

Правила поведения

Ниже упомянутые Правила поведения и материалы, являются неотъемлемой частью дистрибьюторского контракта. Herbalife оставляет за собой право время от времени вносить изменения в Правила; Дистрибьюторы будут уведомлены о любых изменениях по электронной почте.

Оглавление

1	Начало работы	4
1.1	Независимые Дистрибьюторы являются индивидуальными предпринимателями	4
1.2	Запрет на долги или принудительные покупки	4
2	Продажа Продуктов	4
2.1	Запрет на продажу в несанкционированных местах	4
2.2	Формы и порядок регистрации розничных заказов	4
2.3	Возврат средств Клиентам	4
2.4	Продажи под давлением	5
2.5	Продажа продукции лицам, не являющимся дистрибьюторами, для перепродажи	5
2.6	Внесение изменений в Продукты, маркировку и материалы	5
2.7	Презентации и указания по применению	5
2.8	Идентификация	5
3	Реклама	5
3.1	Заявления	5
3.2	Интеллектуальная собственность Herbalife	6
3.3	Запрещенное вещание	6
4	Основы Плана продаж и маркетинга	6
4.1	Один дистрибьюторский контракт на человека	6
4.2	Приобретение продукции надлежащим образом	6
4.3	Ответственность за поведение других лиц, оказывающих помощь в дистрибьюторской деятельности	7
4.4	Период Неактивности	7
4.5	10 Розничных Клиентов	7
4.6	70%	7
5	Спонсорство и лидерство	7
5.1	Соглашение для дистрибьютора команды ТАВ	7
5.2	Запрет на вмешательство в деятельность других Дистрибьюторов	7
5.3	Ассоциация с Herbalife	7
5.4	Представление других бизнес возможностей	7
5.5	Запрет на извлечение прибыли от продажи Инструментов для продвижения бизнеса	8
6	Прямые продажи	8
6.1	Манипулирование Планом продаж и маркетинга	8
6.2	Обслуживание Клиентов	8
6.3	Система Лидерства и Обучения	9
6.4	Запрет на продажу на аукционах и сторонних онлайн-площадках (маркетплейсах)	9
6.5	Веб-сайты и приложения для независимых дистрибьюторов	9
6.6	Передача веб-сайта Независимому дистрибьютору	9
6.7	Поисковые системы	10
6.8	Запрещенные коммерческие практики	10
6.9	Лиды и рефералы	10

7	Клубы здорового образа жизни и офисы	10
7.1	Условия для открытия клуба (Арендванные или приобретенные офисные помещения)	10
7.2	Ведение деятельности в нескольких Клубах	10
7.3	Дистрибьюторы не могут взимать плату за помощь и консультации по открытию Клуба	10
7.4	Ответственный оператор клуба	11
7.5	Совместное использование клубных помещений	11
7.6	Запрет на продажу продукции поштучно	11
7.7	Подготовка Продуктов	11
7.8	Доставка	11
7.9	Продажа Клубов с целью извлечения прибыли запрещена Передача в аренду	11
7.10	Внешняя вывеска и название клуба	11
7.11	Внешний вид клуба	12
7.12	Клубная деятельность, происходящая вне клуба (В помещении)	12
7.13	Клубная деятельность, происходящая вне клуба (На открытом воздухе)	12
7.14	Реклама Клубной деятельности, происходящая вне клуба	12
8	Международный бизнес	12
8.1	Деятельность в странах и на территориях, не объявленных открытыми для бизнеса	12
8.2	Запрет на экспорт Продуктов	12
8.3	Осуществление деятельности, связанной с ведением бизнеса в Китае	12
8.4	Запрещенные страны/регионы и лица (для ведения бизнеса)	13
9	Общие правила поведения	13
9.1	Соблюдение законов и правил	13
9.2	Правдивое предоставление информации и коммуникация с Herbalife	13
9.3	Уважение репутации и имиджа Herbalife	13
9.4	Ненадлежащее поведение (притеснений, дискриминации и преследование)	13
9.5	Сотрудничество с Herbalife при аудите бизнеса	13
9.6	Запрет на антиконкурентное поведение	13
9.7	Запрет на продвижение игр	14
10	Административные	15
10.1	Соответствие критериям на осуществление дистрибьюторской деятельности	15
10.1.1	Минимальный возраст для заключения договора	15
10.1.2	Признание Супруга/и или лицо, состоящее в гражданском браке	15
10.2	Передача права заниматься дистрибьюторской деятельностью	15
10.2.1	Переуступка, Продажа или Передача права	15
10.2.2	право может быть Продано, Переуступлено или Передано только лицу, не являющемуся Дистрибьюторам Herbalife	15
10.2.3	Статус и преимущества	15
10.2.4	Ответственность после передачи	16
10.3	Развод Супругов или расставание со Спутником жизни	16
10.3.1	Создание новой дистрибьюторской деятельности	16
10.3.2	Запрос на Изменение первоначальной дистрибьюторской деятельности	17
10.3.3	Присоединение к другому спонсору / участие в другом дистрибьюторстве	18
10.3.4	Развод и расторжение отношений со спутником(цей) жизни и План продаж и маркетинга Herbalife	18
10.4	Наследование*	20
10.5	Прекращение деятельности	20
10.6	Продажи Потребителям	20
10.7	Вознаграждение и Дополнительное Вознаграждение	20
10.8	Поддержка спонсорской деятельности	21
10.8.1	Корректировка Спонсорства	21
10.8.2	Подача заявки на изменение Спонсорства	21
10.9	Надзор за соблюдением правил	23
10.9.1	Процедура подачи жалобы	23
10.9.2	Рассмотрение жалобы	23
10.9.3	Санкции	23
10.9.4	Запросы на Пересмотр (не связанные с Расторжением Договора)	24
10.9.5	Расторжение Договора Дистрибьюторской деятельности	24
10.9.6	Обжалование Расторжения Договора	24
10.10	Дополнительные правовые положения	26
10.10.1	Ущерб	26
10.10.2	Освобождение и отсрочка	26
10.10.3	Автономность положений Договора	26

10.10.4	Выбор юрисдикции и места урегулирования спора.....	26
10.10.5	Возмещение убытков.....	26
10.10.6	Разногласия / споры между дистрибьюторами	26
10.11	Конфиденциальность и защита данных.....	27
10.12	Определения.....	28

1 Начало работы

1.1 Независимые Дистрибьюторы являются индивидуальными предпринимателями

Как дистрибьютор, вы являетесь независимым владельцем бизнеса, работающим на себя, вы не работаете в Herbalife. В качестве дистрибьютора вы не являетесь сотрудником, агентом, держателем франчайзи, держателем ценных бумаг, совместное предприятие, доверенное лицо или бенефициар Herbalife или любого из ее участников. Будучи независимым подрядчиком, участник не имеет прав или преимуществ, которые могут иметь сотрудники Herbalife, и не может предъявлять иск.

Дистрибьюторы являются независимыми подрядчиками, работающими на себя, они не являются сотрудниками, франчайзи или агентами Herbalife или других дистрибьюторов и не могут заявлять или подразумевать иное. Спонсор не может относиться к другим дистрибьюторам или их нижестоящим сотрудникам как к сотрудникам только на основании того, что они входят в их нижестоящую структуру.

Если Спонсор состоит в трудовых отношениях с каким-либо другим Дистрибьютором, такой Спонсор обязан соблюдать все трудовое законодательство.

Сотрудникам не разрешается участвовать в дистрибьюторской деятельности.

Дистрибьюторы должны гарантировать, что они лично выполняют Соглашение об обслуживании клиентов, подробно описанное в [Правилах обслуживания клиентов](#).

1.2 Запрет на долги или принудительные покупки

Поощрение долгов или требование какой-либо покупки, кроме HDP (Набор независимого дистрибьютора), строго запрещено.

HDP должен предоставляться по себестоимости или ниже, без наценки и без получения прибыли.

2 Продажа Продуктов

2.1 Запрет на продажу в несанкционированных местах

Дистрибьюторы не имеют права продавать продукцию Herbalife® на рынках (открытых или закрытых), аптеках, киосках (временных или постоянных), обменных пунктах, блошиных рынках, фургонах с едой, транспортных контейнерах, ресторанах, предприятиях общественного питания или в любых аналогичных местах.

Допускаются учреждения обслуживания при условии, что они находятся в закрытом и отдельном помещении.

2.2 Формы и порядок регистрации розничных заказов

Дистрибьюторы должны предоставлять Форму розничного заказа с полной информацией каждому Клиенту по завершении каждой продажи и хранить копии всех бланков розничного заказа и других записей о распределении продукции в течение двух (2) лет.

Компания Herbalife имеет право запрашивать копии записей о продажах продукции Клиентам для проверки сделок и условий продажи, которые должны быть предоставлены по запросу.

2.3 Возврат средств Клиентам

Дистрибьюторы обязаны предоставлять своим Клиентам 30-дневную гарантию возврата денег.

Клиенту должен быть предложен выбор: полный возврат средств, включая любые расходы на доставку и т.д., или кредит на продукт в обмен на другие продукты Herbalife®.

Для осуществления возмещения средств Привилегированным клиентам, Дистрибьютор должны направлять Привилегированных Клиентов в офис Компании.

2.4 Продажи под давлением

Дистрибьюторам запрещено применять практику продаж под давлением при осуществлении продаже своим Клиентам, Привилегированным Клиентам и другим Дистрибьюторам.

2.5 Продажа продукции лицам, не являющимся дистрибьюторами, для перепродажи

Дистрибьюторы не имеют права продавать или предоставлять продукцию Herbalife® для перепродажи лицам, не являющимся дистрибьюторами.

2.6 Внесение изменений в Продукты, маркировку и материалы

Дистрибьюторы не имеют права модифицировать или изменять маркировку, этикетки, литературу, материалы или упаковку продуктов Herbalife®. Дистрибьюторы не имеют права переупаковывать продукты Herbalife® или продавать отдельные продукты, которые не предназначены для перепродажи.

2.7 Презентации и указания по применению

При продаже продуктов Herbalife® или предоставлении образцов Дистрибьюторы должны разъяснять инструкции по применению и доводить до сведения Клиентов предостережения, если таковые имеются, указанные на этикетках продуктов.

