

นโยบายบริษัท COMPANY POLICY



BB
BUILDING

Emirates
เอมิเรตส์

EVE AND BOY



FOREVER®

Version 3 – 4 กันยายน 2561

หนังสือนโยบายบริษัทเล่มนี้มีฉบับภาษาอังกฤษ

This Company Policy Handbook is also available in English

สารบัญ

1. บทนำ – บริษัท	3
2. ค่าจำกัดความ	6
3. การประกัน, การรับประกัน, การคืนและซื้อคืนผลิตภัณฑ์	12
4. โครงสร้างโบนัส / แผนการตลาด	14
5. สถานะผู้จัดการและคุณสมบัติ	19
6. โบนัสผู้นำ (LB)	22
7. แรงจูงใจเพิ่มเติม	24
8. รางวัลสำหรับผู้จัดการและตำแหน่งที่สูงกว่า	25
9. Gem Bonus	30
10. โปรแกรมสร้างแรงจูงใจ (Forever2drive)	31
11. Chairman’s Bonus	33
12. Flp Global Rally	37
13. ขั้นตอนการสั่งซื้อ	40
14. นโยบายการสนับสนุนใหม่อีกครั้ง	43
15. นโยบายการสนับสนุนระหว่างประเทศ	45
16. กิจกรรมที่ไม่ได้รับอนุญาต	47
17. นโยบายบริษัท	51
18. ข้อกำหนดทางกฎหมาย	55
19. ข้อบังคับที่กำหนด	58
20. ข้อตกลงว่าด้วยข้อมูลที่เป็นความลับและการไม่เปิดเผยข้อมูล	60
21. จรรยาบรรณ	62
22. การป้องกันข้อมูล	65

1. บทนำ – บริษัท

1.01

- (a) Forever Living Products (FLP) เป็นบริษัทในเครือของบริษัทนานาชาติ ทำการผลิต และจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามเฉพาะด้านทั่วโลก ผ่านแนวคิดที่เป็นเอกลักษณ์ที่ส่งเสริมและสนับสนุนการใช้และการขายปลีก ผลิตภัณฑ์ผ่าน Forever Business Owners (FBO) แต่ละบุคคลอย่างเป็นอิสระ FLP มีผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง มีทีมงานสนับสนุน และมีแผนการตลาดของอุตสาหกรรมมอบให้แก่ FBO บริษัทในเครือ และผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้เปิดโอกาสให้ทั้งผู้บริโภคและ FBOs ในการปรับปรุงคุณภาพชีวิตจากการใช้ผลิตภัณฑ์ของ FLP และทุกคนที่เต็มใจทำงานตามโปรแกรมอย่างถูกต้องจะสามารถเข้าถึงความสำเร็จได้อย่างเท่าเทียมกัน ซึ่งแตกต่างจากโอกาสทางธุรกิจส่วนใหญ่อื่น ๆ การเข้าร่วมลงทุนกับ FLP จะมีความเสี่ยงทางการเงินเพียงเล็กน้อย เนื่องจากไม่มีการกำหนดมูลค่าการลงทุนขั้นต่ำ และบริษัทมีนโยบายการรับซื้อผลิตภัณฑ์กลับคืน
- (b) FLP ไม่ได้สื่อว่า FBO จะประสบความสำเร็จทางการเงินได้โดยปราศจากการทำงาน หรืออาศัยแต่ความพยายามของผู้อื่นเพียงอย่างเดียว ค่าตอบแทนจาก FLP ที่จะได้รับขึ้นอยู่กับยอดการขายผลิตภัณฑ์ของ FBO ซึ่ง FBO แต่ละบุคคลนั้น เป็นอิสระต่อกัน ดังนั้นแล้วการจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวขึ้นอยู่กับความทุ่มเทของ FBO แต่ละบุคคล
- (c) FLP มีประวัติความสำเร็จมาอย่างยาวนาน เป้าหมายพื้นฐานของแผนการตลาด FLP คือการส่งเสริมการขายและการใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงให้แก่ผู้บริโภค วัตถุประสงค์หลักของ FBO คือการสร้างองค์ประกอบการขายเพื่อส่งเสริมการขาย และการใช้ผลิตภัณฑ์เหล่านี้สู่ผู้บริโภคโดยตรง
- (d) FBO ไม่คำนึงถึงระดับของท่านในแผนการตลาด FLP และจะสนับสนุนให้ FBO มีการขายปลีก และเก็บบันทึกข้อมูลการขายนั้นๆ ในแต่ละเดือน
- (e) FBO ที่ประสบความสำเร็จนั้น จะมีความรู้ปัจจุบันของการตลาดจากการเข้าร่วมการอบรม การรักษาลูกค้าปลีกรายย่อย และการสนับสนุนให้ FBOs อื่นๆ ขายผลิตภัณฑ์กับลูกค้าปลีกรายย่อย
- (f) FBO ที่มีข้อสงสัย หรือต้องการคำชี้แจงเพิ่มเติม กรุณาติดต่อฝ่ายสนับสนุนลูกค้า/ FBO ที่ +66 (0) 2 258 0842

1.02

- (a) มีการใช้นโยบายบริษัทเพื่อจำกัดข้อจำกัด กฎระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ สำหรับการขาย และขั้นตอนการทำงานการตลาดอย่างเหมาะสม และป้องกันการกระทำที่ไม่เหมาะสม การละเมิด หรือการกระทำที่ผิดกฎหมาย นโยบายบริษัทและหลักจรรยาบรรณธุรกิจดังกล่าวนี้ได้รับการแก้ไข ปรับปรุง และเพิ่มเติมเข้าไปบ้างเป็นครั้งคราว และจะมีการเผยแพร่ปรับเปลี่ยนนโยบายที่มีการปรับปรุงแก้ไขนั้นบนเว็บไซต์บริษัท

- FLP ที่ www.foreverliving.co.th มีผลบังคับใช้ 30 วันหลังการเผยแพร่เว้นแต่ที่ระบุไว้เป็นอย่างอื่น
- (b) FBO แต่ละรายต้องทำความเข้าใจกับนโยบายบริษัทและหลักจรรยาบรรณธุรกิจดังกล่าวในขณะที่ดำเนินการลงทะเบียน และขณะที่บริษัทมีการปรับปรุงแก้ไขนโยบาย
- (c) FBO แต่ละราย ที่กรอกใบสมัครการเข้าเป็น Forever Business Owner เสร็จสมบูรณ์แล้ว ถึงแม้ได้ทำการยอมรับต่อการปฏิบัติตามนโยบายบริษัทและหลักจรรยาบรรณธุรกิจนี้ เนื้อหาอ้างถึงสัญญาผูกพันที่ FBO ต้องปฏิบัติตาม โดยเฉพาะ และการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์กับ FLP เป็นการยืนยันถึงความมุ่งมั่นที่จะปฏิบัติตามนโยบายบริษัทและหลักจรรยาบรรณธุรกิจดังกล่าว การกระทำใดๆ หรือการขาดการกระทำใดๆ ซึ่งส่งผลให้มีความผิด เป็นตัวอย่างที่ผิด หรือเป็นการละเมิดนโยบายบริษัทและหลักจรรยาบรรณธุรกิจดังกล่าว อาจส่งผลให้เกิดการยกเลิกใบอนุญาตในการใช้งานเครื่องหมายการค้า เครื่องหมายการให้บริการ และเครื่องหมายอื่นๆ ของ FLP รวมถึงสิทธิในการจัดซื้อและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ FLP ด้วย
- 1.03 บริษัท Forever Living Products (ไทยแลนด์) จำกัด (ซึ่งกล่าวถึงในคู่มือเล่มนี้ว่าเป็น "บริษัท") เป็นคู่สนับสนุนระบบการขายนี้
- 1.04 บริษัท Forever Living Products (ไทยแลนด์) จำกัด เกี่ยวข้องกับบริษัท Forever Living Products International Inc ซึ่งสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 7501 East McCormick Parkway, Scottsdale, Arizona 85258 USA.
- 1.05 กลุ่มบริษัท Forever Living Products เกี่ยวข้องกับการขายและการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพ โภชนาการ และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับความงาม ซึ่งได้ระบุไว้แล้วอย่างครบถ้วนในหนังสือนโยบายบริษัท
- 1.06 กลุ่มบริษัท Forever Living Products ขายผลิตภัณฑ์ผ่านแผนการตลาดหลายระดับโดยอาศัยตัวแทนจำหน่ายหรือที่เรียกว่า Forever Business Owners (FBO) ในการขายและจัดส่งผลิตภัณฑ์ตรงถึงลูกค้าปลีก แผนการตลาดของ Forever Living Products ก่อตั้งขึ้นด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และเปิดโอกาสให้ทุกคนได้ประสบความสำเร็จอย่างยุติธรรม
- 1.07 FBOs ทุกคนยินยอมที่จะปฏิบัติตามกฎระเบียบและข้อบังคับที่ตั้งขึ้นในคู่มือนโยบายบริษัทฉบับนี้ และยอมรับว่าบริษัทมีสิทธิในการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเหล่านี้ได้ทุกเมื่อ เมื่อมีการแจ้งการเปลี่ยนแปลงเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 30 วัน FBOs ยอมรับที่จะปฏิบัติตามกฎระเบียบและข้อบังคับที่เปลี่ยนแปลงไปเหล่านั้น ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของสัญญากับทางบริษัท FBOs ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายที่ใดต่อการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบนี้ แต่ FBOs อาจต้องมีการดำเนินการแก้ไขการทำธุรกิจของตน กรณีการเปลี่ยนแปลงใดๆ ทางบริษัทจะมีการแจ้งเตือนถึง FBOs ผ่านช่องทางอีเมล และ/หรือเว็บไซต์ของบริษัท และ/หรือช่องทางสื่อโซเชียล และ/หรือการประชุม และ FBOs ยอมรับว่าการแจ้งเตือนนั้นเพียงพอ FBOs ยอมรับว่าหากพวกเขาไม่ได้ให้ที่อยู่อีเมลแก่บริษัท พวกเขายังมีพันธะผูกพันกับการเปลี่ยนแปลงใดๆ ก็ตามตามคู่มือนโยบายฉบับนี้

- 1.08 ผู้สนับสนุนควรจัดทำสำเนาคู่มือนโยบายบริษัท ให้ FBOs รายใหม่ทุกท่านก่อนการกรอกเอกสารใบสมัคร FBO จะเสร็จสมบูรณ์
- 1.09 หากบริษัท หรือ FBO ได้นิมนต์นักชกชวนให้ผู้อื่นชำระเงิน โดยสัญญาว่าจะได้รับผลประโยชน์จากการหาผู้อื่นมาเข้าร่วมในระบบการขาย การกระทำนี้ถือเป็นการกระทำที่ผิดกฎหมาย ห้ามกล่าวอ้างหลอกลวงผู้อื่นว่าการมีรายได้สูงเป็นสิ่งที่ไม่ประสบความสำเร็จได้อย่างง่าย ๆ

2. คำจำกัดความ

- 2.01 แผนการตลาดของ Forever Living Products ได้มีการจัดมอบโบนัสประจำเดือนและรางวัลอื่น ๆ ให้แก่กลุ่ม FBOs ที่มีกิจกรรมทางการตลาดอยู่สม่ำเสมอสำหรับยอดขายที่ได้รับการรับรองและกลุ่มผู้สนับสนุนของพวกเขา แผนการตลาดและค่าตอบแทนพิเศษทั้งหมดของบริษัทนั้นมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมหลักการตลาดแบบ Multi-Level Marketing ("MLM") ซึ่งรวมถึงการสนับสนุน และการจัดซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณที่เหมาะสมสำหรับการซื้อขายปลีก
- 3.05 องค์ประกอบพื้นฐานของแผนการตลาดคือแผนผลประโยชน์ โดยกลุ่ม FBOs ที่มีกิจกรรมทางการตลาดอยู่สม่ำเสมอ จะได้รับโบนัสประจำเดือนจากยอดซื้อของพวกเขาและจากยอดซื้อของกลุ่มผู้ได้รับการสนับสนุน ตามตำแหน่งของพวกเขาในแผนการตลาด FBOs ยอมรับว่าบริษัทมีสิทธิในการเปลี่ยนแปลงแผนการตลาด อัตราโบนัสและค่าตอบแทนพิเศษ เมื่อใดก็ตามเมื่อมีการแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน
- 3.06 ผลิตภัณฑ์ที่มีหน่วยมูลค่าสินค้าเป็น "Case Credit" (หรือ "CC") ซึ่งเป็นสัดส่วนโดยตรงกับมูลค่าการขายส่งที่ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม เอกสารต่างๆ ไม่มีมูลค่า CC ใดๆ
- 3.07 ส่วนวนในคู่มือนโยบายฉบับนี้ มีความหมายดังต่อไปนี้:

ราคาขายส่งที่ปรับแล้ว (Adjusted Wholesale Price): ราคาขายส่งที่หักลบกับส่วนลดที่เกี่ยวข้องของแต่ละบุคคล ซึ่งส่วนลดดังกล่าวขึ้นอยู่กับตำแหน่งในปัจจุบันของกลุ่ม FBOs FBO ที่ได้รับการรับรองเป็นผู้ขายส่งแล้วจะซื้อผลิตภัณฑ์ได้ในราคา 'ราคาขายส่งที่ปรับแล้ว'

การขายที่ได้รับการรับรอง (Accredited Sales): กิจกรรมการขายที่มาจากคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์กับทางบริษัท แสดงออกมาให้เห็นเป็นหน่วย **Case Credit**

หัวหน้าฝ่ายขายที่ยังทำงาน (Active Sales Leader): หัวหน้าฝ่ายขายที่มี Case Credits ที่ยังทำงานได้ภายในประเทศบ้านเกิดของตน ตั้งแต่ 4 CC ขึ้นไปภายในหนึ่งรอบเดือนปฏิทิน และอย่างน้อย 1 CC ในนั้นต้องเป็น Case Credit ของตัวท่านเอง

โบนัส: การจ่ายเงินจากบริษัทให้แก่ FBO ที่มีคุณสมบัติเป็นผู้ค้าส่งตามที่กำหนด

- (a) **โบนัสส่วนบุคคล (Personal Bonus):** การจ่ายเงินให้แก่ FBO ที่มีคุณสมบัติสามารถขายส่งตามที่กำหนด เป็นจำนวน **5-18%** ของราคาขายปลีกที่แนะนำ (SRP) ที่มาจากการขายปลีกออนไลน์
- (b) **โบนัสลูกค้าใหม่ (Novus Customer Bonus):** การชำระเงินให้แก่ FBO ที่มีคุณสมบัติสามารถขายส่งตามที่กำหนด เป็นจำนวน **5-18%** ของ SRP ที่มาจากการซื้อสินค้าของลูกค้าใหม่ที่ได้รับการสนับสนุนด้วยตัวท่านเอง
- (c) **Volume Bonus (VB):** การจ่ายเงินให้หัวหน้าทีมฝ่ายขายที่มีคุณสมบัติตามกำหนด เป็นจำนวน 3-13% จาก SRP ของการขายที่ได้รับการรับรอง

(Accredited Sales) ที่มาจากดาวน์ไลน์ของ FBO ที่ไม่ได้อยู่ภายใต้ผู้จัดการ
ดาวน์ไลน์ที่ยังมีการทำงานอยู่

- (d) **โบนัสผู้นำ Leadership Bonus (LB):** เงินที่จ่ายให้ผู้จัดการที่มีคุณสมบัติตาม
กำหนด เป็นจำนวน 2-6% จาก SRP ของการขายที่ได้รับการรับรอง (Accredited
Sales) ส่วนบุคคล ที่มาจากผู้จัดการดาวน์ไลน์ และจากกลุ่ม FBOs ที่อยู่ภายใต้
ผู้จัดการดาวน์ไลน์เหล่านั้น

รายงานโบนัส: รายงานบัญชีรายเดือนที่จัดเรียงเต็มรูปแบบ และข้อมูลรายการซื้อสินค้าอย่าง
ละเอียดถูกต้อง รวมถึงวิธีการคำนวณการหักเงินต่างๆ

การจัดจำหน่ายโดยองค์กรธุรกิจ (Business Entity Distributorship): เป็นหนึ่งใน
ประเภทธุรกิจของ Forever Business ที่ถูกกำหนดให้ประกอบธุรกิจได้ (ไม่มีกลุ่มธุรกิจประเภทนี้
ในประเทศไทยแต่มีสำหรับกลุ่ม FBOs นานาชาติ)

CC: Case Credit

Case Credit: มูลค่าที่กำหนดให้แกผลผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดสำหรับใช้ในการคำนวณกิจกรรม
การขาย เพื่อวัดการเติบโต อัตราโบนัส รางวัล และเงินค่าตอบแทนพิเศษสำหรับ FBO ตามที่
กำหนดไว้ในแผนการตลาด FLP ทุก ๆ มูลค่าการขายที่ประมาณ 8,400 บาท คิดเปลี่ยนเป็นรางวัล
ได้เท่ากับ 1 หน่วย Case Credit SRP ของกิจกรรมการขายมีผลจากการจัดซื้อผลิตภัณฑ์จาก
บริษัท พื้นฐานการคำนวณจำนวน Case Credit ทั้งหมดจะคำนวณเป็นรายเดือน

- (a) **Active Case Credits:** Case Credit ส่วนบุคคล รวมกับ Case Credit ของลูกค้า
โนวัส ซึ่งนี่เป็นตัวกำหนดสถานภาพการทำงานของหัวหน้าฝ่ายขายในแต่ละเดือน
- (b) **Case Credit ของกลุ่มผู้นำ (Leadership Case Credits):** เป็น Case Credit
ที่มอบเป็นรางวัลให้แก่ LB ที่ยังมีการทำงาน และมีคุณสมบัติเป็นผู้จัดการตาม
กำหนด โดยมีการคำนวณที่ 40%, 20%, หรือ 10% จาก Case Credits
ส่วนบุคคล และ Case Credits ที่ไม่ใช่ผู้จัดการของผู้จัดการที่ยังมีการทำงาน
รุ่น 1, 2 or 3 ตามลำดับ
- (c) **Case Credits ของลูกค้าโนวัส (Novus Customer Case Credits):** Case
Credits ที่มีผลจากการจัดซื้อของผู้สนับสนุนลูกค้าโนวัสส่วนบุคคล จนกว่าจะได้
เลื่อนตำแหน่งเป็น Assistant Supervisor
- (d) **Case Credits ของตำแหน่งที่ไม่ใช่ผู้จัดการ (Non-Manager Case
Credits):** Case Credits ที่มีผลจากการขายที่ได้รับการรับรอง (Accredited
Sales) ส่วนบุคคลที่มาจากดาวน์ไลน์ของ FBO ที่ไม่ได้อยู่ภายใต้ผู้จัดการ
ดาวน์ไลน์
- (e) **Case Credits ที่ส่งผ่าน (Pass-Thru Case Credits):** Case Credits ที่มีผล
จากการขายที่ได้รับการรับรอง (Accredited Sales) ส่วนบุคคลที่มาจาก Case
Credits ของดาวน์ไลน์ที่ไม่ได้เป็นผู้จัดการที่ส่งผ่านผู้จัดการที่ไม่มีการทำงานแล้ว
นี่ไม่นับเป็น Case Credits ของผู้ที่ไม่ได้เป็นผู้จัดการผ่านคุณ อย่างไรก็ตาม นี่นับเป็น
ส่วนหนึ่งของ Case Credits รวมของผู้จัดการ

- (f) **Case Credits ส่วนบุคคล (Personal Case Credits):** Case Credits ที่มีผลจากการขายที่ได้รับการรับรอง (Accredited Sales) ส่วนบุคคลของ FBO
- (g) **Case Credits รวม (Total Case Credits):** ผลสรุปรวมของ Case Credits ประเภทต่าง ๆ ของ FBO
- (h) **NEW Case Credits:** Case Credits ที่เกิดจากสาย FBO ของตำแหน่งผู้จัดการ ที่ให้การสนับสนุน FBO ด้วยตนเอง ที่ดำเนินการมาเป็นเวลา 12 เดือน นับจากการได้รับการสนับสนุน (รวมถึงเดือนที่ทีมงาน FBO เริ่มได้รับการสนับสนุนด้วย) หรือจนกระทั่งทีมงาน FBO นั้นได้เลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็นผู้จัดการ แล้วแต่ว่าอย่างใดจะเกิดขึ้นก่อน

แผนการตลาดของบริษัท หรือแผนการตลาด (Company Marketing Plan or Marketing Plan): แผนการตลาดของบริษัทตามที่ได้อธิบายไว้โดยละเอียดครบถ้วนตามวรรค 5 ของคู่มือนโยบายฉบับนี้

ภายในประเทศ (Domestic): เกี่ยวข้องกับประเทศบ้านเกิดของ FBO

ดาวน์ไลน์ (Downline): กลุ่มผู้สนับสนุน FBOs ทุกท่านที่อยู่ภายใต้ FBO โดยไม่คำนึงถึงจำนวนรุ่นที่ตกลงมา

ผู้จัดการระดับอีเกิ้ล (Eagle Manager): ผู้จัดการที่ประสบความสำเร็จในระดับอีเกิ้ล

เงินรางวัลพิเศษ Earned Incentive (Forever2Drive): เงินรางวัลพิเศษที่จ่ายให้แก่ FBO ที่มีคุณสมบัติครบถ้วนมาเป็นระยะเวลา 36 เดือน

รางวัลการเดินทางท่องเที่ยว (Earned Trip): รางวัลการเดินทางท่องเที่ยวสำหรับสองท่านให้แก่ FBO ที่ประสบความสำเร็จในโปรแกรมแผนการตลาดประเภทต่าง ๆ

คณะกรรมการบริหาร (Executive Committee): คณะกรรมการบริหารอาวุโสของบริษัท

Forever Business Owner (FBO): ผู้ซึ่งมียอดคำสั่งซื้อเป็นจำนวน 2 หน่วย Case Credits ติดต่อกันเป็นระยะเวลา 2 เดือน เป็นผู้ซึ่งมีคุณสมบัติเป็นผู้ขายส่งตามกำหนด (สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในราคาขายส่ง) รับส่วนลด 30% จากราคาขายปลีก และมีคุณสมบัติในการรับส่วนลดส่วนบุคคล 5% ถึง 18% จากราคาขายปลีก ขึ้นกับตำแหน่งของเขาในแผนการตลาด Forever

ผู้จัดการระดับเจม Gem Manager: ผู้จัดการที่ได้พัฒนาผู้จัดการที่ได้รับการสนับสนุนขึ้นมาอย่างน้อย 9 รุ่นแรก

ประเทศบ้านเกิด (Home Country): ประเทศที่ FBO ใช้เวลาอยู่อาศัยเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งในประเทศนี้ FBO ต้องมีคุณสมบัติเพียงพอที่จะการสละสิทธิ์กิจกรรมทางการตลาด FLP ในประเทศอื่น ๆ

หมายเลขประจำตัวประชาชน (ID): หมายเลขแสดงอัตลักษณ์ประจำตัวของ FBO ที่มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกับบริษัท

ส่วนแบ่งรางวัลตอบแทนพิเศษ (Incentive Shares): ผลรวมของ Case Credits ที่เกิดขึ้นตามกฎหมายเกณฑ์ของโบนัสประธาน (Chairman's Bonus) ที่ใช้ในการกำหนดส่วนแบ่งโบนัสของ FBO

ผู้จัดการที่สืบทอด (Inherited Manager): (ดูที่ข้อ 5.04)

คุณสมบัติที่จะได้รับโบนัสผู้นำ Leadership Bonus (LB) Qualified: ผู้จัดการที่มีคุณสมบัติตามที่กำหนดที่จะได้รับโบนัสผู้นำในรอบเดือนนั้น ๆ

หนังสือ หรือ หนังสือของบริษัท (Literature or Company Literature): เครื่องมือการขาย เบื้องต้น แบบฟอร์มบริษัท นิตยสารบริษัท บรรจุภัณฑ์ ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ และ สิ่งอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีมูลค่า CC

เดือน (Month): หนึ่งเดือนตามปฏิทิน (ต.ย. 1 มกราคม จนถึง 31 มกราคม)

ลูกค้าใหม่ (Novus Customer): ผู้ที่ทำการสมัครสมาชิกและผ่านการยอมรับจากบริษัทแล้ว สามารถซื้อผลิตภัณฑ์ได้ในราคาลูกค้าใหม่ (Novus Customer) คือที่ส่วนลด 15% จากราคาขายปลีก

ราคาลูกค้าใหม่ (Novus Customer Price): อัตราราคาของผลิตภัณฑ์ที่ขายให้แก่ลูกค้าใหม่ (Novus Customer)

กำไรของลูกค้าใหม่ (Novus Customer Profit): ส่วนต่างของราคาระหว่าง ราคาลูกค้าใหม่ (Novus Customer Price) และ ราคาขายส่ง (Wholesale Price) ที่จ่ายให้แก่ FBO ที่ให้การสนับสนุน

บริษัทที่ดำเนินงาน (Operating Company): บริษัทที่บริหารงานภายใต้หนึ่งหรือหลายประเทศโดยใช้ฐานข้อมูลเพียงชุดเดียวในการคำนวณหาความก้าวหน้าของระดับการขาย การจ่ายโบนัส และคุณสมบัติการได้รับเงินรางวัลพิเศษ

ประเทศที่เข้าร่วม (Participating Country): ประเทศที่มีคุณสมบัติในการเข้าร่วมในโบนัสประธาน (Chairman's Bonus) ที่เกิดจากการทำยอดเครดิตให้ได้อย่างน้อย 3,000cc ในระหว่าง 3 เดือน ของปฏิทินปีก่อนหน้า (3,000cc ใน 2 เดือน หากมีการคัดเลือกผู้มีคุณสมบัติใหม่) และ มีการจัดรอบคัดเลือกโบนัสประธาน (Chairman's Bonus) อย่างน้อย 1 รอบ

ส่วนลดส่วนบุคคล (Personal Discount): ส่วนลดที่คำนวณเป็นเปอร์เซ็นต์ของ SRP จำนวน 5-18% จากระดับการขายปัจจุบัน ส่วนลดนี้หักออกจากราคาขายส่งที่กำหนด ราคาขายส่งที่ปรับแล้ว (Adjusted Wholesale Price)

การขายส่วนบุคคลที่ได้รับการรับรอง (Personal Accredited Sales): SRP หรือ Case Credits จากกิจกรรมการขายของ FBO ที่ได้มาจากการสั่งซื้อในนามของเขาเอง

