



კომერციული საქმიანობისა
და მარკეტინგის მართვის გეგმა



კომერციული საქმიანობის მართვა

საერთაშორისო კომერციულ საქმიანობაში შესაძლებლობების შესახებ სახელმძღვანელოს მოცემული თავი შემუშავებულია კომპანია Herbalife-ს მმართველობითი პოლიტიკის გაცნობის მიზნით, რომელიც ემსახურება ყოველდღიურ შეუფერხებელ კომერციულ საქმიანობას.

ჩვენ დაჟინებით გირჩევთ, წაიკითხოთ და გაიგოთ მასში არსებული ყველა ინფორმაცია დაწვრილებით, რათა სრული მოცულობით გაიგოთ თქვენი, როგორც კომპანია კერბალაიფის დისტრიბუტორის არა მარტო ვალდებულებები, არამედ უფლებებიც.

ჩვენ მიგვაჩნია, რომ კომპანია Herbalife-ს წარმოებისა და მარკეტინგის გეგმა ოპტიმალური გეგმაა მრეწველობაში. ჩვენ ასევე გვჯერა ჩვენი დისტრიბუტორებისა და მათი მხარდაჭერის ერთობლივი სამუშაოს შესრულებისას უმაღლესი ეთიკური სტანდარტების დაცვისთვის. ჩვენ ვეყრდნობით კომპანია Herbalife-ს, მისი გაყიდვებისა და მარკეტინგის გეგმის და მისი დამოკიდებელი დისტრიბუტორებისგან შემდგარი მსოფლიო სადისტრიბუტორო ქსელის მთლიანობის პრინციპებს.

შეკვეთის პროცედურა

შეკვეთების ტელეფონით, ფაქსით, ფოსტით ან პირადად განთავსებისათვის გაყიდვების ცენტრში, მიმართეთ მისამართზე: საქართველო, 0162, თბილისი, თამარაშვილის ქ. 4ა, ტელ.: +(995 32) 202929, ფაქსი: +(995 32) 202928, უფასოდ: 8 800 717171

ნიშნულგვანი რჩევები შეკვეთისას:

როდესაც კი ხდებით დისტრიბუტორი, თქვენ გეძლევათ შესაძლებლობა შეიძინოთ პროდუქცია თქვენი სპონსორისგან, პირველი ზემდგომი კონტროლიორისგან, ან პირდაპირ კომპანია Herbalife-ში. როდესაც კი თქვენ იღებთ კომპანია Herbalife-ს კონტროლიორის უფლებამოსილებას, თქვენ უნდა ყოველთვის შეიძინოთ პროდუქცია პირდაპირ კომპანიაში ფრომ ერბალიფე. არსებობს რამდენიმე მოხერხებული მეთოდი, რომელიც შეგიძლიათ გამოიყენოთ კომპანია Herbalife-ში შეკვეთის პირდაპირი განთავსებისთვის: ტელეფონით, ფაქსით, ფოსტით ან პირადად გაყიდვების ცენტრში.

ყველა შეკვეთა გაიგზავნება დაუყოვნებლივ სრული გადახდის შემდეგ. გახსოვდეთ, რომ შეკვეთის პროცესი კომპიუტერიზებულია, ამიტომაც შეკვეთის შესრულების შემდეგ მისი შეცვლა ან კორექტირება შეუძლებელია. შესაბამისად, არა აქვს მნიშვნელობა, რომელ მეთოდს აირჩევთ თქვენი შეკვეთის განთავსებისათვის, მნიშვნელოვანია ის, რომ შეკვეთა წინასწარ იქნას მომზადებული მისი სწორი და სწრაფი დამუშავების უზრუნველსაყოფად. ყველა შეკვეთა ანაზღაურდება სრულად, მტკიცდება და მუშავდება იმისათვის, რომ ერბალიფე-მა შეძლოს შეკვეთის შესრულება. ყოველთვის გახსოვდეთ შემდეგი ინფორმაცია:

- მოამზადეთ თქვენი შეკვეთა წინასწარ მისი სწრაფი და სწორი დამუშავებისათვის
- ნათლად მიუთითეთ შეკვეთის თვე
- გქონდეთ მზად Herbalife-ს თქვენი საიდენტიფიკაციო ნომერი
- სრულად მიუთითეთ თქვენი სპონსორის გვარი, სა საიდენტიფიკაციო ნომერი და გაუგზავნეთ სრულად კვალიფიციურ სპონსორს (სკს)
- მიუთითეთ მეთოდი და გაგზავნის მისამართი, მიმღების გვარი და შესაბამისი ტელეფონის ნომერი (თუ არსებობს)
- მოიყვანეთ ფასდაკლების შესაბამისი პროცენტი

- მოიყვანეთ გადახდის მეთოდი და გადახდის შესაბამისი წვრილმანი ინფორმაცია (ანუ საკრედიტო ბარათის ნომერი, მოქმედების ვადის ამოწურვის თარიღი და ა.შ.)
- მოიყვანეთ პარტიის ნომერი, საქონლ (ებ) ის სახელწოდება და რაოდენობა, რომელიც უნდა შეუკვეთოთ

შეკვეთების ტელეფონით და ფაქსით განთავსებისთვის

შეკვეთის განთავსებისთვის დარეკეთ:

ტელეფონი: +(99532) 202929, უფასოდ 8 800 717171

ფაქსი: +(99532) 202928

Email: filuet@ge.filuet.com

სამუშაო საათები: ორშაბ-პარასკ. 10:30-დან 19:00-მდე, თვის ბოლო შაბათს. 11:00-15:00.

მიიღება ტელეფონით გადახდის შემდეგი მეთოდები:

- მიიღება ყველა ძირითადი საკრედიტო და სადებეტო ბარათი: VISA, Mastercard
- ელექტრონული გადარიცხვები უნდა წარმოადგენდეს ბანკთაშორის ოპერაციებს
- ანგარიშსწორების შემდეგ თქვენი შეკვეთა გადაეცემა საწყობს გაგზავნისათვის

შეკვეთების განთავსება გაყიდვების ცენტრში

გაყიდვების ცენტრში ხელმისაწვდომია შემდეგი მომსახურება:

- განთავსეთ შეკვეთა, გადაიხადეთ ნაღდი ფული ან საფასური საკრედიტო/სადებეტო ბარათის მეშვეობით და დაუყოვნებლივ წაიღეთ შეკვეთა საწყობიდან
- განთავსეთ და გადაიხადეთ შეკვეთები IBP, რომლებიც შეიძლება წაიღოთ დაუყოვნებლივ
- მოიყვანეთ პოტენციური კლიენტები, შეიძინეთ IBP, შეავსეთ განცხადების ფორმა და წარადგინეთ დასამუშაველად

შალეს ჩენტერ დღერეს

საქართველო, 0162, თბილისი, თამარაშვილის ქ. 4ა

გაყიდვების ცენტრის მუშაობის საათები

ორშაბ-პარასკე. 10:30-დან 19:00-მდე, თვის ბოლო შაბათს. 11:00-15:00.

შეკვეთები ტელეფონით / ფაქსით / E-mail / ფოსტით

შეკვეთის განთავსებისთვის, მიმართეთ სატელეფონო მომსახურების ცენტრს:

ტელეფონი: +(99532) 202929, უფასო 8 800 717171

ფაქსი: +(99532) 202928

Email: filuet@ge.filuet.com

გადახდის პოლიტიკა

დაშორებული შეკვეთების გადახდა შეიძლება ელექტრონული გზაზე ან საკრედიტო / სადებეტო ბარათის მეშვეობით.

ელექტრონული გზაზე

ნებისმიერ დისტრიბუტორს შეუძლია შეიძინოს კომპანია Herbalife-ს პროდუქცია მისი საფასურის გადახდით ბანკთაშორისი გზაზე მუშაობით თუ ამ მეთოდის გამოყენება გსურთ, მიმართეთ კომპანია Herbalife-ს დისტრიბუტორთა მომსახურების განყოფილებას ამ ოპერაციის სწორი წესით წარმოების შესახებ კონსულტაციის მისაღებად. ელექტრონული გზაზე გადახდილი შეკვეთები გაიგზავნება კომპანია Herbalife-ში შესაბამისი თანხების მიღებისას.

დაზიანებული პროდუქცია

თქვენ უნდა შეამოწმოთ ყველა ტვირთი მისი მიღების მომენტში დაზიანებების არსებობაზე. იმისთვის, რომ გამოაცხადოთ რეკლამაცია, დისტრიბუტორთა მომსახურების განყოფილებას უნდა შეატყობინოთ საქონლის დაზიანებების შესახებ და მისცეთ მძღოლს მისი ნახვის საშუალება. დაზიანებული საქონლის მიღების შემთხვევაში უნდა შეგვატყობინოთ 3 დღის განმავლობაში.

თქვენი ტვირთის მიღებისას

Herbalife-ს ყველა პროდუქცია შესანიშნავ მდგომარეობაშია, როდესაც ტვირთი მოდის გადაიხადვით, ჩვენი სადისტრიბუტორო ცენტრის დასატვირთ მოედანზე. სანამ თქვენს ტვირთზე ხელმოწერას “მიღებულია” დატოვებთ, არ დაგავიწყდეთ შემდეგი:

- თქვენი ხელმოწერა ნიშნავს, რომ თქვენ მიიღეთ ტვირთი დამაკმაყოფილებელ მდგომარეობაში (თუ სხვაგვარად აღნიშნული არ არის)
- დათვალეთ თქვენს ტვირთში არსებული ყუთების რაოდენობა ან შესაფუთი ფურცლით ან ყველა ყუთზე მითითებული რიცხვების მიხედვით, მაგალითად, 3-დან 1. ან 3-დან 2 და ა.შ.
- გააკეთეთ ხელმოწერა “მიღებულია” მხოლოდ ფაქტობრივად მიღებული ყუთების რაოდენობაზე
- გადახედეთ ტვირთს აშკარა დაზიანებების არსებობაზე. (თუ გარედან აშკარა დაზიანებები არ არის, ისინი შეიძლება იყოს შიგნით) იხილეთ თავი “კომერციული აქტები” ქვემოთ
- მიაქციეთ ყურადღება ნებისმიერ დაზიანებებს ან/და ყუთების ნაკლებობას გადამზიდვის ზედნაღებზე

კომერციული აქტები

- დაკარგულ (სრულად ან ნაწილობრივ) ტვირთებზე უნდა შეატყობინოთ კომპანია Herbalife-ს სამი დღის ვადაში მათი მასვლის გაანგარიშებული დროიდან
- ნებისმიერი ფარული დაზიანების შესახებ, რომელსაც აღმოაჩენთ მიტანისას, შეკვეთის წადების შემდეგ, უნდა დაუყოვნებლივ შეატყობინოთ კომპანია Herbalife-ს კომერციული აქტის დაწვრილებითი განხილვისთვის. შეინახეთ დაზიანებული ტვირთის ორიგინალური შეფუთვა, ყველა შესაფუთი მასალის ჩათვლით, და სატრანსპორტო ტარა, კომპანია Herbalife-ს შემდგომი ინსტრუქციების მიღებამდე

გადაზიდვასთან დაკავშირებული საკითხები

გადაზიდვის მიმართ რომელიმე განსაკუთრებული მოთხოვნის ან განსაზღვრულ გაგზავნასთან დაკავშირებული პრობლემის განმარტებამდე დაუკავშირდით დისტრიბუტორთა მომსახურების ადგილობრივ განყოფილებას.

შეკვეთების გაანგარიშების შესახებ მითითებებს მიიღებთ თვის ბოლოს

I. ზოგადი ინფორმაცია

- A. დისტრიბუტორთა მომსახურების ყველა საერთაშორისო განყოფილება ღიაა ჩვეულებრივი სამუშაო საათების განმავლობაში თვის დანიშნულ (ჩვეულებრივ ბოლო) დღეს (თდღ).
- B. თდღ-ს დღისთვის მიღებული ყველა შეკვეთის ღირებულება უნდა გადახდილი იქნას ამ თვის ბოლომდე ამ თვის გაყიდვების მოცულობის გაანგარიშებისთვის.
 - 1. ელექტრონული გადახდები მიიღება თდღ-ს დღეს სამუშაო დღის ბოლომდე და უნდა შევიდეს კომპანია Herbalife-ში არაუგვიანეს შემდეგი თვის მე-5 დღისა.
 - 2. ელექტრონულმა გადახდებმა შეიძლება დაიკავოს მინიმუმ 1-2 დღე, სანამ ჩვენ მივიღებთ საბოლოო დადასტურებას.
 - 3. კომპანია Herbalife არ აგებს პასუხს ფულად გადარიცხვებზე, რომლებიც არ შემოდის ჩვენს ანგარიშზე დადგენილ ბოლო ვადამდე.
 - 4. ელექტრონული გადახდები უნდა იყოს ბანკთაშორისი ოპერაციები.
- C. დისტრიბუტორები აგებენ პასუხს საჭირო შეთანხმებების გაფორმებაზე, გადასახდელების დროულ მიღებაზე და სათანადო კრედიტის ხელმისაწვდომობაზე, საკრედიტო ბარათის მეშვეობით შენაძენის დადასტურების უზრუნველყოფისათვის.
- D. თუ თდღ მოდის შემდეგი თვის დასაწყისზე, რის შედეგადაც გამოდის ორმაგი მოცულობის გაყიდვების თვე, დისტრიბუტორები აგებენ პასუხს შეკვეთის თვის განსაზღვრაზე, რომლის მიხედვითაც მათ უნდა მოახდინონ შეკვეთების მოცულობის გაანგარიშება.

II. დისტრიბუტორთა მომსახურების განყოფილება

- A. სამუშაო საათები/დისტრიბუტორთა მომსახურების განყოფილება
 - 1. ორშაბათი-პარასკევი: 8.30-18.00
- B. სამუშაო ნომრები/მისამართები
 - 1. a. დისტრიბუტორთა მომსახურების ხაზი უფასო საქართველოსთვის – 8 800 707070
 - b. ფაქსი მხოლოდ შეკვეთების მიღებისთვის: + (99532) 202928
 - c. E-mail: filuet@ge.filuet.com
 - b. საფოსტო მისამართი:
Filuet Georgia Ltd, 44, აღმაშენებლის ქ.
მე-2 საფოსტო განყოფილება
ს/ყ 68
საქართველო 0102, თბილისი
- 2. დისტრიბუტორთა მომსახურების განყოფილების ჩვენი გუნდი სრულად მომზადებულია, რომ უპასუხოს ნებისმიერ შეკითხვას, რომელიც შეიძლება გაგინდეთ, მათ შორის ინფორმაცია პროდუქციის შესახებ, ცნობები კვალიფიკაციის მიღებაზე, მარკეტინგის გეგმებზე და ა.შ.

III. შეკვეთების განთავსების ბოლო ვადები

- A. ყველა სატელეფონო შეკვეთა განთავსებული და სრულად გადახდილი უნდა იქნას 19:00 საათამდე თდღ-ს. გთხოვთ მოამზადოთ შეკვეთა იქამდე, სანამ სატელეფონო მომსახურების ცენტრში ზარს განახორციელებდეთ.
- B. ყველა შეკვეთა ფაქსით აუცილებლად უნდა გადაიგზავნოს ფაქსით, მიღებულ იქნას კომპანიაში Herbalife, და გადახდილი იქნას შესაბამისი გადასახადი თდღ-ს შუალამდე (რეკომენდირებულია შეინახოთ ასლები ფაქსის სახით მოსული დადასტურებებისა).
- C. ყველა საფოსტო შეკვეთა უნდა იქნას დანიშნული საფოსტო შტამპით არა უგვიანეს 12 საათისა, და მიღებული კომპანია ერბალიფე მიერ არა უგვიანეს მომდევნო თვის მეხუთე დღისა. (იმისდა მიუხედავად, თუ რა დღე უწევს). შესაბამისი გადასახადი აღრიცხულ უნდა იქნას შეკვეთასთან ერთად.
- D. პირადი შეკვეთები აუცილებლად უნდა განთავსდეს სრულად და გადახდილი იქნას 19:00 საათამდე (ადგილობრივი დროით) დათქმულ დღეს. გთხოვთ, მოამზადოთ თქვენი შეკვეთა იქამდე, სანამ გადასცემთ მას გაყიდვების ცენტრის წარმომადგენელს.
- E. ყველა შეკვეთა ელ-ფოსტის მეშვეობით აუცილებლად უნდა იქნას განთავსებული და სრულად გადახდილი თდღ-ს შუალამდე

IV. თვის ბოლოს დახურვა

- A. ბოლო ვადები დგინდება კომპანია ერბალიფე მიერ იმისათვის, რომ უზრუნველყოფილ იქნას დამატებითი ანაზღაურების ზუსტი გაცემა ყველა და თითოეული დისტრიბუტორის მიმართ.
- B. ყველა შეკვეთა უნდა იქნას მიღებული და გადახდილი დღეს ან მის შემდეგ, რათა დათვლილ იქნას შეკვეთების მოცულობა ამ თვეში. ელექტრონული გადახდები უნდა იქნას მიღებული არა უგვიანეს მომდევნო თვის მეხუთე დღისა.

- C. თდღ-ს დღე არის ყველაზე ბოლო დღე თქვენი შეკვეთის დამუშავებისათვის მიმდინარე თვეში.
- D. გადახდის ბოლო ვადა წინა თვის შეკვეთების მოცულობასთან დაკავშირებით არის მეხუთე დღე თითოეული თვისა, იმისდა მიუხედავად, თუ რა დღეს უწევს თდღ ფაქტიურად.
- E. შეკვეთა (შეკვეთები) იტვირთება სრული გადახდის შემდეგ.
- F. როგორც კი შეკვეთა გამზადდება დასატვირთად, მასში იკრძალება ცვლილებების შეტანა.

ბიზნესის წარმოება

საგადასახადო ინფორმაცია

შემდეგი პუნქტები ნათელს ჰყვენ Herbalife დისტრიბუტორთა ძირითად მომენტებს. ეს ინფორმაცია არ განეკუთვნება იმ ყველა ასპექტის რეგისტრაციისა ან დაბეგვრის გახსნას, რაც შეიძლება შეეხოს თქვენს სადისტრიბუციო მოდელს. ამიტომაც ჩვენ გურჩევთ დისტრიბუტორებს გაიარონ კონსულტაცია საკუთარ საგადასახადო კონსულტანტთან ან კონსულტანტთან ბიზნესის წარმოების დარგში ან მიმართონ ადგილობრივ საგადასახადო ორგანოებს.

A. საშემოსავლო გადასახადი და ანგარიშგება

- 1. საქართველოს კანონმდებლობა საშემოსავლო გადასახადთან დაკავშირებით მოითხოვს, რომ ფიზიკურმა პირებმა კომერციული საქმიანობიდან მიღებული შემოსავლიდან აწარმოონ ანგარიშგება ასეთი შემოსავლებით. რეზიდენტებმა და არარეზიდენტებმა უნდა ჩააბარონ დეკლარაცია საშემოსავლო გადასახადთან დაკავშირებით იმ კომერციული საქმიანობიდან, რაც ხორციელდება საქართველოში. დისტრიბუტორებს ეკისრებათ სრული პასუხისმგებლობა არსებული ანგარიშგების მიწოდებაზე მათი შემოსავლებისა და გადასახადების გადახდის შესახებ.
- 2. საქართველოში დადგენილია სპეციალური წესები ფიზიკურ პირთათვის, რომლებიც მუშაობენ მცირე და საშუალო ბიზნესის სფეროში. მიკრობიზნესის წარმომადგენლები (წლიური ბრუნვა არა უმცირეს 30.000 ქართული ლარისა და დაქირავებული მუშაკების არ არსებობით და საბრუნავი კაპიტალი არა უმეტეს 45.000 ქართული ლარისა) უფლებამოსილნი არიან სრულად განთავისუფლდნენ გადასახადებისაგან. მცირე ბიზნესის წარმომადგენლები (წლიური ბრუნვა არა უმცირეს 100.000 ქართული ლარისა და საბრუნავი კაპიტალი არა უმცირეს 150.000 ქართული ლარისა) იხდიან ბრუნვის 5%, და თავისუფლდებიან სხვა გადასახადებისაგან. გადასახადის კოეფიციენტი მცირე ბიზნესისათვის ეცემა 3%-მდე, თუკი დოკუმენტაციით დადასტურებული დანახარჯები კომერციული საქმიანობისათვის (გარდა საშემოსავლო გადასახადისა) აჭარბებს ბრუნვის 60%. მცირე ან საშუალო ბიზნესის დაბეგვრის რეჟიმის გამოყენებისათვის ფიზიკური პირები კომერციული საქმიანობის დაწყებამდე უნდა დაარეგისტრირდნენ საგადასახადო ორგანოებში.

- 3. მნიშვნელოვანია დადგინდეს და მხარი დაუჭიროს თქვენი კომერციული საქმიანობის შესახებ ანგარიშგების დოკუმენტაციის სწორად წარმართვას. მიკრობიზნესისათვის საჭიროა თითოეულ გაყიდვაზე ანგარიშ-ფაქტურების გაფორმება ორი ეგზემპლარით (ერთი მყიდველისათვის და ერთიც გამყიდველისათვის), რომელშიც მითითებულია გამყიდველი, როგორც მიკრობიზნესის მონაწილე და მიკრობიზნესში საქმიანობის რეგისტრაციის შესახებ მოწმობათა რაოდენობით. მცირე ბიზნესისათვის ასევე აუცილებელია დოკუმენტაციით უზრუნველყოფა, რაც კავშირშია საკონტროლო-საკასო მანქანებთან. ბიზნესის სხვა სახეობათათვის ხელმისაწვდომია არა ძვირი სისტემები ხელოვნური მართვისა ან კომპიუტერიზებული სისტემებისა, ან თქვენ შეგიძლიათ დაიქირავოთ გამოცდილი ბუღალტერი. ქართული კანონმდებლობის შესაბამისად, საგადასახადო ანგარიშგება უნდა იქნას წარმოებული მინიმუმ ექვსი წლის მანძილზე, მაგრამ შეიძლება მოთხოვნილ იქნას საადრეცხვო დოკუმენტაცია უფრო ხანგრძლივი პერიოდითაც.
- 4. როგორც ეს მითითებულია სადისტრიბუციო შეთანხმებაში, Herbalife-იგი ორიენტირებულია ბიზნესზე, რომლის მიხედვითაც დისტრიბუტორთა ქცევა უნდა შეესაბამებოდეს ეთიკისა და წესიერების უმაღლეს სტანდარტებს. ამ მიზეზით ყველა დისტრიბუტორმა საქართველოში უნდა აცნობოს სწორი საიდენტიფიკაციო ნომრები გადასახადის გადამხდელებისა. დისტრიბუტორი აგებს პასუხს იმაზე, რომ გადასახადის გადამხდელთა გვარები, მისამართები და საიდენტიფიკაციო ნომრები იქნას წარმოდგენილი და შესაბამისად დარეგისტრირებული Herbalife სისტემებში და აუცილებლად უნდა ეცნობოს საჭირო ცვლილებების შემთხვევაში.

B. დამატებითი ღირებულების გადასახადი (დღე)

- 1. დისტრიბუტორი აგებს პასუხს დღგ-ს რეგისტრაციაზე, თუკი გაყიდვათა მოცულობა წინა 12 კალენდარული თვის განმავლობაში აჭარბებს 100.000 ქართულ ლარს. გადასახადის გადამხდელი არის დღგ-ს გადამხდელი მითითებული ზღვარის აწვევის მითითებით ორი სამუშაო დღის განმავლობაში. რეგისტრაციის შემდეგ, დისტრიბუტორმა უნდა ღარიცხოს

დღგ 18%-ს ოდენობით დარჩენილი მოგებიდან. დარეგისტრირდება რა გადასახადის გადამხდელი დღგ-ს გადამხდელად, დისტრიბუტორმა უნდა ჩააბაროს ანგარიშ-ფაქტურა დღგ-ს მითითებით კომპანია Herbalife ანაზღაურების დარიცხვით თუკი ასეთი ანგარიში არ იქნება მიღებული, მომავალი ანაზღაურება დაკავებულ იქნება იმ დრომდე, სანამ არ მიიღება ანგარიშ-ფაქტურა წინა ანაზღაურების დარიცხვის მიზნით.

ც. კომერციული ლიცენზიები და რეგისტრაცია

თავიანთი კომერციული საქმიანობის დაწყებისას დისტრიბუტორებმა უნდა დაარეგისტრირონ ის იუსტიციის სამინისტროს საჯარო რეესტრის ეროვნულ სააგენტოში.

ზემოთ მითითებული ინფორმაცია შეიძლება შეიცვალოს ხელისუფლების გადაწყვეტილებით. თქვენი პირადი სიტუაციის გასარკვევად ან შეკითხვების არსებობის შემთხვევაში გირჩევთ, მიმართოთ საგადასახადო სამსახურის ადგილობრივ განყოფილებებს ან თქვენს კვალიფიციურ საგადასახადო კონსულტანტს.

მნიშვნელოვანი ინფორმაცია

დისტრიბუტორები აწარმოებენ Herbalife-ს კომერციულ საქმიანობას თვითდასაქმებული დამოუკიდებელი კონტრაგენტები. მათ ეკისრებათ პასუხისმგებლობა თავიანთ ხარჯებზე და რომელიმე მათ მიმართ გამოყენებულ გადასახადზე, თვითდასაქმებულებიდან ამოსადები გადასახადების ჩათვლით. ისინი არ ითვლებიან კომპანია Herbalife-ს თანამშრომლებად სახელმწიფო ან რომელიმე სხვა გადასახადებით დაბეგვრის მიზნით და არ აცხადებენ საპირისპიროს. დისტრიბუტორები ვალდებული არიან, თავიანთი კომერციული საქმიანობის დაწყებისას დაარეგისტრირონ ის იუსტიციის სამინისტროს საჯარო რეესტრის ეროვნულ სააგენტოში.

იმის გათვალისწინებით, რომ დისტრიბუტორებს, რომლებიც ეწევიან სამეწარმეო საქმიანობას საქართველოში, მოეთხოვებათ ადგილობრივი საგადასახადო კანონმდებლობის დაცვა და პასუხისმგებელ ორგანიზაციებში დადგენილ ვადებში გადასახადების გადახდა, კომპანია Herbalife დისტრიბუტორთა გადასახადების 100% გადასახადებს აგზავნის ადგილობრივი დაბეგვრის გამოყენების გარეშე. საგადასახადო კანონმდებლობის ნორმებთან შესაბამისობაზე პასუხისმგებლობა ეკისრებათ დისტრიბუტორებს.

გაამახვილეთ ყურადღება იმაზე, რომ პირადი შენაძენების მოცულობაზე (პშმ) 7500 ჟელის ოდენობის პირადი მოხმარების წლიური ზღვარი დადგენილია დისტრიბუტორთათვის, რომლებიც არ არიან რეგისტრირებული როგორც ინდემწარმეები.

საქართველოში მომუშავე საგადასახადო რეგისტრაციის ნებისმიერ სახის ინდივიდუალური მეწარმეები, რომლებსაც სურთ გაზარდონ 7500 პშმ ზღვარი, წარადგენენ კომპანია Herbalife-ში ამონაწერს რეესტრიდან რეზიდენტი/არარეზიდენტი ინდემწარმისთვის

- დღგ-ს გადამხდელს აქვთ კომპანიაში 18% ანაზღაურების მიღების უფლება. ასეთმა დისტრიბუტორებმა უნდა წარუდგინონ კომპანიას წერილი საგადასახადო ინსპექციიდან, რომელიც დასტურებს დღგ-ს საგადასახადო რეჟიმს, და გაუგზავნონ ორიგინალში ანგარიშ-ფაქტურა დღგ-ს გამოყოფით გადასახადელზე, რომელიც მიღებული იქნა წინა თვეში. შემოსავლის მისაღებად დისტრიბუტორებმა უნდა შეავსონ და ხელი მოაწერონ ფულადი სახსრების საერთაშორისო გადარიცხვის სარეგისტრაციო ფორმას (მიმართეთ ფორმების ჩამონათვალს ამ თავში)
- მოცემული ფორმა უნდა შეივსოს, როგორც კი დისტრიბუტორები დაიწყებენ გადახდის გადარიცხვების გამოყენებას (აღსანიშნავია “თავდაპირველი დადგენილება”), აგრეთვე, თუ დისტრიბუტორები საბანკო რეკვიზიტები იცვლება (უნდა მოინიშნოს “ცვლილება”), ან, თუ დისტრიბუტორები უარს ამბობენ ამ მომსახურებაზე (უნდა მოინიშნოს “უარი რეგისტრაციაზე”)
- სახსრების გადარიცხვა შესაძლებელია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ საბანკო ანგარიში გახსნილია აშშ დოლარებში
- სახსრები შეიძლება გადარიცხოს ბანკში შემნახველ ან მიმდინარე ანგარიშებზე. თუ საბანკო ანგარიშის ტიპი თქვენს მიერ არ არის აღნიშნული, შემოსავლები გაჩუმების პრინციპით გადარიცხება თქვენს მიმდინარე საბანკო ანგარიშზე
- გთხოვთ, ფორმის შესავსებად დახმარებისთვის მიმართოთ იმ ბანკის თანამშრომლებს, სადაც გახსნილი გაქვთ საბანკო ანგარიში. არასწორად მითითებული საბანკო რეკვიზიტები შეიძლება გადახდის დაგვიანების მიზეზი გახდეს
- ფორმა უნდა შეივსოს ლათინური ასოებით. დაიცავით შესავსების ინსტრუქცია ფორმის უკანა გვერდზე

შეგიძლიათ მიმართოთ სადისტრიბუტორო ურთიერთობების ხაზს (ზარი უფასოა საქართველოსთვის 8 800 707070), თუ გავიხსენებთ რაიმე შეკითხვა საქართველოში შემოსავლის მისაღებად არსებულ მოთხოვნებთან დაკავშირებით.

ოფისები

ქვემოთ მოცემულია მისამართები, ტელეფონის ნომრები და სამუშაო საათები მთავარი ოფისისა კომპანიისა ერბალიფე და ოფისისა, რომელიც მდებარეობს ირლანდიასა და დიდ ბრიტანეთში. კომპანია ერბალიფე დისტრიბუტორებს შეუძლიათ შეუკვეთონ პროდუქცია ან ლიტერატურა, რომელიც დაიტვირთება ნებისმიერი სადისტრიბუციო ცენტრიდან. თუმცა, არანაირი პროდუქტი ან მასალა არ იქნება დატვირთული საერთაშორისო საზღვრებს მიღმა. გთხოვთ, მიმართოთ დისტრიბუტორთა მომსახურების ადგილობრივ ცენტრს საერთაშორისო შეკვეთის განთავსების მიზნით.

ჰერბალიფე ინტერნეიშენალი, ამერიკა, ინკ.

მთავარი ოფისი – დისტრიბუტორთა მომსახურება
23805 არლინგტონის გამზირი
ტორანსი, CA 90501, აშშ
ძირითადი ნომერი: (310) 891-3949
საათები: ორშაბათი-პარასკევი 17:30წთ
800 ჰ ოლიმპიური ბულვარი
ლოს ანჯელესი, CA 90080, აშშ
ძირითადი ნომერი: (310) 410-9600
საათები: ორშაბათი-პარასკევი 8:30-17:30

იმისათვის, რომ მიიღოთ ინფორმაცია კომპანია ერბალიფე დისტრიბუციული ცენტრების შესახებ მთელი მსოფლიოს მასშტაბით, მიმართეთ www.myherbalife.com ვებ-გვერდზე მოცემულ ჩამონათვალს ან დაუკავშირდით დისტრიბუტორთა მომსახურების განყოფილებას.

თუკი გაგინდებთ შეკითხვები, ან მოითხოვთ დახმარებას შეკვეთის განთავსების მიზნით, მიმართეთ დისტრიბუტორთა მომსახურების ადგილობრივ განყოფილებას.

შპს “ფილუეტ საქართველო”

საქართველო, 0162, თბილისი, თამარაშვილის ქ. 4
საფოსტო მისამართი:
ადმაშენებლის 44, მეორე საფოსტო განყოფილება
ა/ა 68
საქართველო 0102, თბილისი
უფასო ნომერი საქართველოსთვის 8 800 707070
ტელეფონი: + (995 32) 202929;
ფაქსი: + (995 32) 202928
mail: filuet@ge.filuet.com
სამუშაო საათები: ორშაბათი-პარასკევი 10:30-19:00
ადგილ. 11:00-15:00

ხშირად დასმული შეკითხვები

საჭიროა თუ არა დავიცადო დისტრიბუტორის განცხადების დამუშავებამდე შეკვეთის განთავსებამდე?

თქვენ გაქვთ უფლება შეიძინოთ Herbalife პროდუქცია თქვენს სპონსორთან, პირველ სრული კვალიფიკაციის მქონე სუპერვაიზერთან, ან პირდაპირ კომპანიის გაყიდვათა ცენტრში, პირდაპირ გაყიდვათა ცენტრში განცხადების გაკეთებისას (რასაც თან ახლავს თქვენთვის ფასდაკლება), გამოიყენება რა Herbalife საიდენტიფიკაციო ნომერი, რომელიც მითითებულია თქვენი ოფიციალური დისტრიბუტორის სარეგისტრაციო ბარათზე. იგი შედის საერთაშორისო ბიზნეს პაკეტში.

როგორ განვათავსოთ შეკვეთა?

ეს მარტივია! თქვენ შეგიძლიათ განათავსოთ შეკვეთები თქვენი სპონსორის საშუალებით, სუპერვაიზერისა ან პირდაპირ კომპანია Herbalife საშუალებით. როცა თქვენ ხდებით სუპერვაიზერი, თქვენ უნდა შეიძინოთ უშუალოდ კომპანიაში Herbalife თქვენ შეგიძლიათ განათავსოთ შეკვეთები კომპანიაში Herbalife ტელეფონით, ფაქსით, ფოსტით ან ჩვენს გაყიდვათა ცენტრში მოსვლით.

შემიძლია თუ არა წავიდე გაყიდვათა ცენტრში და პირადად წამოვიღო საკუთარი პროდუქცია?

დიახ, თქვენ შეგიძლიათ განათავსოთ შეკვეთა გაყიდვათა ცენტრში და დაუყოვნებლივ წამოიღოთ ის.

შემიძლია თუ არა მივმართო პირდაპირ კომპანია Herbalife შეკითხვებზე პასუხის მისაღებად?

ჩვენ ვმუშაობთ იმისათვის, რომ გაგიწიოთ თქვენ ნებისმიერი შესაძლო დახმარება. ჩვენ გირჩევთ ჯერ გაეცნოთ წიგნს კარიერა და იმუშაოთ ჩვენს სპონსორთან ან სუპერვაიზერთან ერთად, იმდენად, რამდენადაც მათ არ გააჩნიათ არანაირი გამოცდილება. თუმცა, თუკი ჩვენ შეგვიძლია რაიმეთი მაინც დაგეხმაროთ, მიმართეთ კომპანია Herbalife დისტრიბუტორთა მომსახურების განყოფილებას.

რამდენად სწრაფად იქნება დამუშავებული ჩემი შეკვეთა და რამდენ ხანს გასტანს მისი ჩემთან მიწოდება?

ყველა შეკვეთა იტვირთება მომდევნო სამუშაო დღეს, ყველა შესაძლებლობის არსებობის შემთხვევაში, თუკი მიღებულია გადასახადი და დამუშავებულია შეკვეთა. რასაკვირველია, ტრანსპორტირების დრო დამოკიდებულია დანიშნულების ადგილზე და ტრანსპორტირების საშუალებებზე, რომელსაც თქვენ აირჩევთ (ასეთის არსებობის შემთხვევაში). გთხოვთ, გაეცანით დიდი ბრიტანეთისა და ირლანდიის მოქმედ პრაქსის-ლისტებს მიწოდების დროის გაცნობის მიზნით.

როგორ გავეიდოთ პროდუქცია ბითუმად?

Herbalife პროდუქციის ბითუმად გაყიდვა თქვენს წარმატების ერთ-ერთი ძირითადი მომენტია განა! როგორც ამას ყოველთვის უსვამდა ხაზს კომპანია Herbalife დამფუძნებელი და მისი პირველი დისტრიბუტორი მარკ ჰიუზი, გამოიყენეთ პროდუქცია, ატარეთ ნიშანი და ისაუბრეთ ხალხთან. თქვენ გამოგიშუშავდებათ გაყიდვათა საკუთარი სტილი, რაც შესაძლოა მოიცავდეს ურთიერთობას თქვენს წრესთან, სარეკლამო ფურცლების დარიგებას, კვლევათა ჩატარებას, და/ან სეზონურ ღონისძიებებში მონაწილეობის მიღებას გამოცილების სტიმულირების მიზნით. თქვენს საონსორს აქვს პრაქტიკული გამოცდილება და მას შეუძლია იგი შეგასწავლოთ.

ნიშნის ტარება

- თქვენ ხდებით მოსიარულე რეკლამა
- ნიშნის ტარება ან Herbalife რომელიმე პროდუქტის გამოყენება ხალხს თქვენსკენ იზიდავს და საუბარს მსუბუქს და მომხიბლველს ხდის

საუბრის წამოწყება

- როცა თქვენ გეკითხებიან, მოგვიყვით თქვენი წარმატების ისტორიის შესახებ – შემოსავლების ამბავებისა და წინსვლის შესახებ
- აგვისხენით პროდუქციის მნიშვნელობა და ბიზნესის შესაძლებლობა
- აგვისხენით, როგორ აუმჯობესებს ჩვენი პროდუქცია ჯანმრთელობას და გვეხმარება მივიღოთ სწრაფი შემოსავალი
- ესაუბრეთ თქვენთვის ნაცნობ ადამიანებს
- ისაუბრეთ ყველასთან

შემიძლია თუ არა მოვახდინო პროდუქტის ექსპორტი?

წესები განსხვავებულია სხვადასხვა ქვეყნებში, სადაც ჩვენ ოფიციალურად ვართ გახსნილები. ყველა ქვეყანაში არის პროდუქციის, ლიტერატურის და სარეკლამო მასალების საკუთარი ხაზი, სპეციფიკური ამ ქვეყნისათვის. დისტრიბუტორებს ეძლევა უფლება შეიტანონ მხოლოდ ის პროდუქცია, რაც დადებითადაა შეფასებული კონკრეტული ქვეყნისათვის. დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ გადაიტანონ პროდუქცია ერთი ქვეყნიდან, სადაც კომპანია Herbalife ოფიციალურადაა გახსნილი, მეორეში, თუკი მათ ამ ქვეყანაში გაყიდვაზე უფლებები არ გააჩნიათ.

სად შემიძლია მე გავიარო დამატებითი სწავლება Herbalife პროდუქციის საზით და გაყიდვის მეთოდებით?

თქვენ გაქვთ უამრავი ფანტასტიკური შესაძლებლობა! თქვენი სპონსორი და/ან ზემდგომი სუპერვიზორი შეძლებს თქვენს დახმარებას და ჩვენ ყოველთვის გთავაზობთ თქვენს პირველ რიგში მიმართოთ მათ. ყოველ წელს მთელი მსოფლიოს მასშტაბით ტარდება სასწავლო კუთხით შეკრებები და ვებ-გვერდზე www.myherbalife.com შესვლით თქვენ შეგიძლიათ მიიღოთ საში სასწავლო ინსტრუმენტებთან, რაც უკავშირდება 24/7 რეჟიმში ბიზნესის აწყობას. რამოდენიმე ჩვენი ვებ-გვერდთაგანი:

Herbalife.com და **Herbalifegeorgia.com** – კომპანია ერბალიფე ოფიციალური ვებ-გვერდები, ლიდერები საინფორმაციო სფეროში, განათლებაში და საბითუმო გაყიდვების/

სამეწარმეო საქმიანობაში წონისა და კვების პროგრამების დაცვით.

MyHerbalife.com და **ge.myherbalife.com** – ვებ-გვერდები ბიზნესის მართვისა და წარმატების მიღწევის შესახებ რჩევების საკითხებში, მიმართული Herbalife Distributors პროდუქციის მისამართით – ეხმარება თანამშრომელთა შერჩევის ოპტიმიზაციაში, კლიენტთა მოზიდვასა და საბითუმო გაყიდვებში. ავტორიზაციისას აუცილებელია საიდენტიფიკაციო კოდი დისტრიბუტორისა და პინ-კოდი.

HerbalifeCentral.com

ადმინისტრაციული ვებ-გვერდი, რომელიც ეძღვნება Herbalife დისტრიბუტორებს მთელს მსოფლიოში.

HerbalifeFamily.org

მოცემული ვებ-გვერდი ეძღვნება კომპანია Herbalife ოჯახურ ფონდს, რომელიც ეხმარება ბავშვებს და რისკთა ჯგუფებს მთელს მსოფლიოში. თუკი თქვენ გთხოვენ პაროლს, მიმართეთ დისტრიბუტორთა მომსახურების განყოფილებას.

სვეე არსებობს ჰერმალაიფის სამაუწყებლო ქსელი Herbalife Broadcast Network, HBN, რომელიც მიაწვდის მაღალი ხარისხის ვიდეოს და აუდიო მასალას ყველას, ვისთვისაც ხელმისაწვდომია ინტერნეტი დღეში 24 საათის განმავლობაში.

Herbalife მაუწყებლობის ფართო ქსელი გთავაზობთ:

- შესანიშნავ სიახლეებს
- წარმოუდგენელ ვიდეო სწავლებას Herbalife დამფუძნებლის მარკ ჰიუზის მხრიდან
- პასუხები თქვენს კითხვებზე პირდაპირ ეთერში გაიცემა Herbalife დისტრიბუტორებისა და ექიმის მიერ
- ჯიმ რონის, საყოველთაოდ ცნობილი კომერციული ორატორის ლექციები
- საქონლის დემონსტრირება სახლში

როდის მივიღებ ანაზღაურებას, არის თუ არა რაიმე წესი, რაც უნდა იქნას დაცული?

ღიახ, ეს წესი საკმაოდ მარტივია. საკუთარი ანაზღაურების მისაღებად თქვენ უნდა დიცვათ Herbalife 10 საბითუმო კლიენტის/70% წესი (დეტალური ინფორმაციის მისაღებად მიმართეთ წესს №20-დ წიგნში “ქცევის წესები და გაყიდვის პოლიტიკა”).

არსებობს თუ არა რაიმე საგადასახადო შეკითხვები, რის შესახებაც მე უნდა ვიცოდე?

ღიახ. ისინი ანალოგიურია დაბეგვრის ნებისმიერი ასპექტისა დამოუკიდებელი კომერციული საქმიანობისათვის. დისტრიბუტორებს ეკისრებათ სრული პასუხისმგებლობა საკუთარი შემოსავლებისა და გადასახადების გადახდის შესახებ ანგარიშის მიწოდებაზე.

ნებისმიერი სხვა შეკითხვის თაობაზე დისტრიბუტორებმა უნდა მიმართონ პირად საგადასახადო კონსულტანტებს.

ქცევის წესები და გაყიდვების პოლიტიკა

მნიშვნელოვანი შენიშვნა!

ზემოთ მოყვანილია პასუხები უფრო ხშირად დასმულ

შეკითხვებზე ახალი დისტრიბუტორების მხრიდან დისტრიბუტორთა ქცევის წესებსა და გაყიდვების პოლიტიკასთან დაკავშირებით. ყურადღებით შეისწავლეთ წიგნი „ქცევის წესები და გაყიდვების პოლიტიკა“, სადაც თქვენთვის წარმოდგენილია სრული ინფორმაცია. ქცევის ეს წესები და გაყიდვის ეს პოლიტიკა შემუშავებულია თქვენი დაცვის მიზნით. ისინი, თავის მხრივ, წარმოადგენენ ეთიკის კოდექსს, რომლის თანახმადაც უნდა იმუშაოს კომპანია Herbalife ყველა დისტრიბუტორმა.

ჩვენ გირჩევთ ყურადღებით წაიკითხოთ და გაითავისოთ ისინი, რათ სრულად გაეცნოთ არა მხოლოდ თქვენს ვალდებულებებს, არამედ თქვენს უფლებებსაც, როგორც კომპანია Herbalife დისტრიბუტორები. ჩვენ ვფიქრობთ, რომ გეგმა გაყიდვებისა და მარკეტინგის შესახებ კომპანიისა Herbalife არის საუკეთესო გეგმა მეწარმეობაში. ჩვენ ასევე გვჯერა თქვენი დისტრიბუტორებისა და გეგმის მათი მხარდაჭერა ერთობლივი სამუშაოების შესრულებისათვის, რაც უკავშირდება უმაღლესი ეთიკური სტანდარტების დაცვას. ჩვენ ვვმხრობით კომპანია Herbalife მთლიანობის პრინციპებს, მის გეგმას გაყიდვების შესახებ და მარკეტინგის თაობაზე და ასევე საყოველთაო სადისტრიბუციო ქსელს, რომელიც შედგება დამოუკიდებელი დისტრიბუტორებისაგან.

როგორია ასაკობრივი ზღვარი დისტრიბუტორისათვის?

განმცხადებელი უნდა იყოს მინიმუმ 18 წლის რომ შეძლოს და გახდეს კომპანია Herbalife დისტრიბუტორი და განახორციელოს საქმიანობა საქართველოში.

შეუძლია თუ არა ჩემს მეუღლეს (ქმარს) იყოს ცალკე დისტრიბუტორი?

ცოლ-ქმარს შეუძლია იქონიოს მხოლოდ ერთი დისტრიბუტორისათვის. მეუღლეებს, რომელთაც სურთ ერთობლივად განახორციელონ სადისტრიბუციო საქმიანობა, ერთად უნდა შეავსონ და ხელი მოაწერონ დისტრიბუტორის ერთ განცხადებას და მიიღონ მხოლოდ ერთი სპონსორი. ახალი დისტრიბუტორებისათვის ძალზედ მნიშვნელოვანია, რომ დამახსოვრონ შემდეგი – ფიზიკურ პირს შეუძლია ჰქონდეს მხოლოდ ერთი დისტრიბუტორი Herbalife და არ უნდა მოაწეროს ხელი ერთზე მეტ დისტრიბუტორის განცხადებას.

როგორია ჩემი ურთიერთობები სპონსორთან?

ურთიერთობა სპონსორსა და დისტრიბუტორს შორის არის საფუძველი გეგმისა გაყიდვათა და მარკეტინგის შესახებ კომპანიაში Herbalife. ბევრი სპონსორი ატარებს ბევრ დროს ახალ დისტრიბუტორებთან, ასწავლის მათ და მუშაობს მათთან ხანგრძლივად.

შემიძლია თუ არა გავყიდო Herbalife პროდუქცია მსოფლიოს ნებისმიერ ადგილას?

როგორც დამოუკიდებელი დისტრიბუტორ კომპანიისა Herbalife, თქვენ შეგიძლიათ გახდეთ დისტრიბუტორის სპონსორი, ასწავლოთ მათ და ააშენოთ ქვემოთ მოცემული ხაზი კომერციული საქმიანობისა ნებისმიერ ქვეყანაში, სადაც კომპანია Herbalife ოფიციალურადაა გახსნილი. მიაქციეთ ყურადღება იმას, რომ დისტრიბუტორებს შეუძლიათ გაყიდონ პროდუქცია, რომელიც დადებულია შეფასებული კონკრეტული ქვეყნისათვის, ამ ქვეყნის ფარგლებში. მათ არ შეუძლიათ გადაიტანონ პროდუქცია Herbalife ერთი

ქვეყნიდან მეორეში, თუკი არ აქვთ მათ ამის გაყიდვის უფლება.

Herbalife დასაშვები კომერციული საქმიანობა განსხვავდება სხვადასხვა ქვეყნებში, დამოკიდებულია რა ადგილობრივ კანონმდებლობაზე. დაუკავშირდით კომპანია Herbalife დისტრიბუტორთა მომსახურების ადგილობრივ განყოფილებას, რომ მიიღოთ მეტად დეტალური ინფორმაცია წესების შესახებ, რომლებიც მოქმედებს რომელიმე კონკრეტულ ქვეყანაში. ოფიციალური გახსნა წარმომადგენლობისა რომელიმე ქვეყანაში რთულია და მოითხოვს ბევრი ხალხის მონაწილეობას პროცესში. ყველა ქვეყანაში მოქმედებს წესები და ნორმები, რაც უკავშირდება წარმოებას, მარკეტინგსა და პროდუქციის გაყიდვას, ასევე სხვა ნორმებს, რომლებიც აუცილებლად უნდა დავიცვათ. ამდენად, ჩვენ არ გვაქვს უფლება გავყიდოთ ჩვენი პროდუქტი იმ ქვეყანაში, სადაც ჯერ კიდევ არ გავხსნილვართ ოფიციალურად. დამატებით უნდა აღინიშნოს, რომ ქვეყანაში გახსნა ფერხდება, თუკი სახელმწიფო ჩინოვნიკები აღმოაჩენენ, რომ არასათანადო წესით ხდება პროდუქციის იმპორტი ქვეყანაში. ამ მიზეზებიდან გამომდინარე, ჩვენ ვოვლით ამას ჩვენი საექსპორტო პოლიტიკის დარღვევად და დაუშვებლად მიგვაჩნია იგი. ასეთი სახის დარღვევებს შეუძლია მიგვიყვანოს დისტრიბუციის ნელი ტემპით შეწყვეტამდე.

რა არის კომპანია Herbalife-ის კლიენტათვის ანაზღაურების პოლიტიკა?

Herbalife ნიშნის მქონე პროდუქციას აქვს 30 დღიანი გარანტია საქონლის საფასურის უკან დაბრუნების სახით, რაც გამოიყენება საბითუმო კლიენტებთან პროდუქციის მიღების მომენტიდან. დისტრიბუტორებმა საბითუმო კლიენტების მხრიდან დასმულ ყველა შეკითხვას ასეთი გარანტიის ანაზღაურებასთან დაკავშირებით ნელ-ნელა უნდა გასცენ პასუხი. დისტრიბუტორს შეუძლია შესთავაზოს საბითუმო კლიენტს აირჩიოს სრული ანაზღაურება ფასისა შესყიდვისა ან გაცვალოს იგი Herbalife სხვა პროდუქციაში, ან დისტრიბუტორმა უნდა დააკმაყოფილოს საბითუმო კლიენტის მოთხოვნა.

აქვს თუ არა კომპანია Herbalife სპეციალური პოლიტიკა და წესები რეკლამირებასთან და გაყიდვების სტიმულირებასთან დაკავშირებით?

კომპანია Herbalife ერთიანობა გეგმისა გაყიდვების და მარკეტინგის შესახებ, ასევე კანონმორჩილება, გვაძლავს იძულებით დავიცვათ საჭირო წესები და პოლიტიკა რეკლამირებასთან და გაყიდვების სტიმულირებასთან დაკავშირებით. ჩვენ დარწმუნებული ვართ, რომ ეს წესები და პოლიტიკა დაიცავს თქვენ ბიზნესს ისე, როგორც ისინი იცავენ კომპანია Herbalife. დისტრიბუტორებს შეუძლიათ გამოუშვან საკუთარი სარეკლამო რგოლები და ბუკლეტები, კომპანია Herbalife ყველა სარეკლამო წესის დაცვით. დისტრიბუტორი აგებს პასუხს იმაზე, რომ უზრუნველყოს საკუთარი სარეკლამო პროდუქციის შესაბამისობა ამ წესებთან. თუკი გაგინდებთ რაიმე შეკითხვა რეკლამასთან დაკავშირებით, დაუკავშირდით დისტრიბუტორთა მომსახურების განყოფილებას.

ჰერბალაიფის შემკვეთთა გარანტია

ჰერბალაიფი გარანტიას იძლევა ნებისმიერი პროდუქტის ხარისხზე, რომელიც კი ატარებს ჰერბალაიფის სახელს და ადასტურებს, რომ ამ სახელწოდებით გამოშვებული პროდუქტები აკმაყოფილებს შემკვეთის სიახლისა და ხარისხიანობის მაღალ სტანდარტებს.

ჩვენ დარწმუნებული ვართ, რომ შემკვეთები ჩვენ პროდუქტებს ყოველმხრივ დამაკმაყოფილებლად ჩათვლიან, მაგრამ თუ რაიმე მიზეზის გამო საცალო მყიდველი მთლიანად არ არის კმაყოფილი ჰერბალაიფის დისტრიბუტორისგან შექმნილი რომელიმე პროდუქტით, მას შეუძლია დისტრიბუტორს მოსთხოვოს გადახდილი თანხის უკან დაბრუნება პროდუქტის მიღების დღიდან 30 დღის განმავლობაში. შემკვეთს მითითებებს მისცემენ იმის თაობაზე, თუ როგორ დაუბრუნონ პროდუქტი ან მისი გამოუყენებელი ნაწილი იმ დისტრიბუტორს, რომლისგანაც შეიძინა ეს პროდუქტი. დისტრიბუტორმა უნდა შესთავაზოს მყიდველს მთლიანი მოცულობის კრედიტი ჰერბალაიფის სხვა პროდუქტების შესაძენად ან შესასყიდი ფასის ოდენობის სრულად დაბრუნება.

ეს გარანტია ვრცელდება მხოლოდ იმ გარკვეული, განსაკუთრებული გარანტიის პირობებზე, რომელიც თან ახლავს ზოგიერთ პროდუქტს ან მის შეფუთვაშია. იგი არ ვრცელდება განზრახ დაზიანებულ, ან არასწორად გამოყენებულ პროდუქტებზე. საცალო მყიდველი თუ არ არის კმაყოფილი, მაშინ დისტრიბუტორმა უნდა შეასრულოს გარანტიის ვალდებულება სწრაფად და თავაზიანად, შემდეგ მითითებთა შესაბამისად:

დისტრიბუტორმა უნდა შეასრულოს ვალდებულებები

დისტრიბუტორს მოეთხოვება მთლიანად შეავსოს და წარმოადგინოს ჰერბალაიფის საცალო შეკვეთის ოფიციალური ფორმა, სადაც მითითებული იქნება თითოეული განხორციელებული საცალო გაყიდვა. მნიშვნელოვანია მყიდველმა იცოდეს, თუ როგორ დაუკავშირდეს დისტრიბუტორს უფრო მეტი პროდუქტის შექმნის, ან შეკითხვების და სხვ. თაობაზე.

დისტრიბუტორმა უნდა შეინახოს შეკვეთის ფორმის ასლი, რათა სათანადოდ ბოლომდე მიყვეს შემკვეთს.

თუ მყიდველი მოითხოვს თანხის დაბრუნებას, მაშინ დისტრიბუტორმა უნდა შეავსოს განაცხადის ფორმა მყიდველისათვის თანხის დაბრუნების თაობაზე, რომლის ეგზემპლარიც შედის საერთაშორისო ბიზნეს შესაძლებლობათა ცნობარის ბიზნესის ადმინისტრირების ნაწილში. დისტრიბუტორმა უნდა გაიანგარიშოს შემკვეთისათვის დასაბრუნებელი თანხის ოდენობა ან კრედიტი, რომელიც მას ერგება, მოაწერინოს ხელი შემკვეთს თანხის დაბრუნების ფორმაზე და დაუყოვნებლივ დაუბრუნოს ეს თანხა, ანდა კიდევ გამოიყენოს კრედიტი სხვა პროდუქტებისათვის.

დისტრიბუტორს შეუძლია წარმოადგინოს გამოუყენებელი დაბრუნებული პროდუქტი მყიდველისათვის თანხის დაბრუნების განაცხადის ფორმასთან ერთად და საცალო შეკვეთის ფორმის ორიგინალი ჰერბალაიფში 30 დღის განმავლობაში თანხის დაბრუნების დღიდან. ჰერბალაიფი შეუცვლის დისტრიბუტორს დაბრუნებულ პროდუქტს იდენტური პროდუქტით, როგორც კი პროდუქტი და დოკუმენტაცია მიღებული იქნება.

ჰერბალაიფის თანხის უკან დაბრუნების გარანტია არ ვრცელდება დისტრიბუტორების მიერ შექმნილ პროდუქტებზე, იმისდა მიუხედავად, მოიხმარეს თუ არა მათ ეს პროდუქტები. ეს ფაქტი უნდა განემარტოთ პირებს, რომლებიც გახდებიან დისტრიბუტორები. კომპანია ინარჩუნებს დისტრიბუტორთა მიერ ხელმეორედ შექმნის პოლიტიკას პირდაპირი გაყიდვების ასოციაციების მსოფლიო ფედერაციის სახელმძღვანელო პრინციპების შესაბამისად, რომლებიც გარკვეულ ვითარებაში ითვალისწინებს ზოგიერთი პროდუქტის ხელმეორედ შექმნას. იხილეთ მოქცევის ნორმები ან მიმართეთ ჰერბალაიფის დისტრიბუტორთა ურთიერთობების განყოფილებას დაწვრილებითი ინფორმაციისათვის.

შპს ჰერბალაიფ დისტრიბუშენ/HERBALIFE DISTRIBUTION LTD

შპს მემულუდი კორპორატიული მომსახურება
 საფოსტო ყუთი 309GT, აგდენდ ჰაუზი
 საუსტრალიის სტრეტი, უორტ ტაუნში,
 გრანდ კაიმანი, კაიმანი კუნძულები
 საფოსტო მისამართი:
 შპს, ფილუეტ უორლდი
 ადმინისტრაციის ქუჩა 44, მე-2 საფოსტო
 განყოფილება

საფოსტო ყუთი 68 თბილისი 0102, უორლდი
 საქართველოს მ 800 70 70 70
 TOLL-FREE: +995 329 20 29 28
 800000: filuet@ge.filuet.com

**განცხადება საერთაშორისო დისტრიბუტორობისთვის
 APPLICATION FOR INTERNATIONAL DISTRIBUTORSHIP**

**საიდენტიფიკაციო ნომერი
 IDENTIFICATION NUMBER**

განცხადების მიზანშეწონილი ნომერი ნაჩვენებია
 საიდენტიფიკაციო ნომერი, მას შემდეგ, რაც
 თქვენი განცხადება მიიღებულ იქნება.
 The number above is your Herbalife ID Number
 once your Application is accepted.

განცხადება უნდა შეივსოს ლათინური ასოებით, მუსტად და სრულად
 იმისათვის, რომ შპს ჰერბალაიფ დისტრიბუშენმა ის მიიღოს განსახიფტად
**Application must be completed accurately in Latin letters and in its entirety
 in order to be considered by Herbalife Distribution Ltd.**

განცხადებლის ინფორმაცია/APPLICANT INFORMATION

გვარი/Last Name _____ სახელი/First Name _____ მეორე სახელი/Middle Initial _____

მისამართი (სააბონენტო ყუთი); თუ მიუთითებთ სააბონენტო ყუთს, ქვემოთ უნდა შეავსოთ იურიდიული/ფისკალური მისამართის გრაფა Street Address (P.O. Box) If P.O. Box indicated, Legal/Fiscal Residence Address must be completed below

ქალაქი/City _____ საფოსტო კოდი/Postal Code _____

ქვეყნის კოდი Country Code _____ სატელეფონო კოდი Area Code _____ ტელეფონი Day Phone _____
 კოდი Area Code _____ სახლის ტელეფონი Evening Phone _____ კოდი Area Code _____ ფაქსი Fax _____

კოდი Area Code _____ მობილური ტელეფონი Mobile Phone _____ დაბადების თარიღი (ლღვ) Date of Birth (day) _____ (თვე - სიტყვიერად) (month - spelled out) _____ (წელი) (year) _____ (ასაკი) (age) _____

ელ-ფოსტის მისამართი (ასეთის არსებობის შემთხვევაში); თქვენი ელექტრონული ფოსტა არ უნდა იყოს ცნობილი სხვა დისტრიბუტორებისათვის. ელ-ფოსტის მითითებით, თქვენ ვთანხმდებით ჰერბალაიფისაგან ბიზნესთან დაკავშირებული შეტყობინებების მიღებას/Email Address (if applicable). Your email address must be unique and not shared by another Distributor. By providing your email address, you have consented to receive business-related email communications from Herbalife.

განცხადებლის პირადობის მოწმობის/პასპორტის ნომერი Applicant's National ID Number/Passport Number _____ მეუღლის პირადობის მოწმობის/პასპორტის ნომერი Spouse's National ID Number/Passport Number _____

მეუღლის გვარი Spouse's Last Name _____ სახელი First Name _____ მეორე სახელი Middle Initial _____

შუამავლის სახელი (ასეთის არსებობის შემთხვევაში); თუ მიუთითებთ შუამავლის სახელს, მით უნდა შეავსოთ იურიდიული ფისკალური მისამართის გრაფა c/o "In Care Of" Name (if applicable). If completed, Legal/Fiscal Residence Address must be completed below

იურიდიული/ფისკალური მისამართი (თუ განსხვავებულია სააბონენტო მისამართისაგან) /LEGAL/FISCAL RESIDENCE ADDRESS (IF DIFFERENT FROM ABOVE)

მისამართი (სააბონენტო ყუთის გარეშე) _____

ქალაქი/City _____ შტატი/State _____ საფოსტო კოდი/Postal Code _____

ქვეყანა Country _____ ქვეყნის კოდი Country Code _____ ტელეფონის კოდი Area Code _____ ტელეფონის ნომერი Phone Number _____

ინფორმაცია სპონსორის შესახებ/SPONSOR'S INFORMATION

სპონსორის სახელი Sponsor's Name (print) _____
 ტელეფონის ნომერი Phone _____
 ჰერბალაიფის მიერ ნინიჭებული სპონსორის საიდენტიფიკაციო ნომერი Sponsor's Herbalife ID Number _____

ინფორმაცია სუპერვიზორის შესახებ/SUPERVISOR'S INFORMATION

სუპერვიზორის სახელი Supervisor's Name (print) _____
 ტელეფონის ნომერი Phone _____
 ჰერბალაიფის მიერ ნინიჭებული სუპერვიზორის საიდენტიფიკაციო ნომერი Supervisor's Herbalife ID Number _____

თანახმა ხართ თუ არა მიიღოთ ბიზნესის განვითარებისა და დაწინაურების გზამკვლევი ჰერბალაიფისაგან? გაითვალისწინეთ, რომ აღნიშნულ უარის შემთხვევაში, შესაძლოა, თქვენს დისტრიბუტორობას არაკონკურენტულ ვითარებაში ჩააყენებთ
 თანახმა ხართ თუ არა ფოსტის მეშვეობით მიიღოთ ჰერბალაიფის ბიზნესის განვითარებისა და დაწინაურების გზამკვლევი მისი პარტნიორების სახელით? გაითვალისწინეთ, რომ აღნიშნულ უარის შემთხვევაში, შესაძლოა, თქვენს დისტრიბუტორობას არაკონკურენტულ ვითარებაში ჩააყენებთ
 თანახმა ხართ თუ არა ელ-ფოსტის მეშვეობით მიიღოთ ჰერბალაიფის ბიზნესის განვითარებისა და დაწინაურების გზამკვლევი მისი პარტნიორების სახელით? გაითვალისწინეთ, რომ აღნიშნულ უარის შემთხვევაში, შესაძლოა, თქვენს დისტრიბუტორობას არაკონკურენტულ ვითარებაში ჩააყენებთ

თუ ხელს მოაწერთ ნინამდებარე ხელშეკრულებას, თქვენ გაქვთ 14 ღღ მისი გაუქმებისა და ფულის უკან დაბრუნებისათვის.
განცხადებლის ხელმოწერა: _____
ნინამდებარე თანხმობას ვაცხადებ და ვკისრულობ მეშოთ და აღნიშნული ფორმის უკანა გვერდზე მოცემულ ვალდებულებებს. ასევე, ვთანხმდები, რომ ჰერბალაიფის საკანონრებო ხელმოწერას, რომელიც თან ურთვით ხელშეკრულებას, აქვს სამართლებრივი ძალა და უთანაბრდება ხელით შესრულებულ ხელმოწერას.

ხელმოწერა _____
 ქალაქი, შტატი, ქვეყანა _____ თვე _____ ღღ _____ წელი _____
(დამატებითი პირობები და დებულებები იხილეთ ნინამდებარე ფორმის უკანა გვერდი)

განაწილება: პირველი და მეორე ფორმა - ჰერბალაიფის ასლი Distribution: 1st & 2nd White - Herbalife's copies
 მესამე ფორმა - სპონსორის ასლი Pink - Sponsor's copy
 მეოთხე - სუპერვიზორის ასლი Canary - Supervisor's copy
 მეხუთე - განცხადებლის ასლი Blue - Applicant's copy

ამ გვერდის მთლიანი ან ნაწილობრივი რეპროდუქცია ნაწილობრივად დაზღვევას/Reproduction of this page in whole or in part is illegal. © 2010 Herbalife International, Inc. ყველა უფლებები დაცულია/All rights reserved. 4021-GG-00 Rev. 12/10



დისტრიბუციის ხელშეკრულება/AGREEMENT OF DISTRIBUTORSHIP

- 1. თქვენ თანხმდებით გახდეთ ჰერბალაიფის პროდუქტების დამოუკიდებელი დისტრიბუტორი...
2. თუ თქვენ არ შეუძლიათ დადებითი პერიოდის დისტრიბუტორის უფლებას ან დახმარებას უწყველი აღნიშვნით დაკავშირებით...
3. თქვენ თანხმდებით და იძვევით განაწილებას, რომ:
4. ჰერბალაიფის საერთაშორისო ბიზნესს პაკეტი (სსპ) შეიცავს (სხვა დანართებითა და დანართებით) საერთაშორისო პაკეტს...
5. დისტრიბუტორის ვალა იქნება წელიწადი, რომელიც განისაზღვრება თქვენს მიერ...
6. ჰერბალაიფს უფლება აქვს შეწყვიტოს დისტრიბუტორის მფლობელობა, თუ დაადგინა, რომ თქვენ დაარღვევით წინამდებარე ხელშეკრულებას...
7. თქვენ, როგორც ჰერბალაიფის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორი:
8. დისტრიბუტორის პერიოდის განმავლობაში:
9. არც წინამდებარე დისტრიბუტორი და მასთან დაკავშირებული არანაირი სარგებელი არ შეიძლება გახდეს თქვენს ან მთელი ჰერბალაიფის წინააღმდეგ...
10. ჰერბალაიფი უკანაზე ირჩევს დისტრიბუტორებს, რომლებსაც დაინახავთ მათი უფლებები...
11. შედეგები, სამართლებრივი და სასამართლო არჩევანი.
12. სხვადასხვა დებულებები:

შენცხადებთ განყოფილებას (შეავსეთ, მოახიფეთ და დააბრუნეთ ეს ფორმა მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ გსურთ ხელშეკრულების შეწყვეტა)
ვინ: შპს ჰერბალაიფ დისტრიბუციის
სამსახური: შპს ჰერბალაიფ დისტრიბუციის, აღმასრულებელი დირექტორი
I hereby give notice that I wish to cancel my Agreement of Distributorship
(მიუთითეთ ჰერბალაიფის საიდენტიფიკაციო ნომერი) ხელმოწერა თარიღი



შპს პერბალიფ დისტრიბუშენ/HERBALIFE DISTRIBUTION LTD

მის მუშაობის კომპიუტერული მონაცემები საფოსტო ყუთი 309GT, ატლანტიკური ქაუზი სახის ჩარჩო სტრიტი, უორტონი, ვირჯინია

გრანდ კაიმიანი, კაიმიანი კუნძულები

საფოსტო მისამართი:

შპს. ფილუეტ კორპორაცია

ადმინისტრაციის ქუჩა 44, მე-2 საფოსტო განყოფილება

საფოსტო ყუთი 68 თბილისი 0102, კორპორაცია

საუბრობის ნომერი 8 800 70 70 70

ფაქსი: + (995 32) 20 29 28

მისამართი: filuet@ge.filuet.com

**ინსტრუქტორის საკვალიფიკაციო ფორმა
SUPERVISOR QUALIFICATION FORM**

ინსტრუქტორი სრული
Date:

სრული კვალიფიკაციის მქონე ინსტრუქტორის სახელი Fully Qualified Supervisor:

ინსტრუქტორის მხოლოდ ერთი (1) საკვალიფიკაციო ფორმა საქანთა პარსიფის, რომელიც კვალიფიკაციის თქვენი ორგანიზაციაში აღეს. გთხოვთ, წარადგინოთ მოცემული ფორმა თქვენი დისტრიბუტორის კავშირის განყოფილებაში, არაუგვიანეს თქვენი დისტრიბუტორის საკვალიფიკაციო შეკვეთის შესვლის თვის 5 რიცხვამდე. თან დართოთ თქვენი ორგანიზაციაში კვალიფიკაციის მქონე დისტრიბუტორების დისტრიბუტორის სახელი განსაზღვრების ასევე.

Only 1 application is required for each leg qualifying in your organization. Please submit this form to your Distributor Services Department no later than the 5th of the month following your Distributor's qualifying orders. Please attach copies of the original Distributor Applications for the Distributors qualifying in your organization.

Congratulations for qualifying to Supervisor!

მინიმუმ შევსების ველი Please mark the appropriate box(s) below

კვალიფიკაციის თვე/წელი Qualifying Month/Year: _____

One-Month Qualification *კვალიფიკაციის ერთი თვე <input type="checkbox"/>	Two-Month Qualification კვალიფიკაციის ორი თვე <input type="checkbox"/>	Qualifying With Organization კვალიფიკაცია ორგანიზაციაში <input type="checkbox"/>
<p>*კვალიფიკაციის ერთი თვე ერთ კალენდარულ თვეში გაყიდვების მოცულობის 4,000 პოინტის დონის მქონე, რომელიც მინიმუმ 1,000 პოინტი თავისუფალია (ანუ გამოუყენებელია სხვა დისტრიბუტორის მიერ კვალიფიკაციისთვის)</p> <p>1-month qualification. Achieve a minimum of 4,000 Volume Points in one month of which at least 1,000 Volume Points are unencumbered (not used by another Distributor to qualify).</p>	<p>ორმთვიანი კვალიფიკაციის პირველი თვე</p> <p>FIRST MONTH OF A TWO-MONTH QUALIFICATION: (FM) <input type="checkbox"/></p> <p>ერთ კალენდარულ თვეში გაყიდვების მოცულობის 4,000 პოინტის დონის მქონე, რომელიც მინიმუმ 1,000 პოინტი თავისუფალია (ანუ გამოუყენებელია სხვა დისტრიბუტორის მიერ კვალიფიკაციისთვის)</p> <p>Achieve a minimum of 2,500 Volume Points in one calendar month of which at least 1,000 Volume Points are unencumbered Volume Points.</p> <p>ორმთვიანი კვალიფიკაციის მეორე თვე</p> <p>SECOND CONSECUTIVE MONTH OF A TWO-MONTH QUALIFICATION: (SM) <input type="checkbox"/></p> <p>ერთ კალენდარულ თვეში გაყიდვების მოცულობის 2,500 პოინტის დონის მქონე, რომელიც მინიმუმ 1,000 პოინტი თავისუფალია</p> <p>Achieve a minimum of 2,500 Volume Points in one calendar month of which at least 1,000 Volume Points are unencumbered Volume Points.</p> <p>ორთვიანი კვალიფიკაციის დამთავრების შემდეგ განსაზღვრა უნდა ნაბარდეს ყველაფერზე</p> <p>When completing a two-month qualification, an application must be turned in separately each month. *50% status applies on the 1st of the month following the completion of your two-month qualification.</p>	<p>თქვენი დისტრიბუტორი იდენტიფიცირებულია კვალიფიკაციის თქვენს ორგანიზაციაში? გთხოვთ, შევსებთ მხოლოდ სახელს, კომპანია ერბალფის საიდენტიფიკაციო ნომრებს და ამ ორგანიზაციაში კვალიფიკაციის მქონე დისტრიბუტორების მოცულობის თავისუფალი პოინტები</p> <p>Did your downline qualify with their organization? Please list below the names, IDs# and unencumbered Volume Points of the Distributors qualifying in this organization.</p> <p>ყოველ დისტრიბუტორს უნდა ჰქონდეს გაყიდვების მოცულობის მინიმუმ 1,000 პოინტი, რომელიც არ გამოიყენება ინსტრუქტორის კვალიფიკაციის მიზნების სხვა დისტრიბუტორის მიერ (მოცულობის თავისუფალი პოინტები). ამცხვ დისტრიბუტორს უნდა ჰქონდეს 4,000 პოინტი ერთიანი კვალიფიკაციისთვის ან მინიმუმ 2,500 პოინტი ორთვიანი კვალიფიკაციისთვის.</p> <p>Each Distributor must have a minimum of 1000 Volume Points that are not being used by another Distributor becoming a Supervisor (unencumbered volume). The bottom Distributor in the organization must have 4,000 volume Points for a 1-month qualification or a minimum of 2,500 Volume Points for a 2-month qualification.</p>

თუ ამ ორგანიზაციაში კვალიფიკაციის მიზნების დისტრიბუტორები ერთზე მეტია, შეიტანეთ დამატებითი ინფორმაცია (სახელი, კომპანია ერბალფის საიდენტიფიკაციო ნომრები და გაყიდვების მოცულობის პოინტები) ან შევსეთ ახალი ფორმა. შევსეთ ცალკე ფორმა კვალიფიკაციის მიზნების ყოველ ახალი პარსიფისთვის

If there are more Distributors qualifying in this organization, please add to the chart as appropriate, and attach additional Distributor information (i.e. Name, ID# and Volume Points) or complete a new form. Please complete a separate form for each new

ინსტრუქტორი სრული კვალიფიკაციანი SUPERVISOR

1-ლი დონე
1st LEVEL
ერთი თვე
1-Month
1-ლი თვე
1st Month
მე-2 თვე
2nd Month

მე-2 დონე
2nd LEVEL
ერთი თვე
1-Month
1-ლი თვე
1st Month
მე-2 თვე
2nd Month

მე-3 დონე
3rd LEVEL
ერთი თვე
1-Month
1-ლი თვე
1st Month
მე-2 თვე
2nd Month

მე-4 დონე
4th LEVEL
ერთი თვე
1-Month
1-ლი თვე
1st Month
მე-2 თვე
2nd Month

მინიმუმ ერთი ველი კვალიფიკაციის მიზნების ყოველი დისტრიბუტორისთვის
Please check one box for each DS qualifying

სრული კვალიფიკაციის მქონე ინსტრუქტორის სახელი Full Qualified Supervisor Name	
ერბალფის საიდენტიფიკაციო ნომერი Herbalife ID Number	
ტელეფონი Telephone Number	
ინსტრუქტორი სრული კვალიფიკაციით. გთხოვთ, შეიტანოთ სახელი, ერბალფის საიდენტიფიკაციო ნომერი და პოინტების მოცულობა ყოველი დისტრიბუტორისთვის Fully Qualified Supervisor: Please write the name, Herbalife ID number and Volume Points below for each Distributor qualifying in your organization.	
1-ლი დონე 1st Level:	
დისტრიბუტორის სახელი Distributor Name	
ერბალფის საიდენტიფიკაციო ნომერი Herbalife ID Number	
გაყიდვების თავისუფალი პოინტები Unencumbered Volume Points	
მე-2 დონე 2nd Level:	
დისტრიბუტორის სახელი Distributor Name	
ერბალფის საიდენტიფიკაციო ნომერი Herbalife ID Number	
გაყიდვების თავისუფალი პოინტები Unencumbered Volume Points	
მე-3 დონე 3rd Level:	
დისტრიბუტორის სახელი Distributor Name	
ერბალფის საიდენტიფიკაციო ნომერი Herbalife ID Number	
გაყიდვების თავისუფალი პოინტები Unencumbered Volume Points	
მე-4 დონე 4th Level:	
დისტრიბუტორის სახელი Distributor Name	
ერბალფის საიდენტიფიკაციო ნომერი Herbalife ID Number	
გაყიდვების თავისუფალი პოინტები Unencumbered Volume Points	

არ დაგავიწყდეთ დისტრიბუტორების მუშაობის სამსახურში დარეკვა ნომერზე +7 495 7295030, რათა მიუთითოთ კვალიფიკაციის მიზნების დისტრიბუტორების მინიჭებულ 50% სტატუსს
***Don't forget to call Distributor Services on 8 800 707070 (toll free line) or +7 495 7295030 to place these qualifying Distributors at Temporary 50% status.**



მისი შემდეგი კორპორატიული მისამართები
 საფოსტო ყუთი 3896T, ადრენდ ქაუზი
 სახე ჩარმ სტრეტი, ჯორჯ ტაუნი,
 გრანდ კაიშანი, კაიშანი კონტინენტი
 საფოსტო მისამართი:
 მისი ფილიალური
 ადმინისტრაციის ქუჩა 44, მე-2 საფოსტო
 განყოფილება
 საფოსტო ყუთი 68 მიხილი 0102, კორკია
 ნაღარსოვლისა 8 800 70 70 70
 ფაქსი: + 095 22 22 22 22
 ელფოსტა: flus@gg.flusnet.com

**სამისამართო ფორმის შეცვლა
 CHANGE OF ADDRESS FORM**

თუ გსურთ მისამართის შეცვლა, უნდა შეასრულოთ შემდეგი მოქმედებები: „
If you wish to request a change of address, the following procedure must be followed:
 შეავსეთ მოცემული ფორმა
Complete this form.

გააგზავნეთ ეს ფორმა ფოსტით/ფაქსით დისტრიბუტორებთან მუშაობის სამსახურში
Mail/Fax this form using the information above to the attention of DISTRIBUTOR SERVICES

შეგიძლიათ ასევე განაცხადოთ მისამართის შეცვლის შესახებ უშუალოდ კომპანია ერბალაიფში ინტერაქტიულ რეჟიმში გგ.ე ერბალაიფ.კომ-ზე (თუ ქვეყანა არ შეცვლიდა)
You may also submit your change of address information directly to Herbalife online at gg.MyHerbalife.com (if change is within same country)

ქველა ცვლილება შედის ძალაში ერბალაიფ კომპანიის მიერ ამ ფორმის დამუშავების დამთავრებისთანავე
All changes will be effective immediately upon completion of the processing of this form by Herbalife.

პერსონალური ინფორმაცია YOUR PERSONAL INFORMATION

კომპანია ერბალაიფის საიდენტიფიკაციო ნომერი / Your Herbalife ID

No.

სახელი **First Name**

გვარი **Last Name**

წინა ელექტრონული მისამართი PREVIOUS EMAIL ADDRESS

ახალი ელექტრონული მისამართი NEW EMAIL ADDRESS

წინა საფოსტო მისამართი PREVIOUS MAILING ADDRESS

ახალი საფოსტო მისამართი NEW MAILING ADDRESS

ქვეყანა **Country**

ქუჩა **Street Address**

ქალაქი **City**

ქვეყანა **State**

საფოსტო ინდექსი **Zip Code**

ქვეყნის კოდი **Country Code**

ტერიტორიული კოდი **Area Code**

საკონტაქტო ტექსტური ზარებისთვის სამუშაო დღის განმავლობაში **Daytime**

საკონტაქტო ტექსტური ზარებისთვის არასამუშაო დროს განმავლობაში (და უქმე დღეებში) **Evening**

ფაქსი **Fax**

ქვეყანა **Country**

ქუჩა **Street Address**

ქალაქი **City**

ქვეყანა **State**

საფოსტო ინდექსი **Zip Code**

ქვეყნის კოდი **Country Code**

ტერიტორიული კოდი **Area Code**

საკონტაქტო ტექსტური ზარებისთვის სამუშაო დღის განმავლობაში **Daytime**

საკონტაქტო ტექსტური ზარებისთვის არასამუშაო დროს განმავლობაში (და უქმე დღეებში) **Evening**

ფაქსი **Fax**

წინა იურიდიული/საბაზსახალი მისამართი PREVIOUS (LEGAL/FISCAL RESIDENCE) ADDRESS

ახალი იურიდიული/საბაზსახალი მისამართი NEW (LEGAL/FISCAL RESIDENCE) ADDRESS

ქვეყანა **Country**

ქუჩა **Street Address**

ქალაქი **City**

ქვეყანა **State**

საფოსტო ინდექსი **Zip Code**

ქვეყანა **Country**

ქუჩა **Street Address**

ქალაქი **City**

ქვეყანა **State**

საფოსტო ინდექსი **Zip Code**

თქვენი ხელმოწერა/ **Your signature** თარიღი/ **Date**



ერბალიფე ისტრობუტორი ტელ. 800 70 70 70
 &ჩი ჩირობორატე შერვიცეს დომიტელ
 ოს 309 თ გლანდ ოუსე
 შოუტე ჩიურკე შტრეკეტ
 ორგე ტოუნ
 რანდ ჩაემან, ჩაემან ოსლანდს

ილინგ ადდრესს:
 ილინგ ეორგია ტელ
 44, გამსვენბელი შტრეკეტ
 2ნდ ოსტად ივისიონ
 ოს 68 თბოლისი 0120
 ეორგია
 თელფ ფრეე: 8 800 70 70 70
 ფას: +995 32 20 29 28
 მაილ: filuet@ge.filuet.com

თანხის უკან დაბრუნების შესახებ
 დამკვეთის მოთხოვნის ფორმა
CUSTOMER REQUEST FOR REFUND

თარიღი/ Date: _____

თქვენი დამკვეთისთვის თანხის დაბრუნების შემდეგ 30 დღის განმავლობაში წინემდებარე ფორმა უნდა შეივსოს სრულად და აკურატულად, ხელმოწერილი იქნას და გადაეცეს უკანა დაბრუნების კომპანია ერბალიფეს თქვენი უახლოესი გაყიდვების ცენტრში საცალო შეკვეთის თქვენი ფორმის ასლით და პროდუქტის გამოყენებულ ნაწილთან ერთად, ან პროდუქტის ორიგინალურ იარაღებთან, ან ცარიელ კონტეინერებთან ერთად.

Within 30 days following the refund to your Customer, this form must be completely and accurately filled out, signed and returned in duplicate to your nearest Herbalife Sales Center, along with a copy of your Customer's Retail Order Form, and the unused portion of the product, or the original product labels, or the empty product containers.

შენიშვნა ყველა ზემოაღნიშნული პირობის აკრძალვით მოცემული მოთხოვნის დამუშავებისთვის

Note: All of the items listed above are required in order to process this request.

DISTRIBUTOR

ერბალიფეს საიდენტიფიკაციო ნომერი Herbalife ID number _____
 დისტრობუტორის სახელი / Distributor's Name: _____
 დისტრობუტორის მისამართი / Distributor's Address: _____
 ქალაქი / City: _____
 საფოსტო ინდექსი / Postal Code: _____
 ტელეფონი / Telephone: _____
 ქალაქი / City: _____
 გთხოვთ, მიუთითოთ მისამართი პროდუქტის მიწოდებისთვის შემცველის სახით/
 Please indicate the shipping address for your replacement product.

 ემთხვევა დისტრობუტორის მისამართს / Same as Distributor's address _____

გამოწმებული, რომ მოცემული თარიღისთვის _____ დამკვეთის (ქვემოთ მითითებულს) ავანსადავებ თანხა _____ (დარი) ან მიდი მოთხოვნი გავეცე დამკვეთს კრედიტი სრული მოცულობით ერბალიფე პროდუქტების შესახებ. (დამატებითი ინფორმაციისთვის მიმართეთ ერბალიფეს სახელმძღვანელოს დამკვეთის გარანტიების განყოფილებას.)
 I certify that on this date ____/____/____ I have refunded the Customer (state amount) for the _____ GEL _____, or upon their request, I have issued my Customer full credit _____ for the purchase of other Herbalife® products. (Please refer to the Herbalife Customer Refund Policy for details and requirements.)

დისტრობუტორის ხელმოწერა / Distributor Signature _____
 თარიღი / Date: _____

ერბალიფეს დამკვეთი HERBALIFE CUSTOMER

მიუთითეთ პროდუქტის უკან დაბრუნების მიზეზები/ Please state the reasons you were dissatisfied with the products:

პროდუქტის გამოყენების შემდეგ / After trying the Herbalife product for:

1 კვირის განმავლობაში / 1 week _____
 2 კვირის განმავლობაში / 2 weeks _____
 3 კვირის განმავლობაში / 3 weeks _____
 4 კვირის განმავლობაში / 4 weeks _____

30 დღის განმავლობაში კომპანიის მიერ ფულის უკან დაბრუნების გარანტიის შესაბამისად: წინამდებარე ვაბრუნებ საცალო შეკვეთის წესი ფორმის ასლს პროდუქტის გამოყენებულ ნაწილთან ერთად, ან პროდუქტის ორიგინალურ იარაღებთან, ან ცარიელ კონტეინერებთან ერთად, საკუთარ დისტრობუტორის მისამართს, რომ / In accordance with Herbalife's 30-Day Money-Back Guarantee, I herewith request a refund of my Retail Order Form, along with the unused portion of the product, or the original product labels, or the empty product containers, to my distributor, _____.

გამოწმებული, რომ მოცემული თარიღისთვის _____ პროდუქტის ხელმოწერა ან / A full refund of the purchase price indicated below for the _____ Herbalife products, or _____.

შემდეგ ქვემოთ მითითებული ღირებულების სრულად ანაზღაურებისთვის / full refund of the purchase price indicated below.

გთხოვთ, მიუთითოთ თარიღისთვის _____ მივითხოვ შეკვეთის ღირებულების ანაზღაურება ან კრედიტი ერბალიფე სხვა პროდუქტების შესახებ. _____
 I certify, on this date ____/____/____ I requested a refund or credit toward the purchase of other Herbalife® products in the amount of GEL _____, and I acknowledge receiving the: _____

ანაზღაურება/ Refund _____
 კრედიტი პროდუქტების შესახებ/ Full credit toward other Herbalife products _____

დამკვეთის ხელმოწერა / Customer's Signature _____
 თარიღი / Date: _____

ერბალიფეს გაყიდვების ცენტრი / HERBALIFE DISTRIBUTION CENTER

30 დღის განმავლობაში დამკვეთისთვის ფულის უკან დაბრუნების შემდეგ გაყიდვების ცენტრმა
 Within 30 days following the Distributor's refund to the Customer, the Sales Center has:

- მიიღო პროდუქტის გამოყენებულ ნაწილი, ან პროდუქტის ორიგინალური იარაღები, ან ცარიელი კონტეინერები
 Received the unused portion of the product, or the original product labels, or the empty product containers
- მიიღო საცალო შეკვეთის ფორმა
 Received the Retail Order Form
- შეცვალა პროდუქტი და გადაეცა უკან დისტრობუტორს
 Replaced the identical product and shipped to the Distributor

დაბრუნების მიზეზების აღწერა / **Description of Product**

გაგზავნილია / **SHIPPED BY**

გატანა და მიწოდება / **Pick-Up**

დაბრუნების შემსრულებელი პირის ხელმოწერა / Returns Clerk Signature: _____ თარიღი / Date: _____
 კომპანიის მიერ 30 დღის განმავლობაში ფულის უკან დაბრუნების გარანტია / **30-DAY MONEY-BACK GUARANTEE**



შპს ჰერბალაიფ დისტრიბუტორები/HERBALIFE DISTRIBUTION LTD
 შპს ჰერბალაიფ კორპორატიული მისამართი
 საფოსტო ყუთი 38007, ადგილი პავლე
 სახის ჩარჩო სტრუქტურა, უორტ ტაუნში,
 ტრანზ კაიშინი, კაიშინი კუნძულები
 საფოსტო მისამართი:
 შპს - ფილუეტ კორპორატი
 ადმინისტრაციის კუბა 44, მუ-2 საფოსტო
 განყოფილება

დისტრიბუტორის მონაცემები
Distributor Services
 Toll free line/ხელმოწერილია 8 800 70 70 70
 Fax/ფაქსი: + (995 32) 20 29 28
 email/ემაილი: filuet@ge.filuet.com

**სერტიფიკატი მოგების მიღებაზე საავტორო კონტრაქტი/ პრემია «PRODUCTION BONUS»
 10 საცალო მყიდველის წესების დოკუმენტაციის ფორმა/ 70%
 EARNINGS CERTIFICATION ROYALTY OVERRIDE/PRODUCTION BONUS
 10 CUSTOMER/70% RULE DOCUMENTATION FORM**

ეს ფორმა უნდა შეივსოს და წარმოებოდეს "ჰერბალაიფს" ყოველთვიურად 10 საცალო მყიდველის წესების და 70% დამოუკიდებელი დისტრიბუტორებისთვის
06სტრუქციები

- 1) თქვენ შეგიძლიათ გააგზავნოთ საკუთარი ფორმა 10 საცალო მყიდველთან უშუალოდ "ჰერბალაიფში" ონლაინ რეჟიმში ან ჰერბალაიფის ცენტრში ან
- 2) გააგზავნოთ ეს ანგარიში "ჰერბალაიფში" შემდგომად გაგზავნის თარიღით არაუგვიანეს ყოველი თვის ხუთი რიცხვისა (ეს ვალდებულება ამოქოვდება წარმომადგენლის მიერ გაცემის შემთხვევაში)
- 3) გააგზავნოთ ფოსტით ან ფაქსით ზემოთ მითითებული ინფორმაციის გამოყენებით
- 4) შეინახეთ პირადი ფაილებისთვის ამ ფორმის ერთი ასლი

This form must be completed monthly to comply with the Ten Customer/70% Rule for Herbalife Independent Distributors.

INSTRUCTIONS:

- 1) You may submit your Ten Customer Form directly to Herbalife online at www.herbalifecentral.com
- 2) Or, send this report to Herbalife postmarked no later than the last day of the month and received by Herbalife no later than the fifth of the month (This deadline applies to all methods of submission).
- 3) Mail or Fax using the information above.
- 4) Keep one copy of this form for your personal files.

საავტორო კონტრაქტის დროს ყველა არსებული მოთხოვნის დამატებით საჭიროა ასევე შეასრულოთ 10 საცალო მყიდველის წესების და 70%, რათა მიიღოთ საავტორო კონტრაქტი/პრემია «Production Bonus»

10 საცალო მყიდველის წესები ნიშნავს, რომ თქვენ უნდა შეასრულოთ სულ ცოტა ერთი გაყიდვა ყველა, 10-ში საცალო მყიდველისთვის მონაცემული თვის განმავლობაში (მყიდველი, შეიძლება იყოს ახალი და მუდმივი)

70% წესი ნიშნავს, რომ თქვენ უნდა გაყოფოთ არანაკლებ 70%-ს პროდუქტების საერთო ღირებულებისა, რომლებსაც თქვენ იკავებთ ყოველთვიურად საცალო მყიდველთათვის ხელმოწერილ გაყიდვებისთვის და/ან ქვეყნის დისტრიბუტორებისთვის საბოლოო გაყიდვებისთვის. ყველა ეს წესი უნდა შეასრულდეს, წინააღმდეგ შემთხვევაში ამ თვეში საავტორო კონტრაქტი /«PRODUCTION BONUS» პრემიას ვერ მიიღებთ

In addition to all the existing Royalty Override requirements, you must also comply with the TEN CUSTOMER and 70% RULES in order to receive your Royalty Override/Production Bonus payments.

The TEN CUSTOMER RULE means that you must make not less than one sale at retail to each of 10 customers during a given month. (The customers can be new or repeat customers). The 70% RULE means that you must sell at least 70% of the total value of products you retain for resale each month to retail customers and/or wholesale to downline Distributors. EACH OF THESE REQUIREMENTS MUST BE MET OR YOU WILL NOT RECEIVE YOUR ROYALTY OVERRIDE/PRODUCTION BONUS CHECK FOR THAT MONTH!

გადასტურებ, რომ გააკეთე სულ ცოტა ერთი გაყიდვა ყოველ მინიმუმ 10 სხვადასხვა საცალო მყიდველზე _____
 თვის _____ წლის განმავლობაში და მოთხოვნის შემთხვევაში წარმოგიჩინებ სახელს, მისამართს, ტელეფონის ნომერს,
 აბრევიატურას ამ მყიდველებისთვის საცალო გაყიდვის მხიტირებას "ჰერბალაიფ დისტრიბუტორებისთვის" ტელ-ფი. თანახმა ვარ ვაწარმოო ასეთი
 ანგარიშები ორი (2) წლის განმავლობაში
 ჩემი პირადი გაყიდვების რაოდენობა _____
 ასევე გადასტურებ, რომ გაყოფე, სულ ცოტა, 70% პროდუქტებისა, რომლებიც შემიძინე ჩემი საცალო მყიდველთათვის და ქვეყნის
 დისტრიბუტორებსა და საცალოებს

I certify that I have made at least one retail sale to each of at least 10 different customers during the month of _____, 20____, each of whom has not opposed the transfer of their data to Herbalife, and I will, upon request, furnish the names, addresses, phone numbers and copies of retail receipts concerning such customers to Herbalife, Limited.
 I agree to maintain all such records for a period of two years.
 My total personal retail sales: GEL _____
 I further certify that I have sold at least 70% of the product I have purchased for resale to my retail customers and downline Distributors.

გვარი: _____ **“ჰერბალაიფის” საიდენტიფიკაციო ნომერი:** _____
 Name Herbalife ID Number:

მისამართი: _____
 Address

ქალაქი: _____ **საფოსტო ინდექსი:** _____
 City Postal Code

ხელმოწერა: _____ **თარიღი:** _____
 Signed Date

გაგზავნეთ ფოსტით/ფაქსით "ჰერბალაიფში". შეინახეთ ასლი / Mail/Fax to Herbalife. Keep a copy for your records
 სუპერვიზორებს აქვთ Herbalife-ს ნებართვა ამ დოკუმენტის ასლის/ Supervisors have Herbalife's permission to duplicate this document.
 © 2011 Herbalife International, Inc. U.S.A. / ყველა უფლება დაცულია / All rights reserved. TCF-GG Rev. 01/11 5074 GG-00



HERBALIFE®

International Funds Transfer Enrollment / გადახდების საერთაშორისო სისტემის სარეგისტრაციო ფორმა
Out of Country Earnings / ქვეყნის ფარგლებს გარეთ მიღებული შემოსავალი

GEORGIA

Section 1 – Distributor ID

თავი 1 – დისტრიბუტორის იდენტიფიკაცია
[Grid for Distributor ID]

(Check One):
Initial Set-Up [] Change [] Un-Enroll []
(აირჩიეთ ერთი პუნქტი): რეგისტრაცია შეცვლა შეთანხმების შეწყვეტა

MAIL TO: 44, Agmashenebeli Street,
2-nd Postal Division
PO Box 68, Tbilisi, 0102, Georgia
Fax: +995 32 20 29 28
e-mail: filuet@ge.filuet.com

Herbalife Distribution Ltd.
M&C Corporate Services Limited
P.O. Box 309GT, Ugland House
South Church Street, George Town
Grand Cayman, Cayman Islands

Distributor Last Name / დისტრიბუტორის გვარი [Grid]
Distributors First Name / დისტრიბუტორის სახელი/გვარი [Grid]

Section 2 – Beneficiary Bank (Local Distributor Bank Information) / თავი 2 – მიზნის ბანკი (დისტრიბუტორის საბანკო განყოფილების საბანკო რევიზიტები)

SWIFT Bank Identifier Code (SWIFT BIC) (Georgian banks have 8 or 11 digits BIC's) / ბანკის საიდენტიფიკაციო კოდი სფიუტის სისტემაში (სფიუტ კოდი) (საბანკო რევიზიტების ბანკის კოდი 8-ან 11-ნიშნა კოდი ხს)

Bank Name / ბანკის სახელი/გვარი [Grid]
Bank Address 1 / ბანკის მისამართი 1 [Grid]
Bank Address 2 / ბანკის მისამართი 2 [Grid]
Bank Address 3 / ბანკის მისამართი 3 [Grid]
City / ქალაქი [Grid]
State (Province) / შტატი (ოლქი) [Grid]
Postal Code / საფოსტო ინდექსი [Grid] Herbalife Country Code / ქვეყნის კოდი Herbalife-ში GG

Section 3 – Bank Account Information-Account Holder Name (As shown on bank statement-Must match records EXACTLY)

თავი 3 – ბანკის ანგარიშის მფლობელის სახელი (როგორც მითითებულია საბანკო ცნობაში – უნდა ზუსტად ემთხვეოდეს საბანკო ჩანაწერებს)
[Grid for Account Holder Name]

Bank Account Number - IBAN required must be 22 characters / საბანკო ანგარიშის ნომერი - საჭირო IBAN კოდი უნდა შეიცავდეს 22 სიმბოლოს

[Grid for IBAN Number]

Section 4 – Bank Account Currency, Account Type / თავი 4 – საბანკო ანგარიშის ვალუტა, ანგარიშის ტიპი

Bank Account Currency (Select One - Local type is Lari)
საბანკო ანგარიშის ვალუტა, (აირჩიეთ ერთი პუნქტი - ეროვნული ვალუტა - ლარი)
Georgian Lari (GEL) [] *Local regs require USD payments only
ქართული ლარი (GEL) [] *ადგილობრივი ნორმატიული მოთხოვნების შესაბამისად, გადახდა უნდა იყოს მხოლოდ აშშ დოლარებში
US Dollar Account (USD) [] *(Requires Intermediary Bank Set up page)
ანგარიში აშშ დოლარებში (USD) [] *(საჭიროა შუამავალი ბანკის მთავარი გვერდი)
Account Transaction Type / ანგარიშის ტიპი: Checking მიმდინარე [], Savings შემნახველი []
Payment Platform Type / გადახდების პლატფორმის ტიპი: All payment in USD only ყველა გადახდა მხოლოდ აშშ დოლარებში [], USD-Domestic Money Transfer (DMT) შიდა ფულადი გადარიცხვები აშშ დოლარებში (DMT) []

Note: Payment will be deposited in USD / შენიშვნა: გადასახდელი გადაირიცხება აშშ დოლარებში

Section 5 – Distributor Agreement to Process IFT Payments / თავი 5 – დისტრიბუტორის თანხმობა IFT გადასახდების გაფორმებაზე

I authorize Herbalife to deposit my net earnings, or any other sums due to me, and to make error adjustments if they should occur, to the account identified above. This authorization shall remain effective until revoked. I further understand and agree that the bank engaged by Herbalife to originate payments (Originating Bank) shall have no liability for the failure of any deposit to reach my account in a timely and accurate manner, provided that the Originating Bank has not acted with gross negligence or misconduct. I also understand that Herbalife will confirm information above and will take reasonable steps to ensure that information that is collected from me is accurate and will take reasonable steps to ensure that such information remains accurate, timely and secure. I understand that Herbalife will use my personal information in compliance with its privacy policy which can be found in the Distributor Manual. I understand that my information will be shared with the Originating Bank in the United States and that any use made of my information by the Originating Bank is subject to the privacy policy of that Originating Bank. I agree not to hold Herbalife or the Originating Bank responsible for harm as a result of any breach of confidentiality relating to the information I provide to Herbalife. My earnings will accumulate on Herbalife's records until a threshold of the minimum payment level is reached (currently USD \$50.00) unless I specifically request a termination payment. I agree that if the balance of funds accruing in my favor remains under the minimum payment amount for two years and I have not specifically requested payment, the balance may be returned to Herbalife. I agree Herbalife will pay fees to the Originating Bank for this service, my bank may charge additional fees to receive payments that are for my account. I certify that I am not a Specially Designated National and Blocked Person on the U.S. Department of the Treasury's Office of Foreign Assets Control (OFAC) list, nor am I engaging in trade or transaction activities that violate the regulations behind OFAC's country-based sanctions programs. I acknowledge that Herbalife and the Originating Bank reserve the right to revoke my enrollment for regulatory, gross negligence or other reasons.

ვაძლევ პერზონალურ უფლებას, გადარიცხოს ჩემი სუფთა შემოსავალი და სხვა ჩემი კუთვნილი თანხები, ასევე შეასწოროს შეცდომები, მათი წარმოქმნის შემთხვევაში. ეს ნებართვა ძალაში რჩება მის გაუქმებამდე. მე აგრეთვე თანახმა ვარ, რომ პერზონალური მიერ გადასახდელის გასაგზავნად შერჩეული ბანკი (გამომგზავნი ბანკი) არ აგებს პასუხს იმ შემთხვევაში, თუ გადასახდელი შემოვიდა ჩემს ანგარიშზე დაგვიანებით ან არასრული მოცულობით, იმ პირობით, რომ გამოგზავნი ბანკის მოქმედებებში არ იყო დანაშაულებრივი დაუდევრობა ან არამართლებრივი მოქმედება. ჩემთვის გასაგებია, რომ პერზონალური მიერ გადასახდელი შეიძლება გამოიყენოს ჩემი პირადი მონაცემები, კომპანიის კონფიდენციალობის პოლიტიკის შესაბამისად, რომელსაც შეიძლება იხილოთ დისტრიბუტორის სახელმძღვანელოში. ჩემთვის გასაგებია, რომ მონაცემები ჩემს შესახებ გადაეცემა გამოგზავნი ბანკს აშშ-ში, და გამოგზავნი ბანკის მიერ ჩემი პირადი მონაცემების წესისმიერი გამოყენება განსაზღვრება ან გამოგზავნი ბანკის კონფიდენციალობის პოლიტიკით. ვთანხმდები, რომ არც პერზონალური არც გამოგზავნი ბანკი არ აგებენ პასუხს ზიანზე, რომელიც მიყენებული იქნება ჩემს მიერ პერზონალური მითითების გადასახდელი ინფორმაციის კონფიდენციალობის წესისმიერი სახით დარღვევის შედეგად ან/და მიყენებული, ჩემი შემოსავალი აკუმულირებული იქნება პერზონალური მითითების საფარზე დოკუმენტებში, სანამ არ მიადრეკს გადასახდელის მინიმალურ დონეს (ამჟამად - 50,00 აშშ დოლარი), თუ მე არ მოვითხოვ გადახდას შეთანხმების შეწყვეტასთან დაკავშირებით. ვეთანხმები, რომ თუ ჩემს სასარგებლოდ დაგროვილი სახსრებს ბალანსი დარჩება გადასახდელის მინიმალური ოდენობაზე ნაკლები ორი წლის განმავლობაში, და მე არ წავაყენე გადახდის მოთხოვნები შეთანხმების შეწყვეტასთან დაკავშირებით, ბალანსი შეიძლება, გადაირიცხოს ჩემს ანგარიშზე. ვეთანხმები, რომ პერზონალური იხდის გამოგზავნი ბანკის საკომისიოს, ჩემ ბანკს ასევე შეუძლია, ამოიღოს დამატებითი მისაკრებელი ჩემს ანგარიშზე შემოსული გადასახდელის მიღებისას. გადასტურებ, რომ არ შედეგად განსაკუთრებული კატეგორიის მოქალაქეთა ან არასაბანკო პირთა აშშ-ს ფინანსთა სამსახურის უფროსი აქტივების კონტროლის განყოფილების (უაკს) მიხედვით, ასევე არ ვარამოვებ ვებრბანს ან კომერციულ იმპერიებს, რომლებიც არღვევენ ნორმატიული მოთხოვნებს უაკ-ის მიხედვით. ვეთანხმები, პროგრამის ფარგლებში, ვალიარებ, რომ პერზონალური და გამოგზავნი ბანკი იტოვებენ უფლებას, გაუქმონ ჩემი რეგისტრაცია დანაშაულებრივი დაუდევრობის, ნორმატიული საპროცედურით ან სხვა მიზეზების გამო.

Distributor Signature / დისტრიბუტორის ხელმოწერა _____ Date / თარიღი _____



გეგმა გაყიდვებისა
და მარკეტინგის შესახებ

საერთო ინფორმაცია

კომპანია Herbalife მარკეტინგის გეგმა გთავაზობთ უნიკალურ შესაძლებლობებს, რომლებმაც შეიძლება მიგიყვანონ წარმატებამდე და დიდ მიღწევებამდე. გეგმა დამუშავებულია დისტრიბუტორებისათვის კომპანია Herbalife პირველი დისტრიბუტორის და მიერ და მისი დამფუძნებლის, მარკ ჰიუზის მიერ. მისი დამუშავების შედეგად განხდა აშკარად უკეთესი გეგმა მარკეტინგისა მეწარმეობაში. თანახმად მარკეტინგის გეგმისა კომპანია Herbalife 73%-მდე შემოსავალი მიღებული პროდუქციიდან გადაიხდება დისტრიბუტორის მიერ საბითუმო და საცალო გაყიდვებიდან შემოსული მოგების სახით, ასევე გამოიმუშავებული გეგმის, ბონუსისა და ანაზღაურების სახით. ამით მოწმდება ბიზნეს გეგმა, განკუთვნილი ანაზღაურებათა მაქსიმალური საფარისათვის და ზრდადი შემოსავლის სტაბილური უზრუნველყოფისათვის.

შესაძლებლობათა და მარკეტინგის გეგმა კომპანიისა Herbalife თითოეული დისტრიბუტორისათვის იდენტურია. თითოეული დისტრიბუტორის წარმატება დამოკიდებულია ორ ძირითად ფაქტორზე:

- დროზე, დისტრიბუტორის ძალისხმევაზე და მის მიდრეკილებაზე Herbalife ბიზნესის მიმართ, და
- პროდუქციის გაყიდვაზე, რაც ხორციელდება დისტრიბუტორის მიერ და მათი ქვემდგომი ორგანიზაციისა მიერ

ეს ორი ფაქტორი ზრდის დისტრიბუტორის პასუხისმგებლობას სწავლების, მხარდაჭერისა და მოტივაციის კუთხით.

შემდეგ გვერდებზე აღწერილია სხვა სხვა დონეები კომპანიი Herbalife გაყიდვისა და მარკეტინგის შესახებ გეგმის თაობაზე. თითოეული დონე სპეციფიკურია და დისტრიბუტორთა ძალისხმევის და წარმატების ფინანსურ წახალისებას ითვალისწინებს.

როგორ გავხდეთ დისტრიბუტორი?

აუცილებელი პირველი ნაბიჯი

იმისათვის, რომ გავხდეთ დამოუკიდებელი დისტრიბუტორი კომპანიისა Herbalife, თქვენ უნდა იყიდოთ ბიზნესის საერთაშორისო პაკეტი (ოფიციალური კომპლექტი დისტრიბუტორისა კომპანიაში Herbalife) კომპანია Herbalife დისტრიბუტორთან, რომელიც ამ გზით თქვენი სპონსორი ხდება.

შემოსავლის მიღების შესაძლებლობები

კომპანია Herbalife მარკეტინგის გეგმა ითვალისწინებს მრავალ შესაძლებლობას შემოსავლის მიღებისა და სხვა ანაზღაურების თაობაზე.

დაუყოვნებლივი შემოსავალი საცალო გაყიდვებიდან

25%-დან 50%-მდე

შემოსავალი კლიენტთა უშუალო გაყიდვებიდან.

ყოველდღიური შემოსავალი საბითუმო გაყიდვებიდან

25%-მდე.

სხვაობა თქვენს მიერ გადახდილი თანხისა პროდუქციასთან დაკავშირებით, და გადასახადი, რომელიც იფარება თქვენი პირადი დისტრიბუტორების მიერ.

ყოველდღიური დამატებითი ანაზღაურება

5%-მდე სამ დონეზე როგორც სუპერვაიზერი. თქვენ გამოიმუშავებთ 5%-მდე თქვენი ყველა სუპერვაიზერის პირადი შეკვეთის მოცულობის შედეგად

ყოველთვიური ბონუსები პროდუქციაზე

BD5 გუნდის წევრებს შეუძლიათ დამატებით გამოიმუშაონ 2%-7%-მდე ორგანიზაციული ბონუსი პროდუქციაზე.

ყოველწლიური ბონუსები

ბონუსები ყველაზე წარმატებული თანამშრომლებისათვის სამუშაოს საუკეთესოდ შესრულების აღსანიშნავად.

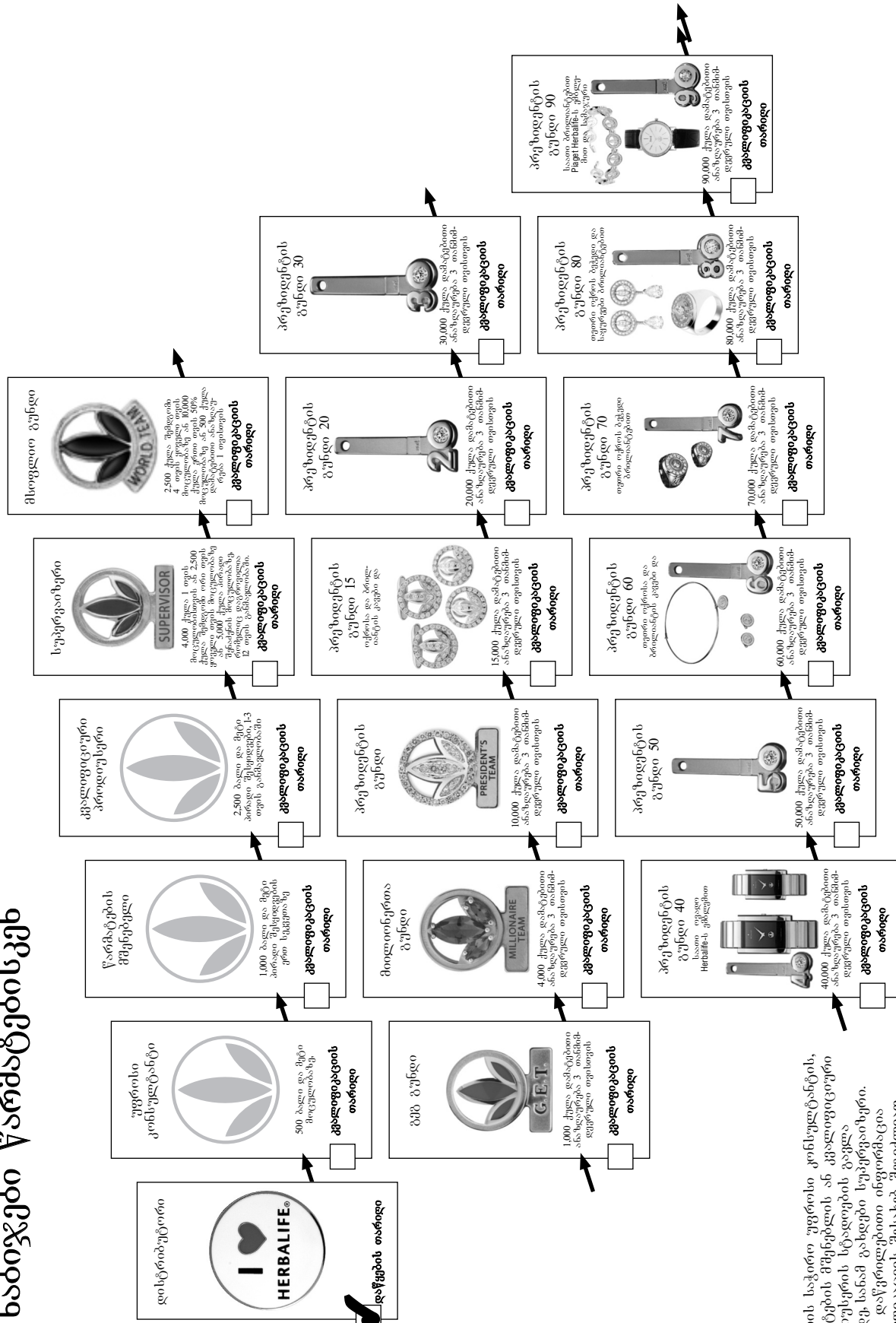
სპეციალურ გასართობ და სასწავლო ღონისძიებებზე დასწრებაზე უფლების მიღება.

ჯილდოვდებიან დისტრიბუტორები მუყაითი შრომისა და ძალისხმევის გამო ბიზნესის მშენებლობაში.

პლიუს სხვა სპეციალური ანაზღაურებანი და ბონუსები მთელი წლის მანძილზე.

მარკეტინგის ბოქვენი გეგმა

ნაბიჯები წარმატებისკენ



არ არის საჭირო უფროსი კონსულტანტის, წარმატების მუქებლის ან აგლომაციური პროდიუქტის სტადიების გეგმა მანამდე სანამ გახლენი სუპერვაიზორი. უფრო დაწვრილებითი ინფორმაცია აგლომაციის შესახებ შეგიძლიათ მიიღოთ თქვენს სბე-ში.



შეკვეთების მოცულობის ცნება

ამ სახელმძღვანელოში ფართოდ გამოიყენება ტერმინი შეკვეთების მოცულობა. შეკვეთების მოცულობა მარკეტინგის გეგმის საკვანძო მომენტი და კვალიფიკაციის საფუძველია ბიზნესის უფრო მაღალ დონეზე გადასვლისთვის.