Дистрибьюторы должны рекомендовать Клиентам с хроническими заболеваниями или проходящим курс лечения обратиться к врачу перед изменением рациона питания.

Дистрибьюторы должны предоставлять клиентам актуальную информацию, указанную на этикетке, до того, как они приобретут продукты Herbalife®.

2.8 Идентификация

При продаже или продвижении продуктов Herbalife®, а также при продвижении бизнес-возможностей Дистрибьюторы должны идентифицировать себя как Независимые Дистрибьюторы Herbalife.

3 Реклама

3.1 Заявления

Заявление или представление — это любое утверждение, заявление, рассказ, изображение или видеоролик о продуктах Herbalife®, а также о возможностях ведения бизнеса с Herbalife или их преимущества. Дистрибьюторы могут делать Заявления при условии, что они:

- являются правдивыми, не являются потенциально вводящими в заблуждение, и подкреплены письменными документами;
- соответствуют всем применимым Правилам и требованиям законодательства;
- соответствуют информации, предоставленной на этикетке продукта;
- не содержат никаких заявлений или утверждений в отношении лечения, заболевания, а также заявлений или утверждений медицинского характера;
- ни в одном заявлении в отношении регулирования массы тела не должно содержаться указаний на скорость снижения веса или на количество килограммов, которые можно будет потерять;
- не подразумевают гарантированного заработка или возможности трудоустройства;
- не подразумевают и не содержат обещаний непомерных доходов или роскошного образа жизни;
- и
- в них используются соответствующие, разборчивые и легко распознаваемые дисклаймеры (оговорки).

Herbalife оставляет за собой право потребовать удаления любого заявления, нарушающего Правила, положения действующего законодательства или порочащие бренд или имидж Herbalife.

3.2 Интеллектуальная собственность Herbalife

Herbalife предоставляет материалы, защищенные авторским правом, для использования дистрибьюторами, и предоставляет ограниченную отзывную лицензию на использование торговых марок Herbalife при условии, что:

- используются исключительно для продвижения продаж и использования продуктов Herbalife® или для бизнес возможностей.
- материалы загружаются с авторизованных платформ Компании.
- текст, изображения и товарные знаки не модифицируются, не обрезаются и не изменяются каким-либо иным образом.
- Дистрибьюторы констатируют, что материалы являются собственностью Herbalife.
- Дистрибьюторы никогда не используют в рекламных материалах имя или изображение Марка Хьюза.
- Дистрибьюторы не используют их в доменном имени любого сайта, в любом реестре или в наружной рекламе любого вида и формы.
- Дистрибьюторы прекращают использование любых материалов, защищенных авторским правом или торговой маркой, по требованию Herbalife; и
- Дистрибьюторы надлежащим образом используют вышеизложенное.

В тех пределах, в которых Компания Herbalife раскрывает Дистрибьютору какую-либо коммерческую тайну, Дистрибьютор обязуется хранить ее и не разглашать, даже после прекращения или отказа от дистрибьюторской деятельности.

Тем не менее, дистрибьюторы не могут использовать в связи со своим бизнесом Herbalife аудио- и видеоматериалы, торговые марки, названия компаний, наименования продуктов или графические изображения, принадлежащие другим лицам или организациям, не получив предварительно разрешения от владельца соответствующих материалов на такое использование.

3.3 Запрещенное вещание

Дистрибьюторами запрещено транслировать или рекламировать свои услуги по телевидению, радио или с использованием любых других подобных средств массовой информации.

4 Основы Плана продаж и маркетинга

4.1 Один дистрибьюторский контракт на человека

Отдельные лица могут работать только по одному дистрибьюторскому контракту Herbalife, за исключением случаев, разрешенных нашей Политикой наследования. Независимый Дистрибьюторы не может одновременно являться Привилегированным Клиентом.

Супружеские пары и спутники жизни, проживающие в гражданском браке, должны работать в рамках одного и того же дистрибьюторского контракта, за исключением случаев, когда на момент заключения брака или гражданского союза они оба находились на уровне Супервайзоров (Supervisor).

4.2 Приобретение продукции надлежащим образом

Дистрибьюторы, не являющиеся Супервайзерами, могут приобретать продукцию Herbalife® напрямую в Herbalife, у своего спонсора или первого полностью квалифицированного Супервайзера (если спонсор еще не является Супервайзером).

Дистрибьюторы не имеют права размещать или оплачивать заказы от имени другого Дистрибьютора, если Herbalife не предоставила этому лицу письменное разрешение на это.

Супервайзеры могут приобретать продукцию только напрямую в компании.

Только те продукты, которые были приобретены непосредственно в Herbalife, учитываются при квалификации, заработка, и получении преимуществ в рамках Плана продаж и маркетинга.

4.3 Ответственность за поведение других лиц, оказывающих помощь в дистрибьюторской деятельности

Дистрибьюторы несут ответственность за , любого лица, помогающего им в их бизнесе, включая супруга(у), партнера(шу) по гражданскому союзу, или поставщики, предоставляющие свои услуги.

4.4 Период Неактивности

Любой дистрибьютор, намеревающийся подписать новое Заявление и Соглашение о дистрибьюторстве для сотрудничества под началом другого Спонсора, должен подождать один год (Супервайзер и ниже) или два года (World Team / Мировая команда и выше), в течение которых он не вправе осуществлять никакую дистрибьюторскую деятельность.

Это требование распространяется также на любого бывшего дистрибьютора (имеется в виду бывший дистрибьютор Партнер, супруг/а, партнер/ша по гражданскому союзу или лицо, оказывавшее содействие в деятельности в рамках дистрибьюторстве.

Бывшие Привилегированные Клиенты должны выдержать 180-дневный период неактивности .

Любая попытка обойти период неактивности посредством помощи или любым другим способом запрещена.

4.5 10 Розничных Клиентов

Дистрибьютор должен своевременно подтвердить, что он совершил продажи не менее чем десяти (10) отдельным Клиентам в данном месяце, чтобы иметь право на получение вознаграждения.

Клиентами считаются следующие лица:

- Розничный Клиент
- Привилегированный Клиент первого уровня
- Дистрибьютор первой нижестоящей линии, имеющий до 200 Баллов объема персональных закупок (и не имеющий ни одного дистрибьютора нижестоящей линии), продажа которому может приравниваться к продаже одному (1) Розничному Клиенту

4.6 70%

Чтобы иметь право на получение вознаграждения, дистрибьютор должен своевременно подтвердить, что было продано не менее 70% от общего объема продукции, закупленного дистрибьютором в каждом месяце.

5 Спонсорство и лидерство

5.1 Соглашение для дистрибьютора команды ТАВ

Когда дистрибьютор достигает уровня команды ТАВ, он должен подписать Форму соглашения участника Команды ТАВ, прежде чем он получит право на выплату производственного бонуса

5.2 Запрет на вмешательство в деятельность других Дистрибьюторов

Дистрибьюторы не имеют права вмешиваться в деятельность других Дистрибьюторов.

5.3 Ассоциация с Herbalife

Дистрибьюторы не имеют права утверждать о приверженности Herbalife каким-либо религиозным, политическим или социальными убеждениями, а также о связях Herbalife с какими-либо организациями или любыми другими субъектами предпринимательской деятельности.

5.4 Представление других бизнес возможностей

Дистрибьюторы не имеют права продвигать возможности занятия иными видами предпринимательской деятельности перед другими дистрибьюторам или Привилегированным клиентам.

Дистрибьюторы также не вправе продавать другим дистрибьюторами или Привилегированным клиентам продукцию других MLM-компаний или компаний, осуществляющих свою деятельность в сфере прямых продаж.

5.5 Запрет на извлечение прибыли от продажи Инструментов для продвижения бизнеса

Дистрибьюторы не вправе извлекать прибыль из продажи Бизнес-инструментов другим Независимым дистрибьюторам, и Herbalife оставляет за собой право запретить продажу или использование Бизнес-инструмента, нарушающего Правила или предписания действующего законодательства, а также наносящего ущерб репутации или имиджу Herbalife.

6 Прямые продажи

Сохранение и защита целостности бизнес-возможностей Herbalife, Плана продаж и маркетинга, а также нашего канала распространения и защита от возможного ущерба имеют первостепенное значение для Herbalife и нашей бизнес-модели.

Нарушение Правил, изложенных в данном разделе "Прямые продажи", является серьезным нарушением дистрибьюторского Соглашения, и компания Herbalife имеет право применить все доступные средства правовой защиты, включая расторжение дистрибьюторского Соглашения.

6.1 Манипулирование Планом продаж и маркетинга

Дистрибьюторы не должны быть вовлечены, непосредственно или косвенно, в любую деятельность, практику или поведение, которые представляют собой манипулирование планами продаж и маркетинга. Дистрибьюторы не должны организовывать покупку или подстрекать к покупке продукции с преимущественной целью получения или побуждения другого дистрибьютора получить многоуровневое вознаграждение или признание в рамках Плана продаж и маркетинга (в отличие от покупки продукции в разумных количествах в целях продажи клиенту или личного использования).

Неполный список примеров, которые могут указывать на манипулирование маркетинговым планом, [доступен здесь](#).

Нарушения и санкции

Манипулирование в рамках Плана продаж и маркетинга является серьезным нарушением дистрибьюторского Соглашения, поэтому Herbalife имеет право на все доступные средства правовой защиты, включая прекращение Соглашения, без предварительного письменного предупреждения.

Дистрибьютор также несет ответственность за любой ущерб, понесенный компанией Herbalife в результате Манипулирования Планом Продаж и Маркетинга.

Другие санкции могут включать в себя утрату права на получение вознаграждения и потерю квалификации Дистрибьюторства для любого вовлеченного (непосредственно, так и косвенно) лица. Для предотвращения финансового ущерба вышестоящей линии, может потребоваться принять на этапе расследования определенные меры в отношении вашего дистрибьюторского соглашения, например, приостановить действие привилегий на закупку продукции.

6.2 Обслуживание Клиентов

Дистрибьюторы должны иметь личные отношения, прямые или онлайн, до первой покупки клиента. Личные консультации и поддержка имеют большое значение для отношений с клиентами и являются ключевым моментом в истории компании Herbalife.