ประเทศที่มีคุณสมบัติเหมาะสม (Qualifying Country): ประเทศใด ๆ ก็ตามที่เข้าร่วมในฐานะที่มีคุณสมบัติที่จะได้รับเงินรางวัล Chairman's Bonus

ผู้จัดการที่ได้รับการยอมรับ (Recognised Manager): (ดูที่ข้อ 5.01)

ภูมิภาค (Region): ภูมิภาคที่เป็นที่ตั้งของบ้านเกิด FBO ภูมิภาครวมถึงอเมริกาเหนือ ลาตินอเมริกา แอฟริกา ยุโรป และเอเชีย

FBO ที่ได้รับการสponseอีกครั้ง (Responsored FBO): FBO ที่เปลี่ยนผู้แนะนำ หลังจากไม่มีการทำงานมาเป็นเวลา 12 เดือน

ลูกค้าขายปลีก (Retail Customer): ผู้ที่สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของ FLP ผ่านช่องทางที่ได้รับอนุญาต และยังไม่ได้ยื่นใบสมัครเป็นลูกค้าในว้สกับทางบรรมัท

หัวหน้าทีมฝ่ายขาย (Sales Leader): FBO ที่อยู่ตำแหน่ง Supervisor หรือสูงกว่า

ตำแหน่งการขาย (Sales Level): ตำแหน่งต่าง ๆ ที่ได้มาจากการสะสม Case Credits ของ FBO และดาวนไลน์ของเขา รวมถึง Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager และ Manager

ผู้แนะนำ (Sponsor): FBO ที่ทำการลงทะเบียน FBO อีกท่านหนึ่งโดยส่วนตัว

ผู้จัดการที่ได้รับการสนับสนุน (Sponsored Manager): (ดูที่ข้อ 5.03)

SRP: ราคาขายปลีกที่แนะนำ

ราคาขายปลีกที่แนะนำ Suggested Retail Price (SRP): ราคาขายผลิตภัณฑ์ที่บรรมัทแนะนำให้ขายแก่ลูกค้าปลีก ขึ้นอยู่กับภาษีมูลค่าเพิ่มเต็มของ SRP ที่คำนวณโบนัสน้ทั้งหมด และส่วนลดส่วนตัวแล้ว

ผู้จัดการที่โอนย้าย Transferred Manager: (ดูที่ข้อ 5.04)

เว็บไซต์ประเทศไทย (Thailand Web Pages): หน้าเว็บไซต์ประเทศไทยของบรรมัท: www.foreverliving.co.th และลิงก์ของทางลือโซเซียล

Upline: กลุ่ม FBOs ในลำดับอัฟไลน์ของ FBO

ผู้จัดการที่ไม่ได้รับการยอมรับ (Unrecognised Manager): (ดูที่ข้อ 5.02)

VB: Volume Bonus

Volume Bonus: โบนัสน้ที่จ่ายให้กับทุกกลุ่มการขายที่ได้รับการรับรอง (Accredited Sales) ของ Assistant Supervisors, Supervisors และ Assistant Manager ที่ทำการสนับสนุนส่วนตัว

การสละสิทธิ์ (Waiver): รางวัลที่มอบให้ FBO ผู้ซึ่งมีคุณสมบัติที่จะได้โบนัสน้จากบรรมัทเดียวที่มีการทำงานที่ยอมรับการแทนที่คุณสมบัติเหล่านั้น ในเดือนถัดไปใบบรรมัทที่ดำเนินงานอื่น ๆ ทั้งหมด

- (a) การสละสิทธิ์ในคุณสมบัติของการทำงาน (**Activity Qualification Waiver**): FBO ที่ยังมีการทำงานอยู่ และมีจำนวน **4cc** จากยอดขายส่วนบุคคลและลูกค้าในว้สใบบรรมัทเดียวที่มีการทำงาน ซึ่งจะได้รับการสละสิทธิ์การทำงานในเดือนถัดไปใบบรรมัทอื่น ๆ ทั้งหมดที่มีการทำงาน
- (b) การสละสิทธิ์คุณสมบัติที่จะได้รับโบนัสน้ผู้นำ (**Leadership Bonus Qualification Waiver**): ผู้จัดการที่ได้รับการยอมรับ (Recognised Manager) ที่ยังมีการทำงานอยู่ หรือที่ได้รับ Activity Qualification Waiver และรักษายอดเต็มจำนวน Personal/Non-Manager CC Leadership Bonus ในหนึ่งบรรมัทของแต่ละประเทศที่มีการดำเนินงานระหว่างเดือนปัจจุบัน ผู้จัดการนี้จะได้รับ Leadership Bonus Waiver ในเดือนถัดไปใบบรรมัทในประเทศอื่น ๆ ทั้งหมดที่มีการรักษาอด

ร้านค้าเว็บไซต์ (Webstore): เว็บไซต์ซื้อขายออนไลน์ทางการ ที่อยู่เว็บไซต์
www.foreverliving.co.th.

ราคาขายส่ง Wholesale Price (WP): ราคาที่ขายให้แก่ FBO ที่มีคุณสมบัติเป็นผู้ขายส่ง ตามกำหนด เป็นราคาราคลด 30% จากราคาขายปลีกที่แนะนำ

การขายส่งที่ผ่านการรับรอง (Wholesale Qualified): สิทธิในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในราคาขายส่ง FBO จะมีคุณสมบัติเป็นผู้ขายส่งที่มีคุณสมบัติถาวร ภายหลังจากสั่งซื้อจำนวน 2 Case Credits ติดต่อกันเป็นระยะเวลา 2 เดือนที่มีการทำงานในบริษัทในประเทศใดประเทศหนึ่ง

5. การรับรอง, การรับประกัน, การคืนผลิตภัณฑ์ และการรับซื้อคืนผลิตภัณฑ์

- 3.01 ให้มีผลบังคับใช้ในช่วงเวลาตอจากนี้ไป เว้นแต่ที่มีการแก้ไขโดยกฎหมายท้องถิ่น
- 3.02 FLP ขอรับรองความพึงพอใจ และขอรับประกันว่าผลิตภัณฑ์ของ FLP นั้นปราศจากตำหนิและได้มาตรฐานตามข้อกำหนดผลิตภัณฑ์ สำหรับผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของ FLP ยกเว้นผลิตภัณฑ์ประเภทหนึ่งสี่อ และผลิตภัณฑ์เพื่อส่งเสริมการขาย การรับรองและรับประกันนี้กำหนดเป็นเวลา 30 วัน นับจากวันสั่งซื้อผลิตภัณฑ์

ลูกค้าขายปลีก

- 3.03 (a) รับประกันความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์ 100% สำหรับลูกค้าขายปลีก/ลูกค้าโนวิส ภายใน 30 วันนับจากวันสั่งซื้อ ลูกค้ารายย่อย/ลูกค้าโนวิสจะ:
 - 1) ได้รับการเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ใหม่ทดแทนผลิตภัณฑ์ใด ๆ ก็ตามที่มีข้อบกพร่อง; หรือ
 - 2) ยกเลิกคำสั่งซื้อ ส่งคืนผลิตภัณฑ์และรับเงินคืนเต็มจำนวน ไม่รวมถึงค่าจัดส่ง
- (b) ในทุกกรณี ต้องมีการแจ้งให้ทราบอย่างถูกต้อง ส่งหลักฐานการสั่งซื้อ และแจ้งแหล่งที่ซื้อผลิตภัณฑ์ถึงระยะเวลาในการจัดส่งผลิตภัณฑ์กลับคืน FLP ขอสงวนสิทธิ์ที่จะไม่ส่งคืนผลิตภัณฑ์ซ้ำ
- (c) เมื่อผลิตภัณฑ์ของ FLP ได้รับการส่งคืนกลับมาจากลูกค้ารายย่อย/ลูกค้าโนวิส หรือผ่านทางร้านค้าเว็บไซต์ของบริษัทเพื่อขอรับเงินคืน ผลกำไรและโบนัสที่ได้เบิกจ่ายไปแล้วจะถูกเรียกเก็บคืนจาก **FBO(s)** ที่ได้ประโยชน์จากการขายนั้น ๆ และการขอคืนผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอาจทำให้ **FBO** ที่ทำการสั่งซื้อนี้ขาดการมีคุณสมบัติเป็นผู้ขายส่งที่ผ่านการรับรอง
- (d) เมื่อผลิตภัณฑ์ของ FLP ได้รับการส่งคืนกลับมาจากหรือผ่านทาง FBO FBO ผู้นั้นเป็นผู้รับผิดชอบหลักต่อความพึงพอใจของลูกค้าโดยการแลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์หรือการคืนเงินให้แก่ลูกค้า ในกรณีที่มิข้อพิพาทเกิดขึ้น FLP จะพิจารณาถึงข้อเท็จจริงและแก้ไขปัญหาดังกล่าว หาก FLP มีการเบิกจ่ายเงินสด จะมีการเรียกเก็บเงินจำนวนเดียวกันนี้คืนจาก FBO(s) ที่ได้รับประโยชน์จากการขายผลิตภัณฑ์

ขั้นตอนการคืนเงิน และการรับซื้อคืนผลิตภัณฑ์สำหรับ FBO

- 3.04 ในช่วงเวลาของการรับรอง และการรับประกันที่ได้รับไว้ FLP จะให้ผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ที่เป็นชนิดเดียวกันทดแทนผลิตภัณฑ์เดิมที่มีข้อบกพร่อง หรือผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้ารายย่อยส่งกลับคืน FBO เนื่องจากไม่พอใจในตัวผลิตภัณฑ์ การเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ดังกล่าวต้องมีการแสดงหลักฐานวันเวลาของการสั่งซื้อ การสั่งซื้อนั้นต้องได้รับการเปลี่ยนผลิตภัณฑ์โดย FBO นอกจากนี้ การเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้ารายย่อยส่งคืนให้แก่ FBO ต้องมีหลักฐานการขายและหลักฐานการยกเลิกเป็นลายลักษณ์อักษรมาพร้อมกัน

ใบเสร็จรับเงินที่เซ็นต์ชื่อเพื่อขอรับการคืนเงิน และต้องคืนผลิตภัณฑ์เดิมหรือบรรจุภัณฑ์เปล่าที่มีปัญหา กลับคืนมาด้วย เราอาจปฏิเสธในการเปลี่ยนผลิตภัณฑ์คืนซ้ำ โดยบุคคลเดิม

- 3.05 (a) FLP จะรับซื้อคืนผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่ถูกขาย และผลิตภัณฑ์ที่ขายต่อได้ (ยกเว้นผลิตภัณฑ์ประเภทหนังสือ) จาก FBO ที่ยกเลิกการทำธุรกิจที่ได้สั่งซื้อไปภายใน 12 เดือนก่อนหน้านั้น การรับซื้อคืนจะสามารถทำได้โดย FBO ที่ต้องการยกเลิกการทำธุรกิจได้เขียนหนังสือแจ้งถึง FLP อย่างเป็นทางการยกเลิกการยกเลิกการทำธุรกิจ Forever Business และขอสละสิทธิในสิทธิ และสิทธิพิเศษที่เกี่ยวข้อง FBO ที่ยกเลิกการทำธุรกิจต้องคืนผลิตภัณฑ์ทั้งหมดที่เรียกรอขอคืนเงินพร้อมหลักฐานการสั่งซื้อ
- (b) หากผลิตภัณฑ์ที่ส่งคืนโดย FBO ที่ยกเลิกการทำธุรกิจ ถูกซื้อในราคาลูกค้าโนวีสกำไรของลูกค้าโนวีส (Novus Customer Profit) จะถูกหักออกจาก FBO ที่เป็นผู้รับเงิน และหากผลิตภัณฑ์ที่ส่งคืนมีมูลค่ามากกว่า 1cc โบนัส และ Case Credits ทั้งหมดที่ได้รับมาจากผู้แนะนำของ FBO ที่ทำการยกเลิกในผลิตภัณฑ์นั้น ๆ การทำธุรกิจจะหักลดจากผู้แนะนำ หาก Case Credits ถูกใช้ในการเลื่อนตำแหน่งใด ๆ ของ FBO หรือผู้แนะนำ การเลื่อนตำแหน่งนั้น ๆ อาจจะคำนวณใหม่อีกครั้งภายหลังการหัก Case Credits ของผลิตภัณฑ์ที่ส่งคืนออก หากการเลื่อนตำแหน่งนั้นมีผลบังคับใช้
- (c) หาก FBO ที่ยกเลิกการทำธุรกิจส่งผลิตภัณฑ์ที่เป็นชุดคืน และมีบางชิ้นขาดหายไป การคืนเงินและการหักลบจากอ์ฟไลน์จะถูกนำมาคำนวณด้วย จากนั้นราคาขายส่งและราคาลูกค้าโนวีสของผลิตภัณฑ์ที่ขาดหายไปจะถูกนำมาหักออกจาก การคืนเงิน
- (d) หลังการตรวจสอบข้อเท็จจริงต่าง ๆ แล้ว FBO จะได้รับการคืนเงินจาก FLP ในจำนวนเท่ากับราคาของผลิตภัณฑ์ที่ถูกส่งคืน, หักลบโบนัสส่วนบุคคลที่ได้รับและค่าขนส่ง, ค่าระวางสินค้า และ ค่าชดเชยอื่น ๆ ที่ตามความเหมาะสม
- (e) หากมีการชดใช้ค่าใช้จ่ายหรือค่าเสียหายใด ๆ ที่เกิดขึ้นจากการกระทำที่ไม่เหมาะสมของ FBO ที่ยกเลิกการทำธุรกิจ ภายหลังจากการชดใช้ดังกล่าวแล้ว FLP จะลบ FBO ออกจากแผนการตลาด และดาวน์ไลน์ทั้งหมดของเขาจะถูกเลื่อนมาขึ้นตรงกับผู้สนับสนุนของ FBO ที่ยกเลิกการทำธุรกิจในรุ่นปัจจุบัน
- 3.06 "กฎการรับซื้อคืนผลิตภัณฑ์" ถูกออกแบบมาเพื่อกำหนดหน้าที่ให้แก่ผู้แนะนำและบริษัท ให้ตรวจสอบให้แน่ใจว่า FBO กำลังซื้อผลิตภัณฑ์อย่างชาญฉลาด ผู้แนะนำควรพยายามให้แนวทางที่แนะนำให้แก่ FBO ให้ซื้อผลิตภัณฑ์เท่าที่จำเป็นสำหรับการขายเท่านั้น ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับรองก่อนหน้านี้ว่าได้ขายหรือบริโภคไปแล้วจะไม่สามารถซื้อซ้ำภายใต้ "กฎการรับซื้อคืนผลิตภัณฑ์"

4. โครงสร้างโบนัส / แผนการตลาด

- 4.01 เมื่อมีคุณสมบัติเป็นผู้ค้าส่งได้ (Wholesale Qualified) ลูกค้า Novus กลายเป็นเจ้าของธุรกิจ Forever (Forever Business Owner (FBO)) ในระดับ Sales Level of Assistant Supervisor พร้อมสิทธิในการขายผลิตภัณฑ์ FLP และสปอนเซอร์สมาชิก FBOs อื่นๆ ในการขายผลิตภัณฑ์ FLP ยอดขายรวมกัน (วัดตาม case credits) ที่เกิดขึ้นจาก FBO และดาวนไลน์ของเขา/เธอ ทำให้ FBO มีคุณสมบัติพอที่จะได้รับการเลื่อนตำแหน่งเป็นระดับ Sales Level และได้รับส่วนลดและโบนัสเพิ่มเติมตามที่แสดงด้านล่าง:

แผนการตลาด

■ ส่วนลดส่วนบุคคล
□ Volume Bonus

		Assistant Supervisor 2cc	Supervisor 25cc	Assistant Manager 75cc	Manager 120cc
Assistant Supervisor 2cc	5%	3%	8%	8%	13%
Supervisor 25cc			8%	5%	10%
Assistant Manager 75cc				13%	5%
Manager 120cc					18%

- (a) **Assistant Supervisor** ประสบความสำเร็จได้ด้วยการสร้าง Case Credits จำนวนทั้งสิ้น 2 CCs ส่วนบุคคลและไม่ใช้ระดับผู้จัดการในบริษัทเดียวที่ดำเนินกิจการอยู่ ภายใน 2 เดือนติดต่อกัน Assistant Supervisor ที่มีคุณสมบัติสามารถทำการขายส่งจะได้รับ:
- ส่วนลด 30% บวก 5% ส่วนลดส่วนบุคคลจากยอดขายส่วนบุคคลที่ได้รับการรับรอง
 - กำไร 15% ของลูกค้า Novus จากการซื้อของลูกค้า Novus ที่ได้รับการสปอนเซอร์เป็นการส่วนตัว
 - โบนัสส่วนบุคคล 5% จากการขายปลั๊กออนไลน์
 - โบนัส 5% ของลูกค้า Novus จากการซื้อของลูกค้า Novus ที่ได้รับการสปอนเซอร์เป็นการส่วนตัว
- (b) **Supervisor** ประสบความสำเร็จได้ด้วยการสร้าง Case Credits จำนวนทั้งสิ้น 25 CCs ส่วนบุคคลและไม่ใช้ระดับผู้จัดการ ภายใน 2 เดือนติดต่อกัน Supervisor ที่มีคุณสมบัติสามารถทำการขายส่งจะได้รับ:
- ส่วนลด 30% บวก 8% ส่วนลดส่วนบุคคลจากยอดขายส่วนบุคคลที่ได้รับการรับรอง

- กำไร 15% ของลูกค้า Novus จากการซื้อของลูกค้า Novus ที่ได้รับการสponseอร์เป็นการส่วนตัว
 - โบนัสส่วนบุคคล 8% จากการขายปลีกออนไลน์
 - โบนัส 8% ของลูกค้า Novus จากการซื้อของลูกค้า Novus ที่ได้รับการสponseอร์เป็นการส่วนตัว
 - Volume Bonus 3% จากการขายอย่างเป็นทางการส่วนบุคคลของ Assistant Supervisors ที่ได้รับการสponseอร์และดาวน์ไลน์
- (c) (c) **Assistant Manager** ประสบความสำเร็จได้ด้วยการสร้าง Case credits จำนวนทั้งสิ้น 75 CCs ส่วนบุคคลและไม่ในระดัับผู้จัดการ ภายใน 2 เดือนติดต่อกัน Assistant Manager ที่มีคุณสมบัติสามารถทำการขายส่งจะได้รับ:
- ส่วนลด 30% บวก 13% ส่วนลดส่วนบุคคลจากยอดขายส่วนบุคคลที่ได้รับการรับรอง
 - กำไร 15% ของลูกค้า Novus จากการซื้อของลูกค้า Novus ที่ได้รับการสponseอร์เป็นการส่วนตัวและดาวน์ไลน์
 - โบนัสส่วนบุคคล 13% จากการขายปลีกออนไลน์
 - โบนัส 13% ของลูกค้า Novus จากการซื้อของลูกค้า Novus ที่ได้รับการสponseอร์เป็นการส่วนตัวและดาวน์ไลน์
 - Volume Bonus 5% จากการขายอย่างเป็นทางการส่วนบุคคล ของ Supervisors ที่ได้รับการสponseอร์เป็นการส่วนตัว และดาวน์ไลน์ของพวกเขา
 - Volume Bonus 8% จากการขายอย่างเป็นทางการส่วนบุคคล ของ Assistant Supervisors ที่ได้รับการสponseอร์เป็นการส่วนตัว และดาวน์ไลน์ของพวกเขา
- (d) **Manager** ประสบความสำเร็จได้ด้วยการสร้าง Case Credits จำนวนทั้งสิ้น 120 CCs ส่วนบุคคลและไม่ในระดัับผู้จัดการ ภายใน 1 หรือ 2 เดือนติดต่อกัน หรือ 150 CCs ส่วนบุคคลและไม่ในระดัับผู้จัดการ ภายใน 3 หรือ 4 เดือนติดต่อกัน Manager ที่มีคุณสมบัติสามารถทำการขายส่งและได้รับการยอมรับจะได้รับ:
- ส่วนลด 30% บวก 18% ส่วนลดส่วนบุคคลจากยอดขายส่วนบุคคลที่ได้รับการรับรอง
 - กำไร 15% ของลูกค้า Novus จากการซื้อของลูกค้า Novus ที่ได้รับการสponseอร์เป็นการส่วนตัว
 - โบนัสส่วนบุคคล 18% จากการขายปลีกออนไลน์
 - โบนัส 18% ของลูกค้า Novus จากการซื้อของลูกค้า Novus ที่ได้รับการสponseอร์เป็นการส่วนตัว
 - Volume Bonus 5% จากการขายอย่างเป็นทางการส่วนบุคคล ของ Assistant Managers ที่ได้รับการสponseอร์เป็นการส่วนตัว และดาวน์ไลน์ของพวกเขา
 - Volume Bonus 10% จากการขายอย่างเป็นทางการส่วนบุคคล ของ Supervisors ที่ได้รับการสponseอร์เป็นการส่วนตัวและดาวน์ไลน์
 - Volume Bonus 13% จากการขายอย่างเป็นทางการส่วนบุคคล ของ Assistant Supervisors ที่ได้รับการสponseอร์เป็นการส่วนตัว และดาวน์ไลน์

- (e) Case credits จากหลายบริษัทที่ดำเนินธุรกิจอยู่อาจรวมกันเพื่อเลื่อนตำแหน่งไปเป็น Supervisor, Assistant Manager และ Manager สำหรับตำแหน่งของ Assistant Supervisor สามารถบรรลุได้โดยการสร้าง Case Credits จากบริษัทที่ประกอบการเพียงแห่งเดียว
- (f) Case Credits จากบริษัทประกอบการมากกว่าหนึ่งแห่งไม่สามารถรวมกัน เพื่อให้มีคุณสมบัติพอสำหรับ incentive ยกเว้น Global Rally และข้อกำหนดใหม่ของ Case Credits สำหรับ Eagle Manager และ Chairman's Bonus
- (g) สามารถขอยอดขายหนึ่งเดือน หรือสองเดือนติดต่อกันในการสะสม Case Credits ที่จำเป็นในการเลื่อนตำแหน่ง Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager หรือ 120 cc Manager และยอดขายสามหรือสี่เดือนติดต่อกัน สามารถนำมาใช้สะสม Case Credits ที่จำเป็นในการประสบความสำเร็จตำแหน่ง 150 cc Manager หาก Case Credits ในการเลื่อนตำแหน่งเกิดจากบริษัทประกอบการบริษัทในประเทศเดียว ผลการเลื่อนตำแหน่งควรเกิดขึ้นในบริษัทนั้นในวันเดียวกับที่สะสม Case Credits ได้ตามที่กำหนด และในวันที่ 15 ของเดือนถัดไปในบริษัทประกอบการอื่นๆทั้งหมด การเลื่อนตำแหน่งควรเกิดขึ้นในประเทศที่มีการทำงานทั้งหมดในวันที่ 15 ของเดือนถัดไปหลังจากสะสม Case Credits ได้ตามที่กำหนด
- (h) FBO ที่เลื่อนตำแหน่งไปเป็น Manager ที่ได้รับการยอมรับ ตามที่ได้อธิบายไว้ใน Section 4.01 ควรจัดประเภทเป็น Sponsored Manager หรือ Transferred Manager ดังต่อไปนี้:
 - 1) หาก 120 หรือ 150 Case Credits เกิดขึ้นจากบริษัทประกอบการแห่งเดียว และ FBO ทำงานอยู่ในบริษัทประกอบการหลักในระหว่างช่วงการยกระดับ FBO ควรจัดอยู่ในระดับ Sponsored Manager ในทั้งสองบริษัทประกอบการที่สร้าง 120 หรือ 150 Case Credits และบริษัทประกอบการหลักของเขา/เธอ และเป็น Transferred Manager ในบริษัทประกอบการอื่นๆทั้งหมด
 - 2) หาก 120 หรือ 150 Case Credits เกิดขึ้นจากบริษัทประกอบการหลายแห่ง FBO ควรจัดอยู่ในระดับ Sponsored Manager ในบริษัทประกอบการหลักของเขา/เธอ และเป็น Transferred Manager ในบริษัทประกอบการอื่นๆทั้งหมด
- (i) Case Credits จากการซื้อปลั๊กหรือลูกค้าโนวีส จะนับเป็น Activity requirement (4cc) ของ FBO ที่ได้รับมอบหมายของเขา/เธอ แต่เฉพาะที่เปิดขึ้นในบริษัทประกอบการที่การซื้อเกิดขึ้นเท่านั้น
- (j) ผู้แนะนำได้รับ Case Credits เต็มจำนวน จากลูกค้าโนวีส คนใดก็ตามที่ได้รับการแนะนำเป็นการส่วนตัว และติดตามผลอย่างใกล้ชิดกับกลุ่มดาวนโปลีโนวีสประสบความสำเร็จระดับ Manager โดยตามลำดับแล้ว หากผู้แนะนำเป็นผู้มีคุณสมบัติของโบนัสความเป็นผู้นำ (LBQ) เขา/เธอจะได้รับ Leadership Case Credits เท่ากับ 40% ของ Case Credits ส่วนบุคคลและไม่ใช้ในระดับผู้จัดการของ LBQ Manager คนแรกในแต่ละ sponsorship line 20% Case Credits ส่วนบุคคลและไม่ใช้ในระดับผู้จัดการ ของ LBQ Manager ลำดับที่สองของแต่ละ sponsorship line และ 10% ของ Case Credits ส่วนบุคคลและไม่ใช้ในระดับผู้จัดการของ LBQ Manager ลำดับที่สามของแต่ละ sponsorship line
- (k) FBO จะไม่ผ่านขึ้นไปเป็นผู้แนะนำระหว่างกำลังทำยอดขายเพื่อประสบความสำเร็จตำแหน่งการขายใดๆ
- (l) ไม่มีการกลับมาที่มีคุณสมบัติอีกครั้งสำหรับตำแหน่งการขายเมื่อได้เลื่อนระดับแล้ว นอกจากธุรกิจถูกยกเลิก หรือ FBO Responsored.

