कंपनी की नीतियाँ और व्यावसायिक आचार संहिता - फ़रवरी 2026

विषयसूची (Table of Contents)

1. परिचय
2. परिभाषाएं
3. प्रिफर्ड कस्टमर
4. बोनस स्ट्रक्चर / मार्केटिंग प्लान
5. मॅनेजर स्टेटस और योग्यता
6. लीडरशिप बोनस
7. एडिशनल इंसेंटिव
8. मॅनेजर एंड बियॉन्ड अवार्ड्स
9. जेम बोनस
10. अर्न्ड इंसेंटिव प्रोग्राम (Forever2Drive)
11. चेयरमैन बोनस
12. FLP ग्लोबल रैली
13. ऑर्डर देने की प्रक्रिया
14. री-स्पॉन्सर्ड नीतियां
15. अंतर्राष्ट्रीय प्रायोजन नीतियां
16. प्रतिबंधित गतिविधियों
17. कंपनी की नीतियां
18. कानूनी
19. प्रतिबंधात्मक वाचाएं
20. गोपनीय जानकारी और अप्रकटीकरण अनुबंध
21. वारंटी, गारंटी और प्रोडक्ट रिप्लेसमेंट
22. व्यावसायिक आचार संहिता
23. उपभोक्ता संरक्षण (डायरेक्ट सेलिंग) नियम, 2021 के अनुसार डायरेक्ट सेलर/FBO के 23 कर्तव्य और दायित्व

एक्ज़िबिट 1 – स्वीकृत FBO वेबसाइट

1 परिचय

1.01 (a) (i) Forever Living Products (FLP) कंपनियों का एक अंतरराष्ट्रीय परिवार है जो अपनी अद्वितीय

संकल्पना के माध्यम से दुनिया भर में विशेष स्वास्थ्य और सौंदर्य उत्पादों का उत्पादन और विपणन करता है जो स्वतंत्र Forever Business Owners (FBO) के माध्यम से अपने उत्पादों के उपयोग और खुदरा बिक्री को प्रोत्साहित करता है और उनका समर्थन करता है। FLP प्रत्येक FBO को उद्योग में सर्वोत्तम गुणवत्ता वाले उत्पाद, सहयोगी स्टाफ और मार्केटिंग योजना प्रदान करता है। संबद्ध कंपनियां और उनके उत्पाद उपभोक्ता और FBO दोनों के लिए FLP उत्पादों के उपयोग से अपने जीवन की गुणवत्ता में सुधार करने का अवसर प्रदान करते हैं, और कार्यक्रम को ठीक से काम करने के इच्छुक किसी भी व्यक्ति के लिए सफलता की समान पहुंच प्रदान करते हैं। अधिकांश व्यावसायिक अवसरों के विपरीत, FLP के प्रतिभागियों में बहुत कम वित्तीय जोखिम होता है, क्योंकि किसी न्यूनतम पूंजी निवेश की आवश्यकता नहीं होती है, और कंपनी एक उदारवादी बाय बैक पॉलिसी प्रदान करती है।

(ii) Forever Living Imports (India) Private Limited (जिसे इस मैनुअल में "कंपनी" के रूप में संदर्भित किया गया है) कंपनी अधिनियम, 1956 के तहत निगमित कंपनी है और इसका पंजीकृत कार्यालय मुंबई, इंडिया में है। कंपनी FLP उत्पादों को सीधे या अपने नियुक्त वितरक के माध्यम से बेचेगी जो वर्तमान में FLP Trading Private Limited ("नियुक्त वितरक") है। हालांकि, बोनस संवितरण सहित अन्य सभी उत्तरदायित्व कंपनी वहन करेगी।

(b) हमारी 'कंपनी' इस बात का प्रतिनिधित्व नहीं करती है कि एक FBO काम किए बिना या दूसरों के प्रयासों पर पूरी तरह भरोसा करके वित्तीय सफलता हासिल करेगा। FLP में पुरस्कार इसके उत्पादों की बिक्री पर आधारित होता है। प्रत्येक FBO एक स्वतंत्र ठेकेदार है जिसकी सफलता या असफलता व्यक्तिगत प्रयास पर निर्भर करती है।

(c) FLP की सफलता का एक लंबा इतिहास रहा है। Forever लिविंग मार्केटिंग प्लान का मूल लक्ष्य उपभोक्ताओं को उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों की बिक्री और उपयोग को बढ़ावा देना है। FBO का प्राथमिक उद्देश्य इन उत्पादों की बिक्री और उपयोग को उपभोक्ताओं को सीधे और बिक्री संगठन बनाकर बढ़ावा देना है।

(d) FLP मार्केटिंग योजना में उसके स्तर की परवाह किए बिना FBO को हर महीने खुदरा बिक्री करने और इस तरह की बिक्री का रिकॉर्ड रखने के लिए प्रोत्साहित किया जाता है। FBO लागू कानून के अनुसार, उसके द्वारा बेचे गए सामानों के संबंध में उत्पादों, मूल्य, कर और मात्रा और इस तरह के अन्य विवरणों के विवरण बताते हुए खातों की उचित बूक रखेगा।

(e) एक सफल FBO प्रशिक्षण बैठकों में भाग लेकर, व्यक्तिगत खुदरा ग्राहकों को बनाए रखने और खुदरा ग्राहकों को बेचने के लिए अन्य FBO को प्रायोजित करके बाजार का वर्तमान ज्ञान प्राप्त करता है।

(f) जिन FBO को कोई प्रश्न हों या स्पष्टीकरण की आवश्यकता है, उन्हें अपने प्रायोजक और अपलाइन मॅनेजर से संपर्क करना चाहिए। यदि प्रश्नों का समाधान नहीं होता है, तो flpcare@flpindia.net पर ग्राहक सेवा टीम से संपर्क करें

1.02 (a) उचित बिक्री और विपणन प्रक्रियाओं के लिए प्रतिबंध, नियम और विनियम प्रदान करने और अनुचित, अपमानजनक या अवैध कार्यों को रोकने के लिए कंपनी की नीतियों और व्यावसायिक आचरण संहिता को लागू किया गया है। कंपनी की ऐसी नीतियां और व्यावसायिक आचरण संहिता में समय-समय पर संशोधन, बदलाव किया जाता है और जोड़ा जाता है। कंपनी की नीतियों और व्यावसायिक आचरण संहिता में सुधार, बदलाव या संशोधन FLP कंपनी की वेबसाइट www.foreverliving.com पर प्रकाशित किए जाएंगे और तुरंत रुप से प्रभावी होंगे।
(b) प्रत्येक FBO का दायित्व है कि वह नामांकन के समय अस्तित्व में मौजूद कंपनी की नीतियों और व्यावसायिक आचार संहिता और कंपनी द्वारा उसमे किये गए संशोधित, परिवर्तित या सुधार से परिचित हो। इसके अलावा, प्रत्येक FBO का दायित्व है कि वह उपभोक्ता मामले, खाद्य और सार्वजनिक वितरण मंत्रालय, भारत सरकार द्वारा जारी उपभोक्ता संरक्षण (प्रत्यक्ष बिक्री) नियम, 2021 (इसके बाद इसे "प्रत्यक्ष बिक्री नियम" कहा जाएगा) और कोई अन्य कानून जो इस समय लागू हो का पालन करे।
(c) प्रत्येक FBO, Forever Business Owner एप्लिकेशन फॉर्म पर हस्ताक्षर करके, चाहे वह पूर्व-मुद्रित ID नंबरों के साथ भौतिक रूप में हो या MYFOREVERINDIA मोबाइल ऐप के माध्यम से हो एक क्लिक रैप समझौते में प्रवेश करने या आधिकारिक ऑनलाइन पंजीकरण साइट से मुद्रित होकर, कंपनी की नीतियों और पेशेवर आचार संहिता का पालन करने के लिए सहमत हैं। उसमें दी गई भाषा विशेष रूप से कंपनी की नीतियों और व्यावसायिक आचार संहिता का पालन करने के लिए FBO की संविदात्मक प्रतिबद्धता को दर्शाती है। नियुक्त वितरक के साथ उत्पाद के लिए ऑर्डर देना कंपनी की नीतियों और व्यावसायिक आचार संहिता (FBO आवेदन प्रक्रिया के लिए 17.01 (a) का संदर्भ) का पालन करने की ऐसी प्रतिबद्धता की पुष्टि है। कोई भी कार्य या कार्रवाई की कमी, जिसके परिणामस्वरुप कंपनी की नीतियों और/या व्यावसायिक आचरण संहिता का दुरुपयोग या गलत बयानी या उल्लंघन होता है, उस स्थिति में FLP के पंजीकृत ट्रेडमार्क, सेवा चिह्न और अन्य चिह्नों का

उपयोग करने के लिए दिए गए लाइसेंस और FLP उत्पाद खरीदने और वितरित करने का अधिकार को समाप्त किया जा सकता है।

(d) पूर्वगामी के बावजूद, (a) इन कंपनी नीतियों में निहित जूरी परीक्षण करार का विवाद समाधान/छूट और व्यावसायिक आचरण संहिता (धारा 18.01) और / या (b) विवाद समाधान/जूरी परीक्षण समझौते की छूट में कोई संशोधन, परिवर्तन, बदलाव या समाप्ति उसमें संदर्भित विवाद समाधान नीति में निहित है और FLP कंपनी की वेबसाइट: www.foreverliving.com पर उपलब्ध है, किसी ऐसे विवाद पर जिसकी वास्तविक सूचना कंपनी को ऐसे किसी भी संशोधन, परिवर्तन, बदलाव या समाप्ति की प्रभावी तिथि से पहले है लागू नहीं होगा। इस तरह के किसी भी संशोधन, सुधार, बदलाव या समाप्ति की प्रभावी तिथि संशोधन, सुधार, बदलाव या समाप्ति पोस्ट करने के बाद से या प्रभावी तिथि से, जो भी लागू हो, 30 दिन होगी।

2. परिभाषाएं

एक्रेडिटेड सेल्स (अधिकृत बिक्री)**:** बिक्री गतिविधि जैसा कि कंपनी के नियुक्त वितरक के पास किये गए ऑर्डर के केस क्रेडिट द्वारा परिलक्षित होता है।

एक्टिव FBO: एक FBO जिसके पास कैलेंडर माह के दौरान इंडिया में 4 या अधिक एक्टिव केस क्रेडिट हैं, जिनमें से कम से कम एक व्यक्तिगत केस क्रेडिट है।

बोनस रीकैप प्राइस (BRP): **वह कीमत, जिसमें कर शामिल नहीं है, जिस पर कंपनी खुदरा ग्राहकों को उत्पाद बेचने की सिफारिश करती है। इसी कीमत पर सभी बोनस की गणना की जाती है**

बोनस: कंपनी की ओर से एक होलसेल क्वालिफाइड फॉरेवर बिजनेस ओनर को भुगतान।

(a) **पर्सनल बोनस (PB)**: होलसेल क्वालिफाइड FBO को उसकी/उसके व्यक्तिगत अधिकृत बिक्री के BRP के 5-18% का भुगतान।

(b) **प्रीफर्ड कस्टमर बोनस (PCB)**: अपने व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित प्रीफर्ड कस्टमर की खरीदारियों के BRP के 5-18% के होलसेल क्वालिफाइड FBO को भुगतान।

(c) **वॉल्यूम बोनस (VB)**: एक डाउनलाइन FBO जो एक एक्टिव डाउनलाइन मॅनेजर के अधीन नहीं है उसकी व्यक्तिगत मान्यता प्राप्त बिक्री के बीआरपी के 3-13% के योग्य FBO को भुगतान

(d) **लीडरशिप बोनस (LB)**: योग्य एक्टिव मॅनेजर को उसके डाउनलाइन मॅनेजर और उन डाउनलाइन मॅनेजर के अधीन FBO की व्यक्तिगत मान्यता प्राप्त बिक्री के BRP के 2-6% का भुगतान।

बिजनेस एंटिटी डिस्ट्रीब्यूटरशिप (व्यापार वितरकता संस्था): FOREVER बिजनेस जिसे एक व्यापारिक संस्था को सौंपा गया है।

केस क्रेडिट (CC): FLP मार्केटिंग प्लान में बताए गए अनुसार FBO के लिए उन्नति, बोनस, पुरस्कार और अर्जित प्रोत्साहनों को निर्धारित करने के लिए बिक्री गतिविधि की गणना करने के लिए प्रत्येक उत्पाद को दिये गये निर्दिष्ट मूल्य। नियुक्त वितरक से खरीदे गए उत्पाद द्वारा प्रतिबिंबित बिक्री गतिविधि के लगभग होलसेल बिक्री गतिविधि के लिए प्रत्येक दस हजार नौ सौ अठासी रुपये (10,988 रुपये) के लिए एक केस क्रेडिट प्रदान किया जाता है। सभी केस क्रेडिट की गणना मासिक आधार पर की जाती है।

(a) **एक्टिव केस क्रेडिट**: पर्सनल केस क्रेडिट प्लस प्रीफर्ड कस्टमर और उनके डाउनलाइन के केस क्रेडिट। ये प्रत्येक माह FBO की एक्टिव स्थिति का निर्धारण करते हैं। व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित प्रीफर्ड कस्टमर के केवल पहले 2 cc (कुल) को एक्टिव केस क्रेडिट में गिना जा सकता है।

(b) **लीडरशिप केस क्रेडिट्स**: एक एक्टिव LB योग्य मॅनेजर को दिए गए केस क्रेडिट की गणना उसके पहले, दूसरे या तीसरे पीढ़ी के LB योग्य मॅनेजर के ओपन ग्रुप केस क्रेडिट के क्रमशः 40%, 20% या 10% पर की जाती है।

(c) **प्रीफर्ड कस्टमर केस क्रेडिट्स**: केस क्रेडिट जो कि व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित प्रीफर्ड कस्टमरस और उनके डाउनलाइन के केस क्रेडिट की खरीद से परिलक्षित होता है, जब तक कि व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित प्रीफर्ड कस्टमर असिस्टेंन्ट सुपरवाइज़र स्तर (होलसेल क्वालिफाइड/पुशअप AS की परवाह किए बिना) हासिल नहीं कर लेता।

(d) **ओपन ग्रुप केस क्रेडिट**: एक एफबीओ के सक्रिय केस क्रेडिट और उसके डाउनलाइन एफबीओ की मान्यता प्राप्त बिक्री द्वारा दर्शाए गए केस क्रेडिट जो डाउनलाइन मैनेजर के अधीन नहीं हैं

(e) **पास-थ्रू केस क्रेडिट**: केस क्रेडिट जो कि एक डाउनलाइन नॉन-मॅनेजर की पर्सनल अधिकृत बिक्री से परिलक्षित होता है जो एक निष्क्रिय मॅनेजर के माध्यम से पहले अपलाइन सक्रिय मॅनेजर तक जाता है। इन्हें उस सक्रिय मॅनेजर के लिए ओपन ग्रुप केस क्रेडिट के रूप में नहीं गिना जाता है, बल्कि उन्हें उसके कुल केस क्रेडिट में गिना जाता है।

(f) **पर्सनल केस क्रेडिट्स**: FBO की व्यक्तिगत अधिकृत बिक्री द्वारा प्रतिबिंबित केस क्रेडिट।

(g) **टोटल केस क्रेडिटस**: सभी FBO के विभिन्न केस क्रेडिट्स का कुल योग।

(h) **नया केस क्रेडिट**: ओपन ग्रुप केस क्रेडिट, जैसा कि एक रिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर की व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित एफबीओ/पीसी लाइनों की मान्यता प्राप्त बिक्री से परिलक्षित होता है, जिसे उसके रिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर के रूप में अर्हता प्राप्त करने के बाद प्रायोजित किया गया था। नए केस क्रेडिट को 12 प्रसंस्करण महीनों (उस महीने सहित जिसमें PC/FBO लाइन प्रायोजित किया गया था) के लिए जमा किया जाएगा, या जब तक PC/FBO लाइन प्रबंधक प्राप्त नहीं कर लेती, जो भी पहले हो।

'कूलिंग-ऑफ पिरियड' - डायरेक्ट सेलिंग रुल्स के खंड 3(1)(b) के अनुसार, "कूलिंग-ऑफ पिरियड" का मतलब प्रीफर्ड कस्टमर/FBO को एग्रीमेंट रद्द करने के लिए दिया गया समय है जो कि उसने प्रत्यक्ष बिक्री व्यवसाय में भाग लेने के लिए प्रवेश किया है, जिसके परिणामस्वरूप अनुबंध का उल्लंघन नहीं किया है और ना ही जुर्माना नहीं लगाया गया है। शामिल होने की तारीख से 30 दिनों की अवधि को प्रीफर्ड कस्टमर/FBO के लिए "कूलिंग-ऑफ पिरियड" माना जाएगा। इस 'कूलिंग ऑफ पिरियड' के दौरान वह कंपनी के साथ अपने समझौते को रद्द कर सकता/सकती है।इस कूलिंग-ऑफ पिरियड के दौरान, प्रीफर्ड कस्टमर/FBO किसी भी पुनर्विक्रय योग्य, उपयोग योग्य उत्पाद को वापस कर सकता है, जो अच्छी स्थिति में है और स्वैच्छिक समाप्ति का विकल्प चुनकर कंपनी की बाय-बैक नीति के अनुसार पूर्ण धन वापसी प्राप्त कर सकता है जैसा कि कंपनी नीति के खंड 17.08 के तहत वर्णित है।

CB मॅनेजर (CBM): एक FBO जो वार्षिक चेयरमॅन बोनस प्राप्त करने का योग्य है।

CBM लाइन्स: FBO की प्रायोजन लाइनों में CB मॅनेजर की गिनती जिसका उपयोग वह चेयरमॅन बोनस के लिए योग्यता प्राप्त करने के लिए कर सकता है।

घरेलू (Domestic): FBO के होम कंट्री से संबंधित।

डाउनलाइन: एक FBO के तहत प्रायोजित सभी FBO जो चाहे कितनी भी पीढ़ियां नीचे हों।

डायरेक्ट सेलिंग (प्रत्यक्ष बिक्री**):** डायरेक्ट सेलिंग नियमों के अनुसार, "डायरेक्ट सेलिंग" का अर्थ स्थायी खुदरा स्थान के अलावा विक्रेताओं के एक नेटवर्क के माध्यम से माल की ख़रीदारी, वितरण और बिक्री या सेवाओं का प्रावधान है।

डायरेक्ट सेलर (प्रत्यक्ष विक्रेता): डायरेक्ट सेलिंग नियमों के नियम 3(1)(c) के अनुसार, "डायरेक्ट सेलर" का अर्थ एक प्रत्यक्ष बिक्री इकाई द्वारा कानूनी रूप से लागू होने योग्य लिखित अनुबंध के माध्यम से प्रिंसिपल टू प्रिंसिपल के आधार पर डायरेक्ट सेलिंग व्यवसाय करने वाला अधिकृत व्यक्ति है।

डायरेक्ट सेलिंग कंपनी: डायरेक्ट सेलिंग नियमों के नियम 3(d) के अनुसार, "डायरेक्ट सेलिंग एंटिटी" का अर्थ है प्रमुख संस्था जो डायरेक्ट सेलर्स के माध्यम से सामान या सेवाएं बेचती है या बेचने की पेशकश करती है, लेकिन इसमें ऐसी संस्था शामिल नहीं है जो पिरामिड स्कीम या मनी सर्कुलेशन स्कीम से जुड़ी हो।

ईगल मॅनेजर: एक मॅनेजर जिसने ईगल मॅनेजर का दर्जा हासिल किया है (देखें 8.04)

ईगल मॅनेजर लाइन्स: FBO की प्रायोजन लाइनों में ईगल मॅनेजर की गिनती जिसका उपयोग वह बिक्री स्तर और/या ईगल मॅनेजर का शीर्षक प्राप्त करने के लिए कर सकता/सकती है।

अर्न्ड इंसेंटिव (Forever2Drive): एक प्रोत्साहन कार्यक्रम जो योग्य Forever Business Owner को 36 महीनों की अवधि के लिए अतिरिक्त भुगतान करता है। (देखें 10.01)

अर्न्ड ट्रिप (Earned Trip): दो व्यक्तियों के लिए एक यात्रा पुरस्कार, जो FBO को प्रस्तुत किया जाता है, जो विभिन्न मार्केटिंग योजना प्रोत्साहन कार्यक्रमों में से किसी एक को प्राप्त करता हैं।

Forever Business Owner ("FBO"): *14 फरवरी 2015 से, 'डिस्ट्रीब्यूटर' शब्द को 'Forever Business Owner' (FBO) शब्द से कानूनी उद्देश के साथ-साथ संविदात्मक आवश्यकताओं के लिए और FOREVER लिविंग मार्केटिंग प्लान के साथ स्वतंत्र व्यवसाय संचालित करने वाले व्यक्तियों के लिए किए गए सभी संदर्भों के लिए बदल दिया जाएगा। Forever Business Owner (FBO) शब्द कंपनी की नीति के साथ-साथ डिस्ट्रीब्यूटर के रूप में व्यक्ति द्वारा हस्ताक्षरित डिस्ट्रीब्यूटर एप्लिकेशन फॉर्म में सभी पूर्व अनुबंधित बाध्यकारी क्लॉज के लिए लागू हो गया है। इस संदर्भ के लिए अन्य सभी दायित्व समान रहेंगे।*

कोई भी भारतीय निवासी, जिसकी उम्र 18 वर्ष या उससे अधिक है, जिसका नाम कंपनी द्वारा स्वीकार किए गए Forever Business Owner एप्लिकेशन पर दिखाई देता है जो एफएलपी वेबसाइट पर सबमिट किया/बनाया गया है, जिसने किसी एकल ऑपरेटिंग कंपनी में लगातार दो महीनों के भीतर 2 केस क्रेडिट खरीदे हों, वह होलसेल क्वालिफाइड है (थोक मूल्य पर उत्पाद खरीदना) बोनस रीकैप मूल्य से 30% छूट प्राप्त करने के लिए , और FOREVER मार्केटिंग प्लान के भीतर उसके स्तर के आधार पर, व्यक्तिगत खरीद

के लिए बोनस रीकैप मूल्य के 5% से 18% तक पर्सनल बोनस के लिए भी योग्य है। होलसेल क्वालिफाइड FBO प्रकाशित थोक मूल्य + करों पर नियुक्त वितरक से सीधे उत्पाद खरीदते हैं।

डायरेक्ट सेलिंग नियमों के नियम 3(1)(c) के तहत निर्धारित परिभाषा के अनुसार, कंपनी में शामिल होने पर Forever Business Owner कंपनी का डायरेक्ट सेलर बन जाता है।

जेम मॅनेजर: एक मॅनेजर जिसने कम से कम 9, पहली पीढ़ी के प्रायोजित मान्यता प्राप्त मॅनेजर, या कम से कम 6 ईगल मॅनेजर लाइन्स विकसित किया हो।

होम कंट्री: वह देश जिसमें FBO नामांकन करता है और अधिकांश समय से निवासी है। इसी देश में FBO को अन्य सभी FLP देशों के लिए अपनी ॲक्टिविटी छूट प्राप्त करने के लिए योग्यता प्राप्त करनी होगी।

इंसेंटिव शेयर्स (Incentive Shares): चेयरमॅन बोनस नियमों के अनुसार जनरेट किए गए कुल केस क्रेडिट, जिनका उपयोग बोनस पूल में FBO के हिस्से को निर्धारित करने के लिए किया जाता है।

इनहेरिटेड मॅनेजर: (5.04 देखें)।

लीडरशिप बोनस क्वालिफाइड (LBQ): एक रिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर जो महीने के लिए लीडरशिप बोनस प्राप्त करने के लिए योग्य है (देखें 6.02)।

माह (Month): एक कैलेंडर माह (अर्थात 1 जनवरी से 31 जनवरी तक)।

मैक्सिमम रीटेल प्राइस (MRP): मैक्सिमम रीटेल प्राइस वह अधिकतम मूल्य (कर सहित) है जिस पर FBO उत्पाद को रिटेल ग्राहक को बेच सकता है।

ऑपरेटिंग कंपनी: प्रशासनिक कंपनी जिसके तहत एक या कई देश बिक्री स्तर की प्रगति, बोनस भुगतान और प्रोत्साहन योग्यता की गणना के लिए सिंगल डेटाबेस का उपयोग करते हैं।

व्यक्तिगत अधिकृत बिक्री (**पर्सनल एक्रेडिटेड सेल्स**): FBO की बिक्री गतिविधि का BRP या केस क्रेडिट जैसा कि उसके नाम पर की गई खरीद से परिलक्षित होता है।

प्रीफर्ड कस्टमर: वह जो BRP के 5% छूट पर उत्पाद खरीदने के लिए कंपनी के साथ पंजीकरण करता है।

(1 अप्रैल 2015 से, 'न्यू डिस्ट्रीब्यूटर' शब्द को 'नोवस कस्टमर' शब्द से बदल दिया गया और 1 सितंबर 2019 से, 'नोवस कस्टमर' शब्द को 'प्रीफर्ड कस्टमर' शब्द से बदल दिया गया। प्रीफर्ड कस्टमर शब्द कंपनी की नीति के साथ-साथ 'न्यू डिस्ट्रीब्यूटर' के रूप में एक व्यक्ति द्वारा हस्ताक्षरित वितरक आवेदन फॉर्म के सभी पूर्व अनुबंधित बाध्यकारी खंडों के लिए लागू हुआ है। इस संदर्भ के लिए अन्य सभी दायित्व समान रहेंगे)।

प्रीफर्ड कस्टमर प्राइस (PCP): बोनस रीकैप मूल्य (BRP) पर 5% की छूट, जिसमें स्थानीय कर शामिल नहीं हैं, जिन पर उत्पाद उन लोगों को बेचे जाते हैं जो होलसेल क्वालीफाइड नहीं हैं।

प्रीफर्ड कस्टमर प्रॉफ़िट: प्रिफर्ड कस्टमर द्वारा की गई खरीदारियों के BRP का 25% स्पॉन्सर को भुगतान किया जाता है, जब तक कि प्रिफर्ड कस्टमर होलसेल क्वालीफाइड नहीं हो जाता।

प्रॉस्पेक्ट डायरेक्ट सेलिंग नियमों के नियम 3 (1) (h) के अनुसार, "प्रॉस्पेक्ट" का अर्थ वह व्यक्ति होता है, जिसे डाइरेक्ट विक्रेता द्वारा डायरेक्ट सेलिंग संस्था में शामिल होने के लिए एक प्रस्ताव दिया जाता है।

योग्य ऑपरेटिंग कंपनी (क्वालिफाईंग ऑपरेटिंग कंपनी): कोई भी ऑपरेटिंग कंपनी जिसे चेयरमॅनस् बोनस इनसेंटिव्ह के लिए ऑपरेटिंग कंपनी के रूप में उपयोग किया जा रहा है।

रिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर: (5.01 देखें)।

क्षेत्र (रीजन): वह क्षेत्र जिसमें FBO का गृह देश स्थित है। इन क्षेत्रों में उत्तरी अमेरिका, लैटिन अमेरिका, अफ्रीका, यूरोप और एशिया शामिल हैं।

फिर से प्रायोजित FBO (रिस्पॉनसर्ड एफ बी ओ): एक FBO जिसने 12 महीने की गतिविधि के बिना अपने स्पॉन्सर को बदल दिया है (देखें 14.01)।

खुदरा ग्राहक: एक जो अधिकृत चैनलों के माध्यम से FLP उत्पाद खरीदता है और अभी तक कंपनी को भौतिक या डिजिटल रूप से Forever Business Owner आवेदन जमा करके प्रीफर्ड कस्टमर बनने के लिए आवेदन नहीं किया है।

बिक्री योग्य स्थिति (सेलेबल कंडिशन): डायरेक्ट सेलिंग नियमों के खंड 3(1)(j) के अनुसार, बिक्री योग्य का मतलब उन सामानों के संबंध में होगा, जो अप्रयुक्त (unused) और मार्केटिंग योग्य हैं, जो समाप्त नहीं हुए हैं, और जो मौसमी, बंद या विशेष प्रचार वाले सामान नहीं हैं।

सेल्स लवल: FBO और उसके/उसकी डाउनलाइन के संचयी केस क्रेडिट द्वारा प्राप्त विभिन्न स्तरों में से कोई भी। इनमें असिस्टन्ट सुपरवायझर, सुपरवायझर, असिस्टन्ट मॅनेजर और मॅनेजर शामिल हैं (4.01(a)-(d) देखें)।

प्रायोजक (स्पॉन्सर): एक FBO या प्रीफर्ड कस्टमर जो व्यक्तिगत रूप से दूसरे FBO/प्रीफर्ड कस्टमर को साइन अप करता है।
स्पॉन्सर्ड मॅनेजर: (5.03 देखें)

ट्रांसफर्ड मॅनेजर: (5.04 देखें)

अपलाइन: FBO की अपलाइन वंश-क्रम में FBO या प्रीफर्ड कस्टमर।

अनरिकॉग्राइज़्ड मॅनेजर: (5.02 देखें)।

VB: वॉल्यूम बोनस।

छूट (वेव्हर): FBO को सम्मानित किया जाता है जो एक ऑपरेटिंग कंपनी में बोनस के लिए योगयता प्राप्त करने के लिए कुछ आवश्यकताओं को पूरा करता है जो अन्य सभी ऑपरेटिंग कंपनियों में अगले महीने के लिए उन आवश्यकताओं के बदले में स्वीकार किया जाता है।

(a) **एक्टिविटी क्वालिफिकेशन वेवर:** एक FBO जो 4CC के साथ अपनी होम ऑपरेटिंग कंपनी में एक्टिव है, उसे अन्य सभी ऑपरेटिंग कंपनियों में अगले महीने के लिए ॲक्टिव्हिटी वेवर प्राप्त होगा।

(b) **लीडरशिप बोनस क्वालिफिकेशन वेवर**: एक रिकॉग्राइज़्ड मॅनेजर जो एक्टिव है, या एक ॲक्टिव्हिटी क्वालिफिकेशन वेवर प्राप्त किया है, और चालू माह के दौरान किसी भी एकलऑपरेटिंग कंपनी में ओपन ग्रुप CC लीडरशिप बोनस आवश्यकता को पूरा करता है अन्य सभी ऑपरेटिंग कंपनियों में अगले महीने के लिए लीडरशिप बोनस वेवर प्राप्त होगा।

वेबस्टोर: MY FOREVER INDIA मोबाइल ऐप और www.aloestoreindia.in के माध्यम से आधिकारिक ऑनलाइन खरीदारी का विकल्प उपलब्ध है

होलसेल प्राइस (WHP): वह मूल्य, जिसमें स्थानीय कर शामिल नहीं हैं, जिस पर उत्पाद उस FBO को बेचे जाते हैं जो होलसेल क्वालिफाइड है। इस कीमत पर BRP से 30% की छूट दी गई है।

होलसेल क्वालीफाइड: थोक मूल्य पर उत्पाद को खरीदने का अधिकार। किसी एक ऑपरेटिंग कंपनी में लगातार दो महीनों के भीतर 2 केस क्रेडिट खरीदने के बाद एक Forever Business Owner स्थायी रूप से होलसेल क्वालीफाइड (WHQ) प्राप्त करता है।

3 प्रिफर्ड कस्टमर

3.01 प्रिफर्ड कस्टमर केवल FLP उत्पादों का उपभोक्ता है।

3.02 प्रिफर्ड कस्टमर PCP मूल्य यानी बोनस रिकैप मूल्य (बीआरपी) पर 5% छूट के साथ उत्पाद खरीदता है।

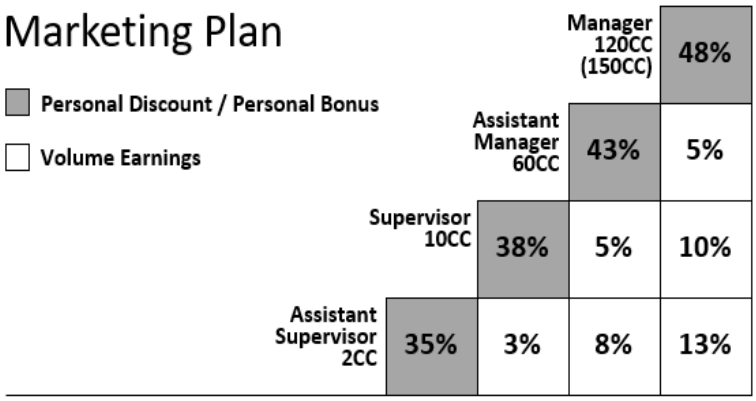
3.03 जब प्रिफर्ड कस्टमर लगातार 2-महीने की अवधि के भीतर व्यक्तिगत 2CC खरीदता है, उसे बाद के ऑर्डर पर 30% की स्थायी छूट मिलती है।