Основные услуги, которые дистрибьюторы должны предоставить клиенту перед первой покупкой, доступны [здесь](#).

Дистрибьюторы должны продолжать предлагать своим клиентам последующие рекомендации в будущем, чтобы помочь им достичь наилучших результатов при потреблении продуктов.

Неполный список примеров доступен [здесь](#).

6.3 Система Лидерства и Обучения

Спонсоры несут ответственность за предоставление обучения своим дистрибьюторам нижестоящей линии, но не вправе извлекать из этого прибыль.

Неполный список примеров доступен [здесь](#).

6.4 Запрет на продажу на аукционах и сторонних онлайн-площадках (маркетплейсах)

Продажи на сторонних сайтах ослабляют личные отношения, которые дистрибьюторы должны развивать со своими клиентами, а также бренд Herbalife, а также маркетинговый имидж и дифференциацию, которые Herbalife создает для своей продукции. Причиной этого, среди прочего, является:

- Сторонние сайты отображают название и логотип оператора Стороннего сайта;
- часто делают неточные заявления об их качестве или эффективности, которые в определенных случаях могут быть ложными или даже незаконными, и
- позиционируют продукты Herbalife в контексте, который не соответствует желаемому позиционированию Herbalife на рынке и имиджу ее продуктов.

Дистрибьюторы **имеют право** осуществлять онлайн-продажу продуктов Herbalife® через свои собственные независимые интернет-магазины (сайт, посвященный только Herbalife) или через платформы, созданные Herbalife.

Дистрибьюторы **не могут** предлагать к продаже, продавать или допускать предложение к продаже или продаже продуктов Herbalife® (прямо или косвенно, каким-либо образом или любыми средствами), будь то путем запроса или принятия предложений, путем рекламы продажи по фиксированной цене или иным образом, на любом веб-сайте Коммерческий аукцион, торговая площадка онлайн-аукционов, сторонний веб-сайт или любой другой веб-сайт, носящий название или логотип, брендированный или иным образом идентифицируемый как сторонний веб-сайт.

Запрещено использовать социальные сети для продажи продукции Herbalife®.

6.5 Веб-сайты и приложения для независимых дистрибьюторов

Дистрибьюторы, управляющие независимые веб-сайты и приложения, на/в которых используются торговые марки Herbalife для продвижения или предложения продуктов Herbalife® к продаже, должны обеспечить:

- Наличие четко отображаемого всплывающего окна с информацией о входе, предоставленное компанией Herbalife, без каких-либо изменений, которое появляется один раз при каждом посещении веб-сайта; и
- Наличие явным образом отображаемых персональных данных Независимых Партнеров, то есть его фамилии и имени, и его контактных данных, включая адрес и номер телефона, а также логотипа "Независимый Партнер Herbalife", которые должны находиться на видном месте и привлекать внимание посетителей сайта; и
- Необходимо также удостовериться, что веб-сайт или приложение не имеют одинакового или похожего внешнего вида, и не создают путаницы с официальными веб-сайтами Herbalife или официальными приложениями Herbalife.

Дистрибьюторы должны управлять своим собственным веб-сайтом самостоятельно, кроме того, только один Дистрибьютор может осуществлять управление сайтом, оформлять и выполнять заказы или иным образом использовать ресурсы индивидуального сайта.

6.6 Передача веб-сайта Независимому дистрибьютору

Дистрибьюторы, намеревающиеся продавать продукты Herbalife® через веб-сайт, который ранее принадлежал другому дистрибьютору или бывшему дистрибьютору, должны получить предварительное письменное согласие Herbalife до начала работы веб-сайта в связи со своим бизнесом Herbalife, отправив [Форму согласия на передачу веб-сайта Участника \("Форму Согласия"\)](#).

Несоблюдение настоящего Правила может привести к серьезным санкциям в отношении вашей дистрибьюторской деятельности, включая, помимо прочего, приостановление права покупки и прекращение вашей дистрибьюторской деятельности.

6.7 Поисковые системы

Дистрибьюторы не должны создавать путаницу между независимым веб-сайтом Дистрибьютора и официальными веб-сайтами Herbalife в результатах поисковой системы.

Слова или фразы, указанные в [Списке запрещенных слов/фраз \(prohibited words/phrases\)](#), не могут появляться в результатах поисковой системы в связи с веб-сайтом Дистрибьютора.

Дистрибьюторы, использующие платную рекламу в поисковых системах, должны убедиться, что в объявлении присутствует следующая формулировка: "**Независимый дистрибьютор Herbalife**".

6.8 Запрещенные коммерческие практики

Предлагая, продвигая или рассказывая о Продуктах Herbalife® и/или возможностях Herbalife, Дистрибьюторы не должны использовать какие-либо недобросовестные практики продаж, включая, помимо прочего, любые вводящие в заблуждение, ложные или агрессивные методы, определенные таким образом в соответствии с действующим законодательством.

6.9 Лиды и рефералы

Дистрибьюторы не могут покупать, продавать или приобретать лиды или рефералы. Однако они могут генерировать лидов или рефералов для собственного использования или бесплатно предоставлять их другим.

Дистрибьюторы не должны предоставлять лиды дистрибьютору нижестоящей линии автоматически, систематически или иным образом, не обеспечив:

- Лид был заранее или в момент передачи оповещен о том, что другой (нижестоящий) дистрибьютор будет вести с ним дальнейшие отношения;
- Дистрибьютор нижестоящей линии, получающий Лид, берет на себя полную ответственность за ведение продажи, последующие действия и поддержание отношений с клиентом.

7 Клубы здорового образа жизни и офисы

7.1 Условия для открытия клуба (Арендные или приобретенные офисные помещения)

Дистрибьюторы не могут заключать какие-либо договоры аренды, субаренды или покупки какого-либо физического помещения для ведения бизнеса Herbalife, , если они:

- Не были Дистрибьютором, не менее 90 дней
- Не достигли общего объема в 7500 или более, после квалификации на уровень полностью квалифицированного супервайзера
- Не сообщать Herbalife о планах открыть клуб
- Не зарегистрировали свое клубы онлайн, на сайте MyHerbalife.com.

7.2 Ведение деятельности в нескольких Клубах

Дистрибьюторы могут управлять не более чем тремя локациями или заключать не более трех договоров аренды с целью управления клубами.

7.3 Дистрибьюторы не могут взимать плату за помощь и консультации по открытию Клуба

Дистрибьюторы не могут взимать плату с других дистрибьюторов за помощь или совет по открытию или управлению Клубом, за исключением случаев, изложенных в правиле "Система лидерства и обучения".

7.4 Ответственный оператор клуба

Один Дистрибьютор должен быть назначен основным оператором Клуба, который отвечает за все операции Клуба и контролирует их.

Основной оператор Клуба должен назначить ответственным другого Дистрибьютора, в его отсутствие.

7.5 Совместное использование клубных помещений

Оператор Клуба может взимать плату с других дистрибьюторов только за пользование Клубом, но не за полученную прибыль. Все дистрибьюторы, сдающие помещения в субаренду в Клубе, должны выполнить все требования, изложенные в правиле Условия для открытия клуба

7.6 Запрет на продажу продукции поштучно

Товары, поставляемые в коробках, не могут продаваться отдельными единицами/оптом.

7.7 Подготовка Продуктов

Дистрибьюторы должны готовить продукты, подаваемые в клубах (ЗОЖ), в соответствии с приемлемой практикой приготовления и предоставлять этикетку продукта и информацию об аллергенах клиентам по их требованию. Не допускается подача претензий к продукту, если смеси приготовлены не в соответствии с указаниями на этикетке.

В клубе разрешено подавать, продавать или продвигать только продукты Herbalife® и добавки, такие как фрукты, овощи и ароматизаторы. Отдельные таблетки не могут продаваться или подаваться, а также запрещена продажа переупакованного и сухого продукта.

7.8 Доставка

Дистрибьюторы не имеют права:

- использовать сторонние службы доставки, такие как Volt, Tenbis, рассылные и т. д.
- обслуживать клиентов в режиме окно доставки проезжающим мимо водителям или прохожим (Drive-Thru или Walk-Up)

7.9 Продажа Клубов с целью извлечения прибыли запрещена Передача в аренду

Передача лицензий на ведение бизнеса: продажа клубов с целью получения прибыли запрещена. Однако передача лицензий и взыскание стоимости имущества и строительства допускается. По запросу дистрибьюторы должны предоставить записи, показывающие затраты.

Прежде чем заключить договор аренды, дистрибьютор должен сначала выполнить все подробные требования в отношении “Условия для открытия клуба”.

7.10 Внешняя вывеска и название клуба

В рамках процесса регистрации Дистрибьюторы должны предоставить Herbalife для ознакомления подробную информацию о предлагаемых внешних вывесках и названии, прежде чем заключать договор аренды, субаренды или покупки физического помещения для управления Клубом.

Если Дистрибьютор использует наружную вывеску, он не может:

- Использовать то же имя или знак, идентичный или аналогичный уже существующему или знак Herbalife;
- Подразумевать, что продукты Herbalife® доступны для покупки;
- Использовать название или вывеску в качестве идентификатора конкретной группы (географического местоположения, дистрибьюторской организации, клубов здорового питания и т. д.) таким образом, чтобы это можно было интерпретировать как франшизу или часть сети клубов здорового питания;
- Использовать интеллектуальную собственность, названия продуктов или бренды Herbalife.

Это будет включать в себя все видимое снаружи, что может указывать на то, что это место является франшизой.

7.11 Внешний вид клуба

Двери и окна должны быть закрыты; чтобы брендинг Herbalife и деятельность Клуба не были видны снаружи.

На внешней стороне и покрытии Клуба не допускается следующее:

- Отображать брендинг Herbalife (названия, логотипы и т.д.);
- Подразумевать, что продукты Herbalife® доступны для покупки;
- Размещать фотографии “До и После” или сравнительные снимки; и
- Никакие два Клуба не могут иметь одинаковые или практически одинаковые оформления фасадов или внешний вид.

7.12 Клубная деятельность, происходящая вне клуба (В помещении)

Операторы могут проводить мероприятия для сотрудников коммерческого учреждения при условии, что эти мероприятия и дегустации проходят:

- в закрытом помещении (например, в комнате отдыха)
- не сочетается с коммерческой деятельностью, осуществляемой в данном месте.