4.02 นโยบาย 6 เดือนของลูกค่านิวส์

- (a) ลูกค่านิวส์ที่ได้รับการสponse เป็นเวลา 6 เดือนปฏิทินเต็ม และยังไม่บรรลุระดับ Assistant Supervisor จะมีสิทธิ์เลือกสponse ใหม่
- (b) ลูกค่านิวส์ที่เปลี่ยนผู้แนะนำใหม่จะเสียดาวนไลน์ที่มีอยู่ก่อนหน้า และ Case Credits ที่สะสมเพื่อเลื่อนตำแหน่ง และจะถูกนับว่าเป็นผู้ได้รับการสponse ใหม่สำหรับเงินแรงจูงใจที่ควรได้รับ

4.03 คุณสมบัติของกิจกรรม

- (a) เพื่อที่จะมีคุณสมบัติสำหรับโบนัสและแรงจูงใจทั้งหมด ยกเว้นส่วนลดส่วนบุคคล โบนัสส่วนตัวและโบนัสของลูกค่านิวส์ ถ้าไรของลูกค่านิวส์ Sales Leader ต้องทำงาน และมีคุณสมบัติตามข้อกำหนดของแผนการตลาดทั้งหมดในระหว่างเดือนปฏิทินที่ โบนัสนั้นเกิดขึ้น
- (b) เพื่อที่จะได้รับการนับว่า Active ในเดือนนั้นๆ ในบริษัทประกอบการหลักของเขา/เธอ Sales Leader ต้องมีทั้งสิ้น 4 Active Case Credits ในบริษัทประกอบการหลักในเดือนนั้น โดยมีอย่างน้อยหนึ่งอันเป็น Personal Case Credit เพื่อที่จะได้รับการนับว่า Active ในเดือนนั้นๆ ในต่างประเทศ เขา/เธอต้องมีคุณสมบัติว่า Active ในบริษัทประกอบการหลัก ในช่วงเดือนก่อนหน้า
- (c) Sales Leader ผู้ไม่สามารถบรรลุสถานะ Active status จะไม่ได้รับ Volume Bonus ของเดือนนั้น และไม่ได้รับการพิจารณาว่าเป็น Active Sales Leader Volume Bonus ที่ไม่ได้รับจะถูกจ่ายให้ active Sales Leader upline คนถัดไป เช่นกันที่โบนัสของเขา/เธอจะถูกจ่ายไปยัง active Sales Leader upline คนต่อไป เช่นกันกับคนถัดไป
- (d) Sales Leader ที่ถูกยึด Volume Bonus สามารถกลับมามีคุณสมบัติอีกครั้งในเดือนต่อไป (โดยไม่มีผลบังคับย้อนหลัง) ในฐานะ active Sales Leader

4.04 การคำนวณโบนัสและกำไร และการจ่ายเงิน

- (a) โบนัสทั้งหมดคำนวณจาก VAT ของราคาขายปลีกที่แนะนำ (SRP) ตามที่ระบุไว้ในรายงานสรุปรายประจำเดือนของ FBO
- (b) ส่วนลดและโบนัสคำนวณโดยอ้างอิงจากระดับที่บรรลุในเดือนที่ได้รับคำสั่งซื้อส่วนลด และโบนัสที่สูงขึ้นมีผลบังคับใช้ในวันที่ยกระดับเป็นระดับที่สูงขึ้น
- (c) Sales Leader ไม่ได้รับ Volume Bonus จาก FBO ในกลุ่มที่ได้รับการสนับสนุนของผู้ันที่อยู่ในระดับเดียวกันในแผนการตลาด อย่างไรก็ตามผู้ันจะได้รับ Case Credits เต็มจำนวนจากแหล่งดังกล่าวสำหรับการเลื่อนตำแหน่งที่สูงขึ้นและแรงจูงใจอื่นๆ
- (d) การจ่ายโบนัส ทำได้ทั้งผ่านทาง PayPal หรือโอนเข้าบัญชีธนาคารของ FBO โดยตรงตามรายละเอียดที่ให้ไว้ตอนสมัคร ในวันที่ 15 ของเดือนถัดไปจากเดือนที่ผลิตภัณฑ์ถูกซื้อไปจากบริษัท ตัวอย่างเช่น: โบนัสของการซื้อเดือนมกราคมได้รับการจ่ายในวันที่ 15 เดือนกุมภาพันธ์
- (e) โบนัสจ่ายโดยไม่รวม VAT ดังนั้น FBO ใดๆที่ลงทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม VAT (ดูย่อหน้า 20.12 ถึง 20.14) ต้องส่งใบแจ้งหนี้ให้บริษัทเพื่อการจ่าย VAT ของโบนัสของเขา/เธอ ซึ่งสามารถทำได้ทุกเดือนหรือทุกสามเดือน แต่ต้องเป็นใบแจ้งหนี้ที่ถูกต้องที่แสดงเลขประจำตัวผู้เสียภาษีของ FBO ที่อยู่ วันที่และเลขใบแจ้งหนี้ทุกองค์ประกอบของโบนัสเกี่ยวข้องกับ VAT

- (f) การเรียกเก็บเงินหรือค่าธรรมเนียมแก่ FBO นอกประเทศที่ทำให้เกิดผลกำไร/โบนัส เป็นความรับผิดชอบของ FBO

4.05 นโยบาย 36 เดือน

- (b) FBO ที่ไม่มียอดซื้อเป็นเวลา 36 เดือนติดต่อกัน จะถูกลบออกจากฐานข้อมูลของบริษัท โดยอัตโนมัติ และยึดสิทธิ์ทั้งหมดต่อ downline organization และโบนัสหรือผลประโยชน์ใดๆที่เกิดขึ้นด้วยเหตุนี้
- (b) FBO ที่ถูกลบออกจากฐานข้อมูลบริษัทตามนโยบาย 36 เดือน มีสิทธิ์ได้รับการสปอนเซอร์อีกได้ ในสายงานใดก็ได้ แต่ไม่มีการคืนตำแหน่งการขายหรือกลุ่มดาวน้ำไลน์ใดๆที่เกิดขึ้นก่อนหน้า

5. สถานะผู้จัดการและคุณสมบัติ

5.01 Recognised Manager:

- (a) FBO มีคุณสมบัติเป็น Recognised Manager และได้รับเข็ม gold Manager เมื่อ:
 - 1) ทั้งกลุ่มของเขา/เธอ สร้าง 120 Case Credits ส่วนบุคคลและไม่ใช่ในระดับผู้จัดการ ภายใน 1-2 เดือนติดต่อกัน หรือ 150 Case Credits ส่วนบุคคลและไม่ใช่ในระดับผู้จัดการ ภายใน 3-4 เดือนติดต่อกัน และ
 - 2) เขา/เธอ เป็น Active Sales Leader ในแต่ละเดือน ในช่วงเดียวกัน และ
 - 3) ไม่มี FBOs อื่นใน Downline ของเขา/เธอ ที่มีคุณสมบัติเป็น Manager ในช่วงเดียวกัน
- (b) หาก Downline ของ FBO ก็มีคุณสมบัติเป็น Manager ในประเทศใดก็ตาม ระหว่างช่วงเวลาเดียวกัน FBO จะเป็น Recognised Manager ถ้า
 - 1) เขา/เธอ เป็น active Sales Leader ในแต่ละเดือน ในช่วงเวลาเดียวกัน และ
 - 2) เขา/เธอ มีอย่างน้อย 25 Case Credits ส่วนบุคคลและไม่ใช่ระดับผู้จัดการ ในเดือนสุดท้ายของคุณสมบัติ จาก FBOs ใน Downlines นอกเหนือไปจาก Manager ที่ยกระดับในเดือนเดียวกัน

5.02 Unrecognised Manager:

- (a) เมื่อ FBO และดาวนไลน์ สร้าง 120 Case Credits ส่วนบุคคลและไม่ใช่ในระดับผู้จัดการ ภายในระยะเวลา 1-2 เดือนติดต่อกัน หรือ 150 Case Credits ส่วนบุคคลและไม่ใช่ในระดับผู้จัดการ ภายในระยะเวลา 3-4 เดือนติดต่อกัน และ FBO ไม่สามารถทำได้ตามข้อกำหนดที่เหลืองสำหรับการเป็น Recognised Manager, เขา/เธอกลายเป็น Unrecognised Manager
- (b) Unrecognised Manager มีคุณสมบัติพอที่จะได้รับ Personal Discount, ลูกค่านอวัส และ Volume Bonuses แต่ไม่มีคุณสมบัติพอจะได้รับ Leadership Bonus หรือแรงจูงใจอื่นๆในระดับผู้จัดการ
- (c) Unrecognised Manager สามารถเลื่อนเป็น Recognised Manager โดยทำตามข้อกำหนดดังต่อไปนี้:
 - 1) สร้าง Case Credits เป็นจำนวนทั้งสิ้น 120 เครดิต ส่วนบุคคลและไม่ใช่ในระดับผู้จัดการ ภายในระยะเวลา 1-2 เดือนติดต่อกัน หรือ 150 Case Credits ส่วนบุคคลและไม่ใช่ในระดับผู้จัดการ ภายในระยะเวลา 3-4 เดือนติดต่อกัน และ
 - 2) เป็น Active Sales Leader ในแต่ละเดือนในช่วงเวลาเดียวกัน

- (d) ตั้งแต่วันที่ Unrecognised Manager ได้สร้าง Case Credits ส่วนบุคคลและไม่ใช้ในระดับผู้จัดการตามข้อกำหนด เขา/เธอกลายเป็น Recognised Manager และเริ่มต้นเพิ่ม Leadership Bonuses และ Leadership Case Credits จากการขายอย่างเป็นทางการ トラบใดที่ เขา/เธอ มีคุณสมบัติได้รับ Leadership Bonus
- (e) หากคุณสมบัติครบในเดือนถัดมาหลังจากเลื่อนเป็น Unrecognised Manager โดยทันที Case Credits ที่ไม่เกี่ยวข้องกับ downline Manager ยกระดับขึ้นระหว่างเดือนที่มีการยกระดับเป็น Unrecognised Manager สามารถนับเป็นคุณสมบัติสำหรับ Recognised Manager

5.03 ผู้จัดการที่ได้รับการสนับสนุน:

- (a) ผู้จัดการเปลี่ยนเป็นผู้จัดการที่ได้รับการสนับสนุนของอัฟไลน์สปอนเซอร์โดยตรงของเขา/เธอได้โดย:
 - 1) มีคุณสมบัติเป็นผู้จัดการที่ได้รับการยอมรับ หรือ
 - 2) มีคุณสมบัติเป็นผู้จัดการ ที่ได้รับการสนับสนุนจากการสืบทอดหรือโอนย้ายสถานะผู้จัดการ
- (b) ผู้จัดการที่ได้รับการสนับสนุนสามารถนับเป็นคุณสมบัติของอัฟไลน์ที่เป็นผู้จัดการของบุคคลนั้นๆในการได้ Gem Bonus, สถานะ Gem Manager, แรงจูงใจอื่น ๆ ที่ต้องมีผู้จัดการที่ได้รับการสนับสนุน

5.04 ผู้จัดการที่ได้รับการสืบทอดหรือโอนย้ายสิทธิ์:

- (a) ผู้จัดการที่ได้รับการสืบทอด หากผู้แนะนำของบุคคลนั้นยกเลิกสัญญา หรือได้รับการสนับสนุนอีกครั้ง ในกรณีดังนี้ผู้นั้นกลายเป็นผู้จัดการที่ได้รับการสืบทอดของอัฟไลน์ที่สนับสนุนคนถัดไปของบุคคลนั้น
- (b) ผู้จัดการที่ได้รับการโอนย้าย ตามนโยบายที่ร่างไว้ใน หัวข้อ 4.1(h) จนกว่าเขา/เธอได้รับการกลับมาที่มีคุณสมบัติอีกครั้งเป็นผู้จัดการที่ได้รับการสนับสนุนตามแต่ละประเทศ
- (c) สถานะผู้จัดการที่ได้รับการสืบทอด ไม่มีผลต่อ Volume Bonus หรือโบนัสผู้นำที่จ่ายให้แก่ผู้จัดการหรืออัฟไลน์ของบุคคลนั้น การทำงานของผู้จัดการที่ได้รับการสืบทอด ไม่นับเป็นคุณสมบัติของอัฟไลน์ที่เป็นผู้จัดการในการได้รับ Gem Bonus, การลด Case Credit สำหรับรางวัลแรงจูงใจที่ได้รับ, หรือสถานะ Gem Manager
- (d) ผู้จัดการที่ได้รับการโอนย้ายหรือสืบทอด สามารถกลับมาที่มีคุณสมบัติได้อีกครั้งในการเป็นผู้จัดการที่ได้รับการแนะนำตามแต่ละบริษัท โดยต้องมีคุณสมบัติตามข้อกำหนดดังต่อไปนี้:
 - 1) สร้าง Case Credits เป็นจำนวนทั้งสิ้น 120 Case Credits ส่วนบุคคลและไม่ใช้ในระดับผู้จัดการ ในบริษัทประกอบการที่ผู้นั้นได้รับการกลับมาที่มีคุณสมบัติอีกครั้งเป็นผู้จัดการที่ได้รับการสนับสนุน ภายในระยะเวลา

- 1-2 เดือนติดต่อกัน (หรือ 150 Case Credits ภายในระยะเวลา 3-4 เดือนติดต่อกัน)
- 2) ระหว่างช่วงการกลับมามีคุณสมบัติอีกครั้ง ต้องเป็น Sales Leader ที่มีการทำงานในประเทศหลักหรือบ้านเกิด หรือสร้าง 4 Case Credits ส่วนตัวในบริษัทที่บุคคลนั้นๆได้รับสถานะเป็นผู้จัดการที่ได้รับการสนับสนุน

6. โบนัสผู้นำ

- 6.01 ภายหลังจากที่ FBO กลายเป็น Recognised Manager ผู้นั้นมีคุณสมบัติที่จะได้รับโบนัสผู้นำ โดยการพัฒนาและสนับสนุนดาวน้ำไลน์ที่เป็นผู้จัดการและโดยการแนะนำและฝึกอบรม FBOs อย่างต่อเนื่อง
- 6.02 (a) Recognised Manager ซึ่งทำงานและมี 12cc ส่วนบุคคลและไม่ใช่ในระดับผู้จัดการ (หรือมีกิจกรรมและการสละสิทธิ์โบนัสผู้นำ) ในบริษัทประกอบการใดก็ตาม เพียงแห่งเดียวระหว่างเดือนปัจจุบัน มีคุณสมบัติที่จะได้รับโบนัสผู้นำที่เกิดขึ้น ในบริษัทประกอบการเพียงแห่งเดียวระหว่างเดือนนั้น
- (b) ข้อกำหนดส่วนบุคคลและทีมงานที่ไม่ได้เป็นผู้จัดการลดลงเหลือ 8cc หากผู้จัดการมี ดาวน้ำไลน์ที่เป็นผู้จัดการ 2 คน ในแต่ละสายที่ทำการสนับสนุนแยกกัน โดยแต่ละคน มีทั้งสิ้น 25 Case Credits ในช่วงเดือนก่อนหน้า ซึ่งจะได้รับการลดลงเหลือ 4cc ส่วนบุคคลและลูกค่านิวส์ หากผู้นั้นมี ดาวน้ำไลน์ที่เป็นผู้จัดการ 3 คน แยกกัน ในแต่ละสายที่ทำการสนับสนุนโดยแต่ละคนมีทั้งสิ้น 25 Case Credits ในช่วงเดือนก่อนหน้า
- 6.03 โบนัสผู้นำขึ้นอยู่กับ จำนวนราคาปลีกที่แนะนำทั้งสิ้นของยอดขายอย่างเป็นทางการของผู้จัดการที่เป็นส่วนบุคคลและที่ไม่ใช่ในระดับผู้จัดการ ในเดือนที่มีคุณสมบัติ โดยจะจ่ายให้กับอำนวยการที่เป็นผู้จัดการของบุคคลนั้นๆ ที่มีคุณสมบัติได้รับโบนัสผู้นำในอัตราดังต่อไปนี้:
- 6% จ่ายให้กับอำนวยการที่มีคุณสมบัติได้รับโบนัสผู้นำอันดับแรก
 - 3% จ่ายให้กับอำนวยการที่มีคุณสมบัติได้รับโบนัสผู้นำอันดับสอง
 - 2% จ่ายให้กับอำนวยการที่มีคุณสมบัติได้รับโบนัสผู้นำอันดับสาม
- 6.04 (a) Recognised Manager ที่ไม่มียอดขายเป็นเวลาสามเดือนติดต่อกัน จะเสียสิทธิ์ และคุณสมบัติในการได้รับโบนัสผู้นำ
- (b) สิทธิ์ในการได้รับโบนัสผู้นำสามารถคืนมาได้โดยการทำตามข้อกำหนดต่อไปนี้ ในบริษัทประกอบการเพียงแห่งเดียว:
- 1) สร้าง Case Credits ทั้งสิ้น 12 CCs ส่วนบุคคลและไม่ใช่ในระดับผู้จัดการ ในแต่ละเดือนเป็นเวลาสามเดือนติดต่อกัน (แม้ว่าผู้นั้นไม่มีดาวน้ำไลน์ที่เป็นผู้จัดการ)
 - 2) มียอดขายในแต่ละเดือนในช่วงเวลาเดียวกัน
- (c) เมื่อได้รับสิทธิ์คืนมา โบนัสผู้นำจะมีสิทธิ์ได้รับในภายหลังจากที่ผู้จัดการมีคุณสมบัติ การได้รับโบนัสผู้นำ เริ่มต้นจากเดือนที่สี่ ซึ่งจะได้รับเงินในวันที่ 15 ของเดือนที่ห้า

- 6.05 (a) ผู้จัดการที่ยังไม่เคยมีคุณสมบัติได้รับโบนัสผู้ंनाแม้สักครั้งในสิบสองเดือนติดต่อกันก่อนหน้านี้ และไม่ได้อยู่ในระหว่างการคืนสิทธิโบนัสผู้ंना จะเสียสายตาวานไลน์ที่เป็นผู้จัดการทั้งหมดเป็นการถาวร
- (b) สายผู้จัดการที่เสียไป จะกลายเป็นผู้จัดการที่ได้รับการสืบทอดของอัฟไลน์อันดับแรกของผู้จัดการเดิมคนแรกของผู้ंनाที่มีสิทธิในการเป็นผู้ंना

7. แรงจูงใจเพิ่มเติม

- 7.01 (a) รายการสร้างแรงจูงใจทั้งหมดของบริษัท ต้องการสนับสนุนหลักการการสร้างธุรกิจ ที่มั่นคงอันรวมถึงการสปอนเซอร์อย่างเหมาะสม และการขายผลิตภัณฑ์ในปริมาณที่สามารถใช้ได้และนำไปขายต่อได้ คะแนนและรางวัลสร้างแรงจูงใจนั้นถ่ายโอนไม่ได้ และจะมอบให้เฉพาะ FBO ที่มีคุณสมบัติจากการสร้างธุรกิจที่สอดคล้องกับข้อความและใจความสำคัญของแผนการตลาด FLP และนโยบายบริษัทตลอดจนจรรยาบรรณวิชาชีพ
- 7.02 (a) เข็มรางวัลการยอมรับจะมอบให้เฉพาะแก่ผู้ซึ่งมีรายชื่ออยู่บนเอกสาร ใบสมัครเป็นเจ้าของธุรกิจ Forever ที่เก็บไว้ที่สำนักงานใหญ่เท่านั้น
- 7.03 (a) ในกรณีที่คู่สมรสของ FBO ไม่สามารถเข้าร่วมทริปที่ได้มาจากการทำยอดขาย FBO สามารถพาแขกมาร่วมได้หนึ่งคน โดยต้องเป็นผู้มีอายุไม่ต่ำกว่า 14 ปีหรือมากกว่า
- (b) ทริปที่ได้มาจากการทำยอดขาย จำกัดไว้ดังต่อไปนี้: Global Rally, Eagle Managers Retreat, Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double-Diamond และ Triple-Diamond ทริป
- (c) Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double Diamond และ Triple Diamond ทริป ต้องทำภายในสี่สัปดาห์ก่อนของคุณสมบัติ

แรงจูงใจด้านการขายอื่นๆ:

- 7.04 บริษัทเสนอแรงจูงใจอื่นๆบ้างเป็นครั้งคราวแก่ FBOs โดยดูจากความสามารถในการขายของพวกเขา รายละเอียดและกฎเกณฑ์ของแรงจูงใจเหล่านั้น ซึ่งถูกจัดตั้งและดูแลโดยคณะกรรมการบริหาร จะถูกตีพิมพ์ในเว็บไซต์ของบริษัท และโซเชียลมีเดีย หรือประกาศในวัน Success Day ทางบริษัทอาจยกเลิกรางวัลแรงจูงใจอื่นๆเหล่านี้ได้ตลอดเวลา

เงื่อนไข:

- 7.05 บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงเป้าหมายที่มีคุณสมบัติเหมาะสมสำหรับกิจกรรมใดๆก็ตาม การเปลี่ยนแปลงใดๆจะแจ้งให้ FBO ทราบผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท และโซเชียลมีเดีย และ/หรือในวัน Success Day ก่อนระยะเวลาที่มีคุณสมบัติจะเริ่มขึ้น
- 7.06 FBOs ที่มีคุณสมบัติได้รับบัตรเข้าร่วมกิจกรรมของบริษัท จะได้รับบัตรสำหรับผู้มีชื่ออยู่บนแบบเอกสารใบสมัคร FBO ที่ได้รับการรับรองจากสำนักงานใหญ่เท่านั้น หากคู่สมรสตามกฎหมายไม่มีชื่ออยู่ในแบบฟอร์ม อาจมีการมอบบัตรเสริมให้ตามดุลยพินิจของบริษัท การจัดสรรห้องพัก ฯลฯ จะจัดให้ชื่อที่อยู่บนแบบฟอร์มเดียวกันห้องพักเดียวกัน FBOs ที่ประสงค์จะพักเดี่ยวจะถูกขอให้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เพิ่มมานี้
- 7.07 คุณสมบัติของคุณจะยังมีผลบังคับใช้ อยู่บนพื้นฐานที่ว่า你需要สนับสนุนและเข้าร่วมการอบรมในวัน Success Day ของบริษัท และกิจกรรมอื่นๆที่เกี่ยวข้องตลอดทั้งปีอย่างต่อเนื่อง ผู้ใดที่ไม่แสดงให้เห็นว่ากำลังมีการทำงานและส่งเสริมให้ทีมของพวกเขาเข้าร่วมกิจกรรม ของบริษัทจะถูกถอนสิทธิ์ในการเข้าร่วมกิจกรรมเหล่านี้

8. รางวัลสำหรับตำแหน่งผู้จัดการและตำแหน่งที่สูงกว่า

8.01 (a) ผู้จัดการแต่ละรายสามารถรวม Recognised Manager รุ่นแรกที่ได้รับการสนับสนุนจากทุกประเทศเข้าด้วยกันเพื่อที่จะเป็น Senior ผ่าน Diamond Centurion Manager แต่นับจากผู้จัดการรุ่นแรกแต่ละรายได้เพียงครั้งเดียว

8.02 (a) ตำแหน่งระดับผู้จัดการขึ้นไปจะแต่งตั้งในการประชุมแต่งตั้งที่บริษัทอนุมัติเท่านั้น

8.03 (a) **Recognised Manager:** เมื่อ FBO ผ่านตามเงื่อนไขทั้งหมดในข้อ 5.1 ก็จะเป็น Recognised Manager และได้รับเข็มทอง

8.04 สถานะ **Eagle Manager:**

(a) สถานะ Eagle Manager จะได้รับและต่ออายุในแต่ละปี ผู้จัดการ จะได้รับสถานะนี้เมื่อสามารถดำเนินการตามข้อบังคับต่างๆดังต่อไปนี้ ภายในกำหนดเวลาระหว่างเดือนพฤษภาคมและเดือนเมษายนของปีถัดไปหลังจากที่ได้เป็น Recognized Manager แล้ว:

- 1) ต้องมีการทำงานทุกเดือนปฏิทิน
- 2) ได้รับฐานะการมีคุณสมบัติโบนัสผู้นำ (แม้ว่าจะไม่มีดาวนไลน์ที่เป็นผู้จัดการ) ส่วน Case Credits ในระหว่างเดือนที่ไม่ได้มีคุณสมบัติได้รับโบนัสผู้นำ จะไม่ใช้เพื่อพิจารณาแรงจูงใจนี้
- 3) ต้องสร้างอย่างน้อยทั้งหมด 720 Case Credits ซึ่งต้องรวมอย่างน้อย 100 Case Credits ใหม่
- 4) สนับสนุนและพัฒนา สาย Supervisor ใหม่อย่างน้อย 2 สาย เป็นการส่วนตัว
- 5) สนับสนุนการประชุมระดับท้องถิ่นและระดับภูมิภาค

(b) นอกเหนือจากข้อกำหนดที่ระบุข้างต้น ผู้ที่มีตำแหน่ง Senior Managers ขึ้นไปยังต้องพัฒนาและรักษาระดับ Downline Eagle Manager ตามที่กำหนดในตารางต่อไปนี้ ผู้ที่มีตำแหน่ง Downline Eagle Manager แต่ละรายต้องอยู่ในสายสปอนเซอร์แยกกันโดยไม่คำนึงว่าจะมีอีกกี่รุ่นอยู่ใตลงไปข้อกำหนดนี้ ขึ้นอยู่กับตำแหน่ง Manager ที่ได้รับเมื่อเริ่มระยะเวลาการกำหนดสถานะ

- 1) ผู้จัดการระดับ Senior: ผู้จัดการดาวนไลน์ระดับ Eagle 1 คน
- 2) ผู้จัดการระดับ Soaring: ผู้จัดการดาวนไลน์ระดับ Eagle 3 คน
- 3) ผู้จัดการระดับ Sapphire: ผู้จัดการดาวนไลน์ระดับ Eagle 6 คน
- 4) ผู้จัดการระดับ Diamond Sapphire: ผู้จัดการดาวนไลน์ระดับ Eagle 10 คน
- 5) ผู้จัดการระดับ Diamond: ผู้จัดการดาวนไลน์ระดับ Eagle 15 คน

