

# **XANGO**

**Policyregler och procedurer  
samt kompensationsplan**

**SVERIGE**

**Gäller från den 17 mars 2009**

## Policyer & Procedurer

Dessa Policyer & Procedurer gäller per det datum som visas ovan och styr det sätt på vilket en XanGo®-Distributör bedriver sin affärsverksamhet med företagets, andra Distributörer, samt med kunder. De ersätter och efterträder alla tidigare versioner. De gällande definitionerna skrivs med inledande versal och finns i Bilaga A. Alla tolkningar, förtydliganden, utelämnanden eller undantag från dessa Policyer och Procedurer, måste vara skriftliga för att gälla och undertecknas av behörig företagstjänsteman. Företaget strävar efter att Policyerna och Procedurerna ska gälla på ett enhetligt och ickediskriminerande sätt. Dock innebär inte en eventuell försummelse att verkställa några av Policyerna och Procedurerna gentemot en Distributör, att Företaget avstår från sin rätt att verkställa dessa provisioner för denna Distributör eller en annan Distributör.

Dessa Policyer och Procedurer, Kompensationsplanen (Bilaga B), den Uttalandet för ett Gemensamt intresse (om något), Disitributörsavtalet och annat lands- eller situationspecifikt tillägg därmed, samt andra eventuella,skriftliga avtal mellan Distributören och Företaget, både i dess nuvarande form och med de ändringar som görs med jämna mellanrum av Företaget i dess egenmäntiga diskretion, ingår genom denna referens i, och utgör en integrerad del av vad som med ett samlingsnamn kallas för "Avtalet" . Varje Distributör är skyldig att läsa, förstå och följa Avtalet samt säkerställa att han eller hon är medveten om och arbetar enligt den mest uppdaterade versionen av Avtalet. Vid sponsring av en ny Distributör, ska den sponsrande Distributören tillhandahålla den senast uppdaterade versionen av Avtalet till den arbetssökande, innan han eller hon undertecknar Distributörsavtalet. Genom att underteckna ett Distributörsavtal eller acceptera provision från Företaget, visar Distributören att han eller hon har läst, förstått och samtyckt till att följa och vara bunden av Avtalet och alla eventuella ändringar därmed.

Företaget kan ändra alla delar i Avtalet från tid till annan vid förändringar i lagar eller affärsvillkor. Dock måste meddelande om sådan ändring publiceras av Företaget på dess webbplats minst trettio (30) dagar innan ändringen träder i kraft. Det är varje Distributörs skyldighet att regelbundet granska det senast publicerade Avtalet på [www.xango.com](http://www.xango.com) eller andra webbplatser som tillhör Företaget. Företaget tillhandahåller också en kopia av det senast uppdaterade Avtalet på Distributörens begäran.

### Etisk kod

Företaget har förbundit sig att tillhandahålla dess Distributörer produkter av högsta kvalitet , exceptionell support och en beprövad, framgångsrik Kompensationsplan. En Distributör kan köpa Produkter direkt från Företaget, både för privat bruk och för återförsäljning till kunder. Distributören måste i sin tur presentera produkterna och inkomstmöjligheterna på ett etiskt och professionellt sätt. Varje Distributör samtycker till att efterfölja nedanstående etiska kod:

Som Distributör:

1. Ska jag visa respekt inför varje person som jag träffar i min distributörsverksamhet.
2. Ska jag alltid uppföra mig och driva min verksamhet på ett etiskt, moraliskt, lagligt och ekonomiskt sunt sätt och jag kommer inte att bedriva några bedrägliga eller olagliga metoder.
3. Kommer jag inte att sprida nedsättande kommentarer om konkurrenters Produkter till andra och inte heller sprida ärekränkande, smädande eller förnedrande uttalanden om konkurrenter eller andra Distributörer.
4. Kommer jag inte att ägna mig åt aktiviteter som kan orsaka att Företaget,andra Distributörer eller jag själv får ett dåligt rykte.
5. Kommer jag att vara sanningsenlig i min presentation av Produkterna och jag kommer inte att göra några påståenden om Produkterna som inte finns i eller stöds av officiella publikationer från Företaget.
6. Kommer jag att uppfylla mina ledarskapsskyldigheter som Sponsor genom utbildning, hjälp och på annat sätt stödja Distributörerna i min Downline-organisation.
7. Kommer jag att korrekt och lagenligt representera Kompensationsplanen och den inkomspotential som denna innebär.
8. Kommer jag att efterfölja alla villkor och bestämmelser i Avtalet.
9. Kommer jag att följa villkoren för Produktreturer och återbetalningspolicyer med alla mina kunder.
10. Kommer jag att respektera alla andra Distributörers sponsorrelationer och jag kommer inte att försöka hindra eller ändra dessa relationer eller komma med nedsättande eller osanna påståenden om andra Distributörer.

## Avsnitt 1 Att bli Distributör

- A. Myndighetsålder. För att kunna bli Distributör måste den arbetssökande vara myndig, vanligtvis arton (18) år, i den jurisdiktion där den arbetssökande är bosatt.
- B. Ansökan. En arbetssökande bemyndigas av Företaget att utöva Distributörsrättigheter och sköta ett Distributörsskap då han eller hon (i) köper ett Distributörspaket, (ii) och returnerar till Företaget ett ifyllt och undertecknat Distributörsavtal i original eller elektroniskt (faxat eller skannat) skick, eller ansöker via Företagets online-formulär (i de länder där detta finns tillgängligt) samt (iii) när Företaget godkänner Avtalet. (Distributörsavtalet och övriga nödvändiga formulär finns tillgängliga på Företagets webbplats.)
1. För att bli godkänd av Företaget, måste ett Distributörsavtal för landet där den arbetssökande bor samt andra dokument som krävs enligt Avtalet, vara ifyllda och korrekta i alla avseenden och inskickade av Distributören.
  2. Om Distributören inte sänder in ett fullständigt och korrekt Avtal eller tillhandahåller vederbörlig dokumentation vid begäran, kan detta medföra att Distributörsavtalet inte godkänns av Företaget. Företaget har ensamrätt att godkänna och förnya Distributörsavtalet.
  3. Företaget kan begära att en Distributör tillhandahåller bevis angående bosättningsland, arbetstillstånd och rätten att lagligt bedriva affärsverksamhet i det land som anges i Distributörsavtalet.
- C. Erforderliga inköp. Om inte annat förbjuds enligt lag, är det enda köp som krävs för att få och bibehålla ett Distributörsskap ett Distributörspaketet samt den årliga förnyelse- och materialavgiften. Produktköp är frivilliga.
- D. Ansökan per telefon. Ett tillfälligt Distributörsskap skapas för de Distributörsavtal som behandlas per telefon, tills Företaget har mottagit det fullständigt ifyllda Avtalet. Detta tillfälliga Distributörsskap omfattar alla villkor och bestämmelser i Avtalet och innebär att arbetssökanden, under tiden originaldokumentationen emottas och behandlas, får beställa Produkter under trettio (30) dagar. Om den arbetssökande underlåter att skicka in ett undertecknat Distributörsavtal i original eller en faxad kopia av det inom trettio (30) dagar, kan det tillfälliga Distributörsskapet komma att upphävas.
- E. Verksamhetsformer. Om arbetssökanden har en egen verksamhet, måste originalsignaturen på Distributörsavtalet tillhöra en person som har firmabehörighet. Arbetssökande måste också bifoga med Distributörsavtalet följande: (i) ett Organisationsnummer för verksamheten och (ii) en Blankett som redogör för Gemensamt intresse, vilken måste inkludera en underskrift och ett Organisationsnummer eller annat personligt identifieringsnummer för varje Person som har ett Gemensamt intresse i verksamheten. För att kunna verifiera en verksamhetsform, parter med Gemensamt intresse samt behöriga undertecknare, kan Företaget när som helst begära att arbetssökanden skickar in en kopia av registreringsbevis, bolagsavtal eller annan dokumentation.
- F. Person- eller organisationsnummer. På grund av skatterapportering (när detta krävs) och identifieringsskäl (när detta tillåts enligt lag), kräver Företaget att arbetssökanden uppger sitt person- eller organisationsnummer. Om detta inte görs kan Ansökan avvisas eller Distributörsskapet upphävas.
- G. Felaktig information. Om Företaget anser att Distributörsavtalet eller Blanketten som redogör för Gemensamt intresse innehåller felaktig eller falsk information, kan Företaget med omedelbar verkan upphäva Distributörsskapet eller förklara Distributörsavtalet ogiltigt från dess startdatum. Det är dessutom Distributörens skyldighet att till Företaget regelbundet rapportera eventuella förändringar som kan påverka riktigheten i Avtalet.
- H. Ändrad adress: Om en Distributör ändrar bosättningsland, måste Distributören skicka till Företaget: (i) ett Distributörsavtal för det nya bosättningslandet (där rutan för "ÄNDRING" högst upp skall vara avböckad), (ii) en undertecknad och daterad underrättelsebegäran, (iii) giltig officiell bevisdokumentation som bekräftar den nya folkbokföringen (t.ex. en kopia av körkortet, passet etc), samt (iv) ett hundra dollar (100 USD eller motsvarande lokal valuta) för behandlingsavgiften. Distributören ansvarar för att säkerställa att alla villkor och bestämmelser Avtalet efterföljs, inklusive de som gäller specifikt för det nya bosättningslandet.
- I. Löptid. Avtalet gäller under ett (1) år från Registreringsdatumet. Varje påföljande år kan Avtalet förnyas genom betalning av förnyelse- och material. Denna avgift måste betalas av Distributören vid Avtalets årliga Registreringsdatum då Distributörsskapet ska förnyas. Syftet med denna avgift är att stödja Distributörerna genom att tillhandahålla dem material och information om Företagets Produkter, program, Policyer och Procedurer, samt övrig relaterad information.
1. Distributören godkänner uttryckligen att Företaget inkasserar den årliga förnyelse- och materialavgiften med hjälp av tillgängliga betalningsmetoder, inklusive debitering av Distributörens registrerade kreditkort eller genom att inte utbetala Provisioner.

2. En Distributör förlorar sina Distributörsrättigheter och samtycker att dennes Distributörsskap kan konverteras till en Kund under den nuvarande Sponsoren, kan förlora sin Downline-organisation samt förlora rätten att delta i Kompensationsplanen, om den årliga förnyelse- och materialavgiften inte är betald vid förnyelsedatumet.
- J. Icke-exklusivt distrikt. Bemyndigandet av en Distributör att kunna utöva sina Distributörsrättigheter och sitt Distributörsskap härmed inkluderar inte ett beviljande av en exklusiv franchising eller distrikt till en Distributör, inte heller har en Distributör rätt att lägga fram sådana krav.

## Avsnitt 2      **Distributörens skyldigheter samt hur man sköter ett Distributörsskap**

- A. Uppfyllande. En Distributör ska alltid efterfölja samtliga villkor och bestämmelser i Avtalet.
- B. Oberoende entreprenörer. En Distributör är en oberoende entreprenör och ansvarig för sina egna verksamhetskostnader, beslut och åtgärder.
  1. Distributören får inte representera sig som Företagets ombud, anställda, partner eller samarbetspartner. Distributören får inte göra inköp eller utföra några transaktioner i Företagets namn.
  2. Distributörens arbetstimmar, verksamhetsutgifter och affärsplaner styrs inte av Företaget. Distributören får inte göra några skriftliga eller muntliga uttalanden som antyder eller påstår något annat.
  3. En Distributör är helt ansvarig för alla muntliga och/eller skriftliga uttalanden som görs gällande Produkter, tjänster och Kompensationsplanen som inte uttryckligen finns i officiella Företagsmaterial och Distributören godkänner att hålla Företaget skadeslöst gentemot anspråk, skador eller andra utgifter, inklusive advokatarvoden, som härrör från representationer eller åtgärder utfärdade av Distributören som ligger utanför Avtalets omfång. Bestämmelserna i detta Avsnitt gäller även då Avtalet har upphävts.
- C. Uppfyllande av lagar. Distributören måste i sin Distributörsverksamhet, följa alla gällande nationella och lokala lagar, bestämmelser och förordningar. Distributören får inte bryta mot lagarna om orättvis konkurrens eller felaktigt affärsutövande, inklusive de lagar som förbjuder annonsering, säljerbjudanden eller försäljning av Produkter till ett lägre pris än Grossistpriset för Produkterna.
- D. Erbjudanden. Vid marknadsföring av Produkter får Distributören inte erbjuda eller göra reklam för planer, incitament, möjligheter eller icke-godkända Säljverktyg som inte tillhör Företaget.
- E. Marknadsföring av Konkurrerande Produkter. En Distributör har under avtalstiden inte tillåtelse att marknadsföra eller sälja icke Företagsägda ät- eller drickbara och andra aktuella produkter till godkända länder, vilka innehåller xantoner eller andra ämnen som, helt eller delvis erhållits från *L. Garcinia mangostanas* frukt eller planta.
- F. Icke-Konkurrens. Enligt innehållet i detta avsnitt, har en Distributör under avtalstiden inte tillåtelse att direkt eller indirekt agera som en oberoende Distributör, anställd, tjänsteman eller konsult för eller på uppdrag av ett konkurrerande företag. Företaget kan komma att bortse från denna bestämmelse för varje enskild Distributör, ifall Distributören ifråga kan ge Företaget tillräckliga bevis för att (i) Distributören, innan han/hon blev Distributör för Företaget, agerade som en oberoende Distributör, anställd, tjänsteman eller konsult för eller på uppdrag av ett konkurrerande företag, eller (ii) att Distributören, innan denna policy trädde i kraft, agerade som en oberoende Distributör, anställd, tjänsteman eller konsult för eller på uppdrag av ett konkurrerande företag, dock under förutsättning att Distributören måste förse företaget en skriftlig underrättelse om sådant faktum inom sextio (60) dagar från denna policys gällande datum, för att vara berättigad till att denna bestämmelse ska kunna upphävas.
- G. Återförsäljning. Att nå framgång som Distributör kräver tid, ansträngning och engagemang. Det finns inga garantier för provision, utan enbart belöningar som är baserade på produktivitet. En framgångsrik Distributörsverksamhet kräver regelbunden och upprepad Återförsäljning av Produkter. Återförsäljning genom Distributörens Downline-organisation bidrar också till framgången i Distributörsverksamheten. Företaget rekommenderar en Återförsäljning till minst två Kunder per månad. Distributören skall föra journal över Återförsäljningen under minst fyra år och uppfyllelse av Företagets krav gällande Återförsäljning övervakas slumpmässigt av Företaget. Varje Produkt som köps av Icke-Distributörer eller Kunder, stäms automatiskt av varje månad mot Återförsäljningskraven.
- H. Negativa uttalanden. Distributören får inte göra några nedsättande, missvisande, felaktiga eller orättvisa uttalanden, framställningar, påståenden eller jämförelser avseende:
  1. Företaget, dess Produkter, dess kommersiella aktiviteter eller dess Distributörer; eller
  2. Andra företag, inklusive konkurrenter, deras tjänster, Produkter eller kommersiella aktiviteter.

- I. Oetiska aktiviteter. Distributören måste alltid uppföra sig etiskt och professionellt i sin Distributörsverksamhet. En Distributör får inte, och får heller inte tillåta Distributörer i sin Downline-organisation att ägna sig åt oetiska aktiviteter.

Exempel på oetiska aktiviteter innefattar, men är inte begränsade till följande:

1. Starta försäljning av Produkten inom Detaljhandeln;
  2. Använda en annan Distributörs kreditkort utan uttryckligt skriftligt godkännande;
  3. Obehörig användning av Företagets konfidentiella information;
  4. Korsrekrytering inom Företaget (inklusive hjälpa till och medverka till någon annans korsrekrytering);
  5. Korsrekrytering inom downline (inklusive hjälpa en annan Distributörs korsrekrytering);
  6. Skriva checkar utan täckning till Företaget eller annan Distributör;
  7. Komma med icke godkända uttalanden om produkten;
  8. Göra uttalanden gällande inkomster inom Distributörsverksamheten, vilka inte överensstämmer med bestämmelserna i dessa Policyer och Procedurer;
  9. Göra felaktiga uttalanden eller oriktiga framställningar, inklusive men inte begränsat till: osanna eller missvisande framställningar eller försäljningserbjudanden avseende kvalitet, tillgänglighet, grad, pris, betalningsvillkor, rätt till återbetalning, garantier eller produkternas prestanda.
  10. Personligt uppförande som misskrediterar Företaget och/eller dess Distributörer;
  11. Bryta mot de lagar och föreskrifter som gäller för Distributörsverksamheten;
  12. Inte uppfylla sina skyldigheter som Sponsor
  13. Bryta mot den Etiska koden, eller
  14. Bryta mot Avtalet.
- J. Korsrekrytering. Distributören har inte rätt att syssla med Korsrekrytering.
- K. Korsrekrytering inom Företaget.
1. Distributören har inte tillåtelse att under Avtalstiden och under ett (1) år efter att Avtalet upphävs, rekrytera en annan Distributör, förutom Distributörens närmaste familjemedlemmar. Distributören garanterar och samtycker till att rekrytering utgör en obefogad och orimlig konflikt med den kontraktsmässiga relationen mellan Företaget och dess Distributörer, samt förskingring av Företagets egendom och affärshemligheter. Distributören garanterar och godkänner vidare att varje brott mot denna regel kommer att orsaka Företaget omedelbar och irreparabel skada, samt att Företaget skall vara berättigat till, utöver andra eventuella ersättningar som kan finnas tillgängliga, omedelbar, temporär, preliminär och permanent föreskriven induktiv skadeersättning utan säkehet och att sådan injuktiv skadeersättning kan forskrida efter uppsägningstiden av denna begränsning i upp till ett (1) år från datumet för senaste överträdelse av denna bestämmelse. Vad gäller föregående, kan företaget upphäva denna bestämmelse för att omfatta alla delar av rekryteringen om den kränkande Distributören kan ge Företaget tillräckliga bevis för att Företaget ska kunna bedöma att den kränkande Distributören känt den rekryterade Distributören innan den kränkande Distributören anmält sig som Distributör till Företaget och inte har någon anknytning till Företaget. Bestämmelserna i detta avsnitt ska gälla även efter uppsägningen av kontraktet. Ingenting härmed upphäver några andra rättigheter och ersättningar som Företaget kan ha gällande användningen av dess konfidentiella information eller några andra kontraktsbrott.information eller andra kränkningar av kontraktet.
  2. Distributören samtycker till att visas i, refereras till, eller att tillåta att ha sitt namn eller liknande för att kunna visas eller hänvisas till i något marknadsföringssammanhang, rekrytering eller i värvningsmaterial för ett annat direkt Försäljningsföretag, anses vara korsrekrytering för Företaget.
- L. Att lösa dispyter. Distributören måste utföra all aktivitet i Företagets bästa intresse. Sponsorer ska göra sitt bästa för att lösa dispyter mellan sina Downline-organisationer. Eventuella personliga dispyter mellan Distributörer måste lösas snabbt, privat och vara i Företagets bästa intresse.
- M. Inga krav på en unik relation. Ingen Distributör har ingen rätt att hävda eller antyda att de har en unik relation till, fördelar med, eller åtkomst till Företagets ledning eller anställda, som andra Distributörer inte har.