ჰერბალიფ ყველა პროდუქტს მიწერილი აქვს ქულების გარკვეული რაოდენობა მოცულობისთვის, რომელიც ერთნაირია ყველა ქვეყანაში (იხ. შეკვეთის ფორმები და პრაის-ფურცლები უფრო ზუსტი ინფორმაციისთვის). ჰერბალიფის დისტრიბუტორების ოფიციალური ლუტერატურა OHD, გაყიდვის ინსტრუმენტები მოცულობად არ ითვლება. როდესაც უკვეთავთ პროდუქციას, კრედიტზე გიგროვდებათ ქულების გარკვეული რაოდენობა მოცულობაზე.

რომელიც შეესაბამება შეკვეთილ პროდუქციას. ეს დაგროვილი ქულები ითვლება თქვენს მიერ გაყიდულ პროდუქციად და გამოიყენება კვალიფიკაციისა და ხელფასის გაანგარიშების მიზნით.

მოცულობა გერიცხებათ სხვადასხვა ხერხით იმის მიხედვით, ვინ შეიძინა პროდუქციის მოცულობა, როგორი იყო მისი სტატუსი და ფასდაკლება, თქვენი როგორც დისტრიბუტორის სტატუსი და გაყიდვების და Herbalife მარკეტინგის სხვა ფაქტორი. მოცულობა გერიცხებათ დაგროვილი ქულების საფუძველზე გაყიდვების თვეში შეკვეთილი პროდუქციის მოცულობის მიხედვით.

გაყიდვების თვის ცნება

გაყიდვების თვის განმარტება

გაყიდვების მოცულობა გერიცხებათ კრედიტად და გროვდება სუპერვაიზერის მიერ გაყიდვების თვის საფუძველზე. გაყიდვების თვე იწყება თვის პირველ სამუშაო დღეს და მთავრდება თვის ბოლო სამუშაო დღეს. თუ თვის ბოლო სამუშაო დღე მოდის კვირაზე, გაყიდვების თვე გრძელდება ორშაბათამდე. ანალოგიურად, თუ თვის ბოლო სამუშაო დღე მოდის სადღესასწაულო დღეზე, გაყიდვების თვე გრძელდება დღესასწაულის შემდეგ პირველ სამუშაო დღემდე. კომპანია ჰერბალიფი იტოვებს უფლებას, შეცვალოს გაყიდვების თვე თავისი შეხედულებისამებრ.

გაყიდვების თვის გაანგარიშება

გაყიდვების მოცულობა გერიცხებათ იმ გაყიდვების თვისთვის, რომელშიც განთავსებული იქნა შეკვეთა და რომელშიც მასზე ჰერბალიფმა მიიღო სრული ანაზღაურება, გარდა შეკვეთებისა, რომლებიც შეესაბამება შეკვეთების დამატებითი მოცულობისთვის გათვალისწინებულ წესებს და პირობებს.

გაყიდვების მოცულობა არავითარ გარემოებებში არ შეიძლება განთავსდეს გაყიდვების წინა თვეზე, გარდა შეკვეთისა და შესაბამისობის მოცულობისა.

შეკვეთების დამატებითი მოცულობა

იმისთვის, რომ შეკვეთა შეკვეთების დამატებითი მოცულობაში შევიდეს, ის უნდა შეესაბამებოდეს ყველა ქვემოთ ჩამოთვლილ პირობას:

1. შეკვეთა უნდა განთავსდეს გაყიდვის თვის არაუგვიანეს ბოლო დანიშნული დღისა, და ანაზღაურება უნდა გადახდილი ან მიღებული იქნას გაყიდვის თვის ამავე არაუგვიანეს ბოლო დანიშნულ დღეს. თუ ანაზღაურება ეგზავნება ფოსტით, საფოსტო შტამში უნდა დასმული იქნას ბოლო დანიშნული დღეს. თუ ანაზღაურება ხდება ელექტრონული გადარიცხვით, ან ანგარიშზე პირდაპირი ჩარიცხვით, ან სხვა საბანკო ოპერაციის გზით, უნდა წარდგინდეს იქნას ქვითარი იმის შესამოწმებლად, ემთხვევა ტრანზაქციის თარიღი ბოლო დანიშნულ დღეს თუ არა.

2. სრული ანაზღაურება უნდა მიღებული იქნას კომპანია ჰერბალიფის მიერ არაუგვიანეს შემდეგი თვის 5 რიცხვისა. თუ შემდეგი თვის 5 რიცხვი ემთხვევა კვირას, ან სადღესასწაულო დღეს, გადასახდელი უნდა მიღებული იქნას არაუგვიანეს შემდეგი თვის 4 რიცხვისა.

თუ რომელიმე მიზეზით გადასახადი არ იქნა მიღებული, შეკვეთა უქმდება და არ შედის შეკვეთების მოცულობაში, თუ ამავე ვადაში მის მაგივრად არ იქნა განტავსებული და გადახდილი სხვა შეკვეთა.

არსებობს შეკვეთების მარკეტინგის მიხედვით დათვლის რამდენიმე ხერხი. ამას აჩვენებს შემდეგი მაგალითები და ილუსტრაციები;

პირადი შენაძენის მოცულობა

პირადი შენაძენის მოცულობა იმ შეკვეთების მოცულობაა, რომლებიც შექმნილია პირდაპირ კომპანია ჰერბალიფში ჰერბალიფის საიდენტიფიკაციო ნომრის მეშვეობით.

პირადი მოცულობა

პირადი მოცულობა ის მოცულობაა, რომლებიც შექმნილია თქვენს მიერ ჰერბალიფის საიდენტიფიკაციო ნომრის მეშვეობით ისევე, როგორც თქვენი ქვემდგომი არასუპერვაიზერის მიერ შექმნილი მოცულობა თქვენს პირველ ქვემდგომ სრულად კვალიფიციურ სუპერვაიზერამდე.

დისტრიბუტორმა არასუპერვაიზერმა შეიძლება შეიძინოს მხოლოდ საკუთარი სპონსორისგან, პირველი ხემდგომი სუპერვაიზერისგან (თუ სპონსორი არაა სრულად კვალიფიციური სუპერვაიზერი) ან პირდაპირ ჰერბალიფში.

ამგვარად, თუ სრულად კვალიფიციური სუპერვაიზერი ხართ, ყველა თქვენი შეკვეთა, შექმნილი 50% ფასდაკლებით, როგორც შეკვეთები, შექმნილი ქვემდგომი დისტრიბუტორების, უფროსი კონსულტანტების, წარმატების მშენებლების და კვალიფიციური პროდუსერების მიერ 25%-42% ფასდაკლებით, გეთვლება თქვენ პირად მოცულობაში.

პირადი მოცულობის მაგალითი		
	შესყიდვები/ ფასდაკლება %	პირადი მოცულობა
სუპერვაიზერი A	1,500 ქულა პირადი მოცულობისთვის + მოცულობა B, C და D	= 3,500 =პირადი მოცულობა
სუპერვაიზერი B	1,400 ქულა პირადი მოცულობისთვის + მოცულობა C და D და ფასდაკლება 42%	= 2,000 =პირადი მოცულობა
სუპერვაიზერი C	200 ქულა პირადი მოცულობისთვის + მოცულობა D და ფასდაკლება 35%	= 600 =პირადი მოცულობა
სუპერვაიზერი D	400 ქულა პირადი მოცულობისთვის და ფასდაკლება 25%	= 400 =პირადი მოცულობა

ჯგუფური მოცულობა

ჯგუფური მოცულობა არის შეკვეთების მოცულობა, რომლებიც ნაყიდა 50% ფასდაკლებით კვალიფიკაციის გამწვლეული სუპერვაიზერის (სუპერვაიზერების) მიერ კვალიფიკაციის თვეში.

მოცემული დროითი მოცულობა 50% გროვდება პირად მოცულობაზე კვალიფიკაციის გამწვლეული სუპერვაიზერისათვის, რომელმაც იყიდა იგი, მაგრამ ბოლომდე კვალიფიცირებული სუპერვაიზერისთვის ეს არის ჯგუფური მოცულობა. ბოლომდე კვალიფიცირებულმა სუპერვაიზერმა შეიძლება გამოიმუშაოს დამატებითი ანაზღაურება თავის ჯგუფურ მოცულობაზე, თუ შეესაბამება დამატებითი ანაზღაურების ყველ მოთხოვნას (ნახეთ მოცემული წიგნის განყოფილება “სუპერვაიზერის კვალიფიკაცია” და “დროებითი ფასდაკლება 50%”, უფრო დაწვრილებითი ინფორმაციის მისაღებად).

ჯგუფური მოცულობის ნიმუში		
სუპერვაიზერი A	2,500 ქულა მოცულობისათვის + მოცულობა B და C	= 6,500 პირადი მოცულობა + 1,000 = ჯგუფური მოცულობა 7,500 მთლიანი მოცულობა
დისტრიბუ ტორი B	1,000 ქულა მოცულობისათვის და დროებითი ფასდაკლება 50% + მოცულობა C	= 5,000 = პირადი მოცულობა
დისტრიბუ ტორი C	4,000 ქულა მოცულობისათვის და ფასდაკლება 42%	= 4,000 = პირადი მოცულობა

მთლიანი მოცულობა

მთლიანი მოცულობა არის სუპერვაიზერის პირადი მოცულობისა და ჯგუფური მოცულობის ჯამი (ნახეთ “ჯგუფური მოცულობის ნიმუში” “A”

სუპერვაიზერისთვის მთლიანი მოცულობა. მთლიანი მოცულობა არის ფაქტორი, რომელსაც ეფუძნება ზოგიერთი კვალიფიკაციები.

ორგანიზაციის მოცულობა

ორგანიზაციის მოცულობა არის მოცულობის დაგროვილი ჯამი, რომლის შესაბამისადაც სუპერვაიზერი ღებულობს დამატებით გასამრჯელოს.

ორგანიზაციის მოცულობის ნიმუში		
სუპერვაიზერი A	2,500 ქულა მოცულობისთვის	} 30,000 = ორგანიზაციის მოცულობათ
1-ლი დონის სუპერვაიზერი	10,000 ქულა მოცულობისთვის	
მე-2 დონის სუპერვაიზერი	10,000 ქულა მოცულობისთვის	
მე-3 დონის სუპერვაიზერი	10,000 ქულა მოცულობისთვის	

დატვირთული და დაუტვირთავი მოცულობა

დატვირთული მოცულობა არის მოცულობა, რომელიც აწარმოა რომელიმე დისტრიბუტორმა, რომელიც გადის სუპერვაიზერის კვალიფიკაციას თქვენს პირად ორგანიზაციაში.

დაუტვირთავი მოცულობა არის მოცულობა, რომელიც აწარმოა ვინმემ თქვენს პირად ორგანიზაციაში, უფრო დაბალ დონეზე, ვიდრე პირველი კვალიფიცირებული სუპერვაიზერი, რომელიც იღებს 2500 ქულაზე ნაკლებს გაყიდვების ერთ თვეში, პლუს მთელი თქვენი პირადი მოცულობა. ამგვარად, ეს ისეთი მოცულობაა, რომელიც არ გამოიყენება ვინმეს მიერ სუპერვაიზერის კვალიფიკაციის მიღების მიზნით.

ქვემოთ მოყვანილი ნიმუში გვიჩვენებს დატვირთულ და დაუტვირთავ მოცულობებს ყოველი დისტრიბუტორისათვის.

დატვირთული და დაუტვირთავი მოცულობა		
სუპერვაიზერი A	2,500 ქულა მთლიანი მოცუ ლობისთვის + მოცულობა B და C	= 2,500 დაუტვირთავი= 5,000 დატვირთული A-სთვის
დისტრიბუ ტორი B რომელიც გადის სუპერვაიზერის კვალიფიკაციას	1,000 ქულა მთლიანი მოცუ ლობისთვის + მოცულობა B და C	= 1,000 დაუტვირთავი = 4,000 დატვირთული B-სთვის
დისტრიბუ ტორი C რომელიც გადის სუპერვაიზერის კვალიფიკაციას	4,000 ქულა მთლიანი მოცუ ლობისთვის	= 4,000 = დაუტვირთავი C-სთვის

შესაბამისობის მოცულობა

შესაბამისობის მოცულობა არის მოცულობა, რომელიც უნდა ჰქონდეს სპონსორ სუპერვაიზერს თავის პირად შეკვეთებში, ან დისტრიბუტორს თავის პირად ორგანიზაციაში მოცემულ თვეში, რაც უნდა უდრიდეს ან აჭარბებდეს სუპერვაიზერის კვალიფიკაციის გამგლელი ქვემდგომი დისტრიბუტორის (დისტრიბუტორების) მიერ მიღებულ მოცულობას.

შესაბამისობის მოცულობა არის ხერხი, რომლითაც კომპანია Herbalife ამოწმებს და აფასებს ახალი სუპერვაიზერების კვალიფიკაციას. ნებისმიერ შემთხვევაში, როდესაც სუპერვაიზერი არის სუპერვაიზერის კვალიფიკაციის მაძიებელი დისტრიბუტორის სპონსორი, სპონსორი სუპერვაიზერის მთლიანი მოცულობა უნდა უდრიდეს მინიმუმ იგივე თვეში კვალიფიკაციის გამგლელი ქვემდგომი დისტრიბუტორის (დისტრიბუტორების) მთლიან მოცულობას. შესაბამისობის საჭირო მოცულობის გარეშე ახალი სუპერვაიზერი ვერ გადავა შემდეგ ხემდგომ სუპერვაიზერთან.

შესაბამისობის მოცულობის ნიმუში გვიჩვენებს პირადი მოცულობის ჯამს და მთლიანი მოცულობის ჯამს, რომელსაც უნდა მიაღწიოს კვალიფიკაციის გამგლელი ქვემდგომი დისტრიბუტორებისათვის სპონსორმა სუპერვაიზერმა. ამ ნიმუშში "A"-ს (სპონსორი სუპერვაიზერი) უნდა ჰქონდეს მინიმუმ 4000 ქულა პირადი მოცულობისათვის და მინიმუმ 1000 ქულა ჯგუფური მოცულობისათვის თვეში, როდესაც "B" და "C" გადიან სუპერვაიზერის კვალიფიკაციას, იმისათვის, რომ დაადასტურონ მოცულობა, რომლებიც

მათ მიუთითებს სუპერვაიზერის კვალიფიკაციის ფორმაში. სუპერვაიზერის ვალდებულება შეასრულოს ეს მოცულობა ითვლება მისთვის შესაბამისობის მოცულობის მოთხოვნად

შესაბამისობის მოცულობის ნიმუში

		შესაბამისობის მოთხოვნა "A" სუპერვაიზერის მიმართ
სპონსორი სუპერვაიზერი A		4,000 ქულა პირადი მოცულობისათვის + 1,000 ქულა ჯგუფური მოცულობისათვის 5,000 მთლიანი მოცულობა
კვალიფიკაციის გამგლელი სუპერვაიზერი B	1,000 ქულა მოცულობისათვის და დროებითი ფასდაკლება 50%	1,000 ქულა ჯგუფური მოცულობისათვის = მოცულობა "A"-სთვისა
კვალიფიკაციის გამგლელი სუპერვაიზერი C	4,000 ქულა მოცულობისათვის და ფასდაკლება 42%	4,000 ქულა პირადი მოცულობისათვის = მოცულობა "A"-სთვის

დისტრიბუტორის სარგებელი

მოგება საცალო გაყიდვებიდან

როგორც დისტრიბუტორმა, თქვენ შეგიძლიათ იყიდოთ Herbalife-ს პროდუქცია საბითუმო ფასდაკლებით 25%-დან 50%-მდე. თქვენი შეკვეთების მოცულობის ზრდის კვალდაკვალ ფასდაკლება იზრდება მაქსიმუმამდე – 50%-მდე, როდესაც თქვენ გადისართ სუპერვაიზერის კვალიფიკაციას. თქვენ მაშინვე იღებთ შემოსავალს საცალო გაყიდვებიდან 25%-ს 50%-მდე კლიენტებისათვის პროდუქციის მიყიდვით, შეკვეთების მოცულობის მიხედვით. განსხვავება თქვენს მიერ გადახდილ ფასდაკლებულ პროდუქციასა და საცალო ფასს შორის არის თქვენი შემოსავალი საცალო გაყიდვებიდან (იხილეთ ქვემოთ "საცალო გაყიდვებიდან მიღებული შემოსავლის ნიმუში").

შემოსავალი საცალო გაყიდვებიდან		
სრული საცალო ფასი	დანახარჯები (25% ფასდაკლებით)	შემოსავალი
100 აშშ დოლარი	75 აშშ დოლარი	25 აშშ დოლარი

მოგება საბითუმო გაყიდვებისაგან (საკომისიო)

თქვენ, როგორც Herbalife-ს დისტრიბუტორმა, საცალო ვაჭრობისაგან მიღებული შემოსავლის დამატებით შეგიძლიათ მიიღოთ შემოსავალი იმ პროდუქციის

საბითუმო გაყიდვებიდან, რომლებსაც შეისყიდის თქვენი დისტრიბუტორები. თქვენი შემოსავალი საბითუმო გაყიდვებიდან, რომელსაც აგრეთვე ეწოდება საკომისიო, არის განსხვავება თქვენს მიერ პროდუქციაში გადახდილ შეღავათიან ფასსა და დისტრიბუტორების მიერ გადახდილ შეღავათიან ფასს შორის.

თუ თქვენ პროდუქციას მიჰყიდით პირდაპირ დისტრიბუტორებს, შეგიძლიათ მაშინვე მიიღოთ 25%-მდე შემოსავალი საბითუმო გაყიდვებიდან. თუ თქვენი დისტრიბუტორები პროდუქციას პირდაპირ კომპანია Herbalife-ში ყიდულობენ, მაშინ კომპანია Herbalife გადაუხდის განსხვავებას ფასდაკლების პროცენტში მთლიანად კვალიფიცირებულ სუპერვაიზერს შეკვეთებზე დამატებითი ანაზღაურების გადახდის პროცესში. ამ გადახდებს ეწოდება საკომისიო, და ისინი არის შემოსავლები საბითუმო გაყიდვებიდან (იხილეთ ქვემოთ "საბითუმო გაყიდვებიდან მიღებული შემოსავლის ნიმუში").

შემოსავალი საბითუმო გაყიდვებიდან			
საცალო ფასი	ხარჯები (50% თქვენი ფას-დაკლების დროს)	დისტრიბუტორების ხარჯები (25% ფასდაკლების დროს)	თქვენი შემოსავალი
100 აშშ დ.	50 აშშ დ.	75 აშშ დ.	25 აშშ დ.

უფროსი კონსულტანტი

გაზარდეთ თქვენი შემოსავალი სადისტრიბუციო ფასდაკლებების სისტემების დახმარებით.

როდესაც თქვენ ყიდით ჰერბალაიფის მეტ პროდუქციას და თქვენი შეკვეთების საერთო მოცულობა იზრდება, თქვენ გენიჭებათ უფროსი კონსულტანტის სტატუსი და გაქვთ უფლება შეიძინოთ პროდუქცია საცალო ფასებზე 35%-დან 42%-მდე ფასდაკლებით, რაც იწვევს თქვენი ზღვრული შემოსავლის ზრდას.

დისტრიბუტორის დონე	გაყიდვების ყოველთვიური მოცულობა	ფასდაკლება	ფასდაკლების მიღების უფლება
დისტრიბუტორი	0-499 ქულა მოცულობაზე	25%	იქამდე, სანამ თქვენ არ მიიღებთ ფასდაკლებაზე უფრო მაღალი პროცენტის უფლებას
უფროსი კონსულტანტი	500 ქულის მიღება მოცულობაზე	35%	ყველა შეკვეთა განათავსდება 35%-იანი ფასდაკლებით, სანამ თქვენ არ მიიღებთ ფასდაკლებაზე უფრო მაღალი პროცენტის უფლებას
უფროსი კონსულტანტი	2,000 ქულის მიღება მოცულობაზე	42%	როდესაც თქვენ ღებულობთ მოცულობაზე 2,000 ქულას, თქვენ გექვსათ უფლება, განალაგოთ ეს და თვის სხვა დანარჩენი შეკვეთები 42%-ის ფასდაკლებით
წარმატების მშენებელი	მინიმუმ 1,000 ქულა მოცულობაზე (ერთი შეკვეთა)	42%	ასეთი შეკვეთა გაძლევთ ამ შეკვეთაზე და გაყიდვების თვის ყველა დარჩენილ შეკვეთაზე 42%-ით ფასდაკლების უფლებას
კვალიფიცირებული პროდუსერი	2,500 ქულის მიღება პირად მოცულობაზე 1-3 თვეზე. მოცულობის შესყიდვა ხდება პირდაპირ კომპანია ჰერბალაიფისაგან	42%	როგორც კვალიფიცირებულ პროდუსერს, თქვენ გაქვთ 42%-იანი ფასდაკლების უფლება თითოეულ შეკვეთაზე (აუცილებელია კვალიფიკაციის ყოველწლიური დადასტურება)
კვალიფიკაციის გავლის პროცესში მყოფი სუპერვაიზერი	4,000 ქულის მიღება თითოეულ მოცულობაზე	დროებითი ფასდაკლება 50%	როდესაც თქვენ ღებულობთ 4,000 ქულას მოცულობაზე გაყიდვების ერთ თვეში, დამატებითი შეკვეთების განლაგება ხდება 50%-იანი დროებითი ფასდაკლებით
სუპერვაიზერი	კვალიფიკაციის 3 ხერხი: იხ. თავი "სუპერვაიზერის კვალიფიკაცია". წიგნის ამ თავში კარიერის უფრო ზუსტი ინფორმაციის მისაღებად	50%	როგორც სუპერვაიზერს თქვენ გაქვთ თითოეულ შეკვეთაზე 50%-იანი ფასდაკლების უფლება (აუცილებელია კვალიფიკაციის ყოველწლიური დადასტურება)

შენიშვნა:

თქვენი პირადი გაყიდვების მთელი მოცულობა, პლუს თქვენი დისტრიბუტორების გაყიდვების მოცულობა, ითვლება თქვენს საერთო მოცულობად. როდესაც თქვენ ექცევით სადისტრიბუციო ფასდაკლებათა სისტემის მოქმედების ქვეშ, თქვენი ფასდაკლება არასოდეს არ ჩამოდის 35%-ზე ქვემოთ, სანამ თქვენ ხართ აქტიური დისტრიბუტორი. რაც უფრო მეტს ყიდით, მით უფრო მეტია თქვენი პოტენციური შემოსავალი. გახსოვდეთ, რომ გაყიდვების ყოველ თვეს თქვენ ისევ იწყებთ 35%-იანი ფასდაკლებით და

შეგიძლიათ გაზარდოთ იგი 42%-მდე.

თქვენ ასევე შეგიძლიათ მიიღოთ შემოსავალი თქვენდამი დაქვემდებარებული დისტრიბუტორების საბითუმო გაყიდვებიდან. მაგალითად: ერთ-ერთი თქვენი დისტრიბუტორი ათავსებს შეკვეთას თქვენთან. თქვენი ფასდაკლება არის 42%, ხოლო თქვენი დისტრიბუტორისა 35%. საბითუმო გაყიდვებიდან თქვენ ღებულობთ 7%-ს თქვენდამი დაქვემდებარებული დისტრიბუტორის შეკვეთაზე.

წარმატების მშენებლის მოგება

შესაძლებლობა

როგორც კომპანია ჰერბალაიფის დისტრიბუტორს, თქვენ გაქვთ შესაძლებლობა, განათავსოთ ერთი შეკვეთა 1000 ქულაზე 42%-იანი ფასდაკლების მოცულობაზე. ამასთანავე, თქვენ გექვთ წარმატების მშენებლის კვალიფიკაცია. როგორც წარმატების მშენებელი, თქვენ შეძლებთ განალაგოთ შეკვეთები 42%-იანი ფასდაკლებით გაყიდვებისთვის დარჩენილი ნაწილი. თუ თქვენ განათავსებთ წარმატების მშენებლის თქვენს შეკვეთას პირდაპირ კომპანია ჰერბალაიფში, თქვენ ავტომატურად გენიჭებათ ეს პრესტიჟული სტატუსი.

როგორც წარმატების მშენებელი, თქვენ:

- დეზულობთ 42%-იან ფასდაკლებას თქვენს, როგორც წარმატების მშენებლის, შეკვეთაზე
- დეზულობთ 42%-იან ფასდაკლებას დამატებით შეკვეთებზე ამავე თვეში

კვალიფიცირებული პროდუსერის მოგება

როგორც კომპანია ჰერბალაიფის დისტრიბუტორი, თქვენ გაქვთ შესაძლებლობა, განათავსოთ თქვენი შეკვეთები პირდაპირ კომპანია ჰერბალაიფში და დააგროვოთ პირადი გაყიდვების მოცულობა, რომელიც ნაითვლება კვალიფიცირებული პროდუსერის თქვენს სტატუსში. როდესაც თქვენს დეზულობთ 2500 ქულას პირადი მოცულობისათვის 1-3 თვის განმავლობაში, თქვენ ხდებით კვალიფიცირებული პროდუსერი. თქვენ ავტომატურად გენიჭებათ ეს პრესტიჟული სტატუსი თვის, შემდეგი თვის, იმ თვის შემდეგი თვის პირველი რიცხვიდან, რომელშიც თქვენ დააგროვეთ საკვალიფიკაციო მოცულობა.

თქვენ შეძლებთ შეინარჩუნოთ 42%-იანი ფასდაკლება, სანამ ინარჩუნებთ კვალიფიცირებული პროდუსერის სტატუსს.

კვალიფიცირებულ პროდუსერს აქვს უფლება:

- 42% შემოსავალზე საცალო გაყიდვებიდან
- 17% შემოსავლის მიღებაზე საბითუმო გაყიდვებიდან (კომისიები) დაქვემდებარებულ დისტრიბუტორთა ყიდვებზე, რომელთაც აქვთ 25%-დან 35%-მდე ფასდაკლება

განმეორებითი კვალიფიკაცია:

ყველა კვალიფიცირებულმა პროდუსერმა განმეორებით უნდა მიიღოს კვალიფიკაცია 1 თებერვლიდან 31 იანვრამდე თავისი უფლებებისა და პრივილეგიების შესანარჩუნებლად. განმეორებითი კვალიფიკაციისადმი მოთხოვნების ისეთივეა, როგორც მოთხოვნები კვალიფიცირებული პროდუსერის მიმართ.

განმეორებითი კვალიფიკაციის შეუსრულებლობა 31 იანვრამდე იწვევს კვალიფიცირებული პროდუსერის გადაყვანას უფროს კონსულტანტად (ფასდაკლების 35%-იანი დონე) და კვალიფიცირებული პროდუსერის ყველა პრივილეგიის დაკარგვას.

სუპერვაიზერის მოგება

როგორც ჰერბალაიფის კომპანიის სუპერვაიზერის თქვენ მიიღებთ ყველაზე დიდ 50% ფასდაკლებას. გარდა ამისა, საბითუმო და საცალო გაყიდვებიდან მიღებულ მოგებას. ამასთან, თქვენ მოგენიჭებათ უფლება, მიიღოთ დამატებითი პრემიალური ანაზღაურება.



სრულად კვალიფიცირებული სუპერვაიზერს აქვს შემდეგი უფლება:

- 50% მოგება სხვადასხვა გაყიდვებისგან
- 25% მოგება საბითუმო გაყიდვებიდან
- დამატებითი პრემიები 1%-დან 5%-მდე მეორე დონის ზედამხედველზე
- დამატებითი პრემიები 1%-დან 5%-მდე მესამე დონის ზედამხედველზე
- სპეციალური სემინარებისა და ტრენინგების
- სუპერვაიზერის კვალიფიკაცია განსაკუთრებულ ნიშნებზე

სუპერვაიზერის კვალიფიკაციის მიღება

არსებობს სუპერვაიზერის კვალიფიკაციის მიღების სამი გზა:

- კვალიფიკაცია ერთ თვეში: დააგროვეთ 4.000 ჟულა ერთი კალენდარული თვის განმავლობაში (რომლიდანაც მინიმუმ 1000 წარმოადგენს მოცულობის დაჩქარებულ ჟულებს)
- კვალიფიკაცია ორ თვეში: დააგროვეთ 2.500 ჟულა ერთ შეკვეთაში უკანასკნელი ორი თვის განმავლობაში, (რომლიდანაც მინიმუმ 1000 წარმოადგენს მოცულობის დაჩქარებულ ჟულებს)
- დაგროვებითი კვალიფიკაცია: დააგროვეთ 5.000 ჟულა ერთ შეკვეთაში პირადი შენაძენისათვის 12 თვის განმავლობაში (რომლიდანაც მინიმუმ სამი თვე სავალდებულოა). დისტრიბუტორებს აქვთ კვალიფიკაციის მიღების საშუალება ამ გზით, თუ პირდაპირ შეისყიდიან შეკვეთებს უშუალოდ ჰერბალაიფის კომპანიაში (5000 ჟულა ერთ შეკვეთაში უნდა იყოს დაჩქარებული)

სუპერვაიზერის კვალიფიკაციის ფორმა:

თუ შეკვეთის განთავსება ხდება უშუალოდ ჰერბალაიფის კომპანიაში, კვალიფიკაციის ფორმით, ასეთ შემთხვევაში არ არსებობს ზედამხედველის აუცილებლობა. დისტრიბუტორები გადადიან ზედამხედველებად მათ მიერ გაკეთებული მოცულობითი შეკვეთის მომდევნო თვის პირველ რიცხვებში. აუცილებელია, შეივსოს ზედამხედველის კვალიფიკაციის განაცხადის ფორმა, რომელიც უნდა გადაიგზავნოს კომპანია ჰერბალაიფში ყველა დისტრიბუტორზე, რომლებიც გადიან ზედამხედველის კვალიფიკაციას, მოცულობითი შეკვეთების პირდაპირი გამოსყიდვის გზით. ეს ფორმები ხელმისაწვდომია ამ წიგნის “ბიზნეს სამმართველოს” თავში და თქვენს ზემდგომ სუპერვაიზერთან. ეს ფორმა სრულად უნდა შეივსოს და ყველა საჭირო დანართთან ერთად უნდა წარედგინოს კვალიფიკაციის შემდგომი თვის 1 რიცხვში, ან უფრო გვიან, რომელიც კომპანია ჰერბალაიფმა უნდ მიიღოს არა უგვიანეს 5 რიცხვისა. თუ დისტრიბუტორი გადის სუპერვაიზერის კურსებს ორი თვის განმავლობაში, მაშინ კვალიფიკაციის ფორმა უნდა შეივსოს და გაიგზავნოს კომპანია ჰერბალაიფში ყოველი მომდევნო თვის 1 რიცხვში, რომელიც მოყვება კვალიფიკაციური მოცულობის მიღწევის თვეს.

სუპერვაიზერის კვალიფიკაციის მიღება (გაგძელება)

სუპერვაიზერის კვალიფიკაციის მიმღებს

უფლება აქვს მიიღოს დროებითი ფასდაკლება 50%-ის ოდენობით

როგორც კი მიიღებთ 4000 ქულას თითო შეკვეთაში ერთი თვის განმავლობაში, ყველა შემდგომი შეკვეთა ამ თვეში განთავსდება დროებითი 50% ფასდაკლებით. ყველა შეკვეთა 50% ფასდაკლებით უნდა იქნეს გამოსყიდული უშუალოდ ჰერბალაიფის კომპანიაში. უშუალოდ. თქვენი სუპერვაიზერი უნდა დაუკავშირდეს კომპანია ჰერბალაიფს, რათა თქვენგან მიიღოს 50% ფასდაკლების ნებართვა.

ამ ნებართვის მიღების შემდგომ ფასდაკლება მოქმედებს მომდევნო თვის პირველ რიცხვამდე, რომლის უფლებითაც ისარგებლებთ თქვენ სრულად კვალიფიცირებული ზედამხედველის ყველა დანარჩენ პრივილეგიასთან ერთად იმ პირობით, თუ შეასრულებთ სუპერვაიზერის ყველა დანარჩენ მოთხოვნას.

შესაბამისობის მოცულობა

სუპერვაიზერი, რომელსაც ჰყავს ქვემდგომი დისტრიბუტორი, რომელიც გადის ზედამხედველის კვალიფიკაციას, უნდა ფლობდეს სავალდებულო მოცულობას (მოცულობის შესაბამისობას), რომელიც ჰერბალაიფის კომპანიაში უნდა ჰქონდეს შექმნილი კვალიფიკაციის მიღებიდან ერთი თვის განმავლობაში. ისილეთ მოცულობის მაგალითი თავში “შეკვეთის მოცულობის გაგება”, ხოლო დაწვრილებითი ინფორმაცია იხილეთ ამ წიგნის თავში “ქცევის წესი და გასაღების პოლიტიკა”.

დროებითი 50% ფასდაკლების უფლება

დისტრიბუტორი, რომელიც გადის ზედამხედველის დროებით კვალიფიკაციას, 4000 ქულის მოცულობით ითვლება კვალიფიკაციის მიმღებ ზედამხედველად იმ მომდევნო თვის 1 რიცხვამდე, როდესაც იგი ხდება სრულად კვალიფიცირებული ზედამხედველი. როგორც კვალიფიკაციის მიმღები ზედამხედველი, მას უფლება აქვს მიიღოს დროებითი 50% ფასდაკლება, გაყიდვების თვის დარჩენილი ნაწილზე, რომელშიც მან მიაღწია 4000 ქულის დონეს ერთ შეკვეთაში.

ყველა 50% შეკვეთის გამოსყიდვა ხდება პირადად კომპანია ჰერბალაიფი. თუ თქვენ არ შეისყიდეთ საკუთარი კვალიფიკაციური შეკვეთა ჰერბალაიფში, თქვენი ჰერბალაიფის სუპერვაიზერმა უნდა მიმართოს კომპანიას ჰერბალაიფი თქვენთვის უფლების გაცემისათვის, რომელიც თქვენ მოგანიჭებთ სრულად კვალიფიცირებული სუპერვაიზერის ყველა პრივილეგიით სარგებლობის უფლებას, იმ პირობით, თუ შეესაბამებით სუპერვაიზერათვის აუცილებელ ყველა დანარჩენ მოთხოვნას.

დისტრიბუტორები, რომლებიც გადიან სუპერვაიზერის კვალიფიკაციას მიყოლებით ორი თვის განმავლობაში 2500 ქულით, ან 5000 დაგროვილი ქულით, პირადი შენაძენის შედეგად, არ არიან უფლებამოსილი ისარგებლონ დროებითი 50% ფასდაკლებით. ისინი მიიღებენ 50% ფასდაკლებით სარგებლობის უფლებას კვალიფიკაციის დასრულების მომდევნო თვის პირველი რიცხვიდან; როდესაც ისინი გადავლენ სრულად კვალიფიცირებული ზედამხედველის პოზიციაზე, იმ პირობით თუ შეესაბამებიან ზედამხედველის ყველა მოთხოვნას.

შემდგომი ზედამხედველი ვალდებულია ფლობდეს შესაფერის პირად მოცულობით შეკვეთას სუპერვაიზერის კვალიფიკაციის თვეში.

შეკვეთის სწორედ შესრულების უზრუნველსაყოფად აუცილებელია შეკვეთის ფორმა სწორედ იქნეს შევსებული. დროებითი ფასდაკლებით მყიდველმა უნდა მიუთითოს საკუთარი გვარი და ჰერბალაიფის საიდენტიფიკაციო ნომერი საბითუმო შეკვეთის ფურცელზე, “სუპერვაიზერის გამავალი კვალიფიკაციის” გრაფაში – დროებითი ფასდაკლება 50% ოდენობით. გვარი და ჰერბალაიფის შემდგომი, “სრულად კვალიფიცირებული სუპერვაიზერის” საიდენტიფიკაციო ნომერი, რომელიც იძლევა 50% ფასდაკლების ნებართვას. ასევე მითითებული უნდა იქნეს 50% ფასდაკლების ნებართვა “სრულად კვალიფიცირებული სუპერვაიზერის” განყოფილებაში. აღარ დაიშვება შეკვეთაში ცვლილების შეტანა მისი გაკეთების შემდეგ. შეკვეთის მოცულობა 50% ფასდაკლების გამოსყიდვის შემთხვევაში, ითვლება ჯგუფურ შეკვეთად ზედამხედველის სრული კვალიფიკაციის მიღებისთვის.

სუპერვაიზერის კვალიფიკაციის მიღება (გაგძელება)

შესაბამისი მოცულობა

შესაბამისი მოცულობა – ეს არის სპონსორი სუპერვაიზერის მოცულობა, რომელიც მან უნდა მიიღოს ნებისმიერი თვის გაყოფებიდან, როცა მისი ქვემდგომი დისტრიბუტორი გადის სუპერვაიზერის კვალიფიკაციას

ნებისმიერ შემთხვევაში, როცა სრულად კვალიფიცირებული სუპერვაიზერი არის იმ დისტრიბუტორის სპონსორი, რომელიც გადის სუპერვაიზერის კვალიფიკაციას, მასპონსორებელი სუპერვაიზერის შეკვეთების მოცულობა უნდა იყოს ისეთვე, როგორც იმ თვეში ექნებოდა დისტრიბუტორს. ზედამხედველებს არა აქვთ უფლება დისტრიბუტორები დააკვალიფიცირონ სუპერვაიზერებად და გამოიყენონ გასული თვის შეკვეთების მოცულობა მაშინ, როცა კომპანია “პერბალაიფისგან” არ არის შესყიდული იმ მოცულობით, რაც საჭიროა მიმდინარე თვეში მის შესაცვლელად.

სუპერვაიზერისთვის საჭირო მოცულობა

ქვემოთ მოცემული ორგანიზაციებიდან მასპონსორებელ სუპერვაიზერს უნდა ჰქონდეს არანაკლები ქულები პირადი მოცულობიდან იმ თვეში, რაც აქვს დისტრიბუტორს, რომელიც გადის კვალიფიკაციას როგორც ზედამხედველი. მასპონსორებელ სუპერვაიზერს უნდა ჰქონდეს მინიმუმ 2500 პირადი ქულაბოლო ორი თვის განმავლობაში ყველა მის ქვემოთ მყოფი დისტრიბუტორისთვის რომელიც გადის სუპერვაიზერის კვალიფიკაციას.

ამავე დროს მასპონსორებელ ზედამხედველს უნდა ჰქონდეს საკმარისი საერთო მოცულობა ყველა იმ ქვემდგომი დისტრიბუტორების შეკვეთებიდან, რომლებიც გადიან კვალიფიკაციას.

მაგალითად წარმოვიდგინოთ, რომ ზედამხედველი არის დისტრიბუტორის სპონსორი, რომელიც გადის კვალიფიკაციას სექტემბერში 4000 ქულით საერთო მოცულობიდან. თუ კვალიფიცირებული შეკვეთების შესყიდვა ხდება პირდაპირ კომპანია “პერბალაიფისგან” 42 % ფასდაკლებით დისტრიბუტორის ან უშუალოდ სუპერვაიზერისათვის, ხდება მოცულობის ავტომატურად აღიარება. თუ შეკვეთების შესყიდვა ხდება პირდაპირ სუპერვაიზერისგან, სუპერვაიზერმა უნდა უზრუნველყოს ის, რომ კომპანია: “პერბალაიფიდან” მოხდეს თანაბარი შეკვეთების შესყიდვა შესაბამისი მოცულობის მისაღებად.

როცა მიღებულია ზედამხედველის კვალიფიკაციის ფორმა დისტრიბუტორის მიერ და პირველ შემდგომ სრულ კვალიფიცირებულ სუპერვაიზერს არა აქვს საკმარისი საერთო მოცულობის ქულები თვის განმავლობაში, მაშინ როცა კვალიფიკაციის გამწვლელი სუპერვაიზერისთვის, შეკვეთების დასადასტურებლად, ხდებოდა ამ ქულების მოგროვება. კომპანია “პერბალაიფი” ატყობინებს სუპერვაიზერს შეკვეთის გაკეთების თაობაზე, იმ ქულების შესავსებად, რომელიც დააკლდა ზედამხედველს.

აღნიშნული მოცულობით შეკვეთის განსათავსებლად ზუსტად უნდა იყოს განსაზღვრული მოცულობა.

შეკვეთა შესაბამისი მოცულობისთვის

შესაბამისი შედეგის მისაღებად შეკვეთა უნდა იყოს ზუსტად განსაზღვრული იმ მოცულობის შესაბამისად, რომელიც მოითხოვება ყოველ თვე და ყოველ წელიწადს, ამასთან სრული გადახდით. შეკვეთა არ ემატება სხვა შეკვეთების მოცულობას. შეკვეთა შესაბამისი მოცულობაზე მიღება კომპანია “პერბალაიფის” მიერ მაშინ, როცა მოცულობის პრობლემის შესახებ ცნობა გადაეცემა ზედამხედველს და როცა შეკვეთების მიმღებ განყოფილებას უფლება მიეცემა, მიიღოს შეკვეთა. აღნიშნული შეკვეთა ჩაითვლება მოცემული თვის შეკვეთად. შესაბამისი მოცულობის შეკვეთები, რომლებიც განთავსდნენ თვის გაყიდვების გადახედვის შემდეგ, არ ჩაითვლებიან სუპერვაიზერებისათვის ბონუსების და დამატებითი ქულების BDF-ს და სხვა მინიჭების ანგარიშში. მაგრამ, შემდგომი სუპერვაიზერების მიერ გაკეთებული შეკვეთებზე, რომლებიც იღებენ დამატებით ჯილდოებს და ბონუსებს პროდუქტიდან, კეთდება შესაბამისი კომპენსაცია მასპონსორებელი ზედამხედველისთვის.

ჯარიმა შესაბამისი მოცულობისთვის.

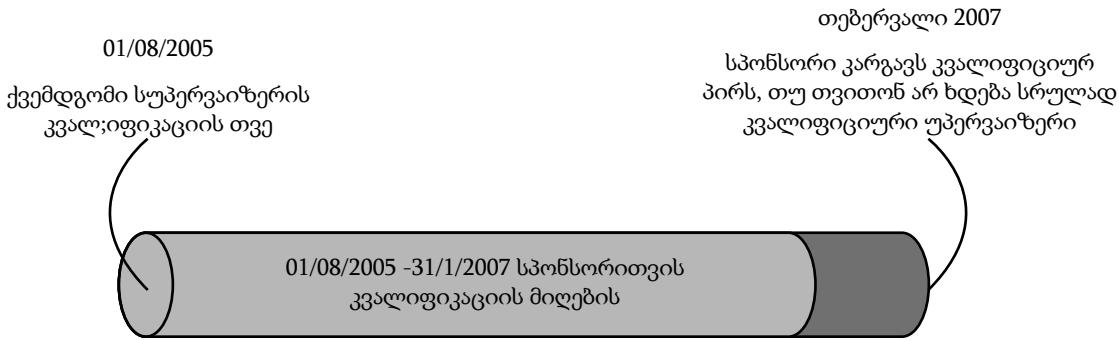
სუპერვაიზერმა უნდა განათავსოს შეკვეთა შესაბამისი მოცულობით შესაბამისი შეტყობინების მიღების შემდეგ კომპანია “პერბალაიფისგან”, შეკვეთის განთავსება აუცილებელია იმისათვის, რომ ჯარიმა თავიდან იქნეს აცილებული. თუ სუპერვაიზერი ვერ განათავსებს შესაბამისი მოცულობის შეკვეთას, კომპანია გაუგზავნის მას ჯარიმას არასაკმარისი მოცულობის გამო. ჯარიმა მდგომარეობს იმაში, რომ სუპერვაიზერი საბოლოოდ კარგავს იმ სუპერვაიზერს და მის ქვემოთ მყოფ მთლიან ხაზს, რომელიც გადიოდა კვალიფიკაციას აღნიშნულ თვეში.

სუპერვაიზერის კვალიფიკაციის მიღება (გაგძელება)

სუპერვაიზერის კვალიფიკაციის შეუსრულებლობა

თუ დაქვემდებარებული დისტრიბუტორი ხდება სრულად კვალიფიცირებული სუპერვაიზერი მანამდე, სანამ ამას ამას გააკეთებს მისი მასპონსორებელი დისტრიბუტორი, დისტრიბუტორს ეძლევა ერთი წელი იმისათვის, რომ ასევე გახდეს მთლიანად კვალიფიცირებული სუპერვაიზერი (გამოიყენება სუპერვაიზერის განმეორებითი კვალიფიკაციის პირველი წლის ბოლოდან).

თუ დისტრიბუტორი ერთი წლის განმავლობაში ვერ ხდება სრულად კვალიფიცირებული სუპერვაიზერი, რომელმაც ყურადღება უნდა მიაქციოს ქვემდგომი პირის მიერ სუპერვაიზერის კვალიფიკაციის მიღებას, დისტრიბუტორი სამუდამოდ კარგავს ამ ქვემდგომ პირს, რომელიც გადადის მის პირველ ზემდგომ სუპერვაიზერთან.



კვალიფიკაციის ყოველწლიური დადასტურება

ყველა სუპერვაიზერმა ყოველწლიურად უნდა დაადასტუროს თავისი კვალიფიკაცია 1 თებერვლიდან 31 იანვრამდე თავისი უფლებებისა და პრივილეგიების შესანარჩუნებლად. განმეორებითი კვალიფიკაციისადმი მოთხოვნები აღწერილია ქვემოთ.

- კვალიფიკაცია ერთი თვისთვის: დააგროვეთ მოცულობაზე 4,000 ქულა ერთ კალენდარულ თვეში (საიდანაც მინიმუმ 1000 არის დაუტვირთავი ქულები მოცულობაზე)
- კვალიფიკაცია ორი თვისთვის: დააგროვეთ 2,500 ქულა შემდგომი ორი თვის მოცულობისათვის (საიდანაც მინიმუმ 100 არის დაუტვირთავი ქულები მოცულობაზე)
- დაგროვებითი კვალიფიკაცია: დააგროვეთ 5,500 ქულა პირადი შესყიდვების მოცულობაზე 1 თებერვლიდან 31 იანვრამდე

კომპიუტერიზებული სისტემა ავტომატურად ადასტურებს კვალიფიკაციას ყოველ წელს შეკვეთების მოთხოვნების მათ მოცულობასთან შესაბამისობის პირობითი კვალიფიკაციის პერიოდში, ამიტომაც არ არსებობს განცხადების განმეორებითი შეტანის აუცილებლობა. როგორც სამახსოვრო ფურცელი, თქვენ გაქვთ 50%-იანი ფასდაკლება კვალიფიკაციის დადასტურების პერიოდისათვის.

სუპერვაიზერის კვალიფიკაციის დადასტურებისას სუპერვაიზერი უნდა დარწმუნდეს იმაში, რომ მისი ყოველწლიური დამუშავების გადასახადი დარიცხული და გადახდილია.

სუპერვაიზერები, რომელთაც არ დაადასტურეს თავიანთი კვალიფიკაცია 31 იანვრამდე, გადადიან უფროს კონსულტანტებად და ჩამოერთმევათ სუპერვაიზერის უფლებები და პრივილეგიები. აქ შედის, მაგრამ ამით არ შემოირფარგლება ხაზის დაკარგვა, რომელშიც არსებობს სუპერვაიზერი. ასეთ შემთხვევაში მთელი ქვემდგომი ხაზი გადადის პირველ სრულად კვალიფიცირებულ ზემდგომ სუპერვაიზერზე.

სუპერვაიზერები, რომელთაც დააგროვეს მოცულობაზე 4,000 დაუტვირთავი ქულა 1 თებერვლიდან 31 იანვრამდე, ინარჩუნებენ სუპერვაიზერის სტატუსს და 50%-იანი ფასდაკლებით შექმნის პრივილეგიას. თუმცა, კვალიფიკაციის დადასტურების ამ მეთოდის გამოყენების დროს ხდება ქვემდგომი ხაზის დაკარგვა მასში არსებული სუპერვაიზერთაგან.

დამატებითი ანაზღაურებიდან მიღებული შემოსავალი

როგორც სუპერვაიზერს, რომელსაც ჰყავს სრული კვალიფიკაციის მქონე ან კვალიფიკაციის გავლის პროცესში მყოფი სუპერვაიზერები თქვენს პირველ სამ ქვემდგომ დონეზე, თქვენ შეგიძლიათ გაიაროთ კვალიფიკაცია თქვენი ორგანიზაციის მოცულობიდან 1%-დან 5%-მდე დამატებითი ანაზღაურების მისაღებად. დამატებითი ანაზღაურების გადახდა ხდება ყოველი თვის 15 რიცხვიდან წინა თვისათვის.

წარმატების სამი დონე

დისტრიბუტორებს, რომელთა პირადი სპონსორიც თქვენ ხართ კომპანია ჰერბალაიფში, ეწოდებათ თქვენი პირველი დონე. ისინი შეიძლება იყვნენ თქვენი მეგობრები ან ოჯახის ნაცნობები, ან უბრალოდ ადამიანები, რომლებიც ცოტა ხნის წინ გაიცანით. თქვენი შეგიძლიათ იყოთ ადამიანთა ნებისმიერი რაოდენობის სპონსორი მსოფლიოს ნებისმიერ ქვეყანაში, სადაც კომპანია ჰერბალაიფი ოფიციალურად არის გახსნილი.

თუ თქვენი პირველი დონის ეს დისტრიბუტორები არიან სხვა დისტრიბუტორების სპონსორები, ეს ახალი დისტრიბუტორები ითვლებიან თქვენს მეორე დონედ. თუ მეორე დონის დისტრიბუტორები არიან სხვა დისტრიბუტორების სპონსორები, იმ დისტრიბუტორებს, რომელთა სპონსორებიც ისინი არიან, ეწოდებათ კომპანია ჰერბალაიფის თქვენი ორგანიზაციის მესამე დონე.

ასწავლით რა თქვენს დისტრიბუტორებს და უბიძგებთ რა იმისაკენ, რომ მისდინ თქვენს მაგალითს, თქვენ ეხმარებით თქვენი ჯგუფის ყველა წევრს, გაიარონ კვალიფიკაცია სუპერვაიზერის დონისათვის. თქვენ, როგორც სუპერვაიზერს სრულად კვალიფიცირებული ან კვალიფიცირების პროცესში მყოფი სუპერვაიზერებით, შეგიძლიათ გაიაროთ კვალიფიკაცია დამატებითი ანაზღაურების მისაღებად თქვენი ორგანიზაციის მოცულობის 1%-დან 5%-მდე.

დამატებითი ანაზღაურების სკალა

ქულები თქვენს საერთო მოცულობაზე	დამატებითი ანაზღაურების %
0–499	0%
500–999	1%
1,000–1,499	2%
1,500–1,999	3%
2,000–2,499	4%
2,500 plus	5%

დამატებითი ანაზღაურებების მიღება ხდება შემდეგნაირად:

- 1%-დან 5%-მდე დამატებით ანაზღაურების გადახდა ხდება სრულად კვალიფიცირებული პირველი დონის სუპერვაიზერების საერთო მოცულობაზე, რომელთა პირადი სპონსორიც თქვენ ხართ
- 1%-დან 5%-მდე დამატებით ანაზღაურების გადახდა ხდება სრულად კვალიფიცირებული მეორე დონის სუპერვაიზერების საერთო მოცულობაზე (მაგალითად, სუპერვაიზერი, რომლის სპონსორიც არის ის სუპერვაიზერი, რომლის პირადი სპონსორიც ხართ თქვენ)
- 1%-დან 5%-მდე დამატებით ანაზღაურების გადახდა ხდება სრულად კვალიფიცირებული მესამე დონის სუპერვაიზერების საერთო მოცულობაზე (მაგალითად, სუპერვაიზერი, რომლის სპონსორიც არის, თავის მხრივ, მეორე დონის სუპერვაიზერი)

შემდეგ მაგალითში დამატებითი ანაზღაურების განაკვეთი 5% ითვლება ორგანიზაციის მოცულობის 30000 ქულაზე, რის შედეგადაც თქვენ დეზულობით დამატებითი ანაზღაურების 1500 ქულას. დამატებითი ანაზღაურების ქულები გამოიყენება კვალიფიკაციის მიზნებისათვის. ჩვეულებისამებრ, გამოიყენება ითვლება პროდუქციისათვის გამოიყენების საფუძველზე ქვეყანაში, საიდანაც ხდება პროდუქციის შეკვეთა. ზოგიერთ ქვეყანაში ხდება ანაზღაურების კონვერტირება ადგილობრივ ვალუტაში.

დამატებითი ანაზღაურების მაგალითი

თქვენ	2,500 ქულა მოცულობაზე	=	თქვენი საერთო ანაზღაურება = დამატებითი = 1,500 ქულა ანაზღაურება
პირველი დონის სუპერვაიზერი	10,000 ქულა მოცულობაზე	=	5% = 500 = ქულა მოცულობაზე
მეორე დონის სუპერვაიზერი	10,000 ქულა მოცულობაზე	=	5% = 500 = ქულა მოცულობაზე
მესამე დონის სუპერვაიზერი	10,000 ქულა მოცულობაზე	=	5% = 500 = ქულა მოცულობაზე

დამატებითი ანაზღაურებიდან მიღებული შემოსავალი

დამატებითი მოთხოვნები

სუპერვაიზერები, რომლებიც ასრულებენ აღნიშნულ მითითებებს დამატებითი შემოსავლების მისაღებად, ასევე უნდა შეესაბამებოდნენ კომპანია ჰერბალაიფის ათი საცალო კლიენტის წესს და 70%-ის წესს იმისათვის, რომ ასევე მიიღონ დამატებითი ანაზღაურებები და ბონუსი პროდუქციისათვის. სუპერვაიზერმა უნდა დაადასტუროს მათი შესაბამისობა ამ მოთხოვნებთან გამომწვევების დადასტურების შესახებ ფორმულარის შეტანის გზით. სუპერვაიზერის მიერ რომელიმე ამ წესის შეუსრულებლობის შემთხვევაში, დისტრიბუტორს არ მიეცემა დამატებითი ანაზღაურება და ბონუსები პროდუქციისათვის.

ანაზღაურების დანამატების მაგალითი

თქვენ	2,500 ქულა საერთო მოცულობაზე 5% დამატებითი ანაზღაურება	=	იღებს დამატებითი ანაზღაურების 5% პირველი, მეორე და მესამე დონის სუპერვაიზერებს და დამატებითი ანაზღაურების დანამატის 4% მეოთხე დონის სუპერვაიზერისთვის
პირველი დონის სუპერვაიზერი	2,500 ქულა საერთო მოცულობაზე 5% დამატებითი ანაზღაურება	=	იღებს დამატებითი ანაზღაურების 5% მეორე მესამე და მეოთხე დონის სუპერვაიზერებს
მეორე დონის სუპერვაიზერი	2,500 ქულა საერთო მოცულობაზე 5% დამატებითი ანაზღაურება	=	იღებს დამატებითი ანაზღაურების 5% მესამე და მეოთხე დონის სუპერვაიზერებს
მესამე დონის სუპერვაიზერი	5,000 ქულა საერთო მოცულობაზე 1% დამატებითი ანაზღაურება	=	იღებს დამატებითი ანაზღაურების 1% მეოთხე დონის სუპერვაიზერზე
მეოთხე დონის სუპერვაიზერი	1000 ქულა საერთო მოცულობაზე დამატებითი ანაზღაურების გარეშე	=	სუპერვაიზერს არ ჰქვას ქვემოთ სუპერვაიზერი, რომელზეც დაერიცხება დამატებითი ანაზღაურება

მსოფლიო გუნდი

მსოფლიო გუნდის კვალიფიკაციის მიღება თქვენს ჰერბალაიფის ბიზნესში მნიშვნელოვან ეტაპს წარმოადგენს. ამ გუნდის წევრის კვალიფიკაციის მიღებისას თქვენ რწმუნდებით საკუთარ წარმატებაში. მსოფლიო გუნდი – ეს არის თქვენი საწყისი მოედანი იმისათვის, რომ გაიაროთ წევრის კვალიფიკაცია.

კვალიფიკაციის მისაღებად:

დააგროვეთ 10 000 ქულა მთლიან მოცულობაზე ერთი თვის განმავლობაში, მას შემდეგ, რაც გახდებით კვალიფიკაციის მიმღები და სრულად კვალიფიცირებული ზედამხედველი.

ან, თუ უკვე ხართ სრულად კვალიფიცირებული, ან შესაფერისად კვალიფიცირებული ზედამხედველი, დააგროვეთ 2500 ქულა მთლიან შეკვეთაში, ყოველ თვე 4 თანმიმდევრული თვის განმავლობაში.

ან დააგროვეთ 500 ქულა ერთი თვის განმავლობაში.

იმ პირობით, თუ თქვენ მიიღებთ ზედამხედველის კვალიფიკაციას მას შემდეგ, რაც თქვენ დააგროვებთ ქულების საჭირო რაოდენობას ერთ შეკვეთაში, ან პრემიალურ ქულებს, გადაგიყვანენ მსოფლიო გუნდის წევრად, მომდევნო თვის პირველ რიცხვში.

თქვენ მიიღებთ:

- ზედამხედველის ყველა უფლებებს
- მსოფლიო გუნდის წევრის პაკეტს, რომელშიც შედის მსოფლიო გუნდის წევრის პირადი სერტიფიკატი, მსოფლიო გუნდის წევრის სამკერდე სამაგრს და ჰერბალაიფის დღიურს



გარდა ამისა, მოგეჩვენებათ უფლება:

- დაესწროთ სპეციალურ სემინარებსა და ტრენინგებს, რომლებიც თქვენს ზრდასა და წინსვლაზეა გამიზნული და საჭიროა აღნიშნულ გუნდში წევრობისათვის
- მიიღოთ განსაკუთრებული კვალიფიკაცია კომპანიაში

ბუწ გუნდი

წარმატებულ სუპერვიაზერებს აქვთ კომპანია ჰერბალაიფში მარკეტინგის გეგმის უფრო მაღალ დონეზე გადასვლის შესაძლებლობა, როგორცაა ბიზნესის უმაღლესი წარმატებების გუნდი (ბუწ). თავდაპირველი მოთხოვნების შესრულების შემდეგ სუპერვიაზერებს შეუძლიათ მიიღონ სტატუსი ბუწ გუნდში. ბუწ გუნდის შიგნით არსებობს სამი ეტაპი: გლობალური ექსპანსიის გუნდი (გეგ), მილიონერთა გუნდი და პრეზიდენტის გუნდი.

ბუწ გუნდში სტატუსის მიღება ჰერბალაიფის მიერ აღიარების ძალიან პრესტიჟული ნიშანია. ბუწ გუნდში სტატუსის მიღება ნიშნავს, რომ სუპერვიაზერმა გამოიმუშავა სუპერვიაზერების ძლიერი და აქტიური ქვემდგომი სტრუქტურა, ასევე აჩვენა სურვილი დაიკავოს ლიდერის პოზიცია კომპანია ჰერბალაიფში. თქვენი განცხადება და შეთანხმება ამ სტატუსის მიღების შესახებ გაკისრებთ პასუხისმგებლობას და ბიზნესის განვითარების საშუალებას იძლევა. თქვენ მიიღებთ დამატებით კომპანიის სარგებელს და ლიდერის სტატუსს. ყოველი დონის მიღწევა საშუალებას იძლევა, მიიღოთ მონაწილეობა სიდრემისეულ ტრენინგებში, გამოიმუშავოთ შეუდარებელი ბონუსები პროდუქციაზე და გაიაროთ კვალიფიკაცია განსაკუთრებულ ჯილდოებზე.

ბონუსი ბუწ გუნდის პროდუქციაზე

როგორც ბუწ გუნდის წევრს, თქვენ გაქვთ უფლება, თქვენი ქვემდგომი ორგანიზაციის მთელი მოცულობის პროდუქციაზე 2-დან 7 % ბონუსის მიღებაზე. ბონუსების გადახდა ხდება ყოველთვიურად ბუწ გუნდის ყველა კვალიფიციური წევრისთვის. საჭიროა შეესაბამებულ განაცხადის ფორმის შეტანა ბონუსის და შეთანხმების ფორმის მისაღებად და ასევე ჰერბალაიფის 10 საცალო კლიენტის და 70% წესთან შესაბამისობა, რათა მიიღოთ ბონუსები. ბონუსი

ბუწ გუნდში პროდუქციაზე გარკვეულწილად თქვენი ერთგულების ჯილდოა (იხ. თავი “ფორმების მაფალითები “ამ წიგნში”). განცხადება უნდა იქნას მიღებული და დადასტურებული ჰერბალაიფის მიერ რათა მიიღოთ გადასახდელი. ჰერბალაიფი გიგზავნით ამ ფორმას მთელი კვალიფიკაციის პერიოდის განმავლობაში. (იხ. გუნდური კვალიფიკაციები პროდუქციაზე ბონუსის მისაღებად).

ყოველწლიური ბონუსები

ბონუსის გადახდა, რომელიც წარმოადგენს პროცენტს ჰერბალაიფის პროდუქციის მსოფლიო გაყიდვებიდან, ხდება ყოველწლიურად პრეზიდენტის გუნდის წევრებისთვის ჰერბალაიფის პროდუქციის მოცულობის ზრდაზე მიმართული მათი მუშაობის აღიარების ნიშნად (იხ. “მარკ ჰიუსის ბონუსების გადახდის წესები” რომელიც ნაწილდება საპრეზიდენტო გუნდის წევრებს შორის, საიტზე MyHerbalife.com.)

გართობა და ტრენინგი

დაჯილდოება, აღიარება და სწავლება ძალიან მნიშვნელოვანია კომპანიისთვის. გასართობი და შემსწავლელი ღონისძიებები როდესაც ისინი ტარდება, გასართობი და ინფორმაციული ხასიათისაა და ტარდება მთელ მსოფლიოში. ამ ღონისძიებებზე გასწავლიან, როგორ მიაღწიოთ წარმატებას, გაზარდოთ შემოსავალი და ააწყოთ საერთაშორისო ბიზნესი თქვენი მყუდრო სახლის დატოვების ისწავლით ამას და მიიღებთ დასვენებას, რომელიც მოახდენს დიდ ზეგავლენას თქვენს ცხოვრებაზე.

გლობალური ექსპანსიის გუნდი (გეგ)

კვალიფიკაციის მისაღებად:

- შეაგროვეთ ანაზღაურების 1000 ქულა ყოველ თვეზე სამი თანმიმდევრული თვის განმავლობაში. შემდეგი თვის პირველი რიცხვიდან გადაყვანილი იქნებით გეგ გუნდში

თქვენ იღებთ

- გეგ გუნდის გულსაბნევს და თმისსამაგრს
- სუპერვიაზერის ყველა სარგებელს

დამატებით იღებთ უფლებას:

- ბუწ გუნდის პროდუქციაზე ზებონუსის მიღებისა თქვენი კვალიფიკაციის დონის შესაბამისად (იხილეთ თავი “ბუწ გუნდის წევრებისთვის პროდუქციაზე ბონუსების გადახდის წესები”). თქვენი კვალიფიკაციის დამთავრების შემდეგ მიიღებთ დაწვრილებით ინფორმაციას, რომელიც განსაზღვრავს ბუწ გუნდის პროდუქციაზე ბონუსის ყოველთვიურ მიღების შემდგომ მოთხოვნებს
- კვალიფიკაციის მიღება გასართობი და შემსწავლელი ღონისძიებებზე დასწრებისთვის
- მონაწილეობა სპეციალურ შემსწავლელ ტრენინგებში
- მონაწილეობა სპეციალურ სატელეფონო კონფერენციებში



მილიონერთა გუნდი

კვალიფიკაციის მისაღებად:

- შეაგროვეთ ანაზღაურების 4000 ქულა ყოველ თვეზე სამი თანმიმდევრული თვის განმავლობაში. შემდეგი თვის პირველი რიცხვიდან გადაყვანილი იქნებით მილიონერთა გუნდში

თქვენ იღებთ:

- გუნდის გულსაბნევსა და თმისსამაგრს
- სუპერვაიზერის ყველა სარგებელს

დამატებით იღებთ უფლებას

- ბუწ გუნდის პროდუქციაზე ზებონუსის მიღებისა თქვენი კვალიფიკაციის დონის შესაბამისად (იხილეთ თავი “ბუწ გუნდის წევრებისთვის პროდუქციაზე ბონუსების გადახდის წესები”). თქვენი კვალიფიკაციის დამთავრების შემდეგ მიიღებთ დაწვრილებით ინფორმაციას, რომელიც განსაზღვრავს ბუწ გუნდის პროდუქციაზე ბონუსის ყოველთვიურად მიღების შემდგომ მოთხოვნებს

- კვალიფიკაციის მიღება გასართობ და შემსწავლელ ღონისძიებებზე დასწრებისთვის
- სასწავლო უნარ-ჩვევების განვითარება და დახმარება მთელ მსოფლიოში შემსწავლელი ღონისძიებების ჩატარებაში
- მონაწილეობა სპეციალურ სატელეფონო კონფერენციებში



პრეზიდენტის გუნდი

კვალიფიკაციის მისაღებად:

- პრეზიდენტის გუნდი: შეაგროვეთ ანაზღაურების 10,000 ქულა ყოველ სამ თანმიმდევრულ თვეზე. სამი თვის ლოდინის პერიოდის შემდეგ მიიღებთ ბონუსს პროდუქციაზე 2%-6%
- პრეზიდენტის გუნდი 20T: შეაგროვეთ ანაზღაურების 20,000 ქულა ყოველ სამ თანმიმდევრულ თვეზე. სამი თვის ლოდინის პერიოდის შემდეგ მიიღებთ ბონუსს პროდუქციაზე 2%-6,5%
- პრეზიდენტის გუნდი 30T: შეაგროვეთ ანაზღაურების 30,000 ქულა ყოველ სამ თანმიმდევრულ თვეზე. სამი თვის ლოდინის პერიოდის შემდეგ მიიღებთ ბონუსს პროდუქციაზე 2%-6,75%
- პრეზიდენტის გუნდი 20T: შეაგროვეთ ანაზღაურების 50,000 ქულა ყოველ სამ თანმიმდევრულ თვეზე. სამი თვის ლოდინის პერიოდის შემდეგ მიიღებთ ბონუსს პროდუქციაზე 2%-7%

თქვენ იღებთ:

- პრეზიდენტის გუნდის გულსაბნევსა და თმისსამაგრს
- სუპერვაიზერის ყველა სარგებელს

დამატებით იღებთ უფლებას:

- ბუწ გუნდის პროდუქციაზე ზებონუსის მიღებისა თქვენი კვალიფიკაციის დონის შესაბამისად (იხილეთ თავი “ბუწ გუნდის წევრებისთვის პროდუქციაზე ბონუსების გადახდის წესები”). თქვენი კვალიფიკაციის დამთავრების შემდეგ მიიღებთ დაწვრილებით ინფორმაციას, რომელიც განსაზღვრავს ბუწ გუნდის პროდუქციაზე ბონუსის ყოველთვიურ მიღების შემდგომ მოთხოვნებს
- კვალიფიკაციის მიღება გასართობ და შემსწავლელ ღონისძიებებზე დასწრებისთვის
- სასწავლო უნარ-ჩვევების განვითარება და დახმარება მთელ მსოფლიოში შემსწავლელი ღონისძიებების ჩატარებაში
- მონაწილეობა სპეციალურ სატელეფონო კონფერენციებში



პრეზიდენტის ჯგუფის წევრების დამატებითი სარგებელი

პრეზიდენტის ჯგუფის ჯილდოები და აღიარებები



ოქროსა და ბრილიანტის კავეები და საყურეები. ამ კვალიფიკაციის მისაღებად საჭიროა: მოიპოვოთ 15000 ქულა მომდევნო სამი თვის მანძილზე.



ერთი ბრილიანტი

პრეზიდენტი ჯგუფის მუშაკი

ამ ჯილდოს მისაღებად, აუცილებელია რომ იყოს ერთი (1) სრული კვალიფიკაციის მქონე წევრი ჯგუფში, თქვენს დაქვემდებარებაში მყოფ ორგანიზაციაში.



ორი ბრილიანტი

პრეზიდენტი ჯგუფის უფროსი მუშაკი

ამ ჯილდოს მისაღებად, საჭიროა ორი (2) სრული კვალიფიკაციის მქონე წევრი პრეზიდენტის ჯგუფში, თქვენს დაქვემდებარებულ ორგანიზაციაში, ორ განსხვავებულ მიმართულებაში.



სამი ბრილიანტი

პრეზიდენტის ჯგუფის საერთაშორისო თანამშრომელი

ამ ჯილდოს მისაღებად, საჭიროა სამი (3) სრული კვალიფიკაციის მქონე წევრი პრეზიდენტის ჯგუფში, თქვენს დაქვემდებარებულ ორგანიზაციაში, სამ განსხვავებულ მიმართულებაში.



ოთხი ბრილიანტი

პრეზიდენტის ჯგუფის მთავარი მუშაკი

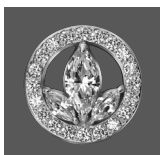
ამ ჯილდოს მისაღებად, საჭიროა ოთხი (4) სრული კვალიფიკაციის მქონე წევრი პრეზიდენტის ჯგუფში, თქვენს დაქვემდებარებულ ორგანიზაციაში, ოთხ განსხვავებულ მიმართულებაში.



ხუთი ბრილიანტი

თავმჯდომარის კლუბი

ამ ჯილდოს მისაღებად, საჭიროა ხუთი (5) სრული კვალიფიკაციის მქონე წევრი პრეზიდენტის ჯგუფში, თქვენს დაქვემდებარებულ ორგანიზაციაში, ხუთ ან მეტ განსხვავებულ მიმართულებაში.



ათი ბრილიანტი

დამფუძნებლის კლუბი

ამ ჯილდოს მისაღებად, საჭიროა ათი (10) სრული კვალიფიკაციის მქონე წევრი პრეზიდენტის ჯგუფში, თქვენს დაქვემდებარებულ ორგანიზაციაში, ათ ან მეტ განსხვავებულ მიმართულებაში.

პრეზიდენტი ჯგუფის დამატებითი ჯილდოები

პრეზიდენტის ჯგუფის დამატებითი ჯილდოების გაცემა დამოკიდებულია პროდუქციაზე (იანვრიდან დეკემბრამდე მოცულობა) ეს ჯილდოები ყოველწლიურად გაიცემა კომპანია Herbalife-ის ყოველწლიურ სხდომაზე.



საათი Cartier 250000 ქულა დამატებითი ჯილდო



ბრილიანტის ბუჭვილი Marquis 500000 ქულა დამატებითი ჯილდო



ოქროს საათი ბრილიანტით 750000 ქულა დამატებითი ჯილდო



საათი ბრილიანტით 1000000 ქულა დამატებითი ჯილდო

ჯგუფის დონეზე კვალიფიკაცია

ქვემოთ მოყვანილია ადგილად გასააზრებელი სქემა, ყველა სამმართველო დონის კვალიფიკაციისათვის.

კვალიფიკაცია

მოლოდინისა და მიღების პერიოდი

ჯგუფი	მოაგროვებთ ქულების აუცილებელი რაოდენობა დაჯილდოება ყოველი მომდევნო სამი თვის ბოლოს	მოლოდინის პერიოდი	მიღების პერიოდი
გლობალური ექსპანსიის გუნდი (გეგ)	1,000	არა	12 თვე სრული კვალიფიკაციის მიღების თარიღიდან/კვალიფიკაციის
მილიონრების გუნდი (მგ)	4,000	2 თვე	12 თვე მოლოდინის პერიოდის დასრულებიდან
პრეზიდენტის გუნდი (პგ)	10,000	3 თვე	12 თვე მოლოდინის პერიოდის დასრულებიდან
პრეზიდენტის გუნდი 20T (20T)	20,000	3 თვე	12 თვე მოლოდინის პერიოდის დასრულებიდან
პრეზიდენტის გუნდი 30T (30T)	30,000	3 თვე	12 თვე მოლოდინის პერიოდის დასრულებიდან
პრეზიდენტის გუნდი 50T (50T)	50,000	3 თვე	12 თვე მოლოდინის პერიოდის დასრულებიდან

განსაზღვრული % ბონუსის მიღების მოთხოვნა პროდუქციაზე

როდესაც თქვენ იღებთ და/ან ადასტურებთ კვალიფიკაციას მიღებულ განსაზღვრულ დონეზე % ჯგუფში, აუცილებელია მოაგროვოთ შემდეგი ქულების რაოდენობა ყოველ თვეში პროდუქციაზე ბონუსის მისაღებად (შემდეგ ცხრილში) ბონუსის მიღების მთელი პერიოდისათვის.

მაქსიმალური დონე %	ქულების აუცილებელი რაოდენობა საერთო მოცულობაში	დაჯილდოებისას ქულების რაოდენობა აუცილებელი 2%	დაჯილდოებისას ქულების რაოდენობა აუცილებელი 4%	დაჯილდოებისას ქულების რაოდენობა აუცილებელი 6%	დაჯილდოებისას ქულების რაოდენობა აუცილებელი 6.5%	დაჯილდოებისას ქულების რაოდენობა აუცილებელი 6.75%	დაჯილდოებისას ქულების რაოდენობა აუცილებელი 7%
2%	5,000	1,000					
4%	3,000	1,000	4,000				
6%	2,500	1,000	4,000	10,000			
6.5%	2,500	1,000	4,000	10,000	20,000		
6.75%	2,500	1,000	4,000	10,000	20,000	30,000	
7%	2,500	1,000	4,000	10,000	20,000	30,000	50,000

ბუწ გუნდისთვის პროდუქციაზე ბონუსების გადახდის წესები

იმისთვის, რომ დაგეხმაროთ უკეთ გაიგოთ, როგორ ხდება ბუწ გუნდისთვის პროდუქციაზე ბონუსების გადახდა, ჩამოვყალიბეთ შემდეგი წესები.

- როდესაც ბუწ გუნდის ქვემდგომი წევრი იღებს ბონუსს თქვენზე ნაკლები % განაკვეთით, თქვენ იღებთ % სხვაობას. მაგალითად, თუ იღებთ ბონუსს ბუწ გუნდის პროდუქციაზე 6% დონეზე, ხოლო თქვენი გუნდის ქვემდგომი წევრი გამოიმუშავებს 2%, თქვენ იღებთ 6% ან გუნდის წევრზე და დანარჩენი 4% ბუწ გუნდის პროდუქციაზე ქვემდგომი ორგანიზაციიდან ბუწ გუნდის შემდეგ წევრამდე, რომელმაც გამოიმუშავა ბონუსი პროდუქციაზე. თქვენი ბონუსის ოდენობა ბუწ გუნდის პროდუქციაზე დამოკიდებულია ბუწ გუნდის ყოველი წევრის %-ზე

- როდესაც ბუწ გუნდის ქვემდგომი წევრი იღებს ბონუსს პროდუქციაზე იგივე % ოდენობით, რაც თქვენ, თქვენ მიიღებთ ხელფასს ბუწ გუნდის ამ წევრზე, მაგრამ ვერ მიიღებთ ბონუსს ბუწ ქვემდგომი წევრების პროდუქციაზე
- როდესაც ბუწ გუნდის ქვემდგომი წევრი იღებს თქვენზე მეტი %-ს განაკვეთით, თქვენ ვერ მიიღებთ ხელფასს ბუწ გუნდის ამ წევრზე, და ქვემდგომ ორგანიზაციაში
- გახსოვდეთ, იმისათვის, რომ მიიღოთ ბუწ გუნდის პროდუქციაზე ბონუსის უფლება, თქვენი შევსებული განაცხადი ბუწ გუნდის პროდუქციაზე ბონუსის მისაღებად და შეთანხმება მოწონებული უნდა იქნეს პერბალაიფის მიერ, ასევე საჭიროა ყველა დანარჩენ პირობასთან შესაბამისობა.

პროდუქციაზე ბონუსების უფლების მიღების პერიოდების მაგალითები

კვალიფიკაციის პერიოდი			გლობალური ექსპანსიის გუნდი (გეგ)														
იან	თებ	მარ	აპრ	მაი	ივნ	ივლ	აგვ	სექ	ოქტ	ნოემ	დეკ	იან	თებ	მარ	აპრ	მაი	ივნ
ანაზღაურების 1,000 ქულა	ანაზღაურების 1,000 ქულა	ანაზღაურების 1,000 ქულა	ბუწ გუნდის პ 2% მიღების უფლება აპრილიდან მარტამდე														
			ხელმეორე კვალიფიკაციის პერიოდი აპრილიდან მარტამდე														

კვალიფიკაციის პერიოდი			მილიონერთა გუნდი														
იან	თებ	მარ	აპრ	მაი	ივნ	ივლ	აგვ	სექ	ოქტ	ნოემ	დეკ	იან	თებ	მარ	აპრ	მაი	ივნ
ანაზღაურების 4,000 ქულა	ანაზღაურების 4,000 ქულა	ანაზღაურების 4,000 ქულა	ლოდინის პერიოდი		ბუწ გუნდის პ 4% მიღების უფლება ივნისიდან მაისამდე												
			ხელმეორე კვალიფიკაციის პერიოდი აპრილიდან მარტამდე														

კვალიფიკაციის პერიოდი			საარეზიდენტო გუნდი														
იან	თებ	მარ	აპრ	მაი	ივნ	ივლ	აგვ	სექ	ოქტ	ნოემ	დეკ	იან	თებ	მარ	აპრ	მაი	ივნ
10T, 20T, 30T, 50T, 3 თვის ანაზღაურების ქულები			ლოდინის პერიოდი		ბუწ გუნდის პ 6% მიღების უფლება ივლისიდან მაისამდე												
			ხელმეორე კვალიფიკაციის პერიოდი აპრილიდან მარტამდე														

ხელმეორე კვალიფიკაცია პროდუქციაზე ბონუსის მისაღებად

ბუწ გუნდის პროდუქციაზე ბონუსის მიღების გაგრძელებისათვის საჭიროა ხელმეორე კვალიფიკაციის გაგლა თქვენი ან უფრო მაღალი დონის გუნდის წევრზე.

ხელმეორე კვალიფიკაცია

იმისთვის, რომ შეინარჩუნოთ პროდუქციაზე ბონუსის იგივე დონე, საჭიროა შემდგომი სამი თვის გამწვავლობაში შაასრულოთ მოთხოვნები ანაზღაურების ქულებთან მიმართებაში (როგორც თავდაპირველი კვალიფიკაციისას) ყოველ წელს, ხელმეორე კვალიფიკაციის განმავლობაში.

მაიქციეთ ყურადღება: რომელიმე სტატუსზე კვალიფიკაციის გავლისას, თქვენ ინარჩუნებთ ამ სტატუსს, მიუხედავად პროდუქციაზე მიღებული ბონუსის %-სა (სანამ არ მიიღებთ ბუწ გუნდის უფრო მაღალ სტატუსს ან არ შეწყვეტთ მასში წევრობას).

ხელმეორე კვალიფიკაციის პერიოდი

იმისათვის, რომ გქონდეთ საკმარისი დრო ხელმეორე კვალიფიკაციისთვის და ბუწ გუნდის პროდუქციაზე ბონუსის მიღების გაგრძელებისთვის, თქვენ გაქვთ 12-თვიანი ვადა გუნდში თქვენი კვალიფიკაციის/ ხელმეორე კვალიფიკაციის თარიღიდან.

ტერმინების გლოსარიუმი

შემდეგი ტერმინები გამოიყენება მოელი ტექსტის განმავლობაში. ზოგიერთ მათგანს აქვს განსაკუთრებული მნიშვნელობა კომპანია კერბალაიფისთვის, ამიტომაც გაეცანით მათ და რაც შეიძლება სწრაფად შეიყვანეთ თქვენს ლექსიკონში.

კომისია: სპონსორის მიერ ფასდაკლების გათვალისწინებით გადახდილი პროდუქციის ფასსა და ქვემდგომი დისტრიბუტორების მიერ გადახდილ ფასს შორის განსხვავება. მოცემული ტერმინი ასევე ცნობილია როგორც საბითუმო მოგება.

კლიენტი: პირი, რომელიც არ არის კერბალაიფის პროდუქციის დისტრიბუტორი, რომელიც ყიდულობს კერბალაიფის პროდუქციას საცალო ფასად.

დისტრიბუტორი: ნებისმიერი პირი, რომელიც შეიძენს კერბალაიფის დისტრიბუტორის ოფიციალურ პაკეტს (სსუი – საერთაშორისო საქმიანი ურთიერთობების ინსტიტუტი) და წარუდგენს კომპანია კერბალაიფს მოქმედ და შეკვებულ განაცხადს სადისტრიბუტორო საქმიანობაზე, და რომლის განაცხადი მიღებული იქნა კერბალაიფის მიერ.

დისტრიბუტორის ფასდაკლებათა სკალა: გამომუშავებული ფასდაკლება 35%-დან 50%-მდე, რომელიც ეძლევა გაყიდვების აღნიშნული მიზნების მიღწევისას.

ქვემდგომი ორგანიზაცია: ყველა დისტრიბუტორი, რომელიც სპონსირდება პირადად თქვენს მიერ, ასევე ყველა სხვა პირი, ვისაც ისინი სპონსირებენ.

სამემოსავლო ბაზა: პროდუქტის საბაზო ღირებულება, რომლის საფუძველზეც ხდება შემოსავლის გაანგარიშება.

პირველი დონის დისტრიბუტორი: ყველა დისტრიბუტორი, რომელიც სპონსირდება პირადად თქვენს მიერ, ითვლება თქვენ პირველ დონედ.

სრულად კვალიფიციური სუპერვაიზერი: დისტრიბუტორი, რომელმაც შეასრულა ყველა მოთხოვნა სუპერვაიზერის კვალიფიკაციის მიმართ და აქვს უფლება სუპერვაიზერის ყველა პრივილეგიაზე.

მემკვიდრეობითობის ხაზი: ყველა დისტრიბუტორი, რომელიც წარმოადგენს ერთი ორგანიზაციის ნაწილს, სპონსორობის გაწევის ან მიღების შედეგად.

საწარმოო ბონუსი: ქვემდგომი ორგანიზაციის მიერ მიღებული 2%, 4% ან 6%-7% ოდენობის ბონუსი, გამომუშავებული TAB გუნდის წევრთა მიერ, რომლებიც პასუხობენ განსაზღვრულ მოთხოვნებს.

მოგება საცალო გაყიდვებიდან: განსხვავება დისტრიბუტორის მიერ ფასდაკლების ჩათვლით გადახდილ პროდუქციის ფასსა და კლიენტის მიერ გადახდილ საბითუმო ფასს შორის.

მოგება საბითუმო გაყიდვებიდან: განსხვავება სპონსორის მიერ ფასდაკლების ჩათვლით გადახდილ ფასსა და ქვემდგომი დისტრიბუტორის მიერ გადახდილ ფასს შორის. ტერმინი აგრეთვე ცნობილია როგორც კომისია.

კვალიფიციური მწარმოებელი: დისტრიბუტორი, რომელიც მოაგროვებს 2.500 პირადად შექმნილ ქულას 1-3 თვის განმავლობაში, და რომელსაც აქვს უფლება შეიძინოს პროდუქცია 42% ფასდაკლებით და ჰქონდეს სპლიტ-კომისიის პრეტენზია.

საკვალიფიკაციო თვე: თვე, რომლის განმავლობაშიც დისტრიბუტორი აგროვებს სუპერვაიზერის კვალიფიკაციისათვის საჭირო მოცულობას.

მაკვალიფიცირებული სუპერვაიზერი: დისტრიბუტორი, რომელმაც მიაღწია მოცულობის 4,000 ქულას ერთი კალენდარული თვის განმავლობაში. ყველა სავარაუდო კვალიფიკაციის გავლისას, ასეთი დისტრიბუტორები აღიარებული იქნებიან სრულად კვალიფიციურ სუპერვაიზერებად შემდეგი თვის პირველი რიცხვიდან. მაკვალიფიცირებულ სუპერვაიზერს აქვს უფლება, შეიძინოს კერბალაიფის პროდუქცია დროებითი 50% ფასდაკლებით.

სამეფო უპირატესობა: გადახდა 1%-დან 5%-მდე ოდენობით სრულად კვალიფიციური სუპერვაიზერების სასარგებლოდ სამი დონის აქტიური ქვემდგომი სუპერვაიზერების ყოველთვიური მოცულობის საფუძველზე.

სამეფო ქულები: გამოიყენება კვალიფიკაციის მინიჭების მიზნით, ტერმინში იგულისხმება სუპერვაიზერის ორგანიზაციის მოცულობის ჯამი, რომელიც გაანგარიშებულია სამეფო შემოსავლის პროცენტის ჩათვლით.

სამეფო შეკვრა: კერბალაიფი უხდის სუპერვაიზერებს 5% სუპერვაიზერის ყველა, სამივე აქტიურ ქვემდგომ დონეზე. სამეფო შეკვრას უხდის შესაბამის ზემდგომ სუპერვაიზერ(ებ)ს, როდესაც ქვემდგომი სუპერვაიზერი სამეფო შეკვრის ჯამის მაქსიმალური 5% გადახდის თანხაზე ნაკლებს იღებს. ამ შემთხვევებში 5%-სა და სუპერვაიზერის შემოსავლის პროცენტს (1%-დან 4%-მდე) შორის განსხვავება შეადგენს სამეფო შეკვრას.

უფროსი კონსულტანტი: დისტრიბუტორი, რომელსაც აქვს პროდუქციის 35%-42% ფასდაკლებით ყიდვისათვის.

სპლიტ-კომისია: კომისია, მიღებული ქვემდგომი დისტრიბუტორისგან, რომელიც ყიდულობს პროდუქციას 42%-ზე ნაკლები ფასდაკლებით. 7% ან 17% ოდენობის კომისიას პირველ რიგში უხდის პირველ ზემდგომ კვალიფიციურ მწარმოებელს, ხოლო დანარჩენ 8% უხდის პირველ ზემდგომ სრულად კვალიფიციურ სუპერვაიზერს.

სპონსორი: დისტრიბუტორი, რომელსაც მოჰყავს კერბალაიფში სხვა პირი დისტრიბუტორის სახით.

წარმატებული მშენებელი: დისტრიბუტორი, რომელიც ათავსებს 1 000 ქულის მოცულობის შეკვეთას 42% ფასდაკლებით.

პირადი ორგანიზაცია სუპერვაიზერი: მოიცავს ყველა დისტრიბუტორს სუპერვაიზერის ქვემდგომ ორგანიზაციებში, რომლებიც იმყოფებიან დისტრიბუტორის, უფროსი კონსულტანტის, წარმატებული მშენებლის, კვალიფიციური მწარმოებლის და კვალიფიციური სუპერვაიზერის დონეზე.

ტერმინების გლოსარიუმი (გაგებულება)

TAB გუნდის მონაწილე: დისტრიბუტორი, რომელიც GET-ში, მილიონერის გუნდში ან პრეზიდენტის გუნდში წევრობის ყველა მოთხოვნას პასუხობს.

10 საცალო კლიენტის წესი: დისტრიბუტორმა ყოველ თვეს უნდა გააყიდოს პროდუქცია, სულ ცოტა, 10 ცალკეულ საცალო კლიენტს სამეფო უპირატესობის კვალიფიკაციასა და სტატუსის და საწარმოო ბონუსის მისაღებად.

70% წესი: იმისათვის, რომ TAB გუნდში მონაწილეობაზე პრეტენზია ჰქონდეს, გამოიმუშაოს და მიიღოს სამეფო უპირატესობის სტატუსი და საწარმოო ბონუსი თვის განმავლობაში ჩატარებული საქმიანობის სანაცვლოდ, დისტრიბუტორმა თვეში უნდა გაყიდოს საცალო კლიენტებზე და/ან გაყიდოს ბითუმად ქვემდგომ დისტრიბუტორზე, შემდგომი გაყიდვის მიზნით შექმნილი ჰერბალაიფის პროდუქციის საერთო მოცულობის სულ ცოტა 70%.

ზემდგომი ორგანიზაცია: თქვენი სპონსორი, მათი სპონსორი, მათი სპონსორის სპონსორი და ა.შ.

ჩადებული მოცულობა: მოცულობა, რომელიც შესრულებულია თქვენი ორგანიზაციიდან პირადად ვინმეს მიერ, რომელიც შეადგენს მოცულობის 2.500 ქულას, და შესრულებულია ერთ თვეზე მეტი მოცულობით. ეს ის მოცულობაა, რომელიც გამოიყენება მათ მიერ სუპერვაიზერის კვალიფიკაციის მისაღებად.

ჯგუფის მოცულობა: კვალიფიციური სუპერვაიზერ(ებ)ის მიერ სუპერვაიზერის პირადი ორგანიზაციისთვის დროებითი 50% ფასდაკლებით შექმნილი შეკვეთები.

თანაზომიერი მოცულობა: საერთო მოცულობა, რომელიც უნდა ჰქონდეს მასპონსირებელ სუპერვაიზერს განსაზღვრულ თვეში იმისათვის, რომ გაათანაბროს ან გადააჭარბოს იმ ქვემდგომი დისტრიბუტორ(ებ)ის მიერ მიღებულ მოცულობას, რომლებიც აპირებენ სუპერვაიზერის კვალიფიკაციის მიღებას.

ორგანიზაციის მოცულობა: მოცულობა, რომელზედაც სუპერვაიზერს სამეფო უპირატესობის თანხას გადაუხდიან.

პირადი მოცულობა: თქვენს, როგორც სრულად კვალიფიციური სუპერვაიზერის, და თქვენი დადამავალი ორგანიზაციის ყველა სხვა წევრის მიერ შექმნილი მოცულობა, ნებისმიერი 50% შეკვეთის გამოკლებით, რომელიც გაკეთებულია კვალიფიციური სუპერვაიზერის და მაკვალიფიცირებელი სუპერვაიზერების მიერ.

პირადად შექმნილი მოცულობა: უშუალოდ ჰერბალაიფისგან ჰერბალაიფის თქვენი საიდენტიფიკაციო ნომრის მეშვეობით შექმნილი მოცულობა.

მოცულობის ქულები: ჰერბალაიფის ყველა პროდუქტისთვის მინიჭებული ქულების მნიშვნელობა, ერთნაირი ყველა ქვეყანაში. მოცულობის ქულები გამოიყენება კვალიფიკაციის მიღებისა და ბონუსების ჩარიცხვისათვის.

საერთო მოცულობა: პირადი მოცულობისა და ჯგუფის მოცულობის მნიშვნელობათა ჯამი.

გამოყენებელი მოცულობა: თქვენს ორგანიზაციაში ვინმეს მიერ, ვინც ერთ თვეში 2.500-ზე ნაკლები ქულა მიიღო, წარმოებული მოცულობა და ასევე თქვენი მთლიანი პირადი მოცულობა. მოცულობა, რომელიც არ გამოიყენება სხვა ვინმეს მიერ სუპერვაიზერის კვალიფიკაციის მიზნებისათვის.

პრივატულობა და მონაცემთა დაცვა

კომპანია Herbalife აგროვებს გარკვეულ პირად საიდენტიფიკაციო ინფორმაციას (პსი) თქვენს შესახებ. გარდა პსი-სა რომელიც არის განაცხადის ფორმაში, კომპანია Herbalife აგროვებს ინფორმაციას ბიზნესზე, რომელიც ხართ დაკავებული, და სხვა ინფორმაციას, რომელიც საჭიროა კომპანია Herbalife-თან თქვენი სადისტრიბუტორო ურთიერთობებისთვის, როგორცაა თქვენი საბანკო ანგარიშის ან საკრედიტო ბარათის ნომერი. თქვენი პსი გამოიყენება 1) თქვენთვის მომსახურების გასაწევად (შეკვეთის დამუშავება და ხელფასის გაანგარიშება, რომელსაც მიიღებთ მარკეტინგის გეგმის შესანამისად, 2) დამკვეთებისთვის თქვენს მიერ გაწეული მომსახურების გაუმჯობესება-მხარდაჭერისთვის, 3) დამატებითი მომსახურების გაწევისთვის, 4) მარკეტინგის გეგმის სათანადო ფუნქციონირების მხარდაჭერისთვის, 5) კანონმდებლობის დაცვისთვის. სადისტრიბუტორო ურთიერთობების ფარგლებში ვალდებულებების შესრულებისათვის ჰერბალაიფს უნდა წარუდგინოთ ინფორმაცია თქვენს შესახებ ან მისი ნაწილი ჰერბალაიფის სხვა ქვედანაყოფებისთვის. (ფილიალების სია იხილეთ საიტზე ge.MyHerbalife.com ან herbalifegeorgia.com), ჰერბალაიფის შტაბ-ბინით აშშ-ში და თქვენი ზემდგომი ხაზის დისტრიბუტორებთან. განსაკუთრებულ შემთხვევებში ჩვენ კანონით ვიქნებით ვალდებული წარუდგინოთ თქვენი მონაცემები სახელისუფლებო ორგანოებს, ხოლო მონაცემთა ნაწილი - მომსახურების მოწოდებლებს (IT მხარდაჭერისთვის, საბუღალტრო აღრიცხვისთვის და ა.შ.), ჩვენი საქმიანი პრაქტიკის ფარგლებში ან შიდა გამოკვლევებისთვის ან საფინანსო-სამეურნეო ოპერაციებისთვის. ყველა შემთხვევაში ჰერბალაიფი მიიღებს ზომებს თქვენი ინფორმაციის კონფიდენციალობის დაცვისათვის. მესამე პირთათვის ინფორმაციას არ გაამჟღავნებს.

ჰერბალაიფის ზოგიერთი ფილიალი და შესაძლოა, თქვენი ზემდგომი ხაზის დისტრიბუტორები შეიძლება, იმყოფებოდნენ ქვეყნებისადაც კერძო ცხოვრება დაცულია უარესად, ვიდრე თქვენს ქვეყანაში. მიუხედავად ამისა, ჰერბალაიფი იღებს თქვენი კერძო სიცოცხლის დაცვის ვალდებულებას. ამისთვის Herbalife International of America, Inc. აშშ-ში დაამტკიცა შეთანხმება ევროკავშირსა და აშშ-ს შორის დაცვის საშუალებებზე (EU-US Safe Harbor Agreement) და აიღო ვალდებულება შეინარჩუნოს თქვენს ქვეყანაში მიღებული დაცვის დონე.

თქვენ გაქვთ საკუთარი პირადი ინფორმაციაზე დამუშავების და არასწორად მითითებული მონაცემების შესწორების უფლება. თუ გსურთ გამოიყენოთ ეს უფლება, მიმართეთ დისტრიბუტორთა მხარდაჭერის სამსახურს ან საიტს ge.MyHerbalife.com.

Herbalife წარადგენს მასალებს თავისი პროდუქტების და მომსახურების შესახებ თქვენი ბიზნესის განვითარების მხარდასაჭერად. ასევე დამატებით კომერციულ ინფორმაციას კომპანიისა და მისი პარტნიორების შესახებ. შეგიძლიათ უარი თქვათ ამ ინსტრუმენტზე განაცხადის ფორმაში მათი შესაბამისი უჯრედების აღნიშვნით, ან მიმართოთ დისტრიბუტორთა მხარდაჭერის სამსახურს.

ჰერბალაიფის მიერ შეგროვებული ინფორმაცია საჭიროა სადისტრიბუტორო შეთანხმების შესრულებისთვის. ამ ინფორმაციის წარდგენაზე ან მის გამოყენებაზე უარის თქმა ნიშნავს, რომ თქვენ ვერ შეძლებთ გახდეთ ან დარჩეთ დისტრიბუტორად. უფრო მეტიც, თქვენთან სადისტრიბუტორო ურთიერთობების შეწყვეტის შემდეგ ჰერბალაიფმა უნდა შეინახოს თქვენი მონაცემების ნაწილი საბუღალტრო აღრიცხვისთვის და მარკეტინგის გეგმის ფარგლებში შემოსავლების გაანგარიშებისთვის.



Business Administration & Marketing Plan



Business Administration

This section of the International Business Opportunity Manual is designed to acquaint you with Herbalife's administration policies, which ensure the smooth flow of daily business activity.

We encourage you to read and understand the details contained within, to ensure you are fully aware of not only your own obligations, but also of your rights as a Herbalife Distributor. We believe Herbalife products and Marketing Plan is the best in the industry. We also believe in our Distributors and in supporting them by

working together to uphold the highest possible ethical standards. We are committed to maintaining the integrity of Herbalife, its Sales and Marketing Plan and its global distribution network of independent Distributors.

Ordering Procedures

To place your orders via phone, fax, mail, or to place your orders in person at the Sales Center, please contact 0162, Georgia, Tbilisi, 4a, Tamarishvili str., Phone: + (995 32) 20 29 29, Fax: + (995 32) 20 29 28, Toll free 8 800 71 71 71

Important Ordering Tips

As soon as you have become a Distributor, you may purchase from your Sponsor, your first upline Supervisor, or directly from Herbalife. Once you qualify as an Herbalife Supervisor, you must always purchase directly from Herbalife. There are several convenient methods you may use to place an order directly with Herbalife: telephone, fax, mail or in person at the Sales Center.

All orders will be shipped once all moneys have cleared. Please remember that our ordering process is computerised, so once you complete your order it cannot be adjusted or altered in any way. Therefore, no matter what method you choose to place your order, it is important that you prepare your order in advance to ensure accurate and speedy processing. All orders must be paid in full, confirmed and processed for Herbalife to release the order. Please always have the following information readily available.

- Prepare your order in advance to ensure accurate and speedy processing.
- Clearly indicate order month.
- Have your Herbalife Identification Number ready.
- Have the name and Identification Number of your Sponsor and upline Fully Qualified Supervisor (FQS).
- Have shipping method and shipping address, recipient's name and corresponding telephone number (if applicable).
- Provide the appropriate discount percentage.
- Provide method of payment and appropriate details (i.e., credit card number, expiration date etc.)
- Provide the stock number(s), description and quantity of the item(s) you are ordering.

Telephone & Fax Orders

To place your order, please call
Phone: + (995 32) 20 29 29, Toll free 8 800 71 71 71
Fax: + (995 32) 20 29 28
Email: filuet@ge.filuet.com

Working hours: Mon-Fri from 10:30 till 19:00, last Sat 11:00-15:00.

Acceptable methods of telephone payment are:

- All major credit and debit cards are accepted; VISA, Mastercard.
- Wire Transfers must be bank to bank transactions.

Upon payment clearance, your order will be transmitted to the Warehouse for shipment.

Orders placed at the Sales Center

The following services are available at the Sales Center:

- Place orders and pay for them in cash or credit/debit card and pick up your order immediately in the warehouse area.
- Place and pay for IBP orders which will be available to take away immediately.
- Bring new prospects, purchase the IBP, complete the Distributor Application Form and submit for processing.

Sales Center Address

0162, Georgia, Tbilisi, 4a, Tamarishvili str.

Sales Center Opening Hours

Mon-Fri from 10:30 till 19:00, last Sat 11:00-15:00

Phone / Fax / E-mail / Mail Orders

To place the order via Phoen, Fax or E-mail please contact the Call center:

Phone: + (995 32) 20 29 29, Toll free 8 800 71 71 71

Fax: + (995 32) 20 29 28

Email: filuet@ge.filuet.com

Payment Policy

Distant orders can be paid by Wire transfer or Credit/debit cards.

Wire Transfers

Any Distributor may purchase products from Herbalife by bank-to-bank wire transfer. If you wish to use this method, contact Herbalife's Distributor Services Department for the correct procedure. Wire transfer orders will be shipped when the appropriate monies are received by Herbalife.

Damaged Product

You must check all shipments at the time of delivery for any damage. Damaged merchandise must be reported to and seen by the driver to ensure that you may place a claim with the Distributor Services department. You must let us know within 3 days of receiving your order if you receive damaged goods.

When Receiving Your Shipment

All Herbalife products are in perfect condition when the carrier takes possession of the shipments at our distribution centre loading docks. Before signing "Received" for your shipment, here are some things to remember:

- Your signature means that you have received your shipment in a satisfactory manner (unless otherwise specified).
- Determine the number of boxes your shipment includes, either by the packing slip or by the number of boxes marked on top of each box, e.g., 1 of 3, 2 of 3, etc.
- Only sign "Received" for the number of boxes actually received.
- Inspect your shipment for obvious outside damages. (Even though there is no apparent damage on the outside, some damages might be found inside.) See "Freight Claims" below.
- Note any damages and/or box shortages on the carrier's delivery documents.

Freight Claims

- Lost shipments (complete or partial) must be reported to Herbalife within three days after estimated time of arrival.
- Any hidden damages found on a delivery, discovered after pick up of the order, must be reported to Herbalife immediately who will then investigate the claims thoroughly. Keep the damaged items in the original package as found, including all packing material, and the master container until getting further instructions from Herbalife.

Shipping Inquiries

For any specific inquiry or problem associated with a particular shipment, please call your local Distributor Services department.

Month End Ordering Guidelines

I. General-International

- A. ALL Herbalife International Distributor Services / Order Departments will be open during normal business hours on the designated (usually the last day) "End of the Month" (EOM).
- B. ALL Orders taken on the "EOM" day must be fully paid by the end of that same day to count for that month's Volume.
 - 1. Wire payments must be initiated by close of business on the 'End of the Month' day and received by Herbalife NO LATER than the 5th of the following month.
 - 2. Wire transfers can take a minimum of 1-2 working days before we receive bank verification.
 - 3. Herbalife shall not be held responsible for monetary transfers that are not deposited to our account by the specified deadline.
 - 4. Wire payments must be bank to bank transactions.
- C. Distributors are responsible for making whatever arrangements are necessary, to assure that payment is received on time and that adequate credit is available to assure approval of any credit card purchases. If payment is not received by the specified date, the Order will count as the following month's Volume.
- D. If the "EOM" falls into the beginning of the next month, causing a dual Volume month, Distributors are responsible for specifying the Order Month they wish the Volume of the Order to count towards.

II. Distributor Services department

- A. Business Hours/Distributor Services Department
 - 1. Monday-Friday: 8.30am-18.00pm
- B. Business Numbers / Addresses
 - 1. a. Distributor Services line: Toll free line for Georgia – 8 800 70 70 70
 - b. Orders ONLY Fax Line: + (995 32) 20 29 28
 - c. E-mail: filuet@ge.filuet.com
 - d. Mailing address:
Filuet Georgia Ltd, 44, Agmashenebeli Street
2-nd Postal Division
PO Box 68
Tbilisi 0102, Georgia
- 2. Our Distributor Services Team is fully trained answering any queries you may have, including information on products, qualifications, marketing plan advancement etc.

III. Deadlines for Placing Orders

- A. All telephone Orders must be placed and fully paid by 19:00 on the designated "EOM" day. Please have your Order ready before calling the Call Center.
- B. All Fax Orders must be faxed, received at Herbalife, and include appropriate payment by 12 midnight on the designated "EOM" day. (It's strongly recommended that you keep copies of all fax confirmations.)
- C. All Mail Orders must be postmarked no later than 12 midnight on the designated "EOM" day and received at Herbalife NO LATER than the fifth (5th) of the following month (regardless of what day the actual "EOM" falls on). Appropriate payment must be included with the Order.
- D. Walk-In Orders must be placed and fully paid by 19:00 (local time) on the designated "EOM" day. Please have your Order ready before handing it to a Sales Center Representative.
- E. All E-mail orders must be placed and fully paid by 12:00 midnight on the designated "EOM"

IV. End of Month Closing

- A. The deadlines set forth by Herbalife are set to ensure accurate payment of Royalty Overrides to each and every Distributor.
- B. All Orders MUST be received and fully paid on or before the "EOM" day in order to count for that month's Volume. Wire payments must be received by the 5th of the following month.
- C. The "EOM" day is absolutely the last day for us to process your order in the current month.
- D. The payment deadline is the 5th of each month for the previous month's Volume, no matter what day the "EOM" actually falls on!
- E. The order(s) will be shipped once full payment is received.
- F. Once an order is released for shipping, no changes can be made to that order.

Running Your Business

Tax Information

The following notes highlight key points of interest for Herbalife Distributors. These notes are not intended to cover all aspects of registration or taxation that may affect your Distributorship, so we recommend that Distributors consult with their own tax or business advisor, or their local taxation offices.

A Income Tax and Reporting

1. Income tax laws in Georgia require that individuals with income from businesses report such income. Residents and non-residents are required to file income tax returns reporting all of their income from business activities conducted in Georgia. Distributors are solely responsible for the proper reporting of their income and payment of their taxes.
2. Georgia has established special rules for individuals who operate as a micro or small business. A micro business (annual turnover below GEL 30,000 with no employees and inventory of less than GEL 45,000) is entitled to a complete tax exemption. A small business (annual turnover below GEL 100,000 and inventory of less than GEL 150,000) will pay a 5% turnover tax, with exemption from all other taxes. The tax rate for a small business reduces to 3% if the business has documented business expenses (excluding salary costs) exceeding 60% of its turnover. To qualify for micro or small business treatment, an individual must register with the tax authorities before commencing business.
3. It is important to establish and maintain a proper set of books and records for your business. A micro business is required to issue an invoice for each sale in duplicate (one for the seller and one for the buyer) that indicates the seller's status as a micro business and the number of the micro business registration certificate. A small business is required to also retain documents relating to expenses and to comply with cash register rules. For other businesses, inexpensive manual and computerized systems are available, or you may prefer to hire an experienced bookkeeper. Under Georgian law, tax records should be maintained for a minimum of six (6) years, but it may be prudent to maintain them for a longer period.
4. As noted in the Distributorship Agreement, Herbalife is a family orientated business that expects its Distributors to conduct themselves with the highest ethics and integrity. For this reason, all Distributors in Georgia must provide proper taxpayer identification numbers. It is the Distributor's responsibility to ensure that the name, legal address and taxpayer identification number are properly recorded in the Herbalife computer system and to immediately advise if a correction is needed.

B Value-added Tax (VAT)

1. A Distributor is liable to register for VAT if sales for the previous 12 calendar months exceeded GEL 100,000. The taxpayer is a VAT payer from the moment the threshold is exceeded and must register as a VAT payer within two working days. Once registered, the Distributor is required to account for 18% VAT on its sales.

VAT registered DS is required to submit a VAT invoice for earnings to Herbalife. If not received, future earnings will be held until the invoice is received against the prior earnings.

C Business Licenses and Registrations

Distributors are required to register their business with the National Agency of Public Registry in the Ministry of Justice when starting their business activity.

The information noted above may be modified from time to time by the respective authorities. To ascertain your personal situation or if you have any questions, we suggest that you consult the local tax offices or your qualified tax advisor.

IMPORTANT:

Distributors conduct their Herbalife business as a self employed independent contractor. They are solely responsible for their own expenses and any applicable taxes- including self-employment taxes. They are not employees of Herbalife for state tax purposes or any other purpose, and will not assert any position to the contrary. Distributors are required to register their business with the National Agency of Public Registry in the Ministry of Justice when starting their business activity.

Taking into the account that Distributors conducting their entrepreneurial business in Georgia would be required to follow local tax regulations and pay taxes to responsible organizations by the due date, Herbalife Company transfers 100% payments to Distributors without applying local tax deductions. It is Distributor's responsibility to comply with tax regulations in Georgia.

Please note that annual personal consumption limit in 7500 Personally Purchased Volume points (PPV) is set for Distributors who are not registered as Individual Entrepreneurs.

- Individual Entrepreneurs with any type of tax registration who work in Georgia and want to overcome the limit of 7500 PPV should provide Herbalife with Extract from Registry for resident/non-resident individual entrepreneur.
- VAT payers are eligible for 18% compensation payments from the company. Such Distributors need to provide the company with Letter from Taxation Inspection which confirms tax regime with VAT and send VAT Invoice for the payment received in the previous month in original. To get earnings Distributors should complete and sign International Funds Transfer Enrollment Form (please refer to the list of the forms in this section).
- This form must be filled in as soon as Distributors initially apply to transfer payments (it is necessary to mark Initial Set-Up), also if Distributors change their bank details (it is necessary to mark Change) or if Distributors refuse from this service (it is necessary to mark Un-Enroll).
- Funds can be transferred only if the bank account is opened in USD.
- Funds can be transferred to Savings or Current Bank accounts. If the type of bank account hasn't been marked

by you then earnings will be transferred to your current bank account by default.

- Please, apply to the employees of the bank where you opened your bank account to ask for their assistance in the form completion. Wrong bank details may become the reason for your payment withhold.
- Form must be completed in Latin letters. Please, follow the instructions on the back-page of the form.

You can contact Distributor Relations line (toll-free call for Georgia 8800707070) if you have any questions regarding the requirements for getting earnings in Georgia.

Offices

Listed below are addresses, phone numbers and hours of operation for Herbalife's Home Office and UK & Ireland office. Herbalife Distributors may order products or literature to be shipped from any Distribution Centre. However, no product or material can be shipped across international boundaries. Please contact your local Distributor Services to place an international order.

For information regarding Herbalife's Distribution Centres throughout the world, please refer to the listing on www.myherbalife.com or contact the Distributor Services Department.

If you have any questions or require assistance placing an order, please your local Distributor Services Department.

Herbalife International of America, Inc.

Home Office - Distributor Services
23805 Arlington Ave
Torrance, CA 90501, USA
Main Number: (310) 891-3949
Hours: Mon-Fri: 8.30am-5.30pm
Operations Home Office
800 W Olympic Blvd,
Los Angeles, CA 90080, USA
Main Number: (310) 410-9600
Hours: Mon-Fri: 8.30am-5.30pm

Filuet Georgia Ltd

0162, Georgia, Tbilisi, 4a, Tamarishvili str.
mail to:
44, Agmashenebeli Street
2-nd Postal Division
PO Box 68
Tbilisi 0102, Georgia
Toll free line for Georgia 8 800 70 70 70
Phone: + (995 32) 20 29 29
Fax: + (995 32) 20 29 28
Email: filuet@ge.filuet.com

Working hours: Mon-Fri from 10:30 till 19:00, last Sat 11:00-15:00

Frequently Asked Questions

Do I have to wait for my Distributor Application to be processed before placing an order?

It's not necessary to wait for your Application to be processed.

You are entitled to buy Herbalife products from your Sponsor, upline Fully Qualified Supervisor, or the directly from the Company applying at Sales Centre (at the applicable discount) utilising the Herbalife ID number on the Registration Card contained in your International Distributor Kit (IBP).

How do I place an order?

It's easy! You may place orders through your Sponsor, upline Supervisor or Herbalife directly. When you become a Supervisor you must purchase directly from Herbalife. It is important for you to have certain information prepared prior to placing an order directly with Herbalife. You may place orders with Herbalife by telephone, fax, mail, or simply visiting Sales Centre.

May I go to the Sales Center and pick-up the products myself?

Yes, you may place your order with the Sales Center, paid for it and immediately pick it up.

May I call Herbalife directly with questions?

We're here to assist you in any way possible. We always encourage you to first consult your IBO/Career Book and to work closely with your Sponsor and upline Supervisor, since they have a great deal of field experience. However, if we may assist you, please call Herbalife Distributor Services.

How quickly will my order be processed and how long will it take to reach me?

All orders will be shipped the next business day, whenever possible, if payment is received and processed. Shipping times vary, of course, depending on the delivery location and the shipping method you choose (if applicable). Please refer to the current UK & Ireland price lists for specific lead times.

How do I retail the products?

Retailing the Herbalife products will be one of the most important keys to your success! As Herbalife's Founder and first Distributor Mark Hughes always stressed, use the products, wear the button and talk to people. You will develop your own selling style, which might include talking to your circle of influence, distributing flyers, conducting surveys and/or participating in seasonal promotions. Your Sponsor has the field experience to provide you with the proper training.

Wear the Button

- You become a walking advertisement.
- Wear or use or any Herbalife item that will attract people to talk to you—this makes conversation easy.

Talk to People

- When they ask, tell your weight-management success story or your income success story.
- Explain the products and business opportunity.
- Explain how they can improve their health and also make immediate profits.
- Talk to people you know.
- Talk to everyone.

May I export the products?

Regulations vary from country to country in which we are officially open. Each country has its own line of products, literature and promotional items specific to each of these countries. Distributors may only bring products approved for a specific country within that country. Distributors may not bring products from one Herbalife country to another, unless approved for sale there.

Where can I get more training on the Herbalife products and selling methods?

You have a multitude of fantastic choices! Your Sponsor and/or upline Supervisor should be able to assist you, and we always suggest you contact them first. There are many training sessions held throughout the world every year, and by clicking on www.myherbalife.com, you can access training and business building tools 24/7. Some of our websites include:

Herbalife.com and Herbalifegeorgia.com

Herbalife's official website establishes Herbalife as the leading weight loss, targeted nutrition and outer nutrition site for information, education and retail/business opportunity lead captures.

MyHerbalife.com and ge.myherbalife.com

The primary business management and success resource website for Herbalife Distributors—optimizing recruitment, retention, retail and community. Login requires Distributor ID and PIN Code.

HerbalifeCentral.com

An administrative website dedicated to Herbalife Distributors worldwide.