- 6) ผู้จัดการระดับ Double Diamond: ผู้จัดการดาวนไลน์ระดับ Eagle 25 คน
 - 7) ผู้จัดการระดับ Triple Diamond: ผู้จัดการดาวนไลน์ระดับ Eagle 35 คน
 - 8) ผู้จัดการระดับ Centurion Diamond: ผู้จัดการดาวนไลน์ระดับ Eagle 45 คน
- ผู้ที่มีตำแหน่ง Gem Managers (คือ Sapphire ขึ้นไป) สามารถเป็น Eagle ได้ตั้งแต่ที่อยู่ในระดับ Gem ต่ำกว่า ตัวอย่างเช่น ถ้าผู้มีตำแหน่ง Diamond Manager รายหนึ่ง มี Eagle Managers ดาวนไลน์ 6 คน ก็จะสามารถเป็น Sapphire Eagle Manager ได้
- (c) ข้อกำหนดต่าง ๆ ข้างต้นต้องบรรลุโดยการทำงานในบริษัทเดียวที่มีการทำงาน ยกเว้นข้อกำหนดเกี่ยวกับ Case Credit ใหม่ Supervisor คนใหม่ และดาวนไลน์ ที่เป็น Eagle Manager ที่จะระบุต่อไปนี้
 - (d) การได้รับการสนับสนุนอีกครั้งสำหรับ FBOs รวมอยู่ในข้อกำหนดเกี่ยวกับ Supervisor ใหม่ และ Case Credit ใหม่
 - (e) สามารถนับรวมได้มากที่สุด 100 Case Credits ใหม่ จากประเทศอื่นที่ได้รับการรับรอง ในการพิจารณาตามข้อกำหนดเกี่ยวกับ Case Credit
 - (f) ตำแหน่ง Supervisor ใหม่จากทุกประเทศสามารถนับรวมเพื่อให้เป็นไปตาม ข้อกำหนดเกี่ยวกับ Supervisor ใหม่ได้
 - (g) ตำแหน่งผู้จัดการสามารถดาวนไลน์ Eagle Managers จากประเทศต่าง ๆ ได้ เพื่อให้ได้รับสถานะ Eagle Manager ถ้าผู้มีตำแหน่งผู้จัดการ ได้สนับสนุน FBO เดียวกันในหลายประเทศจะไม่สามารถนับ Eagle Managers ภายใต้ FBO ดังกล่าวได้ แต่ไม่มีตำแหน่งดาวนไลน์ Eagle Manager ใดที่สามารถนับได้เกินหนึ่งครั้ง
 - (h) ถ้า FBO ที่ได้รับตำแหน่งผู้จัดการภายในระยะเวลาที่มีการรับรองคุณสมบัติ:
 - 1) สมาชิกโนวัลใดๆที่ได้รับการสนับสนุนในระหว่างเดือนสุดท้ายของการเลื่อน ตำแหน่งจะนับรวมไปยังข้อกำหนดของ Supervisor ใหม่สำหรับระยะเวลาคัด คุณสมบัติสำหรับโปรแกรม Eagle Manager
 - 2) ข้อคุณสมบัติของ Eagle Manager ไม่มีนามารวมดังต่อไปนี้: แต่ละรายต้องบรรลุข้อกำหนด 720 Case Credits รวม/100 Case Credits ใหม่ และ 2 Supervisors ใหม่ในช่วงที่เหลือในระยะเวลาการทดลองหลังที่ได้รับตำแหน่ง ระดับผู้จัดการ
 - (i) เมื่อประสบความสำเร็จข้อกำหนดทั้งหมดเพื่อให้ได้รับสถานะ Eagle Manager ทาง FBO จะได้รับรางวัลท่องเที่ยว ไปเข้าร่วม Eagle Manager's Retreat ทางការมี คุณสมบัติ FBO อาจเลือกสถานที่ใดที่หนึ่งจากสองสถานที่ ซึ่งจะพิจารณาตัดสิน โดยบริษัท โดยรวมข้อกำหนดดังต่อไปนี้:
 - 1) ตัวเครื่องและค่าที่พักสำหรับสองคนเป็นเวลาสามคืน
 - 2) เอกสารเชิญให้เข้าร่วมโครงการอบรมพิเศษ Eagle Manager's Training
 - 3) การเข้าถึงกิจกรรมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับ Eagle Manager's Retreat

ทาง FBO ต้องกำหนดสถานที่ที่ต้องการภายในวันที่ 31 พฤษภาคมหลังจากระยะเวลาการรับรองคุณสมบัติหรือจะกำหนดให้เข้าร่วมเป็นประจำ สม่่าเสมอตลอดไปที่ Retreat ที่ใดที่หนึ่ง

- (j) ทาง FBO ที่เป็น Sapphire, Diamond-Sapphire หรือ Diamond Eagle จะได้รับ 1%, 2%, or 3% Gem Bonus ตามลำดับ โดยอัตโนมัติ ในประเทศของคุณ สำหรับช่วงระยะเวลา 12 เดือน เริ่มจากเดือนพฤษภาคม ที่บุคคลนั้นมีคุณสมบัติได้รับโบนัสผู้นำ

8.04.1 **Global Leadership Team**

- (a) การเป็นสมาชิกใน Global Leadership Team จะได้รับเงินและต่ออายุรายปีโดยต้องสามารถสร้าง 7,500 Total Case Credits ในระหว่างปีตามปฏิทินหลังจากที่มีคุณสมบัติเป็น Recognised Manager แล้ว
- (b) ผู้จัดการที่ได้ Global Leadership Team จะเป็นสมาชิกของ GLT เป็นระยะเวลาหนึ่งปีปฏิทิน โดยเริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคมของปีถัดจากปีที่ได้เป็นสมาชิก และจะได้รับการเชิญให้ไป Exclusive Global Retreat อีกทั้งยังได้รับการยกย่อง และรางวัลในงาน Global Rally ด้วย
- (c) ผู้จัดการต้องเข้าร่วมงาน Global Rally เพื่อรับรางวัล Global Leadership Team

8.05 **Manager Recognition** - ผู้ที่เป็น Recognized Manager อาจได้รับการประกาศรับตำแหน่งโดยทางใดทางหนึ่งโดยไม่มีกรรวมกัน

- a) รวบรวม Recognized Managers ที่ได้รับการสนับสนุนรุ่นแรก หรือ
- b) รวบรวมดาวนไลน์ที่เป็น Eagle Manager ดาวนไลน์ที่เป็น Eagle Manager เท่านั้นที่พัฒนาขึ้นในระหว่างปีที่มีการพิจารณารับรองการมีคุณสมบัติการเป็นผู้จัดการตามข้อกำหนดการประสบความสำเร็จคุณสมบัติหลักเท่านั้นที่จะนับว่าเป็นการรวบรวมการมีคุณสมบัติการเป็นผู้จัดการ ต้องสำเร็จตามข้อกำหนดคุณสมบัติหลักระหว่างเดือนพฤษภาคมถึงเดือนเมษายนในปีถัดไป หลังจากที่ได้เป็น Recognized Manager แล้ว:
 - 1) ต้องมีการทำงานทุกเดือน
 - 2) ต้องได้รับคุณสมบัติการได้รับโบนัสผู้นำทุกเดือน
 - 3) ต้องได้ 720 CC ทั้งหมดในประเทศของตนเอง และ
 - 4) ต้องได้ 100 CC ใหม่ในประเทศต่างๆ และ
 - 5) ต้องสนับสนุนและพัฒนา Supervisors ใหม่สองรายในประเทศใดก็ได้
- c) ไม่มีกำหนดเวลาสำหรับการรวบรวม Managers หรือดาวนไลน์ที่เป็น Eagle Manager
 - 1) ผู้ที่เป็นผู้จัดการที่สำเร็จคุณสมบัติหลักในช่วงเวลาที่มีการพิจารณาสามารถนำดาวนไลน์ Eagle Manager จากแต่ละปีก่อนหน้าซึ่งมีการสำเร็จคุณสมบัติหลักมานับด้วยได้

- 2) ผู้ที่เป็นดาวนไลน์ Eagle Manager แต่ละราย สามารถนับได้เพียงครั้งเดียวโดยอัปไลน์การมีคุณสมบัติผู้จัดการแต่ละราย

8.06 Senior Manager

- a) รวบรวม Recognized Managers ที่ได้รับการสนับสนุนรุ่นแรก 2 ราย หรือ
- b) รวบรวมดาวนไลน์ Eagle Manager 1 ราย
- c) ผู้ที่เป็น Senior Manager จะได้รับเข็มทองฝังโกเมน 2 เม็ด

8.07 Soaring Manager

- a) รวบรวม Recognized Managers ที่ได้รับการสนับสนุนรุ่นแรก 5 ราย หรือ
- b) รวบรวมดาวนไลน์ Eagle Manager 3 ราย
- c) ผู้ที่เป็น Soaring Manager จะได้รับเข็มทองฝังโกเมน 4 เม็ด

8.08 Sapphire Manager

- a) รวบรวม Recognized Managers ที่ได้รับการสนับสนุนรุ่นแรก 9 ราย หรือ
- b) รวบรวมดาวนไลน์ Eagle Manager 6 ราย
- c) ผู้ที่เป็น Sapphire Manager จะได้รับเข็มทองฝังไพลิน 4 เม็ดและทริป 4 วัน 3 คืน ฟรีตลอดทริปไปรีสอร์ตภายในภูมิภาค

8.09 Diamond-Sapphire Manager

- a) รวบรวม Recognized Managers ที่ได้รับการสนับสนุนรุ่นแรก 17 ราย หรือ
- b) รวบรวมดาวนไลน์ Eagle Manager 10 ราย
- c) ผู้ที่เป็น Diamond-Sapphire Manager จะได้รับเข็มทองฝังเพชร 2 เม็ด และไพลิน 2 เม็ด รูปปั้นออกแบบพิเศษ และทริป 5 วัน 4 คืน ฟรีตลอดทริปไปรีสอร์ตหรูภายในภูมิภาค

8.10 Diamond Manager

- a) รวบรวม Recognized Managers ที่ได้รับการสนับสนุนรุ่นแรก 25 ราย หรือ
- b) รวบรวมดาวนไลน์ Eagle Manager 15 ราย
- c) ผู้ที่เป็น Diamond Manager จะได้รับ
 - 1) เข็มทองฝังเพชรเม็ดขนาดใหญ่ 2 เม็ด แหวนเพชรออกแบบสวยงาม 1 วง และทริป 7 วัน 6 คืน ฟรีตลอดทริปไปรีสอร์ตหรูนอกภูมิภาค
 - 2) การสละสิทธิ์ข้อกำหนดของ Case Volume เพื่อให้ได้รับเงินรางวัล Volume Bonus และโบนัสผู้นำแต่ต้องมี Recognized Managers ที่ได้รับการสนับสนุนรุ่นแรก อย่างน้อย 25 ราย ที่ทำงานในแต่ละเดือน

8.11 Double Diamond Manager

- a) รวบรวม Recognized Managers ที่ได้รับการสนับสนุนรุ่นแรก 50 ราย หรือ
- b) รวบรวมดาวนไลน์ Eagle Manager 25 ราย
- c) ผู้ที่เป็น Double Diamond Manager จะได้รับเข็มทองฝังเพชรเม็ดใหญ่ 2 เม็ด ปากกาประดับเพชรผลิตพิเศษ และ ทริป 10 วัน 9 คืน ฟรีตลอดทริป ไปประเทศแอฟริกาใต้

8.12 Triple Diamond Manager

- a) รวบรวม Recognized Managers ที่ได้รับการสนับสนุนรุ่นแรก 75 ราย หรือ
- b) รวบรวมดาวนไลน์ Eagle Manager 35 ราย
- c) ผู้ที่เป็น Triple Diamond Manager จะได้รับ เข็มทองฝังเพชรเม็ดใหญ่ 3 เม็ด พร้อมนาฬิกาข้อมือผลิตพิเศษ รูปปั้นออกแบบพิเศษ และ ทริป 14 วัน 13 คืน ฟรีตลอดทริปทั่วโลก

8.13 Diamond Centurion Manager

- a) รวบรวม Recognized Managers ที่ได้รับการสนับสนุนรุ่นแรก 100 ราย หรือ
- b) รวบรวมดาวนไลน์ Eagle Manager 45 ราย
- c) ผู้ที่เป็น Diamond Centurion Manager จะได้รับ เข็มทองฝังเพชรเม็ดใหญ่ 4 เม็ด

9. รางวัล Gem Bonus

- 9.01 (a) ผู้ที่เป็น Gem Manager ที่ได้รับโบนัสผู้นำ คือผู้อยู่ในประเทศที่ได้รับการรับรองคุณสมบัติให้ได้อินสสามารถรวบรวมผู้จัดการที่ได้รับการสนับสนุนรุ่นแรกที่มีการทำงานได้ครบจำนวนในเดือนปัจจุบัน หรือ สามารถรวบรวมดาวนไลน์ที่ได้รับการสนับสนุนและผู้จัดการที่มีการทำงานหนึ่งรายที่มี Case Credits รวมทั้งหมด ตั้งแต่ 25 CCs ขึ้นไป จะได้รับ Gem Bonus ตามราคาขายปลีกที่แนะนำ SRP ของยอดซื้อส่วนตัวและการขายที่ได้รับการรับรองระดับที่ไม่ได้เป็นผู้จัดการของดาวนไลน์ผู้จัดการที่มีคุณสมบัติได้รับโบนัสผู้นำแรก รุ่นสอง และรุ่นสามตามกำหนดเวลาต่อไปนี้:
- 1) มีผู้จัดการที่ได้รับการสนับสนุนรุ่นแรกที่มีการทำงาน 9 ราย หรือ ดาวนไลน์ที่ได้รับการสนับสนุนที่แยกออกมา 9 ราย แต่ละรายมีผู้จัดการที่มีการทำงานซึ่งมี Case Credits ทั้งหมดเท่ากับ 25 CCs ขึ้นไป = 1%
 - 2) มีผู้จัดการที่ได้รับการสนับสนุนรุ่นแรกที่มีการทำงาน 17 ราย, หรือ ดาวนไลน์ที่ได้รับการสนับสนุนที่แยกออกมา 17 ราย แต่ละรายมี ผู้จัดการที่มีการทำงานซึ่งมี Case Credits ทั้งหมดเท่ากับ 25 CCs ขึ้นไป = 2%
 - 3) มีผู้จัดการที่ได้รับการสนับสนุนรุ่นแรกที่มีการทำงาน 25 ราย หรือ ดาวนไลน์ที่ได้รับการสนับสนุนที่แยกออกมา 25 ราย แต่ละรายมี ผู้จัดการที่มีการทำงานซึ่งมี Case Credits ทั้งหมดเท่ากับ 25 CCs ขึ้นไป = 3%
- (b) ผู้ที่เป็นผู้จัดการอาจนับรวมผู้จัดการรุ่นแรกในการพิจารณา Gem Bonus โดยผู้จัดการต่างประเทศดังกล่าวต้องเป็นผู้จัดการที่ได้รับการสนับสนุนในประเทศที่ทางผู้จัดการได้รับ Gem Bonus หลังจากที่ผู้จัดการต่างประเทศมีคุณสมบัติเป็นผู้จัดการที่ได้รับการสนับสนุน ก็จะถูกนับโดยอ้าพไลน์ของตนเพื่อพิจารณา Gem Bonus ในระหว่างระยะเวลาหลายเดือนที่ผู้จัดการต่างประเทศมีการสละสิทธิ์การทำงานจากประเทศที่ตนพักอาศัยอยู่
- (c) รางวัล Gem Bonus จ่ายให้โดยแต่ละประเทศตามราคาขายปลีกที่แนะนำ SRP ของการรักษายอดส่วนตัวในประเทศ และยอดขายที่ได้รับการรับรองของคนที่ไม่ได้เป็นผู้จัดการของ Managers ในประเทศนั้น ๆ การที่จะมีสิทธิ์ได้รับ Gem Bonus จากประเทศอื่น ๆ ผู้ที่เป็นผู้จัดการจะต้องมีดาวนไลน์ผู้จัดการที่ได้รับการสนับสนุน ที่มีการทำงานตามจำนวนที่กำหนด หรือ มีดาวนไลน์ที่เป็นผู้จัดการที่มีการทำงาน 25 CCs ในประเทศนั้น ๆ สำหรับเดือนที่ได้รับพิจารณาเกี่ยวกับการรับ Gem Bonus
- (d) ผู้ที่เป็น FBO ที่สามารถเป็น Sapphire, Diamond-Sapphire, หรือ Diamond Eagle ได้นั้น จะได้รับ Gem Bonus จำนวน 1%, 2% หรือ 3% ตามลำดับขั้นที่ในประเทศของตนเองสำหรับระยะเวลา 12 เดือนเริ่มจากเดือนพฤษภาคมซึ่งเป็นช่วงเวลาที่มีคุณสมบัติการได้รับโบนัสผู้นำ กรณีที่ ผู้ที่เป็น Gem Manager ได้เป็น Gem Eagle ในระดับที่ต่ำกว่าตำแหน่ง Gem ของตน (เช่น ผู้ที่เป็น Diamond Manager ที่มีคุณสมบัติเป็น Sapphire Eagle) จะได้รับ Gem Bonus ตามเปอร์เซ็นต์ที่สอดคล้องกับตำแหน่ง Eagle ของตน ยกเว้นสำหรับเดือนที่มีคุณสมบัติให้ได้รับเปอร์เซ็นต์ที่สูงกว่าตามนโยบาย Gem Bonus Policy (ดู ข้อ 9.1(a))

10. โปรแกรมสร้างแรงจูงใจ (Forever2Drive)

- 10.01 (a) ผู้ที่เป็น Recognised Manager ที่มีการทำงานสามารถเข้าร่วมโปรแกรมสร้างแรงจูงใจ
- (b) โปรแกรมสร้างแรงจูงใจ มีสามระดับดังต่อไปนี้:
- 1) ระดับ 1: บริษัทจะมอบเงินให้เป็นมูลค่าสูงสุดไม่เกิน 10,500 บาทต่อเดือน เป็นระยะเวลาสูงสุดไม่เกิน 36 เดือนติดต่อกัน
 - 2) ระดับ 2: บริษัทจะมอบเงินให้เป็นมูลค่าสูงสุดไม่เกิน 15,750 บาทต่อเดือน เป็นระยะเวลาสูงสุดไม่เกิน 36 เดือนติดต่อกัน
 - 3) ระดับ 3: บริษัทจะมอบเงินให้เป็นมูลค่าสูงสุดไม่เกิน 21,000 บาทต่อเดือน เป็นระยะเวลาสูงสุดไม่เกิน 36 เดือนติดต่อกัน
- (c) ต้องใช้เวลา 3 เดือนติดต่อกันเพื่อให้มีคุณสมบัติตั้งที่ระบุไว้ตามตาราง ดังต่อไปนี้:

คุณสมบัติการรับเงินรางวัล/ข้อกำหนดเกี่ยวกับการรักษายอด

เดือน	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

- (d) ในระยะเวลา 36 เดือนหลังจากที่ได้รับคุณสมบัติ ผู้จัดการที่จะได้รับเงินรางวัลจำนวนสูงสุดตามระดับที่ประสบความสำเร็จในแต่ละเดือน ซึ่งจะต้องรักษายอด Case Credit ทั้งสามเดือนไว้
- (e) กรณีที่ Case Credits ทั้งหมดของผู้จัดการลดลงต่ำกว่าคุณสมบัติสามเดือนที่กำหนดไว้ในระหว่างเดือนใดก็ตาม ในเดือนนั้นจะได้รับเงินรางวัลโดยคิดคำนวณเป็นมูลค่าโดยการคูณ 70 บาทต่อจำนวน case credits ทั้งหมดในเดือนนั้นของผู้จัดการ
- (f) กรณีที่ Case Credits ทั้งหมดของผู้จัดการลดลงต่ำกว่า 50 ในเดือนใดเดือนหนึ่งที่กำหนด จะไม่ได้รับเงินรางวัลจูงใจสำหรับเดือนนั้นๆ ในกรณีที่เดือนถัดไปมียอด Case Credits ของผู้จัดการเพิ่มขึ้นเป็น 50 หรือมากกว่าจะมีการมอบเงินรางวัลจูงใจให้ตามนโยบายที่กล่าวไปก่อนหน้านี้
- (g) ผู้ที่เป็นผู้จัดการที่มีคุณสมบัติเป็น Recognised Managers ที่ตนสนับสนุนเป็นการส่วนตัวที่มีการทำงาน 5 บุคคลขึ้นไป ในระหว่างเดือนที่สามที่มีคุณสมบัติหรือเดือนใดก็ตามในระยะเวลา 36 เดือน จะได้รับการลดการรักษายอด Case Credits สำหรับการมีคุณสมบัติทั้งสามเดือนจะลดลงเป็น ระดับที่ 1, 2 หรือ 3 เป็น 110, 175 หรือ 240 ตามลำดับ

- (h) สำหรับ Recognised Managers ที่ผู้จัดการสนับสนุนเป็นการส่วนตัวที่มีการทำงาน 5 บุคคลเพิ่มเติม ในระหว่างเดือนที่สามที่มีคุณสมบัติหรือเดือนใดก็ตามในระยะเวลา 36 เดือน จะได้รับการลดการรักษายอด Case Credits สำหรับการมีคุณสมบัติทั้งสามเดือนจะลดลงเป็น ระดับที่ 1, 2 หรือ 3 เพิ่มอีก 40, 50 และ 60 ตามลำดับ
- (i) Case Credits จะนับรวมกับคุณสมบัติและข้อกำหนดการรักษายอด การรับรางวัลใจเฉพาะในเดือนที่ผู้จัดการมีการทำงานเท่านั้น
- (j) Case Credits ที่สร้างโดย FBO ที่มีการทำงานก่อนได้เป็น Recognised Manager จะนำมานับรวมในคุณสมบัติการมอบรางวัลใจด้วย
- (k) หลังจากที่ผ่านมาการรับรองในเดือนที่สามของการมีคุณสมบัติเพื่อรับรางวัลใจแล้ว ผู้จัดการอาจมีสิทธิ์ได้รับรางวัลใจเพิ่มขึ้นได้ตลอดเวลาโดยเริ่มจากเดือนถัดไป ตัวอย่างเช่น กรณีที่ผู้จัดการผ่านเกณฑ์ได้รับรางวัลใจระดับ 1 ในเดือนมกราคม เดือนกุมภาพันธ์ และเดือนมีนาคม โดยมียอด CC เท่ากับ 50, 100, และ 150 และทำยอด 225 CCs ได้ในเดือนเมษายนระยะเวลาการมอบรางวัลใจระดับ 1 จะแทนด้วยระยะเวลา 36 เดือนใหม่ของรางวัลใจระดับสอง 2
- (l) เมื่อครบกำหนดระยะเวลา 36 เดือนแล้ว ผู้จัดการอาจมีคุณสมบัติการได้รับรางวัลใจใหม่อีกครั้ง โดยใช้หลักเกณฑ์เดิมตามที่ระบุไปข้างต้น การมีคุณสมบัติใหม่อีกครั้งจะสามารถทำได้ 3 เดือนติดต่อกันภายในระยะเวลา 6 เดือนสุดท้ายของระยะเวลา 36 เดือนแรกเริ่ม

11. Chairman's Bonus

11.01 (a) **ข้อกำหนดหลักสำหรับทุกตำแหน่ง** หลังจากที FBO ได้เป็น Recognised Manager จะต้องทำตามข้อกำหนดต่างๆ ทั้งหมดดังต่อไปนี้ไม่ว่าในประเทศบ้านเกิดหรือในประเทศที่มีคุณสมบัตินี้ ไม่สามารถรวมประเทศต่างๆ เข้าด้วยกันได้

- 1) ต้องมีการทำงานทุกเดือน
- 2) ต้องมีคุณสมบัตินี้ได้รับโบนัสผู้นำ (แม้ว่าจะไม่มีดาวนไลน์ที่เป็นผู้จัดการเลยก็ตาม) ยอด Case Credits ที่ทำได้ในระหว่างเดือนที่ไม่มีคุณสมบัตินี้ได้รับโบนัสผู้นำ จะไม่นับรวมเข้าเงินรางวัลนี้
- 3) ข้อกำหนดดังต่อไปนี้สามารถทำได้ในประเทศใดก็ได้ที่เข้าร่วม:
 - a. มีคุณสมบัตินี้จะได้รับโปรแกรมเงินรางวัลสูงใจ
 - b. ข้อผลิตภัณฑ์ตามที่กำหนดเท่านั้นหลังจากที่สินค้าคั้งก่อนหน้านี้ถูกใช้ไป 75%
 - c. สร้างธุรกิจ FLP ตามหลักการธุรกิจเครือข่าย MLM ที่ถูกต้อง และตามนโยบายของบริษัทตลอดจนหลักการปฏิบัติระดับมืออาชีพ
 - d. เข้าร่วมและสนับสนุนกิจกรรมต่าง ๆ ที่ทางบริษัทจัดตั้งหรือส่งเสริม

1) หลักการรับเงินรางวัล Chairman's bonus ขั้นตอนสุดท้าย ขึ้นอยู่กับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริหารจะพิจารณาข้อกำหนดทั้งหมดในนโยบายของบริษัทและหลักการปฏิบัติระดับมืออาชีพด้วย

ส่วน FBO สามารถมีคุณสมบัตินี้ได้ในหนึ่งประเทศเท่านั้น ถ้าบุคคลนั้นประสบความสำเร็จการมีคุณสมบัตินี้ในหลายประเทศ ประเทศที่มียอด Case Credits ส่วนตัวและที่ไม่เป็นผู้จัดการสูงสุด จะนับว่าเป็นประเทศที่ได้รับการมีคุณสมบัตินี้

(b) **Chairman's Bonus Manager (CBM) ระดับ 1** เพิ่มเติมจากข้อกำหนดหลักข้อกำหนดดังต่อไปนี้จะต้องสำเร็จในประเทศที่มีคุณสมบัตินี้ ยกเว้นที่ระบุไว้เป็นอย่างอื่น:

- 1) สะสม Case Credits ส่วนตัวและที่ไม่ได้เป็นผู้จัดการให้ได้ 700 CCs ในช่วงระยะเวลาที่ได้รับรางวัล หลังจากที่ได้เป็น Recognised Manager แล้ว โดยยอดดังกล่าวต้องรวม Case Credits ใหม่ 150 CCs ยอด Case Credits ใหม่นี้อาจสร้างและรวมกับประเทศต่างๆ ได้ ยอดสูงสุดของ 150 Case Credits ใหม่จากประเทศที่นอกเหนือการมีคุณสมบัตินี้สามารถนับรวมได้ อย่างไรก็ตาม สำหรับวัตถุประสงค์ในการคำนวณแบ่งเงินรางวัลจะไม่นับยอด Case Credits ใหม่ที่ทำงานนอกประเทศที่มีการรับรองการมีคุณสมบัตินี้