- N. Skadligt uppförande. Ifall Företaget anser att en Distributörs uppförande eller någon i dennes Distributörsskaps uppförande anses vara kränkande, störande eller skadligt för Företaget eller andra Distributörer, kan Företaget vidta lämpliga åtgärder mot Distributören och Distributörsskapet enligt vad som vidare anges i Avsnitt 8.
- O. Ingen tilltro. En Distributör kan inte förlita sig på att Företaget ska tillhandahålla juridiska, skattemässiga, finansiella eller andra professionella råd, och Distributören kan heller inte lita på något sådant råd ifall det ändå skulle ges.
- P. Serviceavgifter. Företaget erbjuder ett stort antal gratistjänster till sina Distributörer. Distributörer framför emellertid då och då förfrågningar som kräver extra tid och arbete. Sådana förfrågningar kan till exempel innefatta kopior av kvitton, dokumentation, detaljerad information om Provision som måste räknas ut eller sökas efter, research, instruktioner angående bankärenden, anhållan om spärrning av betalningar osv. Dessa och andra specialförfrågningar står till Distributörens förfogande till en avgift på fyrtio (40) USD eller motsvarande lokal valuta per timme, plus faktiska kostnader, med en minimiavgift på fyrtio (40) USD, eller motsvarande lokal valuta, per förfrågan. I denna avgift ingår bankavgifter, utgifter för fotokopiering, arvoden osv.
- Q. Försäkring. Företaget har tagit ut en affärsmässigt sett rimlig skadeståndsförsäkring angående produktansvar. Företaget delar emellertid inte ut kopior av detta försäkringsbrev och avslöjar heller inte försäkringens storlek. Eftersom lagen skiljer sig beroende på jurisdiktion uppmanar Företaget sina Distributörer att rådfråga advokat angående omfattningen av eget juridiskt ansvar när det gäller oberoende affärsverksamheter.
- R. Konfidentialitet. Vid undertecknandet av Distributörsavtalet, samtycker Distributören till att upprätthålla konfidentialiteten gällande Konfidentiell Information och alla andra handelshemligheter och all patentskyddad information. Detta konfidentialitetskrav kan inte upphävas och är permanent, samt fortskrider efter Avtalets upphörande och är föremål för rättsliga åtgärder genom åläggande av ersättning av kostnader och utgifter som kan åsamkas. All konfidentiell Information överförs till, eller tillåts insamlas genom Distributörer under strikt konfidentialitet på en behöver-känna-till-grund, för att användas endast i Distributörsverksamheten. Distributörer måste anstränga sig till sitt yttersta att hålla sådan information konfidentiell och inte avslöja någon sådan information till någon tredje part, varken direkt eller indirekt. Distributörerna får inte använda någon Konfidentiell Information eller någon information som erhållits därigenom för att konkurrera med Företaget eller för något annat syfte, förutom att marknadsföra Företagets program samt dess produkter och tjänster. Distributören innehar inte något ägarskapsintresse i någon Konfidentiell Information eller någon annan information som erhållits därigenom, inklusive kontakt- och profilinformation av Downline-organisationer, eller andra Distributörens kontaktinformation som insamlats i samband med Distributörsverksamheten, samt att denna inte har rätt att sälja, sprida, eller tillhandahålla tredje parter denna information. Distributören är införstådd med och samtycker till att Konfidentiell Information som Distributören erhållit, vilken relaterar till Downline-organisationers profiler och rapporter eller annan Distributörsinformation som insamlats i samband med Distributörsverksamheten, inklusive all information som erhållits därigenom, ska anses vara Företagets handelshemligheter.
- S. Sekretess för Distributörsinformation. All information som Sökanden ger i Distributörsavtalet används endast för att utvärdera Distributörsavtalet och för aktiviteter relaterade till Distributörens verksamhet. Distributören tillåter Företaget att, efter Företagets eget gottfinnande, delge dennes kontaktinformation till Distributörens Upline och till Distributörens Downline-organisation tre (3) nivåer nedåt, eller till de Distributörer för vilka Distributören är närmaste Upline "Premier" (vilket definieras i Kompensationsplanen). Kontaktinformationen får endast användas för Distributörsverksamheten.
- T. Användning av Konfidentiell information. Företagets Distributör kan förvärva Konfidentiell information under avtalstiden härmed, t.ex. för försäljning av Distributionsverktyg eller varor till Företagets Distributörer, inklusive de som är korsrekryterade till Distributören. Således, oavsett var den Konfidentiella informationen härstammar ifrån, är Distributören införstådd med och godkänner att:
1. Konfidentiell information tillhandahålls Distributören under en begränsad tid och är exklusiv, för att denne ska kunna utbilda, stödja och hjälpa dennes Downline-organisation för att vidare endast främja Distributörsverksamheten;
  2. Han eller hon inte får avslöja Konfidentiell information till någon tredje part direkt eller indirekt (inklusive till andra Distributörer). Att göra detta anses vara missbruk, otillåtet utnyttjande och ett Kontraktsbrott;
  3. Informationen är av sådan karaktär att den anses vara unik och spridning av den kan orsaka irreparabel skada för Företaget. Företaget är därför berättigat till omedelbar, temporär, preliminär och permanent ersättning, utöver de andra ersättningar som gäller enligt lagen, för att förhindra eller kompensera för eventuella överträdelser mot denna policy;
  4. Han eller hon inte kommer att använda informationen för att konkurrera med Företaget direkt eller indirekt och felaktig användning kommer att leda till uppsägning av Avtalet)
  5. Han eller hon kan komma att krävas att underteckna ett avtal att ej avslöja denna information, innan denne kan erhålla Konfidentiell Information från Företaget, eller innan han/hon påbörjar vissa aktiviteter som kan tillåta Distributören att kunna kräva att erhålla Konfidentiell Information

6. Vid upphörandet, icke-förnyande eller upphävande av Avtalet, måste han eller hon sluta använda sådan Konfidentiell Information och förstöra eller omedelbart returnera till Företaget all Konfidell Information som hon eller han har i sin ägo. Bestämmelserna i Avsnitt 2.R, 2.S, och 2.T, gäller även efter Avtalets upphörande
- U. Underrättelse om rättsliga åtgärder. Distributören ska omedelbart meddela Företagets juridiska avdelning skriftligt angående potentiella eller faktiska rättsliga anspråk från tredje part mot Distributören som har uppkommit från, eller i samband med, Distributörsverksamheten eller Downline-organisationen vilka kan påverka Företaget negativt. Efter att ha underrättat Distributören har Företaget rätt att vidta alla nödvändiga åtgärder för att skydda sig, däribland ta kontrollen vid eventuella rättegångar eller avgöranden av de rättsliga anspråken. Om Företaget vidtar åtgärder i ärendet ska Distributören inte ingripa eller delta i ärendet.
- V. Godkännande för användning av foto, ljud eller videobild och/eller rekommendationer.
1. Företaget får fotografera eller göra ljud- och videoinspelningar, samt inhämta skriftliga eller muntliga uttalanden av en Distributör vid Företagsevenemang eller begära detta direkt från en Distributör. Distributören godkänner och beviljar Företaget den absoluta och oåterkalleliga rätten att använda, återanvända, sända, reprisera, publicera eller ompublicera sådant foto, ljud, video eller rekommendation, helt eller delvis, individuellt eller i samband med andra foton eller videor, eller andra rekommendationer, i aktuellt eller framtida medium och oavsett skäl, inklusive (men inte begränsat till) marknadsföring, annonsering, reklam och/eller publicitet; samt att upphovsrättsskydda sådant foto och/eller video i original eller som ompublicering i Företagets namn eller i annat namn. Oberoende av eventuella andra avtal eller kontrakt som Distributören kan ha med annan fysisk eller juridisk person, godkänner Distributören att all användning av Företaget som anges i detta Avsnitt ska vara royaltymfri, är arbete som utförts och är inte föremål för andra anspråk. Distributören godkänner att hålla Företaget skadeslöst mot eventuella anspråk från annan part som härrör från Företagets användning av de rättigheter som beviljas häri. Distributören bekräftar att informationen som han eller hon eventuellt ger som rekommendation, eller som visas på ett foto, på video eller som ljud är sant och korrekt såvitt han eller hon vet. Distributören avstår från alla rättigheter han eller hon kan ha att kontrollera eller godkänna färdig(a) eller halvfärdig(a) produkt(er), annonstext, utskrift, inspelning, fotografi eller video som kan komma att användas i samband med denna, eller annan användning som kan komma i fråga.
  2. Distributören samtycker till att foton, ljud- eller videoupptagningar gjorda av Distributören eller någon tredje part på något av Företagets tillställningar eller under aktiviteter, inte får användas av Distributören eller någon annan tredje part för att marknadsföra någon verksamhet, förutom Distributörsverksamheten.
- W. Bedriva Distributörsverksamhet internationellt. Distributören har rätt att arbeta i ett Godkänt land där Distributören på ett lagligt sätt kan bedriva Distributörsverksamhet. Det är Distributörens ansvar att i sin Distributörsverksamhet i Godkänt land följa alla nationella och lokala lagar, bestämmelser och förordningar
1. Företaget kan utse vissa länder för en förlanseringsperiod i vilken Distributörer också kan bedriva Distributörsverksamhet. Företaget kan formellt offentliggöra en förlanseringsperiod minst trettio (30) dagar innan den officiella starten.
  2. En Distributör har ingen befogenhet och får inte bedriva Distributörsverksamhet (förutom det som tillåts häri), inte heller introducera eller etablera Företagets verksamhet eller produkt i ett icke-Godkänt land eller i annat land som inte är föremål för en förlanseringsperiod offentliggjord av Företaget. Detta innefattar men är inte begränsat till: eventuella försök att skaffa godkännande för Produkter eller affärsmetoder; registrera eller reservera Företagets namn, varumärken, varunamn eller Internet-domännamn; eller etablera någon slags affärsmässig eller statskontakt å Företagets vägnar.
  3. Före en offentliggjord förlanseringsperiod är Distributörsverksamhet i ett öppnat land strängt begränsad till följande: Distributörer får endast dela ut visitkort och delta i mindre möten som totalt inte överstiger åtta (8) personer vilka personligen känner Distributören eller Distributörens kontakter.

### Avsnitt 3 Sponsring

- A. Sponsring. För att agera som sponsor, måste Distributören uppfylla alla krav och acceptera alla åtaganden som beskrivs i Avtalet. Personer som vill bli Distributörer kan hänvisas som Sökande till Företaget av en sponsor. Endast Sökanden som bor i Godkända länder eller i de länder som har en förlanseringsperiod kan bli Sponsrade.
- B. Placering. Så snart en Sökandes Distributörsavtal godkännts av Företaget placeras den nya Distributören i sponsorns Downline-organisation. En sponsor kan placera den nya Distributören i sin Frontline eller på något annat ställe i sin Downline-organisation. En sponsor får inte placera en ny Distributör utanför sin Downline-organisation. Om så sker, behåller Företaget rätten att göra justeringar i organisationen så att korrekt utbetalning sker samt säkerställa att alla linjer är fullständiga.

C. Utbildning och stöd. En sponsor ska:

1. göra skäliga ansträngningar att säkerställa att alla Distributörer i hans eller hennes Downline-organisation förstår villkoren i Avtalet och alla tillämpliga nationella och lokala lagar;
2. tillhandahålla regelbunden utbildning och seriöst stöd för utvecklingen av Downline-organisationens verksamhet och försäljning av Produkter.
3. tillhandahålla seriös utbildning och instruktioner så att försäljning av produkten och möjlighetsmöten som genomförs av Distributörer i hans eller hennes Downline-organisation, utförs i enlighet med Avtalet och enligt tillämpliga nationella och lokala lagar;
4. ge vägledning och uppmuntran till Distributörer i hans eller hennes Downline-organisation; och
5. göra affärsmässigt skäliga ansträngningar att privat lösa konflikter som uppstår i hans eller hennes Downlineorganisation

#### Avsnitt 4 Byten och överföringar av Sponsor/Placering, Gemensamma Intressen

- A. Byten av Sponsor och Placering. En Distributör kan ansöka om sponsor- och/eller Placeringsbyte för sig själv eller en personligt Sponsrad Distributör, med förbehåll för begränsningarna som fastställs nedan. En Distributör får dock bara göra ett sponsorbyte och ett Placeringsbyte, vilket fastställs häri, och de båda ändringarna är slutgiltiga. Eftersom Downline-organisationernas integritet måste upprätthållas, är det möjligt att ett visst sponsor-/Placeringsbyte inte är genomförbart. Därför har Företaget fullständig diskretion att tillåta eller icke tillåta andra föreslagna byten.
1. En avgift på trettiofem dollar (35 USD), eller motsvarande i lokal valuta, debiteras för varje begäran om Sponsor-/Placeringsbyte som skickas. Avgiften debiteras även om begäran avslås av Företaget. Blankett för begäran om byte måste fyllas i och tas emot av Företaget senast kl 17:00 dag 20 i månaden. Ansökningar som inkommit efter denna deadline kommer att handläggas följande månad. En rabatterad avgift på tjugofem dollar (25 USD), eller motsvarande i lokal valuta, tas ut för alla Sponsor-/Placeringsbyten som skickas och mottas av Företaget senast kl. 17.00 dag 15 i varje månad.
  2. Ett aktuellt och korrekt Distributörsavtal samt Blankett som redogör för Gemensamt intresse, om så är tillämpligt, måste finnas registrerade för alla Distributörer som begär ett Sponsor-/Placeringsbyte.
- B. Bytesprocess för Placering. Ett Distributörskap kan flyttas till en ny position inom Downline-organisationen för Distributörskapets närmaste Placering om skriftligt godkännande erhålls från den ursprungliga Sponsorn samt av Distributören själv, förutsatt att
1. bytet sker inom nittio (90) dagar efter registreringsdatumet,
  2. bytet är tre (3) nivåer eller färre under dess aktuella Placering; och
  3. Distributörens Downline-organisation inte har passerat 2 500 USD i månatlig Gruppvolym (så som termen definieras i Kompensationsplanen).
- C. Uppflyttning. Ett Distributörskap kan flyttas till en ny Placering Upline förutsatt att man erhåller skriftligt godkännande från varje Distributörskap som man avancerar ovanför med avseende på Placering. På samma sätt kan ett Distributörskap flyttas Upline till en ny sponsor, förutsatt att man erhåller skriftligt godkännande från varje Distributörskap som man avancerar ovanför med avseende på sponsorskap.
- D. Bytesprocess för sponsor. Ett Distributörskap kan flyttas till en ny sponsor inom den ursprungliga sponsorns Downlineorganisation om Distributören erhåller skriftligt godkännande från den ursprungliga sponsorn, förutsatt att:
1. Bytet sker inom sex (6) månader från Registreringsdatumet; och
  2. Distributören inte har uppnått Titeln 20 K.
- E. Försäljning eller Överföring av Distributörskap. En försäljning, uppdrag eller överföring av Distributörskap sker när en Distributör säljer, ger i uppdrag eller överför äganderätt eller kontroll av ett Distributörskap till en annan Person. (Om en medlem, styrelsemedlem, arbetsledare, aktieägare, partner, chef eller liknande position eller titel, säljer, tecknar eller överlåter en kontrollerande eller ett övervägande intresse i Distributörsverksamheten, vilket har ett Gemensamt Intresse för Distributörsskapet i sådan försäljning, teckning eller överlåtelse vad det gäller dessa bestämmelserna häri). Förbehåller Företaget sig rätten att i dess enskildhet, godkänna eller ej godkänna den föreslagna försäljningen, tecknandet eller överlåtelsen av ett Distributörsskapet. Försäljningen, tecknandet eller överlåtelsen av ett Distributörsskap kan endast ske, vid försäljningstidpunkten, tecknandet eller överlåtelsen, att Distributörsskapet är i gott skick i enlighet med bestämmelserna i Avsnitt 9.E härmed. Vid försäljning, tecknande eller överlåtelse, kommer den Distributör som överlätit, att behålla samma Downlineorganisation och samma Rang/Titel som denne hade innan den godkända överlåtelsen. Ett Distributörsskap kan inte tecknas eller överlåtas (d.v.s, som en gåva) utan Företagets skriftliga förgodkännande. All försäljning, teckning eller överlåtelse av ett Distributörsskap är föremål för bestämmelserna i Avsnitt 4.E och Avsnitt 4.F, 4.G, 4.H och 4.I nedan.

