gerekir. Yukarıda belirtildiği üzere, altmış (60) gün içinde bildirilmeyen herhangi bir sorun, ihmal ya da hatadan ötürü FL sorumlu olmayacaktır.

### 11.11.1 GİZLİLİĞİ KORUMA VE AÇIKLAMA YAPMAMA SÖZLEŞMESİ

Ekipler hakkındaki genel ve ailevi bilgiler ve bunlarla sınırlı kalmamak üzere Ekiplerin satışları, örgütlenme bilgileri ve işlem özet bildireleri FL'ye ait olan özel ve gizli bilgilerdir. Bu bilgilere vakıf olan her bağımsız FBO, kendi alt ekibinin satışlarını düzenlemek ve örgütlemek dışında bir amaçla bu bilgileri kullanmaktan kaçınarak, gizlilik ve özelliklerinin korunmasına gereken önemi vermek zorundadır. Bir FBO'lüğünüz olması sonucunda, FL işi için tescil edilmiş çok kıymetli ve oldukça hassas olarak kabul edebileceğiniz özel ve gizlilik derecesi yüksek bilgiler, sadece ve yalnızca daha fazla FL ürünü satmanızı sağlamak için, FBO adaylarının eğitimini verip FL FBO'su olmak isteyen üçüncü kişileri kaydederek, ekibinizdeki bağımsız FBO sayısını arttırmak adına size verilmiştir. "Ticari Sırlar" veya "Gizli Bilgiler" deyimleri; bir formül, model, koleksiyon, program, aygıt, yöntem, teknik ya da gelişmeleri içeren bilgiler anlamına gelir ki, bu da:

- 1) Açıklanmasından ve kullanımından kazanç sağlayabilecek başka kişiler tarafından çoğunlukla bilinmemesinin, güncel ya da ileriye dönük bağımsız ekonomik kazançlar elde edilmesi ve;
- 2) Gizliliğinin korunması adına gerekli koşulların sağlanması için gösterilen çabanın haklılığının konusudur.

### 11.11.2 GİZLİ BİLGİLER

- 1) FL, bağımsız bir FL FBO'sunun Ekipler ile ilgili bilgi edinebilmesini sadece FL işini yönetebilmesi amacıyla mümkün kılar.
- 2) FBO bu bilgiyi kimseye açıklamayacak ya da kopyalayacaktır, aksi takdirde bu Ticari Sır ya da Gizli Bilgilerin FL'nin yazılı izni bulunmayan, bağımsız FL FBO'ları dışındaki kişilerin eline geçmesine sebep olmamalıdır.
- 3) FBO FL işini yönetmek amacı dışında herhangi bir nedenle, doğrudan ya da dolaylı olarak Ticari Sır ya da Gizli Bilgilerden hiçbirini kişisel çıkarı ya da bir başkasının yararına olmak üzere kullanamaz ve kimseye paylaşamaz.
- 4) FBO, FL'nin hakları ile çelişki oluşturacak ticari sırların açıklanması, yolsuzluk, güveni kötüye kullanma ve benzeri durumlara karşı, Ticari Sır ya da Gizli Belgeleri kendininmiş gibi sahiplenerek güvenilirliği ve emniyetini sağlamak adına koruyacaktır.

### 11.12 KISITLAYICI EK ANLAŞMALAR

Ticari Sır ya da Gizli Bilgilerin alınmaları hakkındaki FL bakış açısına göre bir FBO, FL FBO'luğu süresince FL ile anlaşması süren başka herhangi bir FL FBO'unun kazancını ya da yararına olacak gelişmeleri azaltacak ya da yok edecek aldatma, bozgunculuk, karışma ve engelleme gibi davranışlar içinde bulunmayacağını esas olarak kabul eder. FBO'luğu süresince bir FL FBO'su, yukarıda yazılı olanların çoğunluğuyla kısıtlı olmaksızın; FL FBO'luğunun sona erdiği gün üzerinden on iki (12) ay geçmemiş herhangi eski bir FL FBO'su ile FL dışında başka bir doğrudan satış şirketine üye ya da kaydolması amacıyla doğrudan ya da dolaylı olarak teklifte bulunmak, rica etmek, ikna etmek ya da kaydetmek üzere bağlantı kurmamayı kabul ve taahhüt eder.