HerbalifeFamily.org

This website is dedicated to the Herbalife Family Foundation which helps at-risk children around the world. If prompted for a password, please contact Distributor Services.

There is also the Herbalife Broadcast Network HBN, which features fast, high-quality audio and video streaming to anyone with Internet access, 24 hours a day.

Herbalife Broadband Network (HBN) offers:

- Exciting product launches
- Unbeatable video training from Herbalife's Founder Mark Hughes
- Live question-and-answer sessions with top Distributors and Herbalife's Doctors
- Motivation by Jim Rohn, world-renowned business speaker
- House-Party training

Once I qualify for earnings, are there any special procedures to follow?

Yes, and they are quite simple. In order to receive your earnings, you must strictly adhere to Herbalife's 10 Retail Customers/70% Rule. (Please refer to Rule No. 20-D in Book 3 of the IBO "Rules of Conduct and Distributor Policies" for complete information.)

Are there any tax issues I should be aware of?

Yes, and they are similar to any business you would independently operate. Distributors are solely responsible for the proper reporting of their income and payment of their taxes.

Any questions should be referred to the individual Distributor's own tax advisor.

Rules of Conduct and Distributor Policies

IMPORTANT NOTICE!

Following are the answers to some of the most commonly asked questions by new Distributors regarding Herbalife's Rules of Conduct and Distributor Policies. Please carefully review Book 3 of the IBO "Rules of Conduct and Distributor Policies" which will provide you with the full details. These Rules of Conduct and Distributor Policies have been established for your protection. They represent the code of ethics by which all Herbalife Distributors must operate.

We encourage you to read and understand them, so you are fully aware not only of your own obligations, but also of your rights as an Herbalife Distributor. We believe Herbalife's products and Sales and Marketing Plan are the best in the industry. We also believe in our Distributors and in supporting them by working together to uphold the highest possible ethical standards. We are committed to maintaining the integrity of Herbalife, its Sales and Marketing Plan and its global distribution network of Distributors.

What are the age requirements for becoming a Distributor?

An Applicant must be at least 18 years of age to become an Herbalife Distributor and to conduct business in Georgia.

May my spouse and I have separate Distributorships?

Married couples may have only one Distributorship. Married couples wishing to become Distributors together must complete and sign a single Distributor Application, thereby having only one Sponsor. It is very important for new Distributors to note that an individual may have only one Herbalife Distributorship and should never sign more than one Distributor Application.

What is the relationship with my Sponsor?

The relationship between a Distributor and their Sponsor is the foundation of Herbalife's Sales & Marketing Plan. Many Sponsors spend a significant amount of time locating new Distributors, training and working with them over a period of time.

May I sell Herbalife products anywhere in the world?

As an Herbalife Independent Distributor, you may sponsor Distributors, train and build your downline business in any of the countries where Herbalife is officially open. Please note, Distributors may only sell products approved for a specific country within that country. They may not bring products from one Herbalife country to another, unless approved for sale.

Permissible Herbalife business activities vary in each country, depending on local laws. Please contact Herbalife's Distributor Services Department for detailed information on a specific country's rules. Officially opening a country is an involved and complicated process. All countries have rules and regulations regarding the manufacture, labeling and sale of products and other regulations with which we must comply. Therefore, we cannot allow the sale of our products in a country in which we are not yet officially open. Additionally, country openings will be delayed if government officials find that our products are being improperly imported into that country. For these reasons, we consider violations of our export policy to be extremely serious. Such violations could result in the immediate termination of a Distributorship.

What is Herbalife's Customer Refund Policy?

Herbalife® products have a 30-day money-back guarantee for the retail customer, from the time the product is received. Distributors must respond quickly and courteously when the retail customer requests this guarantee be honored. The Distributor may offer the retail customer a choice of a full refund of the purchase price or full credit for exchange of other Herbalife products, and the Distributor must honor the retail customer's choice.

Does Herbalife have specific policies and rules regarding advertising and promotion?

The integrity of Herbalife's Sales & Marketing Plan, and legalities make it necessary for us to enforce important rules and policies

regarding advertising and promotion. We are confident that you will find these rules and policies protect you and your business as much as they protect Herbalife. Distributors may produce their own ads or flyers, provided they follow all of Herbalife's rules for advertising. It is the Distributor's responsibility to ensure they are complying with these rules. If you have any questions regarding our advertising guidelines, please contact Distributor Services Department.

The Herbalife Customer Guarantee

Herbalife guarantees the quality of any product which carries the Herbalife name and certifies that the products manufactured for it meet high standards of freshness and purity for customer use.

We are confident that our customers will find our products satisfactory in every way. However, if for any reason, a retail customer is not completely satisfied with any Herbalife product purchased from a Herbalife Distributor, the customer may request a refund from the Distributor within (thirty) 30 days from the date the customer receives the product. The customer will be instructed to return the product, or the unused portion thereof, to the Distributor from whom the customer purchased the product. The Distributor must offer the customer a full credit toward the purchase of other Herbalife products or a full refund of the purchase price.

This guarantee is limited only by the terms of certain specific warranties attached to or packaged with certain products and does not apply to any product intentionally damaged or misused. If the retail customer is not satisfied, the Distributor must honour the product guarantee quickly and courteously, according to the following instructions:

Distributor Must Honour Guarantee

A Distributor is required to fully complete and provide an official Herbalife Retail Order Form with each retail sale made. It is important for the customer to know how to reach the Distributor for more products, questions, etc. The Distributor must maintain a copy of the Retail Order Form for their records so they can properly follow up with their customer.

If, however, a customer requests a refund, then the Distributor must complete a "Customer Request for Refund Form", a copy of which is included in the Business Administration section of this International Business Opportunities Manual. The Distributor is to calculate the amount of the customer's refund or credit due, have the customer sign the refund form, and immediately pay the refund to the customer or apply their credit to other products.

The Distributor may then submit the unused returned product, along with the "Customer Request for Refund Form" and a copy of the original Retail Order Form to Herbalife within thirty (30) days of making the refund to the customer. Herbalife will exchange the returned product with identical replacement product to the Distributor as soon as the product and all documentation has been received.

The Herbalife money-back guarantee does not apply to products purchased by Distributors, whether or not consumed by them, and this fact must be presented to individuals who become Distributors. The Company maintains a Distributor re-purchase policy, according to the guidelines of World Federation of Direct Selling Associations, which under certain circumstances may provide for re-purchase of some products. See the Rules of Conduct or contact Herbalife Distributor Relations for more information.

Herbalife Distribution Ltd.
 M&C Corporate Services Limited
 P.O. Box 309GT, Ugland House
 South Church Street, George Town
 Grand Cayman, Cayman Islands

Mailing address:
 Filuet Georgia Ltd
 44, Agmashenebeli Street
 2-nd Postal Division PO Box 68 Tbilisi
 0102, Georgia
 Toll free: 8 800 70 70 70
 Fax +995 32 20 29 28
 Email: filuet@ge.filuet.com

**განცხადება საერთაშორისო დისტრიბუტორობისთვის
 APPLICATION FOR INTERNATIONAL DISTRIBUTORSHIP**

საიდენტიფიკაციო ნომერი
IDENTIFICATION NUMBER

გემოლანდური ნომერი წარმოადგენს თქვენს საიდენტიფიკაციო ნომერს, მას შემდეგ რაც თქვენი განცხადება მოიღებულ იქნება.
 The number above is your Herbalife ID Number once your Application is accepted.

განცხადება უნდა შეივსოს ლათინური ასოებით, ზუსტად და სრულად იმისათვის, რომ შპს ჰერბალაიფ დისტრიბუტორმა ის მიიღოს განსახილველად
 Application must be completed accurately in Latin letters and in its entirety in order to be considered by Herbalife Distribution Ltd.

განმცხადებლის ინფორმაცია / APPLICANT INFORMATION

გვარი/Last Name სახელი/First Name მეორე სახელი/Middle Initial

მისამართი (სააბონენტო ყუთი); თუ მიუთითებთ სააბონენტო ყუთს, ქვემოთ უნდა შევსოთ იურიდიული/ფისკალური მისამართის გრაფა **Street Address (P.O. Box) If P.O. Box indicated, Legal/Fiscal Residence Address must be completed below**

ქალაქი/City საფოსტო კოდი/Postal Code

ქვეყნის კოდი - საბელეფონო კოდი ტელეფონი - კოდი სახლის ტელეფონი - კოდი საფაქსი

კოდი - მობილური ტელეფონი - დაბადების თარიღი (ლელი) (თვე - სიტყვიერად) (წელი) (საკვი)

ელ-ფოსტის მისამართი (ასეთის არსებობის შემთხვევაში); თქვენი ელექტრონული ფოსტა არ უნდა იყოს ცნობილი სხვა დისტრიბუტორებისათვის. ელ-ფოსტის მითითებით, თქვენ ეთანხმებით ჰერბალაიფისაგან ბიზნესთან დაკავშირებული შეტყობინებების მიღებას/Email Address (if applicable). Your email address must be unique and not shared by another Distributor. By providing your email address, you have consented to receive business-related email communications from Herbalife.

განმცხადებლის პირადობის მოწმობის/პასპორტის ნომერი მეუღლის პირადობის მოწმობის/პასპორტის ნომერი

Applicant's National ID Number/Passport Number Spouse's National ID Number/Passport Number

მეუღლის გვარი სახელი მეორე სახელი

Spouse's Last Name First Name Middle Initial

შუამავლის სახელი (ასეთის არსებობის შემთხვევაში); თუ მიუთითებთ შუამავლის სახელს, ქვემოთ უნდა შევსოთ იურიდიული ფისკალური მისამართის გრაფა **c/o - "In Care Of" Name (if applicable). If completed, Legal/Fiscal Residence Address must be completed below.**

იურიდიული/ფისკალური მისამართი (თუ განსხვავდება გემოლანდურიდან) / LEGAL/FISCAL RESIDENCE ADDRESS (IF DIFFERENT FROM ABOVE)

მისამართი (სააბონენტო ყუთის გარეშე)/Street Address (cannot be a P.O. Box)

ქალაქი/City შტატი/State საფოსტო კოდი/Postal Code

ქვეყანა Country Code - ტელეფონის კოდი - ტელეფონის ნომერი

ინფორმაცია სპონსორის შესახებ / SPONSOR'S INFORMATION

სპონსორის სახელი Sponsor's Name (print)
 ტელეფონის ნომერი Phone
 ჰერბალაიფის მიერ წარმოდგენილი სპონსორის საიდენტიფიკაციო ნომერი Sponsor's Herbalife ID Number

ინფორმაცია სუპერვიზორის შესახებ / SUPERVISOR'S INFORMATION

სუპერვიზორის სახელი Supervisor's Name (print)
 ტელეფონის ნომერი Phone
 ჰერბალაიფის მიერ წარმოდგენილი სუპერვიზორის საიდენტიფიკაციო ნომერი Supervisor's Herbalife ID Number

I do not wish to receive business development and promotional tools from Herbalife. I acknowledge that by selecting this option I may place my Distributorship at a competitive disadvantage. I do not wish to receive business development and promotional tools by post from Herbalife on behalf of its partners. I acknowledge that by selecting this option I may place my Distributorship at a competitive disadvantage. Herbalife may send me business development and promotional tools by email on behalf of its business partners. I acknowledge that by choosing not to select this option I may place my Distributorship at a competitive disadvantage.

If you sign this contract, you have 14 days in which to cancel and get your money back
 Applicant's Signature: _____
 I hereby agree to be bound by the terms set forth above and on the back of this form.
 Additionally, I agree that the scanned pre-printed signature of Herbalife affixed to the Agreement has legally binding effect and amounts to the handwritten signature.
 ხელმოწერა _____ თვე _____ დღე _____ წელი _____
 ქალაქი, შტატი, ქვეყანა _____ Month _____ Day _____ Year _____
 Stephen Conchie, რეგისტრის და დოკუმენტაციის მენეჯერი

For more terms and conditions, see the back of this form

განაწილება: პირველი და მეორე თვეები - ჰერბალაიფის ასლი
 Distribution: 1st & 2nd White- Herbalife's copies
 გარეგანი კოპი - სპონსორის ასლი
 3rd - Sponsoring copy
 სუპერვიზორის ასლი
 4th - Supervisor's copy
 Blue- Applicant's copy

ამ გვერდის მთლიანი ან ნაწილობრივი რეპროდუქცია წარმოადგენს დარღვევას/Reproduction of this page in whole or in part is illegal.
 © 2010 Herbalife International, Inc. ყველა უფლებები დაცულია /All rights reserved.



დისტრიბუციის ხელშეკრულება / AGREEMENT OF DISTRIBUTORSHIP

- 1. I apply to become an independent Distributor of Herbalife products on the terms and conditions set forth below and on the back of this form, as well as the documents which are expressly incorporated into this Agreement of Distributorship. I will become a Distributor only when this Application for Distributorship is accepted by entering it into Herbalife's records, until then, I am granted a provisional license to buy and sell Herbalife products.
2. If my spouse or I have previously owned or assisted in an Herbalife Distributorship, I will fill out the following:
Distributorship ID/Name/Application Date: ... Date of last activity in connection with that Distributorship ... I acknowledge that the Rules of Conduct and Distributor Policies require a one-year period of inactivity following:
(a) non-payment of the Annual Processing Fee or (b) resignation of any prior Distributorship, and I represent and warrant to Herbalife that such period has passed. I also acknowledge that my spouse and I may not operate an Herbalife Distributorship other than this Distributorship for which we are applying. Failure to observe the period of inactivity may result in reactivation of the prior Distributorship and/or extension of the waiting period required prior to becoming eligible to sign an Application under a new Sponsor.
Additionally, any Application processed prior to the completion of the waiting period may be deemed an invalid Distributorship. The corrective measure applied to protect the lines of sponsorship can cause significant lineage and monetary adjustments or fines, as well as the termination of the invalid Distributorship, all within the sole and absolute discretion of Herbalife.
3. I hereby represent, warrant and agree that I:
a. Have received and have reviewed thoroughly the contents of a previously unopened Herbalife International Business Pack ("IBP"). The IBP includes explanatory materials, forms, and Herbalife product.
b. Am not relying upon any representations as to the financial results I might achieve.
c. Am aware that the only required purchase to become, succeed or advance as an Herbalife Independent Distributor is the IBP.
4. The Herbalife International Business Pack ("IBP"), contains (among other things) the Rules of Conduct and Distributor Policies, the Sales and Marketing Plan, Ordering Procedures and Sample Forms. Those documents and such other rules and policies as Herbalife has published, or in the future may publish, together with such modifications and amendments as Herbalife shall make from time to time in its sole and absolute discretion (collectively, the "Rules"), are each hereby incorporated into this Agreement of Distributorship (each in its then most recently published form).
I undertake to regularly inform myself of any updates of the Rules, available upon request from Herbalife, and I undertake to comply with them all.
5. The term of my Distributorship will be annual, renewable from year to year thereafter, subject to procedures, requirements and processing fees as Herbalife shall determine in its sole and absolute discretion. I may cancel the Distributorship at any time by notifying Herbalife in writing that I wish to do so. Following termination of my Distributorship, I have the right to resell to Herbalife unused and resalable products purchased from Herbalife and unused and resalable portions of the IBP, subject to the limitations, terms and conditions set forth in the Rules.
6. Herbalife may terminate my Distributorship if it determines I have violated this Agreement (including without limitation the Rules or applicable law). It may suspend or take other action regarding my Distributorship, in its sole and absolute discretion subject only to the limitations explicitly set forth in the Rules.
7. As an Herbalife independent Distributor:
a. I will use my best efforts to promote the sale of Herbalife products to consumers in a manner that enhances the reputation of Herbalife. My success will only come from my sales of Herbalife product for consumption and those of persons I have sponsored, directly or indirectly.
b. I will not engage in any deceptive, unfair or illegal practice. I will indemnify, defend and hold harmless Herbalife from any cost or liability relating to any breach of this Agreement or violation of applicable law. Herbalife may offset against amounts which would otherwise be due to me reasonable amounts to cover such indemnity.
c. I will conduct my Herbalife business as a self-employed independent contractor (determining my own schedule and objectives, responsible for my own expenses and any applicable taxes-including self-employment taxes), not as an employee, agent, franchisee, securities holder, joint venturer, fiduciary or beneficiary of Herbalife or any other Distributor. I will not be treated as an employee with respect to such services for national or local tax purposes or any other purpose, and will assert no position to the contrary.
d. If I sponsor others to become Distributors, I will do so in an ethical and lawful manner, and I will thereafter continue to sell and promote the sale of Herbalife products for consumption, will use my best efforts to train, assist and support those I sponsor to do the same and will communicate and lead by example. I will make no representations about Herbalife's products or income opportunity except in compliance with Herbalife's Rules and applicable law. I may not order product primarily to qualify to earn compensation, as opposed to purchases for my own consumption and amounts I consider reasonable to service my customers.
e. Filuet Georgia Ltd 44, Agmashenebeli Street 2-nd Postal Division PO Box 68 Tbilisi 0102, Georgia collects certain personal identifiable information about Herbalife's Distributors and provides it to LLC "Herbalife International RS" | Russia, 129110, Moscow, Prospect Mira, 33/1 It does so to fulfill its obligations under the Distributor relationship and to provide you with the products and services requested. Your information may be used to send you materials necessary to the conduct of your Herbalife business. In addition to this Herbalife may also send you information about Herbalife products and services, or other commercial information, including information on products of Herbalife's business partners. Please mark your agreement or disagreement on receiving this information by means of the three tick boxes in this Application Form. For more information on our privacy policy, please consult the International Business Opportunity Manual.
8. During the term of my Distributorship:
a. And, thereafter for so long as they have economic value, my spouse and I will hold in confidence and trust for the exclusive benefit of Herbalife any trade secrets, formulas, business plans, or confidential or proprietary business information (including, without limitation, genealogies and other compilations of identifying and other data relating to other Distributors or customers), and any other information of commercial value relating to other Distributors or customers, provided by Herbalife or which I develop or obtain while a Distributor, and I will not use them, directly or indirectly, for any purpose other than the conduct of my Herbalife Distributorship.
b. And, for one (1) year thereafter, neither my spouse nor I will, directly or indirectly (through or by means of any person, entity or artifice), solicit, promote, sponsor or recruit any Herbalife Distributor or any customer of Herbalife of whom I became aware in the course of my Herbalife Distributorship, to join, promote, sell or purchase products of, or participate (as a salesperson or otherwise) in any multi-level marketing or direct sales company and I will not encourage anyone to do what I have agreed not to do.
c. And, in perpetuity thereafter, I will use Herbalife's trade name, logo, trademarks and intellectual property only if and to the extent expressly permitted by Herbalife in writing.
9. Neither this Distributorship nor any interest therein may be assigned or transferred by me, voluntarily or involuntarily, except as provided in the Rules and then only with the prior written consent of Herbalife, given (and if so, on such terms and conditions specified by Herbalife) or withheld by Herbalife in its sole and absolute discretion. Herbalife may assign, in whole or in part, without my prior authorization its rights and obligations under this Agreement or any interest therein, from one Herbalife entity to another, from a third party to any Herbalife entity, and/or from a Herbalife entity to a third party.
10. Herbalife is a family orientated business that expects its Distributors to conduct themselves with the highest ethics and integrity. I agree to do so. I represent and warrant that I have not been convicted of a crime involving dishonesty or violence to others.
11. PRIVATE STATUTE OF LIMITATIONS AND CHOICE OF LAW AND FORUM. Despite any law or equitable doctrine or authority to the contrary, any Claim must be brought within one (1) year from the date the person or entity asserting the Claim first knew, or through the exercise of reasonable diligence should have known, that the Claim existed. Any Claim shall be resolved exclusively in a judicial proceeding before a competent court of Georgia. This Agreement, and any dispute arising from the relationship between the parties to this Agreement, shall be governed by the domestic law of Georgia without the application of conflict of law principles.
12. MISCELLANEOUS LEGAL PROVISIONS:
a. Neither Herbalife nor I shall be liable for any incidental or consequential damages caused by breach, termination or suspension of this Agreement, whether or not the possibility of such damages is known by either Party, and no punitive or exemplary damages shall be awarded against either of us in any dispute against the other except as explicitly required by law.
b. This Agreement (including documents and the Rules incorporated herein, in their then most recently published form) constitutes the entire Agreement between Herbalife and me.
c. If any one or more of the provisions contained herein shall for any reason be found by a court of competent jurisdiction to be invalid, illegal, or unenforceable in any respect, such invalid, illegal or unenforceable provisions shall be ineffective, but shall not in any way invalidate or otherwise affect any other provision.
d. This Agreement shall be binding upon and inure to the benefit of the parties, their heirs and permitted successors in interest.
13. I have read the agreement by myself and confirm that all terms and conditions, including terminology, are fully understandable and do not require any further explanation as of the date of signature of the present agreement.

შუწვევების განწყობილება (ცეცხვით, შიახით და დააბრუნეთ ეს ფორმა მხოლოდ ამ შემთხვევაში, თუ გსურთ ხელშეკრულების შეწყვეტა)

ეს: შპს პერბალიფ დისტრიბუტორს
ახლად შპს ფილუეტ კორპორეი, აღმშენებლის ქ. 44, მე-2 საფოსტო განყოფილება
განყოფილება, საფოსტო ყუთი 68, თბილისი 0102, საქართველო
I hereby give notice that I wish to cancel my Agreement of Distributorship

(მხოლოდ თუ პერბალიფის საიდენტიფიკაციო ნომერი) ხელმოწერა თარიღი

A black and white photograph of a woman with long dark hair, wearing a light-colored button-down shirt, sitting at a desk. She is holding a fork and eating from a clear plastic container. In front of her is an open laptop. The background is a plain, light-colored wall.

Sales and Marketing Plan

Overview

Herbalife's Marketing Plan offers you unique opportunities which can lead to higher levels of success to greater achievement. The plan was developed for Distributors by Herbalife's first Distributor and Founder, Mark Hughes. The result is arguably the best Marketing Plan in the industry. Herbalife's Marketing Plan pays out up to 73% of product revenues to Distributors in the form of Retail and Wholesale Profits, Royalty and bonus income and incentives. This tested, proven business plan is designed to maximise rewards for effort and provide substantial and ongoing income.

The Herbalife Opportunity and the Marketing Plan is identical for every Distributor. Each Distributor's success is dependent on two primary factors:

- The time, effort and commitment a Distributor puts into their Herbalife business and,
- The product sales made by a Distributor and their downline organisation.

These two factors raise the importance of a Distributor's responsibility to train, support and motivate their downline organisation.

The following pages describe the different levels of Herbalife Sales and Marketing Plan. Each level has specific qualifications and associated benefits to reward Distributors for their efforts and enhance their success.

Becoming a Distributor

The Important First Step

To become an Herbalife Independent Distributor you must purchase an International Business Pack (the official Herbalife Distributor Kit) from an Herbalife Distributor, who becomes your Sponsor.

Registration

You officially become an Herbalife Distributor when your properly completed Application has been processed and accepted by the Herbalife World Operations Home Office. Once your Application has been accepted, your contract with Herbalife becomes effective immediately, giving you all the rights, responsibilities and privileges of a Distributor.

Income Opportunities

The Herbalife Marketing Plan provides many opportunities to earn income and other rewards.

Immediate Retail Profit

25% to 50%

The profit from direct sales to Customers.

Daily Wholesale Profit

Up to 25%

The difference between what you pay for products and what Distributors in your personal organisation pay for products.

Monthly Royalty Override Income

Up to 5% on three downline levels

As a Supervisor, you earn up to 5% on the Personal Volume of all of your Supervisors, three active levels of downline.

Monthly Production Bonuses

TAB Team members can earn an extra 2% to 7% Organisational Production Bonus.

Annual Bonuses

A bonus to Top Achievers in recognition of outstanding performance.

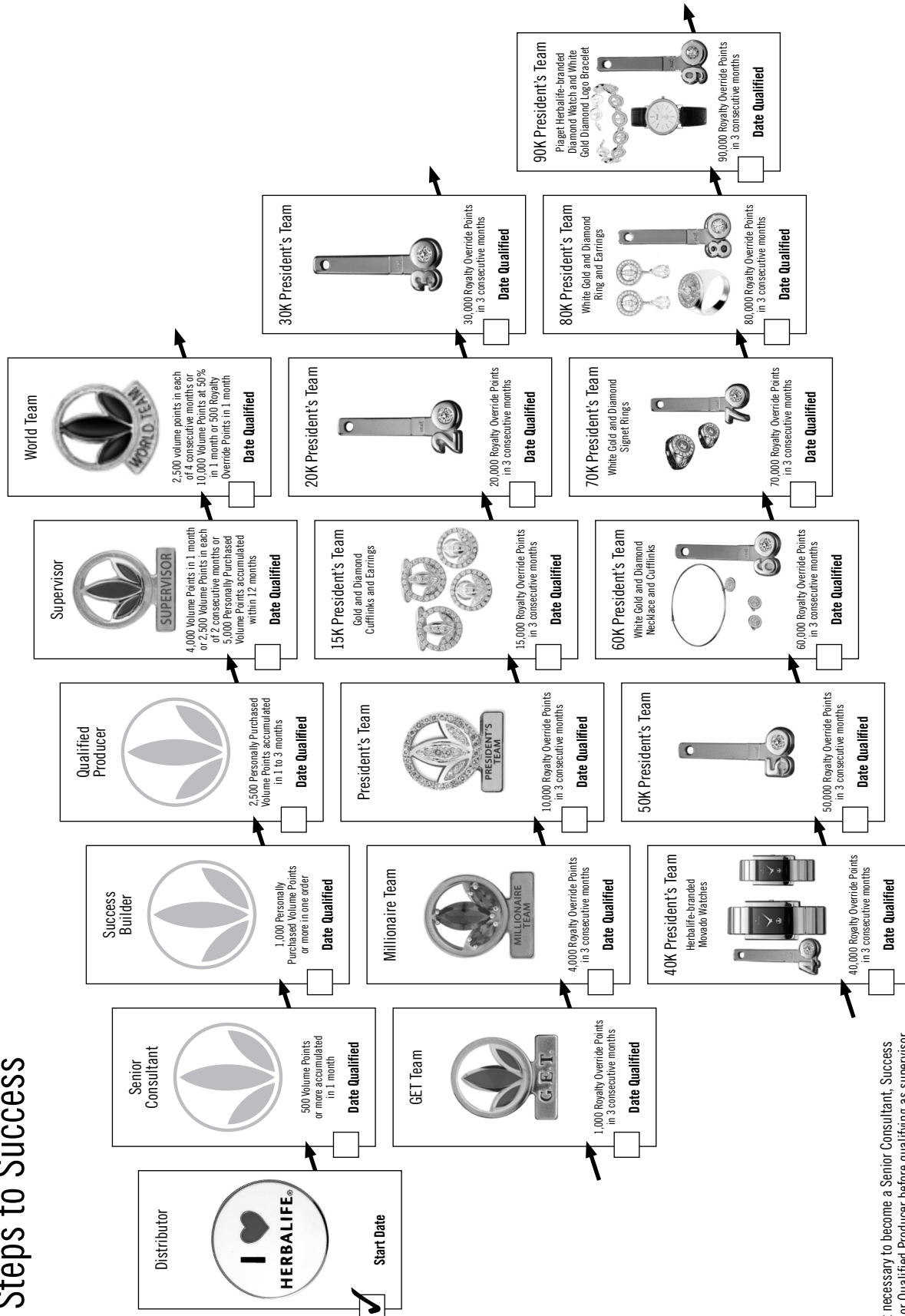
Qualify for Special Vacation and Training Events

Distributors who qualify are rewarded for consistent performance and efforts in building their business.

Plus other special promotions and bonuses throughout the year.

Your Marketing Plan

Steps to Success

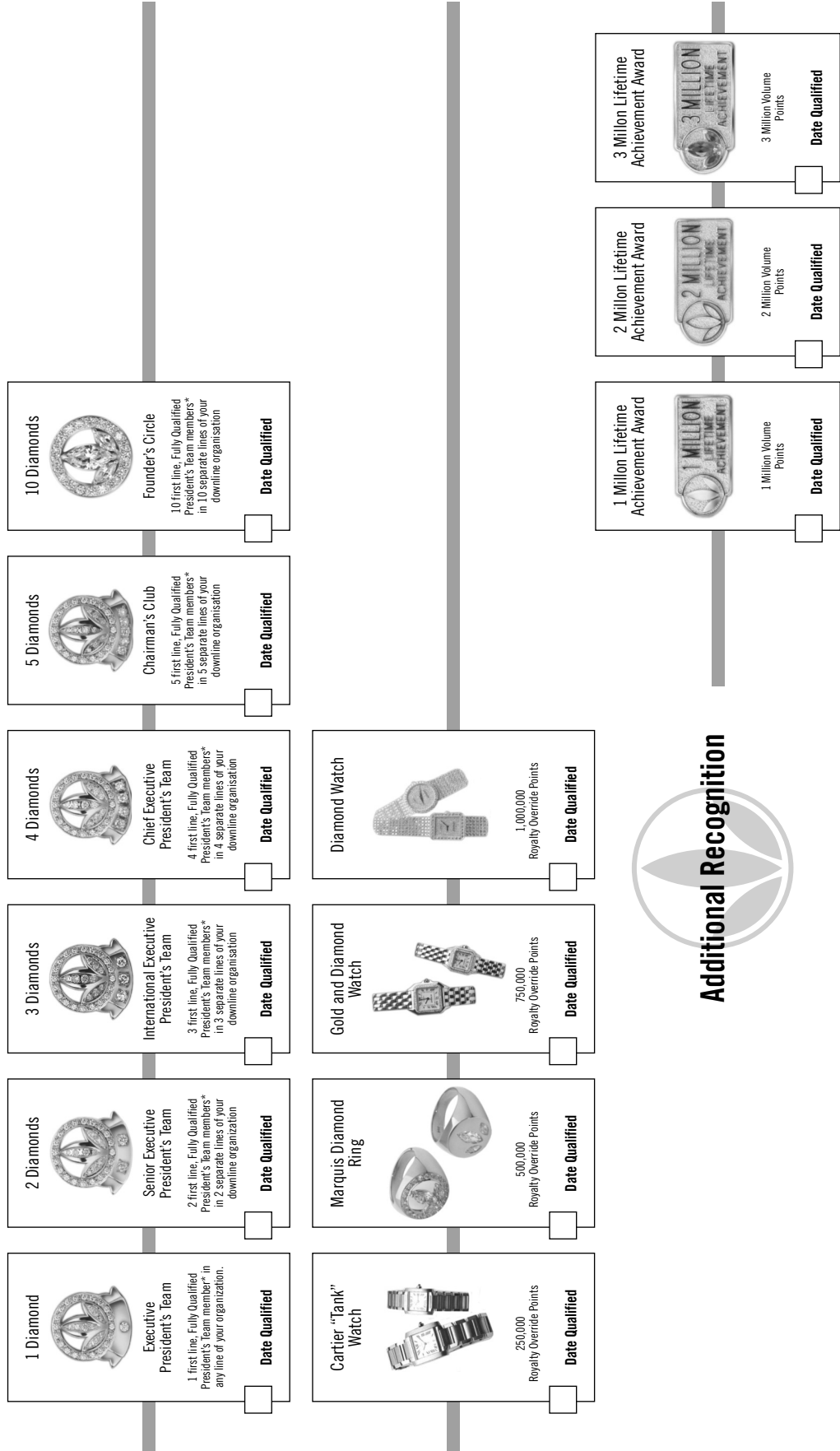


It is not necessary to become a Senior Consultant, Success Builder or Qualified Producer before qualifying as supervisor. For complete Qualification details refer to your IBO.

© 2010 Herbalife International of America, Inc. All rights reserved. USA WW3048 07/09



President's Team Plus Awards and Recognition



* For complete Qualification details refer to your IBO.

© 2010 Herbalife International of America, Inc. All rights reserved. USA WW3048 07/09



Understanding Volume

Throughout this manual, we use the term *Volume* extensively. Volume is a key element in the Marketing Plan and is the basis for qualifying and working your way to higher levels.

Each Herbalife product has a Volume Point value assigned to it that is equal in all countries (see order forms and price lists for exact information). Official Herbalife Distributor literature, IBPs, items and sales tools do not count as Volume. As you order products, you accumulate credit for the amount of Volume Points that are applicable to the products ordered. These accumulated Volume Points become your sales production and are used for the purpose of qualifications and benefits.

Volume is credited to you in various ways depending on who purchased the Volume, their status and discount, your own status as a Distributor and other factors of the Herbalife Sales and Marketing Plan. Volume is calculated on the accumulated Volume Point value of products ordered in a Volume month.

Explanation of Sales Volume Month

Definition of Volume Month

Sales Volume is credited to and accumulated by a Supervisor on a Volume Month basis. The Volume Month begins on the first business day of the month and ends on the last business day of the month. If the last day is Sunday, the Volume Month will be extended to Monday. Likewise, if the last day of the month is considered a holiday, the month may be extended to the first business day after the holiday. Herbalife reserves the right to modify the Volume Month as it deems appropriate.

Determination of Volume Month

Sales Volume is credited to the Volume Month in which the order is both placed and full payment is received by Herbalife, except for orders that meet the rules and conditions that apply to Add-On Sales Volume.

Under no circumstances can Volume be placed for a prior order month, with the exception of a Matching Volume order.

Add-on Sales Volume

All of the following conditions must be met for an order to be accepted as Add-on Sales Volume:

1. Order must be placed no later than the designated last order day of a Volume Month, plus
2. Full payment must be made, or initiated, by the same last order day of the month. If payment is mailed, then the postmark must be stamped the designated last day. If the payment is a wire transfer, direct deposit or other bank transaction, a receipt must be supplied to verify the transaction date was on, or prior to, the last designated order day of the month, plus

3. Full payment must be received by Herbalife no later than the 5th day of the following month. If the 5th of the month falls on a Sunday or a holiday, then the payment must be received by the 4th of the following month.

If for any reason, a payment is not approved for acceptance, then the order will be canceled and the Volume will not be applied unless another order was placed and paid within the time periods indicated.

There are a number of ways volume is credited in the Herbalife Marketing Plan. The following definitions and examples illustrate these:

Personally Purchased Volume

Personally Purchased Volume is the volume on orders purchased directly from Herbalife using your Herbalife Identification number.

Personal Volume

Personal Volume is the volume purchased using your Herbalife Identification Number, as well as the volume purchased by your non-Supervisor downline, down to your first Fully Qualified Supervisor.

Non-Supervisor Distributors may purchase only from their Sponsor, first upline Supervisor (only if their Sponsor is not a Fully Qualified Supervisor), or directly from Herbalife.

Therefore, if you are a Fully Qualified Supervisor, all of your own orders purchased at 50%— as well as all orders purchased by your downline Distributors, Senior Consultants, Success Builders and Qualified Producers at 25% to 42% discount – count as your Personal Volume.

Personal Volume Example		
	Purchases/Discount %	Personal Volume
A Supervisor	1,500 Personal Volume Points + B, C & D's Volume	= 3,500 Personal Volume
B Distributor	1,400 Volume Points + C & D's Volume @ 42% Discount	= 2,000 Personal Volume
C Distributor	200 Volume Points + D's Volume @ 35% Discount	= 600 Personal Volume
D Distributor	400 Volume Points @ 25% Discount	= 400 Personal Volume

Group Volume

Group Volume is the Volume on orders purchased at a Temporary 50% discount, by Qualifying Supervisor(s) in their qualifying month.

This Temporary 50% Volume is accumulated as Personal Volume for the Qualifying Supervisor who purchased it, but is Group Volume for the Fully Qualified Supervisor. The Fully Qualified Supervisor may earn Royalty Overrides on their Group Volume if all other Royalty Override requirements are met. (Refer to the "Qualifying as a Supervisor" and "Temporary 50%" sections of this book for complete details.)

Group Volume Example		
A Supervisor	2,500 Volume Points + B & C's Volume	= 6,500 Personal Volume + 1,000 Group Volume 7,500 Total Volume
B Distributor	1,000 Volume Points @ Temporary 50% Discount + C's Volume	= 5,000 Personal Volume
C Distributor	4,000 Volume Points @ 42% Discount	= 4,000 Personal Volume

Total Volume

Total Volume is the combined total of a Supervisor's Personal Volume plus Group Volume. (See "Group Volume Example" for Supervisor "A's" Total Volume.) Total Volume is the factor on which some qualifications are based.

Organisation Volume

Organisation Volume is the accumulated Volume amount on which a Supervisor earns Royalty Overrides.

Organisation Volume Example		
A Supervisor	2,500 Volume Points	
1st Level Supervisor	10,000 Total Volume Points	= 30,000 Organisational Volume
2nd Level Supervisor	10,000 Total Volume Points	
3rd Level Supervisor	10,000 Personal Volume Points	

Encumbered and Unencumbered Volume

Encumbered Volume is all Volume produced by any Distributor qualifying for Supervisor in your personal organisation.

Unencumbered Volume is all Volume produced by anyone in your personal organisation, down to the first qualified Supervisor, who achieves less than 2,500 Volume Points in one Volume month, plus all your own personal Volume. Therefore, this is Volume that is not used by anyone for Supervisor qualification purposes.

The example below illustrates the use of Encumbered and Unencumbered Volume for each of the Distributors.

Encumbered and Unencumbered Volume		
A Supervisor	2,500 Total Volume Points + B & C's Volume	= 2,500 Unencumbered 5,000 Encumbered to A
B Distributor	1,000 Total Volume Qualifying Points + C's Volume	= 1,000 Unencumbered 4,000 Encumbered to B
C Distributor	4,000 Total Volume Qualifying Points	= 4,000 Unencumbered to C

Matching Volume

Matching Volume is the Volume a sponsoring Supervisor must have through personal orders, or by Distributors in their personal organisation in a given month to equal or exceed the Volume achieved by their downline Distributor(s) who are qualifying for Supervisor.

Matching Volume is how Herbalife verifies and validates the qualification of new Supervisors. Whenever a Supervisor sponsors a Distributor to the Supervisor position, the sponsoring Supervisor's Total Volume must be at least the same as the Total Volume of their downline Distributor(s) qualifying within that same month. Without adequate matching Volume, the new Supervisor will go to the next upline Supervisor.

The Matching Volume example illustrates the amount of Personal Volume and Total Volume that must be achieved by the sponsoring Supervisor for the downline Distributors who are qualifying for Supervisor. In this example, "A" (the sponsoring Supervisor) must have at least 4,000 Personal Volume Points and at least 1,000 Group Volume Points in the month that "B" and "C" are qualifying for Supervisor, in order to confirm the Volume they report on their Supervisor Qualification form. This Volume obligation for the Supervisor is considered to be their Matching Volume requirement.

Matching Volume Example

		Matching Volume Requirement for Supervisor "A"	
A Sponsoring Supervisor			4,000 Personal Volume + 1,000 Group Volume
			5,000 Total Volume
B Qualifying Supervisor	1,000 Volume Points @ Temporary 50% Discount	=	1,000 Group Volume for "A"
C Qualifying Supervisor	4,000 Volume Points @ 42% Discount	=	4,000 Personal Volume for "A"

Distributor Benefits

Retail Profit

As a Distributor, you may purchase Herbalife products at wholesale discount of 25% to 50%. As your Volume increases, this discount will increase up to a maximum of 50% when you qualify as a Supervisor. You earn an immediate Retail Profit of 25% to 50% when you sell these products to customers depending on Volume. The difference between the discounted product price paid by you and the retail price is your Retail Profit. (See the "Retail Profit Example" below).

Retail Profit		
Full Retail	Cost (at 25% discount)	Profit
USD\$100	USD\$75	USD\$25

Wholesale Profit (Commissions)

In addition to Retail Profit, as an Herbalife Distributor, you can also earn Wholesale Profit on the products purchased by your Distributors. Your Wholesale Profit, also called *Commissions*, is the difference between the discounted price you pay for products and the discounted price paid by your Distributors.

If you sell products directly to your Distributors, you can earn up to 25% Wholesale Profit immediately. If your Distributors purchase their products directly from Herbalife, then Herbalife pays the difference in discount percentage to the Fully Qualified Supervisor on the order during the monthly Royalty Override process. These payments are called Commissions and are Wholesale Profit. (See the "Wholesale Profit Example" below.)

Wholesale Profit			
Retail	Cost (at 50%)	Your Distributor's Cost (at 25%)	Your Profit
USD\$100	USD\$50	USD\$75	USD\$25

Senior Consultant

Improve Your Profits With the Distributor Discount Scale

As you sell more Herbalife products and your Total Volume increases, you are promoted to Senior Consultant and entitled to buy products at a 35% or 42% discount off the retail price, giving you a greater profit margin.

Distributor Level	Monthly Volume	Discount	Eligibility
DISTRIBUTOR	0 – 499 Volume Points	25%	Until you become eligible for a higher discount.
SENIOR CONSULTANT	Achieve 500 Volume Points	35%	All orders will be placed at 35% discount until you become eligible for a higher discount.
SENIOR CONSULTANT	Achieve 2,000 Volume Points	42%	Once you have achieved 2,000 Volume Points, you are eligible to place this order and all orders for the remainder of the Volume Month at a 42% discount.
SUCCESS BUILDER	Minimum 1,000 Volume Points (One Order)	42%	This order entitles you to a 42% discount on this order and all orders for the remainder of the Volume Month.
QUALIFIED PRODUCER	Achieve 2,500 Personally Purchased Volume in 1-3 months Volume to be purchased direct from Herbalife	42%	As a Qualified Producer you are entitled to a 42% discount on every order. (Must requalify annually).
QUALIFYING SUPERVISOR	Achieve 4,000 Volume Points	Temporary 50%	Once 4,000 Volume Points are achieved in one Volume Month, additional orders are at a Temporary 50% discount
SUPERVISOR	3 ways to qualify: See “Qualifying as a Supervisor” in this section of the Career Book for details	50%	As a Supervisor you are entitled to a 50% discount on every order. (Must requalify annually).

Note:

All of your Personal Sales Volume, plus your Distributors' Sales Volume, count as your Total Volume. Once you are on the Distributor Discount Scale, your discount will never be less than 35% for as long as you remain an active Distributor. The more you sell, the greater your profit potential. Remember that each Volume Month you begin again at 35% and can work your way up the scale up to 42% discount.

You may also earn Wholesale Profits on sales to your downline Distributors. For example: One of your Distributors places an order with you. Your discount is 42%, and your Distributor's is 35%. You earn 7% Wholesale Profit on your downline Distributor's order.

Success Builder Benefits

Opportunity

As a Herbalife Distributor, you have an opportunity to place a single order of 1,000 Volume Points purchased at a 42% discount. This qualifies you to become a Success Builder. As a Success Builder, you will be able to order at a 42% discount for the remainder of the Volume Month. If you place your Success Builder order directly with Herbalife, you are automatically updated to this prestigious position.

As a Success Builder, You will:

- Receive a 42% discount on your Success Builder Order.
- Receive a 42% discount on additional purchases in the same Volume Month.

Qualified Producer Benefits

As an Herbalife Distributor, you have the opportunity to place your orders directly with Herbalife and accumulate Personally Purchased Volume that counts towards your Qualified Producer status. When you achieve 2,500 Personally Purchased Volume points within 1-3 months, you will become a Qualified Producer. You are automatically updated to this prestigious position on the 1st of the month following the month your qualification volume was achieved.

You will be able to maintain your 42% discount as long as you retain your Qualified Producer status.

A Qualified Producer is eligible to:

- Earn a 42% Retail Profit
- Earn up to 17% Wholesale Profit (Commissions) on purchases made by downline Distributors at 25% or 35%.

Requalification:

All Qualified Producers must requalify their status annually between February 1 and January 31 to maintain their rights and privileges. The requalification requirements are the same as the Qualified Producer requirements.

Failure to requalify each year by January 31, will cause a Qualified Producer to be demoted to Senior Consultant (35% discount level) and lose all of their Qualified Producer privileges.

Supervisor Benefits

As an Herbalife Supervisor you will earn the highest discount of 50% plus Retail and Wholesale Profit and become eligible to earn Royalty Overrides. (R.O.)



A Fully Qualified Supervisor is eligible to:

- Earn a 50% Retail Profit
- Earn up to 25% Wholesale Profit
- Earn a R.O. of 1% to 5% on their first-level Supervisor
- Earn a R.O. of 1% to 5% on their second-level Supervisor
- Earn a R.O. of 1% to 5% on their third-level Supervisor
- Attend special workshops and training sessions
- Qualify for special Supervisor recognition

Qualifying as a Supervisor

There are three ways to qualify as a Supervisor:

- **One-Month Qualification:** Achieve 4,000 Volume Points in one calendar month (with a minimum of 1,000 of those 4,000 Volume Points unencumbered).
- **Two Month Qualification:** Achieve 2,500 Volume Points for two consecutive months (with a minimum of 1,000 of those 2,500 Volume Points unencumbered for each month).
- **Accumulated Qualification:** Achieve 5,000 Personally Purchased Volume points within 12 months (of which a minimum of 3 months is required). Distributors have the opportunity to qualify via this method when purchasing their orders directly with Herbalife (5,000 Volume Points must be unencumbered).

Supervisor Qualification Form:

If orders are placed directly with Herbalife, a Supervisor Qualification Form is not required. Distributors are promoted to Supervisor on the 1st of the month following the month their qualification volume was achieved.

It is necessary for a Supervisor Qualification Form to be completed and sent to Herbalife for all Distributors who are qualifying for Supervisor using volume not purchased directly from Herbalife. These forms are available in the Business Administration section of this book and from your upline Supervisor. This form must be completed in full with all necessary attachments and submitted on or after the 1st of the month following the qualification, and received by Herbalife no later than the 5th of the month. If a Distributor is completing a two-month Supervisor qualification, then a Supervisor Qualification Form must be completed and sent to Herbalife at the 1st of each month following the month the Qualifying Volume was achieved.

Qualifying as a Supervisor (continued)

Qualifying Supervisor

Eligible for Temporary 50% Buying Privileges

Once you've achieved 4,000 Volume Points in one month, all subsequent orders during that same month are at a Temporary 50% discount. All 50% discount orders must be purchased directly from Herbalife. Your Supervisor must contact Herbalife to authorise you to purchase at the Temporary 50% discount.

The authorisation, once approved, will be in effect until the first of the following month, at which time you will be entitled to all the privileges of a Fully Qualified Supervisor, assuming all other Supervisor requirements have been met.

Matching Volume

The Supervisor who is qualifying a downline Distributor to the Supervisor position must have the required Volume (Matching Volume) purchased from Herbalife during the qualifying month(s). See the example on Matching Volume in the "Understanding Volume" section and for specific details, see the "Rules of Conduct and Distributor Policies" section of this book.

Eligibility for Temporary 50% Discount

A Distributor who has completed a one-month Supervisor Qualification of 4,000 Volume Points is considered a Qualifying Supervisor until the 1st of the following month, when they become a Fully Qualified Supervisor. As a Qualifying Supervisor, they are eligible for a Temporary 50% discount for the remainder of the Volume Month in which their 4,000 Volume Points were purchased.

All 50% discount orders must be purchased directly from Herbalife. If you have not purchased your qualifying order directly from Herbalife, your Supervisor must contact Herbalife to authorise you to purchase at the Temporary 50% discount. The authorisation, once approved, will be in effect until the first of the following month, at which time you will be entitled to all the privileges of a Fully Qualified Supervisor, assuming all other Supervisor requirements have been met.

Distributors who are qualifying for Supervisor in two consecutive months of 2,500 Volume Points, or accumulative 5,000 Personally Purchased Volume Points are not eligible for a Temporary 50% discount. They become eligible for a 50% discount on the 1st of the month following completion of their qualification when they are promoted to Fully Qualified Supervisor, providing all other Supervisor requirements have been met.

The upline Supervisor must have adequate Personal Volume credited with Herbalife in that month to qualify the Supervisor.

To assure volume on the order is credited properly, it is imperative that the Order Form be completed correctly. The Temporary 50% Purchaser must assure that their Name and Herbalife ID Number are entered on the Wholesale Product Order Form in the "Qualifying Supervisor - Temporary 50%" space to assure proper crediting of Volume. The name and Herbalife ID Number of the first upline "Fully Qualified Supervisor" who is authorising the 50% discount must also be entered in the "Fully Qualified Supervisor" space. Adjustments to the order after the order is placed are not permitted. Volume purchased at Temporary 50% is considered Group Volume for the Fully Qualified Supervisor.

Qualifying as a Supervisor (continued)

Matching Volume

The definition of Matching Volume is the Total Volume a sponsoring Supervisor must achieve in any given Volume Month when their downline Distributor(s) are qualifying as Supervisor.

Whenever a Fully Qualified Supervisor sponsors a Distributor(s) to the Supervisor position, the sponsoring Supervisor's Total Volume must be at least the same amount as the Distributor's Volume within that same Volume Month. Supervisors are not permitted to qualify Distributors as Supervisors using Volume purchased in a prior Volume Month, unless an equal amount is purchased from Herbalife in the current month to replace it.

Matching Volume for Supervisor Qualification

The sponsoring Supervisor must have at least 4,000 Personal Volume Points for each of their downline organisations that are qualifying for Supervisor using a one-month qualification. The sponsoring Supervisor must have at least 2,500 Personal Volume Points each month for each of their downline organisations who is qualifying for Supervisor with a qualification of two consecutive months.

The sponsoring Supervisor, however, must have enough Total Volume to match all orders submitted by their downline Distributors who are qualifying for Supervisor.

For example, suppose a Supervisor sponsors a Distributor who qualifies for Supervisor in September with 4,000 Total Volume Points. If the orders to qualify are purchased directly from Herbalife, either at 42% by the Distributor or directly by the Supervisor, the Volume will be automatically matched. If the orders are purchased directly from the Supervisor, the Supervisor must ensure that an equal amount of volume is purchased from Herbalife during the qualifying month in order to match volume.

Failure to Match Volume

When a Supervisor Qualification Form is received from a Distributor and the first upline Fully Qualified Supervisor does not have enough Total Volume Points for the month the qualifying Supervisor's volume was achieved, to confirm the orders submitted by the Distributor to qualify, then the Fully Qualified Supervisor is "short" Matching Volume. Herbalife will notify the Supervisor that they must place a Matching Volume Order for the amount they are short.

To place this volume, the order must be clearly identified as Matching Volume Order for Month of _____.

Matching Volume Order

To receive proper credit for this Volume, the order must be clearly identified as Matching Volume Order for the appropriate month and year, with full payment included. The order may not be combined with other Volume. A Matching Volume Order can only be accepted by Herbalife if the Company has identified a Matching Volume problem and notified the Supervisor accordingly, and has authorized the Order Department to accept the order. This order will be applied to the Volume Month specified. Matching Volume Orders placed after the Volume Month in question do not count for Royalty Point qualifications for TAB Team Production Bonuses or other earnings for the Supervisor. However, appropriate adjustments will be made on the order to the upline Royalty and Production Bonus receiving Supervisors of the sponsoring Supervisor.

Matching Volume Permanent Penalty

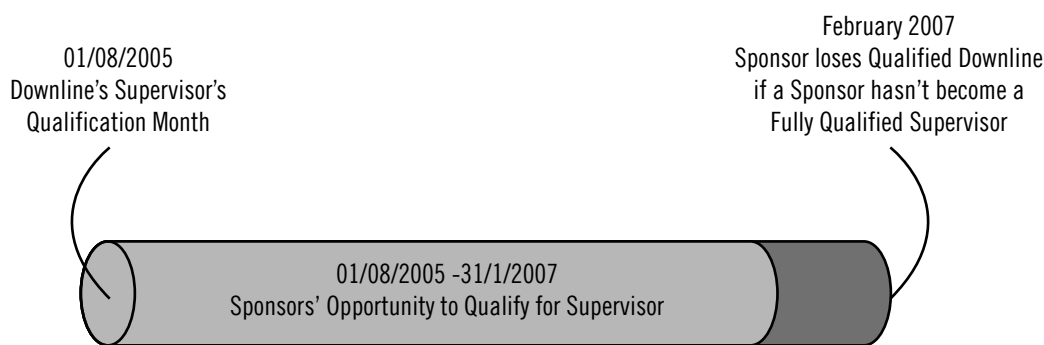
The Supervisor must place the Matching Volume Order once they have received notification to do so from Herbalife to avoid a penalty. If the Supervisor who is short Volume, fails to place an order to Match Volume, a Matching Volume Penalty will be assessed. The penalty is that the Supervisor will permanently lose the Supervisor who qualified the month in question and that Supervisor's downline.

Qualifying as a Supervisor (continued)

Failure to Qualify as a Supervisor

If a Distributor's sponsored downline becomes a Fully Qualified Supervisor before the Distributor does, the Distributor will have one year from the date of the downline's qualification to also become a Fully Qualified Supervisor (applied at the end of the Supervisor's first requalification year).

If the Distributor does not become a Fully Qualified Supervisor within the one-year following their downline's Supervisor qualification, the Distributor will permanently lose that downline to their first upline Supervisor.



Requalify Annually

All Supervisors must requalify their status annually between February 1 and January 31 to maintain their rights and privileges. The requalification requirements for this are described below,

- One-Month Qualification: Achieve 4,000 Volume Points in one Volume Month (with a minimum 1,000 of those 4,000 Volume Points Unencumbered).
- Two-Month Qualification: Achieve 2,500 Volume Points for two consecutive months (with a minimum of 1,000 of those 2,500 Volume Points Unencumbered for each month).
- Accumulate 4,000 unencumbered Personal Volume Points between February 1st and January 31st.

The computer system will automatically requalify you each year if the Volume requirements are met during the qualification period, so there is no need to resubmit an Application. As a reminder, you have the advantage of receiving a 50% discount on your requalification volume.

In addition to requalifying their Supervisor status, a Supervisor must assure their Annual Processing Fee is current and paid.

Supervisors who do not complete their Supervisor Requalification by January 31 will be demoted to the position of Senior Consultant, and will lose all rights and privileges of a Supervisor. This includes, but is not limited to, the loss of any lineage that includes a Supervisor. In this case the entire downline lineage will be moved to the next upline Fully Qualified Supervisor.

Supervisors who accumulate 4,000 Unencumbered Volume Points between February 1 and January 31 will retain their Supervisor status and 50% buying privileges. However, loss of lineage will result, as indicated above, in this method of Supervisor Requalification.

Royalty Override Income

As a Supervisor with Fully Qualified or Qualifying Supervisors in your first three downline levels, you may qualify to earn Royalty Overrides of 1% to 5% of your Organisation Volume. Royalty Overrides are paid on the 15th of each month for the prior month's business.

Three Levels of Success

The people you personally sponsor as Herbalife Distributors are known as your First Level. They may be friends or family or business associates, or even people you have just met. You can personally sponsor as many people as you want in any country in which Herbalife officially operates around the world.

When these Distributors in your First Level sponsor other Distributors themselves, these new Distributors become your Second Level. When your Second Level in turn sponsor others, those they sponsor become the Third Level in your Herbalife Organisation.

By training your Distributors and encouraging them to follow your example, you are assisting every member on your team to qualify at the Supervisor Level. As a Supervisor with Fully Qualified or Qualifying Supervisors in your first three levels, you may qualify to earn Royalty Overrides between 1% to 5% of your Organisation Volume.

Royalty Override Scale	
Your Total Volume Points	Royalty Override Earning %
0–499	0%
500–999	1%
1,000–1,499	2%
1,500–1,999	3%
2,000–2,499	4%
2,500 plus	5%

Payment of Royalty Overrides

Your Royalty Override percentage is based on your Total Volume for each month; if you produce less than 500 Volume Points, then no Royalty Overrides are earned. If you produce 2,500 Volume Points or more, then a full 5% is earned on your three active downline Supervisor levels. The Royalty Override scale shows the Volume requirements that a Supervisor must meet every month to earn Royalty Overrides.

Royalty Overrides are paid as follows:

- The 1% to 5% Royalty Override is paid on the Total Volume of personally sponsored First-Level Qualified Supervisors.
- The 1% to 5% Royalty Override is paid on the Total Volume of your Second-Level Qualified Supervisors; (eg a Supervisor who has been sponsored in turn by your personally sponsored Supervisor).
- The 1% to 5% Royalty Override is paid on the Personal Volume of the Third-Level Supervisors; (eg a Supervisor who has been sponsored in turn by a Second-Level Supervisor).

In the following example, at a full 5%, your Royalty Override is calculated on 30,000 Organisation Volume Points which gives you 1,500 Royalty Override Points. Royalty Override Points are used for qualification purposes. As a general matter, earnings are calculated on the earn base of the products in the country from which the product is ordered. In certain countries, these Royalty Override earnings are converted to your local currency.

Royalty Override Example

YOU	2,500 Volume Points	=	Your Total Royalty Override = 1,500 Royalty Points
First-Level Supervisor	10,000 Volume Points	=	5% = 500 Royalty Points
Second-Level Supervisor	10,000 Volume Points	=	5% = 500 Royalty Points
Third-Level Supervisor	10,000 Volume Points	=	5% = 500 Royalty Points

Additional Requirements

Supervisors who meet the specified requirements to earn Royalty Overrides must also comply with Herbalife's Ten Retail Customer Rule and the 70% Rule, to earn and receive both Royalty Overrides and Production Bonus. The Supervisor must confirm their adherence to these requirements by submitting the Earnings Certification Form each month. If the Supervisor fails to comply with either of these rules, the Royalty Overrides and Production Bonus will not be paid to the Distributor.

Royalty Override Income (continued)

Royalty Override Roll-Up

As a Supervisor, you also have the opportunity to earn Royalty Override Roll-ups. Royalty Override Roll-Ups are paid to the appropriate qualified upline Supervisor (s) when any downline royalty override contributing Supervisor earns less than the maximum 5% payout. This «roll-up» percentage is the difference between the 5% maximum Royalty Override and the actual percentage earned by the downline Royalty contributing Supervisor.

To be eligible for Royalty Override Roll-ups a Supervisor must be at the maximum 5% earning level, based on the Royalty Override Sliding Scale. A Supervisor may not earn more than 5% Royalty Override on any volume.

Royalty Override Roll-Up Example

YOU	2,500 Total Volume Points 5% Royalty Override	=	Earns 5% Royalty Override on First, Second and Third-Level Supervisors Earns 4% Royalty Override Roll-Up on Fourth-Level Supervisor
First-Level Supervisor	2,500 Total Volume Points 5% Royalty Override	=	Earns 5% Royalty Override on Second, Third and Fourth-Level Supervisors
Second-Level Supervisor	2,500 Total Volume Points 5% Royalty Override	=	Earns 5% Royalty Override on Third and Fourth-Level Supervisors
Third-Level Supervisor	500 Total Volume Points 1% Royalty Override	=	Earns 1% Royalty Override on Fourth-Level Supervisor
Fourth-Level Supervisor	1,000 Total Volume Points No Royalty Override	=	Supervisor does not have downline to earn Royalty Overrides

World Team

Qualifying as a World Team member is an important step in your Herbalife business. You have demonstrated your success by qualifying for this prestigious team. World Team is your launching pad to move on to qualifying for the TAB Team.

To Qualify:

Achieve 10,000 Total Volume Points in one Volume Month after becoming a Qualifying Supervisor or Fully Qualified Supervisor.

OR As a Fully Qualified or Qualifying Supervisor, achieve 2,500 Total Volume Points, each Volume Month, for four consecutive months.

OR Achieve 500 Royalty Points in one Volume Month.

Providing you have achieved your Supervisor qualification, after achieving the required Volume or Royalty Points listed above, you are promoted to World Team member status on the first of the following month.

You Receive:

- All the benefits of a Supervisor.
- A World Team pack, containing a personalised World Team Certificate, World Team Pin and Herbalife daily journal.



Plus You Become Eligible:

- To attend special planning and training sessions targeted to accelerate your progress to TAB Team membership.
- To qualify for special Company qualifications.

TAB Team

Successful Supervisors have the opportunity to proceed to the higher scale of the Herbalife Marketing Plan, which is the Top Achievers Business (TAB) Team. Upon meeting initial requirements, Supervisors may obtain TAB Team status. There are three steps within the TAB Team: Global Expansion Team (GET), Millionaire Team and President's Team.

Achieving TAB Team status is a prestigious recognition within Herbalife. TAB Team status indicates that the Supervisor has developed a strong, active downline Supervisor base, and has demonstrated a willingness to take a Leadership role within Herbalife. Your Application and Agreement to qualify for this status brings with it the responsibility to exclusively promote the Herbalife products and opportunity. You'll receive additional company benefits and earn Leadership status. Reaching each new level enables you to participate in advanced training, earn unrivalled Production Bonuses and qualify for exceptional awards and incentives.

TAB Team Production Bonus

As a TAB Team member, you are eligible to receive a 2% to 7% Production Bonus on your entire downline organisation's Volume. Production Bonus earnings are paid monthly to all qualified TAB Team members. It is necessary to submit a completed TAB Team Production Bonus Application and Agreement Form and also comply with Herbalife's 10 Retail Customers Rule and the 70% Rule to be eligible for Production Bonus payments. The TAB Team Production Bonus is, in part, a reward for your undivided loyalty. (Please refer to the "Sample Forms" section of this book.) The Application must have been accepted and approved by Herbalife in order to receive payments. This form will be sent to you by Herbalife during your qualification period. (See individual team qualifications for specific Production Bonus qualifications).

Annual Bonuses

A bonus payment representing a percentage of Herbalife's worldwide sales is distributed annually among Herbalife's President's Team members in recognition of their outstanding performance in advancing sales of Herbalife products. (Refer to "Mark Hughes Bonus Award Rules" distributed to President's Team members and available online, at MyHerbalife.com.)

Vacation and Training Events

Reward, recognition and training are of the utmost importance at Herbalife. Vacation and Training Events (when offered) are both fun and informative and are held in exciting locations around the world. The Vacation and Training Events (when offered) will teach you how to meet your goals, increase your earning power and build an international business without leaving the comfort of your own home! You'll learn all this while enjoying an exciting, adventurous vacation guaranteed to make an extraordinary impact on your life.

Global Expansion Team (GET)

To Qualify:

- Achieve 1,000 Royalty Points each month for three consecutive months. The first of the following month, you are promoted to Global Expansion Team member.

You Receive:

- A Global Expansion Team plaque and pin.
- All the benefits of a Supervisor.

Plus You Become Eligible To:

- Earn TAB Team Production Bonus on your qualification level. (Please refer to the "TAB Team Production Bonus Payout Guidelines" section in this book.) Upon completion of your Qualification, you will receive a detailed communication that further specifies your monthly TAB Team Production Bonus earning requirements.
- Qualify for Vacation and Training Events.
- Participate in special advanced trainings.
- Participate in special conference calls.



Millionaire Team

To Qualify:

- Achieve 4,000 Royalty Points each month for three consecutive months. The first of the following month, you are promoted to Millionaire Team member.

You Receive:

- A Millionaire Team plaque and pin.
- All the benefits of a Supervisor.

Plus You Become Eligible To:

- Earn TAB Team Production Bonus based on your qualification level. (Please refer to the “TAB Team Production Bonus Payout Guidelines” section of this book.) Upon completion of your Qualification, you will receive a detailed communication that further specifies your monthly TAB Team Production Bonus earning requirements.

- Qualify for Vacation and Training Events.
- Develop your teaching skills and assist with worldwide training events.
- Participate in special conference calls.



President's Team

To Qualify:

- President's Team: Achieve 10,000 Royalty Points in three consecutive months. After a waiting period of three months, earn a 2% to 6% Production Bonus.
- 20K President: Achieve 20,000 Royalty Points in three consecutive months. After a waiting period of three months, earn a 2% to 6.5%.
- 30K President: Achieve 30,000 Royalty Points for in three consecutive months. After a waiting period of three months, earn a 2% to 6.75% Production Bonus.
- 50K President: Achieve 50,000 Royalty Points in three consecutive months. After a waiting period of three months, earn a 2% to 7% Production Bonus.

You Receive:

- A prestigious President's Team plaque and pin.
- All the benefits of a Supervisor.

You also Become Eligible to:

- Earn TAB Team Production Bonus based on your qualification level. (Please refer to the “TAB Team Production Bonus Payout Guidelines.”) Upon completion of your Qualification, you will receive a detailed communication that further specifies your monthly TAB Team Production Bonus earning requirements.
- Qualify for Vacation and Training Events.
- As a leader, assist with worldwide trainings.
- Participate in special conference calls.



President's Team Plus

President's Team Plus Awards & Recognition



Gold and Diamond Cufflinks and Earrings

To qualify, you must achieve 15,000 Royalty Points for three consecutive months.



One Diamond

Executive President's Team

To achieve this reward, you must have one (1) first line, Fully Qualified President's Team member in any line of your downline organisation.



Two Diamonds

Senior Executive President's Team

To achieve this reward, you must have two (2) first line, Fully Qualified President's Team members in two separate lines of your downline organisation.



Three Diamonds

International Executive President's Team

To achieve this reward, you must have three (3) first line, Fully Qualified President's Team members in three separate lines of your downline organisation.



Four Diamonds

Chief Executive President's Team

To achieve this reward, you must have four (4) first line, Fully Qualified President's Team members in four separate lines of your downline organisation.



Five Diamonds

Chairman's Club

To achieve this reward, you must have five (5) or more first line, Fully Qualified President's Team members in five or more separate lines of your downline organisation.



Ten Diamonds

Founder's Circle

To achieve this reward, you must have 10 or more first line, Fully Qualified President's Team members in 10 or more separate lines of your downline organisation.

Presidential Plus Awards

The Presidential Plus Awards are based on production (January-through-December Volume). These awards are presented annually at Herbalife's Extravaganza event.



*Cartier "Tank" Watch
250,000 Royalty
Override Points*



*Marquis Diamond Ring
500,000 Royalty
Override Points*



*Gold and Diamond Watch
750,000 Royalty
Override
Points*



*Diamond Watch
1,000,000 Royalty
Override Points*

Qualifications by Team Level

Following is an easy-to-understand graph of qualifications for each team level.

Qualification		Waiting and Earning Periods	
Team	Achieve required Royalty Points each month for 3 consecutive months	Waiting Period	Earning Period
Global ExpansionTeam (GET)	1,000	None	12 months from Fully Qualified/Requalified Date
MillionaireTeam (MILL)	4,000	2 months	12 months after waiting period is complete
President'sTeam (PRES)	10,000	3 months	12 months after waiting period is complete
PRES 20K (20K)	20,000	3 months	12 months after waiting period is complete
PRES 30K (30K)	30,000	3 months	12 months after waiting period is complete
PRES 50K (50K)	50,000	3 months	12 months after waiting period is complete

Production Bonus Earning % Requirements

Once you have qualified and/or requalified for a particular TAB Team earning % level, the following must be achieved in each of the earning months to receive a TAB Team Production Bonus ("PB" on the following table) during your earning period:

Max Earning % Level	Total Volume Points Required	Royalty Points Required for Max 2% TAB Team PB	Royalty Points Required for Max 4% TAB Team PB	Royalty Points Required for Max 6% TAB Team PB	Royalty Points Required for Max 6.5% TAB Team PB	Royalty Points Required for Max 6.75% TAB Team PB	Royalty Points Required for Max 7% TAB Team PB
2%	5,000	1,000					
4%	3,000	1,000	4,000				
6%	2,500	1,000	4,000	10,000			
6.5%	2,500	1,000	4,000	10,000	20,000		
6.75%	2,500	1,000	4,000	10,000	20,000	30,000	
7%	2,500	1,000	4,000	10,000	20,000	30,000	50,000

TAB Team Production Bonus Payout Guidelines

To help you better understand the TAB Team Production Bonus Payout, we've put together the following guidelines.

- When a TAB Team member in your downline earns a TAB Team Production Bonus at a lower % level than you, you will earn the % difference on their downline. For example, if you earn a TAB Team Production Bonus at the 6% level and your downline TAB Team member earns a TAB Team Production Bonus at the 2% level, you will earn 6% on that TAB Team member and the remaining 4% TAB Team Production Bonus on their downline organisation down to the next TAB Team Production Bonus earning member. Your TAB Team Production Bonus earnings below those downline TAB Team earners will depend upon the earning % of each TAB Team member.
- When a downline TAB Team member earns a TAB Team Production Bonus at the same % level as you, you will earn on that TAB Team member, but you will be unable to earn a TAB Team Production Bonus on their downline.
- When a downline TAB Team member earns a TAB Team Production Bonus at a higher level than you, you will be unable to earn a TAB Team Production Bonus on that downline and their organisation.
- Remember, to be eligible to receive the TAB Team Production Bonus, your completed TAB Team Production Bonus Application and Agreement must have been accepted and approved by Herbalife and all other terms and conditions must be met.

Production Bonus Eligibility Period Examples

Qualification Period			Global Expansion Team (GET)														
JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN
1,000 Royalty Points	1,000 Royalty Points	1,000 Royalty Points	Eligible to earn 2% TAB Team PB from April to March														
			Requalification Period from April to March														

Qualification Period			Millionaire Team														
JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN
4,000 Royalty Points	4,000 Royalty Points	4,000 Royalty Points	Waiting Period		Eligible to earn 4% TAB Team PB from June to May												
			Requalification Period from April to March														

Qualification Period			President's Team														
JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN
10K, 20K, 30K, 50K Royalty Points x 3 months			Waiting Period			Eligible to earn 6% TAB Team PB from July to June											
			Requalification Period from April to March														

Production Bonus Requalification

To continue earning your TAB Team Production Bonus, you need to requalify at your team level or above. Here's how you do just that:

Requalification

To remain at your earning level, simply achieve three consecutive months of Royalty Point requirements (same as original qualification) every year during your requalification period.

Please note: When you qualify for any Team status, you retain that status regardless of your TAB Team Production Bonus earning % level (unless you achieve a higher TAB Team status or are demoted as a Supervisor).

If you don't requalify for any TAB Team Production Bonus earning % level during your last requalification period and later qualify for the same level, you will need to observe the waiting period before you start earning at that level.

Requalification Period

To allow you ample time to requalify and continue to earn your TAB Team Production Bonus, you have a 12-month timeframe from your last Team qualification/requalification date.

Glossary of Terms

The following terms are used throughout this text. Some have specific Herbalife connotations, so please become familiar with them and make them a part of your vocabulary as quickly as possible.

Commission: The difference between the discounted price paid by the Sponsor and the price paid by the downline Distributors. It is also known as Wholesale Profit.

Customer: Anyone who is not an Herbalife Distributor who purchases Herbalife products at retail price.

Distributor: Anyone who purchases an official Herbalife Distributor Kit (IBP) and submits to Herbalife a valid and complete Application for Distributorship and whose application has been accepted by Herbalife.

Distributor Discount Scale: An earned discount of 35% to 50% which is allowed after reaching specified sales goals.

Downline Organization: All Distributors personally sponsored by you as well as all other persons sponsored by them.

Earn Base: Base amount assigned to a product on which earnings are calculated.

First-Level Distributor: All Distributors you personally sponsor are considered your first level.

Fully Qualified Supervisor: A Distributor who has met all the requirements for Supervisor qualification and is now entitled to all Supervisor privileges.

Lineage: All Distributors who are part of one organization as a result of sponsoring or being sponsored.

Production Bonus: A bonus of 2%, 4%, or 6% to 7% on downline Organization Volume earned by eligible members of the TAB Team who meet certain requirements.

Profit, Retail: The difference between the discounted product price paid by a Distributor and the retail price paid by a customer.

Profit, Wholesale: The difference between the discounted price paid by the Sponsor and the price paid by the downline Distributors. Also known as Commission.

Qualified Producer: A Distributor who accumulates 2,500 personally purchased Volume Points within 1-3 months and is entitled to purchase at a 42% discount and earn split commissions.

Qualifying Month: The month in which a Distributor achieves the required volume for Supervisor qualification.

Qualifying Supervisor: A Distributor who has achieved 4,000 Volume Points in one calendar month. Assuming that all qualifications are met, they will be recognized as a Fully Qualified Supervisor on the first of the following month. A Qualifying Supervisor is eligible to purchase from Herbalife at a temporary 50% discount.

Royalty Override: A payment ranging from 1% to 5% made to Fully Qualified Supervisors on the Monthly Volume of their three levels of active downline Supervisors.

Royalty Points: Used for qualification purposes, this is the sum of a Supervisor's Organization Volume times their royalty earnings percentage.

Royalty Roll-Ups: Herbalife pays Supervisors the full 5% for each of three active downline Supervisor levels. Royalty Roll-Ups are paid to the appropriate upline Supervisor (s) when a downline Supervisor earns less than the maximum 5% Royalty Override payout per level. In these instances, the difference between 5% and the Supervisor's earning percentage (1% to 4%) results in the Royalty Roll-ups.

Senior Consultant: A Distributor who has qualified to purchase at 35% to 42% discount.

Split Commission: The commission earned from a downline Distributor purchasing at less than 42% discount. A commission of 7% or 17% is first paid to the first upline Qualified Producer and the remaining 8% is paid to the first upline Fully Qualified Supervisor.

Sponsor: A Distributor who brings another individual into Herbalife as a Distributor.

Success Builder: A Distributor who places an order of 1,000 Volume Points at 42% discount.

Supervisor's Personal Organization: Includes all Distributors in the Supervisor's downline who are at Distributor, Senior Consultant, Success Builder, Qualified Producer and Qualifying Supervisor levels.

TAB Team Member: A Distributor who has met all the requirements for GET, Millionaire Team or President's Team membership.

10 Retail Customers Rule: A Distributor must make sales to at least 10 separate retail customers each month to qualify and receive Royalty Overrides and Production Bonus.

The 70% Rule: In any given month, a Distributor must sell to retail customers, and/or sell at wholesale to downline Distributors, at least 70% of the total value of Herbalife products they hold for resale, in order to qualify for TAB Team and to earn and receive Royalty Overrides and Production Bonus for that month's business.

Upline Organization: Your Sponsor and their Sponsor and their Sponsor's Sponsor, and so on.

Volume, Encumbered: All volume produced by anyone in your personal organization who has achieved 2,500 Volume Points or more in one Volume Month. This is volume being used by them for Supervisor qualification purposes.

Volume, Group: Orders purchased at a temporary 50% discount, by Qualifying Supervisor (s) in a Supervisor's personal organization.

Volume, Matching: The Total Volume a sponsoring Supervisor must have in a given month to equal or exceed the volume achieved by their downline Distributor (s) who are qualifying for Supervisor.

Volume, Organization: The volume on which a Supervisor is paid a Royalty Override.

Volume, Personal: The volume purchased by you as a Fully Qualified Supervisor and all others in your downline organization, excluding any 50% orders by Qualifying Supervisors and Qualified Supervisors.

Volume, Personally Purchased: The volume purchased directly from Herbalife using your Herbalife Identification Number.

Volume, Point: A point value assigned to each Herbalife product that is equal in all countries. Volume Points are used for qualification and bonuses.

Volume, Total: The combined total of Personal Volume plus Group Volume.

Volume, Unencumbered: All volume produced by anyone in your personal organization who has achieved less than 2,500 Volume Points in one Volume Month, and all your own Personal Volume. Volume that is not used by anyone else for Supervisor qualification purposes.

Privacy and data protection

You are hereby advised that Herbalife collects certain personal identifiable information (PII) on you. Aside from the PII contained in the Application Form, Herbalife collects information on the business you generate, and other information necessary for the performance of your Distributor relationship with Herbalife, such as your bank account or credit card number. Your PII will be used: (1) to provide services to you (such as taking and processing orders, and calculating the earnings that you and others are entitled to under the Herbalife Marketing Plan); (2) to support and improve the services you render to your customers; (3) to provide you with additional services; (4) to maintain the proper functioning of the Herbalife Marketing Plan, and (5) compliance.

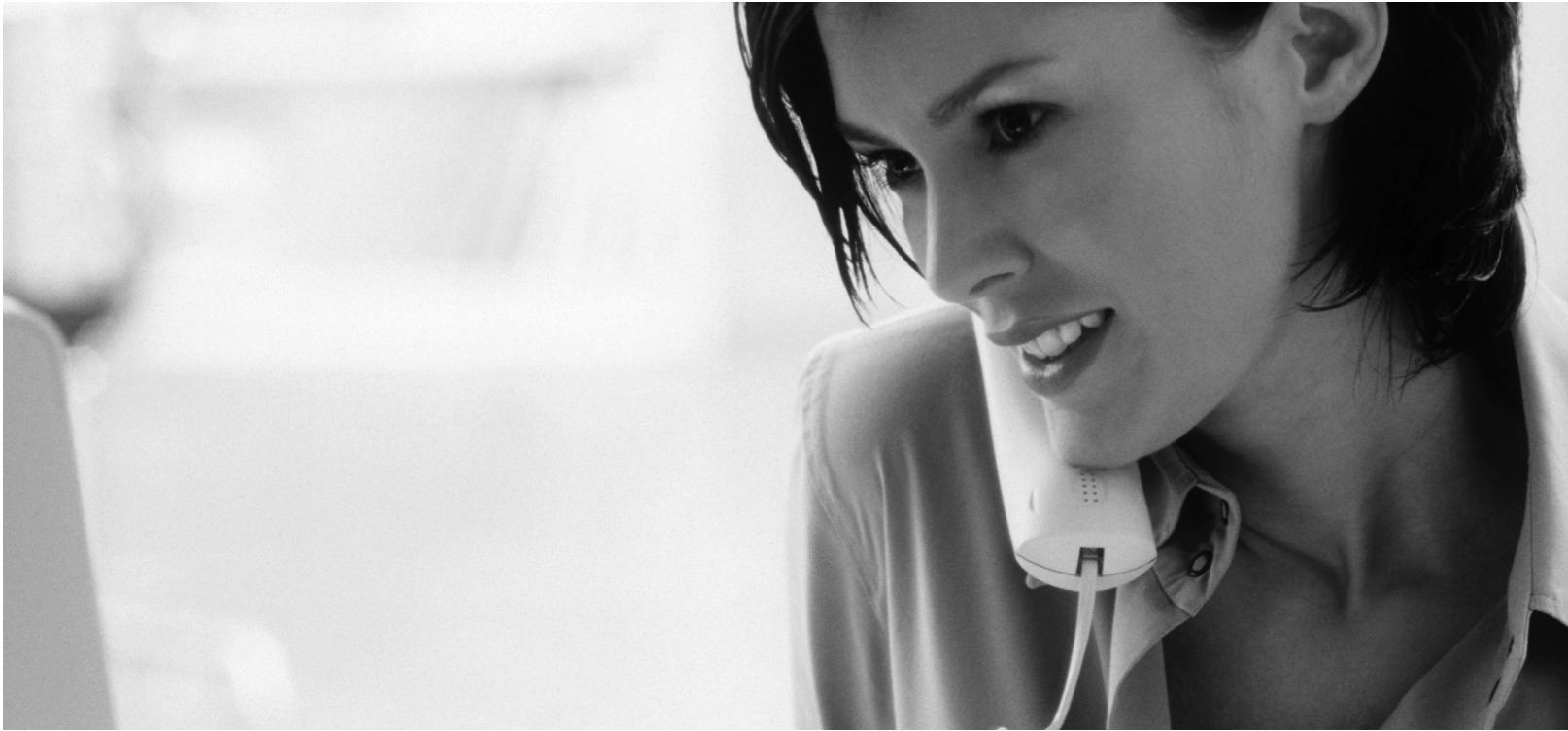
In order to fulfill its obligations under the Distributor relationship, Herbalife needs to share your information, or parts of it, with other Herbalife entities (a list of Herbalife subsidiaries can be found online at ge.myherbalife.com or at herbalifegeorgia.com), with Herbalife's corporate headquarters in the U.S., and with Distributors in your upline. In specific cases we may also be legally required to disclose your information to public authorities, and we may disclose part of your information to service providers (i.e., IT support, accounting, legal advisors, etc.) in the framework of our regular business, internal investigations or business transactions. In all of these cases, Herbalife will take appropriate measures to ensure the confidentiality of your information. Herbalife does not share your information with other third parties.

Some of Herbalife's entities, and possibly Distributors in your upline may be established in countries that offer less privacy protection than your country of residence. However, Herbalife is committed to protecting your privacy wherever your information is used. To that effect, Herbalife International of America, Inc. in the U.S. has certified to the EU-US Safe Harbor Agreement, thereby committing to a level of protection equivalent to that in your country.

You have a right to access your personal information and a right to have erroneous information corrected. If you want to exercise that right, please contact Distributor Services in your country or check your account information online at ge.myherbalife.com.

Herbalife will provide you with materials about its products and services to assist you in developing your business. In addition, Herbalife may send you additional commercial information about itself or its business partners. You may refuse such business development and promotional tools by checking the appropriate tick boxes on the Application Form or by contacting us at Distributor Services.

The information collected by Herbalife is necessary to perform the Distributor Agreement. Refusal to provide this information or refusal to authorize us to use the information in the manner described above, means that you will be unable to become or remain a Distributor. Moreover, when you terminate your Distributor relationship, Herbalife must keep some of your information for accounting purposes and for the calculation of earnings under the Herbalife Marketing Plan.



მოქცევის წესები
და დისტრიბუტორთა
ქცევის ნორმები



საქართველო. დისტრინუტორის ქცევის წესები და პოლიტიკა

შესავალი

დისტრინუტორის ქცევის წესები და პოლიტიკა თქვენთვის შეიქმნა. ისინი წარმოადგენენ ეთიკური წესებისა და სტანდარტების კრებულს, რომელთა მიხედვითაც უნდა იმუშაოს ჰერბალაიფის ყველა დამოუკიდებელმა დისტრინუტორმა (შემდგომში მოხსენიებული როგორც “დისტრინუტორი”). ჰერბალაიფს აქვს სრული უფლება შეცვალოს (პერსპექტიულ საფუძველზე) დისტრინუტორის ქცევის წესები და პოლიტიკა, ასევე ჰერბალაიფის სხვა წესები და პოლიტიკა, რომელიც გამოცემულია კომპანიის მიერ ან შეიძლება, გამოცემული იქნას მომავალში. თქვენ პასუხისმგებელი ხართ იმაზე, რომ წაიკითხოთ ჰერბალაიფის წესები და გაიგოთ დისტრინუტორის პოლიტიკა ისე, რომ სრულად იყოთ ინფორმირებული თქვენი, როგორც ჰერბალაიფის დისტრინუტორის უფლება-მოვალეობების შესახებ. ჩვენ მიგვანჩნია, რომ ჰერბალაიფის პროდუქტები და მარკეტინგის გეგმა დარგში საუკეთესოა. ჩვენ ასევე ვენდობით ჩვენს დისტრინუტორებს და მხარს ვუჭერთ მათ, ვეშაობთ ერთობლივად, რათა შევესაბამებოდეთ ყველაზე მაღალ ეთიკურ სტანდარტებს. ჩვენ მივისწრაფით ჰერბალაიფის მთლიანობის, მისი გაყიდვების და მარკეტინგული გეგმის და ასევე მისი გლობალური სადისტრინუტორო ქსელის მთლიანობის მხარდაჭერისკენ. ჰერბალაიფს შეუძლია, თავისი შეხედულებისამებრ, გამოიყენოს სამართლებრივი დაცვის ნებისმიერი მეთოდი ან დააკისროს სანქციები დისტრინუტორის ქცევის წესებისა და პოლიტიკის დარღვევისთვის. ჰერბალაიფი ასევე იტოვებს უფლებას, საკუთარი შეხედულებისამებრ, სრულად ან ნაწილობრივ უარი თქვას საკუთარ გადაწყვეტილებაზე რომელიმე წესის დარღვევასთან მიმართებაში, ან აპატიოს სრულად ან ნაწილობრივ რომელიმე წესის დარღვევა, რომელსაც შეიცავს ეს თავი.

სარჩევი

შესავალი.....	80
თავი 1 როგორ გახდეთ დისტრინუტორი და შეთანხმება დისტრინუტორთან	
წესი 1-A როგორ გახდეთ დისტრინუტორი.....	84
წესი 1-B განაცხადები ყოფილი დისტრინუტორებისგან.....	84
თავი 2 მოთხოვნები განმცხადებლის მიმართ	
წესი 2-A შეზღუდვები შესყიდვების მოთხოვნებზე.....	84
წესი 2-B გადახდა ინფორმაციაზე.....	84
თავი 3 სასაკობრივი მოთხოვნები დისტრინუტორის მიმართ	
წესი 3-A განმცხადებელი უნდა იყოს არანაკლებ 18 წლისა.....	84
თავი 4 ფიზიკური პირისთვის ერთ სადისტრინუტო საქმიანობასთან დაშვების შეზღუდვა	
წესი 4-A ერთი სადისტრინუტო საქმიანობა ერთ ადამიანზე.....	84
წესი 4-B განმცხადებელი /მეუღლე ან ფიზიკური პირი სადისტრინუტო საქმიანობაში ყოფილი დისტრინუტორია.....	85
წესი 4-C პასუხისმგებლობა ფიზიკურ პირებზე, რომლებიც სადისტრინუტო საქმიანობაში დახმარებას ეწევიან.....	85
წესი 4-D განსაზღვრა და დასჯა ორმაგ სადისტრინუტო საქმიანობაზე.....	85
თავი 5 ქორწინებაში მყოფი დისტრინუტორები	
წესი 5-A ქორწინებაში მყოფ წყვილებს მხოლოდ ერთი სადისტრინუტო საქმიანობის განხორციელება შეუძლიათ.....	85
წესი 5-B წყვილები, რომლებიც ერთად ხდებიან დისტრინუტორები.....	85
წესი 5-C დისტრინუტორი, რომელიც აპირებს დაქორწინებას.....	85
წესი 5-D ორი დისტრინუტორი, რომელიც აპირებს დაქორწინებას.....	85
წესი 5-E ქორწინებაში მყოფი პირების პასუხისმგებლობა დისტრინუტორობაზე.....	85
წესი 5-F მეუღლის რეგისტრაცია.....	85
წესი 5-G დაქორწინებული დისტრინუტორების პასუხისმგებლობა.....	85
თავი 6 კორპორაციაები და პარტნიორობები	
წესი 6-A სადისტრინუტორო საქმიანობა უნდა იყოს ინდივიდუალური.....	86
თავი 7 დარჩე დისტრინუტორად	
წესი 7-A ყოველწლიური გადახახდელი დოკუმენტების გაფორმებაზე.....	86
წესი 7-B დოკუმენტების გაფორმებაზე ყოველწლიური გადახახდელის მიღება.....	86
წესი 7-C დოკუმენტების გაფორმებაზე ყოველწლიური გადახახდელის არგადახდა.....	86
წესი 7-D უმოქმედობის პერიოდი.....	86
წესი 7-E ყოველწლიური გადახახდელი დოკუმენტების გაფორმებაზე დისტრინუტორების პასუხისმგებლობა.....	87

თავი 8 დისტრიბუტორის ქცევა

წესი 8-A მაიძულებელი მოტივი გაყიდვით სხვა პროდუქტები და გაუწიო საჯარო მომსახურება.....87
წესი 8-B არ შეიძლება, სხვა ორგანიზაციები ჰერბალიფის დაუკავშირო87
წესი 8-C გაეცნო ჰერბალიფის პოლიტიკას.....87
წესი 8-D შეესაბამებოდეს კანონმდებლობის მოთხოვნებს.....87
წესი 8-E დამოუკიდებელი დისტრიბუტორები.....87
წესი 8-F მცდარი ან შეცდომაში შემყვანი ინფორმაცია.....88
წესი 8-G კომპანიის რეპუტაციისა და იმიჯის დაცვა.....88
წესი 8-H ზარალის ანაზღაურების გარანტია.....88
წესი 8-I კანონის, დაზიანების არჩევა.....88
წესი 8-J ქცევის წესების დარღვევა.....88
წესი 8-K შეტყობინება ქცევის წესების დარღვევის შესახებ.....88
წესი 8-L მანიპულაციის მარკეტინგული გეგმა და შეკრების არასწორი პრაქტიკა88
წესი 8-M ინტერვიუ და ურთიერთობა მასმედიასთან.....89

თავი 9 ექსპორტი

წესი 9-A საქმიანობა იმ ქვეყნებსა და ტერიტორიებზე, რომლებიც ჰერბალიფმა არ აღიარა ოფიციალურად გახსნილად ღიად ბიზნეს-საქმიანობის წარმოებისათვის.....89
წესი 9-B ჰერბალიფის საქმიანობა გახსნილ ქვეყნებში (ჩინეთის გარდა).....89
წესი 9-C ჯარიმები დარღვევებისთვის.....90

თავი 10 დისტრიბუტორის წასვლა

წესი 10-A წასვლის პირობები.....90
წესი 10-B წასვლა 90 დღის განმავლობაში.....90
წესი 10-C პასუხისმგებლობა გადაუხდედ ვალებზე.....90
წესი 10-D ინვენტარის ხელმეორედ შექმნა.....90

თავი 11 სონსობობა და ლიდერობა

წესი 11-A დისტრიბუტორის მომსახურების პაკეტის (დმპ) უზრუნველყოფა.....90
წესი 11-B პროდუქციით უზრუნველყოფა.....90
წესი 11-C სწავლება.....90
წესი 11-D დამოუკიდებელი ურთიერთობები.....91
წესი 11-E უზრუნველყოფი კომპანია – სონსობობის მოვლენები.....91
წესი 11-F მუდმივი მისამართის შენარჩუნება.....91
წესი 11-G დისტრიბუტორის დოკუმენტების სწორი მომზადების უზრუნველყოფა91
წესი 11-H ვაგებისა და კლიენტის სახსრების დაბრუნების პოლიტიკასთან შესაბამისობის უზრუნველყოფა.....91

თავი 12 სონსობობის ხაზების დაცვა და შენარჩუნება

წესი 12-A ცვლილებები სონსობობაში.....91
წესი 12-B სონსობობის შეცვლის განზრახვა.....91
წესი 12-C სონსობობის შეცვლის განაცხადი.....91
წესი 12-D ჯარიმა სონსობობის შეცვლის დარღვევაზე.....92

თავი 13 სადისტრიბუტორო საქმიანობის დანიშნულება, გაყიდვა და გადაცემა

წესი 13-A ჰერბალიფის წერილობითი ნებართვის გარეშე დაუშვებელია.....92
წესი 13-B შეიძლება გადაეცეს მხოლოდ ჰერბალიფისგან განცხვავებული სისტემების დისტრიბუტორებს.....92
წესი 13-C სტატუსისა და უპირატესობების შენარჩუნება.....92
წესი 13-D კომპანიაში ხელმეორედ შესვლის წესი.....92

თავი 14 განქორწინებული ან სადისტრიბუტორო კავშირიდან გასული დისტრიბუტორები

წესი 14-A ახალი სადისტრიბუტორო კავშირის დაარსება.....92
წესი 14-B მეუღლის სახელის ამოღება/უფლების გადაცემა, განქორწინების გამო93
წესი 14-C გაერთიანდეს სხვა სონსობობის/გასხვად სხვა სადისტრიბუტორო კავშირის წევრი.....93
წესი 14-D უფლება გაადრძელო სადისტრიბუტორო კავშირი იგივე სონსობობის93
წესი 14-E შემოსავლის მიღების, აღიარებისა და ღონისძიებების საჭიროებები93
წესი 14-F ყოველწლიური მიმდინარე გადასახადი და სტატუსის ხელახალი კვალიფიკაცია.....94
წესი 14-G თხოვნები განსახდრო თავდაპირველი სადისტრიბუტორო კავშირის შემოსავლები და სხვა ცვლილებები.....94
წესი 14-H კანონიერი გადაწყვეტილების უფლებამოსილება.....94
წესი 14-J ტრანსფერი.....94
წესი 14-K ხელახალი ქორწინება /მზარდი განქორწინებები.....94

თავი 15 სადისტრიბუტორო საქმიანობაზე უფლების შეწყვეტა

წესი 15-A დისტრიბუტორის გარდაცვალება.....95

თავი 16 პროდუქციის გაყიდვა და ყიდვა

წესი 16-A სწორი ყიდვა95
წესი 16-B 50% ფასდაკლებით შეძენილი შეკვეთები.....95
წესი 16-C პროდუქციის ყიდვა-გაყიდვა სონსობობის ხაზის გარეშე.....95
წესი 16-D შეკვეთები უნდა გადახდილი იქნას მყიდველის მიერ95
წესი 16-E გადახდის მიუღებელი ფორმები.....95

თავი 17 კლიენტის მიერ საცალოდ მიღება და კლიენტისთვის სახსრების დაბრუნების პოლიტიკა	
წესი 17-A კლიენტის მიერ პროდუქციის საცალოდ მიღება.....	96
წესი 17-B კლიენტისთვის სახსრების დაბრუნების პოლიტიკა.....	96
თავი 18 გადახდა და შეთანხმებები	
წესი 18-A პროდუქციის განაწილება.....	96
წესი 18-B საცალო კლიენტების 10 წესი.....	96
წესი 18-C 70% წესი.....	96
წესი 18-D კომისიები და გადახდები ქვემდგომი დისტრიბუტორებისთვის.....	96
წესი 18-E ჩანაწერების წარმოება.....	97
წესი 18-F კომპანია ჰერბალაიფისთვის გადასახდელი ვალები.....	97
წესი 18-G TAB ჯგუფის საწარმოო ბონუსი.....	97
თავი 19 საქმიანობა და ადგილმდებარეობა	
წესი 19-A საცალო საწარმოები.....	97
წესი 19-B დისტრიბუტორის პირადი ოფისი.....	97
წესი 19-C საექიმო ან სხვა პროფესიული ოფისები.....	97
წესი 19-D მომსახურების გაწევის დაწესებულებები.....	97
წესი 19-E სავაჭრო ბაზრობები, სპორტული და საზოგადოებრივი მოვლენები.....	98
წესი 19-F ბაზრობა, ნივთების ბაზრობა, ბაზრობები ღია ცის ქვეშ, ქუჩის ვაჭრობა.....	98
თავი 20 სპონსორობა და საქმიანი შესაძლებლობების შეთავაზება	
წესი 20-A ფრანშიზა ან ტერიტორიები.....	99
წესი 20-B საქმიანი შესაძლებლობების შეთავაზება.....	99
თავი 21 გაყიდვების პრაქტიკა	
წესი 21-A გაყიდვების არასასურველი პრაქტიკა.....	99
წესი 21-B პროდუქციის გაყიდვა არა-დისტრიბუტორებზე ხელშეორედ გაყიდვისთვის.....	99
წესი 21-C იარაღების და მასალების შეცვლა.....	99
წესი 21-D მომხმარებლის სახელმძღვანელო.....	99
თავი 22 პრეტენზიები და წარდგენები	
წესი 22-A აუდიო და ვიდეო პრეტენზაცია.....	99
წესი 22-B პრეტენზია წონის დაკლებასთან დაკავშირებით.....	100
წესი 22-C პრეტენზიები სტრუქტურასთან/ფუნქციონირებასთან დაკავშირებით.....	100
წესი 22-D პრეტენზიები პროდუქციის მიმართ.....	100
წესი 22-E პრეტენზიები და რეკომენდაციები შემოსავლებთან მიმართებაში, შესაბამისობა კანონმდებლობასთან.....	100
წესი 22-F შიდა პრეტენზიები ბიზნესის მიმართ.....	100
წესი 22-G პრეტენზიები, რომლებიც ეხება კომპანია ჰერბალაიფსა და ჰერბალაიფის დისტრიბუტორებს შორის არსებულ ურთიერთობებს.....	100
თავი 23 საავტორო უფლებების, სავაჭრო მარკების და ლოგოტიპების გამოყენება	
წესი 23-A საავტორო უფლებების დარღვევა.....	101
წესი 23-B ნებართვა კოპირებაზე.....	101
წესი 23-C სავაჭრო მარკები, სავაჭრო სახელწოდებები და ლოგოტიპები.....	101
წესი 23-D ჰერბალაიფის სახელწოდების გამოყენება ტელევიზიაზე, რადიოსა და ჟურნალ-გაზეთებში.....	101
წესი 23-E უფასო სატელეფონო ნომრები.....	101
წესი 23-F გამოყენება მხოლოდ ჰერბალაიფის ბიზნესის მიზნებისთვის.....	101
წესი 23-G პიუზის მარკები.....	101
წესი 23-H მისამართები.....	101
თავი 24 რეკლამა და წინ წაწევა	
წესი 24-A დამტკიცებული რეკლამა და სარეკლამო მასალები.....	102
წესი 24-B ადგილობრივი კანონები.....	102
წესი 24-C სატელეფონო ცნობარების სია.....	102
წესი 24-D ბიზნეს-კარტები, საწერი ნივთები, საფირმო საბუკტი ბლანკები და ჩეკის წიგნაკები.....	102
თავი 25 ნიშნების და საჩვენებლების დაყენება, იარაღები, ფლაიერები და “ცხელი” ადგილები	
წესი 25-A საჩვენებლების დაყენების ადგილები.....	102
წესი 25-B იარაღები, ფლაიერები და “ცხელი” ადგილები.....	102
წესი 25-C ზოგადი წესები.....	102
წესი 25-D ჯარიმა დარღვევაზე.....	102

თავი 26 ელექტრონული მარკეტინგი და პროდუქციის წინ წაწევა

წესი 26-A აუცილებელია პერბალაიფთან ურთიერთობების გახსნა, თუ მთავარ გვერდებზე მოყვანილია კორპორატიული ლოგოტიპი/ნიშანი.....103

წესი 26-B დომენის სახელი, ელექტრონული ფოსტის მისამართი და ვებ-საიტი.....103

წესი 26-C პიპერლინქები და ასოციაციები.....103

წესი 26-D კავშირი სხვა ორგანიზაციებთან.....103

წესი 26-E ელექტრონული ფოსტა.....104

წესი 26-F ელექტრონული ფოსტის მომსახურებით სარგებლობის შეწყვეტა105

წესი 26-G რეკლამაში ძებნის მექანიზმი.....105

წესი 26-H უპირატესობის მიღება ძიების მექანიზმის გამოყენებისას105

წესი 26-I ვებ-სერვისების შეთავაზება105

წესი 26-J პერბალაიფის პროდუქციის შეთავაზება აუქციონზე.....106

წესი 26-K საერთაშორისო ბიზნესი.....106

წესი 26-L დებულება კონფიდენციალობის შესახებ106

წესი 26-M კლიენტის მონაცემები.....106

წესი 26-N პირადი ქცევის სტანდარტი.....106

წესი 26-O არასანქცირებული დაშვება კომპიუტერთან.....106

წესი 26-P აუდიო/ვიდეო ჩანაწერები106

წესი 26-Q ტელევიზია, კაბელური, რადიო და სატელევიზიო მაუწყებლობა.....106

წესი 26-R რეკლამა ტელევიზიაზე.....106

თავი 27 საზოგადოებრივი მასმედია

შესავალი:

წესი 27-A პასუხისმგებლობა განცხადებების მიწებებაზე.....107

წესი 27-B საზოგადოებრივი მასმედია როგორც გაყიდვებისა და რეკლამის ფორუმი.....107

წესი 27-C დეზორიენტირებადი რეკლამების გავრცელება და პრეტენზიები107

წესი 27-D მესამე მხარის ინტელექტუალური საკუთრების გამოყენება107

წესი 27-E პერბალაიფის სავაჭრო სახელწოდებების, ლოგოტიპებისა და სისტემების გამოყენება107

წესი 27-F კონფიდენციალობის დაცვა.....108

წესი 27-G ფოტოსურათები, აუდიო/ვიდეო ჩანაწერები.....108

წესი 27-H აკრძალული დაწებება.....109

წესი 27-I პროფესიონალიზმი.....109

წესი 27-J პერბალაიფთან დაკავშირებული თქვენი საქმიანობის შეწყვეტა.....109

წესი 27-K სპორტული სპონსორობა.....109

თავი 28

წესი 28-A ავტომატური აკრეფის მოწყობილობები.....110

წესი 28-B ავტომოპასუხის შეტყობინებების წინასწარი ჩაწერა.....111

წესი 28-C არმოთხოვილი ფაქსი.....111

წესი 28-D დასარეკად აკრძალული ტელეფონების სია111

წესი 28-E წამყვანი გენერატორი.....111

წესი 28-F შესაბამისობა პერბალაიფის წესების მოთხოვნებსა და კანონმდებლობასთან.....112

თავი 1. როგორ გახდეს დისტრიბუტორი და შეთანხმება დისტრიბუტორთან

წესი 1-A. როგორ გახდეს დისტრიბუტორი

იმისათვის, რომ გახდეს ჰერბალაიფის დისტრიბუტორი, განმცხადებელს უნდა ჰქონდეს საიმედო სპონსორი ჰერბალაიფ დისტრიბუტორის სახით კარგ მდგომარეობაში, ხოლო კომპანია ჰერბალაიფმა უნდა მიიღოს განმცხადებლისაგან შევსებული და ხელმოწერილი განაცხადი დისტრიბუტორობაზე. განაცხადი დისტრიბუტორობაზე ხელმისაწვდომია ჰერბალაიფის ოფიციალური საერთაშორისო ბიზნეს-პაკეტის სპონსორი დისტრიბუტორისგან შექმნიას.

იმისათვის, რომ გახდეს წარმატებული დისტრიბუტორი და ჰქონდეს შემდგომი წინსვლა, საჭიროა მხოლოდ IBP-ს შექმნა. მასპონსორებელმა დისტრიბუტორმა უნდა უზრუნველყოს განმცხადებელს შესაძლებლობა, შეიძინოს ჰერბალაიფის სპონსორი ფასნამატის ან სპონსორისთვის ან ზემდგომი სპონსორისთვის მოგების გარეშე.

სპონსორი პასუხისმგებელია იმაზე, რომ ჰერბალაიფის ოფიციალური ბიზნეს-პაკეტი (სბპ) იყოს ხელმისაწვდომი, და იმაზე, რომ განაცხადი სადისტრიბუტორო საქმიანობაზე იქნას სრულად და სწორად შევსებული, შემდეგ კი დაუყოვნებლივ წარდგინდეს ჰერბალაიფ ინტერნეტში.

განაცხადი დისტრიბუტორობაზე არ იძლევა მანმადე, სანამ განმცხადებელი არ შეიძენს დისტრიბუტორის ბიზნეს-პაკეტს (სბპ). ჰერბალაიფი იტოვებს უფლებას საკუთარი შეხედულებისამებრ მიიღოს ან უარი თქვას

ნებისმიერი განაცხადის მიღებაზე, მიღების ან უარყოფის ახსნა-განმარტებების წარდგენის გარეშე.

განმცხადებელი ხდება დისტრიბუტორი, როდესაც მისი განაცხადი დისტრიბუტორობაზე მიღებულია და შეტანილია ჰერბალაიფის რეესტრში.

წესი 1-B. განაცხადები ყოფილი დისტრიბუტორებისგან

ყოფილი დისტრიბუტორები და/ან მათი მემკვიდრეები ან სხვა პირები, რომლებიც ადრე ფლობდნენ ან ეხმარებოდნენ მათ სადისტრიბუტორო საქმიანობაში, და რომლებსაც უნდათ შეიტანონ განაცხადი დისტრიბუტორობაზე ან სხვადასხვა სპონსორობაზე, უნდა იცავდნენ ყველა მოთხოვნა და ქცევას წესებს, რომლებიც საჭიროა დისტრიბუტორად ხელმეორედ გახდომისათვის, მათ შორის, მაგრამ არა მარტო, მოთხოვნა უმოქმედობის პერიოდის მინიმუმის მიმართ, რომელიც უდრის ერთ წელიწადს, რის შემდეგაც მოდის: ა) გადადგომა ან დოკუმენტების დამუშავების ყოველწლიური გადასახადის გადაუხდელობა ან ბ) ნებისმიერი ადრე დანიშნული დისტრიბუტორის გადადგომა.

ამ წესების დაუცველობა კომპანიის წესებისა და დებულებების სერიოზული დარღვევაა და გამოიწვევს სერიოზულ სასჯელს, როგორც წესი, სადისტრიბუტორო საქმიანობის შეწყვეტას (იხილეთ წესი 7 – “უმოქმედობის პერიოდი” ამ თავში, სადაც უფრო დეტალურად მოყვანილია წესები და მოთხოვნები ამ პირებთან მიმართებაში)

თავი 2. განმცხადებლის მოთხოვნები

თავი 2-A. შესყიდვის შეზღუდვებთან დაკავშირებული მოთხოვნები

განმცხადებელი დისტრიბუტორობაზე იხდის მხოლოდ უცვლელი ოფიციალური საერთაშორისო ბიზნეს-პაკეტის (სბპ) საფასურს. არანაირი სხვა მოთხოვნა პოტენციური ან არსებული დისტრიბუტორების მიმართ არ არსებობს, მათ შორის, შემდეგი, მაგრამ არა მარტო ეს:

- მარაგის, ან პროდუქციის, ან მასალების ნებისმიერი მინიმალური დონის უზრუნველყოფა
- ჰერბალაიფის ან ჰერბალაიფში არ მოქცეული რომელიმე სხვა მხარის წარმოების მასალების, პროდუქტების ან მომსახურების ნებისმიერი რაოდენობის შექმნა, ჰერბალაიფის დისტრიბუტორის ოფიციალური პაკეტის (სბპ) გარდა.
- ნებისმიერ სემინარებზე, შეკრებებზე და სხვა ღონისძიებებზე ბილეთების შექმნა (მიმართეთ თავს “ბიზნეს-მეთოდები”, წესი 1-C “სხვა რაღაცის, გარდა

საერთაშორისო ბიზნეს-პაკეტისა, შექმნა საჭირო არ არის” თავში “დამატებითი წესები”).

თავი 2-B. გადახდა ინფორმაციაზე

გარდა ბიზნეს მეთოდებით გათვალისწინებული შემთხვევებისა, წესის 1-C “სხვა რაღაცის, გარდა საერთაშორისო ბიზნეს-პაკეტისა, შექმნა საჭირო არ არის” (თავში “დამატებითი წესები”), დისტრიბუტორს არ შეუძლია მოსთხოვოს პოტენციურ პირს ან განმცხადებელს შეასრულოს რომელიმე გადასახდელი, ან შეიძინოს პროდუქტები ან მასალები, ინფორმაციის ან დისტრიბუტორის სტატუსის მისაღებად დახმარების მიღების სანაცვლოდ. დისტრიბუტორებს არა აქვთ უფლება, გადმოსცენ ან იგულისხმონ ის, რომ ბიზნესში წარმატებისთვის, შემოსავლის მომტან საქმეში მონაწილეობისთვის ან საჭირო მომზადების ან ზემოდან მხარდაჭერის მიღებისთვის საჭიროა რომელიმე შენაძენის განხორციელება (ოფიციალურად ან პრაქტიკაზე). (მიმართეთ წინამდებარე წიგნის თავს “ბიზნეს-მეთოდები”, წესი 1-C თავში “დამატებითი წესები”)

თავი 3. ასაკობრივი მოთხოვნები დისტრიბუტორის მიმართ

წესი 3-A. დისტრიბუტორი უნდა იყოს არანაკლებ 18 წლისა

განმცხადებელი უნდა იყოს არანაკლებ 18 წლისა, რომ გახდეს ჰერბალაიფის დისტრიბუტორი და აწარმოოს

ბიზნესი საქართველოში. ასაკობრივი დიპაზონის მიმართ მინიმალური მოთხოვნა იცვლება ქვეყნიდან ქვეყნამდე. სხვა ქვეყნებთან მიმართებაში არსებული მოთხოვნების შესახებ ინფორმაციის მისაღებად მიმართეთ დისტრიბუტორთა ურთიერთობის განყოფილებას.

თავი 4. ფიზიკური პირის ერთ სადისტრიბუციო საქმიანობაზე დაშვების შეზღუდვა

წესი 4-A. ერთი სადისტრიბუციო საქმიანობა ადამიანზე

ფიზიკურ პირს შეიძლება ჰქონდეს და მონაწილეობა მიიღოს მხოლოდ ერთ სადისტრიბუციო საქმიანობაში ჰერბალაიფის სახით ერთი სპონსორის ქვეშ. დისტრიბუტორს არა აქვს უფლება გაეიდოს საცალოდ, მიიღოს სამუშაოზე,

წახალისოს, ასწავლოს ან სხვა სახით შეუწყოს ხელი ჰერბალაიფის ბიზნესის ნებისმიერი სხვა დისტრიბუტორობის განვითარებას, გარდა საკუთარისა, გარდა თავისი ქვემდგომი ორგანიზაციებისთვის დახმარების გაწევისა, რაც შეესაბამება სპონსორის სტანდარტს. ეს პოლიტიკა ვრცელდება როგორც დისტრიბუტორებზე, ისე მათ მემკვიდრეებზე.

წესი 4-B. განმცხადებელი/მეუღლე (ები) ან ფიზიკური პირი სადისტრიბუტორო საქმიანობაში ყოფილი დისტრიბუტორია

თუ ადამიანი, რომელმაც შეიტანა განაცხადი დისტრიბუტორობაზე, მისი მეუღლე ან სადისტრიბუტორო საქმიანობაში დახმარების გამწვევი სხვა პირი ადრე ჰერბალიფის დისტრიბუტორი იყო, განაცხადი განხილული იქნება მხოლოდ 7-D წესის “უმოქმედობის პერიოდი” ან ნებისმიერი სხვა დადგენილი ქცევის წესების დაცვის შემთხვევაში.

წესი 4-C. პასუხისმგებლობა სადისტრიბუტორო საქმიანობაში დახმარების გამწვევ ფიზიკურ პირებზე

თუ კიდევ ერთი პირი ეხმარება სადისტრიბუტორო საქმიანობაში და მოქმედებს ჰერბალიფის დისტრიბუტორთან ერთობლივად ან წარმოადგენს საკუთარ თავს როგორც პირი, რომელიც ეხმარება სადისტრიბუტორო საქმიანობაში, რომელიც აკეთებს განაცხადებს საკუთარი შემოსავლების ან ჰერბალიფთან დაკავშირებულ ბიზნესში საქმიანი მიღწევების შესახებ, მაშინ დისტრიბუტორი, რომელმაც შეიტანა განაცხადი დისტრიბუტორობაზე, პასუხისმგებელია იმაზე, რომ უზრუნველყოს სადისტრიბუტორო საქმიანობაში დახმარების გამწვევი სხვა პირის მიერ დისტრიბუტორობის ნორმებისა და წესების დაცვა. ჰერბალიფს აქვს უფლება, პოლიტიკა საკუთარი შეხედულებისამებრ განსაზღვროს.

წესი 4-D. განსაზღვრა და ჯარიმა ორმაგ სადისტრიბუტორო საქმიანობაზე

თუ სადისტრიბუტორო საქმიანობაში მონაწილე პირი, მისი მეუღლე ან სხვა პირი ავსებს და ხელს აწერს ერთზე მეტ განაცხადს დისტრიბუტორობაზე, უფლებამოსილია ითვლება ის დისტრიბუტორობა, რომელზედაც დადებულია პირველი შეთანხმება დისტრიბუტორთან. თუ ჰერბალიფი განსაზღვრავს, რომ პირმა ან მისმა მეუღლემ ხელი მოაწერეს განაცხადს დისტრიბუტორობაზე ან მუშაობდა ან უწევდა დახმარებას სხვა დისტრიბუტორობის განვითარებას, ჰერბალიფს აქვს უფლება, საკუთარი შეხედულებისამებრ განსაზღვროს ორივე სადისტრიბუტორო საქმიანობის მდებარეობა, მათ შორის, მაგრამ არა მარტო, მიიღოს გადაწყვეტილებები შეწყვეტის ან ერთი ან ორივე დისტრიბუტორისთვის პირობების წაყენების შესახებ, აგრეთვე საჭიროა თუ არა დაჯარიმება ან სანქციების გამოყენება დისტრიბუტორობის ან სპონსორი ორგანიზაციის მიმართ, მათ შორის განსაზღვროს რომელიმე ან ორივე სპონსორი ორგანიზაციისთვის მოცულობასა და კომპენსაციაში კორექტივების შეტანის აუცილებლობა ნებისმიერი პერიოდისთვის, სპონსორი ორგანიზაციის გადაცემისა ან გაუქმების მომენტამდე (იხილეთ წესი 7-D “უმოქმედობის პერიოდი” თავში “ქცევის წესები და სადისტრიბუტორო პოლიტიკა”).

თავი 5. ქორწინებაში მყოფი დისტრიბუტორები

წესი 5-A. მეუღლეებს შეუძლიათ, ჰქონდეთ მხოლოდ ერთი სადისტრიბუტორო კავშირი

მეუღლეებს შეუძლიათ ჰქონდეთ ან მიიღონ მონაწილეობა მხოლოდ ერთ დისტრიბუტორობაში, თუ მათი ვაგრძელები არ ეხება წესს 5-D “ორი დისტრიბუტორი, რომლებიც ქორწინდებიან” ან წესს 14-B “დისტრიბუტორობის იმავე სპონსორის ქვეშ ვაგრძელების უფლება” (თავში “დისტრიბუტორის ქცევის წესები და პოლიტიკა”).