- F. Rätt att refusera Överföringar av Distributörskap är underkastade en RFR (Right of First Refusal) för Företaget, följt av en RFR för en Kvalificerad Direkt Upline..
1. Om en Distributör får ett Bona Fide-erbjudande att köpa sina Distributörsrättigheter, ska Distributören först erbjuda att sälja Distributörskapet till Företaget enligt samma villkor som i Bone Fide-erbjudandet. Distributören ska skicka Bona Fide-erbjudandet skriftligt till Företaget och Företaget har då femton (15) arbetsdagar på sig att acceptera erbjudandet. Ett legitimt erbjudande kan innehålla, men är inte begränsat till, kontanter eller säkerheter som deponeras på ett konto, bevis på ett låneåtagande och andra konkreta steg som vidtagits i enda syfte att köpa sådana Distributörskapet.
  2. Om Företaget underlåter att utöva sin RFR inom de femton (15) dagarna, ska Distributören lämna samma erbjudande till sin Kvalificerade Direkta Upline enligt samma villkor som de som ingår i Bone Fide-erbjudandet. Företaget ska presentera Bona Fide-erbjudandet genom att skicka ett skriftligt meddelande om detsamma till Distributörens Kvalificerade Direkta Upline. Den Kvalificerade Direkta Uplinen ska ha tio (10) arbetsdagar på sig för att acceptera eller avvisa erbjudandet. Om den Kvalificerade Direkta Uplinen accepterar erbjudandet måste han eller hon skicka ett skriftligt meddelande till Företaget vid acceptandet.
  3. Om den Kvalificerade Direkta Uplinen inte utövar sin RFR inom den utsatta tiden, kan Distributören överföra Distributörskapet till tredje part enligt samma villkor som ingår i Bona Fide-erbjudandet, dock förutsatt att Distributören uppfyller alla andra överföringsvillkor som beskrivs i detta Avsnitt och som kan fastställas från tid till annan av Företaget.
  4. RFR ska gälla vid varje nytt Bona Fide-erbjudande till tredje part som mottas av Distributören.
  5. Följande omständigheter är inte underkastade RFR-kraven i Avsnitt 4F ovan. Dock kräver varje fall att ett ändrat Distributörsavtal och en ändrad Blankett som redogör för Gemensamt intresse registreras hos Företaget.
    - a. När namnet på en person som har ett Gemensamt intresse i Distributörskapet läggs till i Distributörsavtalet (t.ex. en hustru som lägger till sin make).
    - b. När namnet på en person som inte längre har Gemensamt intresse i Distributörskapet avlägsnas från Distributörsavtalet (t.ex. en minoritetsmedlem som avlägsnas från ett aktiebolag, eller en aktieägare som inte har styrande ägarandel säljer hela sin del i ett bolag).
    - c. När Distributören är en individ och överför sitt ägande till en juridisk person där endast den Distributören har Gemensamt intresse (t.ex. en man och hustru startar ett aktiebolag med begränsad ansvarighet för att sköta Distributörskapet och de är de enda medlemmarna/cheferna).
- G. Begränsningar i Försäljning och Överföring
1. En befintlig Distributör får inte köpa ett annat Distributörskap.
  2. En Distributör som säljer eller överför sitt Distributörskap kan inte ansöka på nytt om att bli Distributör under en annan sponsor förrän efter en period på minst sex (6) månader efter det att Företaget har godkänt försäljningen.
  3. En person får inte gå samman med eller förvärva ett intresse i ett redan befintligt Distributörskap om personen har varit engagerad i Distributörsverksamhet under de senaste två (2) åren.
  4. Om en Distributör överför sitt Distributörskap till den Kvalificerade Direkta Uplinen, kommer Distributörskapet att sammanlösas i den Kvalificerade Direkta Uplinen befintliga Distributörskap i enlighet med Distributörskapets överföringsprocedurer.
  5. Om en Distributör säljer eller överlåter hans eller hennes Distributörskap och, inom ett år från försäljningsdatumet han eller hon registrerar sig, börjar arbeta för ett annat multinivå-marknadsföretag som jobbar med direktförsäljning, skall sådant beteende anses vara ett Avtalsbrott och Företaget förbehåller sig rätten att upphäva sådant överlåtet Distributörskap i enlighet med upphävandebestämmelserna i detta Avtal. Denna bestämmelse ska gälla även när Avtalet upphävts.
- H. Förfarande, Ytterligare hanteringskrav innefattar:
1. Den Distributör som säljer/överför måste antingen tillhandahålla eller ha registrerat ett aktuellt och korrekt Distributörsavtal och en Blankett som redogör för Gemensamt intresse för alla Affärsdrivande fysiska eller juridiska personer som begärt överföringen.
  2. Specifik dokumentation finns på Företagets webbplats och måste skickas in för att genomföra en försäljning eller överföring av ett Distributörskap.

3. En ansökan om en försäljning eller överföring måste tas emot av Avdelningen för Distributörsutbildning och förhållningsregler den 20:e i månaden för att ändringen ska träda i kraft under angiven månad.
  4. Begäran som tas emot efter den 20:e kommer att handläggas följande månad.
  5. En avgift på 100 USD eller motsvarande lokal valuta kommer att debiteras varje begäran.
  6. Ytterligare 35 USD kan komma att debiteras om en ansökan är ofullständig, felaktig eller avslås.
- I. Tolkning. Tolkningen av dessa Policyregler och förfaranden avseende försäljning, uppdrag eller överföring av ett Distributörskap kommer att göras på ett sätt som tar hänsyn till och är i Företagets bästa intresse. Företaget förbehåller sig rätten att neka eventuell mottagare eller köpare.
- J. Ändring av bosättningsland: Sammanslagning. Två Distributörsskap kan sammanslås in till ett enskilt Distributörsskap, om den ena personen är en Sponsor till den andra personen. Alla sammanslagningar kan inte ändras. För att sammanslagningen ska träda i kraft, måste båda Distributörerna skicka ett ändrat Distributörsavtal och erhålla företagets skriftliga godkännande.
1. Påberkan av Distributörsskapet genom giftermål, skilsmässa eller dödsorsak
    - a. Giftermål. En make eller maka anses ha ett Gemensamt Intresse i ett Distributörsskap och alla av maken eller makans handlingar och ändringar, skall tillskrivas Distributören. Om två Distributörer inleder äktenskap, kan de behålla deras Distributörsskap separat. Men alla andra Gemensamma Intressen kommer att gälla för Avtalet för båda Distributörsskapen.
    - b. Skilsmässa. När ett gift par med dess individuella namn upptagna som Distributörer i Distributörsavtalet som separerade eller skilda, kommer Företaget fortsättningsvis att betala ut inkomst enligt Kompensationsplanen på samma sätt som innan separationen eller skilsmässan, tills Företaget har erhållit en juridisk bindande certifierad kopia av skilsmässodekretet eller annan domstolsorder som tillhandahåller hur betalning ska ske och/eller disposition av Avtalsrättigheterna. Vid ändring av ägarskap i enlighet med ett Domstolsbeslut, måste den person som kvarstår som Distributör, skicka in ett ändrat Distributörsavtal. I ingen händelse kan ett Distributörsskap delas.
    - c. Dödsorsak eller arv. I händelse av dödsfall av en Distributör, kommer Avtalet att överlåtas till Distributörsskapets juridiska efterträdare (som har rätt att godkännas enligt Avtalet) i enlighet med gällande lagar. Företaget kräver att erhålla ett certifierat dödsintyg (eller en läkarutlåtelse) och ett certifierat testamente, domstolsbeslut, eller annan lämplig juridisk dokumentation. Efterträdaren måste skicka in ett ändrat Distributörsavtal. Vid underrättelse av överlåtelse av ägdom, förbehåller Företaget sig rätten att göra utbetalningar till dödsboet för den alidna Distributören. Om den juridiska efterträdaren önskar att upphäva kontot, måste ett skriftligt undertecknat uttalande av begäran om upphävande skickas tillsammans med lämpligt juridiskt dödsbevis. Om den juridiska efterträdaren till Distributörsskapet redan är en existerande Distributör, kommer Företaget att tillåta flera Gemensamma Intressen via arv för upp till sex (6) månader, för vilken den existerande Distributören efter den tidpunkten måste ha sålt eller på annat sätt överlåtit antingen den existerande eller det ärvda Distributörsskapet.

## Avsnitt 5 Ersättning

- A. Försäljningsintäkter. Provision betalas ut till Distributörer som kvalificerar sig enligt Kompensationsplanen och som följer Avtalet. En Distributörs framgång beror endast på regelbunden och upprepad Återförsäljning av Produkter och en regelbunden och upprepad Återförsäljning av Downline-organisationen. Eftersom framgången för en Distributör till stor del beror på Distributörens personliga insats, kan Företaget inte garantera någon nivå för vinst eller framgång, och inte heller någon specifik inkomst. En Distributör erhåller inte kompensation för sponsorskap eller rekrytering av andra Distributörer. Det enda sätt han eller hon kan tjäna provision på är genom försäljning av Produkter.
- B. Betalning. Företaget betalar Provision till kvalificerade Distributörer enligt produktbeställningar som: (i) erhålls av Företaget före slutet av en Provisionsperiod och 2) är helt betalda enligt tillämplig betalningsmetod.
1. Provision utbetalas i den verksamhets namn som anges i DistributörsAvtalet. Om ingen Affärsverksamhet finns angiven, betalas Provisionen ut till det första personnamn som står som Distributör i Avtalet.
  2. UniLevel- och bonuspool Provision betalas ut dag 20 i varje månad eller tidigare. Alla icke-online produktbeställningar måste tas emot av Företaget före kl. 17.00 (MST) den sista arbetsdagen i månaden för att ingå i den månadens UniLevel-Provisionsberäkning. Online-produktbeställningar måste tas emot av Företaget före 23:59 (MST) den sista dagen i månaden för att ingå i den månadens UniLevel-Provisionsberäkning.
  3. PowerStart-Provision betalas ut fredagen efter veckans kvalificeringsperiod. För att en beställning ska ingå i veckans kvalificeringsperiod måste den göras mellan 12.00 på måndagen och 23:59 följande söndag.

4. Om en Distributör misstänker att ett fel har uppstått vid beräkning av Provision och/eller programkvalificering, måste felet omedelbart rapporteras till Företaget. Om sådana problem inte meddelas Företaget skriftligt inom fyrtiofem (45) dagar efter slutet på en aktuell Provisionsperiod, kommer Distributören inte att ha någon regressrätt för det förmodade felet.
- C. Checkar som måste skrivas ut på nytt. I händelse av att en Provisionscheck måste skrivas ut på nytt för en Distributör, kommer Företaget att debitera Distributören en avgift på 15 USD (eller motsvarande lokal valuta). Om ny check måste skrivas ut på grund av fel hos Företaget, kommer ingen ytterligare avgift att utgå.
- D. Minimibelopp för checkar. Det minsta beloppet för Provisionsbetalning och bonuscheckar är 10 USD. Provisioner och/eller bonusar på ett belopp som är mindre än 10 USD för en betalningsperiod kommer att ackumuleras tills de är lika med eller högre än 10 USD.
- E. Returnerade eller oinlösta checkar. Företaget strävar efter att säkerställa att alla Distributörer får sina Provisionscheckar. Men om en Provisionscheck har skickats till en Distributörs senast kända adress och återsänds på grund av att Distributören har flyttat utan att uppge en eftersändningsadress, eller om checken returneras eller inte löses in av något annat skäl som ligger utanför Företagets kontroll, kommer checken att makuleras och beloppet krediteras Distributörens konto 180 dagar efter utfärdat datum och Distributören kommer att debiteras en behandlingsavgift på femton dollar (\$15 USD eller jämbördig lokal valuta) och en avgift för bankavslut och slutbetalning på tio dollar (\$10 USD eller jämbördig lokal valuta). Därefter kommer en månatlig underhållsavgift på tio dollar (\$10 USD eller jämbördig lokal valuta) att dras från Distributörens konto.
- F. Ingen manipulation. Att manipulera Kompensationsplanen är inte tillåtet och kan medföra disciplinära åtgärder. Manipulering av Kompensationsplanen innefattar, men är inte begränsad till, en Distributör som köper, i avsikt att kvalificera sig för olika Ranger eller Provisioner, stora mängder av produkten som inte säljs via direkt marknadsföring, gör beställningar i hans/hennes Downline-organisation samt alla andra åtgärder som kan bryta mot statlig, federal eller utländsk anti-pyramidlagstiftning. Sådan manipulering kan, efter Företagets eget gottfinnande, leda till inställande av Provisioner och uppsägning av Distributörskapet.
- G. Avdrag och kvittning. Distributören godkänner att Företaget gör avdrag för avgifter från Provisioner enligt vad som är tillämpligt i enlighet med Avsnitt 6 häri eller enligt annat villkor i Avtalet. Eventuella avgifter kommer att debiteras efter Företagets eget gottfinnande.

## Avsnitt 6 Beställa Företagsprodukter

- A. Inventering. Eftersom Företaget inte har några specifika krav på lagerhållning för sina Distributörer, måste Distributören använda sitt eget omdöme vid definition av hur stort lager man behöver för att klara projekterad Återförsäljning och personlig användning.
- B. Beställning. Produkter kan beställas per telefon, post, fax, via Internet eller direkt på Företagets huvudkontor.
  1. Faxade, postade eller personligt levererade beställningar måste skickas med en aktuell Prislista för Distributörer och en komplett ifylld Beställningsblankett. Företagets produktpriser är föremål för ändringar i Företagets egen diskretion.
  2. Betalningen måste utgöras av hela beloppet för beställningen och kan göras med de metoder som finns tillgängliga (bankväxel, postanvisning, kreditkort, kontant, direktdebitering, elektronisk betalningsöverföring (EFT) och/eller personlig eller företagscheck. Banköverföring kan bara användas vid beställning av stora Volymer.
  3. Beställningar måste betalas i förväg före leverans. Alla frakt- och handläggningskostnader baseras på leveransadress och mängd Produkter som beställts.
  4. Ej godkänd användning av en annan Persons kreditkort är förbjuden.
  5. En beställning som görs per telefon anses inte vara gjord förrän Företagets Kundserviceagent givit Distributören eller Kunden ett beställningsnummer.
- C. Hämtplats. Om "hämta på plats"-service finns kan Distributören hämta beställningen på ett sådant lager. Företaget levererar, på Distributörens bekostnad, den produkt som har markerats för att hämtas på plats om produkten inte har hämtats av Distributören inom nittio (90) arbetsdagar från det utsatta ADP-datumet eller i slutet av kalendermånaden, beroende på vilket som infaller senast. Om produkten skickas till Distributören från lagret där den skulle hämtas på plats, kan Företaget använda den betalningsmetod som finns registrerad för att inkassera fraktavgiften. Alternativt kan Företaget i dess egna diskretion, (i) ändra sådan beställning till en annan produktbeställning, inklusive, men ej begränsat till, XanGo Goodness Meal Pack-produkt, eller (ii) göra så att Distributören förverkar beställningen.
- D. Restbeställningar. Om en beställd produkt tillfälligt är slut på lagret, kommer Distributören att få ett "restbeställnings"-meddelande med sin leverans. Restbeställningar administreras först när lagret fyllts på. Restbeställningsvolymen krediteras den månad då betalningen för den ursprungliga beställningen mottogs av Företaget.