3.04 इंडिया में, 21 जनवरी 2021 से, जिस प्रिफर्ड कस्टमर ने जनवरी 2021 से शुरू होने वाले कोई भी कैलेंडर माह में 5000/- रुपये की खरीदारी की है और अपना केवाईसी जमा कर दिया है जिसे कंपनी द्वारा अनुमोदित कर दिया गया है, उसे प्रिफर्ड कस्टमर को प्रायोजित करने की अनुमति दी जाती है।

3.06 प्रिफर्ड कस्टमर के डाउनलाइन्स की खरीदारियों पर प्रिफर्ड कस्टमर बोनस अगले एक्टिव अपलाइन तक रोल अप हो जाएगा।

4 बोनस स्ट्रक्चर / मार्केटिंग प्लान

4.01 फॉरेवर बिज़नेस ओनर (FBO) को बोनस भुगतान करने की जिम्मेदारी कंपनी की होगी। होलसेल क्वालिफाइड बनने पर, प्रिफर्ड कस्टमर असिस्टेंट सुपरवाइजर के सेल्स लैवल पर एक फॉरेवर बिज़नेस ओनर (FBO) बन जाता है। FBO और उसके डाउनलाइन संगठन द्वारा उत्पन्न की गई संयुक्त बिक्री मात्रा (जिसे केस क्रेडिट में मापा जाता है); FBO को सेल्स लेवल के प्रमोशन और नीचे उल्लिखित बढे हुए डिस्काउंट और बोनस प्राप्त करने के लिए योग्य बनाता है:



(a) **असिस्टेन्ट सुपरवाइज़र** को किसी भी एकल ऑपरेटिंग कंपनी में किन्हीं भी 2 निरन्तर महीनों के भीतर कुल 2 ओपन ग्रुप केस क्रेडिट्स उत्पन्न करके प्राप्त किया जाता है। होलसेल क्वालीफ़ाइड असिस्टेन्ट सुपरवाइज़र को निम्नलिखित छूटें प्राप्त होती हैं:

- 30% डिस्काउन्ट – व्यक्तिगत खरीदियों पर।
- 25% का प्रीफ़र्ड कस्टमर प्रॉफ़िट – व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित उन प्रीफ़र्ड कस्टमर्स की खरीदियों पर जो 5% के डिस्काउन्ट पर खरीद रहे हैं।

एक्टिव असिस्टेन्ट सुपरवाइज़र को भी निम्नलिखित बोनस प्राप्त होते हैं:

- 5% पर्सनल बोनस – व्यक्तिगत खरीदियों पर
- 5% प्रीफ़र्ड कस्टमर बोनस – व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित प्रीफ़र्ड कस्टमर्स और उनकी डाउनलाइनों की खरीदियों पर
- 5% प्रीफ़र्ड कस्टमर बोनस – जिन्हें निष्क्रिय असिस्टेन्ट सुपरवाइज़रों डाउनलाइन द्वारा खो दिया जाता है।

यदि 2 पर्सनल केस क्रेडिट, स्वदेश को छोड़कर किसी अन्य देश में पूरे किये जाते हैं, तब होलसेल क्वालीफ़ाइड स्टेटस को स्वदेश सहित अन्य सभी देशों में अगले महीने दर्शाया जाएगा।

(b) सुपरवाइज़र किसी भी महीने कुल 10 ओपन ग्रुप केस क्रेडिट्स उत्पन्न करके प्राप्त किया जाता है।

- होलसेल क्वालीफ़ाइड सुपरवाइज़र को निम्नलिखित छूटें प्राप्त होती हैं:
- 30% डिस्काउन्ट – बोनस रीकैप मूल्य पर, साथ ही व्यक्तिगत खरीदियों पर 8% का पर्सनल बोनस।
- 25% का प्रीफ़र्ड कस्टमर प्रॉफ़िट – व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित उन प्रीफ़र्ड कस्टमर्स की खरीदियों पर जो 5% के डिस्काउन्ट पर खरीद रहे हैं।
- 8% प्रीफ़र्ड कस्टमर बोनस – व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित प्रीफ़र्ड कस्टमर्स की खरीदियों पर।

एक्टिव सुपरवाइज़र को निम्नलिखित बोनस भी प्राप्त होते हैं:

- 3% वॉल्यूम बोनस – व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित असिस्टेन्ट सुपरवाइज़रों व उनकी डाउनलाइनों की व्यक्तिगत खरीदियों पर।
- 5% प्रीफ़र्ड कस्टमर बोनस – जिन्हें निष्क्रिय असिस्टेन्ट सुपरवाइज़रों डाउनलाइन द्वारा खो दिया जाता है।

(c) **असिस्टेन्ट मॅनेजर** किन्हीं भी 2 निरन्तर महीनों के भीतर कुल 60 ओपन ग्रुप केस क्रेडिट्स उत्पन्न करके प्राप्त किया जाता है (जनवरी 2025 से प्रभावी)। होलसेल क्वालीफ़ाइड असिस्टेन्ट मॅनेजर को निम्नलिखित छूटें/बोनस प्राप्त होते हैं:

- 30% डिस्काउन्ट – बोनस रीकैप मूल्य पर, साथ ही व्यक्तिगत खरीदियों पर 13% का पर्सनल बोनस।
- 25% का प्रीफ़र्ड कस्टमर प्रॉफ़िट – व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित उन प्रीफ़र्ड कस्टमर्स की खरीदियों पर जो 5% के डिस्काउन्ट पर खरीद रहे हैं।
- 13% प्रीफ़र्ड कस्टमर बोनस – व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित प्रीफ़र्ड कस्टमर्स की खरीदियों पर।

एक्टिव असिस्टेन्ट मॅनेजर को निम्नलिखित बोनस भी प्राप्त होते हैं:

- 5% वॉल्यूम बोनस – व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित सुपरवाइज़रों व उनकी डाउनलाइनों की व्यक्तिगत खरीदियों पर।
- 8% वॉल्यूम बोनस – व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित असिस्टेन्ट सुपरवाइज़रों व उनकी डाउनलाइनों की व्यक्तिगत खरीदियों पर।
- 5% प्रीफ़र्ड कस्टमर बोनस – जिन्हें निष्क्रिय असिस्टेन्ट सुपरवाइज़रों डाउनलाइन के द्वारा खो दिया जाता है।

(d) मॅनेजर किन्हीं भी 1 या 2 निरन्तर महीनों के भीतर 120 ओपन ग्रुप केस क्रेडिट्स, अथवा (फरवरी- 2018 से प्रभावी) किन्हीं भी 3 या 4 निरन्तर महीनों के भीतर 150 ओपन ग्रुप केस क्रेडिट्स उत्पन्न करने पर प्राप्त होता है। रेकग़्नाइज़्ड मैनेज़र को निम्नलिखित छूटें/बोनस प्राप्त होते हैं:

- 30% डिस्काउन्ट – बोनस रीकैप मूल्य पर, साथ ही पर्सनल ऑर्डरों पर 18% का पर्सनल बोनस।
- 25% का प्रीफ़र्ड कस्टमर प्रॉफ़िट – व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित उन प्रीफ़र्ड कस्टमर्स की खरीदियों पर जो 5% के डिस्काउन्ट पर खरीद रहे हैं।
- 18% प्रीफ़र्ड कस्टमर बोनस – व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित प्रीफ़र्ड कस्टमर्स की खरीदियों पर।

एक्टिव मॅनेजर को निम्नलिखित बोनस भी प्राप्त होते हैं:

- 5% वॉल्यूम बोनस – व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित असिस्टेन्ट मैनेज़रों व उनकी डाउनलाइनों की पर्सनल अक्रेडिटिड सेल्स पर।
- 10% वॉल्यूम बोनस – व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित सुपरवाइज़रों व उनकी डाउनलाइनों की व्यक्तिगत खरीदियों पर।
- 13% वॉल्यूम बोनस – व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित असिस्टेन्ट सुपरवाइज़रों व उनकी डाउनलाइनों पर।
- 5% प्रीफ़र्ड कस्टमर बोनस – जिन्हें निष्क्रिय असिस्टेन्ट सुपरवाइज़रों डाउनलाइन के द्वारा खो दिया जाता है।

(e) सुपरवाइज़र, असिस्टेन्ट मॅनेजर, और मॅनेजर स्तर पर अपग्रेड के लिए, एक से अधिक ऑपरेटिंग कंपनियों के केस क्रेडिट्स जोड़े जा सकते हैं। असिस्टेन्ट सुपरवाइज़र का स्तर केवल किसी एक ऑपरेटिंग कंपनी में उत्पन्न केस क्रेडिट से ही प्राप्त किया जा सकता है।

(f) ग्लोबल रैली (वैश्विक रैली) तथा ईगल मॅनेजर व चेयरमैन्स बोनस हेतु अपेक्षित नई केस क्रेडिट को छोड़कर, इन्सेन्टिव पात्रताओं के लिए एक से अधिक ऑपरेटिंग कंपनियों से केस क्रेडिट को जोड़ा नहीं जा सकता है।

(g) असिस्टेन्ट सुपरवाइज़र, सुपरवाइज़र, असिस्टेन्ट मॅनेजर, या 120 cc मॅनेजर स्तर प्राप्त करने हेतु आवश्यक केस क्रेडिट संचित करने के लिए किसी भी एक या दो निरन्तर महीने का उपयोग किया जा सकता है, और 150 cc मॅनेजर स्तर प्राप्त करने हेतु आवश्यक केस क्रेडिट जमा करने के लिए किसी भी तीन या चार निरन्तर महीनों का उपयोग किया जा सकता है।

1. यदि अपग्रेड के लिए केस क्रेडिट एक ही ऑपरेटिंग कंपनी में उत्पन्न किये गए होते हैं, तो बोनस की गणना के लिए परिणामी उन्नयन (move UP) उस ऑपरेटिंग कंपनी में उसी तिथि पर होगा जिस दिन पर्याप्त केस क्रेडिट्स संचित किये जाते हैं, तथा अन्य सभी कंपनियों में अगले महीने की 15वी तिथि पर होगा। एकल ऑपरेटिंग कंपनी के लिए स्तर में उन्नयन केवल एक बार ही तब दर्शाया जाएगा जब उन्नयन का अन्तिम महीना बंद हो जाता है।
2. यदि अपग्रेड के लिए केस क्रेडिट्स एक से अधिक ऑपरेटिंग कंपनियों में उत्पन्न किये गए होते हैं; तो उन्नयन, पर्याप्त केस क्रेडिट संचित होने के बाद अगले महीने की 15वीं तिथि को (उस महीने की पहली तिथि को प्रतिवर्ती प्रभाव के साथ), सभी ऑपरेटिंग देशों में किया जाएगा।

(h) एक FBO जो खण्ड 4.01 में उल्लिखित रेकग़्नाइज़्ड मॅनेजर तक जाता है, उसे स्पान्सर्ड मॅनेजर या ट्रैन्सफरड मॅनेजर के रूप में निम्नानुसार वर्गीकृत किया जाएगा:

1) यदि 120 या (फरवरी 2018 से प्रभावी) 150 केस क्रेडिट्स एक ही ऑपरेटिंग कंपनी में उत्पन्न किये गए होते हैं, और FBO स्वयं की होम ऑपरेटिंग कंपनी में अपग्रेड की अवधि के दौरान एक्टिव है, तब FBO को उन दोनों ऑपरेटिंग कंपनियों में जिनमें 120 या (फरवरी 2018 से प्रभावी) 150 केस क्रेडिट उत्पन्न हुए थे, और उसकी होम ऑपरेटिंग कंपनी में एक स्पॉन्सर्ड मॅनेजर के रूप में; तथा अन्य सभी ऑपरेटिंग कंपनियों में ट्रान्सफ़र्ड मॅनेजर के रूप में वर्गीकृत किया जाएगा।

2) यदि 120 या (फरवरी 2018 से प्रभावी) 150 केस क्रेडिट एक से अधिक ऑपरेटिंग कंपनियों में उत्पन्न होते हैं, FBO को उसकी होम ऑपरेटिंग कंपनी में एक स्पान्सर्ड मॅनेजर के रूप में; और अन्य सभी ऑपरेटिंग कंपनियों में ट्रैन्स्फरड मॅनेजर के रूप में वर्गीकृत किया जाएगा।

(i) प्रीफ़र्ड कस्टमर और उनकी डाउनलाइन की खरीद से प्राप्त केस क्रेडिट्स की गणना उसे असाइन किये गए FBO की एक्टिव केस क्रेडिट्स (4 cc) आवश्यकता के लिए की जाएगी, किन्तु केवल उसी ऑपरेटिंग कंपनी में की जाएगी जहां खरीद की गई थी। जैसे ही व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित प्रीफ़र्ड कस्टमर के द्वारा कुल 2 ccs संचित कर लिये जाते हैं, तब 2 ccs से अधिक किसी भी ccs की गणना, एक्टिव ccs आवश्यकता के लिए नहीं की जाएगी।

(j) एक स्पॉन्सर को व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित किसी भी प्रीफ़र्ड कस्टमर और उनके डाउनलाइन ग्रुप के पूर्ण केस क्रेडिट प्राप्त होते हैं जब तक कि वह प्रीफ़र्ड कस्टमर, मॅनेजर स्तर तक नहीं पहुंच जाता(ती)। इसके परिणामस्वरूप, यदि स्पॉन्सर लीडरशिप बोनस क्वालिफाइड (LBQ) है, तो उसे प्रत्येक स्पॉन्सरशिप लाइन के नीचे के पहले LBQ मॅनेजर के ओपन ग्रुप केस क्रेडिट्स के 40%; प्रत्येक स्पॉन्सरशिप लाइन के नीचे के दूसरे LBQ मॅनेजर के र ओपन ग्रुप केस क्रेडिट्स के 20%, और प्रत्येक स्पॉन्सरशिप लाइन के नीचे के तीसरे LBQ मॅनेजर के ओपन ग्रुप केस क्रेडिट्स के 10% के बराबर की लीडरशिप केस क्रेडिट्स प्राप्त होती हैं।

(k) किसी भी सेल्स लेवल को प्राप्त करने के लिए एक FBO स्पॉन्सर को पीछे नहीं छोड़ेगा।

(l) एक बार अर्जित किए जाने के बाद बिक्री स्तर के लिए कोई पुन: योग्यता नहीं होती है जब तक कि Forever बिजनेस समाप्त (Terminate) नहीं हो जाता है या FBO फिर से प्रायोजित (re-sponsor) नहीं हो जाता है।

4.02 प्रिफर्ड कस्टमर 6 महीने की पॉलिसी (नवंबर 2010 से प्रभावी)

(a) एक प्रीफ़र्ड कस्टमर, जूडने के 6 पूर्ण महीनों के बाद एक नया स्पॉन्सर चुनने के लिए पात्र है। 6 महीने की गिनती ज्वाइनिंग के अगले महीने की पहली तारीख से की जाती है।

(b) एक प्रिफर्ड कस्टमर जो एक नया स्पॉन्सर चुनता(ती) है, वह किसी भी पूर्व डाउनलाइन और संचित मूव-अप केस क्रेडिट खो देगा(गी) और सभी लागू इन्सेन्टिव के लिए नव-स्पॉन्सरड के रूप में गिना जाएगा।

फ़ॉरेवर बिज़नेस ओनर के आवेदनों पर "एकल नाम की आवश्यकता" की नयी नीति (1 अप्रैल 2015 से प्रभावी) के साथ, ऐसे प्रीफ़र्ड कस्टमर्स जो फ़ॉरेवर बिज़नेस ओनर के उनके मूल आवेदन पर द्वितीय आवेदक हैं, स्पॉन्सर परिवर्तन अनुरोध पूरा होने पर द्वितीय आवेदक का नाम स्वचालित रूप से हटा दिया जाएगा।

4.03 एक्टिवीटिं क्वालिफिकेशन

(a) वॉल्यूम एवं लीडरशिप बोनस और सभी इन्सेन्टिव्स हेतु पात्र होने के लिए, FBO को एक्टिव होना चाहिए, और उस कैलेण्डर महीने के दौरान मार्केटिंग प्लान की अन्य सभी आवश्यकताओं को पूरा करना चाहिए जिसमें बोनस उपार्जित किये गए थे।

(b) FBO को उसकी होम ऑपरेटिंग कंपनी में "एक्टिव फ़ॉर द मन्थ" माने जाने के लिए, उसके पास उस महीने के दौरान होम ऑपरेटिंग कंपनी में कुल 4 एक्टिव केस क्रेडिट्स होने चाहिए, जिनमें से कम से कम एक पर्सनल केस क्रेडिट होनी चाहिए। किसी फ़ॉरेन ऑपरेटिंग कंपनी में "एक्टिव फ़ॉर द मन्थ" माने जाने के लिए, उसे पिछले महीने के दौरान होम ऑपरेटिंग कंपनी में एक्टिव के रूप में पात्र होना चाहिए; अथवा उसके पास उस महीने के दौरान उस फ़ॉरेन ऑपरेटिंग कंपनी में कुल 4 एक्टिव केस क्रेडिट्स होने चाहिए, जिनमें से कम से कम एक व्यक्तिगत केस क्रेडिट होनी चाहिए।

(c) ऐसे असिस्टेन्ट सुपरवाइज़र जो एक्टिव स्टेटस प्राप्त नहीं करते हैं, उन्हें उस महीने पर्सनल बोनस या प्रीफ़र्ड कस्टमर बोनस का भुगतान नहीं किया जाएगा। ऐसे सुपरवाइज़र, असिस्टेन्ट मॅनेजर और मॅनेजर, जो एक्टिव स्टेटस प्राप्त नहीं करते हैं, उन्हें उस महीने वॉल्यूम बोनस का भुगतान नहीं किया जाएगा। ऐसे FBO द्वारा उपार्जित कोई भी बोनस, जो महीने के दौरान एक्टिव नहीं है, मार्केटिंग प्लान के अनुसार एक्टिव अपलाइन FBO को भुगतान किया जाएगा।

(d) कोई FBO जो किसी भी बोनस को खो देता(ती) है, वह अगले महीने (बिना किसी पूर्वव्यापी आवेदन के) एक्टिव FBO के रूप में पुनः पात्रता प्राप्त कर सकता(ती) है।

4.04 बोनस और प्रॉफिट की गणना और भुगतान

(a) सभी बोनस की गणना बोनस रिकैप प्राइस (BRP) पर की जाती है जैसा कि FBO के मासिक रीकैप में निर्धारित किया गया है।

(b) बोनस की गणना ऑर्डर संसाधित होने के समय प्राप्त स्तर के अनुसार की जाती है। बोनस उन्नयन किये जाने की तिथि से प्रभावी होते हैं।

(c) एक FBO को अपने स्पॉन्सरड समूह में किसी भी FBO पर वॉल्यूम बोनस नहीं मिलता है जो मार्केटिंग प्लान में सेम लेवल पर है। हालांकि, उसे सेल्स लेवल की उन्नति और अन्य इन्सेन्टिव के लिए ऐसे स्रोतों से पूर्ण केस क्रेडिट प्राप्त होगा।

(d) बोनस भुगतान, कंपनी से उत्पाद खरीदे जाने वाले महीने के अगले महीने के पन्द्रहवें दिन FBO के बैंक खाते में जमा किये जाते हैं। उदाहरण: जनवरी की खरीदारी के लिए बोनस 15 फरवरी को बैंक खाते में जमा किए जाते हैं। अर्जित आय का सारांश (बोनस रीकैप स्टेटमेन्ट), उपार्जित बोनस और अन्य संबंधित डेटा को www.foreverliving.com के माध्यम से उपलब्ध कराया गया है।

(e) प्रीफ़र्ड कस्टमर्स द्वारा खरीदारी पर उत्पन्न लाभों का भुगतान कंपनी से उत्पाद खरीदे जाने के बाद के महीने की 15वीं तिथि को FBO की बोनस राशि के साथ किया जाता है।

(f) जिस देश में लाभ/बोनस अर्जित किया जाता है, उस देश **से** बाहर के FBO को किए गए भुगतान पर लगनेवाला कोई भी तृतीय-पक्ष शुल्क या शुल्क/कर FBO की जिम्मेदारी होगी।

4.05 FOREVER बिजनेस ओनर (FBO) **36-महीने की पॉलिसी** (सितंबर 2017 से लागू और नवंबर 2020 में निष्पादित)

(a) एक FBO जिसने लगातार 36 कैलेंडर महीनों के लिए खरीदारी नहीं की है, वह सभी प्रायोजित डाउनलाइन अपने पहले अपलाइन FBO के लिए खो देगा।

(b) यदि FBO के संगठन में पहली ज़ेनरेशन मॅनेजर हैं, तो उन मैनेजरों को नव-नियुक्त स्पॉन्सर के लिए इनहैरिटेड मॅनेजर के रूप में वर्गीकृत किया जाएगा।

4.06 रिकॉर्ड रिटेंशन:

(a) कोई भी एफबीओ (मॅनेजर स्तर से नीचे), पसंदीदा ग्राहक, या खुदरा ग्राहक जिसकी किसी भी लगातार सात (7) वर्षकी अवधि के दौरान कोई खाता गतिविधि नहीं है (जिसमें मान्यता प्राप्त बिक्री, उत्पाद खरीद, प्रायोजन, या कमीशन और/या बोनस अर्जित करना शामिल है, लेकिन इन्हीं तक सीमित नहीं है), उसे निष्क्रिय माना जाएगा और हमारी रिकॉर्ड रिटेंशन नीति के अनुसार कंपनी के सिस्टम से उसका डेटा हटा दिया जाएगा या छिपा दिया जाएगा।

4.07 मूल्य निर्धारण।

(a) एक **प्रिफर्ड कस्टमर** बीआरपी से 5% छूट पर खरीदारी करता है। एक बार जब कोई **प्रिफर्ड कस्टमर** लगातार 2 कैलेंडर महीनों के भीतर 2CC के बराबर खरीदता है, तो उसका मूल्य निर्धारण छूट 5% से बढ़कर 30% हो जाती है, जो अगले ऑर्डर से लागू होती है। वो ऑर्डर जिसमें 2CC की आवश्यकता मध्य-ऑर्डर में हुई थी उनकी कोई पुनर्गणना नहीं होगी।

(b) जब कोई **प्रिफर्ड कस्टमर** 30% छूट प्राप्त कर लेता है, तो वह असिस्टेन्ट सुपरवाइज़र स्तर पर FBO बन जाता है और यदि 4CC सक्रिय है, तो उसे व्यक्तिगत ऑर्डर पर अतिरिक्त 5% बोनस मिलेगा, जो अगले ऑर्डर से लागू होगा।

(c) एक बार जब कोई एफबीओ अगले बिक्री स्तर (सुपरवाइज़र, असिस्टेन्ट मॅनेजर, मॅनेजर) के लिए सीसी आवश्यकता को पूरा करता है, तो उसका बोनस प्रतिशत 4.01 में बताए अनुसार बढ़ता है, जो अगले ऑर्डर के साथ लागू होता है। यदि सीसी आवश्यकता मध्य-ऑर्डर में होती है, तो एफबीओ को नए स्तर पर प्राप्त ऑर्डर के हिस्से के बीआरपी के आधार पर क्रमशः 8%, 13%, 18% का व्यक्तिगत बोनस दिया जाएगा।

5 मॅनेजर की स्थिति और योग्यताएं

5.01 **रिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर:**

(a) एक FBO एक रिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर के रूप में योग्यता प्राप्त करता है और एक गोल्ड मॅनेजर पिन प्राप्त करता है, **जब**,

1) जैसे ही उसका पूरा डाउनलाइन समूह 1-2 लगातार महीनों के भीतर 120 ओपन ग्रुप केस क्रेडिट उत्पन्न करता है, या (फरवरी 2018 से प्रभावी) लगातार 3-4 महीनों के भीतर 150 ओपन ग्रुप केस क्रेडिट उत्पन्न करता है, और
2) यदि सभी केस क्रेडिट एक ही ऑपरेटिंग कंपनी में जेनरेट किए गए थे, तो एफबीओ को उसी अवधि के दौरान हर महीने एक ही ऑपरेटिंग कंपनी में सक्रिय होना चाहिए, या, यदि केस क्रेडिट कई ऑपरेटिंग कंपनियों में जेनरेट किए गए थे, तो एफबीओ को उसी अवधि के दौरान हर महीने अपनी होम ऑपरेटिंग कंपनी में सक्रिय होना चाहिए; और

3) जब उसकी डाउनलाइन में कोई अन्य FBO नहीं है जो उसी अवधि के दौरान मॅनेजर के रूप में बन रहा है।

(b) यदि किसी FBO का डाउनलाइन FBO भी उसी अवधि के दौरान किसी भी देश में मॅनेजर (रिकॉग्नाइज़्ड या अनरिकॉग्नाइज़्ड) के रूप में योग्यता प्राप्त करता है, तो FBO एक रिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर होगा यदि

1) जब वह उसी अवधि के दौरान प्रत्येक माह एक ॲक्टिव FBO है, और

2) उसके पास डाउनलाइन्स में FBO के योग्यता के अंतिम महीने में सभी ऑपरेटिंग कंपनियों से कम से कम 25 ओपन ग्रुप केस क्रेडिट हैं, जो उसी महीने में आगे बढ़ने वाले (रिकॉग्नाइज़्ड या अनरिकॉग्नाइज़्ड) मॅनेजर के अलावा है।

5.02 **अनरिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर:**

(a) जैसे ही एक FBO लगातार 1-2 महीनों के भीतर 120 ओपन ग्रुप केस क्रेडिट, या (फरवरी 2018 से प्रभावी) 150 ओपन ग्रुप केस क्रेडिट 3-4 लगातार महीनों के भीतर उत्पन्न करते हैं, और FBO रिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर के लिए शेष आवश्यकताओं को पूरा नहीं करता है, वह एक अनरिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर बन जाता/ जाती है।

(b) एक अनरिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर पर्सनल बोनस, प्रेफर्ड कस्टमर और वॉल्यूम बोनस के लिए योग्यता प्राप्त कर सकता है, लेकिन लीडरशिप बोनस या किसी अन्य मॅनेजर इंसेंटिव के लिए योग्य नहीं हो सकता।

(c) एक अनरिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर निम्नलिखित आवश्यकताओं को पूरा करके एक रिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर के रूप में पुनः योग्यता प्राप्त कर सकता/ सकती है:

1) लगातार 1-2 महीनों के भीतर कुल 120 ओपन ग्रुप केस क्रेडिट उत्पन्न करें, या (फरवरी 2018 से प्रभावी) 150 ओपन ग्रुप केस क्रेडिट लगातार 3-4 महीनों के भीतर उत्पन्न करें और

2) इसी अवधि के दौरान प्रत्येक माह एक एक्टिव FBO बनें।

3) पुन: योग्यता की अवधि उसकी अनरिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर योग्यता के अंतिम महीने से पहले शुरू नहीं हो सकती है। इसका मतलब यह है कि यदि कोई FBO फरवरी में एक अनरिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर स्तर पर जाता है, तो पहले के महीनों में केस क्रेडिट को रिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर के रूप में पुनः योग्य नहीं माना जा सकता है।

(d) यदि उसकी अनरिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर योग्यता के अंतिम महीने में पुन: योग्यता अवधि शुरू होती है, मॅनेजर योग्यता, केस क्रेडिट्स जो डाउनलाइन मॅनेजर मूव-अप के साथ अनरिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर योग्यता के लिए मूव-अप के पिछले महीने के दौरान जुड़े नहीं थे, उन्हें रिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर योग्यता के लिए गिना जा सकता है।

(e) जिस तारीख से एक अनरिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर ने आवश्यक ओपन ग्रुप केस क्रेडिट उत्पन्न किए हैं, वह एक रिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर बन जाता है और यदि वह लीडरशिप बोनस योग्य है तो लीडरशिप बोनस और लीडरशिप केस क्रेडिट प्राप्त करना शुरू कर देगा।

(f) यदि एक अनरिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर उस महीने से 12 महीने की अवधि समाप्त होने से पहले रिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर स्तर प्राप्त नहीं करता/करती है, जिस महीने वह अनरिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर बना है, तो वह सभी मॅनेजर डाउनलाइन को खो देगा/देगी।

5.03 स्पॉन्सर्ड मॅनेजर:

(a) एक मॅनेजर अपने तत्काल अपलाइन के लिये स्पॉन्सर्ड मॅनेजर बन जाता है

1) एक रिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर के रूप में योग्यता प्राप्त करना, या

2) इनहेरिटेड या ट्रांसफर्ड मॅनेजर स्टेटस से स्पॉन्सर्ड मॅनेजर बनने की योग्यता।

(b) स्पॉन्सर्ड मॅनेजर के रूप में योग्यता के बाद के महीने से शुरू होकर, उसे अपने अपलाइन मॅनेजर के जेम मॅनेजर स्तर और स्पॉन्सर्ड मॅनेजर की आवश्यकता वाले किसी भी अन्य प्रोत्साहन के लिए गिना जा सकता है।

5.04 **इनहेरिटेड या ट्रांसफर्ड मॅनेजर**:

(a) एक मॅनेजर को विरासत में मिला माना जाता है यदि उसे 12 महीने के LBQ नियम के तहत एक अलग मॅनेजर के पास ले जाया जाता है, या यदि उसका प्रायोजक समाप्त हो जाता है या रि-स्पॉन्सर्ड बन जाता है। ऐसे मामले में, वह अपने नए प्रायोजक के लिए इनहेरिटेड मॅनेजर बन जाता है।

(b) एक मॅनेजर को धारा 4.01(h) में उल्लिखित नीति के अनुसार ट्रांसफर्ड माना जाता है जब तक कि वह देश के आधार पर स्पॉन्सर्ड मॅनेजर के रूप में दोबारा योग्य नहीं हो जाता।

(c) इनहेरिटेड और ट्रांसफर्ड स्टेटस किसी मॅनेजर या उसके अपलाइन को दिए गए वॉल्यूम बोनस या लीडरशिप बोनस को प्रभावित नहीं करता है।

(d) अर्न्ड (Earne इंसेंटिव प्रोग्राम या जेम मॅनेजर स्तर के लिए अपलाइन मॅनेजर के केस क्रेडिट रिडक्शन में इनहेरिटेड या ट्रांसफर्ड मॅनेजर की गिनती नहीं की जाती है।

(e) एक इनहेरिटेड या ट्रांसफर्ड मॅनेजर निम्नलिखित आवश्यकताओं को पूरा करके कंपनी द्वारा कंपनी के आधार पर स्पॉन्सर्ड मॅनेजर के रूप में फिर से योग्य बन सकता है:

1) ऑपरेटिंग कंपनी में कुल 120 ओपन ग्रुप केस क्रेडिट उत्पन्न करें जहां वह लगातार 1-2 महीनों के भीतर स्पॉन्सर्ड मॅनेजर के रूप में या (फरवरी 2018 से प्रभावी) लगातार 3-4 महीनों के भीतर 150 ओपन ग्रुप केस क्रेडिट फिर से योग्य हो रहा/रही है। स्थानांतरण के महीने से पहले महीने के साथ पुन: योग्यता प्रक्रिया शुरु हो सकती है।

2) पुन: योग्यता अवधि के दौरान, अपने गृह देश में एक एक्टिव FBO बनें या उस देश में 4 एक्टिव केस क्रेडिट उत्पन्न करें जहाँ वह स्पॉन्सर्ड मॅनेजर का दर्जा प्राप्त कर रहा है।

6 लीडरशिप बोनस (LB)

6.01 एक FBO के एक रिकॉग्राइज़्ड मॅनेजर बनने के बाद, वह डाउनलाइन मॅनेजर को विकसित और समर्थन करके और FBO को प्रायोजित और प्रशिक्षित करके लीडरशिप बोनस के लिए योग्यता प्राप्त कर सकता/सकती है।

6.02 (a) एक रिकॉग्राइज़्ड मॅनेजर जो एक्टिव है और चालू माह के दौरान किसी भी एकल ऑपरेटिंग कंपनी में 12cc ओपन ग्रुप (या ॲक्टिविह्टी और लीडरशीप बोनस छूट) है, उस महीने के दौरान उस सिंगल ऑपरेटिंग कंपनी में लीडरशिप बोनस क्वालिफाइड (LBQ) माना जाता है। पास-थ्रू केस क्रेडिट को इस योग्यता के लिए नहीं गिना जाता है।

(b) ओपन ग्रुप आवश्यकता (पास-थ्रू केस क्रेडिट शामिल नहीं है) को घटाकर 8ccकर दिया जाता है यदि मॅनेजर के पास 2 डाउनलाइन एक्टिव रिकॉग्राइज़्ड मॅनेजर, प्रत्येक अलग डाउनलाइन में थे, जिनके पास पिछले महीने के दौरान कुल 25 केस क्रेडिट थे। यदि उसके पास 3 डाउनलाइन एक्टिव रिकॉग्राइज़्ड मॅनेजर, प्रत्येक अलग-अलग डाउनलाइन में, जिनके पास पिछले महीने के दौरान 25 कुल केस क्रेडिट थे, तो इसे और घटाकर 4 एक्टिव केस क्रेडिट कर दिया गया है।

6.03 एक लीडरशिप बोनस, योग्यता महीने के मॅनेजर के ओपन ग्रुप अधिकृत बिक्री के कुल BRP पर आधारित, उसके अपलाइन लीडरशिप बोनस योग्य मॅनेजरों को निम्न दरों पर भुगतान किया जाता है:

1) 6% का भुगतान पहले अपलाइन LBQ मॅनेजर को किया जाता है।

2) 3% का भुगतान दूसरे अपलाइन LBQ मॅनेजर को किया जाता है।

3) 2% का भुगतान तीसरे अपलाइन LBQ मॅनेजर को किया जाता है।

6.04 (a) एक मॅनेजर जो लगातार तीन महीनों के लिए किसी ऑपरेटिंग कंपनी में एक्टिव नहीं है, वह लीडरशिप बोनस प्राप्त करने की योग्यता खो देता है, भले ही उसके पास कोई डाउनलाइन मॅनेजर न हो।

(b) किसी भी सिंगल ऑपरेटिंग कंपनी में निम्नलिखित आवश्यकताओं को पूरा करके लीडरशिप बोनस पात्रता को पुनः प्राप्त किया जा सकता है:

1) लगातार तीन महीनों तक प्रत्येक माह कुल 12 ओपन ग्रुप केस क्रेडिट उत्पन्न करें (भले ही उसके पास कोई डाउनलाइन मॅनेजर न हो)।

2) इसी अवधि के लिए प्रत्येक माह एक्टिव रहें।

(c) पात्रता हासिल करने पर, लीडरशिप बोनस हर महीने इकट्ठा होगा जब मॅनेजर LBQ होगा, चौथे महीने से शुरु होगा, जिसका भुगतान पांचवें महीने की 15 तारीख को किया जाएगा।

6.05 (a) सितंबर 2017 से प्रभावी एक मॅनेजर जो पिछले बारह लगातार महीनों में कम से कम एक बार LBQ नहीं है, और जो लीडरशिप बोनस पात्रता हासिल करने की प्रक्रिया में नहीं है, वह सभी डाउनलाइन मॅनेजर लाइनों और जो भी नया मॅनेजर विकसित करता है उनको स्थायी रुप से खो देगा.