წესი 5-B. წყვილები, რომლებიც ერთად ხდებიან დისტრიბუტორები

მეუღლეებმა, რომელთაც სურთ, ერთად გახდნენ დისტრიბუტორები, უნდა შეავსონ და ხელი მოაწერონ ერთ განაცხადს დისტრიბუტორობაზე და ამით ეყოლებათ მხოლოდ ერთი სპონსორი. მათ არ შეუძლიათ იმყოფებოდნენ სხვადასხვა სპონსორების ქვეშ, ასევე მათ არ შეუძლიათ, ასპონსორონ ერთმანეთი.

წესი 5-C. დისტრიბუტორი, რომელიც ქორწინდება

თუ დისტრიბუტორი ქორწინდება და მის მეუღლეს სურს, გახდეს დისტრიბუტორი, მეუღლეებმა უნდა აწარმოონ ბიზნესი არსებულ დისტრიბუტორობაში. მათ შეუძლიათ მითხოვონ მეუღლის სახელის ჰერბალიფის რეესტრში შეტანა დასწრების აღნიშვნის მიხედვით.

წესი 5-D. ორი დისტრიბუტორი, რომლებიც ქორწინდებიან

თუ ორი დამოუკიდებელი დისტრიბუტორი ქორწინდება, წყვილმა უნდა შეწყვიტოს სადისტრიბუტორო ურთიერთთანამშრომლობა და გახდეს სხვა პიროვნების პარტნიორი. თუ ორივე დისტრიბუტორი ქორწინების დროს სუპერვაიზურია და მათ სურთ გააგრძელონ დამოუკიდებელი სადისტრიბუტორო კავშირი, მეუღლეებმა უნდა აწარმოონ Herbalife-ის ბიზნეს საქმიანობა ერთმანეთისგან დამოუკიდებლად, დარწმუნებულნი იყვნენ თავდაპირველ სადისტრიბუტორო საქმიანობაში დახმარების გამწვევ პირთან. დისტრიბუტორად დარწმუნის შემთხვევაში წესები არ იცვლება.

წესი 5-E. ქორწინებაში მყოფი დისტრიბუტორების წყვილის პასუხისმგებლობა

ერთ სადისტრიბუტორო კავშირში მომუშავე და ქორწინებაში მყოფი დისტრიბუტორების პასუხისმგებლობა უნდა იყოს ერთობლივი ისე, რომ გადახდა, წარმოებული ჰერბალიფის მიერ ერთ ასეთ დისტრიბუტორზე, ჩაითვლება წარმოებულად ორივე ასეთ დისტრიბუტორზე.

წესი 5-F. მეუღლის სადისტრიბუტორო კავშირიდან გასვლა

იმ შემთხვევაში, თუ ერთი მეუღლე გადის სადისტრიბუტორო კავშირიდან, ჰერბალიფი იტოვებს უფლებას, დაარღვიოს სადისტრიბუტორო კავშირი მიუხედავად იმისა, იყო თუ არა მეუღლე სადისტრიბუტორო კავშირის თანამესაკუთრე, თუ წასული დისტრიბუტორის საქმიანობა ამცირებს, აბრკოლებს თუ ასუსტებს ჰერბალიფის ან მისი პროდუქციის რეპუტაციას.

წესი 5-G. ქორწინებაში მყოფი დისტრიბუტორის პასუხისმგებლობა

სადისტრიბუტორო კავშირი პასუხისმგებლის მეუღლის საქმიანობაზე, მიუხედავად იმისა, იღებს მეუღლე მონაწილეობას დისტრიბუტორობაში თუ არა. მაგალითად, თუ სადისტრიბუტორო კავშირი შეიძლება, არ მონაწილეობდეს რომელიმე საქმიანობაში (როგორცაა, მაგალითად, ქცევა, რომელიც არღვევს წესს 5-F “მეუღლეებს შეუძლიათ ჰქონდეთ მხოლოდ ერთი სადისტრიბუტორო კავშირი” (თავში “ქცევის წესები და სადისტრიბუტორო პოლიტიკა”), ან ამცირებს, ან აყენებს ზარალს, ან ასუსტებს ჰერბალიფის და მისი პროდუქციის რეპუტაციას), ხოლო მეუღლე დაკავებულია ასეთი საქმიანობით, მაშინ ჩაითვლება, რომ სადისტრიბუტორო კავშირი მონაწილეობს ასეთ საქმიანობაში, რაც განხილული იქნება როგორც შესაბამისი წესების დარღვევა და დაქვემდებარება შესაბამის სადამსჯელო ზომებს.

თავი 6. კორპორაცია და პარტნიორობები

წესი 6-A. სადისტრიბუტორო კავშირი უნდა შედგებოდეს ფიზიკური პირებისგან

პერბალაიფი იღებს განაცხადებს დისტრიბუტორობაზე მხოლოდ ფიზიკური პირებისგან. კორპორაციებისა და პარტნიორობების სახელით განაცხადები არ მიიღება. დისტრიბუტორს შეუძლია, მიმართოს პერბალაიფს თხოვნით, გადარიცხოს მისი შემოსავლები სხვა პირის სახელზე. პერბალაიფის სადისტრიბუტორო მომსახურების

განყოფილებაში წერილობითი განცხადების შეტანა გზით, კანონიერი საფუძვლების არსებობისას. მაგრამ სადისტრიბუტორო კავშირი დარჩება რეგისტრირებული ფიზიკური პირის სახელზე, სადისტრიბუტორო კავშირის შემოსავლები განცხადებული იქნება გადასახადების გადამხდელი ფიზიკური პირის-დისტრიბუტორის სახელზე და მის საიდენტიფიკაციო ნომერზე.

თავი 7. დარჩენი დისტრიბუტორად

წესი 7-A. ყოველწლიური მოსაკრებელი მონაცემთა დამუშავებისთვის

პერბალაიფი თანხმდება წარუდგინოს დისტრიბუტორებს მონაცემთა კომპიუტერული დამუშავების მომსახურება, რაზედაც აუცილებელია ყოველწლიურად განსახდურული თანხის შეტანა. ასეთი კომპიუტერული მომსახურება შეიცავს: ფასდაკლების ღირებულებას და კავშირებულ მუშაობას, ჩანაწერების წარმოებას სახაზო და საკვალიფიკაციო სტატუსის შესახებ. ტარიფებზე დამატებითი ინფორმაციის მისაღებად, გთხოვთ, დაუკავშირდეთ პერბალაიფის სადისტრიბუტორო მომსახურების განყოფილებას.

წესი 7-B. დოკუმენტების გაფორმების წლიური გადასახადი

პერბალაიფს გააჩნია აბსოლუტური თავისუფლება, რომ უარს თქვას დოკუმენტების გაფორმების გადასახადზე, ნებისმიერი დისტრიბუტორისგან, მიზეზის გამხელის გარეშე. იმ შემთხვევაში, თუკი პერბალაიფი უარს იტყვის დოკუმენტების გაფორმების გადასახადზე თავის დროზე, მაშინ გაუქმდება სადისტრიბუტორო მუშაობა. დისტრიბუტორები დაკარგავენ დისტრიბუტორის ყველა უფლებას და პრივილეგიას. თუკი მოხდა გადახდა, მაშინ იგი ანაზღაურებული იქნება მანამ, სანამ მოხდება დისტრიბუტორის მსხვილი დავალიანება, პერბალაიფის წერილობით უართან ერთად. გადასახადები ქვემოთ მოცემულის თაობაზე არ მოხდება, მათი წერილობითი ნებართვის გარეშე.

წესი 7-C. მონაცემთა დამუშავების ყოველწლიური მოსაკრებლის გადაუხდელობა

თუ დისტრიბუტორმა განსახდურულ ვადაში მონაცემთა დამუშავების ყოველწლიური მოსაკრებელი არ გადაიხადა, პერბალაიფი იტოვებს უფლებას, კომპიუტერში ასეთი მონაცემების შენახვა შეწყვიტოს. გარდა ამისა, თუ დისტრიბუტორი არ შეიტანს გადასახადებს, ჩათვლება, რომ მან უარი თქვა ტავის დისტრიბუტორის სტატუსზე და ამით კარგავს ყველა უფლებას და უპირატესობას თავის სახაზო სტატუსზე და სამეფო უპირატესობაზე, და ასევე საბონუსო გადასახადებზე.

წესი 7-D. უმოქმედობის პერიოდი

ნებისმიერი დისტრიბუტორი, რომელიც აცხადებს გადადგომას ან უარს ამბობს სადისტრიბუტორო საქმიანობაზე მონაცემთა დამუშავების ყოველწლიური მოსაკრებლის გადაუხდელობის გამო, ან ვინმე, ვინც წყვეტს მონაწილეობას სადისტრიბუტორო კავშირში, უნდა დაელოდოს მინიმუმ ერთი წელი, რათა კვლავ გახდეს დისტრიბუტორი სხვა სპონსორის ქვეშ, ან მონაწილეობა მიიღოს პერბალაიფის სხვა სადისტრიბუტორო კავშირში, გარდა იმ შემთხვევებისა, როდესაც დისტრიბუტორი, მისი მეუღლე ან ნებისმიერი სხვა ადამიანი, ვინც მას ეხმარებოდა, რჩებოდა უმოქმედობაში, სულ ცოტა, ლოდინის პერიოდის ერთი წლის განმავლობაში უარის თქმის, წასვლის ან პერბალაიფის სხვა სადისტრიბუტორო კავშირში მონაწილეობის თარიღიდან (ასევე ცნობილი როგორც “უმოქმედობის პერიოდი”).

უმოქმედობის პერიოდი დისტრიბუტორისთვის უნდა იყოს სრული და საკმარისი კომპანიასთან დისტრიბუტორის სახით ხელმეორედ მიერთების გადაწყვეტილების მისაღებად ან ნებისმიერ სხვა სადისტრიბუტორო კავშირში მონაწილეობისთვის. ეს ნიშნავს, რომ ერთი წლის ლოდინის პერიოდის განმავლობაში დისტრიბუტორს, მის მეუღლეს ან ნებისმიერ სხვა სადისტრიბუტორო კავშირში დამხმარე ადამიანს არა აქვს უფლება:

- მონაწილეობა მიიღოს პერბალაიფის ბიზნესში
- შეიძინოს პროდუქცია სრული საცალო ღირებულებით არა პირადი მოხმარების მიზნებისთვის
- გაყიდოს პერბალაიფის პროდუქცია, ლიტერატურა ან გასაყიდი მასალები
- გაუწიოს სპონსორობა ან შესთავაზოს ვინმეს პერბალაიფის ბიზნესის წარმოების შესაძლებლობა
- მიიღოს მონაწილეობა პერბალაიფის ტრენინგებში ან თათბირებში, მიუხედავად იმისა, ვინ უწევს სპონსორობას მათ ჩატარებას, კომპანია თუ დისტრიბუტორი
- მიიღოს მონაწილეობა ნებისმიერი სტატუსით პერბალაიფის ნებისმიერი სადისტრიბუტორო კავშირის წინ წაწევაში, დახმარების გაწევაში ან მხარდაჭერაში.

უმოქმედობის პერიოდის დაუცველობამ, შეიძლება, გამოიწვიოს სადისტრიბუტორო კავშირის რეაქტივაცია და/ან ლოდინის პერიოდის გაგრძელება. უმოქმედობის პერიოდის გამოთვლა ხდება შემდეგნაირად:

მაგალითი 1. დისტრიბუტორმა განაცხადა გადადგომა

- განაცხადის შეტანის წინა თარიღი – 2003 წლის 5 დეკემბერი
- გადადგომა 2004 წლის 28 აგვისტოდან
- უმოქმედობის პერიოდი ამ სადისტრიბუტორო კავშირისთვის გაგრძელდება 2004 წლის 28 აგვისტოდან 2005 წლის 27 აგვისტომდე
- ამ დისტრიბუტორს ექნება უფლება, დაწეროს ახალი სადისტრიბუტორო განცხადება სხვა სპონსორის ქვეშ 2005 წლის 28 აგვისტოდან

თუ დისტრიბუტორმა არ გადაიხადა ყოველწლიური კომისია მონაცემთა დამუშავებისთვის ლოდინის პერიოდის დამთავრების მომენტისთვის და არ შეიტანა განაცხადი გადადგომის შესახებ, პერბალაიფი მიიღებს გადაწყვეტილებას იმაზე, რომ დისტრიბუტორობა დამთავრდა წლისთავის დღეს. დისტრიბუტორი პასუხისმგებელია უმოქმედობის პერიოდის დაცვაზე.

მაგალითი 2. დისტრიბუტორი ოფიციალურად არ გადადგება და/ან მას არ შეუძლია გადაიხადოს ყოველწლიური შენატანი მონაცემთა დამუშავებაზე

- განაცხადის შეტანის წინა თარიღი – 2003 წლის 5 დეკემბერი
- ყოველწლიური შენატანი მონაცემთა დამუშავებაზე უნდა შეიტანოს 2004 წლის 5 დეკემბერს (ერთი წლის ვადაში)
- თუ შენატანს ვერ იხდის, ან სადისტრიბუტორო კავშირის უმოქმედობის პერიოდი შეადგენს ვადას 2004 წლის 5 დეკემბრიდან 2005 წლის 4 დეკემბრამდე
- ამ დისტრიბუტორს ექნება უფლება, მოაწეროს ახალი სადისტრიბუტორო განაცხადებს სხვა სპონსორის ქვეშ 2005 წლის 5 დეკემბრიდან.

ადამიანი, რომელიც ადრე იყო დისტრიბუტორი ან მონაწილეობდა სადისტრიბუტორო კავშირში და რომელსაც ხელმოწერა შეაქვს განაცხადი, რათა გახდეს დისტრიბუტორი სხვა სპონსორის ქვეშ, ვალდებულია გაიაროს კონსულტაცია ჰერბალაიფში ყოფილ დისტრიბუტორთან და კავშირებით, რომელშიც ის მონაწილეობდა, ასევე იმ პირობებთან დაკავშირებით, რიც გამოც მას შეუწყდა დისტრიბუტორობა ან შეწყვიტა მონაწილეობა ასეთ სადისტრიბუტორო

კავშირში. ჰერბალაიფი იტოვებს უფლებას, შეწყვიტოს ნებისმიერი სადისტრიბუტორო კავშირის არსებობა, რომლის დისტრიბუტორმაც არ წარუდგინა ჰერბალაიფს ინფორმაცია ადრე შექმნილი სადისტრიბუტორო კავშირის შესახებ ან არასწორად წარადგინა მას.

თუ დისტრიბუტორს, მის მეუღლეს ან სხვა პირს, რომელიც მას ეხმარება, სურს, დაიწყო ახალი სადისტრიბუტორო კავშირი თავისი თავდაპირველი სპონსორის ქვეშ, ხოლო ეს სპონსორი დარჩა თავდაპირველ ორგანიზაციაში, მათ შეუძლიათ გააკეთონ ეს ლოდინის პერიოდის გარეშე. თუ მათ შეიძინეს ოფიციალური სადისტრიბუტორო ბიზნეს-პაკეტი (სბპ), შეავსეს ის და შეიტანეს ახალი განაცხადი დისტრიბუტორობაზე.

წესი 7-E. წლიური შენატანი მონაცემთა დამუშავებაზე დისტრიბუტორის პასუხისმგებლობა

ჰერბალაიფი ცდილობს, შეასვენოს დისტრიბუტორებს ფოსტით და გაუგზავნოს მათ მიერ მითითებულ ბოლო მისამართზე ინფორმაცია მონაცემთა დამუშავების ყოველწლიური შენატანის გადახდის თარიღის შესახებ. მიუხედავად ამისა, პასუხისმგებლობა მონაცემთა დამუშავების ყოველწლიური შენატანის (განაცხადის შეტანის მომენტიდან) გადახდაზე ეკისრება დისტრიბუტორებს.

თავი 8. დისტრიბუტორის ქცევა

წესი 8-A. სხვა პროდუქტების გაყიდვის ან მომსახურების გაწევის მოტივი

სადისტრიბუტორო საქმიანობის წარმოებისას ერთი წლის განმავლობაში და ამის შემდეგაც არც დისტრიბუტორს, არც მის მეუღლეს, არც ნებისმიერ სხვა პირს, რომელიც მას ეხმარება დისტრიბუტორობაში, პირდაპირ ან ირიბად (რომელიმე პირის, ორგანიზაციის მეშვეობით ან ეშმაკობით) არ შეუძლია უშუალოდ მოხდეს, ხელი შეუწყოს წინ წაწევის, გახდეს სპონსორი ან აიყვანოს ჰერბალაიფის ის დისტრიბუტორები, ან ჰერბალაიფის კლიენტები, რომელთა შესახებაც მისთვის გახდა ცნობილი კომპანია ჰერბალაიფში მისი სადისტრიბუტორო საქმიანობის განმავლობაში, წააქეზოს მათ, შეუერთდნენ, დააწინაურონ, გაყიდონ ან შეიძინონ პროდუქტები, ან მიიღონ მონაწილეობა გამყიდველის სახით ან სხვაგვარად, ნებისმიერ მრავალდონიან მარკეტინგში ან პირდაპირი გაყიდვების კომპანიაში, ასევე არა აქვთ უფლება, მოუწოდონ მათ გააკეთონ ის, რაც აკრძალულია ამ წესის შესაბამისად.

მოცემული წესის დარღვევაში შეიძლება გამოიწვიოს სადისტრიბუტორო კავშირის შეწყვეტა.

წესი 8-B. არ დაუკავშიროთ სხვა ორგანიზაციები ჰერბალაიფს

ჰერბალაიფის ბიზნესს აქვს თანაბარი შესაძლებლობები, მიუხედავად სქესისა, რწმენისა ან პოლიტიკური კუთვნილებისა. ჩვენი ფილოსოფია შედგება იმაში, რომ ყველა ადამიანს აქვს პირადი უფლება ჰქონდეს საკუთარი შეხედულებები და არჩევის თავისუფლების უფლება.

ამგვარად, თავისი ორგანიზაციის ან სხვა დისტრიბუტორების სწავლებისას, საქონლის გაყიდვისას ან ბიზნესისთვის შესაძლებლობების შეთავაზებისას, დისტრიბუტორებს არა აქვთ წინ წაწევისა განხილვის ან შეთავაზების გაკეთების უფლება სხვა კომპანიისთვის, ორგანიზაციისა ან კერძო პირისთვის, რომელიც კომპანია ჰერბალაიფის სისტემას არ ეხება, აგრეთვე მათ თანამშრომლებისთვის და დისტრიბუტორთათვის. გარდა ამისა, დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ, ჩართონ თავიანთ მუშაობაში ლიტერატურა ან სხვა მასალა, რომელიც ახდენს სხვა ორგანიზაციების ან ცალკეული პირების წინ წაწევას, იყოს ის რელიგიური, პოლიტიკური, საქმიანი ან სოციალური ლიტერატურა, ასევე

არა აქვთ უფლება, გაავრცელონ ლიტერატურა, რომელიც გულისხმობს ჰერბალაიფის კავშირს ნებისმიერ სხვა ორგანიზაციასთან.

ჰერბალაიფის მონაწილეთა კრებები არ შეიძლება გამოყენებული იქნას ფორუმის სახით პირადი მოსახურებების გამოხატვისთვის ან რომელიმე სხვა ორგანიზაციის, კომპანიის, მოვლენის ან კერძო პირის წინ წაწევისთვის.

წესი 8-C. იყო ინფორმირებული ჰერბალაიფის პოლიტიკის შესახებ

იყავით ინფორმირებული ჰერბალაიფის პოლიტიკის შესახებ, წაითხეთ წიგნები კარიერის შესახებ, რეკლამურულად ეწვეთ გვერდს “ჩემი დოკუმენტები და პოლიტიკა” ჰერბალაიფის ოფიციალურ საიტზე ge.MyHerbalife.com. ყველა მასალა დროდადრო წარდგენილი იქნება კომპანიის მიერ. მიმოიხილეთ ეს ინფორმაცია და განიხილეთ პოლიტიკა თქვენს ქვეყანაში ორგანიზაციებთან, რათა დარწმუნდეთ, რომ ისინი ინფორმირებულნი არიან და იგებენ მის შინაარსს.

წესი 8-D. დაიცავი კანონები

დისტრიბუტორებმა უნდა დაიცვან ყველა ადგილობრივი, სახელმწიფო კანონი და წესი, რომელიც გამოიყენება კომპანია ჰერბალაიფში მათი ბიზნესისთვის, და არ უნდა ეწოდნენ რომელიმე პრაქტიკას ან საქმიანობას, რომელმაც შეიძლება, კომპანია ჰერბალაიფის იმიჯისა და რეპუტაციის დისკრედიტირება მოახდინოს ან ზარალი მიაყენოს. ეს ეხება არა მარტო იმ ქვეყნის კანონებს, სადაც ცხოვრობს დისტრიბუტორი, არამედ ნებისმიერ ქვეყანას, სადაც დისტრიბუტორი ახორციელებს თავის ბიზნესს ჰერბალაიფის საერთაშორისო სპონსორობის უპირატესობის მიღების შედეგად (მიმართეთ ბიზნეს-მეთოდებს, წესი 1-S “ბიზნეს-მეთოდების გაყიდვის შეზღუდვები” თავში “დამატებითი წესები”).

წესი 8-E. დამოუკიდებელი დისტრიბუტორები

ჰერბალაიფის დისტრიბუტორები ეწვიან თავიანთ ბიზნესს თვითაყვანილი დამოუკიდებელი მოიჯარის სახით (ისინი თვითონ განასხვავდნენ საკუთარ განრიგსა და ამოცანებს, პასუხისმგებელნი არიან საკუთარ ხარჯებზე და შესაბამისი გადასახადების გადახდაზე – მათ შორის გადასახადს მეწარმეობაზე), და არა თანამშრომლების, აგენტების,

ფრანჩაიზინგის სპეციალისტების, ფასიანი ქაღალდების მფლობელების, ერთნაირი საწარმოების მარწმუნებლების ან ჰერბალაიფის ბენეფიციარების ან ნებისმიერი სხვა დისტრიბუტორის სახით. ისინი არ არიან ჰერბალაიფის თანამშრომლები სახელმწიფო გადასახადებით დაბეგრის ან ნებისმიერი სხვა თვალსაზრისით და არ აქვთ უფლება, განაცხადონ საპირისპირო.

მაგალითად, დისტრიბუტორს ეკრძალება კომპანია ჰერბალაიფში თავის ბიზნესთან დაკავშირებით გამოიყენოს სიტყვა “მუშაი” ან “კომპანიის წარმომადგენელი” ზეპირი ან წერილობითი ფორმით, ბიზნეს-რუკებში ან სხვა ბეჭდვით მასალებში

წესი 8-F. მცდარი ან არასარწმუნო ინფორმაცია

არც ერთ დისტრიბუტორს არა აქვს უფლება წარადგინოს კომპანიაში მცდარი ან დამაბნეველი ინფორმაცია.

წესი 8-G. კომპანიის რეპუტაციისა და იმიჯის დაცვა

არც ერთ დისტრიბუტორს არ აქვს უფლება, მიიყენოს ზიანი (სადისტრიბუტორს საქმიანობის დროს ან მის ფარგლებს გარეთ), რომელსაც საკუთარი შეხედულებისამებრ განსაზღვრავს როგორც კომპანიის, რეპუტაციისა და იმიჯისთვის, მისი პროდუქტების, დისტრიბუტორების, სავაჭრო მარკის ან საქმიანი რეპუტაციისთვის მიყენებულ ზიანს.

წესი 8-H. ანაზღაურება

წინამდებარე ქვევის წესებისა და კომპანიის სხვა წესებისა და დებულებების შესაბამისად, ჰერბალაიფის სხვა უფლებებისთვის ზიანის მიყენების გარეშე, დისტრიბუტორები გარანტირებენ ჰერბალაიფს ზარალის ანაზღაურებას, რომელიც დაკავშირებულია რომელიმე მოქმედებასთან, პრეტენზიასთან, მოთხოვნასთან, სასამართლო დევნასთან, ჯარიმებთან, საურავებთან და მათთან დაკავშირებულ ხარჯებთან (მათ შორის ჰერბალაიფის ფაქტობრივ ხარჯებთან იურიდიულ მომსახურებაზე), რომლებიც შეიძლება შესრულდეს ან წაეყენოს ჰერბალაიფს სადისტრიბუტორს კავშირის საქმიანობასთან მიმართებაში არსებული რომელიმე კანონის ან წესის პირდაპირი ან ირიბი დარღვევის გამო. ჰერბალაიფი არ არის პასუხისმგებელი რომელიმე დისტრიბუტორის წინაშე იმ ხარჯებთან, დანაკარგებთან, ზარალთან ან ნებისმიერი დისტრიბუტორის მიერ გაწეულ ხარჯებთან მიმართებაში, რომლებიც წარმოიქმნა სხვა დისტრიბუტორის რომელიმე მოქმედების, უმოქმედობის, წარდგენის ან განცხადების შედეგად.

წესი 8-I. კანონმდებლობის არჩევა, ზარალი

დისტრიბუტორის ჰერბალაიფთან ურთიერთობების ყველა ასპექტი იქნება დარეგულირებული და განმარტებული საქართველოს შიდა კანონმდებლობის შესაბამისად იურიდიული პრინციპების კონფლიქტის გათვალისწინების გარეშე. არც ჰერბალაიფი და არც დისტრიბუტორი არ აგებენ პასუხს პირდაპირ ან ირიბ ზარალზე, რომელიც მიყენებულია სადისტრიბუტორს შეთანხმების დარღვევასთან, შეწყვეტასთან ან შეჩერებასთან დაკავშირებით, მიუხედავად იმისა, ცნობილია თუ არა რომელიმე მხარისთვის ინფორმაცია ასეთი ზარალის მიყენების შესაძლებლობის შესახებ, არანაირი სადამსჯელო ან საჯარიმო სანქციები არ შეიძლება დაეკისროს ჰერბალაიფს ან დისტრიბუტორს ერთმანეთს შორის არსებული უთანხმოების გამო, გარდა ქართული კანონმდებლობით ნებადართული ზომებისა.

წესი 8-J. ქვევის წესების დარღვევა

ყოველ ჯერზე, როდესაც ადგილი აქვს ჰერბალაიფის ქვევის წესების ან სხვა ნორმებისა და წესების და/ან ჰერბალაიფის მიერ გამოწერილი სხვა პროცედურების დარღვევას, ჰერბალაიფს აქვს უფლება, საკუთარი შეხედულებისამებრ მიიღოს ნებისმიერი მოქმედებები ან ზომები, რომლებსაც ჩათვლის საჭიროდ და მიზანშეწონილად, მათ შორის, მაგრამ არა მარტო, მყიდველის პრივილეგიების მინიჭებაზე უარის თქმა, ხელფასის დროებითი დაკარგვა, ფულადი ჯარიმა, სადისტრიბუტორს კავშირის შეჩერება ან შეწყვეტა.

წესი 8-K. შეტყობინება ქვევის წესების დარღვევის შესახებ

საქმიანი რეპუტაციის და ჰერბალაიფის და მისი დისტრიბუტორების რეპუტაციის დაცვის მიზნით, ჰერბალაიფი მოუწოდებს თავის დისტრიბუტორებს ოპერატიულად შეატყობინონ ჰერბალაიფს წესების დარღვევის შესახებ ოფიციალური საჩივრის ფორმის შევსების გზით. ამ ფორმის მიღება შეუძლიათ ჰერბალაიფის დისტრიბუტორებთან მუშაობის განყოფილებაში ან ჰერბალაიფის ოფიციალურ საიტზე გვ. ქ ერბალიფე. ცომ. იხილეთ ამ წიგნის თავი “გასაჩივრების წესი”, ნაწილი 1-B “აღსრულებითი წარმოების პროცესი”.

წესი 8-L. მანიპულაციები მარკეტინგის გეგმასთან და რეგისტრაციის არასწორი პრაქტიკა

დისტრიბუტორის ყველა მოქმედება უნდა შეესაბამებოდეს ჰერბალაიფის ქვევის წესებსა და სადისტრიბუტორს პოლიტიკას, ასევე ჰერბალაიფის მარკეტინგის და საკომპენსაციო გეგმას, რომელიც აღწერილია ჰერბალაიფის ოფიციალურ ლიტერატურაში.

დისტრიბუტორობაზე პრეტენდენტების სწორი რეგისტრაცია ხორციელდება გარკვეული წესების მიხედვით და ამას აქვს დიდი მნიშვნელობა მარკეტინგის გეგმის სწორი მუშაობისთვის:

- იმისთვის, რომ გახდეს ჰერბალაიფის დისტრიბუტორი, განმცხადებელს უნდა ჰქავდეს სპონსორი ჰერბალაიფის დისტრიბუტორის სახით
- განმცხადებელმა და მარკეტინგირებელმა უნდა სრულად შეავსონ განაცხადის ფორმა (მათ შორის სპონსორის სახელი, ტელეფონის ნომერი და ჰერბალაიფის საიდენტიფიკაციო ნომერი)
- განცხადების ასლი წარედგინება განმცხადებელს განმცხადებლის მიერ მისი ხელმოწერის შემდეგ.
- განაცხადი უნდა დაუყოვნებლივ წარდგენილი იქნას ჰერბალაიფში განსახილველად
- დისტრიბუტორების თაღლითური ან უკანონო ჩარიცხვები აკრძალულია

თაღლითური ან უკანონო ჩარიცხვების მაგალითები:

- განაცხადის ფორმაში მცდარი ან დამაბნეველი ინფორმაციის მითითება
- ვინმეს მიღება, მიუხედავად იმისა, ცნობილია მიმღები პირისთვის თუ არა, რომ მოცემული პირი არღვევს წესებს ან მარკეტინგის გეგმას, როდესაც პირდება განმცხადებელს, რომ სპონსორი ან ზემდგომი უზრუნველყოფენ ქვემდგომ წევრებს განმცხადებლისთვის, თუ ის გახდება დისტრიბუტორი

მარკეტინგის გეგმით მანიპულაციის სხვა მაგალითები:

- საქონლის სხვა დისტრიბუტორის სახელით შექმნა, თუ ეს არ არის დაშვებული წესებით
- პროდუქტების შექმნა პირველ რიგში იმისთვის, რომ მიიღონ შემოსავალი მარკეტინგის გეგმის შესაბამისად, კლიენტებისთვის დროის გონებრივი პერიოდის განმავლობაში გაყიდვის მიზნით პროდუქტების შექმნისგან განსხვავებით
- ზემდგომი რგოლების ქვემდგომი დისტრიბუტორისთვის წანადმდგომის გაწევა შეკვეთების განთავსებაში, როგორც მოგების მიღების წყარო მარკეტინგის გეგმის შესაბამისად
- ჰერბალაიფისთვის მცდარი ცნობების წარდგენა
- მარკეტინგის გეგმა აძლევს დისტრიბუტორებს საშუალებას, გამოიყენონ ქვემდგომი დისტრიბუტორების გაყიდვების მოცულობა პლეუს მათი საკუთარი

გაყიდვების მოცულობა, განსახილველი საკვალიფიკაციო მიზნებისთვის საერთო მოცულობის გაანგარიშებისას. მაგრამ რეკლამა ან საჯარო წინ წაწევა როგორც სხდომებში მონაწილეობის ან დისტრიბუტორად მუშაობის იძულების საშუალება ან სხვა მიზნებით გამოყენება, ახალი განმცხადებლების, ერთი მეორეს ქვეშ, მიღება, როდესაც მათ აქვთ მინიმალური ურთიერთობა ერთმანეთთან ან არ აქვთ საერთოდ, ითვლება მანიპულაციად მარკეტინგის გეგმასთან

- სხვა პირის სწავლება ან წაქეზება წესების დარღვევისთვის ან მარკეტინგის გეგმით მანიპულირებისთვის

არასწორი ჩარიცხვა და მარკეტინგის გეგმით მანიპულირების სხვა ცდები ითვლება სერიოზულ დარღვევად, რომლებმაც შეიძლება, გამოიწვიონ სერიოზული სანქციები და ჯარიმები, მათ შორის, მაგრამ არა მარტო, სადისტრიბუტორო კავშირის და ყველას, ვინც დაკავებულია (პირდაპირ თუ ირიბად) ასეთი საქმიანობით, ან ასწავლის ან ურჩევს სხვა პირებს ასეთ საქმიანობაში მონაწილეობა, შემოსავლების და კვალიფიკაციის დაკარგვა.

თავი 9. ექსპორტი

წესი 9-A. საქმიანობა იმ ქვეყნებში ან ტერიტორიებზე, რომლებიც ჰერბალაიფმა არ აღიარა ოფიციალურად ღიად ბიზნეს-საქმიანობის წარმოებისთვის

მიუხედავად იმისა, გამოიყენება “ჰერბალაიფ“-ის სახელი თუ არა, დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ ჰერბალაიფთან დაკავშირებული რაიმე ბიზნეს-საქმიანობის წარმოება (მათ შორის “დამამზადებელი საქმიანობის”), ამ ქვეყნებსა და ტერიტორიებზე, მათ შორის, მაგრამ არა მარტო, შემდეგი:

- ჰერბალაიფის სახელწოდების ან პროდუქციის ან მისი მარკეტინგის გეგმის რეგისტრაცია ან ლიცენზირება
 - ჰერბალაიფის პროდუქციის გაყიდვა ან გავრცელება
 - ჰერბალაიფის პროდუქციის ან საქმიანი შესაძლებლობების (მათ შორის, მაგრამ არა მარტო სიმბოლური ღილის ტარება ან რეკლამა მასმედიაში) წინ წაწევა
- ან
- კრებების (დიდი თუ პატარა) ჩატარება ან სპონსორება, ან ამ ქვეყნებში მცხოვრები პირების მოწვევა ჰერბალაიფში შესვლისთვის

მოცემული აკრძაკული საქმიანობა შეიცავს საქმიანობას, რომელიც ფიზიკურად ხდება დახურული ქვეყნის ფარგლებს გარეთ, მაგრამ რომლის მიზანი ან შედეგი აკრძალულია ზემოთ მითითებული 1-ლი ქვეპუნქტის შესაბამისად.

წესი 9-B. საქმიანობა, რომელიც ეხება ჰერბალაიფს, ღია ქვეყნებში (ჩინეთის გარდა)

ჰერბალაიფის პროდუქტები გამოიხილება მხოლოდ კონკრეტულ ქვეყნებში გაყიდვისა და გავრცელებისთვის, სადაც ისინი მოწონებულია და სადაც მათ აწარმოებენ.

- ამ პროდუქტების ნებისმიერ სხვა ქვეყანაში გაყიდვა აკრძალულია
- დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ, პროდუქცია ერთი ქვეყნიდან მეორეში გადახილონ ან გადახილვის ორგანიზება (პირდაპირ თუ ირიბად) გაუკეთონ, მიუხედავად იმისა, პირადი მოხმარებისთვის გადაიხილება ის თუ არა
- დისტრიბუტორს შეუძლია, პირადად, ფიზიკურად აიღოს ჰერბალაიფის პროდუქცია ერთ ქვეყანაში და მიიტანოს ის მეორე ქვეყანაში, მაგრამ პროდუქციის მხოლოდ

წესი 8-M. ინტერვიუ და გამოსვლები მასმედიაში

ზოგჯერ დისტრიბუტორებით, შეიძლება, დაინტერესდნენ რეპორტიორები, რომლებმაც, შეიძლება, ჰკითხონ მათ ჰერბალაიფის პროდუქციისა ან ჰერბალაიფის ბიზნესის შესახებ. მიუხედავად იმისა, რომ ჩვენ მოგვწონს ნებისმიერი ინტერვიუ ჩვენი პროდუქციის და ბიზნეს-შესაძლებლობების მიმართ, მხოლოდ კომპანიას შეუძლია მისცეს ინტერვიუ ან ნება დართოს აწარმოონ კომპანიის ან პროდუქტების სახელწოდებების რეკლამირება. მხოლოდ ჰერბალაიფის უფლებამოსილ თანამდებობის პირებს აქვთ პრესასთან ურთიერთობის ან პრესაში ან სხვა მასმედიაში სტატიების დაწერის უფლება. თუ რეპორტიორი მიდის დისტრიბუტორთან ინტერვიუს ან გამოსვლის თხოვნით, დისტრიბუტორმა უნდა ურჩიოს მას მიმართოს ამისთვის ჰერბალაიფს. გარდა ამისა, დისტრიბუტორებისთვის არ არის რეკომენდებული შეგნებულად მიიწვიონ პრესა ან მასმედია ჰერბალაიფის კრებაზე ან ჰერბალაიფის მოვლენაზე. ჟურნალისტებს შეუძლიათ დაეწიონ ასეთ მოვლენებს მხოლოდ ჰერბალაიფის რწმუნებული წარმომადგენლის თანხლებით.

“გონებრივი რაოდენობა” მისი პირადი მოხმარების ან ჩუქების მიზნით, და არა ხელმეორედ გაყიდვისთვის. პროდუქტის “გონებრივი რაოდენობა” ნიშნავს ერთ ადამიანზე პროდუქციის ორ-(2) თვიან მოცულობას ან ორ (2) ადამიანზე 1-(ერთ) თვიან მოცულობას, პროდუქციის დასაბუთებული რაოდენობისა, რომელიც ერთად არ უნდა აღემატებოდეს ასეთი პროდუქციის მთელი მოცულობის 1.000 ქულას ერთ 30-დღიან მიღებაზე

- დისტრიბუტორს ეკისრება სრული პასუხისმგებლობა ერთი ქვეყნიდან მეორეში რომელიმე პროდუქციის ასეთ გადაზიდვაზე და აუნაზღაურებს კომპანიას ნებისმიერ არახელსაყრელ შედეგს
- დისტრიბუტორისთვის ეკრძალება და არ არის ნებადართული მიმართოს რომელიმე ქვეყნის სახელისუფლებო ორგანოებს ჰერბალაიფის პროდუქტების იმპორტის ან გავრცელების ან ჰერბალაიფის სავაჭრო ნიშნების რეგისტრაციის საკითხებზე. მხოლოდ ჰერბალაიფ ინტერნეშნლი პასუხისმგებელია იმის უზრუნველყოფაზე, რომ პროდუქცია და მარკეტინგის გეგმა სრულად შეესაბამებოდეს ადგილობრივ კანონებსა და ნორმებს

კომპანია იტოვებს უფლებას, თავისი შეწინააღმდეგოს ეწინააღმდეგოს საქმიანობას, რომელიც მიანიჭა ზემოთქმულის დარღვევად ან ასეთი დარღვევის მცდელობად.

ჰერბალაიფის საქმიანობა ჩინეთში

- არაჩინელ მოქალაქეებს არ შეუძლია, აწარმოონ ბიზნესი ჩინეთში
- არავის არ შეუძლია გადახილოს (ან გადახილვის ორგანიზება მოახდინოს) ან ჩამოიტანონ რომელიმე პროდუქტი ჩინეთში, მიუხედავად იმისა, პირადი სარგებლობისთვისაა დანიშნული, ან საჩუქრისთვის თუ არა
- ჩინეთში რეგისტრირებულ დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ იყიდონ, გაყიდონ ან გავრცელონ ჰერბალაიფის პროდუქცია ჩინეთის ფარგლებს გარეთ
- ჩინეთში მოქმედი ამ ან სხვა წესების დარღვევამ შეიძლება გამოიწვიოს დამრღვევის კომერციული ურთიერთობების შეწყვეტა ჰერბალაიფთან მთელი მსოფლიოს მასშტაბით

წესი 9-ც. ჯარიმები დარღვევებზე

ამ წესების ნებისმიერმა დარღვევამ შეიძლება შეუქმნას კომპანიას იურიდიული ან ნორმატიული პრობლემა და საფრთხის წინაშე დააყენოს ყველა დისტრიბუტორის ბიზნესი. ამ მიზეზით ჯარიმები დისტრიბუტორებისთვის, რომლებიც პირდაპირ თუ ირიბად არღვევენ ამ წესებს იქნება სერიოზული. ჰერბალაიფს აქვს უფლება, საკუთარი შეხედულებისამებრ განსაზღვროს დასჯის შემდეგი მეთოდები დარღვევების სიმძიმისა და დარღვევების შედეგად წარმოქმნილი დაზიანებების ხარისხის მიხედვით:

- დისტრიბუტორის ყველა უფლებისა და პრივილეგიის დროებითი შეწყვეტა
- ფულადი სანქციები

- ვალდებულება, აუნაზღაუროს ჰერბალაიფს სასამართლო ხარჯები
- სპიკერთა პროგრამიდან ამოღება
- დისკვალიფიკაცია მარკ ჰიუსის ყოველწლიურ ბონუსში მონაწილეობაზე
- სახაზო რიგის ხანგრძლივი დაკარგვა
- დისტრიბუტორობის შეწყვეტა

მნიშვნელოვანი შენიშვნა: ჰერბალაიფ შეუძლია, აგზინოს პასუხი დამრღვევის ზემდგომ დონეს, რომელიც პასუხისმგებელია ამ წესების დარღვევაზე, თუ გამოიძევა აჩვენებს, რომ ისინი დარღვევასთან დაკავშირებით საქმის კურსში იყვნენ ან მონაწილეობდნენ ამაში.

თავი 10. დისტრიბუტორის წასვლა

წესი 10-A. წასვლის პირობები

დისტრიბუტორს შეუძლია, წავიდეს დისტრიბუტორობიდან ნებისმიერი მიზეზით ან მიზეზის გარეშე ნებისმიერ დროს, ჰერბალაიფის დისტრიბუტორობთან მუშაობის განყოფილებაში ხელმოწერილი განცხადების შეტანით. დისტრიბუტორობიდან წასვლა შედის ძალაში იმ მომენტიდან, როდესაც განცხადება შემოსული, დამტკიცებული და ხელმოწერილია ჰერბალაიფის მიერ. თუ ჰერბალაიფი არ იღებს განცხადებას წასვლის შესახებ ან წასვლის პირობები არ სრულდება, დისტრიბუტორი კვლავ ითვლება დისტრიბუტორად, სანამ ჰერბალაიფი არ მიიღებს გადაწყვეტილებას მისი წასვლის შესახებ.

წესი 10-B. წასვლა 90 დღის განმავლობაში

თუ დისტრიბუტორობაზე განაცხადის მიღებიდან და ჰერბალაიფში რეგისტრაციიდან 90 დღის განმავლობაში დისტრიბუტორი მიიღებს გადაწყვეტილებას შეწყვიტოს საქმიანობა დისტრიბუტორის სახით, მან უნდა შეიტანოს წერილობითი განცხადება ჰერბალაიფიდან წასვლის შესახებ, რის შემდეგაც დისტრიბუტორს აქვს უფლება, დაუბრუნოს დისტრიბუტორის ოფიციალური ბიზნეს-პაკეტი თავის სპონსორს, რომელმაც, თავის მხრივ, უნდა უზრუნველყოს სახსრების დაბრუნება, ანუ მხოლოდ დისტრიბუტორის ბიზნეს-პაკეტის გამოუყენებელი შიგთავსის, რომელიც კარგ მდგომარეობაშია და შეიძლება, გამოტანილი იქნას გასაყიდად, სახსრების დაბრუნება (10% გამოკლებით მიმართვაზე, ან როგორც განსაზღვრავს ჰერბალაიფი).

წესი 10-C. პასუხისმგებლობა გადაუხდელ ვალზე

დისტრიბუტორი, რომელიც მიდის კომპანიიდან, რჩება პასუხისმგებელი ჰერბალაიფის გადაუხდელ ვალზე, ქცევის წესების ან დისტრიბუტორების საქმიანი პრაქტიკის მარგველირებელი ჰერბალაიფის სხვა წესებისა და დებულებების დარღვევისთვის.

თავი 11. სპონსორობა და ლიდერობა

წესი 11-A. დისტრიბუტორის ბიზნეს-პაკეტის (სბპ) უზრუნველყოფა

სპონსორმა უნდა უზრუნველყოს ყველა თავისი დისტრიბუტორი უცვლელი ჰერბალაიფის დისტრიბუტორის ოფიციალური ბიზნეს-პაკეტით (სბპ).

იმ შემთხვევაში, თუ დისტრიბუტორი, რომელსაც სპონსორებენ, ისურვებს ჰერბალაიფის დისტრიბუტორის ოფიციალური ბიზნეს-პაკეტის (სბპ) დაბრუნებას ჰერბალაიფის სადისტრიბუტორო კავშირში მისი განაცხადის რეგისტრაციიდან 90 დღის განმავლობაში, სპონსორმა უნდა დაუყუვნებლივ დაუბრუნოს პროდუქციის ღირებულება (პროპორციულად), რომელიც დაბრუნებულია სასაქონლო მდგომარეობაში.

წესი 10-D. ინვენტარის განმეორებით შექმნა

დისტრიბუტორმა, რომელიც მიდის ბიზნესიდან, შეიძლება დაუბრუნოს გამოუყენებელი პროდუქტები ან გაყიდვების მასალები, რომლებიც დახურულია და კარგ მდგომარეობაშია, მათი განსაზღვრული პირობებით ხელმეორედ გაყიდვისთვის, თუ პროდუქტები შექმნილი იქნა ჰერბალაიფისგან ბოლო 12 თვის განმავლობაში, ხოლო კომპანიიდან წამსვლელი დისტრიბუტორი წარადგენს ასეთი პროდუქციის ყიდვის მტკიცებულებებს. თუ პირობები სრულდება, დისტრიბუტორს შესთავაზებენ ჰერბალაიფის პროდუქციის და ასევე, საჭიროებისამებრ, 70% წესთან მიმართებაში საკუთარი ჩანაწერების დაბრუნებას. თუ ყველა პირობა შესრულდება, ანაზღაურება გადახდილი იქნება დისტრიბუტორს მთლიანი თანხით, რომელიც დისტრიბუტორმა გადაიხადა დაბრუნებულ პროდუქტიაზე, 10% გამოკლებით პროდუქციის ხელმეორედ შენახვისთვის. ლოჯისტიკის, გადაზიდვის, შეფუთვის და გადასახდელების დაგდენილი წესით დამუშავების ან პროდუქციის ჰერბალაიფისთვის დაბრუნების ღირებულების ანაზღაურება არ ხდება.

ჰერბალაიფი გამოაკლებს სამეფო უპირატესობის თანხას, კომისიებს, საწარმოო ბონუსებს და ნებისმიერ სხვა შემოსავლებს და შემწობებს, რომელიც გადახდილი იქნა დისტრიბუტორის მიერ დაბრუნებულ პროდუქტიაზე, და შესაბამისად დაარეგულირებს მიღებული კვალიფიკაციების საკითხს.

წესი 11-B. პროდუქციის მიწოდების უზრუნველყოფა

დისტრიბუტორმა, შეიძლება, შეიძინოს ჰერბალაიფის პროდუქცია თავის სპონსორთან, თავის პირველ ზემდგომ სუპერვაიზერთან (თუ მათი სპონსორი არ არის სრულად კვალიფიციური სუპერვაიზერი), ან უშუალოდ ჰერბალაიფისგან. სპონსორმა ან ზემდგომმა სუპერვაიზერმა უნდა მიაწოდოს პროდუქცია, რომელიც შექმნილი იქნა მისი კლიენტების ან ქვემდგომი დისტრიბუტორების მიერ, დროის გონებრივ ვადაში.

წესი 11-C. სწავლება

სპონსორის ერთ-ერთი ვალდებულება – ჰერბალაიფის პოლიტიკის ცოდნაა ისე, რომ რეგულარულად შეძლოს

გაუწიოს სწორი კონსულტაცია და ასწავლოს ქვემდგომ დისტრიბუტორებს ჰერბალაიფის პროდუქციასთან და მის გამოყენებასთან, ჰერბალაიფის წესებსა და დებულებებთან, გაყიდვებისა და მარკეტინგის გეგმასთან, რეკლამის, მათ შორის ლიტერატურის და სავაჭრო საშუალებების გამოყენებასთან დაკავშირებით.

სონსორს შეუძლია, მიმართოს დახმარებისთვის თავის ზემდგომ სუპერვიზორს ან TAB გუნდის წევრებთან (TAB გუნდის საწარმოო ბონუსი), მაგრამ ძირითადი პასუხისმგებლობა სწავლებაზე ეკისრება მას.

არც ერთ სონსორს არ აქვს უფლება მოსთხოვოს დისტრიბუტორს სწავლების ანაზღაურება ან სწავლების პირობები მანამ, სანამ არ განუმარტავს სრულად, რომ დისტრიბუტორს შეუძლია, თავად აირჩიოს, საჭიროა მისთვის სწავლის გავლა თუ არა, და წინასწარ უთხრას ამ სწავლების ხარჯების თანხის შესახებ. თუ დისტრიბუტორი უარს ამბობს ფასიან სწავლებაზე, სონსორი ვალდებულია უზრუნველყოს დისტრიბუტორს საბაზო მომზადება ჰერბალაიფის ბიზნესის დაუფლებისთვის.

წესი 11-D. დამოუკიდებელი ურთიერთობები

სონსორებმა უნდა შეინარჩუნონ და ხელი შეუწყონ დამოუკიდებელ ურთიერთობებს ერთმანეთთან და მათ დისტრიბუტორებთან. მათ შეუძლიათ, დაეხმარონ ქვემდგომ რგოლებს, როგორც ევალება სონსორს, მათი სწავლების გზით ჰერბალაიფის პროდუქციასთან და ბიზნეს-შესაძლებლობებთან მიმართებაში. მათ არ შეუძლიათ მონაწილეობა მიიღონ ან ჩაერიონ თავიანთი ქვემდგომი დისტრიბუტორების საქმეებში, და არ შეუძლიათ შესთავაზონ ან განავითარონ ურთიერთობები მუშაკი/დამსაქმებელი ერთმანეთთან და მათ ქვემდგომ რგოლებთან.

წესი 11-E. კომპანიის მიერ სონსორებული მოვლენების უზრუნველყოფა

სონსორმა უნდა იცოდეს კომპანიის ხარჯით ჩასატარებელი მოვლენების შესახებ და საჭიროებისამებრ ხელი შეუწყოს კომპანიის მიერ სონსორებულ, ჰერბალაიფის დისტრიბუტორების მიერ პირადად სონსორებულ კრებებზე და ტრენინგებზე დასწრებას, მონაწილეობას და მხარდაჭერას.

წესი 11-F. მუდმივი მისამართის შენარჩუნება

დისტრიბუტორმა უნდა შეინარჩუნოს მუდმივი სახლის ან სამუშაო მისამართი, და შეატყობინოს ამის შესახებ როგორც ჰერბალაიფს, ისე თავის ორგანიზაციას, რათა მასთან მუდმივი კონტაქტის დამყარება შეძლოს.

წესი 11-G. დისტრიბუტორის დოკუმენტების სწორი მომზადების უზრუნველყოფა

სონსორმა უნდა უზრუნველყოს სადისტრიბუტორო საქმიანობაზე განაცხადების სათანადო მომზადება და სუპერვიზორის კვალიფიკაციაზე ფორმების შევსება, ასევე მოსთხოვოს ყველა სონსორს დაუყოვნებლივ გააცხადოს შესაბამისი ასლები კომპანია ჰერბალაიფში.

წესი 11-H. გაგების და კლიენტის სახსრების დაბრუნების პოლიტიკასთან შესაბამისობის უზრუნველყოფა

დისტრიბუტორმა უნდა უზრუნველყოს ჰერბალაიფის კლიენტისთვის სახსრების დაბრუნების პოლიტიკის სრული და სწორი გაგება და გამოყენება, და ჩაერიოს დაგეგმვაში კლიენტსა და დისტრიბუტორებს შორის, რათა დარწმუნდეს, რომ მათ იციან და მათთვის გასაგებია ეს პოლიტიკა.

თავი 12. სონსორობის ხაზების დაცვა და შენარჩუნება

წესი 12-A. ცვლილებები სონსორობაში

ურთიერთობები სონსორსა და დისტრიბუტორს შორის ჰერბალაიფის მარკეტინგის გეგმისა და გაყიდვების გეგმის საფუძველზე, ასე რომ, კომპანიის პრინციპები და წესები მიმართულია სონსორის უფლებების დაცვაზე. ითვლება, რომ ცვლილებები სონსორობაში აყენებენ ზიანს ბიზნესის მთლიანობას და, ამგვარად, არ მიესაღწევა და დაიშვება კომპანიის მიერ იშვიათ შემთხვევაში გარკვეული პირობებით და ჰერბალაიფის შეხედულებისამებრ.

წესი 12-B. სონსორობის შეცვლის წაქეზება

სონსორის დაცვის მიზნით დისტრიბუტორს არანაირად არ შეუძლია ჩაერიოს სხვა დისტრიბუტორსა და მათ სონსორს შორის არსებულ ურთიერთობებში. დისტრიბუტორს არ აქვს უფლება პირდაპირ თუ ირიბად შესთავაზოს, წახალისოს, უშუამდგომლოს, ან სხვაგვარად იმოქმედოს და შეეცადოს დაარწმუნოს სხვა დისტრიბუტორი შეცვალოს სონსორი ან სონსორობის ხაზი.

წესი 12-C. განაცხადი სონსორობის შეცვლაზე

დისტრიბუტორმა, რომელსაც სონსორის შეცვლა სურს, უნდა მიიღოს წერილობითი, ნოტარიულად დამოწმებული ნებართვა სონსორის შეცვლაზე თავისი სონსორისგან და ყველა ზემდგომი დისტრიბუტორისგან, პრეზიდენტის გუნდის აქტიური წევრის, რომელიც გამოიმუშავებს 7 %, ნებართვის ჩათვლით. ეს ნოტარიულად დამოწმებული ნებართვა უნდა გადაეცეს დისტრიბუტორებთან მუშაობის განყოფილებაში ასეთი მოთხოვნის მიზეზების განმარტებით და ამ მოთხოვნის მოწონების შემთხვევაში არსებული დისტრიბუტორობის ყველა უფლება წაერთმევა. მხოლოდ ზემოთ მითითებული ყველა დოკუმენტაციის წარდგენის შემდეგ ჰერბალაიფი განიხილავს ამ განაცხადს.

ზემოთ მითითებული მოთხოვნის ნებისმიერი ნაწილის

შესრულება არ ნიშნავს მის მოწონებას და არ გარანტირებს ამას.

გადაწყვეტილება ასეთ მოთხოვნაზე იღებს მხოლოდ ჰერბალაიფის მსოფლიო ოპერაციული ოფისი ლოს-ანჯელესში, კალიფორნიის შტატი. ჰერბალაიფს აქვს უფლება თავისი შეხედულებისამებრ დაამტკიცოს ან უარყოს ასეთი განაცხადი თავისი გადაწყვეტილების მიზეზების ახსნის გარეშე.

თუ განაცხადი სონსორის შეცვლაზე მოწონებული იქნება, დისტრიბუტორს ნებას არ დართავენ, თან წაიყვანოს თავისი ქვემდგომი ორგანიზაცია.

თუ განაცხადი სონსორის შეცვლაზე არ დაკმაყოფილდება, ხოლო დისტრიბუტორი განზრახულია სონსორის შეცვლაზე, მას რჩება ერთადერთი ალტერნატივა – საკუთარი სადისტრიბუტორო კავშირიდან წასვლა და მიმდინარე და მომავალი უფლებამოსილების ქვემდგომი ორგანიზაციისთვის მინიჭება. ამ შემთხვევაში დისტრიბუტორი და მისი მეუღლე ან სხვა პირები, რომლებიც დისტრიბუტორობაში ეხმარებოდნენ, უნდა დარჩნენ უმოქმედობაში სულ ცოტა 1 წლის განმავლობაში დისტრიბუტორის სადისტრიბუტო კავშირიდან გასვლის ძალაში შესვლის მომენტიდან. ერთი წლის შემდეგ წასულ დისტრიბუტორს კვლავ ექნება შესაძლებლობა შეიტანოს განაცხადი სადისტრიბუტორო კავშირში შესვლაზე. (სადისტრიბუტორო კავშირიდან გასვლის და სადისტრიბუტორო კავშირში შესვლის შესახებ დაწვრილებითი ინფორმაციის მისაღებად იხილეთ წესი 7-D “უმოქმედობის პერიოდი” და 10-A “წასვლის პირობები” ამ თავის). დისტრიბუტორს და მისი მეუღლეს ან სხვა პირებს, რომლებიც დისტრიბუტორობაში ეხმარებოდნენ, შეაქვთ განმეორებითი განაცხადი სადისტრიბუტო კავშირში შესვლაზე, ჰერბალაიფს აქვს უფლება, საკუთარი შეხედულებისამებრ განსაზღვროს, შესრულებულია დისტრიბუტორის და მისი მეუღლის ან სხვა პირების,

რომლებიც დისტრიბუტორობაში ეხმარებოდნენ, მიერ უმოქმედობის პირობები თუ არა. ჰერბალაიფი არ გარანტირებს, რომ წასული დისტრიბუტორი კვლავ იქნება მიღებული დისტრიბუტორად.

წესი 12-D. ჯარიმა სპონსორის შეცვლის წესების დარღვევაზე

ჰერბალაიფს აქვს უფლება, საკუთარი შეხედულებისამებრ გააუქმოს ყოფილი დისტრიბუტორის დისტრიბუტორობაზე განაცხადის მიღება ნებისმიერ დროს მომავალში, იმ მტკიცებულებების მიღების შემთხვევაში, რომ ყოფილი დისტრიბუტორი და მისი მეუღლე ან სხვა პირები, რომლებიც დისტრიბუტორობაში ეხმარებოდნენ, არ იმყოფებოდნენ სრულ უმოქმედობაში ერთი წლის განმავლობაში დისტრიბუტორობიდან გასვლის შემდეგ. ან იმისა, რომ

ზემოთ მითითებულმა პირ(ებ)მა არ გადაიხადა(ეს) მონაცემთა დამუშავების ყოველწლიური შენატანი, ან არ შეატყობინეს ჰერბალაიფს წინა დისტრიბუტორობის შესახებ; ან რომელიმე სახით არ პასუხობს ქვეყნის წესებში აღწერილ წასვლის ან უარის თქმის პირობებს. თუ ჰერბალაიფი მიიღებს ყოფილი დისტრიბუტორის მიღების გაუქმების გადაწყვეტილებას სპონსორობის ხაზის დაცვის წესების დარღვევის გამო, ჰერბალაიფს აქვს უფლება, თავისი შეხედულებისამებრ შეაფასოს ნებისმიერი ჯარიმა, რომელსაც კომპანია ჩათვლის საჭიროდ და მიზანშეწონილად. ისინი მოიცავს, მაგრამ არ შემოიფარგლება, ყველა სპონსორებული დისტრიბუტორის გადაცემას ახალ სადისტრიბუტორო კავშირში სპონსორის თავდაპირველი ორგანიზაციისთვის, ფინანსურ ჯარიმებს, დისტრიბუტორის სადისტრიბუტორო საქმიანობის შეწყვეტას და შეწყვეტას ამ წესების დარღვევის შემთხვევაში.

თავი 13. დისტრიბუტორობის ხელშეორედ დათმობა, გაყიდვა ან გადაცემა

წესი 13-A. არ შეიძლება ჰერბალაიფის წერილობითი ნებართვის გარეშე

ჰერბალაიფის ბიზნესი, უპირატესობები, და მათთან დაკავშირებული უფლება-მოვალეობები ცალკეული დისტრიბუტორის პირადი მიღწევებია. დისტრიბუტორობაში ნებისმიერი უფლების ან ინტერესების ხელშეორედ დათმობა, გაყიდვა ან გადაცემა დაუშვებელია ლოს-ანჯელესის, კალიფორნიის შტატი, ჰერბალაიფის მსოფლიო ოფისის იურიდიული დეპარტამენტის წინასწარი წერილობითი თანხმობის გარეშე. ასეთი მოთხოვნები უნდა გაიგზავნოს ჰერბალაიფის დისტრიბუტორებთან მუშაობის განყოფილებაში, რომელიც, თავის მხრივ, დისტრიბუტორის სახელით გააგზავნის მათ იურიდიულ განყოფილებაში საჭირო დოკუმენტების მიღების შემდეგ.

წესი 13-B. შეიძლება გადაეცეს მხოლოდ ჰერბალაიფისგან განსხვავებული სისტემის დისტრიბუტორს

დისტრიბუტორობა შეიძლება დაეთმოს ან გადაეცეს პირს, რომელიც ჰერბალაიფის დისტრიბუტორი არ არის. თუ ფიზიკური პირი, რომელსაც სურს, აიღოს დისტრიბუტორის პასუხისმგებლობა, ადრე იყო ჰერბალაიფის დისტრიბუტორი, ან მონაწილეობდა ჰერბალაიფის სხვა დისტრიბუტორობაში, კომპანიაში დაბრუნებისთვის უნდა შეესაბამებოდეს ყოფილი დისტრიბუტორის ყველა მოთხოვნას.

წესი 13-C. სტატუსისა და უპირატესობების შენარჩუნება

დისტრიბუტორის მიღწევები მისი პირადი მიღწევებია, ამიტომაც იმ შემთხვევაში, თუ ხელშეორედ დათმობა ან გადაცემა ნებადართული იქნება კომპანიის მიერ, დისტრიბუტორის მიერ მიღებული სტატუსი და უპირატესობები არ გადაეცემა დისტრიბუტორობასთან ერთად აუცილებელ საფუძველზე. ხელშეორედ დათმობის ან პასუხისმგებლობის მიღება პირისთვის გადაცემის შემდეგ, შესაძლოა, დასჭირდეს ყველა მოთხოვნის შესრულება სტატუსისა და შემოვლის კვალიფიკაციის მისაღებად. ეს ეხება კერძოდ სუპერგაიხერის სტატუსს, TAB გუნდის სტატუსს, საშვებულებო კვალიფიკაციებს და ინდივიდუალური დისტრიბუტორის ნებისმიერ სხვა უფლებას.

წესი 13-D. კომპანიაში ხელშეორედ

თუ დისტრიბუტორს, რომელმაც დათმო ან გადასცა დისტრიბუტორობა, კვლავ სურს, გახდეს დისტრიბუტორი, ის, მას შემდეგ, რაც დათმობა ან გადაცემა დასრულებულია, ხელშეორედ რეგისტრაციამდე ან ჰერბალაიფის სხვა სადისტრიბუტორო კავშირში მონაწილეობამდე, უნდა ერთი წლის განმავლობაში იყოს უმოქმედობაში, როგორც მითითებულია ჰერბალაიფის წესში 7-D “უმოქმედობის პერიოდი”. ჰერბალაიფი იტოვებს უფლებას, უარი თქვას ხელშეორედ რეგისტრაციაზე უარის მიზეზების განმარტების გარეშე.

თავი 14. განქორწინებული ან სადისტრიბუტორო კავშირიდან გასული დისტრიბუტორები

Herbalife-ი სთავაზობს დისტრიბუტორებს შექმნან ბიზნესი, რომელიც დამოუკიდებელია თავდაპირველი სადისტრიბუტორო კავშირისაგან, როდესაც წყვილი განქორწინდება ან გავა სადისტრიბუტორო კავშირიდან (განქორწინების ან გაყოფის პროცესის დროს), ქვედა დონის ქულები და შემოსავლები პირდაპირ გადავა ახალ, დამოუკიდებელ, ინდივიდუალურ სადისტრიბუტორო კავსირზე. ეს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია იმ შემთხვევაში, რომ Herbalife-ს არ შეუძლია დამალოს თავდაპირველი სადისტრიბუტორო კავსირი, მისი ქვედა ხაზის გადაცემით რომელიმე მხარისათვის. მაშასადამე, ქვედა ხაზის ორგანიზაციის მხარდაჭერა, საერთო პასუხისმგებლობა.

როდესაც დისტრიბუტორი არის ჩართული განქორწინების ან სადისტრიბუტორო კავშირიდან გასვლის პროცესში (ქვემოთ ხსენებული როგორც განქორწინება), დისტრიბუტორმა უნდა დაადასტუროს რომ სადისტრიბუტორო კავშირისა და სპონსორის ინტერესები არის დაცული.

წესი 14-A. ახალი სადისტრიბუტორო კავშირის დაარსება

იმისათვის რომ გააგრძელო Herbalife-ის ბიზნესი, განქორწინების დროს ან მის შემდეგ, თითოეულმა მხარემ უნდა წარმოადგინოს შემდეგი საბუთები:

- ხელმოწერილი და ნოტარიულად დამოწმებული განქორწინების დოკუმენტის ფორმა (ხელმისაწვდომი დისტრიბუტორების ერთიერთობის დროს)
- განქორწინების შუამდგომლობის ასლი, ქონებრივი გამგებლობის შეთანხმება, საბოლოო გადაწყვეტილება.
- ახლიდან შევსებული სადისტრიბუტორო კავშირის განაცხადი, დასპონსორებული თავდაპირველი სადისტრიბუტორო საქმიანობაში დახმარების გამწვევი პირის მიერ. (ხელმისაწვდომი დისტრიბუტორების ერთიერთობის დროს)
- ახლიდან შევსებული TAB Team-ის პროდუქციის ბონუსის განაცხადი და შეთანხმება, ინდივიდუალური სადისტრიბუტორო კავშირის ID-1 ნომერი (TAB Team-ის დონის სადისტრიბუტორო კავშირისთვის მხოლოდ)

წესი 14-B. მეუღლის სახელის ამოღება/უფლების გადაცემა, გამქორწინების გამო

თუ დისტრიბუტორს სურს მეუღლის სახელის გაუქმება განქორწინების გამო, Herbalife-მა უნდა მიიღოს მეუღლეთა სახელის გაუქმების თხოვნის ფორმა, რომელზეც იქნება ნოტარიულად დამოწმებული, ორივე მხარის ხელმოწერა.

(მეუღლის „სახელის გაუქმების ფორმის“ მიღება შესაძლებელია MyHerbalife.com-ზე, ან სადისტრიბუციო მომსახურების მეშვეობით).

თუ მეუღლეები ორმხრივად თანხმდებიან სადისტრიბუტორო კავშირის შეცვლაზე, თითოეულმა მათგანმა უნდა ხელი მოაწეროს, ნოტარიულად დაამოწმოს და წარმოადგინოს, განქორწინების პოლიტიკის შეცვლის თხოვნის ფორმა, რაც შედის განქორწინების პოლიტიკაში.

თუ ცვლილება ან სახელის ამოღება სასამართლო ბრძანებით არის გაპირობებული, Herbalife-მა უნდა მიიღოს საბოლოო გადაწყვეტილების ასლი, სადაც მითითებულია ეს ცვლილება.

წესი 14-C. გაერთიანდნ სხვა სპონსორთან/გახდნ სხვა სადისტრიბუტორო კავშირის წევრი

განქორწინების დროს, ვერც ერთი მხარე ვერ ჩაერთვება და ვერც მონაწილეობას მიიღებს (არც მარტო და არც ვინმესთან ერთად) სხვა რომელიმე Herbalife-ის სადისტრიბუტორო კავშირის შექმნაში, გარდა მათ სადისტრიბუციო საქმიანობაში დახმარების გამწვევ პირთან.

მეუღლეებს ეკრძალებათ სხვა სპონსორის სადისტრიბუტორო კავშირის განაცხადზე ხელის მოწერა, სანამ არ გავა უმოქმედოდ ყოფნის ერთი წელი, რაც განსაზღვრულია წესში 7-D (უმოქმედობის პერიოდი), საბოლოო გადაწყვეტილება მდგ-დისტრიბუტორი ეთანხმება ყველა წესს და ინსტრუქციას.

წესი 14-D უფლება გაადრძელო სადისტრიბუტორო კავშირი იგივე სპონსორთან

განქორწინებულმა დისტრიბუტორებმა (ასევე დისტრიბუტორებმა ვინც გაიყვნენ) უნდა გააგრძელონ Herbalife-ის ბიზნესი მეუღლეებისგან დამოუკიდებლად, მათ თავდაპირველ სპონსორთან ერთად, შემართებით და სულისკვეთებით.

წესი 13-A-ში აღწერილ დოკუმენტაციაში (ახალი სადისტრიბუტორო კავშირის დაარსება), Herbalife-ი შეაჩერებს თავდაპირველ სადისტრიბუტორო კავშირის შესყიდვების პრივილეგიებს, მხარეებმა უნდა განაგრძონ ბიზნესი სპონსორის მეშვეობით და აიღონ შეკვეთები მათი დისტრიბუტორის პირადი ID-ი ნომრის გამოყენებით. თითოეული ინდივიდუალური სადისტრიბუტორო კავშირი მიიღებს თავდაპირველი სადისტრიბუტორო კავშირის მიმდინარე სტატუსს-სუპერვაიზერი, World Team, ან TAB Team (TAB Team დისტრიბუტორებმა უნდა წარმოადგინონ TAB Team-ის გამომწვევების ბონუსის ახალი განაცხადი და შეთანხმება).

თითოეულ ადამიანს შეუძლია გაუწიოს დისტრიბუტორებს და შეკვეთებს სპონსორობა, მხოლოდ მათი პირადი ID ნომრით და ასევე უნდა უზრუნველყოს ის რომ, თავდაპირველი სადისტრიბუციო კავშირის ქვედა ხაზის ორგანიზაციაში, მიიღოს საკმარისი მხარდაჭერა, რაც აღწერილია წესი 10-ში „სპონსორის პასუხისმგებლობები“.

წვლილებები, თავდაპირველი დისტრიბუტორის ID ნომერში ინტერნეტით არ დაიშვება.

წესი 14-E შემოსავლის მიღების, აღიარებისა და ღონისძიებების საჭიროებები

ქულების მთლიანი რაოდენობა: თითოეული ინდივიდუალური სადისტრიბუტორო კავშირი მიიღებს ქულებს მათი ინდივიდუალური სადისტრიბუციო კავშირისაგან

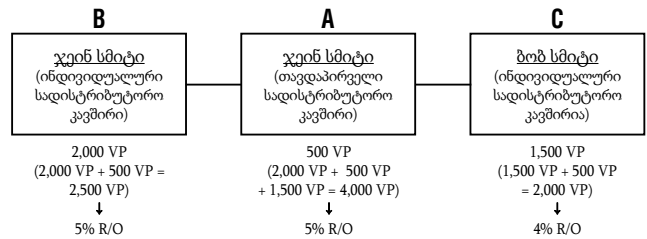
და თავდაპირველი კავშირისაგან, ეს განსაზღვრავს უფლებას, მიიღოს საპრონორარო შემოსავლები, კვალიფიკაციები, რეკვალიფიკაციები/გამომწვევების ბონუსები.

სააგტორო სპონორარის სასურველი პროცენტული მაჩვენებლის მიღების მიზნით, თავდაპირველი სადისტრიბუციო კავშირი გააერთიანებს მის საკუთარ ქულებსა და თითოეული ინდივიდუალური სადისტრიბუციო კავშირის ქულებს. თავდაპირველი სადისტრიბუციო კავშირის გამომწვევების ბონუსი განისაზღვრება, ყველაზე მაღალი ღონის ინდივიდუალურ სადისტრიბუციო კავშირის მიღწევებზე დაყრდნობით. (იხილეთ ქვემოთ მოცემული მაგალითი).

ქულების რაოდენობა

ქულების რაოდენობა B და C-თვის იქნება შემდეგნაირი:

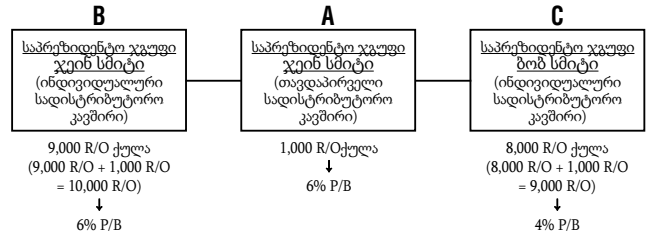
B + A და C + A



საპრონორარო ქულები

შაგტორო სპონორარის ქულები გამომწვევების ბონუსის მიღების მიზნით, შემდეგნაირად ერთიანდება:

B + A და C + A



ინდივიდუალური სადისტრიბუტორო კავშირები უნდა ემორჩილებოდნენ ათ საბითუმო მომხმარებლის და 70%-იან წესს დაეკმა და სხვა წესებს, რათა გამოიმუშაონ სააგტორო სპონორარის თითოეულ ინდივიდუალურ სადისტრიბუტორო კავშირს ევალება რომ მიღწიოს აუცილებელ ქულების რაოდენობას, რათა დააგროვოს მოთხოვნილი ქულები მათი ქვედა ხაზისთვის, რომლებიც ემზადებიან სუპერვაიზერის სტატუსის მისაღებად. თავდაპირველი სადისტრიბუტორო კავშირს, პერიოდულად მიეცემა შესყიდვების პრივილეგიები, რომ დააგროვონ მოთხოვნილი ქულების ოდენობა, მათი ქვედა ხაზის პრეტენდენტისთვის.

აღიარება: თითოეული სადისტრიბუტორო კავშირი იქნება აღიარებული მათი მიღწევების გათვალისწინებით, გაყიდვების და მარკეტინგული გეგმის მიხედვით. თავდაპირველი სადისტრიბუციო კავშირი ვერ მიიღებს აღიარებას.

თუ თავდაპირველი სადისტრიბუტორო კავშირი და ინდივიდუალური სადისტრიბუტორო კავშირი აღწევს.

President's Team-ის ღონეს, მხოლოდ ერთი ბრილიანტი გადაეცემა President's Team-ის წევრს, რომელიც რჩება ბრილიანტის მფლობელად, განქორწინების შემთხვევაში. თუ ინდივიდუალური სადისტრიბუციო კავშირი იბრძვის ბრილიანტისთვის, მხოლოდ ის სადისტრიბუტორო კავშირი მიიღწევს წარმატებას ბრილიანტის სტატუსის მოპოვებაში.

მოცემული ქვეყნიდან გამომდინარე, თუ თავდაპირველი სადისტრიბუტორო კავშირი აღწევს საპენსიო სტატუსს, თითოეულ ინდივიდუალურ სადისტრიბუტორო კავშირს ახლიდან უნდა მიენიჭოს ეს სტატუსი. თავდაპირველი სადისტრიბუციო კავშირის გადაცემისა და შეწყვეტის

შემთხვევაში, ყოველი ინდივიდუალური სადისტრიბუციო კავშირის საპენსიო გაუქმდება თავდაპირველი სადისტრიბუციო კავშირის მოღვაწეობის პერიოდში, და თითოეული სადისტრიბუციო კავშირმა, დამოუკიდებლად ახლიდან უნდა გაიაროს საპენსიო კვალიფიკაცია.

ლონისიძეები/ლონისიძეებზე დასწრების წესები სპეციფიურია თითოეული ღონისძიებისთვის და შეიძლება იცვლებოდეს. თუ შეიძლება მიუთითეთ ყველაფერი რაც საჭიროა ღონისძიების ჩასატარებლად: შენობა,ბილეთები, ტრანსპორტი და ა.შ.

წესი 14-F ყოველწლიური მიმდინარე გადასახადი და სტატუსის ხელახალი კვალიფიკაცია

თითოეული დისტრიბუტორ ვალდებულია გადასახადოს ინდივიდუალური სადისტრიბუტორ კავშირის ყოველწლიური მიმდინარე გადასახადი.თავდაპირველი სადისტრიბუტორ კავშირი გათავისუფლებულია ყოველწლიური მიმდინარე გადასახადისაგან.

თითოეული დისტრიბუტორ,თავისმხრივ ვალდებულია დააკმაყოფილოს ყოველწლიური სასუპერგაიზერო სარეკლამო კაციაო მოთხოვნები.თავდაპირველი სადისტრიბუციო კავშირი გაივლის კვალიფიკაციას იმდენ ხანს რამდენ ხანსაც, ერთ-ერთი ინდივიდუალური სადისტრიბუციო კავშირი.თუცა,თითოეულს შეუძლია გამოიყენოს თავდაპირველი სადისტრიბუტორ კავშირის საპონორარო ქულები, მის ქულებთან ერთად,რათა დააკმაყოფილოს TAB Team-ის სარეკლამო კაციაო მოთხოვნები.

წესი 14-G თხოვნები განსაზღვრო თავდაპირველი სადისტრიბუციო კავშირის შემოსავლები და სხვა ცვლილებები

Herbalife-ი მიიღებს მხოლოდ ნოტარიულად დამოწმებულ, წერილობით თხოვნებს,რათა განახორციელოს ცვლილებები თავდაპირველ სადისტრიბუციო კავშირში, და ამავე დროს ყველა თხოვნა უნდა იყოს ორმხრივი.

Herbalife-ი გააგრძელებს თავდაპირველი სადისტრიბუციო კავშირისთვის შემოსავლების გადახდას,მიუხედავად გაყოფისა და განქორწინებისა.შემოსავლების განაწილება შეიძლება მიხედოს მხოლოდ სასამართლო გადაწყვეტილების თანახმად ან ორივე დისტრიბუტორის მიერ დაწერილი,ნოტარიულად დამოწმებული, წერილობითი,თხოვნის ხელმოწერის საფუძველზე.თითოეულმა დისტრიბუტორმა სასამართლო გადაწყვეტილებასთან და თხოვნის წერილთან ერთად ასევე უნდა წარმოადგინოს ნოტარიულად დამოწმებული,გადახდის თხოვნის ფორმა. თხოვნის ფორმა უნდა შეიცავდეს სადისტრიბუტორ პროცენტებისა და საშემოსავლო გადასახადის ვალდებულებების განსაკუთრებულ განმარტებებს, თითოეული პირის შემოსავლების გათვალისწინებით.როდესაც Herbalife-ი დადასტურებს შემოსავლების ოდენობას, შემდგომი ცვლილებები ანგარიშწორებაში,უნდა შევიდეს სასამართლო ბრძანების ან ნოტარიულად დამოწმებული, საერთო თხოვნის წერილის საფუძველზე.

თავდაპირველ სადისტრიბუტორ კავშირს, საშემოსავლო შეტყობინება გაეგზავნება რეგისტრირებულ მისამართზე, სანამ თითოეული მხარე არ წარმოადგენს ნოტარიულად დამოწმებულ, ინსტრუქციების წერილს.

წესი 14-H კანონიერი გადაწყვეტილების უფლებამოსილება

თანდართული განაცხადი, რომელიც განსაზღვრულია წესში 13-D "უფლებები გააგრძელო სადისტრიბუტორ კავშირი იგივე საპონსორთან" ან წესი 13-C „შეუერთდეს ახალ საპონსორს/გაახდეს სხვა სადისტრიბუტორ კავშირის წევრი“ და Herbalife-ის სხვა ნებისმიერი მიწესრიგების წესი, ვერ შეცვლის სადისტრიბუციო კავშირის რომელიმე მხარის სადისტრიბუციო კავშირის გაუქმების, უფლებების,

შემოსავლების ვალდებულებების სასამართლო გადაწყვეტილებას.

წესი 14-J ტრანსფერი

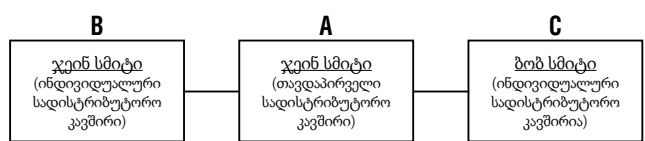
თუ სადისტრიბუციო კავშირი გადაეცემა მეუღლეს, ან თუ დისტრიბუტორი უარს ამბობს თავდაპირველი სადისტრიბუციო კავშირის მის მთლიან წილზე და გადაწყვიტავს ახალი სადისტრიბუციო კავშირის შექმნას, შემდგომში უნდა მოიქცეს:

თავდაპირველი სადისტრიბუციო კავშირის სპონსორმა უნდა დაასპონსოროს კავშირი, ან დისტრიბუტორმა უნდა უზრუნველყოს ერთწლიანი უმოქმედობის პერიოდის მხარდაჭერა.განქორწინების საბოლოო ბრძანების ან გადაწყვეტილების მიღების დღიდან,სანამ მოხდება ახალ სპონსორთან გაერთიანება.(გთხოვთ გაეცანით წესს 7-D-ს „უმოქმედობის პერიოდი“). წესი 7-D-ის დაუმორჩილებლობა ჩაითვლება გაყიდვების და მარკეტინგული გეგმის დარღვევად.და შედეგად მოხდება სადისტრიბუციო კავშირის გაუქმება.

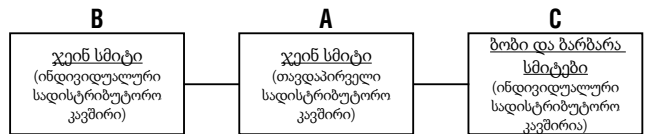
- ახალი სადისტრიბუტორ კავშირი იქნება მთლიანად დამოუკიდებელი თავდაპირველი სადისტრიბუციო კავშირისაგან.
- თუ Herbalife-ი მიიღებს სადისტრიბუციო კავშირის ახალ განაცხადს,უფლებების გადაცემიდან ერთი წლის განმავლობაში, ახალ სადისტრიბუციო კავშირს, უფლებების გადაცემის დროს ექნება,თავდაპირველი სადისტრიბუციო კავშირის თანაბარი სტატუსი. სხვა შემთხვევაში,ეს იქნება დასტრიბუტორის სტატუსი,რომელიც მიენიჭება შესყიდვების 25%-იანი ფასდაკლების პრივილეგია.
- წარმატება გაყიდვებში და მარკეტინგის გეგმაში, საპონორარო შემოსავლები და /სხვა ბონუსები ემყარება მხოლოდ ახალი რეტროაქტიული კავშირის მიღწევებს.
- ტრანსფერი იქნება რეტროაქტიული მიღების თვის პირველივე დღიდან.

წესი 14-K ხელახალი ქორწინება /მზარდი განქორწინებები

Herbalife-ი მიიღებს და ურთიერთობა ექნება,მხოლოდ ერთ განქორწინებულ სადისტრიბუტორ კავშირთან. თავიდან Herbalife-ს ეცნობება განქორწინების შესახებ, შედეგად შეიქმნება ორი ახალი სადისტრიბუტორ კავშირი, რომელიც აღწერილია წესში 13-D (უფლებები გააგრძელო სადისტრიბუტორ კავშირი იგივე საპონსორთან). როდესაც ერთი დისტრიბუტორი ახლიდან ქორწინდება, მისი მეუღლე შეიძლება დაემატოს მათ ინდივიდუალურ სადისტრიბუციო კავშირს. შემდეგი მაგალითები თვალნათლივ წარმოაჩენს მზარდი განქორწინებების კურსს:



თუ ბობი ისევ მოიყვანს ცოლს,სამი სადისტრიბუტორ კავშირი ისევ დაკავშირებულია და ახალი ქორწინება ვერ მოახდენს გავეუნას განქორწინების პროცედურებზე.ასეთი სურათი იქნება:



თავი 15. სადისტრიბუციო საქმიანობაზე უფლებების შეწყვეტა

წესი 15-A. მემკვიდრეობა

დისტრიბუტორის გარდაცვალების შემდეგ გარდაცვლილის სადისტრიბუტორო საქმიანობის უფლება შეიძლება გადაეცეს მის მემკვიდრეს, რომელიც ემორჩილება გამოყენებულ კანონებს და ჰერბალაიფის წესებს, ჰერბალაიფის ნებართვით და თავისი ერთპიროვნული შეხედულებისამებრ.

მემკვიდრეობის წესები საშუალებას აძლევს აქტიურ დისტრიბუტორს განკარგოს და მართოს მაქსიმუმ სამ დისტრიბუტორობა – საკუთარი, და კიდევ ორი, რომელიც მიიღო მემკვიდრეობით ოჯახის კვალიფიციური წევრის გარდაცვალების შემდეგ. მემკვიდრეობით მიღებული დისტრიბუტორობა შეიძლება გადაეცეს უშუალოდ მემკვიდრეს, ან თუ დისტრიბუტორობა კორპორაციის პრეზიდენტის გუნდის სტატუსისა, რომლის მფლობელიც მემკვიდრეა.

ამ შემთხვევაში უმოქმედობის პერიოდი (მითითებულია წესში 7-D) გადავადებული იქნება და უზრუნველყოფს შემდეგ დამატებით პირობებს:

1. ურთიერთკავშირი მემკვიდრეობის ხაზით მემკვიდრის არსებულ დისტრიბუტორობასა და მემკვიდრეობით მიღებულ დისტრიბუტორობას შორის უნდა იყოს ვერტიკალური (ერთ ხაზზე).
2. მემკვიდრეობით მიღებული დისტრიბუტორობა უნდა იყოს TAB გუნდის დონეზე.
3. მემკვიდრემ უნდა წარადგინოს დოკუმენტაცია, მათ შორის გარანტია ზარალისგან და დაზღვევა, რომელიც პასუხობს ჰერბალაიფის მოთხოვნებს თავისი ერთპიროვნული შეხედულებისამებრ მათი სამართლებრივი შესაძლებლობის შესახებ გაუწიოს ჰერბალაიფის ინსტრუქტირება გარდაცვლილის სადისტრიბუციო საქმიანობაზე უფლებების შეწყვეტის თაობაზე.

მემკვიდრეობით მიღებული დისტრიბუტორობა განხილული იქნება როგორც ცალკე ერთეულები, დაე ველა მათგანმა უნდა შეასრულოს ბიზნეს-ოპერაციები, გაყიდვების მოცულობა და კომპენსაციის პირობები, როგორც განსაზღვრულია ჰერბალაიფის მარკეტინგის გეგმაში, გარდა ხანგრძლივი მოცულობისა, რომელიც მემკვიდრის საკუთარი საერთო მოცულობის მემკვიდრეობით მიღებული დისტრიბუტორობის საერთო მოცულობასთან გაერთიანების საშუალებას იძლევა. მემკვიდრე პასუხისმგებელი იქნება შენატანების, ჯარიმების (თუ/როდესაც საჭიროა) და საწევრო შენატანების გადახდაზე ყველა დისტრიბუტორობისთვის, მათ შორის დოკუმენტების გაფორმების ყოველწლიური საფასურის და ბიზნესორგანიზაციის (საჭიროებისამებრ).

მემკვიდრემ უნდა მკაფიოდ შეასრულოს ქვეყნისა და გაყიდვების ყველა წესი და დაცვას მარკეტინგის გეგმა – არა მხოლოდ თავისი სადისტრიბუტორო საქმიანობისთვის, არამედ მემკვიდრეობითი დისტრიბუტორობისთვის.

დისტრიბუტორობაზე გარდაცვლილის უფლებების გადაცემის ან გაუქმების განსახილველად შეგიძლიათ დაუკავშირდეთ თქვენს ადგილობრივ სადისტრიბუციო სამსახურს, რათა მიიღოთ ინსტრუქციები და დოკუმენტაცია ორივე პროცესის დაწყებასთან მიმართებაში.

სადისტრიბუტორო საქმიანობაზე უფლებების შეწყვეტის ბოლო ეტაპი ლოს-ანჯელესში, კალიფორნიის შტატში, კომპანია “ჰერბალაიფის” ცენტრალური ოფისის იურიდიული სამსახურის დამტკიცება იქნება.

ოჯახის კვალიფიციური წევრი – მეუღლე, ერთ-ერთი მშობელი, ბავშვი, და, ძმა, ბებია ან ბაბუა, შვილიშვილი, დედაპოლი (სიდედრი), მამამთილი (სიმამრი), გაშვილებული შვილები, არამშობლიური დედა და მამა, ბიძაშვილ-მამიდაშვილები, ბიძა, დეიდა, მამიდა, დის ან ძმის შვილები არიან.

თავი 16. პროდუქციის ყიდვა-გაყიდვა

წესი 16-A. სათანადო შესყიდვა

არასუპერვაიზერი დისტრიბუტორებს შეუძლიათ პროდუქციის შექენა მხოლოდ მათი სპონსორისგან, მათი პირველი ზემდგომი სუპერვაიზერისგან (იმ შემთხვევაში, თუ მათი სპონსორი ჯერ კიდევ სრულად არ ითვლება კვალიფიციურად სუპერვაიზერად), ან უშუალოდ ჰერბალაიფისგან.

არასუპერვაიზერების მიერ შექენილი პროდუქცია უშუალოდ ჰერბალაიფისგან (50% არანაკლებ ფასდაკლებით) ჩაიწერება სრულად კვალიფიციური პირველი ზემდგომი სუპერვაიზერის პირადი მოცულობის ანგარიშზე.

წესი 16-B. 50% ფასდაკლებით შექენილი შეკვეთები

50% ფასდაკლებასთან დაშვებული ყველა შესყიდვები (სუპერვაიზერის შეკვეთები) შექენილი უნდა იქნეს უშუალოდ ჰერბალაიფისგან, და არ შეიძლება შექენილი იქნეს ზემდგომი სუპერვაიზერისგან ან სხვა დისტრიბუტორისგან.

წესი 16-C. პროდუქციის ყიდვა-გაყიდვა სპონსორის ფარგლებს გარეთ

დისტრიბუტორისთვის აკრძალულია პროდუქციის ყიდვა ნებისმიერი დისტრიბუტორისგან, გარდა 16-A “სწორი შესყიდვა”-ისა და 16-B “50% ფასდაკლებით შექენილი შეკვეთები”-ის წესებით გათვალისწინებულ დისტრიბუტორებისგან. გარდა ამისა დისტრიბუტორს ეკრძალება გაყიდოს პროდუქცია სხვა ნებისმიერ დისტრიბუტორზე გარდა ქვედგომი ორგანიზაციისა, 16-A და 16-B-ს წესების გათვალისწინებით (იხილეთ ბიზნეს-მეთოდები, წესი 1-ლ “შეხედვები კლიენტების შერჩევაში და ბიზნეს მეთოდების მეშვეობით განხორციელებული გაყიდვები ჰერბალაიფის დისტრიბუტორებისთვის, თავი – “დამატებითი პირობები”.

წესი 16-D. შეკვეთები გადახდილი უნდა იქნეს მყიდველის მიერ

გადახდა ყველა ჰერბალაიფისგან შექენილი შეკვეთებისთვის უნდა განხორციელდეს შეკვეთაში მყიდველის სახით მითითებულმა დისტრიბუტორმა, მათმა მშობელმა ან და პირველი ზემდგომი სუპერვაიზერმა, იმ შემთხვევაში, თუ მყიდველი არ არის სუპერვაიზერი, გარდა შემთხვევისა, როდესაც ჰერბალაიფს ეძლევა შესაძენი პირისთვის წარდგენილი გადახდის სპეციალური ნებართვა წერილობით ფორმით. წერილობით ნებართვა გამოყენებული უნდა იქნეს მხოლოდ განსაკუთრებული შეკვეთის შემთხვევაში, და სხვა დანარჩენ შეკვეთებზე გავრცელებულია ზემოაღნიშნული პირობები.

დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ განხორციელონ შეკვეთების გადახდა სხვა დისტრიბუტორის სახელით, გარდა იმ შემთხვევისა, როდესაც სუპერვაიზერი იძლევა შეკვეთას არასუპერვაიზერის სახელით, რომლებიც ითვლებიან სუპერვაიზერის პირად მოცულობად.

სხვა დისტრიბუტორის სახელით განხორციელებული შექენის მცდელობები, განმარტებული იქნება, როგორც მარკეტინგული გეგმის ხელშესაწყობად არასათანადო მცდელობები.

წესი 16-E. გადახდის მიუღებელი ფორმები

დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ ჰერბალაიფისგან შექენილი შეკვეთების გადახდახდელად ისარგებლონ თავიანთი დისტრიბუტორებისა, საცალო კლიენტებისა და სხვა პირთა საკრედიტო ბარათებით ან გადახდის სხვა ფორმით.

თავი 17. კლიენტის მიერ საცალოდ მიღება და კლიენტისთვის თანხების დაბრუნების პოლიტიკა

წესი 17-A. კლიენტისთვის პროდუქციის საცალო მიღებით უზრუნველყოფა

გაყიდვის შესრულების შემდეგ დისტრიბუტორმა უნდა წარადგინოს ოფიციალურად შევსებული ჰერბალიფის საცალო შეკვეთის ბლანკი ყველა საცალო კლიენტებისათვის. თქვენ აუცილებლად უნდა მიუთითოთ: გაყიდული პროდუქცია, რეალიზაციის ფასი და ასევე დისტრიბუტორის და კლიენტის სახელი, მისამართი და ტელეფონის ნომერი. საცალო შეკვეთების ბლანკების ასლები დისტრიბუტორებს უნდა ჰქონდეთ შენახული 2 წლის განმავლობაში. ჰერბალიფი უფლებას იტოვებს მოთხოვოს ყველა ეს ასლები, შეამოწმოს გარიგებები, და ასევე გაყიდვების პირობები და დისტრიბუტორის მიერ გაწეული მომსახურებები.

წესი 17-B. კლიენტისთვის თანხების დაბრუნება

ჰერბალიფის პროდუქციაზე ვრცელდება საცალო მიღებისთვის საქონლის თანხის 30 დღიანი გარანტია. ეს 30 დღიანი პერიოდი იწყება კლიენტის მიერ პროდუქციის მიღების დღიდან. კლიენტის მიერ გადახდის გარანტიის მოთხოვნისას, დისტრიბუტორი უნდა რეაგირებდეს სწრაფად და თავაზიანად. მათ შეუძლიათ შესთავაზონ კლიენტს არჩევანი: პროდუქციის საფასურის სრული დაბრუნება ან ჰერბალიფის სხვა პროდუქციით სრული ანაზღაურება. წინამდებარე წიგნში აღნიშნული დაბრუნების პროცედურებთან შესაბამისად.

დისტრიბუტორმა პატივი უნდა სცეს კლიენტის არჩევანს. (იხილეთ წინამდებარე წიგნის ბიზნეს-მეთოდები “მარკეტინგული გეგმა და გაყიდვების გეგმა” 10-E თავის გვერდზე)

თავი 18. გადახდა და შეთანხმებები

იმისათვის, რომ ისარგებლოთ კომპანიის მიერ შემოთავაზებული მონაწილეობის ყოველთვიური სამეფო უპირატესობებით, საწარმო ბონუსებსა და სხვა ბონუსებით, დისტრიბუტორები უნდა პასუხობდნენ წინამდებარე წიგნის “მარკეტინგული გეგმა და გაყიდვების გეგმა” თავში, ან სხვა ლიტერატურაში და სარეკლამო მასალებში სრულად განსაზღვრულ გაყიდვებისა და სამეფო ქულების მოთხოვნებს. გარდა ამისა, იმისათვის, რომ აინაზღაურონ ეს გადახდები, დისტრიბუტორებმა უნდა იმოქმედონ საცალო კლიენტებისთვისა და პროდუქციის გაგაცემისთვის გარკვეული მოთხოვნების თანახმად, და დაადასტურონ მათი ყოველი თვის პირველი რიცხვები შემოსავლის დამადასტურებელ ბლანკში. დამატებითი მოთხოვნები განსაზღვრულია ქვემოთ.

წესი 18-A. პროდუქციის განაწილება

ჰერბალიფი არის საცალო-საბითუმო სადისტრიბუტორო კომპანია. კომპანიისგან შეძენილი პროდუქცია გაყიდული და გაგაცემული უნდა იქნეს საცალო და ქვემოთ კლიენტებისათვის, ან გამოიყენებული იქნეს პირადად და ახლო ნათესავების მიერ. პირველ რიგში, პროდუქციის შეძენა მარკეტინგული დაწინაურების მიზნით აკრძალულია.

და ნებისმიერი ასეთი მცდელობები მიიყვანენ სერიოზულ სანქციებამდე, სხვათა შორის, გუნდის უდაბლესი კატეგორიის სტატუსში გადაყვანის ჩათვლით, საცდელი ვადა, უარის თქმა შესყიდვების პრივილეგიების წარდგინებისთვის, ხელფასის დროებითი დაკარგვა, დისკვალიფიკაცია ბონუსის მიღებაში, და ასევე სადისტრიბუტორო კავშირის შეწყვეტა და შეწყვეტა.

წესი 18-B. ათი საცალო მომხმარებლის წესი

დისტრიბუტორმა პირადად უნდა უზრუნველყოს ათ ცალკეულ საცალო მომხმარებელზე მიყიდვა, ქულებია დაგროვების ყოველ თვეში, რათა ისარგებლოს და მიიღოს საავტორო ჰონორარი, გამომუშავების ბონუსები და სხვა ბონუსები Herbalife-დან. წესში მოცემული სასურთიფიკაციო მოთხოვნების შესრულების მიზნით, დისტრიბუტორმა უნდა გაითვალისწინოს ნებისმიერი ან ყველა მათგანი, თითოეული ქულების დაგროვების თვეში.

■ საცალო მომხმარებელზე მიყიდვა;

*პირველი ხაზის დისტრიბუტორზე მიყიდვა პირადად შეძენილი 200 ქულის ოდენობით (და არა ქვედა ხაზის დისტრიბუტორზე) შეიძლება ჩაითვალოს ერთ(1) საცალო მომხმარებელზე მიყიდვად; და

*კვების კლუბის კლუბის წევრი, რომელიც მოიხმარს პროდუქციას კვების კლუბში ათი (10) ვიზიტის დროს, ერთი

თვის განმავლობაში, კვების კლუბის ოპერატორის მიერ შეიძლება ჩაითვალოს, ერთ (1) საცალო კლიენტზე მიყიდვად.

■ თუ დისტრიბუტორი Herbalife-ში დროულად ვერ დაადასტურებს, რომ მან მიმდინარე ქულების დაგროვების თვეში, განახორციელა არა უმცირეს ათ (10) საცალო მომხმარებელზე მიყიდვა, საავტორო ჰონორარი, გამომუშავების ბონუსები და სხვა ბონუსები დისტრიბუტორს არ მიეცემა.

■ თუ დისტრიბუტორი კვების კლუბთან შეთანხმებით იყენებს ნიმუშებს, დისტრიბუტორმა უნდა შეინარჩუნოს კლუბის წევრი არა უმცირეს ორი წელი, უნდა აწარმოოს სტუმრის სახელის, ვიზიტების თარიღებისა და საკონტაქტო რეკვიზიტების ჩანაწერები, და ეს ჩანაწერები ხელმისაწვდომი უნდა იყოს გადამოწმების საჭიროების შემთხვევაში, თუ ამას კომპანია მოითხოვს.

წესი 18-C. 70% წესი

იმისათვის რომ ისარგებლოთ და მიიღოთ საავტორო ჰონორარი, გამომუშავების ბონუსები და სხვა ბონუსები Herbalife-ისაგან, Herbalife-ის პროდუქციის მთლიანი ღირებულების არა უმცირეს 70%-ისა, რომელსაც დისტრიბუტორი იძენს ყოველ ქულებს დაგროვების თვეში, უნდა გაიყიდოს ან გამოიყენებულ იქნას იმავე თვეში, წესში მოცემული სასურთიფიკაციო მოთხოვნების შესრულების მიზნით, დისტრიბუტორმა უნდა გაითვალისწინოს ნებისმიერი ან ყველა მათგანი:

■ საცალო მომხმარებელზე მიყიდვა;

■ საბითუმო მიყიდვა, ქვედა ხაზის დისტრიბუტორებზე; და

■ პროდუქტი რომელსაც იყენებენ კვების კლუბში.

■ თუ დისტრიბუტორი კვების კლუბთან შეთანხმებით იყენებს ნიმუშებს, დისტრიბუტორმა უნდა შეინარჩუნოს კლუბის წევრი არა უმცირეს ორი წელი, უნდა აწარმოოს სტუმრის სახელის, ვიზიტების თარიღებისა და საკონტაქტო რეკვიზიტების ჩანაწერები, და ეს ჩანაწერები უნდა იყოს გადამოწმების საჭიროების შემთხვევაში, თუ ამას კომპანია მოითხოვს.

წესი 18-D. საკომისიო და გადახდა ქვემოთ დისტრიბუტორებს

საბითუმო შემოსავალი ან საკომისიო, დისტრიბუტორის მიერ დამსახურებული ქვემოთ დისტრიბუტორთა მიერ, ასანაზღაურებელი უნდა გახდეს კვალიფიციურ მწარმოებლისათვის როდესაც ის გადახდის ფარგლებს გარეთაა, ან სუპერვაიზერს, უშუალოდ ჰერბალიფისგან შეძენისას. კვალიფიციური მწარმოებელი ან სუპერვაიზერი

კისრულობენ ვალდებულებას გადაუხადონ ეს საკომისიოები თავის ქვემოთ დისტრიბუტორებს საკომისიოსა და თანხების გაცემის თვის ბოლომდე.

წესი 18-E. ჩანაწერების წარმოება

დისტრიბუტორებმა უნდა შეინახონ მთელი თავისი გავრცელებული პროდუქციის ჩანაწერები, ყოველ შემთხვევაში, ორი წლის განმავლობაში. ამ ჩანაწერებში უნდა იყოს მითითებული კლიენტის ან დისტრიბუტორის სახელი, გვარი და ტელეფონის ნომერი, ვისზეც გაიყიდა ეს პროდუქცია, სრული ინფორმაცია შესყიდულ პროდუქციაზე, და ასევე თანხები და გადახდის წესი.

ეს ჩანაწერები დაუყოვნებლივ წარდგინდეს უნდა იქნეს კერძალაიფის მოთხოვნის შემდეგ. კერძალაიფი იტოვებს უფლებას დაუკავშირდეს საცალო კლიენტებს და ქვემოთ დისტრიბუტორებს ამ გარიგებების დადების დასადასტურებლად, და ასევე მოითხოვოს ინფორმაცია ამ დისტრიბუტორის მიერ გაწეული მომსახურების დონის შესახებ.

წესი 18-F. კერძალაიფთან არსებული დავალიანებები

კერძალაიფი იტოვებს უფლებას გადაირიცხოს დავალიანება, დისტრიბუტორის სახელზე დარიცხულ ნებისმიერ თანხიდან, ან შეიკავოს დავალიანების დაფარვა, სანამ ყველა ასეთი დავალიანება არ იქნება სრულად დაფარული, ან ასევე კერძალაიფს უფლება აქვს უარი თქვას

ნებისმიერი კვალიფიკაციის აღიარებაზე. სანამ არ იქნება დაფარული დავალიანება ან არ იქნება მოწესრიგებული ეს საკითხი, თუ დისტრიბუტორს რაიმე დავალიანება აქვს, მათ შორის ნებისმიერი დავალიანება შეკვეთილ პროდუქციაზე, ქვემოთ დისტრიბუტორის მიერ განმეორებით შექმნილი ინვენტარისთვის ხარვეზების შესწორების განხორციელება ანაზღაურებაში, ჯარიმები, კომპანიის წესებისა და ყოფაცემის წესებისა ან კომპანიის სხვა დებულების დარღვევაზე, ჩეკისა და გადახდის სხვა ფორმის დაბრუნებისთვის, ანგარიშზე ნაკლებობისა ან ვადაგასული მონაცემების დამუშავებისთვის წლიური თანხის შეტანაზე.

წესი 18-G. TAB გუნდის საწარმო ბონუსი

ეს ბონუსი განკუთვნილია TAB-ის გუნდის წევრებისთვის, რომლებიც ასრულებენ კვალიფიკაციის ყველა მოთხოვნებს და აწვენენ ლიდერობას საკუთარ ორგანიზაციაში და ასევე ყველა დისტრიბუტორების მიმართ.

TAB-ის ნებისმიერს წევრს, რომელმაც დაარღვია ნებისმიერი ყოფაცემის წესი, სადისტრიბუტორო პოლიტიკა ან სხვა კომპანიის წესები და ნორმები, შეიძლება ჩამოერთვეს საბონუსო პროგრამიდან მონაწილეობაში. კერძალაიფს, თავისი შეხედულებისამებრ შეუძლია მისცეს დისტრიბუტორს ამ ბონუსში მონაწილეობის უფლება.

თავი 19. საქმიანობა და ადგილმდებარეობა

Herbalife-ის დისტრიბუტორის ძირითადი საქმიანობაა პირდაპირი გაყიდვების მეშვეობით მომხმარებელზე Herbalife-ის პროდუქტების გაყიდვა, რაც გულისხმობს გაყიდვების განხორციელებას "საცალო ვაჭრობის ობიექტისგან" მოშორებით, იმის და მიუხედავად ხორციელდება ეს დისტანციურად თუ პირისპირ შეხვედრისას, როდესაც მიმდინარეობს პირდაპირი და უშუალო ურთიერთქმედების პროცესი დისტრიბუტორსა და კლიენტს შორის.

წესი 19-A. საცალო ვაჭრობის ობიექტები

დისტრიბუტორს არ აქვს უფლება (პირდაპირ ან ირიბად, რომელიმე პირის მეშვეობით, სხვა საშუალებით) არც ერთ საცალო ვაჭრობის ობიექტში წარადგინოს ან გაყიდოს Herbalife-ის პროდუქტები, პროდუქტებთან დაკავშირებული ლიტერატურა, ან სარეკლამო მასალები, მათ შორის იგულისხმება და არ შემოიფარგლება შემდეგით: მაღაზიები, ღია და დახურული ბაზრები, ავთიაქები, სასურსათო მაღაზიები, სპორტული კვების ობიექტები ან სამხედრო მაღაზიები, დროებითი სავაჭრო ობიექტები, დახლები სავაჭრო ცენტრებში, ან ნებისმიერ სხვა ობიექტი, რომელსაც Herbalife-ი ცალსახად და მხოლოდ საკუთარი შეხედულებისამებრ განსაზღვრავს როგორც პირდაპირ გაყიდვებთან შეუთავსებელს. (ქვემოთ იხ. ცხრილი "კი და არა პირდაპირ გაყიდვებში").

წესი 19-B. მომსახურების ობიექტები

დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ რეკლამირება იმისა, რომ Herbalife-ის პროდუქტები ხელმისაწვდომია მომსახურების იმ ობიექტებზე, რომლებშიც შედის და არ შემოიფარგლება შემდეგით: სილაზის სალონები, საპარკმახეოები, სპორტული დარბაზები და ფიტნეს კლუბები. პროდუქტები, პროდუქტებთან დაკავშირებული ლიტერატურა, სარეკლამო მასალები, ან აბრები არ შეიძლება განთავსდეს არც ერთ მომსახურების ობიექტში, ისევე როგორც არც ერთი ნიშანი თუ გამოსახულება არ უნდა ჩანდეს ექსტერიერიდან, რომელიც გამგულსთვის მანვენებული იქნება იმისა, რომ პროდუქტების შექმნა ობიექტში შესაძლებელია.

Herbalife-ი ცალსახად და მხოლოდ საკუთარი შეხედულებისამებრ განსაზღვრავს როგორც საკუთრივ

პოლიტიკას, ასევე მისი გავრცელების სფეროს (ქვემოთ იხ. ცხრილი "კი და არა პირდაპირ გაყიდვებში").

წესი 19-C. გამოფენა-გაყიდვები, სპორტული და საზოგადოებრივი ღონისძიებები

გამოფენა-გაყიდვებზე, ან სპორტულ და სხვა საზოგადოებრივ ღონისძიებებზე Herbalife-ის პროდუქტების გაყიდვა ნებადართული არ არის. ამასთან, ნებადართულია Herbalife-ის პროდუქტების ნიმუშების დემონსტრირება. ბრენდირებული ბანერების, მაგიდის გადასაფარებლების, დროშების და ტენტების/ფარდულების საილუსტრაციო მასალა, რომელიც ნიმუშებთან ასოცირდება და გამოყენებისთვის ნებადართულია, შეგიძლიათ ნახოთ სარეკლამო მასალების ბიბლიოთეკაში საიტზე Ge.MyHerbalife.com. (ქვემოთ იხ. ცხრილი "კი და არა პირდაპირ გაყიდვებში").

წესი 19-D. ბაზრობები, ხელზე ვაჭრობის ობიექტები, ღია ბაზრები, ქუჩის/ მომწოდებლის დახლები

დისტრიბუტორებს უფლება არ აქვთ Herbalife-ის პროდუქტები გაყიდონ, განათავსონ ან ნიმუშების დემონსტრირება მოახდინონ ბაზრობებზე, ხელზე ვაჭრობის ობიექტებზე, ღია ბაზრებში, ქუჩის/ მომწოდებლის დახლებზე ან მსგავს ობიექტებზე, რომლებსაც Herbalife-ი ცალსახად და მხოლოდ საკუთარი შეხედულებისამებრ განსაზღვრავს, როგორც "პირდაპირ გაყიდვებთან" შეუთავსებელს ან Herbalife-ის ბრენდის იმიჯთან შეუსაბამოს. (ქვემოთ იხ. ცხრილი "კი და არა პირდაპირ გაყიდვებში").

წესი 19-E. ოფისები: კერძო/პროფესიული/ ექიმის ან სხვა ჯანდაცვის სპეციალისტის კაბინეტები

ზოგიერთი დისტრიბუტორი Herbalife-ის ბიზნეს საქმიანობას ეწევა საკუთარი ოფისებიდან. ოფისები არ უნდა იქცეოდნენ გამგულების, პოტენციური კლიენტების და დისტრიბუტორების ყურადღებას. Herbalife-ისადმი დაინტერესება უნდა წარმოიშვას პირადი მოწვევის საფუძველზე, ასევე Herbalife-ის პროდუქტების მაღალი ხარისხით, ბიზნეს შესაძლებლობებით, დისტრიბუტორების მხრიდან საქმისადმი ინდივიდუალური მიდგომით და მათი კომპეტენტურობით. პირადი კავშირების დამყარებით,

კლიენტებთან წარმოებული მუდმივი გაყიდვებით და მათზე დაქვემდებარებული სუბიექტების მეშვეობით დისტრიბუტორები ახერხებენ შედეგების მიღწევას, შთააგონებენ სხვებსაც და აკმაყოფილებენ კლიენტების ყველაზე მკაცრ მოთხოვნებს.

ბიზნეს გარემოს შემდგომი ხელშესაწყობისათვის, რომელიც თავის მხრივ დისტრიბუტორებს საშუალებას მისცემს შეინარჩუნონ ურთიერთობა კლიენტებთან, ან დისტრიბუტორებთან რომელთა სპონსორებიც შეიძლება გახდნენ, მკაცრად განისაზღვრა ოფისებთან დაკავშირებით გარკვეული წესები, რომლებიც ქვემოთ არის აღწერილი.

გარეგნული იერსახე:

დისტრიბუტორებმა ყველა ზომას უნდა მიმართონ, რათა მათი ობიექტი არ იქნას აღქმული როგორც მალაზია, რესტორანი ან სხვა "საცალო ვაჭრობის ობიექტი". ამასთან ის ოფისები, რომლებიც ექიმის ან ჯანდაცვის სხვა სპეციალისტის (რომელიც ამავე დროს Herbalife-ის დისტრიბუტორიცაა) მიერ იმართება, არ უნდა იქნას არასწორად წარმოდგენილი და გამოიყურებოდეს ისე როგორც კლინიკა ან ჯანდაცვის ცენტრი (როგორც ეს Herbalife-ის მიერ ცალსახად და მხოლოდ საკუთარი შეხედულებისამებრ არის განსაზღვრული).

აბრები:

ოფისს არ შეიძლება გააჩნდეს მისი ადგილმდებარეობის ექსტერიორში, ან საკუთარი შენობის ირგვლივ, რაიმე სახის ნიშნები რაც მოახდენს ოფისის იდენტიფიკაციას.

ამასთან, კლუბის კართან ახლოს მცირე ზომის აბრა, რომელზეც მარტივად მითითებული იქნება დისტრიბუტორის ან/და ოფისის სახელწოდება ნებადართულია შემდეგი პირობებით:

აბრის ზომები არ უნდა აღემატებოდეს 210x297 მმ (A4) და მასზე შემდეგი შეზღუდვები ვრცელდება:

- მისი მეშვეობით ადგილმდებარეობა არ უნდა აღიქმებოდეს, როგორც საწყობი, რესტორანი, ფრანჩიზა ან სხვა "საცალო ვაჭრობის ობიექტი".
- არ უნდა იწვევდეს გამგელვებს Herbalife-ის პროდუქციის საყიდლად.
- 160 კმ რადიუსის ფარგლებში არასაცხოვრებელ ფართში მომუშავე ორ სხვადასხვა ოფისს არ შეიძლება ქონდეს ერთნაირი სახელწოდება, ან შინაარსობრივად მსგავსი აბრა წარწერით (რაც დადგენილია Herbalife-ის მიერ, ცალსახად და მხოლოდ საკუთარი შეხედულებისამებრ). აქ ასევე იგულისხმება ექსტერიორზე არსებული ყველა სხვა მინიშნება რაც გვაფიქრებინებს, რომ ობიექტი ფრანჩიზაა.
- აბრაზე წარწერა პირდაპირ ან ირიბად არ უნდა ახდენდეს იდენტიფიცირებას, მინიშნებებს, ან სიგნალს იძლეოდეს იმისა, რომ ობიექტზე მომუშავე გახლავთ Herbalife-ის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორი (ან სხვა სახით მიუთითებს Herbalife-ის საქმიანობაზე).
- აბრაზე წარწერა არ უნდა უწევდეს რეკლამირებას ოფისის სერვისებს (მაგალითად, Herbalife-ის პროდუქტები ხელმისაწვდომია, "წონის კლების გამოწვევა" და ა.შ.)