- E. Elektronisk betalningsöverföring (Electronic Funds Transfer = EFT). Denna betalningsmetod, som också kallas ACH, kan vara ett alternativ vid köp av Produkter och vid betalning av Provision till Distributörer i vissa Godkända länder. När en Distributör anger en EFT-metod för att köpa Produkter eller ta emot Provision, godkänner han eller hon att Företaget elektroniskt debiterar eller krediterar hans eller hennes bankkonto regelbundet för köp eller betalning, enligt lagarna i det Godkända land där Distributören bor.
1. För att kunna börja använda EFT som köp- eller betalningsmetod, måste Distributören skicka de blanketter som krävs till en av Företagets Kundservicerepresentanter. Blanketterna ser olika ut i olika länder och finns på XanGos webbplats under respektive land. Det kan uppstå en viss fördröjning innan EFT träder i kraft.
  2. EFT kan användas för alla beställningar (i en del Godkända länder). Under de första nittio (90) dagarna kan beställningar via EFT hållas inne med upp till sju (7) arbetsdagar så att betalning kan verifieras.
  3. Om en Distributör använder ett bankkonto som tillhör en annan person för EFT-inköp krävs ett skriftligt och attesterat godkännande från kontoinnehavaren. Underlåtelse att erhålla korrekt godkännande utgör ett brott mot Avtalet.
- F. Betalningsfel. Betalningar som inte har tillräcklig täckning eller som återsänds utan att man har haft möjlighet att göra en debitering, utgör ett brott mot Avtalet. Företaget kommer att debitera en hanteringsavgift på 20 USD eller motsvarande för alla betalningar som inte har täckning. Företaget förbehåller sig rätten att begränsa en Distributörs betalningsmetod.
1. Om det inte finns tillräcklig täckning är Distributören ansvarig för alla bankavgifter samt Företagets handläggningsavgift. Om EFT-metoden används, förstår Distributören att om Företagets första försök att ta emot en EFT-betalning inte lyckas, kan banken göra ett andra försök inom tre (3) dagar. Distributörens bank kan komma att debitera en avgift för varje misslyckat försök. Om det inte finns täckning kan Företaget vänta med att skicka produkten eller avbryta leveransen. Om produkten redan har skickats förväntas Distributören använda ett annat betalningssätt för produkten. Om betalningen inte erhållits inom en rimlig tidsperiod, kan Företaget gå vidare med inkassering, stoppa framtida leveranser och vidta andra åtgärder enligt Avtalet, inklusive innehålla Provisioner.
  2. Eventuellt oinlöst belopp kan dras från Distributörens aktuella eller framtida Provisioner.
  3. Distributören är införstådd med att alla Personer i DistributörsAvtalet, eller annan Person som har Gemensamt intresse i Distributörskapet hålls solidariskt ansvariga för utestående belopp. Distributören är fullständigt införstådd med att denna solidariska betalningsskyldighet åsidosätter eventuella begränsningar i betalningsskyldighet som annars kan finnas i Distributörskapet eller för parter med Gemensamt intresse.
- G. Automatiserat Leveransprogram (ADP)
1. En Distributör kan välja att delta i det Automatiserade Leveransprogrammet (ADP). Ett Automatiskt Leveransprogram kan påbörjas när som helst då ADP-applikationen skickats in, eller med en skriftlig begäran till Företaget vilken indikerar den mängd Produkter som ska levereras varje månad och det betalningssätt som ska användas. När det Automatiserade Leveransprogrammet införs vid registrering, fungerar DistributörsAvtalet som en bekräftelse för begäran. Ett ADP-konto kommer att debiteras vid ett förutbestämt datum varje månad och produkten skickas vid ett förutbestämt datum därefter. Distributören kan erhålla fraktsedelnummer från Företaget när produkten har sänts. De utsatta datumerna för ADP-processering, kontoavgifter, leverans- eller kontoändringar offentliggörs på Företagets mitt Xango kontor-webbsida och kan ändras av Företaget med jämna mellanrum.
  2. Under vintermånaderna kan Företaget använda ett fraktprogram för kallt väder för vissa geografiska områden. Detta program är utformat för att förhindra skada på Produkter som utsätts för extrema väderförhållanden i vissa områden. Om det används avstår Distributören från varje krav på ersättning av Företaget för försenade leveranser.
  3. En Distributör kan välja mellan två (2) typer av ADP:
    - a. ADP i reserv: Om "ADP i reserv" används och Distributören gör beställningar före ett utsatt datum varje månad (se de utsatta datumerna för ADP på Företagets Mitt Xango Kontor-webbsida), och om volymen på beställningen/beställningarna är densamma eller större än för ADP den månaden, så ersätter beställningen/beställningarna ADP för den månaden. Beställningar som görs efter att ADP har behandlats och alla beställningar som görs innan ADP har behandlats där Volymen inte är densamma eller större än Volymen för ADP för den månaden, kommer inte att krediteras för ADP för den månaden eller annan påföljande månad; eller
    - b. ADP utan villkor: Om en "ADP utan villkor" satts upp erhåller Distributören ADP-beställningen varje månad, oavsett vilken volym som beställts vid andra tillfällen under månaden.

4. Betalningar verifieras innan ADP-beställningar behandlas. Om godkännande nekats kan Företaget kontakta Distributören och ånyo försöka få godkännande. Om godkännande inte beviljats i slutet av månaden kommer beställningen att betraktas som "oexpedierad" och tas inte med i beräkning och handläggning av Provision. Företaget hålls inte ansvarig för Volymnedgång på grund av ej expedierade beställningar.
  5. För att ändra eller säga upp sitt ADP, måste Distributören skicka en skriftlig begäran (inklusive datum, Distributörens namn, personnummer eller organisationsnummer och godkänd signatur för den Distributör vars information ska ändras) till Företaget ett utsatt datum varje månad. Sådan begäran inkluderar, men är ej begränsad till, ändring av antalet Produkter, leveransadress, betalningsmetod etc. De utsatta datumen för ADP-kontoändringar offentliggörs på Företagets Mitt Xangokontor-webbplats och är föremål för ändringar av Företaget.
  6. Vid uppsägning av ADP, kan Distributören returnera senast leverans, förutsatt att leveransen inte är äldre än nittio (90) dagar och Distributören följer alla andra villkor i Återbetalningspolicy (se Avsnitt 6.K). Att helt enkelt skicka tillbaka produkten eller vägra ta emot leveransen är inte tillräckligt för att avbryta ADP. Distributören måste skicka en undertecknad begäran om uppsägning. Detta måste ske skriftligt via fax, post, personlig leverans, eller e-post med en skannad signatur.
- H. Sjuttiprocentregeln. En Distributör intygar med varje ny produktbeställning att han eller hon har sålt eller konsumerat minst 70 % av alla Produkter som köpts i tidigare beställningar. Varje Distributör som får Provision och beställer ytterligare Produkter samtycker till att spara dokumentation som styrker överensstämmelse med denna policy, inklusive bevis på Återförsäljning, under en period på minst fyra (4) år. Distributören accepterar att göra denna dokumentation tillgänglig för Företaget på Företagets begäran. Underlåtelse att följa dessa krav eller falska uppgifter om mängden sålda eller konsumerade Produkter för att avancera i Kompensationsplanen utgör ett brott mot Avtalet och utgör grund för uppsägning. Brott mot detta krav ger dessutom Företaget rätt att indriva eventuell Provision som betalats till Distributören för den tidsperiod under vilken sådan dokumentation inte upprätthållits eller för vilken brott mot detta villkor begåtts.
- I. Skatter.
1. Amerikansk försäljningsskatt gäller på produktens föreslagna återförsäljningspris och beräknas enligt gällande växelkurser för den plats dit produkten levereras. Företaget samlar in och översänder försäljningsskatt till skattemyndigheten. I de jurisdiktioner där en Distributör kan och har registrerats som skattebefriad agent via lokalt skattekontor och har skickat ett skattejämningsbesked eller motsvarande dokument till Företaget, kommer insamlingen av försäljningsskatt att vara Distributörens ansvar. Det är Distributörens ansvar att lämna in en uppdaterad version av sitt skattejämningsbesked varje år.
  2. I alla andra jurisdiktioner baseras tillämplig transaktionsskatt på inköpspriset. Företaget tillhandahåller sitt momsregistreringsnummer och rätt fakturering, vilket kan innefatta elektronisk fakturering där det tillåts enligt lag. Företaget innefattar ingen moms i Provisionsbetalningar. Momsregistrerad Distributör och ska betala in moms för sina tjänster kan skicka en giltig momsfaktura till Företaget för att debitera moms på Provisionsinkomst.
- J. Meddelande om Kundens ångerperiod. När en återförsäljning görs ska Distributören informera om Kundens rättighet att annullera köpet. Dessa rättigheter anges på de förtryckta försäljningskvitton som tillhandahålls av Företaget. Kvittot måste vara ifyllt och överlämnat till kunden vid försäljningstillfället. Kvittot som är avsett för detta ändamål finns i Distributörspaketet och Distributören kan också ladda ned det från Företagets webbplats. Om Kunden utövar rätten att annullera köpet skall den Distributör som utfört försäljningen följa den återbetalningsprocedur som beskrivs i detta Avsnitt. Kunden ska återsända alla oanvända Produkter.
- K. Returer, återbetalning och byten. Företaget återbetalar inköpspriset för Produkter eller byter ut den enligt följande.
1. Om en Distributör (och/eller hans eller hennes Kund som beställde direkt från Företaget) inte är helt nöjd med Produkter i den första beställningen, kan han eller hon returnera till Företaget den oanvända delen av Produkter från den första beställningen inom trettio (30) dagar från det ursprungliga inköpsdatumet och Företaget återbetalar 100% av försäljningspriset (minus fraktkostnader och administrationskostnader). Ifall Produkter från den första beställningen returneras efter trettio (30) dagar, återbetalar Företaget 90% av försäljningspriset (minus fraktkostnader och administrationskostnader).
  2. För andra beställningar utöver den första Produktbeställningen, kommer Företaget att återbetala inköpspriset för returnerade Produkter, minus en lagerpåfyllningsavgift på 10 %.
  3. En Distributör som begär en återbetalning (och hans eller hennes Kund som har beställt direkt från Företaget), måste kontakta Företagets Kundtjänst för att erhålla ett nummer för auktorisering av returnerade varor (RMA-nummer) från Företaget. Produkter som returneras till Företaget måste ha ett RMA-nummer skrivet på kartongen och alla Produkter, utan ett RMA-nummer kan en återbetalning inte godkännas och Produkter returneras tillbaka till Distributören på dess egen bekostnad. När Produkter har returnerats, kommer returneringen att registreras av Företaget och en återbetalning skickas till Distributören inom trettio (30) dagar. Återbetalningsmetoden är begränsad till den ursprungliga betalningsmetoden, eller om detta inte är möjligt, via check i USD eller annan metod som Företaget kan komma att välja.

Ingen återbetalning sker efter ett år från inköpsdatumet. Alla återbetalningar är föremål för:

- a. Krav på återbetalning som görs inom nittio (90) dagar från inköpet;
  - b. Sjuttiprocentsregeln som nämns i Avsnitt 6.H ovan (endast för Distributörer);
  - c. Att Produkten återsänds i säljbart skick (oöppnad, oförändrad och återförsäljningsbar) enligt Företagets bedömning.
  - d. Produkten ska skickas genom en leveransform som kan spåras (dvs. UPS) och mottagen inom sju (7) dagar efter att Företaget kontaktats
4. Undantag från återbetalningspolicys kan göras av Företaget vid tillfällen där Distributören misskött sig, gjort oriktiga framställningar eller i fall då förmildrande omständigheter föreligger. Tidigare betalda Provisioner eller ranger kan upphävas och/eller justeras till följd av undantagen efter Företagets godkännande.
  5. Kunden kan återsända produkt till Distributören som sedan är ansvarig för att administrera ett byte med Företaget eller utföra en återbetalning till Kunden. Distributören ska efterkomma Kundens begäran om den kommer i rätt tid, även om den görs när den ångerperiod som krävs av lagen har upphört att gälla. En begäran är i rätt tid om den görs inom nittio (90) dagar från försäljningen till Kunden
  6. Provision som betalats till Distributören och hans eller hennes Upline för produkt som returneras av Distributör eller Kund, kan debiteras från respektive Upline-Distributörs konto eller innehållas från aktuella eller framtida Provisionsutbetalningar. Distributören godkänner att han eller hon inte kan lita på befintlig Downline-organisation vid slutet av en Provisionsperiod, eftersom returerna kan medföra förändringar i hans eller hennes Titel, Rang och/eller Provisionsutbetalning.
  7. Alla fraktkostnader eller kostnader för bud/kurir för att returnera Produkten ska betalas uteslutande av Distributören, om inte annat är förbjudet enligt lag. Eventuell skada eller förlust som inträffar under frakt av returnerad produkt är Distributörens ansvar. Skulle Produkten anlända till Företaget i skadat skick (och därigenom göra den osäljbar), godkänner Företaget inte leveransen. . Ofullständiga Produkter som returneras godkänns inte och beviljas inte återbetalning för, i enlighet med Företagets policyer för standardreturer.
  8. Företaget ersätter produkt som skadats under frakt, skickats felaktigt på grund av fel från Företagets sida eller inte håller tillräckligt hög kvalitet. När ett utbyte emellertid inte är genomförbart återbetalar Företaget priset på den returnerade produkten. Om produkten är skadad eller defekt ska Distributören kontakta Företaget inom tio (10) dagar efter mottagande av beställningen. Företaget tilldelar produkten en call tag-notering och skickar omgående en kompensationsleverans. Företaget inspekterar produkten vid mottagandet.
- L. Återköp. Företaget köper tillbaka oanvända Produkter och försäljningsmaterial som sålts till en Distributör som frivilligt säger upp Avtalet enligt Avsnitt 9.E., Uppsägning. Sådant återköp faller dock under de returpolicys som anges i detta Avsnitt, förutom att försäljningsmaterial (öppnade eller oöppnade) från Distributören ger 100 % återbetalning av inköpspriset, minus fraktkostnader. Skriftligt meddelande om Distributörens frivilliga uppsägning krävs för att få en återbetalning vid retur av Distributörspaket och/eller försäljningsmaterialen.

## **Avsnitt 7 Marknadsföring av Produkt och Möjligheter**

- A. Användning av Säljverktyg. Distributören får endast använda Säljverktyg som godkänts av Företaget för ett Godkänt land eller ett land för vilket en förlanseringsperiod offentliggjorts. Distributören godkänner att, om den använder en distributionsfirma eller annan tredje part för att sälja eller distribuera Säljverktyg, ska Distributören ingå ett sekretessavtal, utfärdat av Företaget, med distributionsfirman eller tredje part för att säkerställa att all Distributörs- och Kundinformation är skyddad från avslöjande och att Företaget behåller ensamrätt till informationen.
- B. Godkännande av Säljverktyg. Distributören måste skicka alla Säljverktyg till Företaget via Avdelningen för Distributörsutbildning och förhållningsregler för godkännande före användning. Företaget har rätt att acceptera eller avvisa ett förslag till Säljverktyg efter eget godkännande. Denna procedur tar vanligtvis minst tre (3) veckor att genomföra.

För att följa ändringar i lagar och bestämmelser kan Företaget komma att återkalla sitt tidigare godkännande av ett Säljverktyg, och kan kräva att Distributören avlägsnar det tidigare godkända Säljverktyget från marknaden på egen bekostnad och på eget ansvar. Om det godkänns kommer Företaget att skicka till Distributören:

1. ett unikt godkännandenummer och -logo för Säljverktyg, samt
2. ett skriftligt intyg från Företaget i vilket det klart och tydligt uppger att Säljverktyget får distribueras.

- C. Påstående gällande Produkten De enda påståenden och uttalanden som Distributörer äger rätt att göra angående Produkter är de som finns angivna i Företagets litteratur. Allt material från tredje part som används för Distributörsverksamheten måste följa alla nationella och lokala lagar och bestämmelser. Alla Distributörer måste läsa och följa principerna som ges i "Marknadsföringsguide för Distributörer" som finns på Företagets webbplats. Distributören får inte komma med särskilda eller underförstådda hälso- eller medicinska påståenden av något slag angående någon av Produkterna, förutom för de fordringarna, om några, som publiceras i Företagets litteratur och godkända i landet där fordringarna läggs fram. Under inga omständigheter får Distributören ordinera någon produkt som lämplig behandling för någon viss sjukdom. Inga påståenden när det gäller de terapeutiska och kurativa egenskaperna hos någon produkt som erbjuds av Företaget får göras.
- D. Inga ändringar. Distributörer får inte använda någon ny etikett, ändra eller ompacketera några Produkter.
- E. Inga påståenden om godkännande. Ingen Distributör får antyda att Företagets marknadsföring, verksamhet eller organisation har godkänts, sanktionerats eller fått stöd från någon statlig tillsynsmyndighet. Ingen Distributör får kräva eller antyda att någon produkt är godkänd av en myndighet.
- F. Ej godkända inkomstuppgifter. En Distributör har ej rätt att göra falska, missledande eller icke representativa påståenden gällande sin inkomstuppgift. Om en Distributör avger en inkomstuppgift, måste den vara baserad på faktiska inkomster och Företagets nuvarande medelårsinkomst, som man kan hitta på [www.xango.com/misc/policies](http://www.xango.com/misc/policies), vilken måste presenteras tillsammans med inkomstuppgiften.
- G. Användning av Varumärken och Upphovsrätt
1. Företaget kan licensiera användningen av sina varumärken till Distributörer, enligt begränsningarna häri och eventuella begränsningar i licensavtal. Ett licensavtal kan erhållas från Avdelningen för Distributörsutbildning och förhållningsregler.
  2. Distributör får inte använda Företagets aktuella eller andra varumärken, eller andra varianter av dessa som är förvillande lika, på ett sätt som kan väntas orsaka förvirring, missförstånd eller missuppfattning när det gäller de annonserade Produkternas eller tjänsternas ursprung.
  3. Distributören får inte använda Företagets nuvarande varumärken eller andra missledande varianter av dessa (exempelvis Zango, XNGO, Xan2go, Xang, osv.) i företagsnamn, e-postadress, Internetdomäner eller subdomännamn för Internet, URL, telefonnummer eller annan adress eller titel. En Distributör kan använda Företagets varumärken, förutom de logotyper som associeras med orden "Xango" i en URL, Internetdomän eller subdomännamn, förutsatt att Distributören ingått ett licensieringsavtal med en Företagslicensierad webbsida. Distributören samtycker till och kommer att uppfylla sådana licensavtalsvillkor och är härmed införstådd med att Företaget äger, och skall fortsättningsvis äga, alla rättigheter i och till Företagets varumärken i en sådan URL, Internetdomän eller subdomännamn och att Företaget har rätt att upphäva ett sådant bruk av Företagets varumärken av vilken anledning som helst och vid vilken tidpunkt som helst. Distributören samtycker vidare till att Företaget har rätt att förvärva en sådan URL vid vilken tidpunkt som helst, genom att betala den nominella registreringsavgiften till Distributören och Distributören samtycker till att överlåta en sådan URL till Företaget och att ta alla andra nödvändiga steg som krävs av Företaget för att underlätta en sådan överlåtelse.
  4. Distributören godkänner att omedelbart överföra till Företaget alla registreringar av Företagets namn, handelsnamn, varumärken eller domännamn för Internet som registrerats eller reserverats i strid mot denna policy. Bestämmelserna i detta Avsnitt gäller även efter Avtalets upphävande.
  5. Distributörer får inte använda Företagets varumärken på Säljverktyg som inte är godkända.
  6. Företaget fastställer, efter eget gottfinnande, om någon variant av varumärke är förvillande lika.
  7. Distributörer får inte använda Företagets varumärken i länder där det är förbjudet att använda sådana varumärken.
  8. Distributören får inte använda namn, logotyper, varumärken eller andra hänvisningar till Företagets verksamhet eller tillverkningspartners i något Säljverktyg, korrespondens eller annan form av annonsering .
  9. Företagets litteratur och media är upphovsrättsskyddade av Företaget och får inte kopieras.
- H. Användning av termen "Oberoende Distributör" i reklamsammanhang. Om Distributören väljer en affärstitel måste det tydligt framgå av titeln att denne är en "oberoende XanGo-Distributör". En Distributörs titel får inte antyda att Distributören är anställd av eller arbetar som agent för Företaget. Varje gång Företagets logotyp eller namn används i skrift och i samband med Distributören måste Distributören identifiera sig som "oberoende XanGo-Distributör".
- I. Reklammetoder. Distributören får använda sig av följande reklammetoder:
1. Dagstidningar: Distributören får sätta in en allmän annons angående möjligheten till affärsverksamhet bland radannonserna i en lokal dagstidning, förutsatt att annonsen överensstämmer med alla tillämpliga lagar och bestämmelser.