### 11.13 SÜRE / DÖNEM

Bu ilkelerin, "Gizli Bilgiler" bölümünde yer alan anlaşmalar ebediyen ve sonsuza dek kalıcı olacaktır. Yine bu ilkelerin, "Kısıtlayıcı Ek Anlaşmalar" bölümünde yer alan maddeler ise, FL ile FBO arasında evvelce yapıldığı dönem süresince aynen yürürlükte kalacak ve söz konusu FBO'luk Anlaşmasının feshedilmesi ya da sona ermesi üzerinden on iki (12) ay ya da Gizlilik Bilgisi içeren herhangi bir belgenin alınması üzerinden bir (1) yıl geçene kadar geçerliliğini aynen koruyacaktır.

## 11.14 REKLAMCILIK VE PROMOSYON (TANITIM) KURALLARI

### 11.14.1 TİCARİ MARKALAR, TİCARİ İSİMLER, TELİF HAKKI VE REKLAMCILIK

“Forever Living Products” ismi ile FL’ye ait simgeler ve FL Ürünlerinin isimleri gibi FL başlığı altında yer alan tüm isimler, Şirkete ait ticari markalar ya da özel ticari isimlerdir.

### 11.14.2 ŞİRKET MARKALARINI KULLANMAK ÜZERE KISITLI YETKİ/LİSANS

a) Her FBO’ya, FBO’luk Anlaşması ve buna ilişkin ilke ve yöntemlerdeki sorumluluk ve yükümlülüklerini yerine getirmesi koşuluyla, FL tarafından FL’nin tescilli ticari, hizmet ve diğer markaları (ki bunların tamamı aşağıda “Marka” olarak ifade edilecektir) ile ilgili yetki verilmiştir. Tüm Markalar “FLP” nin tekeli ve mülkiyeti altındadır ve öyle kalacaktır. Markalar, sadece FBO Anlaşması ve buna bağlı ilkeler ve yöntemlerle yetkilendirilmiş kişilerce kullanılabilirler. Burada tanınan yetkiler ancak, FBO’lar FL ilkeleri ve yöntemlerine eksiksiz uyum gösterdikleri ve güvenilirlikleri devam ettiği sürece geçerli olacaktır. Bununla birlikte, FL tarafından verilmiş yazılı bir onay olmadığı sürece bir FBO’nun (kendi adına kayıtlı bir alanda “FL” adını kullanması veya “Forever Living” ya da başka herhangi bir FL Markasını herhangi bir şekil veya formda kullanması örneğindeki gibi) FL’ye ait Markalar üzerinde hak iddia etmesi yasaktır. Bu Markalar FL için çok değerli olup FBO’ların ihtiyaçlarını karşılamak için açık ve net olarak izin verildiği şekilde kullanmaları koşuluyla her FBO’ya verilir.

**b) FBO’lar, FL ürünlerini veya İş Planını tanıtıp anlatmak veya reklamını yapmak için hiçbir yazılı, basılı, kayıtlı ya da farklı türde bir malzemeyi aynı zamanda FL tarafından sağlanmayan veya telif hakkı sunulmayan herhangi bir malzemeyi, basılıp dağıtılmadan ya da gösterime girmeden önce FL’ye bildirip FL tarafından yazılı olarak onay almadığı takdirde kullanamazlar.**

**c) FBO’lar, hiçbir FLP Ürünün ambalajını, etiketini veya kullanım talimatını değiştiremez veya bir Ürünün Şirket basılı materyallerinde belirtilenden farklı bir şekilde kullanılmasını öneremezler.**