7.13 Клубная деятельность, происходящая вне клуба (На открытом воздухе)

Хотя операторы клубов могут проводить мероприятия и продавать товары на открытом воздухе (например, на пляже, в парке), следующее запрещено:

- Продвижение или реклама товаров для продажи
- Наружные вывески

7.14 Реклама Клубной деятельности, происходящая вне клуба

Реклама для широкой публики разрешена при условии, что информация ограничивается следующим:

- Имя оператора
- Услуги
- Номер телефона и/или адрес электронной почты

8 Международный бизнес

8.1 Деятельность в странах и на территориях, не объявленных открытыми для бизнеса

Дистрибьюторы не могут заниматься какой-либо коммерческой деятельностью Herbalife в странах, где представительство компании еще официально не открыта.

8.2 Запрет на экспорт Продуктов

Дистрибьюторам запрещено отправлять, продавать, экспортировать или распространять продукцию из одной страны в другую.

В соответствии с действующим законодательством и политикой Herbalife, Дистрибьюторы могут перевозить с собой до 1 500 Объемных баллов в месяц для личного потребления во время путешествий.

8.3 Осуществление деятельности, связанной с ведением бизнеса в Китае

Только граждане Китая могут вести бизнес в Китае. Дистрибьюторы не имеют права отправлять или ввозить продукты Herbalife® в Китай даже для личного потребления.

8.4 Запрещенные страны/регионы и лица (для ведения бизнеса)

Дистрибьюторы не могут быть резидентами или вести бизнес Herbalife в Запрещенной стране/регионе.

Дистрибьютор не имеет права прямо или косвенно вести бизнес Herbalife с лицом или организацией, которые, по его мнению, являются:

- (i) резидентами или ведущими бизнес в Запрещенной стране/регионе;
- (ii) занимаются продажами лицам, являющимися резидентами Запрещенной страны / региона;
- (iii) входит в состав организации или контролируется организацией, расположенной в Запрещенной стране / регионе.
- (iv) включен в Список особо обозначенных граждан (список Specially Designed Nationals — SDN), который ведет Управление по контролю за иностранными активами Министерства финансов США, или является любым физическим или юридическим лицом, которым владеет или которое контролирует лицо, включенное в этот список.

9 Общие правила поведения

9.1 Соблюдение законов и правил

Дистрибьюторы должны соблюдать все национальные и местные законы (включая Правила, Положения, постановления и лицензионные требования) и Правила Herbalife в каждой стране, в которой они работают, и не могут побуждать других нарушать их.

В случае противоречия между Правилами Herbalife и положениями законодательства преимущественную силу имеют положения законодательства.

Дистрибьюторы также должны соблюдать условия предоставления услуг любой сторонней организации, используемой для ведения бизнеса Herbalife.

9.2 Правдивое предоставление информации и коммуникация с Herbalife

Вся информация, предоставляемая Herbalife, должна быть достоверной, полной и своевременной, включая Заявку, формы, квитанции, контактную информацию и сведения о заказах.

9.3 Уважение репутации и имиджа Herbalife

Дистрибьюторам запрещено наносить ущерб репутации, имиджу, продукции, интеллектуальной собственности или деловой репутации компании Herbalife.

9.4 Ненадлежащее поведение (притеснений, дискриминации и преследование)

Herbalife запрещает домогательства, незаконную дискриминацию и неподобающее поведение.

9.5 Сотрудничество с Herbalife при аудите бизнеса

Дистрибьюторы обязаны сотрудничать с Herbalife при аудите бизнеса.

9.6 Запрет на антиконкурентное поведение

Дистрибьюторы являются независимыми владельцами бизнеса, и не должны заключать с другими Дистрибьюторами соглашений, предметом которых являются:

- цены, по которым они продают продукцию Herbalife®.
- территорий, на которых они осуществляют свою деятельность.
- методы распространения; или
- распределение Клиентов, Привилегированных клиентов или Дистрибьюторов.

9.7 Запрет на продвижение игр

Дистрибьюторы не могут организовывать и проводить лотереи или розыгрыши в связи с бизнесом Herbalife.

Другие игровые мероприятия по продвижению, такие как Челленджи по снижению веса, трансформации тела, организационные акции по продажам, марафоны и розыгрыши, могут быть разрешены при условии, что они соответствуют требованиям Руководства по проведению челленджей и игровых мероприятий по продвижению.

10 Административные

10.1 Соответствие критериям на осуществление дистрибьюторской деятельности

10.1.1 Минимальный возраст для заключения договора

Лицу должно быть не менее 18 лет, чтобы подать заявку на Дистрибьюторскую деятельность или участвовать в бизнесе Гербалайф другого Дистрибьютора.*

** Возрастные требования могут варьироваться в зависимости от страны. Чтобы узнать возрастные требования для других стран, пожалуйста, обратитесь в Отдел информационной поддержки.*

10.1.2 Признание Супруга/и или лицо, состоящее в гражданском браке

Дистрибьютор может попросить Herbalife добавить имя Супруга (-ги) или лицо, состоящее в гражданском браке к договору с целью ассистирования в бизнесе и с целью признания.

Дистрибьютор сохраняет свой статус в документах. Однако расставание с Супругом (-ой) или лицом, в гражданском браке может повлиять на право собственности или другие права, связанные с Партнерством.**

** Например, признание позволяет посещать мероприятия Herbalife и получать признание новых достижений по Плану продаж и маркетинга.*

*** В случае развода/ расставания с лицом, в гражданском бракеналичие или отсутствие имени Супруга (-ги) или лица, состоящего в гражданском браке в договоре может повлиять на решение суда.*

10.2 Передача права заниматься дистрибьюторской деятельностью

10.2.1 Переуступка, Продажа или Передача права

Переуступка, продажа или передача любых прав или интересов, ассоциирующихся с Дистрибьюторской деятельностью, не допускается без предварительного письменного согласия компании Herbalife, которое выдается по ее собственному единоличному и абсолютному усмотрению.

Дистрибьютор не может передавать Дистрибьюторскую деятельность в обход Правил или требований действующего законодательства. Если Herbalife станет известно, что бывший Независимый Дистрибьютор (Передающее лицо) и/или супруг/супруга или лицо, состоящее в гражданском браке были замечены в поведении или действиях, которые могли бы идти вразрез с требованиями Правил после предоставления запроса на передачу, в отношении такого переданного ,Herbalife может применить санкции к переданной Дистрибьюторской деятельности.

10.2.2 право может быть Продано, Переуступлено или Передано только лицу, не являющемуся Дистрибьюторам Herbalife.

Дистрибьюторская деятельность может быть продано, переуступлено или передано только физическому лицу, не являющемуся Дистрибьютором, за исключением случаев, предусмотренных Правилами в отношении наследования. Herbalife не будет рассматривать запрос на передачу, если предлагаемый Получатель не удовлетворяет требований в связи с установленным Правилем периода Неактивности (см. Правило периода Неактивности).

10.2.3 Статус и преимущества

Достижения дистрибьютора носят личный характер, и если продажа, передача или переуступка одобрены, статус и преимущества, достигнутые дистрибьютором, не могут быть переданы вместе с дистрибьюторством. Получателю может потребоваться достичь всех квалификаций для статуса и требований к заработку после назначения или передачи. Это касается статуса супервайзера, статуса команды ТАВ, права на отпуск или любых других прав индивидуального дистрибьютора.

10.2.4 Ответственность после передачи

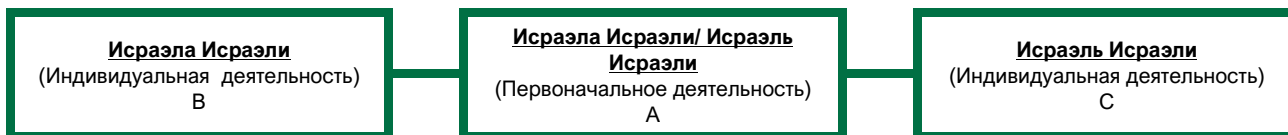
После передачи:

- Получатель несет ответственность перед Herbalife за все нарушения Правил, совершенные Получателем или от его имени в связи с Дистрибьюторской деятельностью.
- В течение шести месяцев после даты вступления в силу передачи, действия Передающей стороны и/или супруга/супруги Передающей стороны или Лицо, состоящее в гражданском браке, которые нарушили бы Правила, если бы Передающий все еще был Дистрибьютором, должны рассматриваться так, как если бы эти нарушения были нарушением, допущенным Получателем.

10.3 Развод Супругов или расставание со Спутником жизни

10.3.1 Создание новой дистрибьюторской деятельности

Если супруг/супруг(а) или спутник(ца) жизни дистрибьютора желает продолжить участие в бизнесе Herbalife во время бракоразводного процесса или сразу после развода или расторжения отношений со спутником / спутницей жизни, дистрибьютор и супруг(а) / спутник(ца жизни) должны открыть новую отдельную дистрибьюторскую деятельность под началом Спонсора первоначального дистрибьютора . Herbalife деактивирует привилегии на покупки в рамках первоначальной дистрибьюторской деятельности и засчитывает в рамках каждого отдельного нового контракта предпринимательскую активность на основе первоначального контракта через " ассоциацию ".(См. раздел "Развод и расторжение отношений со спутником / спутницей жизни и "План продаж и маркетинга Herbalife"). Каждый дистрибьютор должен использовать при ведении его или ее предпринимательской деятельности свой собственный идентификационный номер ID.



Первоначальная Дистрибьюторская деят и ее нижестоящая линия не могут быть разделены между Дистрибьютором и бывшим супругом/Спутницей жизни. Например, они не могут "разделить" Дистрибьюторскую деятельность, распределив каждому по 50% собственности..