2. Telefonkatalog: Distributören får beställa en kataloguppgift i sitt namn i telefonkatalogens vita eller gula sidor, där Distributörens namn följs av "oberoende XanGo-Distributör". Grafiska annonser och textannonser i telefonkatalogen är förbjudna.
  3. E-postreklam: All reklam som skickas via e-post, telefon eller fax måste följa all spam-lagstiftning i den delstat eller i det land där den avsedda mottagaren bor. Distributören måste ta reda på information om och följa all lagstiftning gällande kommersiell e-post som inte har beställts.
  4. TV och radio: Reklam i TV och radio kräver skriftligt förhandsgodkännande från Företagets avdelning för marknadsföring, PR och juridik. Begäran ska skickas via Avdelningen för Distributörsutbildning och förhållningsregler.
  5. Uttalande från celebritet: Distributören får inte använda sig av någon celebritet i reklamsyfte utan skriftligt godkännande från Företaget och speciellt skriftligt godkännande i förväg från celebriteten i fråga för varje tillfälle celebritetens namn används.
  6. Mässor, bytesträffar etc.: Distributörer får inte sälja eller marknadsföra Produkter på basarer, loppmarknader, nöjesfält, bytesträffar eller andra liknande tillställningar. Distributören får marknadsföra och sälja Produkter på mässor och showrooms, förutom på sådana där Företaget meddelat via sin webbplats (www.xango.com) att de kommer att medverka exklusivt.
  7. Auktionssidor på Internet: Distributören får inte sälja eller främja försäljningen av Produkten på webbplatser där försäljning sker via auktion (exempelvis eBay). En Distributör får inte använda en tredje part för att göra Produkten tillgänglig på webbplatser för auktion eller sälja Produkten till en tredje part, om Distributören känner till eller har anledning att känna till, att en sådan Produkt kommer att säljas på en auktrionswebbsida.. Bestämmelserna i detta Avsnitt gäller även efter Avtalets avslutande.
- J. Marknadsföring på Företagets Sponsrade Evenemang. Distributörer har inte tillstånd, om inte annat särskilt godkänts skriftligen av Företaget, att marknadsföra, sälja eller främja Produkter eller tjänster som ej tillhör Företaget vid Företagssponsrade evenemang, inklusive men ej begränsat till: (i) sponsra evenemang som inte är Företagets, samt system eller material, (ii) organiserad direktförsäljning, (iii) distribuering av reklamblad, DVDs eller annat material, eller (iv) använda någon annan form av promotion som anses oacceptabel av Företaget.
- K. Internet-reklam. Distributörer får endast använda Företagets licensierade webbplats för att marknadsföra Produkter eller affärsmöjligheter på Internet. Marknadsföring av Produkter eller affärsmöjligheter via en icke licensierad webbplats är strängeligen förbjuden. Distributör som vill nyttja en Företagslicensierad webbplats, måste uppfylla följande kriterier:
1. Distributör får inte ingå ett avtal om licensiering av webbplats innan han/hon har fullföljt en webbutbildning som anordnats av Företaget.
  2. Alla licensierade webbplatser är föremål för en startavgift och årliga serviceavgifter, oberoende av när webbplatsen skapades. Avgifterna beskrivs i licensAvtalet som finns tillgängligt på begäran. Dessa avgifter är nödvändiga för att Företaget ska kunna tillhandahålla utbildning och personal för övervakning så att Distributörernas webbplatser följer dessa Policyregler och förfaranden.
  3. Alla licensierade webbplatser måste först granskas och godkännas som Säljverktyg av Företaget, i enlighet med Avsnitt 7.B. Licensierade webbplatser måste vara Företags-specifika och får inte göra reklam för, marknadsföra eller länka till någon annan produkt eller affärsmöjlighet. Alla sådana webbplatser, samt tillhörande ändringar, måste emellertid först granskas och godkännas som Säljverktyg av Företaget i enlighet med Avsnitt 7.B. Om de godkänns måste Distributören ingå ett licensieringsavtal med Företaget och på webbplatsen måste en Företagsgenererad licensierad" beteckning som godkänts av Företaget vara synlig. Ändringar som görs på webbplatsen efter mottagande av den första licensen kräver skriftlig auktorisering från en representant från Företagets Avdelningen för Distributörsutbildning och förhållningsregler.
  4. Distributören får inte använda nyckelord eller metataggar för att marknadsföra sin godkända mallbaserade webbplats på Internet om sökorden eller metataggarna uttryckligen eller underförstått framför olagliga eller obekräftade påståenden om hälsa eller inkomst.
  5. Distributören måste erhålla ett skriftligt godkännande från Företaget innan sponsrade länkar får användas via sökmotorer på Internet för att dirigera Internet-trafik till en Företagslicensierad webbplats.
  6. Företaget har rätt att upphäva licensen för tidigare godkänd webbplats när som helst och av vilken anledning som helst, inklusive ändringar i statliga och lokala lagar och bestämmelser.
- L. Marknadsföring och Försäljning av Produkter på Internet. Distributören är införstådd med och samtycker till att marknadsföringen och försäljningen av alla Produkter på Internet kan endast göras på en Företagslicensierad webbsida och att all reklam och alla försäljningspriser för alla Produkter på en sådan webbsida (i) om såld till en Arbetssökande, inte

får vara lägre än själva grossistpriset för Produkterna, samt ha en rimlig fraktagift samt den avgift Företaget debiterar för moms, administration och att Arbetsökanden måste även debiteras Distributörspaketsavgiften; och (ii) om såld till en icke-Arbeitsökande (dvs. Kund, etc.), inte får vara lägre än Företagets föreslagna försäljningspris samt ha en rimlig fraktagift och den summa Företaget debiterar för moms, och administrationsavgift för Produkterna. I samband med detta Avsnitt, samtycker Distributören även till marknadsföring gällande priset på Produkter är sanningsenligt och inte kommer att innehålla missledande uttalanden (dvs. "lägsta pris som finns", vilket härleder till att Distributören kan sälja Produkten till ett pris som är lägre än andra Distributörer, etc). Distributören är införstådd med och samtycker till att han eller hon inte ska marknadsföra eller sälja några Produkter på Internet som inköpts av en annan Distributör. Ifall Distributören överträder detta Avsnitt, ska detta anses vara ett Avtalsbrott och kommer att bli föremål för Avtalsbrottsprocedurer som upptagits härmed

- M. Masskommunikation. Med anledning till detta Avsnitt, så definieras "Masskommunikation" som ett kommunikationssätt till för att nå femtio (50) eller fler Distributörer på i sändarens Downline-organisation, eller minst tre Distributörer som är korsrektyterade, inom sju (7) dagar. Följande regler gäller för all Masskommunikation som utförs av en Distributör:
1. Distributörer som erhåller Masskommunikation, måste ha i vetskap godkänt att välja att få höra samt erhålla Masskommunikation
    - a. via registrering (om Masskommunikation erhålls på ett evenemang eller webinar), och/eller
    - b. genom en bejakande begäran, om Masskommunikationen skickas via e-post eller på en webbsida.
  2. Om Masskommunikationen erhålls via e-post, måste det finnas en varegenskap som tydligt visas i Masskommunikationen.
  3. Masskommunikationen måste uppfylla detta Avsnitts villkor.
  4. Följande ansvarsfriskrivningsparagraf skall tydligt visas i all Masskommunikation vilken främjar en särskild uppbyggnadsmetod:

Det finns många metoder och tekniker som man kan framgångsrikt använda för att bygga sin XanGo-verksamhet med. Uppbyggnadsmetoden som främjas [i/på] denna [webbsida/webbinar/e-post/möte], kan skilja sig från vad du lärt dig från din upline. Konsultera med din upline om de lärt dig en annan uppbyggnadsmetod, eller ifall du har några frågor.
  5. Distributören är införstådd med att genom att tillåta denne att skapa en databas av Distributörsinformation för Masskommunikation, försäljningsverktygen och för någon annan anledning, innebär detta ett bruk av Företagets Konfidentiella Information, vilka är Företagets handelshemligheter, och sådant bruk kan innebära en övervägande finansiell tillgång för Distributören. Distributören är införstådd med att han eller hon är föremål för de skyldigheter korsföretagsrekrytering innebär, enligt vad som angetts i Avsnitt 2,K ovan. Detta Avsnitt ska fortsättningsvis gälla även när Avtalet har upphört att gälla.
- N. Fördelning av potentiella Kunder. Personer som befinner sig utanför Företagets nätverk gör ofta förfrågningar till Företaget angående Produkterna. Om Företaget kan fastställa att Personen som frågar fick sin information från en särskild Distributör eller om Personen är bekant med en speciell Distributör, görs allt för att Personen ska bli hänvisad till just den Distributören. Om ett samband med en speciell Distributör inte kan fastställas blir Personen slumpmässigt placerad hos en befintlig Distributör på "Premier"-nivå. Företaget förbehåller sig rätten till det slutliga beslutet angående placeringen av potentiella Kunder/Tips.
- O. PR-frågor. Företaget uppmanar Distributörerna att använda personlig mediabevakning för att kunna expandera och bygga sin verksamhet, men vissa situationer kräver att Distributören kontaktar Företagets PR-avdelning. Dessa situationer inkluderar:
1. under de förhållanden där innehållet eller mediet har en nationell potential,
  2. i de fall där innehållet kräver ett bredare Företags-/Produkt-perspektiv, och/eller
  3. när Distributören ifrågasätts gällande Företagets försäljningssiffror och/eller verksamhetsstrategier.
- P. Detaljhandelsföretag: Förutom vad som beskrivits härmed, får en Distributör inte sälja Produkter eller främja affärsmöjligheter via Detaljhandelsföretag. En Distributör har även inte rätt att sälja Produkter till någon Person som Distributören känner, eller som misstänks sälja de Produkterna via ett Detaljhandelsföretag. Visning av Personlig Distributörsinformation inom ett Detaljhandelsföretags område är acceptabelt, så länge som det uppfyller alla relevanta marknadsföringskrav i detta Avsnitt samt följande:
1. Visningen inkluderar en av varje Produkt per Detaljhandelsföretag, och/eller flertalet bilder av sådana Produkter visas med anledning att endast vara ett marknadsföringssyfte

2. Inga Produkter, inklusive de som visas, kan säljas på Detaljhandelsföretagets område.
  3. Inga Detaljhandelsföretag ska visa eller marknadsföra Företagets Produkt/Produkter eller möjligheter på ett sätt som är synbart utanför butiken.
  4. Företagets ansvarsfriskrivningsparagraf måste vara prominent uppsatt nära de uppvisade Produkterna. Ansvarsfriskrivningsparagrafen kan inte ändras vare sig i storlek, färgmässigt eller innehållsmässigt etc. Ansvarsfriskrivningsparagrafen kan hämtas från Företagets webbsida och skall vara skriven enligt följande:
 

”Tack för ditt intresse. Som ett direkt försäljningsföretag, distribueras eller säljs XanGo®-Produkterna genom Oberoende Distributörer och inte i Detaljhandelsbutiker. Var vänlig och kontakta [Distributörens namn] på [Distributörens kontaktinformation] för att köpa dina XanGo-producter.”
  5. Ett Detaljhandelsföretag kan vara en restaurang, kafé, juicebar, eller liknande. Produkterna kan endast säljas i provantal (dvs.per glas etc.) och Distributören måste tillhandahålla kontinuerlig support till företaget.
- Q. Serviceföretag: En Distributör kan utföra Distributörsverksamhet genom Service-relaterade företag, förutom att inga Produktbanderoller eller andra Försäljningsverktyg får visas till allmänheten på ett sätt som kan attrahera allmänheten till det Service-relaterade företaget. Företaget har rätt i sin enskildhet att bestämma vare sig ett Företag är ett Service-relaterat Företag eller ej och ifall det är en passande plats för försäljning av Produkterna.

## Avsnitt 8 Åtgärder vid avtalsbrott

- A. Villkorliga skyldigheter. Företagets skyldigheter mot Distributören förutsätter att Distributören uppfyller villkoren i Avtalet. Företaget kan efter eget gottfinnande besluta om Distributören bryter mot Avtalet och använda sig av en eller alla tillgängliga åtgärder.
- B. Kompensation. I händelse av avtalsbrott kan Företaget välja att avstå från att vidta några åtgärder, eller att vidta en del eller alla avtalsmässiga åtgärder samt rättsliga åtgärder eller i kapital , inklusive men inte begränsat till:
  1. Underrätta Distributören antingen skriftligt eller muntligt om avtalsbrottet och informera om hur man ska åtgärda det;
  2. Kräva ytterligare försäkringar från Distributören om framtida efterlevnad av Avtalet;
  3. Innehålla eller neka erkännande och åtföljande förmåner;
  4. Bedöma skadestånd och dra av det från Provisionsutbetalning;
  5. Upphäva Distributörsrättigheterna tillfälligt eller permanent;
  6. Söka domstolsföreläggande
  7. Säga upp Avtalet.
  8. Söka skadeersättning och associerade kostnadsersättningar.
- C. Rapportera avtalsbrott. Om en Distributör iakttar eller är medveten om en annan Distributörs brott mot något villkor eller någon bestämmelse i Avtalet, skall Distributören skicka ett skriftligt klagomål till Företagets Avdelning för Distributörsutbildning och Förhållningsregler på ansökningsformuläret som tillhandahålls från den avdelningen. På grund av svårigheterna i att undersöka och tillgripa lämpliga åtgärder för gamla skadeståndskrav, måste andra klagomål om villkorsbrott i Avtalet annat än Företagskorsrekrytering komma till Företagets kännedom för granskning inom arton (18) månader från början av det förmodade brottet; Företagskorsrekryteringsbrott måste föras till Företagets kännedom inom sex (6) månader från det förmodade brottet. Underlåtelse att rapportera ett brott inom denna tidsperiod kommer att medföra att Företaget inte går vidare med anklagelserna för att förhindra att Distributörsverksamheten avbryts på grund av gamla skadeståndskrav. Denna policy åsidosätter dock inte Företagets rätt att undersöka och disciplinera Distributörer som anses skyldiga för utövade anmärkningar.
- D. Kringgående av Avtalet. Avtalet är utformat att skydda Distributörerna och Företaget från skadliga konsekvenser av deras överträdelse. Distributörer som med avsikt kringgår Avtalet för att uppnå indirekt vad som är förbjudet att erhålla direkt, kommer att dicsiplineras på det sätt som om den gällande policyn eller regeln har direkt överträtts. I sådana fall ska alla tillgängliga ersättningar som angivits ovan, tillgodoses Företaget . Avtalet är inte avsett att ge en Distributör rätten att direkt verkställa Avtalet till en annan Distributör, eller att kunna använda några som helst lagliga medel gentemot en annan Distributör.