ქვემოთ მოყვანილია რამოდენიმე მაგალითი რა შეიძლება და არ შეიძლება (კი და არა) აბრაზე წარწერაში გამოიყენოთ:

შეიძლება	არ შეიძლება
“გამაჯანსაღებელი ოფისი” “ზონა – იგრძენი თავი კარგად”	“ანჯელას შეიკ კაფე” “ჯანსაღი კვების ბარი” “Herbalife-ის წონის კლების მალაზია”

- აბრა არ უნდა მიუთითებდეს, რომ ობიექტზე Herbalife-ის პროდუქციის საცალოდ შექმნა შესაძლებელია.

- აბრა არ უნდა შეიცავდეს ტერმინებს "კვების კლუბი", "ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბი", "Herbalife®", "L.A. Live", "Mark Hughes", "Liftoff®", "Shapeworks®", "Skin Activator®", "Nourifusion®" ან Herbalife-ის სხვა ინტელექტუალურ საკუთრებას, პროდუქციის სახელწოდებებს და ბრენდებს, ან სიტყვა "shake"-ს, ან სხვა რომელიმე სიტყვას რომელიც მიუთითებს ან მინიშნებს რომ Herbalife-ის პროდუქციის შექმნა ამ ადგილას შესაძლებელია.

- მიუღებელია შემდეგი ტერმინების, ან სხვა მსგავსი სახელწოდებების წარწერაში გამოყენება: "კაფე", "რესტორანი", "ბარი", "სავაჭრო ცენტრი", "საწყობი" ან "მალაზია".

- აბრა წარწერით "ღია/დაკეტილია" არ უნდა ჩანდეს ექსტერიორიდან

იმის გათვალისწინებით, რომ დისტრიბუტორი ეთანხმება ზემოთ მოყვანილ ჩამონათვალს, ნებადართულია დავის წარწერაზე შემდეგი ტერმინების გამოყენება: "ოფისი", "ცენტრი", ან "შეკრება"; დისტრიბუტორებს ასევე შეუძლიათ გამოიყენონ საკუთარი საქმიანობის, ან ინდივიდუალური, ან ჯგუფის სახელწოდებები.

ასევე არ არის ნებადართული საცხოვრებელ ფართში მდებარე ოფისის ექსტერიორში აბრების განთავსება.

ფანჯრების და კარების დაფარვა:

არასაცხოვრებელ ფართში განთავსებული ოფისების ინტერიერი ან მასში მიმდინარე დონისძიებები დაფარული უნდა იქნას გარეთ მყოფებისათვის, ამისთვის შეიძლება გამოიყენონ ფანჯრების და კარების ჩამოსაფარებლები და ამასთან, გასასვლელი კარებები უნდა იყოს მუდმივად დაკეტილი.

ფანჯრების და კარების ჩამოსაფარებლები უნდა იყოს დაბურული ან გაუმჭირვალე, სადა და არაბრენდირებული. ფანჯრების და კარების ჩამოსაფარებლები არ უნდა შეიცავდეს რაიმე ტექსტს, გრაფიკულ გამოსახულებას, ფერად დიაგრამებს ან სურათებს/გამოსახულებებს.

ოფისის ექსტერიორიდან არ უნდა ჩანდეს ის რაც მიუთითებს, გულისხმობს ან გვაფიქრებინებს (თუნდაც უსიტყვოდ), რომ შიგნით პროდუქტების საცალოდ შექმნა შესაძლებელია. მაგალითად, Herbalife-ის პროდუქტები, პოსტერები, მასალები, გამოსახულებები არ უნდა ჩანდეს ოფისის ექსტერიორიდან.

პროდუქციის მიწოდება:

დისტრიბუტორებს შეუძლიათ Herbalife-ის პროდუქტების გასინჯვა და გაყიდვა თავიანთ ოფისებში იმ პირობით, რომ რაიმე სახით პროდუქციის შექმნის შესაძლებლობა არ იქნება რეკლამირებული და ამასთან, არც ერთი პროდუქტი არ უნდა ჩანდეს ოფისის ექსტერიორიდან, ქუჩიდან ან ტროტუარიდან. ყველა გასასინჯი ნიმუში პროდუქციისა უნდა იქნას მოხმარებული ოფისის შიგნით. მათი ოფისის გარეთ გატანა იკრძალება.

პროდუქციის განთავსება:

დისტრიბუტორებს, რომლებს Herbalife-ის ბიზნესს საკუთარი ოფისებში აწარმოებენ, შეუძლიათ Herbalife-ის პროდუქტების, ბროშურების/ლიტერატურის და სარეკლამო მასალების განთავსება ოფისის შიგნით, ისე რომ ისინი არ ჩანდეს ოფისის ექსტერიორიდან, ქუჩიდან ან ტროტუარიდან. Herbalife-ის პროდუქტების ოფიციალური კატალოგის არსებობა ნებადართულია, მაგრამ მასში პროდუქტების ფასები არ უნდა ჩანდეს.

ექიმებს, ან ჯანდაცვის სხვა სპეციალისტებს, ვინც ამავე დროს დისტრიბუტორებიც არიან, არ აქვთ უფლება განთავსონ Herbalife-ის პროდუქტები, ან Herbalife-ის წარმოებული ბროშურები/ლიტერატურა და სარეკლამო მასალები თავიანთ კაბინეტებში/ოფისებში და ასევე უნდა ახსოვდეთ, რომ მათზე ვრცელდება საქმიანობისთან დაკავშირებული ყველა შესაბამისი კანონი, რეგულაცია და პროფესიული საქმიანობის კოდექსი (ეთიკის კოდექსი).

ვებსაიტები:

ვებსაიტებზე საკუთარი ოფისების შესახებ ინფორმაციის განათავსებისას დისტრიბუტორებმა უნდა გაითვალისწინონ შემდეგი:

- ვებსაიტები, რომლებზეც ოფისის შესახებ ინფორმაცია არის განთავსებული უნდა იქნას პაროლით დაცული, არ უნდა იყოს ფართო საზოგადოებისთვის ხელმისაწვდომი და უნდა შეესაბამებოდეს Herbalife-ის ყველა სხვა წესებს.
- ფართო საზოგადოებისთვის ხელმისაწვდომი, პაროლით არა დაცული ვებსაიტების არსებობა ნებადართულია მხოლოდ დისტრიბუტორების Herbalife-ის ბიზნესის შესახებ ზოგადი ინფორმაციის განთავსებისათვის და არა ოფისის სპეციფიური ინფორმაციის გაავრცელების მიზნით. საზოგადოებისთვის ხელმისაწვდომ ვებსაიტზე ნებადართულია ოფისთან დაკავშირებით მხოლოდ შემდეგი ინფორმაციის განთავსება:
 - ოფისში ხელმისაწვდომი სერვისები
 - ოფისის სახელწოდება
 - ტელეფონის ნომერი

რადიო და სატელევიზიო რეკლამა იმ სერვისებისა, რომელთა მიღებაც ოფისში შესაძლებელია ნებადართული არ არის.

ყველა სხვა ინფორმაცია, რომელიც სპეციფიურია ოფისებისათვის და განთავსებულია ფართო საზოგადოებისთვის ხელმისაწვდომ ვებსაიტებზე, ჩაითვლება და განიხილება როგორც აკრძალული განცხადება.

სავარჯიშო აღჭურვილობა:

ოფისები, რომლებიც კლიენტებს მოხმარებისათვის სთავაზობენ სავარჯიშო აღჭურვილობას (ან სხვა აღჭურვილობას, დანადგარებს რომლებიც პირდაპირ კავშირში არაა Herbalife-ის ბიზნესთან), შეზღუდვები არიან მსგავსი აღჭურვილობის მხოლოდ ერთი ერთეულის ქონით, რადგანაც ოფისის მიზანი უნდა იყოს დისტრიბუტორებისათვის Herbalife-ის ბიზნესის წარმოებისთვის ხელშეწყობა და არა კლიენტებისათვის სავარჯიშო დარბაზის მოწყობა.

(ქვემოთ ცხრილში მოცემულია მოკლე ინფორმაცია თუ რა შეიძლება და რა არ შეიძლება სხვადასხვა ობიექტებზე).

პირდაპირი გასაღება – “კი და არა-ს” ცხრილი						
ობიექტები	პროდუქციის განთავსება	გაყიდვები	პროდუქციის გაყიდვების წარდგენა და რეკლამირება	გართვა აბრები	პროდუქციის ნიმუშების შეთავაზება	ბრენდირებული მასალები
საცალო ვაჭრობის ობიექტები	არა	არა	არა	არა	კი	კი
დროებითი ჯიხურები, დახლები სავაჭრო ცენტრებში	არა	არა	არა	არა	კი	კი
ხელზე ვაჭრობის ობიექტები, ბაზრობები, ღია ბაზრები, ქუჩის/ მომწოდებლის დახლები	არა	არა	არა	არა	არა	არა
დისტრიბუტორის კერძო ოფისი	კი ¹	კი	არა	კი ²	კი	კი
ექიმის ან სხვა ჯანდაცვის სპეციალისტის ოფისი/კაბინეტი	არა	კი	არა	არა	კი	კი
საკვები კლუბები (არასაცხოვებელ ფართში არსებული)	კი ¹	არა	არა	კი ²	კი	კი
საკვები კლუბები (საცხოვებელ ფართში არსებული)	კი ¹	არა	არა	არა	კი	კი
მომსახურების ობიექტები (როცა პირდაპირი სერვისი ერბალიფის ბიზნესთან კავშირში არაა)	არა	კი	არა	არა	კი	კი
გამოფენა-გაყიდვები, სპორტული და საზოგადოებრივი ღონისძიებები	კი	არა	არა	კი ³	კი	კი

1. არ უნდა ჩანდეს ექსტერიერიდან
 2. ვრცელდება შეზღუდვები წარწერის შინაარსზე
 3. ნებადართულია დახლის იდენტიფიკაციისათვის ვრცელდება შეზღუდვები წარწერის შინაარსზე

თავი 20. სპონსორობა და საქმიანი საშუალებების შემოთავაზება

წესი 20-A. ფრანშიზა ან ტერიტორიები

ჰერბალიფზე არ ვრცელდება ასეთი ტერმინები როგორც ფრანშიზა. ჰერბალიფის გაყიდვების გეგმისა და მარკეტინგული გეგმის წარმოდგინებისას ან ბიზნესის წარმოების საშუალებების შემოთავაზებისას არცერთ დისტრიბუტორს არ შეუძლია წარმოადგინოს ან გამოიხატოს აზრები რომ არსებობს ფრანშიზები ან ტერიტორიები.

წესი 20-B. საქმიანი საშუალებების შემოთავაზება

ჰერბალიფის ბიზნესის წარმოების საშუალებების წარმოდგინებისას ან გაყიდვების გეგმისა და მარკეტინგული გეგმის წარმოდგინებისას, დისტრიბუტორი ვალდებულია დაიცვას შემდეგი პირობები:

1. ზუსტად მიუთითოს, რომ დისტრიბუტორის ძირითადი საქმიანობის ასახვა – ჰერბალიფის პროდუქციის გაყიდვა და გაერცვლება საცალო კლიენტებისათვის, და არ წარმოადგინოს და იგულისხმოს, რომ ორგანიზაციისა და კომერციული წარმოების საქმიანობის მიმართ ეს მიზანი წარმოადგენს როგორც მეორად ფუნქციას.
2. არ გამოიხატოს აზრი და არ წარმოადგინოს, რომ დისტრიბუტორს შეუძლია სარგებლობის მიღება მხოლოდ სხვა დისტრიბუტორების ორგანიზაციებისაგან.
3. არ გამოიხატოს იმის აზრი, რომ დისტრიბუტორი ვალდებულია მოიწვიოს სხვა დისტრიბუტორები.

4. არ გამოხატოს იმის აზრი, რომ წარმატებას მიღწევს არანაირი ძალისხმევის გარეშე, და ზუსტად მიუთითოს, რომ სამეფო უპირატესობების, საწარმო ბონუსებისა ან სხვა გასამრჯელოს მიღწევისათვის საჭიროა ჰერბალიფის პროდუქციის მუდმივი გასაღება საცალო კლიენტებისათვის, ს, როგორც თვით კლიენტებისათვის და ასევე განსაზღვრული პირობების შესრულების შემდეგ.

არ არწმუნოს ხალხი, რომ არსებობს რაიმე ვალდებულება პროდუქციის შესყიდვის, ან ლიტერატურის გაყიდვაში დახმარების შესახებ, გარდა ჰერბალიფის ბიზნეს-პაკეტისა (MBP), და ასევე არ შეიყვანოს შეცდომაში ხალხი, რომ სამეფო უპირატესობები, საწარმო ბონუსები ან სხვა უპირატესობები შეიძლება მიიღოს არა პროდუქციის შესყიდვის შედეგად, არამედ პროდუქციის გასაღების შედეგად.

(იხილეთ წესი “22-ფ” ბიზნესის შიდა პრეზენტაციები” და 22-გ “ჰერბალიფის კომპანიისა და ჰერბალიფის დისტრიბუტორთა შორის ურთიერთობებში აღძრული პრეტენზიები” წინამდებარე წიგნის თავში “ყოფაქცევის წესები და სადისტრიბუტორო პოლიტიკა”

არ გააკეთოს არაზუსტი ან არასწორი განცხადებები (იხილეთ წესი “22-ფ” ბიზნესის შიდა პრეზენტაციები” და 22-გ “ჰერბალიფის კომპანიისა და ჰერბალიფის დისტრიბუტორთა შორის ურთიერთობებში აღძრული პრეტენზიები” წინამდებარე წიგნის თავში “ყოფაქცევის წესები და სადისტრიბუტორო პოლიტიკა”

თავი 21. გაყიდვების პრაქტიკა

წესი 21-A. არასასურველი გაყიდვითი პრაქტიკა

დისტრიბუტორს არ შეუძლია განახორციელოს სავაჭრო პრესინგი, ხოლო ყოველთვის მოიქცეს თავაზიანად და ტაქტიკურად.

ჰერბალიფის პროდუქციის ყველა პრეზენტაცია უნდა იყოს სრული და მართალი, მათ შორის, დირექტივების გამოყენებისა და სიფრთხილის ზომების ინსტრუქციების არსებობა, რომლებიც მითითებულია სავაჭრო ეტიკეტზე და სხვა ნებისმიერ თანდართული სარეკლამო-კომერციულ ლიტერატურაში.

წესი 21-B. არადისტრიბუტორებისათვის განმეორებითი გასაყიდი პროდუქციის გაყიდვა

არაცერთ დისტრიბუტორს არ შეუძლია ჰერბალიფის პროდუქციის გაყიდვა იმ პირებზე, რომლებიც არ წარმოადგენენ ჰერბალიფის დისტრიბუტორებს და აპირებენ წინამდებარე პროდუქციის გადაყიდვას.

წესი 21-C. იარლიყის და მასალების შეცვლა

დისტრიბუტორს უფლება არ აქვს ჰერბალიფის პროდუქციის და ლიტერატურის არცერთი იარლიყის, ლიტერატურის, მასალებისა და შეფუთვის მოშორება, დამატება, გადაკეთება ან შეცვლა, მათ შორის ჰერბალიფის ბიზნეს-პაკეტისა.

გარდა ამისა, არ შეიძლება გადაიყიდოს ცალ-ცალკე ყოველდღიური მოხმარებისთვის შეფუთული პროდუქცია ან ნიმუშები.

წესი 21-D. მომხმარებლის სახელმძღვანელო

დისტრიბუტორები ვალდებული არიან, პროდუქციის გაყიდვისას ან პროდუქციის ნიმუშების შეთავაზებისას, განმარტონ მოხმარების წესები და უსაბრთხოების ზომები, თუ ასეთები მითითებულია პროდუქციის ეტიკეტებზე.

თავი 22. პრეტენზიები და წარმომადგენლობები ზოგადად

პრეტენზიები და წარმომადგენლობები ზოგადად

კონკრეტული, აღნიშნული წესების გარდა, კლიენტების ყველა მოთხოვნა, განცხადება და გამოხმობა, მათ შორის, რაც დაკავშირებულია გახდომასთან, და ასევე პროდუქციის ეფექტურობა და ფინანსური შედეგები (მათ შორის შემოსავალი) უნდა იყოს კანონიერი, მართალი და არ შეიყვანოს შეცდომაში. მათ უნდა ჰქონდეთ გონივრული ფაქტობრივი საფუძველი და დაფუძნებულ იქნეს წერილობითი ფორმით გამოქვეყნებაზე ან სხვა ინფორმაციის გაცემის სახით და ასევე უნდა შეესაბამებოდეს ჰერბალიფის ამჟამინდელი მარკეტინგული პუბლიკაციისა ან ამჟამინდელ სავაჭრო იარლიყზე განხორციელებული პრეტენზიებისა და წარდგენების. რადგან კანონი ამ ტერიტორიაზე ცვალებადია და თავისი დუსტრიბუტორებისათვის ჰერბალიფს შეუძლია ნებართვის სახით (და არა იურიდიული რჩევის სახით) გამოავაზონოს

წინამდებარე წესის დაზუსტებები, განახლებული დათქმები მითითებულია. რადგან კანონი ამ ტერიტორიაზე იცვლება, ჰერბალიფს შეუძლია ნებართვის სახით (მაგრამ არა იურიდიული რჩევის სახით), გამოავაზონოს დისტრიბუტორებისთვის ამ წესის დაზუსტებები, რომელთა შესახებაც განახლება მითითებულია ge.MyHerbalife.com-ზე. დისტრიბუტორები უნდა ეწვიონ ამ საიტს და ყურადღებით გადახედონ კონსულტაციებს ან წესების ცვლილებებს.

წესი 22-A. აუდიო და ვიდეო პრეზენტაცია

მითითებული წესების გარდა, დადგენილია კიდევ ზოგიერთი მოთხოვნები შესაბამისი დამატებით შენიშვნების ჩართვასთან დაკავშირებით (რომლებიც ქვემოთა აღწერილი) აუდიო და ვიდეო პრეზენტაციებზე, იმისდა მიუხედავად, არიან ისინი საფირმო თუ არა. დამატებით შენიშვნები უნდა მითითებული იქნას პრეზენტაციების დასაწყისში და ბოლოს, ისინი უნდა

შენარჩუნდეს დროის საკმარად ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში, რათა ყველას შეეძლოს მათი წაკითხვა (თუ ისინი ვიზუალურია), ან მოსმენა (ხმოვანი პრეზენტაციის შემთხვევაში).

წესი 22-B. პრეტენზიები წონაში დაკლებასთან დაკავშირებით

ყველა პრეტენზიას და განცხადებას წონის მართვასთან დაკავშირებით, კლიენტების შეფასებების ჩათვლით, უნდა თან დაერთოს შემდეგი დამატებითი შენიშვნა, რომელიც მოთავსებულია შესაძენვე ადგილას, გამოყენებული უნდა იქნას მინიმუმ 10 ზომის შრიფტი თითოეულ გვერდზე, სადაც მითითებულია დამატებითი შენიშვნა:

“ეს შედეგები არ არის სტანდარტული. თითოეული ადამიანის ცალკეული შედეგები შეიძლება სხვადასხვანაირი იყოს”.

წესი 22-C. პრეტენზიები სტრუქტურასთან/ფუნქციონირებასთან დაკავშირებით

დისტრიბუტორებს შეუძლიათ გამოაცხადონ მხოლოდ შემდეგი ინფორმაცია ფუნქციონირების სტრუქტურის შესახებ, რომლებიც მითითებულია ჰერბალაიფის ეტიკეტებზე და მარკეტინგულ მასალებზე მოცემული პროდუქტისათვის. განცხადება სტრუქტურის/ფუნქციის შესახებ – ეს არის განცხადება იმის შესახებ, რომ კონკრეტულ პროდუქტს შეუძლია “ხელი შეუწყოს” ან “შეინარჩუნოს” ორგანოს/სხეულის კონკრეტული ფუნქცია (მაგალითად: “კალციუმში ამ პროდუქტში ხელს უწყობს ძვლების გამაგრებას”). ყველა განცხადებას სტრუქტურის/ფუნქციის შესახებ, კლიენტების შეფასებების ჩათვლით, თან უნდა დაერთოს შემდეგი დამატებითი შენიშვნა, რომელიც მოთავსებულია განცხადების გვერდზე, გამოყენებული უნდა იქნას მინიმუმ 10 ზომის შრიფტი თითოეულ გვერდით, სადაც მითითებულია დამატებითი შენიშვნა:

ეს პროდუქტი არ გამოიყენება დიაგნოსტიკის, მკურნალობის განკურნების ან რომელიმე დაავადების თავიდან აცილების მიზნით.

წესი 22-D. პრეტენზიები პროდუქტის მიმართ

დისტრიბუტორები არ უნდა მოქცნენ შემდეგნაირად:

- გააკეთონ ზეპირი ან წერილობითი განცხადებები ჰერბალაიფის პროდუქტის სამედიცინო, თერაპიული ან სამკურნალო თვისებების შესახებ. თუ კლიენტი არ გადის მკურნალობის კურსს თერაპევტთან, მაშინ დისტრიბუტორებს ურჩევნია დაუნიშნონ კლიენტს კონსულტაცია თერაპევტთან დიეტის რაიმე შეცვლაზე. ნებისმიერ პირს გულის, ღვიძლის ან თირკმელის აშლილობებით, ან რომლებიც გადიან მიმდინარე სამედიცინო მკურნალობას, უნდა ურჩიონ კონსულტაცია თერაპევტთან დიეტის შეცვლაზე.
- გააკეთონ ნებისმიერი განცხადებები ჰერბალაიფის პროდუქტის შესახებ, ზეპირად ან ნაბეჭდი სახით, გარდა მითითებულებისა ინსტრუქციაში კარიერაში წინსვლის შესახებ, პროდუქტის ბუკლეტში ან ჰერბალაიფის სხვა ოფიციალურ ლიტერატურაში.
- ნებისმიერი გზით დაამახინჯონ ფაქტები ჰერბალაიფის პროდუქტის ფასის, ხარისხის ან ხელმისაწვდომობის შესახებ.

წესი 22-E. პრეტენზიები და რეკომენდაციები შესამოსავალთან დაკავშირებით, კანონმდებლობასთან შესაბამისობა

დისტრიბუტორები პასუხს აგებენ იმ კანონების გაგებაზე და დაცვაზე, რომლებიც დაკავშირებულია არიან განცხადებებთან კლიენტების შემოსავლებისა და შეფასებების შესახებ ყველა იმ იურისდიქციაში, რომელშიც ისინი აპირებენ განახორციელონ კომერციული საქმიანობა.

საბრუნდო მასალები: თუ სარეკლამო ხასიათის განცხადებებში ან სხვა მასალებში, სადაც ნახსენებია ჰერბალაიფი, გაკეთებულია განცხადებები შემოსავლის შესახებ, აუცილებელია დამატებითი შენიშვნის ჩართვა. „განცხადებები ცხოვრების წესის შესახებ“ (როგორც, მაგალითად, განცხადებები, რომლებიც ეხება მანქანებს, აუზებს, დასვენებას და ა.შ.), ასევე კლიენტების პირადი შეფასებები შემოსავლების ან ცხოვრების წესის შესახებ წარმოადგენენ “განცხადებებს შემოსავლის შესახებ” და ექვემდებარებიან ამ წესს. შემდეგი დამატებითი შესწორება უნდა მითითებული იქნას ყველა საფირმო განცხადებაში შემოსავლის შესახებ:

ეს შემოსავალი გამოიყენება ცალკეული ასახული პიროვნებების (ან მაგალითების) მიმართ, და არ არის საშუალო სტატისტიკური.

არა-საბრუნდო მასალები: თუ სარეკლამო ხასიათის განცხადებებში ან სხვა მასალებში, სადაც არ არის ნახსენები ჰერბალაიფი, გაკეთებულია განცხადებები შემოსავლის შესახებ, აუცილებელია დამატებითი შენიშვნის ჩართვა. “განცხადებები ცხოვრების წესის შესახებ” (როგორც, მაგალითად, განცხადებები, რომლებიც ეხება მანქანებს, აუზებს, დასვენებას და ა.შ.), ასევე კლიენტების პირადი შეფასებები შემოსავლების ან ცხოვრების წესის შესახებ წარმოადგენენ “განცხადებებს შემოსავლის შესახებ” და ექვემდებარებიან ამ წესს. შემდეგი დამატებითი შესწორება უნდა მითითებული იქნას ყველა არასაფირმო განცხადებაში შემოსავლის შესახებ:

ეს შემოსავალი გამოიყენება ცალკეული ასახული პიროვნებების (ან მაგალითების) მიმართ, და არ არის საშუალო სტატისტიკური.

ეს დამატებითი შენიშვნა უნდა აისახებოდეს მინიმუმ 10 ზომის შრიფტით, ან 75%-ით შემოსავლის შესახებ განცხადების ზომიდან, უნდა შერჩეული იქნას უფრო მსხვილი მათ შორის. შემდეგი შეზღუდული პირობებისას, ხელმისაწვდომია ასევე შემდეგი ალტერნატიული დამატებითი შენიშვნები არასაფირმო მასალებზე (მოთხოვნები ზომისა და განლაგების მიმართ უცვლელი რჩება):

1. შედეგების აღწერისას, რომელიც მიღწეულ იქნა ჰერბალაიფის ტოპ-დისტრიბუტორების 1%-ით: შემოსავლები მითითებული იმ პირთათვის, რომელნიც წარმოადგენენ ყველა მონაწილის ზედა სიის 1%-ს.
2. ბიზნეს-ბარათების, პერსპექტიული ბარათების, თემატური განცხადებების ან სხვა ნებისმიერი ფორმატის რეკლამირებისას, რომელიც შეადგენს 15 კვადრატულ სანტიმეტრზე ნაკლებს.

მითითებული შემოსავალი არ არის სტანდარტული.

წესი 22-F. შიდა პრეტენზიები ბიზნესში

ჰერბალაიფიდან შემოსავლის შესაძლებლობების რეკლამირებისას, დისტრიბუტორებმა არ უნდა დაამახინჯონ იმ საქმიანობის მასშტაბი, რომლის შესრულებას დისტრიბუტორი განახორციელებს მხოლოდ ადგილობრივ პირობებში.

წესი 22-G. პრეტენზიები, რომლებიც ეხება ურთიერთობებს ჰერბალაიფის კომპანიასა და ჰერბალაიფის დისტრიბუტორებს შორის

ჰერბალაიფიდან შესამოსავლის შესაძლებლობა წარმოადგენს პოტენციურ კარიერას დისტრიბუტორებისათვის, მაგრამ არავითარ შემთხვევაში – სამუშაოს იმ კონტექსტში, რომელშიც ამ სიტყვას განმარტავენ ხოლმე დისტრიბუტორები ყოველთვის არიან თვით დაქირავებული, დამოუკიდებელი მენარდევები, და არ შეუძლიათ აზრის გამოცხადება, წარდგენა ან გამოხატვა, რომ დაქირავებულნი არიან, ისინი გამოხატავენ აზრს, ან წარმოადგენენ ჰერბალაიფის საკონსულტაციო მომსახურების ნებისმიერ სახეობას, ან რომ ჰერბალაიფის

კომერციული საქმიანობა წარმოადგენს სამუშაოს. მაგალითად, დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ გამოიყენონ ტერმინები “სამუშაო”, “ხელფასი”, “დაქირავება”, ან “ანაზღაურებადი შვებულება” (ან ნებისმიერი მსგავსი ტერმინები), შემოსავლის შესაძლებლობების წინააღმდეგ, ასევე დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ გაასაღონ ბაზარზე შემოსავლის შესაძლებლობა იმ საშუალებების გამოყენებით, რომლებიც, უპირველეს ყოვლისა ან სრულად, მიძღვნილია

მუშაობის შესაძლებლობების რეკლამაზე და მოიცავენ მათ შორის რეკლამას: “გვესაჭიროება სამუშაოდ”, სამუშაოს შესახებ განცხადებების დაფებს, და ინტერნეტში სამუშაოს მაძიებლებს, თუკი სარეკლამო განცხადებაში ნათლად არაა მითითებული, რომ შემოთავაზებულია დამოკიდებული შემოსავლის შესაძლებლობა, და არა სამუშაო ან დაქირავება.

თავი 23. საავტორო უფლებების, სავაჭრო ნიშნებისა და ლოგოტიპების გამოყენება

წესი 23-A. საავტორო უფლებების დარღვევა

არც ერთ დისტრიბუტორს ან სხვა პირს არ შეუძლია აწარმოოს, მთლიანად ან ნაწილობრივ, ნებისმიერი ნაბეჭდი მასალა, ან პერბალაიფის მიერ შესრულებული აუდიო ან ვიდეო ჩანაწერები, ასეთ მოქმედებებზე პერბალაიფისაგან წინასწარი წერილობითი ნებართვის გარეშე. ეს მასალები დაცულია საავტორო უფლებით, დაპატენტებული თუ არა, და მინეულია პერბალაიფის საკუთრებად.

წესი 23-B. ნებართვა დაკოპირებაზე

იმ დისტრიბუტორებს, რომელთაც სურთ გამოიყენონ იმ არტიკულებისა ან მასალების სრული და ზუსტი ასლები, რომლებიც მოცემულია პერბალაიფის ოფიციალურ მასალებში, როგორცაა ინსტრუქცია კარიერაში წინსვლის შესახებ, პროდუქციის ბუკლეტი, ჟურნალი “Herbalife Today”, აუდიო/ვიდეო ჩანაწერები ან სხვა ლიტერატურა, რომელიც ჩართულია დისტრიბუტორის საკუთარი ორგანიზაციის პრეზენტაციებში, ან ინფორმაციის მიზნით, შეუძლიათ ეს განახორციელონ მხოლოდ პერბალაიფისაგან წერილობითი მოწონების მიღების შემდეგ, და თუ ეს ასლებია, თან უნდა დაერთოს შემდეგი გამონათქვამი:

წარმოებულია კომპანია “პერბალაიფ ინტერნეიშენელ“-ის ნებართვით. ყველა უფლებები სახელწოდებაზე და პერბალაიფის ლოგოტიპი, ასევე პერბალაიფის ნებისმიერი სავაჭრო ნიშნები ან სავაჭრო სახელწოდებები წარმოადგენენ “პერბალაიფ ინტერნეიშენელ“-ის და მისი ფილიალების ან ასოცირებული კომპანიების საკუთრებას.

წესი 23-C. სავაჭრო ნიშნები, სავაჭრო სახელწოდებები და ლოგოტიპები

სავაჭრო ნიშანი ან ლოგოტიპი წარმოადგენს საფირმო ნიშანს ან სიმბოლოს, რომლის გამოყენების განსაკუთრებული უფლება აქვს მხოლოდ პერბალაიფს. მაგალითად, სიმბოლო და სიტყვა “პერბალაიფი” არიან სავაჭრო სახელწოდებები. სავაჭრო ნიშანი ასევე მოიცავს სახელწოდებას, რომელიც გამოიყენება პერბალაიფის პროდუქტისათვის, როგორც, მაგალითად, Thermojectics® and Niteworks® და სხვა.

სავაჭრო სახელწოდება არის საფირმო ნიშანი, რომლის გამოყენების განსაკუთრებული უფლება აქვს მხოლოდ პერბალაიფს. კომპანიების სახელწოდებები, როგორებიცაა “Herbalife International of America, Inc.” ან “Herbalife of Canada, Ltd.” წარმოადგენენ ჩვენს კანონიერ სავაჭრო ნიშნებს.

შემდეგი პირობების დაცვისას, დისტრიბუტორებისათვის ნებადართულია იმ სავაჭრო ნიშნების, სავაჭრო დასახელებების და ლოგოტიპების გამოყენება, რომლებსაც პერბალაიფი წარმოადგენს გადმოსატვირთად სარესურსო ბიბლიოთეკიდან ge.MyHerbalife.com.

- პერბალაიფის ლოგოტიპები/რესურსების მიღება შეუძლებელია სხვა წყაროდან, გარდა პერბალაიფისა
- ლოგოტიპების გამოყენებას, სამკურნალო ლოგოტიპების ჩათვლით, აუცილებლად ყოველთვის უნდა დაერთოს საკუთარი თავის, როგორც პერბალაიფის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორის, მითითება, და მკაცრად აკრძალულია ამ განმარტების წაშლა. ამ მოთხოვნების შეუსრულებლობამ შეიძლება გამოიწვიოს დაბნეულობა სასაქონლო ბაზარზე

- დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ რამენაირად შეცვალონ ლოგოტიპები, იმ ზომის შეცვლის გარდა, რომელიც აუცილებელია კონკრეტული საშუალებებისა და მასალების დასაკმაყოფილებლად, რომლებსაც თქვენ ქმნით. განმარტების “დამოუკიდებელი დისტრიბუტორი” წაშლა (ლოგოტიპთან დაკავშირებით) აკრძალულია
- ლოგოტიპების გამოყენება შესაძლებელია მხოლოდ ისე, რომ ისინი შეესაბამებოდეს კანონს, ასევე პერბალაიფის წესებს და ნორმებს (ყოფაქცევის წესებისა და სადისტრიბუტორო პოლიტიკის, ყოფაქცევის დამატებითი წესების და კვების კლუბის წესების ჩათვლით), ყველა ისინი ხელმისაწვდომია ge.MyHerbalife.com-ზე

პერბალაიფი, ან მისი ნებისმიერი ფილიალი, უფლებას იტოვებს ნებისმიერ დროს გააბათილოს თავისი ნებართვა თავისი საკუთარი შეხედულებისამებრ.

წესი 23-D. პერბალაიფის სახელწოდების გამოყენება ტელევიზიაზე, რადიოზე, ჟურნალებსა და გაზეთებში

სიტყვა “პერბალაიფი” ან Herbalife® ნებისმიერი პროდუქციის ან პროდუქციის გამოსახულებების კონკრეტული ხსენება აკრძალულია გამოყენებულ იქნას ნებისმიერ რეკლამებში, მასობრივი ინფორმაციის საშუალებების, პრესის, აუდიო ან ვიდეო ჩანაწერების გამოყენებით, შეზღუდვების გარეშე გაზეთების, ჟურნალების, რადიო და ტელემაუწყებლობის ჩათვლით, რეკლამის სტანდარტებში მითითებულების გარდა.

წესი 23-E. უფასო სატელეფონო ნომრები

დისტრიბუტორებს შეუძლიათ იქონიონ უფასო სატელეფონო ნომერი, მაგრამ აკრძალულია ნებისმიერი სავაჭრო ნიშნის, სავაჭრო დასახელებების, პროდუქტების დასახელებების ან პერბალაიფის სარეკლამო ლოზუნგების გამოყენება, როგორცაა, მაგალითად: Herbalife®, Herbalife International, Thermojectics® და Niteworks® უფასო ნომერთან დაკავშირებით. დისტრიბუტორებს შეუძლიათ მხოლოდ მიუთითონ ან მიაკუთნიონ საკუთარი თავი პერბალაიფის დისტრიბუტორებს ან პერბალაიფის დამოუკიდებელ დისტრიბუტორებს.

წესი 23-F. გამოყენება მხოლოდ პერბალაიფის ბიზნესის მიზნებისათვის

დისტრიბუტორებს შეუძლიათ გამოიყენონ პერბალაიფის მიერ გამოცემული ლიტერატურა ან სარეკლამო მასალები მხოლოდ თავიანთი პერბალაიფის ბიზნესის წარმოებისათვის.

წესი 23-G. პიუზის მარკები

მარკ პიუზის (პერბალაიფის დამფუძნებლის) სახელი ან სახის გამოყენება აკრძალულია რეკლამის ნებისმიერ სახეობაში.

წესი 23-H. მისამართები

ნებისმიერ დისტრიბუტორს ეკრძალება გამოიყენოს, გამოაქვეყნოს ან რეკლამირება გაუწიოს პერბალაიფის მსოფლიო საოპერაციო ოფისის მისამართს, ან პერბალაიფის ნებისმიერი კომპანიების ან წარმომადგენლობების მისამართებს, როგორც საკუთარს.

თავი 24. რეკლამა და წინსვლა

ჰერბალაიფი ცდილობს აწარმოოს და ხელმისაწვდომი გახადოს ეფექტური ლიტერატურა საქონლის წინსვლაზე და განსაზღვრის საშუალებები და მეთოდები მათი განსაზღვრისათვის დისტრიბუტორების მიერ მათი ბიზნესის რეკლამირებაში ან წინსვლაში.

წესი 24-A. დამტკიცებული რეკლამა და სარეკლამო მასალები

დისტრიბუტორებს შეუძლიათ აწარმოონ თავიანთი საკუთარი სარეკლამო მასალები, თუ ისინი უტყუარია და ზუსტია თავისი შინაარსით, არ მოიცავენ სამკურნალო-პროფილაქტიკურ ინფორმაციას ან სამედიცინო ანგარიშებს, არ გულისხმობენ შრომითი მოწყობის საშუალებას, სხვა საკითხებში იცავენ რეკლამირებასთან დაკავშირებულ ყოფაქცევის ყველა წესს.

წესი 24-B. ადგილობრივი კანონები

ჰერბალაიფის კანონების გარდა, დისტრიბუტორებმა უნდა დაიცვან მილიანად და ცალ-ცალკე ყველა ადგილობრივი და სახელმწიფო ბრძანებები, კანონები ან სხვა დადგენილებები, განახორციელონ ჰერბალაიფის პროდუქტების რეკლამირება ან წინ წაწევა, ან საქმიანი მოლაწვობის შესაძლებლობა. დისტრიბუტორი პასუხს აგებს იმაზე, თუ რა საკანონმდებლო ნორმები მიეკუთვნება მის საქმიან მოღვაწეობას.

წესი 24-C. სატელეფონო ცნობარების სიები

დისტრიბუტორებს შეუძლიათ შეიტანონ საკუთარი თავი სატელეფონო ცნობარის სიაში სათაურით “ჰერბალაიფის დისტრიბუტორი”. ერთადერთი ინფორმაცია, რომელიც შეიძლება მოყვებოდეს სათაურს – ესაა დისტრიბუტორის სახელი, მისამართი, ტელეფონის ნომერი, ფაქსის ნომერი, ელექტრონული ფოსტის მისამართი ან ვებ-საიტი.

თავი 25. ადგილები სარეკლამო განცხადებების გაკერისათვის, ფლაიერები (სარეკლამო ფურცლები), მოსახვეი დასაკრობები და „ცხელი“ ადგილები

ჰერბალაიფი გთავაზობთ მოწონებული სიმბოლიკის ფართო არჩევანს. ეს ნიმუშები, რომლებიც პერიოდულად განახლდება, ხელმისაწვდომის გადმოსატვირთად ge.MyHerbalife.com-ზე, ინფორმაცია მათ შესახებ ასევე შეგიძლიათ მიიღოთ ჰერბალაიფის დისტრიბუტორებთან მუშაობის განყოფილებაში ტელეფონზე 8 800 707070 (უფასო ხაზი). დისტრიბუტორების მიერ გამოყენებულ სიმბოლიკას ასევე შეუძლია გამოიყენოს ეს შაბლონები ან სარეკლამო განცხადების სხვა ტექსტი ჰერბალაიფის ოფიციალური ნებართვის შემდეგ და არსებითი ცვლილების გარეშე. დასაშვებია ცვლილებები – დისტრიბუტორის იდენტიფიკაციისათვის, საკონტაქტო ინფორმაციისათვის და წონაში დაკლების მანევრებისათვის.

წესი 25-A. ადგილები სარეკლამო განცხადებების გაკერისათვის

კერძო საკუთრება:

დისტრიბუტორებს შეუძლიათ გააკრან სარეკლამო განცხადებები კერძო საკუთრების ობიექტებზე გამოყენებადი კანონების და ამგვარი საკუთრების მფლობელის წერილობითი თანხმობის დაცვისას. ჰერბალაიფი გთავაზობთ “წერილობით თანხმობას სარეკლამო განცხადებების გაკერაზე კერძო საკუთრებაზე”, რომლის ჩატვირთვა დისტრიბუტორებს შეუძლიათ და გამოიყენონ ge.MyHerbalife.com-ზე, ან მიიღონ ჰერბალაიფის დისტრიბუტორებთან მუშაობის განყოფილებაში ტელეფონზე 8 800 707070 (უფასო ხაზი).

სარეკლამო განცხადებები, ან სხვა მასალები შეიძლება შეუმჩნეველი იყოს ქუჩიდან ან ტროტუარიდან. სარეკლამო

სადემონსტრაციო რეკლამის განცხადებები უნდა შეესაბამებოდეს ჰერბალაიფის ყველა სარეკლამო ინსტრუქციას, და სიტყვა “ჰერბალაიფი” (“ჰერბალაიფის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორის” გარდა), კომპანია “ჰერბალაიფ ინტერნეიშენელ“-ის ლოგოტიპები და/ან სავაჭრო ნიშნები არ შეიძლება გამოყენებულ იქნას რაიმე გზით, რომელიც განსხვავდება მოწონებულ სარეკლამო განცხადებებში. სიები კატეგორიების მიხედვით დასაშვებია ზუსტი (არა სამედიცინო, არა თერაპიული და არა სამკურნალო) სათაურებით. ზუსტი სათაურები უნდა ჩამოყალიბდეს როგორც: “თმის მოვლის პროდუქტები”, “კანის მოვლის პროდუქტები” ან “საკვები პროდუქტები” და “წონაში დაკლება/კონტროლი”.

დისტრიბუტორებს შეუძლიათ გამოიყენონ სადემონსტრაციო რეკლამის განცხადებები იქამდე, სანამ რეკლამა შეესაბამება ნორმატივებს ნაბეჭდი რეკლამის მიმართ.

წესი 24-D. საეიზიტო ბარათები, საწერი მოწყობილობები, საფირმო ნაბეჭდი ბლანკები და ჩეკების წიგნაკები

თქვენი მოხერხებულობისათვის, ჰერბალაიფი უზრუნველყოფს პროფესიონალურად დამუშავებულ მსატრეულ გაფორმებას საკანცელარიო ნაბეჭდი პროდუქტისათვის და საეიზიტო ბარათებისათვის, რომლებიც შეიძლება გამოტვირთული იქნას ge.MyHerbalife.com/Assets Library-დან. პერსონალიზაცია შემოიფარგლება დისტრიბუტორის სახელით, საკონტაქტო ინფორმაციით და დამატებითი ფოტოსურათით, სადაც გამოსახულია მხოლოდ თავი.

განცხადებების გაკერა ან გავრცელება პირად ოფისთან ან სხვა ადგილებთან, სადაც ხორციელდება ჰერბალაიფის კომერციული საქმიანობა, არ უნდა მოხდეს ისე, რომ მიიქციოს მძღოლების ან ფეხით მოსიარულეთა ყურადღება.

საზოგადოებრივი საკუთრება:

დისტრიბუტორებმა არ უნდა გააკრან სარეკლამო განცხადებები საზოგადოებრივი საკუთრების ობიექტებზე, კავშირგამბულობის ხაზებისა და ელექტროგადამცემების ბოძების, გარე განათების ბოძების, შუქნიშნების, სადგომის მრიცხველების ან სავაჭრო ნიშნების ჩათვლით.

წესი 25-B. მოსახვეი დასაკრობები, ფლაიერები და “ცხელი” ადგილები

მოსახვეი დასაკრობები, ფლაიერები და “ცხელი” ადგილები შეიძლება გამოყენებული იქნას იმ პირობით, რომ მათი შინაარსი და გამოყენების ხერხი იცავს სხვა პირთა უფლებებს, ჰერბალაიფის დისტრიბუტორების ყოფაქცევის წესებს და პრინციპებს, ჰერბალაიფის ნებისმიერ სხვა წესებს და კანონმდებლობას. ნებადართული გამოყენების მაგალითს წარმოადგენს ფლაიერების გაკერა განცხადებების დაფებზე და სხვა ადგილებზე, სადაც ნებადართულია სარეკლამო განცხადებების ან კომერციული შეტყობინებების გაკერა.

წესი 25-C. ზოგადი წესები

დისტრიბუტორებმა უნდა დაიცვან ყველა გამოყენებადი საკანონმდებლო ნორმები, დადგენილებები და ბრძანებები ჰერბალაიფის პროდუქტების რეკლამირების და წინწაწევის ან შემოსავლის მიღების შესაძლებლობის პროცესში.

მიუხედავად იმისა, რომ ჰერბალაიფი უზრუნველყოფს ხელმძღვანელობას და, ზოგ შემთხვევაში, აკისრებს დამატებით შეზღუდვებს, დისტრიბუტორი, როგორც დამოუკიდებელი მეწარმე, პასუხს აგებს იმის განსაზღვრაზე, რასაც ითხოვს კანონი.

- ამ წესით მოცული ყველა მასალაში უნდა იყოს მითითებული იმ დისტრიბუტორის სახელი და საფოსტო ინდექსი (ან პირადი ტელეფონის ნომერი), რომელიც აკრავდა ან ავრცელებდა მასალას.
- არ შეიძლება არანაირი მასალების გაკერა ბანკომატებზე, სატელეფონო აპარატებზე, სავაჭრო აპარატებზე ან ბენზოტუმბოებზე ან გაკერა იმ ხერხით, რომელიც ქმნის დისკომფორტს.
- მასალები უნდა სწრაფად გაუქმდეს ნებისმიერი სამთავრობო სტრუქტურის, საკუთრების მფლობელის (თანხმობის ამოღების შემთხვევაში) ან ჰერბალაიფის კომპანიის მოთხოვნის შემდეგ.

ეს წესი სავარაუდოდ პერიოდულად განახლდება. დისტრიბუტორები ვალდებული არიან გადაამოწონ ეს წესი განახლების საგანზე, ეწვიონ ვებ-საიტს ge.MyHerbalife.com

თავი 26. ელექტრონული მარკეტინგი და პროდუქციის წინწაწევა

წესი 26-A. აუცილებლად აღიარონ ურთიერთობა ჰერბალაიფთან, თუ საშინაო გვერდებზე მოყვანილია კორპორაციული ლოგოტიპი/ნიშანი

იმ დისტრიბუტორებს, რომლებიც მუშაობენ ვებ-საიტებზე და დაკავშირებული არიან ჰერბალაიფის საქმიანობასთან, შეუძლიათ განათავსონ Herbalife® ლოგოტიპები და ჰერბალაიფის სხვა სასაქონლო ნიშნები თავიანთ საიტებზე. ამ დროს თავიანთ ურთიერთობას კომპანიასთან აღიარებენ ფრაზით: „ჰერბალაიფის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორი“ გამოყოფილ ადგილას სახლის გვერდზე, რომელიც ჩნდება იგივე ზომით, რაც დანარჩენი ტექსტი. ეს ფრაზა უნდა გამოჩნდეს თითოეულ ვებ-გვერდზე, სადაც არის ლოგოტიპი ან სასაქონლო ნიშანი. არ შეიძლება სიტყვები და ფრაზები, რომელნიც დაკავშირებული არიან სასაქონლო/საავტორო უფლებასთან, გამოყენებული იქნას ვებ-საიტის დომენის სახელში (დ), რაიმე გვერდების სათაურებში ვებ-საიტების ფარგლებში (საშინაო გვერდის ჩათვლით, მაგრამ არა მისი შემოფარგვლით), ელექტრონული ფოსტის მისამართებში.

წესი 26-B. დომენის სახელი, ელექტრონული ფოსტის მისამართი და ვებ-საიტი

დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ გამოიყენონ “ჰერბალაიფ”-ის სახელწოდება, “ჰერბალაიფ”-ის სავაჭრო სახელწოდებები, “ჰერბალაიფ”-ის პროდუქტის სახელწოდებები ან ჰერბალაიფის სხვა ინტელექტუალური საკუთრება (ან ნებისმიერი მათთან დაკავშირებული ცვლილებები) დომენების სახელებში (URL), რაიმე გვერდების სათაურებში ვებ-საიტების ფარგლებში (საშინაო გვერდის ჩათვლით, მაგრამ არა მისი შემოფარგვლით), ან ელექტრონული ფოსტის მისამართებში. მიუხედავად ამისა, ჰერბალაიფის სახელწოდება და პროდუქტის სახელწოდებები შეიძლება გამოყენებულ იქნას საძიებო სისტემის მეტა-ტეგებში და მცირე ტეგებში. იმ შემთხვევაში, როდესაც დომენის სახელწოდება არლვეს ამ წესს, ჰერბალაიფს უნდა ჰქონდეს უფლება მოსთხოვოს მისი დაუყოვნებლივი და უფასო გადაცემა ჰერბალაიფის კომპანიაში. ეს უნდა იყოს დამატება ჰერბალაიფის უფლებების სხვა უფლებებთან და დაცვის საშუალებებთან.

წესი 26-G. პიპერმითიბები და ასოციაციები

დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ გამოიყენონ მესამე პირების სავაჭრო ნიშნები, პროდუქტის სავაჭრო სახელწოდებები ან პროდუქტის სახელწოდებები (ან ნებისმიერი მათთან დაკავშირებული ცვლილებები) დომენების სახელებში

ან დარეკონ ჰერბალაიფის დისტრიბუტორებთან მუშაობის განყოფილებაში ტელეფონზე +7495 7295030. ის მასალები, რომლებიც არ შეესაბამება გაბახლებულ წესებს, უნდა ამოღებულ იქნას ან დაუყოვნებლივ წაიშალოს.

წესი 25-D. ჯარიმა დარღვევისათვის

ამ წესის დარღვევებს შეიძლება მოყვებოდეს სერიოზული შედეგები, ფორმალური საყვედურების, მნიშვნელოვანი ჯარიმების, ყიდვის უპირატესი უფლებების შეჩერების ან სადისტრიბუტორო საქმიანობის დასრულების ჩათვლით. იმ შემთხვევაში, როდესაც მიწათმფლობელს, საკუთრების მფლობელს ან სახელმწიფო ხელისუფლების ორგანის წაყენება ანგარიში გასუფთავებისათვის გარემომცველი გარემოს ან მისი კომპონენტების დაბინძურებისაგან, ეს ხარჯები უნდა გაიღოს (ან ჰერბალაიფის არჩევით, ჰერბალაიფის მიერ ანაზღაურებული) პასუხისმგებელმა დისტრიბუტორმა. ჯარიმები განისაზღვრება ჰერბალაიფის კომპანიის ერთპიროვნული და აბსოლუტური შეხედულებისამებრ.

(URL), რაიმე გვერდების სათაურებში ვებ-საიტების ფარგლებში (საშინაო გვერდის ჩათვლით, მაგრამ არა მისი შემოფარგვლით), ელექტრონული ფოსტის მისამართებში ან მეტა-ტეგებში, თუ მათ არ ეტყებინა და მიიღეს მფლობელის წინასწარი წერილობითი თანხმობის შემდეგ. დამოუკიდებელმა დისტრიბუტორებმა უნდა დაიცვან და განათავსონ უფლონ ჰერბალაიფის კომპანია მესამე პირის რაიმე ფულადი ვალდებულებებისაგან ან მოთხოვნებისაგან, რომლებიც წარმოიშვა ან დაკავშირებულია დამოუკიდებელი დისტრიბუტორების მიერ მესამე მხარის სავაჭრო ნიშნების, სავაჭრო სახელწოდებების ან პროდუქტის სახელწოდებების გამოყენებასთან.

დისტრიბუტორებმა უნდა მისცენ თავიანთ საიტებში მითითება:

1. ჰერბალაიფის ოფიციალურ საშინაო გვერდზე ან სხვა ნებისმიერ საიტზე, რომელიც შესრულებულია ჰერბალაიფის კომპანიის მიერ ან ემსახურება მას.
2. ნებისმიერი სხვა ვებ-საიტები, რომლებსაც ისინი ემსახურება ჰერბალაიფის პროდუქტების პარტიის წინ წაწევის და შემოსავლის მიღების მიზნით.
3. მესამე მხარის სხვა ნებისმიერი ვებ-საიტები, რომლებიც ეხმარებიან მათ ჰერბალაიფის პროდუქტების პარტიის წინ წაწევაში და შემოსავლის მიღების შესაძლებლობაში იქამდე, სანამ ისინი იცავენ წესს 26-D “კავშირი სხვა ორგანიზაციებთან” ყოფაცქვეის წესების ამ კარში.

წესი 26-D. კავშირი სხვა ორგანიზაციებთან

დისტრიბუტორებს შეუძლიათ განათავსონ თავიანთ ვებ-საიტებზე მესამე მხარის სარეკლამო განცხადებები იქამდე, სანამ ჰერბალაიფის კომპანიის ერთპიროვნული და აბსოლუტური მსჯელობით, სარეკლამო შეტყობინებები:

1. დაკავშირებული არ არის რაიმე რელიგიურ ან პოლიტიკურ ორგანიზაციასთან;
2. ზიანს არ აყენებს ჰერბალაიფის სახელს ან რეპუტაციას ან მის დისტრიბუტორებს;
3. სწორად იყენებენ მომსახურების ნიშნებს, სავაჭრო ნიშნებს, სავაჭრო სახელწოდებებს, პროდუქტების სახელწოდებებს ან ჰერბალაიფის სხვა ინტელექტუალურ საკუთრებას, და
4. წინ არ წაწევენ პირდაპირ ან შუამავლების მეშვეობით პირდაპირი გაყიდვების ან ქსელური მარკეტინგის სხვა

კომპანიებს (შემოთავაზებული პროდუქტების მიუხედავად) ან რაიმე პროდუქტებს, რომლებიც კონკურენციას უწევენ ჰერბალაიფის მიერ გასაყიდ პროდუქტებს (კვებითი შემცველებების, კვებითი დანამატების და კოსმეტიკური საშუალებების ჩათვლით, მაგრამ არა მათი შემოფარგვლით).

წესი 26-E. ელექტრონული ფოსტა ელექტრონული ფოსტა I

შემდგომი მსჯელობა და წესები ელექტრონულ ფოსტასთან დაკავშირებით საერთოდ მიუღებელია დისტრიბუტორების ყველა ქმედებაში, რომელიც დაკავშირებულია მათ საქმიან მოდერნიზაციასთან “ჰერბალაიფ“-ის კომპანიაში. ისინი ამბობენ ნებისმიერ შესაბამის კანონებს და იურიდიულ მოთხოვნებს. ვინაიდან კანონმდებლობა ამ დარგში შედარებით ახალია და მუდმივად ვითარდება, თავისი დისტრიბუტორების კომფორტისათვის (მაგრამ არა იურიდიული კონსულტაციის გაწევის სახით), ჰერბალაიფს შეუძლია განათავსოს პერიოდული იურიდიული განახლებები ge.Myherbalife.com-ზე. სავარაუდოდ დისტრიბუტორები ეწვევიან ვებ-საიტს და ყურადღებით გაეცნობიან მოცემულ ინფორმაციას, მიუხედავად ამისა, დისტრიბუტორებს აკისრიათ ერთპიროვნული პასუხისმგებლობა ყველა გამოყენებადი კანონების დაცვაზე. ჰერბალაიფი დაქინებით ურჩევს დისტრიბუტორებს პერიოდულად ეწვიონ შესაბამის სახელმწიფო ვებ-საიტებს, თუ გამოყენებადია, რათა შეიტყონ ყველაზე უახლესი მოვლენების შესახებ ამ დარგში.

1. ზოგადი ინფორმაცია

კომპანია “ჰერბალაიფ“-მა მიიღო შემდეგი წესები, რათა დაიცვას საკანონმდებლო ნორმები, რომლებიც აკონტროლებენ ელექტრონული ფოსტის შეტყობინებების გამოყენებას რეკლამისათვის ან კომერციული პროდუქტისა ან მომსახურების წინ წაწვევისათვის, ინტერნეტ-საიტის შინაარსის ჩათვლით, რომელსაც მართავენ კომერციულ მიზნებში. ეს წესები გამოიყენება ყველა დისტრიბუტორის მიმართ, რომლებიც წინ წაწვევენ ჰერბალაიფის პროდუქტების გაყიდვას ან შემოსავლის მიღების შესაძლებლობას ელექტრონული ფოსტის მეშვეობით, იმისდა მიუხედავად, ჰქონდა თუ არა დისტრიბუტორს ადრე საქმიანი ან პირადი ურთიერთობები მიმღებთან. ამ წესების შესრულებაზე უარმა შეიძლება მიიყვანოს სანქციებთან თქვენი სადისტრიბუტორო საქმიანობის სტატუსთან დაკავშირებით.

2. წესები და განსაზღვრებები

შემდეგში მოყვანილი შეზღუდვები ან აკრძალვები ეხება ყველა დისტრიბუტორს, რომლებიც აგზავნიან კომერციულ ელექტრონულ შეტყობინებებს ჰერბალაიფის პროდუქტების წინწაწვევისათვის ან შემოსავლის მიღების შესაძლებლობისათვის:

a. დისტრიბუტორებს ეკრძალებათ შეტყობინებების გაგზავნა, თუ დისტრიბუტორს არ ჰქონია ადრე საქმიანი ან პირადი ურთიერთობები მიმღებთან ან მიმღებმა წინასწარ მისცა თანხმობა შეტყობინებების მიღებაზე. “წინა საქმიანი ურთიერთობები” გულისხმობს ურთიერთობებს, რომლებიც ჩამოყალიბებულია ნებაყოფლობით, ორმხრივი შეთანხმების საფუძველზე დისტრიბუტორსა და მიმღებს შორის წინა ყიდვის ან მიმღების გარიგების საფუძველზე. “პირადი ურთიერთობები” გულისხმობს ისეთ ურთიერთობებს, რომლებიც დაფუძნებულია მიმღების როგორც ოჯახის წევრის, მეგობრის ან ნაცნობის სტატუსზე დისტრიბუტორის მიმართ. “მტკიცებითი თანხმობა” გულისხმობს, რომ მიმღებმა აშკარად მისცა თანხმობა შეტყობინების მიმღებს, ან დისტრიბუტორის მკაფიო და ნათელს მოთხოვნაზე პასუხად ასეთი შეთანხმების შესახებ, ან მიმღების საკუთარი ინიციატივით თანხმობა აუცილებლად უნდა ეხებოდეს შეტყობინებების მიღებას ჰერბალაიფის პროდუქტების ან შემოსავლის მიღების შესაძლებლობის შესახებ.

- b. დისტრიბუტორებს ეკრძალებათ ნებისმიერი ელექტრონული შეტყობინების წყაროს დამალვა. თითოეული შეტყობინება უნდა მოიცავდეს სათაურის ზუსტ ინფორმაციას. “სათაურის ინფორმაცია” გულისხმობს წყაროს, მიზანს და სამარშრუტო ინფორმაციას, რომელიც მიმაგრებულია თითოეულ განცხადებაზე, დომენის საწყისი სახელის და ელექტრონული ფოსტის საწყისი მისამართის ჩათვლით, ასევე ნებისმიერ სხვა ინფორმაციას, რომელიც ახდენს შეტყობინების გამგზავნი პირის იდენტიფიცირებას.
- c. თითოეული შეტყობინების სტრიქონმა “from/ვისგან” უნდა ზუსტად მიუთითოს შეტყობინების პირს-ავტორს.
- d. თითოეული შეტყობინების სტრიქონმა “subject/თემა” არ უნდა შეიყვანოს შეცდომაში მიმღები შეტყობინების შინაარსთან ან თემასთან დაკავშირებით.
- e. თითოეულ შეტყობინებაში უნდა იყოს მოცემული ელექტრონული ფოსტის სამუშაო უკუ მისამართი ან ინტერნეტ-მეჩანისში, რათა მიმღებს შეეძლოს პასუხად გაუგზავნოს ელექტრონული ფოსტის შეტყობინება ან შეტყობინების სხვა ფორმა ინტერნეტის საფუძველზე. მოთხოვნით შემდგომში არ გააგზავნოს ელექტრონული ფოსტის კომერციული შეტყობინებები ელექტრონული ფოსტის მისამართზე, სადაც შეტყობინება იყო მიღებული (მათხოვნა აკრძალვაზე). თითოეულმა შეტყობინებამ უნდა უზრუნველყოს მკაფიო და ნათელი უწყება აკრძალვაზე მოთხოვნის გაკეთების შესაძლებლობაზე და როგორ უნდა გაკეთდეს იგი.
- f. დისტრიბუტორებს ეკრძალებათ კომერციული შეტყობინების ინიცირება ან გაგზავნა ელექტრონული ფოსტით მიმღებთან, რომელმაც გააკეთა მოთხოვნა აკრძალვაზე 10 სამუშაო დღეზე მეტ ვადაში მოთხოვნის მიღების შემდეგ. თითოეულმა დისტრიბუტორმა უნდა შეადგინოს და აწარმოოს თავისი საკუთარი სია. არ გაუგზავნოს შეტყობინებები (“DNE სია”) ყველა მოთხოვნის დაკვირვებისათვის და აღრიცხვისათვის.
- g. თითოეული შეტყობინება უნდა მოიცავდეს დისტრიბუტორის მოქმედ საფოსტო მისამართს.
- h. ნებისმიერმა დისტრიბუტორმა, რომელიც იყენებს სიის დამოუკიდებელ მიმწოდებელს ან პოტენციური კლიენტების გენერატორს ელექტრონული ფოსტის მისამართების მისაღებად, უნდა დაადასტუროს, რომ თითოეული ადრესატი, რომელიც მიღებულია მოცემული მიმწოდებლისგან ან სერვისისგან, არ არის ჩართული დისტრიბუტორის DNE სიაში მასთან რაიმე კომერციული შეტყობინების გაგზავნამდე, რომც სიის დამოუკიდებელმა მიმწოდებელმა ან პოტენციური კლიენტების გენერატორმა გამოაცხადოს, რომ “ადრესატი” “ნაბეჭოფლობით დათანხმდა” კომერციული შეტყობინებების მიღებაზე ან მისცა “თანხმობა” ან “ნებაართვა” ან ნებისმიერი სხვა მითითება, რომ მას სურს მიიღოს კომერციული შეტყობინებები.
- i. დისტრიბუტორებს ეკრძალებათ გაყიდონ, გასცენ ოჯართ, გაცვალონ ან სხვაგვარად გადასცენ ან გასხნან ელექტრონული ფოსტის მისამართი იმ პირისა, რომლისგანაც დისტრიბუტორმა მიიღო მოთხოვნა აკრძალვაზე.
- j. დისტრიბუტორებს ეკრძალებათ შეტყობინებების, ადრესატების ელექტრონული ფოსტის მისამართების მიღება ელექტრონული ფოსტის მისამართების შეგროვების ან შეტყობის “გადარწმუნა ლექსიკონში”-ს მეშვეობით. “ელექტრონული ფოსტის მისამართების შეგროვება” მიეკუთვნება IIO-ს ან სხვა ავტომატიზირებული საშუალებების გამოყენებას ელექტრონული ფოსტის მისამართების შესაგროვებლად, რომლებიც მითითებულია ინტერნეტ-საიტზე ან ონლაინ სერვისზე, რომელიც შეიძლება მოიცავდეს თემატურ ჩატებს, ფორუმებს ან ონლაინ კატალოგებს. ელექტრონული ფოსტის მისამართების შეგროვება ასეთი

წყაროებიდან აკრძალულია, თუ წყარო მიუთითებს, რომ ვებ-საიტის ან ონლაინის სერვისის ოპერატორი არ წარადგენს, არ გაყიდის ან სხვაგვარად გადასცემს იმ მისამართებს, რომლებსაც მხარს უჭერს ვებ-საიტი ან ონლაინ სერვისი, ნებისმიერ სხვა პირს კომერციული ელექტრონული შეტყობინებების ინიცირების მიზნით. “შეტყუვა გადარჩევა ლექსიკონში” მიეკუთვნება ავტორმატიზირებულ საშუალებებს, რომლებიც გამოიყენება ელექტრონული ფოსტის შესაძლებელი მისამართების გენერაციისათვის სახელების, ასოების ან რიცხვების კომბინირების გზით მრავლობით შეწყობებში.

- k. დისტრიბუტორებს ეკრძალებათ ტესტური დრაივერების ან სხვა ავტორმატიზებული საშუალებების გამოყენება ელექტრონული ფოსტის სააღრიცხვო ჩანაწერების დიდი რიცხვის ან მომხმარებელთა სააღრიცხვო ჩანაწერების რეგისტრაციისათვის, ელექტრონული ფოსტის კომერციული შეტყობინებების გასაგზავნად.
- l. “პოტენციური კლიენტების გენერატორები” (ასევე ცნობილი როგორც პოტენციური კლიენტების სერვისები ან მიმწოდებლები) იყენებენ მარკეტინგულ მეთოდებს პოტენციური დამკვეთების მონაცემების წარსადგენად თავისი კლიენტებისათვის. ჰერბალაიფი უკრძალებს დისტრიბუტორებს პოტენციური კლიენტების გაყიდვას, მაგრამ მათ შეუძლიათ დამოუკიდებელი მიმწოდებლების და სერვისების რეკომენდირება სხვა დისტრიბუტორებისათვის, მაგრამ დისტრიბუტორს არ შეუძლია რაიმე კომპენსაციის მიღება (პირდაპირ ან შუამავლების მეშვეობით) პოტენციური კლიენტების შესახებ ინფორმაციის სანაცვლოდ. რომელიც იწვევს პოტენციური კლიენტების გაყიდვებს ან სხვა დახმარებას გაყიდვაში. ზოგიერთი დისტრიბუტორი ყიდულობს “პოტენციურ კლიენტებს”, რათა შეიტყოს, შეუძლია თუ არა პოტენციური კლიენტი იყოს დაინტერესებული ჰერბალაიფის პროდუქტების ყიდვაში ან ჰერბალაიფში შემოსავლის მიღების შესაძლებლობაში. უნდა გახსოვდეთ, რომ ზოგიერთი წამყვანი გენერატორი იყენებს იმ მეთოდებს, რომელთაც შეუძლიათ დაარღვიონ საკანონმდებლო ნორმები, რომლებიც ზღუდავენ შეტყობინებების გაგზავნას. პოტენციურ კლიენტთან კონტაქტის შედეგები, რომლის შესახებაც ინფორმაცია იყო ნაყიდი ან წარმოდგენილი იმ სამსახურის მიერ, რომელიც იყენებს მუშაობის საეჭვო მეთოდებს, შეიძლება იყოს ძალიან სერიოზული, მაშინაც კი, თუ დისტრიბუტორი კეთილსინდისიერად თანამშრომლობს. დისტრიბუტორი პასუხისმგებელია საკანონმდებლო ნორმების ცოდნაზე და დაცვაზე და იმის განსაზღვრაზე, რომ მისმა პარტნიორებმა კომერციულ საქმიანობაში ასევე იციან და იცავენ ამ ნორმებს. დისტრიბუტორმა უნდა შეისწავლოს პოტენციური კლიენტების წრის განსაზღვრის მეთოდები, რომლებიც იყენებენ სერვისს და დადასტუროს მეთოდების შესაბამისობა გამოყენებულ საკანონმდებლო ნორმებთან. მაგალითად, ზოგიერთმა საკანონმდებლო ნორმებმა შეიძლება მოითხოვონ, რომ პოტენციური კლიენტების სერვისს, რომელიც იყენებს სპამს პოტენციურ კლიენტებთან კონტაქტისათვის, ჰქონდეს წინასწარი თანხმობა კონტაქტზე ამ მიმღებებისაგან. იქამდე, სანამ დისტრიბუტორები არ მიიღებენ წერილობით დასტურს იმისა, რომ მეთოდები შესაბამისობაშია საკანონმდებლო ნორმებთან, ჰერბალაიფის ყოფაქცევის წესებთან, დისტრიბუტორები ვერ შეძლებენ პოტენციური კლიენტის მონაცემების ყიდვას ან გამოყენებას, რომლებიც წარმოდგენილია ამ სამსახურის მიერ. დისტრიბუტორებს უნდა ახსოვდეთ თავიანთი საკუთარი მოქმედებები და პოტენციური კლიენტების შესახებ მონაცემების შექმნის შემთხვევაში უნდა დაიცვან გამოყენებადი საკანონმდებლო ნორმები და კომპანიის ნორმები. დამატებითი უფლებებისა და უფლებების დაცვის საშუალებების გარდა, ჰერბალაიფის კომპანიას უნდა ჰქონდეს უფლება შეაჩეროს, დაასრულოს ან მიიღოს სხვა დისციპლინარული ზომები სადისტრიბუტორო საქმიანობასთან დაკავშირებით, რომელიც იყენებს მონაცემებს პოტენციური კლიენტების

შესახებ, მიღებულია მიღებულია უკანონო საშუალებებით ან იყენებს მონაცემებს, რომლებიც არ იცავენ ჰერბალაიფის კომპანიის დისტრიბუტორების ყოფაქცევის წესებს და პრინციპებს, ჰერბალაიფის კომპანიის სხვა ნებისმიერ წესებს და საკანონმდებლო ნორმებს ამ შემთხვევაში.

წესი 26-F. ელექტრონული ფოსტით მომსახურებით სარგებლობის შეწყვეტა

დისტრიბუტორმა დაუყოვნებლივ უნდა შეწყვიტოს ელექტრონული ფოსტით მომსახურებით სარგებლობა რაიმე მოთხოვნის ან სარჩელის შესახებ სახელწმიფო ხელისუფლების ორგანოდან შეტყობინების მიღებისთანავე ელექტრონულ ფოსტასთან მათ მუშაობასთან დაკავშირებით. დისტრიბუტორებმა დაუყოვნებლივ უნდა შეტყობინონ ყველა მოთხოვნის ან შეტყობინების შესახებ ჰერბალაიფის დისტრიბუტორთა სამსახურს. გარდა დანარჩენი უფლებებისა და უფლებების დაცვის საშუალებების, ჰერბალაიფის კომპანია უფლებას იტოვებს შეაჩეროს, დაასრულოს ან მიიღოს სხვა დისციპლინარული სადისტრიბუტორო საქმიანობასთან დაკავშირებით, რომელიც არ იცავს ამ წესს, ჰერბალაიფის კომპანიის დისტრიბუტორთა ყოფაქცევის წესებსა და პრინციპებს, ჰერბალაიფის კომპანიის ნებისმიერ სხვა წესებს და საკანონმდებლო ნორმებს.

წესი 26-G. ძიების მექანიზმი რეკლამაში

ჰერბალაიფის კომპანიისა და პროდუქტების დასახელება შეიძლება გამოყენებულ იქნას სათაურის მეტა-ტეგებში და ტეგებში საძიებო სისტემაში. იმ შემთხვევაში, თუ დომენის სახელი არღვევს ამ წესს, ჰერბალაიფს უნდა ჰქონდეს უფლება დაუყოვნებლივ მოითხოვოს მფლობელი და უფასოდ გადასცეს იგი ჰერბალაიფს.

დისტრიბუტორებისათვის ნებადართულია განახორციელონ ჰერბალაიფ პროდუქტების პარტის რეკლამირება და შემოსავლის მიღების შესაძლებლობა ინტერნეტის საძიებო სისტემებში, მაგრამ მათ შეუძლიათ გამოიყენონ მხოლოდ ის სიტყვები და ფრაზები, რომლებიც იყო წინასწარ მოწონებული ჰერბალაიფის მიერ ამ მიზნებისათვის. ეს შეზღუდვა მიეკუთვნება URL-ს, სათაურის ტეგს, 25-ხიტეიან აღწერას, საკვანძო სიტყვებს, რომლებიც შეადგენენ მეტა-ტეგს, გამოსახულების ტეგებს, რომლებიც აღწერენ საიტის გამოსახულებებს, სონსირებულ სარეკლამო შეტყობინებებს, რომლებსაც დისტრიბუტორები ყიდულობენ საძიებო სისტემებში, და ნებისმიერ სხვა ფაქტორს, რომელიც მიეკუთვნება გვერდს და გამოყენებულია საძიებო სისტემებით ვებ-საიტის რეიტინგების განსაზღვრისას. საკვანძო სიტყვების სია, რომელთაც შეუძლიათ განახორციელონ თქვენი საძიებო სისტემის რეიტინგის ოპტიმიზაცია, და მოწონებული რეკლამის ფრაზების სია შეგიძლიათ მიიღოთ ჰერბალაიფის დისტრიბუტორების მუშაობის განყოფილებაში ტელეფონზე 8 800 707070 (უფასო ხაზი) ან ვებ-საიტზე ge.MyHerbalife.com. ეს სიები შეიძლება პერიოდულად განახლდეს დისტრიბუტორებმა უნდა რეგულარულად გადახედონ სიები და მაშინათვე უზრუნველყონ მათი შესაბამისობა რეკლამასთან.

წესი 26-H. უპირატესობის მიღება ძიების მექანიზმის გამოყენებისას

დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ გამოიყენონ რაიმე ისეთი შეცდომაში შემყვანი ან თაღლითური ტექნიკები (როგორც განისაზღვრება ჰერბალაიფის ერთპიროვნული და აბსოლუტური მსჯელობით), რათა ააძლდონ თავიანთი უპირატესობის ინდექსი საძიებო სისტემებში.

წესი 26-I. ვებ-სერვერების შემოთავაზება

დისტრიბუტორებმა, რომლებიც გვთავაზობენ რაიმე ვებ-სერვერებს შუამავლის მეშვეობით, უნდა მუდმივ საფუძველზე წარუდგინონ ყოველ მიმღებს მარტივი, პირდაპირი ფორმით გამოყენების/მომსახურების მიმწოდებლის სახელი, მისამართი, ტელეფონის და ფაქსის ნომრები და ელექტრონული ფოსტის მისამართი.

წესი 26-ქ. პერბალაიფ პროდუქციის შემოთავაზება აუქციონზე

აუქციონები და გაყიდვები აუქციონის საიტებზე ასუსტებენ პირად ურთიერთობებს, რომლებიც დისტრიბუტორებმა უნდა განავითარონ თავის კლიენტებთან, ისევე როგორც სავაჭრო ნიშანი და პერბალაიფის კომპანიის იმიჯი. ამიტომ, დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ (პირდაპირ ან ნებისმიერი შუამავლის ან საშუალო სააგენტოს მეშვეობით) შესთავაზონ ან თანამონაწილეობა მიიღონ პერბალაიფის პროდუქტების შემოთავაზებას გასაყიდად, იშუამდგომლო ან მიიღოს ღია განცხადებები. ეს აკრძალავს მოიცავს, მაგრამ არ იზღუდავს, შუამდგომლობა ან განაცხადების მიღება ინტერნეტში პერბალაიფის პროდუქტებზე, კომერციული აუქციონის ვებ-საიტებიდან ან ონლაინის აუქციონის მოედნებზე, რომლებიც განსაზღვრულია პერბალაიფის მიერ იმისათვის, რათა პერბალაიფის აუქციონის ცენტრი, არიან აკადემიური კომერციული არხები, თუნდაც როცა შემოთავაზებული გაყიდვები ხორციელდება ფიქსირებული ფასის მიხედვით.

წესი 26-კ. საერთაშორისო ბიზნესი

იმ დისტრიბუტორებმა, რომლებიც გეგმავენ საქმიან ღონისძიებას საერთაშორისო ბაზრებზე საკუთარი ან სხვა ვებ-საიტებიდან, უნდა დაიცვან პერბალაიფის დისტრიბუტორთა ყოფაქცევის წესები და პრინციპები, პერბალაიფის ნებისმიერ სხვა წესები, ასევე ყოველი ქვეყნის საკანონმდებლო ნორმები და დადგენილებები, რომელსაც აქვთ იურიდიული ძალა მათ კომერციულ და ინტერნეტ-მოქმედებებზე, მათი ჩათვლით, მაგრამ არა შემოფარგვლით. წესებით, საკანონმდებლო ნორმებით და დადგენილებებით, რომლებიც ეხება მომხმარებლის კონფიდენციალურობას, კერძო ცხოვრების ხელშეუხებლობის უფლებებს, შეზღუდვებს სატელეფონო მარკეტინგზე და შეზღუდვებს მარკეტინგზე ინტერნეტის მეშვეობით. მითითებები პროდუქტებზე შეიძლება იყოს მხოლოდ იმ პროდუქტებში, რომლებიც იყიდება განსაზღვრულ ქვეყანაში, სადაც იგზავნება ამგვარი ინფორმაცია.

წესი 26-ლ. დებულება კონფიდენციალურობის შესახებ

დისტრიბუტორის ვებ-საიტებს, რომლებიც წინ წაწვევენ პერბალაიფის პროდუქტის ან შემოსავლის მიღების შესაძლებლობას, ან ნებისმიერი სხვა ურთიერთობები პერბალაიფთან, უნდა პერბალაიფის მომხმარებელთა საიტის მხარდაჭერა, შეასრულონ კანონები კერძო ცხოვრების ხელშეუხებლობის შესახებ თითოეულ ქვეყანაში, საიდანაც ისინი დებულებას მომხმარებლის ინფორმაციას. დისტრიბუტორებმა უნდა განათავსონ შესამჩნევ ადგილას "დებულება კონფიდენციალურობის შესახებ", რომელიც აცნობებს მომხმარებლებს, ნამდვილად გროვდება თუ არა მათი პირადი ინფორმაცია და როგორ იქნება გამოყენებული მოცემული ინფორმაცია.

წესი 26-მ. კლიენტის მონაცემები

დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ გაყიდონ, გაცვალონ ან გამოიყენონ საიტის კლიენტთა ან მომხმარებელთა მონაცემები, გამორიცხავენ პერბალაიფის პროდუქტებთან დაკავშირებული მონაცემები ან შემოსავლის მიღების შესაძლებლობა პერბალაიფის კომპანიაში. თუ ნებისმიერი ფიზიკური ან ირიდიული პირი მოითხოვს მათი მონაცემების კონფიდენციალურობას, მაშინ დისტრიბუტორმა დაუყენებელი უნდა მიიღოს დასამუშავებლად ეს მოთხოვნა.

წესი 26-ნ. პირადი ყოფაქცევის სტანდარტი

დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ გასცენ, გაავრცეონ ფოსტით ან გაავრცელონ ინტერნეტის საშუალებით ისეთი მასალები, რომლებიც დამკვიდრებული აზრით, იმისდა მიუხედავად, მიეკუთვნებიან თუ არა ისინი პერბალაიფის კომპანიას, შეიცავენ სიცრუეს, დამცირებას, შეურაცხყოფას, პორნოგრაფიას.

წესი 26-ო. არასანქცონირებული წვდომა კომპიუტერთან

დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ ჩაერიონ ან განახორციელონ ნებისმიერი ქმედება, რომელიც იწვევს ვებ-საიტების herballifegeorgia.com, ge.MyHerbalife.com ან სხვა ვებ-საიტების კონფლიქტს ან დაზიანებას, რომლებსაც აქვთ პერბალაიფის ან მისი დისტრიბუტორების მხარდაჭერა, და ამასთან ერთად, მათ არ შეუძლიათ მიიღონ არ ეცადონ მიიღონ წვდომა კომპიუტერულ სისტემებთან ან ქსელებთან, რომლებიც დაკავშირებულია ამ საიტებთან ან ნებისმიერ სხვა საიტებთან წინასწარი წერილობითი ნებართვის ან ავტორიზაციის გარეშე პერბალაიფის კომპანიისაგან.

წესი 26-პ. აუდიო/ვიდეო ჩანაწერები

დისტრიბუტორს არ შეუძლია ასახოს ან ასხენოს რომელიმე პროდუქტის, სავაჭრო ნიშნების სახელწოდება ან პერბალაიფის დასახელებებს ნებისმიერ აუდიო-ვიდეო ჩანაწერებში, რომლებიც შესრულებულია დისტრიბუტორისათვის, მისი სახელით ან მისი მითითებით, იმ სიტუაციის გარდა, როდესაც ჩანაწერი იყო ნებადართული გამოსაყენებლად პერბალაიფის კომპანიის მიერ. დამატებითი ინფორმაციისათვის აუდიო/ვიდეო ჩანაწერების გამოყენებასთან დაკავშირებით სოციალურ გარემოში იხილეთ წესი 27-გ: ფოტოსურათები, ვიდეო/აუდიო ჩანაწერები.

წესი 26-დ. ტელევიზია, საკაბელო ტელევიზია, რადიო და მაუწყებლობა თანამგზავრიდან

დისტრიბუტორს ეკრძალება რაიმე აუდიო-ვიდეო ჩანაწერების ტრანსლაცია, რომლებიც ეხება, რომლებიც ასახავენ ან წინ წასწვევენ პირდაპირ ან შუამავლის მეშვეობით პერბალაიფის სახელწოდებას, პროდუქტებს, მასალებს, საქმიანი ღონისძიების შესაძლებლობას ან მისი საქმიანი მოღვაწეობის წარმოების მეთოდებს, შემდეგი მოწონებული რეკლამის გარდა:

პერბალაიფის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორი მომხმარებელ პროდუქტების ან საქმიანი მოღვაწეობის შესაძლებლობის საკითხთან დაკავშირებით (დისტრიბუტორის სახელი და ტელეფონის/ფაქსის ნომერი ან ელექტრონული ფოსტის მისამართი)

წესი 26-რ. რეკლამა ტელევიზიაში

როდესაც კომპანია "პერბალაიფი" უნდა გამოვიდეს ტელევიზიაში, თანამგზავრულ ტელევიზიაში ან რადიოსადგურზე, არც ერთ დისტრიბუტორს არ შეუძლია მისცეს სარეკლამო განცხადება ამ სადგურზე ან სატელევიზიო არხზე ნებისმიერ დროს ერთი საათის განმავლობაში პერბალაიფის გამოსვლამდე და მის შემდეგ, თუნდაც იმის გათვალისწინებით, რომ ასეთი რეკლამა შეიძლება შეესაბამებოდეს პერბალაიფის სარეკლამო ინსტრუქციებს ან სხვა წესებს.

თავი 27. მასობრივი ინფორმაციის საშუალებები

შესავალი: სოციალური საიტები, როგორებიცაა თწიტერ, ოუთუბ, ვჰააკ, აცეოოკ და ქსელური თანასაზოგადოებები (როგორებიცაა ბლოგ-საიტები) წარმოადგენენ დღესდღეობით მეტად პოპულარულ საიტებს ინტერნეტში. პირადი კონტაქტები წარმოადგენენ პერბალაიფის საქმიანი მოღვაწეობის ერთ-ერთ შემდგენს, ამიტომ ამ საიტებს შეუძლიათ შემოგთვაზონ მნიშვნელოვანი მექანიზმები და შესაძლებლობები, რომელთა გამოყენებასაც თქვენ მონიღომებთ დამოუკიდებელი დისტრიბუტორების სახით კონტაქტების დასამყარებლად.

ქვემოთმოყვანილი წესები გამოიყენება თქვენს საქმიანობაში ონლაინის სოციალურ ქსელებთან და იყო დამუშავებული პერბალაიფის საგაჭრო ნიშნის, სახელწოდების, ლოგოტიპების, ასევე თქვენი საქმიანი ოპერაციების დასაცავად და თავიდან ასაცილებლად.

27-A. პასუხისმგებლობა შეტყობინებების გამოქვეყნებაზე

- დისტრიბუტორები პასუხს აგებენ ყველა იმ შეტყობინებაზე, რომლის შინაარსიც დაკავშირებულია პერბალაიფის კომპანიასთან, ქვეყნდება ონლაინში, ბლოგების, ვიდეოროლიკების, კომენტარების და სხვა ნებისმიერი ფორმების ჩათვლით, მაგრამ არა შემოფარგვლით, რომელთა გარჩევა შესაძლებელია იმისდა მიუხედავად, ფლობენ თუ არა დისტრიბუტორები, მუშაობენ თუ აკონტროლებენ ვებ-საიტს
- დისტრიბუტორებმა უნდა გადაამოწონ იმ მასალების უტყუარობა, რომელთა გამოქვეყნებასაც ისინი აპირებენ ონლაინში, რათა უზრუნველყონ ინფორმაციის სისწორე და სიზუსტე
- იმ დისტრიბუტორებმა, რომლებიც იყენებენ სოციალურ ქსელებში გამოსვლებს როგორც პერბალაიფში თავიანთი საქმიანი მოღვაწეობის ნაწილს, უნდა ნათლად და მკვეთრად გაეცნონ ხალხს (პერბალაიფის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორის სახელის და თანამდებობის დასახელებით) პროფილის შეუზღუდავი, ყველა მომხმარებლისათვის ღია აწყობების მეშვეობით
- დისტრიბუტორებმა უნდა მიუთითონ თავიანთი სახელები სრულად ყველა გამოქვეყნებაში სოციალურ ქსელებში და ნათლად და მკვეთრად წარმოგვიდგინონ საკუთარი თავი პერბალაიფის დამოუკიდებელ ექსპერტებად. ანონიმური გამოქვეყნებები ან ფსევდონიმების გამოყენება იკრძალება

27-B. საზოგადოებრივი ინფორმაციის მასობრივი საშუალებები როგორც გაყიდვების და რეკლამის ფორუმი

სოციალური ქსელების საიტები ქმნიან ურთიერთობებს საიტებს შორის. ურთიერთობების აწყობა წარმოადგენს გაყიდვების პროცესის მნიშვნელოვან ნაწილს, და მოცემული საიტები შეიძლება სასარგებლო იყოს დისტრიბუტორებისათვის. მიუხედავად ამისა, სოციალური საიტების გამოყენება არ შეიძლება ფორუმის სახით ვიდუ-გაყიდვის გარიგებების ჩასატარებლად. ონლაინ გაყიდვები შეიძლება ჩატარდეს მხოლოდ პერბალაიფის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორის საიტებიდან.

27-C. დეზმორინტირებელი გამოქვეყნებები და პრეტენზიები

დისტრიბუტორები უნდა იყვნენ ზუსტი მართალი ბიოგრაფიული ცნობებისა და სარეგისტრაციო მონაცემების გამოქვეყნებისას.

ყველა პრეტენზია, წარმოდგენა და მოწმობა, იმის ჩათვლით, რომლებიც დაკავშირებულია წონაში დაკლებასთან,

პროდუქტის ეფექტურობასთან და ფინანსურ შედეგთან (შემოსავლის ჩათვლით) უნდა იყოს კანონიერი, სამართლიანი და არ შეიყვანის ხალხი შეცდომაში. მათ უნდა ჰქონდეს საკმარისი ფაქტობრივი დასაბუთება და უნდა იყონ განმარტებული წერილობით ფორმით გამოქვეყნების ან შეტყობინების სხვა სახეობის წინ. პრეტენზიები, წარმოდგენები და მოწმობები ასევე უნდა შესაბამებოდეს მოთხოვნებს და წარმოდგენებს, რომლებიც შესრულებულია პერბალაიფის მიმდინარე მარკეტინგულ გამოქვეყნებაში ან პერბალაიფის პროდუქტების ნამდვილ სასაქონლო ნიშნებზე.

პრეტენზიების შედგენისას დისტრიბუტორებმა უნდა დაიცვან ყველა გამოსაყენებელ წესებს და კანონებს. ეს მოიცავს, მაგრამ არ შემოიფარგლება სამართლებრივი დამატებით შენიშვნების გამოყენებით, რომლებიც საჭიროა პრეტენზიების ყველა ტიპისათვის (შემოსავალი, ცხოვრების წესი, პროდუქტის ეფექტურობა და წონაში დაკლება). მაგალითად: ყველა პრეტენზიას და წარმოდგენას, რომელიც დაკავშირებულია წონაში დაკლებასთან, მოწმობების ჩათვლით, უნდა დაერთოს შემდეგი დამატებითი შენიშვნა, რომელიც განლაგებულია შესაბამისად ადგილას. სამართლებრივი დამატებით შენიშვნის ზომა არ უნდა იყოს 10-ზე მცირე და დაბეჭდილი უნდა იქნას პრეტენზიების თითოეულ გვერდზე.

“შედეგები ტიპური არ არის. ცალკეული შედეგები იქნება ვარიირებული”.

დისტრიბუტორებმა უნდა ჩართონ ეს შეტყობინება პრეტენზიების შედგენისას თავიანთ საკუთარ შედეგებთან ან სხვა პირის შედეგებთან დაკავშირებით, რომლებიც დაკავშირებულია პერბალაიფ . პროდუქტების გამოყენებასთან. კარიეული ზრდის ბოლო წიგნის პრეტენზიების და წარმოდგენების კარში არის სამართლებრივი დამატებითი შენიშვნები და დეტალების შესაბამისი განთავსება პრეტენზიების ყველა ტიპისათვის (შემოსავალი, ცხოვრების წესი, პროდუქტის ეფექტურობა და წონაში დაკლება), ვინაიდან კანონმდებლობა ამ დარგში მუდმივად იცვლება, დისტრიბუტორებისათვის დახმარების სახით (მაგრამ არა იურიდიული კონსულტაციის წარმოდგენით), პერბალაიფს შეუძლია გამოაქვეყნოს წინამდებარე წესის განახლებები ge.MyHerbalife.com-ზე. აუცილებელია, რომ დისტრიბუტორები ეწვიონ მოცემულ ვებ-საიტს და ყურადღებით გადახედონ წესებს, რეკომენდაციებს, ან ცვლილებებს.

27-D. მესამე მხარის ინტელექტუალური საკუთრების გამოყენება

დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ გამოიყენონ საგაჭრო ნიშნები, საგაჭრო სახელწოდებები ან მესამე მხარის პროდუქტები (ან მათი რაიმე ცვლილებები), ტექსტები, ფოტოსურათები, ვიდეოროლები ან გრაფიკული გამოსახულებები, რომლებიც მიეკუთვნება ან შექმნილია მესამე მხარის მიერ, თუ ისინი არ ეძებნენ და პოულობდნენ წინასწარ წერილობით თანხმობას მფლობელისაგან.

მესამე მხარის მთელ ინტელექტუალურ საკუთრებას უნდა ჰქონდეს შესაბამისი მითითება, როგორც მესამე მხარის საკუთრება, და დისტრიბუტორებმა უნდა დაიცვან ყველა შეზღუდვა და პირობა, რომელსაც ინტელექტუალური საკუთრების მფლობელი აკისრებს მის გამოყენებაზე.

27-E. კომპანია პერბალაიფის საგაჭრო მარკების, ლოგოტიპების და აქტივების გამოყენება

დისტრიბუტორებმა, შეიძლება გამოიყენონ პერბალაიფის საგაჭრო მარკა მხოლოდ ისეთი სახით, რომ გამოყონ საკუთარი თავი როგორც პერბალაიფის დამოუკიდებელმა დისტრიბუტორებმა. მოცემული შეზღუდვა ეხება ონლაინ-ჯგუფების, ფორუმების და ონლაინ-გარემოში შექმნილი სხვა გვერდების იდენტიფიკაციას.

ჰერბალაიფის სახელწოდების არასანქცირებული გამოყენების მაგალითები შემდეგია: “ჰერბალაიფის პროდუქტების მნიშვნელობა კარგი ჯანმრთელობისთვის”, “ჰერბალაიფის გვერდი”, “მოდით, ვილაპარაკოთ ჰერბალაიფზე” და სხვა.

არსებობს პროფესიონალურად შემუშავებული ლოგოტიპები (და აქტივები, რომლებიც ქვემოთ ნაჩვენებია ლოგოტიპების ანალოგებს შეიცავს). ლოგოტიპები შეიქმნა ატვირთვით ფაილის ფორმატების დიდი რაოდენობით “არქივების ბიბლიოთეკიდან” ge.MyHerbalife.com-ზე

მიუხედავად ამისა, ამ ლოგოტიპების და აქტივების გამოყენებისას უნდა გაითვალისწინოთ ქვემოთ მითითებული შეზღუდვები:

- ემბლემების და აქტივების მიღება რომელიმე სხვა წყაროდან, რომელიც განსხვავდება ჰერბალაიფისგან, არ შეიძლება.
- დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ გამოიყენონ ლოგოტიპები საკუთარი თავის როგორც “ჰერბალაიფის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორის” აშკარა და მკაფიოდ და ნათლად განსაზღვრული იდენტიფიკაციის გარეშე. “დამოუკიდებელი დისტრიბუტორის” ფორმულირების მოშორება აკრძალულია.
- ემბლემების და აქტივების რომელიმე სახით შეცვლა არ შეიძლება, გარდა ზომების შეცვლისა, შექმნილი ინსტრუმენტებისა და მასალების შესაბამისობის მიზნით

27-F. კერძო სიცოცხლის ხელშეუხებლობა

ყოველთვის პატივი ეცით სხვა პირების კერძო სიცოცხლეს თქვენს შეტუბინებებში და დაიცავით კომპანია ჰერბალაიფის დისტრიბუტორების ქცევის წესები და პრინციპები, წესი 8-6 კომპანიის რეპუტაციის და პრესტიჟის მხარდაჭერა, რომელიც მეტყველებს: დისტრიბუტორმა

არ უნდა გააკეთოს ისეთი რამ, რაც ზიანს მიაყენებს (თავისი სადისტრიბუციო საქმიანობის დროს ან არა), ჰერბალაიფის განსაზღვრით, საკუთარი პირადი და აბსოლუტური შეხედულებისამებრ – ან არ გააკეთოს რამე, რაც კომპანიის რეპუტაციასა და პრესტიჟს, მის პროდუქტებს, დისტრიბუტორებს, სავაჭრო მარკებს, საფირმო სახელწოდებებს ან საქმიან რეპუტაციას ზიანს მიაყენებს.

27-6. ფოტოგრაფიები, ვიდეო/აუდიო ჩანაწერები

საკუთარი პირადი და აბსოლუტური შეხედულებისამებრ, ჰერბალაიფი იტოვებს უფლებას განსაზღვროს, შედიან თუ არა ჩანაწერები და გამოსახულებები (მათი გამოყენების წესის ჩათვლით) დაპირისპირებაში ჰერბალაიფის სავაჭრო მარკის წინ წაწევის ღონისძიებებთან ან კომპანია ჰერბალაიფის დისტრიბუტორების ქცევის წესებსა და პრინციპებთან, სამართლებრივი დათქმის მოთხოვნების ჩათვლით. ჰერბალაიფი უფლებას იტოვებს, ასეთი გამოსახულებების და ჩანაწერების მოშორება მოითხოვოს.

გამოსახულებების ან სხვა პირთა ჩანაწერების გამოყენების ყველა სიტუაციაში დისტრიბუტორებმა უნდა დაიცვან ყველა კანონი კერძო სიცოცხლის ხელშეუხებლობის და საზოგადოებრივ-საყოფაცხოვრებო გარემოში ქცევის შესახებ.

კომპანია ჰერბალაიფის დისტრიბუტორების ქცევის წესები და პრინციპები შეიძლება განთავსდეს თქვენს საკარიერო ზრდის წიგნში, რომელიც ჩატვირთულია ge.MyHerbalife.com-დან, მიღებულია დისტრიბუტორებთან მუშაობის განყოფილებაში.

დისტრიბუტორის პირადი შეხვედრები	კორპორატიული ღონისძიებები
<p>ფოტოსურათები: დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ განათავსონ თავიანთი პირადი შეხვედრების ან ტრენინგების ფოტოსურათები სოციალურ ვებ-საიტებზე. ეს ფოტოსურათები შეიძლება განთავსდეს კომპანია ჰერბალაიფის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორის ვებ-საიტზე პაროლით დაცვის პირობით.</p>	<p>ფოტოსურათები: დისტრიბუტორების მიერ კომპანიის სპონსირებულ შეხვედრებსა და ღონისძიებებზე გაკეთებული ფოტოსურათები შეიძლება გამოყენებული იქნას ჰერბალაიფის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორის ვებ-საიტზე და სოციალურ ვებ-საიტებზე. ჰერბალაიფი გთავაზობთ პროფესიული ფოტოსურათების დიდ რაოდენობას, რომელთა ატვირთვაც დისტრიბუტორებს შეუძლიათ აქტივების ბიბლიოთეკიდან ge.MyHerbalife.com-ზე. ეს ფოტოსურათები მოწონებულია გამოსაყენებლად დისტრიბუტორების მიერ და ასევე შეიძლება გამოყენებულ იქნას პირად და სოციალურ ვებ-საიტებზე</p>
დისტრიბუტორის პირადი შეხვედრები	კორპორატიული ღონისძიებები
<p>აუდიო/ვიდეო ჩანაწერები: დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ განათავსონ თავიანთი პირადი შეხვედრების ან ტრენინგების აუდიო/ვიდეო ჩანაწერები სოციალურ ვებ-საიტებზე. ეს ჩანაწერები შეიძლება განთავსდეს კომპანია ჰერბალაიფის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორის ვებ-საიტზე პაროლით დაცვის პირობით.</p>	<p>აუდიო/ვიდეო ჩანაწერები: დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ გააკეთონ კომპანიის სპონსირებული შეხვედრების, ტრენინგების ან ღონისძიებების ვიდეო ან აუდიო ჩანაწერი და არ შეუძლიათ, განათავსონ აუდიო/ვიდეო ჩანაწერები საკუთარ პირად ვებ-საიტზე ან სოციალურ ვებ-საიტებზე.</p> <p>მიუხედავად ამისა, ჰერბალაიფი გთავაზობთ პროფესიული ვიდეო და აუდიო ჩანაწერების დიდი რაოდენობას, რომელთა ატვირთვაც დისტრიბუტორებს შეუძლიათ ge.MyHerbalife.com-ზე (ან ჰერბალაიფის ნებისმიერ სხვა საიტზე). ეს ჩანაწერები მოწონებულია ჰერბალაიფის სოციალურ საიტებზე განსათავსებლად.</p>

27-H. აკრძალული შეტყობინებები

დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ განათავსონ ან გადასცენ რომელიმე შეტყობინება ან სხვა მასალა, რომელიც:

- ღიად სექსუალური, უხამსი ან პორნოგრაფიულია
- აქვს შეურაცხყოფელი, მკრეხელობითი, სახიფათო, მავნე, დისკრედიტირებელი, ცილისმწამებლური, გამაღიზიანებელი ან დისკრიმინაციული ხასიათი (რასობრივი კუთვნილების, ეთნიკური კუთვნილების, რწმენის, რელიგიის, სქესის, სექსუალური ორიენტაციის, ფიზიკური შეიძლებლობის და სხვა)
- გრაფიკულად აგრესიულია, ვიდრეთამაშების ნებისმიერი აგრესიული ხასის ჩათვლით
- აღწევს რომელიმე უკანონო ქცევას
- მონაწილეობს პირად გამოხატვებში რომელიმე პირის, ჯგუფის ან იურიდიული პირის მიმართ
- არღვევს კომპანიის ინტელექტუალ ან ნებისმიერი მესამე პირის საკუთრებაზე რომელიმე უფლებას

27-I. პროფესიონალიზმი

დისტრიბუტორებმა არ უნდა უპასუხონ ისეთ პირებს, რომლებიც მათზე, სხვა დამოუკიდებელ დისტრიბუტორებზე ან კომპანია ჰერბალაიფზე ნეგატიურ შეტყობინებებს ათავსებენ, რადგან ამან შეიძლება გამოიწვიოს დისკუსიები, რომლებსაც მიაქვთ პოტენციური საფრთხე დისტრიბუტორის ან კომპანია ჰერბალაიფის რეპუტაციისთვის ან საქმიანი რეპუტაციისთვის. თუ ხედავთ ასეთ უარყოფით შეტყობინებებს, გთხოვთ, შეგატყობინოთ ამაზე ელექტრონული ფოსტით drusus@herbalife.com, ჩვენ განვიხილავთ კომპანიის პასუხის ადეკვატურობას.

27-J. ჰერბალაიფში თქვენი ბიზნეს-საქმიანობის შეწყვეტა

თუ რომელიმე პირის სადისტრიბუტორო საქმიანობა კომპანია ჰერბალაიფში შეწყვეტილია რომელიმე მიზეზით, ამ პირმა უნდა შეწყვიტოს ჰერბალაიფის ინტელექტუალური საკუთრების გამოყენება (როგორცაა ჰერბალაიფის სახელწოდება, სავაჭრო მარკები, საფირმო სახელწოდებები და რომელიმე წარმონაქმნი) შეტყობინებებსა და სოციალურ საიტებზე, რომლებსაც მოხმარს ეს პირი.

პირებმა, რომლებმაც ადრე საკუთარი თავის ჰერბალაიფის დამოუკიდებელ დისტრიბუტორებად იდენტიფიცირება მოახდინეს, უნდა განაცხადონ შემდგომ შეტყობინებებში იმის შესახებ, რომ უკვე არ არიან კომპანია ჰერბალაიფის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორები და უნდა შესაბამისად განაახლონ საკუთარი პროფილის ინფორმაცია.

27-K. სპორტული საქმიანობის სპონსორება

ფეხბურთის უმაღლესი ლიგის და კომპანია ჰერბალაიფის მიერ სპონსორებული ჯუნდისა და სპორტსმენების მხარდაჭერად,

- დისტრიბუტორს შეუძლია გამოიყენოს მხოლოდ ჰერბალაიფის მიერ წარდგენილი მარკეტინგური საშუალებები, რომელთა შეცვლა არ შეიძლება. ამ მარკეტინგური საშუალებების ატვირთვა შეგიძლიათ საიტზე ge.MyHerbalife.com. ფეხბურთის უმაღლესი ლიგის – MLS–ლოგოტიპები და აქტივები
- დისტრიბუტორებს შეუძლიათ, გამოიყენონ ფეხბურთის უმაღლესი ლიგის (MLS), LA Galaxy, FC Barcelona-ს მხოლოდ მარკეტინგული საშუალებები, რომლებიც წარდგენილია ჰერბალაიფის მიერ და რომელთა შეცვლა შეუძლებელია. ამ მარკეტინგული საშუალებების ატვირთვა შეგიძლიათ საიტზე ge.MyHerbalife.com
- დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ საკუთარი ბროშურების, სარეკლამო ფურცლების ან სხვა მარკეტინგური

საშუალებების გამოცემა MLS, LA Galaxy, FC Barcelona და სხვა ლოგოტიპების, ნიშნების, ვიდეო ან აუდიო ფაილების გამოყენებით

ურთიერთმოქმედების აღწერა

- არსებობს კომპანია ჰერბალაიფის საფეხბურთო გუნდებთან LA Galaxy და FC Barcelona ურთიერთმოქმედების აღწერის სპეციალური და მიზანშეწონილი მეთოდების დიდი რაოდენობა. წახალისდება დისტრიბუტორების მიერ მოცემული ურთიერთობების და ჰერბალაიფის ბიზნეს-საქმიანობის შესაძლებლობების (მისი სწორად შესრულების პირობებში) მოხსენიება Herbalife® პროდუქტების წინ წაწევისას
- ნებადართული გამოყენებიდან გადახვევა ქმნის რისკს ურთიერთობებისთვის და პოტენციურ საფრთხეს ჰერბალაიფის სავაჭრო მარკეტინგის და კომპანიის საქმიანი რეპუტაციისთვის. ამიტომაც ქვემოთ მოყვანილი სახელმძღვანელო პრინციპების დარღვევა გამოიწვევს სერიოზულ ჯარიმებს, სადისტრიბუტორო საქმიანობის შეწყვეტამდე ან შეწყვეტამდე

ქვემოთ გადმოცემული მტკიცებულებები სწორი, დაშვებული და მხარდაჭერილია. ისინი გამოიყენება როგორც ცალ-ცალკე, ისე შეხამებით.

LA GALAXY

ჰერბალაიფი LA Galaxy გუნდის ოფიციალური წარმომდგენი სპონსორია.

ჰერბალაიფი LA Galaxy გუნდის ოფიციალური დიეტოლოგიური კომპანიაა.

დ-რ ლუიჯი გრატონი LA Galaxy გუნდის

კონსულტანტ-დიეტოლოგია.

ჰერბალაიფი LA Galaxy გუნდის მთამაშეების კრის კლიაინის, ონოვან რიკეტის და ომარ გონზალესის ოფიციალური სპონსორია.

FC BARCELONA

ჰერბალაიფი FC Barcelona გუნდის საკვები დანამატების ოფიციალური სპონსორია.

ჰერბალაიფი FC Barcelona გუნდის ოფიციალური დიეტოლოგიური კომპანიაა.

სპორტსმენები, რომელთა სპონსორიც კომპანია ჰერბალაიფია

ჰერბალაიფი ლეო მესის ოფიციალური დიეტოლოგიური სპონსორია. ლეო მესის ფონდი და კომპანია ჰერბალაიფი გაერთიანდა მთელ მსოფლიოში ბავშვების მხარდასაჭერად.

გაშუქება მას-მედიის საშუალებებში

- დისტრიბუტორებს შეუძლიათ განიხილონ ან დაუკავშირონ LA Galaxy ან FC Barcelona გუნდების შესახებ მას-მედიაში არსებულ ინფორმაციასთან თავიანთი ორგანიზაცია, თავის დამკვეთებს ან ბიზნეს-საქმიანობის შესაძლებლობების წარდგენისას
- დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ მას-მედიაში არსებული რომელიმე სარეკლამო ინფორმაციის გადმობეჭდვა, ასლის გადაღება ან განთავსება (ჰერბალაიფის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორის საკუთარ ვებ-საიტებზე), სტატიების, სახელწოდებების და სათაურების ჩათვლით. მაგრამ პირად საკუთრებაში და მომსახურებაში არსებული ვებ-საიტები, შეიძლება, შეიცავდეს ლინკებს LA Galaxy ან FC Barcelona გუნდების რეკლამის საშუალებებით მოცვაზე, და ასეთ მითითებებს თან უნდა ახლავდეს შემდეგი დამატება: “ამ ლინკზე დაჭერით თქვენ გამოიხაროთ ჰერბალაიფის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორის ამ ვებ-საიტს და შეიძლება ვებ-საიტზე, რომელიც ოფიციალურად კომპანია ჰერბალაიფთან ან მის დამოუკიდებელ დისტრიბუტორებთან დაკავშირებული არ არის”

თავი 28. მარკეტინგი “სატელეფონო მარკეტინგის” საშუალებით (პირდაპირი მარკეტინგი ტელეფონით)

შესავალი

სატელეფონო მარკეტინგი

შემდგომი განხილვა და სატელეფონო მარკეტინგის წესები უმეტეს შემთხვევაში გამოიყენება კომპანია ჰერბალაიფში დისტრიბუტორთა ბიზნეს-საქმიანობასთან დაკავშირებულ ყველა მოქმედებასთან მიმართებაში. ისინი ნებისმიერი შესაბამისი სამართლებრივი ნორმის და ადგილობრივი კანონმდებლობის მოთხოვნების დამატებას წარმოადგენენ. რადგან კანონმდებლობა ამ დარგში შედარებით ახალია და მუდმივად ვითარდება, დისტრიბუტორთა დახმარების სახით (მაგრამ არა როგორც იურიდიული კონსულტაციის გაწევა) ჰერბალაიფმა, შეიძლება განათავსოს განახლება ვებ-საიტზე ge.MyHerbalife.com. დისტრიბუტორები უნდა რეგულარულად ეწვიონ ვებ-საიტს და ყურადღებით გადახედონ მოცემულ საინფორმაციო შეტყობინებებს ან წესების ცვლილებას. ამასთან, დისტრიბუტორებს ეკისრებათ ერთპიროვნული პასუხისმგებლობა ყველა შესაბამისი სამართლებრივი ნორმის დაცვაზე. გარდა ამისა, ჰერბალაიფი დაუნიშნავს ურჩევს დისტრიბუტორებს რეგულარულად ეწვიონ შესაბამისი სამართლებრივი ვებ-საიტებს, თუ ეს დაშვებულია, რათა ამ დარგში უახლესი მოვლენების შესახებ შეიტყონ.

“სატელეფონო მარკეტინგი” (რადგან ეს ტერმინი გამოყენებულია ამ დოკუმენტში) – პროდუქტების ან მომსახურების მარკეტინგია სატელეფონო მოწყობილობების გამოყენებით (გამავალი გამოძახებების განთავსებისთვის), ფაქსიმილური კავშირის აპარატების ჩათვლით, ავტომატიზირებული სატელეფონო მოწყობილობა და წინასწარ ჩაწერილი ხმოვანი ჩანაწერები ან ხელოუნური ხმის ჩანაწერები.

ადგილობრივმა კანონმდებლობამ შეიძლება, აკრძალოს ან შეაზღუდოს სატელეფონო მარკეტინგის ოპერაციები, ზემოთ მითითებული მეთოდების გამოყენებით, განსაკუთრებით იმ შემთხვევაში, როდესაც ტელემარკეტოლოგი (სპეციალისტი სატელეფონო გაყიდვების დარგში) შედის მოლაპარაკებებში პირებთან, რომლებთანაც წინასწარი საქმიანი ურთიერთობები არ ჰქონდათ, ან როდესაც მას უკავშირდებიან სახლში. შეიძლება იყოს სხვა ადგილობრივი ნორმატიული აქტი, რომლებიც სატელეფონო მარკეტინგის გამოყენებას ეხება და რომლებიც უნდა დაიცვან დისტრიბუტორებმა.

როგორც დამოუკიდებელ მეწარმეებს, დისტრიბუტორებს ეკისრებათ პირადი პასუხისმგებლობა სატელეფონო მარკეტინგის დარგში არსებული კომპანია ჰერბალაიფის წესების და ადგილობრივი კანონმდებლობის და ნორმატიული აქტების გაგებასა და დაცვაზე. ისე, როგორც კანონმდებლობის და ნორმატიული აქტების ყველა იურისდიქციაში, სადაც ისინი ბიზნეს-საქმიანობის გაწევას გეგმავენ. დამოუკიდებელი ან თვითმყოფი გამყიდველების სატელეფონო მარკეტინგის მომსახურების შექმნისას ან გამოყენებისას, დისტრიბუტორებმა უნდა ჩაატარონ გულმოდგინე შემოწმება, რათა დაამტკიცონ, რომ მომსახურება იცავს ყველა გამოსაყენებელ სამართლებრივ ნორმას.

განსაზღვრები

ამ ნაწილში გამოიყენება შემდეგი განსაზღვრები:

სატელეფონო ნომრის ავტომატური აკრეფის მოწყობილობა

მოწყობილობა სატელეფონო ნომრების ავტომატური აკრეფის ფუნქციით. ტერმინი მოიცავს ნებისმიერ მოწყობილობას, რომელიც ასრულებს სატელეფონო ნომრების აკრეფის ფუნქციას ნომრების ჩამონათვალის წინასწარი პროგრამირების ან ნომრების თვითნებური აკრეფის მეშვეობით.

დადგენილი საქმიანი ურთიერთობები (EBR)

წინასწარი საქმიანი ურთიერთობები, რომლებიც დამყარებულია ნებაყოფლობითი ორმხრივი დიალოგის მეშვეობით დისტრიბუტორსა და საბინაო აბონენტს შორის:

1. შექმნის ან აბონენტთან გარიგების საფუძველზე 18 თვის განმავლობაში, რომლებიც უშუალოდ წინ უსწრებს სატელეფონო ზარის თარიღს, თუ ურთიერთობები არ იქნა წინასწარ შეწყვეტილი დისტრიბუტორის ან სხვა მხარის მიერ; ან
2. საქონელსა ან მომსახურებასთან მიმართებაში აბონენტის მოთხოვნის საფუძველზე სამი თვის განმავლობაში, რომლებიც უშუალოდ წინ უსწრებს სატელეფონო ზარის თარიღს, თუ ურთიერთობები არ იქნა წინასწარ შეწყვეტილი დისტრიბუტორის ან სხვა მხარის მიერ. თუ სატელეფონო აბონენტი აგზავნის კომპანიაში სპეციალურ მოთხოვნას “არ-დარეკოთ” დადგენილი საქმიანი ურთიერთობების დამთავრების შესახებ, მაშინაც კი, თუ აბონენტი ინარჩუნებს საქმიან ურთიერთობებს დისტრიბუტორთან.

პირადი ურთიერთობები

დისტრიბუტორის ოჯახის წევრი, მეგობარი ან ნაცნობი, რომელიც აკეთებს გამოძახებას.