Для установления новой Дистрибьюторской деятельности Herbalife должна получить следующие документы:

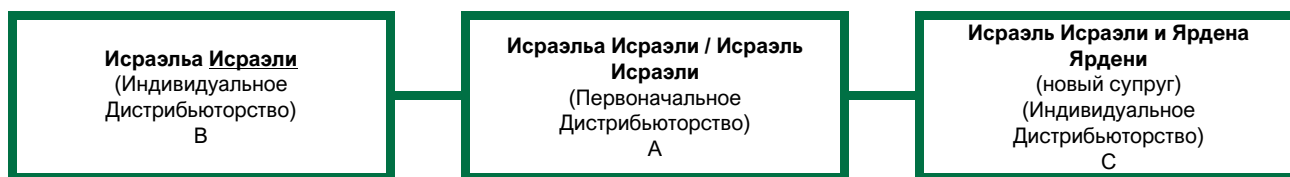
От разводящейся пары

- Вновь заполненные и подписанные Соглашения для Дистрибьютора и супруги(а), в каждом из которых в качестве Спонсора фигурирует то же лицо, что и при первоначальной Дистрибьюторской компании .
- Подписанная и засвидетельствованная Форма о разводе и раздельном проживании.
- Копия заявления о расторжении брака, или окончательного решения суда о разводе.
- Вновь заполненные и подписанные Формы соглашения о бонусах команды TAB за производительность (TAB Team Production Bonus) для Дистрибьютора и супруга/и, с указанием идентификационного номера ID новой отдельной Дистрибьюторской компании (только для уровня команды TAB / TAB Team).

От Партнеров, расторгающих отношения со спутницей / спутником жизни

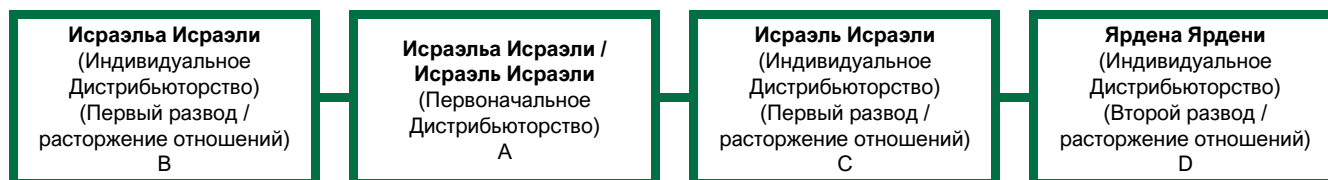
- Вновь заполненные и подписанные Соглашения для Дистрибьютора и Спутника жизни, в каждом из которых в качестве Спонсора фигурирует то же лицо, что и при первоначального Дистрибьюторства.
- Подписанная и засвидетельствованная Форма расторжения отношений Спутника жизни от обеих сторон. (Если обе стороны не предоставят подписанную и засвидетельствованную Форму, потребуется прекращение существенных отношений, заверенное двумя (2) свидетелями).
- Вновь заполненные и подписанные Формы соглашения о бонусах команды TAB за производительность (TAB Team Production Bonus) для Дистрибьютора и спутника (ицы) жизни, с указанием идентификационного номера ID нового отдельного Дистрибьюторства (только для Дистрибьюторства уровня TAB / TAB Team).

Если дистрибьютор повторно вступает в брачный союз или в официальные отношения с новым спутником / новой спутницей жизни, его новый супруг / супруга или спутник / спутница жизни может быть добавлен в новую отдельную дистрибьюторскую деятельность, в целях поддержки дистрибьютора в бизнесе и в признании.

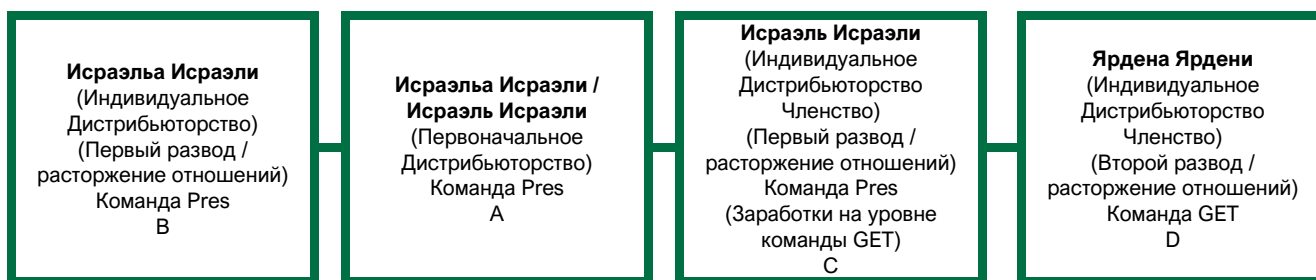


Более одного расторжения официальных отношений со спутником / спутницей жизни или развода: Herbalife будет объединять только один набор Дистрибьюторских организаций разведенных супругов или расторгших отношения спутников жизни. В случае более чем одного развода или расторжения отношений со спутником / спутницей жизни, расторгнувший отношения спутник жизни или разведенный супруг может создать отдельную Дистрибьюторскую организацию, но Дистрибьюторская организация не будет иметь никакой связи.

Например, если Израэль и Йрдена разведутся, Йрдена сможет открыть новую отдельную Дистрибьюторскую организацию ("D") под первоначальным Спонсором Дистрибьюторской организации, но она не будет ассоциирована с Дистрибьюторской организацией Израэля("С").



Уровень Плана продаж и маркетинга в рамках дистрибьюторской компании Йрдены ("D") будет устанавливаться на основе уровня предпринимательской активности, достигнутого в рамках периода действия дистрибьюторской компании ("С"). Например, предпринимательская деятельность в период действия дистрибьюторской компании ("С") соответствует заработкам на уровне команды GET / GET Team, поэтому новая дистрибьюторская компания Йрдены ("D") будет установлена на уровне GET Team.



10.3.2 Запрос на Изменение первоначальной дистрибьюторской деятельности

Herbalife принимает запросы на внесение изменений в Первоначальное дистрибьюторской деятельности. Все запросы должны быть подписаны обеими сторонами, за исключением случая, в котором компании Herbalife предоставляется копия окончательного решения суда о разводе.

Удаление имени супруга или спутника жизни: Herbalife необходимо предоставить заполненную Форму запроса на удаление фамилии супруга / супруги или Форму запроса на удаление фамилии спутника / спутницы жизни.

Платежи: Для внесения изменений в платежи компании Herbalife необходимо предоставить заполненную Форму запроса на оплату. Последующие запросы должны быть подписаны обеими сторонами и подписано двумя свидетелями. Отчеты о доходах в период действия первоначального контракта будут доступны на сайте MyHerbalife.com при входе в систему с использованием идентификационного номера Herbalife, использовавшегося в период действия первоначального контракта.

ПЕРЕДАЧА ПРАВА: для передачи контракта лицу, не являющемуся Независимым дистрибьютором, бывшим супругом или бывшим спутником / бывшей спутницей жизни Herbalife в обязательном порядке должна получить заполненную Форму о разводе и раздельном проживании или Форму о расторжении отношений со спутником / спутницей жизни.

В случае, если передаваемая дистрибьюторская деятельность связана с другой дистрибьюторской деятельностью, передаваемая дистрибьюторская деятельность останется связанной .

Если после того, как Дистрибьютор передаст свою Дистрибьюторскую деятельность, и примет решение создать новое Дистрибьюторскую деятельность:

- Новое Дистрибьюторская деятельность должна действовать независимо от их первоначальной Дистрибьюторской деятельности.
- Продвижение в рамках Плана продаж и маркетинга, Надбавки к роялти, бонусы за производительность и другие доходы будут основываться исключительно на достижениях новой Дистрибьюторской деятельности.

Чтобы компания Herbalife приняла новое Соглашение:

- Дистрибьютор должен подать запрос в течение одного года с момента передачи, если он "Супервайзер" или ниже, или в течение двух лет с момента передачи, если он находится на уровне Мировой Команды (World Team) и выше.
- Спонсор в период действия первоначальной, Дистрибьюторской деятельности должно спонсировать новую Дистрибьюторскую деятельность.
- Статус новой Дистрибьюторской деятельности будет равен статусу первоначальной на момент передачи.

10.3.3 Присоединение к другому спонсору / участие в другом дистрибьюторстве

Чтобы присоединиться к другому спонсору, дистрибьютор, супруг(а) или спутник(ца) жизни должны в обязательном порядке предоставить Herbalife следующие необходимые документы:*

От разводящейся пары

- Заново заполненное и подписанное Соглашение.
- Подписанную и засвидетельствованную Форму развода и раздельного проживания.
- Копия свидетельства о расторжении брака, или окончательного решения суда о разводе или документа из суда, в котором объявляется временное определение о прекращении супружеской общности.

От Партнеров по расторжению отношений спутника жизни

- Заново заполненное и подписанное Соглашение.
- Подписанная и заверенная двумя (2) свидетелями Форма расторжения отношений со спутником / спутницей жизни от обеих сторон.

Кроме того, дистрибьютор, супруг(а) или спутник(ница) жизни должны соблюдать Период Неактивность, Период Неактивность будет определяться, как указано в [Правиле о периоде Неактивности](#), или по дате выдачи судебного документа, в зависимости от того, что наступит позднее.

Примечание: для создания нового дистрибьюторства под другим спонсором необходимо приобрести набор НМР, при этом льготы будут предоставляться со скидкой 25% без привязки к первоначальному дистрибьюторству.

* *Формы и заявления доступны через в отделе обслуживания.*

10.3.4 Развод и расторжение отношений со спутником(цей) жизни и План продаж и маркетинга Herbalife

Общий объем: Отдельные Дистрибьюторства получают начислены Баллы за Объем (Volume Point) от первоначального Дистрибьюторства, в целях их объединения с собственными баллами за объем ("Ассоциация "). Это определит право на получение Надбавок к роялти, квалификаций, повторных квалификаций и / или Бонусов за производительность.

Для целей определения процента Надбавок к роялти (Royalty Override) первоначальное Дистрибьюторство будет комбинировать объемы по каждому из отдельных Дистрибьюторств, плюс свой собственный объем.

Право на получение Бонуса за производительность в рамках первоначального Дистрибьюторства будет определяться на основе наивысшего достижения в рамках индивидуального Дистрибьюторства.