## 12- REKLAM İLKELERİ

### GENEL TAVSİYE

**12.1** El ilanları da dahil olmak üzere reklam, pahalı ve boşuna zaman harcanmasına sebep olabilir ve önemli bir dönüşüm sağlayabilir. Başarılı FL FBO’ları, “yüz yüze konuşmanın” FL işinin en yararlı yöntemi olduğunu bilmektedir. Reklam yapmak isteyen tüm FBO’ların Şirket tarafından onaylanmış basılı ve görsel malzemeleri kullanması gerekir. Bu şart FBO’luk Başvuru Formunun bir parçası olup, göz ardı edilmesi halinde FBO’luğun sona erdirilmesi gibi sert tedbirlere başvurulması ile sonuçlanabilir.

**12.2** Reklamlarda “FLP”, Kartal logosu veya şirket adı olan “Forever Living” izin alınmadan kullanılamaz. Reklamlarda Forever Living ile olan ilişkinizin nasıl tanımlanacağını görmek üzere “Şirket ile olan ilişkileriniz” başlıklı bölüme bakınız.

12.3 FBO'lar soruları ile ilgili olarak FL Müşteri Hizmetleri Departmanına danışabilirler.

## NOVUS CUSTOMER YAPILMASI

12.4 Genel bir kural olarak bütün reklamların yasal, nezih, dürüst ve onaylı olması gerekmektedir. Ancak yeni insanları FBO yapmak istediğiniz zaman daha değişik reklam çeşitleri de devreye girmektedir. Reklam çeşitleri arasında olan gazete, dergi, broşürler, televizyon, radyo yayınları, internet, video veya ses bantları için de Genel Müdürlük onayı gerekmektedir.

12.5 Reklamda Şirketin adı, adresi ve Şirket tarafından nelerin satılmakta olduğu (sağlık ve güzellik ürünleri) açıkça gösterilmelidir. Bu reklamlarda ayrıca aşağıdaki yasal uyarıların da bulunması gerekmektedir:

“Başkalarının bu sisteme katılmaları ve kendilerine ödeme yapılacağı sözü verilerek ikna edilmesi yasaya aykırıdır.”

“Kolaylıkla yüksek gelir elde edilemeyeceğini bilmeniz gerekir.”

“Ürünlerimizin hiçbiri herhangi bir teşhis, tedavi, iyileştirme veya özel bir hastalık ya da hastalıkları önlemek için üretilmemekte ve satılmamaktadır. Eğer tıbbi bir problem yaşıyorsanız, mutlaka doktorunuza danışınız.”

12.6 Bu hukuki uyarıların reklamın başında veya sonunda yer alması gerekmekte olup önemli olan bunların kolaylıkla görülebilir veya duyulabilir olmasıdır. Bunlara normal olarak daha büyük ve daha koyu karakterlerin kullanılacağı başlık dışında reklamın diğer kısımlarında yer alan bilgilerden daha az bir önem verilmemesi gerekmektedir.

12.7 Reklamların, olası FBO'ları yanlış yönlendirmemesi gerekmektedir. Özel olarak bir FBO olmanın getireceği menfaatler konusunda gerçekçi bilgiler verilmelidir. Abartılmış veya gerçek olmayan bilgiler Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarına** aykırıdır.

12.8 “İlgi yaratmak amacı güden” tanıtım stickerleri ve diğer malzemelerin bu hukuki uyarıları kapsamaması gerekmektedir. Ancak bunların herhangi bir şekilde yanlış yönlendirici olmaması ve onay alınması gerekmektedir.

## PERAKENDE ÜRÜNLER

12.9 Reklamlarda ürünlerin fotoğrafları yer alamaz. Şirket tarafından satılanların dışında Aloe Vera ismi ve resimleri dış mekanlarda tabela/pano/görsel unsur olarak kullanılamaz. FBO'lar kesinlikle Kişisel/özel internet sitesi kuramaz veya başka bir firmanın internet sitesi üzerinden satış veya kayıt yapamaz, FL'nin Aloe Vera, Arı Ürünleri ve diğer ürünleri hakkında bilgi veremezler.