(b) एक ज़ब्त मॅनेजर लाइन अपने मूल प्रायोजक से पहली लीडरशिप योग्य मॅनेजर अपलाइन के लिए इनहेरिटेड मॅनेजर बन जाएगी।

7 एडिशनल इंसेंटिव (Additional Incentives)

7.01 कंपनी के सभी प्रोत्साहन कार्यक्रमों (ॲडिशनल इन्सेटिव्ह) का उद्देश्य अच्छे व्यापार निर्माण सिद्धांतों को बढ़ावा देना है। इसमें उचित प्रायोजन और उपयोग योग्य, पुन: बिक्री योग्य मात्रा में उत्पाद का और बिक्री शामिल है। प्रोत्साहन अंक और पुरस्कार हस्तांतरणीय नहीं हैं और केवल उस FBO को प्रदान किए जाएंगे जो FLP मार्केटिंग प्लान और कंपनी की नीतियों और व्यावसायिक आचार संहिता के अक्षर और भावना के अनुसार व्यवसाय का निर्माण करके योग्यता प्राप्त करते हैं।

7.02 रिकग्निशन पिन केवल उन व्यक्तियों को प्रदान किए जाएंगे जिनके नाम कंपनी के कार्यालय में फ़ाइल पर Forever Business Owner एप्लीकेशन फॉर्म में दिखाई देते हैं।

7.03 (a) यदि किसी FBO का पति या पत्नी अर्जित ट्रिप में शामिल नहीं होता है, तो FBO एक अतिथि को ला सकता है बशर्ते कि अतिथि की आयु 14 वर्ष या उससे अधिक हो।

(b) अर्जित ट्रिप निम्न तक सीमित हैं: ग्लोबल रैली, ईगल मॅनेजर रिट्रीट और सफायर, से प्लैटिनम सेंचुरियन मॅनेजर ट्रिप्स के माध्यम से ।

(c) सफायर प्लैटिनम सेंचुरियन ट्रिप्स के माध्यम से योग्यता के 24 महीने के अंदर लेना जरूरी है।

8 मॅनेजर और उससे आगे के पुरस्कार

8.01 सिनिअर मॅनेजर से प्लैटिनम मॅनेजर के रूप में मान्यता प्राप्त करने के उद्देश्य से एक मॅनेजर सभी देशों के पहली पीढ़ी के स्पॉन्सर्ड रिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर को जोड़ सकता है। हालांकि, प्रत्येक पहली जनरेशन मॅनेजर की गणना केवल एक बार की जा सकती है।

8.02 मॅनेजर स्तर और उससे ऊपर के सभी मान्यता पिन केवल कंपनी-अनुमोदित मान्यता बैठकों और सफलता दिवसों पर ही प्रदान किए जाते हैं।

8.03 **रिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर**:- जब एक FBO 5.01 में निर्धारित आवश्यकताओं के तहत योग्य हो, उसे रेकग्नाइड्ड मॅनेजर के रूप में पहचाना जाता है और एक सोने की पिन प्राप्त होती है।

8.04 **ईगल मॅनेजर स्टेटस**:

(a) ईगल मॅनेजर स्टेटस प्रत्येक वर्ष अर्जित और नवीनीकृत किया जाता है। एक रेकग्नाइड्ड मॅनेजर के रूप में योग्यता प्राप्त करने के बाद, मई से अप्रैल की योग्यता अवधि के दौरान एक मॅनेजर निम्नलिखित आवश्यकताओं को पूरा कर सकता है:

1) होम ऑपरेटिंग कंपनी या क्वालीफाइंग ऑपरेटिंग कंपनी में हर महीने ॲक्टिव रेहना।
2) लीडरशिप बोनस के योग्य बनना (भले ही उसके पास कोई मॅनेजर लाइन न हो)। जिन महीनों के दौरान वह लीडरशिप बोनस योग्य नहीं है, उसके दौरान उत्पन्न केस क्रेडिट इस इंसेंटिव की ओर नहीं गिना जाएगा।
3) वैश्विक रूप से कम से कम 720 कुल केस क्रेडिट जमा करें, जिसमें कम से कम 100 नए केस क्रेडिट शामिल हों
4) स्थानीय और क्षेत्रीय मीटिंगों का समर्थन करना।

योग्यता अवधि के दौरान या मई से अप्रैल तक रिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर के रूप में अर्हता प्राप्त करने से पहले या बाद में निम्नलिखित आवश्यकताओं को पूरा किया जा सकता है:

5) किसी भी ऑपरेटिंग कंपनी में व्यक्तिगत रूप से कम से कम 3 नई सुपरवाइजर लाइनें स्पॉन्सर्ड और विकसित करना।

(b) ऊपर सूचीबद्ध आवश्यकताओं के अलावा, सिनिअर मॅनेजर और ऊपर के पदों को ईगल मॅनेजर लाइन्स का विकास और मेन्टेन भी करना चाहिए, जैसा कि निम्नलिखित अनुसूची में उल्लिखित है। प्रत्येक ईगल मॅनेजर लाइन एक अलग स्पॉन्सरशिप लाइन में होनी चाहिए, बिना इस बात की परवाह किए कि कितनी पीढ़ियां नीचे हैं [नीचे 8.04(d) देखें], और किसी भी ऑपरेटिंग कंपनी में हो सकती है। यह आवश्यकता, योग्यता अवधि की शुरुआत में हासिल किये हुये मॅनेजर पद के योग्य होने पर आधारित है। अप्रैल 2018 से प्रभावी जेम मैनेजर (यानी सफायर और उच्चतर) निचले स्तर पर ईगल के रूप में अर्हता प्राप्त कर सकते हैं, लेकिन सोरिंग से कम नहीं। उदाहरण के लिए, यदि किसी डायमंड मैनेजर के पास 3 ईगल मैनेजर लाइनें हैं, तो उसे डायमंड मैनेजर के रूप में संदर्भित किया जाएगा जो ईगल योग्य है।

1) सीनियर मॅनेजर:	1 ईगल मॅनेजर (ईएम) लाइन।
2) सोरिंग मॅनेजर:	3 ईगल मॅनेजर लाइन्स।
3) सफायर मॅनेजर:	3-5 ईएम लाइन्स (ईगल क्वालिफाइड)
	6-9 ईएम लाइन्स (सफायर ईगल मॅनेजर
4) डायमंड/सफायर:	3-9 ईएम लाइन्स (ईगल क्वालिफाइड)
	10-14 ईएम लाइन्स (डायमंड/सफायर ईगल मॅनेजर)
5) डायमंड मॅनेजर:	3-14 ईएम लाइन्स (ईगल क्वालिफाइड)
	15-24 ईएम लाइन्स (डायमंड ईगल मॅनेजर)
6) डबल-डायमंड मॅनेजर:	3-24 ईएम लाइन्स (ईगल क्वालिफाइड)
	25-34 ईएम लाइन्स (डबल डायमंड ईगल मॅनेजर)
7) ट्रिपल-डायमंड मॅनेजर:	3-34 ईएम लाइन्स (ईगल क्वालिफाइड)
	35-44 ईएम लाइन्स (ट्रिपल डायमंड ईगल मॅनेजर)
8) डायमंड सेंचुरियन मॅनेजर:	3-44 ईएम लाइन्स (ईगल क्वालिफाइड)
	45+ ईएम लाइन्स (डायमंड सेंचुरियन ईगल मॅनेजर)
9) प्लैटिनम-डायमंड मॅनेजर:	3-54 ईएम लाइन्स (ईगल क्वालिफाइड)
	55+ ईएम लाइन्स (प्लैटिनम-डायमंड ईगल मॅनेजर)
10) प्लैटिनम डबल-डायमंड मॅनेजर:	3-64 ईएम लाइन्स (ईगल क्वालिफाइड)
	65+ ईएम लाइन्स (प्लैटिनम डबल-डायमंड मॅनेजर)
11) प्लैटिनम ट्रिपल -डायमंड मॅनेजर:	3-74 ईएम लाइन्स (ईगल क्वालिफाइड)
	75+ ईएम लाइन्स (प्लैटिनम ट्रिपल -डायमंड मॅनेजर)
12) प्लैटिनम सेंचुरियन मॅनेजर:	3-84 ईएम लाइन्स (ईगल क्वालिफाइड)
	85+ ईएम लाइन्स (प्लैटिनम सेंचुरियन मॅनेजर)

(c) रि-स्पॉन्सर्ड FBO को नए सुपरवायझर और नए केस करे डिट आवश्यकताओं में शामिल किया गया है।

(d) एक मॅनेजर ईगल मॅनेजर का स्टेटस पराप्त करने केउद्देश्य से विभिन्न ऑपरेटिंग कंपनियों से ईगल मॅनेजर लाइन्स को जोड़ सकता है। यदि एक मॅनेजर ने एक ही FBO को कई देशों में स्पॉन्सर किया है, तो वह पर्ति ऑपरेटिंग कंपनी उस FBO केसहत अधिकतम एक (1) ईगल मॅनेजर लाइन की गणना कर सकता है, लेकिन किसी भी डाउनलाइन ईगल मॅनेजर की गिनती एक से अधिक बार नहीं की जा सकती है।

(e) यदि कोई FBO योग्यता अवधि केदौरान मॅनेजर केस्तर को पराप्त करता है:

1) मूव-अप केअंतिम महीने केदौरान स्पॉन्सर्ड कोई भी पिर्फर्ड कस्टमरस उस योग्यता अवधि केईगल मॅनेजर कायकर्रम केलिए नए सुपरवायझर की आवश्यकता में गणना कर सकता है।

2) ईगल मॅनेजर की आवश्यकताएँ यथानुपात नहीं हैं; बल्कि, उसे मॅनेजर स्तर पराप्त करने केबाद शेष योग्यता अवधि केदौरान 720-कुल/100-नए केस करे डिट और 3 -नए सुपरवायझरस- को पूरा करना होगा।

(f) ईगल मॅनेजर स्टेटस पराप्त करने केलिए सभी आवश्यकताओं को पूरा करने पर, FBO को ईगल मॅनेजर रिटरीट में ` भाग लेन केलिए अर्जित टिर्प से सम्मानित किया जाएगा। क्वालिफाइंग FBO कंपनी द्वारा निर्धा रित दो स्थानों में से एक का चयन कर सकता है। इसमें निम्न शामिल होंगे:

1) तीन रात ठहरने केलिए और दो लोगों केविमान का किराया।

2) विशेष ईगल मॅनेजर पर्शिक्षण केलिए आमंतर्ण।

3) ईगल मॅनेजर रिट्रीट से संबंधित सभी **कार्यक्रमों** तक पहुंच।

FBO को योग्यता अवधि के बाद 31 मई तक इच्छित स्थान निर्दिष्ट करना चाहिए, या किसी भी रिट्रीट में उसकी उपस्थिति को स्थायी रुप से समाप्त हो जायेगी।

(g) एक FBO जो सफायर, डायमंड-सफायर, या डायमंड ईगल के रुप में योग्यता प्राप्त करता है, क्रमशः 1%, 2% या 3% जेम बोनस के लिए कोई एक ऑपरेटिंग कंपनी में स्वचालित रुप से योग्य होगा, , मई से शुरु होने वाले प्रत्येक बारह महीनों के लिए जिसमें वह LBQ है।

(h) एक FBO केवल एक ही देश में योग्यता प्राप्त कर सकता है। यदि वह एक से अधिक देशों में आवश्यकताओं को पूरा करता/करती है, तो जिस देश में उसके **टोटल** केस क्रेडिट सबसे अधिक हैं, उसे पात्र देश माना जाएगा।

8.04.1 **ग्लोबल लीडरशिप टीम**

(a) ग्लोबल लीडरशिप टीम में सदस्यता एक रेकग्नाइज्ड् मॅनेजर के रूप में योग्यता प्राप्त करने के बाद कैलेंडर वर्ष के दौरान 7,500 कुल केस क्रेडिट (कम से कम 50 नए केस क्रेडिट सहित) उत्पन्न करके प्रत्येक वर्ष अर्जित की जाती है और नवीनीकृत की जाती है। GLT में अंतिम स्वीकृति कार्यकारी समिति के अनुमोदन के अधीन है। कार्यकारी समिति कंपनी की नीतियों और व्यावसायिक आचरण संहिता में सभी प्रावधानों पर विचार करेगी।

(b) ग्लोबल लीडरशिप टीम प्राप्त करने वाले मॅनेजर अपनी योग्यता के बाद पहली जनवरी से शुरु होने वाले पहले कैलेंडर वर्ष के लिए GLT के सदस्य बन जाएंगे, उन्हें एक विशेष वैश्विक रिट्रीट में आमंत्रित किया जाएगा, और ग्लोबल रैली में सम्मान और पुरस्कार प्राप्त करेंगे।

(c) मॅनेजर्स को ग्लोबल लीडरशिप टीम अवार्ड प्राप्त करने के लिए ग्लोबल रैली में अवश्य भाग लेना ज़रूरी है।

8.05 **मॅनेजर की रिकग्निशन** - एक रेकग्नाइज्ड् मॅनेजर, रिकग्निशन के लिए दो तरीकों में से एक में योग्य हो सकता है, जिसे जोड़ा नहीं जा सकता।

a) पहली पीढ़ी के रेकग्नाइज्ड् मॅनेजर्सस का संचय; या
b) संचित ईगल मॅनेजर डाउनलाइन्स।
c) केवल ईगल मॅनेजर डाउनलाइन उन वर्षों के दौरान विकसित हुई जिनमें क्वालिफाइंग मॅनेजर ने कोर रिक्वायरमेंट्स हासिल कीं, और वह पिछली अवधि में किसी अन्य ईगल प्रबंधक के अधीन योग्य या गिना नहीं गया था, उसकी गिनती उसके संचित कुल में की जाएगी। योग्य मॅनेजर को एक मान्यता प्राप्त प्रबंधक के रूप में अर्हता प्राप्त करने के बाद, मई-अप्रैल के दौरान निम्नलिखित मुख्य आवश्यकताएं पूरी करना ज़रूरी है।
   1) हर महीने या तो होम OC में या क्वालिफाइंग OC में एक्टिव रहें।
   2) लीडरशिप बोनस क्वालिफाइड बनें (भले ही उसके पास कोई मॅनेजर लाइन न हो)। जिन महीनों के दौरान वह लीडरशिप बोनस क्वालिफाइड नहीं है, उसके दौरान उत्पन्न केस क्रेडिट इस इंसेंटिव की ओर नहीं गिना जाएगा।
   3) वैश्विक रूप से कम से कम 720 कुल केस क्रेडिट जमा करें, जिसमें कम से कम 100 नए केस क्रेडिट शामिल हों
   4) स्थानीय और क्षेत्रीय मीटिंगों का समर्थन करना।
   5) किसी भी ऑपरेटिंग कंपनी में व्यक्तिगत रूप से कम से कम 2 नई सुपरवाइजर लाइनें स्पॉन्सर्ड और विकसित करना
d) मॅनेजर्स या ईगल मॅनेजर डाउनलाइन्स के आवश्यक संचयन के लिए कोई समय सीमा नहीं है।
e) एक मॅनेजर जो योग्यता अवधि के दौरान मुख्य आवश्यकताओं को प्राप्त करता है, पूर्वव्यापी रूप से प्रत्येक पिछली योग्यता अवधि से ईगल मॅनेजर डाउनलाइन्स की गणना कर सकता है, जिसमें उसने कोर आवश्यकताओं को भी पूरा किया।
f) प्रत्येक ईगल मॅनेजर डाउनलाइन को प्रत्येक अपलाइन योग्य प्रबंधक द्वारा केवल एक बार गिना जा सकता है।
g) एक रेकग्नाइज्ड् स्पॉन्सर्ड मॅनेजर जिसे समाप्ति या पुन: प्रायोजन के माध्यम से कंपनी के डेटाबेस से हटा दिया गया है, वह अपने पिछले प्रायोजक के मॅनेजर पिन स्तर की ओर गिनती जारी रखेगा।

8.06 **सीनियर मॅनेजर**

a) 2 पहली पीढ़ी के प्रायोजित रेकग्नाइज्ड् मॅनेजरस का संचय; या
b) संचित 1 ईगल मॅनेजर डाउनलाइन।
c) सीनियर मॅनेजर को 2 गारनेट के साथ एक सोने की पिन से सम्मानित किया जाएगा।

8.07 **सोरिंग मॅनेजर**

a) 5 पहली पीढ़ी के प्रायोजित रेकग्नाइज्ड् मॅनेजरस का संचय; या
b) संचित 3 ईगल मॅनेजर डाउनलाइन्स।
c) सोरिंग मॅनेजर को 4 गारनेट के साथ एक सोने की पिन से सम्मानित किया जाएगा।

8.08 **सफायर मॅनेजर**

a) 9 पहली पीढ़ी के प्रायोजित रेकग्नाइज्ड् मॅनेजरस का संचय; या
b) संचित 6 ईगल मॅनेजर डाउनलाइन्स।
c) सफायर मॅनेजर को सम्मानित किया जाएगा:
    1. 4 सफायर के साथ एक सोने की पिन, और क्षेत्र के भीतर एक रिसॉर्ट में पूरी तरह से भुगतान वाली यात्रा.
    2. एक व्यक्तिगत पुरस्कार मान्यता पट्टिका (प्लाक्)

8.09 **डायमंड सफायर मॅनेजर**

a) 17 पहली पीढ़ी के प्रायोजित रेकग्नाइज्ड् मॅनेजरस का संचय; या
b) संचित 10 ईगल मॅनेजर डाउनलाइन्स।
c) डायमंड सफायर मॅनेजर को सम्मानित किया जाएगा:
    1. 2 हीरे और 2 नीलम के साथ एक सोने की पिन, और क्षेत्र के भीतर एक लक्ज़री रिसॉर्ट में सभी-व्यय-भुगतान वाली यात्रा. इंसेंटिव ट्रिप का दावा योग्यता के 24 महीनों के भीतर किया जाना ज़रूरी है।
    2. एक व्यक्तिगत पुरस्कार मान्यता पट्टिका (प्लाक्)

8.10 **डायमंड मॅनेजर**

a) 25 पहली पीढ़ी के प्रायोजित रेकग्नाइज्ड् मॅनेजरस का संचय; या
b) संचित 15 ईगल मॅनेजर डाउनलाइन्स।
c) डायमंड मॅनेजर को सम्मानित किया जाएगा:
    1) 1 बड़े हीरे के साथ एक सोने की पिन, एक खूबसूरती से डिजाइन की गई हीरे की अंगूठी, और कंपनी के लेवल अप इंसेंटिव में भाग लेने के लिए सभी-व्यय-भुगतान वाली यात्रा।
    2) Forever2Drive, वॉल्यूम बोनस और लीडरशिप बोनस के लिए केस वॉल्यूम आवश्यकताओं की छूट, बशर्ते प्रत्येक माह न्यूनतम 25 पहली पीढ़ी स्पॉन्सर्ड रेकग्नाइज्ड् मॅनेजर एक्टिव हों।
    3) एक व्यक्तिगत पट्टिका जिसमें उन प्रबंधकों के नाम शामिल हैं जिन्होंने उन्नति को संभव बनाया।

8.11 **डबल डायमंड मॅनेजर**

a) 50 पहली पीढ़ी के प्रायोजित रेकग्नाइज्ड् मॅनेजरस का संचय; या
b) संचित 25 ईगल मॅनेजर डाउनलाइन्स।
c) डबल डायमंड मॅनेजर को पुरस्कृत किया जाएगा:
    1. 2 बड़े हीरों के साथ एक गोल्ड पिन, हीरों से सुसज्जित एक एक्सक्लूसिव पेन और दक्षिण अफ्रीका या समकक्ष स्थान की सभी-व्यय-भुगतान वाली यात्रा से सम्मानित किया जाएगा।
    2. एक व्यक्तिगत पट्टिका जिसमें उन प्रबंधकों के नाम शामिल हैं जिन्होंने उन्नति को संभव बनाया।

8.12 **ट्रिपल डायमंड मॅनेजर**

a) 75 पहली पीढ़ी के प्रायोजित रेकग्नाइज्ड् मॅनेजरस का संचय; या
b) संचित 35 ईगल मॅनेजर डाउनलाइन्स।
c) ट्रिपल डायमंड मॅनेजर को पुरस्कृत किया जाएगा:
    1. 3 बड़े हीरों के साथ एक सोने की पिन, एक विशेष व्यक्तिगत घड़ी, और दुनिया भर में सभी-व्यय-भुगतान यात्रा से सम्मानित किया जाएगा।
    2. एक व्यक्तिगत पट्टिका जिसमें उन प्रबंधकों के नाम शामिल हैं जिन्होंने उन्नति को संभव बनाया।

8.13 **डायमंड सेंचुरियन मॅनेजर**

a) 100 पहली पीढ़ी के प्रायोजित रेकग्नाइज्ड् मॅनेजरस का संचय; या
b) संचित 45 ईगल मॅनेजर डाउनलाइन्स।

c) डायमंड सेंचुरियन मॅनेजर को सम्मानित किया जाएगा:
   1. 4 बड़े हीरों के साथ एक सोने की पिन दी जाएगी और Hawaiian Islands या समकक्ष गंतव्य के लिए सभी-व्यय-भुगतान वाली बिजनेस क्लास यात्रा
   2. एक पेशेवर रूप से निर्मित जीवनशैली पर व्यवसाय वीडियो।
   3. एक व्यक्तिगत मान्यता पट्टिका (प्लाक्) जिसमें उन्नति संभव करने वाले मॅनेजरस के नाम शामिल हैं

8.14 **प्लैटिनम डायमंड मॅनेजर**
a) 125 पहली पीढ़ी के प्रायोजित रेकग्नाइज्ड् मॅनेजरस का संचय; या
b) संचित 55 ईगल मॅनेजर डाउनलाइन्स।
c) प्लैटिनम डायमंड मॅनेजर को सम्मानित किया जाएगा:
   1. एक प्लैटिनम पिन और Great Barrier Reef या समकक्ष गंतव्य के लिए सभी व्यय-भुगतान वाली बिजनेस क्लास यात्रा।
   2. एक व्यक्तिगत मान्यता पट्टिका (प्लाक्) जिसमें उन्नति संभव करने वाले मॅनेजरस के नाम शामिल हैं।

8.15 **प्लैटिनम डबल डायमंड मॅनेजर**
a) 150 पहली पीढ़ी के प्रायोजित रेकग्नाइज्ड् मॅनेजरस का संचय; या
b) संचित 65 ईगल मॅनेजर डाउनलाइन्स।
c) प्लैटिनम डबल डायमंड मॅनेजर को सम्मानित किया जाएगा:
   1. एक प्लैटिनम पिन और Bora Bora या समकक्ष गंतव्य के लिए सभी व्यय-भुगतान वाली बिजनेस क्लास यात्रा।
   2. एक व्यक्तिगत मान्यता पट्टिका (प्लाक्) जिसमें उन्नति संभव करने वाले मॅनेजरस के नाम शामिल हैं।

8.16 **प्लैटिनम ट्रिपल डायमंड मॅनेजर**
a) 175 पहली पीढ़ी के प्रायोजित रेकग्नाइज्ड् मॅनेजरस का संचय; या
b) संचित 75 ईगल मॅनेजर डाउनलाइन्स।
c) प्लैटिनम ट्रिपल डायमंड मॅनेजर को सम्मानित किया जाएगा:
   1. एक प्लैटिनम पिन और Maldives/Seychelles या समकक्ष गंतव्य के लिए सभी व्यय-भुगतान वाली बिजनेस क्लास यात्रा।
   2. एक व्यक्तिगत मान्यता पट्टिका (प्लाक्) जिसमें उन्नति संभव करने वाले मॅनेजरस के नाम शामिल हैं

8.17 **प्लैटिनम सेंचुरियन मॅनेजर**
a) 200 पहली पीढ़ी के प्रायोजित रेकग्नाइज्ड् मॅनेजरस का संचय; या
b) संचित 85 ईगल मॅनेजर डाउनलाइन्स।
c) प्लैटिनम सेंचुरियन मॅनेजर को सम्मानित किया जाएगा:
   1. एक प्लैटिनम पिन और FBO की पसंद के किसी गंतव्य के लिए सभी व्यय-भुगतान वाली बिजनेस क्लास यात्रा।
   2. एक व्यक्तिगत मान्यता पट्टिका (प्लाक्) जिसमें उन्नति संभव करने वाले मॅनेजरस के नाम शामिल हैं

9. जेम बोनस

9.01 (a) एक लीडरशिप बोनस क्वालिफाइड जेम मॅनेजर, जिसके पास योग्यता देश में, चालू महीने के दौरान ॲक्टिव पहली पीढ़ी के स्पॉन्सर्ड मॅनेजर्स की आवश्यक संख्या है, या एक ॲक्टिव मॅनेजर के साथ अलग-अलग स्पॉन्सर्ड डाउनलाइन की आवश्यक संख्या है, जिसके पास वर्तमान माह के दौरान 25 या अधिक कुल केस क्रेडिट है, उनको निम्नलिखित शेड्यूल के अनुसार उनके प्रथम, द्वितीय और तृतीय पीढ़ी के डाउनलाइन LBQ मॅनेजर्स की ओपन ग्रुप मान्यता प्राप्त बिक्री के BRP के आधार पर एक जेम बोनस प्राप्त करेंगे:

1) सफायर जेम बोनस: सफायर मॅनेजर और उससे ऊपर के मॅनेजर्स 9 ॲक्टिव पहली पीढ़ी के स्पॉन्सर्ड मॅनेजर, या 9 ॲक्टिव मॅनेजर, प्रत्येक एक अलग डाउनलाइन में, जो 25 कुल केस क्रेडिट उत्पन्न करते हैं, वो 1% के लिए योग्यता प्राप्त कर सकते हैं।

2) डायमंड-सफायर जेम बोनस: डायमंड-सफायर मॅनेजर और उससे ऊपर के 17 ॲक्टिव पहली पीढ़ी के स्पॉन्सर्ड मॅनेजर, या 17 ॲक्टिव मॅनेजर्स, प्रत्येक एक अलग डाउनलाइन में, जो 25 कुल केस क्रेडिट उत्पन्न करते हैं, वो 2% के लिए योग्यता प्राप्त कर सकते हैं।

3) डायमंड जेम बोनस: डायमंड मॅनेजर 25 ॲक्टिव पहली पीढ़ी के स्पॉन्सर्ड मॅनेजर, या 25 ॲक्टिव मॅनेजर, प्रत्येक एक अलग डाउनलाइन में, जो 25 कुल केस क्रेडिट उत्पन्न करते हैं, वो 3% के लिए योग्यता प्राप्त कर सकते हैं।

4) जेम बोनस प्रतिशत संचयी नहीं होते हैं। जेम मॅनेजर्स को उच्चतम प्रतिशत प्राप्त होता है जिसके लिए उन्होंने योग्यता प्राप्त की है।

(b) एक मॅनेजर जेम बोनस योग्यता के लिए एक विदेशी प्रथम-पीढ़ी के मॅनेजर की गणना कर सकता है, बशर्ते कि विदेशी मॅनेजर ने उस देश में एक स्पॉन्सर्ड मॅनेजर के रूप में योग्यता प्राप्त की हो जिसमें मॅनेजर जेम बोनस के लिए योग्य हो। विदेशी मॅनेजर द्वारा स्पॉन्सर्ड मॅनेजर के रूप में योग्यता प्राप्त करने के बाद, उनकी अपलाइन द्वारा उन महीनों के दौरान जेम बोनस योग्यता के लिए गिना जाएगा, जब विदेशी मॅनेजर को अपने गृह देश से ॲक्टिव वेवर प्राप्त है।

(c) जेम बोनस का भुगतान प्रत्येक देश द्वारा उस देश में मॅनेजर की घरेलू (Domestic) ओपन ग्रुप मान्यता प्राप्त बिक्री गतिविधि के BRP के आधार पर किया जाता है। किसी भी देश से जेम बोनस के लिए योग्यता प्राप्त करने के लिए, एक मॅनेजर के पास उस देश में उस महीने के लिए आवश्यक संख्या में ॲक्टिव पहली पीढ़ी के स्पॉन्सर्ड मॅनेजर या ॲक्टिव 25cc मॅनेजर डाउनलाइन होने चाहिए, जिसमें वह जेम बोनस के लिए योग्य है।

(d) एक FBO जो 6, 10 या 15 ईगल मॅनेजर लाइनों के साथ ईगल के रूप में योग्यता प्राप्त करता है, स्वचालित रूप से क्रमशः 1%, 2% या 3% जेम बोनस के लिए योग्य होगा, क्रमशः, अपने गृह देश में, मई से शुरू होने वाले प्रत्येक बारह महीनों के लिए जिसमें वह LBQ है।

यदि एक जेम मॅनेजर एक ऐसे स्तर पर ईगल के रूप में योग्यता प्राप्त करता है जो उसकी वास्तविक जेम स्थिति से कम है (यानी एक डायमंड मॅनेजर जो 6 ईगल मॅनेजर लाइनों के साथ ईगल के रूप में योग्य होता है), वह जेम बोनस पॉलिसी के अनुसार उच्च भुगतान प्रतिशत के लिए योग्यता प्राप्त करने वाले महीनों को छोड़कर, अपनी ईगल योग्यता के अनुरूप जेम बोनस पेआउट प्रतिशत प्राप्त करेगा (देखें 9.01 (a)।

10 अर्न्ड इंसेंटिव प्रोग्राम (Forever2Drive)

10.01 (a) एक्टिव स्वीकृत मॅनेजर अर्न्ड इंसेंटिव प्रोग्राम में भाग लेने के योग्य है।

(b) अर्न्ड इंसेंटिव के लिए सभी केस क्रेडिट आवश्यकताएं एक ही ऑपरेटिंग कंपनी में उत्पन्न होनी चाहिए। एक FBO कई ऑपरेटिंग कंपनियों में इस इंसेंटिव के लिए योग्यता प्राप्त कर सकता है यदि वह प्रत्येक कंपनी के अंदर केस क्रेडिट आवश्यकताओं को पूरा करता/करती हो।

(c) अर्न्ड इंसेंटिव प्रोग्राम के तीन स्तर उपलब्ध हैं:

1) स्तर 1: कंपनी अधिक से अधिक 36 लगातार महीनों के लिए अधिकतम 26,000/- रुपये प्रति माह का भुगतान करेगी।

2) स्तर 2: कंपनी अधिक से अधिक 36 लगातार महीनों के लिए अधिकतम 39,000/- रुपये प्रति माह का भुगतान करेगी।

3) स्तर 3: कंपनी अधिक से अधिक 36 लगातार महीनों के लिए अधिकतम 52,000/- रुपये प्रति माह का भुगतान करेगी।

(d) योग्यता प्राप्त करने के लिए लगातार 3 महीनों की आवश्यकता होती है, जैसा कि निम्न तालिका में बताया गया है:

EARNED INCENTIVE QUALIFICATION/MAINTENANCE REQUIREMENTS

महीना	स्तर 1 कुल केस क्रेडिट	स्तर **2** कुल केस क्रेडिट	स्तर **3** कुल केस क्रेडिट
1	50	75	100

2	100	150	200
3	150	225	300

(e) योग्यता के तुरंत बाद 36 महीने की अवधि के दौरान, प्रबंधक को हर महीने हासिल किए गए स्तर के लिए अधिकतम भुगतान राशि प्राप्त होगी, जिस महीने 3 रे महीने की केस क्रेडिट आवश्यकता को बनाए रखा जाता है।

(f) यदि मॅनेजर का कुल केस क्रेडिट किसी भी महीने के दौरान तीसरे महीने की आवश्यकता से कम हो जाता है, तो उस महीने के अर्न्ड इंसेंटिव भुगतान की गणना उस महीने के लिए मॅनेजर के कुल केस क्रेडिट के रुपये 173.33/- गुणा पर की जाएगी।

(g) यदि मॅनेजर का कुल केस क्रेडिट किसी दिए गए महीने में 50 से कम हो जाता है, तो उस महीने के लिए अर्न्ड इंसेंटिव का भुगतान नहीं किया जाएगा। यदि बाद के महीनों में योग्य मॅनेजर के केस क्रेडिट 50 या अधिक तक बढ़ जाते हैं, तो अर्न्ड इंसेंटिव का भुगतान ऊपर निर्धारित नीति के अनुसार किया जाएगा।

(h) एक मॅनेजर जिसके पास तीसरे योग्यता माह के दौरान, या 36-महीने की अवधि के दौरान किसी भी महीने में 5 व्यक्तिगत रुप से प्रायोजित एक्टिव मान्यता प्राप्त मॅनेजर हैं , तीसरे महीने की आवश्यकता क्रमशः 1, 2 या 3 के स्तर के लिए 110, 175 या 240 कुल केस क्रेडिट तक कम हो जाएगी।

(i) तीसरे योग्यता महीने के दौरान, या 36 महीने की अवधि के दौरान किसी भी महीने के दौरान हर 5 अतिरिक्त व्यक्तिगत रुप से प्रायोजित एक्टिव रिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर, के लिए, तब 3 महीने की आवश्यकता को स्तर 1, 2 या 3 के लिए क्रमश: अतिरिक्त 40, 50 या 60 केस क्रेडिट कम कर दिए जाएंगे।

(j) केस क्रेडिट केवल उन महीनों के दौरान योग्यता और मेंटेनेंस आवश्यकताओं की ओर गिना जाएगा जिनमें योग्य मॅनेजर एक्टिव है।

(k) रिकॉग्नाइज़्ड मॅनेजर बनने से पहले एक एक्टिव FBO द्वारा उत्पन्न केस क्रेडिट अर्न्ड इंसेंटिव योग्यता में गिना जाएगा।

(l) अर्न्ड इंसेंटिव के लिए 3 रा क्वालीफाइंग महीना पूरा करने के बाद, एक प्रबंधक किसी भी समय अगले महीने से शुरु होने वाले उच्च प्रोत्साहन के लिए योग्यता प्राप्त कर सकता है। उदाहरण के लिए, यदि कोई मॅनेजर 50, 100 और 150 CC के साथ जनवरी, फरवरी और मार्च में स्तर 1 के लिए अर्हता प्राप्त करता है, और फिर अप्रैल में 225 CC बनाता है, तो स्तर 1 भुगतान अवधि को स्तर 2 के लिए 36-महीने की नई भुगतान अवधि से बदल दिया जाएगा।

(m) 36-महीने की अवधि के अंत में, एक मॅनेजर ऊपर उल्लिखित समान योग्यताओं का उपयोग करके एक नए अर्न्ड इंसेंटिव के लिए फिर से योग्य हो सकता है। लगातार 36-महीने की भुगतान अवधि के अंतिम 6 महीनों के भीतर किसी भी 3 लगातार महीनों के दौरान इस आवश्यकता को पूरा किया जाना जरुरी है।

11 चेयरमैन बोनस

11.01 (a) सामान्य

1) चेयरमैन बोनस प्रोत्साहन में अंतिम स्वीकृति कार्यकारी समिति के अनुमोदन के अधीन है। कार्यकारी समिति कंपनी की नीतियों और व्यावसायिक आचरण संहिता के सभी प्रावधानों पर विचार करेगी।

2) एक FBO केवल एक ऑपरेटिंग कंपनी (ओसी) में अर्हता प्राप्त कर सकता है। यदि वह एक से अधिक ओसी में आवश्यकताओं को पूरा करता है, तो जिस ओसी में उसके कुल केस क्रेडिट सबसे अधिक हैं, उसे योग्य ओसी माना जाएगा।

3) विभिन्न OC से चेयरमैन के बोनस प्रबंधकों (CBM) को चेयरमैन का बोनस प्राप्त करने के उद्देश्य से गिना जाता है। एक FBO प्रति ओसी, प्रति प्रायोजन लाइन अधिकतम 1 CBM की गणना कर सकता है। यदि किसी मॅनेजर ने एक ही FBO को कई ओसी में प्रायोजित किया है, तो वह उस FBO के तहत प्रति ऑपरेटिंग कंपनी अधिकतम एक 1 CBM की गणना कर सकता है, लेकिन किसी भी CBM की गणना एक से अधिक बार नहीं की जा सकती है।

4) एक पुन: प्रायोजित FBO सभी CBM और 600 सीसी मॅनेजर आवश्यकताओं में गिना जाता है।

5) यदि कोई FBO योग्यता अवधि के दौरान मॅनेजर बन जाता है, तो चेयरमैन बोनस की आवश्यकताएँ आनुपातिक नहीं होती हैं; FBO को मॅनेजर स्तर प्राप्त करने के बाद शेष योग्यता अवधि के दौरान ओपन ग्रुप /नए केस क्रेडिट को पूरा करने की आवश्यकता है।

6) पास-थ्रू केस क्रेडिट को ओपन ग्रुप केस क्रेडिट आवश्यकता में नहीं गिना जाता है; हालाँकि, उन्हें भुगतान राशि निर्धारित करने में उपयोग किए जाने वाले कुल केस क्रेडिट कारक में गिना जाता है।

b) सभी स्तरों के लिए मुख्य आवश्यकताएँ:

एक FBO को, एक रेकग्नाइज्ड् मॅनेजर बनने के बाद, एक OC में निम्नलिखित आवश्यकताओं को पूरा करना होगा। इन्हें अलग-अलग OCs से जोड़ा नहीं जा सकता.

1) हर महीने एक्टिव रहें।

2) लीडरशिप बोनस योग्य बनें (भले ही उसके पास डाउनलाइन मैनेजर न हो)। जिन महीनों के दौरान वह लीडरशिप बोनस योग्य नहीं है, उस दौरान उत्पन्न केस क्रेडिट को इस प्रोत्साहन में नहीं गिना जाएगा।

3) किसी भी ऑपरेटिंग कंपनी में निम्नलिखित आवश्यकताएं हासिल की जा सकती हैं:

a) अर्न्ड इंसेंटिव कार्यक्रम के लिए योग्य बनें।
b) पूर्व उत्पाद सूची का 75% उपयोग हो जाने के बाद ही उत्पाद खरीदें।
c) सही एमएलएम सिद्धांतों और कंपनी नीतियों और व्यावसायिक आचरण संहिता के अनुसार FLP व्यवसाय का निर्माण करें।
d) कंपनी प्रायोजित कार्यक्रमों में भाग लें और उनका समर्थन करें।

(c) चेयरमैन बोनस मॅनेजर (CBM) लेवल 1:

मुख्य आवश्यकताओं के अलावा, ऑपरेटिंग कंपनी में निम्नलिखित हासिल किया जाना चाहिए जब तक कि अन्यथा उल्लेख न किया गया हो:

1) रेकग्नाइज्ड् मॅनेजर बनने के बाद प्रोत्साहन अवधि के दौरान 700 ओपन ग्रुप केस क्रेडिट जमा करें, जिसमें 150 नए केस क्रेडिट शामिल होने चाहिए। हालाँकि, प्रोत्साहन शेयरों की गणना के प्रयोजनों के लिए, क्वालिफाईंग ऑपरेटिंग कंपनी के बाहर उत्पन्न नए केस क्रेडिट की गणना नहीं की जाएगी।

2) किसी भी पीढ़ी में निम्नलिखित में से एक का विकास करें:

a) एक डाउनलाइन रेकग्नाइज्ड् मॅनेजर जो रेकग्नाइज्ड् मॅनेजर बनने के बाद प्रोत्साहन अवधि के दौरान किसी एकल ऑपरेटिंग कंपनी में 600 या अधिक कुल केस क्रेडिट जमा करता है। यह मॅनेजर मौजूदा मॅनेजर हो सकता है या प्रोत्साहन अवधि के दौरान नव विकसित हो सकता है।

   या,

b) किसी भी ऑपरेटिंग कंपनी में एक डाउनलाइन सीबीएम।

3) प्रोत्साहन शेयरों की गणना करते समय 600 सीसी मॅनेजर के केस क्रेडिट को शामिल नहीं किया जाएगा।

4) जिन महीनों के लिए 600cc मॅनेजर एक्टिव के रूप में अर्हता प्राप्त करता है, केवल उन महीनों के केस क्रेडिट इस आवश्यकता के लिए गिने जाएंगे।

5) एक रि-स्पॉन्सर्ड FBO लेवल 1 सभी की आवश्यकताओं में गिना जाता है।

6) यदि कोई FBO योग्यता अवधि के दौरान मॅनेजर बन जाता है, तो चेयरमैन बोनस आवश्यकताएं आनुपातिक नहीं होती हैं; FBO को मॅनेजर स्तर प्राप्त करने के बाद शेष योग्यता अवधि के दौरान 700 ओपन ग्रुप/150-नए केस क्रेडिट पूरा करने की आवश्यकता है।

(d) चेयरमैन बोनस मॅनेजर (सीबीएम) स्तर 2:

मुख्य आवश्यकताओं के अलावा, योग्य देश में निम्नलिखित हासिल किया जाना चाहिए जब तक कि अन्यथा उल्लेख न किया गया हो:

1) रेकग्नाइज्ड् मॅनेजर बनने के बाद प्रोत्साहन अवधि के दौरान 600 ओपन ग्रुप केस क्रेडिट जमा करें, जिसमें 100 नए केस क्रेडिट शामिल होने चाहिए। हालाँकि, प्रोत्साहन शेयरों की गणना के प्रयोजनों के लिए, क्वालिफाईंग ऑपरेटिंग कंपनी के बाहर उत्पन्न नए केस क्रेडिट की गणना नहीं की जाएगी।

2) किसी भी ऑपरेटिंग कंपनी में, किसी भी पीढ़ी में प्रत्येक अलग-अलग डाउनलाइन में 3 सीबीएम विकसित करें।

3) एक रि-स्पॉन्सर्ड FBO **लेवल 2** सभी की आवश्यकताओं में गिना जाता है।
4) यदि कोई FBO योग्यता अवधि के दौरान मॅनेजर बन जाता है, तो चेयरमैन बोनस आवश्यकताएँ आनुपातिक नहीं होती हैं; FBO को मॅनेजर स्तर प्राप्त करने के बाद शेष योग्यता अवधि के दौरान 600 ओपन ग्रुप /100-नए केस क्रेडिट पूरा करने की आवश्यकता है।

(e) अध्यक्ष का बोनस मॅनेजर (सीबीएम) स्तर 3:
मुख्य आवश्यकताओं के अलावा, योग्य देश में निम्नलिखित हासिल किया जाना चाहिए जब तक कि अन्यथा उल्लेख न किया गया हो:
1) रेकग्नाइज्ड् मॅनेजर बनने के बाद प्रोत्साहन अवधि के दौरान 500 ओपन ग्रुप केस क्रेडिट जमा करें, जिसमें 100 नए केस क्रेडिट शामिल होने चाहिए। हालाँकि, प्रोत्साहन शेयरों की गणना के प्रयोजनों के लिए, क्वालिफाईंग ऑपरेटिंग कंपनी के बाहर उत्पन्न नए केस क्रेडिट की गणना नहीं की जाएगी।
2) किसी भी ऑपरेटिंग कंपनी में, किसी भी पीढ़ी में प्रत्येक अलग-अलग डाउनलाइन में 6 सीबीएम विकसित करें।
3) एक रि-स्पॉन्सर्ड FBO **लेवल 3** सभी की आवश्यकताओं में गिना जाता है।
4) यदि कोई FBO योग्यता अवधि के दौरान मॅनेजर बन जाता है, तो चेयरमैन बोनस आवश्यकताएँ आनुपातिक नहीं होती हैं; FBO को मॅनेजर स्तर प्राप्त करने के बाद शेष योग्यता अवधि के दौरान 500 ओपन ग्रुप /100-नए केस क्रेडिट पूरा करने की आवश्यकता है।

(f) चेयरमैन बोनस प्रोत्साहन गणना:
1) एक वैश्विक बोनस पूल निर्धारित किया जाएगा और फिर निम्नानुसार आवंटित किया जाएगा:

a) पूल का आधा हिस्सा उन लोगों को दिया जाएगा जो लेवल 1, 2 और 3 में अर्हता प्राप्त करेंगे।
b) पूल का एक तिहाई हिस्सा उन लोगों को भुगतान किया जाएगा जो लेवल 2 और 3 में अर्हता प्राप्त करेंगे।
c) लेवल 3 में अर्हता प्राप्त करने वालों को पूल का छठा हिस्सा भुगतान किया जाएगा।

2) योग्य सीबीएम को योग्य **ऑपरेटिंग** देश में उत्पन्न उसके प्रत्येक कुल केस क्रेडिट के लिए एक प्रोत्साहन शेयर प्रदान किया जाएगा, साथ ही किसी भी ऑपरेटिंग कंपनी में उसकी प्रत्येक प्रायोजन पंक्ति में पहले सीबीएम द्वारा उत्पन्न प्रोत्साहन शेयर दिए जाएंगे।

3) प्रत्येक पूल डिवीजन को उस डिवीजन के लिए धन कारक निर्धारित करने के लिए उस पूल डिवीजन के लिए योग्य सभी सीबीएम के कुल प्रोत्साहन शेयरों से विभाजित किया जाएगा। प्रोत्साहन की भुगतान राशि पर पहुंचने के लिए इस धन कारक को प्रत्येक व्यक्तिगत सीबीएम के प्रोत्साहन शेयरों से गुणा किया जाएगा।

(g) चेयरमैन बोनस ग्लोबल रैली पुरस्कार।
1) चेयरमैन के बोनस क्वालिफायर, जो 1K स्तर पर ग्लोबल रैली के लिए अर्हता प्राप्त करते हैं, उन्हें मान्यता प्राप्त करने और अपना बोनस प्राप्त करने के लिए एफएलपी ग्लोबल रैली के लिए एक व्यय-भुगतान यात्रा से सम्मानित किया जाएगा। धारा 12.01 (एफ) देखें।

(h) चेयरमैन बोनस पुरस्कार: चेयरमैन बोनस योग्यता अवधि समाप्त होने के बाद आयोजित पहली वैश्विक रैली में चेयरमैन बोनस प्रोत्साहन प्रदान किया जाता है। वैश्विक रैली आम तौर पर नई योग्यता अवधि की दूसरी तिमाही में होती है। समाप्त योग्यता अवधि के लिए बोनस अर्जित किया जाता है और इस रैली में योग्य FBO को भुगतान किया जाता है।

12 FLP ग्लोबल रैली
12.01 (a) प्रत्येक वर्ष 1 जनवरी से 31 दिसम्बर तक एक FBO कम से कम 50 नए केस क्रेडिट सहित 1500 या अधिक कुल केस क्रेडिट जमा करके FLP ग्लोबल रैली में दो लोगों के लिए यात्रा के लिए अर्हता प्राप्त कर सकता है, जिसमें हवाई किराया, आवास, भोजन और

गतिविधि भत्ते और नकद खर्च शामिल हैं। इस प्रोत्साहन का लाभ प्राप्त करने के लिए, योग्य FBO को योग्यता अवधि के बाद पहली वैश्विक रैली के प्रशिक्षण और प्रेरक बैठकों में भाग लेना होगा (सिवाय इसके कि जहां उपस्थित न होने का संकेत दिया गया हो)।
(b) 500 केस क्रेडिट और उच्चतर ग्लोबल रैली पुरस्कार प्राप्त करने के लिए, एक FBO उन सभी देशों के केस क्रेडिट को जोड़ सकता है जहां उसका समूह है।
(c) यदि एफबीओ 4 सीसी ऍक्टिव है, लेकिन लीडरशिप बोनस योग्य नहीं है, तो उस महीने उत्पन्न केवल ओपन ग्रुप केस क्रेडिट (पास-थ्रू केस क्रेडिट शामिल नहीं) को ग्लोबल रैली पुरस्कारों के लिए गिना जाएगा; यदि एफबीओ 4cc ऍक्टिव नहीं है, तो उस महीने उत्पन्न केवल ऍक्टिव केस क्रेडिट को ग्लोबल रैली पुरस्कारों के लिए गिना जाएगा।

(d) एक FBO कुल केस क्रेडिट उत्पन्न करके अर्हता प्राप्त करता है, और ग्लोबल रैली पुरस्कार प्राप्त करता है, जैसा कि नीचे बताया गया है। प्रत्येक योग्य FBO को या तो कंपनी द्वारा प्रदान किया गया भोजन या उसकी योग्यता के अनुपात में भोजन भत्ता मिलेगा।

सभी अंतरराष्ट्रीय यात्रा प्रोत्साहन क्वालीफायर और साथ आने वाले किसी भी अतिथि के उस देश के लिए आवश्यक वीज़ा प्राप्त करने के अधीन हैं, जहां वे यात्रा कर रहे हैं। सभी वीज़ा आवेदनों के दस्तावेज़ीकरण और शुल्क की ज़िम्मेदारी अर्हता प्राप्तकर्ता की रहेगी।

वैश्विक रैली अनुभव

(e) 500 कुल केस क्रेडिट (0.5K)
1) रैली विशेष ऑनलाइन अनुभव

(f) **चेयरमैन** बोनस मॅनेजर 1,000 से अधिक कुल केस क्रेडिट (सीबी>1K)
1) ग्लोबल सीबी रैली अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन
2) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $250 USD के बराबर व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)

(g) 1,500 कुल केस क्रेडिट (1.5K) (उपस्थित नहीं)
1) $ 1500 नकद बोनस

(h) 1,500 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (1.5K)
1) ग्लोबल रैली अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन
2) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $500 USD के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)

(i) 2,500 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (2.5K)
1) ग्लोबल रैली अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन।
2) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $1,000 USD के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)

(j) 3,500 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (3.5K)
1) ग्लोबल रैली अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन
2) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए 1,500 अमेरिकी डॉलर के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)
3) रैली के अनुभव को बढ़ाने के लिए विशेष स्थानीय उपहार/सुविधा
4) रैली शॉपिंग क्षेत्र में वीआईपी चेकआउट का उपयोग

(k) 5,000 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (5K)

1) ग्लोबल रैली अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन
2) होटल के कमरे का उन्नयन, जहां संभव हो
3) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $2,000 USD के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)
4) रैली के अनुभव को बढ़ाने के लिए विशेष स्थानीय उपहार/सुविधा
5) रैली शॉपिंग क्षेत्र में वीआईपी चेकआउट का उपयोग

जीएलटी रैली और शिखर सम्मेलन का अनुभव

(l) 7,500 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (7.5K)

1) जीएलटी रैली और शिखर सम्मेलन अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन
2) होटल के कमरे का उन्नयन, जहां संभव हो
3) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $3,000 USD के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)
4) रैली शॉपिंग क्षेत्र में वीआईपी चेकआउट का उपयोग

(m) 10,000 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (10K)

1) जीएलटी रैली और शिखर सम्मेलन अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन।
2) यदि योग्य हो तो रैली और ईएमआर के लिए बिजनेस क्लास उड़ान आवास
3) लक्जरी होटल सुइट, जहां संभव हो
4) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $3,000 USD के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)
5) रैली शॉपिंग क्षेत्र में वीआईपी चेकआउट का उपयोग

(n) 12,500 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (12.5K)

1) जीएलटी रैली और शिखर सम्मेलन अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन।
2) यदि योग्य हो तो रैली और ईएमआर के लिए बिजनेस क्लास उड़ान आवास
3) लक्जरी होटल सुइट, जहां संभव हो
4) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $5,000 USD के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)
5) पहली बार 12.5k क्वालिफायर के लिए 2x एक्सक्लूसिव लुई वुइटन बैग
6) रैली शॉपिंग क्षेत्र में वीआईपी चेकआउट का उपयोग

(o) 15,000 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (15K)

1) जीएलटी रैली और शिखर सम्मेलन अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन
2) यदि योग्य हो तो रैली और ईएमआर के लिए बिजनेस क्लास उड़ान आवास
3) लक्जरी होटल सुइट, जहां संभव हो
4) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $10,000 USD के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)
5) रैली शॉपिंग क्षेत्र में वीआईपी चेकआउट का उपयोग
6) कंपनी के लेवल अप इंसेंटिव में भाग लेने के लिए सभी-व्यय-भुगतान वाली यात्रा।

(p) 20,000 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (20K)

1) जीएलटी रैली और शिखर सम्मेलन अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन।

2) यदि योग्य हो तो रैली और ईएमआर के लिए बिजनेस क्लास उड़ान आवास
3) लक्जरी होटल सुइट, जहां संभव हो
4) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $10,000 USD के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)
5) व्यवसाय विकास भत्ता $10,000 USD के बराबर
6) रैली शॉपिंग क्षेत्र में वीआईपी चेकआउट का उपयोग
7) कंपनी के लेवल अप इंसेंटिव में भाग लेने के लिए सभी-व्यय-भुगतान वाली यात्रा।

(q) 25,000 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (25K)
1) जीएलटी रैली और शिखर सम्मेलन अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन
2) यदि योग्य हो तो रैली और ईएमआर के लिए बिजनेस क्लास उड़ान आवास
3) लक्जरी होटल सुइट, जहां संभव हो
4) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $10,000 USD के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)
5) व्यवसाय विकास भत्ता $15,000 USD के बराबर
6) रैली शॉपिंग क्षेत्र में वीआईपी चेकआउट का उपयोग
7) कंपनी के लेवल अप इंसेंटिव में भाग लेने के लिए सभी-व्यय-भुगतान वाली यात्रा।

(r) 30,000 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (30K)
1) जीएलटी रैली और शिखर सम्मेलन अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन
2) ग्लोबल रैली और ईएमआर के लिए बिजनेस क्लास उड़ान आवास
3) लक्जरी होटल सुइट, जहां संभव हो
4) ईगल मैनेजर्स रिट्रीट के लिए निमंत्रण
5) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $10,000 USD के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)
6) व्यवसाय विकास भत्ता $20,000 USD के बराबर
7) रैली शॉपिंग क्षेत्र में वीआईपी चेकआउट का उपयोग
8) कंपनी के लेवल अप इंसेंटिव में भाग लेने के लिए सभी-व्यय-भुगतान वाली यात्रा।

(s) 35,000 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (35K)
1) जीएलटी रैली और शिखर सम्मेलन अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन
2) ग्लोबल रैली और ईएमआर के लिए बिजनेस क्लास उड़ान आवास
3) लक्जरी होटल सुइट, जहां संभव हो
4) ईगल मैनेजर्स रिट्रीट के लिए निमंत्रण
5) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $10,000 USD के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)
6) व्यवसाय विकास भत्ता $25,000 USD के बराबर
7) रैली शॉपिंग क्षेत्र में वीआईपी चेकआउट का उपयोग
8) कंपनी के लेवल अप इंसेंटिव में भाग लेने के लिए सभी-व्यय-भुगतान वाली यात्रा।

(t) 40,000 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (40K)
1) जीएलटी रैली और शिखर सम्मेलन अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन
2) ग्लोबल रैली और ईएमआर के लिए बिजनेस क्लास उड़ान आवास

3) लक्जरी होटल सुइट, जहां संभव हो
4) ईगल मैनेजर्स रिट्रीट के लिए निमंत्रण
5) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $10,000 USD के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)
6) व्यवसाय विकास भत्ता $30,000 USD के बराबर
7) रैली शॉपिंग क्षेत्र में वीआईपी चेकआउट का उपयोग
8) कंपनी के लेवल अप इंसेंटिव में भाग लेने के लिए सभी-व्यय-भुगतान वाली यात्रा।

(u) 45,000 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (45K)
1) जीएलटी रैली और शिखर सम्मेलन अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन
2) ग्लोबल रैली और ईएमआर के लिए बिजनेस क्लास उड़ान आवास
3) लक्जरी होटल सुइट, जहां संभव हो
4) ईगल मैनेजर्स रिट्रीट के लिए निमंत्रण
5) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $10,000 USD के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)
6) व्यवसाय विकास भत्ता $35,000 USD के बराबर
7) रैली शॉपिंग क्षेत्र में वीआईपी चेकआउट का उपयोग
8) कंपनी के लेवल अप इंसेंटिव में भाग लेने के लिए सभी-व्यय-भुगतान वाली यात्रा।

(v) 50,000 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (50K)
1) जीएलटी रैली और शिखर सम्मेलन अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन
2) ग्लोबल रैली और ईएमआर के लिए बिजनेस क्लास उड़ान आवास
3) लक्जरी होटल सुइट, जहां संभव हो
4) ईगल मैनेजर्स रिट्रीट के लिए निमंत्रण
5) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $10,000 USD के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)
6) व्यवसाय विकास भत्ता $40,000 USD के बराबर
7) रैली शॉपिंग क्षेत्र में वीआईपी चेकआउट का उपयोग
8) कंपनी के लेवल अप इंसेंटिव में भाग लेने के लिए सभी-व्यय-भुगतान वाली यात्रा।

(w) 55,000 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (55K)
1) जीएलटी रैली और शिखर सम्मेलन अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन
2) ग्लोबल रैली और ईएमआर के लिए बिजनेस क्लास उड़ान आवास
3) लक्जरी होटल सुइट, जहां संभव हो
4) ईगल मैनेजर्स रिट्रीट के लिए निमंत्रण
5) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $10,000 USD के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)
6) व्यवसाय विकास भत्ता $45,000 USD के बराबर
7) रैली शॉपिंग क्षेत्र में वीआईपी चेकआउट का उपयोग
8) कंपनी के लेवल अप इंसेंटिव में भाग लेने के लिए सभी-व्यय-भुगतान वाली यात्रा।

(x) 60,000 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (60K)
1) जीएलटी रैली और शिखर सम्मेलन अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन

2) ग्लोबल रैली और ईएमआर के लिए बिजनेस क्लास उड़ान आवास
3) लक्जरी होटल सुइट, जहां संभव हो
4) ईगल मैनेजर्स रिट्रीट के लिए निमंत्रण
5) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $10,000 USD के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)
6) व्यवसाय विकास भत्ता $50,000 USD के बराबर
7) रैली शॉपिंग क्षेत्र में वीआईपी चेकआउट का उपयोग
8) कंपनी के लेवल अप इंसेंटिव में भाग लेने के लिए सभी-व्यय-भुगतान वाली यात्रा।

(y) 65,000 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (65K)
1) जीएलटी रैली और शिखर सम्मेलन अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन
2) ग्लोबल रैली और ईएमआर के लिए बिजनेस क्लास उड़ान आवास
3) लक्जरी होटल सुइट, जहां संभव हो
4) ईगल मैनेजर्स रिट्रीट के लिए निमंत्रण
5) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $10,000 USD के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)
6) व्यवसाय विकास भत्ता $55,000 USD के बराबर
7) रैली शॉपिंग क्षेत्र में वीआईपी चेकआउट का उपयोग
8) कंपनी के लेवल अप इंसेंटिव में भाग लेने के लिए सभी-व्यय-भुगतान वाली यात्रा।

(z) 70,000 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (70K)
1) जीएलटी रैली और शिखर सम्मेलन अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन
2) ग्लोबल रैली और ईएमआर के लिए बिजनेस क्लास उड़ान आवास
3) लक्जरी होटल सुइट, जहां संभव हो
4) ईगल मैनेजर्स रिट्रीट के लिए निमंत्रण
5) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $10,000 USD के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)
6) व्यवसाय विकास भत्ता $60,000 USD के बराबर
7) रैली शॉपिंग क्षेत्र में वीआईपी चेकआउट का उपयोग
8) कंपनी के लेवल अप इंसेंटिव में भाग लेने के लिए सभी-व्यय-भुगतान वाली यात्रा।

(aa) 75,000 कुल केस क्रेडिट (50 नए सीसी सहित) (75K)
1) जीएलटी रैली और शिखर सम्मेलन अनुभव के लिए हवाई किराया, आवास और भोजन
2) ग्लोबल रैली और ईएमआर के लिए बिजनेस क्लास उड़ान आवास
3) लक्जरी होटल सुइट, जहां संभव हो
4) ईगल मैनेजर्स रिट्रीट के लिए निमंत्रण
5) स्वदेश द्वारा उसके बैंक खाते में जमा किए गए $10,000 USD के बराबर रैली व्यय भत्ता। (केवल तभी सम्मानित किया जाता है जब FBO रैली में भाग लेता है)
6) व्यवसाय विकास भत्ता $65,000 USD के बराबर
7) रैली शॉपिंग क्षेत्र में वीआईपी चेकआउट का उपयोग
8) कंपनी के लेवल अप इंसेंटिव में भाग लेने के लिए सभी-व्यय-भुगतान वाली यात्रा।

13. ऑर्डर देने की प्रक्रिया

13.01 (a) प्रिफर्ड कस्टमर/FBO सीधे नियुक्त वितरक से, उस मूल्य पर (अतिरिक्त लागू कर सहित) ऑर्डर करते हैं, जिसके लिए वह पात्र हैं। कंपनी नियुक्त वितरक के साथ किए गए वित्तीय लेनदेन की जिम्मेदारी लेती है, जबकि, कंपनी किन्ही व्यक्तियों के बीच वित्तीय लेनदेन के लिए कोई जिम्मेदारी नहीं लेगी। नियुक्त वितरक ऑर्डर तभी स्वीकार करेगा जब ऑर्डर की गई सामग्री स्टॉक में होगी।

(b) ऑर्डर करने के 2 तरीके हैं:

i) **डिजिटल/ऑनलाइन प्रक्रिया**- व्यक्ति मोबाइल ऐप - MY FOREVER INDIA या वेबसाइट www.aloestoreindia.in पर जाकर ऑर्डर दे सकते हैं।

ii) **ऑफलाइन** - व्यक्तिगत रूप से ऑर्डर देने के लिए व्यकति RDO पर जाएँ। इस स्थिति में:

- ऑर्डर फॉर्म को विधिवत भरे और हस्ताक्षरित ऑर्डर फॉर्म के माध्यम से ही ऑर्डर किया जाना जरूरी है।
- अधूरे ऑर्डर फॉर्म रद्द हो जाएँगे।
- एक से अधिक ऑर्डर को एक ऑर्डर फॉर्म में क्लब नहीं कर सकते।
- न्यूनतम ऑर्डर रु.1000/- (लागू करों सहित मूल्य) का उत्पाद है।

कार्य माह के अंतिम दिन रात्रि 11:59 बजे तक ऑर्डर प्राप्त होने पर ही ऑर्डर को व्यवसाय माह के लिए प्राप्त माना जाएगा।

(c) भुगतान के तरीकों में नेट बैंकिंग, डेबिट कार्ड और क्रेडिट कार्ड (Master/Visa/Rupay), उपलब्ध ई वॉलेट मोड, यूनिफाइड पेमेंट इंटरफेस (UPI), कैश आदि शामिल हैं।

किसी व्यावसायिक माह के किसी भी ऑर्डर के लिए भुगतान प्राप्त माना जाएगा, केवल यदि यह व्यवसाय माह के अंतिम दिन रात्रि 11:59 बजे तक प्राप्त होता है।