Пример:

Баллы за объем

Объем для В и С будет определяться следующим образом:

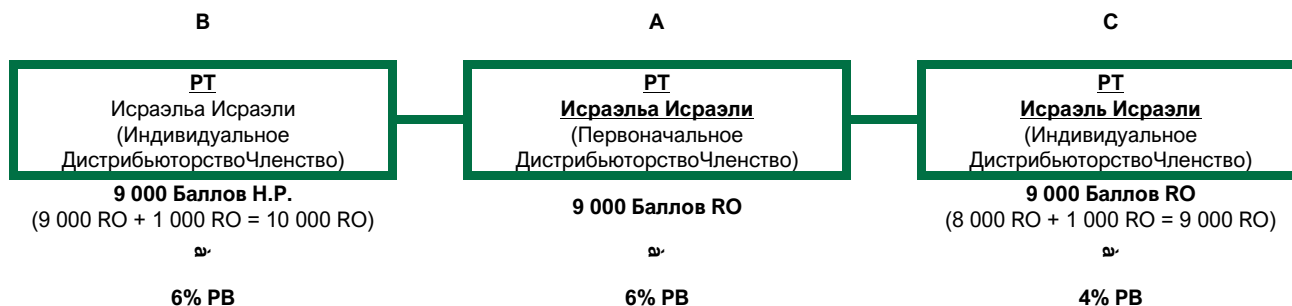
В + А и С + А



Баллы Роялти

Баллы надбавки к роялти для целей определения размера Бонуса за производительность комбинируются следующим образом:

В + А и С + А



Требования: для получения Надбавок к роялти Каждое отдельное Дистрибьюторское предприятие должны соблюдать правило 10 Розничных Клиентов, правило 70 % и любые другие требования.

Каждая Дистрибьюторская организация также должна достичь необходимого объема для выполнения требований по Соответствующему объему для своей собственной нижестоящей организации, которая квалифицируется на статус Супервизора. Привилегии покупки первоначальной Дистрибьюторской организации будут временно предоставлены для выполнения любых требований по Соответствующему объему для ее нижестоящих квалификационных организаций.

Признание: Каждая Дистрибьюторская организация будет отмечена за свои собственные достижения в рамках Плана продаж и маркетинга. Первоначальная Дистрибьюторская организация не получит признания. Если первоначальная и индивидуальная Дистрибьюторская организация достигают уровня Президентской команды, только один бриллиант будет присужден лицу Президентской команды вышестоящей линии, что соответствует распределению бриллиантов для Дистрибьюторских организаций, которые не являются частью после развода или расторжения отношений со спутником / спутницей жизни. Если индивидуальная Дистрибьюторская организация квалифицируется на получение бриллиантового статуса, только эта Дистрибьюторская организация будет продвигаться в рамках статуса(ов) бриллианта.

Мероприятия: Правила, связанные с посещением мероприятий зависят от конкретного мероприятия и могут различаться. Информацию о размещении, билетах, транспорте и других деталях мероприятия см. в материалах по проведению мероприятий.

10.4 Наследование*

контракт умершего Дистрибьютора может быть передан наследнику в соответствии с требованиями действующего законодательства, Правилами и разрешениями Herbalife, и в его передаче не должно быть необоснованно отказано**.

Дистрибьютор может владеть и управлять максимум тремя контрактами — собственным и до двух других, полученных по наследству. Унаследованный контракт может быть передан индивидуальному наследнику напрямую или, в случае контракта TAB Team, Корпорации***, принадлежащей наследнику.****

Период неактивности (как указано в **Правиле о периоденеактивности**) для унаследованного контракта не применяется.

Наследник должен предоставить всю документацию, запрашиваемую компанией Herbalife по ее единоличному и абсолютному усмотрению.

Запросы на аннулирование контракта умершего должны быть направлены непосредственно в Отдел обслуживания.

** Для планирования наследства и наследования предлагается Программа продолжения бизнеса, которая поможет обеспечить непрерывность вашего бизнеса. Для получения дополнительной информации обратитесь в Отдел обслуживания или ознакомьтесь с документом "Дистрибьюторство Herbalife — планирование на будущее", размещенным на сайте MyHerbalife.com.*

*** Форма Декларации о передаче умершего доступна в Службе поддержки.*

**** При наличии на рынке наследника.*

***** Унаследованные контракты считаются отдельными единицами, каждая из которых должна выполнять условия ведения бизнеса, объема продаж и вознаграждения, изложенные в Плане продаж и маркетинга, за исключением пожизненных достижений в сфере объемов, которые позволяют объединить собственный Общий объем наследника с Общим объемом унаследованного контракта. Наследник несет ответственность за выплату взносов и оплату долгов по каждому контракту.*

10.5 Прекращение деятельности

Дистрибьютор может отказаться от деятельности, подав заявление об отказе от деятельности через Центр самообслуживания на сайте MyHerbalife.com или направив в компанию Herbalife соответствующее письмо с собственноручной подписью. Заявление вступает в силу с момента получения и принятия компанией Herbalife.

10.6 Продажи Потребителям

Herbalife — является компания прямых продаж, независимые подрядчики которой (дистрибьюторы) продают продукцию Herbalife® непосредственно клиентам и предоставляют им рекомендации по продукции и социальную поддержку.

10.7 Вознаграждение и Дополнительное Вознаграждение

Для получения ежемесячных роялти-оверрайдов, производственных бонусов или иных вознаграждений, предлагаемых компанией Herbalife, дистрибьюторам необходимо выполнять требования по объему продаж и количеству роялти-поинтов, которые подробно определены в Плане продаж и маркетинга, а также в другой официальной литературе и промо-материалах. Кроме того, для получения этих выплат дистрибьюторам необходимо выполнить определённые требования, связанные с розничными клиентами и распространением продукции, и подтвердить их в форме [Earnings Certification](#).* Эта форма должна быть получена компанией Herbalife до конца месяца, чтобы учитываться за деятельность текущего месяца.

10.8 Поддержка спонсорской деятельности

Отношения Спонсора и дистрибьютора являются основой Плана продаж и маркетинга. Правила защищают обе стороны, включая защиту прав спонсора. Спонсирующие дистрибьюторы вкладывают значительное количество времени и энергии в поддержку своей нижестоящей линии, направленную на обучение, своей нижестоящей линии, и на предоставление им необходимой поддержки. Изменения в порядке Спонсорства наносят ущерб целостности бизнеса Herbalife, и не приветствуются. Изменения Спонсорства допускаются лишь в виде редких исключений, и всегда по единоличному усмотрению Herbalife.

10.8.1 Корректировка Спонсорства

Дистрибьютор, желающий поменять Спонсорство, должен заполнить и предоставить Форму "Запрос на изменение Спонсорства"*, Форму "Согласие на изменение спонсорства" от действующего Спонсора и письмо о согласии от потенциального нового Спонсора. Все документы должны быть подписаны двумя свидетелями.

Запросы на внесение корректировок в порядок Спонсорства будут рассматриваться только при соблюдении всех следующих условий:

- Сведения о спонсорстве, указанные в Соглашении, были ошибочными;
- Запрос подается в течение 90 дней с момента принятия Herbalife текущего действующего Соглашения;
- Текущий и предлагаемый Спонсоры располагаются на одной и той же линии;
- Текущее Дистрибьюторство не достигло статус Супервайзера;
- Дистрибьютор, подающий заявку, еще не спонсировал других Дистрибьюторов .

* Необходимые Формы [Запроса на изменение Спонсорства](#) и [Согласия на изменение Спонсорства](#) можно получить в отделе обслуживания . Для рассмотрения заявки Herbalife необходимо предоставить Формы и все остальные документы в Отдел обслуживания .

Вместо нотариального заверения каждый Дистрибьютор может отправить заполненные и подписанные формы индивидуально по электронной почте на адрес IsraelDR@herbalife.com, используя электронную почту, указанную в системе Herbalife. Для Вьетнама все формы заявлений должны быть нотариально заверены. Подача документов по электронной почте без нотариального заверения не принимается.

10.8.2 Подача заявки на изменение Спонсорства

В целях защиты целостности спонсорских линий, которая является основополагающим принципом многоуровневого маркетинга, смена Спонсора не приветствуется, и будет одобрена Herbalife только в самых исключительных случаях.

Дистрибьютор может подать заявку на смену Спонсорства только в рамках своей вышестоящей организации Президентской команды / President's Team.

Дистрибьютор, желающий запросить смену спонсорства, должен сначала проконсультироваться со своим вышестоящим спонсором, чтобы обсудить и проанализировать обстоятельства. Если дистрибьютор затем захочет продолжить, он должен заполнить и предоставить Форму "Запрос на изменение Спонсорства " *и Форму "Согласие на изменение Спонсорства"(обе формы подписанные двумя свидетелями), спонсора и всех получателей роялти и бонусов за производство в вышестоящей организации, включая активного President's Team, получающего 7% Дополнительного Вознаграждения. Кроме того, Herbalife должна получить от потенциального нового Спонсора Форму согласия на изменение Спонсорства (подписанную двумя свидетелями).

Если и нынешний, и предлагаемый спонсоры имеют одного и того же вышестоящего спонсора, и каждый из них имеет одинаковый статус и уровень дохода в соответствии с Планом продаж и маркетинга, Дистрибьютору, запрашивающему изменение, необходимо только получить Форму согласия на изменение Спонсорства (подписанную двумя свидетелями), полученную от текущего Спонсора и Форму согласия на изменение Спонсорства (подписанную двумя свидетелями), полученную от предлагаемого Спонсора.

Если Herbalife одобрит изменение, дистрибьютор, подавший запрос, не сможет сохранить своих Независимых дистрибьюторов и Привилегированных клиентов.

Если запрос на смену Спонсора будет отклонен, дистрибьютор может отказаться от своего контракта и выдержать Период неактивности, прежде чем снова подавать заявку на дистрибьюторство Herbalife с привлечением другого Спонсора. (См. Правило о Периоде неактивности)

** Необходимые Формы Запроса на изменение Спонсорства и Согласия на изменение Спонсорства можно получить в отделе обслуживания. Для рассмотрения заявки Herbalife необходимо предоставить Формы и все остальные документы в Отдел обслуживания. Вместо нотариального заверения каждый Дистрибьютор может отправить заполненные и подписанные формы индивидуально по электронной почте на адрес IsraelDR@herbalife.com, используя электронную почту, указанную в системе Herbalife. Для Вьетнама все формы заявлений должны быть нотариально заверены. Подача документов по электронной почте без нотариального заверения не принимается.*

10.9 Надзор за соблюдение правил

Правила защищают возможности и бренд Herbalife. Нарушения могут негативно повлиять на мнение регулирующих органов, средств массовой информации и общественности о Herbalife, ее продуктах и ее Дистрибьюторов. Хотя многие нарушения Правил могут быть устранены путем информирования Дистрибьюторов Правил и деловой практике, встречаются также случаи, когда нарушение Правил влечет за собой более суровые последствия.