12.10 Şirket ürünlerinin, tıbbi ürün lisansları bulunmamaktadır. Bu nedenle Şirket ürünleri hakkında tıbbi iddialar içeren beyanlarda bulunmak kesinlikle yasaktır. Şirket ürünlerini insan veya hayvanlarda hastalık tedavisi veya hastalıktan korunma için uygun olarak

gösterilemez. (Yani, “Eklem ağırları üzerinde etkili olduğu görülmüştür”).

Ayrıca Şirket ürünlerini insanlarda veya hayvanlarda psikolojik fonksiyonların düzeltilmesi veya normal fonksiyonların sürdürülmesi etkisine sahip (Yani, “metabolizma oranını artırır”) şeklinde de gösterilemez.

- 12.11** “Herhangi bir iddiada bulunmuyoruz” şeklindeki feragatler, son beyanınızı değiştirmez.
- 12.12** Tavsiye mektupları veya gazetelerden alıntılar, bunlar açıkça Şirket ürünleri ile ilgili olmasa bile, eğer çeşitli tıbbi iddialar içermekte ise Şirket ve Ürünlerinin reklamının yapılmasında kullanılmayacaktır.
- 12.13** Yayınlanacak olan makalelerin içeriği ve uygunluğu, bunların yer alacağı yayının editörünün sorumluluğu altındadır. Şirket bu tür yayınları ne reddetmekte ne de onaylamaktadır. Şirket, kaynakları izin verdiği ölçüde, kendisinden istendiğinde ürünler ile ilgili bilgi verilmesine çalışacaktır. FBO’lar, bu tür bilgilerin yayınlanması amacıyla ödeme yapmaları halinde bunun reklam olacağını ve bu nedenle bu yayınların, yukarıda tanımlandığı üzere Genel Müdürlük tarafından onaylanması gerektiğini bilmelidirler.
- 12.14** Herhangi bir yazıda Şirket Ürünlerinde bulunan maddeler hakkında tıbbi bilgiler verilmesi durumunda, bu makalenin ilgili yayın tarafından kaleme alınmış olması şartı ile, bir FBO aynı yayında (Şirket tarafından onaylanmış bir metin kullanarak) Şirket ürünleri hakkında bir ilanın yer alması için ödeme yapabilecektir.

## 13- ETİK DAVRANIŞ KURALLARI

### 13.1 Dürüstlük, Saygı, Özen

**Sadece elde ettiğimiz başarı ile değil aynı zamanda bu başarıyı nasıl elde ettiğimizle de gurur duyarız. Aslına bakılırsa Şirketin olası yeni Business Ownerlara yönelik söyleminin büyük bir kısmı, başarılı Forever işlerini üzerine kurmuş olduğumuz dürüstlük mirası, başkalarına gösterilen saygı ve özenden oluşur. Bir Business Owner olarak sizi, bu temel değerleri ve mirasımıza ekleyeceğimiz temel davranış standartlarını korumadaki rolünüzü daha yakından incelemeye ve uzun vadeli karşılıklı başarıyı sağlamaya davet ediyoruz. Etik Davranış Kurallarında belirtilen ilkelere uyulmaması fesih dahil olmak üzere çeşitli disiplin işlemlerinin uygulanmasına sebep olacaktır.**

### 13.2 Gayret, Özveri ve Bağlılık

**Forever Business Ownerlar, tıpkı diğer işlerde olduğu gibi başarılı olmak için gayret ve özveri gerektirdiğini vurgulayarak doğrudan satış ve Network Marketing ilkelerini Ekiplerine öğretirler. Forever Fırsatının sunduğu esneklik ve maddi özgürlük, kendilerini uzun bir sürede zorlu bir işe adayacak kişiler tarafından kazanılabilir.**

### 13.3 FBO'lar İş Kurucudur

Forever Business Ownerlar iş kurucudur. Bireysel perakende işlerini, Sponsorluğunu yaptıkları ilk hatlarına ait işi ve farklı yaş gruplarından oluşan Ekiplerini kendileri kurarlar. Forever Living'te kişiler işlerini kurarken onların cesaretini kırıcı, engelleyici ya da zarar verici davranışlardan kaçınılmalıdır.