(d) नियुक्त वितरक कोई भी ऑर्डर प्लेस करते समय डिलीवरी के दो तरीके प्रदान करता है:

1. कूरियर डिलीवरी - बशर्ते वह पिनकोड जहां डिलीवरी भेजी जानी है, सर्विस योग्य हो।
2. RDO से पिकअप - जिस व्यक्ति के नाम पर ऑर्डर दिया गया है उसे अपनी ऑर्डर की गई सामग्री पिकअप करनी होगी। यदि वह किसी अन्य व्यक्ति को डिलीवरी लेने के लिए नियुक्त कर रहा/रही है, तो दोनों व्यक्तियों के सरकार द्वारा अनुमोदित पहचान पत्र के साथ एक प्राधिकार पत्र की आवश्यकता होगी।

व्यक्तियों को इन्वाइस मिलने पर उसकी जांच करनी चाहिए और काउंटर छोड़ने से पहले या ऑर्डर किए गए उत्पादों की डिलीवरी प्राप्त करने के तुरंत बाद दर्ज किए गए नाम और ID विवरण, या उत्पाद की स्थिति और मात्रा में किसी भी विसंगति के लिए तुरंत नियुक्त वितरक को सूचित करें।

'RDO से पिक अप' विकल्प के साथ संसाधित किए गए किसी भी पूर्ण ऑर्डर (ऑर्डरस) के लिए केस क्रेडिट केवल उन ऑर्डरस की डेलीवेरी स्वीकार किए जाने के बाद ही प्रदर्शित होंगे।

(e) अधिकतम खरीद सीमा एक कैलेंडर माह में 5 केस क्रेडिट तक है, समय-समय पर इसकी समीक्षा की जाएगी। असाधारण परिस्थितियों में, अगर किसी को निर्धारित खरीद सीमा से अधिक की आवश्यकता है तो वह flpcare@flpindia.net को लिख सकता है।

किसी ऐसे उत्पाद को ऑर्डर करते समय जो पूर्व आदेश का विषय था, एक व्यक्ति कंपनी को प्रमाणित कर रहा है कि उस उत्पाद के पूर्व ऑर्डर का 75% बेचा, इस्तेमाल या अन्यथा उपयोग किया गया है।

Forever Business Owners अपने व्यवसाय में उत्पादों का उपयोग करने और भारत में अपने व्यक्तिगत उपयोग के उद्देश्य से FLP उत्पादों को खरीदने के लिए अधिकृत हैं।

14 री-स्पॉन्सरिंग पॉलिसीज

14.01 (a) एक मौजूदा FBO एक अलग स्पॉन्सर के नीचे री-स्पॉन्सर्ड कर सकता है, बशर्ते कि पिछले 12 महीनों (सितंबर 2017 से प्रभावी) के दौरान:

1) वह अच्छी स्थिति में एक FBO रहा/रही है, और

2) और कोई FLP उत्पाद नहीं खरीदा हो, और,

3) FLP व्यवसाय में किसी अन्य व्यक्ति को स्पॉन्सर्ड नहीं किया हो।

(b) अगर FBO बिजनेस में दो व्यक्तियों का नाम है, तो फिर से प्रायोजित (री-स्पॉन्सर्ड) FBO बिजनेस में दुसरे व्यक्ति को शामिल नहीं किया जाएगा। ऐसा दूसरा नाम वाला व्यक्ति तब अपने पति या पत्नी या उनके स्पॉन्सर के तहत शामिल होने के योग्य होता है।

यदि दूसरा नाम वाला व्यक्ति उसी FBO व्यवसाय के पहले नाम वाले व्यक्ति के तहत री-स्पॉन्सर्ड करना चाहता है, जिसे री-स्पॉन्सर्ड नहीं किया जा रहा है, तो वह इस खंड के पैराग्राफ (a) में सूचीबद्ध आवश्यकताओं को पूरा किए बिना ऐसा कर सकता/सकती है।

अगर एक कानूनी रूप से विवाहित FBO का जीवनसाथी जिसे री-स्पॉन्सर्ड नहीं किया जा रहा है, अपना खुद का फोरेवर बिज़नस बनाना चाहता है, इस खंड के पैराग्राफ (a) में सूचीबद्ध आवश्यकताओं को पूरा किए बिना, उसे सीधे अपने पति या पत्नी और उनके स्पॉन्सर के तहत सीधे स्पॉन्सर्ड करना जरूरी है।

(c) एक री-स्पॉन्सर्ड FBO फिर से नए स्पॉन्सर के तहत एक प्रीफर्ड कस्टमर के रूप में शुरूवात करता है और उन सभी देशों में उस समय तक अधिग्रहित किसी भी डाउनलाइन को खो देता है जिसमें वह पहले स्पॉन्सर्ड था। पुन: प्रायोजित होने से पहले उत्पन्न किसी भी केस क्रेडिट का उपयोग किसी भी भविष्य के स्तर की उन्नति या प्रोत्साहन योग्यता के लिए नहीं किया जा सकता है।

(d) एक री-स्पॉन्सर्ड प्रीफर्ड कस्टमर को सभी प्रोत्साहनों और प्रचारों के लिए एक नए स्पॉन्सर्ड प्रीफर्ड कस्टमर के रूप में गिना जाता है।
(e) यदि री-स्पॉन्सर्ड FBO एक स्पॉन्सर्ड मान्यता प्राप्त मॅनेजर है, और उसके संगठन में कोई पहली पीढ़ी के स्वीकृत मॅनेजर हैं, तो इन मॅनेजर को नए नियुक्त स्पॉन्सर की पहली पीढ़ी में विरासत में मिले (इनहेरिटेड) मॅनेजर के रूप में वर्गीकृत किया जाएगा।

(f) री-स्पॉन्सर्ड रिकॉग्नाज़्ड मॅनेजर की गणना उसके पिछले स्पॉन्सर मॅनेजर के पिन स्तर में जारी रहेगी।

(g) Forever Business Owner और इच्छित स्पॉन्सर दोनों द्वारा हस्ताक्षरित एक पुन: प्रायोजन प्रपत्र की आवश्यकता होगी। पुनः प्रायोजन एक स्वचालित अधिकार नहीं है और पुनः प्रायोजन की अनुमति देने या न देने का प्रबंधन का निर्णय अंतिम रहेगा।

(h) यदि पुनः प्रायोजन करने वाले एफबीओ के कंपनी के खाते में कोई नकारात्मक (-ve) शेष है, तो पुनः प्रायोजन अनुरोध पर कार्रवाई होने से पहले उन्हें अपना खाता का बकाया भुगतान करना होगा।

14.02 (a) अगर किसी FBO के देशों में अलग-अलग स्पॉन्सर हैं जो बाद में एक ही ऑपरेटिंग कंपनी में संयुक्त हो जाते हैं, तो वह निम्नलिखित में से कोई एक कर सकता है:

1) FOREVER बिजनेस और उस देश में किसी भी मौजूदा डाउनलाइन को छोड़ दें जिसमें उन्होंने आखिरी बार स्पॉन्सर किया था, बशर्ते कि उन्होंने उस देश में पिछले 12 महीनों के भीतर किसी उत्पाद को खरीदा या स्पॉन्सर नहीं किया हो; और जो स्पॉन्सर उसके मूल आवेदन पर है उसके के तहत हमेशा के लिए व्यापार को बनाए रखें वह मार्केटिंग योजना में प्राप्त वर्तमान बिक्री स्तर को बनाए रखेगा। छोड़े गए व्यवसाय की डाउनलाइन अगले अपलाइन स्पॉन्सर को जाएगी।

2) FOREVER बिजनेस को अलग बनाए रखना; मूल स्पॉन्सर का वह प्राथमिक होगा जिसमें वह प्रत्येक माह एक्टिव के रूप में योग्यता प्राप्त करता/करती है। इतने योग्य होने पर, सेकेंडरी FOREVER बिजनेस को एक्टिविटी वेवर प्राप्त होगा।

15 अंतर्राष्ट्रीय प्रायोजन नीतियां (International Sponsoring Policies)

15.01 (a) यह नीति 22 मई, 2002 के बाद सभी अंतर्राष्ट्रीय प्रायोजन को प्रभावित करती है।

(b) नीचे दी गई प्रक्रिया का पालन करके एक FBO को उसके गृह देश के बाहर किसी देश में प्रायोजित किया जा सकता है:

1) FBO को अपने गृह देश, या उस देश के कॉर्पोरेट कार्यालय से संपर्क करना चाहिए जिसमें वह प्रायोजित करना चाहता है और इच्छित देश में अंतरराष्ट्रीय स्तर पर प्रायोजित होने का अनुरोध करता है।

2) FBO के मूल ID नंबर का उपयोग उन सभी देशों में किया जाएगा जिनमें वह अंतरराष्ट्रीय स्तर पर प्रायोजित है।

3) FBO का प्रायोजक वह व्यक्ति होगा जो FLP द्वारा स्वीकार किए गए अपने पहले आवेदन पर प्रायोजक के रूप में होता है, पुन: प्रायोजन या प्रेफ़र्ड कस्टमर के 6 महीने के प्रायोजक परिवर्तन को छोड़कर।

4) FBO स्वचालित रुप से उन सभी देशों में बिक्री के वर्तमान स्तर पर शुरु हो जाएगा जहां वह अंतरराष्ट्रीय स्तर पर प्रायोजित है।

5) जब कोई FBO एकल ऑपरेटिंग कंपनी से केस क्रेडिट के साथ बिक्री स्तर प्राप्त करता है, तो यह उस कंपनी में योग्यता के तुरंत बाद प्रभावी हो जाता है और अगले महीने अन्य सभी देशों में परिलक्षित होता है। यदि FBO कई ऑपरेटिंग कंपनियों से संयुक्त केस क्रेडिट के साथ एक बिक्री स्तर (सूपरवायझर, असिस्टंट मॅनेजर, मॅनेजर ओनली) प्राप्त करता है, तो यह योग्यता के बाद महीने के 15 वें दिन सभी देशों में प्रभावी हो जाता है।

6) गृह देश में एक्टिव स्थिति (4cc) प्राप्त करने पर, FBO को अगले महीने अन्य सभी देशों में एक्टिव माना जाएगा, भले ही उसने बिक्री का स्तर कुछ भी हासिल किया हो।

7) यदि एक FBO जिसने अभी तक अपने गृह देश में मॅनेजर हासिल नहीं किया है, किसी विदेशी देश में मॅनेजर स्तर तक ऊपर चला जाता है, और कोई डाउनलाइन FBO नहीं है जो उसी मूव अप अवधि के दौरान मॅनेजर हासिल करता है, एक स्वीकृत मॅनेजर बनने के लिए उसे मूव अप अवधि के प्रत्येक माह के दौरान एक्टिव होना चाहिए।

हालांकि, यदि कोई डाउनलाइन FBO है जो उसी मूव अप अवधि के दौरान मॅनेजर हासिल करता है, उसे मूव अप अवधि के प्रत्येक महीने के दौरान एक्टिव होना चाहिए, और मूव अप अवधि के अंतिम महीने के दौरान उसके पास कम से कम 25 ओपन ग्रुप केस क्रेडिट होने चाहिए, या तो गृह देश में या एक स्वीकृत मॅनेजर बनने के लिए उसी महीने में ऊपर जाने वाले मॅनेजर के अलावा डाउनलाइन में FBO से स्थानांतरित होने वाले देश में।

8) जब एक FBO किसी दूसरे देश में निवास बदलता है, तो उसे निवास के पुराने देश को सूचित करना चाहिए ताकि पता बदला जा सके, और एक नया गृह देश सौंपा जा सके।

(c) एक प्रेफेर्ड कस्टमर को पंजीकृत किया जा सकता है और कई देशों में एक ही FBO को सौंपा जा सकता है, हालांकि उसकी खरीद का केस क्रेडिट एक WHP क्वालिफाइड FBO के रूप में योग्यता के लिए कई देशों से नहीं जोड़ा जा सकता है।

16 प्रतिबंधित गतिविधियों (Prohibited Activities)

16.01 (a) कंपनी की नीतियों और व्यावसायिक आचार संहिता के अनुरूप नहीं होने वाली गतिविधियों या चूक में किसी भी FBO की भागीदारी की वजह से हमेशा के लिए व्यवसाय को समाप्त करने या बोनस, केस क्रेडिट, मुआवजा या किसी भी प्रोत्साहन पुरस्कार को अस्वीकार करने, फिर से संगठित करने या समायोजित करने का मॅनेजमेंट/कार्यकारी समिति का निर्णय अंतिम होगा। FBO द्वारा जानबूझकर कंपनी की नीतियों और व्यावसायिक आचार संहिता के लिए चूक और अवहेलना के कार्यों से गंभीर रुप से लिया जाएगा जिसमें नुकसान के लिए बर्खास्तगी और कानूनी कार्रवाई शामिल हो सकती है।

जब तक जांच पूरी नहीं हो जाती, तब तक FBO को 'निलंबित' स्थिति में रखा जाएगा, जो उसे ख़रीदारी से प्रतिबंधित करेगा और उसे लाभ और बोनस भुगतान प्राप्त करने और अन्य FBO को प्रायोजित करने से रोक सकता है।

16.02 ऐसी गतिविधियों के कारण होने वाली किसी भी क्षति के लिए समाप्ति और दायित्व का कारण बनने वाली निषिद्ध गतिविधियों में निम्नलिखित आचरण शामिल हैं, लेकिन इन्हीं तक सीमित नहीं हैं:

(a) **धोखाधड़ी का प्रायोजन।** एफबीओ/ प्रेफड कस्टमर को फॉरएवर बिजनेस ओनर एप्लिकेशन और समझौते की जानकारी और निष्पादन के बिना व्यक्तियों को प्रायोजित करने से प्रतिबंधित किया जाता है; उनकी जानकारी के बिना; किसी व्यक्ति को एफबीओ के रूप में धोखाधड़ी से प्रायोजित करना; या कमीशन या बोनस के लिए अर्हता प्राप्त करने के लिए गैर-मौजूद व्यक्तियों को एफबीओ या ग्राहक ("फैंटम") के रूप में प्रायोजित करना या प्रायोजित करने का प्रयास करना। डायरेक्ट सेलिंग नियमावली के नियम 7(ii) के अनुसार, ऐसी गतिविधियां धोखाधड़ी गतिविधियों के तहत प्रत्यक्ष उल्लंघन का गठन करेंगी।

(b) **बोनस खरीदना।** एक FBO को तत्काल बिक्री की जरूरतों को पूरा करने के लिए आवश्यकता सेअधिक उत्पाद ऑर्डर करने के लिए अपनी टीमों को ऑर्डर देने या प्रोत्साहित करने से प्रतिबंधित किया गया है, और अतिरिक्त उत्पादों को उस उत्पाद की 75% इन्वेंट्री को बेचने, खपत करने या अन्यथा उपयोग किए जाने के बाद ही खरीदा जा सकता है। एक FBO उत्पादों को खरीदने या अन्य व्यक्तियों को केवल बोनस के लिए अर्हता प्राप्त करने के उद्देश्य से उत्पादों को खरीदने के लिए प्रोत्साहित करने, और कमीशन या बोनस को अधिकतम करने के लिए किसी भी अन्य तंत्र का उपयोग करने से प्रतिबंधित है, जिसके द्वारा सामरिक खरीद की जाती है जब एक FBO के पास खरीदे गए उत्पादों के लिए एक वास्तविक उपयोग नहीं होता है। यह सुनिश्चित करने के लिए कि कोई स्टॉक लोड नहीं हो रहा है:

1) एक डाइरेक्ट विक्रेता को पहले उल्लिखित डाइरेक्ट विक्रेता द्वारा भर्ती किए गए डाइरेक्ट विक्रेताओं को अनुचित रूप से बड़ी मात्रा में सामान खरीदने की आवश्यकता नहीं होगी या प्रोत्साहित नहीं करेगा। प्रत्येक FBO जो उस उत्पाद का ऑर्डर देता है जो पिछले ऑर्डर का विषय था, कंपनी को पुष्टि और प्रमाणित करेगा कि उस उत्पाद के पूर्व ऑर्डर का 75% बेचा गया है या अन्यथा उपयोग किया गया है। प्रत्येक FBO को मासिक बिक्री का सही रिकॉर्ड रखना जरूरी है। FBO इस बात से सहमत है कि ये रिकॉर्ड कंपनी द्वारा उचित नोटिस पर निरीक्षण के अधीन हो सकते हैं। इस तरह के रिकॉर्ड में महीने के अंत में स्टॉक को प्रदर्शित करने वाली रिपोर्ट शामिल होंगी।

2) नियुक्त वितरक Forever व्यवसाय की समाप्ति पर बाय-बैक नीति के अपने उपयोग में उदार होगा, लेकिन उपभोग किए हुए या बेचे गए प्रमाणित उत्पाद की पुर्नख़रीदारी नहीं करेगा या धनवापसी जारी नहीं करेगा। इसका मतलब है, नियुक्त वितरक अपने Forever व्यवसाय को समाप्त करने वाले व्यक्ति से केवल पुन: बिक्री योग्य उत्पादों को वापस खरीदेगा। मार्केटिंग योजना में आगे बढ़ने के लिए बेचे गए या उपभोग किए गए उत्पाद की मात्रा का झूठा प्रतिनिधित्व समाप्ति का आधार होगा।

3) FBO को अन्य FBO को स्टॉक लोडिंग निषेध को रोकने के लिए प्रोत्साहित करने से हतोत्साहित करने के लिए, कंपनी निलम्बित FBO के अपलाइन को भुगतान किए गए किसी भी बोनस या स्तरों को वापस लेगी। (c) **परोक्षी खरीदारी (Proxy Purshasing)।** किसी FBO को अपने नाम के अलावा किसी अन्य नाम से उत्पाद खरीदना वर्जित है।

(d) **किसी दुसरे FBO को बेचना।** खुदरा गतिविधियों के अलावाएक FBO के लिए किसी दुसरे FBO को उत्पाद बेचना वर्जित है लेकिन उनके व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित एफबीओ को उत्पाद बेच सकते हैं, लेकिन 30% से कम रियायती मूल्य पर नहीं। डाइरेक्ट या इनडाइरेक्ट रूप से किसी अन्य FBO को कोई अन्य बिक्री, FBO को बेचना और खरीदना दोनों के लिए एक वर्जित लेनदेन है। मार्केटिंग प्रोग्राम में किसी अन्य लाभ के लिए एक्टिव आवश्यकता या योग्यता की आवश्यकता को पूरा करने के प्रयोजनों के लिए ऐसी वर्जित बिक्री के समतुल्य केस क्रेडिट की अनुमति नहीं दी जाएगी। इस गैर-अनुपालन केपरिणामस्वरूप परिणामी समायोजन किया जाएगा।

(e) कोई भी FBO 17.10, 19.02, और 20 के सभी वर्गों में निषिद्ध गतिविधियों में शामिल होने से प्रतिबंधित किया गया है जैसा कि यहां बताया गया है।

(f) एक FBO को किसी अन्य प्रत्यक्ष बिक्री कंपनी (Other Direct Selling) के लिए किसी भी प्रचार, भर्ती या याचना सामग्री में दिखाई देने, संदर्भित होने, या FBO के नाम या समानता को प्रदर्शित करने या संदर्भित करने की अनुमति देने से प्रतिबंधित है।

(g) किसी FBO को किसी भी कार्रवाई या कार्य करने में विफलता से प्रतिबंधित किया गया है जो कंपनी की नीतियों और व्यावसायिक आचरण संहिता की जानबूझकर अवहेलना और घोर लापरवाही का प्रमाण है। FBO कंपनी, उसकी मार्केटिंग प्लान, उसके उत्पादों या उसकी पारिश्रमिक प्रणाली और कंपनी और FBO के बीच समझौते के बारे में कोई गलत या भ्रामक तरीके से प्रतिनिधित्व नहीं करेगा।

(h) **दुकानों में बेचना।**

1) नीचे दिए गए इस खंड में दिए गए के अलावा, एक FBO को कंपनी के उत्पादों को खुदरा स्टोर, सैन्य PXs, स्वैप मीट, कबाड़ी बाज़ार, या प्रदर्शनियों की तरह बेचने या प्रदर्शित करने की अनुमति देने से प्रतिबंधित किया गया है। हालांकि, उसी स्थान पर बारह महीने की अवधि में एक सप्ताह से कम की अवधि के लिए प्रदर्शनियों को अस्थायी माना जाता है और इसलिए कॉर्पोरेट कार्यालय से लिखित स्वीकृति प्राप्त करने के बाद अनुमति दी जाती है।

2) एक FBO जिसके पास एक सेवा-उन्मुख कार्यालय, नाई की दुकान, सौंदर्य की दुकान या हेल्थ क्लब है, उस कार्यालय, दुकान या क्लब के भीतर उत्पादों को प्रदर्शित करने और बेचने की अनुमति है। हालांकि, कंपनी के उत्पादों की बिक्री का विज्ञापन करने के लिए ऐसे FBO द्वारा बाहरी संकेत या खिड़की के प्रदर्शन प्रतिबंधित हैं।

3) एक FBO को Forever ब्रांड के उत्पाद को बेचने या विपणन करने से प्रतिबंधित किया गया है सिवाय इसके कि वह अपनी मूल पैकेजिंग में हो। हालांकि, उत्पादों को ग्लास या हिस्से द्वारा रेस्तरां में प्रचारित और परोसा जा सकता है।

(i) **अनधिकृत साहित्य का उपयोग।** FLP द्वारा प्रदान की गई सामग्री के अलावा किसी भी बिक्री सहायता या सामग्री का उपयोग, उत्पादन या बिक्री करने के लिए कंपनी की पूर्व लिखित अनुमति आवश्यक है।

1) एक FBO को अपने डाउनलाइन के भीतर FBO को छोड़कर किसी भी बिक्री सहायक, प्रशिक्षण सामग्री, वेबसाइटों या FLP द्वारा प्रदान नहीं किए गए ऐप्स को बेचने से मना किया जाता है। उसके अपने डाउनलाइन को बिक्री के लिए पेश की जाने वाली ऐसी सामग्री को FLP (सामग्री और मूल्य निर्धारण के लिए) द्वारा अनुमोदित किया जाना जरूरी है, और उचित मूल्य पर बेचा जाना जरूरी है।

(j) **ऑनलाइन बेचना।** एक FBO को कंपनी द्वारा प्रदान किए गए My Forever India मोबाइल ऐप, एलो स्टोर इंडिया - https://aloestoreindia.in और यहाँ धारा 17 में परिभाषित अनुसार एक अनुमोदित स्वतंत्र FBO वेबसाइट के अलावा किसी भी इंटरनेट-आधारित बिक्री चैनल का उपयोग करके Forever उत्पाद की बिक्री का लेन-देन करने से प्रतिबंधित किया गया है।

(k) **दूसरों को पुनर्विक्रय के लिए बेचना।** एक FBO को FLP उत्पादों को पुनर्विक्रय करने या दूसरों को FLP उत्पादों को बेचने के लिए सौंपने के उद्देश्य से किसी को भी FLP उत्पाद बेचने से प्रतिबंधित किया गया है।

(l) **एक FBO का दूसरी कंपनी में प्रायोजन करना।**

FBO को किसी भी FBO, FLP ग्राहक या पिछले बारह (12) महीनों के भीतर FBO या ग्राहक रहे किसी भी व्यक्ति से प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से संपर्क करने, आग्रह करने, मनाने, नामांकन करने, प्रायोजित करने या स्वीकार करने से प्रतिबंधित किया गया है या ऐसे किसी को प्रोत्साहित करने से प्रतिबंधित किया गया है कि वे FLP के अलावा किसी भी प्रत्यक्ष बिक्री कंपनी (Direct Selling Company) के विपणन कार्यक्रमों में अवसरों को बढ़ावा दे.

(m) एक FBO को अन्य FBOs, FLP के उत्पादों/सेवाओं, मार्केटिंग और मुआवजा योजना, या FLP के कर्मचारियों को अन्य FBO या तृतीय-पक्षों के समक्ष नीचा दिखाना प्रतिबंधित है। इन मुद्दों के संबंध में कोई भी प्रश्न, सुझाव या टिप्पणी लिखित रूप में कंपनी के कॉर्पोरेट कार्यालयों को ही निर्देशित की जानी चाहिए।

(n) **उत्पाद का दावा करना।** FBOs स्पष्ट रूप से या निहितार्थ से कोई प्रतिनिधित्व नहीं कर सकते हैं, कि Forever के उत्पाद किसी भी बीमारी या चिकित्सा स्थिति को रोक सकते हैं, निदान कर सकते हैं, उपचार कर सकते हैं या ठीक कर सकते हैं। Forever के उत्पाद जो शरीर में प्रवेश करने के लिए अभिप्रेत हैं, वे विशुद्ध रूप से पोषण और/या पोषण संबंधी (Nutritional Suppliments) पूरक हैं और इसलिए, भोजन के रूप में दुनिया भर में इनकी मार्केटिंग की जाती है। शरीर पर उपयोग किए जाने वाले Forever उत्पादों की सौंदर्य प्रसाधन के रूप में पूरी दुनिया में मार्केटिंग की जाती है। Forever ऐसे किसी भी उत्पाद का उत्पादन या वितरण नहीं करता है जिसे दवा, उपचार या इलाज के रूप में माना या वर्णित किया जाना है।

(o) **कमाई का दावा करना।** FBOs आय सहित राशि या आय के स्तर के संबंध में, स्पष्ट रूप से या निहितार्थ के रूप में कोई गलत या भ्रामक प्रतिनिधित्व नहीं कर सकते हैं, जो एक संभावित FBO अर्जित करने की अपेक्षा कर सकता है। इस तरह के अभ्यावेदन में नाटकीय रूप से बेहतर, विलासितापूर्ण या भव्य जीवन शैली दिखाने के लिए उपयोग किए जाने वाले अभ्यावेदन और/या छवियां शामिल हैं, लेकिन ये इन्हीं तक सीमित नहीं हैं।

(p) **प्रतिपत्री द्वारा व्यवसाय संचालन।** Forever बिजनेस, और कोई भी परिणामी डाउनलाइन, जानबूझकर या अनजाने में, प्रतिपत्री द्वारा बनाई या संचालित की जाती है, निषिद्ध है, और कार्यकारी समिति द्वारा कंपनी की नीतियों और व्यावसायिक आचरण संहिता के अनुपालन के लिए समायोजित किया जाएगा।

(q) **उत्पाद का निर्यात या आयात करना।** एक FBO को किसी ऐसे देश में व्यावसायिक उपयोग के लिए उत्पादों का निर्यात या आयात करने से प्रतिबंधित किया जाता है, जहाँ उक्त उत्पाद पंजीकृत नहीं हैं, तैयार नही किए गए हैं, या देश के अधिकार क्षेत्र और कानून के अनुसार लेबल नही किए गए हैं जहाँ FBO उक्त उत्पादों को निर्यात या आयात करने का प्रयास कर रहा है।

(r) **उत्पाद का विज्ञापन मूल्य।** एक FBO को अधिकतम खुदरा मूल्य (MRP) से कम कीमत पर हमारे उत्पादों के किसी भी प्रकार के विज्ञापन पर प्रतिबंध है। इसमें एक घोषित मूल्य या कोई अन्य मूल्य निर्धारण सूत्र शामिल है जो किसी भी Forever उत्पाद के लिए भुगतान की गई कीमत को एमआरपी से कम कर देता है।

(s) एक FBO को किसी भी अन्य FBO को किसी भी कारण से उसकी स्थिति को समाप्त करना, व्यवसाय करना बंद करना या उसकी व्यावसायिक निर्माण गतिविधियों को कम करने के लिए किसी भी तरह से प्रेरित करना, मजबूर करना या राजी करने का प्रयास करना वर्जित है।

(t) **अनुचित व्यवहार।** Forever के पास किसी FBO की डिस्ट्रीब्यूटरशिप को बिना किसी नोटिस के समाप्त करने का विशेष अधिकार होगा, यदि वह Forever के लिए उचित निर्णय में ऐसा व्यवहार करता/करती है:

1) Forever की भावना के विपरीत है;
2) Forever के प्रतिनिधि या FBO के लिए अनुपयुक्त है;
3) Forever के हितों के लिए हानिकारक है या हो सकता है; या
4) Forever को बदनाम करता है या कर सकता है।

इस धारा (t) के अंतर्गत निलंबन पर, FBO को किसी तीसरे पक्ष को Forever के बारे में अपमानजनक या उपेक्षा करनेवाला बयान देने से मना किया गया है।

(u) **FBO संचालित प्रशिक्षण केंद्र।** FBOs अपनी टीमों और नई संभावनाओं के साथ बैठकों और प्रशिक्षण के उद्देश्य से प्रशिक्षण कक्ष और कार्यालय स्थापित कर सकते हैं। इस तरह के प्रशिक्षण केंद्रों के लिए कंपनी से लिखित रूप में अनुमोदन लेना जरूरी है, कॉर्पोरेट कार्यालय में मार्केटिंग टीम के अनुरोध पर उपलब्ध एक प्रशिक्षण केंद्र आवेदन पत्र को आवश्यक इमेज और दस्तावेजों के साथ आवेदन में अनुरोध करना जरूरी है।

17 कंपनी की नीतियां (Company Policies)

17.01(a) FLP के साथ प्रेफर्ड कस्टमर/FBO का संबंध संविदात्मक प्रकृति का है। केवल वयस्क व्यक्ति, जिनकी आयु 18 वर्ष या उससे अधिक है, FLP के साथ FBO बनने के लिए अनुबंध कर सकते हैं। डायरेक्ट सेलिंग नियम (8) के अनुसार, एक व्यक्ति जो डायरेक्ट सेलिंग के व्यवसाय में शामिल होने से पहले पिछले 5 वर्षों के दौरान दोषी ठहराया गया है या दिवालिया हो गया है या अस्वस्थ दिमाग का व्यक्ति डायरेक्ट सेलिंग के व्यवसाय में शामिल नहीं होगा। इसलिए, ऐसे व्यक्ति कंपनी के प्रेफर्ड कस्टमर/FBO नहीं बन सकते। डायरेक्ट सेलिंग इकाई के साथ जुड़ना नि: शुल्क है और इसमें कोई लागत शामिल नहीं है। एक डायरेक्ट सेलर के लिए डायरेक्ट सेलिंग इकाई को स्पष्ट दस्तावेज जैसे पते का प्रमाण, पहचान का प्रमाण और परमनेंट अकाउंट नंबर (PAN) प्रदान करना अनिवार्य है।

Forever बिजनेस ओनर आवेदन प्रक्रिया:
एक व्यक्ति Forever लिविंग प्रोडक्ट्स का प्रेफर्ड कस्टमर बन सकता है (1) डिजिटल प्रक्रिया - www.foreverliving.com के माध्यम से क्लिक रैप अनुबंध में प्रवेश करके प्रेफर्ड कस्टमर/FBO को 21 नवंबर, 2023 से एक कैलेंडर माह में अधिकतम अनुमानित 31,000/- रुपये तक का 1 ऑर्डर खरीदने की अनुमति है, जब तक कि KYC दस्तावेज प्राप्त नहीं हो जाते हैं और कंपनी द्वारा उनको सत्यापित और अनुमोदित नहीं किया जाता है।

1 अप्रैल 2022 से, यदि शामिल होने की तिथि से 45 दिनों की अवधि के भीतर एक नई FBO ID से कोई ऑर्डर नहीं किया जाता है, तो ऐसे आवेदनों को अपूर्ण माना जाएगा और समय-समय पर स्वतः हमारे व्यवस्था / प्रणाली से बिना पूर्व सूचना के हटा दिया जाएगा। ऐसे व्यक्ति अपनी पसंद के प्रायोजक के अधीन तुरंत फिर से जुड़ सकते हैं।

किसी भी व्यावसायिक गतिविधि को शुरू करने से पहले, एक डायरेक्ट सेलर के पास डायरेक्ट सेलिंग नियमों के अनुसार एक ID कार्ड का होना जरूरी है। यह ID कार्ड foreverliving.com के माध्यम से नि:शुल्क उपलब्ध कराया जाता है। थोक योग्य बनने पर, कंपनी द्वारा योग्य FBO को भौतिक पहचान पत्र भी जारी किया जाता है।

(b) कंपनी के साथ आपका संबंध संविदात्मक प्रकृति का है और इसलिए एक FBO को हमेशा के लिए व्यापार समझौते की शर्तों के भीतर और कंपनी की नीतियों और व्यावसायिक आचार संहिता के अनुपालन में अपना व्यवसाय संचालित करने की आवश्यकता होती है जो उस देश में लागू होते हैं जिसमें वह व्यापार कर रहा है/ कर रही है। सभी FBO को भारतीय कानूनों के अनुसार आवश्यकताओं का भी पालन करना जरूरी है जिसमें उपभोक्ता संरक्षण (प्रत्यक्ष बिक्री) नियम, 2021 शामिल है, लेकिन इन्हीं तक सीमित नहीं है।