## Avsnitt 9 Uppsägning

- A. Uppsägning.
1. En Distributör kan säga upp Avtalet genom att inte förnya det vid årsdagen för godkännandet av hans eller hennes Distributörsavtal, eller genom att skicka en skriftlig begäran till Företaget om att säga upp Avtalet, i enlighet med Avsnitt 9.E härmed.
  2. Företaget kan säga upp Avtalet ifall Distributören överträder Avtalsvillkoren och dess tillägg.
  3. Vid uppsägning, kan Företaget i dess fullständiga enskildhet bibehålla Distributörsskapet eller upplösa och avlägsna det från Sponsoren och Placeringsträden.
- B. Återsändning av Konfidentiell information. Distributören måste återsända all Konfidentiell information, inklusive all information erhållen därigenom, som han eller hon har direkt eller indirekt kontroll över till Företaget vid uppsägning av Avtalet eller vid uppmaning från Företaget. Om sådan Konfidentiell information inte kan returneras eftersom den är elektronisk, ska Distributören permanent ta bort och radera den Konfidentiella informationen vid uppsägning eller vid uppmaning.
- C. Återköp: Om en Distributör har begått ett Avtalsbrott, förbehåller Företaget sig rätten att avbryta eller försena återköpsprocessen, enligt vad som angivits i Avsnitt 6.L.
- D. Följder vid uppsägning vid avtalsbrott
1. En Distributör vars Avtal sägs upp av Företaget måste vänta ett (1) år innan han/hon ansöker om nytt Distributörskap. Under den tiden får Distributören inte ha något Gemensamt intresse i något annat Distributörskap. Före ansökan måste han eller hon först skicka en ansökan till Företaget via Avdelningen för Distributörsutbildning och förhållningsregler. Ansökan ska innehålla en edlig skriftlig försäkran som måste vara undertecknad och bevittnad, där Distributören försäkrar att han eller hon inte har haft något Gemensamt intresse i något Distributörskap under det föregående året.
  2. Vid uppsägning av Avtalet, upphävs alla av Distributörens rättigheter i och till Distributörskapet och Distributörsverksamheten upphävs och avslutas. Då Företaget har evaluerat vilka skador de åsamkats och/eller kommer att åsamkas som ett resultat av Distributörens Avtalsbrott, inklusive men ej begränsat till, alla eller något av följande: (i) förlust av goodwill och värdet av Företagets Konfidentiella och Patentägda Information, samt handelshemligheter, (ii) förlust av en del av värdet av Företagets verksamhet, och (iii) förlust av framtida vinster. Distributören ger sitt medgivande att alla obetalda Provisioner eventuellt kommer att tilldelas Företaget för att ersätta en del av skadorna.
  3. Företaget kan eventuellt välja att omorganisera Downline-organisationen för ett Distributörskap vilket upphävts genom en överträdelse, på ett sätt som bäst gynnar Företaget, Downline-organisationen och Upline.
  4. Om Företaget väljer att upphäva ett Distributörskap där det finns mer än en person med ett Gemensamt intresse, gäller följande:
    - a. Den avgående parten(rna) med Gemensamt intresse måste avstå från alla rättigheter och intressen i Distributörskapet;
    - b. Företaget får inte dela upp eller omfördela någon del av Downline-organisationen; och
    - c. Företaget får inte dela upp Provision mellan den föregående och de aktuella parterna med Gemensamt intresse i Distributörskapet.
- E. Följder vid frivillig uppsägning av Distributören
1. Avtalet kan frivilligt sägas upp av en Distributör som inte brutit mot Avtalet utan anledning, vid vilket tillfälle som helst, genom att skicka ett skriftligt meddelande till Företaget, som är undertecknat av den(de) Person(er) som finns registrerad(e) i DistributörsAvtalet. Uppsägningen gäller från det datum då Företaget erhåller det skriftliga meddelandet, även om handläggningen av uppsägningen kan bli fördröjd till följande månad om det finns en aktuell Volym i Distributörskapet. En Distributör som har överträtt Avtalet, kan inte frivilligt eller enskilt upphäva Avtalet förrän senast: (i) sista dagen på förnyelseperioden för Avtalet, eller (ii) sista dagen av tidsperioden som är jämbörlig till den tid en sådan Distributör överträdde Avtalet innan Företaget upptäckte överträdelsen, men inte längre än ett (1) år. I sådant fall kan Företaget välja att vidta alla de åtgärder som gäller för Avtalsbrott enligt Avsnitt 8, och Distributören kommer inte att ha rätt att erhålla någon Provision under en sådan period, vilket kommer att fastställas av Företaget i dess enskildhet.
  2. Vid uppsägning av Avtalet upphövs alla av Distributörens rättigheter i och till Distributörskapet och Distributörsverksamheten.

3. Den frivilligt uppsagda Distributören kan ansöka om ett nytt Distributörskap under en ny sponsor tidigast sex (6) månader efter det datum då Företaget erhöll skriftligt meddelande om uppsägning. Under denna sexmånadersperiod, har den frivilligt uppsagde Distributören inte tillåtelse att delta i någon Distributörsverksamhet eller ha Gemensamt intresse i något Distributörskap. Före ansökan ska Distributören först skicka en ansökan till Företaget via Avdelningen för Distributörsutbildning och förhållningsregler. Ansökan ska innehålla enedlig skriftlig försäkran som måste vara undertecknad och bevittnad, där Distributören försäkrar att han eller hon inte har haft något Gemensamt intresse i något Distributörsskap under det föregående året.
  4. Distributören får inte säga upp Distributörsskapet frivilligt om det inte har en god status hos Företaget, vilket har bevisas igenom, men ej begränsas till, någon av följande situation: (i) ett temporärt Distributörsskap, (ii) ett Distributörsskap som har hejdats, upphävts eller är på villkorlig prövning, (iii) Distributörsskapet undersöks, men ingen formell disciplinär åtgärd har vidtagits, eller (iv) en underrättelse om upphäven har skickats.
- F. Vad som ska gälla. Avsnitt 2.E, 2.F, 2.K, 2.R, 2.S, 2.T, 8, 9, och 10 skall gälla efter att Avtalet slutat gälla. Uppsägningen, avståendet eller förfalldatumet för Avtalet, skall inte avlasta Distributören från hans eller hennes skyldigheter som uttryckligen indikerats i Avtalet, vilka fortsättningsvis ska gälla efter att Avtalet slutat gälla.

## Avsnitt 10 Diverse

- A. Avtalet i sin helhet. Detta Avtal innefattar hela överenskommelsen angående ämnet häri mellan Företaget och Distributören, och är avsett att utgöra en slutgiltig, komplett och exklusiv beskrivning av parternas villkor. Detta Avtal efterträder och ersätter alla tidigare förhandlingar och framlagda, men ej verkställda överenskommelser, antingen skriftliga eller muntliga. Alla tidigare överenskommelser, löften, förhandlingar eller uppgifter, antingen skriftliga eller muntliga, angående ämnet i detta Avtal är ogiltiga och utan verkan. Om det förekommer skiljaktigheter mellan muntliga uppgifter som framförts till Distributören av någon av Företagets anställda eller agenter och Avtalets villkor ska de uttryckliga skriftliga villkoren och kraven i detta Avtal gälla.
- B. Rubriker. Rubrikerna för Avsnitt och Subavsnitt i Avtalet har indikerats endast för att underlätta och att tillgodose en referens och ska inte anse vara utläggningen eller tolkningen av någon bestämmelse därav. Om innehållet inte på annat sätt särskilt kräver detta, så ska alla referenser i Avsnitten i Avtalet referera till alla Subavsnitt därav.
- C. Ändringar gjorda av Företaget. Företaget förbehåller sig rätten att göra ändringar i Avtalet, förutsatt att Företaget meddelar Distributören om dessa ändringar minst trettio (30) dagar innan de träder i kraft. Företaget kan offentliggöra dessa ändringar genom att publicera delar av det ändrade Avtalet på Företagets webbplats på [www.xango.com](http://www.xango.com), eller genom annat kommunikationssätt. Distributören anses ha accepterat ändringarna i Avtalet om Distributören ägnar sig åt Distributörsverksamhet, förnyar sitt Distributörskap eller mottar Provision efter att perioden på trettio (30) dagar avslutats.
- D. Tvetydigheter. Om det finns några tvetydigheter i Avtalet, ska dessa inte tolkas gentemot någon part, oavsett vilken part som har godkänt den tvetydiga bestämmelsen.
- E. Garantier. Företaget förlänger inte några produktgarantier, vare sig uttryckliga eller underförstådda, förutom de som särskilt angivits i Avtalet. Företaget frånsäger sig och utesluter alla garantier angående möjligt överträdelse av några amerikanska eller utländska patenträttigheter, varumärken, handelsnamn, upphovsrätt eller affärshemligheter som uppstått genom Distributörens verksamhet. FÖRETAGET IFRÅNSÄGER SIG HÄRMED ALLA GARANTIER, UTTRYCKLIGA OCH UNDERFÖRSTÅDDA, INKLUSIVE, UTAN BEGRÄNSNING, ALLA UTTRYCKLIGA GARANTIER FÖR KÖPINTRESSE OCH DESS LÄMPLIGHET FÖR ETT SÄRSKILT AVSETT ÄNDAMÅL, RIKTIGHET OCH ICKE-ÖVERTRÄDELSE. DENNA ANSVARFRISKRIVNING AV GARANTIER UTGÖR EN AVGÖRANDE DEL AV DETTA AVTAL.
- F. Avstående från rättigheter. Avstående från Företagets sida att påtala en Distributörs brott mot en bestämmelse i Avtalet måste vara skriftlig och ska inte tolkas som avstående från rätten att påtala påföljande eller ytterligare brott från Distributörens sida. Underlåtelse från Företagets sida att utöva någon rättighet eller förmån i Avtalet utgör inte avstående från den rättigheten eller förmånen.
- G. Uppdelning. Om något villkor i detta Avtal rättsligen ogiltigförklaras, förbjuds eller på annat sätt är icke verkställbart i någon jurisdiktion, gäller denna avsaknad av verkställbarhet endast för den ogiltiga, förbjudna eller icke verkställbara bestämmelsen i den jurisdiktionen, och ska inte påverka verkställbarheten eller giltigheten av andra bestämmelser i Avtalet, inte heller ska Avtalet bli icke verkställbart eller ogiltigförklarat i någon annan jurisdiktion. Utöver detta, om en bestämmelse inte kan efterlevas, så kan denna delvis efterlevas till maximal efterlevnad enligt gällande lag.
- H. Force Majeure. Distributören godkänner att Företaget inte är ansvarigt för några skador eller förluster orsakade av försening eller oförmåga att tillverka, sälja eller leverera Produkterna på grund av strejk, olycka, brand, översvämning, naturkatastrof, terroristattack eller av någon annan orsak bortom Företagets kontroll.
- I. Skiljdedom, Förebuds föreläggande. Utahs stat är upphovsplatsen för detta Avtal och där Företaget godkände erbjudandet från Arbestssökanden för att bli Distributör och där Distributören ingick avtal med Företaget. Avtalet skall därmed tolkas i

enlighet med Utahs stats lagar (utan några andra konflikter med andra lagar och bestämmelser) i enlighet med de Avtal som ingåtts och som därmed skall tolkas enligt Utahs stat. Eventuella tvistemål eller fordringar som uppstår enligt vårt Avtal eller överträdelse därav, eller tvistemål eller fordringar relaterade till affärsrelationerna som kan uppstå mellan Distributörer, skall lösas genom obligatorisk inlämnan, som skall vara bindande och genom icke överklagande medling i Salt Lake City, Utah, USA. Skiljedomaren skall vara opartisk, oberoende och skall ömsesidigt samtycka med parterna i skiljedomen inom sju (7) dagar efter mottagande av skriftlig underrättelse av begäran om skiljedomen. Om parterna ej lyckas nå en förlikning genom en enskild skiljedom inom denna sjudagarsperiod (7), samtycker parterna härmed till att skiljedomen skall avgöras av Arbitration Association ("AAA"), enligt dess kommersiella skiljedomsbestämmelser (förutom att endast en skiljedomare skall fastslås) och skall beslutas enligt Utahs stats lagar, inklusive, men ej begränsat till, de bestämmelser som härrör till utredningsprocessen i enlighet med Utahs civila bestämmelseprocedurer. Domen som utses av skiljedomaren, kan utses i en Domstol, vilken har jurisdiktion och tillämpning av domen skall bestämmas av Utahs statslagar. Parterna skall dela kostnaderna jämbördes, vilka associeras med skiljedomsförfarandet, inklusive alla skiljedomskonstanter. Om någon av parterna försummar att betala dess estimerade kostnad och sådan försummelse förhindrar ett tidsenlig förordnande av en skiljedomare, eller som försenar de pågående skiljedomsprocedurerna, kan den andra parten ansöka om preliminär ersättning i enlighet med Utahs uniformella skiljedomsstadgar, Utahs balk och kod, paragraf 78B-11-109, för att framtvunga den icke-betalande parten att uppfylla dess betalningsskyldigheter. Sådana preliminära kompensationer kan ansökas om i Utahs Domstol, vilken har exklusiv och enskild jurisdiktion samt plats för sådana preliminära vederlägganden, samt att alla parter härmed samtycker till enskild jurisdiktion, samt lämplig plats i sådan Domstol för dessa vidtaganden. Försummelse att betala fastställda kostnader i enlighet med detta Avsnitt, samt eventuella resulterande kostnader, utgifter eller skadeersättning, vilka resulterar från den andra partens erhållan av godkännande av preliminär ersättning, skall anses bli en ytterligare fordran för den skadeersätterliga parten i den pågående skiljedomen. Parterna, AAA och skiljedomaren skall alla upprätthålla konfidentialiteten i skiljedomsprocessen och skall inte avslöja till någon annan part som är direkt involverad i skiljedomsprocessen: (i) innehållet av, eller grunden till tvistemålet, dispyten eller fordringen (ii) innehållet av vittnesbörderna eller någon annat vittnesmål som presenteras vid något skiljedomsförhör eller vilken erhålls genom skiljedomen; eller (iii) villkorsbeloppet av något skiljedomsskadestånd. AAA och skiljedomaren skall kunna avse lämplig vederlag för att skydda konfidentialiteten, ifall inte lagstadgan fastslår något annat. Parterna samtycker att innan eller efter begäran av skiljedom, att en part (utöver andra skadeersättningar de är berättigade till och vilka härmed exklusive reserveras), är berättigad att bibehålla dess rättigheter i enlighet med Avtalet att kunna söka provisorisk induktiv ersättning (en temporär avhållningsorder, preliminärt föreläggande samt alla andra former av provisorisk ersättning som den fordrande parten har rätt att fordra) utan säkerhet, och att den enda plats där en stämningensansökan kan ta verkställas är i staten Utah, eller i företagets enskilda diskretion, i Salt Lake Citys federala Domstol, i Utah. Parterna samtycker att en sådan stämningensansökan vilken lämnats in vid Domstolen, (a) inte är en avsägelse av parternas rättigheter som inlämnats vid stämningensansökan, för att kunna fortsätta kräva dess erhållan av skiljedomsförfarande vilken inlämnats, och (b) vilken inte kommer på något sätt kommer att påverka parten som inlämnar stämningensansökans rätt att därefeter begära skiljedom då den provisoriska ersättningen har upprätthållits. Parterna uttryckligen upphäver härmed alla invändningar för personlig jurisdiktion eller plats av sådan Domstol och att skiljedomen skall fastslås i Salt Lake City, Utah, USA.

- J. Advokatarvoden. Om någon stämningensansökan, rättegång eller process inlämnas för att upprätthålla något av detta Avtalsvillkor eller bestämmelse, ska den återstående parten erhålla skäliga advokatarvoden, avgifter och alla kostnader de åsamkats, utöver den skadeersättning en sådan part har laglig rätt att erhålla.
- K. Efterträdare och ombud. Avtalet är enligt lag bindande och gäller alla arvtagare, verkställare, administratörer, personalrepresentanter, efterträdare och ombud (enligt tillämpning) genom parterna härmed.
- L. Begränsning av ansvar. I den utsträckning som medges i gällande lag är inte Företaget, dess styrelsemedlemmar, tjänstemän, medlemmar, chefer, aktieägare, anställda, tillträdare och agenter (tillsammans benämnda "Ansvariga parter") ansvariga för, och Distributören befriar Företaget och dess Ansvariga parter från och avstår ifrån alla krav avseende, eventuell vinstförlust, indirekta, direkta eller särskilda förluster eller följdförluster och för andra förluster som åsamkats Distributörer på grund av: (i) Distributörens Avtalsbrott, (ii) marknadsföring eller hantering av Distributörskapet och Distributörsverksamheten; (iii) Distributörens felaktiga data eller information som ges till Företaget eller dess Ansvariga parter; eller iv) Distributörens underlåtenhet att tillhandahålla information eller data som behövs för att Företaget ska kunna sköta sin verksamhet. **VARJE DISTRIBUTÖR GODKÄNNER ATT HELA ANSVARET FÖR FÖRETAGET OCH DESS ANSVARIGA PARTER FÖR ALLA KRAV SOM AVSER AVTALET, MEN INTE BEGRÄNSAT TILL, ÅTGÄRDER GRUNDADE PÅ AVTALSBRÖTT, UTOM KONTRAKTUellt SKADESTÅND ELLER ANNAT, INTE FÅR ÖVERSKRIDAS OCH SKA BEGRÄNSAS TILL DEN MÄNGD PRODUKTER SOM DISTRIBUTÖREN HAR KÖPT FRÅN FÖRETAGET SOM ÄR I ÅTERFÖRSÄLJNINGSBART SKICK.**

## BILAGA A

Följande definierade termer gäller i hela Avtalet och inleds med versal när de används:

Sökande	En person som lämnat in ett Distributörsavtal.
Godkänt land	Ett land som Företaget officiellt har godkänt som tillgängligt för alla Distributörer som bedriver Distributörsverksamhet.