Дистрибьюторам настоятельно рекомендуется незамедлительно сообщать Herbalife о предполагаемых нарушениях Правил в целях защиты деловой репутации и репутации Herbalife и ее Дистрибьюторов. Как правило, Herbalife рассматривает жалобы, поданные в течение одного года с момента, когда Дистрибьютор узнал или должен был узнать о нарушении, но оставляет за собой право провести расследование в любое время. *

** Принуждение к исполнению правил со стороны Herbalife не влечет за собой обязательств по выплате компенсации за упущенную выгоду, деловую репутацию или любой косвенный ущерб.*

10.9.1 Процедура подачи жалобы

Дистрибьюторы должны сообщать о предполагаемых (подозреваемых) нарушениях в Herbalife через службу онлайн-поддержки, на сайте MyHerbalife.com. Сообщение должно содержать суть жалобы и фактические данные, подтверждающие обвинения.*

Дистрибьюторы не могут отговаривать Клиента или дистрибьютора от подачи жалобы или каким-либо образом принимать ответные меры.

** К фактическим подробностям относятся такие сведения, как имена, адреса и номера телефонов вовлеченных лиц, а также указание даты, времени, мест и т.д.*

10.9.2 Рассмотрение жалобы

Если Herbalife по своему собственному усмотрению определит, что имеется достаточно информации для подтверждения нарушения, представитель Herbalife свяжется с Дистрибьютором, на которого подана жалоба, чтобы дать ему возможность предоставить ответ.

При определенных обстоятельствах может возникнуть необходимость наложить ограничения на Дистрибьюторскую деятельность на время расследования.

Эти ограничения могут включать запрет на участие в мероприятиях Herbalife, а также приостановку или задержку:

- Привилегии при покупке
- Плата роялти.
- Оплата бонуса TAB TEAM
- Награды или льготы (например, отпуска, значки и т. д.).
- Презентация на обучающих семинарах, спонсируемых Herbalife, или других встречах.
- Право выступать в качестве дистрибьютора Гербалайф.

10.9.3 Санкции

Нарушения Правил могут привести к юридическим или нормативным проблемам для Herbalife и поставить под угрозу бизнес всех Дистрибьюторов. По этой причине взыскания могут быть существенными. Herbalife имеет исключительную и абсолютную свободу действий для определения соответствующего наказания в зависимости от характера нарушения и последствий, которые возникли или могут возникнуть, включая:

- Приостановку действия всех прав и привилегий Дистрибьютора .
- Денежные взыскания.
- Обязательство по возмещению Herbalife судебных издержки .

- Запрет на посещение или на выступление на спонсируемых мероприятиях, Herbalife.
- Дисквалификация от участия в ежегодном конкурсе на получение Премии Марка Хьюза.
- Дисквалификация от участия в программе "Бонус за производительность" (Production Bonus).
- Перманентное лишение нижестоящих дистрибьюторов .
- Корректировки объемов и доходов *, и/или
- Прекращение Дистрибьюторской деятельности (см. раздел "Прекращение или отмена Дистрибьюторской деятельности " ниже).

Если Herbalife придет к выводу, что другие Дистрибьюторы помогали, поощряли или были участниками нарушений, Herbalife также может привлечь таких Дистрибьюторов к ответственности за нарушения.

Herbalife оставляет за собой право опубликовать имя нарушителя, факты и обстоятельства нарушения, а также принятые санкции.

** Корректировка объема и прибыли также включает корректирующие меры по устранению нарушений, связанных с Манипулированием Планом продаж и маркетинга и запретом продаж на Аукционных сайтах и на Сторонних Онлайн-рынках.*

10.9.4 Запросы на Пересмотр (не связанные с Расторжение Договора)

Дистрибьюторы могут подать запрос на пересмотр решения Herbalife в течение 7 рабочих дней с момента принятия решения. При подаче запроса на повторное рассмотрение Дистрибьютор может предоставить дополнительную информацию, которую, по его мнению, следует рассмотреть, а также должен указать, почему эта информация не была предоставлена в ходе расследования. Если запрос на пересмотр не будет подан в течение 7-дневного срока, он будет отклонен, хотя Herbalife оставляет за собой право на рассмотрение доказательств, предоставленных по истечении 7-дневного срока, по своему собственному усмотрению.

10.9.5 Расторжение Договора Дистрибьюторской деятельности

Herbalife может по своему собственному усмотрению прекратить Дистрибьюторскую деятельность, в случае нарушения Правил. *

Расторжение вступает в силу с даты, указанной в письменном уведомлении Herbalife, направленном Дистрибьютору. После прекращения, Дистрибьютор не будет иметь никаких претензий к Herbalife в связи с прекращением Дистрибьюторской деятельности.

Дистрибьютор, деятельность которого прекращена ** больше не может:

- вести предпринимательскую деятельность в качестве Дистрибьютора ;
- представлять себя в качестве Дистрибьютора Herbalife;
- использовать торговую марку, логотип, товарные знаки и другую интеллектуальную собственность Herbalife; и
- посещать тренинги, встречи, общественные мероприятия или рекламные акции Herbalife, даже в качестве супруга или гостя Дистрибьютора.

Если Дистрибьютор нарушил Правила, Herbalife может отказаться принимать оплату Ежегодного взноса, в этом случае Дистрибьюторская деятельность будет прекращена, и Herbalife возместит оплату Ежегодного взноса.

** Прекращение означает полную отмену Дистрибьюторской деятельности и аннулирование права принимать участие в бизнесе Herbalife. Это включает в себя аннулирование права Дистрибьютора на получение любого дальнейшего дохода от Дистрибьюторской деятельности.*

*** Эти запреты также распространяются к Дистрибьюторам, которые увольняются или иным образом покидают бизнес Herbalife, находясь под следствием за возможные нарушения Правил.*

10.9.6 Обжалование Расторжение Договора

Дистрибьюторы могут обжаловать решение об Одностороннем прекращении дистрибьюторской деятельности в течение 15 дней с момента принятия соответствующего решения.

При подаче апелляции на повторное рассмотрение Дистрибьютор может предоставить дополнительную информацию, которую, по его мнению, следует рассмотреть, а также должен указать, почему эта информация не была предоставлена в ходе расследования. Если запрос на пересмотр не будет подан в течение 15-дневного срока, он будет отклонен, хотя Herbalife оставляет за собой право на рассмотрение доказательств, предоставленных по истечении 15-дневного срока, по своему собственному усмотрению.

Апелляция будет рассмотрена комиссией, в состав которой войдут по одному представителю от отдела продаж, отдела обслуживания и юридического отдела ("Комиссия по пересмотру"). Большинство Комитета по рассмотрению решений могут поддержать решение о расторжения дистрибьюторской деятельности, восстановить дистрибьюторской деятельности или рекомендовать альтернативное санкцию за нарушения. При рассмотрении решения, Комиссия по пересмотру рассмотрит вопрос о том, было ли нарушение существенным.

Данное решение не влечет за собой обязательств по выплате компенсации за упущенную выгоду или ущерб деловой репутации.

10.10 Дополнительные правовые положения

Использующийся ниже термин " Договор" \ "" означают Заявление на получение статуса Дистрибьютора и все договорные отношения между Дистрибьютором и Herbalife.

10.10.1 Ущерб

В максимальной степени, разрешенной действующим законодательством, ни Herbalife, ни Дистрибьютор не несут ответственности перед другой стороной за любые косвенные, случайные, побочные, специальные, образцовые или штрафные убытки любого рода, включая, помимо прочего, любой ущерб деловой репутации, упущение деловых возможностей, выгодных сделок, прибыли или доходов, по закону или по справедливости, независимо от того, известно ли одной из сторон о возможности таких убытков.

10.10.2 Освобождение и отсрочка

Herbalife может решать вопросы, связанные с нарушением Правил или другими нарушениями Соглашения, с любым Дистрибьютором по своему собственному усмотрению.

Никакая неспособность, отказ или пренебрежение Herbalife в осуществлении любого права, полномочия или варианта в соответствии с Соглашением не будет означать отказ от положений или отказ Herbalife от своих прав в любое время в соответствии с Соглашением.

10.10.3 Автономность положений Договора

Если какое-либо положение в Договоре будет признано недействительным, незаконным или не имеющим искиковой силы в каком-либо отношении, оно должно быть исключено из Договора, и не будет иметь никакого влияния на остальную часть Договора, которая останется в полной силе и действии.

Кроме того, в Договоре автоматически добавляется положение, максимально схожее с отмененным положением, которое будет законным, действительным и имеющим искиковую силу.

10.10.4 Выбор юрисдикции и места урегулирования спора

Любые споры, возникающие в связи с отношениями между Herbalife и Дистрибьюторами, регулируются законодательством Израиля без применения принципов коллизионного права.

Любой такой спор подлежит разрешению исключительно в судебном порядке в компетентном суде, расположенном в Иерусалиме, Израиль.

10.10.5 Возмещение убытков

Дистрибьютор возместит убытки, защитит и оградит Herbalife от любых исков, действий, требований, преследований или претензий, включая все расходы, обязательства и убытки, связанные с нарушением или возникшие в результате нарушения Дистрибьютором Соглашения или ведения Дистрибьютором бизнеса Herbalife.

Herbalife может, помимо прочего, зачесть суммы, которые она должна выплатить Дистрибьютору, в счет погашения любых обязательств, возникающих в связи с данным возмещением.

10.10.6 Разногласия / споры между дистрибьюторами

Herbalife не несет ответственности перед любым дистрибьютором Независимым Партнером за любые затраты, убытки, потери, ущерб или расходы, понесенные любым дистрибьютором Независимым Партнером напрямую или косвенно прямо или косвенно в результате любого действия, бездействия, представления или заявления любого другого дистрибьютора Независимого Партнера.