ავტომატური გადარეკვის სისტემა

სააპარატო და პროგრამული უზრუნველყოფა, რომელიც გამოიყენება სატელეფონო მარკეტინგის ნომრების ასაკრეფად, სანამ სატელეფონო მარკეტოლოგები ელაპარაკებიან სხვა კლიენტებს. ავტომატური გადარეკვის სისტემები “წინასწარმეტყველებენ” საშუალო დროს, რომელიც სჭირდება მომხმარებელს, რათა მოვიდეს ტელეფონთან, როდესაც სატელეფონო მარკეტოლოგი გათავისუფლდება შემდეგი ზარისთვის.

წინასწარი, მკაფიოდ გამოხატული თანხმობა/წინასწარი, მკაფიოდ გამოხატული ნებართვა

დისტრიბუტორსა და მომხმარებელს შორის წერილობითი შეთანხმებით ან ელექტრონული ფოსტის შეტყობინებებით დამტკიცებული თანხმობა ან ნებართვა, სადაც მომხმარებელი მკაფიოდ აცხადებს თანხმობას, ეკონტაქტოს დისტრიბუტორს ჰერბალაიფის პროდუქტებთან მიმართებაში ან საქმიანი ურთიერთობების შესაძლებლობის შესახებ და მიუთითებს ტელეფონის ან ფაქსის ნომერს, რომელზეც შეიძლება შემოვიდეს ზარები.

წესები

შემდგომი შეზღუდვები და აკრძალვები ეხება საკუთარი ინიციატივით ფაქსით გაკეთებულ შეტყობინებებს, წინასწარ ჩაწერილ ხმოვან შეტყობინებებს, ხელოუნური ხმის შეტყობინებებს და ავტომატური აკრეფის მოწყობილობებს. წესები გამოსაყენებელია დისტრიბუტორთა სატელეფონო მარკეტინგის ყველა მოქმედებასთან მიმართებაში. დამოუკიდებელი ან თვითმყოფი გამყიდველების სატელეფონო მარკეტინგის მომსახურების შექმნისას ან გამოყენებისას, დისტრიბუტორებმა უნდა ჩაატარონ გულმოდგინე შემოწმება, რათა დაამტკიცონ, რომ მომსახურება იცავს ყველა მოყვანილ წესს.

წესი 28-A. ავტომატური აკრეფის მოწყობილობები

დისტრიბუტორებმა არ შეიძლება, გამოიყენონ ავტომატური აკრეფის მოწყობილობები ან ავტომატური გადარეკვის სისტემები კომპანია ჰერბალაიფის პროდუქტების შეთავაზებისთვის ან ფულის გამოშვების შესაძლებლობისთვის.

წესი 28-B. წინასწარ ჩაწერილი ხმოვანი შეტყობინებები ან ხელოვნური ხმის შეტყობინებები

დისტრიბუტორებმა არ შეიძლება გამოიყენონ წინასწარ ჩაწერილი ხმოვანი შეტყობინებები ან ხელოვნური ხმის შეტყობინებები კომპანია ჰერბალაიფის პროდუქტების შეთავაზებისთვის ან ფულის გამოშვებების შესაძლებლობისთვის.

წესი 28-C. საკუთარი ინიციატივით ფაქსით გაკეთებული შეტყობინებები

დისტრიბუტორებმა არ შეიძლება გამოიყენონ შეტყობინებების ფაქსით მასობრივი დაგზავნა ან ანალოგიური პროგრამა ან მომსახურება შეტყობინებების ფაქსით დაგზავნისთვის. დისტრიბუტორებმა შეიძლება, გააგზავნონ ფაქსიმილური შეტყობინებები ცალკეულ პირებს, რომლებთანაც დისტრიბუტორებს აქვთ დადგენილი საქმიანი ურთიერთობები (EBR) და ნებისმიერ სხვა პირს, რომლებმაც მისცეს თავიანთი წინასწარი, მკაფიოდ გამოხატული თანხმობა მიიღონ ფაქსიმილური შეტყობინებები დისტრიბუტორისგან.

ყველა ფაქსიმილური შეტყობინება, რომელიც ეგზავნება პირებს, რომლებთანაც დისტრიბუტორებს აქვთ დადგენილი საქმიანი ურთიერთობები (EBR), ექვემდებარება შემდეგ წესებს:

- დისტრიბუტორმა უნდა მიიღოს მიმღების ფაქსის ნომერი ან მიმღების მიერ მოცემული ნომრის ნებაყოფლობით წარდგენის მეშვეობით, EBR-ის ფარგლებში, ან ცნობრიდან, სარეკლამო შეტყობინებიდან, ან საიტიდან ინტერნეტში, სადაც მიმღები ნებაყოფლობით დათანხმდა წარუდგინა თავისი ფაქსის ნომერი ღია მოხმარებისთვის
- ფაქსიმილური შეტყობინებების პირველ გვერდზე უნდა იყოს მკაფიოდ ფორმულირებული და ყურადღების მიმპყრობი მითითება, რომ მიმღებს აქვს უფლება, უარი თქვას დისტრიბუტორისგან ფაქსით რომელიმე სარეკლამო შეტყობინებების მიღებაზე (“მოთხოვნა-არ-გადმომიგზავნოთ-შეტყობინებები-ფაქსით”)
- ფაქსიმილური შეტყობინებები უნდა შეიცავდეს ბინის საკონტაქტო ტელეფონის ნომერს, ასევე ფაქსიმილური კავშირის აპარატის ნომერს, რათა მიმღებმა შეძლოს გააგზავნოს მოთხოვნა
- ფაქსიმილური შეტყობინებები უნდა შეიცავდეს მიმღების მიერ შეტყობინებების ფაქსით არგაგზავნაზე დისტრიბუტორისთვის მოთხოვნის გადაცემის მინიმუმ ერთ მექანიზმს, როგორცაა, მაგალითად, ვებ-საიტის მისამართი, ელექტრონული ფოსტის მისამართი ან უფასო ტელეფონის ნომერი
- დისტრიბუტორებმა უნდა მიიღონ და დაამუშაონ მოთხოვნები შეტყობინებების ფაქსით არგაგზავნაზე სადღეღამისოდ, ყოველდღიურად და ყველა მოთხოვნა უნდა სრულად იქნას დამუშავებული 30 დღის განმავლობაში
- ყველა ფაქსიმილური შეტყობინება ყოველი გვერდის ზედა და ქვედა ველზე ან შეტყობინების პირველ გვერდზე უნდა შეიცავდეს:
 - ფაქსიმილური შეტყობინების გაგზავნის თარიღსა და დროს;
 - გამომგზავნის საიდენტიფიკაციო ინფორმაციას (დისტრიბუტორის პირადი სახელი ან კომპანიის სახელწოდება); და
 - გამომგზავნის და დისტრიბუტორის ფაქსიმილური კავშირის აპარატის ტელეფონის ნომერს.

დისტრიბუტორებმა უნდა დაიცვან წესი 28-A “ავტომატური აკრეფის მოწყობილობები” და ნებისმიერი სხვა გამოყენებადი სახელმწიფო ან ადგილობრივი საკანონმდებლო და ნორმატიული აქტი, რომელიც ფაქსიმილური შეტყობინებების დაგზავნას აკონტროლებს.

წესი 28-D. სიები არ-დარეკო

დისტრიბუტორებმა ყნა დაიგონ, რომ წესები მოიცავს გამოძახებებს, რომლებიც გაკეთებულია სტანდარტული სატელეფონო ნომრებიდან ოპერატორების მიერ, და ასევე გამოძახებებს, რომლებიც გაკეთებულია ფაქსიმილური კავშირის აპარატებიდან და ა. შ. დისტრიბუტორები ასევე პასუხს აგებენ, სატელეფონო მარკეტინგის მაკონტროლებელი ყველა გამოყენებადი საკანონმდებლო და ნორმატიული აქტის შესრულებაზე, მათ შორის ვაღდებულებას, განიხილონ და დაიცვან წესი “არ დარეკო”, მხარდაჭერილი მთავრობის ან შესაბამისი სახელმწიფო დაწესებულებების მიერ, მათი არსებობის შემთხვევაში, სტანდარტული სატელეფონო ნომრებიდან განხორციელებულ ცოცხალ ზარებთან მიმართებაში, ასევე სატელეფონო მარკეტინგის სხვა ფორმებს.

- დისტრიბუტორებს შეუძლიათ მხოლოდ დაამყარონ საქმიანი კავშირი, ტელეფონით ან ფაქსიმილური კავშირით, ნებისმიერ ადამიანთან ან ორგანიზაციასთან, რომლებმაც მისცეს წინასწარი, მკაფიოდ გამოხატული თანხმობა, მიიღონ ზარები, და რომლებსაც დისტრიბუტორთან დამყარებული აქვთ საქმიანი ან პირადი ურთიერთობები
- დისტრიბუტორებმა, რომლებიც მონაწილეობენ სატელეფონო მარკეტინგში, უნდა ასევე აწარმოონ საკუთარი სიები “არ დარეკო”, სადაც არეგისტრირებენ ნებისმიერ ფიზიკურ ან ორგანიზაციულ პირებს, რომლებიც უარს აცხადებენ ზარებზე
- დისტრიბუტორებმა უნდა დაიცვან სამსახურებრივი ინსტრუქცია, რომელიც აკონტროლებს მოთხოვნას არ-დარეკო და სატელეფონო მარკეტინგის სხვა მოთხოვნებს, და ყველა პერსონალმა, რომელიც დისტრიბუტორის სახელით მონაწილეობს სატელეფონო მოლაპარაკებებში, უნდა გაიაროს სწავლება მოცემული ინსტრუქციების ჩათვლით და გათვალისწინებით
- დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ გამოიყენონ რომელიმე გარე მიმწოდებლის ან პოტენციური მომხმარებლების სამსახურის მიერ წარდგენილი ტელეფონის ნომერი სატელეფონო მარკეტინგის მიზნით, თუ ეს სატელეფონო ნომერი გამოწინააღმდეგობის მიერ მხარდაჭერილ რომელიმე სიაში არ-დარეკო (თუ გამოყენებადია) ან თუ მოცემული სატელეფონო ნომერი გამოწინააღმდეგობის დისტრიბუტორის საკუთარ სიაში არ-დარეკო
- ადგილობრივ საკანონმდებლო და ნორმატიულ აქტებში შეიძლება შედიოდეს დამატებითი ან სხვა მოთხოვნები, და დისტრიბუტორი პასუხისმგებელია იმის განსაზღვრაზე, თუ რომელი საკანონმდებლო ან ნორმატიული აქტის მოთხოვნა ეხება სიებს არ-დარეკო, და ამ მოთხოვნების შესრულებაზე

28-E. პოტენციური კლიენტების გენერატორები

“პოტენციური კლიენტების განსაზღვრის გენერატორები” გამოიყენებს მარკეტინგის მეთოდებს საკუთარი კლიენტების პოტენციური დამკვეთებით უზრუნველყოფისთვის. ჰერბალაიფის ზოგიერთი დისტრიბუტორი ყიდულობს “გასასვლელებს პოტენციურ კლიენტებზე”, რათა დაინახოს, დაინტერესდება თუ არა ის ჰერბალაიფის პროდუქციის შექმნით ან ჰერბალაიფის პროდუქციის გაყიდვიდან შემოსავლის მიღების შესაძლებლობით.

ზოგიერთი წამყვანი გენერატორი იყენებს მეთოდებს, რომლებმაც შეიძლება, დაარღვიონ სატელეფონო მარკეტინგის შემზღუდავი საკანონმდებლო ნორმები, საკუთარი ინიციატივით გაკეთებული სარეკლამო ფაქსიმილური შეტყობინებების გაგზავნის, ელექტრონული ფოსტით სპამის დაგზავნის, “ავტომატური აკრეფის მოწყობილობების” გამოყენების და წინასწარ ჩაწერილი შეტყობინებების ჩათვლით.

იმ პოტენციურ კლიენტთან კონტაქტის შედეგები, ინფორმაცია რომლის შესახებაც იქნა შექმნილი ან

წარდგენილი საეკოლო მეთოდების მომხმარებელი სამსახურის მიერ, შეიძლება იყოს ძალიან სერიოზული, მაშინაც კი, თუ დისტრიბუტორი მოქმედებს კეთილსინდისიერი თანამშრომლობის სულისკვეთებით. დისტრიბუტორი პასუხისმგებელია საკანონმდებლო ნორმების ცოდნაზე და იმის განსაზღვრაზე, რაც მისი საკომერციო საქმიანობის პარტნიორებისთვის ასევე ცნობილია და ისინი ამ ნორმებს იცავენ. დისტრიბუტორმა უნდა შეისწავლოს პოტენციური კლიენტების წრის განსაზღვრის მეთოდები, რომლებსაც იყენებს სამსახური, და დაამტკიცოს მეთოდების შესაბამისობა გამოყენებად საკანონმდებლო ნორმებთან.

სანამ დისტრიბუტორი არ მიიღებს წერილობით მოწმობას იმისა, რომ მეთოდები შეესაბამება საკანონმდებლო ნორმებს, მას არ შეუძლია, შეიძინოს ან გამოიყენოს პოტენციური კლიენტის მონაცემები, რომლებიც წარადგინა ამ სამსახურმა. დისტრიბუტორს უნდა ახსოვდეს საკუთარი მოქმედებები, და პოტენციური კლიენტების შესახებ მონაცემების მიღებისას, გამოყენებადი საკანონმდებლო ნორმები და კომპანიის წესები უნდა დაიცვან. დანარჩენი უფლებების და უფლებათა დაცვის საშუალებების დამატებით, კომპანია ჰერბალაიფს უნდა ჰქონდეს უფლება, შეაჩეროს, დაასრულოს ან გამოიყენოს სხვა დისციპლინარული ზომა სადისტრიბუტორო საქმიანობასთან მიმართებაში, რომელიც იყენებს უკანონო საშუალებებით მიღებულ მონაცემებს პოტენციური კლიენტების შესახებ, ან იყენებს მონაცემებს, რომლებიც კომპანია ჰერბალაიფის დისტრიბუტორების ქცევის წესებსა და პრინციპებს, კომპანია ჰერბალაიფის ნებისმიერ სხვა პრინციპებს და ამ მიმართულებით არსებულ საკანონმდებლო ნორმებს არ იცავს (იხილეთ ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდები, წესი 1-0 “პოტენციური კლიენტების გაყიდვები აკრძალულია”).

28-F. კომპანია ჰერბალაიფის წესების და საკანონმდებლო ნორმების დაცვა

დისტრიბუტორებმა უნდა უცებ შეწყვიტონ საქმიანობა სატელეფონო მარკეტინგის დარგში სახელმწიფო სახელისუფლებო ორგანოსგან სარჩელის შესახებ რომელიმე მოთხოვნის ან შეტყობინების მიღებისთანავე. დისტრიბუტორებმა უნდა მაშინვე შეატყობინონ ყველა მოთხოვნის ან შეტყობინების შესახებ კომპანია ჰერბალაიფის დისტრიბუტორებთან მუშაობის განყოფილებას. სხვა დანარჩენი უფლებების და უფლებების დაცვის საშუალებების დამატებით, კომპანია ჰერბალაიფი იტოვებს უფლებას, შეაჩეროს, დაასრულოს ან მიიღოს სხვა დისციპლინარული ზომა სადისტრიბუტორო საქმიანობასთან მიმართებაში, რომელიც არ იცავს მოცემულ წესს, კომპანია ჰერბალაიფის დისტრიბუტორის ქცევის წესებსა და პრინციპებს, კომპანია ჰერბალაიფის ნებისმიერ სხვა წესებს და საკანონმდებლო ნორმებს.

ქცევის დამატებითი წესები საქართველოსთვის: ბიზნეს-საქმიანობის წარმოების განსაზღვრული მეთოდები

“ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების” შექმნა, გაყიდვა და გამოყენება – საქართველო 111
 კვების კლუბის წესები ჰერბალიფი – საქართველო 120

შესავალი

კომპანია ჰერბალიფის ყველა დამოუკიდებელი დისტრიბუტორი (შემდგომში წოდებული “დისტრიბუტორად”) – თვითმყოფად მომუშავე, დამოუკიდებელი მეწარმეა, რომელიც დაკავებულია ჰერბალიფის პროდუქტების გაყიდვით მოხმარებისთვის, და, დისტრიბუტორის სურვილის შემთხვევაში, პროდუქციის გაყიდვიდან მიღებული შემოსავლების შესაძლებლობის წინ წაწვეით. სახელშეკრულებო ურთიერთობები კომპანია ჰერბალიფსა და იმ დისტრიბუტორებს შორის იწყება, და განსაზღვრულია განცხადებით საერთაშორისო სადისტრიბუტორო საქმიანობაზე და ხელშეკრულებით სადისტრიბუტორო საქმიანობის შესახებ. ეს ურთიერთობები მოიცავს კომპანია ჰერბალიფის მიერ პერიოდულად თავისი შეხედულებისამებრ გამოცემულ წესებს, რომლებიც განსაზღვრავს კომპანია ჰერბალიფის დისტრიბუტორების უფლება-მოვალეობებს მათ საბოლოო ფორმაში. ეს წესები მოიცავს, მაგრამ არ შემოიფარგლება კომპანია ჰერბალიფის დისტრიბუტორების ქცევის წესებსა და პრინციპებს და კომპანია ჰერბალიფის ნებისმიერ სხვა წესებს. ჰერბალიფის წესებში არაფერი არ უნდა ემსახურებოდეს და აღიქმებოდეს როგორც იურიდიული რჩევა; ჰერბალიფი არ წარუდგენს იურიდიულ რჩევებს თავის დამოუკიდებელ დისტრიბუტორებს. “ბიზნეს-საქმიანობის წარმოების” შემდეგი წესები გამოიყენება ძირითადად ჰერბალიფის პროდუქტების წინ წაწვეისთვის და საქართველოში ჰერბალიფის პროდუქციის გაყიდვიდან შემოსავლების მიღების შესაძლებლობისთვის:

სარჩევი

შესავალი 111

თავი 1: ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების” შექმნა, გაყიდვა და გამოყენება

ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების განსაზღვრა 112
 1-A-1 გაყიდვის წინა იურიდიული ექსპერტიზა და ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების რეგისტრაცია 112
 1-A-2 ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების შესაბამისობა საკანონმდებლო ნორმებსა და ჰერბალიფის წესებს 112
 1-B ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების შექმნის, წინ წაწვეის ან გაყიდვის მეშვეობით მიღებული ჰერბალიფის მონაცემების გამოყენების შეზღუდვები 113
 1-C ბიზნეს-საქმიანობის საერთაშორისო მეთოდების პაკეტისგან განსხვავებული შექმნა საჭირო არ არის 113
 1-D ხელმოწერების გაუქმების უფლება და ვალდებულებების შესრულების გარანტია 113
 1-E მიღების დადასტურება 114
 1-F ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების გაყიდვის მიზანი არაკომერციულია 115
 1-G ბიზნეს-საქმიანობის განსაზღვრული მეთოდების გაყიდვის ფასი 115
 1-H ვებ-საიტების გამოყენების საფასური 115
 1-I ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების დაკომპლექტებაზე ან გაყიდვაზე კომპენსაცია გათვალისწინებული არ არის 115
 1-J სტიმულირება ან პირადი დაფალიანების მოთხოვნა დაუშვებელია 115
 1-K ინფორმაციის გახსნის შესახებ განაცხადის მოთხოვნა 115
 1-L შეზღუდვები ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების კომპანია ჰერბალიფის დისტრიბუტორებისთვის შეთავაზებასა და გაყიდვაზე 115
 1-M შეზღუდვები ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების გაყიდვასა და წინ წაწვეაზე კრებებსა და სხვა ოფიციალურ დონის მიხედვით 115
 1-N მოწოდებლების მიზიდვა 115
 1-O პოტენციური კლიენტების შესახებ ინფორმაციის გაყიდვა აკრძალულია 116
 1-P ჰერბალიფი არ ადასტურებს, არ გარანტირებს ან საკუთარ თავზე არ იღებს რომელიმე ვალდებულებას 116
 1-Q ლიცენზია კომპანია ჰერბალიფის მიერ შემუშავებული გასაღების მეთოდების და მათთან დაკავშირებული მასალების გამოყენებაზე 116
 1-R მასალების განახლება 116
 1-S ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების გაყიდვის შეზღუდვები 116
 1-T შეტყობინება წყაროს შესახებ 116
 განცხადება ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების პოლიტიკის შესახებ 117
 დანართი A – განცხადება ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების გახსნის შესახებ 118
 დანართი B – ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების რეგისტრაციის ფორმა 119

თავი 1: “ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების” შექმნა, გაყიდვა და გამოყენება

ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების განსაზღვრა

ზოგიერთი დისტრიბუტორი აწარმოებს, ყიდის და მოიხმარს გასაღების სახელმძღვანელოებსა და ბიზნეს-საქმიანობის მხარდასაჭერ მომსახურებას ან მასალებს, გარდა პოტენციური კლიენტების სახელების და საკონტაქტო ინფორმაციისა, ასევე რეკლამის განთავსების წინადადებებსა და პირობებს. ეს სახელმძღვანელოები, მომსახურება და მასალები მოიცავს (მაგრი არ შემოიფარგლება) წიგნებს, ჟურნალებს, სხვა ბეჭდვით პროდუქციას, აუდიო/ვიდეო მასალებს, პროგრამულ უზრუნველყოფას, სატელეფონო მარკეტინგის საშუალებებს, ვებ-საიტებს, ინტერნეტ-მომსახურებას და სხვა ელექტრონულ მასშედისა, შეკრებებს, შეხვედრებსა და სასწავლო სემინარებს.

სახელმძღვანელოები, მომსახურება და მასალები, რომლებიც არ იწარმოება კომპანია ჰერბალაიფის მიერ, აღნიშნულია წესებში როგორც “ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდები”.

ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდები არ იწარმოება, არ მტკიცდება, არ გარანტირდება ჰერბალაიფის მიერ, არ ხდება მათი მოწოდება ან ავტორიზება ჰერბალაიფის მიერ, და ჰერბალაიფი არ იღებს საკუთარ თავზე პასუხისმგებლობას ან ვალდებულებას მათი ყიდვის, გაყიდვის ან გამოყენების მიმართ.

1-A-1. ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების გაყიდვის წინა იურიდიული ექსპერტიზა და რეგისტრაცია

დისტრიბუტორებს შეუძლიათ გაყიდონ ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდები, თუ ისინი დარეგისტრირდა კომპანია ჰერბალაიფის მიერ და ეს რეგისტრაცია მიმდინარეობს. როგორც რეგისტრაციის პირობა, საჭიროა სრული ექსპერტიზა და მფლობელის ან ძირითადი გამყიდველის იურისკონსულტის მოწოდება. იურიდიული ექსპერტიზა უნდა მოიცავდეს სამუშაოს შინაარსს, მეთოდს, რეკლამირებასა და წინ წაწევის და გაყიდვისა და გამოყენების პირობებს. იურისკონსულტი უნდა იყოს კომპეტენტური იმ კანონებში, რომლებიც გამოიყენება ქსელურ მარკეტინგთან მიმართებაში (MLM), და უნდა წარადგინოს წერილი კომპანია ჰერბალაიფის მისამართზე, რომელიც ზუსტად განსაზღვრავს განხილულ მასალებს და წარადგენს ამას იურისკონსულტის ექსპერტიზის საფუძველზე, თუ ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდი გამოიყენება ისე, როგორც ახსულია მის ექსპერტიზაში.

(ა) ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდები შეესაბამება კომპანია ჰერბალაიფის წესებსა და პროცედურებს მისი ექსპერტიზის, ჰერბალაიფის მიმდინარე პრინციპების და პროცედურების საფუძველზე, რომლებიც ასევე უნდა იქნას ზუსტად განსაზღვრული წერილში; და

(ბ) იურისკონსულტი არ იცის რომელიმე მოქმედი კანონის, წესის ან დებულების შესახებ, რომელმაც, მისი აზრით, შეიძლება დაარღვიოს ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდები. იურისკონსულტის მოქმედებები და წერილი უნდა იქნას წარდგენილი კომპანია ჰერბალაიფის მოწოდებისთვის. იურიდიული ექსპერტიზა და წერილი უნდა წარედგინოს ჰერბალაიფს ყოველწლიურად და ასევე მასალაში ცვლილებების შეტანამდე.

იურისკონსულტის წერილი:

1. შეიძლება, შეიცავდეს გაფრთხილებას, რომ წერილი არ წარმოადგენს იურისტის იურისტის საექსპერტო დასკვნას, და ამასთან, წერილი არ არის მტკიცებულება იმისა, რომ საქართველოში არ არსებობს რაიმე საკანონმდებლო აქტი, წესი ან დადგენილება, რომელიც, შეიძლება, დაარღვევდეს იქნას ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდები, და კომპანიას არ შეუძლია პროგნოზირება იმისა, შეუძლიათ თუ არა სხვადასხვა სახელმწიფო ან ადგილობრივ ადმინისტრაციულ ორგანოებს შეცვალონ გამოსაყენებელი წესის და ნორმატიული დოკუმენტის საკუთარი განმარტება;

2. დაადასტურებს, რომ ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების კლიენტი დათანხმდა არწევით უარზე ადვოკატთან ურთიერთობის კონფიდენციალურობის უფლებაზე, რათა მისცეს იურისკონსულტს შესაძლებლობა განიხილოს ჰერბალაიფის იურისკონსულტთან, კონფიდენციალურობის დაცვის პირობით, ნებისმიერი საკითხი, რომელიც, შეიძლება ჰქონდეს უკანასკნელს განსახილველ ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდებთან მიმართებაში, და რწევებს/რეკომენდაციებს, რომლებიც მოცემულია კლიენტისთვის მითითებულ მასალებში; და

3. დაადასტურებს, რომ იურისკონსულტმა ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების კლიენტთან განიხილა ყველა დოკუმენტი, რომელთა ხელმოწერა შეიძლება მოითხოვოს ჰერბალაიფმა ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდებთან მიმართებაში.

სარეგისტრაციო ფორმა:

დისტრიბუტორებმა უნდა წარადგინონ ჰერბალაიფის სარეგისტრაციო ფორმა იურიდიული ექსპერტიზის და იურიდიული დასკვნის დამატებით. რეგისტრაციის ერთადერთი მიზანი აღრიცხვაა. არანაირმა ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდმა და არც ერთმა დისტრიბუტორმა არ უნდა მოითხოვოს ან წარმოადგინოს, რომ ჰერბალაიფი (მიუხედავად იმისა, იყო ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდი რეგისტრირებული კომპანია ჰერბალაიფის მიერ თუ არა) განიხილავდა, მოიწონებდა, ამტკიცებდა, გარანტიას იძლეოდა ან იღებდა პასუხისმგებლობას ან ვალდებულებას ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდთან მიმართებაში.

სარეგისტრაციო ფორმები ხელმისაწვდომია ვებ-საიტზე ge.MyHerbalife.com, ან მათ შესახებ შეგიძლიათ გაიგოთ კომპანია ჰერბალაიფის დისტრიბუტორებთან მუშაობის განყოფილებაში დარეკვით ნომერზე 8 800 707070 (უფასო ხაზი). ახალი ფორმა უნდა იქნას წარდგენილი ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდში შეტანილი ყოველი ცვლილების შემდეგ. იმისთვის, რომ განსაზღვრონ, რეგისტრირებულია მეთოდი ანუ არა, დისტრიბუტორები უნდა ეწვიონ ვებ-საიტს ge.MyHerbalife.com ან დაუკავშირდნენ დისტრიბუტორთა სამსახურს.

იურიდიული ექსპერტიზა და სარეგისტრაციო ფორმა უნდა წარედგინოს კომპანია ჰერბალაიფის საქმიანი ქვეყნისა და EMEA-ს შესაბამისობის განყოფილებას ერთ-ერთი ქვემოთ მითითებული გზით:

ფოსტით:

ჰერბალაიფ ინტერნეშნლ ჰერბალაიფ ვროპ ლიმიტედ ვის: DEC EMEA განყოფილება ხენატორი კორტი, 4 ბელმონდ როუდ აქსბრიჯი, მილდსექსის საგრაფო, UBH 1HB დიდი ბრიტანეთი ან

ელექტრონული ფოსტით: busmethodlawyersletteremea@Herbalife.com, ზემოთ მითითებულ მისამართზე წერილის ორიგინალის გაგზავნით

კომპანია ჰერბალაიფი უფლებამოსილია, შეაჩეროს, დაასრულოს ან მიიღოს სხვა დისციპლინარული ზომა რომელიმე დისტრიბუტორის მიმართ, რომელიც ყიდის დაურეგისტრირებულ ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდს, ან წარადგენს არასწორ ან არასრულ ინფორმაციას ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების წარმოების ფორმაზე თავის იურისკონსულტთან.

1-A-2. ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების შესაბამისობა საკანონმდებლო ნორმებსა და ჰერბალაიფის წესებთან

დისტრიბუტორებმა, რომლებიც ქმნიან, ყიდენ ან გამოიყენებენ ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდებს, პირდაპირ ან

შუამავლების მეშვეობით (მაგალითად იურიდიული პირები), უნდა დაცვან კომპანია ჰერბალაიფის დისტრიბუტორების ქცევის წესები და პრინციპები, ჰერბალაიფის სხვა წესები და კანონმდებლობა, მათ შორის, მაგარამ არა მარტო, მოცემული მომხმარებლების კონფიდენციალობასთან, კერძო სიცოცხლის ხელშეუხებლობასთან, სატექნოლოგიური მარკეტინგის ყველა ფორმასთან და ინტერნეტ-მარკეტინგთან მიმართებაში არსებულ შეზღუდვებთან დაკავშირებული სამართლებრივი ნორმები.

თუ კომპანია ჰერბალაიფი განსახლავს, რომ ერთი ან მეტი მეთოდი არღვევს მის წესებს, კანონმდებლობას ან სხვა პირთა იურიდიულ უფლებებს, ან ისინი უქმნიან სერიოზულ საფრთხეს ჰერბალაიფის კომერციულ საქმიანობას ან რეპუტაციას, საგაჭრო მარკას ან იმიჯს, ჰერბალაიფს უნდა ჰქონდეს უფლება, მოითხოვოს, რომ დისტრიბუტორმა დაუყოვნებლივ შეწყვიტოს მოცემული ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდის გაყიდვა ან გამოყენება, ჰერბალაიფის წინაშე ვალდებულებების გარეშე.

1-B. ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების შექმნის, წინ წაწევისა და გაყიდვის გზით მიღებულ ჰერბალაიფის მონაცემთა გამოყენების შეზღუდვები

დისტრიბუტორებმა შეიძლება აწარმოონ, გაყიდონ ან ხელმეორედ გაყიდონ ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდები სხვა დისტრიბუტორებს მხოლოდ ჰერბალაიფის პროდუქტების გაყიდვის და ჰერბალაიფის პროდუქტების გასაყიდად სხვა დისტრიბუტორების მიზნების, შესწავლის და მოტივაციის მიზნით. იმისთვის, რომ დაცვან ინტელექტუალური საკუთრების უფლება და კომპანია ჰერბალაიფის საქმიანი რეპუტაცია და შემოსავლის მიღების შესაძლებლობა, რომელიც ეძლევა დისტრიბუტორებს, ჰერბალაიფის ნებისმიერ შეთანხმებაში არსებული ნებისმიერი სხვა შეზღუდვის და აკრძალვის, ან ნებისმიერი გამოსაყენებელი წესის დამატებით:

არც ერთმა დისტრიბუტორმა ან ყოფილმა დისტრიბუტორმა თავისი სადისტრიბუტორო საქმიანობის შეწყვეტიდან (ნებისმიერი გზით, მათ შორის თანამდებობის ნებაყოფლობითი დატოვებით) სამი (3) წლის განმავლობაში, პირდაპირ ან შუამავლების მეშვეობით არ უნდა:

1. გამოიყენოს ნებისმიერი ინფორმაცია, რომელიც ეხება პერსონალურ მონაცემებს ჰერბალაიფის დისტრიბუტორის შესახებ, მის საკონტაქტო ინფორმაციას, სპონსორულ საქმიან ურთიერთობებს, შედეგადად ან ჰერბალაიფის დისტრიბუტორთან დაკავშირებულ ნებისმიერ სხვა საქმიან ან პირად ინფორმაციას, რომელიც იქნა შექმნილი ან მიღებული ისეთი საქმიანობის შედეგად, რომლის მიზანიც, ჰერბალაიფის მარკეტინგის გეგმის შესაბამისად, ჰერბალაიფის პროდუქტების წინ წაწევა ან გაყიდვა არ იყო; ან
2. ჰერბალაიფის დისტრიბუტორისთვის ან მესამე პირისთვის, რომელმაც შეიძინეს ან გამოიყენებდნენ ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდს, ნებისმიერ სხვა ქსელურ მარკეტინგთან ან პირდაპირ გაყიდვების კომპანიასთან დაკავშირებული პროდუქტების, მომსახურების ან შემოსავლის მიღების შესაძლებლობის შეთავაზება, წინ წაწევა ან გაყიდვა.

მაგალითად, ამ შეზღუდვებით გათვალისწინებული პერიოდის განმავლობაში არც ერთმა დისტრიბუტორმა ან ყოფილმა დისტრიბუტორმა (მათ შორის ასეთი დისტრიბუტორის ან ყოფილი დისტრიბუტორის მეუღლე, და არც ერთი კომპანია ან იურიდიული პირი, რომელიც კონტროლირდება რომელიმე მითითებული პირის მიერ ან რომელშიც ნებისმიერ მითითებულ პირს აქვს თავისი მონაწილეობის წილი) არ უნდა შესთავაზოს, მოეწიოს, წაახადოს, თავს მოახვიოს მომსახურება, წინ წაწეოს, ასპონსოროს, მიიღოს სამსახურში ან შეეცადოს, მიიღოს სამსახურში, პირდაპირ ან შუამავლების, ჰერბალაიფის ნებისმიერ დისტრიბუტორის ან მესამე პირის, რომელმაც იყიდა ან გამოიყენებდა ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდს, მეშვეობით, შეერთების შესაძლებლობით, რომელიმე სახით მიიღოს მონაწილეობა. ან იყიდოს, ან გაყიდოს

ნებისმიერი სხვა ქსელური მარკეტინგის ან პირდაპირი გაყიდვების კომპანიის პროდუქტები ან მომსახურება.

წინა შეზღუდვების დარღვევა შეფასებული იქნება როგორც კომპანია ჰერბალაიფთან დისტრიბუტორის კონტრაქტის სერიოზული დარღვევა, რადგან ეს საფრთხეს უქმნის კომპანიისა და ზედა დონის დისტრიბუტორ-პირების ურთიერთობებს, კომერციულ საქმიანობას და შემოსავლებს მითითებულ დისტრიბუტორებთან მიმართებაში, რომლებთან დაშვება მიღებული იქნა ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდებში მათი მონაწილეობით, ერთადერთი – ჰერბალაიფის კომერციული საქმიანობის წინ წაწევის მიზნით. დისტრიბუტორი აღიარებს, რომ კომპანია ჰერბალაიფს და მის დისტრიბუტორებს ამ შეზღუდვების ნებისმიერი დარღვევის შედეგად მიეყენებოდათ აუნახაურებელი ზიანი და მატერიალური ანაზღაურება ასეთი ზიანის კომპენსაციისთვის საკმარისი არ არის. ამიტომაც კომპანიის სამართლებრივი დაცვის სხვა უფლებებისა და საშუალებების დამატებით, კომპანია ჰერბალაიფის დისტრიბუტორების ქცევის წესებისა და პრინციპების, ჰერბალაიფის სხვა წესების და საკანონმდებლო ნორმების შესაბამისად, ან შეზღუდვების დარღვევის შემთხვევაში, ჰერბალაიფს უნდა ჰქონდეს სასამართლო აკრძალვის ან დროებითი აკრძალვის შესახებ სასამართლო ბრძანების უფლება, დისტრიბუტორის ან ყოფილი დისტრიბუტორის შეტყობინების გარეშე, კონფიდენციალური ინფორმაციის ნებისმიერი დაუშვებელი გახსნის ან გამოყენების შეზღუდვით, ნებისმიერი სხვა ხელმისაწვდომი საშუალების დამატებით.

1-C. ბიზნეს-საქმიანობის საერთაშორისო მეთოდების პაკეტისგან განსხვავებული შენაძენი საჭირო არ არის

ერთადერთი საჭირო შენაძენი იმისთვის, რომ გახდეს, მიღწეო წარმატებას ან წინ წაწეო ჰერბალაიფის დისტრიბუტორის სახით – ჰერბალაიფი IBP (ანუ ჰერბალაიფის საერთაშორისო მეთოდების ოფიციალური პაკეტი/დისტრიბუტორის კომპლექტი). როდესაც დისტრიბუტორს იღებენ სამსახურში, მათ უნდა მისცენ შესაძლებლობა, შეიძინონ IBP, ყოველგვარი ფასნამატის ან სპონსორისთვის ან სპონსორის ზედა დონის დისტრიბუტორისთვის მოგების გარეშე. მაგალითად,

1. თუ პოტენციურ დისტრიბუტორს ეძლევა საშუალება, შეიძინოს პროდუქტები, მომსახურება ან მასალები (მიუხედავად იმისა, წარმოებულია ისინი კომპანია ჰერბალაიფის მიერ თუ არა) IBP დამატებით, მას უნდა ესმოდა, რომ ეს დამატებითი შენაძენია, და არა პირობა ან მოთხოვნა, რომ გახდეს დისტრიბუტორი, ან მიადწიოს წარმატებას ან წინ წაწეოს ჰერბალაიფის მარკეტინგულ გეგმაში. გარდა ამისა, დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ, წინ წაწეონ ან რეკლამირება გაუკეთონ მოგებას დისტრიბუტორის მიერ გაკეთებული IBP-სგან ან კომპლექტისგან, რომელიც შეიცავს IBP ჰერბალაიფის სტანდარტული პაკეტის დამატებით რაღაცას.
2. დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ დაამტკიცონ, ან მისცენ საფუძველი ვივარაუდოთ, რომ ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდები საჭიროა (კანონიერ საფუძველზე ან როგორც პრაქტიკა) იმისთვის, რომ აწარმოო ბიზნესი, მიღწეო წარმატებას ბიზნესში, მიიღო მონაწილეობა შემოსავლის მიღების შესაძლებლობაში ან მიიღო მხარდაჭერა და ზედა დონის დისტრიბუტორობა ისწავლო.

1-D. ხელმოწერების ანუღიერების უფლება და ვალდებულებების შესრულების გარანტია

ის ფიზიკური ან იურიდიული პირები, ვინც ჰერბალაიფის დისტრიბუტორებისთვის ჰყიდის ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების კომპონენტებს, რომლებიც:

1. იყიდება ხელმოწერის საფუძველზე, ასეთი გაყიდვის მომენტში უნდა შესთავაზონ კლიენტს წერილობითი ფორმით უფლება, გააუქმოს ასეთი ხელმოწერები ნებისმიერ დროს და მიიღოს ანაზღაურება ამ ხელმოწერების ამოუწურავ ნაწილზე. თუ არსებობს

ცვალებადი ოფიციალურად გამოქვეყნებული ტარიფები მომსახურების სხვადასხვა პერიოდისთვის, ხელმოწერის კომპენსაციის გაანგარიშებისთვის დარღვეულ ტარიფად იქნება ტარიფი, რომელიც ყველაზე მეტად შეესაბამება მომსახურების ფაქტიურ პერიოდს, იმ პირობით, რომ ხელმოწერის გაუქმებისას არანაირი დამატებითი გადასახდელი არ დაერიცხება.

2. ნივთობრივია (აქვს ფიზიკური ფორმა, მაგალითად CD და DVD დისკები), ასეთი გაყიდვის მომენტში უნდა შესთავაზონ კლიენტს წერილობითი ფორმით უკან დაუბრუნოს გამყიდველს მოცემული მასალები იმ ფასად, რომელიც კლიენტმა გადაუხადა მას გადახიდვის და სატრანსპორტო დამუშავების ხარჯების ჩათვლით. საგარანტიო პერიოდი უნდა შეადგენდეს, მინიმუმ 180 დღეს კლიენტის მიერ კომპონენტების მიღების მომენტიდან. გამყიდველმა უნდა გადაუხადოს კომპენსაცია შვიდი (7) საშუალო დღის განმავლობაში გამყიდველის მიერ დაბრუნებული მასალების მიღების მომენტიდან, ნივთობრივი კომპონენტების შემთხვევაში.

3. ზემოთ მითითებული არ არის (ქვეპარაგრაფში [1] ან [2]), უნდა შესთავაზონ კლიენტს წერილობითი ფორმით ვალდებულებების შესრულების გარანტია, რომელიც პასუხობს (გამყიდველის არჩევით) ქვეპარაგრაფს (ა), (ბ) ან (ც):

- a. კომპენსაციის უთუო გადახდა მინიმუმ 30 კალენდარული დღის ვადაში კომპონენტის მიღების მომენტიდან;
- b. უთუო კომპენსაციის გარანტია მინიმუმ შვიდი (7) კალენდარული დღის ვადაში კომპონენტის მიღების მომენტიდან, მაგრამ გამყიდველს შეუძლია, აირჩიოს მოცემული ვარიანტი (კომპენსაციის 30-დღიანი გარანტიისგან განსხვავებით) მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ გაყიდვა პასუხობს ორ შემდეგ პირობას:
 - i. კომპონენტი შემუშავებულია ან შექმნილია გამყიდველის მიერ დამოუკიდებელი მიმწოდებელ-შუამავლისგან (რომლისგანაც არც გამყიდველი, არც კომპანია ჰერბალაიფის ნებისმიერი სხვა დისტრიბუტორი არ იღებს, პირდაპირი გზით ან შუამავლების მეშვეობით, რომელიმე კომპენსაციას ან ეკონომიურ სარგებელს, ჰერბალაიფში წარდგენილი მიმწოდებელსა და გამყიდველს შორის წერილობითი შეთანხმების შესაბამისად, რომელიც შეიცავს შემდეგ პირობას: "ზეენ ვთანხმდებით, კომპანია ჰერბალაიფის ინტერესებიდან გამომდინარე და კომპანია ჰერბალაიფ Ltd-ს, მისი ფილიალების ან შვილობილი კომპანიების მიერ დადასტურების პირობით, არ გადავიხადოთ არანაირი ანაზღაურება ახალი წევრების მიზიდვისთვის და ა.შ. ან ნებისმიერი სხვა კომპენსაცია ან ეკონომიური სარგებელი, პირდაპირ ან შუამავლების მეშვეობით, ჰერბალაიფის ნებისმიერ დისტრიბუტორს"), და გამყიდველის მიერ კლიენტისთვის დადგენილი ფასი, არაუმეტეს გონებრივი პირდაპირი ხარჯებისა, რომლებიც შეფასდება ფინანსური წლის საფუძველზე (ფასდაკლების სისტემა, შემწვობები და ა.შ.), და რომლებიც გაწეულია გამყიდველის მიერ ცალკეული კომპონენტის შექმნისას ან შექმნასა და გაყიდვისას (მათ შორის გონებრივი პირდაპირი ადმინისტრაციული ხარჯები პოტენციური კლიენტების წრის განსაზღვრისთვის, როგორცაა კლიენტის მხარდაჭერა, მუშაობა კრედიტორულ და დებიტორულ დაავალიანებებთან და ფაქტიური უიმედო დავალიანება), პლიუს ფასნამატი არაუმეტეს 5% ასეთი პირდაპირი ხარჯებისა; და
 - ii. გამყიდველი ინარჩუნებს და წარადგენს აუდიტორული შემოწმებისთვის, რომელიც ტარდება კომპანია ჰერბალაიფის ხარჯზე ნაციონალურად აღიარებული აუდიტორული ფირმის მიერ, ყველა დოკუმენტს, ანგარიშსა და დთოვლას, რომელიც ეხება ასეთ შენაძენს და გაყიდვების ან გამყიდველის მიერ

ხელმოწერე გაყიდვების შემუშავებაზე გაწეულ ხარჯებს; ან

c. უთუო კომპენსაციის გარანტია მინიმუმ შვიდი (7) კალენდარული დღის ვადაში კომპონენტის მიღების დღიდან, მაგრამ გამყიდველს შეუძლია, აირჩიოს მოცემული ვარიანტი (კომპენსაციის 30-დღიანი გარანტიისგან განსხვავებით) მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ იმ წერილისა ან წერილების დამატებით, რომლებიც წინასწარ იქნა წარდგენილი იურისკონსულტის მიერ კომპანია ჰერბალაიფში I-A-2 წესის "ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების შესაბამისობა საკანონმდებლო ნორმებსა და ჰერბალაიფის წესებს", კომპანია ჰერბალაიფმა მიიღო მისთვის დამისამართებელი წინამდებარე წერილი (და სხვა ამგვარი გარანტია, რომელიც შეიძლება, მოითხოვოს ჰერბალაიფმა) ქსელური მარკეტინგის კომპეტენტური იურისკონსულტისგან (MLM), რომელიც ადასტურებს, რომ ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდები, რომლის ნაწილიც ეს კომპონენტებია, შინაარსით და გაოყენებით სრულად შეესაბამება MLM-თან მიმართებაში არსებულ ფედერალურ კანონმდებლობას, მათ შორის კანონებს, რომლებიც ეხება საქმიან შესაძლებლობებს, და იურისკონსულტისთვის არ არის ცნობილი რომელიმე არსებული კანონის, წესის ან დადგენილების შესახებ, რომლებმაც, მისი აზრით, შეიძლება დაარღვიონ ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდები. იურისკონსულტის მოქმედებები და წერილი წარედგინება კომპანია ჰერბალაიფს დასამტკიცებლად. იურიდიული ექსპერტიზა და წერილი წარედგინება ჰერბალაიფს ყოველწლიურად, ასევე მასალაში ცვლილებების შეტანამდე.

ზემოთმითითებული კომპენსაციის პირობების მიუხედავად, კომპანია ჰერბალაიფმა შეიძლება, გამყიდველის სახელით გადაიხადოს კომპენსაციები მოთხოვნი მხარისთვის, თუ ის, ნებაყოფლობით თანამშრომლობის სულისკვეთებით განსაზღვრავს, რომ ასეთი გადახდა დაიცავს ჰერბალაიფის ან მისი დისტრიბუტორის კეთილ სახელსა და რეპუტაციას, ისეთი სანქციების დამატებით, რომელთა განსაზღვრა ჰერბალაიფს შეუძლია.

1-E. მიღების დადასტურება

ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების გამყიდველმა უნდა წარუდგინოს კლიენტს დეტალიზებული, დათარიღებული ქვითარი ყველა შენაძენისთვის, რომლებმაც უნდა მიუთითონ ფასი ყოველ გაყიდულ კომპონენტზე და შეიცავდნენ შემდეგ ფორმულირებას:

შესაძენი პროდუქტები ან მომსახურება, რაც შეიძლება იყოს თქვენი ბიზნესის შექმნის კანონიერი და სასარგებლო საშუალება, შემოსავლის მიღების შეთავაზებულ შესაძლებლობის მისაღწევად საჭირო არ არის. გამყიდველს ეკისრება ერთპიროვნული პასუხისმგებლობა ამ მასალების ან მომსახურების მომზადებასა და გაყიდვაზე და კომპანია, რომელიც შემოსავლის მიღების შესაძლებლობას იძლევა, ვერ მოიწონებს, ვერ დაადასტურებს და ვერ მისცემს გარანტიას ამ მასალებზე. თუ რაიმე მიზეზით თქვენ არა ხართ კმაყოფილი რომელიმე ნივთმასალით, რომელიც შეიძინეთ, შეგიძლიათ დაუბრუნოთ ის გამყიდველს ამ ქვითარში მითითებულ მისამართზე თქვენს მიერ მოცემული მასალების მიღებიდან 180 დღის ვადაში, მათი ღირებულების, მათ შორის გადახიდვის და სატრანსპორტო დამუშავების ხარჯების სრული ანაზღაურებისთვის.

აღტერნატივს სახით, თუ გამყიდველს აქვს ვებ-საიტი, რომელზეც მკაფიოდ და აშკარად განსაზღვრულია კომპენსაციის პოლიტიკა, რომელიც შეესაბამება ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდების წესს I-D "ხელმოწერების გაუქმების უფლება და ვალდებულებების შესრულების გარანტია", ინტერნეტით შემოთავაზებულ ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდებთან მიმართებაში შეიძლება, გამოყენებული იქნას შემდეგი ფორმულირება:

შესაძენი პროდუქტები ან მომსახურება, რაც შეიძლება

ივს თქვენი ბიზნესის შექმნის კანონიერი და სასარგებლო საშუალება, შემოსავლის მიღების შეთავაზებულ შესაძლებლობის მისაღწევად არ გჭირდებათ. გამყიდველს ეკისრება ერთპიროვნული პასუხისმგებლობა ამ მასალების ან მომსახურების მომზადებასა და გაყიდვაზე, და კომპანია, რომელიც შემოსავლის მიღების შესაძლებლობას იძლევა, ვერ მოიწონებს, ვერ დაადასტურებს და ვერ მისცემს გარანტიას ამ მასალებზე. თქვენ შეგიძლიათ განაცხადოთ პრეტენზია კომპენსაციის მიღებაზე გამყიდველისთვის ამ ნივთმასალების დაბრუნების შემთხვევაში. ამ უფლებების გასაცნობად ეწვიეთ [შენიშვნა: მიუთითეთ ვებ-საიტის URL-მისამართი, რომელიც შეიცავს ინფორმაციას იმის შესახებ, თუ როგორ შეუძლია კლიენტს მიიღოს თავისი კომპენსაცია].

1-F. ბიზნეს მეთოდების გაყიდვის მიზანი – არაკომერციული

დისტრიბუტორებს შეუძლიათ აწარმოონ და გაყიდონ ბიზნეს მეთოდები, განსაკუთრებით კომპანია “ჰერბალიფი“-ის პროდუქტების რეალიზაციისათვის, “ჰერბალიფი“-ის კომერციული საქმიანობის მშენებლობა ან/და შესწავლა ან/და საკუთარი ორგანიზაციის მოტივაცია “ჰერბალიფი“-ის პროდუქტების გაყიდვებისთვის (და ბიზნეს მეთოდების თანხმად წესი 1-L-ისა) წინადადებების შეზღუდვით და კომპანია “ჰერბალიფი“-ის დისტრიბუტორებზე ბიზნეს მეთოდების გაყიდვით, თუ მათ საწარმოსთვის არ მოაქვთ რაიმე სარგებელი მოგების სახით, რომლებიც მუშაობენ კომპანია “ჰერბალიფი“-ის კომერციულ საქმიანობასთან ერთად ან მის ნაცვლად. შესაბამისად დეველოპერს, გამყიდველს და საეკსპორტო შუამავალს შეუძლია ბიზნეს საქმიანობის მეთოდს დაადოს გასაყიდი ფასი არაუმეტეს ვიდრე მისი რეალური ღირებულების ერთეულია).

1-G. ბიზნესის გარკვეული მეთოდების გასაყიდი ღირებულება

თუ ბიზნესის მეთოდი (მაგალითად, გადაწყვეტილების პაკეტი) გაყიდა მანამდე ვიდრე კლიენტმა გაიგო, რომ მოგების მიღების შესაძლებლობა დაკავშირებულია “ჰერბალიფი“-თან, მთლიანი თანხა ყოველი შესაბამისი გაყიდვებისა შეუძლებელია აღემატებოდეს გაყიდული მეთოდის უმცირეს თანხას ან 72 ლარს, თუ კომპანია “ჰერბალიფი“-მა არ გასცა წინასწარი წერილობითი თანხმობა დიდი ოდენობის თანხის შესახებ.

1-H. ვებ-გვერდებით სარგებლობის მოსაგრებელი

დისტრიბუტორებს შეუძლიათ თავის ვებ-გვერდების მომხმარებლებს დაუწვიონ გარკვეული გადასახადი, თუ იგი არ აღემატება ვებ-გვერდის დამუშავების, დაყენების და მომსახურების ღირებულებას.

1-I. კომპენსაცია არ არის გათვალისწინებული კომპლექტირებისა თუ ბიზნეს მეთოდების გაყიდვებისათვის

დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ შესთავაზონ ან გადაიხადონ ინდოსამენტის ან სარეკომენდაციო მოსაგრებელი ახალი წევრების მოზიდვისათვის კომპენსაცია ან ადმინისტრაციული მოსაგრებელი ან ნებისმიერ სახის კომპენსაცია (პრემიების, ფასდაკლებებისა თუ ღირებულების დათმობების ჩათვლით) რომელიც მთლიანად თუ ნაწილობრივ დაკავშირებულია ბიზნესის მეთოდების გაყიდვებთან თუ შესყიდვებთან, ამასთანავე არც ერთ დისტრიბუტორს არ შეუძლია კომპენსაციის მიღება.

1-J. სტიმულირება ან მოთხოვნა პირადი დავალიანებისა დაუშვებელია

კომპანია “ჰერბალიფი“-ის არცერთ დისტრიბუტორს ბიზნეს მეთოდებთან დაკავშირებით არ შეუძლია მოახდინოს სტიმულირება ან მოთხოვნა, რომ მოქმედმა თუ შესაძლო დისტრიბუტორმა აიღოს ვალად, რომ გახდეს დისტრიბუტორი, განავითაროს არსებული ბიზნესი ან შეიძინოს ბიზნესის მეთოდები ან/და კომპანია “ჰერბალიფი“-ის პროდუქტები.

1-K. მოთხოვნადი განცხადება ინფორმაციის გამჟღავნებასთან დაკავშირებით

მანამდე ან პარალელურად კონკრეტული კლიენტისათვის რომელიმე მეთოდის პირველი მიყიდვისა, რომელიც არ ექვემდებარება ან არ შეესაბამება ბიზნესის მეთოდებს, წესი 1-G “ბიზნესის კონკრეტული მეთოდების გასაყიდი ფასი” მოცემული ნაწილისა, გამყიდველმა და მიყიდველმა უნდა განიხილოს ბიზნესის მეთოდები, განცხადება ინფორმაციის გამჟღავნების შესახებ “ჰერბალიფი“-ის უკანასკნელი გამოცემის სახით კომპანია “ჰერბალიფი“-ისა და გამყიდველის დაცვის (გარანტიის) მიზნით ჰერბალიფი ითხოვს, რომ ორივე მხარემ მოაწეროს ხელი აღნიშნულ დოკუმენტს მითითებულ ადგილებზე და რომ გამყიდველმა შეინახოს ხელმოწერილი დოკუმენტის ორიგინალი მინიმუმ 2 წლის განმავლობაში. ალტერნატივის სახით, გამყიდველისა და კლიენტის ხელმოწერები უნდა მიღებული იქნას შენახული უნდა იქნეს ელექტრონული ვერსიის სახით შესაბამისი კანონმდებლობის ნორმების დაცვით.

ინფორმაციის გამჟღავნების შესახებ განცხადების ბოლო ვარიანტი შესაძლოა იხილოთ ნაწილი 1-ის დანართ ა-ში, აგრეთვე გადმოწერისა და ამობეჭდვისთვის იგი ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე ge.MyHerbalife.com.

1-L. კომპანია ჰერბალიფის დისტრიბუტორებისთვის შემოთავაზებზე ან ბიზნეს მეთოდების გაყიდვაზე შეზღუდვები

დისტრიბუტორებს შეუძლიათ განავითარონ, შესთავაზონ ბიზნეს-მეთოდები ან მოახდინონ მათი რეალიზაცია ორგანიზაციებზე დაბალ თუ თანასწორ დონეზე მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მათ მიიღეს წერილობითი თანხმობა ასეთ წინსვლაზე, წინადადება თუ გუნდის პირველი კომპეტენტური წევრის პრეზიდენტისგან, დისტრიბუტორთა მაღალი დონიდან, რომელთან დაკავშირებით უნდა განხორციელდეს ყოფილიყო ასეთი წინსვლა, წინსვლა ან გაყიდვა (გარდა იმისა, რომ დისტრიბუტორები არ უნდა დათანხმდნენ განავითარონ, შესთავაზონ ბიზნეს-მეთოდები ან მოახდინონ საკუთარი ორგანიზაციის მეთოდების რეალიზაცია დაბალ საფეხურზე, პრეზიდენტის გუნდის შემდეგი კომპეტენტური წევრის დონეზე). ერთადერთი წერილობითი თანხმობა ნამდვილად ყველა დისტრიბუტორთან მიმართებაში ვიდრე შემდგომი კომპეტენტური წევრი გუნდისა არ მისცემს თანხმობას, ყველა წერილობითი თანხმობა უნდა ინახებოდეს 2 (ორი) წლის განმავლობაში კარტოტეკაში (ფაილების კაბინეტებში) ან მიმართონ ჰერბალიფიში მოთხოვნისთანავე.

1-M. შეზღუდვები გაყიდვებში ან ხელშეწყობა ბიზნეს მეთოდების შეხვედრებზე და სხვა ოფიციალურ ღონისძიებებზე

დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ მოახდინონ დემონსტრირება, წინსვლა ან გაყიდვა რომელიმე ბიზნეს მეთოდის შეხვედრებზე, პროგრამებზე თუ სხვა სახის ღონისძიებებზე, რომელიც დასპონსორებულია და ორგანიზებულია (მთლიანად ან ნაწილობრივ) კომპანია “ჰერბალიფი“-ის მიერ.

1-N. მომწოდებლების მონაწილეობა

დისტრიბუტორებს შეუძლიათ ისარგებლონ, ან რეკომენდაცია გაუწიონ მომწოდებლებს მეთოდების ან/და აღნიშნული მეთოდებით სარგებლობის შესახებ. მიუხედავად ამისა, ასეთი დისტრიბუტორები ან მათი ბიზნეს მეთოდები შეუძლებელია გამოყენებული იქნეს, რომ გვერდს აუაროს ჰერბალიფის კანონსა თუ წესს. დისტრიბუტორები, რომლებიც სარგებლობენ, ან ურჩევენ აღნიშნულ მომწოდებლებს, ვალდებული არიან გაიარონ იურიდიული ექსპერტიზა, რათა დაადასტურონ, რომ მომწოდებლების მომსახურება და მეთოდები, რომლებსაც ისინი ვითავაზობენ, შეესაბამება ჰერბალიფის კანონმდებლობასა და წესებს. გარდა ამისა, თუ დისტრიბუტორს მიუძღვის გარკვეული წვლილი მომწოდებლის მეთოდების გაყიდვაში ან მის ნებისმიერ გარბევაში, მაშინ გამყიდველის ქმედება შეფასებული უნდა

იქნეს დისტრიბუტორის ქმედების სახით შემდეგი წესის შესაბამისად (წესი 1-D-ის ჩათვლით და შეუზღუდავად, წესი “ხელმოწერების ანულირების წესი და ვალდებულების შესრულების გარანტია” და 1-S “შეზღუდვა ბიზნეს მეთოდების გაყიდვებში”.

1-O. პოტენციური კლიენტების შესახებ ინფორმაციის გაყიდვა აკრძალულია

დისტრიბუტორებს არ აქვთ უფლება მიჰყიდონ სხვა დისტრიბუტორებს პოტენციური კლიენტების კონტაქტები, სარეკლამო პაუზები ან საპუბლიკაციო სარეკლამო განცხადებები. დისტრიბუტორებს შეუძლიათ რეკომენდაცია გაუწიონ დამოუკიდებელ მომწოდებლებს პოტენციური კლიენტების კონტაქტებთან დაკავშირებით ან სარეკლამო განცხადებების თაობაზე და სხვა დისტრიბუტორებს, მაგრამ მათ არ შეუძლიათ მიიღონ რაიმე კომპენსაცია (პირდაპირი თუ შუამავლის მეშვეობით) რეკომენდაციისათვის, რაც გამოიწვევს აღნიშნული თუ სხვა კომერციული საშუალების რეალიზაციას.

1-P. ჰერბალაიფი არ ადასტურებს, არ იძლევა გარანტიას ან არ იღებს საკუთარ თავზე რაიმე პასუხისმგებლობას

ბიზნეს საქმიანობის მეთოდები, ისევე როგორც წარმომადგენლობა, შესრულებული დისტრიბუტორების მიერ, რომლებიც მონაწილეობას ღებულობდნენ მის ჩამოყალიბებაში, წინსვლასა თუ შემოთავაზებაში, გაყიდვასა თუ სარგებლობაში არ შეუძლიათ განაცხადონ, ივარაუდონ ან შექმნან რაიმე შთაბეჭდილება იმის შესახებ, თუ რომელი მეთოდი იქნა შექმნილი, დამტკიცებული და დადასტურებული, გარანტირებული და ავტორიზებული, ან/და შეთავაზებული კომპანია ჰერბალაიფის მიერ, ან რომ კომპანია ჰერბალაიფი საკუთარ თავზე იღებს რაიმე ვალდებულებას მის შექმნასთან, რეალიზაციასა თუ მოხმარებასთან მიმართებაში

1-Q. ლიცენზია განვითარებული კომპანია ჰერბალაიფის მეთოდების გაყიდვის გამოყენებისა და მასთან დაკავშირებულ მასალებზე

ბიზნეს მეთოდები შესაძლოა გამოყენებულ იქნას კომპანია ჰერბალაიფის მიერ წარმოებული გაყიდვების მეთოდები, კომერციული საშუალებები და მასთან დაკავშირებული მასალები, აუდიო და ვიდეო ჩანაწერების შეუზღუდავად და მისი ჩათვლით, ჰერბალაიფის პროდუქტის გამოსახულებით ან აღწერით, რომელიც აღებულია ნებისმიერი კომერციული მასალებიდან ან ლიტერატურიდან, ან აუდიო თუ ვიდეო ჩანაწერებიდან. რომელიც აღნიშნული მომენტისათვის ხელმისაწვდომია და გაყიდვაშია, ან გავრცელებულია კომპანია “ჰერბალაიფ“-ის მიერ. დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ გამოიყენონ რაიმე მასალა, აკრძალვა რეპროდუქციაზე რომელიც გარკვევით მითითებულია, ყოველ შემთხვევაში დისტრიბუტორები, რომლებიც იყენებენ ზემოაღნიშნულ მასალებს, უნდა შეასრულონ შემდეგი პირობა:

1. დისტრიბუტორებმა, რომლებიც იყენებენ მასალას შეუცვლელი ფორმით უნდა ჩართონ “Herbalife®” (აუდიო მასალების გამოყენების შემთხვევაში ყოველ გვერდზე ან ეკრანის გამოსახულებაზე ან კადრირებული კომენტარის დახმარებით).
2. დისტრიბუტორები, რომლებიც სარგებლობენ მასალებით შეცვლელი ფორმით, ვალდებული არიან მიუთითონ, რომ მასალები იყო “შექმნილი ჰერბალაიფის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორის მიერ” აუდიო მასალების გამოყენების შემთხვევაში ყოველ გვერდზე ან ეკრანის გამოსახულებაზე ან კადრირებული კომენტარის დახმარებით).
3. მასალების ასლის ხარისხი წარმოებული კომპანია ჰერბალაიფის მიერ, უნდა იყოს ორიგინალის ხარისხის ტოლფასი. (გამომდინარე ჰერბალაიფის მოთხოვნებიდან).
4. ყოველგვარი საშუალების გამოყენება და ცვლილების შეტანა უნდა შეესაბამებოდეს მოცემულ წესებს, კომპანია ჰერბალაიფის კანონმდებლობასა და ყოველ წესს.

1-R. გასაახლებელი მასალები

ჰერბალაიფი რეგულარულად ანახლებს თავის მასალებს პროდუქციის შესახებ და გაყიდვების მეთოდებს. დისტრიბუტორები უნდა იყენონ საქმის კურსში ბოლო სიახლეების ირგვლივ და მოკლე ვადის შესახებ, რომელიც განკუთვნილია, რათა მოხდეს გადახედვა და განახლება მათ მიერ დამუშავებული ბიზნეს მეთოდებისა, რომელიც ასახავს მიმდინარე ინფორმაციას.

1-S. ბიზნეს მეთოდების გაყიდვების შეზღუდვა

თითოეული დისტრიბუტორი, რომელიც რეალიზაციას უწევს ბიზნეს მეთოდებს უნდა უზრუნველყოფდეს, რომ თანხები, რომლებიც გათვლილია გაყიდულ ბიზნეს მეთოდებზე, მიზანშეწონილად გაყიდვების ბრუნვასთან მიმართებაში და კლიენტის სარგებელში კომპანია ჰერბალაიფის კომერციული ქმედების შესაბამისად.

1-T. შეტყობინება წყაროს შესახებ

ყველა ბიზნეს მეთოდი უნდა ასახავდეს გამოქვეყნების ან რეგისტრაციის თარიღს ან მწარმოებლის სახელს. .

წესებთან დაკავშირებით შეკითხვების შემთხვევაში, რომელიც დაკავშირებულია ბიზნეს მეთოდებთან, შეგიძლიათ დაგვიკავშირდეთ ჰერბალაიფის დისტრიბუტორთა სამუშაო განყოფილებაში შემდეგ ტელ. ნომერზე 8 800 707070 (უფასო ხაზი) ან გამოაგზავნოთ ელ-ფოსტაზე კითხვა: drrus@Herbalife.com.

ბიზნეს მეთოდების პოლიტიკის შესახებ განცხადება

ზოგიერთი დამოუკიდებელი დისტრიბუტორი კომპანია ჰერბალაიფისა (შემდგომში “დისტრიბუტორები”) აწარმოებენ, ყოფიან ან ხმარობენ ინსტრუმენტებს საკონტაქტო განვითარებისთვის ან დამხმარე მომსახურებებს, ან მასალებს, სახელების და პერსპექტიული კლიენტების საკონტაქტო ინფორმაციის გამოცხადებით (მაგალითად, “მასალები კლიენტების შესახებ”), და წარმოადგენს, უზრუნველყოფას და რეკლამის განთავსებას. აღნიშნული ინსტრუმენტები, დამხმარე მომსახურებები და მასალები (ბიზნეს მეთოდები) ამატებენ (მაგრამ ამით არ შემოიფარგლებიან) წიგნებს, ჟურნალებს და სხვა ბეჭდვით მასალებს, აუდიო და ვიდეო მასალებს, სატელეფონო მარკეტინგის ინსტრუმენტებს, ვებ-გვერდებს, ინტერნეტ მომსახურებას და სხვა ელექტრონული შეტყობინებას, შეხვედრებს, კრებებს და სასწავლო სემინარებს.

ასეთი ბიზნეს მეთოდები არ იწარმოება, არ არის დამტკიცებული და რეკომენდირებული, არ ხდება ავტორიზირება და გარანტირება კომპანია ჰერბალაიფის მიერ და შესაბამისად კომპანია “ჰერბალაიფი”-ი არ იღებს არანაირ ვალდებულებას ან პასუხისმგებლობას შესყიდვის, გაყიდვისა და მოხმარებასთან დაკავშირებით.

ბიზნეს მეთოდების შესყიდვა წარმოადგენს წმინდა ნებაყოფლობით ქმედებას. მათი შესყიდვა ან სარგებლობა არ მოითხოვს იმისათვის, რომ გახდეს კომპანია ჰერბალაიფის დისტრიბუტორი. ეს ასევე არაა აუცილებელი თქვენი განვითარებისთვის ან წარმატებული მუშაობისთვის დისტრიბუტორად ან შესწავლა ან მხარდაჭერა თქვენი სპონსორისგან ან/და მაღალი დონის დისტრიბუტორისგან.

არავის არ აქვს უფლება ზეწოლა მოახდინოს თქვენზე ყიდვასთან ან ბიზნეს მეთოდების გამოყენებასთან დაკავშირებით დისტრიბუტორებმა უნდა იყიდონ მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ისინი ამას წყვეტენ საკუთარი თავისთვის საკმარისი ვადის ფარგლებში ჰერბალაიფის კომერციულ საქმიანობაში, რომ აღნიშნული მასალებს შეეძლოს დახმარებოდა ბიზნესის შემდგომში უფრო განვითარებაში. დისტრიბუტორების მიერ მეთოდებზე დახარჯული ფული და დრო უნდა იყოს შეზღუდული და შეთავსებადი ბიზნეს საქმიანობის ირგვლივ საკუთარ შეფასებასთან.

ერთადერთი აუცილებელი შენაძენი იმისათვის, რომ გახდეს ჰერბალაიფის დისტრიბუტორი, ეს არის ჰერბალაიფ ოპსმ (ოფიციალური პაკეტი საერთაშორისო მეთოდების ჰერბალაიფი/კომპლექტი დისტრიბუტორისა). როდესაც ხდება დისტრიბუტორის სამსახურში აყვანა, მას უნდა გააჩნდეს შესაძლებლობა შეიძინოს ოპსმ (ოფიციალური პაკეტი საერთაშორისო მეთოდების ჰერბალაიფი/კომპლექტი დისტრიბუტორისა) სპონსორისათვის ან დისტრიბუტორისთვის ყოველგვარი მოგების გარეშე.

ნებისმიერ დროს დისტრიბუტორის მთავარ მიზანს წარმოადგენს ჰერბალაიფის პროდუქტის რეალიზაცია მოხმარებისთვის. კომპანია “ჰერბალაიფი”-ის დისტრიბუტორის ქცევის წესები და პრინციპები მოიცავენ მნიშვნელოვან პირობებს, რომლებიც გაელენას ახდენს თქვენს პოტენციურ გადაწყვეტილებაზე ბიზნესის მეთოდების ყიდვის, გაყიდვის ან გამოყენებასთან დაკავშირებით, მათ შორის უძრავი მასალების ღირებულების 180 დღიანი უპირობო დაბრუნება, რომელიც უნდა შესთავაზოს და უზრუნველყოს ყველა დისტრიბუტორმა, რომელიც მეთოდების რეალიზებას ახდენს. აღნიშნული წესები საერთაშორისო მეთოდების ჰერბალაიფი/კომპლექტი დისტრიბუტორის ოფიციალური პაკეტის მისაღებად, თქვენ ამასთანავე შეგიძლიათ მიიღოთ წვდომა მათ ოფიციალურ ვებ-გვერდზე: [herbalife](http://herbalife.com)

ge.MyHerbalife.com ინფორმაცია წესების შესახებ შეგიძლიათ მიიღოთ ტელეფონის საშუალებითაც, კერძოდ უნდა დარეკოთ კომპანია “ჰერბალაიფი”-ის დისტრიბუტორებთან სამუშაო განყოფილებაში ტელ. ნომერზე: 8 800 707070 (უფასო ხაზი).

იმ შემთხვევაში, თუ კლიენტს აქვს სადავო საკითხი ან პრეტენზია მეთოდთან დაკავშირებით, რომლის გადაჭრაც არ შეუძლია გამყიდველთან, ან თუ გამყიდველის “ჰერბალაიფი”-ის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორთან, მაშინ კომპანია “ჰერბალაიფი”-ი ურჩევს კლიენტს მიმართოს ჰერბალაიფის ეთიკის ნორმების განყოფილებას და შესაბამისად ჰერბალაიფის (DEC)-ის ნორმების განყოფილებას ტელ. ნომერზე:

8 800 707070 (უფასო ხაზი). DEC-ის პერსონალი შეეცდება კლიენტისა და გამყიდველის დახმარებას, რათა მონახოს გზა სადავო საკითხის ორივე მხარისთვის დამაკმაყოფილებელი გადაწყვეტილების მისაღებად.

ბიზნე მეთოდის ანგარიშის წარდგენა

Herbalife-ის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორები (შემდგომში მოხსენიებული როგორც “დისტრიბუტორი”) უპირველეს ყოვლისა დაკავებულნი არიან მარკეტინგითა და Herbalife-ის პროდუქციის გაყიდვებით. ამავდროულად, მათ შეუძლიათ კომპანიას მოუტანონ წინსვლა შემოსავლის მიღებით, და აგრეთვე ისინი პასუხისმგებლები არიან იმ პიროვნების შესწავლაზე, რომელსაც ისინი ასპონსორებენ. უკანასკნელ პროცესზე დახმარების აღმოსაჩენად ზოგიერთი დისტრიბუტორი ახორციელებს წარმოებას, რელიზაციას და იღებს შედარებით ვაჭრობაში, დამხმარე მასალებსა თუ მომსახურებებში, რომლებიც არ იწარმოება, არ მტკიცდება, არ იძლევა გარანტიას, ან არ ხდება კომპანია “ჰერბალაიფისთვის” მისი შეთავაზება. აღნიშნული მასალები და სერვისები, რომლებსაც მინიჭებული აქვს უმაღლესი მნიშვნელობა როგორც “ბიზნესის მეთოდებს”. ბიზნესის მეთოდები მოიცავენ და არ შემოიხდლებიან: წიგნებით, კურსდღებითა და სხვა ბეჭდვითი მასალებით, აუდიო თუ ვიდეო მასალებით, პროგრამული უზრუნველყოფით, ტელემაკეტინგის ინსტრუმენტებით, ვებსაიტებით, ინტერნეტ-სერვისებით და სხვა ელექტრო მომსახურებით, შეხვედრებითა თუ საგანმანათლებლო სემინარებით.

აღნიშნული მტკიცებულება მოიცავს საჭირო ინფორმაციას ბიზნესის მეთოდების ყიდვა-გაყიდვის შესახებ და გვაძლევს რჩევებს თქვენი იურიდიული უფლებებისა და ვალდებულებების შესახებ. ყოველმა პირმა, რომელსაც სურს მოახდინოს ბიზნეს მეთოდების ყიდვა-გაყიდვა, აუცილებლად გარიგების განხორციელებამდე უნდა მოაწეროს აღნიშნული აუცილებელი პირობის ანგარიშს ხელი. რეგლამენტი არ განსაზღვრავს ფასს, ხარისხს თუ არჩევანს უნაგრამ მიიღველსა და გამყიდველს ვალდებულს ხდის დაიცვას წესები დისტრიბუტორის საქმიანობისა, განსაკუთრებით კი თუ იგი ეხება ბიზნეს მეთოდების წარმოებას, ყიდვასა და გაყიდვას.

საჭირო ინფორმაცია

ბიზნეს მეთოდების შეძენამდე აუცილებლად ყურადღებით უნდა განიხილოთ თითოეული შემდეგი ფაქტი

მასალები, რომლებიც არ ეკუთვნის კომპანია Herbalife-ს. საქმიანობის მეთოდები არ იწარმოება, არ მტკიცდება, არ ხდება უზრუნველყოფა, ავტორიზება და არ ხდება მისი შეთავაზება კომპანია ჰერბალაიფისთვის. Herbalife არ იღებს პასუხისმგებლობას ან ვალდებულებას და შესაბამისად არ მოახდენს მის წარმოებას, ყიდვას, არ მოახდენს მათი შესყიდვების, ანგარიშიდან გაყიდვებისა და მოხმარების განხორციელებას.

შესყიდვა არ მოითხოვება, გარდა საერთაშორისო საქმიანი პაკეტისა. ერთადერთი აუცილებელი შესყიდვა, რათა გახდეთ ჰერბალაიფის დისტრიბუტორი, არის საერთაშორისო საქმიანი პაკეტი. (“IBP”), რომელიც წარმოებულია კომპანია Herbalife-ის მიერ. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, იმისათვის, რომ გახდეთ კომპანია ჰერბალაიფის დისტრიბუტორი და ნაბიჯი გადადგათ ბიზნესში და წინსვლა მოახდინოთ გაყიდვების და მარკეტინგის გეგმაში, ან მიიღოთ ზედა საფეხურის ცოდნა და მხარდაჭერა, თქვენ არ ხართ ვალდებული შეისყიდოთ ნებისმიერი ოდენობის მასალა, პროდუქტები თუ სერვისები, თუ იგი წარმოებულია კომპანია ჰერბალაიფის ან იმ ქვეყნის მიერ, რომელსაც კავშირი არ აქვს ჰერბალაიფთან. ასევე არ გევალებათ დაეწეროთ ნებისმიერ სემინარებს, შეხვედრებსა თუ ღონისძიებებს. თქვენ უნდა შეისყიდოთ ჰერბალაიფის პროდუქტი საკუთარი შეხედულებისამებრ ან სხვაზე მიყიდვის მიზნით, რომლის რაოდენობას თავადვე განსაზღვრათ, ან შეგიძლიათ შეასყიდოთ გარკვეული დროის მონაკეთში. თქვენ შეგიძლიათ შეისყიდოთ პროდუქტი, რომელიც კომპანია ჰერბალაიფთან არაა კავშირში, ასევე საქმიანი მასალები და სერვისები, და დაეწეროთ ღონისძიებებს იმ შემთხვევაში, თუ თქვენ დამოუკიდებლად გადაწყვეტთ, რომ დაგეხმარებათ დისტრიბუტორის სარგებლიან და წარმატებულ საქმიანობაში. თუ თქვენ შეიძინეთ რომელიმე პროდუქტი, სერვისი თუ მასალა შეხედულებისამებრ, რომ თქვენ ვალდებული იყავით მიქცეულიყავით სწორედ ასე, თქვენ შეგიძლიათ მოითხოვოთ სრული და უპირობო დაბრუნების ვადაში აღდგენა, თუ აღნიშნული მოთხოვნა ვერ დაკმაყოფილდა, მაშინ მიმართეთ ჰერბალაიფის სადისტრიბუციო სერვისის განყოფილებას ტელ. ნომერზე: 8 800 707070 (უფასო ხაზი).

საცალო ვაჭრობაზე ფოკუსირება. თქვენი პირვანდელი ყურადღება როგორც დისტრიბუტორისა, მიკრობილი უნდა იქნეს ჰერბალაიფის პროდუქციის გაყიდვების ზრდაზე.

ხარჯების შეზღუდვა. თქვენ აუცილებლად უნდა აკონტროლოთ საკუთარი ხარჯები ბიზნესის მეთოდების წარმოების დროს ისე, რომ ხარჯები არ იქნეს უსაფუძვლო და გადაჭარბებული. აღნიშნული ხარჯები უნდა იყოს მიზანშეწონილი და სასარგებლო თქვენი ბიზნესის საწარმოებლად. თქვენ უნდა შეიძინოთ საქონელი ან დაეწეროთ ღონისძიებას, რომელიც მოაწვდით თქვენთვის სასარგებლო ინფორმაციას პროდუქციის გაყიდვებთან დაკავშირებით.

დროებითი ვალდებულების შეზღუდვა. თქვენ თვითონ უნდა გადაწყვიტოთ, თუ რამდენ ხანს გამოყოფთ მასალებს ღონისძიებისა თუ სამუშაოსთვის, რომელიც დაკავშირებულია აღნიშნული ბიზნესის წარმოების მეთოდთან. თქვენ ყურადღებით უნდა განსაზღვროთ დროის ნაკადი თქვენი პირველი საქმიანობისთვის და ასევე ბიზნესისათვის, რომელიც დაკავშირებულია ჰერბალაიფთან და თქვენს ოჯახთან.

Herbalife-ის კანონმდებლობასთან, ქვეყნის წესებთან და პრინციპებთან შესაბამისობა დისტრიბუტორის ქვეყნის შესახებ წესი მოიცავს საჭირო პირობებს, რათა აამოქმედოს თქვენი პოტენციური გადაწყვეტილება ბიზნესის მეთოდების ყიდვის, გაყიდვისა თუ მოხმარების საკითხთან დაკავშირებით. ისინი ჩართულნი არიან საერთაშორისო საქმიანი პაკეტში, რომელიც მოიცავს კომპანიის სარეგისტრაციო მასალებს და იგი ხელმისაწვდომია მისამართზე: ge.MyHerbalife.com. მის შესახებ აგრეთვე შესაძლოა ინფორმაციის მიღება ტელეფონის საშუალებით ჰერბალაიფის სადისტრიბუციო განყოფილებიდან შემდეგ ნომერზე. 8 800 707070 (უფასო ხაზი).

ხარჯების ანაზღაურების უფლება. ნებისმიერი სახის პროდუქტის გამყიდველმა, რომელიც მონაწილეა ბიზნეს მეთოდებისა, უნდა წარმოადგინოს წერილობითი ფორმით გაყიდვის დროს სრული 180 დღის განმავლობაში დადგინებული თანხა მასალებისა. გამყიდველმა უნდა გასცეს გასავლის ანგარიში 7 (შვიდი) სამუშაო დღის განმავლობაში ქვითარში მითითებული უნდა იქნეს დაბრუნებული მასალები. 18 დღიანი პერიოდი იწყება მიიღველის მიერ მატერიალური პროდუქტის მიღებისთანავე.

გარანტირებული შედეგების ნაკლებობა. ომპანია “ჰერბალაიფი” არ ქმნის ან არ ადასტურებს ნებისმიერ წარმოდგენას მასზე თუ როგორი შემოსავალი მიიღო დისტრიბუტორმა და არავინაა ავტორიზირებული და უფლებამოსილი კომპანია ჰერბალაიფისგან გასცეს ასეთი ჩვენება. თქვენი, როგორც დისტრიბუტორის, წარმატება დამოკიდებულია თქვენი პირადი უნარებიდან გამომდინარე.

დადგენილებების პირობები

კონკრეტულ პირზე მოქმედი კანონის შეზღუდვა და წესის მიღება. მიუხედავად ნებისმიერი კანონისა თუ იურიდიული ან სამართლებრივი დოქტრინისა ან/და სახელმძღვანელო დოკუმენტისა, შეუძლებელია რაიმე მოთხოვნა წამოყენებული იქნეს “ბიზნეს მეთოდის” პირველი შესყიდვის შემდეგ არაუმეტეს 18 თვეზე მეტი ხნით. იმისათვის, რომ დადგინდეს რამდენად შესძლებს მოთხოვნების შესრულებას, წინამდებარე შეთანხმებით რეგულირდება და ხდება ინტერპრეტაცია საქართველოს შიდა კანონმდებლობის საფუძველზე ყოველგვარი კონფლიქტის სამართლებრივი ნორმების გამოყენების გარეშე. მხარეები შემდგომში თანხმდებიან, რომ დასაშვებია მხარე ნებისმიერ მოთხოვნისა განსაზღვრული იქნება საქართველოს შინაგანი კანონმდებლობის საფუძველზე ყოველგვარი კონფლიქტის სამართლებრივი ნორმების გამოყენების გარეშე. შესწავლილია და შეთანხმებულია.

გამყიდველი (ბეჭდვი)	გამყიდველის ხელმოწერა	თარიღი
გამყიდველი (ბეჭდვი)	გამყიდველის ხელმოწერა	თარიღი



ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდის რეგისტრაციის ფორმა
BUSINESS METHODS REGISTRATION FORM FOR GEORGIA
(სასაბაჟოებო რეგისტრაციის წესები) (Under Rule 1-A-1 of Georgia Supplemental Rules of Conduct)

ერაზმე იბრბუტიან ტრედიგინგ & ნორპორტე შეროვს ლიმიტედის 309 ი გლახე ოუქს მოუტე სერვის შერეებ ორე ტონ რანე ჩაქსა ჩაქსა ინდინგს
 ოლენ ადრესს: ოლენი კორტი ტრე 44, გამსენებელი შერეებ 250, ოსკალ იფისინ ოს 68 ოსილი 0120
 კორტი ოლენ ფრე: 8 800 70 70 70 ფს: +905 32 20 29 28
 მალ: fluet@ge.fluet.com

კომპანია პერბალიფის ომ დისტრიბუტორების მოხმარების ოსის, ვისაც სურს ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდის შექმნა და კომპანია პერბალიფის სესტრუქტურების ომ პოტენციური კლიენტების ოსის გავლენა, მოცემული ფორმა სელსაქმიანობის მოხმარების საფუძველზე გასაღების განყოფილებაში ომ შეიძლება მოი ინდინგ-რეგისტრაციის ომ დისტრიბუტორების ინსტრუქციების კომპლექტში ხაილე გე. კ. ერბალიფიკომ
For use by Herbalife Distributors who wish to produce and sell Business Methods to Herbalife Distributors or Prospects. This Form is available upon request from Distributor Services or downloadable from Documents Online in your Distributor Tool Kit on

ინფორმაცია რეგისტრატორის შესახებ / Registrant's Information

ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდის სახელწოდება (საფრმო სახელწოდების გამოყენების შემთხვევაში) Name of Business Method (if business name is used)

რეგისტრატორის გვარი Registrant's Last Name სახელი First Name შერეე ინიციალი/ Middle Initial კომპანია ერბალიფის საიდენტიფიკაციო ნომერი Herbalife Identification Number

სახლი, ქუჩა (ს/ე, დეკლარაციის ნომერი/ფოსტის) Street Address (P.O. Box)

ქალაქი City საფოსტო ინდექსი Postcode

რაიონის კოდი Area Code ტელეფონის საფონო სათებში Day Phone რაიონის კოდი Area Code ტელეფონის საფონო სათებში/სასაღამოს სათებში Evening Phone
 რაიონის კოდი Area Code მობილური ტელეფონი Mobile Phone ანის კოდი Area Code ფაქსი FAX

მაილ ადრესს (თუ აპლიკაბელი) E-mail address (if applicable)

ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდის დომენის სახელი (თუ გამოყენებისას) Domain Name of Business Method (if one is used)

ომ პირის გვარი, რომელსაც უნდა გაავსაწინო შეკითხვები და პრეტენსიები Name of Person to Whom Questions or Claims Should be Directed

საკონტაქტო მინაცემები Contact Information

- ზემოთ მოთხოვნილი ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდი უკვე არ იყიდება და მისი მხარდაჭერა არ ხდება
 The above Business Method is no longer being sold or promoted თვე, რიცხვი, წელი Month, Date, Year: _____
- გათხოვი, ნამოთხავი ქვეყნები, რომლებშიც ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდი ხელმისაწვდომი იქნება /
 Please list countries where Business Methods will be available: _____

შეთანხმება Agreement

რეგისტრაცია სავსებით სავსებით კომპანია პერბალიფის საიდენტიფიკაციო მინაცემების წარდგინების მოხმარებით
Registration is only for the purpose of providing identification and contact information to Herbalife.

რეგისტრატორი თანახმაა **Registrant agrees:**

რეგისტრატორს აქვს საკმარისი შესაძლებლობები გაიცნოს კომპანია პერბალიფის წესები, საკრედიტო ქვეყნის დამატებითი წესების ჩათვლით, და თანახმაა, დაიცვას ისინი
A.Registrant has had adequate opportunity to review Herbalife's Rules, including Supplemental Rules and agrees to be bound thereby.

ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდის და მისი წარმოების, გასაღების, შეთავაზების და გამოყენების პროცესში ჩამოღებული ყველა პირს არ შეუძლია დაეგინოს, შეთავაზოს ან შექმნას მოთხოვნილება, რომ ბიზნეს-საქმიანობის ნებისმიერი მეთოდი შექმნას, ოქსა მოწინააღმდეგე, გადამცემი, გარანტირებული ან ნებადართული კომპანია პერბალიფის მიერ ან რომ კომპანია პერბალიფი ოლენს ვალდებულებას, ან შეიძლება ქონდეს ვალდებულებები მათი შექმნის, გავრცელების ან გამოყენების მიმართ.
B.Business Methods and anyone involved in producing, promoting, offering, selling or using them, may not state, suggest or give the impression that any Business Method was produced, approved, endorsed, guaranteed, or authorized by Herbalife, or that Herbalife assumes any obligation or shall have any with regard to their creation, sale or use.

შესაბამისი კანონმდებლობის და კომპანია პერბალიფის წესების ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდის შექმნის, გაყიდვების და მოხმარების განსაკუთრებული პასუხისმგებლობაა. დისტრიბუტორის წინ და როგორც მისი პირთა, მფლობელს სჭირდება ბიზნეს-საქმიანობის მეთოდის ორგანიზაციის მიერ სრული განხილვა და მოწინააღმდეგე, ასევე ომ ორგანიზაციის უნდა წარდგინოს კომპანია პერბალიფის მხარდაჭერა. იურისტი და მისი გზავნილი უნდა მოწინააღმდეგე იქნას კომპანია პერბალიფის მიერ. საპროტოკოლი კონსულტაციის გზავნილი, რომელიც წარდგინდება კომპანია პერბალიფს, ვალდებულებას და მნიშვნელოვანი ცვლილებების შეტანას. ეს საკითხები 108-1 წესის საგანია, რომელიც შეტანილია როგორც განყოფილება ნაწილი.
C.It is the sole responsibility of those creating, selling or using Business Methods to ensure that they comply with the law and with Herbalife's Rules. Prior to and as a condition of registration, there must be a full review and approval by legal counsel for the owner or for principal seller of the Business Method, and such counsel must have provided an opinion addressed to Herbalife. The legal counsel and letter shall be subject to Herbalife's approval. The legal review and letter submitted to Herbalife shall be reviewed annually and also before material changes are made. These matters are the subject of Rule 1-A-1, which is incorporated by this reference.

შესაბამისი ანაზღაურების ვალდებულებები, რომლებიც დადგინდა კომპანია პერბალიფის წესებში
D.To comply with Registrant's refund obligations as set forth in Herbalife's Rules.

დაუყოვნებლივ წარდგინოს ნებისმიერი დამატებითი ინფორმაცია და დოკუმენტაცია კომპანია პერბალიფის მოთხოვნით კომპანია პერბალიფის მოთხოვნით
E.To provide promptly, any additional documentation or information requested by Herbalife.

შუტანის რეგისტრაციის შემდგომი ფორმები ზემოთ მოთხოვნილი ინფორმაციის შეცვლისას
F.To file subsequent Registration Forms if the information above changes.

რეგისტრატორის ხელმოწერა /Registrant Signature _____
 ადგილი: /Date at: _____
 ქალაქი, ქვეყანა თარიღი ON წელი Year
 Town, County, Country თვე, რიცხვი Month, Day

განაცხადი 2 – HERBALIFE კლუბის კვება წესი-საქართველო

წარმართვა

კვების კლუბი ახორციელებს თავის მოქმედებას საცხოვრებელ თუ კომერციულ ადგილმდებარეობებში, გვევლინება როგორც საზოგადოებრივი შეკრების ადგილი, რომელიც აერთიანებს პირებს, მსურველებს, რომელთაც აქვთ სურვილი ფოკუსირება მოახდინონ გემრიელ საჭმელზე და რეგულარულ სავარჯიშოებზე ოპტიმალური დონის ჯანმრთელობისთვის

ასეთი კლუბების კვების წესს გააჩნია ერთნაირი ძალა და ეფექტი როგორც სრული შემადგენლობა კომპანია ჰერბალაიფის ქვეყნის წესებისა (დამატებით ქართული ქვეყნების ჩათვლით) და დისტრიბუტორთა პოლიტიკისა. ნებისმიერი წესის ან დისტრიბუტორული პოლიტიკის დარღვევამ შეიძლება დისციპლინირების ზომამდე მიგვიყვანოს და დისტრიბუტორებმა შესაძლოა დაკარგონ შესაძლებლობა, განახორციელონ თავიანთი სამუშაო კვების კლუბში.

ქვეყნისა და დისტრიბუციის პოლიტიკა და ქართული დამატებითი ქვეყნის ნორმები ჩართულია საერთაშორისო საქმიან პაკეტში და იგი ასევე შესაძლოა მიიღოს ონლაინ რეჟიმში საიტზე ge.MyHerbalife.com, ან დაუკავშირდეთ კომპანია “ჰერბალაიფის” სადისტრიბუციო მომსახურების განყოფილებას ტელეფონზე: 8 800 707070. თუ ხელმისაწვდომია კლუბის კვების ინსტრუქცია ასევე მიიცავს კლუბის კვების წესს.

სათაური

შესავალი..... 122

ქვეგანყოფილება 1: ზოგადი წესები

- 1-A კომპანია Herbalife-ის კანონებთან შესაბამისობა..... 123
- 1-B კორპორატიული აუდიტები..... 123
- 1-C გამოკვლევა..... 123
- 1-D დამოუკიდებელი დისტრიბუტორები კლუბში..... 123
- 1-E კომპანიის თანამშრომლები..... 123
- 1-F ფრანშიზით შეთანხმების გარეშე..... 123
- 1-G დამოუკიდებელი საქმიანი ოპერაციები..... 123
- 1-H ერთი პასუხისმგებელი დისტრიბუტორი..... 123
- 1-I კეთილი მეზობლის პოლიტიკა..... 123
- 1-J კანონთან შესაბამისობა..... 123
- 1-K არა განკუთვნილი ან ექსკლუზიური ტერიტორია..... 123
- 1-L მრავალსახობრივი კლუბი..... 123
- 1-M რეკლამისთვის აუცილებელი კონსულტაცია..... 123
- 1-N ჯანსაღი პიგიენა..... 124
- 1-O რეკლამისთვის აუცილებელი კონსულტაცია, პიგიენა და სანიტარული მეთოდები..... 124

ქვეგანყოფილება 2: საწევრო შენატანი, სამსახურში მიღება და მხარდაჭერა

- 2-A საწევრო შენატანი..... 125
- 2-B არ აიძულებს..... 125
- 2-C კლუბებისა და მათი მომსახურების მონახულება..... 125
- 2-D მონაწილესთან დაკავშირებული მოტივაცია..... 125

ქვეგანყოფილება 3: მომსახურება და პროდუქციის გაყიდვა

- 3-A მხოლოდ დადასტურებული პროდუქტი კომპანიისა “Herbalife”..... 125
- 3-B პროდუქციის მოხმარება..... 125
- 3-C პროდუქციის რეალიზაცია..... 125
- 3-D გასაყიდად გატანილი პროდუქტი..... 125
- 3-E ნიმუშების შერჩევა..... 126
- 3-F ნარევი..... 126
- 3-G პროდუქციის შეფუთვა და ჩვენება..... 126
- 3-H პროდუქციისა თუ კონტეინერის სწორი გამოყენება..... 126

ქვეგანყოფილება 4: მარკეტინგი, რეკლამირება, მოთხოვნის ჩათვლით/მტკიცებულება/არგუმენტები

- 4-A მტკიცებულება/არგუმენტები პროდუქტების სასარგებლოდ..... 126
- 4-B მტკიცებულება/არგუმენტები ბიზნესის მომგებიანობის შესახებ..... 126
- 4-C სტუმრებისათვის და წევრებისთვის რჩევის შეთავაზება..... 126
- 4-D რეკლამა..... 126
- 4-E პირადი ვებსაიტები..... 126
- 4-F გრაფიკული და ტექსტური ნიშნები და მისი დანიშნულება კვების კლუბისთვის..... 127

ქვეგანყოფილება 5: კლუბის კვება, რომელიც მოქმედებს არასაცხოვრებელ შენობებში

- 5-A შეტყობინების ფორმა..... 127
- 5-B საცალო მომსახურება..... 127
- 5-C არასაცხოვრებელ შენობებში კლუბების შეზღუდვა..... 127
- 5-D ფანჯრებისა და კარების გადახურვა..... 127
- 5-E ლიზინგი, იჯარა ან შეთანხმებული მომხმარების შენობა კლუბი..... 127
- 5-F შემთხვევითი დამსწრეები..... 127

ქვეთავი-1 საერთო წესები

1-A. შესაბამისობა კომპანია Herbalife-ს წესებთან

თითოეული დისტრიბუტორი, რომელიც მუშაობს კვების კლუბში, ვალდებულია გაეცნოს და დაიცვას კომპანია Herbalife-ს წესები.

1-B. კორპორაციული აუდიტები

დისტრიბუტორებმა უნდა ითანამშრომლონ Herbalife-თან, კვების კლუბის მეთოდის აუდიტების ჩატარების დროს კომპანია Herbalife წესების შესაბამისობაზე. აუდიტში თანამშრომლობაზე ან აუდიტორის მიერ ან აუდიტორული ანგარიშის დროს საჭირო დროული ცვლილებების შესრულებაზე უარი იწვევს დისციპლინარულ ზომებს, მათ შორის სადისტრიბუტორო საქმიანობის შეჩერებას ან დასრულებას.

1-C. – სწავლა

“კომპანია Herbalife’s-ში და დისტრიბუტორის პოლიტიკის ყოფაქცევის წესებიდან” წესი 11-C განსაზღვრავს შემდეგს:

1-C. – სწავლა

სპონსორი იღებს პასუხისმგებლობას საკუთარ პირადად დასპონსორებულ პროდუქციაზე და მის გამოყენებაზე, გაყიდვებზე და მარკეტინგის გეგმაზე. ყოფაქცევის წესებზე და კომპანიის სხვა წესებზე დისტრიბუტორებისთვის ინსტრუქციებზე და სახელმძღვანელო პრინციპებზე დისტრიბუტორების სათანადო სწავლაზე. მათ შეუძლიათ მოსთხოვონ მხარდაჭერა მაღალი დონის ხელმძღვანელისგან ან TAB გუნდის წევრისგან, მაგრამ პირველადი პასუხისმგებლობა ეკისრებათ თვითონ მათ. არც ერთ სპონსორს არ შეუძლია მოსთხოვოს პირად დასპონსორებულ დისტრიბუტორს სწავლის, ან სასწავლო დანადგარების საფასურის გადახდა. თუ მათ დაწვრილებით არ აუხსნეს, რომ დისტრიბუტორს შეუძლია აირჩიოს, უნდა თუ არა მიიღოს მონაწილეობა ასეთ სწავლაში და წინასწარ წარუდგინოს ასეთი სწავლების საფასური. თუ დისტრიბუტორი უარს აცხადებს ასეთი სახის სწავლის გადახდაზე, სპონსორი ვალდებულია უზრუნველყოს დაწვებითი მომზადება, რომელიც აუცილებელია ბიზნესის შესწავლისთვის.

კვების კლუბის მუშაკმა უნდა გაიაროს სწავლება თავისი ხელმძღვანელობის კარგად გაცნობილი წევრის მიერ ან ადგილობრივი კორპორაციული ან ინდივიდუალური სასწავლო ღონისძიებების მეშვეობით კლუბში სათანადო ფუნქციონირების თემაზე კანონმდებლობისა და კომპანია Herbalife წესების თანახმად. საბოლოო პასუხისმგებლობა კლუბის მუშაკის სწავლაზე პირველ რიგში ეკისრება TAB გუნდის მონაწილეს.

1-D. დამოუკიდებელი დისტრიბუტორები კლუბის მუშაკთა სახით

კვების კლუბში მუშაობა შეუძლიათ მხოლოდ კომპანია Herbalife. დამოუკიდებელ დისტრიბუტორებს.

1-E. მუშაკები

მაშინ, როცა დისტრიბუტორებს ნება აქვთ დართული გამოიყენონ მუშაკები კომპანიის საქმიანობის წარმართვაში, მათ არ შეუძლიათ მიმართონ მუშაკებს დახმარებისათვის კვების კლუბში თავიანთი მუშაობის შესასრულებლად.

1-F. ფრანშიზის ხელშეკრულების გარეშე

კვების კლუბები არ მუშაობენ ფრანშიზის ხელშეკრულებით, ხოლო დისტრიბუტორებს არ შეუძლიათ შეადარონ კვების კლუბები ფრანშიზასთან, მათი, როგორც საქმიანი ინსტრუმენტის წინ წაწვეთ. კვების კლუბები წარმოადგენენ მხოლოდ კომპანია Herbalife ძირითადი საქმიანობის შედგენის საშუალებას, რომელიც შედგება საცალო ვაჭრობისაგან, სამუშაოზე მიღებისაგან და გაწვევრიანებისაგან.

1-G. დამოუკიდებელი საქმიანი ოპერაციები

დისტრიბუტორის როგორც საქმიანობის ყველა დანარჩენი სახეები, კომპანია არ ამტკიცებს, არ აწერს ხელს, არ ავტორიზირებს, არ უწევს გარანტიას ან ითვალისწინებს არანაირ მოვალეობას ცალკეული კვების კლუბების მიმართ.

1-H. ერთი პასუხისმგებელი დისტრიბუტორი

Herbalife კომპანიის ერთი დამოუკიდებელი დისტრიბუტორი მაინც ვალდებულია აიღოს სრული პასუხისმგებლობა და თვალის დადევნოს თითოეული კვების კლუბის ყველა ოპერაციას. ეს დისტრიბუტორი ვალდებულია გააცნოს კონსულტაცია კვების კლუბს, რომელიც მოცემულია ამ დოკუმენტის ბოლოში. კვების კლუბის კონსულტაცია ასახავს დისტრიბუტორის სახელს და მუდმივ საკონტაქტო ინფორმაციას კლუბის შესახებ. ეს დისტრიბუტორი უნდა ესწრებოდეს კლუბის ყველა სესიის დროს, კრების ჩატარების დროს მოკლევადიანი დაუსწრებლობის გარდა, რომელიც ფინანსდება კომპანიის მიერ, და დაუსწრებლობის შემთხვევაში დანიშნოს დისტრიბუტორი, რომელმაც პირადად გაიარა სწავლება კლუბის ოპერაციებზე თვითდაკვირვებისათვის.

თუ რამდენიმე დისტრიბუტორი ყოფენ საერთო სივრცეს თავის კლუბებში სამუშაოს შესრულებისთვის, მიწოდებული ინფორმაცია პასუხისმგებელი დისტრიბუტორების შესახებ შეიძლება შესაბამისად პერიოდულად იცვლებოდეს.

1-I. კეთილი მეზობლის პოლიტიკა

კვების კლუბის მუშაკი უნდა იყოს კარგი და ყურადღებიანი თავის თანამშრომლების მიმართ, განსაკუთრებით თუ მუშაობა ხორციელდება სხვა ტერიტორიაზე.

მუშაკებმა უნდა შეხდნენ კლუბის დასწრება და შეასრულონ ნებისმიერი სხვა საჭირო პირობა, რომ უზრუნველყონ კლუბის შეხვედრები წყნარ, არახმაურთან ვითარებაში, ტრანსპორტის თავმოყრის, ან საზოგადოებრივი წესის დარღვევის სხვა ფორმების არარსებობა

1-J. შესაბამისობა კანონმდებლობასთან

კვების კლუბის მუშაკებმა უნდა იმოქმედონ ყველა კანონებისა და წესების შესაბამისად, რომელიც ეკუთვნის თავისი კლუბის ფუნქციონირებას. თუ საქმე ეხება სავარაუდო და მიმდინარე შესაბამის სამთავრო დაწესებულებებთან, კლუბის მუშაკებმა უნდა იმოქმედონ ერთობლივად და ზუსტად შეასრულონ ყველა სავარაუდო და ფაქტიური სამუშაო.

1-K. დაუნიშნავი და ექსკლუზიური ტერიტორიები

არ არსებობს არანაირი ტერიტორიული დანიშნულება და ექსკლუზიური ტერიტორია კვების კლუბებისთვის: მათი გახსნა და ფუნქციონირება ყველგან შეიძლება, სადაც იურიდიულად დაშვებულია.

1-L. მრავალმიზნისანი კლუბები

კვების კლუბის მუშაკებს შეუძლიათ იმუშაონ რამდენიმე ადგილას (მაგალითად, იმუშაონ რამდენიმე კლუბში), მაგრამ მათ არ შეუძლიათ იმუშაონ ორ (2) ან რამდენიმე კლუბში ერთდროულად.

1-M. საჭირო საინფორმაციო შეტყობინება რეკლამისთვის

კლუბის თითოეული მუშაკი ვალდებულია გაგზავნოს კლუბში შედგები საინფორმაციო შეტყობინება:

საინფორმაციო შეტყობინება კვების კლუბისთვის

წინამდებარე კვების კლუბს მართავს კომპანია Herbalife დამოუკიდებელი დისტრიბუტორი (“მუშაკი”) _____, მუშაკის საფოსტო მისამართი _____, და მუშაკის სამუშაო ტელეფონის ნომერი _____, არა კომპანია, არამედ მუშაკი აგებს პასუხს ყველა მოქმედებაზე, რომელიც დაკავშირებულია წინამდებარე კვების კლუბთან.

კვების კლუბები – სოციალური კრება, რომელიც აერთიანებს ადამიანებს, რომლებსაც სურთ ყურადღება მიაქციონ ხარისხიან კვებას. ეს არ არის საცალო მაღაზიები ან სავაჭრო წერტილები, ასევე არც რესტორნები. მზა პროდუქციის გაყიდვა აკრძალულია.

კვების კლუბის საწევრო შენატანით იფარება საერთო საექსპლუატაციო ხარჯები და არ წარმოადგენენ პროდუქტების ფასს და ღირებულებას. მონაწილეებს შეუძლიათ გაუზიარონ თავისი გამოცდილება პროდუქციის გამოყენების შემდეგ, მაგრამ მუდამ უნდა ახსოვდეთ, რომ პროდუქცია არ არის განკუთვნილი ნებისმიერი დაავადებების ან სამედიცინო მდგომარეობების დიაგნოსტიკისთვის, მეურნეობისთვის და პროფილაქტიკისთვის. შემოსავალი, რომელიც აისახება კვების კლუბის მასალებში, ან ზეპირ მოხსენებაში კლუბის კრებებზე, გამოიყენება ცალკეულ, წარდგენილი პირების მიმართ (ან როგორც მაგალითი), და არა საშუალო მნიშვნელობის სახით.

ეს ნიშანი, რომელიც შეიცავს საინფორმაციო შეტყობინებას, უნდა იყოს შესრულებული ქაღალდზე, ყველაზე ცოტა 21 სანტიმეტრი 28 სანტიმეტრზე ზომით, და საინფორმაციო შეტყობინების შრიფტი უნდა იყოს არანაკლებ 17-ი. საინფორმაციო შეტყობინების განსაზღვრული ფორმულირება დროთა განმავლობაში შეიძლება შეიცვალოს, მაგრამ სულ ახალი ვერსიის მიღება შესაძლებელია, თუ დაურეკავთ დისტრიბუტორის თქვენს ადგილობრივ საკონსულტაციო განყოფილებას, ან ჩატვირთოთ საიტიდან ge.MyHerbalife.com

ასეთი საინფორმაციო შეტყობინების ასლი წარდგენილია თქვენი მოხმარებისთვის კვების კლუბის წესების მე-5 ქვეთავის ბოლოში.

1-N. ჯანსაღი პიტიონა

მიუხედავად იმისა, რომ კვების კლუბები არ წარმოადგენენ რესტორანს, მზა პროდუქციის მაღაზიას ან სხვა ნებისმიერ ფორმის საზოგადოებრივ კვების დაწესებულებას, უფასო კოქტეილის, ჩაის და ალფეს ბალახის კონცენტრატის დამზადებას, კლუბის მონაწილეებისთვის საჭიროა, რომ კვების კლუბის მუშაკებმა ყოველთვის დაიცვან ჯანსაღი პიტიონა და შეინახონ სუფთად და პიტიონურად კლუბის შენობა. თქვენ შეგიძლიათ მიმართოთ თქვენს კვების კლუბის ხელმძღვანელებს იმისათვის, რომ გაეცნოთ პიტიონისა და საუკეთესო სანიტარული მეთოდების სრულ სიას, მაგრამ შემდეგი მეთოდები საჭიროებენ სავალდებულო შესრულებას:

კვების წყარო, დამუშავება და დამზადება

- ყოველთვის იყიდეთ ხილი, ბოსტნეული და სხვა კომპონენტი საიმედო მომწოდებლისაგან, რომელიც არ განეკუთვნება კომპანია ურბალიფუ: გააკონტროლეთ მათი ვარგისიანობა და ხარისხი მიწოდების შემდეგ და გამოყენების წინ
- ყოველთვის გამოიყენეთ კარგი ხარისხის წყალი უფასო საკლუბო სასმელების მომზადების დროს: თუ თქვენ არ ხართ დარწმუნებული წყლის ხარისხში, დარწმუნდით, რომ წყალი გამოყენების წინ წინასწარ იქნა ადუღებული
- ყველა სასაღილო დანადგარი, რომელიც გამოიყენება კლუბის საქმიანობისათვის, მათ შორის ბლენდერები და დასატრელი დაფა, უნდა იყოს სუფთა ყოველი გამოყენების წინ და მის შემდეგ
- ყოველთვის გამოიყენეთ ერთჯერადი ჭიქები უფასო სასმელების დამზადების დროს

არაფუჭებადი პროდუქტი

- ყოველთვის გამოიყენეთ Herbalife პროდუქცია თქვენი მარაგიდან, ხოლო არაფუჭებადი კომპონენტები მიღების წესის მიხედვით: რაც ნიშნავს, რომ ყოველთვის უნდა გამოიყენოთ საკმარისი ძველი პროდუქცია. არ გამოიყენოთ პროდუქცია ვარგისიანობის ვადის გასვლის შემდეგ
- ყოველთვის შეინახეთ თქვენი პროდუქცია და არაფუჭებადი კომპონენტები გრილ, სუფთა და კარგად განიავებულ ადგილას: ის ფაქტი, რომ ისინი წარმოადგენენ არაფუჭებად კომპონენტებს, არ განაპირობებს შენახვის უხარისხო მეთოდებს

ფუჭებადი პროდუქტი

- ყოველთვის გამოიყენეთ თქვენი ფუჭებადი პროდუქტების მარაგი მიღების წესის საფუძველზე და მალეფუჭებადი პროდუქტი, როგორცაა ხილი და ბოსტნეული, გარეცხილი უნდა იყოს გამოყენების წინ. არ გამოიყენოთ პროდუქცია, რომელსაც გაუვიდა ვარგისიანობის ვადა
- სუფთად შეინახეთ თქვენი გამაციებელი მოწყობილობები, სულ ცოტა კვირაში ერთხელ გარეცხეთ და ყოველთვის თვალი ადევნეთ, რომ არ დაუშვათ პროდუქციის გაფუჭება ან დაბინძურება

პირადი პიტიონა

დაიცავით თქვენი ხელების და წინამხარის სისფთავე, ყოველთვის საგულდაგულოდ დაიბანეთ ხელები ანტიბაქტერიული საპნით და თბილი წყლით, ასევე დაიცავით სისუფთავე შემდეგ შემთხვევებში:

- საპირფარეშოს გამოყენების შემდეგ
- ნებისმიერი პროდუქტების დამუშავების წინ ან მის შემდეგ
- ცემინების, ხველების ან ცხვირის მოხოცვის შემდეგ
- მოწვევის, საკვების მიღების, სმის ან კლუბის შენობიდან გასვლის შემდეგ
- თქვენი თმების შეხების ან სხეულის ნებისმიერი ნაწილის შეხების შემდეგ
- სხვა ადამიანის შეხების შემდეგ
- გამოყენებული ან ჭუჭყიანი სასაღილო მოწყობილობის ან ჭურჭლის შეხების შემდეგ
- თქვენ დაუყონებლივ უნდა დატოვოთ კლუბის შენობა, თუ გახდით ავად ან ცუდად გრძობთ თავს, თუნდაც ეს ნიშნავდეს, რომ კლუბი იქნება დახურული სანამ თქვენ არ გამოჯანმრთელდებით
- ყოველთვის იქონინეთ თმები და ტანსაცმელი სუფთად

კლუბის სათავსო

- ყურადღებით ადევნეთ თვალი ყველა გაჭუჭყიანებულ ადგილს და დაუყონებლივ დაასუფთავეთ ისინი; სთხოვეთ ოჯახის წევრებს და სტუმრებს, არ შევიდნენ დაბინძურებულ ზონაში, სანამ სრულად დალაგებული არ იქნება
- უზრუნველყვეთ რამდენიმე ნაგვის კონტეინერი ხარისხიანი ნაგვის ტომრებით და განალაგეთ ისინი კლუბის სათავსოში, დაალაგეთ და ხშირად გაიტანეთ ისინი

1-0. საჭირო საინფორმაციო შეტყობინება

გაგზავნისთვის; პიტიონა და სანიტარული მეთოდები

კლუბის ყველა მმართველმა მონაწილემ უნდა გააგზავნოს შემდეგი საინფორმაციო შეტყობინება თავის კლუბში პიტიონასა და სანიტარული მეთოდების შესახებ:

საინფორმაციო შეტყობინება კვების კლუბის მმართველი მუშაკისთვის

იმისდა მიუხედავად, რომ კვების კლუბი რესტორანი, მზა პროდუქციის გაყიდვის წერტილი ან საზოგადოებრივი კვების სხვა დაწესებულება არ არის, კომპანია ჰერბალაიფი მოელის კვების კლუბის მმართველი წევრებისგან ჰიგიენის დაცვის და სანიტარიის უმაღლესი სტანდარტების გამოყენებას. წესი I-N “ჯანმრთელი ჰიგიენის” შეიცავს საჭირო მეთოდების ჩამონათვალს და დამატებით საუკეთესო მეთოდებს, რომელიც შეგიძლიათ იხილოთ კვების კლუბის სახელმძღვანელოში. ჯანმრთელი ჰიგიენისა და სანიტარიის შემდეგი ძირითადი წესები ყოველთვის მოითხოვს შემდეგი წესების შესრულებას:

- კლუბი, განსაკუთრებით სამზარეულო უნდა იყოს ყოველთვის სისუფთავეში
- ყოველთვის უნდა იყოს სისუფთავეში ინსტრუმენტები და ჭურჭელი, რომელსაც გამოიყენებთ საკვების მომზადებისთვის, ასევე სპეციალური ბლენდერი და ვიცრები

- ყოველთვის გქონდეთ სისუფთავეში ხელები და წინამხარეები, დაიბანეთ ანტიბაქტერიული საპნით და თბილი წყლით
- გადახედეთ ხილ-ბოსტნეულს მათი ხარისხის და სიახლის კონტროლისთვის და გარეცხეთ გამოყენებამდე
- ყოველთვის გამოიყენეთ ერთჯერადი ჭიქები
- დაუყოვნებლივ დაასუფთავეთ ყველა ჭუჭყი და გაიტანეთ ყველა ნაგავი

ეს შეტყობინება ჰიგიენისა და სანიტარიის გამოყენების შესახებ უნდა იყოს არანაკლებ 21x29.7 სმ ზომისა და შრიფტის ზომა უნდა იყოს არანაკლებ 17 პუნქტისა. საინფორმაციო შეტყობინების განსაზღვრული ფორმა შეიძლება დროდადრო შეიცვალოს, მაგრამ უახლესი ვერსია შეგიძლიათ მიიღოთ სადისტრიბუტორო მომსახურების ადგილობრივ განყოფილებაში ან საიტდან ge.MyHerbalife.com. ამ საინფორმაციო შეტყობინების ასლი წარდგენილია თქვენი მოხმარებისთვის კვების კლუბის წესების 5-E ქვენაწილის ბოლოს.