Automatiskt leveransprogram (ADP)	Ett frivilligt program som tillåter Företaget att automatiskt frakta Produkter till Distributören varje månad.
Gemensamt intresse	En person anses ha Gemensamt intresse i ett Distributörsskap om han/hon har: (1) ett direkt eller indirekt ägande i ett Distributörsskap som individ, partner, aktieägare, medlem, chef, förmånstagare, förvaltare, tjänsteman, styrelsemedlem eller huvudman för ett Distributörsskap; (2) har en faktisk kontroll över ett Distributörsskap; (3) tar emot en inkomst direkt eller indirekt från ett Distributörsskap (förutom inkomst enligt Kompensationsplanen från en Upline-distributör); (4) tar emot familjestöd från ett Distributörsskap; (5) tar emot underhållsbidrag genom ett Distributörsskap; (6) ingår i Distributörens närmaste hushåll; (6) är gift eller sambo; eller (8) har annat liknande intresse i ett Distributörsskap.
Bona Fide-erbjudande	Ett skriftligt armlängdserbjudande om att köpa Distributörskapet av en Person som inte är Distributör, men som Företaget efter eget gottfinnande bedömt vara ett legitimt erbjudande.
Verksamhetsform	Alla sorters affärsrörelser som är auktoriserade enligt lag i den jurisdiktion där de grundats. Dessa innefattar men är inte begränsade till, lagligt grundade: bolag, handelsbolag, stiftelser och aktiebolag.
Sambo	En person som är 18 år eller äldre och som delar bostad med och har äktenskapsliknande förhållanden med en annan person.
Provision	Kompensation som betalas ut till Distributören baserat på den Produktvolym sålt eller som Distributörens Downline-organisation köpt och/eller sålt. För att kvalificera sig för Provision måste Distributören ha uppfyllt de aktuella månatliga kraven enligt Kompensationsplanen.
Företag	XanGo, LLC, ett aktiebolag (med begränsad ansvarighet) med säte i Utah, eller annan laglig tillträdare, efterträdare, dotterbolag eller filial oberoende av geografisk ort.
Företagslicensierad webbplats	An webbplats på Internet som Företaget godkänt enligt innehållet i Avsnitt 7 K i denna Policyregler och förfaranden.
Kompensationsplan	Den speciella plan som Företaget använder, som redogör för kraven och förmånerna i kompensationsstrukturen för Distributörer. Kompensationsplanen finns i Bilaga B.
Konfidentiell information	Information som avslöjas till Distributören i överensstämmelse med Avtalet eller den information som samlas in av en Distributör om andra Distributörer i samband med promotion av Produkter och säljmaterial, inklusive men inte begränsat till (i) information avseende Downline-organisationer eller Upline-distributörer, inklusive Distributörens namn och kontaktinformation, Kundinformation utvecklad av Företaget eller utvecklat för och på uppdrag av Företaget av Distributörer via Distributörsmöten, webbplatser, e-mail och/eller verktyg för insamlande av profiler, samt andra elektroniska eller manuella applikationer som används av Distributör eller dennes agent för att samla in, lagra och/eller utveckla information om Distributörer och Kunder (inklusive men inte begränsat till kreditinformation, slutkunder och Distributörsp profiler, samt produktinformation och (ii) kundlistor, information om tillverning och leverantörer, affärsrapporter, provisions- eller säljrapporter, affärsplaner, prognoser, handelshemligheter, intellektuell egendom, analyser och relaterad information sam annan finansiell och företagsspecifik information som rimligen kan antas vara konfidentiell och/eller ge konkurrensfördelar. Konfidentiell information kan utgöras av dokumentation, ritningar, specifikationer, programvara, teknisk data eller konstruktionsdata eller dylikt och kan avslöjas muntligt, skriftligt, via elektroniska eller magnetiska media, visuellt eller på andra sätt.
Konkurrerande Företag	Ett företag som sysslar med direktförsäljning, nätverksmarknadsföring eller multi-level marknadsbolag som promotar, säljer eller distribuerar någon form av hälso- eller näringsprodukter eller produkter för personlig vård i något Godkänt land, såsom beskrivs i Avsnitt 2F.
Avtal	De dokument som beskriver det speciella förhållandet mellan en Distributör och Företaget, som består av Distributörsavtalet, Blanketten som redogör för Gemensamt intresse, Kompensationsplanen, Policyregler och förehavanden, landsspecifika tillägg eller ändringar i detta, samt alla andra skriftliga överenskommelser mellan Distributören och Företaget, vilka dokument härmed innefattats häri.
Korsrekrytering, Företag	Brott mot avtalet såsom beskrivs i Avsnitt 2K i Policyregler och procedurer
Korsrekrytering , lines	Sponsring, eller värvning av Sponsor, indirekt eller på annat sätt, av befintlig Distributör (eller någon annan med ett Gemensamt intresse i den Distributörens Distributörsskap). Policyn för denna korsrekrytering gäller enbart rekrytering av befintliga Distributörer och gäller inte personer som inte är Distributörer i Företaget. Företaget kan inte straffa en Distributör som kräver eller lockar en annan person som inte tidigare varit Distributör, men som komntaktats av annan Distributör. Liksom alla kommersiella företag löper de Distributörer som lägger ned tid och pengar på en person risken att den personen kanske väljer att bli sponsrad under någon annan,

Kund	Person som inte är Distributör och som köper Produkter till rekommenderat cirkapris.
Registreringsdatum	Det datum då Företaget erhåller och godkänner Sökandens Distribütörsavtal som har namnteckning i original eller en elektronisk kopia av originalnamnteckning.
Distributör	En person som för närvarande är bemyndigad av Företaget att sköta ett Distribütörsskap. Om mer än en person namnges i Distribütörsavtalet, kan "Distribütör" avse alla Personer tillsammans.
Distribütörsavtalet	Det avtal som Sökanden lämnat in för att bli Distribütör. Genom att underteckna Distribütörsavtalet bekräftar Sökanden att man läst och kommer att följa villkoren i Avtalet.
Distribütörsverksamhet	Verksamhet som Företaget, efter eget gottfinnande, fastställer som ett främjande av Företagets Produkter eller affärsmöjligheter. Denna verksamhet innefattar, men är inte begränsad till, underteckna Distribütörsavtal; annonsera, sälja eller visa Produkten; vara värd för, leda eller tala vid möten eller evenemang (oavsett om de arrangeras av Företaget eller en Distribütör); köpa Produkten till Grossistpriser, byta eller returnera Produkter; delta i Kompensationsplanen, regelbundet erhålla litteratur och annan kommunikation från Företaget, delta i företagssponsrade utbildningar, evenemang för motivation eller erkännande, sponsra nya Distribütörer och/eller sälja leads, säljverktyg, webbplatser etc. till Distribütörer..
Distribütörsrättigheter	Distribütörens rättigheter enligt Avtalet för att utföra Distribütörsverksamhet.
Distribütörskap	En definierad position inom Företagets nätverk av Distribütörer som beskrivs i Avtalet.
Downline-organisation	En genealogiskt strukturerad organisation som omfattar Distribütörer och deras Kunder som ligger under en Distribütör i dennes Sponsorkedja eller Placeingskedja. Distribütörerna har blivit personligt Sponsrade (i) av en Distribütör och blir Downline för den Distribütören via Placering eller Sponsorskap, eller (ii) av de som Distribütören har Sponsrat eller placerat via Placering och deras respektive Kunder, alla i en direkt Distribütörsskapskedja under Distribütören.
Elektronisk banköverföring (EFT)	Ett valfritt program som tillåter Företaget att elektroniskt debitera en Distribütörs bankkonto för avgifterna gällande en order eller förnyelse.
Frontline	De Distribütörer som befinner sig på den första nivån i Sponsorkedjan i en Distribütörs direkta Downline- organisation genom Sponsring. De kan visas genom Sponsorkomprimering. Provisionsvolymen för Kunder behandlas som om den var Frontline vid beräkning av UniLevel-provisioner. (I Kompensationsplanen beskrivs hur dessa termer definieras.)
Första produktinköp	Det första inköpet som en Distribütör gör av två separata Produkter som Företaget erbjuder (t ex. XanGo® Juice, hudvårdsserien Glimpse TM, XanGo 3SIXTY5TM tillskott, etc.)
Person- eller organisationsnummer	Detta nummer utfärdas specifikt för en individ eller ett företag av landets myndighet. Exempel är: "social security number" (personer i USA), "social insurance number" (personer i Kanada), "employment identification number" (företag i USA), "Identity Card Number" eller "NRIC Number" (personer i Singapore), och "ID Card Number" (personer i Taiwan).
Person	En individ, en Affärsverksamhet eller annan fysisk eller juridisk person med en tydlig separat existens och dess efterträdare, arvingar eller tillträdare.
Placera	En Sponsors positionering av en Distribütör i hans eller hennes Downline-organisation
Placering	En Distribütör som har direktrekryterat en annan Distribütör till sin Placeringskedja
Policyregler och förfaranden	Företagets Policyregler och förfaranden i detta dokument, vilka från tid till annan kan korrigeras av Företaget.
Förlanseringsperiod	Den tidsperiod som offentliggörs av Företaget innan ett land uppnår status som Godkänt land under vilken en Distribütör får börja sin Distribütörsverksamhet i det landet.
Produkt	En vara eller tjänst som har en tilldelad Volym och erbjuds av Företaget. Säljverktyg och reklammaterial ingår inte i denna definition.
Kvalificerad direkt-upline	Angående Rätten till Första Refusering, en Distribütörs direkta Sponsor som inte bryter mot Avtalet och som månaden innan kvalificerat sig för inkomst enligt Kompensationsplanen.
Rang	Distribütörsskapets aktuella kvalifikationsnivå för utbetalning enligt Kompensationsplanen. En Distribütörs Rang, som påverkar Distribütörens Provision uträknade enligt Sponsorkedjan, kan variera från månad till månad och beror på om Distribütören uppfyller vissa kvalifikationer, vilka anges i Kompensationsplanen.

Rekrytering	Faktiskt eller försök till avkrävande, inskrivning, uppmuntran eller ansträngning att övertyga, övertala eller påverka på något sätt, indirekt eller via tredje part (inklusive men inte begränsat till användningen av en webbplats) annan Distributör att sälja eller köpa Produkter och tjänster och/eller anmäla sig eller agera som oberoende Distributör, anställd, tjänsteman eller konsult för eller på uppdrag av annan direktförsäljning, nätverksmarknadsföring, eller multi-level marknadsbolag som på något sätt är verksamma, bedriver affärer eller har Distributörer i ett Godkänt land. Sådant beteende anses vara Rekrytering även om Distributörens handlingar svarar till en förfrågan eller kommunikation som förekommit eller initierats av annan Distributör
Rätt till Första Refusering "RFR"	Rättigheter som beskrivs i Avsnitt 4F i dessa Policyregler och förfaranden.
Detaljhandel / Detaljhandlare	Ett företag med fysisk placering, som inte är ett Serviceföretag. Exempel innefattar, men är inte begränsat till stormarknader och specialaffärer. Denna definition av Detaljhandel innefattar inte Internet när en Distributör anpassar sig till relevanta avsnitt i Policyregler och förfaranden angående auktoriserad försäljning och reklam via Internet.
Återförsäljning	Försäljning av Produkten som görs av en Distributör till hans eller hennes Kunder.
Säljverktyg	Information, material eller produkter som skapats av Distributören för Distributörsverksamheten.
Serviceföretag	Sådana företag som allmänheten inte har direktåtkomst till, förutom via avtalade möten eller medlemskap och/eller där den huvudsakliga funktionen för verksamheten är tillhandahållande av professionella tjänster, snarare än försäljningen av varor. Exempel innefattar, men är inte begränsat till privata kontor eller kontor med begränsat tillträde, salonger, spa, gym, hälsoklubbar, eller privata föreningar som kan sälja en del produkter, men vars primära syfte är att erbjuda en tjänst.
Sponsor	En Distributör som har direktrekryterat en annan Distributör till sin Downline-organisation;
Sponsra	Åtgärden att direktrekrytera en annan Distributör till sin Downline-organisation.
Rekommenderat pris	Det pris till vilket Företaget rekommenderar Distributörerna att sälja Produkter till Kund.
Blankett som redogör för	Ett dokument som krävs som en del av Avtalet om Sökanden ansöker i egenskap av
Gemensamt intresse	Verksamhet. Blanketten som redogör för Gemensamt intresse måste namnge alla de personer som är partners, aktieägare, huvudansvariga, medlemmar, chefer, tjänstemän, direktörer, förtroendemän, förmånstagare eller person som på annat sätt har direkt eller indirekt Gemensamt intresse i eller kontroll över Affärsverksamheten.
Titel	Den högsta Rang som uppnåtts av en Distributör och som används för erkännanden.
Upline	En enda hierarkisk kedja av Sponsorer och/eller Distributörer som sträcker sig uppåt från ett Distributörsskap.
Volym	Ett värde som tilldelas en Produkt i provisionssyfte.
Grossistförsäljning	Det pris Företaget debiterar Distributörer för Produkter

## BILAGA B

### Kompensationsplan

#### Innehållsförteckning

Kompensationsplanen är den metod som används för att kompensera Distributörer för deras återförsäljning och personliga inköp av produkter, samt återförsäljning och personliga inköp av produkter från deras Downline-organisationer. Den kompenserar också för den support och utbildning som de ger Distributörer i Downline-organisationerna. Kompensationsplanen är en del av Avtalet mellan Företaget och dess Distributörer. Vissa definierade termer häri visas med inledande stor bokstav. Dessa termer och deras definitioner beskrivs i slutet av dokumentet, i dokumentets text eller i Företagets Policyregler och förfaranden som ingår häri som referens.

### Avsnitt 1 Betalning av Provision

- A. Företaget betalar olika typer av Provision för produktförsäljningen. Provisioner beräknas baserat på Provisionsgrundande försäljningsvolym (CV) från antingen sponsorkedjans eller Placeringskedjans produktbeställningar, Distributörens Personliga produktvolym (PV), Distributörens Gruppvolym (GV), och andra kvalifikationer som beskrivs häri.
- B. I den utsträckning som Provisionsgrundande försäljning sker när Produkter levereras för distribution inom USA, skall Provision på denna försäljning, enligt denna Kompensationsplan, vara Företagets juridiska ansvar och betalas av Företaget. I den utsträckning som Provisionsgrundande försäljning sker när Produkter levereras för distribution utanför USA skall Provision på denna försäljning, enligt denna Kompensationsplan, vara XanGo DISC Inc:s juridiska ansvar och betalas av XanGo

DISC Inc. Av administrativa skäl bör Provision som betalas ut enligt Kompensationsplanen i allmänhet utfärdas via en enda check eller liknande medel eller överföring med all den Provision som tjänats in vid försäljning både i USA och utanför, så att det blir enklare för Distributören.

- C. Företaget kan dra av nödvändiga hanterings-, handläggnings- eller remitteringsavgifter från en Distributörs Provision enligt vad som anges i Policyregler och förfaranden.

## Avsnitt 2      Distributörsrang

- A. Distributören kan kvalificera sig för olika Rang genom att uppfylla vissa krav, inklusive månatlig PV och månatlig GV som genereras i Placeringskedjan, månatlig ADP och totala Sponsringskrav. Varje Distributörsrang har olika krav som måste uppfyllas i kvalificeringsmånaden enligt följande:
1. Representant – 100 PV.
  2. Prioriterad representant – 100 PV och aktiv med 100 ADP inom månaden.
  3. 1K – 100 PV; aktiv med 100 ADP inom månaden; minst 1 000 GV; och har minst tre (3) Frontline-kvalificerade Prioriterade representantDistributörer (eller högre) i sin sponsorkedja.
  4. 5K – 100 PV; aktiv med 100 ADP inom månaden; minst 5 000 GV; och har minst tre (3) Frontline-kvalificerade 1KDistributörer (eller högre) i sin sponsorkedja.
  5. 20K – 200 PV; aktiv med 200 ADP inom månaden; minst 20 000 GV; och är personlig sponsor för minst tre (3) Frontline-kvalificerade 5K-Distributörer (eller högre) i sin sponsorkedja.
  6. Premier – 200 PV; aktiv med 200 ADP inom månaden; minst 50 000 GV; och är personlig sponsor för minst två (2) Frontline-kvalificerade 20K-Distributörer (eller högre) och en (1) Frontline-kvalificerad 5K-Distributör (eller högre) i sin sponsorkedja.
  7. 100K Premier – 200 PV; aktiv med 200 ADP inom månaden; minst 100 000 GV; och är personlig Sponsor för minst tre (3) Frontline-kvalificerade 20K-Distributörer (eller högre) och en (1) Frontline-kvalificerad 5K-Distributör (eller högre) i sin sponsorkedja.
  8. 200K Premier – 200 PV; aktiv med 200 ADP inom månaden; minst 200 000 GV; och är personlig sponsor för minst tre (3) Frontline-kvalificerade Premier-Distributörer (eller högre) och en (1) Frontline-kvalificerad 20K-Distributör (eller högre) i sin sponsorkedja.
  9. 500K Premier – 200 PV; aktiv med 200 ADP inom den månaden; minst 500 000 GV; och är personlig sponsor för minst en (1) Frontline-kvalificerad 200K Premier Select-Distributör (eller högre) i sin sponsorkedja, två (2) Frontline-kvalificerade 100K Premier Select-Distributörer (eller högre) till sin sponsorkedja, och två (2) Frontline-kvalificerade Premier Distributörer (eller högre) i sin sponsorkedja. Två (2) av fem (5) Premier-Distributörer måste placeras på Placeringskedjans första nivå.
  10. Quantum Premier – 200 PV; aktiv med 200 ADP inom den månaden; minst 750 000 GV6 (Unilevel- komprimerad GV från de första sex (6) nivåerna under den Distributör som Distributören betalades på); och för tre månader i följd i det kvalificerande kvartalet, har: (i) minst en (1) Frontline-kvalificerad 500K Premier Select-Distributör (eller högre) i sin sponsorkedja, (ii) en (1) Frontline-kvalificerad 200K Premier Select-Distributör (eller högre) i sin sponsorkedja, (iii) och en (1) Frontline-kvalificerad Premier-Distributör (eller högre) i sin sponsorkedja. Dessa Frontline-Distributörer måste uppnå sin Rang (förutom de tre Frontline Premier-Distributörerna) när som helst före Quantum Premiers aktuella kvalificeringskvartal och alla (inklusive de tre Frontline Premier-Distributörerna) måste behålla sin Select-status varje månad i Quantum Premiers aktuella kvalificeringskvartal. Tre (3) av sex (6) kvalificerade Distributörer måste placeras på Placeringskedjans första nivå.
  11. X1Premier – 200 PV; aktiv med 200 ADP inom den månaden; minst 1 000 000 GV6 (Unilevel-komprimerad GV från de första sex (6) nivåerna under Distributören som Distributören betalades på); och för tre månader i följd i det kvalificerande kvartalet har: (i) minst en (1) Frontline-kvalificerad 500K Premier Select-Distributör (eller högre) i sin sponsorkedja, (ii) två (2) Frontline-kvalificerade 200K Premier Select-Distributörer (eller högre) i sin sponsorkedja, (iii) och fyra (4) Frontline-kvalificerade Premier-Distributörer (eller högre) i sin sponsorkedja. Dessa FrontlineDistributörskap måste uppnå sin Rang (förutom de fyra Frontline Premier-Distributörerna) när som helst före X-1 Premiers aktuella kvalificeringskvartal och alla (inklusive de fyra Frontline Premier-Distributörerna) måste behålla sin Select-status varje månad i X-1 Premiers aktuella kvalificeringskvartal. Fyra (4) av sju (7) kvalificerade Distributörer måste placeras på Placeringskedjans första nivå.
- B. Ytterligare Rangtilldelning av "Select" gäller Premier-Distributörer som behåller sin Rang-kvalificering för samtliga tre (3) månader i ett enda kalenderkvartal.