10.11 Конфиденциальность и защита данных

Если не указано иное, Herbalife собирает, использует и передает "Персональные данные" (т.е. такие сведения, как, например, ваши фамилию и имя, почтовый адрес, город, почтовый индекс, номер телефона, адрес электронной почты, данные кредитной карты и банковские реквизиты) в соответствии с положениями Политики конфиденциальности, с текстом которой можно ознакомиться по ссылке: https://www.myherbalife.com/ed/ru-IL/pages/public/privacy_policy.html.

В силу уникальной природы многоуровневого маркетинга в распоряжение Дистрибьюторы могут поступать Персональные данные других лиц непосредственно от Herbalife, например, персональные данные других Дистрибьюторах и Привилегированных Клиентов по нисходящей линии нисходящей линии Дистрибьютора, Клиентах или рефералах, которые проявляют интерес к продуктам или услугам Herbalife®, или лиц, которые пользуются нашими онлайн-ресурсами и мобильными приложениями ("Сайты"). (Организация по нисходящей линии состоит из всех Дистрибьюторов и Привилегированных клиентов, которые лично спонсированы определенным Дистрибьютором, и, в свою очередь, всех других лиц, спонсированных последующими Дистрибьюторами). Как только Herbalife предоставляет Персональную информацию Дистрибьютору, он (или она) несет за нее ответственность и берет на себя обязательства хранить их в строгой конфиденциальности.

Дистрибьюторы могут использовать предоставленные им персональную информацию только в целях развития своего бизнеса Herbalife с нижестоящими по своей линии, Клиентами или рефералами.

Дистрибьюторы могут использовать предоставленные им Персональную информацию в иных целях лишь в том случае, если они проинформировали об этом лицо и обеспечили надлежащую правовую основу для этого дополнительного использования персональных данных и обеспечили надлежащее правовое.

Примерами надлежащего правового основания для использования являются:

- согласие, полученное от лица ,
- выполнение вами юридических обязательств,
- выполнение вами условий договора, заключенного с лицом (например, соглашение о продаже ему продукции), или
- ваш законный деловой интерес, при условии, что этот интерес не перевешивается интересами сохранения конфиденциальности лица персональных данных.

Использование данных в маркетинговых целях требует прямого согласия лица

Один из способов, с помощью которого Herbalife делится информацией с Дистрибьюторами, — это отчеты об Организации. В этих отчетах содержится информация о других Дистрибьюторах и Привилегированных Клиентах, включенных в которые находятся в нижестоящей Организации Дистрибьютора, например, их фамилию, имя, контактную информацию, ID номер и показатели бизнеса такие, как уровень или статус, объем и статистика продаж. Исторические отчеты предоставляются Дистрибьюторам на условиях соблюдения строжайшей конфиденциальности и с единственной целью: предоставить Дистрибьюторам необходимую поддержку в дальнейшем развитии их бизнеса Herbalife.

Исторические отчеты, включая все Персональные данные и другую содержащуюся в них информацию, являются конфиденциальной, принадлежащей Herbalife коммерческой тайной.

Дистрибьюторы не имеют права собирать, распространять или накапливать конфиденциальную информацию, а также персональные данные или совокупную информацию о других Дистрибьюторах Herbalife, их Клиентах или Привилегированных Клиентах, за исключением случаев, когда они связаны с их нисходящими Организациями , и исключительно в целях продвижения своего бизнеса Herbalife, а также для управления, мотивации и обучения своих нижестоящих Организаций.

Дистрибьюторы могут также собирать Персональные данные от отдельных лиц напрямую или другими способами, например, когда они собирают контактную информацию и платежные реквизиты Клиентов для обработки заказов на продукцию.

Дистрибьюторы должны соблюдать действующие законы о конфиденциальности и защите персональных данных, включая международные ограничения на передачу данных, в отношении всех Персональных данных, полученных Дистрибьютором (от Herbalife или иным образом) в связи с его бизнесом Herbalife. В случае если Дистрибьютор собирает Персональные данные и/или передает собранные им Персональные данные Herbalife, он обязуется направить все необходимые уведомления и получить все необходимые согласия в соответствии с требованиями действующего законодательства.

Дистрибьюторы не могут использовать Персональные данные в целях, отличных от тех, для которых она была собрана, если только лицо персональных данных не дал им на это явного разрешения, или если у них нет других надлежащих правовых оснований для такого дополнительного использования, как указано выше.

Кроме того, Дистрибьютор несет ответственность за сохранение конфиденциальности и безопасность всех полученных им Персональных данных, и обязан сохранять их только до тех пор, пока это необходимо для целей, в которых они были собраны, или в соответствии с требованиями закона, в зависимости от того, какой срок дольше.

Кроме того, в зависимости от требований законодательства, лица могут иметь различные права в отношении своих Персональных данных, такие как право на доступ, исправление, ограничение или возражение против обработки, возможность передачи другому контролеру и уничтожение данных . На эти права распространяются ограничения, установленные законом.

Обращаем Ваше внимание, что законы о конфиденциальности и о защите персональных данных часто устанавливают более строгие требования к согласию, безопасности и хранению особых категорий Персональных данных, таких как сведения о здоровье и самочувствии, биометрические данные и данные, касающиеся детей/несовершеннолетних. Так, например, Дистрибьюторы могут собирать информацию, связанную со здоровьем и самочувствием, такую как масса и объемы тела, образ жизни (например, в связи с оценкой самочувствия или в целях проведения конкурсов, таких как лотереи, конкурсы по снижению веса и конкурсы по трансформации тела), только если они получили на это явное согласие, причем такое согласие может быть отозвано в любое время.

10.12 Определения

Заявка и Соглашение: Заявка на и Соглашение о Независимом дистрибьюторстве Herbalife и все договорные отношения между дистрибьютором и Herbalife, включая План продаж и маркетинга, Правила и другие документы, размещенные на сайте MyHerbalife.com.

Ассоциация: В случае развода или расторжения отношений между спутниками жизни, сочетание объема между первоначальным дистрибьюторством и отдельным дистрибьюторством разведенной пары или бывших спутников жизни, для целей расчета процента дохода.

Бизнес-инструмент: Помощь в продажах, не предоставляемая Herbalife.

Заявление: любое утверждение, рассказ, изображение или видеоролик о продуктах Herbalife® или бизнес-возможностях Herbalife.

Клуб: Клуб здорового образа жизни.

Коммерческий клуб: Клуб в нежилом помещении.

Компания: Гербалайф Интернешнл оф Америка, Инк. / Herbalife International of America, Inc.

Клиент: Привилегированные и Розничные Клиенты

Плата: Ежегодный взнос за услуги Обслуживание дистрибьютора .

Интеллектуальная собственность Herbalife: Включает материалы Herbalife, защищенные авторским правом, товарные знаки, торговые наименования, брендинг и коммерческие тайны.

HDP: Набор дистрибьютора / Herbalife Member Pack.— это стартовый набор для ведения бизнеса Herbalife.

Продукция Herbalife®: Включает в себя все продукты, продаваемые Herbalife, и составы, приготовленные дистрибьюторами с использованием этих продуктов.

Лиды: Потенциальные Клиенты, заинтересованные в приобретении продуктов Herbalife® или использовании бизнес-возможностей Herbalife.

Спутник жизни: Лицо, указанное дистрибьютором Herbalife в качестве своего спутника жизни в "Форме запроса на добавление спутника жизни".

Отчеты об Организации: В этих отчетах содержится информация о других дистрибьюторах и Привилегированных Клиентах, которые находятся в нижестоящей Организации дистрибьютора, например, их имя и фамилия, контактные данные, идентификационный номер Herbalife, а также такие показатели бизнеса, как уровень или статус, объем и статистика продаж.

Материалы: литература и рекламные материалы, выпущенные Herbalife.

Дистрибьютор: лицо, чьи Заявка и Соглашение о Дистрибьюторстве в Herbalife были приняты и внесены в записи Herbalife.

Дистрибьюторство: Независимый бизнес Дистрибьютора Herbalife.

Дистрибьюторский договор: дистрибьюторское соглашение с Herbalife как независимым владельцем бизнеса.

Обслуживание Дистрибьюторов: Отдел обслуживания Herbalife, с которым можно связаться по телефону +972 3 350 1350.

Клубы здорового образа жизни: клубы предоставляют благоприятную среду для людей, которые хотят сосредоточиться на правильном питании, употребляя продукты Herbalife®.

Оператор Клуба: называемый также "Оператор" — это Дистрибьютор Herbalife, осуществляющий управление Клубом здорового образа жизни.

Персональные данные: Сведения о человеке, такая как имя и фамилия, почтовый адрес, город, почтовый индекс, номер телефона, адрес электронной почты, сведения о кредитной карте и банковские реквизиты.

Привилегированный Клиент: Привилегированный клиент имеет право приобретать продукцию Herbalife® непосредственно у Herbalife со скидкой. Привилегированный Клиент не вправе (1) продавать продукты или услуги Herbalife®; (2) вербовать или спонсировать других людей в качестве Независимых дистрибьюторов Herbalife или Привилегированных Клиентов; или (3) получать вознаграждение по Плану продаж и маркетинга.

Комиссия по пересмотру: Комиссия, рассматривающий апелляцию, поданную в ответ на решение о прекращение договора. Состоит из назначенного представителя от каждого из Отделов продаж, Обслуживания и Юридического отдела.

Деловая практика (Правила): правила, политика и рекомендации для дистрибьюторов Herbalife, которые Herbalife выпускает время от времени.

План продаж и маркетинга: Описывает конкретные этапы и преимущества, к которым могут стремиться дистрибьюторы.

Спонсор: Дистрибьютор, который приводит другого в бизнес Herbalife и в качестве участника Программы Привилегированных Клиентов.

Сторонние Сайты: Сайты аукционного типа и Онлайн- рынки, принадлежащие Третьим лицам.

Получатель: Дистрибьютор , к которому переходит Дистрибьюторская деятельность.

Передающая сторона: Бывший Дистрибьютор, который передает дистрибьюторскую деятельность другому .