(c) Forever बिजनेस में होम ऑफिस की फाइल पर Forever बिजनेस ओनर एप्लीकेशन में नामित व्यक्ति शामिल हैं।

FBO एप्लिकेशन पर 2 नामों के साथ Forever बिजनेस, जिसे 1 अप्रैल 2015 से पहले स्थापित किया गया था, FBO एप्लिकेशन से जीवनसाथी के नाम को हटाने के लिए अनुरोध करने के बाद एकल नाम FBO एप्लिकेशन बनने का

विकल्प चुन सकता है। इस घटना में, हटाए गए पति या पत्नी प्रेफर्ड कस्टमर के स्तर पर केवल पति या पत्नी की ID के तहत दुसरा FBO आवेदन भर सकते हैं। ऐसे FBO एप्लिकेशन को प्रेफर्ड कस्टमर 6 महीने की प्रायोजक परिवर्तन नीति का लाभ उठाने की अनुमति नहीं दी जाएगी।

यदि कानूनी रूप से विवाहित FBO अपना Forever बिज़नेस बनाना चाहता है, उसे अपने पति या पत्नी या उनके प्रायोजक के तहत सीधे प्रायोजित करके ऐसा करना चाहिए।

यदि कानूनी रूप से विवहित FBO का जीवनसाथी समाप्ती (टर्मिनेशन) की तारीख के एक वर्ष के भीतर अपना खुद का Forever बिज़नेस बनाना चाहता है, तो उसे टर्मिनेटेड FBO के पूर्व प्रायोजक के तहत सीधे प्रायोजित करना चाहिए। हालांकि, यदि समाप्ती के एक वर्ष या उससे अधिक समय बाद शामिल हो रहे हैं, तो पति या पत्नी किसी भी FBO को अपने प्रायोजक के रूप में चुन सकते हैं।

(d) एक FBO को अपने Forever बिज़नेस को ठीक से प्रबंधित करने के लिए, विशेष रूप से, लेकिन यह सीमित नहीं है, परिवार के सदस्यों को इस तरह के Forever बिजनेस के माध्यम से प्राप्त जानकारी का उपयोग करने से रोकना, कंपनी की नीतियों के अनुपालन को रोकने और FBO के Forever बिजनेस से आवश्यक व्यावसायिक आचार संहिता को रोकने के लिए ज़िम्मेदार ठहराया जाएगा। एक FBO की अपने Forever बिजनेस को सही तरीके से प्रबंधित करने में विफलता के परिणामस्वरूप समाप्त (टर्मिनेशन) हो सकता है।

(e) इस घटना में कि किसी विदेशी देश में FBO प्रायोजक की डाउनलाइन्स और FBO को पहले उस देश में प्रायोजित नहीं किया गया है, FBO स्वतः ही उस विदेशी देश में प्रायोजित हो जाएगा और उस विदेशी देश की प्रचलित नीतियों और स्थानीय कानूनों से सहमत होगा और यहां निर्धारित विवाद समाधान नीतियों से बाध्य होने पर सहमत हैं।

17.02 कंपनी अपने नियुक्त वितरक के माध्यम से FBO उत्पाद बेचने और कंपनी मार्केटिंग योजना में प्रदान किए गए वॉल्यूम बोनस का भुगतान करने के लिए सहमत है, बशर्ते FBO कंपनी के साथ ऐसे FBO के अनुबंध का उल्लंघन नहीं कर रहा है।

17.03 एक FBO अपनी खुद की मार्केटिंग तकनीक विकसित कर सकता है, जब तक कि वे किसी कंपनी, राज्य, संघीय या न्यायिक नियमों, विनियमों या विधियों का उल्लंघन नहीं करते हैं । इसे ध्यान में रखते हुए, FBO को मार्केटिंग तकनीकों या प्रत्यक्ष बिक्री के लाभों को भ्रामक, भ्रामक तरीके से प्रस्तुत नहीं करना चाहिए या अनुचित व्यापार प्रथाओं का पालन नहीं करना चाहिए।

17.04 कंपनी की पूर्व स्वीकृति के बिना Forever बिजनेस काविरासत के अलावा कोई भी हस्तांतरण निषिद्ध है और ऐसा कोई भी स्थानांतरण अमान्य होगा। इस प्रावधान के प्रयोजन के लिए, Forever बिज़नेस के एक ट्रस्ट के लाभकारी हित में परिवर्तन को एक हस्तांतरण के रूप में माना जाएगा, जिसके लिए कंपनी द्वारा वैध होने के लिए लिखित स्वीकृति की आवश्यकता होती है।

17.05 यहां प्रदान किए गए को छोड़कर, एक FBO डाइरेक्ट या इनडाइरेक्ट रूप से, प्रायोजकों को बदलने से प्रतिबंधित है। कंपनी केवल पहले प्राप्त वैध FBO आवेदन पर विचार करेगी। बाद के FBO आवेदनों की अनुमति नहीं होगी।

17.06 जब एक FBO किसी दूसरे देश में निवास बदलता है, तो उसे निवास के पुराने देश को सूचित करना चाहिए ताकि पता बदला जा सके, और एक नया गृह देश सौंपा जा सके।

17.07 **गलतीयां या प्रश्न।** यदि किसी FBO के पास बोनस, डाउनलाइन गतिविधि रिपोर्ट, शुल्क या परिवर्तन के संबंध में कोई त्रुटि होने के बारे में कोई प्रश्न है या आशंका है, तो FBO को कथित त्रुटि या प्रश्नगत घटना की तारीख के साठ (60) दिनों के भीतर कंपनी को सूचित करना चाहिए। साठ (60) दिनों के भीतर रिपोर्ट नहीं की गई किसी भी गल्ती, चूक या समस्याओं के लिए कंपनी ज़िम्मेदार नहीं है।

17.08 **स्वैच्छिक समापन (Voluntary Termination)**

(a) एक FBO/प्रेफर्ड कस्टमर वर्तमान अनुमोदित Forever बिजनेस पर उपस्थित होने वाले सभी नामित व्यक्तियों द्वारा हस्ताक्षरित एक लिखित अनुरोध जमा करके अपने Forever बिजनेस को बर्खास्त कर सकता है। प्रभावी समाप्ति तिथि वह तिथि है जिस पर कंपनी समाप्ति अनुरोध स्वीकार करती है। समापन FBO वर्तमान बिक्री स्तर और उस समय स्थापित विदेशी देशों सहित सभी डाउनलाइन को खो देता है। यदि बिजनेस को बर्खास्त करने वाले व्यक्ति के कंपनी के खाते में कोई नकारात्मक (-ve) शेष है, तो उन्हें बिजनेस को बर्खास्त करने की प्रक्रिया पूरी होने से पहले उन्हें अपना खाता का बकाया भुगतान करना होगा।

(b) एक बार एक FBO बर्खास्त हो जाने पर, पति या पत्नी, (यदि उसी FBO आवेदन पर हैं) को भी बर्खास्त माना जाता है।

(c) 12 महीनों के बाद, बर्खास्त किया गया FBO/प्रेफर्ड कस्टमर कंपनी की स्वीकृति के अधीन फिर से आवेदन कर सकता है। इस तरह के अनुमोदन पर FBO एक प्रेफर्ड कस्टमर के रूप में प्रवेश करेगा, और पिछले डाउनलाइन संगठन की पुनर्स्थापना नहीं

होगी। हालाँकि, यदि एक बर्खास्त प्रेफर्ड कस्टमर उसी प्रायोजक के तहत फिर से जुड़ना चाहता है, तो वह समाप्ति के 6 महीने के भीतर कंपनी की स्वीकृति के अधीन पुनः आवेदन कर सकता है।

(d) यदि बर्खास्त करने वाला FBO एक प्रायोजित रिकग्राइझड मॅनेजर है और उसके संगठन में पहली पीढ़ी के रिकग्राइझड मॅनेजर हैं, तो इन मॅनेजर को नवनियुक्त प्रायोजकों के लिए विरासत में मिले मॅनेजर (Inherited Manager) के रूप में वर्गीकृत किया जाएगा।

(e) बर्खास्त प्रायोजित रिकग्राइझड मॅनेजर अपने पिछले प्रायोजक के मॅनेजर पिन स्तर की ओर गिनती करना जारी रखेगा।

(f) **स्वैच्छिक समाप्ति का विकल्प चुनने वाले FBO/FPC के लिए बाय बैक नियम।**

(i) कंपनी किसी भी बिना बिके, बिक्री योग्य FLP उत्पाद को , वापस खरीद लेगी, जिसे अपने Forever बिजनेस को समाप्त करने का इरादा रखनेवाले व्यक्तिने पिछले तीन (3) महीनों के भीतर अपनी आईडी में खरीदाहै। इस तरह के बायबैक को समाप्त करने वाले व्यक्ति द्वारा, पहले कंपनी को हमेशा के लिए व्यापार कोसमाप्त करने और उससे संबंधित सभी अधिकारों और विशेषाधिकारों को समाप्त करने के इरादे से लिखित नोटिस देना होगा। समाप्त करने वाले व्यक्ति को एक लिखित अनुरोध कंपनी में जमा करना होगा और खरीद के प्रमाण के साथ सभी उत्पादों को बिलिंग पते पर वापस करना होगा, जिसके लिए वापसी का दावा किया जा रहा है। सभी FLP उत्पादों को उस इनवॉयस में टैग किया जाता है, जिसके तहत इसे खरीदा गया था। इस संबंध में सभी लौटने वाले उत्पादों को खरीद के अपने मूल चालान को वापस ट्रैक होना चाहिए। कंपनी यह सुनिश्चित करेगी कि Forever बिजनेस की समाप्ति पर बिना बिके बिक्री योग्य उत्पाद के संबंध में नीति का पालन उस नियुक्त वितरक द्वारा किया जाएगा जिससे FBO/प्रेफर्ड कस्टमर द्वारा उत्पाद खरीदे गए हैं।

(ii) यदि समाप्त करने वाले व्यक्ति द्वारा लौटाया गया उत्पाद प्रेफर्ड कस्टमर मूल्य (PCP) पर खरीदा गया था, तो प्रेफर्ड कस्टमर लाभ (PC Profit) को उस प्रायोजक से काट लिया जाएगा जिसे इसका भुगतान किया गया था। यदि लौटाया गया उत्पाद 1CC से अधिक है, तो लौटाए गए उत्पादों के लिए समाप्ति FBO की अपलाइन द्वारा प्राप्त सभी बोनस और केस क्रेडिट, अपलाइन से काट लिए जाएंगे। यदि केस क्रेडिट का उपयोग FBO या अपलाइन के किसी भी स्तर के मूव-अप के लिए किया गया था, तो उन मूव-अप को केस क्रेडिट को घटाने के बाद फिर से गणना की जा सकती है ताकि यह निर्धारित किया जा सके कि क्या मूव-अप लागू रहना चाहिए।

(iii) यदि टर्मिनेटिंग FBO किसी भी कॉम्बिनेशन पैक को लौटाता है, और उसमें से कुछ उत्पाद नही लौटाता है, तो रिफंड और अपलाइन से कटौती की गणना की जाएगी जैसे कि पूरा कॉम्बो पैक वापस कर दिया गया हो, और फिर जारी किए जाने वाले धनवापसी से नहीं लौटाए हुए घटकों के थोक या प्रेफर्ड कस्टमर मूल्य काट लिया जाएगा।

(iv) तथ्यों के सत्यापन के बाद, FBO को कंपनी या नियुक्त वितरक से FBO द्वारा लौटाए जा रहे उत्पादों की लागत के बराबर राशि, व्यक्तिगत रूप से प्राप्त बोनस, माल ढुलाई (Freight) और 10% प्रशासकीय शुल्क और अन्य आवश्यक सेटऑफ़ की लागत को घटाकर बराबर राशि में धनवापसी प्राप्त होगी। हालाँकि, यदि FBO कूलिंग-ऑफ अवधि के दौरान उत्पाद लौटाता है, तो ऐसे FBO को उत्पादों लागत के बराबर राशि में से व्यक्तिगत रूप से प्राप्त बोनस को घटाकर शेष राशि की धनवापसी होगी। पसंदीदा ग्राहक द्वारा उत्पाद लौटाने के मामले में, धनवापसी की गणना करते समय, व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित डाउनलाइन्स की खरीदारी पर अर्जित प्रेफर्ड कस्टमर लाभ भी काटा जाएगा।

(v) समाप्त किए गए व्यक्ति के प्रतिकूल आचरण, यदि कोई हो, के परिणामस्वरूप होने वाली किसी भी लागत या नुकसान की भरपाई करने के बाद, कंपनी व्यक्ति को Forever लिविंग मार्केटिंग प्लान से हटा देगी, और उसका पूरा डाउनलाइन संगठन मौजूदा पीढ़ी के क्रम में सीधे टर्मिनेटिंग व्यक्ति के प्रायोजक के अधीन आ जाएगा।

(g) बाय बैक नियम स्पॉन्सर तथा कंपनी के लिए यह सुनिश्चित करने का दायित्व देने के उद्देश्य से डिज़ाइन की गई है कि FBO/प्रीफर्ड कस्टमर समझदारी से उत्पाद खरीदे। व्यक्ति अपने व्यवसाय और व्यक्तिगत जरूरतों के लिए जितना उपयोग कर सकते हैं, उससे अधिक उत्पाद नहीं खरीद सकते। प्रायोजक को डाउनलाइन्स को अनुशंसित दिशा-निर्देश प्रदान करने के लिए हर संभव प्रयास करना चाहिए ताकि वह केवल उतना ही उत्पाद खरीद सके जितना तत्काल बिक्री की जरूरतों को पूरा करने के लिए आवश्यक हो और यह कि अतिरिक्त उत्पादों उस उत्पाद सूची के 75% ही बेचा, उपभोग या अन्यथा उपयोग किए जाने के बाद ही खरीदा जा सकता है। पहले बेचने, उपभोग किए गए या उपयोग किए गए उत्पादों को "बाय बैक नियम" के तहत पुनर्खरीद के अधीन नहीं किया जाएगा।

17.09 **समाप्ति या निलंबन कारण के लिए।**

(a) समाप्ति का अर्थ उत्पादों को खरीदने और वितरित करने के विशेषाधिकार सहित सभी घरेलू और अंतर्राष्ट्रीय विशेषाधिकारों और FBO के लिए उपलब्ध संविदात्मक अधिकारों का विच्छेद है। समापन के परिणामस्वरूप बोनस के लिए योग्यता प्राप्त करने में असमर्थता होगी, और कंपनी द्वारा प्रायोजित अन्य सभी लाभ कार्यक्रमों में भागीदारी को समाप्त कर दिया जाएगा।

(b) एक टर्मिनेटेड FBO, कंपनी द्वारा मांग किए जाने पर, इस तरह की समाप्ति की गतिविधियों की तारीख से और उसके बाद कंपनी से प्राप्त किसी भी लाभ कार्यक्रम, पुरस्कार, सूची या बोनस के लिए कंपनी को चुकाने, वापस करने या मुआवजा देने के लिए उत्तरदायी होगा। टर्मिनेटेड FBO के आचरण से उत्पन्न होने वाली किसी भी लागत या क्षति की भरपाई करने के बाद, इस तरह की समाप्ति के कारण जब्त किए गए बोनस का भुगतान अगले योग्य FBO अपलाइन को किया जाएगा जो कंपनी की किसी भी नीति और व्यावसायिक आचार संहिता का उल्लंघन नहीं करता है।

(c) एक साल (12 महीने) के बाद, एक टर्मिनेटेड FBO होम ऑफिस अनुमोदन के अधीन फिर से आवेदन कर सकता है। इस तरह के अनुमोदन पर FBO एक प्रेफर्ड कस्टमर के रूप में प्रवेश करेगा, और पिछले डाउनलाइन संगठन को पुनर्स्थापित नहीं करेगा।

(d) निलंबन एक अस्थायी स्थिति है जो एक FBO को ऑर्डर देने से रोकता है और उन्हें लाभ और बोनस भुगतान प्राप्त करने और अन्य FBOs को प्रायोजित करने से प्रतिबंधित कर सकता है।

(e) निलंबित FBO के लाभ और बोनस FBO के बहाल या समाप्त होने तक रोके रहेंगे। यदि बहाल किया जाता है, तो रोके गए भुगतान FBO को भुगतान किए जाएंगे; अन्यथा वे विपणन योजना के अनुसार वितरित किए जाएंगे।

(f) यदि टर्मिनेटेड FBO एक प्रायोजित रिकग्राइज्ड मॅनेजर है और उसके संगठन में पहली पीढ़ी के रिकग्राइज्ड मॅनेजर हैं, तो इन मॅनेजर को नवनियुक्त प्रायोजकों के लिए विरासत (Inherited) में मिले मॅनेजर के रूप में वर्गीकृत किया जाएगा।

(g) समाप्त प्रायोजित रिकग्राइज्ड मॅनेजर अपने पिछले प्रायोजक के मॅनेजर पिन स्तर की ओर गिनती करना जारी रखेगा।

17.10 **इंटरनेट नीतियाँ।**

(a) उत्पाद ऑनलाइन बेचना। प्रत्येक Forever बिजनेस ओनर को उत्पादों की मार्केटिंग और व्यावसायिक अवसर के लिए कंपनी द्वारा अनुमोदित FBO वेबसाइट, FLP360 खरीदने का अवसर दिया जाएगा। ऑनलाइन ऑर्डर केवल नियुक्त वितरकों के वेबस्टोर https://.aloestoreindia.in या मोबाइल ऐप यानी माई फॉरएवर इंडिया पर पूरे किए जाएंगे। FLP के ब्रांड नाम, उत्पाद लाइन और FBO/ग्राहक संबंध की अखंडता को बनाए रखने के लिए, FBO को किसी भी FLP ब्रांड के उत्पादों को एक स्वतंत्र वेबसाइट के माध्यम से ऑनलाइन बेचने से प्रतिबंधित किया गया है। ई-कॉमर्स की बिक्री केवल https://aloestoreindia.in या मोबाइल ऐप यानी माई फॉरएवर इंडिया पर नियुक्त वितरक की कंपनी वेबस्टोर के लिंक के माध्यम से या सीधे ही की जा सकती है।

(b) इलेक्ट्रॉनिक हस्ताक्षर आवेदन या ऑनलाइन FBO आवेदन के माध्यम से ऑनलाइन FBO को प्रायोजित करना प्रत्यक्ष आवेदन या कंपनी की आधिकारिक वेबसाइट www.foreverliving.com के लिंक के बाहर निषिद्ध है।सीधे आवेदन या कंपनी की आधिकारिक वेबसाइट www.foreverliving.com के लिंक के बाहर एक ऑनलाइन FBO आवेदन के माध्यम से एक FBO को ऑनलाइन प्रायोजित करना वर्जित है। एक 'क्लिक रैप' समझौते के माध्यम से डिजिटल रूप से एक FBO को प्रायोजित करने की अनुमति केवल www.foreverliving.com या एक रेफरल लिंक जो www.foreverliving.com डोमेन पर जाता है।

(c) **इलेक्ट्रॉनिक विज्ञापन।** स्वतंत्र FBO वेबसाइटें जिन्हें कंपनी द्वारा अनुमोदित किया गया है, या एक ऑनलाइन बैनर के हिस्से के रूप में हैं या विज्ञापन प्रदर्शित करते हैं जो कंपनी के विज्ञापन दिशानिर्देशों के अनुरूप हैं और कंपनी द्वारा अनुमोदित हैं, उन्हें अनुमति दी जाएगी। ऑनलाइन पोस्ट करने से पहले ऑनलाइन बैनर या प्रदर्शन विज्ञापन कंपनी को अनुमोदन के लिए प्रस्तुत किए जाने चाहिए और एक उपयोगकर्ता को कंपनी की वेबसाइट या एक स्वतंत्र FBO वेबसाइट से लिंक करना चाहिए जिसे कंपनी द्वारा अनुमोदित किया गया हो। सभी इलेक्ट्रॉनिक विज्ञापन और प्रचार दिशानिर्देशों से संबंधित कंपनी की नीतियों और व्यावसायिक आचार संहिता के अधीन और नियंत्रित हैं।

(d) **इंटरनेट उपयोग पर अतिरिक्त प्रतिबंध।** एक FBO आपके ऑनलाइन बैनरों, डिस्प्ले विज्ञापनों और सर्च इंजन विज्ञापनों में किसी भी कंपनी के नाम या मालिकाना जानकारी (यानी "Forever Living Products", या Forever ट्रेडमार्क, व्यापार नाम, FLP उत्पाद नाम, डोमेन नाम (URL)) शामिल नहीं कर सकता है (सीमित नहीं केवल Google विज्ञापनों के लिए) जो उपयोगकर्ता को स्रोत की पहचान के बारे में भ्रमित कर सकते हैं और/या किसी भी तरह से यह धारणा बना सकते हैं कि उपयोगकर्ता आधिकारिक कंपनी की वेबसाइट पर जा रहे हैं। आपको स्पष्ट रूप से यह बताना होगा कि आप हमेशा के लिए एक इंडिपेंडेंट FOREVER बिजनेस ओनर हैं और केवल अपनी Forever प्रतिकृति वेबसाइट https://abc.flp.com से लिंक करें, जहां "abc" FBO द्वारा उनकी साइट या अनुमोदित वेबसाइट के लिए चुना गया नाम है। प्रदर्शन URL या डोमेन को आपके लैंडिंग पृष्ठ से मेल खाना चाहिए

FBO किसी भी स्रोत से कंपनी की किसी भी सामग्री की नकल या उपयोग नहीं कर सकता है, जिसके परिणामस्वरूप उपयोगकर्ता को यह सोचने में भ्रमित या गुमराह किया जा सकता है कि FBO की वेबसाइट कंपनी या उसके किसी आधिकारिक सहयोगी की है। FLP उत्पाद नाम पूरी तरह से कंपनी के स्वामित्व में हैं और किसी भी FBO द्वारा प्रायोजित लिंक या किसी अन्य अनधिकृत उपयोग के लिए उपयोग नहीं किया जा सकता है। एक व्यक्तिगत FBO वेबसाइट को स्पष्ट रूप से इंगित करना चाहिए कि यह एक **इंडिपेंडेंट Forever बिजनेस ओनर** का प्रतिनिधित्व करता है जो कंपनी या इसके विश्वव्यापी सहयोगियों का एजेंट नहीं है।

17.11 सभी भारतीय कानूनों का अनुपालन और इंडिपेंडेंट Forever बिजनेस ओनर:

(a) Forever बिजनेस ओनर एक स्वतंत्र गैर-अनन्य ठेकेदार/FBO है और किसी भी उद्देश्य के लिए कंपनी का **एजेंट**, कर्मचारी, भागीदार या कानूनी प्रतिनिधि **नहीं** है। प्रत्येक FBO अपने स्वयं के व्यवसाय के लिए जिम्मेदार होगा, और भारतीय कानूनों का पालन करेगा, जिसमें केंद्रीय, राज्य और स्थानीय क़ानून और विनियम और लाइसेंसिंग और कराधान कानून आदि सहित सभी लागू कानून शामिल हैं, लेकिन इन तक सीमित नहीं है। Forever बिजनेस ओनर व्यवसाय के दौरान FBO को आपूर्ति की गई किसी भी वस्तु या सेवा के लिए सभी भुगतानों के लिए पूरी तरह से जिम्मेदार होगा।

(b) कंपनी किसी भी बोनस भुगतान के लिए कानूनी रूप से बाध्य है जो केवल उन फॉरेवर Business Ownersके कारण हो सकता है जो भारतीय निवासी हैं और आयकर उद्देश्यों के लिए एक वैध परमनेंट अकाउंट नंबर ("PAN") रखते हैं। कंपनी द्वारा PAN प्रदान किए जाने तक ऐसे किसी भी भुगतान को कंपनी द्वारा वापस रखा जाएगा। कंपनी, अपने विवेक से, Forever बिज़नेस ओनर्स (जिन्होंने अपना PAN विवरण प्रस्तुत नहीं किया है) को 20% की दर से रोके हुए कर के साथ-साथ ऐसे अर्जित बोनस भुगतानों पर लागू अधिभार और शिक्षा उपकर (यदि कोई हो) को बोनस भुगतान कर सकती है।

(c) Forever Business Ownersद्वारा अर्जित बोनस और/या प्रोत्साहन में सभी सरकारी कर और शुल्क (डाइरेक्ट और इंडिरेकट) शामिल हैं।

18 कानूनी

18.01 **शिकायत निवारण/विवाद समाधान/जूरी ट्रायल की छूट।**

(a) यदि कोई शिकायत, झगड़ा, विवाद या दावा FBO संबंध या FLP उत्पादों से संबंधित या उससे उत्पन्न होने वाला है, तो इसे पहले बातचीत से सुलझाया जाना चाहिए। कंपनी अपने FBO को प्रोत्साहित करती है कि वे ऐसी किसी भी शिकायत या विवाद को हल करने के लिए सबसे पहले प्रायोजक और उसके अपलाइन मॅनेजर से संपर्क करें। यदि उनकी शिकायतों का उनकी संतुष्टि के अनुसार समाधान नहीं किया जाता है, तो कंपनी उन्हें flpcare@flpindia.net पर अपनी शिकायतें दर्ज कराने के लिए आमंत्रित करती है। इन शिकायतों का समाधान आंतरिक शिकायत प्रबंधन प्रक्रिया द्वारा किया जाएगा। यदि इन्हें बातचीत से हल नहीं किया जा सकता है, तो कंपनी और FBO इस बात से सहमत हैं कि समय पर, कुशल और लागत प्रभावी तरीके से विवाद के पारस्परिक रूप से सौहार्दपूर्ण समाधान को यथोचित रूप से पूरी तरह से बढ़ावा देने के लिए, उसका जूरी द्वारा मुकदमे के अपने संबंधित अधिकारों को छोड़ देगा और विवादों के समाधान के लिए कंपनी द्वारा अपनाई गई लिखित प्रक्रियाओं के अनुसार, मुंबई, भारत में स्थानीय मध्यस्थता के लिए विवाद को प्रस्तुत करके विवाद का वर्तमान में प्रभावी लिखित **विवाद समाधान नीति** के अनुसार समाधान करेगा। मुंबई, भारत को कंपनी और FBO के बीच किसी भी विवाद के क्षेत्राधिकार और स्थल के लिए एकमात्र और अनन्य स्थान माना जाएगा, और यदि उपयुक्त हो, तो कंपनी की विवाद समाधान प्रक्रियाओं के तहत, मुंबई, भारत में स्थित सक्षम अधिकार क्षेत्र की अदालत होगी। Forever बिजनेस ओनर का आवेदन और अनुबंध सभी प्रकार से भारत के कानूनों द्वारा शासित होगा।

उठाए गए किसी भी विवाद की जांच के उद्देश्य से, कंपनी विवाद के दोनों पक्षों को निष्पक्ष सुनवाई प्रदान करने के लिए जांच की प्रक्रिया के दौरान उठने वाले प्रश्नों को लिखित रूप में भेजेगी। FBO पत्र/नोटिस में उल्लिखित निर्धारित समय अवधि के भीतर कंपनी द्वारा उठाए गए सभी प्रश्नों का जवाब देने के लिए बाध्य है। अनुस्मारक के बावजूद FBO से कोई प्रतिक्रिया प्राप्त नहीं होने की स्थिति में, कंपनी FBO के खिलाफ लगाए गए आरोपों की स्वीकृति के रूप में ऐसी चुप्पी को मानने के अपने अधिकार में रहेगी, और जिसके आधार पर कंपनी द्वारा FBO को निलंबन या समाप्ति के लिए उत्तरदायी ठहराया जा सकता है।

(b) अंतर्राष्ट्रीय प्रायोजन कार्यक्रम में भाग लेना एक विशेषाधिकार है जो प्रत्येक FBO को FLP की कंपनियों के अंतर्राष्ट्रीय नेटवर्क से लाभ उठाने का मौका देता है। अंतर्राष्ट्रीय प्रायोजन कार्यक्रम की निगरानी मैरिकोपा काउंटी, एरिज़ोना में FLP के गृह कार्यालय से की जाती है। अंतरराष्ट्रीय प्रायोजन कार्यक्रम में भाग लेने वाला FBO सहमत है और FBO संबंधों या FLP उत्पादों से संबंधित किसी भी विवाद पर सहमति देता है, जिसमें FLP संबद्ध कंपनियों में से कोई भी शामिल है,जिसे www.foreverliving.com के अनुसार मैरिकोपा काउंटी, एरिजोना में बाध्यकारी मध्यस्थता के माध्यम से सुलझाया जाएगा

और Forever Living Products International, LLC की मौजूदा विवाद समाधान नीतियाँ जैसा कि ऊपर निर्धारित किया गया है और FLP कंपनी की वेबसाइट www.foreverliving.com पर बताया गया है।

18.02 **वसीयतनामा का हस्तांतरण।**

(a) मृत्यु या कानूनी अलगाव या तलाक की स्थिति को छोड़कर Forever बिजनेस का हस्तांतरण या असाइनमेंट वर्जित है।
(b) सभी Forever बिजनेस ओनर एप्लिकेशन जिनमें दो हस्ताक्षर होते हैं, भले ही हस्ताक्षर कब किए गए हों, उन्हें उत्तरजीविता के अधिकार के साथ एक संयुक्त साझेदारी (Joint Tenancy) बनाने के रूप में माना जाएगा। हस्ताक्षर करने वाले दो FBO में से किसी एक की मृत्यु की पुष्टि होने पर, Forever बिजनेस स्वचालित रूप से दोनों में से उत्तरजीवी को हस्तांतरित हो जाएगा। मृत होने वाले पहले FBO की वसीयत में जो कुछ भी कहा गया हो, उसके बावजूद ऐसा ही होगा। इसके अलावा, इसका मतलब यह है कि जब दो व्यक्तियों ने Forever बिजनेस ओनर एप्लिकेशन पर हस्ताक्षर किए हैं, तो दोनों में से जीवित व्यक्ति पहले व्यक्ति की मृत्यु के बाद एकमात्र FBO होगा। यदि कोई FBO इस परिणाम की कामना नहीं करता है, तो उन्हें अपनी आवश्यकताओं को व्यक्त करने के लिए गृह कार्यालय से संपर्क करना चाहिए और यह निर्धारित करना चाहिए कि क्या ऐसी आवश्यकताओं को समायोजित किया जा सकता है। ध्यान रखें कि Forever बिजनेस में कानूनी अलगाव या विच्छेद के मामले को छोड़कर आपके जीवनकाल में कोई बदलाव नहीं किया जा सकता है।
(c) यदि कानूनी रूप से विवाहित व्यक्ति के FBO एप्लिकेशन जिनमें वैवाहिक स्थिति बॉक्स को विवाहित के रूप में चेक किया है, लेकिन आवेदन में केवल एक विवाहित पक्ष के हस्ताक्षर हैं, तो कंपनी Forever बिजनेस को उत्तरजीविता के अधिकार के साथ एक संयुक्त साझेदारी के रूप में मानेगी।
(d) Forever बिजनेस ओनर एप्लिकेशन जिनमें वैवाहिक स्थिति बॉक्स को अविवाहित के रूप में चेक किया गया है और केवल एक हस्ताक्षर के साथ कंपनी द्वारा तदनुसार माना जाएगा। (e) किसी एकल Forever बिजनेस ओनर की मृत्यु पर उसके FOREVER बिजनेस को स्थानांतरित करने के लिए, ऐसे FBO के पास वसीयत या ग्रांटर ट्रस्ट का उपयोग होना चाहिए। (f) कंपनी सर्वाइवरशिप के अधिकार के साथ ज्वाइंट टेनेंसी और ग्रांटर ट्रस्ट के उपयोग को FOREVER बिजनेस रखने के कानूनी साधन के रूप में मान्यता देती हैऔर FBO की मृत्यु की स्थिति में, FOREVER बिजनेस को क्रमशः सर्वाइवर या नामांकित लाभार्थी को हस्तांतरित करने का एक विकल्प है जिसमैं इच्छित उत्तराधिकारी को संपत्ति दिलाने के लिए प्रोबेट कार्यवाही से गुजरना नहीं पड़ता।
(g) यदि Forever बिजनेस एक व्यावसायिक इकाई में आयोजित किया जाता है, तो प्राथमिक शेयरधारक की मृत्यु, Forever बिजनेस को व्यावसायिक इकाई से तब तक नहीं हटाएगी जब तक कि व्यावसायिक इकाई का स्वामित्व ऐसी व्यावसायिक इकाई के स्वामित्व को नियंत्रित करने वाली कंपनी की नीतियों के अनुरूप बना रहता है। स्थानांतरण को कंपनी द्वारा तब मान्यता दी जाएगी जब अदालती आदेश या हस्तांतरण को संबोधित करने वाले कानूनी दस्तावेज प्रस्तुत किए जाते हैं और कंपनी द्वारा स्वीकृत किए जाते हैं।(h) FBO की मृत्यु की तारीख के बाद छह (6) महीनों के भीतर, जीवित FBO, ट्रस्टी या संपत्ति प्रतिनिधि ऐसी मृत्यु की सूचना FLP के अपने डोमेस्टिक होम ऑफिस को प्रदान करेंगे। इस तरह के नोटिस में मृत्यु प्रमाण पत्र की प्रमाणित प्रति, वसीयत या ग्रांटर ट्रस्ट की प्रमाणित प्रति, या न्यायालय के आदेश की एक प्रमाणित प्रति शामिल होती है, जो एक योग्य उत्तराधिकारी को FOREVER बिजनेस के हस्तांतरण को अधिकृत करती है।मृत्यु की तारीख से छह (6) महीने के बाद, FLP मृत FBO को Forever बिज़नेस से हटा सकता है। समय पर सूचना देना और एक उत्तराधिकारी के हित के लिए आवश्यक दस्तावेज प्रदान करना, Forever बिजनेस के निलंबन और/या समाप्ति को रोकने के लिए आवश्यक होगा। यदि वैध कारणों के आधार पर, छह (6) महीने की अवधि के अंत से पहले मृतक FBO के FLP डोमेस्टिक होम ऑफिस को हस्तांतरण दस्तावेज प्रदान करने के लिए समय के उचित विस्तार के लिए अनुरोध प्रस्तुत किया जा सकता है। FLP के पास संयुक्त उत्तरजीवी, लाभार्थी, ट्रस्टी या मृत FBO की संपत्ति के कानूनी रूप से अधिकृत व्यक्तिगत प्रतिनिधि को भुगतान करने का अधिकार सुरक्षित है, जब तक उचित कानूनी दस्तावेज समय पर प्रस्तुत नहीं किए जाते।