- 2) นอกเหนือจากยอด Case Credits ใหม่ที่ได้รับอนุญาต Case Credits ส่วนตัว และที่ไม่เป็นผู้จัดการต้องสร้างขึ้นในประเทศที่มีการรับรองคุณสมบัตินั้น
 - 3) พัฒนาข้อกำหนดต่อไปนี้เป็นรุ่นใดก็ได้:
 - a. ดาวนไลน์ที่เป็น Recognised Manager ที่สามารถสะสม Case Credits ได้ 600 CCs หรือมากกว่า ในประเทศที่มีคุณสมบัตินั้นในระยะเวลาที่มีการมอบเงินรางวัลลงใจ หลังจากที่ได้เป็น Recognised Manager แล้ว ผู้ที่เป็นผู้จัดการรายนี้อาจเป็นผู้จัดการอยู่แล้วหรือเพิ่งพัฒนาขึ้นมาใหม่ในระหว่างระยะเวลาที่มีการมอบรางวัลลงใจก็ได้
 - หรือ
 - b. ผู้ที่เป็นดาวนไลน์ CBM ในประเทศที่เข้าร่วมประเทศใดก็ได้
 - 4) ยอด 600 CCs ของ Case Credits ของผู้จัดการจะไม่รวมเมื่อทำการคำนวณการแบ่งเงินรางวัลลงใจ
 - 5) ยอด Case Credits สำหรับเดือนที่ผู้จัดการ 600cc ได้รับคุณสมบัตินั้นว่ามีการทำงานเท่านั้นที่จะนับสำหรับการมีคุณสมบัตินั้น
 - 6) ส่วน FBO ที่ได้รับการสนับสนุนอีกครั้ง จะนับเป็นข้อกำหนดระดับ 1 ทั้งหมด
 - 7) กรณีที่ FBO ได้เป็นผู้จัดการในระยะเวลาที่รับรองการมีคุณสมบัตินั้น ข้อกำหนดสำหรับเงินรางวัล Chairman's Bonus จะไม่เป็นไปตามสัดส่วน; FBO จะต้องมียอดส่วนตัวและที่ไม่ได้เป็นผู้จัดการ 700 CCs/150 Case Credits ใหม่ในระหว่างเวลาที่เหลือของระยะเวลาการรับรองการมีคุณสมบัตินั้น หลังจากที่ได้เป็นตำแหน่งผู้จัดการแล้ว
- (c) **Chairman's Bonus Manager (CBM) ระดับ 2** เพิ่มเติมจากข้อกำหนดหลัก ข้อกำหนดดังต่อไปนี้จะต้องสำเร็จในประเทศที่มีคุณสมบัตินั้น ยกเว้นที่ระบุไว้เป็นอย่างอื่น:
- 1) สะสม Case Credits ส่วนตัวและที่ไม่ได้เป็นผู้จัดการให้ได้ 600 CCs ในช่วงระยะเวลาที่ได้รับรางวัล หลังจากที่ได้เป็น Recognised Manager แล้ว โดยยอดดังกล่าวต้องรวม Case Credits ใหม่ 100 CCs ยอด Case Credits ใหม่นี้อาจสร้างและรวมกับประเทศต่างๆได้ ยอดสูงสุดของ 100 Case Credits ใหม่จากประเทศที่นอกเหนือการมีคุณสมบัตินั้นสามารถนับรวมได้ อย่างไรก็ตาม สำหรับวัตถุประสงค์ในการคำนวณการแบ่งเงินรางวัลจะไม่นับยอด Case Credits ใหม่ที่ทำนอกประเทศที่มีการรับรองการมีคุณสมบัตินั้น
 - 2) นอกเหนือจากยอด Case Credits ใหม่ที่ได้รับอนุญาต Case Credits ส่วนตัว และที่ไม่เป็นผู้จัดการต้องสร้างขึ้นในประเทศที่มีการรับรองคุณสมบัตินั้น
 - 3) พัฒนา CBMs 3 รายในรุ่นใดก็ได้ โดยแต่ละรายต้องอยู่ในสายดาวนไลน์ที่ต่างกัน และอยู่ในประเทศใดก็ได้ที่เข้าร่วมการรับรองคุณสมบัตินั้น
 - 4) ส่วน FBO ที่ได้รับการสนับสนุนอีกครั้ง จะนับเป็นข้อกำหนดระดับ 2 ทั้งหมด

- 5) กรณีที่ FBO ใดเป็นผู้จัดการในระยะเวลาที่รับรองการมีคุณสมบัติ ข้อกำหนดสำหรับเงินรางวัล Chairman's Bonus จะไม่เป็นไปตามสัดส่วน; FBO จะต้องมียอดส่วนตัวและที่ไม่ได้เป็นผู้จัดการ 600 CCs/100 Case Credits ใหม่ ในระหว่างเวลาที่เหลือของระยะเวลาการรับรองการมีคุณสมบัติ หลังจากที่ได้เป็นตำแหน่งผู้จัดการแล้ว
- (d) **Chairman's Bonus Manager (CBM) ระดับ 3** เพิ่มเติมจากข้อกำหนดหลัก ข้อกำหนดดังต่อไปนี้จะต้องสำเร็จในประเทศที่มีคุณสมบัติ ยกเว้นที่ระบุไว้เป็นอย่างอื่น:
- 1) สะสม Case Credits ส่วนตัวและที่ไม่ได้เป็นผู้จัดการให้ได้ 500 CCs ในช่วงระยะเวลาที่ได้รับรางวัล หลังจากที่ได้เป็น Recognised Manager แล้ว โดยยอดดังกล่าวต้องรวม Case Credits ใหม่ 100 CCs ยอด Case Credits ใหม่จากประเทศที่นอกเหนือการมีคุณสมบัติสามารถนับรวมได้ อย่างไรก็ตาม สำหรับวัตถุประสงค์ในการคำนวณแบ่งเงินรางวัลจะไม่นับยอด Case Credits ใหม่ที่ทำนอกประเทศที่มีการรับรองการมีคุณสมบัติ
 - 2) นอกเหนือจากยอด Case Credits ใหม่ที่ได้รับอนุญาต Case Credits ส่วนตัว และที่ไม่เป็นผู้จัดการต้องสร้างขึ้นในประเทศที่มีการรับรองคุณสมบัติเท่านั้น
 - 3) พัฒนา CBMs 6 รายในรุ่นใดก็ได้ โดยแต่ละรายต้องอยู่ในสายดาวาไลน์ ที่ต่างกัน และอยู่ในประเทศใดก็ได้ที่เข้าร่วมการรับรองคุณสมบัติ
 - 4) ส่วน FBO ที่ได้รับการสนับสนุนอีกครั้ง จะนับเป็นข้อกำหนดระดับ 3 ทั้งหมด
 - 5) กรณีที่ FBO ใดเป็นผู้จัดการในระยะเวลาที่รับรองการมีคุณสมบัติ ข้อกำหนดสำหรับเงินรางวัล Chairman's Bonus จะไม่เป็นไปตามสัดส่วน; FBO จะต้องมียอดส่วนตัวและที่ไม่ได้เป็นผู้จัดการ 500 CCs/100 Case Credits ใหม่ ในระหว่างเวลาที่เหลือของระยะเวลาการรับรองการมีคุณสมบัติหลังจากที่ได้เป็นตำแหน่งผู้จัดการแล้ว
- (e) **การคำนวณเงินรางวัล Chairman's Bonus**
- 1) โบนัสรวมทั่วโลกจะพิจารณาและจัดสรรปันส่วนดังต่อไปนี้:
 - a. ครึ่งหนึ่งของโบนัสทั้งหมดจะจ่ายให้กับผู้ที่มีคุณสมบัติอยู่ในระดับ 1, 2 และ 3 ใด
 - b. หนึ่งในสามของโบนัสทั้งหมดจะจ่ายให้กับผู้ที่มีคุณสมบัติอยู่ในระดับ 2 และ 3 ใด
 - c. หนึ่งในหกของโบนัสทั้งหมดจะจ่ายให้กับผู้ที่มีคุณสมบัติอยู่ในระดับ 3 ใด
 - 2) การมีคุณสมบัติเป็น CBM จะได้รับรางวัลเป็นส่วนแบ่งรางวัลหนึ่งส่วน สำหรับยอด Case Credits รวมแต่ละยอดที่สร้างขึ้นในประเทศที่มีการรับรองการมีคุณสมบัติ (แต่ไม่รวมยอด Case Credits ใหม่ที่สร้างขึ้นนอกประเทศ

ที่รับรอง) โดยรวมส่วนแบ่งรางวัลที่สร้างโดย CBM รายแรกในสายการสนับสนุนแต่ละสายของตนในประเทศที่เข้าร่วมการรับรองประเทศใดก็ได้

- 3) การจัดสรรแบ่งปันเงินรางวัล จะต้องหารโดยยอดส่วนแบ่งรางวัลรวมทั้งหมดสำหรับ CBM ทุกราย ที่สามารถได้รับรางวัลเพื่อกำหนดปีจ่ายด้านการเงินสำหรับการแบ่งสรรปันส่วน ปีจ่ายด้านการเงินนี้จะคุณด้วยส่วนแบ่งรางวัลสำหรับ CBM แต่ละรายที่ได้รับเงินรางวัลจูงใจ

(f) รางวัลโบนัส Chairman's Bonus จาก Global Rally Award

- 1) กรณีที่ไม่มีคุณสมบัติได้รับรางวัลมูลค่าตั้งแต่ 1.5K หรือมากกว่ารางวัล Global Rally Award ผู้ที่เป็น CBM แต่ละรายจะได้รับรางวัลท่องเที่ยว ไป FLP Global Rally เพื่อให้เป็นที่ยอมรับการมีเกียรติและได้รับโบนัส รางวัลท่องเที่ยวสำหรับสองคนโดยรวม:
 - a) ตัวเครื่องบิน ค่าที่พัก และอาหาร สำหรับ 5 วัน 4 คืน
 - b) เงินสำหรับใช้จ่ายเท่ากับ 250 เหรียญสหรัฐอเมริกาที่ระบุไว้ในบัตร Global Rally Card

12. FLP Global Rally

- 12.01 (a) FBO แต่ละรายสามารถได้รับรางวัลทองเที่ยวสำหรับสองคนเพื่อไป FLP Global Rally โดยรวม ค่าตั๋วเครื่องบิน ค่าที่พัก มืออาหาร เงินสำหรับการทำกิจกรรมต่าง ๆ และเงินค่าใช้จ่ายส่วนตัว โดยรวบรวมยอด Case Credits ให้ได้ 1,500 ขึ้นไปในระยะเวลาตั้งแต่ วันที่ 1 มกราคม ไปจนถึง วันที่ 31 ธันวาคม ของแต่ละปีเพื่อที่จะได้รับรางวัลนี้ FBO ต้องเข้าร่วมการฝึกและการประชุมเพื่อสร้างแรงจูงใจของ Global Rally ครั้งแรกสุดหลังระยะเวลาที่มีคุณสมบัติ
- (b) เพื่อให้ได้รับรางวัล Global Rally จาก Case Credit ตั้งแต่ 1,500 ขึ้นไป FBO แต่ละราย อาจรวม Case Credits จากทุกประเทศที่ตนมีกลุ่มทีมงานอยู่
- (c) Case Credits ที่ไม่ได้เป็นผู้จัดการที่รวบรวมในระหว่างเดือนที่ FBO ไม่มีการทำงาน และ Case Credits ผู้นำที่สร้างขึ้นในระหว่างเดือนใด ๆ ที่ผู้จัดการไม่ได้รับโบนัส ผู้นำจะไม่นับรวมในการพิจารณาการมอบรางวัล Global Rally อย่างไรก็ตาม ยอดการทำงาน Case Credits ทั้งหมดที่ FBO สร้างขึ้นจะได้นับรวมโดยไม่คำนึงถึงสถานะการทำงาน
- (d) FBO ที่มีคุณสมบัติจากการสร้าง Case Credits จะได้รับรางวัล Global Rally Awards ดังที่จะกล่าวต่อไปนี้ FBO แต่ละราย จะได้รับรางวัลเป็นค่าอาหารจากบริษัท หรือเงินค่าอาหารตามคุณสมบัติที่ตนได้รับ FBO ต้องเข้าร่วม Rally เพื่อที่จะได้รับรางวัล
- (e) Chairman's Bonus Manager (ต่ำกว่า 1.5K):
- 1) ตั๋วเครื่องบิน ค่าที่พัก และอาหาร สำหรับ 5 วัน 4 คืน
 - 2) เงินใช้จ่ายส่วนตัว เท่ากับ 250 เหรียญสหรัฐอเมริกา ที่ระบุในบัตร Global Rally Card
- (f) ยอด Case Credits รวมเท่ากับ 1,500 (1.5K):
- 1) ตั๋วเครื่องบิน ค่าที่พัก และอาหาร สำหรับ 6 วัน 5 คืน
 - 2) เงินใช้จ่ายส่วนตัว เท่ากับ 500 เหรียญสหรัฐอเมริกา ที่ระบุในบัตร Global Rally Card
 - 3) ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมกิจกรรม Rally
- (g) ยอด Case Credits รวมเท่ากับ 2,500 (2.5K):
- 1) ตั๋วเครื่องบิน ค่าที่พัก และอาหาร สำหรับ 7 วัน 6 คืน
 - 2) เงินใช้จ่ายส่วนตัว เท่ากับ 500 เหรียญสหรัฐอเมริกา ที่ระบุในบัตร Global Rally Card
 - 3) ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมกิจกรรม Rally

- (h) ยอด Case Credits รวมเท่ากับ 5,000 (5K):
- 1) ตัวเครื่องบิน ค่าที่พัก และอาหาร สำหรับ 8 วัน 7 คืน
 - 2) เงินใช้จ่ายส่วนตัว เท่ากับ 2,200 เหรียญสหรัฐอเมริกา ที่ระบุในบัตร Global Rally Card
 - 3) ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมกิจกรรม Rally
 - 4) สิทธิ์ในการใช้จุดชำระเงินสำหรับวีไอพีในเขต Rally Shopping Area
- (i) ยอด Case Credits รวมเท่ากับ 7,500 (7.5K):
- 1) ตัวเครื่องบิน ค่าที่พัก และอาหาร สำหรับ 8 วัน 7 คืน
 - 2) เงินใช้จ่ายส่วนตัว เท่ากับ 3,200 เหรียญสหรัฐอเมริกา ที่ระบุในบัตร Global Rally Card
 - 3) ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมกิจกรรม Rally
 - 4) สิทธิ์ในการใช้จุดชำระเงินสำหรับวีไอพีในเขต Rally Shopping Area
- (j) ยอด Case Credits รวมเท่ากับ 10,000 (10K):
- 1) ตัวเครื่องบิน ค่าที่พัก และอาหาร สำหรับ 8 วัน 7 คืน
 - 2) เที่ยวบินชั้นธุรกิจเพื่อไปและกลับจากกิจกรรม Rally
 - 3) เงินใช้จ่ายส่วนตัว เท่ากับ 2,200 เหรียญสหรัฐอเมริกา ที่ระบุในบัตร Global Rally Card
 - 4) ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมกิจกรรม Rally
 - 5) สิทธิ์ในการใช้จุดชำระเงินสำหรับวีไอพีในเขต Rally Shopping Area
- (k) ยอด Case Credits รวมเท่ากับ 12,500 (12.5K):
- 1) ตัวเครื่องบิน ค่าที่พัก และอาหาร สำหรับ 8 วัน 7 คืน
 - 2) เที่ยวบินชั้นธุรกิจเพื่อไปและกลับจากกิจกรรม Rally
 - 3) เงินใช้จ่ายส่วนตัว เท่ากับ 5,200 เหรียญสหรัฐอเมริกา ที่ระบุในบัตร Global Rally Card พร้อมกับเงินฝาก 7,500 เหรียญสหรัฐในบัญชีเงินฝากของผู้นั้นในประเทศของตน
 - 4) ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมกิจกรรม Rally
 - 5) สิทธิ์ในการใช้จุดชำระเงินสำหรับวีไอพีในเขต Rally Shopping Area
- (l) ยอด Case Credits รวมเท่ากับ 15,000 (15K):
- 1) ตัวเครื่องบิน ค่าที่พัก และอาหาร สำหรับ 8 วัน 7 คืน
 - 2) เที่ยวบินชั้นธุรกิจเพื่อไปและกลับจากกิจกรรม Rally

- 3) เงินใช้จ่ายส่วนตัว เท่ากับ 5,200 เหรียญสหรัฐอเมริกา ที่ระบุในบัตร Global Rally Card พร้อมกับเงินฝาก 15,000 เหรียญสหรัฐในบัญชีเงินฝากของผู้นั้นในประเทศของตน
 - 4) ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมกิจกรรม Rally
 - 5) สิทธิในการใช้จ่ายชำระเงินสำหรับวีไอพีในเขต Rally Shopping Area
- (m) ยอด Case Credits รวมเท่ากับ 20,000 (20K) (ปีแรก):
- 1) ตัวเครื่องบิน ค่าที่พัก และอาหาร สำหรับ 8 วัน 7 คืน
 - 2) เที่ยวบินชั้นธุรกิจเพื่อไปและกลับจากกิจกรรม Rally
 - 3) ประสบการณ์พิเศษ; อีกทั้งเงินใช้จ่ายส่วนตัว เท่ากับ 5,200 เหรียญสหรัฐอเมริกา ที่ระบุในบัตร Global Rally Card พร้อมกับเงินฝาก 15,000 เหรียญสหรัฐในบัญชีเงินฝากของผู้นั้นในประเทศของตน
 - 4) ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมกิจกรรม Rally
 - 5) สิทธิในการใช้จ่ายชำระเงินสำหรับวีไอพีในเขต Rally Shopping Area
- (n) ยอด Case Credits รวมเท่ากับ 20,000 (20K) (ปีถัดมา):
- 1) ตัวเครื่องบิน ค่าที่พัก และอาหาร สำหรับ 8 วัน 7 คืน
 - 2) เที่ยวบินชั้นธุรกิจเพื่อไปและกลับจาก กิจกรรม Rally
 - 3) เงินใช้จ่ายส่วนตัว เท่ากับ 5,200 เหรียญสหรัฐอเมริกา ที่ระบุในบัตร Global Rally Card พร้อมกับเงินฝาก 25,000 เหรียญสหรัฐในบัญชีเงินฝากของผู้นั้นในประเทศของตน
 - 4) ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมกิจกรรม Rally
 - 5) สิทธิในการใช้จ่ายชำระเงินสำหรับวีไอพีในเขต Rally Shopping Area

13. ขั้นตอนการสั่งซื้อ

การสั่งซื้อสินค้า

- 13.01 FBO ทุกคนจะต้องทำการสั่งซื้อสินค้าโดยตรงจากบริษัท ส่วนสมาชิกที่อยู่ในระดับโนวัส จะต้องซื้อสินค้าในราคาสมาชิกโนวัส (Novus Customer Price = ส่วนลด15% จากราคาขายปลีก) หลังจากที่ FBO (โดยไม่คำนึงถึงตำแหน่ง) ได้ซื้อผลิตภัณฑ์เป็นการส่วนตัวอย่างน้อยสุด 2CC ในระยะเวลาสองเดือนติดต่อกัน ก็จะสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ได้ในราคาส่ง ส่วนต่างระหว่างราคาสำหรับสมาชิกโนวัสและราคาส่งจะทำการชำระให้แก่ผู้แนะนำโดยทันที
- 13.02 "การกักตุนสินค้า" ซึ่งเป็นการซื้อผลิตภัณฑ์จากบริษัทภายใต้รหัสประจำตัว FBO อื่นและ "การซื้อภายใน" ซึ่งเป็นการซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณที่เกินจำนวนที่จำเป็นต้องซื้อเพื่อการขายถือเป็นสิ่งต้องห้าม และถ้ามีหลักฐานถึงการกระทำดังกล่าว ก็จะส่งผลให้ถูกตัดโบนัสและรางวัลต่าง ๆ อีกทั้งถูกพิจารณาการได้รับคุณสมบัติโปรแกรมจูงใจต่าง ๆ หรือถูกยกเลิกสัญญาการเป็น FBO ดังนั้นสมาชิกไม่ควรสั่งผลิตภัณฑ์ใด ๆ จนกว่า 75% ของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวในสต็อก FBO ถูกจำหน่ายออกไป นอกจากนี้ในการสั่งซื้อสินค้าใดๆเข้าทาง FBO ต้องรับรองว่าตนได้ใช้หรือจำหน่ายสินค้าที่สั่งซื้อครั้งที่แล้วออกไปอย่างน้อย 75%
- 13.03 FBO สามารถสั่งซื้อผลิตภัณฑ์และเอกสารได้โดยตรงจากศูนย์ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซึ่งอยู่ภายใต้พื้นที่ส่วนกลางเดียวกัน
- 13.04 ผู้ที่เป็น FBO ไม่สามารถสั่งซื้อผลิตภัณฑ์มากกว่า 25 CCs โดยใช้รหัสประจำตัวของตนภายในเดือนเดียวโดยไม่ได้รับการอนุญาตจากสำนักงานใหญ่
- 13.05 ทางบริษัทจะรับคำสั่งซื้อส่วนบุคคล โดยผ่านศูนย์ผลิตภัณฑ์หรือสำนักงานใหญ่ ทางโทรศัพท์ โทรสารจดหมาย หรืออีเมล หรือผ่านเว็บไซต์ของบริษัท www.foreverliving.co.th
- 13.06 กรณีที่ FBO ขอให้บุคคลที่สามทำการสั่งซื้อ และรับสินค้าดังกล่าว ก็จะต้องรับผิดชอบในการขอหลักฐานรับรองว่ารายการสั่งซื้อสินค้านั้นถูกต้อง บริษัทมีความรับผิดชอบในการสร้างความมั่นใจว่าการสั่งซื้อทั้งหมดที่ได้รับจะถูกจัดสรรและได้รับการตอบรับตามความเหมาะสม
- 13.07 มูลค่าขั้นต่ำสำหรับการสั่งซื้อสินค้าแต่ละรายการจาก FBO คือ 500 บาท ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่มจากราคาส่งและรวมส่วนลดส่วนบุคคลแล้ว ส่วนลูกค้าโนวัส ไม่มีมูลค่าขั้นต่ำในการสั่งซื้อ

การชำระเงินการคำสั่งซื้อ

- 13.08 การสั่งซื้อสินค้าทั้งหมดที่มีการชำระเงินอย่างถูกต้อง ต้องได้รับและดำเนินการโดยบริษัทภายในวันทำการสุดท้ายของเดือน เพื่อให้ได้มีคุณสมบัติในการได้รับโบนัสสำหรับเดือนดังกล่าว FBO ทุกคนควรทำการสั่งซื้อสินค้าในเวลาที่เหมาะสมก่อน

วันทำการสุดท้ายในเดือนนั้นๆ เพื่อหลีกเลี่ยงความผิดพลาดบริษัทไม่รับผิดชอบต่อรายการสั่งซื้อสินค้าใด ๆ ที่ได้รับล่าช้าเกินกว่าวันสุดท้ายของการปิดยอด

- 13.09 รายการสั่งซื้อสินค้าใดๆ ที่ทำรายการ ณ ศูนย์ผลิตภัณฑ์ ควรได้รับการตรวจสอบทันทีที่ได้รับสินค้า และผู้ดูแลศูนย์ผลิตภัณฑ์ ควรแจ้งทันทีถึงความไม่ถูกต้องของสินค้า หรือความเสียหายใดๆ ขั้นตอนการขายจะถือว่าสิ้นสุดทันทีที่ FBO ชำระเงิน หรืออนุมัติการชำระเงิน และ ออกจากศูนย์ผลิตภัณฑ์ไปแล้ว กรณีที่รับสินค้าสั่งซื้อโดยผ่านบริการจัดส่งต่าง ๆ ทางสำนักงานใหญ่ควรได้รับการแจ้งภายในเวลา 24 ชั่วโมงนับจากเวลาที่ได้รับสินค้าดังกล่าว กรณีที่ได้รับผลิตภัณฑ์ที่ไม่ครบหรือชำรุดเสียหาย
- 13.10 สินค้าตามรายการสั่งซื้อใด ๆ ที่ทำรายการ ณ ศูนย์ผลิตภัณฑ์ ต้องทำการมารับสินค้าภายในเวลาระยะ 90 วันนับจากวันที่ทำรายการสั่งซื้อ บริษัทจะไม่รับผิดชอบต่อสินค้าที่ทำรายการสั่งซื้อใด ๆ ที่ไม่มารับภายในระยะเวลาดังกล่าวที่กำหนด
- 13.11 จะไม่มีการคืนเงินให้แก่ FBOs ยกเว้นในกรณีที่มีการยกเลิกสัญญา FBO (ดูข้อ 22: การยกเลิกสัญญา FBO)
- 13.12 รายการสั่งซื้อแต่ละรายการจะต้องทำการชำระเงินก่อนที่ FBO จะได้รับสินค้า โดยชำระเงินของตนเอง
- 13.13 รายการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมดต้องได้รับการชำระเงินตั้งแต่วันที่มีการสั่ง จะต้องชำระมูลค่าเต็มตามรายการสั่งซื้อ ด้วยวิธีการชำระเงินช่องทางใดช่องทางหนึ่งเต็มจำนวน วิธีการชำระเงินสำหรับการสั่งซื้อสินค้า ได้แก่:
- (a) เงินสด บัตรเครดิต บัตรเดบิต หรือ บัตรเงินสด ต่างๆ (Visa, Mastercard, American Express)
- การใช้บัตรเครดิตหรือบัตรเดบิตของคุณจะไม่สามารถทำรายการได้
- หมายเหตุ: สำหรับการสั่งซื้อทางอินเทอร์เน็ตวิธีการชำระเงินที่สามารถทำได้ คือ การชำระผ่าน PayPal, Visa, Mastercard หรือ American Express เท่านั้น
- 13.14 การชำระเงินด้วยเช็คสำหรับรายการสั่งซื้อต่างๆ ไม่สามารถทำได้
- 13.15 กรณีที่เกิดเหตุที่ไม่สามารถชำระเงินได้ บริษัทขอสงวนสิทธิ์ที่จะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมต่างๆที่เกิดขึ้น
- 13.16 การชำระเงินใดๆ ที่ถูกปฏิเสธจะส่งผลต่อเงินรางวัลต่างๆ ที่จะได้รับจากรายการคำสั่งซื้อที่ถูกระงับ โดยเป็นไปตามดุลยพินิจของบริษัท และการหักเงินโบนัสในเดือนถัดไปเท่ากับมูลค่าของการชำระเงินที่ไม่ชัดเจน (ตลอดจนค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องที่โดนเรียกเก็บโดยธนาคาร) ยอดเงินใด ๆ ที่ต้องชำระหลังจากหักยอดต่าง ๆ แล้วจะส่งให้แก่ FBO โดยเร็วที่สุด
- 13.17 กรณีที่มีการมอบเงินรางวัลต่างๆ สำหรับรายการสั่งซื้อสินค้าซึ่งยังไม่ได้ชำระเงินเงินรางวัลต่างๆ ที่จ่ายให้แก่อัฟไลน์ของ FBO จะถูกเรียกเก็บคืนเร็วที่สุด โดยหักจากเงินโบนัสที่จะจ่ายให้แก่อัฟไลน์ในอนาคต