### Avsnitt 3 Provision, PowerStart

- A. PowerStart är en veckoProvision som betalas ut för första beställningen på CV som läggs inom 30 dagar från en ny Distributörs registrering. Provision från sådan CV beräknas baserat på sponsorkedjan. Företaget betalar ut femtio procent (50 %) av CV:n för första beställningen. Fyrtiofem procent (45 %) av CV:n betalas ut som PowerStart-Provision till Upline-sponsorer för den Distributör som gör första beställningen, tre procent (3 %) av CV:n fördelas till den Globala bonuspoolen och kvarvarande två procent (2 %) fördelas till 500K-bonuspoolen.
- B. PowerStart-Provisionen är begränsad till de första 1,000 CV av produkten (eller 1 000 CV) i den första beställningen. Dock kan Företaget från gång till gång ändra CV-gränsen genom att meddela alla Distributörer. Eventuell kvarvarande Provision från en första beställning betalas ut som UniLevel-Provision.
- C. Beroende på sponsorns PV- och ADP-status, kommer PowerStart-Provision att betalas ut på ett av följande två sätt:
1. PowerStart Basic – Företaget betalar tjugo procent (20 %) av första beställningens CV till den första kvalificerade (100 PV) Uplinen i sponsorkedjan. Företaget betalar kvarvarande tjugofem procent (25 %) av första beställningens CV till nästa kvalificerade (200 PV och aktiv med 200 ADP) Upline i sponsorkedjan. Detta sammanfattas i följande tabell:

Sponsor	Minimikvalifikation	Provision
1:a kvalificerade nivå för upline	100 PV, ingen aktiv ADP	20 %
2:a kvalificerade nivå för upline	200 PV med aktiv 200 ADP	25 %

2. PowerStart Plus – Företaget betalar trettio procent (30 %) av första beställningens CV till den först kvalificerade (100 PV och aktiv med 100 ADP) Uplinen i sponsorkedjan. Företaget betalar kvarvarande femton procent (15 %) av första beställningens CV till nästa kvalificerade (200 PV och aktiv med 200 ADP) Upline i sponsorkedjan. Detta sammanfattas i följande tabell:

Sponsor	Minimikvalifikation	Provision
1:a kvalificerade nivå för upline	100 PV med aktiv 100 ADP	30 %
2:a kvalificerade nivå för upline	200 PV med aktiv 200 ADP	15 %

- D. Den kvalificerade Upline-Distributören kan ta emot en PowerStart-Provision om han eller hon uppfyller minimikvalifikationen när som helst under veckan eller de fem föregående veckorna som den första beställningen görs. Om den kvalificerade Upline-Distributören inte uppfyller minimikvalificeringen inom dessa sex (6) veckor, kommer Företaget att betala Provisionen till nästa kvalificerade Upline via PowerStart-komprimering. PowerStart-Provisioner beräknas från Volym i sponsorkedjan.
- E. En första beställning måste tas emot av Företaget senast kl. 17:00 (MST) på fredagen för att Powerstart-Provisionen ska utbetalas följande vecka. Onlinebeställningar som görs före 23:59 (MST) på söndagen kvalificerar för betalning följande vecka.

### Avsnitt 4 Provision, UniLevel

- A. UniLevel är en månatlig Provision som betalas ut för alla produktbeställningar med CV. Företaget betalar ut femtio procent (50 %) av CV:n från dessa produktbeställningar. Fyrtiosju procent (47 %) av CV:n för dessa beställningar betalas ut som en UniLevel-Provision och tre procent (3 %) av CV:n fördelas till den Globala bonuspoolen.
- B. Företaget betalar UniLevel-Provision baserat på den totala CV:n som inte gäller en PowerStart-Provision upp till nio (9) komprimerade nivåer i Distributörens Downline-organisation. Distributörens Rang avgör hur många nivåer som Distributören är berättigad till UniLevel-Provisioner för. Om Distributören inte är kvalificerad med sin Rang att få UniLevel-Provisioner under en viss nivå, betalas dessa Provisioner ut via UniLevel-komprimering till nästa högst kvalificerade Distributör. UniLevel-Provisioner betalas ut enligt Distributörens Rang enligt följande, där varje högre Rang berättigar till fler betalningsnivåer:
1. Representant – Fem procent (5 %) av CV:n på första nivån och fem procent (5 %) av CV:n på andra nivån.
  2. Prioriterad representant – Samma procentandelar för CV:n som Representant plus extra tio procent (10 %) av CV:n på tredje nivån.
  3. 1K – Samma procentandelar för CV:n som Prioriterad representant plus extra fem procent (5 %) av CV:n på fjärde nivån.
  4. 5K – Samma procentandelar för CV:n som 1K, plus extra fem procent (5 %) av CV:n på femte nivån.
  5. 0K – Samma procentandel av CV:n som 5K, plus extra fem procent (5 %) av CV:n på sjätte nivån och fem procent (5 %) av CV:n på sjunde nivån.

6. Premier och över – Samma procentandel av CV:n som 20K, plus extra fem procent (5 %) av CV:n på åttonde nivån och två procent (2 %) av CV:n på nionde nivån.

Detta sammanfattas i följande tabell:

Nivå	Representant	Prioriterad representant	1K	5K	20K	Premier och över
1	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
2	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
3	-	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %
4	-	-	5 %	5 %	5 %	5 %
5	-	-	-	5 %	5 %	5 %
6	-	-	-	-	5 %	5 %
7	-	-	-	-	5 %	5 %
8	-	-	-	-	-	5 %
9	-	-	-	-	-	2 %

- C. Alla icke-online produktbeställningar måste tas emot av Företaget före kl. 17.00 (MST) den sista arbetsdagen i månaden för att ingå i den månadens UniLevel-Provisionsberäkning. Online-produktbeställningar måste tas emot av Företaget före 23:59 (MST) den sista dagen i månaden för att ingå i den månadens UniLevel-Provisionsberäkning.
- D. Beräkningar av UniLevel-Provisioner gäller också sponsorkomprimering, vilket är ett skyddsnät för den månatliga minimi-PV som kan hjälpa till att höja Rangén för en Distributör.

## Avsnitt 5 Provision, Global bonuspool

- A. Den Globala bonuspoolen är en kvartalsProvision som betalas ut från en pool som består av tre procent (3 %) av hela världens CV. Den Globala bonuspoolen betalas ut påföljande månad efter kvartalsslutet till de Distributörer som varit kvalificerade varje månad i det kalenderkvartalet som Premier Select eller högre. Den kvartalsvisa utbetalningen av den Globala bonuspoolen beräknas genom att summera tillämpliga GV3, GV6 och GV9 (Gruppvolym för UniLevelkomprimering) under kalenderkvartalet för kvalificerade Premier-Distributörer, vilket skapar en total poolvolym. Procentandelen av den totala poolen som fördelas till kvalificerade Premier-Distributörer är summan av den GV3, GV6 eller GV9 som Distributören bidragit till, dividerat med den totala poolvolymen. Procentandelen multipliceras sedan med det totala dollarbeloppet i den Globala bonuspoolen, vilket ger en Global bonuspoolProvision för den Distributören.
- B. För att kvalificera sig för deltagande i den Globala bonuspoolen krävs följande för Premier-rang:
1. Premier: Uppnår Select-status och får i varje månad under kvalificeringsperioden en UniLevel-check på minst 2 500 USD (eller motsvarande). Bidraget till poolen är GV3.
  2. 100 K Premier: Uppnår Select-status och får i varje månad under kvalificeringsperioden en UniLevel-check på minst 5 000 USD (eller motsvarande). Bidraget till poolen är GV6.
  3. 200 K Premier: Uppnår Select-status och får i varje månad under kvalificeringsperioden en UniLevel-check på minst 10 000 USD (eller motsvarande). Bidraget till poolen är GV9.
  4. 500 K Premier: Uppnår Select-status och får i varje månad under kvalificeringskvartalet en UniLevel-check på minst 10 000 USD (eller motsvarande) Bidraget till poolen baseras på GV9.
  5. Quantum Premier: Uppnår Select-status och får i varje månad under kvalificeringskvartalet en UniLevel-check på minst 10 000 USD (eller motsvarande) Bidraget till poolen baseras på GV9.
  6. X1 Premier: Uppnår Select-status och får i varje månad under kvalificeringskvartalet en UniLevel-check på minst 10 000 USD (eller motsvarande). Bidraget till poolen baseras på GV9.
- C. Provisioner som härrör från den Globala bonuspoolen betalas ut via UniLevel-check.

## Avsnitt 6 Provision, 500K Bonuspool

- A. 500K Bonus är en kvartalsprovision som betalas ut från en pool som består av två procent (2 %) av hela världens CV från första beställningen som betalats som PowerStart-provision under det kvartalet. 500K Bonuspoolen betalas ut påföljande månad efter kvartalslutet till de Distributörer som kvalificerat sig varje månad i det kalenderkvartalet som 500K Premier Select eller högre.
- B. Kvartalsvis utbetalning av 500K Bonuspoolen beräknas genom att summera tillämplig GV6 för aktuellt kvartal från kvalificerade Distributörer på 500K Premier Select eller högre nivå, vilket ger en total poolvolym. Procentandelen av den totala poolvolymen som fördelas till kvalificerade 500K Premier Select-Distributörer är det belopp för GV6 som Distributören bidragit till dividerat med den totala poolvolymen. Procentandelen multipliceras sedan med det totala beloppet i 500K Poolen, vilket ger 500K Bonuspool-provision för Distributören ifråga.
- C. För att kunna delta i 500K Bonuspoolen måste Distributören:
  - 1. 500K Premier Select: kvalificera sig som en 500K Premier Select varje månad i kvalificeringskvartalet. Bidraget till poolen baseras på Distributörens GV6.
  - 2. Quantum Premier Select: kvalificera sig som en 500K Premier Select varje månad i kvalificeringskvartalet. Bidraget till poolen baseras på Distributörens GV6
  - 3. X1 Premier Select: kvalificera sig som en 500K Premier Select eller högre varje månad i kvalificeringskvartalet. Bidraget till poolen baseras på Distributörens GV6.
- D. Provisioner som härrör från 500K Bonuspoolen ingår i UniLevel-checken.
- E. Om ingen Distributör kvalificerar sig för 500K Bonuspoolen, kommer beloppet i poolen att läggas till den Globala bonuspoolen för det kvartalet.

## Avsnitt 7 Återförsäljningsprovision

- A. Distributör kan generera Återförsäljningsprovision genom att:
  - 1. köpa produkten från Företaget som Grossist och sälja den till Kunder, och/eller
  - 2. hänvisa Kunder till att köpa produkten under Distributörens konto genom Företagets Orderlinje.
- B. Företaget betalar en Återförsäljningsprovision för all produktförsäljning till Kunder som hänvisas till Företagets Orderlinje av Distributörerna. Dessutom behandlas resulterande CV från sådan försäljning som Frontline för den hänvisande Distributören vid beräkning av UniLevel-Provision. Återförsäljningsprovisionen är skillnaden mellan återförsäljningspris och Grossistpris för produkten, minus en administrativ hanteringsavgift.
- C. Återförsäljningsprovision betalas ut med UniLevel-checken

## Avsnitt 8 Motivationsresor och belöningar

- A. Ibland kan Företaget ge motivationsresor och andra belöningar till kvalificerade Distributörer. Dessa belöningar eller resor kan baseras på Titel och högt Distributörsresultat och ges endast till de Personer som finns angivna i den kvalificerade Distributörens Distributörsavtal, upp till flygbiljett för dessa två personer och hotellvistelse i ett rum. Motivationsresor eller belöningar kan inte skjutas upp för framtida godkännande och har inget ekonomiskt värde. Ingen betalning eller kredit kommer att ges till de som inte kan eller vill närvara vid resor eller acceptera belöningar.
- B. Även om Företaget betalar en del eller alla kostnader på sådan motivationsresa, godkänner Distributören att hålla Företaget skadeslöst mot eventuella skador som kan uppstå i anslutning till resan för Distributören och/eller hans/ hennes gäster. Distributören kan inte hävda rätten till, eller förlita sig på, någon försäkring tillhörande Företaget när det gäller att täcka kostnader för skador på Distributören och/eller hans/hennes gäster.
- C. Företaget kan vara skyldigt enligt lag att uppge marknadsvärdet för eventuella motivationsresor, belöningar etc. i Distributörens kontrolluppgift för året. Distributören är ansvarig för tillämpliga skatter och accepterar att hålla Företaget skadeslöst mot alla anspråk på skatteansvar i relation till dessa motivationsresor och belöningar.
- D. Om det uppdagas att Distributören har gjort oriktiga framställningar eller har brutit mot någon av Företagets Policyregler och förfaranden när Distributören blev berättigad till dessa motivationsresor och belöningar, kan Företaget debitera Distributören för de kostnader som uppstått för Företaget eller för de eventuella förmåner som Distributören fått.

## Avsnitt 9 Definitioner

Följande definierade termer gäller genomgående i Kompensationsplanen, där de betecknas med inledande versal:

500K Bonuspool	Provisioner utbetalda till kvalificerade 500K Premier Selects och högre från en pool på två procent (2 %) av världens CV från Första beställning som gäller PowerStart-provision.
Automatiskt leveransprogram (ADP)	Definitionen av denna term finns beskriven i Policyregler och förfaranden, Bilaga A.
Provisionsgrundande volym (CV)	Den faktiska Volym för vilken Provision betalas på en specifik marknad.
Företag	Definitionen av denna term finns beskriven i Policyregler och förfaranden, Bilaga A
Kompensationsplan	Definitionen av denna term finns beskriven i Policyregler och förfaranden, Bilaga A
Avtal	Definitionen av denna term finns beskriven i Policyregler och förfaranden, Bilaga A
Kund	Definitionen av denna term finns beskriven i Policyregler och förfaranden, Bilaga A
Distributör	Definitionen av denna term finns beskriven i Policyregler och förfaranden, Bilaga A
Distribütörsavtalet	Definitionen av denna term finns beskriven i Policyregler och förfaranden, Bilaga A.
Distribütörskap	Definitionen av denna term finns beskriven i Policyregler och förfaranden, Bilaga A
Downline-organisation	Definitionen av denna term finns beskriven i Policyregler och förfaranden, Bilaga A
Frontline	Definitionen av denna term finns beskriven i Policyregler och förfaranden, Bilaga A
Global bonuspool	En Provisionspool som betalas ut till kvalificerade Premier Select och högre. Den omfattar tre procent (3 %) av världens CV.
Gruppvolym (GV)	Den totala Volym för Produkten som köps av en Distribütör och dess Downline-organisation.
GV3, GV6, GV9	Den ackumulerade GV:n för Payline på tre nivåer (GV3), sex nivåer (GV6), och nio nivåer (GV9) i Placeringskedjan.
Första order	En Distribütörs första Produktbeställning med CV, levererad till en enda adress. Om den görs inom trettio (30) dagar från Registreringsdatumet, kommer beställningens CV att betalas ut som en PowerStart-provision
Payline	Distribütörsskap i en Downline-organisation där en Distribütör betalas Provision baserat på inom trettio (30) dagar från Registreringsdatumet, kommer beställningens CV att betalas ut som UniLevel-komprimering eller PowerStart-komprimering. en PowerStart-provision.
Person	Definitionen av denna term finns beskriven i Policyregler och förfaranden, Bilaga A
Personlig volym (PV)	Den Produktvolym som köps för återförsäljning eller konsumtion av en Distribütör.
Placering	Definitionen av denna term finns beskriven i Policyregler och förfaranden, Bilaga A.
Placeringskedja	Det genealogiskt strukturerade nätverk av Distribütörsskap som skapas via Placering. UniLevel-provision beräknas enligt strukturen i Placeringskedjan.
PowerStart-provision	Provision som beräknas från CV av Första order i Sponsorkedjan under en viss vecka.
PowerStart-komprimering	Processen att hoppa över icke-kvalificerade Distribütörsskap i Sponsorkedjan vid beräkning av PowerStart-provisioner
Premier	En Rang som definieras i Avsnitt 2 i Kompensationsplanen, dessutom en Titel som används för Rangerna Premier till X-1.
Produkt	Definitionen av denna term finns beskriven i Policyregler och förfaranden, Bilaga A
Rang	Definitionen av denna term finns beskriven i Policyregler och förfaranden, Bilaga A
Återförsäljning	Definitionen av denna term finns beskriven i Policyregler och förfaranden, Bilaga A
Select	Kvalificering till Premier-rang eller högre under tre månader i följd under ett kvartal. Select-statusen används för den lägsta Rang som uppnås under kvartalet.
Sponsor	Definitionen av denna term finns beskriven i Policyregler och förfaranden, Bilaga A
Sponsorkedja	Det genealogiskt strukturerade nätverk av Distribütörsskap som skapas via Sponsring. PowerStart-provision beräknas från vecko-CV i Sponsorkedjan.