ქვენაწილი 2. გადასახადები, თანამშრომლების აყვანა და მხარდაჭერა

2-A. გადასახადები

ყოველდღიური, კვირეული ან ყოველთვიური წევრობის გადასახადი შეიძლება დაიბეგროს, რათა დაიფაროს საოპერაციო ხარჯები, როგორცაა: ქირა, კომუნალური გადასახადები და ა.შ. ეს საწევრო გადასახადები არ უნდა ასახავდნენ პროდუქტის ღირებულებას ან ფასს, რომელიც შეიძლება შეთავაზებული იყოს წევრებისთვის ან მათი სტუმრებისთვის მოსახმარად.

2-B. კლუბში არასავალდებულო დასწრება

კლუბის სესიებზე დასწრება წევრისთვის ან სტუმრის პირადი გადასაწყვეტია (მნიშვნელობა არა აქვს, არის თუ არა ის დისტრიბუტორი); კლუბის ოპერატორები არასოდეს აცხადებენ ან გულისხმობენ, რომ სავალდებულოა დასწრება.

2-C. კლუბის საქმიანობა და სერვისები

ნუტრიციის კლუბებმა უნდა შესთავაზონ მათ წევრებს რეგულარული სოციალიზაციის შესაძლებლობები, ისევე როგორც ხშირი საგანმანათლებლო და სატრენინგო სესიები (ჯგუფური და პირისპირ) ნუტრიციისა და წონის მენეჯმენტზე.

2-D. წევრების სტიმულირება

კლუბის ოპერატორებმა შეიძლება შესთავაზონ გონივრული ჯილდოები, როგორცაა – უფასო პროდუქტი, ახალი წევრების სტიმულირებისთვის. მაგრამ კლუბის ოპერატორებს ეკრძალებათ ნაღდი ფულით ან მისი ექვივალენტის გადახდა ამგვარი სტიმულირებისთვის.

ქვენაწილი 3. მომსახურება და პროდუქტების გაყიდვა

3-A. კომპანია ჰერბალაიფის მხოლოდ დამტკიცებული პროდუქცია

მხოლოდ ნებადართულია საქართველოსთვის კომპანია ჰერბალაიფის პროდუქცია შეიძლება შეთავაზებული იქნას მოხმარებისთვის ან გაყიდვისთვის, კვების კლუბის მართვის დროს. პროდუქცია, რომელიც კომპანია ჰერბალაიფს არ ეხება, არ შეიძლება წარმოდგენილი იქნას, გაიყიდოს ან წინაწინ კლუბის სათავსოში.

3-B. პროდუქციის მოხმარება

კვების კლუბები – სოციალური შეკრებებია, რომლებიც აერთიანებს კარგი კვებით დაინტერესებულ პირებს. ისინი არ წარმოადგენენ საცალო მაღაზიებს ან სავაჭრო წერტილებს, არ არიან რესტორნები, არც მზა პროდუქციის გაყიდვის პუნქტები.

ამ შეზღუდვიდან გამომდინარე, კლუბის ოპერატორებს შეუძლიათ შესთავაზონ უფასო გაცნობითი პროდუქტები, როგორცაა კოქტეილები და ჩაის ბალახიანი კონცენტრატი, ასევე ნებისმიერი დამატებითი კომპონენტი, როგორცაა ცილა და უჯრედისი, მაგრამ კლუბის მართვის შესაბამისად, არ შეუძლიათ გამოფინონ სია ან დაადგინონ ამ პროდუქტების ან კომპონენტების ცალკეული ფასები. ერთადერთი დასაშვები გადასახადები კვების კლუბისთვის ყოველდღიური, ყოველკვირეული ან ყოველთვიური საწევრო შენატანებია იმისათვის, რომ დაიფაროს საექსპლუატაციო ხარჯები, როგორცაა ოჯარის ქირა და კომუნალური გადასახადები.

კვების კლუბებში და სადაც კი ჰერბალაიფის პროდუქცია ყოველთვის უნდა მიეწოდოს და გამოიყენებული იქნას ეთიკეტებზე დაბეჭდილი ინსტრუქციების შესაბამისად.

3-C. გასატანად გასაყიდი პროდუქცია

შეთავაზებული პროდუქცია უნდა მოხმარებული იქნას კლუბის სათავსოს შიგნით. პროდუქციის გარეთ გატანა არ შეიძლება.

3-D. პროდუქტის საცალოდ გაყიდვა

კვების კლუბები სოციალური კრებებია, რომლებიც აერთიანებს პირებს ყურადღების ცენტრით კარგ კვებაზე. ისინი არ არიან საცალო მაღაზიები ან დაწესებულებები, სადაც პროდუქცია იყიდება გასატანად, ან რესტორნები.

კლუბის მმართველ წევრებს შეუძლიათ, შეინახონ პროდუქციის ინვენტარი, და შეძლებენ პროდუქციის საცალოდ გაყიდვას. ჰერბალაიფის ყველა პროდუქცია უნდა გაიყიდოს დალუქული და კომპანია ჰერბალაიფის ორიგინალურ შეფუთვაში. შეუფუთავი და ეთიკეტის გარეშე პროდუქცია როგორც ინდივიდუალური ერთეული და ერთიანი პორცია, არ შეიძლება გაიყიდოს კვების კლუბებში, ან სადმე სხვაგან. ჰერბალაიფის პროდუქციის ოფიციალური კატალოგი შეიძლება გაიცეს კლუბის წევრებზე, მაგრამ პროდუქციის ღირებულება შეიძლება, მითითებული არ იყოს.

კლუბის მმართველ წევრებს არ შეუძლიათ თავის წევრებზე ან სტუმრებზე ზემოქმედება, რათა იყიდონ პროდუქცია, და

არ შეუძლიათ განაცხადონ ან იგულისხმონ, რომ კლუბში მიღებისთვის, იმისთვის, რომ ეწვიოს მას, გახდეს მისი წევრი, საჭიროა პროდუქციის შექმნა.

3-E. ნიმუშების შერჩევა

კომპანია ჰერბალაიფის პროდუქციის ნიმუშების შერჩევა დაშვებულია კვების კლუბებში. კლუბის მმართველმა წევრებმა შეიძლება შესთავაზონ გაცნობითი პროდუქტები, როგორც კოქტეილები და ჩაის ალოეს კონცენტრატი. თავისუფალი ფილები არ შეიძლება, შეთავაზებული იქნას ნიმუშების სახით. კლუბის მმართველმა წევრებმა შეიძლება გამოფინონ ხელმისაწვდომი გემოს კოქტეილების და ჩაის, ასევე სხვა კომპონენტების, როგორცაა ცილა და უჯრედისი, სია, მაგრამ ისინი უნდა იყოს თავსებადი კვების კლუბის სათანადო ფუნქციონირებასთან და მა თარ აქვთ უფლება, დაადგინონ ინდივიდუალური ფასები ამ პროდუქტებსა და კომპონენტებზე. კვების კლუბის ერთადერთი დაშვებული გადასახდელი ყოველდღიური, ყოველკვირეული ან ყოველთვიური საწევრო შენატანებია იმისთვის, რომ დაიფაროს საქსპლუატაციო ხარკები, როგორცაა იჯარის ქირა და კომუნალური გადასახადები.

3-F. ნარევი

კლუბის მმართველ წევრებს არ შეუძლიათ აურიონ ერთმანეთთან კოქტეილები ან ჩაი, ადკოპოლური სასმელების ან სხვა შეუსაბამო კომპონენტების დამატებით.

3-G. პროდუქციის შეფუთვა და ჩვენება

კლუბის მმართველმა წევრებმა შეიძლება აჩვენონ პროდუქციასთან დაკავშირებული ლიტერატურა, სარეკლამო პროდუქცია, კომპანია ჰერბალაიფის გაუხსნელი პროდუქცია თავის ორიგინალურ შეფუთვაში, მაგრამ ასეთი ჩვენებები არ უნდა ხდებოდეს სათავსოს შიგნით.

კოქტეილების, ჩაის და ალოეს კონცენტრატის მომზადებისას ეს პროდუქტები უნდა იყოს ხელმისაწვდომი მონაწილეთა და სტუმრების განსახილველად (ასევე გაუხსნელი და თავის ორიგინალურ შეფუთვაში)

3-H პროდუქციის კონტინენტის სწორი უტილიზაცია

იმისთვის, რომ დაიცვან ჰერბალაიფის პროდუქცია ფალსიფიკაციისგან, კლუბის წევრები ვალდებული არიან გააფუჭონ ან გაანადგურონ ეთიკეტები და კონტინენტები ცარიელი კონტინენტების უტილიზაციის წინ.

ქვენაწილი 4 – მარკეტინგი, წინ წაწევა და რეკლამა, მათ შორის მტკიცებულებები საქონლის სასარგებლოდ

4-A. მტკიცებულებები საქონლის სასარგებლოდ

კლუბის წევრებს შეუძლიათ გაიზიარონ ერთმანეთის პროდუქციის გამოყენების გამოცდილება, მაგრამ პროდუქტები რიმელიმე დაავადების დიაგნოსტიკისთვის, მკურნალობისთვის, პროფილაქტიკისა თუ თერაპიისთვის განკუთვნილი არ არის, და არავითარ გარემოებებში არც კლუბის მფლობელები, არც მისი წევრები და სტუმრები არ უნდა ამტკიცებდნენ ან გულისხმობდნენ საპირისპიროს. კლუბის წევრებისთვის ყველა შეთავაზებული ინფორმაცია უნდა შეესაბამებოდეს იმ ინფორმაციას, რომელიც არსებობს დამხმარე მასალებში და ჰერბალაიფის როგორც ზოგად, ისე ცალკეული პროდუქტების შესახებ პუბლიკაციებში. მიმართეთ დისტრიბუტორის ქცევის წესებისა და პოლიტიკის თავს 22 “პრეტენზიები და რეკლამაციები”. ეს წესები Herbalife Career Book-ის პროფესიის არჩევის სახელმძღვანელოს ბოლო ვერსიაა, და მათი ნახვა შეგიძლიათ საიტზე ge.MyHerbalife.com ან შეუკვეთოთ დისტრიბუტორთა მხარდაჭერის სამსახურში.

4-B. მტკიცებულებები პროექტის მომგებიანობის სასარგებლოდ

მტკიცებულებები პროექტის და მიღებული შემოსავლების მომგებიანობის სასარგებლოდ გაკეთებული როგორც ზეპირი (კლუბის დონისიებებზე), ისე წერილობითი ფორმით – საიტებზე ან კლუბთან დაკავშირებულ მასალებში, უნდა შეიცავდნენ პასუხისმგებლობაზე სათანადო ზეპირ ან წერილობით უარის თქმას. პასუხისმგებლობაზე სათანადო უარის თქმა შემდეგნაირია:

შემოსავალი, რომელიც მითითებულია კვების კლუბის მასალებში, ან ზეპირ მტკიცებულებაში, ეხება მხოლოდ წარდგენილ ფიზიკურ პირებს (ან მაგალითებს) და არ არის თქვენი შემოსავლის გარანტია, ასევე არ შეიძლება, ითვლებოდეს საშუალო სტატისტიკურად. ნებისმიერი შემოსავალი დამოკიდებულია სხვადასხვა ფაქტორზე, მათ შორის თქვენ საქმიან უნარებზე, იმ დროსა და ძალისხმევაზე, რომელსაც ხარჯავთ ბიზნესის წარმოებაზე.

იხილეთ დისტრიბუტორის ქცევის წესებისა და პოლიტიკის თავი 22 “პრეტენზიები და რეკლამაციები ეს წესები Herbalife Career Book-ის პროფესიის არჩევის სახელმძღვანელოს ბოლო ვერსიაა, და მათი ნახვა შეგიძლიათ საიტზე ge.MyHerbalife.com ან შეუკვეთოთ დისტრიბუტორთა მხარდაჭერის სამსახურში.

4-C. ჯანმრთელი კვების რჩევების შეთავაზება კლუბის წევრებისთვის და სტუმრებისთვის

კლუბის მფლობელებმა შეიძლება, წარადგინონ ზოგადი ინფორმაცია ჯანმრთელობის, პროფილაქტიკისა და კვების შესახებ თავიანთი ყოველდღიური საქმიანობის ფარგლებში, როგორც ჰერბალაიფის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორები. ეს მოიცავს პროდუქტების შერჩევის, გამოყენების და მათი ძირითადი სასარგებლო თვისებების სახელმძღვანელოს, ასევე ინფორმაციას ბიზნესის წარმოების შესახებ. მფლობელებს აგრეთვე შეუძლიათ წარადგინონ მიხანშეწონილი მოწოდებით პროდუქტების ან ამ ბიზნესის სასარგებლოდ როგორც ზეპირი, ისე წერილობითი ფორმით (პასუხისმგებლობაზე უარის თქმის თანხლებით ჰერბალაიფის მითხონვების შესაბამისად)

4-D. რეკლამა

კვების კლუბები საზოგადოებრივი დონისიებებია, რომელთა რეკლამა ხდება ზეპირად და რომლებსაც ესწრებიან მხოლოდ პირადად კლუბის მფლობელის, სხვა დამოუკიდებელი დისტრიბუტორის ან დამკვეთის მიერ დაპატივებული პირები, როგორც ზეპირი საუბრისას, ისე წერილობითი ფორმით. კვების კლუბები შემთხვევითი მომსვლელებისთვის დანიშნული არ არის, ამიტომ მათი რეკლამა შემოიფარგლება მხოლოდ კლუბის სათავსოში შეთავაზებული მომსახურების წინ წაწევით, როგორცაა “დავამარცხოთ წონა”, ჯანმრთელობის შეფასება ან პროფილაქტიკური პროგრამების პრეზენტაცია. ამ მომსახურების რეკლამა შეიძლება, შეიცავდეს შემდეგ ინფორმაციას:

- კლუბის სახელწოდება და მფლობელის სახელი
- ტელეფონი

კლუბის მომსახურების რეკლამირებისთვის ტელეფონისა და რადიოს გამოყენება არ შეიძლება.

4-E. პირადი ვებ-საიტები

კვების კლუბის ნებისმიერ მფლობელს აქვს უფლება, შექმნას საკუთარი ვებ-საიტი შემდეგი პირობების დაცვით:

- ვებ-საიტი პაროლით დაცული დაშვების გარეშე, რომელიც ხელმისაწვდომია ფართო პუბლიკისთვის, დაშვებულია დისტრიბუტორის ბიზნესთან მიმართებაში ზოგადად, და

არა მხოლოდ კვების კლუბებთან მიმართებაში. ფართო პუბლიკისთვის ხელმისაწვდომმა საიტმა შეიძლება წარადგინოს კვების კლუბის შესახებ მხოლოდ შემდეგი ინფორმაცია

- კლუბში გაწეული მომსახურება
- კლუბის სახელწოდება და მფლობელის სახელი
- ტელეფონი

ნებისმიერი სხვა ინფორმაცია, რომელიც განთავსებული იქნება ფართო პუბლიკისთვის ხელმისაწვდომ საიტებზე, განიხილება როგორც კვების კლუბის აკრძალული რეკლამა.

ქვენაწილი 5 – არასაცხოვრებელ სათვასოებში მომუშავე კვების კლუბები

5-A. შეტყობინების ფორმა:

დისტრიბუტორების დასახმარებლად პერბალაიფის წესების შესრულებაში, რომლებიც ეხება შეტყობინებას კვების კლუბების შესახებ (არასაცხოვრებელ სათვასოებში მომუშავე კლუბებისთვის) დოკუმენტის ბოლოს მოყვანილია შეტყობინების ფორმა (მიმდინარე რედაქციით), მისი მოძიება შეიძლება ge.MyHerbalife.com-ზე ან დისტრიბუტორების მომსახურების ადგილობრივ განყოფილებაში.

დისტრიბუტორებმა უნდა შეავსონ და წარადგინონ შეტყობინების ფორმა კლუბის გახსნის შესახებ კლუბის გახსნამდე სულ ცოტა 30 დღით ადრე.

5-B. საცალო ვაჭრობის/მომსახურების სფეროს საწარმოები

საცალო ვაჭრობის საწარმოები; კვების კლუბებს ეკრძალებათ საცალო ვაჭრობის საწარმოთა სათვასოებში მუშაობა. საცალო ვაჭრობის საწარმოებში იგულისხმება სტაციონარული სათვასოები, რომელთა ძირითადი საქმიანობა ადგილზე გაყიდვა ან საქონლის მიწოდებაა მყიდველისათვის.

მომსახურების სფეროს საწარმოები: კვების კლუბებს ეკრძალებათ მომსახურების სფეროს საწარმოთა სათვასოებში მუშაობა, რომელთა ძირითადი საქმიანობა მზა საკვების შეთავაზებაა (როგორცაა რესტორნები, კაფეები და სხვა).

მაგრამ დაშვებულია კლუბის მომსახურების სფეროს ისეთ საწარმოებში მუშაობა, როგორცაა სილამაზის სალონები, მამაკაცთა საპარკიმანეროები, სატრენაჯორო დარბაზები, ჯანმრთელობის კლუბები იმ პირობით, რომ კვების კლუბის საქმიანობა და ყველა ნიშანი შემოიფარგლება დახურული ოთახით და იქნება შემთხვევითი მომსახურების მხედველობის არეს მიღმა.

ამ პოლიტიკის განსაზღვრა და გამოყენება ხდება პერბალაიფის შეხედულებისამებრ.

5-C. კლუბის იდენტიფიკაცია/აბრეზზე შეზღუდვები

ჯანსაღის წესით ცხოვრების კლუბს არ შეიძლება გააჩნდეს მისი ადგილმდებარეობის ექსტერიერში ან საკუთარ შენობაზე რაიმე სახის ნიშნები რაც მოახდენს კლუბის იდენტიფიკაციას. ამასთან ნებადართულია კლუბის კართან ახლოს მცირე ზომის აბრის არსებობა, რომელზეც მითითებული იქნება დისტრიბუტორის ან/და კლუბის სახელწოდება. აბრაზე ნებადართული პირობები შემდეგია:

- ზომები არ უნდა აღემატებოდეს 210x297 მმ (A4)
- მისი მეშვეობით ადგილმდებარეობა არ უნდა აღიქმებოდეს როგორც საწყობი, რესტორანი, ფრანჩიზა ან სხვა „საცალო ვაჭრობის ობიექტი“
- არ უნდა იწვევდეს გამგლელებს Herbalife-ის პროდუქციის საყიდლად
- 160 კმ რადიუსის ფარგლებში არასაცხოვრებელ ფართში მომუშავე ორ სხვადასხვა კლუბს არ შეიძლება ქონდეს ერთნაირი სახელწოდება, ან შინაარსობრივად მსგავსი

4-F. კვების კლუბის აღსანიშნავად გამოყენებული გრაფიკული და ტექსტური ნიშნები

საცხოვრებელი სათვასოები: საცხოვრებელ სათვასოებში მომუშავე კლუბებმა შეიძლება არ გამოიყენონ არანაირი გრაფიკული და ტექსტური ნიშნები. არასაცხოვრებელ სათვასოებში მომუშავე კლუბებისთვის გრაფიკული და ტექსტური ნიშნების განთავსების წესები მოყვანილია კვების კლუბის ან წესების ქვენაწილში 5.

აბრა წარწერით (რაც დადგენილია Herbalife-ის მიერ, ცალსახად და მხოლოდ საკუთარი შეხედულებისამებრ). აქ ასევე იგულისხმება ექსტერიერზე არსებული ყველა სხვა მინიშნება რაც გვაფიქრებინებს, რომ ობიექტი ფრანჩიზაა

- აბრაზე წარწერა პირდაპირ ან ირიბად არ უნდა ახდენდეს იდენტიფიცირებას, მიანიშნებდეს ან სიგნალს იძლეოდეს იმისა, რომ ობიექტზე მომუშავე გახლავთ ურბალიფის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორი (ან სხვაც სახით მიუთითებს Herbalife-ის საქმიანობაზე).
- აბრაზე წარწერა არ უნდა უწევდეს რეკლამირებას ჯანსაღის წესით ცხოვრების კლუბის სერვისებს (მაგალითად, Herbalife-ის პროდუქცია ხელმისაწვდომია, „წონის კლების გამოწვევის“ (მხარდაჭერთა ჯგუფი) ღოგო და ა.შ.). ქვემოთ მოყვანილია რამდენიმე მაგალითი რა შეიძლება და რა არ შეიძლება აბრაზე წარწერაში გამოვიყენოთ:

არ შეიძლება:

გამაჯანსაღებელი კლუბი/ცენტრი
„ზონა იგრძენი თავი კარგად“

შეიძლება

„ანჯელას შეიკ კაფე“
„ჯანსაღი კვების ბარი“
„Herbalife-ის წონის კლების მაღაზია“

- აბრა არ უნდა მიუთითებდეს რომ ობიექტზე Herbalife-ის პროდუქციის საცალოდ შექენა შესაძლებელია
- აბრა არ უნდა შეიცავდეს ტერმინებს „ჯანსაღის წესით ცხოვრების კლუბი“, „Herbalife“, „L.A. Live“, „Mark Hughes“, „Liftoff“, „Shapeworks“, „Skin Activator“, „Nourifusion“, an Herbalife-ის სხვა ინტელექტუალურ საკუთრებას, პროდუქციის სახელწოდებებს ან ბრენდებს, ან სიტყვას „shake“, ან სხვა რომელიმე სიტყვას რომელიც მიუთითებს ან მიანიშნებს რომ Herbalife-ის პროდუქციის საცალოდ შექენა ამ ადგილას შესაძლებელია.
- მიუღებელია შემდეგი ტერმინების, ან სხვა მსგავსი სახელწოდებების წარწერაში გამოყენება: „კაფე“, „რესტორანი“, „ბარი“, „სავაჭრო ცენტრი“, „საწყობი“, „მაღაზია“
- აბრა წარწერით „ღია/დაკეტილია“ არ უნდა ჩანდეს ექსტერიერიდან

იმის გათვალისწინებით, რომ კლუბის ოპერატორი ეთანხმება ზემოთ მოყვანილ ჩამონათვალს, ნებადართულია დაფის წარწერაზე შემდეგი ტერმინების გამოყენება: „კლუბი“, „ცენტრი“ ან „შეკრება“; კლუბის ოპერატორებს ასევე შეუძლიათ გამოიყენონ საკუთარი საქმიანობის ან ინდივიდუალური ან ჯგუფის სახელწოდებები.

5-D. ფარდა-ჟალუზები ფანჯრებსა და კარებისთვის

არასაცხოვრებელ სათვასოში მომუშავე კვების კლუბებმა უნდა უზრუნველყონ, რომ კლუბის შიდა სათვასოები, ასევე იქ მიმდინარე მოვლენები არ ჩანდეს გარედან, ამისთვის კი იყენებენ ფარდა-ჟალუზებს ფანჯრებსა და კარებისთვის, ხოლო ყველა გარე კარი უნდა იყოს დაკეტილი.

ფარდა-ქალუხები ფანჯრებსა და კარებისთვის უნდა იყოს არაგამჭვირვალე და მარტივი, სავაჭრო ნიშნების გარეშე, არ უნდა შეიცავდეს არანაირ ტექსტს, სურათს ან გამოსახულებას, მაგალითად, აკრძალულია ფორტების “მანამდე და შემდეგ”, სიტყვა “კოქტეილის” გამოყენება ან კოქტეილის სავაჭრო ნიშნის გარეშე გამოსახულება.

კლუბის გარედან არ უნდა ჩანდეს არაფერი, რაც მიუთითებდა, რომ პროდუქტის შექმნა შეიძლება საცალოდ. არ უნდა ჩანდეს ჰერბალაიფის პროდუქტები, პოსტერები, მასალები.

5-E. დროებით სარგებლობაში გაცემა, იჯარა და კლუბის სათავსოთი ერთობლივი სარგებლობა

კვების კლუბის მფლობელებს შეუძლიათ დროებით სარგებლობაში, იჯარით გასცენ და არასაცხოვრებელ სათავსოში განთავსებული კლუბი სხვაგვარად დატვირთონ, ან ქვემდგომ ორგანიზაციასთან ერთობლივად ისარგებლონ. მიუხედავად ამისა, ამით მიღებული თანხა არ უნდა აღემატებოდეს სათავსოს მფლობელი დისტრიბუტორის წმინდა მოგების 5%, ამასთან დისტრიბუტორმა არ უნდა მოახვიოს თავს ეს სათავსო სხვა ორგანიზაციებს ან გააკეთოს მისი რეკლამირება.

5-F. შემთხვევითი მომსვლელები

“შემთხვევითი მომსვლელი“-ის პირია, რომელიც ეწვია კვების კლუბს პირველად პერსონალური მოწვევის და კლუბის მფლობელთან წინასწარი პირდაპირი კონტაქტის გარეშე. კლუბის მფლობელმა შეიძლება დაარეგისტრიროს შემთხვევითი მომსვლელი როგორც წევრი, მაგრამ თუ მას ეს არ უნდა, შესთავაზოს უფასო კოქტეილი, ჩაი ან კონცენტრეტი ერბალ ლოუ და განუმარტოს კლუბის კონცეფცია როგორც ურთიერთობის, პროდუქტების მოხმარების და ჯანმრთელი ცხოვრების წესის შესახებ ინფორმაციის გაგრძელების ადგილის. კვების კლუბი არაა საცალო ვაჭრობის ადგილი და მათ მფლობელებს საპირისპიროს მტკიცება არ შეუძლიათ. არ შეიძლება ვინმესთვის პროდუქციის პორციების მიყიდვა. პორციები ეძლევათ მხოლოდ რეგისტრირებულ წევრებს, როგორც მათი ყოველდღიური, ყოველკვირეული ან ყოველთვიური საწევრო შენატანის ნაწილი. მზა პროდუქტების უფასო ნიმუშები შეიძლება შეთავაზებული იქნას შემთხვევითი მომსვლელებისათვის იმის სტიმულად, რომ დაბრუნდნენ და გახდნენ კლუბის წევრები. იხ. წესი 5-C “გამოყენებული გრაფიკული და ტექსტური ნიშნების გამოყენების შეზღუდვები არასაცხოვრებელ სათავსოში მომუშავე კვების კლუბისთვის”

სამართალგამოყენების პროცედურა

შესავალი

Herbalife Rules ქცევის წესები არსებობს ყველა დისტრიბუტორის ბიზნესის დაცვისთვის. ამ წესების დარღვევა სერიოზული დარღვევაა. დარღვევებმა შეიძლება იქონიონ ნეგატიური ზეგავლენა ყველა დისტრიბუტორის ბიზნესზე, მარეგულირებელი ორგანიზაციის, მასმედიის და საზოგადოების აზრზე ჰერბალაიფის, მისი პროდუქტების და დისტრიბუტორების შესახებ. Herbalife ცდილობს ასწავლოს თავის დისტრიბუტორებს მიზანშეწონილი ეთიკური საქმიანი პრაქტიკა. დარღვევის შემთხვევაში კომპანია ცდილობს გამოასწოროს ის, დისტრიბუტორისთვის კონსულტაციის შეთავაზებით. მიუხედავად ამისა, სერიოზულ შემთხვევებში შეიძლება დასჭირდეს უფრო მკაცრი ზომები, მათ შორის, მაგრამ არ შემოიფარგლება:

- შესყიდვის პრივილეგიის მოქმედების შეჩერებით
- გამომუშავებული სახსრების გადახდის შეჩერებით
- TAB გუნდის საწარმოო ბონუსის გადახდის დროებითი ან საბოლოო შეჩერებით
- ჰერბალაიფის კრებებზე გამოსვლის დროებითი აკრძალვით
- ფინანსური სანქციებით (ჯარიმები)
- სადისტრიბუტორო ურთიერთობების გაუქმებით ან შეწყვეტით

1. საჩივრის შეტანის პროცედურა

- A ქცევის წესების ან სხვა ნორმებისა და წესების დარღვევის შესახებ ინფორმაციის მიღების შემდეგ დისტრიბუტორს ურჩევნია დაუკავშირდეს დამრღვევ დისტრიბუტორს და შეახსენოს მას კომპანიის ძირითადი პრინციპები წესების თავის მითითებით და განიხილოს პრობლემა. ასევე რეკლამაციის წარმდგენს ურჩევნია შეატყობინოს დისტრიბუტორს წესის შინაარსის შესახებ და როგორ უნდა გამოასწოროს თავისი ქცევა.
- B თუ სავარაუდოდ დამრღვევი სიტყვებითა და ქცევით დემონსტრირებას ახდენს, რომ არ უნდა თანამშრომლობა, ჰერბალაიფი მოითხოვს, რომ დისტრიბუტორმა შეატყობინოს კომპანიას დარღვევის შესახებ წერილობით, ოფიციალური რეკლამაციის ფორმის გაცხადებით,

რომელსაც მიიღებს დისტრიბუტორების მხარდაჭერის სამსახურში ან საიტზე ge.MyHerbalife.com ნაწილში “ჩემი დოკუმენტები და ნორმატივები”/“დოკუმენტები ონლაინ”. საჭიროა მიუთითოთ დარღვევის შინაარსი, დეტალები, რომლებიც ადასტურებენ განცხადებას, ისეთი, როგორცაა მისამართები, სახელები, ტელეფონები, ადგილები და სხვა. მნიშვნელოვანია, რეკლამაციის შემომტანმა წარადგინოს სპეციფიკური წერილმანი, რაც დაადასტურებს დარღვევას. Herbalife არ შეუძლია ჩაატაროს გამოძიება ან მიიღოს ზომები ინსინუაციებიდან ან პირობითი დარღვევიდან გამომდინარე. ოფიციალური რეკლამაციის ფორმა უნდა იქნას ხელმოწერილი, მასში უნდა იქნას მითითებული Herbalife მისამართი და რეკლამაციის გამომგზავნის ID. ანონიმური საჩივრები დისციპლინარული ზომების საფუძველი ვერ იქნება.

2. სადისტრიბუტორო ურთიერთობების შეჩერება

- A სადისტრიბუტორო ურთიერთობების შეჩერება ერბალიფის შეუძლია ნებისმიერ დროს გამოძიების ჩატარების პერიოდისთვის. შეჩერება შეიძლება შეიცავდეს ყველას ან ქვემოთ ჩამოთვლილთაგან ერთ-ერთ მოქმედებას:
 - შეჩერება ან უარი შესყიდვის პრივილეგიის მინიჭებაზე
 - შეჩერება ან უარი როიალტის გადაანგარიშების გადახდაზე
 - შეჩერება ან უარი TAB გუნდის საწარმოო ბონუსის გადახდაზე
 - შეჩერება ან უარი ჯილდოებისა და პრივილეგიების შეთავაზებაზე
 - გამოსვლის უფლების შეჩერება კომპანიის სახელით კორპორატიულ სასწავლო სემინარებზე და სხვა შეკრებებზე
 - ნებისმიერ კორპორატიულ ღონისძიებაზე დასწრების აკრძალვა იმ შემთხვევაშიც კი თუ დისტრიბუტორი კვალიფიცირებულია მასში მონაწილეობაზე
 - ნებისმიერი საკვალიფიკაციო პროცედურის შეჩერება შესრულების პროცესში
 - ჰერბალაიფის დისტრიბუტორად თავის წარდგენის უფლების შეჩერება

B ჰერბალიფი იტოვებს უფლებას, მხოლოდ საკუთარი შეხედულებისამებრ გამოაქვეყნოს დამრღვევი დისტრიბუტორის სახელი, დარღვევის შინაარსი და მიღებული ზომები.

3. სადისტრიბუტორო ურთიერთობების გაუქმება ან შეწყვეტა

- A Herbalife იტოვებს უფლებას, გააუქმოს ან შეწყვიტოს სადისტრიბუტორო ურთიერთობები ნებისმიერ მომენტში როგორც წინასწარი შეტყობინებით, ასე მის გარეშე, თუ ჩათვლის ამ მოქმედებას საჭიროდ.
- B შეწყვეტა ნიშნავს სადისტრიბუტორო ურთიერთობების სრულ გაუქმებას და დისტრიბუტორისგან ჰერბალიფის ბიზნესის წარმოების უკან გამოწვევას. უფლების ანუღირებას, მიიღოს რაიმე შემოსავალი სადისტრიბუტორო საქმიანობისგან, როგორც შეწყვეტის ვადადღე, ისე მის შემდეგ. ურთიერთობების შეწყვეტა შედის ძალაში ჰერბალიფის მიერ დისტრიბუტორისთვის გაგზავნილი წერილობითი შეტყობინების ვადიდან.
- C ორმაგი დისტრიბუტორობის და სხვა ანალოგიური დარღვევის შემთხვევაში დისტრიბუტორს შეიძლება ნება დართონ, გააგრძელოს მუშაობა ჰერბალიფის დისტრიბუტორად, მაგრამ უნდა განახორციელოს ეს რწმუნებულების სათანადო ხაზის ფარგლებში ქცევის წესების შესაბამისად. უმეტეს შემთხვევაში გარიცხული დისტრიბუტორის ქვემდგომი საზი გადაეცემა ზემდგომი ხაზის სრულუფლებიან დისტრიბუტორს.
- D სადისტრიბუტორო ურთიერთობების ნებისმიერი მიზეზით გაუქმებისას ამ წესების შესაბამისად დისტრიბუტორს არ ექნება არანაირი პრეტენზია ჰერბალიფის მიმართ ურთიერთობების ასეთი გაუქმება-შეწყვეტის გამო.

4. გასაჩივრების პროცედურა

თუ დისტრიბუტორს სურს გაასაჩივროს ჰერბალიფის გადაწყვეტილება ურთიერთობების შეჩერების, ფინანსური სანქციების, სადისტრიბუტორო ურთიერთობების გაუქმების თაობაზე, დისტრიბუტორს შეუძლია ჰერბალიფის შეტყობინების მიღებიდან 15 დღის ვადაში წარადგინოს დამატებითი ინფორმაცია ან ფაქტები, რომლებიც, მისი აზრით, მიღებული იქნება მხედველობაში. თუ აღნიშნულ ვადაში გასაჩივრების განცხადება არ იქნება მიღებული, მასზე ეთქმება უარი.

დავაში ჩარეულ დისტრიბუტორებს შეუძლიათ წარადგინონ მოწმობები და დამატებითი მტკიცებულებები, რომლებმაც შეიძლება იქონიონ ზეგავლენა ჰერბალიფის გადაწყვეტილებაზე. ამასთან, დისტრიბუტორებმა უნდა მიუთითონ, რატომ არ იქნა ეს ინფორმაცია წარდგენილი თავდაპირველი გამოძიებისას.

Herbalife წერილობით აცნობებს დისტრიბუტორებს აპელაციის შედეგებზე. ერბალიფე მხრიდან ეს არ იწვევს ვალდებულებას გადაუხადოს დისტრიბუტორს კომპენსაცია მოგების და საქმიანი რეპუტაციის დაკარგვის გამო.

ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბის საინფორმაციო წერილი

ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბი შექმნილია და ფუნქციონირებს ჰერბალაიფის დამოუკიდებელი დისტრიბუტორის კონტროლის ქვეშ („კლუბის ორგანიზატორი“), _____ კლუბის ორგანიზატორის საფოსტო მისამართი: _____, და სამუშაოს ტელეფონი: _____ კლუბის ორგანიზატორი პასუხს აგებს ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბის საქმიანობაზე კლუბის ფარგლებში და არა ჰერბალაიფის კომპანია.

ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბები წარმოადგენენ გაერთიანებებს, რომლებიც აერთიანებენ ბალანსირებული კვებითა და ჯანსაღი ცხოვრების წესით დაინტერესებულ ადამიანებს. ისინი არ არიან მაღაზიები, საცალო ვაჭრობის ობიექტები, რესტორანები ან საწარმოები რომლებსაც აწარმოებენ <საკვებს გატანით>. კლუბის დარეგისტრირებულ წევრებს უფლება აქვთ თან წაიღონ მხოლოდ ერთი პორცია ცივი ჩაი დღეში ისეთი ჭურჭლით, რომელიც არ წარმოადგენს რომელიმე ბრენდს, ეს ცივი ჩაი განკუთვნილია მხოლოდ ამ კლუბის წევრის პირადი მოხმარებისთვის ან ამავე კლუბის სხვა წევრისთვის. შესაძლებელია ცივი ჩაის მხოლოდ ერთი პორციის გატანა.

ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბის აბონემენტის ფასი ფარავს მთლიან საოპერაციო ხარჯებს და არ ასახავს პროდუქციის ფასს ან ღირებულებას. მონაწილეებს შეუძლიათ ერთმანეთს გაუზიარონ თავიანთი გამოცდილება და პროდუქციის მოხმარების შემდეგ მიღებული შედეგები, მაგრამ აუცილებელია ახსოვდეთ რომ პროდუქცია არ გამოიყენება დიაგნოსტიკის, ავადმყოფობების მკურნალობისა და პროფილაქტიკის მიზნით.

წონის ცვლილებასთან დაკავშირებული ნებისმიერი მტკიცებულება მიეკუთვნება Herbalife-ის წონის კონტროლის პროგრამას, რომელიც სხვა უამრავ რამესთან ერთად შეიცავს ბალანსირებულ დიეტას, რეგულარულ ვარჯიშს, ყოველ დღე სითხის აუცილებელი რაოდენობის მიღებას, აქტიური ბიო დანამატების გამოყენებას საჭიროების შემთხვევაში და საკმარის დასვენებას.

შემოსავლების ოდენობა, რომელიც ასახულია ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბის საანგარიშო მასალებში ან მოხსენიებულია კლუბში გამართული შეხვედრებისა და ღონიზმიების დროს ნაამბობ პირად ისტორიებში, არ წარმოადგენს საშუალო შემოსავალს არამედ არის მოცემული კონკრეტული პირების შემოსავლები (ან ზემოაღნიშნული მაგალითების). ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში მოყვანილი შემოსავლის ოდენობითობა არ არის ტიპური და გარანტირებული. შემოსავლის ოდენობა ნებისმიერ შემთხვევაში დამოკიდებულია ისეთ ფაქტორებზე როგორცაა: ბიზნესის წარმოების თქვენი უნარები, მონდომება და დრო რომელსაც თქვენ მის განვითარებას უთმობთ.

კლუბში განსათავსებელი აუცილებელი განცხადება: ჰიგიენა და სანიტარული ნორმები

მიუხედავად იმისა რომ ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბები არ წარმოადგენენ რესტორნებს, წარმოებებს რომლებიც აწარმოებენ საკვებს „გატანით“ და არ ანხორციელებენ რაიმე ტიპის საზოგადოებრივი კვების უზრუნველყოფას, Herbalife-ი მოელის ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბების ორგანიზატორებისაგან ყველაზე მაღალ სტანდარულ მაჩვენებელს ჰიგიენისა და სანიტარული ნორმების საკითხებში. წესში 1-N „სანიტარულ-ჰიგიენური მოთხოვნები“ ჩამოთვლილია მოქმედებები, რომლებიც აუცილებელია რომ გატარდეს. ქვემოთ ჩამოთვლილი ჰიგიენური ნორმების დაცვის ძირითადი პრინციპები და სანიტარული ნორმების დაცვის მოთხოვნილებები, მუდმივად უნდა სრულდებოდეს:

- ყოველთვის დაიცავით სისუფთავე კლუბში, განსაკუთრებით სამზარეულოში.
- გქონდეთ მუდმივად სუფთად სამზარეულოს აღჭურვილობა და ჭურჭელი, რომელიც გამოიყენება საჭმლის მომზადების დროს, განსაკუთრებით ბლენდერები და საჭრელი დაფები.
- გქონდეთ ხელები და მკლავები ყოველთვის სუფთა, დაიბანეთ ხელები და მკლავები თბილი წყლით და საპნით.
- სასმელის მომზადების დროს ყოველთვის გამოიყენეთ კარგი ხარისხის წყალი (გნებავთ ანადუღარი).
- შეამოწმეთ არის თუ არა ხილი და ბოსტნეული ახალი და ხარისხიანი, კარგად გარეცხეთ ისინი გამოყენების წინ.
- ყოველთვის გამოიყენეთ ერთჯერადი ჭიქები.
- დაუყონებლივ მიაღწიეთ ნებისმიერი უწყესრიგობა, თუ ცხიმი დაგელვარათ, მაშინვე აწმინდეთ ზედაპირი.

ჯანსაღი ცხოვრების კლუბის გახსნის შეტყობინების ფორმა. საქართველო.

მოთხოვნა კლუბის სახელწოდების, ფანჯრებისა და კარების გაფორმების შესახებ

დისტრიბუტორებმა, რომლებმაც ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბები გახსნეს არასაცხოვრებელ შენობებში, უნდა შეავსონ და მოგვაწოდონ Herbalife-ში კლუბის გახსნის შეტყობინების ფორმა გახსნამდე ერთი დღით ადრე.

რატომ უნდა წარმოვადგინო კომპანიაში შეტყობინების ფორმა?

Herbalife-ისთვის შეტყობინების ფორმის მიწოდება საშუალებას მოგცემთ თქვენ შეიტყოთ უკანასკნელი სიახლეები ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბში მიმდინარე სასწავლო ტრენინგებსა და პრომოუშენებზე. შეტყობინების პროცესი საშუალებას მისცემს Herbalife-ს გახსნამდე შეამოწმოს, აკმაყოფილებს თუ არა მოთხოვნებს თქვენს მიერ შერჩეული კლუბის სახელი და კარ-ფანჯრების გაფორმება, რაც აგარიდებთ ზედმეტ ხარჯებს, იმ შემთხვევაში თუ თქვენს მიერ არჩეული ვარიანტი არ შეესაბამება დისტრიბუტორების ქცევის წესებსა და Herbalife-ის პოლიტიკას. Herbalife-ის ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბების წესების თანახმად, **ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბები არ არიან Herbalife-ის ოფისები, მათი ფილიალები ან მათი წარმომადგენლები, შესაბამისად ვერ გამოიყენებენ დარეგისტრირებულ სასაქონლო ნიშნებსა და ბრენდის ელემენტებს გარე გაფორმებისას. მაშასადამე, შენობების გაფორმება უნდა იყოს ინდივიდუალური და უნიკალური, რათა ისინი არ ჰგავდნენ ლიცენზირებულ საწარმოებს.**

საჭიროა თუ არა HERBALIFE-ში, სხვა რაიმე ტიპის დამატებითი ინფორმაციის წარმოდგენა შეტყობინების ფორმასთან ერთად?

დიახ. გთხოვთ შეტყობინების თქვენს მიერ შევსებულ ფორმასთან ერთად წარმოადგინოთ შემდეგი ინფორმაცია:

იმ ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბებისთვის, რომელთა გახსნა იგეგმება არასაცხოვრებელ (საოფისე) შენობებში:

ყურადღება: ფანჯრების გასაფორმებლად გამოყენებული დაფარვა უნდა იყოს მქრქალი ან მუქი ფერის და არა გამჭვირვალე, ასევე უნდა იყოს უბრალო და არ უნდა შეიცავდეს რომელიმე ბრენდის ელემენტებს. კარ-ფანჯრების დაფარვაზე არ უნდა იყოს ტექსტი, გრაფიკული გამოსახულებები, ფერადი სქემები, ნახატები ან სურათები.

უკვე მოქმედ ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბებისთვის, რომლებიც გახსნილია არასაცხოვრებელ (საოფისე) შენობებში:

- ყოველი კარ-ფანჯრის დაფარვის ფოტოები (ფარდების ან დარაბების/ეკრანების).
- კლუბის ფასადის მთლიანი ფოტო.

დისტრიბუტორებს არ უნდა ჰქონდეთ დამაგრებული რაიმე ტიპის ფირნიშები ან აღნიშვნები, რაც მიანიშნებს ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბის მდებარეობაზე, შენობის გარეთ ან მასთან ახლოს.

ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბის პასუხისმგებელი ორგანიზატორი

კლუბიდან მხოლოდ ერთ დისტრიბუტორს ეკისრება, ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბის გახსნის შეტყობინების ფორმის მიწოდების პასუხისმგებლობა. ეს დისტრიბუტორი ჩაითვლება ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბის პასუხისმგებელ ორგანიზატორად. შეტყობინების ფორმაში შეიძლება მივუთითოთ სხვა ორგანიზატორების სახელებიც. შეტყობინების ფორმა უნდა მიეწოდოს ყველა კლუბს, რომელიც გახსნილია არასაცხოვრებელ(საოფისე) შენობებში.

სად უნდა წარმოვადგინო ჩემი ფორმა და დამატებითი ინფორმაცია?

თქვენი კომფორტულობისთვის გთავაზობთ სამ უბრალო საშუალებას თუ როგორ მოგვაწოდოთ ჩვენ თქვენი შეტყობინების ფორმები და აუცილებელი დამატებითი ინფორმაცია:

- 1) **ელ.ფოსტის მისამართი:** RsClub@herbalife.com
- 2) **მისამართი:** ბიზნესის წარმოების ეთიკის სამსახური
ფილუეტ ჯორჯია LLC
დ.აღმაშენებლის ქუჩა N44
2-ე საფოსტო განყოფილება
საფოსტო ყუთი 68
თბილისი 0102 საქართველო
- 3) **ფაქსი:** ბიზნესის წარმოების ეთიკის სამსახური, რუსეთი +7 495 729 50 31

დისტრიბუტორებმა, რომლებიც მოღვაწეობენ ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბში, რომელიც გახსნილია საცხოვრებელ შენობაში, ასევე უნდა შეავსონ და წარმოადგინონ Herbalife-ში შეტყობინების მოცემული ფორმა.

ინფორმაცია ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბის პასუხისმგებელ ორგანიზატორზე

სახელი და გვარი: _____

ID-დისტრიბუტორის ნომერი: _____ სტატუსი: _____

გთხოვთ, აღნიშნეთ შესაფერისი:

ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბები რომელთა გახსნა იგეგმება:

- მე ვაპირებ ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბის გახსნას და გაწვდით ამ ფორმას პირველად.
- ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბის გახსნის მოსალოდნელი თარიღი: _____

უკვე არსებული ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბები:

- ჯანსაღი წესით ცხოვრების ჩემი კლუბი უკვე გახსნილია, მაგრამ გაწვდით ამ ფორმას პირველად. გახსნის თარიღი: _____
- ადრე უკვე წარმოგიდგინეთ მოცემული ფორმა, მაგრამ ვაკეთებ ამას მეორედ, ვინაიდან განვაახლე / შევცვალე ჩემი ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბის სახელწოდება ან კარ-ფანჯრების გაფორმება.
- გადავწყვიტე დავხურო ან უკვე დავხურე ჯანსაღი წესით ცხოვრების ჩემი კლუბი. დახურვის თარიღი: _____
- მსურს შევცვალო კლუბის პასუხისმგებელი ორგანიზატორი

ახალი პასუხისმგებელი ორგანიზატორის სახელი: _____

ID _____ *(ასეთ შემთხვევაში ორივე დისტრიბუტორი ვალდებულია ხელი მოაწეროს მოცემულ შეტყობინების ფორმას)

ჩემი კლუბი მდებარეობს (აღნიშნეთ შესაფერისი): საოფისე შენობაში საცხოვრებელ შენობაში

კლუბის სახელწოდება: _____

კლუბის მისამართი: _____

ქალაქი: _____ რაიონი: _____ ინდექსი: _____

ტელეფონი: _____ ინტერნეტ-საიტის მისამართი: _____

ელ.ფოსტის მისამართი: _____

კლუბის სამუშაო საათები კვირის განმავლობაში: _____ კლუბის სამუშაო საათები დასვენების დღეებში: _____

ვინ გაგაცნოთ თქვენ ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბის წესები? _____

თუ შეიძლება, მიუთითეთ ყველა იმ დისტრიბუტორის სახელი რომელიც თქვენთან ერთად იმუშავებს კლუბში:

გვარი: _____ სახელი: _____

ID# ნომერი: _____ სტატუსი: _____

გვარი: _____ სახელი: _____

ID# ნომერი: _____ სტატუსი: _____

გვარი: _____ სახელი: _____

ID# ნომერი: _____ სტატუსი: _____

ხელმოწერა: _____ თარიღი: _____

*ხელმოწერა: _____ თარიღი: _____

თუ შეიძლება გაითვალისწინეთ, რომ არასრულად შევსებული ფორმები, თქვენი ჯანსაღი წესით ცხოვრების კლუბის კარ-ფანჯრების დაფარვის გაფორმების დამტკიცების პროცესს შეაფერხებს. Herbalife-ისათვის შეტყობინების ფორმის მიწოდების პირობების შეუსრულებლობის შემთხვევაში, შესაძლოა დაგეკისროთ სანქციები, რაც ითვალისწინებს თქვენი როგორც დისტრიბუტორის საქმიანობის შეზღუდვას-ხელშეკრულების თანახმად.



Rules of Conduct & Distributor Policies



Georgia Rules of Conduct and Distributor Policies

Introduction

These Rules of Conduct and Distributor Policies have been established for your protection. They represent the code of ethics and standards by which all Herbalife Independent Distributors (hereinafter referred to as “Distributors”) must operate. Herbalife has the sole and absolute discretion to amend (on a prospective basis) the Rules of Conduct and Distributor Policies and such other Rules and Policies Herbalife has published, or in the future may publish. It is your responsibility to read and understand Herbalife’s Rules and Distributor Policies so you are fully aware of your rights and obligations as an Herbalife Distributor. We believe Herbalife’s products and Marketing Plan are the best in the industry. We also believe in our Distributors and in supporting them by working together to uphold the highest possible ethical standards. We are committed to maintaining the integrity of Herbalife, its Sales & Marketing Plan and its global distribution network of Distributors. In its sole and absolute discretion, Herbalife may impose any remedy or sanction it determines best addresses any breach of the Rules of Conduct and Distributor Policies. Herbalife also reserves the right in its sole and absolute discretion to waive wholly or partially, or to pardon or forgive wholly or partially, any breach of any of the rules contained in this section.

Table of Contents

Introduction.....	130
Section 1 Becoming a Distributor and the Distributor Agreement	
Rule 1-A Becoming a Distributor.....	134
Rule 1-B Applications from Former Distributors.....	134
Section 2 Requirements of Applicant	
Rule 2-A Restrictions on Purchase Requirements	134
Rule 2-B Payment for Information.....	134
Section 3 Age Requirements for a Distributor	
Rule 3-A Applicant Must Be 18 Years of Age.....	134
Section 4 Individuals Limited to One Distributorship	
Rule 4-A One Distributorship Per Person	135
Rule 4-B Applicant/Spouse or Individual Assisting in the Distributorship Is a Former Distributor	135
Rule 4-C Responsibility for Individuals Assisting in a Distributorship.....	135
Rule 4-D Determination and Penalty for Dual Distributorships.....	135
Section 5 Distributors Who Are Married	
Rule 5-A Married Couples May Have Only One Distributorship.....	135
Rule 5-B Couples Becoming Distributors Together.....	135
Rule 5-C A Distributor Who Marries.....	135
Rule 5-D Two Distributors Who Marry.....	135
Rule 5-E Liability of Married Distributorship.....	135
Rule 5-F Resignation of Spouse	135
Rule 5-G Responsibility of Married Distributor.....	135
Section 6 Corporations and Partnerships	
Rule 6-A Distributorships Must Be Individuals	136
Section 7 Remaining a Distributor	
Rule 7-A Annual Processing Fee.....	136
Rule 7-B Acceptance of Annual Processing Fee	136
Rule 7-C Non-Payment of Annual Processing Fee	136
Rule 7-D Period of Inactivity.....	136
Rule 7-E Annual Processing Fee Is the Responsibility of the Distributor.....	136

Section 8 Distributor Conduct

Rule 8-A Inducement to Sell Other Products or Services	137
Rule 8-B May Not Associate Other Organizations With Herbalife	137
Rule 8-C Keep Informed of Herbalife's Policies	137
Rule 8-D Comply With the Laws	137
Rule 8-E Independent Distributors	137
Rule 8-F False or Misleading Information	137
Rule 8-G Maintaining Reputation and Image of the Company	137
Rule 8-H Indemnity	137
Rule 8-I Choice of Law, Damages.....	137
Rule 8-J Violations of Rules of Conduct	137
Rule 8-K Reporting Violations of Rules of Conduct	137
Rule 8-L Marketing Plan Manipulation and Improper Enrollment Practices.....	138
Rule 8-M Interviews or Statements to Media.....	138

Section 9 Export

Rule 9-A Activities in Countries or Territories Which Herbalife Has Not Announced as Officially Open for Business	138
Rule 9-B Herbalife-Related Activities in Open Countries (Other Than China)	138
Rule 9-C Penalties for Violations.....	139

Section 10 Resignation of a Distributor

Rule 10-A Conditions of Resignation.....	139
Rule 10-B Resigning Within 90 Days	139
Rule 10-C Liability for Unpaid Debts.....	139
Rule 10-D Inventory Repurchase	139

Section 11 Sponsoring and Leadership

Rule 11-A Provide a Distributor Kit (IBP).....	139
Rule 11-B Ensure Product Supply.....	139
Rule 11-C Training	140
Rule 11-D Independent Relationship.....	140
Rule 11-E Support Company-Sponsored Events	140
Rule 11-F Maintain Permanent Address.....	140
Rule 11-G Ensure Proper Preparation of Distributor Documents	140
Rule 11-H Ensure Understanding and Compliance With Customer Refund Policy	140

Section 12 Protecting and Maintaining Lines of Sponsorship

Rule 12-A Changes in Sponsorship	140
Rule 12-B Inducement to Change Sponsors.....	140
Rule 12-C Applying for Change of Sponsorship.....	140
Rule 12-D Penalty for Violation of the Change of Sponsorship Rule	140

Section 13 Assignment, Sale or Transfer of Distributorship

Rule 13-A Not Permitted Without Prior Written Consent From Herbalife.....	141
Rule 13-B May Only Be Assigned or Transferred to a Non-Herbalife Distributor.....	141
Rule 13-C Retention of Status and Benefits	141
Rule 13-D Rule for Rejoining the Company.....	141

Section 14 Divorce or Separation

Rule 14-A Establishing a New Distributorship	141
Rule 14-B Removal of Spouse's Name/Transfer Due to Divorce.....	141
Rule 14-C Joining Under a Different Sponsor/Participating in Another Distributorship	141
Rule 14-D Rights to Continue a Distributorship Under the Same Sponsor	141
Rule 14-E Requirements to Earn, Recognition, and Events	142
Rule 14-F Annual Processing Fee and Requalification of Status	142
Rule 14-G Requests to Modify Earnings Distribution of the Original Distributorship and Other Changes	142
Rule 14-H Authority of a Legal Decision.....	142
Rule 14-I Impact of Policy Violations	142
Rule 14-J Transfers	142
Rule 14-K Re-marriage / Multiple Divorces	143

Section 15 Disposition of a Distributorship

Rule 15-A Death of a Distributor.....	143
---------------------------------------	-----

Section 16 Purchasing and Sale of Products

Rule 16-A Proper Purchasing	143
Rule 16-B Orders Purchased at 50% Discount	143
Rule 16-C Buying and Selling Products Outside Proper Line of Sponsorship	143
Rule 16-D Orders Must Be Paid By Purchaser	143
Rule 16-E Unacceptable Forms of Payment	144

Section 17 Customer Retail Receipts and the Customer Refund Policy

Rule 17-A Providing Retail Receipts to Customer	144
Rule 17-B Customer Refund Policy.....	144

Section 18 Payments and Adjustments

Rule 18-A Product Distribution.....	144
Rule 18-B The 10 Retail Customers Rule.....	144
Rule 18-C The 70% Rule.....	144
Rule 18-D Commission Payments for Downline Distributors	144
Rule 18-E Maintenance of Records	145
Rule 18-F Debts Owed to Herbalife	145
Rule 18-G TAB Team Production Bonus	145

Section 19 Activities and Locations

Rule 19-A Retail Establishments	145
Rule 19-B Distributor's Private Offices.....	145
Rule 19-C Doctor's or Other Professional Offices	145
Rule 19-D Service Establishments	145
Rule 19-E Trade Fairs, Athletic and Community Events	145
Rule 19-F Swap Meets, Flea Markets, Open-Air Markets, Street/Vendor Carts	145

Section 20 Sponsoring and Offering the Business Opportunity

Rule 20-A Franchises or Territories	147
Rule 20-B Offering the Business Opportunity	147

Section 21 Selling Practices

Rule 21-A Undesirable Selling Practices	147
Rule 21-B Product Sales to Non-Distributors for Resale	147
Rule 21-C Modifications to Labels and Materials	147
Rule 21-D Directions for Use.....	147

Section 22 Claims and Representations

Rule 22-A Audio and Visual Presentations	147
Rule 22-B Weight-Loss Claims.....	147
Rule 22-C Structure/Function Claims.....	147
Rule 22-D Product Claims.....	148
Rule 22-E Earnings Claims and Testimonials and Compliance with the Law	148
Rule 22-F Home-Based Business Claims.....	148
Rule 22-G Claims Regarding Relationship Between Herbalife and Herbalife Distributors	148

Section 23 Use of Copyrights, Trademarks, Trade Names and Logos

Rule 23-A Copyright Infringement.....	148
Rule 23-B Consent for Reproduction	148
Rule 23-C Trademarks, Trade Names and Logos.....	148
Rule 23-D Use of Herbalife Name in TV, Radio, Magazines or Newspapers.....	149
Rule 23-E Toll-Free Telephone Numbers	149
Rule 23-F For Use Only With Herbalife Business	149
Rule 23-G Mark Hughes	149
Rule 23-H Addresses	149

Section 24 Advertising and Promotion

Rule 24-A Approved Ads and Promotional Materials	149
Rule 24-B Local Laws.....	150
Rule 24-C Telephone Directory Listings.....	150
Rule 24-D Business Cards, Stationery, Letterhead and Checkbooks	150

Section 25 Sign Posting, Flyers, Pull-Tabs and Hot Pockets

Rule 25-A Posting Locations	150
Rule 25-B Pull-Tabs, Flyers and Hot Pockets.....	150
Rule 25-C General Rules	150
Rule 25-D Penalties for Violations.....	150

Section 26 Electronic Marketing and Promotion

Rule 26-A Must Disclose Relationship to Herbalife on Home Pages Featuring Corporate Logos/Marks	150
Rule 26-B Domain Names, Email Addresses and Websites.....	150
Rule 26-C Hyperlinking and Associations.....	150
Rule 26-D Associating Other Organizations	150
Rule 26-E Email	150
Rule 26-F Discontinuance of Emailing	152
Rule 26-G Search-Engine Advertising	152
Rule 26-H Obtaining Priority or Preference With a Search Engine.....	152
Rule 26-I Offering Web Services.....	152
Rule 26-J Offering Herbalife® Products for Auction	152
Rule 26-K International Business.....	152
Rule 26-L Privacy Statements	152
Rule 26-M Consumer Data	152
Rule 26-N Standard of Personal Conduct.....	152
Rule 26-O Unauthorized Computer Access	152
Rule 26-P Audio/Visual Recordings.....	152
Rule 26-Q Television, Cable, Satellite or Radio Broadcasting	152
Rule 26-R Television Advertising.....	152

Section 27 Social Media

Introduction:	
Rule 27-A Responsibility for Postings	153
Rule 27-B Social Media as a Sales and Promotion Forum	153
Rule 27-C Deceptive Postings and Claims.....	153
Rule 27-D Use of Third Party Intellectual Property	153
Rule 27-E Use of Herbalife's Trade Names, Logos and Assets.....	153
Rule 27-F Respecting Privacy.....	153
Rule 27-G Photos, Video/Audio Recordings	153
Rule 27-H Prohibited Postings	154
Rule 27-I Professionalism	154
Rule 27-J Cancellation of Your Herbalife Business.....	154
Rule 27-K Sports Sponsorships	154

Section 28 Marketing by Means of "Telemarketing"

Rule 28-A Autodialers	155
Rule 28-B Prerecorded or Artificial Voice Messages.....	155
Rule 28-C Unsolicited Faxes.....	155
Rule 28-D Do-Not-Call Lists.....	156
Rule 28-E Lead Generators.....	156
Rule 28-F Compliance With Herbalife's Rules and the Law.....	156

Section 1 Becoming a Distributor and the Distributor Agreement

Rule 1-A Becoming a Distributor

To become an Herbalife Distributor, an Applicant must be sponsored by an Herbalife Distributor in good standing, and Herbalife must receive the Applicant's completed Application for Distributorship. The Application for Distributorship is available with the purchase of Herbalife's official International Business Pack (IBP) from the sponsoring Distributor.

The only required purchase in order to become, succeed or advance as a Distributor is the IBP. The sponsoring Distributor must offer the Applicant the opportunity to buy the Herbalife IBP, without any markup or profit to the Sponsor or the Sponsor's upline.

It is the responsibility of the Sponsor to make the official Herbalife Distributor Kit (IBP) available and to assure the Application for Distributorship is completed fully and accurately and is immediately submitted to Herbalife International.

No Application for Distributorship should be submitted unless the Applicant has purchased a Distributor Kit (IBP).

Herbalife reserves the right at its sole and absolute discretion, to accept or reject any Application, without having to provide justification for acceptance or rejection.

The Applicant becomes a Distributor when their Application for Distributorship is accepted and entered into Herbalife's records at Herbalife's

Rule 1-B Applications from Former Distributors

Former Distributors, and/or their spouse, or other individual who previously owned or assisted in a Distributorship, and who want to apply to become a Distributor under a different Sponsor, must comply with all the requirements and the Rules of Conduct required for rejoining as a Distributor, including but not limited to, maintaining a minimum of a one-year period of inactivity following a) resignation or non-payment of Annual Processing Fee or b) resignation of any prior Distributorship.

Failure to comply with these rules is a serious violation of the rules and regulations of the Company and will result in serious penalties, usually termination of Distributorship. (Refer to Rule 7-D "Period of Inactivity" in this section for complete details on the requirements and rules that apply to these individuals.)

Section 2 Requirements of Applicant

Rule 2-A Restrictions on Purchase Requirements

The only cost that can be required of an Applicant for Distributorship is the purchase of an unaltered official International Business Pack (IBP). No other requirements may be made of either prospective or existing Distributors, including, but not limited to, the following:

- Maintain any minimum stock levels of products or materials.
- Purchase any amount of materials, products or services, either those produced by Herbalife or by a party other than Herbalife, except for the official Herbalife Distributor Kit (IBP).
- Purchase admission tickets to attend any seminars, meetings or other events. (Refer to Business Methods, Rule 1-C "No Required Purchase Other Than International Business Pack" in the "Supplemental Rules" section.)

Rule 2-B Payment for Information

Except as provided in Business Methods, Rule 1-C "No Required Purchase Other Than International Business Pack" (in the "Supplemental Rules" section), a Distributor may not request a prospect or an Applicant to make any payment, or purchase products or materials in return for any information or assistance about becoming a Distributor. Distributors may not represent or imply that payment or purchases are required (legally, or as a matter of practicality) to do or succeed in the business, participate in the income opportunity, or receive training or upline support. (Refer to Business Methods, Rule 1-C in the "Supplemental Rules" section of this book.)

Section 3 Age Requirements for a Distributor

Rule 3-A Applicant Must Be 18 Years of Age

An Applicant must be at least 18 years of age to become an Herbalife Distributor and to conduct business in the Georgia. The minimum age requirements vary from country to country. For the requirements for other countries, please contact Distributor Services Department.

Section 4 Individuals Limited to One Distributorship

Rule 4-A One Distributorship Per Person

An individual may have and participate in only one Herbalife Distributorship under one Sponsor. A Distributor is not permitted to retail, recruit, promote, train, educate or otherwise assist in the development of the Herbalife business, for any Distributorship other than their own, except to assist their downline organization, as is appropriate for a Sponsor. This policy applies to both the Distributor and their spouse.

Rule 4-B Applicant/Spouse or Individual Assisting in the Distributorship Is a Former Distributor

If an individual applying to become a Distributor, their spouse or other individual assisting in a Distributorship was formerly an Herbalife Distributor, the Application will only be considered as valid if all the conditions set out in Rule 7-D "Period of Inactivity" and any other applicable Rules of Conduct have been met.

Rule 4-C Responsibility for Individuals Assisting in a Distributorship

If there is another person who assists in the operation of a Distributorship, who appears at Herbalife functions with the Distributor, or who presents themselves as assisting in that Distributorship, who makes statements about their income or business achievements from the Herbalife business, or whom the Company is advised to recognize and acknowledge as

assisting in the Distributorship, then the Distributor who submitted the Application for Distributorship is responsible for ensuring that the other individual assisting in the Distributorship follows all Distributor rules and regulations. Herbalife has sole and absolute discretion as to the determination and application of this policy.

Rule 4-D Determination and Penalty for Dual Distributorships

If an individual, their spouse or other individual participating in a Distributorship completes and signs more than one Application for Distributorship, the first time the Applicant enters into a Distributor Agreement that is accepted by Herbalife is considered the valid Distributorship. If Herbalife determines that an individual or their spouse has signed an Application for Distributorship, or has worked or assisted in the development of another Distributorship while involved with or in a prior Distributorship, Herbalife shall have sole and absolute discretion to determine the disposition of both Distributorships, including but not limited to decisions whether to terminate or place conditions on one or both of those Distributorships, and whether to impose penalties or sanctions upon the Distributorships and/or Sponsoring organizations, including the determination whether to make adjustments to Volume and compensation of either or both Sponsoring organizations for any period prior to the transfer or deletion of Sponsoring organizations. (Refer to Rule 7-D "Period of Inactivity" in the "Rules of Conduct and Distributor Policies" section.)

Section 5 Distributors Who Are Married

Rule 5-A Married Couples May Have Only One Distributorship

Married couples may have or participate in only one Distributorship, unless their circumstances fall under the guidelines of Rule 5-D "Two Distributors Who Marry" or Rule 14-B "Rights to Continue a Distributorship Under the Same Sponsor" (in the "Rules of Conduct and Distributor Policies" section).

Rule 5-B Couples Becoming Distributors Together

Married couples wishing to become Distributors together must complete and sign a single Application for Distributorship, thereby having only one Sponsor. They may not be under separate Sponsors nor can they sponsor each other.

Rule 5-C A Distributor Who Marries

If a Distributor marries and the spouse wishes to become a Distributor, the spouse must conduct business in the existing Distributorship. They may request to have the spouse's name added to Herbalife's records for event attendance purposes.

Rule 5-D Two Distributors Who Marry

If two separate Distributors marry each other, then the couple must relinquish one of their Distributorships and become partners in the other. However, if both Distributors are Supervisors at the time of marriage and they choose to continue operating their own separate Distributorships each spouse must conduct their Herbalife business activities separately, remaining in their original lines of sponsorship. Rules for remaining a Distributor still apply.

Rule 5-E Liability of Married Distributorship

The liability of two married Distributors who operate a Distributorship together shall be joint so that both such Distributors shall be responsible, and shall accept liability for, and shall be bound by, any act or omission

of either Distributor and any payment by Herbalife to one such Distributor shall be deemed as payment to both such Distributors.

Rule 5-F Resignation of Spouse

In the event that one spouse of a Distributorship resigns their Distributorship, then Herbalife reserves the right to terminate the Distributorship whether or not the spouse was a joint Distributor, if the activities of the resigned Distributor diminish, damage or weaken the reputation of Herbalife or its products.

Rule 5-G Responsibility of Married Distributor

A Distributorship shall be responsible for the activities of a spouse, whether or not the spouse participated in the Distributorship. For example, if a Distributorship may not engage in an activity (such as conduct which violates Rule 5-A "Married Couples May Have Only One Distributorship" (in the "Rules of Conduct and Distributor Policies" section) or which diminishes, damages or weakens the reputation of Herbalife or its products) and the spouse engages in that activity, the Distributorship shall be deemed to have engaged in that activity and shall be considered to be in violation of the applicable rule, and subject to appropriate penalties.

Section 6 Corporations and Partnerships

Rule 6-A Distributorships Must Be Individuals

Herbalife only accepts Applications for Distributorship in the name of individuals. Applications in the names of corporations or partnerships will not be accepted. Distributors may request their Herbalife earnings be made payable to someone else by submitting a written request to

Herbalife's Distributor Services Department, provided there is a legitimate business reason. However, the Distributorship will remain in the name of the individual, and the earnings of the Distributorship will be reported in the name and tax identification number of the individual Distributor.

Section 7 Remaining a Distributor

Rule 7-A Annual Processing Fee

Herbalife agrees to provide computer processing services for Distributors for which an Annual Processing Fee is due. Such computer services are limited to maintaining discount rates, lineage records and qualification status. Please contact Herbalife's Distributor Services Department for all appropriate fees.

Rule 7-B Acceptance of Annual Processing Fee

Herbalife has absolute discretion to refuse any Processing Fee from any Distributor, without having to provide a reason for such refusal. In the event that Herbalife does refuse to accept a Processing Fee when due, the Distributorship will be deleted, the Distributor losing all rights and privileges of a Distributor. If a payment has been made, it will be refunded, unless applied to an outstanding debt of the Distributor, along with a written notice of the refusal from Herbalife. Payments for your downline may not be made without their written permission.

Rule 7-C Non-Payment of Annual Processing Fee

In the event that a Distributor does not submit payment for the Annual Processing Fee by the date due, then Herbalife reserves the right to cease maintaining such computer records. Additionally, in the event that a Distributor does not submit payment, the Distributor will be deemed to relinquish their Distributor status and thereby all rights and interests in their lineage and Royalty Override or bonus entitlement.

Rule 7-D Period of Inactivity

Any Distributor who resigns or who relinquishes their Distributorship due to non-payment of the Annual Processing Fee, or anyone who ceases participating in a Distributorship, must wait a minimum of one year before becoming a Distributor again under another Sponsor, or participating in another Herbalife Distributorship, unless the Distributor, their spouse, and any other individual assisting have remained inactive for at least the required one-year waiting period from the date of relinquishment, resignation or participation in any Herbalife Distributorship (also known as the "period of inactivity").

The period of inactivity for the Distributor must be complete and absolute for consideration to re-join the Company as a Distributor or to participate in any Distributorship. This means that during the one-year waiting period, the Distributor, their spouse, and any other individual assisting in a Distributorship may not:

- Be involved in the Herbalife business in any way.
- Purchase products other than for personal use, bought at full retail price.
- Sell any Herbalife products, literature or sales materials.
- Sponsor or offer the Herbalife business opportunity to anyone.
- Participate in Herbalife trainings or meetings whether sponsored by the Company or a Distributor.
- Participate in any way in promotion, assisting or supporting any Herbalife Distributorship.

Failure to observe the period of inactivity may result in the reactivation of the Distributorship and/or extension of the waiting period. The period of inactivity is calculated as follows:

Example 1- Distributor Resigns

- Prior application date is December 5, 2003.
- Resignation effective as of August 28, 2004.
- The period of inactivity for this Distributorship would be from August 28, 2004 through August 27, 2005.
- This Distributor would be eligible to sign a new Distributor Application under a different Sponsor as of August 28, 2005.

If a Distributor has not paid their Annual Processing Fee by their anniversary date and has not submitted a letter of resignation Herbalife will conclude that the Distributorship has been relinquished on the anniversary date of the Distributorship. The Distributor remains responsible for maintaining the period of inactivity.

Example 2- Distributor Does Not Officially Resign and/or Fails to Pay Annual Processing Fee

- Prior application date is December 5, 2003.
- Annual Processing Fee is due on December 5, 2004 (anniversary date).
- If the Fee is not paid, the period of inactivity for this Distributorship would be from December 5, 2004 through December 4, 2005.
- This Distributor would be eligible to sign a new Distributor Application under a different Sponsor as of December 5, 2005.

An individual who was formerly a Distributor or who participated in a Distributorship and is applying or re-applying to become a Distributor under a different Sponsor is required to advise Herbalife of the former Distributorship they were involved in and the conditions under which they ceased to be a Distributor or ceased participation in that Distributorship. Herbalife maintains the right to terminate any Distributorship where the Distributor failed to inform Herbalife of a prior Distributorship or makes misrepresentations regarding it.

If the Distributor, their spouse, or other individual assisting wishes to initiate a new Distributorship under their original Sponsor and that Sponsor has remained in the original organization, they may do so without a waiting period provided they have an official Herbalife Distributor Kit (IBP) and complete and submit a new Application for Distributorship.

Rule 7-E Annual Processing Fee is the Responsibility of the Distributor

Herbalife endeavors to remind Distributors by mail, at their last address listed with the Company, when the date for Annual Processing Fee is near. However, the responsibility lies with the Distributor to assure this Processing Fee is paid each year on the anniversary of their original application date.

Section 8 Distributor Conduct

Rule 8-A Inducement to Sell Other Products or Services

During the course of a Distributorship and for one year thereafter, neither the Distributor nor their spouse, nor any other person assisting in a Distributorship will, directly or indirectly (through or by means of any person, entity or artifice), solicit, promote, sponsor or recruit any Herbalife Distributor, or any Herbalife customer they became aware of in the course of their Herbalife Distributorship, to join, promote, sell or purchase products of, or participate in as a salesperson or otherwise, any multi-level marketing or direct-sales company, nor will they encourage anyone to do what is prohibited under this rule.

Violation of this rule is likely to result in termination of the Distributorship.

Rule 8-B May Not Associate Other Organizations With Herbalife

The Herbalife business is an equal opportunity, regardless of gender, race, religious beliefs or political affiliations. It is our philosophy that everyone has a personal right to their individual beliefs and the freedom to choose.

Therefore, when training their organization or other Distributors, or selling products or offering the business opportunity, Distributors are not permitted to promote, discuss or offer, any company, organization or individual other than Herbalife, its staff and its Distributors. Likewise, Distributors may not include literature or other material that promotes any other organizations or individuals, whether religious, political, business or social or that implies any association between Herbalife and any other organization.

Herbalife meetings may not be used as a forum to express personal beliefs or promote any other organization, company, event or individual.

Rule 8-C Keep Informed of Herbalife's Policies

Stay informed of Herbalife's policies by reading the Career Book and regularly visiting Herbalife's official website ge.MyHerbalife.com. All material is provided by the Company from time to time. Review these policies with downline organization to ensure they are aware of and understand them.

Rule 8-D Comply With the Laws

Distributors must comply with all local, state laws and regulations that apply to their Herbalife business and shall not engage in any practice or activity that could discredit or damage the image or reputation of Herbalife. This applies not only to the laws where the Distributor lives but also to any country where the Distributor conducts their business as a result of taking advantage of Herbalife's International Sponsoring. (Refer to Business Methods, Rule 1-S "Limit on Sales of Business Methods" in the "Supplemental Rules" section of this book.)

Rule 8-E Independent Distributors

Distributors conduct their Herbalife business as a self employed independent contractor (determining their own schedule and objectives, they are responsible for their own expenses and any applicable taxes – including self-employment taxes), not as an employee, agent, franchisee, securities holder, joint venturer fiduciary or beneficiary of Herbalife or any other Distributor. They are not employees of Herbalife for state tax purposes or any other purpose, and will not assert any position to the contrary.

For example, a Distributor may not use in connection with their Herbalife business the words "employee", "agent" or "company representative" either orally or on any stationery, business cards, or other printed material is prohibited.

Rule 8-F False or Misleading Information

No Distributor shall submit false or misleading information to the Company.

Rule 8-G Maintaining Reputation and Image of the Company

No Distributor shall do anything detrimental (whether or not in the course of their Distributorship) which Herbalife determines, in its sole and absolute discretion, is or could be detrimental to the reputation or image of the Company, its products, Distributors, trademarks, trade names or goodwill.

Rule 8-H Indemnity

Without prejudice to the other rights of Herbalife under these Rules of Conduct and other rules and regulations of the Company, Distributors shall indemnify Herbalife from and against all actions, claims, demands, prosecutions, fines, penalties and the costs thereof (including Herbalife's actual legal costs), which might be made or brought against Herbalife in respect of, or arising directly or indirectly out of, any breach of any laws or regulations applying to the operation of their Distributorship. Herbalife shall have no liability to any Distributor in respect of any cost, loss, damage or expense suffered by any Distributor directly or indirectly as a result of any act, omission, representation or statement of any other Distributor.

Rule 8-I Choice of Law, Damages

All aspects of a Distributor's relationship with Herbalife shall be governed by and interpreted in accordance with domestic law of Georgia without the application of conflict of law principles. Neither Herbalife nor the Distributor shall be liable for any incidental or consequential damages caused by breach, termination or suspension of the Distributor Agreement, whether or not the possibility of such damages is known by either party, and no punitive or exemplary damages shall be awarded against Herbalife or the Distributor in any dispute against the other except as authorized by Georgian legislation.

Rule 8-J Violations of Rules of Conduct

Whenever there is any violation of the Herbalife Rules of Conduct or other rules and regulations and/or any procedures or directions issued by Herbalife, Herbalife may in its sole and absolute discretion take whatever actions or measures it deems necessary and appropriate, including but not limited to, suspension of buying privileges, suspension of earnings, monetary fines or deletion or termination of the Distributorship.

Rule 8-K Reporting Violations of Rules of Conduct

In order to protect the goodwill and reputation of Herbalife and its Distributors, Herbalife urges its Distributors to promptly and properly advise Herbalife of violations of the rules by completing an official complaint form which can be obtained through Herbalife's Distributor Services Department, or through Herbalife's official website, ge.MyHerbalife.com. Refer to "Complaint Procedure" 1-B in the "Enforcement Procedures" section of this book.

Rule 8-L Marketing Plan Manipulation and Improper Enrollment Practices

In all of their dealings, Distributors must comply with the letter and spirit of Herbalife's Rules of Conduct and Distributor Policies and the Herbalife Marketing and Compensation Plan as set forth in official Herbalife literature.

Proper enrollment of Applicants to become Distributors, is required by the Rules and is essential for the proper operation of the Marketing Plan:

- To become an Herbalife Distributor, an Applicant must be sponsored by an Herbalife Distributor.
- The Applicant and the enroller must fully complete the Application (providing the Sponsor's name, phone number and Herbalife ID Number).
- A copy of the Application must be provided to the Applicant upon its signing by the Applicant.
- The Application must be submitted immediately to Herbalife
- Fraudulent or unlawful enrollment of a Distributor is prohibited.
- Examples of fraudulent or unlawful enrollment are:
 - Filling out the Application form with false or misleading information, and
 - Enrolling someone in circumstances in which the enroller knows or has reason to believe violates the Rules or Marketing Plan, such as promising an Applicant that the Sponsor or upline will provide downline members for the Applicant once he or she becomes a Distributor.

Other illustrations of Marketing Plan manipulation are:

- Purchasing products in another Distributor's name, other than as expressly allowed in the Rules.
- Purchasing products primarily as an attempt to benefit under the Marketing Plan, as contrasted with the purchase of products for the purpose of sales to customers within a reasonable period.

- Discouraging a downline Distributor from placing orders, as a means for the upline to benefit under the Marketing Plan.
- Submitting false information to Herbalife.
- The Marketing Plan allows Distributors to utilize their downline Distributors' sales Volume plus their own sales Volume to count as their Total Volume for certain qualification purposes. However, advertising or publicly promoting, as a means to induce prospects to attend meetings or to become Distributors or for any other purpose, the enrollment of new applicants under each other, when they have little or no prior relationship with each other, is considered a manipulation of the Marketing Plan.
- Teaching or encouragement of another person to violate the Rules or manipulate the Marketing Plan.

Improper enrollment practices and other attempts to manipulate The Marketing Plan are considered serious violations and will result in severe sanctions and penalties including, but not limited to, loss of earnings and qualifications of the Distributorships of anyone involved (directly or indirectly) in such activities or in teaching or encouraging others to engage in such activities.

Rule 8-M Interviews or Statements to Media

Distributors, from time to time, may be approached by reporters interested in interviewing them about the Herbalife products or Herbalife business. While we appreciate any interest expressed in our products and business opportunity, only the Company may grant interviews or authorize advertising of the Company or product names. Only authorized officials of Herbalife are permitted to speak with or write to the press or other media for, or on behalf of, Herbalife or any of its subsidiaries. If a Distributor should be approached with a request for an interview or statement, they must advise the reporter to contact Herbalife. Likewise, Distributors are advised not to knowingly invite the press or media to an Herbalife meeting or event. Reporters should attend such an event accompanied by an authorized Herbalife representative.

Section 9 Export

Rule 9-A Activities in Countries or Territories Which Herbalife Has Not Announced as Officially Open for Business

Whether or not the name "Herbalife®" is used, Distributors may not engage in any business activity (including "preparatory" activity) relating to Herbalife in these countries or territories, including but not limited to efforts or attempts to:

- Register or license Herbalife names or products or its Marketing Plan;
- Sell or distribute Herbalife products;
- Promote Herbalife products or the business opportunity (including, but not limited to, wearing the button, or advertising using any media); or
- Hold meetings (large or small) or sponsor or recruit persons who reside in these countries.

This prohibited activity includes activity which occurs physically outside of an unopen country, but which has the purpose or effect of causing any of the results prohibited by subparagraph 1 above.

Rule 9-B Herbalife-Related Activities in Open Countries (Other Than China)

Herbalife products are intended for sale and distribution only within the specific countries for which those products are approved and produced.

- The sale of these products in any other country is prohibited.

- Distributors may not ship or arrange the shipment (directly or indirectly) of products from one country to another, whether or not it is for personal consumption.
- A Distributor may personally, physically pick up product from Herbalife in one country and take it to another country, BUT only a "reasonable amount of product" for the purpose of their own personal consumption or gift, not for resale. A "reasonable amount of product" means an up to two- (2-) month supply for an individual (or a one- [1-] month supply for two [2] individuals) of a reasonable assortment of products, not to exceed in any one 30-day period 1,000 Volume Points in total for all such products.
- The Distributor shall be solely responsible for the consequences of bringing from one country to another any products and shall indemnify the Company for any adverse consequences.
- No Distributor is authorized or permitted to approach government authorities in any country regarding the importation or distribution of Herbalife products or registration of the Herbalife trademarks. Only Herbalife International, Inc. is responsible for assuring that Herbalife's products and Marketing Plan fully comply with local laws and regulations.

The Company reserves the right in its sole and absolute discretion to act against practices which it believes violate the letter or spirit of the foregoing or which appear to do so.

Herbalife-Related Activities in China

- Non-Chinese nationals may not do business in China.
- No one may ship (or arrange for shipment) or bring any Herbalife product into China, whether or not the product is for personal use, consumption or gift.
- Distributors registered in China may NOT purchase, sell or distribute Herbalife products outside of China.
- Violations of these or other Rules applicable to China are likely to result in termination of the violator's commercial relationships with Herbalife worldwide.

Rule 9-C Penalties for Violations

Any violation of these Rules may result in legal or regulatory problems for the Company and endanger the business for all Distributors. For this reason, the penalties to Distributors who, directly or indirectly, violate these Rules will be severe. Herbalife shall have sole and absolute discretion to determine the appropriate penalty based on the severity of the violation and damage that resulted or could result, including, but not limited to:

- Suspension of all Distributor rights and privileges
- Monetary sanctions
- Obligation to reimburse Herbalife's legal fees
- Removal from the Speaker Program
- Disqualification from participation in the Annual Mark Hughes Bonus
- Permanent loss of lineage
- Termination of Distributorship

Important Note: Herbalife may hold the upline (s) of the violator responsible for violations of these Rules if investigations find they have knowledge of them or were a party to them.

Section 10 Resignation of a Distributor

Rule 10-A Conditions of Resignation

A Distributor may resign their Distributorship for any reason or without reason at any time, by submitting a signed letter of resignation to Herbalife's Distributor Services Department. The resignation becomes effective when received, validated and accepted by Herbalife. If Herbalife does not receive the resignation letter or the conditions are not met, then the Distributor is still deemed to be a Distributor until deleted by Herbalife.

Rule 10-B Resigning Within 90 Days

If within 90 days after the acceptance of their Application for Distributorship in Herbalife's records, a Distributor decides not to continue as a Distributor, they shall submit a written resignation to Herbalife; they may then return the official Distributor Kit (IBP) to their Sponsor who shall provide them a pro-rata refund, i. e., a refund only for those unused Distributor Kit (IBP) contents that are still in good and resalable condition (less a 10 % handling charge or as determined by Herbalife).

Rule 10-C Liability for Unpaid Debts

A Distributor who resigns will remain liable for unpaid debts owed to Herbalife or for liabilities for violations of the Herbalife Rules of Conduct or other rules and regulations that govern the business practices of Distributors.

Rule 10-D Inventory Repurchase

A Distributor leaving the business may return unused products or sales materials which are unopened and in resalable condition, for repurchase under certain terms and conditions, if the products were purchased from Herbalife within the last 12 months and the resigning Distributor provides proof of purchase. If the conditions are fulfilled, the Distributor will then be directed to return the products to Herbalife along with, if appropriate, their records relative to the 70 % Rule. Reimbursement to the Distributor will be issued for the full amount paid for the returned product by the Distributor, less a 10 % restocking fee, if all terms and conditions have been met. Logistics, shipping, package and handling fees paid on the original order or in returning those items to Herbalife will not be reimbursed.

Herbalife will deduct the amount of Royalty Overrides, Commissions, Production Bonuses and any other earnings or benefits paid on the returned products from the appropriate Distributors, and adjust qualifications as necessary.

Section 11 Sponsoring and Leadership

Rule 11-A Provide a Distributor Kit (IBP)

A Sponsor must provide all Distributors they sponsor with an unaltered official Herbalife Distributor Kit (IBP).

In the event such sponsored Distributor wishes to return the official Herbalife Distributor Kit (IBP) within 90 days of the acceptance of their Application for Distributorship into Herbalife's records, the Sponsor must promptly refund the value of products (pro-rata) returned in a salable condition.

Rule 11-B Ensure Product Supply

A Distributor may purchase Herbalife products from their Sponsor, their first upline Supervisor (if their Sponsor is not a Fully Qualified Supervisor), or directly from Herbalife. The Sponsor or upline Supervisor must deliver products purchased from them by their customers and downline Distributors within a reasonable amount of time.

Rule 11-C Training

One of the Sponsor's roles is to stay informed of Herbalife's Policies so they can properly advise and train their downline Distributors on a regular basis about the Herbalife products and their usage, Herbalife's rules and regulations, the Sales & Marketing Plan, and the proper use of advertising, including the use literature and sales aids.

A Sponsor may seek assistance from their upline Supervisor or TAB Team member, but the primary responsibility for training is their own.

No Sponsor may require payment from a personally sponsored Distributor for training or training facilities, unless they fully explain that the Distributor may choose whether or not they want to participate in such training and state in advance the cost for such training. If the Distributor declines to participate in such paid training, the Sponsor is obligated to provide the basic training necessary to learning the business.

Rule 11-D Independent Relationship

A Sponsor must maintain and uphold the independent relationship between themselves and their Distributors. They may assist their downline, as is appropriate for a Sponsor, by training and educating them on the Herbalife products and business opportunity. They may not participate in or interfere with the business of their downline Distributors, and may not suggest or develop an employee/employer relationship between themselves and their downline.

Rule 11-E Support Company-Sponsored Events

A Sponsor shall keep informed of Company-sponsored events and when appropriate, encourage their personally sponsored Distributors to attend Herbalife-sponsored meetings and trainings, and to participate and support all Company-sponsored events.

Rule 11-F Maintain Permanent Address

A Distributor must maintain a permanent home or business address, and provide this to both Herbalife and their organization so they may maintain contact with them.

Rule 11-G Ensure Proper Preparation of Distributor Documents

A Sponsor must ensure the proper preparation of Applications for Distributorships and Supervisor Qualification Forms, and require each Sponsor to send the appropriate copy to Herbalife immediately.

Rule 11-H Ensure Understanding and Compliance With Customer Refund Policy

A Distributor must ensure that the Herbalife customer refund policy is thoroughly and properly understood and applied, and intervene in any disputes between customers and Distributors to assure that they are aware of and understand the policy.

Section 12 Protecting and Maintaining Lines of Sponsorship

Rule 12-A Changes in Sponsorship

The Distributor/Sponsor relationship is the foundation of the Herbalife Sales & Marketing Plan and, as such, the principles and rules of the Company protect the rights of the Sponsor. Changes of sponsorship are believed to be detrimental to the integrity of the business and, as such, are discouraged and rarely permitted, and then only under certain conditions and at the sole and absolute discretion of Herbalife.

Rule 12-B Inducement to Change Sponsors

In order to protect the Sponsor, no Distributor may interfere with the relationship between another Distributor and their Sponsor in any way. A Distributor may not offer, entice, encourage, solicit, or otherwise influence or attempt to persuade another Distributor to change their Sponsor or line of sponsorship, either directly or indirectly.

Rule 12-C Applying for Change of Sponsorship

A Distributor who wishes to pursue changing Sponsors must obtain a written, notarized release from their Sponsor and all upline Distributors, up to and including their active President's Team member earning 7%. These notarized releases must be submitted to Herbalife's Distributor Services Department detailing the reasons for this request and forfeiting all rights to the existing Distributorship if the request is approved. Only after all this documentation is submitted will Herbalife review the request.

Fulfillment of any part of this requirement does not in any way imply or guarantee approval of the request.

The determination of this request will only be made by Herbalife World Operations Home Office in Los Angeles, California. Herbalife has sole and absolute discretion to approve or deny such a request, without providing justification for acceptance or rejection.

If such a request for change of sponsorship should be approved, the Distributor will not be permitted to bring any of their downline organization with them as part of the transfer.

If the request for a change of sponsorship is denied and the Distributor is determined to change their Sponsor, the only remaining alternative is to resign their Distributorship, forfeiting current and future rights to their

downline organization, and both the Distributor and their spouse, or other individual assisting in a Distributorship, must remain completely inactive as a Distributor for one year after the effective date of resignation before re-applying as a Distributor. (Refer to Rules 7-D "Period of Inactivity" and 10-A "Conditions of Resignation" in this section for complete rules for resignation from and rejoining the Company.) Herbalife has sole and absolute discretion in determining if the former Distributor and their spouse, or other individual assisting in a Distributorship, have met the conditions of inactivity when either of them reapply as a Distributor. Herbalife does not guarantee that a Distributor who resigns will be accepted again as a Distributor.

Rule 12-D Penalty for Violation of the Change of Sponsorship Rule

Herbalife has sole and absolute discretion to rescind the acceptance of an Application for Distributorship from a former Distributor at any time in the future if evidence is provided that shows the former Distributor, their spouse or other individual assisting in a Distributorship was not completely inactive the full one-year waiting period after resignation or non-payment of the Annual Processing Fee; failed to advise Herbalife of a prior Distributorship; or did not otherwise meet the terms and conditions of the resignation or relinquishment as set forth in these Rules of Conduct. If Herbalife determines it is necessary to reverse an acceptance of a former Distributor due to a violation of the rules for protecting the lines of sponsorship, then Herbalife has sole and absolute discretion to assess whatever penalties are deemed necessary and appropriate. These include, but are not limited to, the transfer of all sponsored Distributors in the new Distributorship to the original Sponsor's organization, financial penalties, suspension and possible termination of the Distributor in violation of these rules.

Section 13 Assignment, Sale or Transfer of Distributorship

Rule 13-A Not Permitted Without Prior Written Consent From Herbalife

The Herbalife business and the benefits, rights and obligations therein are personal to the achievements of the individual Distributor. The sale, assignment or transfer of any right or interest in a Distributorship is not permitted without prior written consent by the Legal Department of Herbalife's World Home Office in Los Angeles, California. Such requests should be forwarded to Herbalife's Distributor Services Department that will then submit the requests to the Legal Department, on behalf of the Distributor, when all necessary documentation is received.

Rule 13-B May Only Be Assigned or Transferred to a Non-Herbalife Distributor

A Distributorship can only be assigned or transferred to an individual who is not an Herbalife Distributor. If the individual wishing to assume responsibility for the Distributorship was formerly an Herbalife Distributor, or participated in another Herbalife Distributorship, then they must meet all requirements of a former Distributor to rejoin the Company.

Rule 13-C Retention of Status and Benefits

The achievements of a Distributor are personal to the individual, and as such, if an assignment or transfer should be authorized, the status and benefits achieved by the Distributor are not necessarily transferred with the Distributorship. The individual assuming responsibility may be required to achieve all qualifications for status and earning requirements after the assignment or transfer is made. This includes, but is not limited to, Supervisor status, TAB Team status, vacation qualifications or any other rights of the individual Distributor.

Rule 13-D Rule for Rejoining the Company

If the Distributor transferring or assigning the Distributorship wishes to become a Distributor again, they must maintain one year of inactivity as defined by Herbalife in Rule 7-D "Period of Inactivity" after the assignment or transfer is completed before reapplying for or participating in another Herbalife Distributorship. Herbalife reserves the right to reject this reapplication, without having to provide justification for such rejection.

Section 14 Distributors Who Divorce or Separate

Herbalife requires Distributors to build a business that is separate from the original Distributorship when they have separated or divorced from their spouse (or when in the process of separation or divorce), so that the downline, volume, and earnings established after the separation or divorce will be properly credited to the new, separate individual Distributorship (hereinafter referred to as "individual Distributorship"). This is especially important because Herbalife cannot dismantle the original Distributorship by transferring its downline to either party. Therefore, supporting the original downline organization is a shared responsibility.

Whenever a Distributor is in the process of a separation, divorce, or dissolution of a marriage (hereinafter referred to as "divorce"), the Distributor must ensure that the interests of the Distributorship and the Sponsor are protected.

Rule 14-A Establishing a New Distributorship

In order to continue the Herbalife business during or after the divorce, each person must submit the following documents:

- a signed and notarized Divorce Policy form (available through Distributor Relations)
- a copy of the Petition for Dissolution, Property Settlement Agreement, or Final Judgment
- a newly completed Application for Distributorship in his or her own name, sponsored by the original Distributorship's Sponsor (application available through Distributor Relations)
- a newly completed TAB Team Production Bonus Application and Agreement, reflecting the Distributor ID number of the individual Distributorship (TAB Team level Distributorships only)

Rule 14-B Removal of Spouse's Name/Transfer Due to Divorce

If a Distributor wishes to remove the name of the spouse from the Distributorship due to divorce, Herbalife must receive a request to Remove Spouse form, with notarized signature by each party.

(The "Remove Spouse Form" is available for download on MyHerbalife.com or through Distributor Services).

If the spouses mutually agree to transfer the Distributorship, each person must sign, notarize, and submit the Divorce Policy Transfer Request form,

which is included in the Divorce Policy.

If the transfer or name removal is due to court order, Herbalife must receive a copy of the final judgment, specifying this change.

Rule 14-C Joining Under a Different Sponsor/Participating in Another Distributorship

During the divorce, neither parties may develop nor assist in developing (either alone, with, or on behalf of someone else) any other Herbalife Distributorship except under their original Sponsor.

It is not permitted for either spouse to sign an Application for Distributorship under a different Sponsor unless a one-year period of inactivity, as defined by Rule 7-D (Period of Inactivity), has been maintained following the final judgment, and Distributor is in compliance with all other rules and regulations.

Rule 14-D Rights to Continue a Distributorship Under the Same Sponsor

Distributors who have divorced (or married Distributors who have separated) must conduct an Herbalife business that is separate from their spouse, under their original Sponsor, with the approval, and at the sole and absolute discretion of Herbalife.

Upon receipt of the documentation described in Rule 13-A (Establishing a New Distributorship), Herbalife will deactivate the buying privileges of the original Distributorship, and each party must continue the business by sponsoring and placing orders using their individual Distributor ID number. The individual Distributorships will each receive the current status of the original Distributorship – Supervisor, World Team, or TAB Team (TAB Team Distributors will be required to submit a new TAB Team Production Bonus Application and Agreement).

Each person may only sponsor Distributors and place orders under their individual Distributor ID number, and must ensure that the downline organization of the original Distributorship receives sufficient support as detailed in Rule 10 Responsibilities of a Sponsor.

Changes to the original Distributor ID number will not be allowed through the Internet.

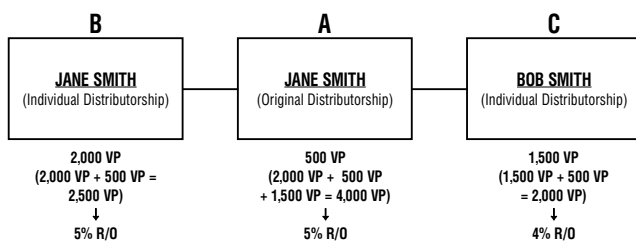
Rule 14-E Requirements to Earn, Recognition, and Events

Total Volume: Each Individual Distributorship will be allocated Volume Points from their individual Distributorship plus Volume Points of the Original Distributorship. This will determine the eligibility to receive Royalty earnings, qualifications, requalifications and/or Production bonus.

For the purpose of Royalty Overrides percentage eligibility the original Distributorship will combine volume with each of the individual Distributorships, plus its own Volume. Production Bonus eligibility for the original Distributorship will be determined based on the achievement of the highest individual Distributorship (see example below).

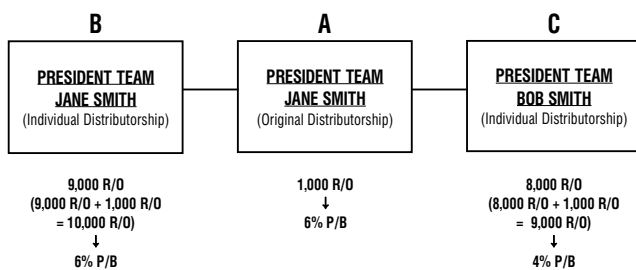
Volume Points

Volume for B and C will be as follows:
B + A and C + A



Royalty Points

The Royalty Override Points for Production Bonus purposes are combined as follows:
B + A and C + A



The individual Distributorships must comply with the Ten Retail Customers Rule and the 70% Rule and any other requirements to earn Royalty Overrides. Each individual Distributorship is required to achieve the necessary volume to meet the Matching Volume requirements for their own downline who are qualifying for Supervisor status. The buying privileges of the original Distributorship will be temporarily granted to accommodate any Matching Volume requirements for its downline qualifiers.

Recognition: Each Distributor will be recognized for their own accomplishments under the Sales and Marketing Plan. The original Distributorship will not receive recognition.

If the original and an individual Distributorship reach the level of President's Team, only one diamond will be awarded to the upline President's Team member, which remains consistent with the diamond allocation for Distributorships that are not part of a divorce. If the individual Distributorship qualifies for a diamond, only that Distributorship will advance within the diamond status(es).

As applicable to the country, if the original Distributorship has achieved Retirement status, each individual Distributorship will be updated to that status. In the event of transfer or relinquishment of the original Distributorship, the Retirement status of each individual Distributorship will expire based on the qualification period of the original Distributorship, and each Distributorship must individually re-qualify for Retirement.

Events: Rules related to event attendance are specific to each event

and may vary. Please refer to event materials for information about accommodations, tickets, transportation, etc.

Rule 14-F Annual Processing Fee and Requalification of Status

Each Distributor is responsible for the payment of the Annual Processing Fee for their individual Distributorship. The original Distributorship is exempt from payment of the Annual Processing Fee.

Each Distributor is individually responsible for meeting the annual Supervisor re-qualification volume requirements. The original Distributorship will requalify as long as one of the individual Distributorships requalifies; however, they may each use the Royalty Points of the original Distributorship in combination with their own, to meet the TAB Team re-qualification requirements.

Rule 14-G Requests to Modify Earnings Distribution of the Original Distributorship and Other Changes

Herbalife will only accept written, notarized requests to make changes to the original Distributorship, and all requests must be mutual.

Herbalife will continue to pay the earnings of the original Distributorship in the manner established prior to the separation/divorce. Earnings divisions can only be accommodated upon court order or upon receipt of a written and notarized letter of request from each Distributor. Each Distributor must also submit a notarized Request to Pay form in addition to the court order or letter of request. The request must include specific directions about the distribution percentage and the tax liability of each person in regard to these earnings.

Once Herbalife approves the earnings division, future changes to payment direction must be contained in an order from the court or in a notarized, joint letter of request.

The earnings statements for the original Distributorship will be mailed to the address of record, unless each party submits a written and notarized letter of instruction.

Rule 14-H Authority of a Legal Decision

This associated Application as defined in Rule 13-D "Rights to Continue a Distributorship under the Same Sponsor" or Rule 13-C "Joining Under a Different Sponsor/Participation in Another Distributorship," and any other Herbalife rule or regulation, in no way supersedes the dictates of any court of law as to the disposition of the Distributorship and/or the rights, benefits or obligations of either party to the Distributorship.

Rule 14-I Impact of Policy Violations

If Herbalife determines that a Distributor's conduct violates any Rule, Herbalife shall have sole and absolute discretion to determine the disposition of each associated Distributorship, including but not limited to decisions whether to terminate, impose penalties or sanctions, or place conditions on any of the Distributorships.

Rule 14-J Transfers

If the Distributorship is awarded to a spouse or if a Distributor relinquishes their entire interest in the original Distributorship and decides to establish a new Distributorship, the following will apply:

- The Sponsor of the original Distributorship must sponsor the new Distributorship, OR the Distributor must maintain a one-year period of inactivity from the date of the Final Divorce Decree or Judgment before signing under a new sponsor. (Please refer to Rule 7-D – Period of Inactivity). Failure to abide by Rule 7-D is considered a violation of the Sales and Marketing Plan and will result in termination of the Distributorship in question.
- The new Distributorship will be wholly independent from the original.
- If Herbalife receives the new Application for Distributorship within one

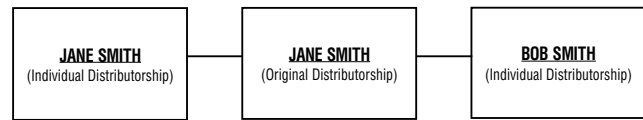
year of the transfer, the status of the new Distributorship will be equal to the status of the original at the time of the transfer. Otherwise, it will be at Distributor status, with 25% discount buying privileges.

- Advancement within the Sales and Marketing Plan, royalty earnings, and/or other bonuses are based on the volume achievements of the new Distributorship only.
- The transfer will be retroactive to the first day of the month during which it is approved.

Rule 14-K Re-marriage / Multiple Divorces

Herbalife will only accept and associate one set of divorced Distributorships. The first time Herbalife is notified about a divorce, the result will be the establishment of two new Distributorships that will be associated to the original Distributorship as described in Rule 13-D (Rights to Continue a Distributorship Under the Same Sponsor). In the event that one Distributor remarries, their spouse can be added to their individual Distributorship.

The policy for multiple divorces is best understood by the following example:



If Bob remarries, the three Distributorships are still associated and the new marriage does not affect the divorce set-up. The situation becomes this:



Section 15 Disposition of a Distributorship

Rule 15-A Inheritance

Upon the death of a Distributor, the deceased's Distributorship may be transferred to an heir, subject to applicable laws and Herbalife's rules, and with Herbalife's approval and acceptance in its sole discretion.

The rules of inheritance allow an active Distributor to own and operate a maximum of three Distributorships - their own, plus up to two others acquired by inheritance from a *qualified family member. An inherited Distributorship may be transferred to the heir directly, or in the case of a Distributorship that is President's Team status, to a Corporation owned by the heir.

Through this process, the Period of Inactivity (as specified in Rule 7-D) shall be waived, provided the following additional conditions apply:

1. The lineage relationship between the heir's existing Distributorship and the inherited Distributorship (s) must be vertical (in the same line).
2. The inherited Distributorship must be at TAB Team level.
3. The heir must provide documentation, including indemnities and assurances satisfactory to Herbalife in its sole discretion regarding their legal ability to instruct Herbalife as to the disposition of the deceased's Distributorship.

Inherited Distributorships will be considered as separate entities, each subject to fulfilling the business activities, sales Volume and compensation terms as set forth in Herbalife's Marketing Plan, with the exception of Lifetime Volume achievements, which allow for the combination of the heir's own total volume with the inherited Distributorship's total volume. The heir will be responsible for payment of fees, fines (if/when applicable), and subscriptions for each Distributorship maintained, including the Annual Processing Fee, and Bizworks (as applicable).

The heir must abide by all Rules of Conduct & Sales and Marketing Plan – not only for their personal Distributorship – but also for any Distributorship inherited.

For transfer consideration or to request the cancellation of a deceased's Distributorship, please contact your local Distributor Services team in order to receive instructions and paperwork about initiating either process.

The final disposition of the Distributorship will be subject to approval by the Legal Department of Herbalife's Worldwide Corporate Headquarters in Los Angeles, California.

*A qualified family member is defined as a spouse, parent, child, brother, sister, grandparent, grandchild, mother in law, father in law, step parents, step children, step brother, step sister, cousin, aunt, uncle, niece, and nephew.

Section 16 Purchasing and Sale of Products

Rule 16-A Proper Purchasing

Non-Supervisor Distributors may purchase Herbalife products only from their Sponsor, their first upline Supervisor (only if their Sponsor is not a Fully Qualified Supervisor) or directly from Herbalife.

Products purchased directly from Herbalife by non-Supervisor Distributors (at discount of less than 50%) are credited to the first upline Fully Qualified Supervisor's Personal Volume.

Rule 16-B Orders Purchased at 50% Discount

All product purchases eligible for a 50% discount (Supervisor orders) must be purchased directly from Herbalife and may not be purchased from an Upline Supervisor or other Distributor.

Rule 16-C Buying and Selling Products Outside Proper Line of Sponsorship

A Distributor is prohibited from buying products from any Distributor other than as authorized in Rules 16-A "Proper Purchasing" and 16-B "Orders purchased at 50% Discount." Likewise, a Distributor is prohibited from selling to any Distributor other than their downline personal organization, in keeping with Rules 16-A and 16-B. (Refer to Business Methods, Rule 1-L "Restrictions on Solicitations and Sales of Business Methods to Herbalife Distributors" in the "Supplemental Rules" section.)

Rule 16-D Orders Must Be Paid By Purchaser

Payment for all orders purchased from Herbalife must be made by the Distributor designated as Purchaser on the order, their spouse or the first

upline Supervisor if the Purchaser is a non-Supervisor, unless specific written approval is given to Herbalife for payment to be made by another individual. If written approval is given, it is for a specific order only and all subsequent orders will have above rules applied.

Distributors may not provide payment for product orders in another Distributor's name, unless a Supervisor is ordering for a non-Supervisor, which is considered the Supervisor's own Personal Volume.

Attempts to purchase products in another Distributor's name could be interpreted as attempts to improperly advance in the Marketing Plan.

Rule 16-E Unacceptable Forms of Payment

Distributors may not use the credit cards, or any other form of payment from their Distributors, retail customers or other individuals to pay for orders purchased from Herbalife.

Section 17 Customer Retail Receipts and the Customer Refund Policy

Rule 17-A Providing Retail Receipts to Customer

A Distributor must provide an official completed Herbalife Retail Order Form to all retail customers when the sale is completed. This must list the products sold, the sales price, and the name, address and telephone number of the Distributor and the customer. Distributors are required to maintain their copy of all Retail Order Forms on file for a period of two (2) years. Herbalife maintains the right to request copies of these and to verify the transactions and the terms and conditions of the sale, and the service provided by the Distributor.

Rule 17-B Customer Refund Policy,

The Herbalife products have a 30-day money-back guarantee for the retail customer. The 30 days commence on the date the customer receives the product. When a customer requests the guarantee be honored, the Distributor must respond quickly and courteously. They may offer the customer a choice of a full refund of the purchase price or full credit for exchange of other Herbalife products, in accordance with the return procedures set forth in this book. The Distributor must honor the customer's choice. (Refer to the procedures on page 53 of the "Sales & Marketing Plan" section of this book.)

Section 18 Payments and Adjustments

To qualify for monthly Royalty Overrides, Production Bonuses or other bonuses offered by the Company, Distributors must meet sales production and Royalty Point requirements that are fully defined in the "Sales & Marketing Plan" section of this book, or in other literature and promotional material. Additionally, in order to earn these payments, Distributors must meet certain requirements for retail customers and product distribution, and confirm those on the 1st of each month on the Earnings Certification Form. The additional requirements are defined below.

Rule 18-A Product Distribution

Herbalife is a wholesale/retail distribution Company. Products purchased from the Company are intended to be sold and distributed to retail customers and downline Distributors, or used for Distributors' and their immediate families' own personal consumption. The purchase of products primarily as an attempt to qualify for advancement in the Marketing Plan is not permitted.

Any such attempts will result in severe sanctions, including, but not limited to, demotion in team status, probation, suspension of buying privileges, suspension of earnings, disqualification from bonus participation, and deletion or termination of the Distributorship.

Rule 18-B The 10 Retail Customers Rule

A Distributor must personally make sales to at least ten (10) separate retail customers in a given Volume Month to qualify for and receive Royalty Overrides, Production Bonuses, and other bonuses paid by Herbalife. For the purpose of fulfilling the certification requirements of this Rule, a Distributor may count any or all of the following each Volume Month.

- A sale to a retail customer;
- A sale to a first line Distributor with up to 200 personally purchased Volume Points (and no downline Distributors) may be counted as a sale to one (1) retail customer; and
- * A Nutrition Club member who consumed products during ten (10) visits to a Nutrition Club within one Volume month may be counted by the Nutrition Club operator as a sale to one (1) retail customer.

If the Distributor fails to timely certify to Herbalife that they have sold to at

least ten (10) retail customers in a given Volume Month, Royalty Overrides, Production Bonuses, and other bonuses will not be paid to the Distributor.

** If a Distributor utilizes Nutrition Club sampling activity towards compliance, the Distributor shall maintain a log of member visits for at least two years, setting forth the name of the member, dates of visits, and contact information, and shall make those records available for verification purposes if requested by the Company*

Rule 18-C The 70% Rule

In order to qualify for and receive Royalty Overrides, Production Bonuses, and other bonuses paid by Herbalife, at least 70% of the total value of Herbalife products a Distributor purchases each Volume Month must be sold or consumed that month. For the purpose of fulfilling the certification requirements of this Rule, a Distributor may count any or all of the following:

- Sales to retail customers;
- Sales at wholesale to downline Distributors; and
- * Product consumed at Nutrition Clubs.

** If a Distributor utilizes Nutrition Club sampling activity towards compliance, the Distributor shall maintain a log of member visits for at least two years, setting forth the name of the member, dates of visits and contact information, and shall make those records available for verification purposes if requested by the Company.*

If the Distributor fails to timely certify to Herbalife that they have sold or consumed 70% of the product purchases made that Volume Month, Royalty Overrides, Production Bonuses, and other bonuses will not be paid to the Distributor.

Rule 18-D Commission Payments for Downline Distributors

On orders purchased directly from Herbalife, the Wholesale Profit or Commissions earned by downline Distributors will be paid to the Qualified Producer (when one is within the line of payout) or the Supervisor. The Qualified Producer and Supervisor are required to pay these Commissions out to their downline Distributors by the end of the month the Commission payment is received.

Rule 18-E Maintenance of Records

Distributors must maintain records of all their product distribution for a minimum of two (2) years. The records must contain the name, address and telephone number of the customer or Distributor to whom products were sold, complete information on products bought, and amount and method of payment. These records must be provided to Herbalife immediately upon request. Herbalife maintains the right to contact retail customers and downline Distributors to confirm these transactions and the level of service provided by the Distributor.