การเปลี่ยนแปลงราคา และ/หรือ CC

- 13.18 บริษัทจะต้องแจ้งเดือนอย่างช้าสุดหนึ่งเดือนตามปฏิทินเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงราคาหรือ CC การแจ้งเดือนดังกล่าวจะต้องตีพิมพ์เผยแพร่ในจดหมายข่าวประจำเดือนของบริษัท
- 13.19 ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวบริษัทจะไม่แลกเปลี่ยนเอกสาร เว้นแต่จะมีการพิจารณาโดยกรรมการบริหารเท่านั้น

14. นโยบายการสนับสนุนอีกครั้ง

- 14.01 (a) FBO สามารถได้รับการสนับสนุนอีกครั้งภายใต้ผู้แนะนำรายอื่นโดยในช่วงระยะเวลา 12 เดือนก่อนหน้าจะต้อง:
- 1) เป็น FBO อยู่แล้ว และ
 - 2) ไม่ซื้อหรือรับผลิตภัณฑ์ FLP ใดๆ ไม่ว่าจะจากบริษัทหรือจากแหล่งอื่นๆ และ
 - 3) ไม่รับการชำระเงินในรูปแบบใด ๆ จาก FBO รายอื่น และ
 - 4) ไม่ได้เป็นผู้แนะนำบุคคลอื่นให้เข้าสู่ธุรกิจ FLP
- (b) FBO ที่ได้รับการสนับสนุนอีกครั้งต้องลงลายลักษณ์อักษรและออกเอกสารยืนยันตัวตนที่ถูกต้องตามกฎหมายที่รับรองภายใต้กฎการลงทะเบียนให้ความเห็นจกอันเกี่ยวกับนโยบายที่กล่าวไปก่อนหน้านี้ ก่อนที่จะอนุญาตให้มีการสนับสนุนได้
- (c) กรณีที่มีบุคคลที่เป็นชื่อที่สองในธุรกิจ FBO ที่ทำการสนับสนุนอีกครั้ง บุคคลดังกล่าวจะไม่ถูกรวมเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจ FBO ที่ได้รับการสนับสนุนอีกครั้ง เมื่อได้ดำเนินการตามเงื่อนไขข้อกำหนดต่าง ๆ ในหัวข้อ (a) และ (b) ของส่วนนี้เรียบร้อยแล้ว บุคคลที่เป็นชื่อที่สองดังกล่าว ก็สามารถสนับสนุนซ้ำภายใต้ FBO ได้ ๆ
- กรณีที่บุคคลที่เป็นชื่อที่สองต้องการได้รับการสนับสนุนภายใต้บุคคลที่เป็นชื่อแรก ของธุรกิจ FBO ที่ไม่ได้รับการสนับสนุนอีกครั้ง บุคคลดังกล่าวสามารถทำได้ โดยไม่ต้องดำเนินการตามเงื่อนไขข้อกำหนดต่าง ๆ ในหัวข้อ (a) และ (b) ของส่วนนี้
- กรณีที่คู่สมรสของ FBO ผู้ซึ่งได้สมรสตามกฎหมาย และไม่ได้รับการสนับสนุนอีกครั้งที่มีความประสงค์จะสร้างธุรกิจ Forever Business ของตนเอง คู่สมรสนั้น ต้องได้รับสนับสนุนโดยตรงภายใต้คู่สมรสของตนหรือโดยตรงภายใต้สปอนเซอร์ของคู่สมรสของตนโดยไม่ต้อง ดำเนินการตามเงื่อนไขข้อกำหนดต่าง ๆ ในหัวข้อ 14.01 ของส่วนนี้
- (d) ผู้ที่เป็น FBO ที่ได้รับการสนับสนุนอีกครั้ง จะต้องเริ่มใหม่ในฐานะลูกค้าโนวส์ภายใต้ การสนับสนุนใหม่ และต้องสูญเสียดาวนิโวลีนที่มีอยู่ทุกคนในทุกประเทศที่ตนเคยทำ การสนับสนุนก่อนหน้านี้
- (e) ลูกค้าโนวส์ที่ได้รับการสนับสนุนอีกครั้ง จะนับเป็นลูกค้าโนวส์ที่ได้รับการ สนับสนุนใหม่อีกครั้งเพื่อรางวัลจูงใจระดับสากลและการเลื่อนขั้น
- (f) กรณีที่ FBO ได้รับการสนับสนุนอีกครั้ง เป็น Recognized Manager ที่ได้รับการ สนับสนุน และมี Recognized Managers รุ่นแรกในสายงานของตน บรรดาผู้จัดการ เหล่านี้จะได้รับการจัดอันดับให้เป็นผู้จัดการที่ได้รับการสืบทอดของผู้จัดการที่ได้รับ การแต่งตั้งใหม่รุ่นแรก

14.02 (a) กรณีที่ FBO รายหนึ่งรายใดที่มีผู้แนะนำต่างกันในประเทศต่างๆ ซึ่งท้ายที่สุดจะถูกรวมเป็นเป็นการทำงานบริษัทในประเทศใดประเทศหนึ่ง จะต้องดำเนินการดังต่อไปนี้:

- 1) ยกเลิกธุรกิจ Forever และดาวน์โหลดที่ตนได้เป็นผู้สนับสนุนล่าสุดในประเทศนั้น โดยต้องไม่ได้ชื่อผลิตภัณฑ์หรือสนับสนุนผู้ใดภายในระยะเวลา 12 เดือนที่ผ่านมาในประเทศนั้น ๆ และต้องรักษาธุรกิจ Forever Business ภายใต้อุปกรณ์ที่อยู่ในแบบเอกสารการสมัครดั้งเดิมของตน อีกทั้งยังต้องรักษาระดับยอดขายปัจจุบันในแผนการตลาด ส่วนดาวน์โหลดของธุรกิจที่ถูกยกเลิกจะขึ้นไปอยู่กับผู้แนะนำที่เป็นอัปไลน์ระดับที่อยู่สูงขึ้นไป
- 2) รักษาธุรกิจ Forever ที่แยกออกไป ส่วนผู้แนะนำดั้งเดิมจะเป็นผู้ประกอบธุรกิจหลักเบื้องต้น ผู้นั้นจะมีคุณสมบัติว่ามีการทำงานในแต่ละเดือน ส่วนธุรกิจ Forever ที่รองลงมาจะได้รับการสละสิทธิ์การทำงาน

15. นโยบายการสนับสนุนระหว่างประเทศ

- 15.01 (a) นโยบายนี้มีผลต่อการสนับสนุนระหว่างประเทศ หลัง วันที่ 22 พฤษภาคม พ.ศ. 2545
- (b) FBO ที่ได้รับการรับรองการขายส่งสามารถได้รับการสนับสนุนให้เข้าสู่ประเทศต่างๆ นอกเหนือจากประเทศของตน โดยดำเนินการตามขั้นตอนต่อไปนี้:
- 1) ผู้ที่เป็น FBO ต้องติดต่อสำนักงานใหญ่ของประเทศของตนหรือประเทศที่ตนต้องการไปสนับสนุนและขอรับการสนับสนุนระหว่างประเทศในประเทศที่ตนต้องการ
 - 2) หมายเลขสมาชิกดั้งเดิมของ FBO จะใช้ได้ในทุกประเทศที่ตนได้รับการสนับสนุนระหว่างประเทศ
 - 3) ผู้แนะนำของ FBO จะเป็นบุคคลที่เป็นสปอนเซอร์ที่ปรากฏในเอกสารการสมัครสมาชิกอันแรกสุดที่ทาง FLP รับไว้ ยกเว้นกรณีที่มีการสนับสนุนอีกครั้งหรือการเปลี่ยนแปลงผู้สนับสนุนภายในหกเดือนของลูกค้าโนวีส
 - 4) FBO จะเริ่มโดยอัตโนมัติโดยมียอดขายที่ได้ทำไว้ในทุกประเทศที่ตนได้รับการสนับสนุนระหว่างประเทศ
 - 5) เมื่อ FBO ประสบความสำเร็จได้รับตำแหน่งด้วย Case Credits จากบริษัทที่ดำเนินการเพียงบริษัทเดียว ก็จะนับว่ามีผลในบริษัทนั้นทันทีที่ได้รับการพิจารณารับรองและจะมีผลในประเทศอื่นๆ ในเดือนถัดไป กรณีที่ FBO ได้รับตำแหน่ง (Supervisor, Assistant Manager, และ Manager เท่านั้น) ด้วย Case Credits ที่รวมกันในบริษัทที่มีการทำงานในหลายประเทศเข้าด้วยกัน ก็จะมีผลในทุกประเทศในวันที่ 15 ของเดือนหลังจากที่มีการพิจารณารับรอง
 - 6) หลังจากได้รับสถานะการทำงาน (4cc) ในประเทศของตนเองแล้ว FBO จะได้รับพิจารณาว่ามีการทำงานในประเทศอื่น ๆ ทุกประเทศในเดือนถัดไป โดยไม่คำนึงถึงระดับยอดขายที่ทำได้
 - 7) กรณีที่ FBO ยังไม่ได้เป็นผู้จัดการในประเทศของตน แต่ได้เลื่อนขั้นเป็นผู้จัดการในประเทศอื่น ต้องมีการทำงานในระหว่างระยะเวลาที่มีการเลื่อนตำแหน่งและต้องได้ยอด Case Credits ส่วนตัวและที่ไม่ได้เป็นผู้จัดการอย่างน้อยที่สุด 25 CCs ในประเทศของตนหรือในประเทศที่ได้รับการเลื่อนตำแหน่งในระหว่างเดือนสุดท้ายของการเลื่อนขั้นเพื่อที่จะได้เป็น Recognized Manager
 - 8) เมื่อ FBO เปลี่ยนที่อยู่อาศัยไปยังประเทศอื่น ต้องแจ้งให้ประเทศเก่าที่เคยพำนักอยู่ให้ทราบ เพื่อให้สามารถเปลี่ยนที่อยู่และประเทศใหม่ได้ตามที่กำหนด

- (c) ลูกค้าโนว์สสามารถได้รับการลงทะเบียนและมอบหมายให้แก่ FBO รายหนึ่งได้ในหลายประเทศ แต่ทว่ายอด Case Credits ของลูกค้าโนว์สดังกล่าวไม่สามารถนำมารวมกันหลายประเทศเพื่อให้ได้เป็น FBO ที่มีคุณสมบัติในการซื้อขายราคาส่งได้

16. กิจกรรมที่ไม่ได้รับอนุญาต

16.01 (a) การตัดสินใจของกรรมการบริหารในการยกเลิกธุรกิจ Forever ใดๆ การไม่อนุญาต การเปลี่ยน หรือปรับส่วนลดส่วนบุคคล, โบนัสต่างๆ, Case Credits, เงินชดเชย หรือรางวัลใดๆ สำหรับกรณีที่ FBO เข้าร่วมกิจกรรม หรือละเว้นไม่กระทำสิ่งที่ไม่สอดคล้องกับนโยบายของบริษัท หรือแนวปฏิบัติสำหรับมีอาชีพจะต้องเป็นที่สิ้นสุด การกระทำหรือไม่กระทำโดยตั้งใจและการไม่เคารพยึดถือตามนโยบายของบริษัท หรือแนวปฏิบัติสำหรับ มีอาชีพโดย FBO จะได้รับโทษอย่างรุนแรง ซึ่งรวมถึงการเลิกสัญญา และการดำเนินการทางกฎหมาย สำหรับความเสียหายที่เกิดขึ้น

16.02 กิจกรรมที่ไม่ได้รับอนุญาตอันส่งผลให้เกิดการเลิกสัญญาและความรับผิดชอบ ความเสียหายต่างๆ ที่เกิดจากการกระทำดังกล่าวรวมถึงแต่ไม่จำกัดขอบเขตปฏิบัติดังต่อไปนี้:

- (a) การสนับสนุนที่หลอกลวง FBO ต้องไม่สนับสนุนบุคคลใดโดยปราศจากความรู้ว่าบุคคลนั้นได้สมัครเข้าเป็นเจ้าของธุรกิจ Forever และทำสัญญาแล้วหรือไม่ รวมถึงไม่สนับสนุนอย่างหลอกลวงสำหรับบุคคลดังกล่าวในฐานะที่เป็น FBO; ไม่สนับสนุนหรือการพยายามสนับสนุนบุคคลที่ไม่มีจริงในฐานะที่เป็น FBO หรือลูกค้า ("ผี") เพื่อให้ตนได้มีคุณสมบัติเกี่ยวกับเงินรางวัลหรือเงินส่วนแบ่งต่างๆ
- (b) การซื้อโบนัส FBO ต้องไม่สั่งซื้อผลิตภัณฑ์มากกว่าที่จำเป็นสำหรับความจำเป็นด้านการขายอย่าง เร่งด่วน และสามารถสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เพิ่มเติมหลังจากที่ผลิตภัณฑ์ในคลังสินค้าขายออกไป ถูกใช้ หรือถูกใช้งานอื่นใดแล้วอย่างน้อย 75% FBO ต้องไม่ซื้อผลิตภัณฑ์หรือส่งเสริมให้ FBO อื่นซื้อผลิตภัณฑ์เพียงเพื่อให้ได้รับโบนัสและต้องไม่ใช้กลไกอื่นใดซึ่งเป็นการซื้อเชิงกลยุทธ์เพื่อให้ได้ เงินส่วนแบ่งหรือโบนัสสูงที่สุด โดยทาง FBO ไม่มีเจตนาทุจริตเพื่อใช้งานผลิตภัณฑ์ที่ซื้อเพื่อให้มั่นใจว่าจะไม่มีการนำสินค้าไปกักตุนเกินความจำเป็นในคลังสินค้า:
 - 1) FBO ที่สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ที่เคยสั่งซื้อไปแล้วต้องยืนยันและรับรองต่อบริษัทว่าผลิตภัณฑ์ที่ซื้อไปแล้วครั้งก่อนถูกจำหน่ายหรือถูกใช้ไปแล้วอย่างน้อย 75% FBO แต่ละรายต้องเก็บบันทึกสถิติที่ถูกต้องเกี่ยวกับยอดขายประจำเดือน ซึ่งสามารถตรวจสอบโดยบริษัทได้ เมื่อมีการแจ้งเดือนล่วงหน้าอย่างเหมาะสม บันทึกดังกล่าวต้องรวมรายงานข้อมูลคลังสินค้าในช่วงสิ้นเดือนด้วย
 - 2) บริษัทมีอิสระในการดำเนินการตามนโยบายซื้อคืน เมื่อมีการยกเลิกธุรกิจ Forever แต่ FLP จะไม่ซื้อผลิตภัณฑ์คืนหรือคืนเงินสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการถูกใช้หรือถูกจำหน่ายไปแล้ว การแสดงสินค้าที่ถูกจำหน่ายหรือถูกใช้ไปแล้วอันเป็นเหตุเพื่อผลทางแผนการตลาดจะเป็นเหตุให้ถูกยกเลิกธุรกิจ
 - 3) เพื่อไม่ให้ FBO ส่งเสริมให้ FBO รายอื่นๆ หลีกเลี่ยงข้อห้ามเกี่ยวกับการกักตุนคลังสินค้า บริษัทจะลงโทษโดยการยกเลิกโบนัสต่างๆ ของอัฟไลน์ของ FBO จากผลิตภัณฑ์ที่ถูกเรียกคืนกลับจากการยกเลิกการเป็นสมาชิก FBO

- (c) **การซื้อขายโดยตัวแทน FBO ห้ามซื้อสินค้า** ในชื่อบุคคลอื่นนอกเหนือจากชื่อของตนเองเท่านั้น
- (d) **การจำหน่ายให้ FBO รายอื่น** นอกเหนือจากค่าปลีก FBO ต้องไม่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ FBO รายอื่นใดที่ไม่ใช่ FBO ที่ตนสนับสนุนเป็นการส่วนตัว และต้องไม่จำหน่ายในราคาที่ต่ำกว่าราคาส่ง การจำหน่ายอื่นใดให้แก่ FBO รายอื่นใดไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมเป็นการกระทำความห้ามสำหรับทั้ง FBO ฝ่ายที่ซื้อและฝ่ายที่ขายส่วนยอด Case Credit จากการขายที่ไม่ได้รับอนุญาตนั้น จะไม่นับในการพิจารณาตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการทำงานหรือข้อกำหนด เพื่อพิจารณาเกี่ยวกับผลประโยชน์หรือเงินรางวัลอื่น ๆ ในกิจกรรมการตลาด กรณีที่ไม่มีการปฏิบัติตามจะต้องมีการปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสม
- (e) ผู้ที่เป็น FBO ต้องไม่รวมในกิจกรรมที่ไม่ได้รับอนุญาตตามข้อ 17.01, 19.02 และ 20 ข้างต้น
- (f) FBO ต้องไม่ปรากฏตัวถูกกล่าวถึงหรืออนุญาตให้ชื่อของ FBO หรือสิ่งต่างๆ ที่คล้ายถึงกัน หรือถูกอ้างถึงในสื่อเพื่อการโปรโมท การชักชวน หรือการสนับสนุนของบริษัทขายตรงอื่นๆ
- (g) FBO ห้ามกระทำการใดๆ หรือไม่ปฏิบัติโดยมีหลักฐาน ในการจงใจ ละเลย เพิกเฉย ไม่ทำตาม นโยบายของบริษัทหรือแนวปฏิบัติสำหรับมีอาชีพ
- (h) **การขายในร้าน**
- 1) นอกเหนือที่กล่าวไว้ในส่วนด้านล่างนี้ FBO ไม่ได้รับอนุญาตให้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทหรือจัดวาง จัดแสดง ในร้านค้าปลีก ร้านค้าสวัสดิการ ของทหาร จุดนับพบ ตลาดนัด หรือการจัดแสดงอื่นใด ในลักษณะใกล้เคียงกัน ใดๆก็ตาม การจัดแสดงในระยะเวลาที่สั้น กว่าหนึ่งสัปดาห์ หนึ่งครั้งต่อช่วงระยะเวลา 12 เดือนในรูปแบบเดียวกัน จะได้รับพิจารณาว่าเป็นการจัดแสดงชั่วคราวและสามารถกระทำได้หลังจากที่ได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากสำนักงานใหญ่
 - 2) FBO ซึ่งมีบริการร้านตัดผม ร้านเสริมสวย หรือศูนย์สุขภาพสามารถจัดวาง และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายในร้านค้าหรือศูนย์ของตน ใดๆก็ตาม FBO ไม่สามารถจัดตั้งหรือแสดงสัญลักษณ์ภายนอกร้านหรือผ่านทางหน้าต่างด้านนอกเพื่อทำการโฆษณาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้
 - 3) FBO ต้องไม่จำหน่ายหรือทำการตลาดผลิตภัณฑ์แบรนด์ Forever เว้นแต่ว่าผลิตภัณฑ์จะอยู่ในบรรจุภัณฑ์ดั้งเดิม ใดๆก็ตาม สมาชิกสามารถทำการส่งเสริมการขายและให้บริการผลิตภัณฑ์ในร้านอาหารได้โดยเสรีว่าเป็นแก้วหรือเป็นส่วนเท่านั้น
- (i) **การใช้สื่อสิ่งพิมพ์ที่ไม่ได้รับอนุญาต** การที่จะใช้ ผลิตภัณฑ์ หรือจำหน่ายสื่อช่วยในการขายใดๆ ก็ตามนอกเหนือจากที่จัดทำโดย FLP ต้องได้รับการยินยอมจากบริษัท เป็นลายลักษณ์อักษรเสียก่อน

- 1) FBO ต้องไม่ส่งเสริมหรือจำหน่ายสื่อช่วยการขาย สื่อการอบรม เว็บไซต์ หรือแอปพลิเคชันใดๆ ที่ทาง FLP ไม่ได้จัดตั้ง เว้นแต่จะส่งเสริม หรือจำหน่ายให้แก่ FBO ในเครือข่ายดาวนไลน์ของคุณและจำหน่ายในราคา ที่สมเหตุสมผลเท่านั้น
- (j) **การจำหน่ายออนไลน์** FBO ต้องไม่ดำเนินธุรกรรมการขายผลิตภัณฑ์ Forever โดยใช้ช่องทางการขายอื่นใดที่เป็นทางอินเทอร์เน็ตนอกจากหน้าร้านที่บริษัทจะทำให้ เว็บไซต์ foreverliving.co.th หรือเว็บไซต์บุคคลที่สามที่บริษัทอนุมัติเท่านั้น
- (k) **การจำหน่ายให้ผู้อื่นเพื่อนำไปจำหน่ายซ้ำ** FBO ต้องไม่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ FLP ให้แก่ผู้ใดเพื่อนำไปจำหน่ายซ้ำ หรือมอบหมายให้ผู้อื่น จำหน่ายผลิตภัณฑ์ FLP
- (l) **การสนับสนุน FBO ให้เข้าสู่บริษัทอื่น** FBO ต้องไม่ดำเนินการติดต่อเป็นตัวแทน ชักชวนสมัคร สนับสนุน หรือยอมรับ ไม่ว่าจะทางตรงหรือทางอ้อม ต่อ FBO ใดๆ ลูกค้า FLP หรือบุคคลอื่นใดที่เคยเป็น FBO หรือลูกค้าภายในระยะเวลาสิบสองเดือนก่อนหน้า หรือส่งเสริมบุคคลดังกล่าว ในแนวทางใดก็ตาม ให้ส่งเสริมการขายโอกาสในแผน การตลาดของบริษัทขายตรงอื่นนอกเหนือจาก FLP
- (m) FBO ต้องไม่ให้ร้าย FBO รายอื่น ผลิตภัณฑ์และบริการของ FLP แผนการตลาด และการชำระเงิน หรือพนักงาน ลูกจ้างของ FLP ให้ FBO รายอื่นหรือบุคคลที่สามฟัง คำถาม ข้อเสนอ ข้อเสนอแนะต่างๆ อันเกี่ยวข้องกับประเด็นต่าง ๆ ดังกล่าวนี้ ควรส่งตรงเป็นลายลักษณ์อักษรถึงสำนักงาน FLP เท่านั้น
- (n) **การกล่าวอ้างเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์** FBO ต้องไม่กล่าวอ้างโดยตรงหรือโดยอ้อม ว่าผลิตภัณฑ์ Forever สามารถป้องกัน วินิจฉัย หรือรักษา หรือบำบัดโรคหรือ อาการเจ็บป่วยใดๆ ผลิตภัณฑ์ Forever ที่ต้องบริโภคเข้าสู่ร่างกายนั้นเป็นสารอาหาร และ/หรือสารอาหารเสริม ดังนั้นจึงจำหน่ายทั่วโลกในฐานะอาหาร ส่วนผลิตภัณฑ์ Forever ที่ใช้ภายนอกร่างกายจำหน่ายทั่วโลกในฐานะเครื่องสำอางค์ ทางบริษัท Forever ไม่ผลิตหรือจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ใดใดที่ได้รับการพิจารณา หรือ อธิบายว่าเป็นยา เป็นการบำบัดรักษาโรค
- (o) **การกล่าวอ้างเรื่องรายได้** FBO ต้องไม่กล่าวอ้างไม่ว่าโดยตรงหรือโดยทางอ้อม เกี่ยวกับจำนวนหรือระดับรายได้ โดยรวมถึงรายได้จากงานประจำหรืองานพาร์ทไทม์ อันทำให้ผู้ที่เข้ามาเป็น FBO มีเหตุผลอันควรให้คิดว่าตนจะได้รับ รวมถึง แต่ไม่จำกัดเพียง การกล่าวอ้าง และ/หรือการแสดงภาพว่าชีวิตมีการเปลี่ยนแปลง หรือมีความทุกข์เพิ่มขึ้นอย่างมาก
- (p) **การดำเนินธุรกิจโดยตัวแทน** ธุรกิจ Forever ตลอดจนดาวนไลน์ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งตั้งขึ้นหรือดำเนินการโดยผู้แทน ไม่ว่าจะโดยตั้งใจหรือไม่ตั้งใจ เป็นสิ่งต้องห้าม และ กรรมการบริหารต้องจัดการเปลี่ยนแปลงให้สอดคล้องกับนโยบายของบริษัทตลอดจน แนวทางปฏิบัติสำหรับมืออาชีพ
- (q) **การส่งออกผลิตภัณฑ์** ผู้ที่เป็น FBO ได้รับอนุญาตให้ซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย และใช้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวในประเทศที่ซื้อเท่านั้น FBO ต้องไม่ซื้อผลิตภัณฑ์ เพื่อส่งออกไปยังประเทศอื่นนอกเหนือจากประเทศที่ซื้อเว้นแต่เพื่อให้ใช้ในการ ส่วนตัวและให้ครอบครัวใช้ในประเทศที่ไม่มีสำนักงาน FLP อย่างถูกต้อง

โดยมีต้องรับการอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากสำนักงานใหญ่ในเมือง Scottsdale รัฐ Arizona ประเทศสหรัฐอเมริกา

- (r) **การโฆษณาราคาผลิตภัณฑ์** ผู้ที่เป็น FBO ต้องไม่ดำเนินการรูปแบบใดๆ ในการโฆษณาผลิตภัณฑ์ของเราในราคาที่ต่ำกว่าราคาปลีกที่แนะนำ ซึ่งรวมถึงราคาที่แสดงหรือราคาที่ลดลงตามการคิดคำนวณของแต่ละตำแหน่งสำหรับผลิตภัณฑ์ Forever ให้ต่ำกว่าราคาปลีกที่แนะนำ
- (s) FBO ต้องไม่พยายามในวิธีการใดๆ ที่จะ ชักชวน ชักจูง หรือเชิญชวนให้ FBO รายอื่นๆ สละตำแหน่งของตน หยุดทำธุรกิจ หรือลดกิจกรรมทางธุรกิจของตน ด้วยเหตุผลใดๆ ก็ตาม