Forever बिज़नेस के विरासत योग्य अधिकार सीमित और निम्न प्रकार से प्रतिबंधित हैं:

1) वारिस एक ऐसा व्यक्ति होना चाहिए जो एक FBO की योग्यता ले सकता हो।

2) क्योंकि उत्तराधिकारी एक वयस्क व्यक्ति होना चाहिए, एक से अधिक वारिस या नाबालिग बच्चों के लिए एक ट्रस्ट या संरक्षकता स्थापित करनी पड़ सकती है। किसी ट्रस्ट के स्थापित होने की स्थिति में, एक कॉपी FLP के साथ फ़ाइल में रखी जानी चाहिए। इसकी शर्तें स्पष्ट रूप से ट्रस्टी को FBO के रूप में कार्य करने की अनुमति दें। वसीयतनामा

ट्रस्ट के अभिभावक या ट्रस्टी को उचित क्षेत्राधिकार के न्यायालय द्वारा नियुक्त किया जाना चाहिए और नाबालिगों की ओर से FBO होने के लिए विशिष्ट स्वीकृति प्राप्त करनी चाहिए।

3) एक ट्रस्टी या अभिभावक FBO की स्थिति को तब तक बनाए रखेगा जब तक कि Forever बिजनेस ओनर समझौते का उल्लंघन नहीं होता है, जब तक कि लाभार्थी वयस्कता की आयु प्राप्त नहीं कर लेते हैं, और एक उत्तराधिकारी अदालत के पूर्व अनुमोदन के साथ Forever बिजनेस के संचालन की जिम्मेदारी स्वीकार नहीं करता है।

4) एक ट्रस्टी, अभिभावक, पति या पत्नी या अन्य प्रतिनिधि-प्रकार FBO हमेशा के लिए FBO आवेदन की नीति शर्तों का पालन करने के उद्देश्यों के लिए लाभार्थी, वार्ड, या उसके पति / पत्नी के कार्यों के लिए जिम्मेदार होगा। उपरोक्त व्यक्तियों में से किसी के द्वारा कंपनी की नीतियों और व्यावसायिक आचार संहिता का उल्लंघन करने पर Forever बिजनेस समाप्त हो सकता है।

5) कंपनी मार्केटिंग योजना के भीतर विरासत में मिली Forever बिजनेस की स्थिति मॅनेजर स्तर तक ही सीमित है उसके ऊपरी स्तरों को मान्यता नहीं है। हालांकि, बोनस का भुगतान उसी स्तर और आवश्यकताओं पर किया जाएगा जो मृतक के पास था। Forever बिजनेस से संबंधित सभी प्रायोजित मॅनेजर्स को इनहेरिटेड मॅनेजर्स के रूप में पुनर्वर्गीकृत किया जाएगा, जो बाद में धारा 5.04(ई) में उल्लिखित प्रायोजित मैनेजरों के रूप में योग्यता प्राप्त कर सकते हैं। मॅनेजर के नीचे के Forever व्यावसायिक पदों को उस स्तर पर विरासत में मिलेगा।

18.03 **तलाक के कारण हस्तांतरण।**

(a) लंबित तलाक या संपत्ति के समझौते की बातचीत के दौरान, कंपनी FBO को भुगतान जारी रखेगी जैसा कि लंबित कार्रवाई से पहले किया गया था।

(b) तलाक या कानूनी अलगाव की स्थिति में, एक कानूनी रूप से लागू होने योग्य संपत्ति अनुबंध Forever बिजनेस को एक पति या पत्नी को दिया जा सकता है। तथापि, Forever बिजनेस का विभाजन नहीं किया जा सकता है। केवल एक वयस्क व्यक्ति ही इस Forever बिजनेस की मौजूदा डाउनलाइन को बनाए रखने का हकदार होगा। अन्य पति या पत्नी मार्केटिंग योजना के समान स्तर पर अपना हमेशा के लिए व्यवसाय स्थापित करने का विकल्प चुन सकते हैं, लेकिन मॅनेजर से ऊपर नहीं, जैसा कि पूर्व-पति या पत्नी के साथ स्थापित किया गया था। ऐसे अन्य पति या पत्नी को मूल स्पॉन्सर का उपयोग करना चाहिए। दूसरे पति या पत्नी के Forever बिजनेस को स्पांसर द्वारा फिर से योग्य होने तक विरासत में मिला। उसके उपरी स्तरों की मान्यता नही है।

19 प्रतिबंधात्मक नियम

19.01 कानून द्वारा अनुमत सीमा तक, कंपनी, इसके निदेशक, अधिकारी, शेयरधारक, कर्मचारी, असाइन किए गए और एजेंट (सामूहिक रूप से "एसोसिएट्स" के रूप में संदर्भित) के लिए उत्तरदायी नहीं होंगे, और Forever Business Owner कंपनी और उसके सहयोगियों को इससे मुक्त करता है और लाभ के किसी भी नुकसान, अप्रत्यक्ष, प्रत्यक्ष, विशेष या परिणामी नुकसान के लिए, और किसी भी अन्य नुकसान के लिए या FBO द्वारा किए गए नुकसान के लिए सभी दावों को छोड़ देता है: (a) FBO द्वारा FLP कंपनी की नीतियों और व्यावसायिक आचार संहिता और प्रक्रियाओं के Forever Business Owner एग्रीमेंट का उल्लंघन; (b) FBO के FOREVER बिज़नेस और उससे संबंधित FBO की गतिविधियों का प्रचार या संचालन; (c) FBO का गलत या गलत डेटा या जानकारी FLP या उसके सहयोगियों को प्रदान की गई; या (d) FBO द्वारा अपने व्यवसाय को संचालित करने के लिए FLP के लिए आवश्यक कोई भी जानकारी या डेटा प्रदान करने में विफलता, जिसमें बिना किसी सीमा के, FBO का FLP मार्केटिंग प्लान में नामांकन और स्वीकृति और वॉल्यूम बोनस का भुगतान शामिल है; या (e) किसी FBO की मृत्यु, कानूनी अलगाव या तलाक के आधार पर हस्तांतरण प्रत्येक FBO स्वीकार करता है कि कंपनी और उसके सहयोगियों की किसी भी दावे के संबंध में जिम्मेदारी चाहे वह दावा अनुबंध, अपकार, या न्यायसम्य के आधार पर हो, केवल उस राशि तक ही सीमित होगी जो कंपनी या उसके निर्धारित वितरक से FBO द्वारा खरीदे गए उत्पादों की राशि हो, और उत्पाद पुनः बिक्रीय अवस्था में हों।19.02 **कंपनी चिह्नों के उपयोग का सीमित लाइसेंस।**

(a) नाम "Forever Living Products" और FLP के प्रतीक और FLP द्वारा अपनाए जा सकने वाले अन्य नाम जिनमें FLP उत्पाद नाम शामिल हैं, कंपनी के मालिकाना व्यापार नाम और ट्रेडमार्क हैं।

(b) एतद्द्वारा प्रत्येक FBO को कंपनी द्वारा FLP के पंजीकृत ट्रेडमार्क, सेवा चिह्न और अन्य चिह्नों का उपयोग करने के लिए (इसके बाद सामूहिक रूप से "मार्क्स" के रूप में संदर्भित), Forever Business Owner एग्रीमेंट और संबंधित नीतियों और प्रक्रियाओं के तहत FBO कर्तव्यों और दायित्वों के प्रदर्शन के संयोजन के साथ लाइसेंस दिया जाता है। सभी चिह्न "FLP" की विशिष्ट संपत्ति हैं और रहेंगे। चिह्नों का उपयोग केवल Forever Business Owner एग्रीमेंट और कंपनी की संबंधित नीतियों

और प्रक्रियाओं द्वारा अधिकृत के रूप में किया जा सकता है। यहां दिया गया लाइसेंस तभी तक प्रभावी होगा जब तक FBO अच्छी स्थिति में है और FLP की नीतियों और प्रक्रियाओं का पूरी तरह से अनुपालन करता है। हालांकि, FBO के लिए FLP के चिन्ह के किसी भी स्वामित्व का दावा करना प्रतिबंधित है (यानी, "FLP", " Forever Living ", या किसी भी तरह, आकार या रूप में किसी अन्य FLP चिन्ह का उपयोग करके एक डोमेन नाम के लिए पंजीकरण करना) जब तक कि इसे FLP द्वारा लिखित रूप से अनुमति नहीं दी गयी हो। ये चिह्न FLP के लिए बहुत महत्वपूर्ण हैं और प्रत्येक FBO को केवल स्पष्ट रूप से अधिकृत तरीके से प्रत्येक FBO के उपयोग के लिए आपूर्ति की जाती है।

(c) FBO उत्पाद या FLP मार्केटिंग प्रोग्राम के विज्ञापन, प्रचार या मार्केटिंग में किसी भी लिखित, मुद्रित, रिकॉर्ड या किसी अन्य सामग्री का उपयोग नहीं कर सकते हैं, या किसी अन्य तरीके से, ऐसी सामग्री का उपयोग नहीं कर सकते हैं, जिसे FLP द्वारा कॉपीराइट और आपूर्ति नहीं किया गया है, जब तक कि ऐसी सामग्री का उपयोग नहीं किया गया हो FLP को सबमिट किया गया हो और प्रसारित, प्रकाशित या प्रदर्शित होने से पहले FLP द्वारा लिखित रूप में स्वीकृत किया गया हो।

(d) FBO किसी भी FLP उत्पादों के उपयोग के लिए किसी भी पैकेजिंग, लेबल या निर्देशों में बदलाव नहीं कर सकते हैं, या यह अनुशंसा नहीं कर सकते हैं कि उत्पाद को कंपनी साहित्य द्वारा बताए गए तरीके से अलग तरीके से इस्तेमाल किया जाए।

20 गोपनीय जानकारी और अप्रकटीकरण अनुबंध (Confidential Information & Non-disclosure Agreement)

20.01 (a) डाउनलाइन रिपोर्ट और अन्य सभी रिपोर्ट और वंश संबंधी जानकारी, जिसमें डाउनलाइन बिक्री संगठन की जानकारी और कमीशन रिकैप स्टेटमेंट शामिल हैं, लेकिन इन तक सीमित नहीं हैं, यह सब FLP की निजी, मालिकाना और गोपनीय जानकारी हैं।

(b) प्रत्येक FBO जिसे इस तरह की जानकारी प्रदान की जाती है, उसे इसे निजी और गोपनीय मानना चाहिए और इसकी गोपनीयता बनाए रखने का ध्यान रखना चाहिए और अपने डाउनलाइन बिक्री संगठन के प्रबंधन के अलावा किसी अन्य उद्देश्य के लिए इसका उपयोग नहीं करना चाहिए।

(c) एक FBO के पास निजी और गोपनीय जानकारी तक पहुंच हो सकती है जिसे वह कंपनी के व्यवसाय के लिए मालिकाना, अत्यधिक संवेदनशील और मूल्यवान मानते हैं और उसे केवल और विशेष रूप से FLP उत्पादों की बिक्री को आगे बढ़ाने और तीसरे पक्ष के पूर्वेक्षण, प्रशिक्षण और प्रायोजन के उद्देश्यों के लिए बताया गया है जो FBO बनने की इच्छा रखते हैं और अपने FLP व्यवसाय को आगे बढ़ाने और बढ़ावा देने के लिए कर सकते हैं।

(d) "ट्रेड सीक्रेट" या "गोपनीय जानकारी" का अर्थ एक सूत्र, पैटर्न, संकलन, कार्यक्रम, उपकरण, विधि, तकनीक या प्रक्रिया सहित जानकारी भी होगी, जो:

1) स्वतंत्र आर्थिक मूल्य प्राप्त करती है, वास्तविक या संभावित, आम तौर पर अन्य व्यक्तियों के लिए ज्ञात नहीं होने से, जो इसके प्रकटीकरण या उपयोग से आर्थिक मूल्य प्राप्त कर सकते हैं; और

2) यह उन प्रयासों का विषय है जो परिस्थितियों में अपनी गोपनीयता बनाए रखने के लिए उचित हैं।

(e) जब भी कंपनी FBO को जानकारी उपलब्ध कराती है, तो इसका एकमात्र उद्देश्य FLP कारोबार करना होगा।

(f) एक FBO को कंपनी की पूर्व लिखित सहमति के बिना, FBO के अलावा किसी अन्य को किसी भी व्यापार रहस्य या गोपनीय जानकारी का उपयोग करने, प्रकट करने, डुप्लिकेट करने या अन्यथा उपलब्ध कराने से प्रतिबंधित किया गया है।

(g) किसी FBO को अपने स्वयं के लाभ के लिए, या किसी अन्य के लाभ के लिए, अपने FLP व्यवसाय के संचालन के अलावा किसी भी व्यापार रहस्य या गोपनीय जानकारी का प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से उपयोग, पूंजीकरण या शोषण करने से प्रतिबंधित किया गया है।

(h) एक FBO अपने कब्जे में व्यापार रहस्य और गोपनीय जानकारी की गोपनीयता और सुरक्षा बनाए रखेगा और प्रकटीकरण, दुरुपयोग या कंपनी के अधिकारों के साथ असंगत किसी भी अन्य कार्रवाई से रक्षा करेगा।

(i) **आगे प्रतिबंधात्मक अनुबंध।** व्यापार रहस्य या गोपनीय जानकारी प्राप्त करने के लिए कंपनी के विचार में, FBO स्वाभाविक रूप से सहमत है कि Forever बिज़नस की अवधि के लिए, FBO कोई कार्रवाई नहीं करेगा या प्रोत्साहित नहीं करेगा, जिसका उद्देश्य या प्रभाव किसी भी FBO के साथ कंपनी के संविदात्मक संबंधों के मूल्य या लाभ को बाधित करना, उल्लंघन करना, हस्तक्षेप करना या कम करना होगा। पूर्वगामी की व्यापकता को सीमित किए बिना, Forever बिजनेस की अवधि के लिए,

FBO को किसी भी FBO, FLP ग्राहक या पिछले बारह (12) महीनों के भीतर FBO या ग्राहक रहे किसी भी व्यक्ति से प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से संपर्क करने, आग्रह करने, मनाने, नामांकन करने, प्रायोजित करने या स्वीकार करने से प्रतिबंधित किया गया है या ऐसे किसी को प्रोत्साहित करने से प्रतिबंधित किया गया है कि वे FLP के अलावा किसी भी प्रत्यक्ष बिक्री कंपनी (Direct Selling Company) के विपणन कार्यक्रमों में अवसरों को बढ़ावा दे.

(j) इन नीतियों के "गोपनीय सूचना" खंड में शामिल अनुबंध हमेशा और हमेशा के लिए बने रहेंगे। इन नीतियों के "आगे प्रतिबंधात्मक अनुबंध" खंड में शामिल समझौते कंपनी और FBO के बीच पहले से निष्पादित Forever बिजनेस ओनर अनुबंध की अवधि के दौरान पूरी तरह से लागू और प्रभावी रहेंगे और उसके बाद किसी भी गोपनीय जानकारी की नवीनतम प्राप्ति से एक (1) वर्ष के बाद तक या ऐसे Forever बिजनेस ओनर अनुबंध की समाप्ति और समाप्ति के बारह (12) महीने बाद तक।

21. वारंटी, गारंटी और प्रोडक्ट रिप्लेसमेंट

21.01 वारंटी गारंटी के लिए, निम्न समय अवधि लागू होगी।

21.02 FLP संतुष्टि की वारंटी देता है और गारंटी देता है कि इसके उत्पाद दोष से मुक्त हैं और उत्पाद विनिर्देशों के काफी हद तक अनुरूप हैं। साहित्य और प्रचार उत्पादों को छोड़कर सभी FLP उत्पादों के लिए, यह वारंटी और गारंटी खरीद की तारीख से तीस (30) दिनों की अवधि के लिए वैध होगी।

21.03 खराब उत्पादों के लिए रिप्लेसमेंट प्रक्रिया:

वारंटी और गारंटी की संबंधित बताई गई अवधि के दौरान (ऑर्डरस की तारीख से 30 दिनों की अवधि के भीतर), कंपनी खराब उत्पाद के बदले उसी उत्पाद का नया रिप्लेसमेंट प्रदान करेगी। इस तरह के रिप्लेसमेंट समय पर खरीद के प्रस्तुत प्रमाण के सत्यापन के अधीन होंगे। जिस FBO ने ख़रीदारी की है, वही FBO, उत्पाद वापस दे सकते हैं। इसके अलावा, खुदरा ग्राहकों द्वारा उत्पाद वापसी के लिए FBO में उत्पादों के रिप्लेसमेंट के लिए, खुदरा ग्राहक को बिक्री का प्रमाण और धन की वापसी के लिए एक हस्ताक्षरित रसीद के साथ रद्दीकरण का लिखित प्रमाण और साथ ही उत्पाद या खाली कंटेनर को वापस करने की आवश्यकता होगी। समान पक्षों द्वारा उत्पाद के बार-बार रिटर्न को अस्वीकार किया जा सकता है।

22 व्यावसायिक आचार संहिता

22.01 **ईमानदारी, सम्मान, परिश्रम**

(a) हम न केवल जो हासिल करते हैं, बल्कि हम इसे कैसे हासिल करते हैं, इस पर बहुत गर्व करते हैं। वास्तव में, संभावित नए व्यापार मालिकों के लिए कंपनी की अधिकांश अपील इसकी अखंडता की योग्य विरासत है, जो सम्मान हम दूसरों को दिखाते हैं और वह परिश्रम जिसके साथ हम सफल Forever बिज़नस बनाते हैं। एक बिज़नस ओनर के रूप में, हम आपको इन मूल मूल्यों और आचरण के अंतर्निहित मानकों को इस तरीके से बनाए रखने में आपकी भूमिका की अधिक बारीकी से जांच करने के लिए आमंत्रित करते हैं जो हमारी विरासत को जोड़ देगा और हमारी दीर्घकालिक पारस्परिक सफलता सुनिश्चित करेगा। व्यावसायिक आचार संहिता में उल्लिखित सिद्धांतों का पालन करने में विफलता के परिणामस्वरूप बर्खास्तगी तक और सहित अनुशासनात्मक कार्रवाई की जा सकती है।

22.02 **प्रयत्न, त्याग और समर्पण**

(a) Forever Business Owners अपनी टीमों को प्रत्यक्ष बिक्री और नेटवर्क मार्केटिंग के सिद्धांतों को सिखाते हैं, इस बात पर जोर देते हुए कि, किसी भी अन्य योग्य खोज की तरह, इसे सफल होने के लिए प्रयास और त्याग की आवश्यकता होती है। Forever अपॉर्चुनिटी द्वारा प्रदान किया गया लचीलापन और वित्तीय स्वतंत्रता उन लोगों द्वारा अर्जित की जाती है जो लंबे समय तक कड़ी मेहनत की दिनचर्या के लिए खुद को समर्पित करते हैं।।

22.03 **FBO बिल्डर्स हैं**

(a) Forever Business Owners ओनर्स बिल्डर हैं। वे अपने व्यक्तिगत खुदरा व्यवसाय, अपनी पहली पंक्ति प्रायोजित व्यवसाय और अपनी बहु-पीढ़ीगत टीम का निर्माण करते हैं। दूसरों को उनके संबंधित व्यवसाय बनाने से रोकने, नष्ट करने या हतोत्साहित करने के लिए कोई जगह नहीं है।

22.04 **कोई चिकित्सा, जीवन शैली या आय संबंधी दावा नहीं**

(a) Forever Business Owners कंपनी के बारे में, इसके उत्पादों की क्षमताओं के बारे में या इसके मार्केटिंग प्लान के भीतर उपलब्ध पुरस्कारों के बारे में, व्यक्तिगत रूप से या सोशल मीडिया के माध्यम से, अतिरंजित दावे न करके पूर्वेक्षण

करते समय सच्चे होते हैं। इसमें चिकित्सा संबंधी दावे और किसी भी प्रकार की आय के झूठा या भ्रामक अनुमान शामिल हैं।

22.05 **निष्ठा**

(a) गपशप, आलोचना और आंतरिक 'राजनीति' से बचते हुए, Forever Business Owners हर समय कंपनी, इसके कर्मचारियों और प्रतिनिधियों, और साथी बिज़नेस ओनर्स के प्रति वफादार रहते हैं।

22.06 **प्राउड पेशेवर डायरेक्ट सेलर**

(a) Forever Business Owners एक प्राउड पेशेवर डायरेक्ट सेलर और नेटवर्क मार्केटर के रूप में दिखते हैं और कार्य करते हैं।

22.07 **अच्छी नेटवर्किंग सिद्धांत सिखाएं**

(a) Forever Business Owners अपने डाउनलाइन Business Ownersऔर टीमों को नेटवर्किंग और व्यक्तिगत आचरण के अच्छे सिद्धांत सिखाते हैं।

22.08 **सकारात्मक रवैया**

(a) Forever Business Owners सहयोग और टीम वर्क की भावना से सभी Business Owners के लिए भाषण और व्यवहार दोनों में सकारात्मक दृष्टिकोण प्रदर्शित करते हैं, चाहे वह व्यक्तिगत रूप से या सोशल मीडिया के माध्यम से हो।

22.09 **फेलो Business Owners को सपोर्ट करना**

(a) Forever Business Owners अपनी स्वयं की टीमों की मदद करने के साथ-साथ साथी Business Owners और उनकी टीमों को समर्थन देने के लिए तैयार हैं ताकि Business Owners के एक सफल, जीवंत, एक्टिव स्थानीय समुदाय से सभी को लाभ हो।

22.10 **कंपनी की नीतियों का अनुपालन, व्यावसायिक आचार संहिता, DSA और DSG आचार संहिता**

(a) FBOs कंपनी की नीतियों, व्यावसायिक आचरण संहिता, भारत सरकार के उपभोक्ता मामले, खाद्य और सार्वजनिक वितरण मंत्रालय के तहत विनियमित, उपभोक्ता संरक्षण (प्रत्यक्ष बिक्री) नियम, 2021 और DSA की आचार संहिता के सभी पहलुओं से अवगत हैं और उनका अनुपालन करते हैं।

22.11 **कंपनी के कार्यक्रमों में भागीदारी**

(a) मॅनेजर स्तर पर Forever Business Ownersकंपनी के अधिकांश आयोजनों में भाग लेते हैं और अपनी टीम के लिए कंपनी के कार्यक्रमों का प्रचार करते हैं।

22.12 **लीड बाय एक्जाम्पल**

(a) Forever Business Owners नए फ्रंटलाइन Business Owners को प्रायोजित करके, मासिक 4 केस क्रेडिट प्राप्त करके और लीडरशिप मॅनेजर्स के रूप में अर्हता प्राप्त करने और अर्न्ड इनसेनटिव (Earned Incentive), चेअरमैन बोनस, ईगल मॅनेजर रिट्रीट और ग्लोबल रैली हासिल करने का प्रयास करके उदाहरण पेश करते हैं।

22.13 **अत्यधिक उत्पाद ख़रीदने से बचें**

(a) Forever Business Owners उन लोगों को प्रोत्साहित करते हैं जिन्हें वे प्रायोजित करते हैं कि वे व्यक्तिगत उपभोग और प्रत्यक्ष बिक्री गतिविधि के लिए अपनी आवश्यकताओं के लिए उपयुक्त उत्पाद सूची ले जाएं और अत्यधिक खरीदारी से बचें।

22.14 **प्रायोजन में ईमानदारी (Integration in Sponsoring)**

(a) Forever Business Owners जोर देकर कहते हैं कि संभावित Business Owners को बिजनेस ओनर के तहत प्रायोजित किया जाता है जिन्होंने उन्हें Forever अवसर से परिचित कराया; और किसी अन्य बिज़नेस ओनर के प्रॉस्पेक्ट को प्रायोजित करने से बचना चाहिए।

22.15 चुनौतियों, मुद्दों और समस्याओं का समाधान

(a) Forever Business Owners व्यक्तिगत रूप से चुनौतियों, मुद्दों और समस्याओं से निपटते हैं और उन्हें उन Business Owners के साथ साझा नहीं करते हैं जो व्यक्तिगत रूप से शामिल नहीं हैं, और न ही उन्हें सोशल मीडिया पर पोस्ट करते हैं। वे जवाब मांगने या चिंताओं को व्यक्त करने के लिए संचार की उचित लाइनों का उपयोग करते हैं, जो उनके प्रायोजक से शुरू होता है और आगे की पूछताछ के लिए अपलाइन या कंपनी तक जाता है।

22.16 नॉन-Forever प्रॉडक्ट या सेवा का प्रचार करने से बचें

(a) Forever Business Owners किसी भी नॉन-Forever प्रॉडक्ट या सेवा को अंतर्राष्ट्रीय होम ऑफिस की पूर्व लिखित स्वीकृति के बिना बढ़ावा देने और/या बेचने से परहेज करते हैं।

22.17 मीटिंग उपस्थिति के लिए अत्यधिक शुल्क

(a) Forever Business Owners FBO के Forever ब्रह्मांड के भीतर, आयोजनों, सेमिनारों, वेबिनारों, या बैठकों को बढ़ावा देने या उनकी मेजबानी करने से बचते हैं, चाहे वे स्थान या तौर-तरीके कुछ भी हों, जहां इस तरह की गतिविधि के लिए शुल्क गतिविधि के निर्माण/संचालन की उचित ब्रेक-ईवन लागत से अधिक हो। इसी तरह की सभी गतिविधियों का उद्देश्य Forever मार्केटिंग प्लान में रुचि पैदा करना और उसके माध्यम से आय पैदा करना है।

22.18 कंपनी सुविधाओं में बैठकें

(a) Forever Business Owners ने साथी FBO की मदद करने की भले ही स्पॉन्सरशिप लाइन कुछ भी हो, उन्हें और उनके मेहमानों को कंपनी की सुविधाओं में आयोजित होने वाली मुफ्त बैठकों में आमंत्रित करके अपनी इच्छा दर्शाते हैं।

22.19 Forever Business Ownersको समाप्ती के लिए राजी करना

(a)

FOREVER BUSINESS OWNERS किसी भी कारण से किसी अन्य बिजनेस ओनर या पसंदीदा ग्राहक को अपना पद समाप्त करने, बिजनेस करना बंद करने या अपनी बिजनेस बिल्डिंग गतिविधियों को कम करने के लिए किसी भी तरीके से प्रेरित करने, दबाव डालने या मनाने से बचते हैं।

22.20 उत्पाद की बिक्री कीमत का विज्ञापन

(a) Forever Business OwnersMRP से नीचे किसी भी कीमत पर हमारे उत्पादों के किसी भी प्रकार के विज्ञापन से दूर रहते हैं। इसमें एक घोषित मूल्य या कोई अन्य मूल्य निर्धारण सूत्र शामिल है जो किसी भी Forever उत्पाद के लिए भुगतान की गई कीमत को एमआरपी से कम कर देता है।

23 उपभोक्ता संरक्षण (डायरेक्ट सेलिंग) नियम, 2021 के अनुसार डायरेक्ट सेलर/FBO के कर्तव्य और दायित्व नियम

(6) प्रत्यक्ष विक्रेता के दायित्व

(1) प्रत्येक प्रत्यक्ष विक्रेता -

(क) के पास प्रत्यक्ष बिक्री इकाई के साथ की गई पूर्व-लिखित संविदा होगी ताकि ऐसी इकाई के किसी माल या सेवा विक्री या विक्री का प्रस्ताव किया जा सके;

(ख) कोई विक्री अभ्यावेदन शुरु होने पर यथार्थ रूप में और स्पष्ट रूप में अपनी पहचान करेगा, प्रत्यक्ष बिक्री करने वाली इकाई की पहचान, कारबार स्थल के पते, विक्रय किए गए माल या सेवाओं की प्रकृति और ऐसी अभ्यर्थता के भावी प्रयोजन का प्रकटीकरण करेगा:

(ग) भावी ग्राहक को सटीक और संपूर्ण सूचना प्रदान करने का प्रस्ताव करेगा और माल और सेवाओं, कीमत, उधार की शतों, भुगतान की शतों, वापसी, विनिमय, रिफंड नीति, वापस करने की नीति गारंटी तथा बिक्री के बाद सेवा की शतों को प्रदर्शित करेगा:

(घ) प्रारम्भिक बिक्री के समय या उससे पहले उपभोक्ता को एक आदेश प्ररूप प्रदान करेगा जो प्रत्यक्ष बिक्री करने वाली इकाई और प्रत्यक्ष विक्रेता की पहचान करेगा और इसमें प्रत्यक्ष विक्रेता का नाम, पता, रजिस्ट्रीकरण संख्या या नामांकन संख्या, पहचान प्रमाण और संपर्क सूत्र, आपूर्ति की जाने वाली माल या सेवों का पूर्ण विवरण, माल के विनिर्माण का देश, ऑर्डर की तारीख, उपभोक्ता द्वारा भुगतान की जाने वाली कुल राशि, मालों के नमूनों के निरीक्षण और परिदान का समय और स्थान, ऑर्डर को निरस्त करने या बिक्री करने योग्य दशा में उत्पाद की वापसी करने तथा पूरी कीमत वापस प्राप्त करने का उपभोक्ता का अधिकार तथा प्रत्यक्ष बिक्री करने वाली इकाई के शिकायत निवारण तंत्र के बारे में पूरा विवरण दिया गया होगा;

(ङ) माल और सेवा कर रजिस्ट्रीकरण, स्थायी खाता संख्या रजिस्ट्रीकरण, सभी लागू व्यापारिक रजिस्ट्रीकरण और अनुज्ञप्ति प्राप्त करेगा और किसी उत्पाद की बिक्री के लिए लागू विधियों, नियमों और विनियमों की अपेक्षाओं का अनुपालन करेगा;

(च) यह सुनिश्चित करेगा कि क्रेता को प्रदान किया गया वास्तविक उत्पाद दिए गए उत्पाद के विवरण से मेल खाता है

(छ) उपभोक्ता द्वारा प्रदान की गई सभी संवेदनशील वयक्तिगत सूचनाओं का संरक्षण सुनिश्चित करने के लिए तत्समय प्रवृत्त विधियों के अनुसार उचित कदम उठाएगा और अप्राधिकृत व्यक्तियों द्वारा आंकड़े (डाटा) प्राप्त करने या उसका दुरुपयोग करने से बचने के लिए पर्याप्त सुरक्षोपाय सुनिश्चित करेगा।

(2) कोई प्रत्यक्ष विक्रेता-

(क) पहचान पत्र और पूर्व अनुमति या अनुमोदन के बिना किसी उपभोक्ता के परिसर में नहीं जाएगा;

(ख) किसी भावी ग्राहक को कोई साहित्य नहीं देगा जिसे प्रत्यक्ष विक्री इकाई ने अनुमोदित न किया हो;

(ग) किसी भावी ग्राह'क से कोई साहित्य या विक्री प्रदर्शन उपस्कर खरीदने की अपेक्षा नहीं करेगा।

(घ) बिक्री के अनुसरण में ऐसा कोई दावा नहीं करेगा जो प्रत्यक्ष बिक्री करने वाली इकाई द्वारा प्राधिकृत दावो से असंगत न हो।

नियम 7: प्रत्यक्ष बिक्री इकाई या प्रत्यक्ष विक्रेता के कर्तव्य :

अधिनियम के अध्याय VI के उपबंधों के अध्यधीन, जो उत्पाद दायित्व से संबंधित है, प्रत्यक्ष विक्री करने वाली इकाई और प्रत्यक्ष विक्रेता के निम्नलिखित कर्तव्य होंगे, हो, जो लागू हो, अर्थात्:-

(1) प्रत्यक्ष बिक्री करने वाली प्रत्येक इकाई और प्रत्येक प्रत्यक्ष विक्रेता यह सुनिश्चित करेगा कि -

(क) प्रस्ताव की शर्तें स्पष्ट हों ताकि उपभोक्ता को प्रस्ताव किए जाने वाले उत्पाद या सेवा की स्पष्ट प्रकृति और कोई आर्डर करने में शामिल वचनबद्धता की जानकारी प्राप्त हो सके,

(ख) प्रत्यक्ष विक्री में प्रयुक्त किए जाने वाले प्रस्तुतीकरणों तथा अन्य अभ्यावेदनों में उत्पाद का ऐसा कोई विवरण, दावा, दृष्टांत या अन्य तत्व नहीं होगा जिससे सीधे तौर पर या जिसके प्रभाववश उपभोक्ता के गुमराह होने की संभावना हो;

(ग) प्रस्ताव किए गए मालों या नेवाओं के विशेष रूप से कीमत के संबंध में और यदि लागू हो तो विशेष रूप से उधार की शर्तों, भुगतान की लता, उपशमन अवधि या वापस करने के अधिकार, गारंटी की शर्तें, विक्रय-पधात् सेवा और परिदान सटीक और पूरे हो;

(घ) सत्यापनीय तथ्यों से संबंधित विवरण, दावे, दृहांत या अन्य तत्व ऐसे हों कि उन्हें प्रमाणित किया जा सके;

(ड़) कोई भ्रमक, कपटपूर्ण या अनुचित व्यापार व्यवहारों का प्रयोग न किया जाए,

(च) प्रत्यक्ष बिक्री के बाजार अनुसंधान के रूप में उपभोक्ता के सामने वर्णन किया जाए.