### 13.4 Sağlık, Yaşam Biçimi ya da Elde Edilecek Gelir Hakkında İddiada Bulunulamaz

Forever Business Ownerlar potansiyel müşteri ya da olası FBO arayışları sırasında ne yüz yüze görüşmelerde ne de sosyal medya üzerinden Şirket, ürünlerin yararlılığı ve İş Planında yer alan ödüller ile ilgili abartılı iddialara yer vermeden gerçeğe uygun hareket ederler. Buna tıbbi iddialar ve gelir planlamaları da dahildir.

### 13.5 Sadakat

Forever Business Ownerlar dedikodu ve eleştirilerden kaçınmak suretiyle Şirkete, çalışanlarına, temsilcilerine ve diğer Forever Business Ownerlara karşı dikkatle hareket ederek bağlılıklarını göstermelidirler.

### 13.6 Profesyonel Doğrudan Satışçı Gururu

Forever Business Ownerlar duruşları ve hareketleri ile profesyonel doğrudan satışçı ve Network pazarlamacısının gururunu temsil etmelidir.

### 13.7 Doğrudan Satışın İlkelerini İyi Öğretmek

Forever Business Ownerlar, Ekiplerindeki Business Ownerlara ve tüm Ekibe doğrudan satış, network ve etik bireysel davranış ilkelerini öğretmelidirler.

### 13.8 Olumlu Tavır

Forever Business Ownerlar ister yüz yüze ister sosyal medya üzerinden tüm Forever Business Ownerlara karşı Ekip çalışması ve işbirliği ruhu ile hem konuşma sırasında hem davranış olarak olumlu bir tavır sergilemelidir.

### 13.09 Diğer Business Ownerları Desteklemek

Forever Business Ownerlar kendi Ekiplerine yardım etmenin yanı sıra diğer Forever Business Ownerlara ve onların Ekiplerine de destek verirler, bu sayede ortaya çıkan başarılı, hareketli ve aktif bir Business Ownerlar topluluğundan herkes fayda sağlamış olur.

### 13.10 Şirket İlkelerine, Etik Davranış Kurallarına ve Doğrudan Satış Derneği Etik Kurallarına Uyum

Forever Business Ownerlar bütün yönleriyle Şirket İlkeleri, Etik Davranış Kuralları



ve Doğrudan Satış Derneği Etik Kuralları hakkında bilgi sahibi olmalı ve bunlara uymalıdır.

### 13.11 Şirket Tarafından Düzenlenen Organizasyonlara Katılım

Manager seviyesindeki Forever Business Ownerlar Şirket tarafından düzenlenen organizasyonlara bizzat katılmalı ve Ekiplerine bu organizasyonların tanıtımını yaparak onları da katılmaya teşvik etmelidirler.

### 13.12 Davranışlarıyla Örnek Olmak

Forever Business Ownerlar her yeni Business Ownera Sponsorluk yaparak, aylık minimum 4 Case Credit oluşturarak ve Liderlik Aktifliğini yapan bir Manager olmaya ve Kazanılmış Teşviklere, Chairman's Bonus'a, Eagle Manager Seyahatine ve Global Rally Seyahatine hak kazanmaya çalışarak bu davranışlarıyla örnek olmalıdırlar.

### 13.13 Fazla Ürün Satın Almaktan Kaçınmak

Forever Business Ownerlar Sponsorluğunu yaptıkları kişilerin, kişisel tüketimlerine ve doğrudan satış işlemlerine yönelik ihtiyaçlarına uygun miktarda ürün bulundurmalarını ve aşırı alımlar yapmamalarını kontrol etmek zorundadırlar.