17. นโยบายของบริษัท

- 17.01 (a) ความสัมพันธ์ระหว่าง FBO และ FLP เป็นความสัมพันธ์ตามสัญญา ผู้ที่จะทำสัญญากับ FLP และเป็น FBO ได้นั้นจะต้องเป็นบุคคลที่บรรลุนิติภาวะ มีอายุ 20 ปีบริบูรณ์ขึ้นไป
- 1) ขณะนี้ในประเทศไทย FBO ไม่สามารถจดทะเบียนธุรกิจที่ถืออำนาจการดำเนินธุรกิจ Forever ว่าเป็นธุรกิจส่วนตัว อย่างไรก็ตาม ทาง FLP ประเทศไทยได้รับทราบถึงการทำธุรกิจในด้านประเทศ FBO ในประเทศอื่น ๆ ควรติดต่อสำนักงานใหญ่เพื่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม
- (b) FBO จะเป็นผู้ทำสัญญาอิสระ และต้องทำธุรกิจภายใต้เงื่อนไขข้อกำหนดในสัญญา ข้อตกลงการทำธุรกิจ Forever และต้องยึดถือตามนโยบายของบริษัท และแนวปฏิบัติสำหรับมืออาชีพ ที่มีผลใช้ในประเทศที่ตนทำธุรกิจ
- (c) ธุรกิจ Forever ประกอบด้วยบุคคลที่ระบุชื่อในเอกสารการสมัครเป็นเจ้าของธุรกิจ Forever ในเอกสารที่อยู่สำนักงานใหญ่
- กรณีที่คู่สมรสของ FBO ผู้ซึ่งได้สมรสตามกฎหมาย ต้องการที่จะสร้างธุรกิจ Forever ของตนเอง คู่สมรสนั้นต้องได้รับการสนับสนุนโดยตรงภายใต้คู่สมรสของตน หรือโดยตรงภายใต้ผู้แนะนำของคู่สมรสของตน
- (d) FBO ต้องรับผิดชอบในการจัดการธุรกิจ Forever ของตนอย่างเหมาะสม โดยเฉพาะสมาชิกครอบครัวไม่อนุญาตให้ใช้ข้อมูลที่ได้รับการทำธุรกิจ Forever เพื่อหลีกเลี่ยงการปฏิบัติตามนโยบายของบริษัท และแนวปฏิบัติสำหรับมืออาชีพ ที่จำเป็น หรือที่เกิดขึ้นจากธุรกิจ Forever ของ FBO การที่ FBO ไม่สามารถทำธุรกิจ Forever ได้อย่างเหมาะสมอาจส่งผลทำให้มีการยุติธุรกิจลง
- (e) กรณีที่ดาวนไลน์ของ FBO ได้มีการสนับสนุนในต่างประเทศ และ FBO ยังไม่เคยได้รับการสนับสนุนในประเทศนั้น และตกลงที่จะใช้นโยบายและกฎหมายในประเทศของประเทศนั้นๆ อีกทั้งตกลงที่จะยอมรับนโยบายการรับประกันข้อพิพาทที่กำหนดไว้ในเอกสารนี้
- 17.02 FLP ดกลงที่จะขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ FBO และจ่าย Volume Bonus ตามที่กำหนดไว้ในแผนการตลาดของบริษัท กรณีที่ทาง FBO ไม่ได้ทำผิดสัญญากับทาง FLP
- 17.03 FBO อาจพัฒนาเทคนิคการตลาดของตนเองได้ ในกรณีที่ไม่ได้ละเมิดกฎระเบียบ ข้อบังคับหรือกฎเกณฑ์ของบริษัท รัฐบาล สหพันธ์รัฐ หรือเขตอำนาจศาลใดๆ
- 17.04 การโอนกรรมสิทธิ์อื่น ๆ นอกเหนือจากการได้รับสืบทอดธุรกิจ Forever โดยไม่ได้รับการอนุมัติจากบริษัทก่อนเป็นสิ่งต้องห้าม และการโอนดังกล่าวจะถือเป็นโมฆะ วัตถุประสงค์ของข้อกำหนดนี้เพื่อการเปลี่ยนแปลงผลประโยชน์ความน่าเชื่อถือในธุรกิจ Forever จะได้รับการโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งต้องได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทเพื่อให้เป็นไปตามกฎหมาย

- 17.05 ยกเว้นที่ระบุไว้ในที่นี้ FBO ต้องไม่เปลี่ยนแปลงผู้แนะนำทั้งทางตรงหรือทางอ้อม ทาง FLP จะพิจารณาใบสมัครที่ถูกต้องครั้งแรกที่ทางสำนักงานใหญ่ได้รับไว้เท่านั้น ใบสมัครที่ยื่นภายหลังจะไม่ได้รับการอนุญาต
- 17.06 เมื่อ FBO เปลี่ยนที่อยู่อาศัยไปยังประเทศอื่น จะต้องแจ้งให้ประเทศที่พำนักเดิมทราบ เพื่อที่จะสามารถเปลี่ยนที่อยู่และกำหนดการทำงานในประเทศใหม่ได้
- 17.07 **ข้อผิดพลาดหรือคำถาม** หาก FBO มีคำถามหรือเชื่อว่าเกิดข้อผิดพลาดใดๆ เกี่ยวกับ ส่วนลดส่วนบุคคล โบนัส รายงานกิจกรรมของดาวนไลน์ ค่าใช้จ่าย หรือการเปลี่ยนแปลงทาง FBO จะต้องแจ้ง FLP ภายในหกสิบวันนับ จากวันที่ข้อผิดพลาดหรือเหตุการณ์ที่ทำให้เกิดคำถาม ทาง FLP ไม่รับผิดชอบต่อข้อผิดพลาด การละเว้นหรือปัญหาใด ๆ ที่ไม่ได้รายงานภายในหกสิบวัน
- 17.08 **การยกเลิกโดยสมัครใจ**
- FBO อาจยกเลิกธุรกิจ Forever โดยส่งคำขอเป็นลายลักษณ์อักษรซึ่งลงนาม โดยบุคคลที่มีชื่อทั้งหมดที่ปรากฏในเอกสารทำธุรกิจ Forever ที่ผ่านการรับรองแล้ว วันสิ้นสุดที่มีผลคือวันที่สำนักงานใหญ่อนุมัติคำขอการยกเลิกธุรกิจ ทาง FBO ที่ทำการยกเลิกจะสูญเสียยอดขาย ที่มีอยู่และดาวนไลน์ทั้งหมดรวมถึงที่อยู่ในต่างประเทศที่มีอยู่ในขณะนั้นด้วย
 - เมื่อ FBO ทำการยกเลิก คู่สมรส (ถ้าอยู่ในธุรกิจ FBO เดียวกัน) จะถูกยกเลิกด้วย
 - หลังจาก 12 เดือน FBO ที่ถูกยกเลิกอาจทำการสมัครใหม่ได้ตามการอนุมัติของสำนักงานใหญ่ เมื่อได้รับอนุมัติดังกล่าว FBO จะมีฐานะเป็นลูกค้าใหม่ และจะไม่ได้รับรายงานดาวนไลน์ที่เคยมีก่อนหน้านี้
 - ถ้า FBO ที่ทำการยกเลิกเป็น Recognized Manager ที่ได้รับการสนับสนุน และมี Recognized Manager รุ่นแรกในสายงานของตน ผู้จัดการเหล่านี้จะนับว่าเป็น Inherited Managers ของผู้แนะนำที่เพิ่งได้รับการแต่งตั้งใหม่
- 17.09 **การยกเลิกหรือการระงับโดยมีสาเหตุ**
- การยกเลิกหมายถึงการเสียชีวิตประโยชน์ทั้งหมด ทั้งในประเทศและต่างประเทศ และสิทธิตามสัญญาที่มีให้กับ FBO รวมทั้งสิทธิในการซื้อและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ การยกเลิกจะทำให้ไม่มีสิทธิได้รับโบนัสและไม่สามารถเข้าร่วมโปรแกรมผลประโยชน์อื่น ๆ ทั้งหมดที่บริษัทจัดขึ้น
 - ผู้ที่ เป็น FBO ที่ถูกยกเลิกตามที่ FLP กำหนด จะต้องรับผิดชอบการขาดใช้คืน หรือชดเชยต่อ FLP ซึ่งผลประโยชน์ รางวัล สินค้าคงเหลือ หรือโบนัสที่ได้รับจาก FLP นับตั้งแต่วันที่มีการกระทำที่เป็นเหตุให้เกิดการยกเลิก หลังจากขาดใช้คืน ใช้จ่ายหรือค่าเสียหายใด ๆ อันเป็นผลมาจากการยกเลิกจากการกระทำของ FBO โบนัสที่ถูกรับเนื่องจากการยกเลิกดังกล่าวจะจ่ายให้แก่ FBO ที่เป็นอู่พไลน์ถัดขึ้นไป ที่มีคุณสมบัติ ซึ่งไม่ได้เป็นการละเมิดนโยบายของบริษัทและแนวปฏิบัติสำหรับมืออาชีพ

- (c) หลังจาก 12 เดือน FBO ที่ถูกยกเลิกอาจทำการสมัครใหม่ได้ตามการอนุมัติของสำนักงานใหญ่ เมื่อได้รับอนุมัติดังกล่าว FBO จะมีฐานะเป็นลูกค้าใหม่ และจะไม่ได้รับสายงานดาวนโหลดที่เคยมีก่อนหน้านี้
- (d) การระงับเป็นสถานะชั่วคราวที่ห้ามไม่ให้ FBO สั่งซื้อ รับผลกำไรและโบนัส และสนับสนุนการเป็น FBO รายอื่น ๆ
- (e) ผลกำไรและโบนัสของ FBO ที่ถูกระงับ จะถูกระงับจนกว่า FBO จะได้รับการคืนตำแหน่งหรือถูกยกเลิก กรณีที่มีการคืนตำแหน่ง เงินที่ระงับไว้แล้วจะต้องจ่ายให้แก่ FBO ไม่เช่นนั้นจะได้รับเงินตามแผนการตลาด
- (f) ถ้า FBO ที่ถูกยกเลิกเป็น Recognized Manager ที่ได้รับการสนับสนุนและมี Recognized Managers รุ่นแรกในองค์กรของตน ผู้จัดการเหล่านี้จะถูกจัดให้เป็น Inherited Managers สำหรับผู้แนะนำที่เพิ่งได้รับแต่งตั้งใหม่

17.10 นโยบายเกี่ยวกับอินเทอร์เน็ต

- (a) **การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ออนไลน์** FBO จะมีช่องทางในการซื้อสินค้าผ่านเว็บไซต์ FBO ซึ่งได้รับการอนุมัติจากบริษัท คือ FLP360 สำหรับทำการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ทางออนไลน์ โดยการเชื่อมต่อโดยตรงไปยังเว็บไซต์ของบริษัท ที่ www.foreverliving.com และ/หรือ www.foreverliving.co.th คำสั่งซื้อออนไลน์จะได้รับการตอบรับโดยตรงจากบริษัทโดยผ่านทางเว็บไซต์ ลิงก์เชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตนี้จัดไว้เพื่อให้หน้า FLP จะยังคงอยู่ในเว็บไซต์ของ FBO ในทางโลกออนไลน์ ผู้เยี่ยมชมแทบไม่ได้ออกจากเว็บไซต์ของ FBO เพื่อรักษาภาพลักษณ์แบรนด์ของ FLP สายผลิตภัณฑ์ และความสัมพันธ์ระหว่าง FBO/ ลูกค้า FBO ไม่อนุญาตให้ขายสินค้าต่างๆ ในแบรนด์ FLP ทางระบบออนไลน์โดยผ่านเว็บไซต์อิสระ การขายแบบอีคอมเมิร์ซสามารถทำได้ โดยตรงผ่านทางหรือผ่านทางลิงก์ไปยังเว็บไซต์ของบริษัทอย่างเป็นทางการที่ www.foreverliving.com และ/หรือ www.foreverliving.co.th
- (b) การสนับสนุน FBO ทางออนไลน์โดยการส่งใบสมัครที่มีการลงลายมือชื่อทางอิเล็กทรอนิกส์เป็นสิ่งต้องห้าม หากไม่ได้อยู่ภายใต้การสมัครโดยตรง หรือทางลิงก์เชื่อมต่อไปยังเว็บไซต์ทางการของบริษัทที่ www.foreverliving.co.th
- (c) เว็บไซต์อิสระของ FBO เพื่อการตลาดและส่งเสริมผลิตภัณฑ์หรือโอกาสทางธุรกิจสามารถทำได้ โดยต้องไม่ทำการขายสินค้าหรือให้การสนับสนุนทางออนไลน์ และปฏิบัติตามหรือมีการดัดแปลงเพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายของบริษัทและแนวปฏิบัติสำหรับมืออาชีพ
- (d) FBO ไม่อนุญาตให้ใช้ชื่อ "Forever Living Products" หรือเครื่องหมายการค้า ชื่อทางการค้า ชื่อผลิตภัณฑ์ ชื่อโดเมน (URL) หรือคัดลอก หรือใช้เนื้อหาใดๆ ของบริษัท จากแหล่งใดๆ ที่อาจทำให้ผู้ใช้เข้าใจผิดหรือสับสนว่า เว็บไซต์ของ FBO คือเว็บไซต์ทางการของบริษัท หรือของบริษัทย่อยๆ ในเครือ ชื่อผลิตภัณฑ์ FLP เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทอย่างสมบูรณ์ และไม่สามารถใช้ได้โดย FBO ว่าเป็นลิงก์สนับสนุนหรือเพื่อการโฆษณาอื่นๆ ที่ไม่ได้รับอนุญาต เว็บไซต์อิสระของ

FBO ต้องระบุอย่างชัดเจนว่าเป็นตัวแทนของ FBO ที่เป็นอิสระ ไม่ได้เป็นตัวแทนของบริษัทหรือบริษัทใดๆ ในเครือทั่วโลก

- (e) ทาง FBO ต้องเชื่อมโยงเว็บไซต์อิสระเข้ากับเว็บไซต์ทางการของบริษัท ซึ่งจัดทำขึ้นและดูแลโดยบริษัทที่ www.foreverliving.co.th
- (f) เว็บไซต์ FBO ที่เป็นอิสระทั้งหมดจะต้องแสดงถึงและเชื่อมโยงเข้ากับบริษัท หรือผลิตภัณฑ์ที่มีฉลาก FLP และเนื้อหาที่แท้จริงเท่านั้น
- (g) **การโฆษณาทางอิเล็กทรอนิกส์** เว็บไซต์ FBO อิสระที่ได้รับการอนุมัติจากบริษัท หรือเป็นส่วนหนึ่งของป้ายโฆษณาหรือโฆษณาแบบดิสเพลย์ออนไลน์ที่สอดคล้องกับหลักเกณฑ์การโฆษณาของบริษัทและได้รับการอนุมัติโดยบริษัทจะได้รับอนุญาตป้ายโฆษณาออนไลน์หรือโฆษณาแบบดิสเพลย์ต้องส่งไปยังบริษัทเพื่อขออนุมัติ ก่อนโพสต์ทางออนไลน์ และต้องเชื่อมโยงผู้ใช้เข้ากับเว็บไซต์ของบริษัท หรือเว็บไซต์ FBO อิสระซึ่งได้รับการอนุมัติจากบริษัท การโฆษณาทางอิเล็กทรอนิกส์ทั้งหมดขึ้นอยู่กับความยินยอมของบริษัท และแนวปฏิบัติสำหรับมืออาชีพ เกี่ยวกับแนวทางเพื่อการโฆษณาและ การส่งเสริมการขาย

18. ข้อกำหนดทางกฎหมาย

18.01 การระงับข้อพิพาท/การสละสิทธิ์การพิจารณาโดยคณะลูกขุนพิจารณาคดี

- (a) กรณีที่มีข้อพิพาทหรือข้อเรียกร้องหรือที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ของ FBO หรือผลิตภัณฑ์ FLP ที่ไม่สามารถแก้ไขได้โดยการเจรจาต่อรอง บริษัทและ FBO ยอมรับตามลำดับว่า เพื่อที่จะส่งเสริมให้เกิดทางออกสำหรับข้อพิพาท ในวิธีที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพระหว่างคู่กรณีให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ FBO ขอสละสิทธิ์ที่ตนพึงมีในการรับบริการพิจารณาคดีโดยคณะลูกขุนและยุติข้อพิพาท โดยยื่นส่งกรณีพิพาทให้แก่สมาคมอนุญาตตุลาการแห่งสหรัฐอเมริกา (American Arbitration Association - AAA) สำหรับการอนุญาตตุลาการที่มีผลผูกพันในเทศมณฑล Maricopa รัฐ Arizona ตามขั้นตอนที่กำหนดไว้เป็นลายลักษณ์อักษรซึ่ง FLP ใช้เพื่อแก้ปัญหาข้อพิพาทตามนโยบายการระงับข้อพิพาทที่มีอยู่ในปัจจุบันและมีอยู่ในเว็บไซต์ของบริษัทที่ www.foreverliving.com ที่เมือง Maricopa รัฐ Arizona นั้น จะถือว่าเป็นเขตอำนาจศาลและสถานที่เดียวสำหรับข้อพิพาทระหว่างบริษัทและ FBO และในกรณีที่เหมาะสมภายใต้ขั้นตอนการระงับข้อพิพาทของ FLP ศาลที่มีอำนาจพิจารณาที่ตั้งอยู่ในเมือง Maricopa รัฐ Arizona การสมัครและสัญญาเพื่อเป็นเจ้าของธุรกิจ Forever จะอยู่ภายใต้กฎหมายของรัฐ Arizona ทุกประการ
- (b) การมีส่วนร่วมในโปรแกรมการสนับสนุนระหว่างประเทศถือเป็นสิทธิพิเศษที่ทำให้ FBO แต่ละราย มีโอกาสได้รับประโยชน์จากเครือข่าย FLP ระหว่างประเทศของบริษัท โปรแกรมการสนับสนุนระหว่างได้รับการตรวจสอบจากสำนักงานใหญ่ของ FLP ในเมือง Maricopa รัฐ Arizona FBO ที่เข้าร่วมโปรแกรมการสนับสนุนระหว่างประเทศตกลงและยอมรับว่า ข้อพิพาทใดๆ ที่เกิดขึ้นจากหรือเกี่ยวเนื่องกับความสัมพันธ์ของ FBO หรือผลิตภัณฑ์ FLP ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทย่อยต่างๆ ในเครือข่าย FLP จะต้องได้รับการตัดสินโดยได้รับอนุญาตจากตุลาการที่มีอำนาจบังคับในเมือง Maricopa รัฐ Arizona ตามสัญญา Forever Living.com และ Forever Living Products International นโยบายการระงับข้อพิพาทล่าสุดของ LLC ที่ระบุไว้ข้างต้นและที่ระบุไว้ในเว็บไซต์ของบริษัท FLP ที่ www.foreverliving.com

18.02 การโอนตามพินัยกรรม

- (a) ไม่อนุญาตให้โอนหรือมอบธุรกิจ Forever ได้ ยกเว้นในกรณีที่มีการเสียชีวิตหรือการแยกทางทางกฎหมายหรือการหย่าร้าง
- (b) ใบสมัครเป็นเจ้าของธุรกิจ Forever ซึ่งมีลายมือชื่อสองลายมือ โดยไม่คำนึงว่าลงลายมือชื่อเมื่อใด จะนับว่าเป็นการสร้างกิจการร่วมค้าและมีสิทธิในการตกทอด ถ้า FBO อาศัยอยู่ในรัฐที่ให้บริการทรัพย์สินสาธารณะของชุมชน จะนับเป็นทรัพย์สินของชุมชนที่มีสิทธิในการตกทอด เมื่อมีการยืนยันการเสียชีวิตของ FBO หนึ่งในสองรายที่ลงลายมือชื่อธุรกิจ Forever จะตกทอดไปสู่ผู้ที่ยังดำรงชีวิตอยู่โดยอัตโนมัติ กรณีดังกล่าว ไม่ได้คำนึงถึงพินัยกรรมของ FBO รายแรกที่เสียชีวิต นอกจากนี้ยังหมายความว่าเมื่อมีบุคคลสองคนลงลายมือชื่อในใบสมัครการเป็นเจ้าของธุรกิจ Forever เมื่อรายหนึ่งถึงแก่กรรม ผู้ที่ยังดำรงชีวิตอยู่จะเป็น FBO แต่เพียงผู้เดียว FBO

รายได้ไม่ต้องการสิทธินี้ จะต้องติดต่อสำนักงานใหญ่ เพื่อแสดงความต้องการของตน และเพื่อตรวจสอบว่าความต้องการดังกล่าวสามารถอนุมัติได้หรือไม่ โปรดทราบว่า การเปลี่ยนแปลงในธุรกิจ Forever ไม่สามารถกระทำได้ตลอดช่วงอายุ ยกเว้นในกรณีที่ มีการแยกทางทางกฎหมายหรือการหย่าร้าง

- (c) กรณีที่ใบสมัครการเป็นตัวแทนจำหน่ายของบุคคลที่แต่งตั้งถูกต้องตามกฎหมายทำการเลือกของสถานะภาพว่าสมรสแล้ว แต่ใบสมัครมีเพียงลายมือชื่อของคู่สมรสบุคคลใดบุคคลหนึ่งเท่านั้น บริษัทจะนับว่าธุรกิจ Forever เป็นกิจการการร่วมค้ำกับมีสิทธิในการตกทอด
- (d) ใบสมัครการเป็นเจ้าของธุรกิจ Forever ที่มีการทำสัญลักษณ์ในช่องสถานะภาพว่าเป็นโสด และมีเพียงลายมือชื่อเดียวเท่านั้นจะได้รับการพิจารณาโดยบริษัทตามข้อมูลนั้น
- (e) ในการถ่ายโอนธุรกิจ Forever ของบุคคลหนึ่งด้วยเหตุเสียชีวิต FBO รายดังกล่าวต้องมีพินัยกรรมหรือมีการมอบหมายผู้จัดการทรัพย์สิน
- (f) บริษัทรับรู้ว่าสิทธิการเข้าร่วมกับสิทธิการตกทอดและการมอบหมายให้ผู้ดูแลทรัพย์สิน เป็นวิธีการทางกฎหมายในการถือครองธุรกิจ Forever และในกรณีที่ FBO เสียชีวิต เป็นวิธีการโอนธุรกิจ Forever ให้แก่ผู้ที่ยังดำรงชีวิตอยู่หรือผู้รับประโยชน์ที่มีชื่อระบุไว้ โดยไม่ต้องผ่านการดำเนินการตรวจสอบเพื่อให้ทรัพย์สินได้ตกเป็นของทายาทตามที่ตั้งใจไว้
- (g) ถ้าธุรกิจ Forever เป็นของนิติบุคคล การเสียชีวิตของผู้ถือหุ้นรายใหญ่จะไม่ทำให้นิติบุคคลดังกล่าวต้องสูญเสียธุรกิจ Forever ที่การถือกรรมสิทธิ์ในธุรกิจ ยังคงเป็นไปตามนโยบายของบริษัทที่บังคับควบคุมกรรมสิทธิ์ในนิติบุคคลนั้นๆ การถ่ายโอนจะได้รับ การยอมรับจากบริษัท เมื่อมีคำสั่งศาลหรือเอกสารทางกฎหมายที่กำหนดให้มีการส่งมอบการโอนให้แก่บริษัท และให้บริษัทรับรองการโอนกรรมสิทธิ์ดังกล่าว
- (h) ภายในหกเดือนหลังจากวันที่ FBO เสียชีวิต FBO ที่ยังมีชีวิตอยู่ ผู้ดูแลทรัพย์สิน หรือตัวแทนจัดการมรดก ต้องแจ้งการเสียชีวิตดังกล่าวแก่สำนักงานใหญ่ของ FLP ในประเทศของตนให้ทราบ หนังสือแจ้งดังกล่าวต้องรวมเอกสารสำเนาใบมรณบัตร ที่ได้รับการรับรองสำเนาถูกต้อง สำเนาพินัยกรรม หรือเอกสารแต่งตั้งผู้จัดการทรัพย์สิน ที่ได้รับการรับรองสำเนาถูกต้อง หรือคำสั่งศาลซึ่งอนุญาตให้มีการถ่ายโอนธุรกิจ Forever ให้กับผู้สืบทอดที่มีคุณสมบัติเหมาะสมหลังจากหกเดือนนับจากวันที่มีการเสียชีวิตทาง FLP อาจโยกย้าย FBO ที่เสียชีวิตออกจากธุรกิจ Forever สำหรับการแจ้งเดือนที่เหมาะสมแก่เวลาและการจัดเตรียมเอกสารที่จำเป็นสำหรับผลประโยชน์ของผู้สืบทอด อาจจำเป็นป้องกันไม่ให้มีการระงับและ/หรือการยกเลิกของธุรกิจ Forever กรณีที่มีเหตุผลที่เหมาะสม อาจสามารถยื่นคำร้อง เพื่อการขยายเวลาสำหรับการส่งมอบเอกสารการถ่ายโอนไปยังสำนักงานใหญ่ในประเทศของตนที่ FLP ของ FBO ที่เสียชีวิตก่อนสิ้นระยะเวลาหกเดือน ทาง FLP ขอสงวนสิทธิ์ในการชำระเงินให้กับผู้ที่เป็นเจ้าของร่วมที่ยังมีชีวิต ผู้ได้รับมรดก ผู้ดูแล หรือตัวแทนที่ได้รับมอบอำนาจตามกฎหมายให้ดูแลมรดกของ FBO ที่เสียชีวิตเพื่อรอการส่งมอบเอกสารทางกฎหมายที่เหมาะสม

- (i) สิทธิการสืบทอดสำหรับธุรกิจ Forever มีข้อกำหนดและข้อกำหนดไว้ดังนี้:
- 1) ทายาทต้องเป็นบุคคลที่มีคุณสมบัติเป็น FBO ได้
 - 2) เนื่องจากทายาทต้องเป็นบุคคลที่เป็นผู้บรรลุนิติภาวะจึงอาจต้องมีการแต่งตั้งผู้ดูแลหรือผู้ปกครองสำหรับกรณีที่มีทายาทหลายรายหรือกรณีที่ทายาทเป็นเด็กที่ไม่บรรลุนิติภาวะ ในกรณีที่มีการแต่งตั้งผู้ดูแล ต้องทำสำเนาการแต่งตั้งหนึ่งฉบับเก็บไว้ที่ FLP ข้อกำหนดในเอกสารการแต่งตั้งมอบหมายต้องกำหนดอย่างชัดเจนให้ผู้ดูแลทรัพย์สินดำเนินการในฐานะ FBO ผู้ปกครอง หรือผู้ดูแลมรดกจะต้องได้รับการแต่งตั้งจากศาลที่มีเขตอำนาจศาลที่เหมาะสมและได้รับการอนุมัติเป็นพิเศษเพื่อเป็น FBO ในนามของผู้เยาว์
 - 3) ผู้ดูแลหรือผู้ปกครองจะต้องดำรงสถานะ FBO ครอบคลุมที่ข้อตกลงการเป็นเจ้าของธุรกิจ Forever ไม่ถูกละเมิดจนกว่าผู้ได้รับผลประโยชน์จะบรรลุนิติภาวะและทายาทยอมรับความรับผิดชอบในการดำเนินธุรกิจ Forever โดยได้รับการอนุมัติจากศาลก่อน
 - 4) ผู้ดูแล ผู้ปกครอง คู่สมรส หรือ FBO แบบที่เป็นตัวแทนประเภทอื่น ๆ จะต้องรับผิดชอบต่อการกระทำของผู้รับประโยชน์ ผู้ที่ตนดูแลหรือคู่สมรสของตน เพื่อจุดประสงค์ในการปฏิบัติตามข้อกำหนดของนโยบายของข้อตกลงเจ้าของธุรกิจ Forever การละเมิดนโยบายของบริษัทและข้อปฏิบัติสำหรับมีอาชีพโดยบุคคลใด ๆ ที่กล่าวมาข้างต้นอาจทำให้ต้องยกเลิกธุรกิจ Forever
 - 5) ตำแหน่งในธุรกิจ Forever ที่สืบทอดได้ในแผนธุรกิจของบริษัทจำกัดอยู่ในระดับที่ไม่สูงกว่าผู้จัดการ อย่างไรก็ตาม โบนัสจะต้องจ่ายในระดับเดียวกันและต้องเป็นไปตามข้อกำหนดที่ยึดถือโดยผู้เสียชีวิต ผู้จัดการที่ได้รับการสนับสนุนทั้งหมดของธุรกิจ Forever จะถูกปรับเป็นผู้จัดการที่ได้รับการสนับสนุนตามที่ระบุไว้ในข้อ 5.04 (e) ตำแหน่งที่ต่ำกว่าผู้จัดการในธุรกิจ Forever จะถูกสืบทอดเป็นตำแหน่งเดียวกัน