(छ) बढवा देने वाला साहित्य, विज्ञापन या मेल में प्रत्यक्ष विक्री करने वाली कंपनी का नाम और पता या दूरभाष संख्या दिया गया हो और उसमें प्रत्यक्ष विक्रेता का मोवाइल नम्बर भी शामिल हो,

(ज) प्रत्यक्ष विक्री में कहीं भी यह उल्लेख नहीं किया जाएगा वा अन्तर्निहित नहीं होगा कि वही अर्थ रखने वाली गारंटी, वारंटी या अन्य पद में विधि द्वारा उपबंधित प्रस्ताव के अतिरिक्त किसी अन्य अधिकार का प्रस्ताव न किया जाए, जब ऐसा प्रावधान न हो.

(ज) किसी भी गारंटी या गारंटी की शर्तें जिनमें गारंटी देने वाले का नाम और पता सम्मिलित होगा उपभोक्ता को आसानी से उपलब्ध होगी और विधि द्वारा अनुमत उपभोक्ता अधिकारों या सीमाएं या उपचार स्पष्ट और सहजदृश्य होंगे;

(ञ) उपभोक्ता को सुलभ उपचारी कार्रवाई का विवरण आर्डर फार्म या मालों या सेवाओं के साथ में दी जाने वाली अन्य सहायक लिट्रेचर में स्पष्ट रूप से दिया जाएगा,

(ट) प्रस्ताव के प्रस्तुतीकरण में कोई शंसापत्र, पृष्ठांकन वा सहायक सलग्न सामग्री सम्मिलित या संदर्भित न हो जब तक यह उचित, सत्यापनीय वा संगत न हो,

(ठ) जब बिक्री के बाद की सेवा की प्रस्थापना की जा रही हो तो सेवा के ब्यौरे गारंटी में शामिल किया जाए या प्रस्ताव में अन्यत्र इसका उल्लेख किया जाए और यदि उपभोक्ता प्रस्ताव को स्वीकार करता है तो इस आशय की सूचना उपलब्ध करवाई जाएगी कि उपभोक्ता सेवा को कैसे कार्यशील बना सकता है और सेवा एजेंट से पत्राचार कर सकता है

(ड) जहां कहीं लागू हो, उपयुक्त स्वास्थ्य और सुरक्षा मानकों के अनुसरण में नमूनों सहित उत्पादों को उपभोक्ता को सुपुर्द करने और संभावित वापसी के लिए उचित ढंग से डिब्बाबंद किया जाएगा;

(ढ) जब तक प्रस्ताव में अन्यथा नियत न किया गया हो, तब तक क्रय के समय उपभोक्ता को प्रस्तावित सुपुर्दगी कि तारीख के भीतर बिक्री करने वाली इकाई या संबंधित प्रत्यक्ष विक्रेता के संज्ञान में आते ही या स्पष्ट होते ही अत्यधिक विलंब के बारे में उपभोक्ता को सूचित किया जाएगा;

(ण) खंड (ढ) के अधीन देरी के मामलों में, उपभोक्ता द्वारा आर्डर रद्द करने के संबंध में अनुरोध को अनुमति दि जाएगी, ऐसा करते समय इस बात पर ध्यान नहीं दिया जाएगा कि उपभोक्ता को सूचित किया गया है या नहींऔर खरीददारी के समय उपभोक्ता को प्रस्तावित रद्दकरण की शर्तों के अनुसार जमाराशि, यदि कोई हो, वापस कर दी जाएगी और यदि सुपुर्दगी (डेलीवरी) रोकना संभव न हो तो उपभोक्ता को प्रत्यक्ष बिक्री करने वाली इकाई या प्रत्यक्ष विक्रेता की लागत पर खरीदारी समय उपभोक्ता को प्रस्तावित मालों के वापसी प्रक्रिया के अनुसार उत्पाद को वापस करने के अधिकार के बारे में सूचित किया जाएगा;

(त) इकाई द्वारा प्रस्ताव किए जाने वाले वापसी के अधिकार लिखित रुप में होगा;

(थ) जहां प्रस्ताव के लिए भुगतान तत्काल विक्री या किश्त के आधार पर हो, तो भी प्रस्ताव में कीमत और भुगतान की शर्तों का स्पष्ट उल्लेख किया जाएगा जिसके साथ किसी अतिरिक्त प्रभार जैसे डाक, हैंडलिंग और कर आदि की प्रकृति के साथ प्रस्ताव में स्पष्ट कथन किया जाएगा और जब भी संभव हो, ऐसे प्रभारों की राशि दी जाएगी;

(द) किश्तों पर की जाने वाली विक्री के मामले में, उधार की शर्तों, जिनमें किसी जमा की राशि या खाते में भुगतान ऐसी किश्तों की संख्या, राशि या आवधिकता तथा तत्काल विक्रय मूल्य, यदि कोई हों, की तुलना में कुल कीमत को प्रस्ताव में स्पष्ट रुप से दर्शाया जाएगा;

(घ) किसी अन्य प्रकार के उधार की लागत, ब्याज और शर्तों को समझाने के लिए उपभोक्ता के लिए आवश्यक कोई अन्य सूचना या तो प्रस्ताव में प्रदान की जाती है या जब उधारी (क्रेडिट) की प्रस्थापना की जाती है;

(न) जब तक प्रस्ताव की अवधि और मूल्य का स्पष्ट रुप से उल्लेख नहीं किया जाता तब तक उचित समयावधि के लिए मूल्य स्थिर रखे जाएंगे:

(प) किसी भी संविदा पर हस्ताक्षर किए जाने से पूर्व भुगतान और ऋण वसूली की प्रक्रिया निर्धारित की जाएगी और वह इस प्रकार की होगी कि जिसमें उपभोक्ता को अनुचित असुविधा न हो, उपभोक्ता के नियंत्रण से बाहर के विलंब के लिए उचित भत्ता दिया जाएगा:

(फ) विधिक मापविज्ञान अधिनियम, 2009 (2010 का 1) और उसके अधीन बनाए गए नियमों के उपबंधों का पालन किया जाएगा।

(2) प्रत्यक्ष विक्री करने वाली कोई इकाई या प्रत्यक्ष विक्रेता-

(क) किसी कपटपूर्ण गतिविधि या विक्री में लिप्त नहीं होगा और यह सुनिश्चित करने के लिए उचित कदम उठाना सुनिश्चित करेगा कि सहभागी झूठे या भ्रामक अभ्यावेदन या किसी प्रकार का कपट, प्रपीड़न, उत्पीडन, लोकात्माविरुद्ध या अवैध साधनों में लिप्त न हों।

(ख) किसी ऐसे आचरण में लिप्त नहीं होगा या ऐसा कोई आचरण नहीं करेगा जो गुमराह करने वाला हो या किसी ऐसी सामग्री जो विशेष रूप से प्रत्यक्ष बिक्री कारबार या प्रत्यक्ष विक्री इकाई द्वारा स्वयं प्रत्यक्ष विक्रेता द्वारा बेची जा रही हो, के संबंध में गुमराह किए जाने की संभावना हो;

(ग) उपभोक्ता को गलत तरीके उत्पाद या सेवाएं बेचने में संलिप्त नहीं होगा;

(घ) अपने मालों या सेवाओं की बिक्री के लिए या अपने प्रत्यक्ष विक्री कारवार को बढ़ावा देने के लिए कपट, प्रपीड़न, उत्पीडन, लोकात्माविरुद्ध या अवैध साधनों में लिप्त नहीं होगा या उत्पीड़न नहीं करेगा:

(ड) नकली माल या त्रुटिपूर्ण सेवाओं को वापस लेने से इनकार नहीं करेगा और दिए गए माल या सेवा के लिए किए गए भुगतान को वापस कर देगा;

(च) कोई प्रवेश फीस या चंदा नहीं वसूलेगा:

(3) प्रत्यक्ष विक्री करने वाली कोई इकाई या प्रत्यक्ष विक्रेता सभी संगत विधियों, जिनमें करों का भुगतान और कटौती सम्मिलित होंगे, की अपेक्षाओं का अनुपालन करेगा।

(4) प्रत्यक्ष बिक्री करने वाली कोई इकाई या प्रत्यक्ष विक्रेता इस आधार पर ग्राहकों को खरीदारी करने प्रलोभन नहीं देगा कि वे भावी ग्राहकों को प्रत्यक्ष विक्रेताओं के पास भेजकर अपने मूल्य में कमी कर या मूल्य की वसूली कर सकते हैं।

एक्ज़िबिट 1 – स्वीकृत FBO वेबसाइट

नियम और शर्तें

1. सामान्य

एक FBO केवल www.foreverliving.com पर एक व्यक्तिगत Forever वेब शॉप या एक स्वीकृत स्वतंत्र FBO वेबसाइट (एक "स्वीकृत FBO वेबसाइट") के माध्यम से कंपनी के उत्पादों का विज्ञापन और बिक्री, कंपनी की नीतियों और प्रक्रियाओं, व्यावसायिक आचरण संहिता ("कंपनी नीति") में निर्दिष्ट मानदंडों के अनुसार कर सकता है। कंपनी नीति में परिभाषित सभी FLP मानक आवश्यकताओं के अनुपालन के अतिरिक्त, FBO को इस एक्ज़िबिट 1 के नियमों और शर्तों का पालन करना चाहिए, जो एक स्वीकृत FBO वेबसाइट के लिए आवश्यक अतिरिक्त नियमों और शर्तों को रेखांकित करते हुए पूरक, शामिल और कंपनी की नीति का हिस्सा माना जाता है।

एक FBO कंपनी के उत्पादों को केवल एक स्वतंत्र वेबसाइट पर प्रदर्शित करेगा और बिक्री के लिए पेश करेगा जो कंपनी नीति और इस प्रदर्शनी में निर्धारित नियमों और शर्तों को पूरा करता है और जिसे कंपनी द्वारा दो महीने पहले लिखित रूप में अधिकृत किया गया है, जो प्राधिकरण नहीं होगा अनुचित रूप से रोका गया (ऐसी अधिकृत स्वतंत्र वेबसाइट को "स्वीकृत FBO वेबसाइट" के रूप में संदर्भित किया जाता है)।

एक FBO को उस इंटरनेट साइट के URL(s) और ट्रेड नाम(s) के बारे में कंपनी को अग्रिम रूप से सूचित करना चाहिए जिसे वह अपनी स्वीकृत FBO वेबसाइट के लिए उपयोग करना चाहता/चाहती है, और अनुबंध की पूरी अवधि के दौरान इनमें किसी भी तरह के बदलाव के बारे में सूचित करना चाहिए। URLs और व्यापार के नाम किसी भी तरह से कंपनी और कंपनी के उत्पादों के शानदार चरित्र और प्रतिष्ठित छवि के लिए हानिकारक नहीं हो सकते।

एक FBO किसी भी URL की अप-टू-डेट सूची रखेगा जिसका उपयोग वह विज्ञापन और कंपनी के उत्पादों की बिक्री के लिए करता है और इसे प्रत्येक माह के पहले कार्य दिवस पर कंपनी को प्रदान करेगा।

यदि कोई FBO अपनी स्वीकृत FBO वेबसाइट को काफी हद तक संशोधित करना चाहता है, तो FBO को संशोधित वेबसाइट लॉन्च होने से पहले ही कंपनी को सूचित करना चाहिए और कंपनी यह जाँच करेगी कि इस एक्ज़िबिट में मानदंड अभी भी पूरे हो रहे हैं। संशोधित अनुमोदित FBO वेबसाइट को इसके लॉन्च से पहले कंपनी द्वारा लिखित में अग्रिम रूप से अधिकृत किया जाना चाहिए, जो प्राधिकरण को अनुचित रूप से रोक नहीं सकता है।

प्रस्तुति। एक अनुमोदित FBO वेबसाइट के साथ एक FBO यह सुनिश्चित करेगा कि उसकी स्वीकृत FBO वेबसाइट:

(a) अकेले या संयोजन में "Forever Living", "Forever Living Products" या किसी भी संरक्षित ट्रेडमार्क, ब्रांड, व्यावसायिक नाम, और/या कंपनी या इसके किसी भी सहयोगी या कंपनी द्वारा उपयोग किए जाने वाले उत्पाद नामों का उपयोग नहीं करता है अन्य नामों, अक्षरों या आंकड़ों के साथ, इसकी स्वीकृत FBO वेबसाइट के लिए एक डोमेन नाम के रूप में, जब तक कि कंपनी द्वारा लिखित रूप में अग्रिम रूप से अनुमोदित नहीं किया जाता है;

(b) स्वीकृत FBO वेबसाइट पर हर समय स्पष्ट रूप से FBO का नाम और "इंडिपेंडेंट फ़ॉरएवर बिज़नेस ओनर" जोड़कर स्पष्ट रूप से स्वीकृत FBO वेबसाइट की पहचान एक स्वतंत्र FBO की वेबसाइट के रूप में करने का प्रावधान है;

(c) स्वीकृत FBO वेबसाइट पर केवल कंपनी के उत्पादों को प्रदर्शित करता है, जब तक कि कंपनी से पूर्व अनुमोदन प्राप्त नहीं किया गया हो;

(d) पेशेवर रूप से डिज़ाइन किया गया है और कंपनी की ब्रांड छवि के अनुरूप एक मानक के रूप में स्वरूपित किया गया है। स्वीकृत FBO वेबसाइट का वातावरण हमेशा कंपनी और कंपनी उत्पादों के चरित्र और छवि के अनुरूप होना चाहिए। स्वीकृत FBO वेबसाइट, उदाहरण के लिए, इसका नाम, साइनेज, सामग्री (संदेश, इमेज, लिंक और अन्य तत्वों सहित) और/या समग्र रूप से 'लुक एंड फील' द्वारा कंपनी की ब्रांड छवि से अलग नहीं होगी;

(e) बिक्री के लिए उपलब्ध कंपनी के सभी उत्पादों की तस्वीरें प्रदर्शित करता है, जो 72 पिक्सेल प्रति इंच (ppi) से अधिक के रिज़ॉल्यूशन पर उपयोगकर्ताओं द्वारा प्रदर्शित करने में सक्षम है। कंपनी के उत्पादों की सभी तस्वीरें कंपनी से प्राप्त की जानी चाहिए, ऐसे नियमों और शर्तों के अधीन जो उनके उपयोग पर लगाई जा सकती हैं, या कंपनी द्वारा अग्रिम रूप से अनुमोदित की जा सकती हैं;

(f) बिक्री के लिए कंपनी के उत्पादों का वर्णन शामिल है. एक FBO केवल वही उत्पाद विवरण शामिल करेगाजो कंपनी द्वारा प्रदान किए गए या अधिकृत हैं;

(g) कंपनी के उत्पादों के बारे में सटीक और गैर-भ्रामक सूचना प्रदान करता है। कंपनी नीति की धारा 16.02(n) के अनुसार, एक FBO स्पष्ट रूप से या स्पष्ट रूप से यह नहीं कह सकता है या दावा नहीं कर सकता है कि कंपनी के उत्पाद किसी बीमारी या चिकित्सा स्थिति को रोक सकते हैं, निदान, उपचार या ठीक कर सकते हैं। कंपनी के उत्पाद जिनका सेवन करने का इरादा है, उन्हें केवल खाद्य पदार्थों या खाद्य पूरक के रूप में विपणन किया जाना चाहिए और दुनिया भर में खाद्य पदार्थों के रूप में पंजीकृत हैं। कंपनी के उत्पाद जिनका शरीर पर उपयोग करने का इरादा है, उन्हें दुनिया भर में कॉस्मेटिक उत्पादों के रूप में पंजीकृत किया गया है। कंपनी ऐसे किसी भी उत्पाद का निर्माण या वितरण नहीं करती है जिसे फार्मास्युटिकल उत्पाद माना जा सकता है या माना जा सकता है और/या इलाज या इलाज के लिए इरादा माना जा सकता है;

(h) आसानी से नेविगेट किया जा सकता है और उत्पाद श्रेणी, उत्पाद लाइन और उत्पाद द्वारा खोज कार्य और वर्गीकरण की सुविधा प्रदान करता है;

(i) मानक स्क्रीन रिज़ॉल्यूशन और वेब ब्राउज़र के साथ उपयोग के लिए अनुकूलित है;

(j) ऑर्डर देने की प्रक्रिया के दौरान हर समय वेब ब्राउज़र के एड्रेस बार में FBO का URL पता प्रदर्शित करता है;

(k) ग्राहकों के लिए एक्सेस की सुविधा के लिए कंपनी की आधिकारिक वेबसाइट, www.foreverliving.com का लिंक शामिल है। स्वीकृत FBO वेबसाइट उन साइट्स से लिंक नहीं होगी जो कंपनी की ब्रांड इमेज को खराब करती हैं;

(l) अवैध, उल्लंघनकारी, अश्लील, या अश्लील सामग्री वाले पृष्ठ या हिंसा, भेदभाव को बढ़ावा देने वाले या अभद्र भाषा वाले पृष्ठ शामिल नहीं हैं, उनका संदर्भ नहीं है, या उनसे जुड़ा हुआ नहीं है;

(m) एक विश्वसनीय उच्च-गुणवत्ता वाले सर्वर पर एक प्रतिष्ठित इंटरनेट सेवा प्रदाता द्वारा होस्ट किया जानाचाहिए और गति या विश्वसनीयता में महत्वपूर्ण कमी के बिना औसत ग्राहक मांग से निपटने के लिए पर्याप्त बैंडविड्थ प्रदान किया जाना चाहिए। यदि स्वीकृत FBO वेबसाइट को किसी तृतीय-पक्ष प्लेटफ़ॉर्म द्वारा होस्ट किया गया है, तो FBO यह सुनिश्चित करेगा कि ग्राहक तृतीय-पक्ष प्लेटफ़ॉर्म के नाम या लोगो वाली साइट के माध्यम से स्वीकृत FBO वेबसाइट पर न जाएँ। स्वीकृत FBO वेबसाइट कम से कम 99.9% उपलब्धता और बहुत कम विलंबता के साथ बहुत विश्वसनीय और सुलभ होनी चाहिए।

मार्केटिंग। एक FBO करेगा:

(a) हर समय सभी लागू कानूनों और विनियमों का पालन करें, जिसमें डेटा सुरक्षा और गोपनीयता (जनरल डेटा

प्रोटेक्शन रेगुलेशन (EU) संख्या 2016/679 सहित) दूरी बिक्री, ई-कॉमर्स, उपभोक्ता संरक्षण और उत्पाद दायित्व शामिल हैं, लेकिन इन तक सीमित नहीं है, भ्रामक और तुलनात्मक विज्ञापन, अनुचित प्रतियोगिता, मानहानि, इलेक्ट्रॉनिक हस्ताक्षर, और बौद्धिक संपदा अधिकार;

स्थानीय कानूनों और विनियमों (यानी, लेबलिंग कानूनों, अलग-अलग फॉर्मूलेशन आवश्यकताओं, अवयवों पर प्रतिबंध, बिक्री प्रतिबंध) और/या जो कंपनी द्वारा संभावित बिक्री क्षेत्र में पंजीकृत नहीं हैं, द्वारा मना किए गए कंपनी के उत्पादों को वितरित या बेचने से रोकें।

(b) स्वीकृत FBO वेबसाइट को विशेष रूप से FBO के अपने नाम के तहत संचालित करें और किसी भी तीसरे पक्ष को स्वीकृत FBO वेबसाइट से लिंक करने के लिए अधिकृत नहीं करेगा जो उपयोगकर्ता को स्वीकृत FBO वेबसाइट के मालिक और ऑपरेटर की पहचान के रूप में भ्रमित कर सकता है;

(d) किसी भी तीसरे पक्ष को स्वीकृत FBO वेबसाइट को फ्रेम करने के लिए अधिकृत नहीं करें (यानी किसी तीसरे पक्ष की वेबसाइट के भीतर स्वीकृत FBO वेबसाइट की सामग्री प्रस्तुत करें) या स्वीकृत FBO वेबसाइट के भीतर किसी भी (उप) पृष्ठ पर "डीप लिंक" करने के लिए जो स्पष्ट रूप FBO के नाम से ब्रांडेड नहीं है (अर्थात किसी आंतरिक या सहायक पृष्ठ का लिंक जो स्वीकृत FBO वेबसाइट के होम पेज से एक या कई स्तर नीचे स्थित है)। यदि FBO को पता चलता है कि कोई तीसरा पक्ष कंपनी के उत्पादों वाले किसी भी (उप) पृष्ठ पर "डीप लिंकिंग" कर रहा है, तो FBO ऐसी डीप लिंकिंग को रोकने के लिए व्यावसायिक रूप से उचित प्रयासों का उपयोग करेगा;

(e) स्वीकृत FBO वेबसाइट पर किसी भी लाइसेंसशुदा चित्र, वीडियो, या अन्य विज्ञापन और मार्केटिंग सामग्री का उपयोग न करें, जब तक कि ऐसी सामग्री का उपयोग कंपनी द्वारा प्रदान या अनुमोदित नहीं किया गया हो;

(f) कंपनी नीति की धारा 19.02(c) के अनुसार, कंपनी के उत्पाद या कंपनी के विपणन कार्यक्रम के विज्ञापन, प्रचार या विवरण में या किसी अन्य में इंटरनेट पर किसी भी लिखित, मुद्रित, रिकॉर्डेड या किसी अन्य सामग्री का उपयोग नहीं करेगी। तरीके से, कोई भी सामग्री जिसे कॉपीराइट नहीं किया गया है और कंपनी द्वारा आपूर्ति नहीं की गई है, जब तक

कि ऐसी सामग्री कंपनी को प्रस्तुत नहीं की गई है और कंपनी द्वारा लिखित रूप में प्रचारित, प्रकाशित या प्रदर्शित होने से पहले अनुमोदित है। इस तरह के अनुमोदन को अनुचित रूप से रोका नहीं जाना चाहिए;

(g) सुनिश्चित करें कि इलेक्ट्रॉनिक विज्ञापन, जैसे ऑनलाइन बैनर, प्रदर्शन विज्ञापन, और खोज इंजन विज्ञापन (जैसे, Google ऐडवर्ड्स), उपयोगकर्ता को स्रोत की पहचान के रूप में भ्रमित नहीं कर सकते हैं और एक स्वतंत्र FBO के रूप में विज्ञापन की पहचान के लिए प्रदान करते हैं। यह किसी भी तरह से यह धारणा नहीं बनानी चाहिए कि उपयोगकर्ता कंपनी की आधिकारिक वेबसाइट पर जा रहा है। किसी भी इलेक्ट्रॉनिक विज्ञापन में www.foreverliving.com या स्वीकृत FBO वेबसाइट पर FBO की निजी कंपनी वेब शॉप का लिंक होना आवश्यक है;

(h) सुनिश्चित करें कि सोशल मीडिया (जैसे फेसबुक, ट्विटर, यूट्यूब) पर कंपनी या कंपनी के उत्पादों के संबंध में सभी FBO संदेश सभी लागू कानूनों और विनियमों, सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म के सामान्य नियमों और शर्तों, कंपनी की नीति और इस एक्ज़िबिट का अनुपालन करते हैं। उपभोक्ताओं के धोखे को रोकने के लिए एक सोशल मीडिया पेज को स्पष्ट रूप से बताना चाहिए कि यह किस स्वतंत्र FBO से संबंधित है। सोशल मीडिया पेज को www.foreverliving.com या FBO की स्वीकृत वेबसाइट पर FBO की व्यक्तिगत Forever वेब शॉप से जोड़ा जा सकता है। यह FBO की अकेले जिम्मेदारी है जो यह सुनिश्चित करने के लिए सोशल मीडिया पेज बनाता है और बनाए रखता है कि उसके द्वारा या तीसरे पक्ष द्वारा दिए गए सभी संदेश सभी शर्तों का अनुपालन करते हैं। जो संदेश रखे गए हैं लेकिन जो शर्तों का पालन नहीं करते हैं उन्हें तुरंत हटा दिया जाना चाहिए;

(i) स्वीकृत FBO वेबसाइट के माध्यम से की गई कंपनी के सभी उत्पादों की बिक्री रिकॉर्ड करें और उचित अनुरोध पर कंपनी को विवरण उपलब्ध कराएं।

सेल्स और आफ्टर सेल्स सर्विस। इंटरनेट पर बिक्री करने वाला एक FBO यह सुनिश्चित करेगा किउसकी स्वीकृत FBO वेबसाइट निम्नलिखित प्रदान करती है:

(a) कंपनी के उत्पादों की व्यक्तिगत बिक्री के कंपनी के सिद्धांत को बनाए रखने के लिए व्यक्तिगत चर्चाओं के दौरान ग्राहक को प्रशिक्षित FBO से सलाह लेने के लिए प्रेरित करने के लिए उपयुक्त संदर्भ या संपर्क संभावनाएँ, इंटरनेट पर बिक्री करते समय भी। विशेष रूप से, स्वीकृत FBO वेबसाइट में व्यक्तिगत परामर्श की सुविधा के लिए FBO का नाम, पता और अन्य उचित संपर्क विवरण शामिल होंगे;

(b) उद्योग मानकों और किसी भी लागू कानूनों और विनियमों के अनुसार इस तरह के एन्क्रिप्टेड सुरक्षा सॉफ़्टवेयर का उपयोग करके सूचना और भुगतान की सुरक्षा। जहां कंपनी के उत्पादों के लिए भुगतान स्वीकृत FBO वेबसाइट या नामित तृतीय-पक्ष भुगतान प्रणाली के माध्यम से स्वीकार किए जाते हैं, सभी भुगतान विवरण और अन्य ग्राहक डेटा को कम से कम 128-बिट एन्क्रिप्शन के उपयोग और अनुमोदित FBO वेबसाइट के संबंध में एक वैध वर्तमान सुरक्षा प्रमाणपत्र के माध्यम से पर्याप्त रूप से संरक्षित किया जाना चाहिए;

(c) कंपनी नीति के खंड 17.08 (जी) में निर्धारित शर्तों के अनुसार, कुशलतापूर्वक संचालन वाली वापसी सेवा सहित एक वापसी नीति।

(d) कम से कम निम्नलिखित सूचनाओं का स्पष्ट प्रतिनिधित्व:

(i) स्वतंत्र FBO का विवरण;

(ii) FBO द्वारा प्रस्तुत कंपनी के उत्पादों का विवरण, उनकी कीमतें, वितरण लागत और विवरण;

(iii) भुगतान विधियां और सुरक्षित भुगतान प्रणाली;

(iv) ऑर्डर देने की प्रक्रिया का स्पष्ट विवरण, लागू उपभोक्ता संरक्षण कानूनों के अनुसार खरीदारी को रद्द करने के ग्राहक के अधिकारों की जानकारी सहित;

(v) बिक्री के लागू नियम और शर्तें, जो ऑर्डर देने की प्रक्रिया के दौरान हर समय उपलब्ध होना जरूरी है;

(vi) उपभोक्ता संबंधी प्रश्नों के लिए खरीदार के लिए संपर्क के जरिये की जानकारी (FBO के टेलीफोन नंबर और ईमेल पते सहित), जिसमें वापसी शिपमेंट या गारंटी शामिल हैं, लेकिन इन तक ही सीमित नहीं है।

(vii) एक FBO अपनी खुद की स्वतंत्र वेबसाइट पर रखे गए ऑर्डर की शिपिंग और प्रबंधन के लिए जिम्मेदार होगा। Forever लिविंग प्रोडक्ट्स केवल वेबशॉप ओनर (FBO) को डिलीवरी की सुविधा प्रदान करेंगे। शिपिंग और हैंडलिंग को सामान्य गुणवत्ता मानकों को पूरा करना चाहिए जैसा कि कंपनी द्वारा ही प्रदान किया गया है। इसमें शिपिंग जानकारी और डिलीवरी के समय का एक उचित अनुमान शामिल है।

(e) प्रत्येक FBO को मासिक बिक्री का सही रिकॉर्ड रखना चाहिए, जो उचित नोटिस पर कंपनी द्वारा निरीक्षण के अधीन हो सकते हैं। इस तरह के रिकॉर्ड में महीने के अंत में स्टॉक को प्रदर्शित करने वाली रिपोर्ट शामिल होंगी।

2. क्षतिपूर्ति।

एक स्वीकृत FBO वेबसाइट बनाकर, FBO कंपनी और इससे संबंधित संस्थाओं (बिना किसी सीमा के, इसके अधिकारियों, निदेशकों और कर्मचारियों सहित) को इससे होने वाले या या किसी तीसरे पक्ष के अंतिम उपयोगकर्ताओं द्वारा संबंधित किसी भी नुकसान से पूरी तरह से बचाने, क्षतिपूर्ति करने और हानिरहित रखने के लिए सहमत है। (a) आपके या किसी तीसरे पक्ष के अंतिम उपयोगकर्ताओं द्वारा स्वीकृत FBO वेबसाइट के उपयोग (b) नियमों और शर्तों का उल्लंघन या लागू कानून का उल्लंघन आपके, अंतिम उपयोगकर्ताओं के द्वारा या आपकी सामग्री; या (c) आपके और किसी भी अंतिम उपयोगकर्ता के बीच विवाद। आप उचित वकीलों की फीस के साथ-साथ हमारे कर्मचारियों और ठेकेदारों के समय और सामग्री के लिए किसी तीसरे पक्ष के सबपोना का जवाब देने के लिए या अन्य अनिवार्य कानूनी आदेश या ऊपर (a) से (c) तक वर्णित तीसरे पक्ष के दावों से संबंधित प्रक्रिया हमारी तत्कालीन प्रति घंटा दरों पर प्रतिपूर्ति करेंगे।

3. दंड।

इन नियमों और शर्तों का पालन करने में विफलता के परिणामस्वरूप जुर्माना लगाया जा सकता है, लेकिन निलंबन या समाप्ति तक सीमित नहीं है, जिसमें FBO के Forever व्यवसाय के किसी भी नुकसान के लिए देयता शामिल है, कंपनी के पंजीकृत ट्रेडमार्क, सेवा चिह्न और अन्य चिह्नों का उपयोग करने का अधिकार, और कंपनी के उत्पाद बेचने या वितरित करने का अधिकार शामिल है। कंपनी इन नियमों और शर्तों के उल्लंघन के लिए कानून के तहत उपलब्ध किसी भी अन्य कानूनी उपायों को अपनाने का अधिकार भी सुरक्षित रखती है।