Rule 18-F Debts Owed to Herbalife

If a Distributor owes Herbalife a debt, including, but not limited to, any amount owing to Herbalife for products ordered, adjustments to earnings for inventory repurchases by downline Distributors or other earning adjustments, penalties assessed due to violations of the Rules of Conduct or other regulations of the Company, return of check or other form of payment for insufficient funds or past due Annual Processing Fees, Herbalife reserves the right to deduct the amount owed from any sum

payable to the Distributor, or to withhold payment of monies owed until such time as all amounts owing by the Distributor to Herbalife have been paid in full and/or may decide not to recognize any qualification until the amount due Herbalife has been paid or settled.

Rule 18-G TAB Team Production Bonus

This bonus is paid to TAB Team members who complete all the qualification requirements and who demonstrate leadership both within their organization and to all other Distributors. Any TAB Team member who is in violation of any of the Rules of Conduct, Distributor Policies or other rules and regulations of the Company may forfeit the right to participate in this bonus program. Herbalife, in its sole and absolute discretion, may determine a Distributor's eligibility to participate in this bonus.

Section 19 Activities and Locations

Section 19 Activities and Locations

The fundamental business of an Herbalife Distributor is the selling of Herbalife products to consumers through direct selling, meaning sales occurring away from a "Retail Location", whether by long distance or face-to-face, in a transaction in which there is a direct and personal interaction between the Distributor and the customer.

Rule 19-A Retail Establishments

No Distributor shall (directly or indirectly, through any person, means or device) display or sell Herbalife products, product related literature, or promotional items in any retail establishments, including but not limited to stores, open or enclosed markets, pharmacies, grocery, health food or military stores, temporary kiosks, booths in malls, outlets, or any other location which Herbalife determines, in its sole and absolute discretion, is inconsistent with direct selling. (Refer to the "Direct Sales Do's and Don'ts" table at the end of this section.)

Rule 19-B Service Establishments

Distributors may not advertise that Herbalife products are available at service establishments which include but are not limited to beauty salons, barber shops, gyms and health clubs. Product, product-related literature, promotional items, or signs may not be on display in any service establishment, nor may any signs be visible from the exterior of the location that indicate to a passerby that Herbalife products are available inside. Subject to these restrictions, sales and sampling of Herbalife products are allowed.

Herbalife has sole and absolute discretion as to the determination and application of this policy. (Refer to the "Direct Sales Do's and Don'ts" table at the end of this section.)

Rule 19-C Trade Fairs, Athletic and Community Events

Herbalife products may not be available for sale at trade fairs, or athletic and other community events. However, sampling and display of Herbalife product are permissible. Artwork for branded banners, table skirts, flags and tents/canopies which are approved for use in association with sampling are available for download from Ge.MyHerbalife.com, Assets Library. (Refer to the "Direct Sales Do's and Don'ts" table at the end of this section.)

Rule 19-D Swap Meets, Flea Markets, Open-Air Markets, Street/Vendor Carts

Distributors may not sell, sample, or display Herbalife products at swap meets, flea markets, open-air markets, street/vendor carts, or similar locations/events, or other locations that Herbalife determines, in its sole and absolute discretion, are inconsistent with "direct selling" or are not conducive to the brand image of Herbalife. (Refer to the "Direct Sales Do's and Don'ts" table at the end of this section.)

Rule 19-E Offices: Private/Professional/Doctor or other Health Care Professional

Some Distributors conduct their Herbalife business from an office. Offices should not be a means of attraction for passers-by, potential customers, or Distributors. Interest in Herbalife should be generated by personal invitation, the high quality of Herbalife's products, the business opportunity, and the personal attention and expertise provided by Distributors. It is through their relationships and ongoing sales to customers and personally-sponsored downline that Distributors achieve results, inspire others to do the same and ensure the highest levels of customer satisfaction.

To further foster a business environment that makes it possible for Distributors to maintain relationships with their customers, or those they may sponsor, strict measures have been put in place regarding offices which are described in the Rules below.

Appearance:

Distributors must take measures to ensure their office location is not perceived as a store, restaurant, franchise or other "Retail Location".

In addition, unless an office is being operated by a Doctor or other healthcare professional (who is also an Herbalife Independent Distributor) to avoid any misperceptions, offices may not have the appearance of a clinic or health center (as determined by Herbalife in its sole and absolute discretion).

Signage:

An office may not have any type of signage on the exterior of their location, or surrounding the premises which identify the office.

However a small plaque adjacent to the door of the office simply

identifying the Distributor and/or name of the office is permissible under the following conditions:

The plaque may be no larger than 210 × 297 mm (A4) and is subject to the following restrictions:

- Must ensure that the location is not perceived as a store, restaurant, franchise or other “Retail Location”.
- Must not invite passersby to purchase Herbalife product.
- No two offices operating from non-residential locations may have identical or substantially similar names or plaques within a 160 KM radius (as determined by Herbalife, at its sole and absolute discretion). This would include anything visible from the exterior that might suggest that the location is a franchise.
- Plaques may not directly or indirectly identify, imply or signal that the occupant is an Herbalife Independent Distributor (or otherwise indicate an Herbalife business).
- Plaques may not advertise services offered as part of the office (for example, Herbalife product available, Weight Loss Challenge, etc.).

Following are a few examples (Do’s and Don’ts) of names for a small plaque:

Do’s	Don’ts
“Healthy Lifestyle’s Office” “The Feel Good Zone”	“Angela’s Shake Café” “Healthy Nutrition Bar” “Herbalife Weight Loss Shop”

- The plaque may not state or suggest that Herbalife products are available for retail purchase on the premises.
- The plaque may not use the terms “Nutrition Club”, “Healthy Lifestyle Club”, “Herbalife®”, “L.A. Live”, “Mark Hughes”, “Liftoff®”, “Shapeworks®”, “Skin Activator®”, “NouriFusion®” or any other Herbalife intellectual property, product names or brands, or the word “shake” or any other words that imply or signal that Herbalife products are available at that location.
- The following terms, and any similar terms, are not acceptable: “café,” “restaurant,” “bar,” “mart,” “store,” or “shop”.
- Signs that depict “Open/Closed” may not be visible from the exterior.

Provided that the Distributor adheres to the above specified points, the use of the following terms and any similar terms are acceptable: “office,” “center,” or “meeting”; Distributors may also use their business name or the name of the individual or group.

Likewise, exterior signage is not permitted at home office locations.

Window and Door Coverings:

Offices operating in non-residential locations must ensure the interior of the office or activities taking place inside the office are not visible to persons from the exterior, by use of window and door coverings and external doors must remain closed.

Window and door coverings must be frosted or opaque, plain, and unbranded. Coverings for doors and windows may not contain any text, graphics, color schemes, or pictures/images.

Nothing that states, implies, or suggests (even without words) that retail products are available for purchase inside – should be visible from the exterior of the office. For example: Herbalife products, posters, materials, images should not be visible from the exterior of the office.

Product Sampling:

Distributors may sample and sell Herbalife products, in their office, provided the products are not advertised for sale, and no products may be visible from the exterior of the office, street or sidewalk. All product

offerings must be consumed within the office. Carry-out is prohibited.

Display:

Distributors operating their Herbalife business from an office may display Herbalife products, Herbalife produced brochures/literature, and promotional items in their office, provided they are not visible from the exterior of the office, street or sidewalk. An official Herbalife product catalogue may be made available, but product pricing may not be posted.

Doctors, or other healthcare professionals who are also Distributors are not permitted to display Herbalife products, or Herbalife-produced brochures/literature and promotional items in their office, and they are also subject to any applicable laws, regulations, and professional codes of conduct (ethics codes).

Websites:

Distributor websites may make reference to their office under the following conditions:

- Websites that reference an office must be password-protected, may not be accessible by the general public, and must comply with all other Herbalife Rules.
- Non-password-protected websites, accessible by the general public, are permitted with regard to a Distributor’s overall Herbalife business, but not with regard to the Office specifically. A publicly accessible website may only provide the following Office information:
 - Services available at the office
 - Name of Office
 - Phone number

Using radio and television to advertise services that occur in an Office is not permissible.

Any other information specific to Offices which is posted on publicly accessible websites will be considered and treated as prohibited advertising.

Exercise Equipment:

Offices that provide exercise equipment (and other equipment not directly related to the Herbalife business) for their customer’s use, are limited to one such piece of equipment, since the purpose of the office should be to provide a location for Distributors to engage in the Herbalife business, rather than to provide exercise facilities for their customers.

(Refer to the table below for a quick reference of Do’s and Don’ts in office locations)

Direct Sales – Do's and Don'ts Table

Locations	Display	Sales	Promotion or Advertising of Product Sales	Exterior Signs	Sampling	Branded Materials
Retail Locations	No	No	No	No	Yes	Yes
Temporary Kiosks, Booths in Malls and Outlets	No	No	No	No	Yes	Yes
Swap Meets, Flea Markets, Open-Air Markets, Street/Vendor Carts	No	No	No	No	No	No
Distributor's Private Offices	Yes ¹	Yes	No	Yes ²	Yes	Yes
Doctor's or Other Professional Offices	No	Yes	No	No	Yes	Yes
Nutrition Clubs (Non-Residential locations)	Yes ¹	Yes	No	Yes ²	Yes	Yes
Nutrition Clubs (Home locations)	Yes ¹	No	No	No	Yes	Yes
Service Establishments (Primary service is not Herbalife Business)	No	Yes	No	No	Yes	Yes
Trade Fairs, Athletic & Community Events	Yes	No	No	Yes ³	Yes	Yes

1 Not visible from the exterior.

2 Subject to limitations as to content.

3 Allowed for booth identification. Subject to limitations as to content.

Section 20 Sponsoring and Offering the Business Opportunity

Rule 20-A Franchises or Territories

Herbalife does not have territories nor franchises. No Distributor may represent or imply that there are franchises or territories available under the Herbalife Sales & Marketing Plan, when presenting or offering the business opportunity.

Rule 20-B Offering the Business Opportunity

When offering the business opportunity or presenting the Herbalife Sales & Marketing Plan, a Distributor must:

- Clearly indicate that the principle activity of a Distributor is to sell and distribute Herbalife products to Retail Customers and may not represent or imply that this is secondary to sponsoring or building the business.
- Not imply or represent that a Distributor can benefit solely by the sponsoring of other Distributors.
- Not imply that a Distributor is under any obligation to sponsor others to become Distributors.

- Not imply that success may be achieved with little or no effort and must clearly indicate that Royalty Overrides, Production Bonuses or other earnings of an Herbalife Distributorship may only be achieved through the continuing sales of Herbalife products to retail customers by themselves and their sponsored Distributors, and after certain qualifications have been met.
- Not represent that there is any obligation to purchase products, literature or sales aids except for the Herbalife Distributor Kit (IBP), nor may they represent that Royalty Overrides, Production Bonuses or other benefits may be obtained solely from the purchase of products rather than the sale of products. (Refer to Rule 22-F “Home-Based Business Claims” and 22-G “Claims Regarding Relationship Between Herbalife and Herbalife Distributors” in the “Rules of Conduct and Distributor Policies” section of this book.)
- Not make any statements which are not accurate and truthful. (Refer to Rules 22-F “Home-Based Business Claims” and 22-G “Claims Regarding Relationship Between Herbalife and Herbalife Distributors” in the “Rules of Conduct and Distributor Policies” section.)

Section 21 Selling Practices

Rule 21-A Undesirable Selling Practices

A Distributor shall not engage in high-pressure selling, but shall always conduct themselves in a courteous and considerate manner.

All presentations of Herbalife products must be complete and truthful, including but not limited to, instructions on the usage directions and precautions if any, as specified on the product labels and any accompanying literature.

Rule 21-B Product Sales to Non-Distributors for Resale

No Distributor may sell Herbalife products to persons who are not Herbalife Distributors and whose intention it is to resell those products.

Rule 21-C Modifications to Labels and Materials

A Distributor may not delete, add, modify or alter any labels, literature, material or packaging for any Herbalife product or literature, including the official Herbalife Distributor Kit (IBP).

In addition, products or samples packaged for daily use may not be resold individually.

Rule 21-D Directions for Use

Rule was slightly updated, words with bold should be added, new text:

Distributors shall explain the direction for use and cautions, if any, specified on product labels when selling or **providing samples of** the products.

Section 22 Claims and Representations

Claims and Representations Generally

In addition to the specific Rules that follow, all claims, representations and testimonials, including those related to weight loss and product efficacy and financial performance (including income) must be lawful, truthful and not misleading. They must have a reasonable basis in fact and must have been substantiated in writing in advance of publication or other communication. They must also be consistent with claims and representations made in current Herbalife marketing publications or on current Herbalife product labels. Since the law in this area is subject to change, and as an accommodation to its Distributors (but not as the rendering of legal advice), Herbalife may post updates of this Rule, updated disclaimers at ge.MyHerbalife.com. Distributors are required to visit the website and review these advisories or Rule changes with care.

Rule 22-A Audio and Visual Presentations

In addition to the Rules that follow, there are specific requirements for including appropriate disclaimers (described below) on audio and visual presentations whether they are branded or unbranded. The disclaimers must appear at the beginning and the end of the presentations, long enough for anyone to read (in the case of visual), or hear (in the case of an oral presentation).

Rule 22-B Weight-Loss Claims

All weight management claims and representations, including testimonials, must be accompanied by the following disclaimer, placed prominently, using a font size no less than 10-point type on every page on which the claims appear:

“These results are not typical. Individual results will vary”

Rule 22-C Structure/Function Claims

Distributors may make only those structure/function claims that appear on Herbalife’s label and marketing materials for the product in question. A structure/function claim is one that the product may “assist” or “support” a particular organ/bodily function (example: “calcium in this product helps build strong bones”). All structure/function claims, including testimonials, must be accompanied by the following disclaimer, placed adjacent to the claims, and in a minimum of 10-point type on every page on which the claims appear:

This product is not intended to diagnose, treat, cure or prevent any disease.

Rule 22-D Product Claims

Distributors must not:

- Make any oral or written medical, therapeutic or curative claims about Herbalife products. If a customer is under a physician's care, Distributors are advised to recommend the customer consult with a physician before undertaking any changes in diet. Any person with heart, liver or kidney disorders, or who is under current medical treatment, should always be urged to seek the advice of a physician before changing their diet.
- Make any claims about the Herbalife products, either orally or in print, other than those presented in the Career Book, Product Brochure or other official Herbalife literature.
- Misrepresent, in any way, the price, quality, performance or availability of Herbalife products.

Rule 22-E Earnings Claims and Testimonials and Compliance with the Law

Distributors are responsible for understanding and following the laws relating to earnings claims and testimonials in each jurisdiction in which they intend to conduct business.

Branded Materials: If an income claim is made in advertising copy or other materials that mention Herbalife, a disclaimer must accompany the claim. "Lifestyle Claims" (such as those involving cars, pools, vacations, etc.) and personal testimonials about earnings or lifestyle are "income claims" and subject to this Rule. All branded income claims require a disclaimer as follows:

Income applicable to the individuals (or examples) depicted and not average.

Unbranded Materials: If an "income claim" is made in advertising copy or other materials that do not mention Herbalife, a disclaimer must accompany the claim. "Lifestyle" claims (such as those involving cars, pools, vacations, etc.) and personal testimonials about earnings or lifestyle are income claims and subject to this Rule. All unbranded income claims require a disclaimer as follows:

Income applicable to the individuals (or examples) depicted and not average.

The disclaimer must be displayed in a font size no less than 10-point type or 75 % of the size of the income claim, whichever is larger. Under the following limited circumstances, alternate disclaimers are acceptable on unbranded materials as follows (same font and placement requirement):

1. When describing the results achieved by the top 1 % of Herbalife Distributors:
The incomes presented are those of persons within the top 1 % of all participants.
2. When advertising on business cards, opportunity cards, classified ads, or any other format which is less than: 15 square centimeters.

Incomes presented not typical.

Rule 22-F Home-Based Business Claims

When promoting the Herbalife income opportunity, Distributors may not misrepresent the extent to which the activities of a Distributor can be conducted solely in the home.

Rule 22-G Claims Regarding Relationship Between Herbalife and Herbalife Distributors

The Herbalife income opportunity is a potential career for Distributors, but under no circumstances is it a job, as that term is commonly understood. Distributors are, at all times, self-employed independent contractors, and may not claim, represent or imply that they are employed by, speak for, or provide any kind of consulting services to Herbalife, or that the Herbalife business is a job. For example, Distributors may not use the terms "job," "salary," "employment," or "paid vacations" (or any similar terms) in promoting the income opportunity, nor may Distributors market the income opportunity using tools primarily or wholly devoted to advertising job opportunities including, but not limited to "Help Wanted" ads, employment bulletin boards, and Internet job search engines, unless the advertisements clearly and conspicuously indicate that what is being offered is an independent income opportunity, and not a job or employment.

Section 23 Use of Copyrights, Trademarks, Trade Names and Logos

Rule 23-A Copyright Infringement

No Distributor or any other person may reproduce, in whole or in part, any printed material or audio or visual recordings that have been produced by Herbalife unless given written authorization to do so by Herbalife. These materials are protected by copyright, whether registered or unregistered, and are considered proprietary to Herbalife.

Rule 23-B Consent for Reproduction

Distributors wishing to use full and exact reproductions of articles or materials contained in official Herbalife material such as the Career Book, the Product Brochure, Herbalife Today magazine, audio/visual recordings or other literature, to be incorporated into presentations to their own Distributor organization or for informational purposes, may do so only if they have received prior written approval from Herbalife and if such reproduction is followed by this statement:

Reproduced with the permission of Herbalife International. All rights to the Herbalife name and logo and any trademarks or trade names of Herbalife, are the property of Herbalife International and its subsidiaries or associated companies.

Rule 23-C Trademarks, Trade Names and Logos

A trademark or logo is a proprietary name or symbol which Herbalife has the exclusive legal right to use. For example, the symbol and the word "Herbalife" are Herbalife trademarks. A trademark also includes the name used for an Herbalife product, such as Thermojectics® and Niteworks® etc.

A trade name is a business name which Herbalife has the exclusive right to use. Company names such as Herbalife International of America, Inc. or Herbalife of Canada, Ltd. are our legal trade names.

Subject to the following conditions, it is permissible for Distributors to use those trademarks, trade names and logos which Herbalife makes available for downloading from [ge. MyHerbalife. com](http://ge.MyHerbalife.com) Assets Library.

- Herbalife's logos/assets may not be obtained from any source other than Herbalife.
- Use of logos, including the Tri-Leaf logos, must always be accompanied by identifying yourself as an Herbalife Independent Distributor, and removal of this wording is strictly prohibited. Failure to do so can cause confusion in the marketplace.

- Distributors may not alter the logos in any way, except to resize as necessary to fit the specific tools and materials you create. Removal of the “Independent Distributor” wording (in conjunction with the logo) is absolutely prohibited.
- Logos may only be used in a manner that is in compliance with the law and Herbalife’s rules and regulations (including the Rules of Conduct and Distributor Policies, the Supplemental Rules of Conduct, and the Nutrition Club Rules) all of which can be accessed on ge.MyHerbalife.com.

Herbalife, or any of its subsidiaries, reserves the right to withdraw its consent at any time at its sole and absolute discretion.

Rule 23-D Use of Herbalife Name in TV, Radio, Magazines or Newspapers

The word “Herbalife” or the specific mention of any Herbalife® products or pictures of products may not be used in any media advertisements, whether in print, audio or visual recordings, including, but not limited to, newspapers, magazines, radio and television, other than as indicated in the advertising regulations.

Rule 23-E Toll-Free Telephone Numbers

Distributors may have a toll-free telephone number; however, it is not permissible to use any Herbalife trademarks, trade names, product names, or slogans such as: Herbalife®, Herbalife International, Thermojectics® and Niteworks® in conjunction with the toll-free number. Distributors may only identify or list themselves as Herbalife Distributor or Herbalife Independent Distributor.

Rule 23-F For Use Only With Herbalife Business

Distributors may use Herbalife-produced literature or promotional material solely for the purpose of conducting their Herbalife business.

Rule 23-G Mark Hughes

The name or image of Mark Hughes (founder of Herbalife) may not be used in any form of advertisement.

Rule 23-H Addresses

The Herbalife International World Operations Home Office address, or the addresses of any Herbalife companies or offices, may not be used, published, or promoted by any Distributor, as their own.

Section 24 Advertising and Promotion

Herbalife endeavors to produce and make available effective promotional literature and sales tools for Distributors’ use in advertising or promoting their business.

Rule 24-A Approved Advertisements and Promotional Materials

Distributors may produce their own promotional materials provided they are truthful and accurate in content; make no therapeutic, disease or medical claims; do not imply an employment opportunity; and otherwise follow all Rules of Conduct that apply to Advertising.

Rule 24-B Local Laws

In addition to Herbalife’s policies, Distributors must comply with any and all local, and state ordinances, laws or other regulations when advertising or promoting Herbalife products or the business opportunity. It is the responsibility of the Distributor to determine what these may be and how they apply to their business.

Rule 24-C Telephone Directory Listings

Distributors may list themselves in the telephone directory under the heading “Herbalife Distributor.” The only information that may follow this is the Distributor’s name, address, telephone number, fax number, email address or website.

Display ads must conform to all Herbalife advertising regulations, and the word “Herbalife” (other than “Herbalife Independent Distributor”), logos and/or trademarks of Herbalife International may not be used in any way other than as used in the approved advertisements. Categorical listings are permissible under accurate (non-medical, non-therapeutic and non-curative) headings. Accurate headings would include: “Hair Care Products,” “Skincare Products,” “Health Products” or “Nutritional Products,” and “Weight Loss/Control.”

Distributors may use display ads as long as the advertisement is within the guidelines for print advertising.

Rule 24-D Business Cards, Stationery, Letterhead and Checkbooks

For your convenience, Herbalife provides professionally designed artwork for stationary and business cards, which can be downloaded from ge.MyHerbalife.com/Assets Library. Personalization is restricted to the, Distributor’s name, and contact information and an optional headshot photo.

Section 25 Sign Posting, Flyers, Pull-Tabs and Hot Pockets

Herbalife publishes a wide variety of approved signs. These templates, which will be periodically updated, are available for download on ge.MyHerbalife.com and may also be requested from Herbalife’s Distributor Services Department at 8 800 70 70 70 (toll free). Signs used by Distributors may only use these templates or other advertising copy when officially permitted by Herbalife, and without material alteration. The permissible alterations are for Distributor identification, contact information and weight-loss amounts.

Rule 25-A Posting Locations

Private Property:

Distributors may post signs on private property provided they comply with applicable laws and obtain with the written consent of the owner of such property. Herbalife offers a “Letter of Consent to Post Signage on Private Property” which Distributors may download and use at ge.MyHerbalife.com,

or which they may obtain from Herbalife’s Distributor Services Department at 8 800 70 70 70 (toll free).

Signs or other materials may not be visible from the street or sidewalk when used in connection with a private office or other location in which Herbalife business is done, and may not be posted or distributed in a manner that might be a distraction to motorists or pedestrians.

Public Property:

Distributors may not post signs on public property, including utility poles, street lights, traffic lights, parking meters or traffic signs.

Rule 25-B Pull-Tabs, Flyers and Hot Pockets

Pull-tabs, flyers and hot pockets may be used provided their content and manner of use complies with the rights of others, Herbalife's Rules of Conduct and Distributor Policies, any other Herbalife Rules, and the law. An example of a permitted use is posting of flyers on bulletin boards and other locations established for the specific purpose of allowing the posting or commercial notices.

Rule 25-C General Rules

Distributors must comply with all applicable laws, regulations and ordinances when advertising and promoting Herbalife products or income opportunity.

Although Herbalife provides guidance and, in some cases, imposes additional restrictions, it is the responsibility of the Distributor as an independent businessperson to determine what the law requires.

- All materials covered by this Rule must include the name and postal address (or personally answered telephone) of the Distributor who posted or distributed the material.
- No materials may be attached to ATMs, telephones, vending machines or gasoline pumps, or be attached or left in a manner that creates a nuisance.
- Materials must be promptly removed upon the request of any government authority, the owner of the property (in the case of a withdrawal of consent) or Herbalife.

This Rule is likely to undergo periodic updates. Distributors are required to check for updates to this Rule by visiting [ge. MyHerbalife.com](http://ge.MyHerbalife.com) or by calling Herbalife's Distributor Services Department at (495) 7295030. Materials which do not comply with updated Rules must be taken down or removed promptly.

Rule 25-D Penalties for Violations

Violations of this Rule may have serious consequences, including formal reprimands, significant fines, suspension of buying privileges or termination of Distributorships. Where a landowner, property owner or governmental entity charges for clean-up costs, these costs shall be borne (or at Herbalife's option, reimbursed to Herbalife) by the responsible Distributor. Penalties are determined in Herbalife's sole and absolute discretion.

Section 26 Electronic Marketing and Promotion

Rule 26-A Must Disclose Relationship to Herbalife on Home Pages Featuring Corporate Logos/Marks

Distributors operating websites related to their Herbalife business may feature the Herbalife® logos and other Herbalife trademarks on their sites, but must disclose their relationship to Herbalife by placing the phrase "Herbalife Independent Distributor" in a prominent location on the home page, appearing in the same font size as the surrounding text, and the phrase must also appear on every Web page on which a logo or trademark appears. Trademarked/copyrighted words and phrases may not be used in the website domain name (URL), the titles for any pages within websites (including, but not limited to, the home page), or in email addresses.

Rule 26-B Domain Names, Email Addresses and Websites

Distributors may not use the name "Herbalife®," Herbalife® trade names, Herbalife® product names, or other intellectual property of Herbalife (or any variations thereon) in domain names (URLs), the titles for any pages within websites (including, but not limited to, home pages), or email address. However, the Herbalife name and product names may be used in search engine Meta tags, and title tags. In the case of a domain name violating this Rule, Herbalife shall have the right to require the owner to transfer it to Herbalife immediately and at no cost to Herbalife. This shall be in addition to Herbalife's other rights and remedies.

Rule 26-C Hyperlinking and Associations

Distributors may not use third parties trademarks, trade names, or product names (or any variations thereon) in domain names (URLs), the titles for any pages within websites (including, but not limited to home pages), email addresses or Meta tags, unless they have sought and obtained prior written consent from the owner. Independent Distributors shall indemnify and keep Herbalife safe and harmless from and against any liability or claim of any nature filed by any third party arising or related to the use of third-party trademarks, trade names or product names by Independent Distributors.

Distributors may link their websites to:

1. Herbalife's official home page or any other website produced or maintained by Herbalife
2. Any other websites maintained by them to promote Herbalife's product line and income opportunity
3. Any third-party websites that will assist them in promoting Herbalife's product line and income opportunity, so long as such websites are compliant with Rule 26-D "Associating Other Organizations" in this section of the Rules of Conduct.

Rule 26-D Associating Other Organizations

Distributors may feature third-party advertisements on their websites so long as, in Herbalife's sole and absolute judgment, the advertisements:

1. Are unconnected to any religious or political organization;
2. Do not damage the name or reputation of Herbalife or its Distributors;
3. Do not misuse Herbalife's service marks, trademarks, trade names, product names or other intellectual property; and
4. Do not directly or indirectly promote any other direct-selling or network marketing companies (regardless of products offered) or any products which are competitive with those sold by Herbalife (including, but not limited to, meal replacements, nutritional supplements and cosmetics).

Rule 26-E Email

E-Mail

The following discussion and Rules on email are generally applicable to all activities of Distributors related to their Herbalife business. They are in addition to any relevant laws and legal requirements. As the law in this area is relatively new and constantly evolving, and as an accommodation to its Distributors (but not as the rendering of legal advice), Herbalife may post periodic legal updates at ge.Myherbalife.com. Distributors are expected to visit the website and review these advisories with care, but

nevertheless, Distributors are solely responsible for compliance with all applicable laws. Herbalife strongly recommends that Distributors pay regular visits to relevant government websites, if applicable, in order to learn about the most recent developments in this area.

1. Generally

Herbalife has adopted the following Rules to comply with the laws that govern the use of email messages to advertise or promote a commercial product or service, including content on an Internet website operated for commercial purposes. These Rules are applicable to all Distributors who promote the sale of Herbalife products or the earnings opportunity by sending email, regardless of whether the Distributor has a pre-existing business or personal relationship with the recipient. Failure to comply with these Rules could result in sanctions to the status of your Distributorship.

2. Rules and Definitions

The following restrictions and prohibitions apply to all Distributors who transmit commercial email messages to promote Herbalife products or the earnings opportunity:

- a. Distributors are prohibited from sending messages unless the Distributor has a prior existing business or personal relationship with the recipient or the recipient has provided prior affirmative consent to receive the message. "Prior existing business relationship" means a relationship formed by a voluntary, two-way communication between the Distributor and the recipient based on the recipient's prior purchase or transaction. "Personal relationship" means a relationship based on the recipient's status as a family member, friend or acquaintance with respect to the Distributor. "Affirmative consent" means that the recipient has expressly consented to receive the message, either in response to the Distributor's clear and conspicuous request for such consent or at the recipient's own initiative. Consent must specifically address receipt of messages regarding Herbalife products or the earnings opportunity.
- b. Distributors are prohibited from disguising the origin of any email message. Each message must include accurate header information. "Header information" means the source, destination and routing information attached to an email message, including the originating domain name and originating email address, and any other information that identifies the person initiating the message.
- c. The "from" line of each message must accurately identify the person who initiated the message.
- d. The "subject" line of each message must not mislead the recipient about the contents or subject matter of the message.
- e. Each message must contain a functioning return email address or Internet-based mechanism that a recipient may use to submit a reply email message or other form of Internet-based communication requesting that they not receive future commercial email messages from the sender at the email address where the message was received ("opt-out request"). Each message must provide clear and conspicuous notice of the opportunity to make an opt-out request and how to do so.
- f. Distributors are prohibited from initiating or transmitting commercial email to a recipient who has made an opt-out request more than 10 business days after receiving the opt-out request. Each Distributor must produce and maintain its own Do-Not-Email List ("DNE list") to track and honor all opt-out requests.
- g. Each message must include a valid physical postal address of the Distributor.
- h. Any Distributor who uses a third-party list vendor or Lead Generator to obtain email addresses must verify that each addressee obtained from such vendor or service is not on that Distributor's DNE list before sending any commercial message to that addressee, even if the list vendor or Lead Generator claims that the addressee has "opted-in" to receive commercial mail or has provided "consent" or "permission" or any other indication that they want to receive commercial messages.
- i. Distributors are prohibited from selling, leasing, exchanging, or otherwise transferring or releasing the email address of a person from whom the Distributor has received an opt-out request.
- j. Distributors are prohibited from obtaining the email addresses of message recipients by address harvesting or dictionary attacks. "Address harvesting" refers to the use of software or any other automated means to collect email addresses that are listed on an Internet website or online service, which may include chat rooms, message boards or online directories. Collecting email addresses from such sources is prohibited if that source posts a notice stating that the operator of such website or online service will not give, sell or otherwise transfer addresses maintained by such website or online service to any other person for the purpose of initiating commercial email messages. "Dictionary attack" refers to automated means used to generate possible email addresses by combining names, letters or numbers into numerous permutations.
- k. Distributors are prohibited from using scripts or other automated means to register for multiple email accounts or online user accounts from which to transmit commercial email messages.
- l. "Lead Generators" (also known as, lead services, or lead providers) use marketing techniques to locate potential customers for their clients. Herbalife Distributors are prohibited from selling leads; however, they may recommend a third-party lead providers services to other Distributors, but a Distributor may NOT earn any compensation (directly or indirectly) for referrals leading to sales of leads or other sales aids. Some Distributors buy "leads" to see if the lead might be interested in purchasing Herbalife products or in the Herbalife income opportunity. It is important to know, some Lead Generators use techniques that may violate laws that restrict the sending of commercial email. The consequences of contacting leads that have been purchased from or supplied by a service which is using questionable methods can be very severe, even if the Distributor is acting in good faith. It is the Distributor's responsibility to know and abide by the law and to determine that those with whom they do business do so as well. This means the Distributor must investigate the Lead provider's techniques that the service employs and confirm to a certainty their compliance with all applicable laws. For example, some laws may require that a Lead Generation Service using unsolicited email to contact prospects have prior affirmative consent to be contacted from those recipients. Until a Distributor has received written proof that a service's methods are in compliance with the law, and Herbalife's Rules of Conduct, Distributors may not purchase or use leads supplied by that service. The Distributor must keep in mind their own activities and once they have acquired the lead must comply with the Herbalife's Rules of Conduct, and all applicable laws. In addition to its other rights and remedies, Herbalife shall have the right to suspend, terminate or take other disciplinary action against a Distributorship using leads generated by means which do not comply with the law, or using those leads in a manner which does not comply with this Rule, Herbalife's other Rules of Conduct and Distributor Policies, all other Herbalife Rules, and all applicable law.

Rule 26-F Discontinuance of Emailing

Distributors must immediately discontinue email activity if they receive any inquiry or notice of action from a governmental authority regarding their email practices. Distributors must report all such notices or inquiries immediately to Herbalife Distributor Services. Herbalife retains the option to suspend, terminate and take other disciplinary or legal action against any Distributorship that is not in compliance with Herbalife's Rules and the laws. This is in addition to Herbalife's other rights and remedies.

Rule 26-G Search-Engine Advertising

The Herbalife name and product names may be used in search engine Meta tags and title tags. In the case of a domain name violating this Rule, Herbalife shall have the right to require the owner to transfer it to Herbalife immediately and at no cost to Herbalife.

Distributors are permitted to advertise the Herbalife® product line and income opportunity on Internet search engines, but they may only use words and phrases that have been preapproved by Herbalife for such advertising. This restriction applies to the URL, title tag, 25-word description, keywords that make up a Meta tag, alt/image tags that describe the images of a site, sponsored ads that Distributors purchase on search engines, and any other page-related factors used by search engines in determining website rankings. A list of keywords that may optimize your search-engine ranking, and a list of approved advertising phrases are available from Herbalife's Distributor Services Department 8 800 70 70 70 (toll free) or online at [ge. MyHerbalife. com](http://ge.MyHerbalife.com). These lists will be updated from time-to-time. Distributors should view the lists regularly and promptly ensure that their search-engine advertising is in conformity.

Rule 26-H Obtaining Priority or Preference With a Search Engine

Distributors may not use any misleading or deceptive tactics (as determined by Herbalife, in its sole and absolute judgment) in order to improve their index preference with search engines.

Rule 26-I Offering Web Services

Distributors offering any Web services through a vendor must provide to each recipient in an easily understandable, direct and permanently available manner, the name, address, fax and phone numbers, and email address of the Vendor/Service Provider.

Rule 26-J Offering Herbalife® Products for Auction

Auction sales and sales on auction sites weaken the personal relationships which Distributors must develop with their customers, as well as the Herbalife brand and the image which Herbalife wants to establish for its products. Therefore, Distributors may not (directly or indirectly through any intermediary or instrumentality) offer or facilitate the offering of Herbalife products for sale by soliciting or receiving open bids. This prohibition includes, but is not limited to, soliciting or receiving bids for Herbalife products on the Internet, through a commercial auction website, online auction marketplace, or otherwise. Furthermore, commercial auction websites or online auction marketplaces, and any other sites determined by Herbalife to have an auction focus, are prohibited sales channels even when the proposed sales are at a fixed price.

Rule 26-K International Business

Distributors conducting or seeking to conduct business in international markets via their own or other websites must comply with Herbalife's Rules of Conduct and Distributor Policies, any other Herbalife Rules, as well as the laws and regulations of each country which has jurisdiction over their commercial and Internet activities, including, but not limited to, rules, laws and regulations pertaining to the confidentiality of consumer data, privacy rights, restrictions on telemarketing and restrictions on marketing over the Internet. Product references may include only those products that are for sale in the particular country to which such communications are directed.

Rule 26-L Privacy Statements

Distributor websites that promote Herbalife's products or income opportunity, or any other relationship with Herbalife, must maintain the confidentiality of consumers and site users by complying with the privacy laws in each country from which they receive consumer information. Distributors must post, in a prominent location, a "Privacy Statement" that informs consumers whether or not personal information is being collected about them and how such information will be used.

Rule 26-M Consumer Data

Distributors may not sell, trade or use consumer or site user information, except in connection with Herbalife's products or Herbalife's income opportunity. If any person or entity requests that their information not be used, the Distributor must immediately honor such request.

Rule 26-N Standard of Personal Conduct

Distributors may not publish, post or distribute any materials on or via the Internet, whether or not in connection with Herbalife that are, in Herbalife's sole and absolute judgment, defamatory, libelous, disparaging, threatening, offensive, harassing, abusive, obscene or pornographic.

Rule 26-O Unauthorized Computer Access

Distributors may not interfere or take any action that results in interference with or disruption of herbalifegeorgia.com, ge.MyHerbalife.com or other websites maintained by Herbalife or its Distributors, nor may they gain or attempt to gain access to computer systems or networks connected to those sites or any other sites without prior written permission or authorization from Herbalife.

Rule 26-P Audio/Visual Recordings

A Distributor may not display or mention the name of any Herbalife products, trademarks or trade names in any audio/visual recordings made by, for, on behalf of, or at the direction of a Distributor, unless such recording has been approved for use by Herbalife. For additional details regarding the use of audio/video recordings with Social Media, refer to Rule 27-G Photos, Video/Audio Recordings.

Rule 26-Q Television, Cable, Satellite or Radio Broadcasting

It is not permitted for any Distributor to broadcast any audio/visual recording of any kind that relates to, mentions, displays or promotes in any way, either directly or indirectly, the Herbalife name, products, materials, business opportunity or methods of conducting business, except for the following approved advertisement:

Herbalife Independent Distributor
Call Me for products or opportunity
(Distributor Name and Phone No./Fax No.
or Email Address)

Rule 26-R Television Advertising

In the event that Herbalife should broadcast on a television, satellite or radio station, no Distributor may advertise on that station or network at any time during the period beginning one hour before through one hour following the Herbalife broadcast, even though such advertisement may otherwise conform with Herbalife's Advertising Regulations or other rules.

Section 27 Social Media

Introduction: Social networking websites such as Twitter, YouTube, MySpace, Facebook, and online communities (like blog sites) are now among the most popular, talked-about and visited sites on the Internet. The Herbalife business is one of personal communication, so these sites may offer important tools and capabilities that you, as Independent Distributors, will want to use to communicate.

The following Rules are applicable to your activities with online social media and have been created to protect and preserve the integrity of Herbalife's brand, name, logos, as well as your business operation.

27-A Responsibility for Postings

- Distributors are responsible for all Herbalife-related content that they post online, including but not limited to blogs, videos, comments, and any other submissions that can be traced back to them, whether or not they own, operate, or control the website.
- Distributors must fact-check materials they intend to post online to ensure the information is truthful and accurate.
- Distributors using social media outlets as part of their Herbalife business must clearly and conspicuously identify themselves (by both name and as an Herbalife Independent Distributor) within unrestricted, publicly accessible profile settings.
- Distributors must disclose their full name on all Social Media postings, and conspicuously and clearly identify themselves as an Herbalife Independent Distributor. Anonymous postings or the use of an alias is prohibited.

27-B Social Media as a Sales and Promotion Forum

Social Media sites are relationship-building sites. Building relationships is an important part of the sales process and these sites may become useful for Distributors. However, social media sites may not be used as a forum to conduct sales transactions. Online sales may only be transacted from an Independent Distributor's Herbalife website. 54

27-C Deceptive Postings and Claims

Distributors must be accurate and truthful when posting biographical information and credentials.

All claims, representations and testimonials, including those related to weight loss and product efficacy and financial performance (including income) must be lawful, truthful and not misleading. They must have a reasonable basis in fact and must have been substantiated in writing in advance of publication or other communication. They must also be consistent with claims and representations made in current Herbalife marketing publications or on current Herbalife product labels.

When making claims Distributors must adhere to all applicable rules and laws. This includes, but is not limited to the use of disclaimers which are required for all types of Claims (income, lifestyle, product efficacy, and weight-loss). For example: All weight-loss claims and representations, including testimonials, must be accompanied by the following disclaimer, placed prominently, using a font size no less than 10-point type on every page on which such claims appear:

"The results are not typical. Individual results will vary".

Distributors must include this disclosure when making claims about their own or anyone else's weight-loss results associated with use of Herbalife® products. Although the Claims and Representations section of the latest Career Book provides the disclaimers and the proper placement details for all types of Claims (income, lifestyle, product efficacy, and weight-loss), because the law in this area is subject to change, and as an accommodation to its Distributors (but not as providing legal advice),

Herbalife may post updates of this Rule ge.MyHerbalife.com. Distributors are required to visit the website and review these advisories or Rule changes with care.

27-D Use of Third Party Intellectual Property

Distributors may not use third parties trademarks, trade names, or product names (or any variations thereon) text, photo images, videos, or graphics owned or created by third parties unless they have sought and obtained prior written consent from the owner.

All third-party intellectual property must be properly referenced as the property of the third-party, and Distributors must adhere to any restrictions and conditions that the owner of the intellectual property places on the use of its property.

27-E Use of Herbalife's Trade Names, Logos & Assets

Distributors may only use Herbalife's trade name in a manner that clearly distinguishes themselves as Herbalife Independent Distributors. Without limitation, this restriction applies to the identification of online groups, forums, and other pages created in online environments

Examples of unauthorized use of the Herbalife name are: "Herbalife Wellness Challenge," "The Herbalife Page," "Let's Talk Herbalife," etc.

Professionally-designed logos are available (and assets that incorporate the logos, such as those shown below, may be downloaded in multiple file formats from the "Assets Library" in ge.MyHerbalife.com

However, the use of these logos and assets is subject to the restrictions defined below:

- Logos & assets may not be obtained from any source other than Herbalife
- Distributors may not use logos without conspicuously and clearly identifying themselves as "Herbalife Independent Distributor". Removal of the "Independent Distributor" wording is prohibited.
- Logos & assets may not be altered in any way, except resizing to fit tools & materials created.

27-F Respecting Privacy

Always respect the privacy of others in your postings, and be mindful of Herbalife's Rules of Conduct & Distributor Policies, Rule 8-G Maintaining Reputation and image of the Company, which states: No Distributor shall do anything detrimental (whether or not in the course of their Distributorship) which Herbalife determines, in its sole and absolute discretion, is or could be detrimental to the reputation or image of the Company, its products, Distributors, trademarks, trade names or goodwill.

27-G Photos, Video/Audio Recordings

In its sole and absolute discretion, Herbalife reserves the right to determine if recordings and images (including their manner of use) conflict with Herbalife's branding efforts or Rules of Conduct and Distributor Policies, including disclaimer requirements. Herbalife reserves the right to request the removal of such images or recordings.

At all times, Distributors must comply with all privacy laws and social media policies when using images or recordings of other individuals.

Herbalife's Rules of Conduct and Distributor Policies can be located in your Career Book, downloaded from ge.MyHerbalife.com obtained from Distributor Services Department.

Distributor's Personal Meetings	Corporate Events
Still Photos: Distributors may not post still photos from their personal meetings or trainings on social media websites. Such photos may be posted on Herbalife Independent Distributor's website provided they are behind a password protected page.	Still photos: Still photos taken by Distributors at Company sponsored meetings or events may be used on Herbalife Independent Distributor websites and social media websites. Herbalife provides a variety of professional photos that are available for Distributors to download from Assets Library in ge.MyHerbalife.com . These photos are approved for Distributor's use and may also be used on both personal and social media websites,
Distributor's Personal Meetings	Corporate Events
Audio/Video Recordings: Distributors may not post audio/visual recordings from their personal meetings, or personal trainings on any social media website. Such recordings may be posted on Herbalife Independent Distributor websites provided they are behind a password protected page.	Audio/Video Recordings: Distributors may not record video or audio of Herbalife sponsored meetings, trainings or events, and may not post video or audio recordings on their personal websites, or on social media environment. However, Herbalife provides a variety of professional video and audio recordings of Company sponsored events that are available for Distributors to download from ge.MyHerbalife.com (or any site Herbalife makes available for that purpose). Recordings provided by Herbalife are acceptable for posting on social media websites and Herbalife Independent Distributor websites.

27-H Prohibited Postings

Distributors may not post or link to any postings or other material that:

- Is sexually explicit, obscene, or pornographic;
- Is offensive, profane, hateful, threatening, harmful, defamatory, libelous, harassing, or discriminatory (whether based on race, ethnicity, creed, religion, gender, sexual orientation, physical disability, or otherwise);
- Is graphically violent, including any violent video game images;
- Is solicitous of any unlawful behavior;
- Engages in personal attacks on any individual, group, or entity;
- Is in violation of any intellectual property rights of the Company or any third party.

27-I Professionalism

Distributors should not respond to those who place negative posts about them, other independent Distributors, or Herbalife, as this may trigger discussions that potentially damage the Distributor's or Herbalife's reputation and goodwill. If you see such negative posts, please email us at drus@herbalife.com and we will consider whether a Company response is appropriate.

27-J Cancellation of Your Herbalife Business

If an individual's Herbalife Distributorship becomes cancelled for any reason, the individual must discontinue use of Herbalife's intellectual property (such as the Herbalife name, trademarks, trade names, and any derivative) in postings and social media websites the individual utilizes.

Individuals who have previously identified themselves as Herbalife Independent Distributors must conspicuously disclose that they are no longer Herbalife Independent Distributors in future postings, and must appropriately update their profile information.

27-K Sports Sponsorships

When promoting Major League Soccer and all other Herbalife sponsored teams and athletes,

- Distributors may ONLY use marketing tools provided by Herbalife, which may not be altered in any way. These marketing tools are available for download at ge.MyHerbalife.com.

MLS (Major League Soccer) Logos and Assets

- Distributors may ONLY use Major League Soccer (MLS), LA Galaxy, FC Barcelona and others marketing tools provided by Herbalife, which may not be altered in any way. These marketing tools are available for download at [ge. MyHerbalife. com](http://ge.MyHerbalife.com).
- Distributors may not create their own brochures, flyers or any other marketing tools using any MLS, LA Galaxy, FC Barcelona and other logo, mark, image or audio file.

Describing the Relationship

- There are many specific and useful ways permitted to describe Herbalife's relationship with LA Galaxy and FC Barcelona therefore, Distributors are encouraged to cite this relationship in promoting Herbalife® products and the Herbalife business opportunity (provided they do so responsibly).
- Deviation from permitted usages will put the relationship at risk and potentially damage Herbalife's brand and business reputation. For this reason, violations of the following guidelines will result in severe penalties, up to and including suspension or termination of Distributorships.

The following statements, as they are worded below, are accurate, permissible and encouraged; they may be used individually and in combination:

LA GALAXY

Herbalife is the Official Presenting Sponsor of the LA Galaxy team.
Herbalife is the Official Nutrition Company of the LA Galaxy team.
Dr. Luigi Gratton is a Nutrition Advisor to the LA Galaxy team.
Herbalife is an Official Sponsor of LA Galaxy players Chris Klein, Donovan Ricketts, and Omar Gonzalez

FC BARCELONA

Herbalife is the Official Nutritional Supplement Sponsor of FC Barcelona
Herbalife is the Official Nutrition Sponsor of FC Barcelona
Herbalife is the Official Weight Management Sponsor of FC Barcelona
Herbalife-sponsored athlete
Herbalife is the Official Nutrition Sponsor of Leo Messi. The Leo Messi Foundation and Herbalife join in supporting children around the world.

Media Coverage

- Distributors may review or refer to LA Galaxy, or FC Barcelona media coverage with their organization, their customers, or when presenting the business opportunity.

- Distributors may not reproduce, reprint, or post (on their Herbalife Independent Distributor websites) any media coverage, including, but not limited to, articles, titles and headlines. However, personally-owned and maintained websites may include links to LA Galaxy, or FC Barcelona media coverage, but such links must be accompanied by the following disclaimer: “By clicking on this link, you will exit this Herbalife Independent Distributor website and visit a website that is not formally associated with Herbalife or its Independent Distributors.”

Section 28 Marketing by Means of “Telemarketing”

INTRODUCTION

Telemarketing

The following discussion and Rules on telemarketing are generally applicable to all activities of Distributors related to their Herbalife business. They are in addition to any relevant laws and local legal requirements. Since the law in this area is relatively new and constantly evolving, and as an accommodation to its Distributors (but not as the rendering of legal advice), Herbalife may post updates at ge.MyHerbalife.com. Distributors should pay regular visits to the website and review these advisories or Rule changes with care, but nevertheless, Distributors are solely responsible for compliance with all applicable laws. Moreover, Herbalife strongly recommends that Distributors pay regular visits to relevant government websites if applicable, in order to learn about the most recent developments in this area.

“Telemarketing” (as that term is used in this document) is the marketing of products or services utilizing telephonic devices (to place outgoing calls), including fax machines, automated telephone equipment, and pre-recorded or artificial voice recordings.

Local laws, may prohibit or severely restrict telemarketing operations utilizing the methods cited above, especially when the telemarketer is approaching persons with whom there is no pre-existing business relationship, and particularly when they are contacted at home. There may be other local regulations applicable to the use of telemarketing with which Distributors must comply.

As independent businesspersons, Distributors are individually responsible for understanding and following Herbalife’s Rules and local laws and regulations relating to telemarketing practices, as well as those in each jurisdiction in which they intend to conduct business. When purchasing or using the telemarketing services of unrelated or unaffiliated vendors, Distributors must use due diligence to confirm that the services comply with all applicable laws.

Definitions

For purposes of this section the following definitions apply:

Autodialer

Equipment that has the capacity to dial telephone numbers automatically. The term includes any equipment that performs the dialing function whether or not the machine is preprogrammed with a list of numbers or dials the numbers on a random basis.

Established Business Relationship (EBR)

A prior existing relationship formed by a voluntary two-way communication between a Distributor and a residential subscriber:

1. On the basis of the subscriber’s purchase or transaction within the 18 months immediately preceding the date of the telephone call, if the relationship has not been previously terminated by the Distributor or the other party; or
2. On the basis of the subscriber’s inquiry regarding products or services within three months immediately preceding the date of the telephone

call, if the relationship has not been previously terminated by the Distributor or the other party. If the telephone subscriber makes a company-specific “Do-Not-Call” request, that request terminates the established business relationship even if the subscriber continues to do business with the Distributor.

Personal Relationship

A family member, friend or acquaintance of the Distributor making the call.

Predictive Dialer

Hardware and software used to dial telemarketing calls while telemarketers are talking to other customers. Predictive dialers “predict” the average time it takes for a consumer to answer the phone and when a telemarketer will be free to take the next call.

Prior Express Consent/Prior Express Permission

Consent or permission evidenced by a written agreement or email between the Distributor and the consumer in which the consumer clearly states that they agree to be contacted by the Distributor regarding the Herbalife products or opportunity, and specifies the telephone or fax number to which calls may be placed.

Rules

The following restrictions and prohibitions apply to the use of unsolicited fax solicitations, prerecorded/artificial voice solicitations, and autodialers. They are applicable to all telemarketing activities of Distributors. When purchasing or using the telemarketing services of unrelated or unaffiliated vendors, Distributors must use due diligence to confirm that the services comply with these Rules

Rule 28-A Autodialers

Distributors may not use autodialers or predictive dialers to offer Herbalife products or the earnings opportunity.

Rule 28-B Prerecorded or Artificial Voice Messages

Distributors may not use prerecorded or artificial voice messages to offer Herbalife products, or the earnings opportunity.

Rule 28-C Unsolicited Faxes

Distributors may not use a “blast fax” or similar program or service to send messages by fax. Distributors only may send fax messages to individuals with whom the Distributor has an established business relationship (“EBR”), and to any individuals that have provided their prior express permission to receive fax messages from the Distributor.

All faxes sent to those with whom the Distributor has an EBR are subject to the following rules:

- The Distributor must obtain the recipient’s fax number either through the recipient’s voluntary communication of such number, within the context of the EBR, or from a directory, advertisement or site on the Internet to which the recipient voluntarily agreed to make available his or her fax number for public distribution.

- Faxes must include a clear and conspicuous notice on the first page that the recipient may opt-out of receiving any further fax advertisements from the Distributor (“Do-Not-Fax request”).
- Faxes must include a domestic contact telephone number, as well as a fax machine number, for the recipient to transmit a Do-Not-Fax request.
- Faxes must include at least one cost-free mechanism that the recipient can use to transmit a Do-Not-Fax request to the Distributor, such as a website address, email address or toll-free number.
- Distributors must accept and process Do-Not-Fax requests 24 hours a day, seven days a week, and all requests must be honored fully within 30 days.
- All faxes must include, either in the top or bottom margins on each page, or on the first page of the fax:
 - The date and time the fax is sent;
 - The identity of the sender (which must be the Distributor’s personal or company name); and
 - The telephone number of the sending fax machine and of the Distributor

Distributors must comply with Rule 28-A “Autodialers” and with any other applicable state or local laws and regulations that govern faxing.

Rule 28-D Do-Not-Call Lists

Distributors must understand that the Rules, cover calls made from standard telephones by live operators as well as those which are made using fax machines, etc. Distributors are also responsible for complying with all applicable laws and regulations that govern telemarketing, including an obligation to review and honor the Do-Not-Call rules maintained by the government or relevant governmental agencies, if any, in connection with live calls made from standard telephones as well as all other forms of telemarketing.

Distributors may ONLY contact, either by telephone or by fax, any person or entity that have provided their prior express consent to be called, that have an established business relationship with the Distributor, or that have a personal relationship with the Distributor.

- Distributors engaged in telemarketing must also maintain their own “Do-Not-Call” lists that record the number (s) of any person or entity that requests that they not be contacted.
- Distributors must maintain a written policy governing Do-Not-Call and other telemarketing requirements, and all personnel engaged in telephone solicitation on a Distributor’s behalf must be trained in the existence and use of this policy.
- Distributors may not use any telephone number supplied by a third-party vendor or Lead Generation Service for use in telemarketing if that telephone number appears on any Do-Not-Call list maintained by the government, (if applicable), or if that telephone number appears on the Distributor’s own Do-Not-Call list.
- Local laws and regulations may include additional or other requirements and it is the Distributor’s responsibility to determine the requirements of any relevant laws and regulations relating to Do-Not-Call lists and to comply with those requirements.

28-E Lead Generators

“Lead Generation Generators” use marketing techniques to locate potential customers for their clients. Some Herbalife Distributors buy these “leads” to see if they might be interested in purchasing Herbalife products or the Herbalife income opportunity. Some Lead Generators use techniques that may violate laws that restrict telemarketing, including the transmission of unsolicited fax advertisements the sending of commercial e-mail, the use of “autodialers” and pre-recorded messages. The consequences of contacting leads that have been purchased from or supplied by a service which is using questionable methods can be very severe, even if the Distributor is acting in good faith. It is the Distributor’s responsibility to know and abide by the law and to determine that those with whom they do business do so as well. Distributor must investigate the lead techniques that the service employs and confirm to a certainty their compliance with applicable laws. Until a Distributor has received written proof that a service’s methods are in compliance with the law, Distributors may not purchase or use leads supplied by that service. The Distributor must keep in mind their own activities and once they have acquired the lead must comply with applicable laws and the Company’s Rules. In addition to its other rights and remedies, Herbalife shall have the right, to suspend, terminate or take other disciplinary action against a Distributorship using leads generated by means which do not comply with the law, or using those leads in a manner which does not comply with Herbalife’s Rules of Conduct & and Distributor Policies, any other Herbalife Rules, and the law on this subject matter. (Refer to Business Methods, Rule 1-0 “Lead Sales Prohibited”)

Rule 28-F Compliance With Herbalife’s Rules and the Law

Distributors must immediately discontinue telemarketing activity if they receive any inquiry or notice of action from a governmental authority regarding their telemarketing practices. Distributors must report all such notices or inquiries immediately to Herbalife’s Distributor Services Department. Herbalife retains the option to suspend, terminate and take other disciplinary action against any Distributorship that is not in compliance with this Rule, Herbalife’s Rules of Conduct and Distributor Policies, any other Herbalife Rules, and the law. This is in addition to Herbalife’s other rights and remedies.

Georgia Supplemental Rules of Conduct: Certain Ways of Doing The Business

The Creation, Sale and Use of “Business Methods” – Georgia	153
Herbalife Nutrition Club® Rules – Georgia	161

Introduction

Every Herbalife Independent Distributor (hereinafter referred to as “Distributor”) is a self-employed, independent business person engaged in the sale of Herbalife products for consumption and, if the Distributor desires, in the promotion of the Herbalife income opportunity. The relationship between Herbalife and its Distributors begins with, and is defined by, the Application for International Distributorship and Agreement of Distributorship. That relationship incorporates those Rules published by Herbalife from time to time in its discretion, defining the rights and responsibilities of Herbalife Distributors, each in their most recent form. Those Rules include, but are not limited to, Herbalife’s Rules of Conduct and Distributor Policies, and any other Herbalife Rules. Nothing in Herbalife’s Rules is intended to serve as or should be interpreted as legal advice; Herbalife does not provide legal advice to its Independent Distributors. The following “Business Methods” Rules apply specifically to the promotion of Herbalife products and the Herbalife income opportunity in Georgia:

Table of Contents

Introduction.....	157
-------------------	-----

Section 1: The Creation, Sale and Use of “Business Methods”

Definition of Business Methods.....	158
1-A-1 Presale Legal Review and Registration of Business Methods	158
1-A-2 Compliance of Business Methods With the Law and Herbalife’s Rule.....	158
1-B Restrictions on Use of Herbalife Data Obtained via Creation, Promotion or Sale of Business Methods	158
1-C No Required Purchase Other Than International Business Pack.....	159
1-D Right to Cancel Subscriptions and Satisfaction Guaranty	159
1-E Receipts.....	160
1-F The Purpose of Sales of Business Methods - Not For Profit.....	160
1-G Sales Price of Certain Business Methods	160
1-H Fee for Using Websites	160
1-I No Compensation for Recruitment or Sale of Business Methods	160
1-J Encouraging or Requiring Personal Debt Not Permitted	160
1-K Required Disclosure Statement.....	160
1-L Restrictions on Solicitations and Sales of Business Methods to Herbalife Distributors.....	160
1-M Restrictions on Sales or Promotion of Business Methods at Meetings and Other Official Events.....	160
1-N Use of Vendors.....	160
1-O Lead Sales Prohibited.....	160
1-P Herbalife Does Not Approve, Guarantee or Assume Any Obligation.....	160
1-Q License to Use Herbalife-Produced Sales Tools and Related Materials	161
1-R Updating Materials.....	161
1-S Limit on Sales of Business Methods	161
1-T Notification of Source.....	161
Policy Statement on Business Methods.....	162
Appendix A - Business Methods Disclosure Statement	163
Appendix B - Business Methods Registration Form	164

SECTION 1 – The Creation, Sale and Use of “Business Methods”

Definition of Business Methods

Some Distributors produce, sell and utilize merchandising aids and support services or materials, excluding the names and contact information of prospects and the recommendation, provision, and placement of advertising. These aids, support services and materials include (but are not limited to) books, magazines and other printed materials, audio/visual materials, software, telemarketing tools, websites, Internet services and other electronic media, rallies, meetings and educational seminars.

Aids, support services and materials which were not produced by Herbalife are referred to in these Rules as “Business Methods.”

Business Methods (as that term is used in these Rules) are NOT produced, approved, endorsed, guaranteed or authorized by Herbalife, and Herbalife assumes no responsibility or obligation, and shall have none, with regard to their purchase, sale or use.

1-A-1 Presale Legal Review and Registration of Business Methods

Distributors may sell Business Methods, provided those Business Methods have been registered with Herbalife and that registration is current. As a condition of registration, there must be a full review and approval by the owner's or principal seller's legal counsel. The legal review must include content, method of operation, advertising and promotion, and terms of sale and use. The legal counsel must be competent in laws applicable to Multi-level Marketing (MLM) and must provide a letter addressed to Herbalife that specifically identifies the materials reviewed and represents that, based upon the legal counsel's review, if the Business Method is operated as reflected in his/her review:

(a) The Business Methods comply with Herbalife's policies and procedures, based upon his review of Herbalife's then-current policies and procedures which would also be specifically identified in the letter); and

(b) Counsel is not aware of any existing law, rule or regulation that the Business Methods, in his/her opinion, would violate. The legal counsel and letter shall be subject to Herbalife's approval. The legal review and letter must be submitted to Herbalife annually and also before material changes are made.

Legal Counsel's Letter:

1. May include a caveat that the letter is not a formal legal opinion nor is it a representation that there are no statutes, rules or regulations that exist in Georgia which might be violated by the Business Method, and that the firm cannot predict whether various state and local enforcement agencies might change their interpretation of applicable rules and regulations;
2. Will confirm that the Business Method client has agreed to a limited waiver of the attorney-client privilege to allow counsel to discuss with Herbalife counsel, on a confidential basis, any questions the latter may have regarding the Business Methods reviewed, and advice/recommendations given to the Business Method client regarding those materials; and
3. Will confirm that counsel has reviewed with the Business Method client any documents that Herbalife may require to be signed by the client in connection with the Business Methods.

Registration Form:

Distributors must submit a registration form to Herbalife in addition to the legal review and opinion letter. Registration is for tracking purposes only. No Business Method and no Distributor shall claim or represent that Herbalife (whether or not a Business Method has been registered with

Herbalife) has reviewed, approved, endorsed, guaranteed or assumed any responsibility or obligation with regard to a Business Method.

Registration forms are available at ge.MyHerbalife.com or by calling Herbalife's Distributor Services Department at 8 800 70 70 70 (toll free). A new form must be submitted with each change to the Business Method. To determine whether a Business Method is currently registered, Distributors may go to ge.MyHerbalife.com or contact Distributor Services.

The legal opinion and registration form must be provided to Herbalife's Distributor Ethics and Compliance EMEA Department by either of the following methods:

By mail to:

Herbalife International of Herbalife Europe Limited
Attention: DEC EMEA Department
Senator Court, 4 Belmont Road
Uxbridge. Middlesex UBH 1HB United Kingdom

or

Via email: busmethodlawyersletteremea@herbalife.com to be followed by the original letter using the address above.

Herbalife shall have the right to suspend, terminate or take other disciplinary action against any Distributor who sells an unregistered Business Method, or who provides false or incomplete information on the Business Methods Registration Form or to their legal counsel.

1-A-2 Compliance of Business Methods With the Law and Herbalife's Rules

Distributors creating, selling or using Business Methods, directly or indirectly (such as through corporations) must comply with Herbalife's Rules of Conduct and Distributor Policies, any other Herbalife rules, and the law, including, but not limited to, laws relating to confidentiality of consumer data, privacy rights, restrictions on telemarketing in all its forms, and marketing over the Internet.

If Herbalife determines that one or more Business Methods violates its Rules, the law, or the legal rights of others, or that they produce a significant risk that they might damage Herbalife's business or reputation, brand or image, Herbalife shall have the right to require the Distributor to immediately cease the sale or utilization of the Business Method in question, without liability to Herbalife.

1-B Restrictions on Use of Herbalife Data Obtained via Creation, Promotion or Sale of Business Methods

Distributors may produce, sell or re-sell Business Methods to other Distributors solely for the purpose of selling Herbalife products and building, training and motivating other Distributors to sell Herbalife products. In order to protect the intellectual property rights and goodwill of Herbalife, and the income opportunity it affords the Distributors, and in addition to any other restriction or prohibition contained in any agreement with Herbalife or any applicable Rule:

No Distributor or, for a period of three (3) years following the termination of their Distributorship (by any means, including voluntary resignation), no former Distributor shall, directly or indirectly:

1. Use any information relating to the identity, contact information, sponsorship relationships, preferences or any other significant business or personal information about any Herbalife Distributor, which was acquired or derived from such activity for any purpose other than the promotion and sale of Herbalife products pursuant to the Herbalife Marketing Plan; or

2. Offer, promote or sell to any Herbalife Distributor, or third party who acquired or used the Business Method, the products, services or earnings opportunity associated with any other multi-level marketing or direct-sales company.

For example, for the period covered by these restrictions, no Distributor or former Distributor (including the spouse of such Distributor or former Distributor, and no company or entity controlled by either of them or in which either of them have an economic interest) shall offer, invite, encourage, induce, solicit, promote, sponsor, recruit or attempt to recruit, any of those acts directly or indirectly, to any Herbalife Distributor or third party who acquired or used the Business Method, the opportunity to join, participate in any way with, or purchase or sell the products or services of any other multi-level marketing or direct-sales company.

Violation of the foregoing restrictions will be regarded as a serious violation of the Distributor's contract with Herbalife because it puts at risk the relationships, business and incomes of the Company and persons upline of those Distributors to whom access was given by their involvement in Business Methods intended solely to promote the Herbalife business. Distributor acknowledges that Herbalife and its Distributors would suffer irreparable harm as a result of any breach of these restrictions and that monetary damages are insufficient to compensate Herbalife for such harm. Therefore, in addition to the Company's other rights and remedies under Herbalife's Rules of Conduct and Distributor Policies, any other Herbalife Rules, and the law, if a breach of these restrictions has occurred, Herbalife shall be entitled to an injunction or temporary restraining order, without notice to the Distributor or former Distributor, restraining any impermissible disclosure or use of the confidential information in addition to any other available remedy.

1-C No Required Purchase Other Than International Business Pack

The only required purchase in order to become, succeed or advance as an Herbalife Distributor is the Herbalife IBP (that is, Herbalife's official International Business Pack/Distributor Kit). When a Distributor is recruited, they must be offered the opportunity to buy a IBP, without any markup or profit to the Sponsor or the Sponsor's upline. To illustrate:

1. If a potential Distributor is offered the opportunity to purchase products, services or materials (whether or not they were produced by Herbalife) in addition to the IBP, it must be with the understanding that this is an optional purchase and not a condition or requirement for becoming a Distributor or succeeding or advancing in Herbalife's Marketing Plan. Furthermore, Distributors may not promote or tout the profits to be made from selling a Distributor-produced IBP or kit which contains anything in addition to that which is contained in the standard Herbalife IBP.
2. Distributors may not represent or imply that Business Methods are required (legally, or as a matter of practicality) to do or succeed in the business, participate in the income opportunity, or receive training and upline support.

1-D Right to Cancel Subscriptions and Satisfaction Guaranty

Those persons or entities who sell Business Methods components to Herbalife Distributors which are:

1. Sold on a subscription basis, must offer to the Purchaser in writing at the time of such sale, the right to terminate such subscriptions at any time and to obtain a refund for the unexpired portion of those subscriptions. If there are varying published rates for different periods of service, the rate charged for the purpose of calculating any subscription refund will be that which most closely corresponds to the actual period of service, provided that no additional payment will be due upon cancellation.
2. Tangible (meaning: having physical form, such as CDs and DVDs),

must offer to the Purchaser in writing at the time of sale, the right to return such materials to the Seller for the amount paid by the Purchaser plus shipping and handling. The guaranty period shall be at least 180 days from the time the Purchaser received the components. The Seller must issue the refund within seven (7) business days of Seller's receipt of the returned materials in the case of tangible components.

3. Not described above (in subparagraph [1] or [2]), must offer to the Purchaser in writing a satisfaction guaranty which satisfies (at the election of the Seller) subparagraph (a), (b) or (c) that follows:
 - a. An unconditional satisfaction guaranteed refund for a period of at least 30 calendar days from the date of receipt of the component;
 - b. An unconditional satisfaction guaranty for a period of at least seven (7) calendar days from the date of receipt of the component, but Seller may choose to offer this (rather than the 30-day satisfaction guaranty) only if both of the following apply to the sale:
 - i. The components developed or purchased by Seller from an unrelated third party supplier (from whom neither Seller nor any other Herbalife Distributor derives, directly or indirectly, any compensation or economic benefit, pursuant to a written agreement between that supplier and Seller provided to Herbalife which contains the following provision, "We agree, for the benefit of, and subject to confirmation by, Herbalife Ltd., its affiliates or subsidiaries, not to pay any referral fee or any other compensation or economic benefit, directly or indirectly, to any Herbalife Distributor."), and the price charged by Seller to Purchaser is no greater than the reasonable direct costs evaluated on a financial-year basis (net of discounts, allowances and the like) incurred by Seller to purchase or create and sell the particular component (including reasonable direct administrative costs of lead generation, such as customer support, accounts payable and receivable administration and actual bad debt), plus a mark up of no more than 5% of such direct costs; and
 - ii. Seller retains and makes available for audit at Herbalife's expense and conducted by a nationally recognized accounting firm, all documents, invoices and records relating to such purchases and development costs and sales or resales by Seller; or
 - c. An unconditional satisfaction guaranteed refund for a period of at least seven (7) calendar days from the date of receipt of the component, but Seller may choose to offer this (rather than the 30-day satisfaction guaranty) only if, in addition to the letter or letters previously provided by legal counsel to Herbalife in compliance with Business Methods Rule 1-A-2 "Compliance of Business Methods With The Law and Herbalife's Rules," Herbalife has received a current letter addressed to Herbalife (and such further assurances as Herbalife may request) from competent multi-level marketing (MLM) legal counsel, confirming that the Business Methods, of which the components are a part, are, as to content and operation, in material compliance with national law applicable to MLM, including that relating to business opportunities, and that counsel is not aware of any existing law, rule or regulation that the Business Methods, in his/her opinion, would violate. The legal counsel and letter shall be subject to Herbalife's approval. The legal review and letter to Herbalife shall be renewed annually and also before material changes are made.

Whether or not covered by the above refund provisions, Herbalife may pay, on behalf of the Seller, refunds to a requesting party, if it determines, in good faith, that such payment protects the goodwill or reputation of Herbalife or its Distributors, in addition to such sanctions as Herbalife may determine.

1-E Receipts

The Seller of Business Methods must provide to the Buyer an itemized, dated receipt for all purchases, which shall assign a price for each component sold and include the following language:

The products or services being purchased, while they may be a legitimate and helpful tool for building your business, are not required in order to pursue the income opportunity being offered. The Seller is solely responsible for the preparation and sale of these materials or services, and the Company that affords the income opportunity does not approve, endorse or guarantee these materials. If, for any reason, you are not satisfied with any tangible materials you have purchased, you may return them to the Seller at the address listed on this receipt within 180 days of your receipt of those materials for a full refund of the cost of those tangible materials, including shipping and handling.

Alternatively, if the Seller maintains a website which clearly and conspicuously sets forth a refund policy which complies with Business Methods Rule 1-D "Right to Cancel Subscriptions and Satisfaction Guaranty," the following language may be used with respect to Business Methods delivered over the Internet:

The products or services being purchased, while they may be a legitimate and helpful tool for building your business, are not required in order to pursue the income opportunity being offered. The Seller is solely responsible for the preparation and sale of these materials or services, and the Company that affords the income opportunity does not approve, endorse or guarantee these materials. You may qualify for a refund upon your return to the Seller of tangible materials. To review those rights go to [NOTE: Fill in the URL of the website that sets forth how the Buyer may obtain their refund.]

1-F The Purpose of Sales of Business Methods – Not for Profit

Distributors may produce and sell Business Methods strictly for the purpose of selling Herbalife products, building the Herbalife business, or training and motivating their own organization to sell Herbalife products (and subject to the provisions of Business Methods Rule 1-L "Restrictions on Solicitations and Sales of Business Methods to Herbalife Distributors" provided they do not become (and are not perceived as) income-generating enterprises that are being conducted, instead of, or in conjunction with the Herbalife business. Accordingly, the Creator, Seller and Reseller of a Business Method may charge prices no greater than the cost of the unit (s) being sold.

1-G Sales Price of Certain Business Methods

If a Business Method (for example, a Decision Package) is sold before the Buyer knows the opportunity relates to Herbalife, the total for all such sales may not exceed the lesser of the value of the Business Method sold or 72 GEL, unless Herbalife has given prior written approval of a greater amount.

1-H Fee for Using Websites

Distributors may charge users of their website a reasonable fee, provided the fee does not exceed the cost for the development, setup and maintenance of the website.

1-I No Compensation for Recruitment or Sale of Business Methods

Distributors may not offer or pay endorsement or recommendation fees, referral fees, or administrative fees or reimbursement, or any other form of compensation (including rebates, bonuses, discounts, etc.) relating, in whole or in part, or in any way, to the purchase or sale of Business Methods, nor may any Distributor accept such compensation.

1-J Encouraging or Requiring Personal Debt Not Permitted

No Herbalife Distributor, in connection with Business Methods, may

encourage or require that a current or prospective Distributor go into debt in order to become a Distributor, grow an existing business, or purchase Business Methods or Herbalife products.

1-K Required Disclosure Statement

Before or concurrent with the first sale to a particular Buyer of any Business Method which does not come within and comply with Business Methods, Rule 1-G "Sales Price of Certain Business Methods" of this section, both Seller and Buyer must review the Business Methods, Disclosure Statement in the form most recently published by Herbalife. For the protection of Herbalife and the Seller Herbalife requires that both parties sign this document in the spaces provided and that Seller retain the signed originals for at least two (2) years. As an alternative, Seller's and Buyer's signatures may be accomplished and stored electronically in compliance with applicable law.

The current version of the Business Methods Disclosure Statement can be found in Appendix A at the end of

Section 1, and is available on [ge. MyHerbalife.com](http://ge.MyHerbalife.com) for downloading and printing.

1-L Restrictions on Solicitations and Sales of Business Methods to Herbalife Distributors

Distributors may promote, solicit or sell Business Methods to downline and crossline organizations, but only if they have received prior written consent to such promotion, solicitation or sale from the first qualified President's Team member above the Distributor (s) to whom such promotion, solicitation or sale is to be made (except that Distributors do not need consent to promote, solicit or sell Business Methods to their own downline organization to the level of the next qualified President's Team member). A single written consent is valid as to all Distributors, down to the next qualified President's Team member, of the person giving the consent. All written consents must be maintained on file for two (2) years and provided to Herbalife immediately upon request.

1-M Restrictions on Sales or Promotion of Business Methods at Meetings and Other Official Events

Distributors may not display, promote or sell any Business Methods at meetings, programs or other functions sponsored and conducted (in whole or in part) by Herbalife.

1-N Use of Vendors

Distributors may use or recommend Vendors of Business Methods or the use of those Business Methods. However, no such Vendors or their Business Methods may be used to circumvent the law or Herbalife's Rules. Distributors who use or recommend such Vendors shall use due diligence to confirm that the Vendors' services and Business Methods they provide are in compliance with the law and Herbalife's Rules. Further, if a Distributor has an economic interest in a Vendor of Business Methods or in any of its transactions, the actions of the Vendor shall be regarded as the actions of the Distributor for purposes of these Rules (including, but not limited to, Business Methods, Rules 1-D "Right to Cancel Subscriptions and Satisfaction Guaranty" and 1-S "Limit on Sales of Business Methods").

1-O Lead Sales Prohibited

Distributors may not sell leads, advertising slots or advertising to other Distributors. Distributors may recommend third-party providers of leads and advertising to other Distributors, but they may not earn any compensation (directly or indirectly) for referrals leading to sales of these or other sales aids.

1-P Herbalife Does Not Approve, Guarantee or Assume Any Obligation

Business Methods, as well as the representations made by Distributors engaged in their creation, promotion, offering, sale or use, may not state, suggest or give the impression that any Business Method was produced, approved, endorsed, guaranteed, authorized or offered by Herbalife, or that Herbalife assumes any obligation with regard to their creation, sale or use.

1-Q License to Use Herbalife-Produced Sales Tools and Related Materials

Business Methods may use Herbalife-produced sales tools, sales aids and related materials, including, but not limited to, audio/visual recordings, pictures or descriptions of Herbalife products taken from any sales materials and literature, or audio/visual recordings that are currently available for sale or distribution from Herbalife. Distributors may not use any materials that are specifically identified as not to be reproduced. At all times, Distributors using the materials referenced above must comply with the following conditions:

1. Distributors using materials in unaltered form must include “Herbalife®” (on every page or screen, or by voice-over, if using audio materials).
2. Distributors using materials in altered form must indicate that the materials were “produced by an Herbalife Independent Distributor” (on every page or screen, or by voice-over, if using audio materials).
3. Reproductions of materials produced by Herbalife must be of a quality comparable to the original (as judged by Herbalife).
4. All usage and alteration must be in compliance with these Rules, all of Herbalife’s Rules and the law.

1-R Updating Materials

Herbalife regularly modifies its product and sales materials. Distributors must keep themselves up-to-date with regard to these modifications, and must promptly revise and update the Business Methods they produce or sell, to reflect current information.

1-S Limit on Sales of Business Methods

Each Distributor who sells Business Methods must ensure that the quantity and amounts charged for the Business Methods sold are reasonable in relation to the Sales Volume and profits of the Buyer from his or her Herbalife business.

1-T Notification of Source

All Business Methods shall display the date of publication or recording, and the name of the publisher/producer.

For questions about the rules regarding Business Methods or their application, you may call Herbalife’s Distributor Services Department at 8 800 70 70 70 (toll free), or send an email to drrus@herbalife.com,

Policy Statement on Business Methods

Some Herbalife Independent Distributors (hereinafter referred to as “Distributors”) produce, sell and utilize merchandising aids and support services or materials, excluding the names and contact information of prospects (e.g., “leads”), and the recommendation, provision and placement of advertising. These aids, support services and materials (i.e., Business Methods) include (but are not limited to) books, magazines and other printed materials, audio/visual materials, software, telemarketing tools, websites, Internet services and other electronic media, rallies, meetings and educational seminars.

Such Business Methods are NOT produced, approved, endorsed, guaranteed or authorized by Herbalife, and Herbalife assumes NO responsibility or obligation, and shall have none, with regard to their purchase, sale or use.

Purchasing Business Methods is strictly voluntary. Their purchase or use is not required to become an Herbalife Distributor, nor is it necessary in order for you to progress or succeed as a Distributor, or to receive training and support from your Sponsor and/or upline.

No one may pressure you to purchase or use Business Methods. Distributors should only buy Business Methods if they decide for themselves, after a reasonable time in the Herbalife business, that these materials might assist them in developing their business further. The money and time Distributors expend on Business Methods should be limited and consistent with their own evaluation of the reasonably likely benefits to their business.

The only required purchase in order to become, succeed or advance as a Distributor is the Herbalife IBP (that is, Herbalife’s official International Business Pack/Distributor Kit). When a Distributor is recruited, they must be offered the opportunity to buy a IBP, without any markup or profit to the Sponsor or the Sponsor’s upline.

At all times, the principal business focus of Distributors is the sale of Herbalife products for consumption.

Herbalife’s Business Methods Rules and Distributor Policies contain important provisions affecting your potential decision to purchase, sell or use Business Methods, including a 180-day unconditional refund on tangible materials which must be offered and honored by any Distributor who sells Business Methods. These Rules are included in the IBP, or you can access them on Herbalife’s official website ge.MyHerbalife.com. They may also be requested by phone through Herbalife’s Distributor Services Department at 8 800 70 70 70 (toll free).

If a Buyer has a dispute or claim regarding Business Methods that they are unable to resolve with the Seller, and if the Seller is an Herbalife Independent Distributor, Herbalife encourages the Buyer to contact Herbalife’s Distributor Ethics and Compliance (DEC) Department at 8 800 70 70 70 (toll free). DEC personnel will attempt to assist the Buyer and Seller to reach a satisfactory resolution of their dispute.

SECTION 2 – Herbalife Nutrition Club Rules – Georgia

Introduction

Nutrition Clubs, conducted at residential or commercial locations, are social gatherings, bringing together persons who become members wishing to focus on good nutrition and regular exercise in order to achieve optimum health.

These Nutrition Club Rules have the same force and effect as the full body of Herbalife's Rules of Conduct and Distributor Policies (including the Georgian Supplemental Rules of Conduct). Violations of any Rule or Distributor Policy may result in disciplinary action, up to and including suspension or termination of Distributorships, and Distributors may lose their ability to operate Nutrition Clubs.

The Rules of Conduct and Distributor Policies (and the Georgian Supplemental Rules of Conduct) are included in the International Business Pack (IBP) and may also be obtained online, at ge.MyHerbalife.com, or by calling Herbalife's Distributor Services Department at 8 800 70 70 70 (toll free). Where available, Nutrition Club Manuals also contain the Nutrition Club Rules.

Table of Contents

Introduction.....	165
Subsection 1: General Rules	
1-A Compliance with Herbalife's Rules	166
1-B Corporate Audits.....	166
1-C Training	166
1-D Independent Distributors as Club Operators	166
1-E Employees.....	166
1-F Not Franchises	166
1-G Independent Business Operations	166
1-H One Responsible Distributor	166
1-I Good Neighbor Policy	166
1-J Comply With the Law.....	166
1-K No Assigned or Exclusive Territories.....	166
1-L Multiple Clubs.....	166
1-M Required Advisory for Posting	166
1-N Good Hygiene.....	166
1-O Required Advisory for Posting; Hygiene and Sanitary Practices.....	167
Subsection 2: Fees, Recruiting and Support	
2-A Fees	168
2-B Club Attendance Not Mandatory.....	168
2-C Club Activities and Services.....	168
2-D Member Referral Incentives.....	168
Subsection 3: Serving and Selling Products	
3-A Authorized Herbalife Products Only.....	168
3-B Product Consumption	168
3-C Carry-Outs	168
3-D Product Retailing.....	168
3-E Sampling	168
3-F Mixtures	168
3-G Product Packaging and Display.....	168
3-H Proper Disposal of Product Containers	168
Subsection 4: Marketing, Promotion and Advertising, Including Claims/Testimonials	
4-A Testimonials/Product Claims	169
4-B Testimonials/Income Claims.....	169
4-C Offering Nutritional Advice to Members and Guests.....	169
4-D Advertising	169
4-E Personal Websites.....	169
4-F Nutrition Club Signage.....	169
Subsection 5: Nutrition Clubs Operating from Non-Residential Locations	
5-A Notification Form	170
5-B Retail/Service Establishments.....	170
5-C Signage Restrictions for Clubs Operating in Non-Residential Locations.....	170
5-D Window and Door Coverings	170
5-E Leasing, Renting, or Sharing Club Locations.....	170
5-F Walk-In Traffic.....	170

SUBSECTION 1 – General Rules

1-A Compliance With Herbalife's Rules

Any Distributor operating a Nutrition Club must be familiar and comply with the most recent versions of Herbalife's Rules.

1-B Corporate Audits

Distributors must cooperate with Herbalife when it conducts audits of Nutrition Club practices for compliance with Herbalife's Rules. Failure to cooperate with an audit or to promptly make changes required by an auditor or audit report will result in disciplinary action, up to and including suspension or termination of Distributorships.

1-C Training

Rule 11-C of Herbalife's "Rules of Conduct and Distributor Policies", provides as follows:

Rule 11-C Training

A Sponsor is responsible for properly training their personally sponsored Distributors on the products and their usage, the Sales & Marketing Plan, the Rules of Conduct and other Company rules, regulations and guidelines for Distributors. They may seek assistance from their upline Supervisor or TAB Team member, but the primary responsibility is their own. No Sponsor may require payment from a personally sponsored Distributor for training or training facilities unless they fully explain that the Distributor may choose whether or not they want to participate in such training and state in advance the cost for such training. If the Distributor declines to participate in such paid training, the Sponsor is obligated to provide basic training necessary to learning the business.

A Nutrition Club operator must be trained by a knowledgeable member of their upline, or through local corporate or individual training events regarding the proper operation of the Club under the law and according to Herbalife's Rules. The ultimate responsibility for the training of the Club operator is that of the first upline TAB Team member.

1-D Independent Distributors as Club Operators

Nutrition Clubs may only be operated by Herbalife Independent Distributors.

1-E Employees

While Distributors are generally permitted to utilize employees in operating their Herbalife businesses, they may not use employees to assist with any Nutrition Club operations.

1-F Not Franchises

Nutrition Clubs are not franchises, and Distributors may not compare Nutrition Clubs to franchises when promoting them as a business tool. Nutrition Clubs are only a means of doing the core Herbalife business which is retailing, recruiting and retention.

1-G Independent Business Operations

As with all other Distributor business activities, Herbalife does not approve, endorse, authorize, guarantee or assume any obligation with regard to individual Nutrition Clubs.

1-H One Responsible Distributor

At least one Herbalife Independent Distributor must accept full responsibility for and oversee all operations of each Nutrition Club. This Distributor must post the Nutrition Club Advisory provided at the end of this document. The Nutrition Club Advisory will reflect the Distributor's name and contact information at the Club at all times. This Distributor must be present during all Club sessions, except for short-term absences when attending Company-sponsored meetings, and if absent, must assign a Distributor who they personally trained, to oversee Club operations in-person.

If multiple Distributors share a common space to operate their Nutrition Clubs, the posted information of the responsible Distributors may be alternated accordingly.

1-I Good Neighbor Policy

Nutrition Club operators must be good and considerate neighbors, especially when operating out of their homes.

Operators must limit Club attendance and take any other necessary steps to ensure that Club meetings do not cause unreasonable amounts of noise, traffic congestion or other forms of nuisance to the public.

1-J Comply With the Law

Nutrition Club operators must comply with all laws and regulations that apply to the operation of their Club. In dealing with relevant government agencies, prospective and current Club operators must be cooperative and represent their proposed or actual activities accurately.

1-K No Assigned or Exclusive Territories

There are no territorial assignments or exclusive territories for Nutrition Clubs; they may be opened and operated anywhere it is legally permissible to do so.

1-L Multiple Clubs

Nutrition Club operators may operate in more than one (1) location (e.g., operate multiple Clubs), but only if they do not operate two (2) or more Clubs simultaneously.

1-M Required Advisory for Posting

Every Club operator must post the following Advisory in the Club:

Nutrition Club Advisory

This Nutrition Club is operated by Herbalife Independent Distributor ("Operator") _____. Operator's mailing address is _____, and Operator's business phone number is _____. Operator, not Herbalife, is responsible for all of the activities related to this Nutrition Club.

Nutrition Clubs are social gatherings, bringing people together with a focus on good nutrition. They are not retail stores or outlets, nor are they restaurants. Carry-out is prohibited.

Nutrition Club fees cover general operational costs and do not represent the price or cost of products. Participants may share their experiences after having used the products, but must always remember that the products are not intended to diagnose, treat, prevent or cure any disease or medical condition. Income reported in Nutrition Club materials, or in oral testimony at Club gatherings, is applicable to the individuals (or examples) depicted and not average.

This sign containing the Advisory must be at least 21 centimeters by 28 centimeters and the Advisory itself must be in a font size no smaller than 17 points. The specific wording of the Advisory may change from time to time, but the most recent version can always be obtained by calling your local Distributor Services Department, or it can be downloaded from ge.MyHerbalife.com

A copy of this Advisory is provided for your use at the end of Subsection 5 of the Nutrition Club Rules.

1-N Good Hygiene

Although Nutrition Clubs are not restaurants, carry-outs, or any other form of food service establishment, the provision of complimentary shakes, teas, and Herbal Aloe Concentrate to Club members requires that Nutrition Club operators always practice good hygiene and maintain clean and

sanitary Club premises. You may refer to your Nutrition Club Manual for a full list of hygiene and sanitary best practices, but the following practices are always required:

Food Sourcing, Handling and Preparation

- Always obtain fruits, vegetables and other non-Herbalife ingredients from reputable suppliers; inspect these ingredients for freshness and quality on delivery and again before use.
- Always use good quality water in preparing the Club's complimentary beverages; if you are unsure of the quality please ensure water is boiled before use.
- All kitchen equipment which is used for Club activities, including, but not limited to, blenders and cutting boards, must be cleaned thoroughly before and after every use.
- Always use disposable cups to serve complimentary beverages.

Non-Perishable Products

- Always use your stock of Herbalife products, and non-perishable ingredients on a "first-in, first-out" basis; this means, always using the older products first. Do not use products that are past their Use by Date.
- Always store your Herbalife products and non-perishable ingredients in a cool, clean, well-ventilated space; the fact that items are non-perishable does not excuse poor storage practices.

Perishable Products

- Always use your stock of perishable food items on a "first-in, first-out" basis, and perishable items such as fruits and vegetables must be washed prior to use. Do not use products that are past their Use by Date.
- Clean your refrigeration units at least once a week and always store perishable products in a manner that protects them from damage, spoilage or contamination.

Personal Hygiene

- Keep your hands and forearms clean at all times by washing thoroughly with anti-bacterial soap and warm water, and take special care to wash in the following instances:
 - After using the restroom
 - Before and after handling any food items
 - After sneezing, coughing or blowing your nose
 - After smoking, eating, drinking or leaving the Club premises
 - After touching your hair or any other body part
 - After touching another person
 - After touching used or dirty kitchen equipment or utensils
- Leave the Club premises immediately if you are sick or feel sick, even if this means the Club must be closed until you are back to good health.
- Keep your clothing and hair clean and neat at all times.

Club Premises

- Be careful to watch for spillage and clean up any spills immediately; warn members and guests to avoid the affected areas until clean-up is complete.
- Maintain multiple covered rubbish receptacles lined with high-quality garbage bags throughout the Club premises; remove and empty them frequently.

1-0 Required Advisory for Posting; Hygiene and Sanitary Practices

Every Club operator must post the following Hygiene and Sanitary Practices Advisory in the Club:

Advisory for Nutrition Club Operator

Although Nutrition Clubs are not restaurants, carry-outs, or any other type of food service establishment, Herbalife expects Nutrition Club Operators to adopt the highest standards of hygiene and sanitary practices. Rule 1-N "Good Hygiene" itemizes practices that are required, and additional best practices are available for review in the Nutrition Club Manual. The following core principles of good hygiene and sanitation are always required:

- Keep your Club, particularly your entire kitchen area, clean at all times.
- Keep all tools and utensils used in food preparation, and in particular blenders and cutting boards, clean at all times.
- Keep your hands and forearms clean at all times by washing them frequently with antibacterial soap and warm water.
- Always use purified (or boiled) water in preparing the Club's complimentary beverages.
- Inspect fruits and vegetables for freshness and quality, and wash them prior to use.
- Always use disposable cups.
- Clean up any spillage immediately, and remove all trash promptly.

This sign containing the Hygiene and Sanitary Practices Advisory must be at least 21 by 29.7 centimeters (A4) and the Advisory itself must be in a font size no smaller than 17 points. The specific wording of the Advisory may change from time to time, but the most recent version can always be obtained by calling your local Distributor Services Department, or it can be downloaded from [ge. MyHerbalife. com](http://ge.MyHerbalife.com). A copy of this Advisory is provided for your use at the end of Subsection 5 of the Nutrition Club Rules.

SUBSECTION 2 – Fees, Recruiting and Support

2-A Fees

A daily, weekly or monthly membership fee may be charged to cover operational costs such as rent, utilities, etc.; these membership fees must not represent the price or cost of products, which may be offered to members and their guests for consumption.

2-B Club Attendance Not Mandatory

Attending Club sessions is a personal decision for the member or guest (whether or not he or she is a Distributor); Club operators must never state or imply that there is an obligation to attend.

2-C Club Activities and Services

Nutrition Clubs must offer their members regular opportunities to socialize, as well as frequent educational and coaching sessions (group and one-on-one) on nutrition and weight management.

2-D Member Referral Incentives

Club operators may offer reasonable rewards, such as free products, for the referral of new members, but Club operators are prohibited from paying cash or cash equivalents for such referrals.

SUBSECTION 3 – Serving and Selling Products

3-A Authorized Herbalife Products Only

Only Herbalife products authorized for the Georgia may be provided for consumption or sale while operating a Nutrition Club. Non-Herbalife products may not be provided, sold or promoted on the Club premises.

3-B Product Consumption

Nutrition Clubs are social gatherings, bringing people together with a focus on good nutrition. They are not retail stores or outlets, nor are they restaurants or carry-out establishments.

Subject to this restriction, Club operators may offer complimentary products such as shakes, teas and Herbal Aloe Concentrate. Club operators may post a list of available flavors of shakes and tea, as well as any optional ingredients such as protein or fiber, but consistent with the proper operation of a Nutrition Club they may not post, list or charge individual prices for these products or ingredients. The only permissible Nutrition Club fees are daily, weekly or monthly membership fees to cover operational costs such as rent and utilities.

In the Nutrition Clubs and elsewhere, Herbalife products must always be served, consumed and applied in accordance with the instructions on the printed product labels.

3-C Carry-Outs

Product offerings must be consumed on the Club premises. Carry-out is prohibited.

3-D Product Retailing

Nutrition Clubs are social gatherings, bringing people together with a focus on good nutrition. They are not retail stores or outlets, nor are they restaurants or carry-out establishments.

Club operators may keep product inventory on hand, and they may sell their inventory at retail. All Herbalife products must be sold unopened and in their original Herbalife packaging. Products which are not packaged and labeled for individual sale as individual units or single servings may not be sold in the Nutrition Clubs, or elsewhere. An official Herbalife product catalog may be made available to Club members, but product pricing may not be posted. Club operators may not pressure their members or guests to buy the products, and may not state or imply that product purchases are required in order to enter, attend, become a member, or remain a member of the Club.

3-E Sampling

Sampling of Herbalife products is permissible at Nutrition Clubs. Club operators may offer complimentary (sample) products such as shakes, teas and Herbal Aloe Concentrate. Loose tablets may not be sampled. Club operators may post a list of available flavors of shakes and teas, as well as any optional ingredients such as protein or fiber, but consistent with the proper operation of a Nutrition Club, they may not post, list or charge individual prices for these products or ingredients. The only permissible Nutrition Club fees are daily, weekly, or monthly membership fees to cover operational costs such as rent and utilities.

3-F Mixtures

Club operators may not mix shakes or teas using alcoholic beverages, medications or other inappropriate ingredients.

3-G Product Packaging and Display

Club operators may display product-related literature, promotional items, Herbalife products, unopened and in their original packaging, but such displays may not be visible from the exterior.

When preparing shakes, tea and Herbal Aloe Concentrate for consumption, these products must be available for inspection by members and guests (again, unopened and in their original packaging).

3-H Proper Disposal of Product Containers

To protect against those who might seek to counterfeit Herbalife product, Club operators are required to deface or destroy product labels and containers before disposing of empty containers.

SUBSECTION 4 – Marketing, Promotion and Advertising, Including Claims/Testimonials

4-A Testimonials/Product Claims

Club members may share their experiences from using the products, but the products are not intended to diagnose, treat, prevent or cure any disease or medical condition, and under no circumstances should there be any statements or implications to the contrary, whether by the Club operator or by members or guests who are offering testimony. All information which is given to Club members should be consistent with the information which is provided in Herbalife support materials and publications, both in general and for specific products. Refer to Herbalife's Rules of Conduct and Distributor Policies Section 22, "Claims and Representations." These Rules are in the latest version of the Herbalife Career Book, on ge. MyHerbalife. com, or available through Distributor Services, upon request.

4-B Testimonials/Income Claims

Income and earnings testimonials, whether made orally at a Club event, or in writing in websites or Club-related materials must be appropriately disclaimed, orally and/or in writing. The appropriate disclaimer is:

Income reported in Nutrition Club materials, or in oral testimony at Club gatherings is applicable to the individuals (or examples) presented and are not a guarantee of your income, not are they typical. Any earnings will depend on factors including your business skills and the effort and time you put into the business.

Refer to Herbalife's Rules of Conduct and Distributor Policies Section 22, "Claims and Representations." These Rules are in the latest version of the Herbalife Career Book, on ge. MyHerbalife. com, or available through Distributor Services upon request.

4-C Offering Nutritional Advice to Members and Guests

Club operators may offer the general health, wellness and nutritional information which is a part of their daily activities as Herbalife Independent Distributors. This includes guidance about the products, their usage and their key benefits, as well as information about the business opportunity. Operators may also provide appropriate product and income testimonials both orally and in writing (accompanied by Herbalife's required disclaimers).

4-D Advertising

Nutrition Clubs are social gatherings publicized exclusively through word of mouth and attended only by persons who are personally invited by the Club operator, another independent Distributor or a customer, either through oral conversation or through conversation accompanied by the provision of a written invitation. Nutrition Clubs are not intended to attract "walk-in" traffic; therefore, Nutrition Club advertising is limited solely to promoting services that are offered at the Club's location, such as a Weight loss Challenge, a wellness evaluation or wellness presentation. Advertising such services may include the following details:

- Name of Club and Club operator
- Phone number

Using radio and television to advertise services that occur in a Club is not permissible.

4-E Personal Websites

Every Nutrition Club operator is permitted to create a website under the following conditions:

- Password-protected websites that are not accessible by the general public, dedicated or partially dedicated to Nutrition Clubs, may be operated subject to their full compliance with Herbalife's Rules.
- Non-password-protected websites, accessible by the general public, are permitted with regard to a Distributor's overall Herbalife business, but not with regard to Nutrition Clubs specifically. A publicly accessible website may only provide the following Nutrition Club information:
 - Services available at Club
 - Name of Club and Club operator
 - Phone number

Any other information specific to Nutrition Club (s) which is posted on publicly accessible websites will be considered and treated as prohibited Nutrition Club advertising.

4-F Nutrition Club Signage.

Residential Locations: Clubs operating from residential locations may not use exterior signage of any kind. For signage Rules that apply to Clubs operating from non-residential locations, refer to Section 5 of these Nutrition Club Rules.

SUBSECTION 5 – Nutrition Clubs Operating From Non-Residential Locations

5-A Notification Form:

As an aid for Distributors to comply with Herbalife's Rules regarding notification of Nutrition Clubs (for Clubs operating from non-residential locations) the "Notification Form" is available (in its current form) at the end of this Document, on ge. MyHerbalife.com, or from your local Distributor Services Department. Distributors are required to complete and submit the "Nutrition Club Notification Form", at least 30 days in advance of opening their Club.

5 B Retail/Service Establishments

Retail Establishments: Nutrition Clubs may not operate on the premises of retail establishments. Retail establishments are defined as fixed locations whose primary activity is the on-site sale or delivery of goods to consumers.

Service Establishments: Nutrition Clubs may not operate on the premises of service establishments whose primary purpose is to provide prepared foods (such as, but not limited to, restaurants, cafés, ice cream shops, etc.).

However, it is permissible to operate within service establishments such as beauty salons, barber shops, gyms, and health clubs, provided that the Nutrition Club activities and all signage are restricted to an enclosed room and are not visible to passersby or to the public frequenting the service establishment.

Herbalife has the sole and absolute discretion as to the determination and application of this policy.

5 C Club Identification/Signage Restrictions

A Healthy Lifestyle Club may not have any type of signage on the exterior of their location, or surrounding the premises which identify the Club. However a small plaque adjacent to the door of the club simply identifying the Distributor and/or name of the club is permissible. Under the following conditions:

- The plaque may be no larger than 210 × 297 mm (A4)
 - Must ensure that the location is not perceived as a store, restaurant, franchise or other "Retail Location".
 - Must not invite passersby to purchase Herbalife product.
 - No two clubs operating from non-residential locations may have identical or substantially similar names or plaques within 160 KM radius (as determined by Herbalife, at its sole and absolute discretion). This would include anything visible from the exterior that might suggest that the location is a franchise.
 - Plaques may not directly or indirectly identify, imply or signal that the occupant is an Herbalife Independent Distributor (or otherwise indicate an Herbalife business).
 - Plaques may not advertise services offered as part of a Healthy Lifestyle Club (for example, Herbalife product available, Weight Loss Challenge logo, etc.). The following are a few examples of plaque do's and don'ts:
- | Do's | Don'ts |
|--|--|
| Wellness Club / Center
"The Feel Good Zone" | "Angela's Shake Café"
"Healthy Nutrition Bar"
"Herbalife Weight Loss Shop" |
- The plaque may not state or suggest that Herbalife products are available for retail purchase on the premises.

- The plaque may not use the terms "Nutrition Club," "Herbalife®," "L.A. Live," "Mark Hughes," "Liftoff®," "Shapeworks®," "Skin Activator®," "NouriFusion®" or any other Herbalife intellectual property, product names or brands, or the word "shake" or any other words that imply or signal that Herbalife products are available at that location.
- The following terms, and any similar terms, are not acceptable: "café," "restaurant," "bar," "mart," "store," or "shop."
- Signs that depict "Open/Closed" may not be visible from the exterior.

Provided that the Club operator adheres to the above specified points, the use of the following terms and any similar terms are acceptable: "club," "center," or "meeting"; Club operators may also use their business name or the name of the individual or group.

5 D Window and Door Coverings

Nutrition Clubs operating in non-residential locations must ensure the interior of the Club or activities taking place inside the Club are not visible to persons from the exterior, by use of window and door coverings, and all external doors must remain closed.

Window coverings must be frosted or opaque, and must be plain and unbranded. Coverings for doors and windows may not contain any text, graphics or pictures. For example: "Before & After" photographs, the word "shake" or pictures of shakes, or any other products, even if unbranded are not permitted as coverings.

Nothing that states, implies or suggests (even without words) that retail products are available for purchase inside — should be visible from the exterior of the club. For example: Herbalife products, posters, materials, images should not be visible from the exterior of the club.

5 E Leasing, Renting or Sharing Club Locations

Nutrition Club operators may lease, rent or otherwise charge for clubs located in non-residential locations which they make available to, or share with, members of their downline organizations. However, the fees derived may not exceed a 5% net profit to the offering Distributor, and the offering Distributor (s) may not solicit or promote these locations to Distributors in other organizations.

5 F Walk-In Traffic

A "walk-in prospect" is a person who visits a Nutrition Club for the first time without a personal invitation and without having had any direct contact with or a referral from the operator of the Club or an existing Club member. Nutrition Club operators may sign up a walk-in prospect as a member, but if the prospect cannot or will not sign up as a member, the operator is then limited to offering the prospect a complimentary shake, tea, and Herbal Aloe Concentrate as samples, and explaining the Nutrition Club concept of socialization, product consumption and wellness education among Club members, all in a fun and relaxed atmosphere. Nutrition Clubs are not retail locations and operators may not state or imply that they are. It is not permissible to sell product servings to anyone. Product servings are only available to registered Nutrition Club members as part of their daily, weekly or monthly membership fee. Free samples of prepared products may be provided to encourage walk-ins to return and become Club members. Please refer to Rule 5 C "Signage Restrictions for Clubs Operating in Non-Residential Locations".

ENFORCEMENT PROCEDURES

Introduction

The Herbalife Rules of Conduct are in place to protect the business for all Distributors. Violations of these rules are considered extremely serious. Violations can have a significant negative impact on the business for all Distributors as well as negatively influence the opinion of regulators, the media or the public about Herbalife, its products and Distributors. Herbalife attempts to educate our Distributors as to appropriate ethical business practices. In the event of a violation, the Company attempts to correct the violation by counseling the Distributor. However, more severe measures may be required in more serious cases, including, but not limited to, the following:

- Suspension of buying privileges
- Suspension of earnings
- Temporary or permanent suspension from the TAB Team Production Bonus
- Suspension from speaking at an Herbalife function
- Financial penalties (Fines) or sanctions
- Termination or deletion of the Distributorship

1. Complaint Procedure

A Upon learning of a violation of the Rules of Conduct or other rules and regulations, it is recommended that a Distributor attempt to contact the Distributor in violation, advise them of the appropriate guidelines of the Company referencing the section in the Rules and discuss the matter with them. It is recommended that the complainant then advise the Distributor in violation of the purpose of the rule and how the Distributor should correct their conduct.

B If the alleged violator shows by word or conduct that they are unwilling or refuse to cooperate, then Herbalife requests the Distributor report the violation to the Company in writing on an Official Complaint Form which can be obtained through Herbalife's Distributor Services Department or by accessing Herbalife's official website [ge. MyHerbalife.com](http://www.MyHerbalife.com) under "My Documents & Policies"/"Documents Online." The details required will include the nature of the complaint and specific details to support the allegations, such as names, addresses and telephone numbers of all persons involved; dates, times, places, etc. It is important that the complainant provide specific details to prove the violation. Herbalife is not able to investigate or take action on insinuations or speculative infringements. The Official Complaint Form must be signed and include the Complainant's Herbalife ID number. Anonymous complaints cannot be made the basis for disciplinary action.

2. Suspension of a Distributorship

A The Distributorship may be placed in suspension at any time by Herbalife while it is conducting an investigation. Suspension may include any or all of the following:

- Suspension or denial of buying privileges
- Suspension or denial of payment for Royalty Overrides
- Suspension or denial of payment for TAB Team Production Bonus
- Suspension or denial of awards or benefits (i. e., vacations, pins, etc.)

- Suspension from Speaking at Corporate Training Seminars or other meetings representing the Company
- Prohibition from attending any Corporate Event, even if Distributor has qualified for this event
- Suspension of any qualifications that may be in progress
- Suspension to hold one's self out as an Herbalife Distributor

B Herbalife reserves the right to publish the violating Distributor's name, violation and penalty at its sole and absolute discretion.

3. Termination or Deletion of a Distributorship

- A Herbalife maintains the right to terminate or delete a Distributorship at any time, with or without giving prior notice, whenever it deems this is the necessary and appropriate action.
- B Termination means the complete cancellation of a Distributorship and revocation of the Distributor's right to conduct the Herbalife business. This includes cancellation of their right to receive any further income from the Distributorship whether accruing before or after the termination date. The termination is effective on the date indicated in the written notification from Herbalife to the Distributor.
- C In cases of Dual Distributorships and other similar infringements, the Distributor may be allowed to continue as an Herbalife Distributor, but must do so in the proper line of sponsorship, as determined by the Company in the application of the Rules of Conduct. In most cases, the downline lineage of the deleted Distributorship's organization will be moved to the rightful line of sponsorship, with the Distributor.
- D Upon termination or deletion of a Distributorship for any cause pursuant to these rules, the Distributor will have no claim against Herbalife as a result of the termination or deletion.

4. Procedures for Appeal

If a Distributor wishes to appeal a decision reached by Herbalife in cases concerning suspension, monetary sanctions, termination or deletion of a Distributorship, the Distributor has 15 days from the date of receiving written notification from Herbalife advising of the decision, to submit additional information or facts they believe should be considered. If the request for appeal is not received within the allotted period of time, the request will be denied.

The Distributors involved in the dispute may provide evidence and additional proof they believe may be relevant to the decision by Herbalife. However, Distributors must state why this information was not provided during the initial investigation.

Herbalife will advise the Distributors in writing of the results of their appeal. This decision does not create liability on the part of Herbalife to pay compensation to the Distributor for loss of profits or goodwill.

Healthy Lifestyle Club Advisory

This Healthy Lifestyle Club is operated by Herbalife Independent Distributor (“Operator”) _____, Operator’s mailing address is _____, and Operator’s business phone number is _____. Operator, not Herbalife, is responsible for all of the activities related to this Healthy Lifestyle Club.

Healthy Lifestyle Clubs are social gatherings, bringing people together with a focus on good nutrition and general well-being. They are not retail stores or outlets, nor are they restaurants or carry out establishments.

Registered Club members may carry-out one COLD tea per day from the Club, but only in unbranded containers of not more than one single serving. Carry-out of a COLD tea may only be for the personal consumption of that Club member or another registered Club member. Carry-out is limited to one COLD tea.

Healthy Lifestyle Club fees cover general operational costs and do not represent the price or cost of products. Participants may share their experiences after having used the products, but must always remember that the products are not intended to diagnose, treat, prevent or cure any disease or medical condition.

References to weight control relate to the Herbalife Weight Management Programme including, amongst other things, a balanced diet, regular exercise, adequate daily fluid intake, nutritional supplementation where required and appropriate rest.

Income reported in Healthy Lifestyle Club materials, or in oral testimony at Club gatherings is applicable to the individuals (or examples) presented and are not a guarantee of your income, not are they typical. Any earnings will depend on factors including your business skills and the effort and time you put into the business.

Advisory for Healthy Lifestyle Club Operator

Although Healthy Lifestyle Clubs are not restaurants, carry-outs, or any other type of food service establishment, Herbalife expects Healthy Lifestyle Club Operators to adopt the highest standards of hygiene and sanitary practices. Rule 1-N “Good Hygiene” itemizes practices that are required, and additional best practices are available for review in the Healthy Lifestyle Club Manual. The following core principles of good hygiene and sanitation are always required:

- Keep your Club, particularly your entire kitchen area, clean at all times.
- Keep all tools and utensils used in food preparation, and in particular blenders and cutting boards, clean at all times.
- Keep your hands and forearms clean at all times by washing them frequently with antibacterial soap and warm water.
- Always use good quality (or boiled) water in preparing the Club’s complimentary beverages.
- Inspect fruits and vegetables for freshness and quality, and wash them prior to use.
- Always use disposable cups.
- Clean up any spillage immediately, and remove all rubbish promptly.

HEALTHY LIFESTYLE CLUB NOTIFICATION FORM MONGOLIA

CLUB NAME, WINDOW AND DOOR COVERING REQUIREMENTS

Distributors operating Healthy Life-style Clubs from non-residential locations are required to submit a Notification Form to Herbalife, prior to the official opening date of their Club.

WHY DO I NEED TO SUBMIT A NOTIFICATION FORM?

Submitting your Notification Form will help you stay connected with the latest news and updates on trainings and promotions. This notification process will allow Herbalife to review your proposed Club name, window and door covering ideas prior to your Club's opening date and avoid premature expenditures that may not be compliant with Herbalife's Rules of Conduct and Distributor Policies. As stated in Herbalife's Healthy Life-style Club Rules, Healthy Life-style Clubs are not franchises. Therefore, their overall appearance must be unique to avoid the appearance of a franchise.

DO I NEED TO SUBMIT ADDITIONAL INFORMATION WITH MY NOTIFICATION FORM?

Yes. Please, submit the following with your completed Notification Form:

For planned Healthy Life-style Club located in a non-residential location:

Please Note: Window coverings must be frosted or opaque, and must be plain and unbranded. Coverings for doors and windows may not contain any text, graphics, color schemes, or pictures/images”

For existing Healthy Life-style Clubs located in a non-residential location:

- Photos of each window and door covering (curtain or shade).
- An overall photo that captures the entire exterior of the Club's structure.

Distributors may not have any type of signage on the exterior of their location, or surrounding the premises which identify the Club.

PRIMARY HEALTHY LIFE-STYLE CLUB OPERATOR

Only one Distributor per club is responsible for submitting a Healthy Life-style Club Notification Form. This Distributor is considered the Primary Healthy Life-style Club Operator. Additional Club Operators may be listed on the Notification Form. A Notification Form is required for every non-residential Healthy Life-style Club location.

WHERE DO I SUBMIT MY NOTIFICATION FORM AND ADDITIONAL INFORMATION?

For your convenience, there are three (3) simple ways to submit your Notification Form and the additional information required:

1) Email to: rsclub@herbalife.com

2) Mail to: DEC; Filuet Georgia LLC

44, Agmashenebeli Street

2-nd Postal Division

PO Box 68

Tbilisi 0102, Georgia

3) Fax to: +976 77008893

Distributors operating Healthy Life-style Clubs from residential locations are also encouraged to submit a Notification Form.

PRIMARY (MAIN) HEALTHY LIFE-STYLE OPERATOR'S INFORMATION:

Last Name: _____ FirstName: _____

Distributor ID#: _____ Team Level: _____

PLEASE CHECK ONE OF THE FOLLOWING:

Planned Healthy Life-style Clubs:

I am planning to open a Healthy Life-style Club and I am submitting this form for the first time.

Anticipated opening date of Healthy Life-style: _____

Existing Healthy Life-style Clubs:

My Healthy Life-style Club is open, but I am submitting this form for the first time. Opening date: _____

I previously submitted this form, but have an update/change to my Healthy Life-style Club name, and/or window/door coverings.

I am closing or have closed my Healthy Life-style Club. Date of Closure: _____

I wish to change the Primary Operator

Proposed Primary Operator's Name: _____ ID# _____ In this case, both Distributors must sign* this form.

My Club is located in a (check appropriate box): Non-residential location Residential location

Club Name: _____

Club Address: _____

City: _____ State: _____ ZIP Code: _____

Daytime Phone: _____ Website URL: _____

E-mail Address: _____

Daily Club Operation Hours: _____ Weekend Club Operation Hours: _____ to _____

Who trained you on the Healthy Life-style Club Rules? _____

Please list the names of any additional (secondary) Distributors who will also be operating from your Club location:

Last Name: _____ First Name: _____

Distributor ID#: _____ Team Level: _____

Last Name: _____ First Name: _____

Distributor ID#: _____ Team Level: _____

Last Name: _____ First Name: _____

Distributor ID#: _____ Team Level: _____

I acknowledge that I have reviewed and will abide by Herbalife's Rules of Conduct and Supplemental Rules, which include Healthy Life-style Club Rules. A complete set of Herbalife's Rules are available in your Career Book, through Distributor Services, or online at ru.MyHerbalife.com.

Signature: _____ Date: _____

*Signature: _____ Date: _____

Please be aware that incomplete forms may delay the window and door covering confirmation process of your Healthy Life Style. Failure to submit a Notification Form to Herbalife may result in sanctions to your Distributorship.