18.03 การถ่ายโอนเนื่องจากการหย่าร้าง

- (a) ระหว่างการหย่าร้างที่รอดำเนินการหรือการเจรจาต่อรอง เพื่อหาข้อยุติเกี่ยวกับสินทรัพย์ทาง FLP จะดำเนินการจ่ายเงินให้ FBO ต่อไปตามที่ได้มีการทำงานก่อนหน้าที่จะมีการดำเนินการหย่าร้าง
- (b) ในกรณีที่มีการหย่าร้างหรือการแยกกันทางกฎหมาย ข้อตกลงในการยุติเกี่ยวกับสินทรัพย์ตามกฎหมายสามารถกำหนดมอบธุรกิจ Forever ให้แก่คู่สมรสฝ่ายใดรายหนึ่ง อย่างไรก็ตาม ธุรกิจ Forever ไม่สามารถแบ่งสรรปันส่วนได้ จะต้องเป็นผู้ที่บรรลุนิติภาวะหนึ่งบุคคลที่มีสิทธิ์รักษาความเป็นเจ้าของธุรกิจ Forever ที่มีอยู่นี้ คู่สมรสฝ่ายตรงข้ามอาจเลือกที่จะก่อตั้งธุรกิจ Forever ของตนเองได้ในตำแหน่งเดียวกันขณะแผนการตลาดแต่ไม่สูงกว่าระดับผู้จัดการตามที่ได้ก่อตั้งธุรกิจกับอดีตคู่สมรส คู่สมรสนั้นจะต้องใช้ผู้แนะนำคนเดียวกัน ส่วนธุรกิจใหม่ของคู่สมรสฝ่ายตรงข้ามผู้แนะนำจะถือว่าเป็นผู้แนะนำที่ได้รับการสืบทอด (Inherited) จนกว่าจะได้รับการมีคุณสมบัติใหม่อีกครั้ง

19. ข้อบังคับที่กำหนด

- 19.01 ในขอบเขตที่กฎหมายอนุญาต FLP กรรมการ เจ้าหน้าที่ ผู้ถือหุ้น พนักงานและตัวแทน (รวมเรียกว่า "ผู้เกี่ยวข้อง") จะไม่รับผิดชอบสำหรับ FBO ที่จะสละสิทธิ์ใน FLP และผู้เกี่ยวข้องจากการสละสิทธิ์การดำเนินการฟ้องร้องทั้งหมดสำหรับการสูญเสียผลกำไรต่างๆ ทั้งโดยทางตรงและทางอ้อม ความเสียหายเพิ่มเติม หรือเป็นผลสืบเนื่องของความเสียหายอื่นๆ ที่เกิดขึ้นหรือประสบโดย FBO อันเป็นผลมาจาก (a) การที่ FBO ละเมิดข้อตกลงการเป็นเจ้าของธุรกิจ Forever ของนโยบายบริษัท FLP และแนวปฏิบัติสำหรับผู้มีอำนาจ (b) การส่งเสริมหรือการดำเนินงานธุรกิจ Forever ของ FBO และกิจกรรมของ FBO ที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งกล่าว (c) ข้อมูลหรือรายละเอียดที่ไม่ถูกต้องหรือผิดพลาดของ FBO ที่แจ้งต่อ FLP หรือ ผู้เกี่ยวข้อง หรือ (d) การที่ FBO ไม่สามารถให้ข้อมูลหรือรายละเอียดที่จำเป็นแก่ FLP ในการดำเนินธุรกิจ โดยรวมถึงแต่ไม่จำกัด ในการสมัคร และการยอมรับของ FBO ในแผนการตลาด FLP และการชำระเงินโบนัส; หรือ (e) การถ่ายโอนอันเนื่องมาจากการเสียชีวิต การแยกทางกันทางกฎหมาย หรือการหย่าร้างของ FBO แต่ละรายตกลงว่าความรับผิดชอบทั้งหมดของ FLP และผู้เกี่ยวข้องต่อการเรียกร้องใดๆ ที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ของการรับรู้อันถึงแต่ไม่จำกัดสาเหตุใดก็ตามที่ทำให้เกิดการกระทำดังกล่าวในสัญญา เรื่องการละเมิด หรือเรื่องสินทรัพย์ จะไม่เกินและจำกัดเพียงเท่ากับมูลค่าของสินค้าที่ FBO ได้ซื้อจาก FLP ที่อยู่ในสภาพที่สามารถนำกลับมาขายได้
- 19.02 ข้อจำกัดการอนุญาตการใช้เครื่องหมายการค้าของบริษัท
- (a) ชื่อ "Forever Living Products" และสัญลักษณ์ของ FLP และชื่ออื่นๆ ที่อาจนำมาใช้โดย FLP รวมถึงชื่อผลิตภัณฑ์ FLP คือชื่อทางการค้าที่เป็นกรรมสิทธิ์และเครื่องหมายการค้าของบริษัท
- (b) โดยข้อกำหนดนี้ FBO ได้รับอนุญาตจาก FLP เพื่อใช้เครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการ และเครื่องหมายอื่น ๆ ของ FLP (ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกรวมกันว่า "เครื่องหมายทางธุรกิจ") ร่วมกับการปฏิบัติหน้าที่ของ FBO ภายใต้ข้อตกลงการเป็นเจ้าของธุรกิจ Forever และนโยบายและขั้นตอนต่าง ๆ เครื่องหมายทางธุรกิจทั้งหมดเป็นและจะยังคงเป็นทรัพย์สินเฉพาะของ "FLP" เครื่องหมายทางธุรกิจต่าง ๆ นี้สามารถใช้ได้เฉพาะเมื่อได้รับอนุญาตจากข้อตกลงการเป็นเจ้าของธุรกิจ Forever และนโยบายและขั้นตอนที่เกี่ยวข้องของ FLP ตามใบอนุญาตที่ให้ไว้ในที่นี้ จะมีผลใช้ได้ตรางเท่าที่ FBO มีสถานะที่ดีและปฏิบัติตามนโยบายและขั้นตอนของ FLP อย่างไรก็ตาม ห้ามไม่ให้ FBO อ้างสิทธิ์ใน เครื่องหมายทางธุรกิจต่าง ๆ ของ FLP (เช่นการลงทะเบียนชื่อโดเมนโดยใช้ชื่อ "FLP", "Forever Living" หรือเครื่องหมายอื่น ๆ ของ FLP ไม่ว่าในแนวทาง รูปแบบหรือรูปทรงใด ๆ) เว้นแต่จะได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจาก FLP เครื่องหมายทางธุรกิจเหล่านี้มีคุณค่าอย่างมากสำหรับ FLP และมอบให้ FBO แต่ละรายสำหรับการใช้งานของ FBO ในแต่ละครั้งในลักษณะที่ได้รับอนุญาตโดยชัดแจ้งเท่านั้น

- (c) ผู้ที่เป็น FBO ไม่สามารถใช้เนื้อหาที่เป็นลายลักษณ์อักษร พิมพ์ บันทึก หรือสื่ออื่นใดในการโฆษณา ส่งเสริม หรืออธิบายผลิตภัณฑ์หรือโปรแกรมการตลาด FLP หรือในลักษณะอื่นใด เนื้อหาใดๆ ที่ไม่ได้รับการคุ้มครองลิขสิทธิ์และมอบให้โดย FLP เว้นแต่ว่าสื่อดังกล่าวได้ส่งให้แก่ FLP ทำการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจาก FLP ก่อนจัดพิมพ์หรือเผยแพร่
- (d) ผู้ที่เป็น FBO ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงบรรจุภัณฑ์ ฉลาก หรือ คำอธิบายการใช้ผลิตภัณฑ์ FLP ใดๆ หรือแนะนำให้ใช้ผลิตภัณฑ์ในลักษณะอื่นใด นอกเหนือจากที่ระบุไว้ในเอกสารของบริษัท

20. ข้อตกลงว่าด้วยข้อมูลที่เป็นความลับและการไม่เปิดเผยข้อมูล

20.01

- (a) รายงานดาวนโหลดและรายงานอื่นๆ ทั้งหมดรวมถึงข้อมูลเกี่ยวกับสายงาน ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดข้อมูลการขายของดาวนโหลดในทีมงานและรายงานสรุปรายได้ ถือเป็นข้อมูลส่วนตัวที่เป็นกรรมสิทธิ์และเป็นความลับของ FLP
- (b) FBO ทุกคน ที่ได้รับข้อมูลดังกล่าวต้องถือว่าเป็นข้อมูลส่วนตัวและเป็นความลับ และดูแลรักษาความลับและละเว้นการใช้ข้อมูลดังกล่าวเพื่อวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากการจัดการการขายในทีมงานที่เป็นดาวนโหลดของคุณ
- (c) FBO อาจเข้าถึงข้อมูลส่วนตัวและข้อมูลที่เป็นความลับที่ตนรับทราบว่าเป็นกรรมสิทธิ์ มีความละเอียดอ่อน และมีมูลค่าต่อธุรกิจของ FLP และมอบให้หรือแสดงเพื่อวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ FLP และการขายในอนาคต การฝึกอบรม และการสนับสนุนโดยบุคคลที่สามที่อาจต้องการที่จะเป็น FBO และเพื่อสร้างและส่งเสริมธุรกิจ FLP ของตน
- (d) "ความลับทางการค้า" หรือ "ข้อมูลที่เป็นความลับ" หมายถึงข้อมูล รวมทั้ง สูตร รูปแบบการรวบรวม โปรแกรม อุปกรณ์ วิธีการ เทคนิค หรือกระบวนการที่:
 - 1) เป็นคุณค่าทางเศรษฐกิจที่เป็นอิสระตามความเป็นจริงหรือที่อาจเกิดขึ้นจากการที่ไม่เป็นที่ทราบโดยบุคคลอื่นทั่วไป ซึ่งสามารถได้รับมูลค่าทางเศรษฐกิจจากการเปิดเผยหรือใช้ และ
 - 2) ต้องอาศัยความพยายามที่เหมาะสมภายใต้สถานการณ์ต่าง ๆ เพื่อรักษาการเป็นความลับ
- (e) เมื่อใดก็ตามที่ FLP ให้ข้อมูลแก่ FBO จะนำไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจ FLP เท่านั้น
- (f) ห้าม FBO ใช้ เปิดเผย ทำซ้ำ หรือทำข้อมูลลับทางการค้าใดๆ หรือข้อมูลที่เป็นความลับแก่บุคคลอื่นนอกจาก FBOs โดยไม่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจาก FLP
- (g) ห้าม FBO ใช้ประโยชน์จากความลับทางการค้าหรือข้อมูลลับใดๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อม เพื่อประโยชน์ของตนเอง หรือเพื่อประโยชน์ของบุคคลอื่นนอกเหนือจากเพื่อดำเนินธุรกิจ FLP ของตน
- (h) FBO จะต้องรักษาความลับและความปลอดภัยของข้อมูลลับทางการค้าและข้อมูลที่เป็นความลับในการครอบครองของตนและป้องกันการเปิดเผย การใช้ในทางที่ผิด วัตถุประสงค์ การยกยอก หรือการกระทำใด ๆ ที่ไม่สอดคล้องกับสิทธิของ FLP

- (i) **ข้อตกลงเพิ่มเติม** โดยการพิจารณาของ FLP ในการรับข้อมูลที่เป็นความลับทางการค้าหรือข้อมูลที่เป็นความลับ FBO ยอมรับในเงื่อนไขการทำธุรกิจ Forever โดยแน่แท้และ FBO ตกลงว่าตลอดการทำธุรกิจ Forever จะไม่กระทำหรือสนับสนุนการกระทำใดๆ ที่มีความประสงค์หรือส่งผลกระทบเป็นการหลีกเลี่ยง ละเมิด แทรกแซง หรือลดคุณค่าหรือประโยชน์ของความสัมพันธ์ตามสัญญาระหว่าง FLP กับ FBO โดยไม่จำกัดข้อมูลทั่วไปที่กล่าวข้างต้น ตลอดระยะเวลาของการทำธุรกิจ Forever ทาง FBO ตกลงไม่ว่าโดยตรงหรือโดยทางอ้อม ไม่ติดต่อ เรียกร้อง เชิญชวน ชักจูงลงทะเบียณ สนับสนุน หรือยอมรับ FBO สมาชิก FLP หรือบุคคลที่เคยเป็น FBO หรือสมาชิกในช่วงระยะเวลาสิบสองเดือนที่ผ่านมา ให้เข้าหรือเพื่อส่งเสริมให้บุคคลดังกล่าว ได้มีโอกาสในการเข้าร่วมโปรแกรมขายตรงของบริษัทอื่นที่ไม่ใช่ FLP
- (j) ข้อตกลงที่ระบุไว้ในส่วน "ข้อมูลที่เป็นความลับ" ของนโยบายนี้ จะมีผลตลอดไป และไม่มีการสิ้นสุด ข้อตกลงใน "ข้อจำกัดเพิ่มเติม" ของนโยบายนี้ จะยังคงมีผลบังคับใช้ในช่วงระยะเวลาของข้อตกลงการเป็นเจ้าของธุรกิจ Forever ที่ดำเนินการก่อนหน้านี้ระหว่าง FLP กับ FBO และหลังจากนั้นเป็นต้นไปจนกว่าจะครบกำหนดหนึ่งปีนับจากรวันที่ได้รับข้อมูลที่เป็นความลับใด ๆ หรือสิบสองเดือนหลังจากการหมดอายุและการยกเลิกข้อตกลงเจ้าของธุรกิจ Forever

21. จรรยาบรรณ

21.01 ความซื่อสัตย์ ความเคารพ และความพากเพียร

- (a) เรามีความภาคภูมิใจอย่างมาก ไม่ใช่เพียงต่อสิ่งที่เราได้ประสบความสำเร็จ แต่ยังต่อวิธีการที่เราได้ประสบความสำเร็จ ในความเป็นจริงการที่บริษัทสามารถดึงดูดเจ้าของธุรกิจรายใหม่ ๆ ได้นั้นเนื่องจาก ความซื่อสัตย์ และความเคารพที่เราแสดงต่อผู้อื่น ตลอดจนความพยายามที่เราได้สร้างธุรกิจ Forever ให้ประสบความสำเร็จในฐานะเจ้าของธุรกิจ เราขอเชิญชวนให้ท่านได้พิจารณาบทบาทของท่านอย่างใกล้ชิดยิ่งขึ้น ในการรักษาคุณค่าหลักเกณฑ์เหล่านี้และในการรักษามาตรฐานการปฏิบัติงานในลักษณะที่จะช่วยเพิ่มความโดดเด่นของเรา และสร้างความมั่นใจในความสำเร็จร่วมกันในระยะยาวของเรา การไม่ปฏิบัติตามหลักการที่ระบุไว้ในแนวปฏิบัติสำหรับมืออาชีพ อาจทำให้เกิดการลงโทษทางวินัยและรวมถึงการยกเลิกธุรกิจ

21.02 แรงกายแรงใจ การเสียสละ การทุ่มเท

- (a) เจ้าของธุรกิจ Forever สอนหลักการขายตรงและการตลาดแบบเครือข่ายให้แก่ทีมของคุณ เช่นเดียวกับความพยายามอื่นๆ ที่คุ้มค่า ธุรกิจนี้ต้องใช้ความพยายามและความเสียสละเพื่อนำไปสู่ความ ความยืดหยุ่น และเสรีภาพทางการเงินที่ได้รับโอกาสจาก Forever จะเป็นของผู้ที่อุทิศตนให้กับงานหนักโดยใช้เวลาทำงานในแต่ละวันให้ยาวนานที่สุด

21.03 FBO คือผู้สร้าง

- (a) เจ้าของธุรกิจ Forever เป็นผู้สร้าง โดยสร้างธุรกิจคาปลีก ธุรกิจสายแรกที่ได้รับ การสนับสนุน และทีมงานที่มีหลายรุ่น โดยไม่มีการล้มเลิก ล้มล้าง หรือบั่นทอนผู้อื่นในการสร้างธุรกิจที่เป็นที่นับถือของตน

21.04 ไม่มีการกล่าวอ้างทางการแพทย์ ด้านไลฟ์สไตล์ หรือด้านรายได้

- (a) เจ้าของธุรกิจ Forever มีความจริงใจเมื่อทำการเชิญชวนโดยไม่กล่าวอ้างเกี่ยวกับบริษัท ความสามารถของผลิตภัณฑ์ หรือผลตอบแทนที่มีอยู่ภายใต้แผนการตลาดของตนเอง ไม่ว่าจะทางบุคคลหรือผ่านสื่อสังคมออนไลน์ รวมถึงการกล่าวอ้างทางการแพทย์และการประมาณการเกี่ยวกับรายได้ทุกประเภท

21.05 ความซื่อสัตย์

- (a) เจ้าของธุรกิจ Forever ควรมีความซื่อสัตย์ต่อ บริษัท พนักงาน ตัวแทน และเจ้าของธุรกิจรายอื่นๆ ตลอดเวลา โดยหลีกเลี่ยงการนินทา การวิพากษ์วิจารณ์ และการเมืองภายใน

21.06 ความมีมืออาชีพทางการขายตรงที่นำภาคภูมิใจ

- (a) เจ้าของธุรกิจ Forever มองและทำหน้าที่ในฐานะผู้ขายตรงและนักการตลาดแบบมืออาชีพที่เปี่ยมไปด้วยความภาคภูมิใจ

21.07 อบรมหลักการดำเนินธุรกิจเครือข่ายที่ดี

- (a) เจ้าของธุรกิจ Forever อบรมให้เจ้าของธุรกิจที่เป็นดาวนไลน์และทีมงานของตนเกี่ยวกับหลักการที่ดีในการสร้างเครือข่ายและการปฏิบัติส่วนบุคคล

21.08 ทักษะคติเชิงบวก

- (a) เจ้าของธุรกิจ Forever ต้องแสดงทัศนคติที่ดีทั้งด้านวาจาและพฤติกรรมไม่ว่าจะเป็นทางบุคคลหรือผ่านสื่อสังคมออนไลน์ ต่อเจ้าของธุรกิจทั้งหมด โดยมีความมุ่งมั่นในการร่วมประสานกันและการทำงานเป็นทีม

21.09 สนับสนุนเจ้าของธุรกิจรายอื่น

- (a) เจ้าของธุรกิจ Forever ยินดีที่จะช่วยเหลือทีมของตนเองตลอดจนให้การสนับสนุนแก่เจ้าของธุรกิจและทีมอื่น เพื่อให้ทุกคนได้รับประโยชน์จากชุมชนโดยเจ้าของธุรกิจท้องถิ่นที่ประสบความสำเร็จ กระตือรือร้น และกระตุนเจ้าของธุรกิจรายอื่นในท้องถิ่น

21.10 การยึดถือตามนโยบายของบริษัท แนวปฏิบัติสำหรับมืออาชีพและหลักจริยธรรม DSA

- (a) เจ้าของธุรกิจ Forever ควรตระหนักถึงและปฏิบัติตามนโยบายของบริษัท แนวปฏิบัติสำหรับมืออาชีพ และหลักจริยธรรม DSA

21.11 การเข้าร่วมกิจกรรมของบริษัท

- (a) เจ้าของธุรกิจ Forever ในระดับผู้จัดการควรเข้าร่วมกิจกรรมส่วนใหญ่ของบริษัท และส่งเสริมให้ทีมของตนเข้าร่วมกิจกรรมของบริษัท

21.12 นำด้วยตัวอย่าง

- (a) เจ้าของธุรกิจ Forever ควรแสดงตนเป็นตัวอย่างโดยการให้การสนับสนุนผู้ประกอบการธุรกิจใหม่แนวทางที่สามารถรวมยอด Case Credits รายเดือนได้ 4 CCs และมุ่งมั่นที่จะได้รับคุณสมบัติเป็นผู้จัดการที่เป็นผู้นำ และเพื่อให้ได้รางวัลแรงจูงใจต่างๆ, Chairman’s Bonus, Eagle Manager Retreat และ Global Rally

21.13 หลีกเลี่ยงการซื้อผลิตภัณฑ์เกินความจำเป็น

- (a) เจ้าของธุรกิจ Forever สนับสนุนให้ผู้ต้นแนะนำเก็บสินค้าคงคลังให้เหมาะสมกับความต้องการ เพื่อใช้เป็นการส่วนตัว และเพื่อกิจกรรมการขายตรง ตลอดจนถึงหลีกเลี่ยงการซื้อที่มากเกินไป

21.14 มีความซื่อสัตย์ในการสนับสนุน

- (a) เจ้าของธุรกิจ Forever ต้องยืนยันว่าเจ้าของธุรกิจรายใหม่จะได้รับ การสนับสนุนโดยตรงกับเจ้าของธุรกิจที่แนะนำให้รู้จักกับโอกาสการทำธุรกิจกับ Forever และละเว้น การให้การสนับสนุนเจ้าของธุรกิจรายใหม่ ๆ ของเจ้าของธุรกิจรายอื่น

21.15 จัดการกับความท้าทาย ปัญหา และอุปสรรค

- (a) เจ้าของธุรกิจ Forever จัดการกับความท้าทาย ปัญหา และอุปสรรคต่างๆ ด้วยตนเอง และไม่นำปัญหาต่างๆ ดังกล่าวไปแบ่งปันให้แก่เจ้าของธุรกิจรายอื่นที่ ๆ ไม่เกี่ยวข้อง และไม่นำไปแบ่งปันในสื่อสังคมออนไลน์ เจ้าของธุรกิจใช้แนวทางการสื่อสารที่เหมาะสมเพื่อหาคำตอบ หรือเพื่อแสดงออกถึงความคิด ความกังวลของตนโดยเริ่มจาก ผู้สนับสนุนของตน และขยายไปตามแนวอัฟไลน์ ไปจนถึงบริษัทเพื่อการแก้ไขต่างๆ

21.16 ละเว้นการส่งเสริมผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ไม่ใช่ของ Forever

- (a) เจ้าของธุรกิจ Forever ต้องละเว้นการโปรโมต และ/หรือ การขายผลิตภัณฑ์หรือบริการ อื่นที่ไม่ใช่ของ Forever โดยไม่ได้รับการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากสำนักงานใหญ่

21.17 การเรียกเก็บค่าใช้จ่ายที่มากเกินไปสำหรับการเข้าร่วมประชุม

- (a) เจ้าของธุรกิจ Forever ไม่สนับสนุนหรืองดเว้นการจัดกิจกรรม งานสัมมนา งานสัมมนา ทางเว็บไซต์ หรือการประชุมโดยไม่คำนึงถึงสถานที่หรือรูปแบบปฏิบัติในวง การของธุรกิจ Forever ของ FBO ซึ่งการเรียกเก็บเงินสำหรับกิจกรรมดังกล่าวมีมูลค่า เกินกว่าราคาต้นทุนที่สมเหตุสมผลสำหรับการสร้าง/การดำเนินการ วัตถุประสงค์ ของกิจกรรมที่คล้ายคลึงกันคือการสร้างผลประโยชน์และรายได้ผ่านแผนการตลาดของ Forever

21.18 การประชุมพบปะในสถานที่ของบริษัท

- (a) เจ้าของธุรกิจ Forever แสดงให้เห็นถึงความตั้งใจของตนที่จะช่วยเพื่อน FBO รายอื่นๆ โดยไม่คำนึงถึงสายการสนับสนุน ด้วยการเชิญกลุ่มดังกล่าวและแขกของกลุ่มนี้ ให้ร่วมการประชุมที่ดำเนินการในสถานที่ของบริษัท

21.19 การเชิญชวนให้ FBO รายอื่นยกเลิกธุรกิจ

- (a) เจ้าของธุรกิจ Forever ไม่อนุญาตให้ชักชวน ชักจูง หรือเชิญชวน ไม่ว่าจะโดยวิธีการใดๆ ให้เจ้าของธุรกิจรายอื่นๆ ยกเลิกตำแหน่งของตนและยุติธุรกิจหรือลดกิจกรรมทางธุรกิจ ของตนไม่ว่าด้วยเหตุผลใดก็ตาม

21.20 การโฆษณาเกี่ยวกับราคาขายของผลิตภัณฑ์

- (a) เจ้าของธุรกิจ Forever ต้องไม่โฆษณาในรูปแบบใดๆ เกี่ยวกับราคาที่แตกต่างกัน ราคาขายปลีกที่แนะนำ ซึ่งรวมถึงราคาที่ระบุหรือสูตรการกำหนดราคาอื่นๆ ที่ลดราคาที่จะจ่ายสำหรับผลิตภัณฑ์ Forever ใดๆ ที่ต่ำกว่าราคาของ SRP

22. การป้องกันข้อมูล

- 22.1 บริษัทจะต้องดำเนินการตามข้อกำหนดของการประมวลผลทงโทะษในประเทศไทย และพระราชบัญญัติพิทักษ์ปกป้องเด็กและเยาวชนพ.ศ. 2543 ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการเก็บและรักษาข้อมูลส่วนบุคคล



FOREVER®

Forever Living Products (Thailand) Co., Ltd.
1/12 ปรีดิยพนมยงค์ 26 (พัฒน์เวศม์ 10) สุขุมวิท 71,
พระโขนงเหนือ วัฒนา กรุงเทพ
ประเทศไทย 10110

www.foreverliving.co.th

ติดตามได้ที่



[/foreverthailandhq](https://www.facebook.com/foreverthailandhq)



[@foreverthailand](https://www.line.me/@foreverthailand)