### 13.14 Dürüst Sponsorluk

Forever Business Ownerlar, olası Business Ownerları Forever Fırsatı ile tanıştıran Business Ownerların Sponsorluğunda işe başlamaları konusunda ısrar etmeli ve başka bir Business Owner'ın potansiyel adayına Sponsorluk teklif etmemelidirler.

### 13.15 Engeller ve Sorunların Çözümü

Forever Business Ownerlar karşılaştıkları engeller ve problemlerle şahsen ilgilenir ve konuyla ilgisi olmayan Business Ownerlar ile paylaşmaz aynı zamanda bunları sosyal medya üzerinden yayınlamazlar. Sponsorlarından başlayarak üst hat Sponsorlarına gerekli olduğu taktirde daha fazla bilgi için Şirkete başvurarak sorularına yanıt aramak veya problemleri dile getirmek için uygun iletişim sırasını izlemelidirler.

### 13.16 Forever'a Ait Olmayan Ürün ya da Hizmetlerin Tanıtımını Yapmamak

Forever Business Ownerlar Amerika'da yerleşik Genel Merkezin yazılı onayı olmaksızın Forever'a ait olmayan hiçbir ürünü ya da hizmeti satmak ve/veya tanıtımını yapmak faaliyetinde bulunamazlar.

### 13.17 Toplantılardan Fazla Ücret Talep Etmek

Forever Business Ownerlar Forever FBO'larının hedef kitle olduğu mekanı ya da yöntemi dikkate alınmaksızın etkinliğin düzenlenme masrafını aşacak şekilde ücret talep edilen organizasyonların, seminerlerin, webinarların ya da toplantıların tanıtımını yapmaktan veya bu tür etkinliklere ev sahipliği yapmaktan kaçınmalıdır. Bu tür toplantılar için kar amaçlı değil maliyeti karşılayacak şekilde hesaplama yapılmalıdır. Tüm etkinlikler için hedef, Forever İş Planına ilgi uyandırmak ve bu sayede Forever İş Planı üzerinden gelir elde etmektir.

### 13.18 Şirket Merkezinde Toplantı Yapılması

Forever Business Ownerlar hangi Sponsorluk hattından olduğuna bakılmaksızın diğer FBO'lara ya da onların misafirlerine Şirket Genel Merkezi'nde düzenlenen toplantılarda yardımcı olmalıdır.

### 13.19 Fesih Konusunda FBO'ların İkna Edilmesi

Forever Business Ownerlar, herhangi bir Business Ownerı veya Novus Customerı (Yeni Müşteriyi) herhangi bir nedenle FBO'luğunu sona erdirmek, işini bıraktırmak veya işini kurma aktivitelerini azaltmak konusunda harekete geçirmekten, zorlamaktan ya da ikna etmektan kaçınmalıdır.

### 13.20 Ürünün Satış Fiyatının Reklamı

Forever Business Ownerlar, Perakende Satış Fiyatı altında kalan herhangi bir fiyattan ürünlerin reklamını yapmamalıdır. Buna, herhangi bir Forever ürünü için ödenen bedeli Perakende Satış Fiyatının altına düşüren belirlenmiş bir fiyat veya herhangi bir fiyatlandırma formülü de dahildir.

Bu kitapçık, Forever Living işinizi kurarken ve yürütürken uyanız gereken Şirket İlkeleri **ve Etik Davranış Kurallarını** açıklamaktadır. Bu kitapçığı bir başvuru kaynağı olarak saklamanızı rica ederiz.





FOREVER™

**Forever Living Sağlık ve Güzellik Ürünleri Dağıtım Ltd. Şti.**

Gazeteciler Sitesi Yazarlar Sokak No:8 - 34394 Esentepe- Şişli / İstanbul

Tel.: +90 212 347 71 26 - 347 81 26 - 27 - 28 Fax: +90 212 347 81 30

[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) • [www.flptr.com](http://www.flptr.com) • [info@flptr.com](mailto:info@flptr.com)



Kod: 1002 09.17 SEK